المجلة الاقتصادية ١

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٥٨ • السنة التاسعة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠
AL BAYAN Economic • Issue N° 458 • 39th Year • January 2010

2010

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

قرار دولي بعدم السماح بانهيار اي مؤسسة مالية عالمية

اركان القطاع المصرفي: نتحصّن ضد كل المفاجآت

الجزء الأول PART I

Bahrain: BD6 • Egypt: EP60 • France: Euro10 • Jordan: JD10 • KSA: SR50 • Kuwait: KD4 • Lebanon: LL15,000 • Morocco: Dhs100 • Oman: OR6 • Qatar: QR50 • Syria: SL400 • UAE: Dhs50 • Yemen: YR2,700

دبي، لؤلؤة الى الابد

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

دبي اليوم هي الحدث والحديث. دبي لؤلؤة الخليج، هي الارض الطيبة، والشعب المعطاء، والقيادة الحكيمة، وهي الشجرة المثمرة التي حاول بعض الجحدة رميها بالحجر، فخابوا، وارتد غيظهم الى نحرهم. فدبي يا هؤلاء واولئك، هي الحلم الذي حولته القيادات الرشيدة والفذة حقيقة، فجعلت من التراب ذهبا، ومن السراب واقعا، ومن الرمول عجبا. دبي اللؤلؤة المتألقة كانت، والى الابد ستبقى راسخة كالطود، لن تقوى عليها اي تداعيات مالية او اقتصادية. يأتينا هذا الكلام بعدما فغرت الدهشة افواهنا لرؤية ما تعرضت له هذه الامارة العربية الخليجية من تجريح مغرض وبائس، لمجرد استخدامها لبعض حقوقها التعاقدية والقانونية المتبعة في اسواق المال والتجارة والعرض والطلب حول العالم، بغية تأجيل بعض استحقاقاتها المالية الداهمة، فقامت دنيا البعض ولم تقعد ضجيجا وصخبا، وقد طفح كيدهم شماتة مردودة وحسدا ساقطا، شأن وجوههم الصفراء البائسة. فدبي المركز المالي الرائد للاعمال في المنطقة والعالم، لم ولن تقع تحت وطأة طموحاتها المشروعة والعالية. فالامارة بعدما تأكد موقعها الطليعي المتقدم انما تعمد اليوم الى اعادة نظر في بعض تقنيات استراتيجيتها المالية والاقتصادية المترامية RESTRUCTURING مما سينتج تباطؤا طبيعيا في القطاعات العقارية والمصرفية والمالية والتجارية بفعل نقص السيولة والتمويل، دون ان يعني ذلك عدم قدرة دبي الحقيقية على احتواء تلك التداعيات، علما ان الصناعة المصرفية وقنواتها المالية في العالم اجمع انما تعاني هي الاخرى مصاعب وتحديات تتطلب المزيد من وعي المخاطر واعادة النظر اعتمادا على تراكم وفائض الخبرات وتطور المعرفة، بمعنى ان وفاء الامارة بكافة التزاماتها ليست سوى مسألة وقت فلا تبقى السمعة الائتمانية ومصداقية الامارة على المحك ابدا، بحيث من الطبيعي ان تعيد دبي النظر في مختلف نواحي استراتيجيتها الاستثمارية والعمل على ضغطها لتتماشى مع واقع الازمة العالمية وحدود الطلب في السوق والامكانات المتاحة وفقا للانظمة المالية والمصرفية المعمول بها، وكذلك انسجاما مع المقاييس والمعايير المعتمدة محليا، تفاديا للاختلالات المالية، والهزات الارتدادية. بمعنى العمل على بناء ورشة الاقتصاد الحقيقي وعلى الارض الصلبة. ومع ذلك فلا ننسى ان دبي الخليجية والعربية اولا، والعالمية ثانيا (٢٠ مليون مسافر) حققت خلال العقدين الماضيين ما لم يكن مسبوقا في تاريخ البناء والاعمار والازهار، تطورا ونموا بلغ ١١٪ لتغدو الامارة هذه واحة اعمال وعيش رغيد، فريدة في العالم (٦ ملايين سائح) مما مكنها من مراكمة ميراث وقدرات تفاضلية عالية هي بمثابة اوراق اعتماد قائمة بالقيمة المضافة، يدعم ذلك حال التماسك والتضامن والتكامل في العائلة الاماراتية العربية المتحدة التي تبقى ملتزمة بالتعامل مع تداعيات اي ازمة في الامارات السبع جميعها، ومحاصرة تداعياتها، وتحييد تأثيراتها على المخاطر الائتمانية السيادية للبلاد (١٠ مليارات دولار دعما مباشرا غير مشروط من ابو ظبي تسديدا للصكوك التي استحقت على دبي الشهر الماضي بقيمة ٤,١ مليارات دولار مما انعكس انتعاشا سريعا على اسواق الاسهم التي ارتفعت ١٠٪ دفعة واحدة) علما ان المصرف المركزي الاماراتي اعلن صراحة وبوضوح وقوفه ودعمه للبنوك الاماراتية المكشوفة على ديون «مجموعة دبي العالمية» ونخيل وليمتلس. وان دل هذا على شيء فعلى جدية التزام الدولة الاماراتية القوية بمعالجة ازمة دبي العابرة، بالوسائل الناجحة والحاسمة، وهو الالتزام الواضح الذي لم تبخل به ابو ظبي تصريحا او تنفيذا، وهي التي تمتلك صناديق سيادية تفوق قيمتها ٤٥٠ مليار دولار، بالاضافة الى موجودات خارجية عالية الجودة والقيمة السوقية، حيث قفز الناتج المحلي الاماراتي من ١,٧ مليار دولار عام ١٩٧٠ الى ٢٤٧ مليار دولار عام ٢٠٠٨ اي اكثر من ١١٥ ضعفا، بحيث كان هذا التطور الاقتصادي المذهل نتيجة للسياسات المالية والاقتصادية الحكيمة، التي انتهجتها القيادات المسؤولة على مختلف المستويات مستفيدة من انفتاح الاقتصاد الاماراتي على قطاعات التجارة والسياحة والخدمات وسط خطط تطوير شاملة وتنويع في مصادر الدخل (كان النفط يشكل ٧٠٪ من الناتج المحلي عام ١٩٧٠ فانخفضت مساهمته الى ٣٨٪ حاليا، كما ان مساهمة القطاع الصناعي لم تكن تتجاوز ١٪ في حين بلغت حوالى ٣٠٪ اليوم) مما جعل من الامارات العربية المتحدة رقما صعبا في فلك الخريطة الاقتصادية العالمية عاكسة قدرة تنافسية كبيرة في الاسواق الكبرى، بحيث تم تصنيفها في المركز الاول عربيا وفقا للمعهد التقني الاتحادي في جامعة زوريخ السويسرية، وذلك في ترتيب «الدول الاكثر اندماجا في اقتصاد العولمة» علما ان قادة دول مجلس التعاون الخليجي، وخلال انعقاد قمتهم في دورتها الـ ٣٠ في الكويت منتصف الشهر الماضي، ابدوا الاستعداد الكامل للتدخل السريع للمساعدة على تجاوز ازمة دبي من خلال تقديم الدعم الضروري ومحاصرة اي ازمة قد تنتج جراء تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية والتي تأثرت بها دول الخليج بقوة، وذلك من خلال تعهد واعلان عزم ثابت على التضامن السياسي والاقتصادي والانمائي، حيث شكلت الازمة تلك بنداً اساسيا على طاولة المجتمعين الذين يمثلون الدول التي تملك اكثر من ٥٠٪ من النفط العالمي، والتي تنتج اكثر من ١٥ مليون برميل من النفط الخام يوميا، وبالتالي إن قدرة دبي ودولة الامارات على تجاوز هذه الازمة العابرة لا يجب ان تكون موضع شك بتاتا، كما انه من المؤكد انها لن تؤثر على اقتصاد الامارة والبلاد على الاطلاق، كون وحدات اخرى متعددة من «مجموعة دبي العالمية» مثل «موانئ دبي العالمية» ومنطقة «جبل علي الحرة» وغيرها لا تزال تحقق اداءا جيدا. من هنا توقع رئيس البنك الدولي **روبرت زوليك** ان تحتوي دبي ازمتها المالية رغم حال البلبلة والقلق اللذين سادا في الاسواق الخليجية والعربية والعالمية، علما ان اسواق الاسهم في الامارات عادت سريعا للتماسك، مستعيدة بعض خسائرها المباشرة وذلك وسط تزايد ثقة مؤسسات عالمية بسلامة الاقتصاد الخليجي، ومحدودية تأثيرات اعادة جدولة بعض ديون دبي، متوقعة تعافيا ملموسا خلال العام المقبل وبمعدل لا يقل عن ٣٪. بمعنى ان دبي ستعبر، والامارات ستعبر ودول الخليج جميعها عابرة بنجاح جميع العقبات والعثرات التي تعترض خطاها نحو النمو المتكامل، وبناء عمارة الاقتصاد الحقيقي، وتطبيق الهندسات المالية الشفافة المتعلقة بضرورة موازنة التداخل العضوي بين قطاعات المصارف والعقار والمال، بحيث لا يكون هذا الترابط المصيري بمثابة (كعب اخيل) او (الخاصرة الرخوة القاتلة) او (نقطة الضعف الاساسية) في البناء الاقتصادي والمالي لإمارة دبي خصوصا، ودول الخليج عموما، حيث تتطلب ورشة بناء الاقتصاد الحقيقي والثابت اعادة هيكلة (حقيقية لا تجميلية) لمختلف مؤسسات الاستثمار والادارة والتمويل والتنفيذ والمتابعة، والتي يمكن اعتبارها هشة الى حد ما، في المعايير والمقاييس الدولية، وتشكل نقاط ضعف واعاقة في البنيان الاقتصادي الحقيقي. من هنا اهمية بدء عملية الفصل الجراحية الدقيقة لهذين التوأمين السياسيين (العقار والمال) بحيث لا يكون انكماش الطلب على العقار سببا لأزمة سيولة وتمويل مالي، او ارباكا في الاستثمار، مما يرتد سلبا على مختلف القطاعات، وخصوصا التجارية وسببا للوقوع في ازمة جديدة بين الحين والآخر. فدبي، الغالية، ودبي لؤلؤة الخليج والعالم العربي والعالم، ستبقى متألقة دوما، ولن تبقى في عين العاصفة. والعام الجديد سيكون نقطة انطلاق جديدة لمرحلة واعدة وزاخرة بالإمكانات والتحدي. ■

بصراحة

عدد البيان الاقتصادية «العملاق» لعام ٢٠١٠

صوت النخبة في القيادات الاقتصادية كافة

منذ بدأنا بإصدار اعدادنا «العملاقة» في مطلع كل عام بعدد صفحات بين ٦٠٠ و ٨٠٠ صفحة والمراهنة قائمة بين محبين لنا ومنافسين على استحالة الاستمرار في هذا الاصدار المتعب والمكلف، وكان الرهان الاقوى على الفشل في الوصول سنويا الى القيادات في المؤسسات الاقتصادية كافة (مصارف، تأمين، نقل، تكنولوجيا، اقتصاد عربي وعالمي وعقارات..). ولم تكن المراهنة على الاعلانات حيث اثبتت «البيان الاقتصادية» منذ ربع قرن انها الاولى على هذا الصعيد، وقد تأكد ذلك من احصاءات المؤسسات المتخصصة التي توزع على شركات الاعلان وكبار المعلنين.

اذاً كان الرهان على عدم وجود طاقة جبارة لدى أسرة تحرير «البيان الاقتصادية» لإجراء مئات المقابلات والاحاديث المباشرة مع رؤساء ومدراء المؤسسات، لا سيما المؤسسات العملاقة وحكام المصارف المركزيين ورؤساء هيئات الاشراف على الرقابة في مختلف القطاعات الاقتصادية خلال شهر واحد ولعدد واحد.

فماذا يحدث مع «البيان الاقتصادية»؟

الذي يحدث مع «البيان الاقتصادية» ان اي رئيس لأية مؤسسة او اي حاكم لأي مصرف مركزي او رئيس لأية هيئة رقابية لمجرد ان يطلب منه تحديد مقابلة او الرد على اسئلة ترسل له حتى يتكرّم ويتجاوب، ولا يتردد في التحدث الى مجلة تأكد من نظافتها ومصداقيتها وحرفيتها في نقل حديثه بدون اي تحريف او اي خطأ، والى ذلك فمن يتحدثون الى «البيان الاقتصادية» يعرفون ان ما يكتب فيها يصل الى النخبة من الفاعليات الاقتصادية والرسمية والتي تأخذ بالاعتبار والجدية ما تنقله اليهم.

صحيح ان اصدار عدد «عملاق» كما وصفه ذات يوم الحاكم النبيل **رياض سلامه**، يتطلب طاقات بشرية قادرة وامكانيات مادية واسعة ووقتا يزيد على الشهرين، الا ان التجربة معنا لمدة ٤٠ سنة من عمر «البيان» و٢٠ سنة من عمر الأعداد الممتازة «العملاقة» الناجحة جدا أكدت لجميع عملائنا من قراء ومعلنين اننا قادرون على اصدار مثل هذه الاعداد في مطلع كل عام، اذ انه في كل سنة تتضاعف زبدة الاخبار والمقابلات والاحاديث فيه ويزداد ألق «المولود» السنوي الجديد.

اذا بدأتم بقراءة هذا العدد الممتاز ستجدون في الجزء الاول منه كل ما يعني القطاع المصرفي لبنانيا وعربيا ودوليا، وستفاجأون بوجود احاديث لمحافظي المصارف المركزية في العالم العربي وكلها تحمل الى القراء ما يرغبون في معرفته عن اوضاع استثماراتهم وادخاراتهم وكيفية حمايتهم لها، وكذلك ستجدون آراء وتعليقات وحلول النخبة من رؤساء ومدراء المصارف والمؤسسات المالية في العالم العربي من المحيط الى الخليج.

بعد ملف المصارف الذي تبلغ صفحاته نحو ٢٥٠ صفحة يفتح الملف العقاري وملف الاقتصاد العربي والدولي حيث يطلعكم كل منهما على المستجدات في القطاعات كافة وخصوصاً في القطاع العقاري. وقد تم تخصيص عدة صفحات لنقل آراء واحاديث رجال الاعمال الخليجيين حول اوضاع دولة الامارات، ولا سيما امارة دبي التي تعود رويدا رويدا الى عافيتها لتضيء معالمها من جديد وبإمكاننا القول ان مسيرتها نحو التعافي الكلي كانت اقرب كثيرا مما توقعه الخبراء الخليجيون والاجانب.

والى «لبنانيات» ومتفرقات وقضائيات وتكنولوجيا وسياحة ونشاطات سوف تجدون ملف النقل البحري حيث يتحدث في العدد معظم رؤساء القطاع البحري ويعدّدون لكم بالارقام نمو هذا القطاع وما ينتظره من مستقبل واعد.

أما الجزء الثاني الذي خصصناه لملف التأمين فهو ينقل للقراء آراء الضامنين من العرب والاجانب، حول اوضاع هذه الصناعة الضخمة والمشابهة للصناعة المصرفية.

كبار الضامنين ومعيدي الضمان واركان وساطات الضمان العرب والاجانب تحدثوا عن صناعة الضمان آملين بأن ينتشر الوعي التأميني اكثر فأكثر في العالم العربي كي لا يبقى انسان او ممتلكات جامدة ومتحركة بدون تأمين.

وفي الجزء الثالث الذي يتوّج العدد العملاق، يجد القارئ «دليل رجال الاعمال» الذي يتضمن كل الاسماء وعناوين المؤسسات المصرفية والتأمينية والسياحية والصحية اللبنانية العربية.

من ألفه الى يائه يعتبر هذا العدد الممتاز عدد القيادات الاقتصادية بكل قطاعاتها. انه العدد المرجع لكل رجل اعمال في العالم العربي.

واذ نأمل ان يحظى بتقديركم كما في كل سنة، يهمنا ان نزود بملاحظاتكم على اي تقصير او خطأ ليصار تداركه وتصحيحه في الاعداد المقبلة.

ولا يسعني في ختام هذا التعريف بهذا العدد الجديد سوى التمنّي لكل القراء بأن تكون سنة ٢٠١٠ سنة خير وازدهار وعافية لهم ولجميع افراد عائلاتهم. ■

«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: ٠٥ ٣٩٦٨٠٥ ١ ٩٦١+
فاكس: ١٧ ٣٩٦٤١٧ ١ ٩٦١+
ص.ب. ١٥١٠ – ١١ لبنان
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

AL BAYAN ECONOMIC MAG

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

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 60633717

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 67661599

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495
+974 5 320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 54 0208763

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 26431222

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 القطاعات الاقتصادية العربية كافة الذين وردت اسماؤهم في الجزء الاول والثاني من عدد البيان السنوي الممتاز وتسهيلا للقارئ ليعرف بأية صفحة يوجد حديثه،

رياض سلامه

حاكم مصرف لبنان

الشيخ فهد بن فيصل

نائب محافظ البنك المركزي القطري

عبد الحميد شومان

البنك العربي

علي كولاغاصي

SAUDI OGER

محمد النعيمي

موارد

اسم السيد	الصفحة
(أ)	
عبد الكريم ابو النصر	٤٦
جورج ابو جوده	١١٨
حبيب ابو فاضل	١٤٣
جان ابو راشد	٢٠٠
مرعي ابو مرعي	٢٨٢
روي ابو زيد	٣١٠
مصطفى ابو العينين	٤٠٢
شكيب ابو زيد	٥٩٤
عبداللطيف ابو قوره	٦٦٢
عبد الرؤوف ابو رجيلي	٦٩٠
زهير ابو حماد	٧٤٤
حسن علي ابو الراغب	٧٤٨
محمد غالب ابو قوره	٧٥٥
سليمان ابي نادر	٨٠٤
نصر ابو عبيد	٨٥٦
سليم ابو حيدر	٨٧٢
محمد مصطفى ابراهيم	٧٨٤
محمد النور احمد	٧٧٠
المهندس خالد اسبيته	٤٩٦
عزت الاسطواني	٨٠٠
محمد الاسمر	٦٢
انطوان اسطفان	٦٧٩
سعد الازهري	١١٠
عمر الازهري	١٥٥
جورج اشقر	٢٩٢
سليم اده	٣٨٠
نزار الوف	٣٩٦
مروان اسكندر	٥١٣
دي.ار.اريا	٥٨٤
وليد ايوب	٦٣٠
حسين ايوب	٧٨٢
عبد السلام آل علي	٥٥٤
عمر الامين	٦٤٨
طلال الأنسي	٨٦٦
(ب) (ت)	
اجمل باتي	٦٨٢
فرنسوا باسيل	١١٤
د. نزير الباتع	٨٤٠
همام بدر	٧٣٣
انطوان بشارة	٨٣٤
غبريال بجاني	٥٩٨
نجيب بحوث	٦٠٠
خلدون بركات	٥٧٤
ياسر البحارنة	٥٧٢
دانا الباتع	٣٧٨
نبيل بازرجي	٣٥٦
احمد بازرعة	١٧٠
كريس بابيتشي	٩٠
هاني باعثمان	١٨٨
روبير باولي	٣٠٠
عبدالله بداوي	٥٨٢
محمد برو	٩٢
علي البحر	١٧٢
احمد البواب	١٧١

اسم السيد	الصفحة
مازن بساط	٣٤٦
نايف بسيسو	٥٨٨
اشرف بسيسو	٥٥٨
فاتح بكداش	٨١٨
كمال البكري	٦٦
سراج صالح البكر	٥٠٣
حمود بن سنجور الزدجالي	٢٨
الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني	٣٢
الشيخ فهد بن جبر آل ثاني	٧٦
منى بوارشي	٧٦
ايلي بو شعيا	٥٨٠
ناصر البوسعيدي	٦٩٦
مكرديش بولدوقيان	١٣٨
آرون بنيان	٦١٥
ناجي بن طالب	٧١٨
جميل البهو	٦٠٤
روبير البهو	٦٢٠
احمد البيل	٣٩٤
روجيه تابت	٨٣٠
بول تروبريدج	١٠٤
ابراهيم التويمي	١٧٩
(ج)	
سليمان جابر	٣٠٤
د. محمد الجاسر	٣٤
خالد الجاسر	٤٨
جميل جارودي	١٥٢
فتح الرحمن جاويش	١٩٦
كريم جبور	٤٨٦
محمد الجاسم	٦٥٦
برنار الجردي	٢٧٨
وليد الجبشه	٨٥٣
وليد الجشي	٥٩٢
روبرت جنفزيان	٦١٤
بسام جلميران	٦٥٨
دينو جمعة	٦١٨
د. عبد الحميد جميل	١٦٦
وليد جنادري	٥٥٠
د. احمد الجناحي	١٠٦-٦٧٢
صلاح الجيدة	٧٨
(ح)	
د. عماد الحاج	٨٢٠
خليل حارثي	٦٩٧
عز الدين حامد	١٦٦
د. عمر حافظ	٦٣٤
رنوى حاصباني	٨٤٩
ميشال حاصباني	٨٢٨
كريم حبيب	١٣٦
ناجي حبيس	٨٦٢
د. لويس حبيقه	٥١٤
مجدي حبوب	٧٥٨
جميل حجار	٥٦٦
نبيل حجار	٥٩٦
د. جواد حديد	٧٢
طاهر الحراكي	٦٩٤

اسم السيد	الصفحة
محمد الحريري	١١٢
خورشيد حسن	٤٩٨
آدم حسن	٧٧٨
د. صابر محمد حسن	٣٨
نبيل الحسيني	٦١٧
فؤاد الحسيني	٨٠٢
خالد الحسن	٦٨٤
بسام حسين	٧٠٠
حاتم محمود حسين	٧٥٠
عماد حسيني	٨٥٥
فرنان الحصري	٨٦٤
رفيق حلاني	٦٧٤
عدنان الحلبي	١٧٨
كمال الحلبي	٧٠٥
جان حليس	٨٢٤
عادل حماد	٧٢٤
محمود حمدان	٧٥٦
محمد مظهر حماده	٦٥٤
محمد سعيد حمدان	٨٥٨
جمال الحمود	٦٩٨-٧٦٥
ناجي حنينه	٣٥٤
فؤاد حنون	٧٩٦
سلام حنا	٨١٤
أيمن الحوت	٦٢٢
عمران حيدر	٧١٢
(خ)	
منير خرما	٨٣٦
رولان خزاقة	٨٦٥
احمد الخطيب	١٨٦
تامر خطاب	٣٨٤
طارق خليفة	١١٢
عبد الخالق رؤوف خليل	٥٥٦
محمد الخنسا	٤٧٤
فادي الخوري	٨٦٨
جيلبير خوري	٢٨٠
نبيل خوري	٣٠٨
الياس الخوري	٨٢٢
جوزف خوام	٨٢٦
نبيل خيرالله	١٣٠
(د)	
آزمن دايا	٦٤٣
مختار الدائرة	٧١٤
محمد الدشيش	٧٣٤
عبد القادر الدويك	١٥٦
غسان دلال	٤٠٤
سليمان الدلالي	٦٨٦
عامر ديه	٦٤٢
(ر) (ز)	
موسى الربيعان	٥٧٦
مجيب ردمان	٧٩١
مازن رحم	٢٠٢
هشام الرزوقي	١٩٠
سعيد عوض رشوان	١٧٥
عبد الهادي الرشيد	٤٦٦

اسم السيد	الصفحة
عبد القوي الرويشان	٧٨٦
ابراهيم الرياشي	٨٧٠
فاكر الريس	٥٨٦
محمد عباس الريس	٧٠٤
ابراهيم الريس	٧٠٨
محمد الريماوي	٧٦٤
رائد الريموني	٧٤٩
زياد زخور	٥٤٢
روجيه زكار	٨٣٢
وليد زعرب	٧٤٠
ايوب زعرب	٧٦٦
حنا زغلول	٥١٠
اياد زهراء	٥٤٨
علاء الزهيري	٧٣٠
منال زيدان	٣٥٢
عابد الزيرة	١٤٦
لطفي الزين	٨٠٨
احمد زينون	٥٧٠
جورج زينه	٦٠٦
(س) (ش)	
بدر السبيعي	٤٥٩
عبد العزيز السديس	٦٤٠
المهندس هشام السحتري	٤٩٤
عاصم سر الختم	٧٧٤
طوني سريح	٨٧١
كمال السرطاوي	٦٧٠
روبرت سولومون	٨٧٢
اسامة سعاده	٥٩٠
خليل سعيد	٦٦٨
د. غاده سعد	٨٤٦
سميح سعادة	١٢٤
جاك سعاده	٢٦٨
محاسن سراج الدين	٧٧٢
رياض سلامه	١٦
بيار سلامة	٥٧٨
تقي بن علي سلطان	٨٦
عثمان سلطان	٣٦٤
احمد السماوي	٢٦
كلود سليمان	٣١١
ريكاردو سليمان	٨١٢
علي السوري	٧١٦
سامح السيوفي	٦٣٢
ريمون شام	٧٢٨
ظافر شاوي	٥١٨
د. سنان الشبيبي	٣٠
موسى شحاده	٦٨
فريد شديد	٦٠٢
فادي الشرقاوي	٦١٦
هاشم الشوا	٧٤
عبد الباسط الشيبي	٨٢
عمار شطا	١٨٢
د. هنري شاوول	١٩٨
اكرم شديد	٢٦٢
انطوان الشمالي	٢٨٠
جو شدياق	٤٨٤
د. عبدالله الشريف	٥٤٤
عبد اللطيف شعبان	٥٤٦

ـــالات والمقـــابـــلات

فقد وضعناه وفقا لاسم العائلة وبجانبه رقم الصفحة

اسم السيد	الصفحة
فادي شماس	٨١٠
بشار الشماري	٨٥٩
سمير شمعان	٧٠٩
عبد الحميد شومان	٥٨
مارتن شفاينكهاوزر	٦٢٦
توفيق شهاب	٧١١
(ص)	
رومل صابر	٣٠٢
اندريه الصايغ	٢٣٢
احمد صباغ	٧٤٢
الشيخ سالم عبد العزيز الصباح	٣٦
محمد الصعبي	٧٩٤
غسان صعب	٨٢٧
سليم صفير	١١٦
د. تيسير الصمادي	٧٠
نبيل صوابيني	٤٦٨
يعقوب صوالحة	٧٤٦
وسام صوالحه	٨٥٤
محمود الصوفي	٧٠٦
د. رجائي الصويص	٧٣٩
وليد صيداني	٦٥٠
(ط)	
ميشال طراد	٣٥٨
د. جوزف طربيه	١٠٨
روجيه الطويل	٣٨٦
وائل طويل	٤٧٠
د. أمية طوقان	٢٢
(ع) (غ)	
محمد نصر عابدين	٩٤
بدر العابد	٤٧٨
اسامة عابدين	٦٧٦
احمد عارفين	٧٣٢
طارق محمد عبد السلام	٥٢
ابراهيم عبدالله	١٠٢
عبد الرحمن عبد الرحمن	١٥٨
بدل الصياح عبد الغني	١٨٠
عباس عبد الجليل	٦٢٤
محمد عبد الجواد	٦٨٨
محمد عبدالله	٧٢٦
عماد عبد الخالق	٧٣٦
عصام عبد الخالق	٧٣٨
علاء عبد الجواد	٧٦١
عزيز عبد الجواد	٧٦٢
جمال نزيه العبد الحسين	٧٥٢
عبد الرحيم عبد القادر	٧٧٥
باسل عبود	٧٩٨
عبد الفتاح عثمان	٧٨٨
ماجد عقل	٦٩٩
ميشال العقاد	٥٦
د. هنري عزام	٩٦
زهير العطعوط	٧٦٠
فراس العظم	٨٠٦
فيصل العظم	٤٨٢
عبد القادر عسقلان	٨٨

اسم السيد	الصفحة
فيصل العلوان	١٤٨
عارف العلوي	١٩٥
انور علامه	٨٥٠
د. وليد علم الدين	٤١
عمر ابراهيم علي	٤٥٥
د. عادل العماد	٧٨٧
خالد العميري	٣٨٢
باسم عوده	٦٣٨
وسام عوض	٤٠٦
مروان عوض	٦٠
عبدالله العور	٤٥٢
مراد عون	٣٠٦
فؤاد عون	٤٦٥
محمد عيتاني	٢٩٤
انطوان عيد	٨٥٢
انطوان عيد	٥٢٠
انطوان عيسى	٦٣٦
ايلي عيسى	٨٥٧
عبد الرزاق بن علي عيسى	٨٤
نسيب غبريل	١٤٠
جورج غجر	٣٠٩
عبد الغني غريب	٢٨٨
الياس الغفري	٨٦٠
كريستيان غريغوروفيتش	٨٣٨
(ف)	
باتريك فاراجيان	٣٧٦
مازن فايد	٤٥٨
عنان فخر الدين	٤٥٤
علي فرح	١٦٠
جورج فرزلي	٦١٢
بدر فركوح	٨٠٣
انطوني الفضل	٨٣١
ابراهيم فلفل	٧٢٠
رائد فياض	٨٦١
شرف الفودعي	٧٩٠
جهاد فيتروني	٦٧٨
(ق)	
يوسف القاسمي	٢٩٦
ابراهيم قاسمية	٣٧٠
عمر القاضي	٤٧٢
عبدالله قبرصي	٦٨٠
جهاد القبندي	١٩٢
نادر القدومي	٥٥٤
ظافر القحطاني	١٨٤
عدنان قرنفل	٣٤٨
حسن قرنفل	٤٨٨
عبدالله القرعاوي	٤٩٢
جارود القريش	٦٤٤
المهندس حسن قريطم	٢٦٤
نبيل القصار	٢٦٠
سمير قموه	٦٠٨
عارف قمبر	١٩٤
طارق قمبرجي	٢٠٥
د. فادي قمير	٥٢٦
يعقوب القيسي	٢٩٨

اسم السيد	الصفحة
أسامة القيسي	٦٦٠
(ك)	
احمد الكاظم	٦٦٤
رياض كراي	٥٨٢
داوود الكرد	٧٥٩
نبيل كازروني	١٥٠
المهندس عمار كنعان	٢٦٦
علي كولاغاصي	٤٤٨
رياض كمال	٤٩٠
مصباح كمال	٥٦٨
سامر كنج	٦٢٨
(ل)	
ابراهيم لاري	٣٦٦
وليد لطوف	٢٨٦
فريد لطفي	٥٥٤
نضال لطيف	٣٦٨
لوسيان لطيف	٨١٦
(م)	
ابراهام ماطوسيان	٥٦٠
حمد المانع	٥٠١
ساهيمي مان	٥٩٧
كارلوس ماليارواكس	٣٩٨
المهندس عامر المجالي	٤٥٦
شادي رمزي المجالي	٤٨٠
عبد الرزاق المجراب	٧٢٢
الامين المجيد	١٦٤
توفيق المحادين	٧٥١
عبدالله قاسم محمد	٣٥٠
لميا بن محمود	٥٩٣
عثمان مختار	١٦٢
رضا مختار	٤٠٣
روبرت مخول	٨٧٢
بدر المخيزيم	٥٠
صلاح مراد	٨٠
حمد المرزوق	٥٤
سليمان المزروعي	٩٨
علي موسى	٧٧٦
علي حسن موسى	٥٠٠
باتريك مشبهاني	٤٠٠
تيسير مشعل	٧٩٢
عبد المطلب مصطفى	٦٤٦
وليد المضف	٦٩٢
محمد المطاوعة	١٥٤
د. فؤاد مطره جي	١٢٨
مروان مطره جي	٨٤٨
رشيد المعراج	٢٠

اسم السيد	الصفحة
رولان معرّي	٥٢٢
جاسم المفتاح	٧٠٢
ناجي مقدّم	٣٧٤
عبد الرحمن المقطري	١٦٨
سمير مقوم	٢٧٥
سعد مكي	٦٨٩
انطوان معلولي	٦٦٦
خالد المغيصيب	٧٠٣
اديب مياله	٢٤
عادل منير	٥٥٢
غسان مهنا	١٢٦
أسعد ميرزا	٨٢٣
حسين الميزة	٨٧٧
(ن)	
سمير نحاس	٨٤٤
روجيه نسناس	٥١٦
يوسف نصر	١٠٠
هادي النفي	١٣٤
لؤي النقيب	٦١٠
اسعد نكد	٥٢٤
رامي النمر	١٢٠
محمد مصبح النعيمي	٤٥٠
سمير نعيمة	٢٨٤
زكي نورسي	٧٤٣
يحيى النوري	٧٩٩
علي نيّال	٨٠٧
(هـ) (و)	
مناف الهاجري	١٩١
علي محمد هاشم	٥٦٢
عثمان الهادي	٧٦٨
طارق هائل	٧٨٠
د. محمود الهندي	٧٤٢
وسام الهيمص	٦٥٢
ساسين واكيم	٦٣٦
ايلي واكيم	٤٧٦
ابو بكر الودان	١٧٤
احمد الهادي الورفلي	٧٢٣
علي الوزني	٧٤٥
(ي)	
سليم يارد	٥٦٤
رونالد يزبك	٢٠٤
جهاد يوسف	٣٧٢
عدنان يوسف	٤٤
حازم محمد يوسف	٦٤
يوسف اليوسف	٨٣
جمال يونس	٧١٠

مقابلات عديدة تنشر في العدد القادم

رغم ضخامة هذا العدد الممتاز المؤلف من ٩٠٠ صفحة، تعذر علينا نشر نحو ٢٥ مقابلة أجريناها مع أركان شركات في مختلف القطاعات.

المقابلات المشار اليها سوف يتم نشرها في عدد شباط (فبراير) المقبل حيث لها أهميتها وفائدتها.

د. اميه طوقان

محافظ البنك المركزي الاردني

عدنان يوسف

رئيس اتحاد المصارف العربية

د. عبدالله الشريف

مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي

عثمان سلطان

DU

اكرم شديد

رئيس المجلس الاعلى للجمارك

٢٠١٠ بداية النهاية لمهزلة الكهرباء واعادة احياء الصناعة والزراعة

مضت عقود عدة من السنين لم ينعم لبنان خلالها بهدوء مماثل لذلك الذي تحمله الينا سنة ٢٠١٠. فقد انبلج علينا فجر ٢٠١٠ ولدينا حكومة تضم وللمرة الاولى منذ ١٩٧٥ القوى الفاعلة على تنوعها في لبنان.

والى ذلك فإن الحكومة الجديدة تحظى بمواكبة اقليمية داعمة، تتكفل بمنع ارتطامها بالمطبات وتتيح لها ان تمضي قدما في تنفيذ ولو جزء من الاصلاحات التي طال انتظارها، سواء في ملء الشواغر الادارية في المحافظات والمصالح الحكومية كافة او في تشكيل هيئة خاصة بإدارة الدين العام، او في توسيع الخارطة السياحية لتشمل المحافظات اللبنانية الخمس اضافة الى محافظة بيروت بالطبع. والى ذلك ينتظر اللبنانيون وبثقة هذه المرة، ان يروا ساعات التقنين الكهربائي تتقلص تدريجا وصولا الى توفير التيار ٢٤/٢٤ في سائر المناطق اللبنانية وقبل انتهاء ولاية الحكومة الاولى لسعد الحريري.

ذلك انه آن الاوان كي تنتهي المأساة التي تحولت الى مهزلة منذ ما يزيد عن ١٥ عاما ولم تنتهِ بعد.

فالتزود بالكهرباء اصبح في متناول الدول الفقيرة والغنية على السواء. ومن المعيب ان يبقى بلد الاشعاع وعاصمته الثقافية، عاجزين عن تلبية حاجاتهما الكهربائية ونحن على عتبة العقد الثاني من القرن ٢١.

لقد تحولت مشكلة الكهرباء في لبنان الى مهزلة تتندر بها المنتديات الدولية وبينها من يرى ان عدم ايجاد حل دائم لها ينبع من قرار متخذ عن سابق تصور وتصميم ويقضي بتخصيصها بالطريقة التي تخصص بها المرافق والشركات المفلسة اي مقابل دولار اميركي واحد يدفعه الشاري لاصحابها.

وان تكون المشكلة قد تركت لتهترئ على امتداد ١٥ سنة دون ان يهب مسؤول لانتشالها مما هي فيه يجعلنا نصدق مع كثيرين ان الاهمال ليس بريئا. وقد يكون هناك طامعون يتطلعون للاستيلاء على مصلحة كهرباء لبنان بكل متفرعاتها واصولها فعلا بدولار واحد لا غير. وما يجعل الامر موضوع شبهة هو ان سوريا والاردن تقومان في هذا الوقت بالذات بتركيب مصانع لانتاج الطاقة الكهربائية، تلبية للحاجات المتصاعدة للمواطنين والصناعات المحلية في الدولتين الشقيقتين، وكلا الدولتين لا تحسدان على اوضاعهما المالية، وقد حصلتا على قروض وتسهيلات مالية من الدول والشركات المصنعة لمعامل الانتاج. فلماذا يفشل لبنان حيث تنجح سوريا والاردن؟ سؤال نطرحه على حكومتنا الجديدة آملين ان تضع حدا نهائيا لمشكلة الكهرباء وبذلك تقطع دابر الاشاعات الكثيرة التي يجري تداولها بهذا الصدد.

سنة ٢٠١٠ يجب ان تكون بداية مرحلة الاصلاح المقرون بإعادة تشغيل المرافق الحياتية واهمها الكهرباء والمياه، واعادة احياء الصناعة والزراعة في لبنان لتساهم مع السياحة والقطاع المالي في انماء الدخل القومي وتحقيق وفر يمكن لنا ان نوقف المشوار التصاعدي للدين العام، وللفوائد الدائنة التي تدفع للدائنين بسخاء، لعلنا نصل الى التخلّص منهما في مستقبل قريب. ■

« البيان الاقتصادية »

ريـاض سلامـة (حاكم مصرف لبنان):

ثمة قرار عالمي بعدم السماح بانهيار اي مؤسسة مالية تضعف الثقة بالقطاع المصرفي

لكثرة ما يدلي به حاكم مصرف لبنان رياض سلامه من احاديث وما يلقي من محاضرات بإلحاح من وسائل الاعلام ومنظمي المؤتمرات المحلية والدولية والتي تكاد تكون اسبوعية، يتساءل كثيرون ماذا لديه ليقول في حديثه الجديد الى «البيان الاقتصادية» في عددها الممتاز لعام ٢٠١٠، وهل بقي موضوع لم يتطرق اليه؟

من سيقرأ حديث رياض سلامه هذا سيكتشف ان لدى هذا الحاكم خزاناً من الحلول وهندسات لكل المشاكل والازمات التي تعني المؤسسات المالية والمصرفية والاقتصادية. ويتوقف على المحاور ان يطاول امورا لم يسبق ان طرحت لكي يحصل على الجواب المناسب.

في حديثنا هنا طرحنا على الحاكم اسئلة مستوحاة من مجريات المستجدات في القطاع المصرفي محليا وخارجيا عن المؤسسات فإلى مصير الازمة المالية العالمية، تعرضنا لامر يهم كل مودع ومقترض من المصارف وهو موضوع تخفيض الفوائد وعبء تراكم الودائع على المصارف ودور مصارف الاعمال وما يرتكبه بعضها من مخالفات وتجاوزات، وتوسع المصارف اللبنانية في الخارج وزيادة رساميلها والتنظيم الخاص بالمصارف الاسلامية.

وختمنا حديثنا مع رياض سلامه المشهور بهدوئه واستيعابه الغاية من كل سؤال، بالحديث عن المؤسسات التي يملك غالبية اسهمها مصرف لبنان الميدل ايست وانترا وكازينو لبنان.

بماذا اجاب وما كانت نصيحته للمصارف في العام الجديد؟

لنقرأ حديث حضرة الحاكم رياض سلامه:

ما حصل لبنك ليمان براذرز لن يتكرر

■ رغم الدعم الهائل الذي تلقته من حكوماتها، لا تزال بعض المصارف العالمية تسجل خسائر فادحة وهي مهددة بالتعثّر من جديد وهناك خبراء يعتقدون ان الحكومات اخطأت عندما ضخت اموال دافعي الضرائب من تلك المصارف لانها ذهبت هدرا، هل توافق سعادة الحاكم على هذا الرأي وهل ان الاقتصاد العالمي ما يزال مهددا بالانتكاس؟

– كانت الدول والمصارف المركزية العالمية أمام خيارين، إما انهيار النظام المصرفي العالمي أو تغيير السياسات، لجهة العودة الى دور الدولة والمصرف المركزي لدعم وانقاذ القطاع المصرفي، باعتبار ان السوق عاجز عن التوازن بقدراته الذاتية.

وقد جاء الدعم على شكل قروض أو مساهمات، فتمكنت بعض المصارف كل بحسب ظروفها من تسديد ما اقترضته من حكوماتها ومصارفها المركزية وذلك ضمن شروط مربحة للأخيرة.

أما المصارف التي لا تؤثر على الثقة ولا تلعب دوراً على مستوى الاقتصاد الوطني فلم تتلقَ مساعدات من دولها، والدليل ان حوالى ١٢٠ مصرفاً أميركياً أشهرت افلاسها في ظل الأزمة.

ومهما يكن فالمحافظة على ثروات المواطنين تعتبر من الأولويات في ظل الأزمات الكبيرة، مع العلم ان انهيار النظام المصرفي يلغي هذه الثروات ويدخل الشعب في ركود اقتصادي عميق ويحدّ من النمو الاقتصادي. من هذا المنطلق، ثمة مصارف عالمية عملاقة ولها وزنها لم تستعد بعد عافيتها، ودليلنا على ذلك عدم قدرتها على دفع فوائد على الودائع، ما يحمّل المودعين لديها كلفة إعادة تصحيح ميزانياتها، أضف الى ذلك، ان حركة التسليف لديها لا تزال خجولة ما أدى الى دفع العديد من الشركات الكبيرة والمتوسطة الحجم الى إصدار السندات مباشرة الى الجمهور، وبالنتيجة ثمة قرار عالمي بعدم السماح بانهيار أي مؤسسة تؤثر سلباً على الثقة بالنظام المصرفي، من هنا أرى ان ما حصل لمصرف ليمان براذرز لن يتكرّر في أي حال من الأحوال.

■■■

التجديد لمجلس ادارة الميدل ايست وانترا كان ثمرة نجاحهما ومباركة الرئيسين لها

■■■

ضمان الودائع على مسؤولية المصارف وحدها

■ المودعون في المصارف الاميركية التي اعلن افلاسها تمكنوا من ان يقبضوا الضمانة التي تصل حتى ٢٥٠ الف دولار، الا تجدون انه آن الاوان كي ترفع قيمة الضمانة على الوديعة في لبنان البالغة ٥ آلاف دولار؟

– عموماً لا يشكّل ضمان الودائع واقعاً يضمن الثقة بالنظام المصرفي بل مهمته خفض حجم الكوارث المالية على المودعين، علماً انه بعد افلاس مصرف ليمان براذرز أخذت بعض الدول على عاتقها كفالة الودائع، وهذه الخطوة لم تطمئن المودعين لمعرفتهم سلفاً ان أي دولة عاجزة عن تسديد إجمالي الودائع، والدليل افلاس دولة ايسلندا جرّاء اعتمادها هذه السياسة.

لبنانياً، الثقة بالنظام المصرفي الى ثبات ورسوخ، بفضل اعتمادنا قاعدة عدم افلاس أي مصرف، وتاريخ المصرف المركزي شاهد على ذلك من خلال انقاذ المودعين عبر عمليات الدمج ومحاسبة المصرف المتعثر وهذه سياسة اعتمدناها منذ تسلمي الحاكمية عام ١٩٩٣، حيث تمت أكثر من ٣٣ عملية دمج ناجحة، رسخت الثقة بالقطاع، والدليل تدفق الودائع بزخم كبير الى المصارف حيث وصلت نسبتها الى ٢٣ في المئة من إجماليها.

من ناحية أخرى، ثمة مشاريع لإعادة اصلاح مؤسسة ضمان الودائع في لبنان وتأهيلها من خلال إعادة هيكلتها وتولي المصارف مسؤوليتها، مقابل خروج الدولة منها، ما يخفف على الأخيرة المخاطر والنفقات، وبذلك ستتمكن المصارف من رفع قيمة الضمانة الى ما يفوق ٥ آلاف دولار، فضلاً عن اتخاذ تدابير خاصة شبيهة بمبدأ التضامن المصرفي المعتمد في فرنسا، مع الإشارة الى ان مؤسسة ضمان الودائع ومنذ ١٩٩٣ أصبحت تملك امكانات وقدرات ضخمة وخبرات واسعة في إدارة البنوك المتعثرة، إضافة الى امتلاكها مؤسسة كفالات الناجحة وهي موضع تطوير.

■ قيل ان عددا من المقاولين اللبنانيين العاملين في الخليج قد تأثروا بالازمة في امارة دبي ولم يعد بإمكانهم سداد تسليفاتهم، مما قد يؤثر سلبا على المصارف الدائنة، فهل تورطت بعض المصارف اللبنانية بهذه التسليفات؟

على مصارف الاعمال ان تؤدي نشاطا يفيد الاقتصاد الوطني
واذا لم تسوِ اوضاعها خلال سنة تبدل الميزات والاعفاءات بفرض العقوبات عليها

– لم نقم بعد بإحصاء فعلي لتوظيفات المصارف اللبنانية في الخارج، إلا أنني واثق بأنها لا تملك توظيفات مهمة أو عمليات اقراض لشركات في دبي، خصوصاً تلك التي واجهت صعوبات مؤخراً.

من هنا فإن أزمة دبي الأخيرة لم تؤثر على السوق المصرفي اللبناني، ولكن بالمقابل ثمة ترابط وثيق في الأعمال والعمالة بين بيروت ودبي ومن مصلحة لبنان ان تخرج هذه الإمارة سريعاً من أزمتها وان تستعيد ثقة العالم بها، عبر جدولة ديونها.

ارتفاع قدرة المصارف على التسليف

■ **تزداد قيمة الودائع في المصارف اللبنانية، ونسمعكم تفاخرون بهذه الزيادة ذات المغزى الايجابي، أفلا يرى سعادتكم ان هذه الودائع باتت تشكل عبئا على القطاع المصرفي وكيف ترون طريقة توظيفها؟**

– عانى لبنان في ما مضى الكثير من المشكلات التي انعكست سلباً على اقتصاده. وكان القطاع المصرفي مهمشاً طوال ١٥ عاماً، بحيث ارتبطت آنذاك ثقة المواطنين بالمصارف بقدرة الأخيرة على ضمان أو تغطية ودائعهم. غير ان الجهود التي بذلتها المصارف خلال الظروف الصعبة التي مر بها لبنان وتخللتها حروب واغتيالات وتغييرات سياسية كبيرة، الى القدرات التي اكتسبتها والمناخ السليم الذي أرسته بهدف تحسين أوضاعها والإنخراط في أسواق العالم، كلها عوامل ترجمت في ظل الأزمة المالية الأخيرة، بالتحول الى جاذب لرؤوس الأموال والودائع، وبالتالي الى ملاذ آمن لتخطي الأزمة وفي ذلك انجاز تاريخي للبنان نفخر به.

من جهة أخرى، السيولة المتوافرة اليوم لدى المصارف معدة لتسليف القطاعين الخاص والعام، بحيث ارتفعت نسبة التسليفات للقطاع الخاص خلال العام ٢٠٠٩ بنسبة ١٦ في المئة، فيما ستطرح الدولة بعدما تشكلت الحكومة مشاريع عديدة وفق مبدأ الـ B.O.T بإمكان المصارف تأمين التمويلات اللازمة لها.

من هنا ومع مرور الوقت، سنلاحظ ان لبنان بقطاعيه العام والخاص أفاد من هذه الودائع، خصوصا وان هذه الأخيرة كانت العنصر الضاغط لخفض بنية الفوائد والأساس في إعادة رفع تصنيف لبنان السيادي من قبل مؤسسات التصنيف العالمية كما حدث مؤخراً.

وفي ما خص تكلفة التشغيل فإن المصارف تتحملها وكان يمكن ان تكون أرباح القطاع أكثر، لولا ارتفاع حجم الودائع بسرعة قياسية. بالمقابل ارتفعت قدرة المصارف على التسليف الى ١٣ مليون دولار ما سينعكس مستقبلاً على أعمال التأهيل والتنمية في البلاد.

الهندسات السابقة كافية

■ **هل لدى مصرف لبنان هندسات جديدة لتحصين القطاع المصرفي وتقوية الاستقرار النقدي، ام ان الهندسات السابقة لا تزال كافية وشافية؟**

– النموذج المتبع من القطاع المصرفي المحلي اعتمد مقرّرات بازل ٢ من حيث الملاءة التي زادت اليوم عن ١٢ في المئة يضاف اليها السيولة غير المعمول بها في الخارج والتي وصلت الى حدود ٣٥ في المئة.

هذا النموذج أظهر مع كل ما تفرّع عنه من تعاميم لتنظيم التسليفات والتعامل بالمشتقات والحرص على عدم التعثر، نجاحاً باهراً خصوصاً في ظل الأزمات التي عاشها لبنان والأزمة المالية العالمية، كل ذلك ثبت اقتناعاتنا بالإبقاء على هذا النموذج كما هو، مع تحسين بعض آلياته وتطبيقاته.

الدولرة تتراجع

■ **بلا شك توجد لدى الحاكم معادلة حول كيفية توزيع نسبة الدين بالليرة والدولار، فما هي النسبة الحالية والى اية نسبة ارتفاع تصبح سلبية ازاء الاقتصاد اللبناني؟**

– يتوزع الدين العام بنسبة ٥٥ في المئة بالليرة اللبنانية و٤٥ في المئة بالعملات الأجنبية أو الدولار، وتتحرّك هذه النسبة بحسب تحرّك الدولرة في الودائع.

ولكن من الواضح اليوم ان الدولرة الى تراجع مقابل زيادة الودائع بالليرة اللبنانية، والتوجه العام ان الدين العام وما سيضاف اليه سيكون مراعياً لهذه النسبة.

انذار الى مصارف الاعمال

■ **هل يرى سعادة الحاكم ان مصارف الاعمال او الاستثمار في لبنان تؤدي دورها السليم، ام تراها تمزج بين مصالحها ومصلحة المصارف التي انشأتها كأذرعة لها؟**

– أصدر مصرف لبنان تعاميم توضح ان مصارف الاستثمار يقتضي ان تؤدي نشاطاً يفيد الاقتصاد الوطني، لجهة تأمين موارد تمويل متوسطة وطويلة الأجل، وتوفير خدمات تتعلق بإدارة الأصول وإنشاء صناديق تحوط وتنظيم سوق ثانوية للأسهم والسندات. وأوعزت التعاميم بابتعاد هذه المصارف عن الأعمال التي كانت تمارسها مثل شراء سندات خزينة تهرباً من دفع الاحتياط الإلزامي المتوجب عليها، أو ممارسة عمليات مصرفية أخرى للتنصل من الإيفاء ببعض الضرائب. ومن المنطقي القول انه ما لم يتحقق التوازن بين توظيفات المصارف في السندات والأعمال المذكورة في التعميم، فلن تستفيد مصارف الاستثمار من الإعفاءات الضريبية، لا سيّما على الاحتياط الإلزامي.

لكن لبنان مرّ بظروف صعبة خلال عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ أدت الى تباطؤ في الاستثمار، لذا أقدم مصرف لبنان على تمديد فترة تطبيق هذا التعميم لغاية نهاية عام ٢٠١٠، لكن في حال لم تلتزم المصارف الاستثمارية ببنود التعميم مع انتهاء المهلة المعطاة، ستنحسر الميزات والإعفاءات، الى جانب فرض عقوبات عليها قد تصل الى سحب تراخيصها في بعض الحالات.

نشجع على الانتشار الخارجي

■ **هل يعتقد سعادة الحاكم ان المصارف اللبنانية لا تزال بحاجة الى التوسع في الخارج بعد الازمة المالية وما تسببت به من اضرار؟**

– التوسع في الخارج حيوي بالنسبة الى القطاع المصرفي اللبناني.

الظروف مناسبة للمصارف القادرة على التوسّع إذ انها تملك امكانات توفير الخدمات المصرفية مستندة الى ميزانيات سليمة، أضف الى ذلك أن التوسع في العمل المصرفي المنطلق من لبنان في حاجة الى مساحات أكبر من السوق المحلي المحدود. ومهما يكن الانتشار يعود بالفائدة على المصارف نفسها وعلى الاقتصاد الوطني اللبناني والدور الاستراتيجي في التمويل في المنطقة، مع العلم ان ايرادات المصارف الخارجية وصلت الى ٢٠ في المئة من مجمل مداخيلها، وثمة طموح لدينا الى رفع هذه النسبة الى ٥٠ في المئة، بما يعزّز ميزان المدفوعات وانتشار وتوظيف اللبنانيين في الخارج، الى جانب رفع تصنيف المصارف الإئتماني بمعزل عن البلد الأم التي انطلقت منه. ولا شك في ان الأزمة المالية تؤخر انتشار المصارف في الخارج لكن من دون وقف توسعها. وفي هذا الإطار يستمر مصرف لبنان في تشجيع المصارف اللبنانية على دخول أسواق خارج النطاق المحلي.

■ **كان لدى مصرف لبنان مشروع قانون لتنظيم اسواق رأس المال في لبنان إلام يهدف هذا التنظيم واين هو المشروع الآن؟**

– تبنّت وزارة المال مشروع القانون الذي ساهم مصرف لبنان في إعداده. وقد أحيل هذا المشروع الى مجلس النواب وهو اليوم أمام اللجان النيابية، إنما تأخر بته لمرور المجلس في فترات شلل تام، غير ان الأزمة المالية العالمية أرست مفاهيم عديدة يمكن ضمها الى بنود القانون لتتناسب ومستوى التطور الحاصل في أسواق رأس المال.

نعوّل بقوة على هذا القانون لتفعيل حركة الأسهم والسندات في السوق اللبناني، مما يسمح برسملة أكبر في القطاع الخاص. حالياً يبلغ حجم ديون القطاع الخاص للمصارف نسبة ٨٥ في المئة من الناتج المحلي، وهذا الامر يرتّب تكاليف مالية ضخمة على مؤسساته، لذا ازدهار الرسملة عن طريق اصدار الأسهم والسندات يخفف مديونية المؤسسات، ويوفّر أموالاً للاستثمار وخلق فرص عمل.

بالنتيجة نحن متمسكون بهذا القانون مع إجراء تعديلات تتلاءم والأوضاع الحالية.

عملية دمج واحدة سنة ٢٠٠٩

■ **في مقابلتنا السابقة مع سعادتكم اطلعتمونا على صدور قانون الاندماج المصرفي الذي انتظره عدد من المصرفيين، فمنذ صدوره لم نسمع ان عملية دمج واحدة قد حصلت، فلماذا تم الاستغناء عنه بنظركم؟**

– هذا القانون كان يفتقد الى صدور المراسيم التطبيقية من مجلس الوزراء، وقد تأخر صدورها لغاية نهاية عام ٢٠٠٨، تبعتها أول عملية دمج بين البنك اللبناني للتجارة وبنك لاتي.

ويعتبر هذا القانون قائماً حالياً ويملك مصرف لبنان القدرة على تنفيذه، وهو يدعم عمليات الدمج بين البنوك من دون فرضها.

الحاكم ينصح المصارف القيام بنشاطها التجاري بعيدا عن الاستثمار من اجل المضاربة

وحالياً تقوم سياسة الدمج على عدم الموافقة على قيام عمليات دمج بين المصارف الإثني عشر الكبيرة، مع إمكان نشوء عمليات مماثلة بين هذه المصارف الـ ١٢ الكبرى وأخرى دونها، أو بين المصارف اللبنانية المصنّفة من ضمن المراتب دون الثانية عشرة وذلك حرصاً من مصرف لبنان على توزيع النشاط المصرفي بين مجموعات متعددة واستمرار المنافسة وتوزيع المخاطر في ما بينها، متجنباً بذلك تطبيق النموذج المصرفي السويسري أو ذلك السائد في ايسلندا حيث حصر العمل المصرفي في مصرفين أو ثلاثة.

المصارف حرّة في رفع رساميلها

■ **هل لدى مصرف لبنان تفكير او خطة لزيادة رساميل المصارف ام ان الرساميل الحالية كافية؟**

– نتطلع الى الملاءة الكافية في القطاع المصرفي وتبلغ حالياً ١٢ في المئة وهي نسبة مريحة.

ونركّز حالياً على ان تكون نسبة الأموال الخاصة الأساسية فوق الـ ٨ في المئة، ونطلب من المصارف التي تتمتع بنسب أقل برفع رساميلها إفرادياً لكن لن نصدر تعميماً عاماً لرفع الرساميل الحالية.

الذهب يعزز الثقة باقتصادنا

■ **الاحتياطي الذهبي في مصرف لبنان ترتفع قيمته مع ارتفاع اسعاره عالميا، فهل يكفي الاستفادة من عائد ارتفاع السعر، ام لا يزال لديكم مشروعكم لاستثماره ليأتي بعوائد وفيرة؟**

– في الوقت الحاضر وفي ظل القانون الذي اعتمد منذ عهد رئيس مجلس النواب السابق حسين الحسيني، لا يملك لبنان إمكانية استثمار أو بيع الذهب. والذهب كما هو معروف، عنصر أساسي للبنان لتعزيز الثقة بقطاعه المصرفي واقتصاده، وهو وسيلة الدفع الأخيرة في الأزمات الكبرى، لذا من الضروري الحفاظ على هذا الاحتياطي من دون الأخذ بالنظريات الداعية الى بيعه والإفادة من عوائده، خصوصاً ان الفوائد حالياً متدنية. لكن يمكن وضع بعض الخطط الاستثمارية لهذا الذهب توفر مداخيل لمصرف لبنان، لكن المسألة لا تستحق تعديل القانون وافتعال ضجة، خصوصاً أن أسعار الذهب الى ارتفاع.

المصارف الاسلامية

■ **اصدرتم تشريعات ترعى عمل المصارف الاسلامية، فهل ترون بعد التجربة انها كافية ام ان توسع هذه المصارف يتطلب المزيد من التشريعات؟**

– صدر قانون يرعى عمل المصارف الإسلامية وأوكل الى مصرف لبنان مهام تنظيم نشاطها، وقد أنشأنا لجنة تابعة وبرئاسة نائب الحاكم الأول السيد رائد شرف الدين لمتابعة التطورات الحاصلة في هذه الصناعة ومدى الحاجة الى إصدار تعاميم إضافية.

وفي الوقت الحاضر، لا مشروع تعاميم جديدة إضافية. نحن في حال ترقّب دائمة، وقد وضع مصرف لبنان الإطار التنظيمي العام للصيرفة الإسلامية والذي يتيح حرية كبيرة لعمل المصارف الإسلامية في لبنان، والتي حتى اليوم لا تزال حصتها من السوق محدودة جداً.

■ **هل من طلبات لتأسيس مصارف اسلامية جديدة؟**

– حالياً، لا طلبات ترخيص جديدة لمصارف إسلامية في لبنان.

■ **حذرت «موديز» المصارف الاسلامية من العمل خارج بيئتها، فهل ترونها على حق، فأية مخاطر تحدق بهذه المصارف في حال توسعها؟**

– تتمتع المصارف الإسلامية بأسلوب عمل قريب من الاستثماري، لذا هي معرضة أكثر لتقلبات أسعار العقارات والأسهم.

إذاً من المهم ان تكون المصارف الإسلامية ملمّة بالأسواق التي تستثمر فيها. وقد يكون تحذير «موديز» ناتجاً من بعض الممارسات الاستثمارية التي كبّدت بعض المصارف الإسلامية خسائر فادحة.

ومن الطبيعي اذاً ان تكون الرقابة على المصارف الإسلامية مختلفة، فالمصرف التجاري يأخذ ضمانات مقابل التسليفات، ويعمد الى تصفيتها في حال لم يتم تسديد قيمة التسليفات مع الفوائد. وهنا البنك التجاري يقيس مخاطر التسليف بالضمانات التي في حوزته.

أما المصرف الإسلامي فيستثمر أموال المودعين ويصبح شريكاً معهم في العمليات التجارية والعقارية والإستثمارات في الأسهم والمواد الأولية..

كما وترتبط أرباح المصرف الإسلامي وخسائره بتحرك أسعار الأصول والنشاطات، لذا فالنتائج التي يحصدها المودعون مرتبطة بحسن الإدارة والتخطيط للتوظيفات التي يقوم بها المصرف الإسلامي.

ولا شك في ان المرحلة الماضية التي شهدت انخفاضاً في أسعار العقارات والأسهم وتراجع حركة التجارة الدولية وأسعار المواد الأولية أثرت سلباً على نتائج المصارف الإسلامية، مع العلم ان الخسارة تقع على المصرف والمودع بالتكافل.

الميدل ايست وانترا ناجحتان

■ **رغم سياسة عهد الرئيس ميشال سليمان القائلة بالتغيير وادخال دم جديد الى مؤسسات الدولة، كيف تفسرون اختيار المؤسستين التابعتين لمصرف لبنان (انترا والميدل ايست) للاشخاص انفسهم في عضوية مجلس ادارة المؤسستين، مع اعترافنا بكفاءة ونزاهة بعضهم؟**

– ينتخب مصرف لبنان مجلس إدارة شركتي «ميدل إيست» و«أنترا». أما أنترا فتنتخب في مجلس إدارة كازينو لبنان. ويهمنا ألا تتعرض هذه المؤسسات الكبيرة الى شلل إداري، لذا ان احترام استحقاقات انتخاب مجالس الإدارة أمر أساسي من حيث القانون والتعاطي المالي لهذه المؤسسات والتزاماتها المالية، إضافة الى تحفيز قدراتها الذاتية.

في ما خص مجلس إدارة الميدل ايست نجح السيد محمد الحوت في تحقيق نتائج مربحة، لذا لا سبب لتغييره. وهذا كان رأي رئيس الجمهورية ميشال سليمان ورئيس مجلس الوزراء والمعنيين.

أما بالنسبة الى أنترا وبعدما انتهت من مشكلاتها وبدأت بتوزيع أنصبة أرباح وقد قام مجلس إدارتها وعلى رأسه الدكتور محمد شعيب بأداء جيد، لذا تقتضي مصلحة المؤسسة والمساهمين فيها عدم تغيير المجلس، ومقاربتنا لهذا الموضوع تجارية وليست سياسية.

وقد أبدى فخامة الرئيس دعماً كبيراً عبّر فيه عن نيّة متجردة في وضع الشخص المناسب في المكان المناسب من دون التطلّع الى الخلفيات.

رئيس الكازينو الجديد انسان مهني

وفي ما يتعلق بكازينو لبنان، عيّنا مجلساً مختلفاً تماماً عن طريق انترا بعد ان كان المجلس انتقالياً ويتألف من أعضائها. ويعتبر رئيس كازينو لبنان (كريم كريدي) انساناً مهنياً ويملك رؤية مستقبلية لهذه المؤسسة إذ يعمل بعيداً من السياسة. أما الأعضاء فيتوزعون على مختلف الطوائف وفق الخصوصية اللبنانية، لكن في الوقت نفسه يتمتعون بكفاءات عالية.

■ **هل تؤيدون ادراج اسهم انترا في بورصة بيروت وهل يؤيد المساهمون العرب مثل هذا الادراج؟**

– هذه الخطوة مفيدة إذ تصبح الأسهم متمتعة بسعر سوقي، وهذا يعطي شفافية أكبر لقيمتها.

ومجلس إدارة انترا هو من يقرر تاريخ الادراج في البورصة، لكن هذا لا يعني ان مصرف لبنان سيبيع أسهمه في البورصة.

أما بالنسبة الى المساهمين العرب، فهم يقبلون إدراج أسهمهم في البورصة بداعي المحافظة عليها ورفع عائدها.

كما وهناك مساهمون أفراد في أنترا يفضلون معرفة مدى القدرة على تسهيل استثماراتهم.

نصيحة الى المصارف اللبنانية

■ **كلمة أخيرة مرفقة بنصيحة للقطاع المصرفي؟**

– سيستكمل التصحيح المالي في العالم عام ٢٠١٠ الى جانب ظهور أنظمة مالية ونقدية جديدة.

وتوجهات مصرف لبنان هي في الحفاظ على نسب سيولة مرتفعة في المصارف وقيامها بنشاطها التجاري، بعيداً من الاستثمار من أجل المضاربة. فلا يهمنا ان تزيد الأرباح قياسياً بل ان تحقق المصارف ارباحاً تتطوّر بشكل معقول، وبما يشكل عامل ثقة بالقطاع المصرفي، مع الاستمرار باعتماد اجراءات التحوط والحذر التي تنتهجها المصارف اللبنانية. ■

رشيد المعراج (البنك المركزي البحريني):

لم نضطر الى اتخاذ تدابير طارئة بفعل رقابتنا المحافظة

عزا محافظ البنك المركزي البحريني رشيد المعراج عدم تأثر المصارف البحرينية بتداعيات الأزمة، الى الرقابة المتشددة والمحافظة التي ينتهجها المركزي، ما لم يضطره الأمر الى اتخاذ تدابير طارئة، وأشار الى ان لكل دولة ظروفها وتقاليدها المصرفية وعلى أساسها توضع الضوابط التي يمكن ان تحد من وطأة آثار التقلبات. محددا الموازنة بين المخاطر والقاعدة الرأسمالية سبيلا لاستقرار أي مصرف، آملا في ان يعاود النشاط المصرفي انطلاقته في عمليات التمويل في البحرين مع عودة الاستقرار الى الاقتصاد العالمي.

سياسة محافظة للمركزي

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الازمة المالية العالمية، فأية استراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب اضرار الازمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل لهذه الاضرار؟

– يعتمد المصرف المركزي البحريني أنظمة متتابعة تحدّد كيفية إدارة البنوك لأعمالها، وهو يشدّد رقابته على تطبيق هذه الانظمة، متبعاً سياسة عمل محافظة، الأمر الذي خفف من وقع الأزمة المالية على القطاع المصرفي البحريني وأعطى المصارف ليونة ومرونة في التعامل مع تداعياتها.

من هذا المنطلق لم يضطر المركزي البحريني الى اتخاذ تدابير طارئة بقدر ما استفاد من نتائج الأنظمة المعتمدة واتخذ اجراءات مكملة لها.

وأشير هنا الى ان أهم السياسات التي حدّت من ضرر الأزمة على المصارف التجارية كانت المعايير التي حدّدت حجم القروض قياساً بقاعدة الودائع في المصرف والتي حالت دون انكشاف المصارف وشح السيولة فيها.

لكل سوق تقاليده

■ اذا، هل تعتبرون ان ما حصل في بعض المصارف العالمية نتج عن إهمال المصارف المركزية لواجباتها؟

– أفضّل ألا أعلّق أو أحكم على ما حصل في الأسواق العالمية أو على من تقع المسؤولية، لأن لكل دولة ظروفها وتقاليدها المصرفية، ونحن مدركون لطبيعة الظروف المحيطة بمصارفنا وعلى أساسها وضعنا ضوابط نراها تحد من وطأة آثار التقلبات في الأسواق.

■■■

الموازنة بين المخاطر والقاعدة الرأسمالية للبنوك تؤدي حتماً الى الاستقرار

■■■

اسس الاستقرار

■ بعد الازمة التي أطاحت بمصارف عالمية عملاقة، هل تجدون وفقا لخبرتكم ضرورة لتعديل معايير بازل وما هي اقتراحاتكم؟

– يراهن كثيرون على أنظمة الرقابة والمعايير المصرفية وهي كثيرة في مختلف الأسواق غير ان المهم هو مدى انضباط البنوك في تعاملاتها المصرفية وفي حجم الانكشافات.

وأعتقد ان الموازنة بين المخاطر والقاعدة الرأسمالية للبنوك تؤدي حتماً الى الاستقرار وبالتالي التأثر المحدود بالأزمات، وما حصل قبيل الأزمة كان بسبب فقدان الكثير من المؤسسات قدرتها على تقييم حجم المخاطر المترتبة عليها من خلال عملياتها، وبالنتيجة الأنظمة المصرفية وحدها لا تفي بالمطلوب لتدارك تداعيات الأزمة.

تدابير واجراءات

■ ما هي الحوافز التي يوفرها مصرفكم للمصارف لتعود الى دعم القطاعات الانتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟

– تملك المصارف المحلية حجم سيولة كافياً، غير ان الأزمة المالية وتضرّر الاقتصاد العالمي أدّيا الى تخوف المصارف وترددها في التمويل.

ولكن أتوقع ان يكون التردّد ظرفياً بحيث ينطلق النشاط المصرفي مع عودة الاستقرار الى الاقتصاد العالمي.

من جهته، اتخذ المصرف المركزي البحريني مجموعة من الإجراءات من ضمنها خفض سعر الفائدة للعمليات بين المصارف والبنك المركزي، ونأمل في هذه الخطوة ان تتشجع المصارف على معاودة الإقراض بدل ترك ودائعها لدى البنك المركزي.

هذا وعمدنا أيضاً الى خفض الاحتياطي النقدي المطلوب ان تحتفظ به المصارف التجارية في البنك المركزي، وذلك من نسبة ٧ في المئة الى ٥ في المئة، الأمر الذي زاد من طاقة اقراض المصارف التجارية للقطاع الخاص. ■

د. أميه طوقان (محافظ البنك المركزي الاردني):

المركزي يتبع سياسة مرنة للمحافظة على الاستقرار النقدي والمصرفي

من الضروري ربط مكافآت الادارات العليا للبنوك مع درجة المخاطر المتضمنة في نشاطاتها

يجيب محافظ البنك المركزي الاردني د. أميه طوقان على اسئلة «البيان الاقتصادية» حول كيفية مواجهة المركزي الاردني تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية بتعداده للاجراءات الحاسمة والناجعة التي اتخذها منذ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ وما زال يتخذها لغاية اليوم بهدف حماية الجهاز المصرفي في الاردن.

ومع تقديره لمعايير بازل٢ وتعديلاتها لتعزيز وتفعيل ادارة المخاطر لدى البنوك يواكب باهتمام صاحب الالمام الواسع بمهنته، العمل الجاري حاليا على معالجة الثغرات في تلك المعايير حيث تؤخذ بالاعتبار المخاطر التي لم تكن مغطاة بشكل كاف.

وحول رأيه بالتوسع المصرفي العربي نحو الاسواق الخارجية، يقول ان اي توسع تحكمه الجدوى الاقتصادية وبخاصة قدرة البنك على ادارة المخاطر المترتبة على الانتشار الخارجي.

ويتحدث الدكتور طوقان عن الاجراءات الحازمة التي اتخذها المركزي لمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب، مشيرا الى انشاء الاردن لوحدة مستقلة في البنك المركزي خصيصا لتطبيق قانون مكافحة غسل الاموال.

ويختم محافظ البنك المركزي الاردني: «سوف يواصل المركزي الاردني تطبيق سياسته المرنة الهادفة الى المحافظة على الاستقرار النقدي والمصرفي..».

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية، فأية إستراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب أضرار الأزمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل لهذه الأضرار؟

– لمواجهة تداعيات الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، بادر البنك المركزي منذ شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ الى تبني عدد من الإجراءات النقدية التوسعية ولكن بصورة حذرة ومتدرجة. وكان أبرزها تخفيض أسعار الفائدة على مختلف أدوات السياسة النقدية ثلاث مرات وبواقع ٥٠ نقطة أساس في كل مرة، إلى جانب تخفيض نسبة الاحتياطي النقدي الإلزامي على ودائع البنوك ثلاث مرات خلال الوقت نفسه وبواقع نقطة مئوية واحدة في كل مرة لتصل إلى ٧,٠٪. وهدف البنك المركزي من هذه الإجراءات إتاحة مجال أكبر للبنوك للتوسع في منح الائتمان لمختلف القطاعات والمشاريع الاقتصادية والذي بدوره يدعم النمو الاقتصادي. وتجدر الإشارة إلى أن البنك المركزي الأردني لم يجارِ البنك الفدرالي الأميركي في تخفيض أسعار الفائدة رغم ترابط عملة البلدين وذلك ليس فقط بسبب تباين ظروف وخصوصية كل بلد، بل أيضاً للسماح لهامش أسعار الفائدة على الدينار في الارتفاع لحماية سعر الصرف وميزان المدفوعات. أضف إلى ذلك، قامت الحكومة بتاريخ ٢٣/١٠/٢٠٠٨ بالإعلان عن ضمان جميع الودائع لدى الجهاز المصرفي بالدينار وبالعملات الأجنبية والإقراض ما بين البنوك بالكامل وذلك لنهاية عام ٢٠٠٩، مما ساهم في ترسيخ دعائم الثقة المتمثلة بزيادة حجم الودائع لدى الجهاز المصرفي، كما جدّدت الحكومة بتاريخ ٤/١١/٢٠٠٩ التزامها بضمان الودائع لعام ٢٠١٠.

وقد أمكن بفضل السياسات النقدية التي اتخذها البنك المركزي الأردني حدوث تحول إيجابي لصالح الادخار والاستثمار بالدينار الأردني، الأمر الذي رفع من رصيد الاحتياطيات الأجنبية للبنك المركزي إلى أن تجاوز ١٠ مليارات دولار في نهاية شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩، ولا شك أن هذا المستوى من الاحتياطيات يدعم استقرار سعر صرف الدينار الأردني والذي يعتبر أحد ركائز الاستقرار الاقتصادي في الاقتصاد الأردني.

وبهدف حماية الجهاز المصرفي، قام البنك المركزي بتعزيز وتفعيل الرقابة على الجهاز المصرفي عن طريق التأكد من وجود إدارات مخاطر فعالة لدى البنوك، وضمان تطبيق البنوك لقواعد الحاكمية المؤسسية الجيدة بالإضافة إلى تقوية أنظمة الضبط والرقابة الداخلية لديها. وضمن توجهات البنك المركزي لتطبيق الدعامة الثانية لمعيار بازل ٢ فقد أصدر البنك المركزي مجموعة من التعليمات التي تهدف إلى تعزيز وتفعيل قدرة البنوك على مواجهة المخاطر مثل تعليمات اختبارات الأوضاع الضاغطة (Stress Testing) التي تطلب من البنوك افتراض سيناريوهات قاسية إلى حدٍ ما، واحتساب أثرها على الأوضاع المالية للبنوك، وذلك بهدف قياس قدرتها على مواجهة الصدمات المالية، كما أن البنك المركزي سيصدر قريباً تعليمات الدعامة الثانية لمعيار بازل ٢ والتي ستأخذ بالاعتبار التعديلات الأخيرة التي أجرتها لجنة بازل على هذه الدعامة، والتي تهدف إلى تعزيز وتفعيل إدارة المخاطر لدى البنوك وضمان احتفاظها برؤوس أموال كافية لمواجهة المخاطر المختلفة التي قد تتعرض لها.

■■■ الضعف في ادارة المخاطر كان له دوره في تعاظم الازمة ■■■

■ بعد الأزمة التي أطاحت بمصارف عالمية عملاقة، هل تجدون وفقاً لخبرتكم ضرورة لتعديل معايير بازل وما هي اقتراحاتكم؟

– معايير بازل تشكل أساساً جيداً للرقابة المصرفية، إلا أن بعض المصارف لم تلتزم بالمعايير الحصيفة الموضوعة من قبل لجنة بازل، الأمر الذي أدى إلى حصول الانهيارات لعدد من المصارف، والعمل جارٍ حالياً من كافة الأطراف لمعالجة الثغرات في تلك المعايير للخروج بإطار معدل يأخذ بالاعتبار كافة المخاطر وخصوصاً تلك التي لم تكن مغطاة بشكل كاف بالسابق.

وقد كان لانتشار المنتجات المالية المعقدة والتوسع في التوريق المصرفي وإعادة التوريق وما صاحب ذلك من ضعف في إدارة المخاطر دورٌ رئيسيٌ في تعاظم الأزمة. ويغدو ضرورياً إعادة النظر في بعض المعايير المطبقة ومراجعتها لتأخذ بالاعتبار نقاط الضعف في عمليات إدارة المخاطر وتعزيز الدور الأساسي لمجالس إدارات البنوك والإدارة العُليا فيها، وفهم هذه الإدارات لهيكل مخاطر البنك ودرجة تحمله لها بالشكل المناسب وفرض نظام رقابة داخلي لضبط واختبار عمليات إدارة المخاطر، فضلاً عن ضرورة ربط المكافآت التي تمنح للإدارات العليا للبنوك مع درجة المخاطر المتضمنة في نشاطاتهم.

■ كيف تنظرون إلى التوسع المصرفي العربي نحو الأسواق الخارجية في الوقت الراهن وما هي سياسة مصرفكم بهذا الشأن؟

– إن التوسع المصرفي العربي نحو الأسواق الخارجية تحكمه الجدوى الاقتصادية لهذا التوسع، وقدرة البنك الراغب في ذلك على إدارة المخاطر المترتبة على الانتشار الخارجي ومثالها قدرة البنك على اجتذاب ودائع بأسعار منافسة وعملاء ذوي نوعية جيدة.

في ما يخص الأردن فإن سياسة البنك المركزي بالسماح للبنوك الأردنية بالتواجد الخارجي تحكمها

تعليمات التواجد المصرفي الخارجي، والتي تتطلب عدداً من الشروط الواجب توفرها في البنك الراغب في التواجد الخارجي والدولة الراغب التواجد فيها، ومن أهمها أن يتمتع البنك بملاءة مالية وخبرة كافية وإدارة حصيفة تؤهله لممارسة النشاط المصرفي خارج المملكة.

مكافحة غسل الاموال

■ **هل حالت الإجراءات المتخذة من قبل مصرفكم لمكافحة تبييض الأموال دون حصول عمليات تبييض وإلى أي حد تقلّصت هذه العمليات؟**

– لقد باشر البنك المركزي ومنذ عام ١٩٩٧ بإصدار تعليمات وإرشادات للبنوك وشركات الصرافة في مجال مكافحة عمليات غسل الأموال وتطويرها باستمرار لتتماشى مع التطور التكنولوجي المتسارع الذي أتاح التنوع في أساليب غسل الأموال، وأيضاً بما يكفل تأمين سلامة العمل المصرفي وحماية البنوك من مخاطر استغلالها في مثل هذه العمليات، والمساهمة في دعم الجهود الدولية المبذولة لمكافحة عمليات تمويل الإرهاب وغسل الأموال وبما يتماشى مع المعايير والتوصيات الدولية بهذا الخصوص.

يقوم البنك المركزي ومن خلال الرقابة المكتبية وفرق التفتيش الميداني بالتأكد من مدى إلتزام البنوك وشركات الصرافة بتعليمات البنك المركزي الصادرة بهذا الخصوص واعتبارها جزءاً لا يتجزأ من تقييم الإدارة في هذه المؤسسات، ويعمل البنك المركزي باستمرار على تطوير أدواته الرقابية بهذا الخصوص.

وقد توجت جهود الأردن في هذا المجال بصدور قانون مكافحة غسل الأموال رقم (٤٦) لسنة ٢٠٠٧ وإنشاء وحدة مستقلة في البنك المركزي تختص بتطبيق أحكام هذا القانون.

ومن الجدير بالذكر أن الجهود التي بُذلت على هذا الصعيد قد لعبت دوراً مهماً في حماية الأردن من التعرض لعمليات غسل أموال أو تمويل إرهاب.

اجراءات لتحفيز النشاط الاقتصادي

■ **ما هي الحوافز التي يوفرها المركزي للمصارف لتعود إلى دعم القطاعات الإنتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟**

– قام البنك المركزي باتخاذ حزمة من الإجراءات للحد من آثار الأزمة المالية العالمية وتحفيز النشاط الاقتصادي، ومنها التوقف عن إصدار شهادات إيداع وتخفيض نسب الاحتياطي النقدي الإلزامي وتخفيض أسعار الفوائد على أدوات السياسة النقدية، وإجراء تعديلات على عدد من التعليمات والمتعلقة بتصنيف الديون والسيولة.

علماً بأن البنك المركزي قد ترك للبنوك حرية اتخاذ قرارات منح التسهيلات الائتمانية لكافة القطاعات ضمن معايير الأمان والسلامة المصرفية وتعليمات البنك المركزي بالخصوص.

■ **كلمة أخيرة؟**

– سوف يواصل البنك المركزي الأردني تطبيق سياسته المرنة الهادفة إلى المحافظة على الاستقرار النقدي والمصرفي والمتمثل في استقرار مستوى الأسعار، واستقرار سعر صرف الدينار الأردني، وتوفير هيكل أسعار فائدة مناسب ينسجم مع التطورات الاقتصادية وتطورات أسواق النقد العالمية. وسيتابع البنك المركزي رقابته الحثيثة على الجهاز المصرفي وسيتخذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على سلامة ومتانة هذا الجهاز.■

طوقان محافظ البنك المركزي للعام ٢٠٠٩ عن منطقة الشرق الأوسط

اختارت مجلة ذي بانكر الصادرة عن صحيفة فايننشال تايمز محافظ البنك المركزي الأردني الدكتور **أمية طوقان**، محافظ البنك المركزي للعام ٢٠٠٩ عن منطقة الشرق الأوسط.

ويأتي تكريم محافظ البنك المركزي الأردني بعد تكريم مماثل من اتحاد المصرف العربية خلال مؤتمره السنوي الذي عقد في بيروت في العشرين من تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، قام خلاله الاتحاد الذي يضم في عضويته ٢٢٥ مؤسسة مصرفية من جميع البلدان العربية بمنح الدكتور **أمية طوقان** جائزة الاتحاد نظراً لمساهماته في الجهاز المصرفي العربي.

البنك اليمني للإنشاء والتعمير

The Yemen Bank for Reconstruction & Development

الاهداف:

١– القيام بجميع العمليات المصرفية من خصم وتسليف على بضائع او سندات او اوراق مالية او تجارية والقيام بعمليات القطع وقبول الامانات والودائع وفتح الحسابات والاعتمادات وبيع وشراء الاوراق المالية والاشتراك في اصدارها.
٢– القيام بعقد عمليات ائتمان مع غيره من البنوك بأسعار خصم وأسعار فائدة حسب طبيعة هذه العمليات وآجالها وفقا لسياسة النقد والائتمان كما يجوز له ان يقرض الحكومة او يضمن القروض والاستثمارات التي تعقدها مع الهيئات او المنشآت اليمنية والاجنبية.
٣– المساهمة في اعمال التنمية الاقتصادية في الصناعة والزراعة.
٤– انشاء شركات مساهمة بمفرده او يشترك مع غيره.

الخدمات التي يقدمها البنك:

١– فتح الاعتمادات المستندية وتنفيذ التحويلات من والى مختلف دول العالم من خلال شبكة مراسلي البنك في معظم انحاء العالم.
٢– توفير خزائن لحفظ المعادن والصكوك.
٣– فتح جميع انواع الحسابات الجارية والودائع او التوفير بالريال والدولار واليورو.
٤– تقديم جميع التسهيلات الائتمانية للشركات والمؤسسات والافراد.
٥– اصدار الضمانات والكفالات.
٦– للبنك (٤٣) فرعا تغطي جميع محافظات الجمهورية وله مراسلون في جميع انحاء العالم.
٧– يقوم فرع المغتربين باستقبال تحويلات المغتربين مع سرعة صرفها لمستحقيها ويمنح ودائع المغتربين فوائد مشجعة كما يقدم الاستشارات المصرفية والمالية للمغتربين والمتعلقة بمساهماتهم في الشركات والمؤسسات المختلفة في الداخل.
٨– يستعد البنك حاليا لتقديم خدمات الكترونية حديثة وذلك من خلال اقتناء وتطبيق نظام حاسوب جديد بمواصفات قياسية وعالمية يؤدي الى تمكين البنك من تطوير خدماته وانشطته وتقديم خدمات الكترونية جديدة وحديثة .

الإدارة العامة صنعاء – الجمهورية اليمنية ص.ب: ٥٤١ صنعاء
ادارة العلاقات العامة تلفون: ٢٧١٦٠١ – فاكس: ٢٧١٦٣٠ ١ (٩٦٧)

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

د. أديب ميالة (حاكم مصرف سوريا المركزي):

لجنة بازل أغفلت بنوك الاستثمار التي ساهمت في تفاقم الأزمة

لم نستغرب صراحة حاكم مصرف سوريا المركزي د. أديب ميالة في أجوبته على أسئلة «البيان الإقتصادية» المبنية على الخبرة والتجربة والموضوعية.

شدّد الحاكم ميالة على الرقابة على المؤسسات المالية لمنع تشتت آليات العمل والانحراف في الممارسة عن القواعد النقدية السليمة. وإذ أشاد بمبادئ بازل أخذ على اللجنة اغفالها لبنوك الاستثمار التي ساهمت في تراكم الأزمة، وكذلك أخذ على شركات التصنيف افتقاد بعضها للموضوعية والاستقلالية الموثوقة. وأيد الحاكم ميالة التوسع المصرفي في الخارج نتيجة كبر حجم عدد المصارف العربية ولتمتعها بالمرونة العالية.

وختم مردداً ان الثقة هي الهدف الأهم لجميع السياسات وليس للسياسة النقدية فقط.

الرقابة المصرفية الراقية

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الازمة المالية العالمية، فأية استراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب اضرار الازمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل لهذه الاضرار؟

– لقد اتخذ مصرف سوريا المركزي حزمة من الإجراءات سواء قبل اندلاع الأزمة المالية أو تزامناً معها ضمن إطار الخطة الإستراتيجية للمصرف، التي كان لها دور كبير في الحد من آثار الأزمة على كل من القطاع المصرفي في سوريا، والاقتصاد الحقيقي من خلال إعادة هيكلة معدلات الفائدة لتشجيع الادخار والتسليف والاستثمار، وتأمين سعر صرف مستقر لليرة السورية يبعث الثقة والطمأنينة في نفوس المستثمرين والمواطنين بشكل عام، إضافة الى التزام المصارف في سوريا بالقرارات والتعليمات والضوابط الرقابية الموضوعة من قبل مجلس النقد والتسليف ومصرف سوريا المركزي.

وفي إطار رقابة وحماية القطاع المصرفي في سوريا، فقد حرص مصرف سوريا المركزي أيضاً على تطوير الرقابة المصرفية لتتلاءم مع معطيات القطاع المصرفي من جهة، وللحفاظ على سلامة ومتانة القطاع المصرفي بوصفه قاطرة النمو من جهة أخرى، وهنا لا بد من التأكيد على ان انتفاء وجود رقابة مالية على عمل المؤسسات المالية من شأنه ان يؤدي الى تشتت آليات العمل وانحراف الممارسات عن القواعد التي وضعتها السلطات النقدية للوصول الى بيئة مالية منسجمة ومتواكبة مع المعايير والممارسات الدولية، كما ان وجود مثل هذه التشريعات يعزز تطبيق مبادئ الحوكمة لدى الجهاز المصرفي. لذا فقد عمل مصرف سوريا المركزي على الارتقاء بسوية الرقابة المصرفية من خلال تطوير مديرية مفوضية الحكومة لدى المصارف المعنية بعملية الرقابة المصرفية، وتدريب العاملين فيها وزيادة مهاراتهم وخبراتهم، وهنا فقد ساهمت الضوابط التي وضعها مصرف سوريا المركزي بشكل كبير في التخفيف من الآثار السلبية للأزمة المالية على المصارف السورية لتكون في حدودها الدنيا، ويظهر ذلك من خلال متابعتنا لحركة الإيداعات والسحوبات لدى المصارف ومن خلال استقرار وزيادة الودائع بالليرات السورية وبالقطع الأجنبي ومن خلال معدلات السيولة العالية التي تتمتع بها المصارف في سوريا.

أما بالنسبة لأسعار الفائدة، فقد اتخذ مجلس النقد والتسليف خلال الأعوام الأربعة الماضية حزمة من القرارات الخاصة بأسعار الفائدة بهدف تغيير هيكلية الودائع لتصبح أكثر استقراراً، من خلال تخفيض نسبة الحسابات الجارية وودائع التوفير (التي تعتبر ودائع تحت الطلب) وزيادة نسبة الودائع لأجل لدى المصارف، وذلك بهدف جعل هيكلية الودائع أكثر تلاؤماً مع حاجات التمويل الاستثماري طويل ومتوسط الأجل. من جهة أخرى قام مجلس النقد والتسليف بمنح المصارف هوامش حرية أوسع في تحديد معدلات الفوائد وفقاً لأوضاع السوق.

وعلى صعيد سعر صرف الليرة السورية، تمكن مصرف سوريا المركزي من تحقيق هدفه بتأمين استقرار سعر صرف الليرة السورية منذ بداية عام ٢٠٠٦، كما أصبح مصرف سوريا المركزي اليوم يتحكم الى حد كبير بتحديده، حيث قام مصرف سوريا المركزي بمجموعة من الخطوات أهمها توحيد سعر صرف الليرة السورية اعتبارا من مطلع العام ٢٠٠٧، وفك ارتباط الليرة السورية بالدولار الأميركي مقابل ربطها بسلة عملات تماثل في أوزانها وحدة حقوق السحب الخاصة (SDR) وذلك لحماية قيمة الليرة السورية من تقلبات أسعار الصرف العالمية ولجعل سعر صرف الليرة السورية يتناسب وواقع ميزان المدفوعات السوري.

أما في ما يخص دعم القطاع الحقيقي، فقد عمل مصرف سوريا المركزي على دعم القطاع الحقيقي من خلال سعيه الى تشجيع التوسع المنضبط في منح الإئتمان منذ الربع الثاني من عام ٢٠٠٥ وتوجيهه نحو القروض الاستثمارية المنتجة، وتسهيل قيام المصارف بمنح هذه القروض لما لها من انعكاسات إيجابية على الاقتصاد الحقيقي بشكل عام.

بازل أغفلت بنوك الاستثمار

■ بعد الازمة التي أطاحت بمصارف عالمية عملاقة، هل تجدون وفقا لخبرتكم ضرورة لتعديل معايير بازل وما هي اقتراحاتكم؟

– لقد كان القطاع المالي أول المتأثرين من جراء الأزمة المالية وخصوصاً القطاع المصرفي الذي تعرض لهزات عنيفة طالت مؤسسات مصرفية عريقة كانت تعتبر من أهم المصارف في العالم وبعيدة كل البعد عن أي خطر، وانتقلت آثار هذه الأزمة بشكل تدريجي عبر القنوات المالية لتطال بشكل مباشر أو غير مباشر معظم الاقتصاديات والنظم المالية في مختلف دول العالم، وإن اختلفت درجة تأثر هذه الاقتصاديات والنظم بهذه الأزمة تبعاً لاختلاف درجة تطورها، وانفتاحها وأطرها الرقابية والتنظيمية.

أما في ما يتعلق بمبادئ بازل فلا بد من الإشارة الى ان المبادئ والوثائق الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية الفعالة تستند الى مجموعة واسعة من القواعد العامة الواجب توفرها لدى المصارف والاقتصاديات حتى يكون هناك إمكانية لتطبيقها بالمعنى الواسع لكلمة التطبيق. فالمسألة لا تتعلق فقط بتعديل بعض من هذه القواعد فقط بل لا بد من النظر في إمكانية تطبيق البعض الآخر من جهة، والنظر في جوانبها الفنية من جهة ثانية، وكمثال على ذلك لا بد من إعادة النظر بعمل شركات التصنيف الإئتماني.

لقد أثبتت الأزمة المالية ان ضعف أو عدم اكتمال التطبيق لمبادئ بازل (على اعتبار انها ليست ملزمة بشكل مباشر) وعلى وجه التحديد اتفاق بازل ٢ هو أحد مسببات الأزمة المالية، بالإضافة الى عدم تغطية المبادئ والوثائق الصادرة عن اللجنة لكافة المخاطر التي تتعرض لها المصارف سيما تلك المتعلقة بالعمليات خارج الميزانية، كما ان إغفال لجنة بازل لبنوك الاستثمار سيما تلك المتعلقة بالعمليات خارج الميزانية، كما ان إغفال لجنة بازل لبنوك الاستثمار ساهم في تفاقم الأزمة علماً ان هذه البنوك تؤثر وترتبط بشكل قوي بالاقتصاد ككل.

شركة التصنيف هل هي موثوقة؟

يضيف د. ميالة: وهنا يجب ان نؤكد على ضرورة تعميق المعايير الخاصة بأداء شركات التصنيف الإئتماني ودور السلطات الرقابية في التحقق من انطباق معايير الصلاحية المنصوص عليها في اتفاق بازل ٢ على هذه الشركات مثل الموضوعية، الاستقلالية، الموثوقية، الإفصاح، الموارد.

ففي حال اعتماد المصرف على التصنيف الخارجي الذي تقدمه إحدى شركات التصنيف الإئتمانية يبقى السؤال الى أي مدى يمكن اعتبار هذا التصنيف موثوقاً، علماً ان السلطات الرقابية هي الجهة المسؤولة عن التحقق من صلاحية عمل هذه الشركات؟ وما هو عبء رأس المال الواجب رصده من قبل المصرف لتلافي ومواجهة عدم دقة هذه التصنيفات؟

كما يجب العمل أيضاً على إيجاد أدوات قابلة للتطبيق لعكس مخاطر العمليات خارج ميزانية المصرف في نظام رأس المال، ووضع مجموعة من الضوابط المتعلقة بأداء بنوك الاستثمار لجهة الملاءة الحقيقية لها وقوة وسلامة بنى الحوكمة.

التوسع المصرفي العربي

■ كيف تنظرون الى التوسع المصرفي العربي نحو الاسواق الخارجية في الوقت الراهن وما هي سياسة مصرفكم بهذا الشأن؟

– لوحظ في الفترة الأخيرة تصاعد وتيرة التوسع المصرفي العربي عبر الحدود، وذلك نتيجة كبر حجم عدد من المصارف العربية وازدياد حاجتها الى النمو والربحية بالإضافة الى تحديث البيئة التشريعية للقطاع المصرفي وذلك في عدد من الدول العربية ومنها سوريا، وهذا ما أدى الى مساندة وتسريع وتيرة التكامل الاقتصادي بين الدول العربية.

وتأتي أهمية التوسع المصرفي في الخارج نتيجة لما يتمتع به القطاع المصرفي من مرونة عالية للاستجابة للتغيرات الداخلية والخارجية. مما جعل التعاون الإقليمي على صعيد القطاع المصرفي يحقق خطوات واسعة بالمقارنة مع أوجه التعاون في القطاعات الأخرى في الاقتصاد. حيث يمثل القطاع المصرفي المحرك الأساسي لعملية التنمية من خلال دوره في تأمين مصادر التمويل الرئيسية لمختلف القطاعات داخل الاقتصاد الوطني. كما يساهم في تعزيز التدفقات الاستثمارية ودخول رأس المال الأجنبي سواء للإستثمار في القطاع المصرفي ذاته، أو للإستثمار في القطاعات الإقتصادية الأخرى من خلال ما توفره المصارف من قنوات تحويل رئيسية للأموال والأرباح والعوائد من جهة، والتسهيلات المصرفية التي توفرها للمشاريع الاستثمارية المختلفة من جهة أخرى.

بالنسبة لنا في سوريا فقد شهد القطاع المصرفي تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الأخيرة، حيث لعبت التشريعات المصرفية الحديثة دورا رئيسياً في تعزيز دور القطاع الخاص في المصارف السورية، وأعطت الأولوية للمصارف ذات الانتشار الإقليمي. وفي هذا الإطار فقد استحوذ القطاع المصرفي في سوريا على حصة لا بأس بها من التشريعات والقوانين الناظمة لعمله نتيجة حداثة هذا القطاع والحاجة الى انفتاحه لمواكبة احتياجات الاقتصاد الوطني، حيث تم إصدار عدد من التشريعات والقوانين الناظمة لاستحداث المؤسسات المالية وتنظيم عملها، ومن أهمها القانون رقم ٢٨ لعام ٢٠٠١ الذي يرخص للمصارف الخاصة التجارية والمرسوم التشريعي رقم ٣٥ لعام ٢٠٠٥ الذي يرخص للمصارف الإسلامية. حيث عملت المصارف المحدثة وفق هذه التشريعات على توسيع وتعميق السوق المصرفية السورية من جهة، وعلى تعزيز التعاون الإقليمي من خلال امتلاكها فروعاً في المنطقة وتبعيتها بشكل غير مباشر الى مصارفها الأم، مما يساهم في الاستفادة من خبراتها وتجاربها في دول المنطقة.

مكافحة غسل الأموال وحماية المصارف

■ هل حالت الاجراءات المتخذة من قبل مصرفكم لمكافحة تبييض الاموال دون حصول عمليات تبييض والى اي حد تقلّصت هذه العمليات؟

– بداية، نشير الى ان هيئة مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب تمثل وحدة التحريات المالية السورية، وقد تم إحداثها لدى مصرف سوريا المركزي كهيئة مستقلة تتمتع بالشخصية الاعتبارية بموجب المرسوم التشريعي رقم ٣٣ لعام ٢٠٠٥، وقد تم تحديد مهمتها في تلقي إبلاغات العمليات المشبوهة وغيرها من المعلومات المتعلقة المشبوهة وتزويد السلطات القضائية

نسعى لتطوير القطاع المصرفي وتأمين البيئة الملائمة لعمل الاقتصاد السوري

وغيرها من الجهات بالمعلومات التي تطلبها هذه السلطات المتعلقة بهذا الخصوص، إضافة الى اعتماد قواعد تبادل المعلومات المتوفرة لوحدة جمع المعلومات المالية مع الوحدات النظيرة في الدول الأخرى.

ومنذ بداية عملها، أصدرت الهيئة أنظمة لمراقبة العمليات في المصارف السورية ومؤسسات الصرافة، وقد تم تعديل هذه الأنظمة على نحو مستمر وفقاً للممارسة والتوصيات الدولية في هذا المجال. وقد كان الهدف من هذه الأنظمة تعزيز شفافية العمليات في القطاع المصرفي، مما يحول دون تعرض هذا القطاع الى عمليات الاحتيال وعمليات غسل الأموال. إن هذه الأنظمة تمثل حماية للمصارف من العمليات المشبوهة، كما ان هذه الأنظمة تساعد المصارف في تعاملاتها الخارجية مع المراسلين، لقد أصبح وجود إطار لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب شرطاً لازماً للتعامل مع المصارف المراسلة، وهنا لا بد من أن نؤكد على ان هذه الضوابط قد حالت دون السماح بالقيام بعمليات غسل أموال عن طريق القنوات المالية في سوريا، خاصة من خلال القطاع المصرفي، ويعود ذلك الى ما تقوم به الهيئة من عمل دؤوب على وضع إجراءات للحد من نشاط غسل الأموال.

لقد استطاعت سوريا خلال فترة زمنية قصيرة ان تحقق خطوات كبيرة في بناء نظام فعّال لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وجاء برهان ذلك في عملية التقييم المشترك التي قامت بها مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا MENAFATF. وقد أظهر تقرير فريق التقييم المشترك النتائج الإيجابية لجهود سوريا المتعلقة بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، حيث أشار الى ان حكومة الجمهورية العربية السورية تمكنت خلال السنوات الأخيرة من اتخاذ خطوات وتشريعات مهمة على صعيد مكافحة غسل الأموال وذلك انسجاماً مع التوصيات الدولية في هذا المجال. كما أشار التقرير الى إدراك الحكومة السورية ضرورة خلق جهاز وقائي لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب يؤمن الحماية المطلوبة ضد المخاطر الإقتصادية والسياسية والاجتماعية المرتبطة بالجريمة المالية.

كما حصلت الهيئة على عضوية مجموعة إيغمونت بناءً على قرار الاجتماع العام للمجموعة الذي انعقد في الأسبوع الأخير من شهر أيار ٢٠٠٧، وقد شكلت هذه العضوية انجازاً هاماً، كونها تمثل اعترافاً بأن الجمهورية العربية السورية قد أنشأت وحدة تحريات مالية فعّالة وأنها قد انضمت بفعالية الى الجهود الدولية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

تمويل القطاعات الانتاجية بأفضل الشروط

■ ما هي الحوافز التي يوفرها مصرفكم للمصارف لتعود الى دعم القطاعات الانتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟

– إدراكاً من مصرف سوريا المركزي لأهمية القطاع الصناعي ودوره الفاعل في الإقتصاد الوطني، فقد تم توجيه اهتمام خاص لهذا القطاع بشقّيه السلعي والخدمي (السياحي) حيث تم اتخاذ حزمة من الإجراءات والقرارات ضمن إطار الخطة الإستراتيجية لمصرف سوريا المركزي والتي من شأنها توفير خلق مصادر تمويل لهذا القطاع تلبي احتياجاته وتنسجم مع طبيعة مشاريعه طويلة الأجل، هذا من جهة، وبأقل كلفة ممكنة من جهة أخرى، ومن أهم ما تم اتخاذه من قرارات وإجراءات:

١) تخفيض معدلات الفوائد على الودائع لأجل بمقدار نقطة مئوية واحدة، ويعد هذا القرار خطوة مهمة في سبيل تخفيض معدلات الفائدة المدينة (على القروض) تماشياً مع ضرورة توفير الأموال اللازمة لدعم النمو الاقتصادي وتشجيع الطلب الكلي.

٢) السماح للمصارف برفع نسبة التمويل المقدمة للمشاريع الإستثمارية التنموية الى ٣٥٪ من الأموال الخاصة للمصارف (مقابل ٢٥٪ الحد الأقصى المسموح به للقطاعات الأخرى).

٣) كما قام مصرف سوريا المركزي وبغرض تشجيع المصارف على تمويل القطاعات التنموية الاستثمارية بإصدار قرار يقضي بقيام مصرف سوريا المركزي بتقديم تمويل للمصارف بالليرة السورية لتغطية الفجوات الناتجة عن عمليات التمويل الاستثمارية، ومن شأن هذا القرار طمأنة المصارف على منح تمويلات طويلة الأجل للقطاع الصناعي.

٤) خفض متطلبات الاحتياطي النقدي على الودائع لدى المصارف التي توجه لتمويل القطاع الصناعي وبنسب تصاعدية (التخفيض) تصل الى ٥ نقاط وهذا من شأنه خفض تكلفة الأموال على المصارف وبالتالي خفض تكلفة الإقراض.

٥) وفي مجال الصناعة الخدمية (السياحة) ولتحفيز المصارف على تمويل هذا القطاع فقد تم السماح للمصارف بتمويل المشاريع الاستثمارية السياحية وفق صيغة الـ B.O.T وبنسبة تصل الى ٥٠٪ من قيمة المشروع.

الثقة هي الهدف لجميع السياسات

■ كلمة أخيرة؟

– لقد شهد العام المنصرم تغيّرات عميقة في الاقتصاد العالمي أدت الى ظهور تعقيدات جديدة في بيئة العمل المصرفي بشكل عام، الأمر الذي فرض بدوره تحديات كبيرة على عاتق المصارف المركزية أكثر من أي وقت مضى وذلك بوصفها الجهة المخولة بالحفاظ على استقرار النظام المالي، وهذا فإن الكثير من السياسات النقدية والمالية التي كانت تعتبر من المسلمات من وجهة نظر الاقتصاديين بدأت تخضع للمراجعة من جديد، وذلك في ظل حالة عدم الثقة التي سادت الأسواق العالمية، حيث أصبحت الثقة الهدف الأهم لجميع السياسات وليس فقط السياسة النقدية.

وبالنسبة لنا في سوريا فقد تمحور عمل مصرف سوريا المركزي خلال الأعوام الخمسة الماضية حول تأمين المناخ الملائم لتطور السوق المالي، وذلك من خلال مجموعة كبيرة من الإصلاحات طالت السياسة النقدية بوصفها إحدى أهم أدوات السياسة الاقتصادية الكلية، كما طالت أيضاً القطاع المالي في سوريا وذلك من خلال تطوير بنية هذا القطاع وتأمين مستلزمات نجاحه، وهو ما يعتبر شرطاً لازماً لنجاح عمل السياسة النقدية.

وفي الختام، لا بد من التأكيد على سعي مصرف سورية المركزي الحثيث لتطوير القطاع المصرفي في سوريا، وتأمين البيئة الملائمة لعمل الاقتصاد السوري بما يتوافق مع معطيات المرحلة الإقتصادية في ظل التحول الجاري نحو اقتصاد السوق الإجتماعي، وبما يخدم أهداف النمو الاقتصادي المستدام. ■

احمد عبد الرحمن السماوي (محافظ البنك المركزي اليمني):

نزعة الجشع لدى مسؤولين تنفيذيين في المصارف لتحقيق الارباح العالية والمكافآت كانت من اسباب الازمة المالية العالمية

بصراحة كلية رد محافظ البنك المركزي اليمني احمد عبد الرحمن السماوي على اسئلة «البيان الاقتصادية» عن كيفية تجنب القطاع المصرفي اليمني تداعيات الازمة المالية العالمية محتملاً بعض الادارات التنفيذية للمصارف نزعة الجشع التي تسيطر عليها لتحقيق ارباح عالية وبالتالي زيادة الحوافز والمكافآت التي قد يحصلون عليها غير عابئين بمقدار المخاطر التي قد تتعرض لها المصارف التي يديرون..

ودعا المحافظ السماوي الدول العربية والخليجية الى اعادة النظر في سياساتها الاستثمارية لكي توجه جزءاً من استثماراتها الى المنطقة العربية والاسلامية.

وعدد السماوي الاجراءات التي اتخذها المركزي اليمني لتبقى المصارف اليمنية بمأمن من اي عمليات غسل للاموال او تمويل الارهاب.

وتحدث عن البرنامج الإصلاحي المالي والإداري الذي تطبقه الدولة منذ العام ١٩٩٥ لمساعدة المصارف على المشاركة في تمويل القطاعات الاقتصادية.

الاصلاح المالي والمصرفي جنب القطاع الاضرار

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية ، فأية استراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب اضرار الأزمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل لهذه الاضرار ؟

– تجنب القطاع المصرفي اليمني الأضرار المباشرة الناتجة عن الأزمة المالية والمصرفية العالمية ويرجع ذلك بشكل رئيسي الى بعض السمات التي يتمتع بها القطاع المصرفي اليمني و اهمها ما يلي :

- عدم وجود سوق مالية
- السيولة المرتفعة لدى البنوك
- معظم أصول البنوك مستثمرة محلياً باستثناء جزء بسيط يوجد في الخارج وغالبا على هيئة حسابات جارية لمواجهة تمويل التجارة الخارجية لمواجهة تغطية الإعتمادات المستندية وبعض العمليات المصرفية الآخرى.
- لا توجد استثمارات في أصول عالية المخاطر مثل المشتقات المالية.

بالاضافة الى ما سبق فقد تطور أداء القطاع المصرفي اليمني خلال عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ وكان اداؤه جيدا في مواجهة الأزمة المالية العالمية وقد ساعد في ذلك عملية الإصلاح المالي والمصرفي التي تبناها البنك المركزي اليمني كجزء من عملية إصلاح شاملة انتهجتها الحكومة اليمنية ابتداءً من منتصف التسعينات، وإصدار معايير الرقابة الإحترازية وتطبيق بازل ١ ومتطلبات كفاية رأس المال بالإضافة الى رفع رؤوس أموال البنوك تدريجيا وتكوين المخصصات اللازمة لمواجهة القروض المصنفة وإدارة مخاطر النقد الأجنبي وسعر الصرف، والعمل على ايجاد نوع من الشراكة مع البنوك وفتح قنوات للحوار لرفع الوعي لدى المسؤولين على البنوك بمدى أهمية الإلتزام بتلك المعايير لما فيه مصلحتهم ومصلحة تلك البنوك بالدرجة الأولى، وغيرها من الإجراءات التي اتخذت خلال السنوات الماضية بغرض تحسين إدارة المخاطر المصرفية والقدرة على قياسها.

نزعة الجشع نحو الارباح والمكافآت

■ بعد الازمة التي اطاحت بمصارف عالمية عملاقة ، هل تجدون وفقا لخبرتكم ضرورة لتعديل معايير بازل و ماهي اقتراحاتكم؟

– لا شك بأن الأزمة المالية افرزت العديد من القضايا المصرفية التي يجب على السلطات الرقابية التعامل معها، كما ان على لجنة بازل استيعابها في معاييرها خصوصا ما يخص مخاطر التعرض للبنود خارج الميزانية (Off Balance Sheet Items) واهمها المشتقات المالية والمنتجات المصرفية المعقدة والتي يشوبها مخاطر عالية بطبيعتها.

كما نعتقد بأن على السلطات الرقابية التدخل في تحديد قواعد احترازية تتعامل مع هذه المنتجات ووضع ضوابط لقيام المصارف بتقديم اي منتجات معقدة جديدة بحيث لا يترك الحبل على الغارب.

قبل حدوث الأزمة المالية كانت معايير بازل ٢ موضع التنفيذ وكانت تطبق في بعض المصارف الأميركية وكذلك اليابانية على سبيل المثال لا الحصر ، ومع ذلك لم تمنع الأزمة من الحدوث ولم تجنب تلك المصارف تداعيات الأزمة، مما يدل على أن الموضوع ليس تطبيق معايير بازل ١ او بازل ٢ من عدمه، ولكن ما يهم هو عملية التوازن في عملية الرقابة التي تمارسها السلطات الرقابية لمنع سيطرة نزعة الجشع التي قد تسيطر على الادارات التنفيذية للمصارف لتحقيق ارباح عالية وبالتالي زيادة الحوافز والمكافآت التي قد يحصلون عليها بغض النظر عن حجم ومقدار المخاطر التي قد تتعرض لها المصارف التي يديرونها.

كما نعتقد بأن تطبيق معايير الحوكمة بشكل فاعل وشفاف وتفعيل دور مجالس ادارات المصارف في الرقابة على الادارات التنفيذية سيكون من ضمن المواضيع التي ستتناولها المعايير المستقبلية التي ستصدر عن لجنة بازل.

نؤمن بأن لكل قطاع مصرفي خصوصياته فعلى سبيل المثال : القطاع المصرفي اليمني ما يزال تقليدياً ويتعامل بالمنتجات التقليدية البسيطة والتي تتسم بعدم التعقيد ولذلك فإننا نعتقد بأن تطبيق معايير بازل ١ قادرة على قياس المخاطر المصاحبة للعمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك ومع ذلك فإننا في البنك المركزي نسعى الى الإنتقال التدريجي الى بازل٢ خلال العام المالي (٢٠١٠ – ٢٠١١) والاستفادة من تجارب الدول العربية الشقيقة في هذا المجال.

نعم للتوسع المدروس نحو المنطقة الخليجية

■ كيف تنظرون الى التوسع المصرفي العربي نحو الاسواق الخارجية في الوقت الراهن و ما هي سياسة مصرفكم بهذا الشأن؟

– ينطوي النشاط المصرفي بطبيعته على العديد من المخاطر المصاحبة له. وبالتالي فإن على المصارف تحقيق التوازن بين العائد والمخاطر التي قد تنجم نتيجه للسعي لتحقيق ذلك العائد.

ان عملية التوسع في الاسواق الخارجية يجب ان تكون مدروسة وفي اطار ادارة مخاطر متكاملة تسعى للتنوع وعدم التركز سواءً جغرافياً ، قطاعياً ..... الخ.

من وجهة نظرنا الخاصة ، ان على الدول العربية وخصوصا دول الخليج العربي إعادة النظر في سياستها الاستثمارية خصوصا الصناديق السيادية بحيث يوجه جزء من تلك الاستثمارات الى المنطقة العربية والاسلامية، واستثمارها في مشاريع استراتيجية متنوعة في القطاع الاقتصادي الحقيقي بما يعزز ويخدم العلاقات والمصالح العربية والاسلامية المشتركة.

بالنسبة للمصارف العربية عليها التقيد بالقواعد المصرفية المتعارف عليها في هذا الجانب، كما ان على السلطات الرقابية التأكد من ان تلك المصارف التي ترغب في التوسع خارجيا قادرة على قياس وادارة المخاطر المصاحبة لذلك التوسع، وان تكون تلك المصارف قادرة على دعم رؤوس اموالها من مصادر ذاتية لمواجهة اي خسائر محتملة قد تنشأ نتيجة لذلك التوسع.

اجراءات لمكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب

■ ما هي الإجراءات المتخذة من قبل مصرفكم لمكافحة تبييض الاموال و الى اي حد تقلصت هذه العمليات ؟

– في إطار الجهود التي يبذلها المجتمع الدولي، قامت بلادنا بجهود كبيرة في حدود الإمكانيات المتاحة بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب والتي كان لها دور في حماية القطاع المالي والمصرفي من التورط في اي عمليات غسل أموال او تمويل الارهاب.

فمنذ وقت مبكر وتحديدا منذ بداية عام ٢٠٠١ تصدر البنك المركزي الجهود الوطنية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، حيث تم اتخاذ العديد من الاجراءات في هذا المجال ابتداءً من إيجاد البنية التشريعية والمؤسسية –التنسيق مع الجهات المحلية ذات العلاقة وكذا التعاون مع المجتمع الدولي، كان لذلك دور فاعل في حماية المؤسسات المالية والمصرفية من مخاطر عمليات غسل الأموال وتمويل الارهاب.

قام البنك المركزي بإنشاء وحدة لجمع المعلومات عن عمليات غسل الأموال وكذا تم تشكيل لجنة وطنية عليا لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب مكونة من العديد من الجهات المعنية في الدولة و من ضمنها البنك المركزي تطبيقا للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠٠٣ بشأن مكافحة غسل الأموال، كما يوجد الآن مشروع قانون جديد يواكب التطورات في هذا المجال معروض على مجلس النواب لاستكمال الإجراءات الدستورية لإصداره وانشاء الله يرى النور قريباً.

نعتقد بأن القطاع المصرفي اليمني في مأمن من عمليات غسل الأموال او تمويل الإرهاب نظرا لما يتسم به القطاع من سمات حيث يعتبر تقليدياً بسيطاً ومحدوداً بحيث يسهل تتبع اي محاولات لغسل الأموال.

ومع ذلك يقوم البنك المركزي بتوزيع القوائم الصادرة عن مجلس الأمن والتي تتضمن اسماء العناصر والمنظمات الارهابية على جميع المصارف وشركات ومنشآت الصرافة العاملة في الجمهورية اليمنية، و التعميم بتجميد أي ارصدة ومنع التعامل مع تلك الاسماء الواردة في القائمة المذكورة بهدف حماية القطاع المالي والمصرفي من التورط في اي عمليات مشبوهة.

كما تقوم بلادنا في ظل الامكانيات المحدودة بعمل ما يمكن اتخاذه من اجراءات احترازية، الا اننا ما زلنا نؤكد على اهمية الدعم الفني من قبل الدول المتقدمة والمعنية بمكافحة غسل الأموال وتمويل الارهاب، لأن مثل هذه العمليات وخصوصا ما يتعلق بتمويل الإرهاب تتسم بالتعقيد لذلك لابد من مزيد من التعاون وايجاد آليات دولية لتتبع هذا النوع من التمويلات.

اجراءات احترازية لا حوافز

■ ما هي الحوافز التي يوفرها المركزي للمصارف لتعود الى دعم القطاعات الانتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟

– لا يوجد حوافز مباشرة يقدمها البنك المركزي للمصارف ولكنه يعمل على تهيئة بيئة مناسبة للمصارف من خلال برنامج الاصلاح المالي و الاداري الذي انتهجته الدولة ابتداءً من عام ١٩٩٥ من حيث البنية التشريعية والمؤسسية التي تساعد المصارف على المشاركة في تمويل القطاعات الاقتصادية المختلفة وللعب دورها في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد. مؤخرا وبهدف تحفيز المصارف تم القيام ببعض الاجراءات في هذا الصدد ونوجزها في ما يلي:

● تخفيض الفائدة التأشيرية على الودائع من ١٣٪ الى ١٢٪ ثم الى ١٠٪ وذلك بغرض تخفيض كلفة الاقتراض من البنوك أملاً في زيادة القروض والتسهيلات الممنوحة للقطاع الخاص.

● قام البنك المركزي بإجراء تعديلات في القوانين المنظمة للعمل المصرفي بما يسمح للمصارف التقليدية بفتح فروع اسلامية مستقلة بهدف تشجيع تلك المصارف في تمويل الانشطة الانتاجية كون المصارف الاسلامية بطبيعتها تقوم بتمويل قطاعات اقتصادية حقيقية.

● بالتنسيق مع وزارة المالية وبالتعاون مع صندوق النقد الدولي وكذا البنك الاسلامي للتنمية ، نعمل على استكمال الاجراءات الضرورية اللازمة لاصدار صكوك اسلامية كأداة استثمارية جديدة للمصارف الاسلامية والتقليدية من خلالها سيتم تمويل المشاريع الاستثمارية للحكومة اليمنية .

● تم اصدار قانون بنوك التمويل الأصغر بهدف تنويع مصادر التمويل للمشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر كإحدى الوسائل التي تمكن الفقراء من كسب العيش والانتاج. وتم افتتاح بنك الأمل للتمويل الأصغر الذي نأمل ان يحقق الأهداف المرجوة من تأسيسه والوصول الى الفئة المستهدفة.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر «البيان الاقتصادية» على الدور المهم الذي تلعبه من اجل رفع مستوى الوعي لدى المجتمع العربي في القضايا الاقتصادية والاجتماعية المتنوعة ومتابعة الاحداث الهامة على المستويين الإقليمي والدولي ومتابعة كل ما هو جديد. ■

حمود بن سنجور الزدجالي (البنك المركزي العماني):

ضرورة تفعيل متطلبات بازل في ما خص الملاءة وادارة السيولة والرقابة

اعتبر محافظ البنك المركزي العماني حمود بن سنجور الزدجالي اجراءات البنوك المركزية العربية المتخذة في مواجهة تداعيات الازمة المالية كافية.

وشرح بعض الاجراءات التي اتخذها المركزي العماني في هذا الاطار، مطالبا بتفعيل متطلبات لجنة بازل في ما خص الملاءة المالية وادارة السيولة واجراءات التفتيش والرقابة، مجاهرا بتأييده فكرة المصارف الشاملة، مطمئنا الى عودة الثقة بالاسواق الخليجية خصوصا مع تحسن اسعار النفط خلال النصف الثاني من ٢٠٠٩.

متابعة للاجراءات الاحترازية

■ في رأيكم، هل تعتبر الاجراءات التي اتخذتها المصارف المركزية في العالم العربي كافية، وهل هناك حاجة الى تدابير جديدة سنة ٢٠١٠؟

– تعتبر الاجراءات التي اتخذتها البنوك المركزية عام ٢٠٠٩ كافية لمواجهة تداعيات الازمة المالية العالمية على اسواقنا العربية.

وتتابع الحكومات والمصارف المركزية التطورات العالمية وهي لن تتوانى عن اتخاذ اجراءات احترازية اذا دعت الحاجة لذلك سنة ٢٠١٠.

تفعيل متطلبات لجنة بازل

■ هل يمكن ان تشهد معايير بازل تعديلات عدة مواكبة للتغيرات المالية في العالم؟

– تبحث الاسواق العالمية ودول مجموعة العشرين ولجنة بازل باستمرار في اسباب حدوث الازمة المالية عام ٢٠٠٨، وقد تتخذ بعض التدابير لتفعيل نظام الرقابة على المصارف وتعزيز رؤوس اموالها.

هذا ومن الواجب تفعيل متطلبات لجنة بازل في ما خص الملاءة المالية، ادارة السيولة واجراءات التفتيش والرقابة المفروضة من الجهات المسؤولة.

مع تحسن اسعار النفط خلال النصف الثاني من ٢٠٠٩ عادت الثقة بالاسواق الخليجية تدريجا

اجراءات المركزي العماني

■ ما هي التدابير التي ارساها المركزي العماني في السوق المحلي؟

– ارسى البنك المركزي العماني مجموعة اجراءات احترازية في السوق المحلي قبل وقوع الازمة العالمية، ساهمت في حماية المصارف العمانية وتحصينها.

ومن هذه التدابير عدم السماح للبنوك باستثمار الاموال في ادوات مسمومة والتوسع في التمويل العقاري وتمويل الاسهم.

كما حددنا نسب الاقراض المخصصة للافراد والشركات والمؤسسات.

المصارف الشاملة لخدمات افضل

■ هل ترون ان الصيرفة الاسلامية استطاعت تفادي الازمة اكثر من التقليدية؟

– لا مصارف اسلامية في سلطنة عمان، ونحن من مؤيدي فكرة المصارف الشاملة التي تعد الوسيلة الافضل لخدمة الاقتصادات الخليجية.

■ لمَ احجمت سلطنة عمان عن المشاركة في مشروع العملة الخليجية الموحدة؟

– منذ البداية، لم تشارك عمان في هذا المشروع بناء على قرار الجهات المسؤولة، فأوضاعنا الاقتصادية لا تسمح لنا بالمشاركة، لكن نتمنى التوفيق للدول التي ستشارك في العملة الخليجية الموحدة.

عودة الثقة بالاسواق الخليجية

■ ما هي توقعاتكم لسنة ٢٠١٠؟

– كان العام ٢٠٠٩ صعبا على المؤسسات والاقتصادات العربية، لكن مع تحسن اسعار النفط خلال النصف الثاني من ٢٠٠٩ عادت الثقة بالاسواق الخليجية تدريجا.

وهذا ما نتمنى تعزيزه سنة ٢٠١٠ الى جانب تمكن الحكومات من تمويل مشاريع تنموية اضافية تحرك عجلة اقتصادات دول المنطقة. ■

د. سنان الشبيبي (حاكم المصرف المركزي العراقي):

تداعيات الازمة انحصرت بتراجع الطلب على المشتقات النفطية

اعتبر حاكم المصرف المركزي العراقي د. سنان الشبيبي ان تداعيات الأزمة المالية العالمية انحصرت بتراجع الطلب على المشتقات النفطية كون أسواق المشتقات المالية التي تضررت عالمياً نادرة جداً في المنطقة. وشدّد الشبيبي على ضرورة مراجعة معايير بازل، خصوصاً لجهة تفعيل وسائل الإشراف والرقابة، مطمئناً الى ان المصرف المركزي العراقي حقق تقدماً في مجال مكافحة عمليات تبييض الأموال.

تأثير محدود للأزمة

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية، فأية استراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب أضرار الأزمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل لهذه الأضرار؟

– تأثير الأزمة المالية كان محدوداً أساساً لأنها أثرت على أسواق المشتقات المالية النادرة جداً في المنطقة، وبالتالي انحصرت تداعيات الأزمة بتأثيرات غير مباشرة جاءت نتيجة تباطؤ النمو في الدول العربية، الذي انعكس بدوره تراجعاً للطلب على المشتقات النفطية في الدول العربية.

إزاء هذه الإنعكاسات، اتخذنا تدابير خاصة أبرزها تتعلق بالتحوّط، كما نصحنا المصارف التجارية بأن تعتمد التدابير ذاتها في علاقاتها، وهي استجابت رغم انها أصلاً لم تتأثر كثيراً بتداعيات الأزمة بسبب ضعف علاقاتها مع الأسواق الدولية.

تعديل معايير بازل

■ بعد الأزمة التي أطاحت بمصارف عالمية عملاقة، هل تجدون وفقاً لخبرتكم ضرورة تعديل معايير بازل، وما هي اقتراحاتكم؟

– أرى ضرورة تعديل معايير بازل وتحديداً في ما يتعلق بكفاية رأس المال والمسائل المتعلقة بالإشراف والرقابة، وينسحب الأمر على جميع المصارف في ما لو أرادت الاستمرار والبقاء في الأسواق.

■ ما هي الحوافز التي يوفرها مصرفكم للمصارف لتعود الى دعم القطاعات الإنتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟

– أظهرت الازمة المالية مخاطر الإقراض وبناء على ذلك، نشجّع ونسهّل للمصارف التجارية الإستثمار في أصول حقيقية كونها منتجة وسهلة المراقبة.

تقدم في مكافحة التبييض

■ هل يقوم مصرفكم بإجراءات لمكافحة تبييض الأموال وهل حالت هذه الإجراءات دون حصول عمليات تبييض؟

– لدينا قسم فعال لمكافحة تبييض الأموال وهو يعمل وينسّق مع الدول كافة. حققنا بعض التقدّم في هذا الإطار ولكن تنتظرنا تحديات كون نظامنا ليبرالياً. ■

أكبر خمسة مصارف تجارية خاصة في العراق

١) مصرف الشمال
٢) مصرف الوركاء
٣) مصرف آشور الدولي
٤) مصرف الشرق الأوسط
٥) مصرف الاستثمار العراقي

قائمة بأسماء المصارف الحكومية في العراق

١) المصرف العراقي للتجارة
٢) مصرف الرافدين
٣) مصرف الرشيد
٤) المصرف الزراعي
٥) المصرف العقاري

قائمة بأسماء المصارف الخاصة التجارية في العراق

بلغ عدد المصارف الخاصة التجارية في العراق في منتصف العام الماضي (٢٠٠٩) ٣٠ مصرفاً وهذه أسماؤها:

١) بغداد
٢) التجاري العراقي
٣) العراقي الإسلامي للإستثمار والتنمية
٤) الاستثمار العراقي
٥) البصرة الدولي للإستثمار
٦) الشرق الأوسط العراقي للإستثمار
٧) المتحد للإستثمار
٨) الأهلي العراقي
٩) الإئتمان العراقي
١٠) دار السلام للإستثمار
١١) بابل
١٢) الاقتصاد للإستثمار والتمويل
١٣) سومر التجاري
١٤) الوركاء للإستثمار والتمويل
١٥) الخليج التجاري
١٦) الموصل للتنمية والإستثمار
١٧) الشمال للتمويل والإستثمار
١٨) الاتحاد العراقي
١٩) كوردستان الدولي للإستثمار والتنمية
٢٠) آشور الدولي للإستثمار
٢١) المنصور للإستثمار
٢٢) البلاد الإسلامي للإستثمار
٢٣) التعاون الإقليمي الإسلامي
٢٤) دجلة والفرات للتنمية والإستثمار
٢٥) عبر العراق
٢٦) اميرالد
٢٧) إيلاف الإسلامي
٢٨) الهدى
٢٩) الوطني الإسلامي
٣٠) جيهان الإسلامي

الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني (مصرف قطر المركزي):

استراتيجيتنا وتعاميمنا جنبت القطاع المصرفي أضرار الأزمة المباشرة وغير المباشرة

اجاب الشيخ فهد بن فيصل آل ثاني نائب محافظ مصرف قطر المركزي على اسئلة «البيان الاقتصادية» مشيرا الى الاستراتيجية التي اعتمدها والتي اتاحت للبنوك القطرية تجنب اضرار الازمة. ورأى وجوب تعديل معايير بازل لا سيما تلك المتعلقة بالاعتماد بشكل اساسي على مؤسسات التقييم الدولية.

ولم يمانع الشيخ في توسع الجهاز المصرفي نحو الاسواق الخارجية لضيق الاسواق المصرفية مع التزام جانب الحيطة والحذر وان يكون في اضيق حدود ممكنة. وعرّج على موضوع مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب معددا الاجراءات التي اتخذها المركزي القطري للحيلولة دون وقوع عمليات غسل الاموال وتمويل الارهاب في دولة قطر.

واذ تحدث عن دعم المركزي والحكومة للمصارف لبث الثقة والطمأنينة لدى الجمهور، اكد ان المركزي واصل وسوف يواصل جهوده من اجل تهيئة الظروف الملائمة امام القطاع المصرفي لتطوير خدماته.

استراتيجية لتجنب الاخطار

■ استطاعت معظم المصارف المركزية العربية تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية. فأية إستراتيجية اتبعها مصرفكم كي يتمكن من تجنب أضرار الأزمة وتجنيب القطاع المصرفي ككل هذه الأضرار؟

– إن أهم ملامح تلك الإستراتيجية تتمثل في انتهاج سياسة تحول دون التعرض للأضرار المباشرة للأزمة، حيث شكل قانون وتعليمات المصرف معضداً بالرقابة الميدانية والمكتبية سياجاً واقياً للبنوك من التعرض للمخاطر المباشرة للأزمة المالية، ولاسيما مخاطر المنتجات المركبة والتي كانت أهم أسباب الأزمة العالمية. كما اعتمد المصرف أيضاً إستراتيجية تتيح له تجنب أضرار المخاطر غير المباشرة للأزمة من خلال المتابعة والرقابة اليومية وأنظمة فعالة للإنذار المبكر، للوقوف على أية مشاكل قد تواجه أي بنك والعمل على معالجتها بهدوء وبدون إثارة أي تصريحات أو تلميحات لتجنب إشاعة الذعر بين جمهور المتعاملين.

وعلى المستوى العام فقد تم احتواء الأزمة المالية العالمية وإجهاض الآثار السلبية المحتملة لها على الجهاز المصرفي بدولة قطر من خلال عدد من المبادرات الرئيسية أهمها ما يلي:

١– في أواخر عام ٢٠٠٨ وبالتنسيق مع جهاز قطر للاستثمار، تقرر قيام الجهاز بالمساهمة في دعم رؤوس أموال البنوك القطرية المدرجة في بورصة قطر بنسبة تتراوح ما بين ١٠ و٢٠٪، وذلك بهدف تعزيز قدرة البنوك الوطنية على تمويل مشروعات التنمية بشكل أوسع وعدم التأثر بشح السيولة على المستوى العالمي من ناحية، وتأكيد ثقة الحكومة في الأوضاع المالية للبنوك بما يؤدي إلى طمأنة جمهور المتعاملين على قوة ومتانة الوضع المالي للبنوك من ناحية أخرى. وقد قام جهاز قطر للاستثمار في بداية العام الجاري ٢٠٠٩ بزيادة رؤوس أموال البنوك القطرية بنسبة ٥٪، وقد شمل هذا الإجراء كافة البنوك القطرية باستثناء بنك قطر الوطني.

٢– قامت الحكومة خلال شهر آذار (مارس) ٢٠٠٩ بشراء محافظ الاستثمارات المحلية في بورصة قطر، وهي المحافظ التي ترغب البنوك الوطنية ببيعها، حيث بلغ إجمالي قيمة الاستثمارات المباعة ٦,٥ مليار ريال.

٣– قامت الحكومة خلال شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ بتنفيذ برنامج خاص بشراء القروض والاستثمارات العقارية التي ترغب البنوك الوطنية في بيعها، وقد بلغ إجمالي قيمة البرنامج نحو ١٤,٤ مليار ريال، وذلك بهدف دعم التمويل العقاري.

وجوب تعديل معايير بازل

■ بعد الأزمة التي أطاحت بمصارف عالمية عملاقة. هل تجدون وفقاً لخبرتكم ضرورة لتعديل معايير بازل وما هي اقتراحاتكم؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية قد أوضحت أن هناك فعلاً حاجة ملحة لتعديل بعض معايير بازل حتى تجنب النظام المصرفي العالمي من الوقوع تحت وطأة أزمة مالية مماثلة، وفي رأينا أنه يجب تعديل بعض تلك المعايير ولاسيما تلك المتعلقة بالاعتماد بشكل أساسي على مؤسسات التقييم الدولية، مع ضرورة العمل على إيجاد أسلوب أكثر واقعية بالنسبة للطريقة المعيارية. كذلك لابد وأن تشتمل معايير بازل على وضع آليات لقياس السيولة والمشتقات المالية المركبة بحيث تدخل في نسبة كفاية رأس المال، وهو ما تفتقده معايير بازل حالياً.

الحيطة والحذر في التوسع

■ كيف تنظرون إلى التوسع المصرفي العربي نحو الأسواق الخارجية في الوقت الراهن؟ وما هي سياسة مصرفكم بهذا الشأن؟

– كما ذكرتم أنتم سابقاً إن معظم المصارف المركزية العربية استطاعت تجنب تداعيات الأزمة المالية العالمية، وهو ما يحمل في طياته إشادة بالسياسات المتبعة من قبل هذه المصارف. وكما تعلمون فإن ضيق بعض الأسواق المحلية يفرض على الجهاز المصرفي التوسع نحو الأسواق الخارجية، وهو أمر بلا شك محمود إذا ما تم في إطاره الصحيح والسليم. أما في الوقت الراهن ومع تداعيات الأزمة المالية العالمية على الأجهزة المصرفية في شتى أنحاء العالم ومن ضمنها بطبيعة الحال الأسواق الدولية؛ فإن التوسع المصرفي العربي نحو الأسواق الخارجية يجب أن يلتزم جانب الحيطة والحذر، وأن يكون في أضيق حدود ممكنة. أما بالنسبة لسياسة مصرف قطر المركزي في هذا الشأن فإنها تنظم الاستثمارات المصرفية القطرية خارج الدولة من خلال تعليمات متكاملة على الإشراف المجمع على التجمعات المصرفية والتوسع الدولي، كما أن الجهاز المصرفي القطري يتوخى دائماً جانب الحيطة والحذر من خلال إتباع إدارة راشدة للحوكمة، ولإدارة المخاطر مع أخذ تأثيرات السيولة ومخاطر السوق في الاعتبار، وقد انعكست هذه السياسة الحذرة في وضع صافي الموجودات الأجنبية، حيث تزيد المطلوبات الأجنبية حالياً بنحو ١٢ مليار ريال (تبلغ الموجودات الأجنبية للبنوك التجارية في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ نحو ٧٨,٧ مليار ريال، بينما تزيد المطلوبات الأجنبية للبنوك عن ٩٠,٤ مليار ريال) بينما كان الوضع قبل اندلاع الأزمة المالية معكوساً حيث كانت الموجودات الأجنبية

للبنوك تزيد عن مثيلتها من المطلوبات بنحو ٤٤,٧ مليار ريال في شباط (فبراير) من عام ٢٠٠٧ (بلغت الموجودات الأجنبية للبنوك التجارية في ذلك التاريخ نحو ٦٢,٦ مليار ريال، بينما لم تتجاوز المطلوبات الأجنبية للبنوك نحو ١٧,٩ مليار ريال).

اجراءات فاعلة لمنع غسل الاموال

■ هل حالت الإجراءات المتخذة من قبل مصرفكم لمكافحة غسل الأموال دون حصول عمليات غسل؟ وإلى أي حد تقلصت هذه العمليات؟

– لقد حرص مصرف قطر المركزي منذ بداية تعامله مع موضوع مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب على اتخاذ كافة الإجراءات والوسائل التي تساعد على مكافحة هذه الجرائم، وتوفير الحماية اللازمة للمؤسسات المالية العاملة في دولة قطر من المخاطر المترتبة عليها. وقد اشتملت الإجراءات التي قام بها المصرف على الجوانب الآتية:

١– إصدار ضوابط رقابية وتعميمها على كافة المؤسسات المالية، حيث ترسم هذه الضوابط السياسة العامة التي يتعين على المؤسسات المالية تنفيذها في مجال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، كما تنظم هذه الضوابط الإجراءات والأنظمة التي يجب تطبيقها في المجال المذكور. وغني عن القول إن المصرف يهتم بمراجعة وتحديث تلك الضوابط الرقابية بصورة مستمرة للتوافق مع المعايير الدولية الصادرة بشأن مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، كما يحرص المصرف على متابعة المستجدات والتطورات الدولية وانعكاساتها على تلك الضوابط الرقابية.

٢– إنشاء قسم لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب ضمن الهيكل التنظيمي لإدارة الإشراف والرقابة المصرفية.

٣– التعاون مع وحدة المعلومات المالية تعاوناً وثيقاً في مجال رسم السياسات والأنظمة، وكذلك في مجال العمل التشغيلي المتعلق بإخطارات العمليات المشبوهة في غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

٤– تنفيذ القرارات الصادرة عن مجلس الأمن الدولي بشأن تجميد الأموال والأصول المالية المملوكة للإرهابيين والمنظمات الإرهابية التي ترد أسماؤها في قوائم مجلس الأمن، وذلك بصفته السلطة الرقابية المشرفة على المؤسسات المالية العاملة في دولة قطر.

٥– التعاون مع كافة السلطات الرقابية وجهات إنفاذ القانون لتنفيذ السياسة العامة في الدولة في مجال مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

نوفر المناخ المناسب للبنوك المحلية لمجابهة المنافسة الحرّة مع البنوك الأجنبية

وأخيراً فهناك تكامل بين الدور الذي يقوم به مصرف قطر المركزي في هذا المجال والمهام التي تقوم بها وحدة المعلومات المالية القطرية، ولا شك في أن الإجراءات والسياسات السابقة تساعد بقوة في الحيلولة دون وقوع عمليات غسل الأموال أو تمويل الإرهاب في دولة قطر.

المركزي وفر السيولة وضخها في الجهاز المصرفي

■ ما هي الحوافز التي يوفرها مصرفكم للمصارف لتعود إلى دعم القطاعات الإنتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط؟

– كما سبق وذكرت لكم، فقد قام المصرف وبدعم كامل من الحكومة ببث الثقة والطمأنينة لدى الجمهور، مع العمل على توفير السيولة الكافية للقطاع المصرفي نفسه من خلال المساهمات في رؤوس الأموال وشراء بعض المحافظ الخاصة بالاستثمارات وأيضاً بالقروض العقارية، إضافةً إلى توفير أدوات لدعم السيولة مثل نافذة الائتمان التي أطلقها المصرف بعد اندلاع الأزمة المالية العالمية والتي تتيح للبنوك الاقتراض من مصرف قطر المركزي بمعدل ٣٪، بالإضافة إلى الأدوات التقليدية لضخ السيولة في الجهاز المصرفي مثل عمليات الريبو الخاصة بالأوراق المالية الحكومية والتي تتيح للبنوك الحصول على سيولة لآجال أسبوعين وشهر، ونظام سوق النقد القطري والذي يتيح للبنوك الإيداع لدى المصرف أو الاقتراض منه لليلة واحدة. ويلاحظ إنه ولدعم القطاعات الإنتاجية عن طريق تمويلها بأفضل الشروط فقد تم في عام ٢٠٠٧ تحويل بنك قطر للتنمية الصناعية (وهو بنك صناعي متخصص تم إنشاؤه في عام ١٩٩٧ بواسطة الحكومة وبمشاركة البنوك الوطنية لتمويل المشروعات الصناعية الصغيرة ومتوسطة الحجم) إلى بنك حكومي ورفع رأسماله المصرح به إلى خمسة مليارات ريال، وتغيير مسماه إلى بنك قطر للتنمية، مع توسيع دائرة نشاطه لتشمل إلى جانب القطاع الصناعي قطاعات أخرى منها التعليم والصحة والإسكان والزراعة.

كل التسهيلات للتطوير والتحديث

■ كلمة أخيرة؟

– في ختام حديثنا أود أن أوضح إن مصرف قطر المركزي واصل، وسوف يواصل، جهوده المبذولة من أجل تهيئة الظروف الملائمة أمام القطاع المصرفي القطري لتقديم مختلف الخدمات المصرفية التي تدعم أنشطة الاقتصاد الوطني، مع توفير المناخ المناسب للبنوك المحلية من أجل تطوير خدماتها المصرفية وتحديثها حتى تتواكب مع أحدث المعايير الدولية بما يمكنها من مجابهة المنافسة الحرة مع البنوك الأجنبية لتقديم الخدمات المالية، وفي ذات الوقت اتخاذ الإجراءات والتدابير الاحترازية المناسبة بهدف المحافظة على متانة ومنعة الجهاز المصرفي، والحد من المخاطر المصرفية والمالية التي يمكن أن يتعرض لها هذا الجهاز خلال مزاولته لأعماله وأنشطته. ولعل ذلك هو ما ساعد على احتواء الأزمة المالية العالمية وتجنيب الجهاز المصرفي بدولة قطر الآثار السلبية لها. ■

مبنى مصرف قطر المركزي

د. محمد الجاسر (مؤسسة النقد العربي السعودي - ساما)

كانت سياستنا النقدية موضع انتقاد واليوم يريد اقتفاؤها الكثيرون

كل اللغط الذي دار في الأوساط الاقتصادية السعوديةحول الموقف المتشدّد والمحافظ لمؤسسة النقد العربي السعودي – ساما – من مسائل التمويل والإقراض، وضع له حداً الدكتور محمد بن سليمان الجاسر محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) بتأكيده بالأرقام أمام عشرات الاقتصاديين السعوديين ان حجم ما تقدمه البنوك المحلية للإسهام في أنشطة القطاع الخاص بلغ ٧٢٣,٤ مليارات ريال حتى نهاية ٢٠٠٩.

وتطرق الى مسألة دعم المنشآت والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وما شكا منه المطورون العقاريون، والذي تمثل بإحجام المصارف عن تمويل المشروعات الحيوية، مطالبين بإنشاء بنك للمقاولين. وهنا ما رد به سعادة المحافظ:

المحافظة سياسة مؤسسة النقد

شدّد **الجاسر** على ان البنوك السعودية لديها من القدرة والملاءة المالية ما يجعلها تفي بمتطلبات السوق الإقراضية المحلية، بيد أنه لفت الى ان تلك البنوك وهي التي تعمل في الأساس بمدخرات المواطن، يقع على عاتقها مسؤولية المحافظة على تلك المبالغ، لذا لن تبادر بالمسارعة في تحقيق طلب القرض دون استيفاء اشتراطات «مستوى الأمان» لسداد الدين.

وأضاف **الجاسر**: ان المحافظة هي سياسة مؤسسة النقد التي تمضي فيها بشكل حكيم وحصيف، وان تجربة السعودية في السياسة النقدية والمالية بعد ان كانت مثار جدل لكثير من مؤسسات التقييم العالمية، سجلت بادرة تبحث عن اقتفائها أثر أبرز مؤسسات التشريع المالي حول العالم. وقال «كان أكبر انتقاد للمملكة هو المبالغة في المحافظة وزيادة المخصصات، بينما الآن لجنة (بازل) و(مجموعة العشرين) تطلبان تجربة السعودية، مقدرتين نجاحها الباهر».

ورفض محافظ مؤسسة النقد الادعاءات حول ضبابية الإفصاح في القطاع المالي السعودي، حيث اكد انه عكس ذلك تماماً، مشدداً على ان المعلومات دائماً تحدّث ومتوافرة على موقع المؤسسة، مما يجعلها أكثر إفصاحاً، بما في ذلك البنوك المحلية التي دائماً ما تبادر قبل البنوك العالمية للإعلان عن قوائمها المالية فور بدء فترة الإعلان بأيام.

مجموعتا «سعد والقصيبي»

وقال حول ملف المجموعتين المتعثرتين في السعودية سعد والقصيبي وإفصاح البنوك المركزية في بعض الدول القريبة: «لم تصرح الجهات المصرفية الإشرافية في الدول الاخرى عن من أصبح لديه تعثر، بل كانت انتقائية. ليس من الحصافة الكشف عن أسماء لأن العمل المصرفي جزء من المخاطر، لذا هناك أنظمة وقوانين تتعلق بذلك في البنوك». وتابع «هل يريد قطاع الأعمال ان تكون البنوك مشهّرة بالشركات والمؤسسات.. يجب ان تدار العملية بحرفية متوافقة مع الانظمة العالمية». وتناول المحافظ سياسة سعر الصرف، حيث جزم بأن استقرار سعر الصرف عند مستواه الحالي خفف من تبعات ومخاطر تقلبات أسعار الصرف وهيأ المجال لأصحاب الأعمال الذين لهم تعاملات خارجية للتركيز على المخاطر الأخرى، إضافة الى فوائده الإيجابية على البيئة الاستثمارية.

الأسباب الإقتصادية لربط الريال بالدولار ما زالت قائمة

ربط الريال بالدولار

وحول ربط الريال بالدولار قال انه جاء لأسباب اقتصادية بحتة ما زالت قائمة، منها ان معظم صادرات المملكة مقومة بالدولار، كما ان نحو ثلثي وارداتها تسعر وتدفع قيمتها بالدولار، إضافة الى تأثيرها على الأوضاع المالية العامة للدولة من خلال المحافظة على قيمة ايرادات النفط، مشيراً الى ان الدولار يعد العملة التي تتداول وتسعر بها معظم السلع في العالم، حيث ان نسبة ٦٠ في المئة من احتياطات العالم ما زالت مقوّمة بالدولار.

الاستقرار النقدي

وقال المحافظ ان مؤسسة النقد تسعى الى المحافظة على الاستقرار النقدي والمالي في الاقتصاد الوطني باستخدام كل الأدوات المتاحة وبتنسيق مستمر مع الجهات الاقتصادية الأخرى، عبر مراقبة مؤشرات الاقتصاد الكلي، وتوفير السيولة الملائمة، وبذل الجهود لاستقرار المستوى العام للأسعار.

سياسة رقابية متحفظة

ولفت في حديثه الذي نقلته حرفياً «الشرق الأوسط» الى دور الإشراف على القطاع البنكي حيث تنتهج سياسة رقابية متحفظة تعتمد على مبادئ الإشراف الفعال، وتطبيق معايير المحاسبة الدولية، موضحاً ان متوسط نسبة كفاية رأس المال لدى البنوك بلغ ١٦,٢ في المئة بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٩، بينما لم تتجاوز نسبة القروض المشكوك في تحصيلها الى إجمالية الإقراض البنكي للفترة نفسها ٣ في المئة.

بيئة مؤاتية للاستثمار

وقال في ختام حديثه: ان جل اهتمام «مؤسسة النقد» هو توفير بيئة مؤاتية للاستثمار تتميز باستقرار نقدي ومالي ومصرفي يبث الطمأنينة في قطاع الأعمال ويساعد على النمو، مؤكداً لرجال الأعمال ان النظام المالي المحلي في وضع متميز، وساعد في تفادي أسوأ آثار الأزمة المالية العالمية، بل أصبح محل اهتمام على نطاق واسع عالمياً. ■

الشيخ سالم عبد العزيز الصباح (محافظ البنك المركزي الكويتي):

اجراءات المركزي أدت الى تعزيز متانة الجهاز المصرفي وزيادة قدرته على مواجهة الأزمة المالية العالمية

تزامن تقدمنا بأسئلتنا الى محافظ البنك المركزي الكويتي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح للإجابة عليها ليصار نشرها في هذا العدد الممتاز والذي عودنا الشيخ عبد العزيز ان يشارك فيه أسوة بمعظم محافظي البنوك المركزية العربية، مع إدلائه بحديث مطول الى الزميلة القبس تناول فيه نسبة ٨٠ في المئة من الأسئلة التي وجهناها اليه لذلك نقتطف من الحديث ما يتلاقى مع أسئلتنا.

حزمة اجراءات سريعة وناجعة

■ **ما هي الإجراءات التي اتخذت للحدّ من خطر الأزمة على ا لبنوك؟**

– في مواجهة انعكاسات الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي، والوضع الاقتصادي بصفة عامة، اتخذ بنك الكويت المركزي اعتباراً من تشرين الاول (أكتوبر) من عام ٢٠٠٨ حزمة متكاملة من الإجراءات المتمثلة في ضخ السيولة في الجهاز المصرفي لفترات استحقاق مختلفة. وادخال تعديل في بعض النسب الرقابية بهدف تخفيف ضوابط الاقراض بما يسمح للبنوك بتوسيع المساحة الاقراضية لديها. ومن ضمن الإجراءات التي اتخذها البنك المركزي في هذا الشأن رفع الحد الأقصى لنسبة القروض الى الودائع من ٨٠٪ الى ٨٥٪. والسماح للبنوك باعتبار العقارات من ضمن الكفايات المقبولة لتخفيف المخاطر الإئتمانية لغرض احتساب نسبة كفاية رأس المال (بازل ٢) وتخفيف نسبة متطلبات السيولة من ٢٠ الى ١٨٪.

هذا وفي ما يتعلق باجراءات السياسة النقدية في مجال سعر الفائدة فقد قام بنك الكويت المركزي واعتباراً من ٢٠٠٨/١٠/٨ بإجراء خمسة تخفيضات في سعر الخصم آخرها بتاريخ ٢٠٠٩/٥/١٤ ليصل سعر الخصم الى ٣,٠٪ من ٥,٧٥٪ علماً بأن سعر الخصم في دولة الكويت هو سعر محوري تتحرك فوقه أسعار الفائدة على القروض ضمن هوامش معينة.

كذلك فقد صدر في شهر تشرين الأول (نوفمبر) ٢٠٠٨ قانون ضمان الودائع في البنوك كإجراء يهدف في المقام الأول الى تعزيز القدرة التنافسية للبنوك في دولة الكويت. بالإضافة الى ما تقدم، فقد قام بنك الكويت المركزي بإعداد مشروع بقانون بشأن تعزيز الاستقرار المالي في الدولة. وقد صدر المرسوم بقانون في شهر آذار (مارس) ٢٠٠٩. ويتسم هذا البرنامج بالشمولية ويقوم على ثلاثة محاور أساسية، يتمثل المحور الأول منها في الجوانب الاستباقية والاحترازية بشأن تحصين القطاع المصرفي وحمايته من أي انعكاسات سلبية للأزمة المالية العالمية، والذي يعتبر المدخل الأساسي لتعزيز الاستقرار المالي في الدولة نظراً لأن البنوك تشكل محور القطاع المالي والتي من خلالها تتم حركة تدفقات الأموال في ما بين مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وفي ما بين الاقتصاد الوطني والعالم الخارجي. ويمثل المحور الثاني الجوانب المتعلقة بتحفيز النشاط الاقتصادي من خلال حث وتشجيع البنوك على تمويل قطاعات النشاط الاقتصادي المحلية المنتجة، في حين التعليمات الجديدة سارية اعتباراً من نهاية حزيران (يونيو) ٢٠٠٩.

وعلى النحو الذي سبقت الإشارة اليه فإن توجيهات بنك الكويت المركزي ستكون باتجاه قيام هذه البنوك بتعزيز إدارات المخاطر لديها، وتعزيز هيكلة الميزانية من خلال تدعيم الضمانات بالإضافة الى تعزيز متانة المراكز المالية لهذه البنوك من خلال بناء المزيد من المخصصات المحددة وتدعيم القاعدة الرأسمالية لديها. ومن جانب آخر، وفي إطار عملية المراجعة المستمرة من قبل بنك الكويت المركزي لما هو مطبق من تعليمات بشأن تطوير وتحديث ما يصدره من تعليمات الى البنوك، فإن بنك الكويت المركزي يراجع بصورة منتظمة هذه التعليمات ويحدّثها بما يتناسب مع التطورات في معايير الرقابة الدولية، وذلك بالإضافة الى ان البنك المركزي يقوم بمتابعة ودراسة الأمور كافة التي من شأنها تعزيز متانة الجهاز المصرفي وزيادة قدرته على مواجهة آثار الأزمة المالية العالمية.

شركات الاستثمار أشكال والوان

■ **كيف تنظرون الى مستقبل شركات الاستثمار بعد ظهور بعض تداعيات الأزمة على عدد من وحدات هذا القطاع؟**

– ان متابعة أوضاع شركات الاستثمار وبياناتها المالية تفصح عن اختلاف أوضاع تلك الشركات بين بعضها البعض، فهناك شركات حققت خسائر كنتيجة أساسية لتراجع قيم الأصول المالية والعقارية في الأسواق المحلية والخارجية من جراء الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، وهناك شركات حققت أرباحاً وشركات تعاني من مشاكل في السيولة، كذلك من الشركات من يقع في دائرة الشك وفي قدرتها على الاستمرار في ظل عدم تفعيل خطط لإعادة هيكلة الشركة وجدولة ديونها.

ولقد تضمن المرسوم بقانون رقم ٢ لسنة ٢٠٠٩ بشأن تعزيز الاستقرار المالي في الدولة مجموعة من الوسائل التي تهدف الى معالجة أوضاع شركات الاستثمار التي تواجه مشاكل مالية، حيث تضمن الباب الثالث من المرسوم في الفصل الأول منه أساليب معالجة أوضاع شركات الاستثمار ذات الملاءة من خلال أسلوب من أسلوبين أو كليهما، أولهما ضمان الدولة ٥٠٪ من التمويل الجديد الذي تقدمه البنوك المحلية للشركات خلال ٢٠٠٩ و٢٠١٠، والثاني تقديم الدعم المناسب للشركة من قبل مساهميها أو من خلال الهيئة العامة للإستثمار والجهات الحكومية والهيئات والمؤسسات العامة، التي تجيز تشريعات إنشائها، وذلك بقروض أو تمويل مساند، أو إصدار الشركة سندات ملزمة التحول الى أسهم أو قابلة للتحول الى أسهم أو إصدار أسهم ممتازة أو إصدار أدوات مالية أخرى تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وهي أمور تتحدد في ضوء دراسة وتقييم لأوضاع الشركة من خلال جهة استشارية متخصصة. كذلك تضمن الفصل الثاني من ذلك الباب أداة جديدة على التشريعات الكويتية تسمح لبنك الكويت المركزي أو لشركة الاستثمار في حالة تعرض الشركة لصعوبات من شأنها ان تعوق الوفاء بالتزاماتها أو مواصلة نشاطها، بأن تطلب من رئيس الدائرة المختصة بالنظر في طلبات إعادة هيكلة الشركات والمنشأة وفقاً لأحكام المرسوم المشار اليه، التصريح لها باتخاذ اجراءات إعادة هيكلة الشركة لمعالجة أوضاعها، ويترتب على الحكم في موضوع الطلب بالتصديق على خطة إعادة هيكلة الشركة وقف كل إجراءات التقاضي والتنفيذ المدنية والتجارية المتعلقة بالتزامات الشركة، وهو إجراء يستهدف الحماية المؤقتة للشركة من الدائنين لحين معالجة أوضاعها.

خلاصة ذلك، ان المرسوم بقانون المشار اليه تضمن مجموعة من الوسائل التي تسهم في معالجة أوضاع شركات الاستثمار ذات الملاءة التي تعاني من مشاكل مالية قابلة للمعالجة بواحد أو أكثر من الأساليب المقررة في المرسوم. ومن المفهوم انه يمكن ان تكون لدينا شركات لا تتمتع بالملاءة التي تؤهلها للاستفادة من ضمان الدولة لـ ٥٠٪ من التمويل الجديد الذي تحصل عليه من البنوك المحلية وفقاً لأحكام الفصل الأول من الباب الثالث من المرسوم بقانون المشار اليه، ومن ثم فإنه بإمكان هذه الشركات الاستفادة من أحكام الفصل الثاني من الباب الثالث وذلك باتخاذ اجراءات الحماية من الدائنين إذا تبين لبنك الكويت المركزي جدوى خطة إعادة هيكلة الشركة، وان الأمر قد يتطلب الوقت الكافي لإعادة الهيكلة. ومن الطبيعي ان يترتب على عدم التزام هذه الشركات بخطة إعادة الهيكلة ان يتم إلغاء اجراءات الحماية من الدائنين وفي هذه الحالة سيكون مصير هذه الشركات التصفية.

ولا شك ان جهود الشركات في معالجة أوضاعها، سواء بالاستفادة من المرسوم بقانون المشار اليه أو من خلال جهودها الذاتية في إعادة هيكلة أوضاعها والتغلب على مشاكلها المالية هي التي ستحدد مستقبل هذه الشركات من حيث استمرارها أو خروجها من السوق. ■

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

الحظر الاقتصادي واتباع النظام المصرفي الإسلامي جنب المصارف السودانية الأزمة المالية

يقول د. صابر محمد حسن محافظ بنك السودان المركزي ان التأثير السلبي للأزمة المالية العالمية على الاقتصاد السوداني شمل كل القطاعات الاقتصادية الرئيسية. أما بالنسبة الى القطاع المصرفي فهو لم يتأثر بصورة مباشرة وذلك بسبب الحظر الاقتصادي المفروض على السودان من جهة وبسب اتباع النظام المصرفي الإسلامي من جهة أخرى.

ويعدد صابر ما حققه البنك المركزي من إنجازات وما أعطاه من مؤشرات. ولا يرى المحافظ الديناميكي وجود إمكانيات لدى كل المصارف السودانية لزيادة رساميلها الى الحد الكبير الذي تدخل به المصارف الأجنبية الى السودان، فيقترح الاندماج المصرفي على ان يبدأ هذا العام ٢٠١٠.

أبرز المؤشرات والإنجازات في البنك المركزي السوداني

لم نتأثر بالأزمة المالية

حول تأثير الأزمة المالية العالمية على السودان يقول د. **صابر** بصراحة ان التأثير السلبي للأزمة المالية العالمية شمل كل القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع مالية الحكومة. أما بالنسبة للقطاع المصرفي السوداني فهو لم يتأثر مباشرة وذلك بسبب الحظر الاقتصادي المفروض على السودان ويسبب اتباع المركزي للنظام المصرفي الإسلامي.

أخلاقيات المصارف الإسلامية

ويضيف: الجميع يعرف ان النظام المصرفي الإسلامي يحرم التعامل بالمشتقات المالية والتي كانت السبب الرئيسي في حصول الأزمة وتداعياتها. ولم ينفِ تأثير الأزمة غير المباشر على حجم موارد واستخدامات الجهاز المصرفي السوداني، هذا بالإضافة الى الضغوط الكبيرة التي سببها تآكل الاحتياطات الرسمية الخارجية على سعر الصرف وتأثير ذلك على الأوضاع المالية للمصارف في ظل الدولرة الكبيرة لميزانيات البنوك.

يمتدح د. **صابر** الصيرفة الإسلامية التي تشهد تنامياً كبيراً حتى في البلدان غير الإسلامية مثل بريطانيا وأميركا وفرنسا التي تفتح مصارفها نوافذ تمويل اسلامية مما يدل على اهتمام العالم بالصيرفة الإسلامية.

وإذ عدّد فوائد هذه الصيرفة توقف عند اتسام النظام الاقتصادي الإسلامي بالضوابط الأخلاقية وبمنع الغش والغَرر والجهالة كما وان مبادئه تقوم على المسؤولية الأخلاقية والاجتماعية.

مؤشرات وانجازات البنك المركزي

وحول إنجازات وسياسة البنك المركزي النقدية والمصرفية يعددها كما يلي (مأخوذة عن حديث له في مجلة اتحاد المصارف العربية).

أولاً: في مجال المؤشرات الكلية:

أ – المحافظة على الاستقرار النقدي بتحقيق نسبة تضخم أحادية الرقم (SINGLE-DIGIT INFLATION) وذلك باستهداف نمو متوازن في عرض النقود.

ب – استمرار زيادة النمو الاقتصادي برفع نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، وذلك بزيادة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي عن طريق زيادة التمويل للقطاع الخاص.

ج – تحقيق الاستقرار المستدام لسعر الصرف وذلك بزيادة مرونته في إطار نظام سعر الصرف المرن المدار.

د – زيادة بناء الاحتياطيات الأجنبية وتقليل عجز الحساب الجاري الى مستويات قابلة للإستمرار.

هـ – الاستمرار في ترشيد الطلب على النقد الأجنبي وزيادة العرض بالتركيز على تشجيع الصادرات غير البترولية، وكذلك تشجيع تدفقات الاستثمارات الأجنبية خاصة الإستثمارات المباشرة.

و – الاستمرار في تفعيل سياسات وبرامج التمويل الأصغر والتمويل ذي البعد الاجتماعي.

ثانياً: في مجال المؤشرات المصرفية:

أ – استكمال المرحلة الأخيرة من برنامج إعادة هيكلة المصارف والتي تهدف الى خلق كيانات مصرفية ذات ملاءة مالية عالية.

ب – العمل على النزول بنسبة الديون المتعثرة لتصبح في الحدود المقبولة عالمياً.

ج – دعم مؤسسات التمويل التنموي مع زيادة الاهتمام بالتمويل متوسط وطويل الأجل.

د – زيادة الوساطة المالية وذلك بزيادة الموارد والتمويل للقطاع الخاص بصفة عامة ولاقتصاد الجنوب بصفة خاصة.

هـ – تفعيل وتطوير آليات الرقابة غير المباشرة على النظام المصرفي المزدوج.

الاندماجات هي الأفضل

وحول عمليات الدمج المصرفي يقول: امتداداً لسياسات إصلاح الجهاز المصرفي وصولاً الى مراكز مالية قوية وتعزيزاً للكفاءة المالية، فقد تم وضع برنامج إصلاح وهيكلة الجهاز المصرفي والذي بدأ في العام ٢٠٠٠، وذلك برفع الحد الأدنى لرأس المال المدفوع الى ٣٠ مليون جنيه على مدى ثلاث سنوات (٢٠٠٠ – ٢٠٠٢) بمقدار ١٠ ملايين جنيه لكل عام، بعد ذلك برزت الحاجة لرفع الحد الأدنى لرؤوس أموال المصارف الى ٦٠ مليون جنيه على ثلاث مراحل تبدأ من العام ٢٠٠٧ وحتى العام ٢٠٠٩.

ونتيجة لولوج مصارف جديدة برؤوس أموال كبيرة مقارنة بالمصارف القائمة، ودخول المصارف المحلية سوق المنافسة المحلي والعالمي، ولتوفير رأسمال كاف لزيادة الأرباح وتحسين قيمة الأسهم السوقية وتنويع قاعدة الودائع وتحديث الخدمات ورفع تصنيف المصارف فقد تم تبني خيار الاندماج المصرفي. ■

الدكتور وليد علم الدين (رئيس لجنة الرقابة على المصارف)

١٠ سنوات كانـت كافيـة لـي وانـا مغـادر الـى القطـاع الخـاص

ملف بنـك المدينـة سـوّي ودفعـت امـوال المـودعيـن كـاملـة

منذ عرفناه على رأس لجنة الرقابة على المصارف يجيب د. وليد علم الدين على اسئلتنا بكل هدوء وموضوعية فلا يبحث عن عبارات منمقة ليتجنب الرد على اي سؤال.

ففي مقابلتنا الجديدة، وقبل انتهاء ولايته بأقل من شهر اجاب على اسئلتنا بالنسبة الى عمل لجنة الرقابة وكأنه مستمر فيها ينفذ سياسته ويحرص على ديمومة فريق عمله، ساعيا الى المزيد من تدريبه وتطويره قلقا على اجتذابه من قبل مؤسسة تغريه بالراتب المضاعف ثلاث او اربع مرات قيمة راتبه الحالي، هذا مع تأكيده بأنه اكتفى من العمل عشر سنوات في اللجنة وهو بطريقه للعمل في القطاع الخاص.

بعد تأكيده على قوة القطاع المصرفي اللبناني ونمو موجوداته بشكل قياسي، عدد انجازات لجنة الرقابة وسهرها على حسن تنفيذ التعاميم والقوانين الصادرة عن مصرف لبنان، رأى انه لا تزال توجد امكانية للانتشار المصرفي اللبناني في الخارج جازما بأن كل المخاطر مضبوطة.

وحول عمل المصارف الاسلامية رأى ضرورة لمزيد من التشريعات وهو ما يعمل عليه مصرف لبنان بشخص نائب الحاكم الاول رائد شرف الدين.

واخيرا رد بكل صراحة ما اذا كان يرغب بالتجديد في لجنة الرقابة، بأنه يكتفي بمدة السنوات العشر التي عمل فيها تاركا للكفاءات الكثيرة المتوفرة في القطاع المصرفي تولي هذه المسؤولية.

وهنا نص الاسئلة والأجوبة مع الدكتور وليد علم الدين:

١٤٠ مليار دولار موجودات القطاع المصرفي

■ السؤال الاول والاهم في عالم المال والمصارف هو ما حدث في امارة دبي وتداعيات الازمة على المصارف في دولة الامارات والخارج ومنها لبنان، فما رأيكم بهذه الازمة وتأثيرها على المصارف اللبنانية حيث يتواجد مصرف اماراتي ملكية في لبنان ومشاركات لمصارف لبنانية في بعض مصارف الامارات؟

– تأثير ازمة دبي على القطاع المصرفي اللبناني كان محدودا جدا، فالسلطات في دبي وابو ظبي قادرة على احتواء هذه الازمة، ونتمنى فقط الاسراع في معالجتها وتخطيها.

فدبي تشكل جزءا اساسيا من الاقتصاد العربي، ومن مصلحة الجميع في العالم العربي احتواء المشكلات المالية والتعثرات فيها. اما بالنسبة الى لبنان فالقطاع المصرفي اللبناني يتمتع بحواجز تمنع انتقال عدوى الازمة الى المصارف، لكن الاقتصاد اللبناني سيتأثر بهذه الازمة على المدى المتوسط في حال لم تتخذ اجراءات سريعة وجذرية لاحتوائها.

والمعروف ان حجم القطاع المصرفي اللبناني يبلغ ١٤٠ مليار دولار اميركي في لبنان والخارج وينتشر في ٢٥ دولة، غير ان موجوداته في دبي لا تتجاوز ٥ في المئة من اجمالي موجوداته.

■■■

موجودات القطاع المصرفي اللبناني في دبي لا تتجاوز الـ ٥ في المئة

■■■

نمو قياسي

■ هل لنا ببعض الانجازات في لجنة الرقابة على المصارف عام ٢٠٠٩ وماذا بالنسبة لبنك المدينة وشقيقه، ألم يقفل الملف بعد وهل حددتم الخسائر؟

– الانجاز الاهم، هو ان اسوأ عام في تاريخ معظم المصارف في العالم والذي امتد من شهر تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٨ لغاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ كان الافضل على صعيد القطاع المصرفي اللبناني. فقد نمت الموجودات بنسبة ٢٠ في المئة اي ما يساوي ٧٠ في المئة من الناتج القومي وهذه النسبة هي الاعلى اطلاقا في الدول النامية وقد تحققت خلال عام واحد، وهي ما تعجز الدول النامية عنه في سنوات طويلة.

ولجنة الرقابة على المصارف سعيدة وفخورة بهذا الانجاز المعبر عن تراكم جهود سنوات طويلة للقطاع المصرفي المحلي وتعاون قائم بين حاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة، اللتين من الضروري ان تجمعهما علاقة متينة ومنسجمة لفاعلية وتطور القطاع.

وفي ما خص ملف بنك المدينة، نعتبر احتواء ازمته انجازا آخر للقطاع المصرفي، فقد دفعت اموال مودعيه والبنك الشقيق الاعتماد المتحد كاملة ومن دون كفالة مباشرة من مصرف لبنان.

والمعلوم انه خلال فترة ١٠ سنوات، خرج اكثر من ٢٠ مصرفا من السوق المحلي عبر عمليات دمج ناجحة وهادئة. وهذه الممارسات والسياسات المصرفية الحكيمة تبث الثقة في قطاعنا المحلي على مدى السنين ولم تؤد اي ازمة داخلية او خارجية الى زعزعتها.

تسليف واقراض بالليرة

■ التسهيلات التي أعطيت من قبل المصرف المركزي للمصارف بهدف التشجيع على الاقراض للقطاعات المنتجة وشراء الشقق السكنية، ألم تؤثر على اوضاع المصارف الصغيرة والمتوسطة التي اخذت تشكو من تخفيض الفوائد وتقلّص ربحيتها؟

– التسهيلات التي قدمها المصرف المركزي لتشجيع التسليف والاقراض لا سيما بالليرة اللبنانية لم تميز بين مصرف كبير وآخر صغير، فالبنوك الصغيرة قادرة على الاستفادة من هذه الحوافز في شكل واسع.

الى ذلك شجع مصرف لبنان على اعطاء قروض التعليم الجامعي لكن المصارف اللبنانية لم تركز بعد على هذا القطاع وتطلب ضمانات معقدة من الاهالي، في وقت ننصح فيه كلجنة رقابة على المصارف بإقراض الشباب والاستثمار في العقول ثروة لبنان، وتسهيل الشروط من منطلق ان الطالب المتفوق قادر على تسديد الالتزامات.

■ **ألم تلاحظ لجنة الرقابة بأن عددا من المصارف يستاثر بالودائع ليوظفها في القطاع العقاري عبر شركات تابعة له بطريقة غير مباشرة؟**

– تسهر لجنة الرقابة على حسن تنفيذ التعاميم والقوانين الصادرة عن مصرف لبنان والتي تمنع المضاربات في القطاع العقاري.

وبحسب القوانين المرعية الاجراء فمن غير المسموح دخول المصارف مباشرة في النشاط العقاري.

ويهمنا في المجال العقاري ان يتم سداد القروض بانتظام حرصا على عدم تعثر المصارف.

نظام رقابي متطور

■ **هل من تأثير للازمة المالية العالمية على فروع المصارف اللبنانية في الخارج لاسيما في الدول الغربية؟ ومن يراقبها فعليا؟**

– تنتهج المصارف اللبنانية العاملة في الخارج السياسة المحافظة نفسها المعتمدة في لبنان اي الحفاظ على سيولة وملاءة عاليتين والاكتفاء الذاتي.

وتخضع الفروع اللبنانية الى رقابة السوق العاملة فيه اضافة الى لجنة الرقابة على المصارف التي وضعت نظاما متطورا يسمح لها بالاشراف على ادارة هذه المصارف لفروعها في الخارج.

■ **هل ترى لجنة الرقابة وجود امكانية للتوسع المصرفي اللبناني في الخارج؟ أليس من مخاطرة بعد الازمة المالية اعطاء المزيد من الرخص لانشاء فروع في الخارج؟**

– في حال توافرت الجدوى الاقتصادية لوجود مصرف لبناني في بلد جديد، وثبتت قدرته على تحديد وادارة المخاطر، فلا مانع من توسع المصارف المحلية في الخارج ويستمر مصرف لبنان في فتح المجال امام البنوك اللبنانية للانتشار لكن وتيرة التوسع كانت خفيفة وحذرة خلال عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩.

عكس الانتشار السريع للبنوك في مختلف الاسواق عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧.

مخاطر الاستثمار مضبوطة

■ **الغت البلدان الاوروبية دور مصارف الاستثمار المسببة الرئيسة للازمة المالية في تلك البلدان، فأي دور تلعبه هذه المصارف في لبنان، وهل تعمل وفقا للانظمة التي ترعاها ووفقا لتعاميم مصرف لبنان؟**

– تقوم المصارف الاستثمارية في لبنان بتوفير الخدمات المصرفية التقليدية كأي مصرف تجاري

من غير المسموح به دخول المصارف مباشرة في النشاط العقاري

الى جانب اختصاصها الاساسي في الاستثمار. لكن تاريخيا، العمل المصرفي الاستثماري محدود في لبنان لذا جاءت مخاطره بسيطة، وبقيت العمليات الاستثمارية ضمن الهامش المقبول.

ويكمن خطر عمليات المصارف الاستثمارية بدخولها في مديونية ضخمة للمصارف. لكن في لبنان، تبلغ مديونية المصارف الاجمالية بالنسبة الى رساميلها نصف المديونية في اوروبا، مما يدل على رسملة قوية للقطاع المصرفي اللبناني.

وبما ان العمل الاستثماري جزء من العمل المصرفي الرئيسي ويدخل تحت مظلة الرسملة الكاملة، لذا فإن مخاطره مضبوطة.

■ **نرى ان كل مصرف كبير يحاول انشاء مصرف استثماري الى جانبه، لاشك انكم تعرفون الاسباب، فهل سجلت لجنة الرقابة ملاحظات معينة على هذا الامر؟**

– هذه مصارف اعمال انشئت لتقديم القروض على المدى الطويل، وتدخل بعض هذه المصارف في مجال الاستثمار لكن بدرجة خطورة محدودة جدا، مقارنة مع المخاطر الاستثمارية في الخارج.

ويحق لهذه المصارف الدخول في الشق الاستثماري وتحرص لجنة الرقابة الى جانب ادارات هذه المصارف على ضبط العمليات وتأمين الحماية المطلوبة لها.

تشريعات جديدة للصيرفة الاسلامية

■ **يتوسع عمل المصارف الاسلامية في لبنان، فهل ترون بعد التجربة ان التشريعات التي ترعى عمل هذه المصارف كافية ام ان توسعها يتطلب المزيد من التشريعات؟**

– ثمة ضرورة ملحة لمزيد من التشريعات خصوصا في مجال نشاط المصارف الاسلامية الذي يعتبر حديثا في السوق اللبناني، ويعمل نائب حاكم مصرف لبنان الاول رائد شرف الدين على الاشراف على التشريعات الجديدة لبحثها مع مجلسي النواب والوزراء.

وهذه التشريعات ضرورية لضبط المصارف الاسلامية وافساح المجال امامها للتطور والنمو.

■ **هل من طلبات ترخيص جديدة بإنشاء مصارف اسلامية في لبنان؟ وهل يعتبر قانونيا فتح نوافذ لعمليات الصيرفة الاسلامية في المصارف التقليدية مخالفا او انه بحاجة الى ترخيص؟**

– تبدي مصارف عراقية تقليدية اهتمامها بدخول سوقنا المحلي، ونحن نشجع وجودها تحت مظلة وسياسة مصرف لبنان القاضية بتمتع الفروع بالملاءة الذاتية من دون الحاجة الى دعم المصرف الرئيسي.

وقد قدمت ثلاثة مصارف طلبا لمزاولة نشاطها في لبنان وحصل مصرف الوركاء على ترخيص رسمي وينتظر البنكان الآخران نيل ترخيصيهما.

على صعيد آخر، لا يسمح القانون اللبناني بفتح نوافذ اسلامية في المصارف التقليدية، لذا لا وجود لهذه النوافذ في المصارف اللبنانية.

العودة الى القطاع الخاص

■ **متى تسلمتم رئاسة لجنة الرقابة ومتى جدد لكم وهل سئلتم اذا كنتم تقبلون بالتجديد مرة ثالثة؟**

– تسلمت رئاسة لجنة الرقابة على المصارف منذ عشر سنوات، وتنتهي ولايتي في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠. اظن انني سأكتفي بهذه الفترة لاقتناعي التام بأن سوقنا المصرفي يضم كوادر وكفايات بشرية قادرة على تولي المسؤولية والاضطلاع بمهام رئاسة اللجنة، ولطالما كان رؤساء واعضاء هذه اللجنة تاريخيا من الافضل في المجال المصرفي.

هذا وقد قررت العودة الى العمل في القطاع المصرفي الخاص خارج لبنان كما يفرض القانون، متسلحا بتجاربي وخبراتي المصرفية في سبع دول اجنبية من بينها نيويورك ولندن.

جهاز فعال وقادر

■ **بكل صراحة وبعيدا عن اي غاية شخصية نريد جوابا صريحا، هل ان اعضاء اللجنة الحالية فاعلون ام ان الاستعانة بسواهم افضل؟**

– جهاز لجنة الرقابة على المصارف قوي وفعال جدا اذ استقطبنا افضل الكفايات المصرفية، لكن للاسف تقوم المصارف التجارية اللبنانية وهيئات رقابة عربية بجذب هذه الكوادر عبر تقديم عروض مادية مغرية لهم تصل الى ثلاثة اضعاف ما يتقاضونه في لبنان.

وفي هذا الاطار المطلوب من الدولة ان تبادر للحفاظ على هذا الجهاز القادر.

واذكر هنا ان ٩٠ في المئة من الموظفين الفنيين التابعين للجنة خضعوا عام ٢٠٠٩ لدورات تدريبية مكثفة في الخارج، وجدير بالمسؤولين ان يعملوا بكل جهد للمحافظة على هذه الكفايات.

■ **كلمة اخيرة؟**

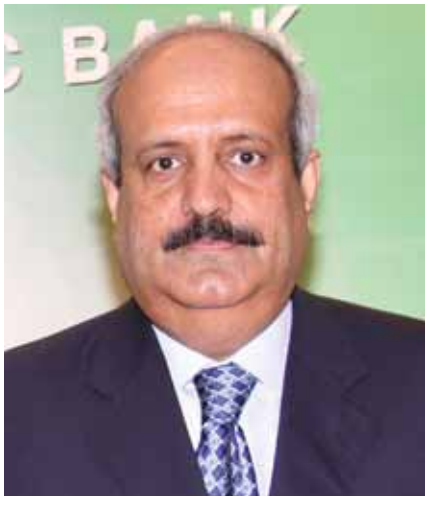
– نحن واثقون من مستقبل القطاع المصرفي في لبنان، ومن قيام لجنة الرقابة ورئيسها الجديد واعضائها بدور فاعل واتخاذ قرارات صائبة ومنطقية تبقي القطاعين المالي والمصرفي على السكة الصحيحة.

كما نحن متأكدون من استمرار التعاون والانسجام بين اللجنة وحاكم مصرف لبنان.

ونتمنى النجاح والتقدم لكل المصارف اللبنانية في لبنان والمنطقة، ناصحين اياها بالحفاظ على ادارة منضبطة والتنافس الشريف وتحقيق نتائج تشرّف القطاع وسمعته. ■

عدنان يوسف (رئيس اتحاد المصارف العربية ومجموعة البركة المصرفية):

على المصارف التوظيف في قطاعات الطاقة والنفط والبتروكيماوي



مجموعة البركة المصرفية شركة مساهمة بحرينية، وهي الأكبر بين المؤسسات المالية الإسلامية المتطورة، بما تمتلكه من شبكة واسعة من الوحدات في أكثر من ١١ دولة. وتقدم المجموعة خدمات التجزئة المصرفية والتجارية والاستثمارية وكذلك خدمات الخزانة.

الرئيس التنفيذي للمجموعة ورئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف استبعد ان تكون البنوك الاستثمارية عربية وأجنبية السبب في وقوع الأزمة المالية، مشجعاً المصارف على التوظيف في قطاعات الطاقة والنفط والبتروكيماوي داخل الأسواق العربية، منوهاً بتدابير المصارف المركزية المتخذة لحماية المصارف العاملة في الإمارات.

■■■

عانت إمارة دبي الكثير من الظروف الصعبة إلا انها استطاعت دوماً ان تتجاوزها

■■■

أزمة عابرة

■ **تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟**

– البنوك الاستثمارية عربية كانت أم أجنبية تسعى الى الاستثمار وتوظيف الأموال وهو قطاع يتعرض لمخاطر عدة.

وهذه البنوك لم تكن السبب في وقوع الأزمة المالية، بل تعرضت الى مشكلات نتيجة تداعيات عدة أدّت الى تعثرها.

وفي اعتقادي ان هذه المصارف والمؤسسات ستتخطى الأزمة وتخرج من مشكلاتها المالية.

أسواقنا بعيدة عن المشكلات

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه وتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– نشجّع المصارف على توظيف أموالها في قطاعات الطاقة، والنفط والبتروكيماوي داخل الأسواق العربية.

■ **هل تعتقدون ان المصارف المركزية اتخذت إجراءات كافية في الأسواق لحماية القطاع المصرفي العربي؟**

■■■

أسواقنا بعيدة كل البعد عن المشكلات المعقدة التي ضربت اسواقاً أخرى

■■■

– اتخذت البنوك المركزية والحكومات العربية تدابير وإجراءات كافية وجيدة لحماية المصارف في المنطقة، علماً ان أسواقنا كانت بعيدة كل البعد عن المشكلات المعقدة التي ضربت أسواقاً أخرى.

أزمة دبي العالمية

■ **الأوضاع التي مرت بها دبي مؤخراً والشائعات التي رافقت تلك الاوضاع خلقت جواً من الشكوك حول احتمال انكشاف بعض البنوك العربية على ديون شركة دبي العالمية، ما مدى صحة ذلك، وهل للمصارف البحرينية وضمنها مجموعة البركة المصرفية انكشافات على تلك الأزمة؟**

– ليس هناك أي انكشاف للمصارف البحرينية أو لمجموعة البركة على أزمة دبي العالمية. الوضع في شكل عام جيد في إمارة دبي وليس هناك أي مخاوف على وضعها المالي لأن القروض المستحقة عليها حالياً لا تزيد عن ٣,٥ مليارات دولار، وإمارة دبي تستطيع ان تسدّد هذه الديون عن طريق إعادة هيكلة الشركات المملوكة لها وقيامها بضخ الأموال عبر اكتتابات عامة لزيادة رأس المال، وبالتالي فإن هذه الحلول ستكون جيدة وسريعة لمعالجة هذه الأزمة المالية الطارئة.

تجربة فريدة

■ **تبدون ثقة بقدرة دبي على تخطي هذه الأزمة فإلى ماذا تستندون في ذلك؟**

– عانت إمارة دبي الكثير من الظروف الصعبة والقاهرة في أعوام مضت إلا انها استطاعت دوماً ان تتجاوزها، وهي اليوم أيضاً ستكون قادرة على تجاوز الأزمة. وقد سبق وأثبتت دبي للعالم أجمع ان تجربتها فريدة واستطاعت ان تصل الى ما وصلت اليه من تطور جعلها في مصاف الدول العالمية في فترة زمنية قصيرة لم تتجاوز الأعوام العشرة، مقارنة مع دول عالمية تطورت خلال ٥٠ عاماً.

■ **متى تتوقعون ان تستعيد إمارة دبي عافيتها وبريقها السابقين؟**

– بناء على دعم البنك المركزي الإماراتي والذي لديه الثقة الكاملة باقتصاد دبي نظراً لامتلاكها الإمكانيات الكبيرة من خلال الحركة السريعة في هذه الإمارة والتي تتمثل في الدخول الجيد للإستثمارات الكثيرة والمختلفة، يجعلها تعود سريعاً كما كانت وجهة مناسبة جداً للإستثمارات المالية والعالمية والإقليمية في المنطقة. وأنا أثق بالوضع المالي والاقتصادي لدبي، على اعتبار ان ما تمر به من ظروف هو مسألة طبيعية تمر بها معظم بلدان العالم في الوقت الحاضر من جراء الأزمة المالية والاقتصادية العالمية.

لا للجري وراء التحليلات

■ **ماذا عن الشركات التابعة لحكومة دبي؟**

– الشركات المملوكة من قبل حكومة دبي طلبت تأجيل سداد أقساط مديونياتها لفترة قصيرة وهو اجراء متبع يلجأ اليه المدينون والمقترضون في العديد من الحالات حتى في الأوقات الطبيعية، ولا يؤشر الى عدم القدرة أو الى العجز في السداد. وبالمناسبة أدعو المؤسسات والأسواق الى عدم الجري وراء التحليلات الصادرة عن بعض المؤسسات الإعلامية الدولية والتي تحاول من خلالها ارسال إشارات سلبية الى الأسواق المالية الإقليمية والعالمية، محدثة المزيد من البلبلة والاضطرابات في وقت يسعى الجميع وبصورة متكافئة الى تجاوز تداعيات الازمة العالمية. ■

عبد الكريم أبو النصر (البنك الأهلي السعودي) :

مستمرون في استراتيجيتنا القاضية بالتوسع والنمو حتى خارج المملكة

على طريقة ما قلّ ودلّ أجاب المصرفي العريق وذو الالمام الكبير بالصناعة المصرفية السيد عبد الكريم ابو النصر الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي التجاري السعودي على اسئلة «البيان الاقتصادية» مبديا تفاؤله بالعام ٢٠١٠ متوقعا ان تكون افضل من العام ٢٠٠٩.

ولتأمين استمرارية الربحية للبنك الرائد في المملكة العربية السعودية، سيركز رئيسه التنفيذي على تمويل المجالات الواعدة بالنمو.

ابو النصر يجيب عن الاجراءات التي يتخذها المصرف المركزي ويقول ان الحوار مفتوح دائما مع مؤسسة النقد السعودي ساما التي تتبع سياسات حكيمة.

واستمرارا لسياسة البنك المحافظة يقول: وضعنا في العام ٢٠٠٨ مخصصات غير عادية بسبب الاجواء الغامضة اما في العام ٢٠٠٩ فقد حققنا مؤشرات استثنائية.

واخيرا اكد متابعة المصرف لاستراتيجيته بالتوسع لا سيما بعد استحواذه على حصة وازنة في احد المصارف التركية وتميزه بأداء ناجح.

«ساما» اثبتت انها تتبع سياسة حكيمة جنّبت المملكة الركود الاقتصادي

حزمة حوافز

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– تعكس المصارف النشاط الاقتصادي بصورة عامة، لكننا متفائلون بالعام ٢٠١٠، لأننا نعتقد ان حزمة الحوافز التي وضعتها الدولة والمشاريع المرصودة ستشكل محركاً مهماً للاقتصاد ونأمل في ان تكون سنة ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩.

تمويل المجالات القابلة للنمو

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– سنركز على تمويل الشركات والمشاريع وعلى إدارة الثروات والخدمات الخاصة، لأننا نرى في هذه المجالات احتمالات نمو كبيرة.

سياسة حكيمة لـ «ساما»

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– الحوار مفتوح دائماً مع مؤسسة النقد السعودي «ساما» حول كيفية تحسين القطاع. وهذه المؤسسة أثبتت انها تتبع سياسة حكيمة جنّبت المملكة الركود الاقتصادي الذي وقعت فيه دول أخرى.

اساليب مختلفة

■ هل ترون ان المصارف الإسلامية تميّزت بأدائها خلال الأزمة؟

– يبدو من خلال النتائج ان المصارف الإسلامية تأثرت في شكل أقل من المصارف التقليدية، ربما لأن الاستثمار الواسع في بعض المشتقات المالية لم يكن متاحاً لها، ولأن أساليب التمويل لديها تختلف عن أساليب تمويل المصارف التقليدية.

عبد الله باحمدان وعبد الكريم ابو النصر يكرمان وزير التجارة عبد الله زينل خلال منتدى الرياض الاقتصادي

مؤشرات استثنائية

■ كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟

– عام ٢٠٠٩ كان أفضل بكثير من ٢٠٠٨ فأعمالنا جيدة وكذلك نتائجنا وما زلنا مستمرين في الأداء الجيد.

ففي العام ٢٠٠٨ وضعنا مخصصات غير عادية بسبب الأجواء الغامضة التي كانت مسيطرة على القطاع الاقتصادي. أما هذه السنة فوضعنا مخصصات أقل بكثير من العام ٢٠٠٨ لنحقق في الربع الأخير منه مؤشرات استثنائية، انعكست في ما بعد نمواً في أعمالنا.

تجربة ناجحة في تركيا

■ هل ما زلتم تتبعون السياسة التوسعية ذاتها؟

– استراتيجيتنا مستمرة ومفصلة، ولن نتوقف عن النمو، حتى خارج المملكة، تجربتنا في تركيا رائدة والمصرف الذي استحوذنا على الحصة الوازنة فيه أداؤه ممتاز، وبالتالي فإننا لن نغير نهج سياستنا. ■

خالد الجاسر (بنك البلاد - السعودية):

لعودة المصارف الى أساسيات العمل المصرفي

يعتبر بنك البلاد شركة سعودية مساهمة، ولطالما سعى لأن يكون الأوسع شهرة بين مقدمي الحلول المالية المعتمدة على أسس الشريعة الإسلامية، مع الحرص على التعامل بشفافية وبأعلى مقاييس العدالة مع العملاء والموظفين وحملة الأسهم. ويقوم بنك البلاد حالياً بتصميم المنتجات والخدمات التي يقدمها بما يتناسب مع قطاعات العملاء المستهدفة ويقدم التمويل والودائع والمنتجات الاستثمارية والعمليات مثل الوساطة والتحويلات بما يلبي طلب قطاعات عملائه.

الرئيس التنفيذي في البنك خالد الجاسر استبعد أي تأثير للأزمة المالية على البنوك الإسلامية، داعياً المصارف الى الأساسيات في العمل المصرفي وفي مقدمها الابتعاد عن المضاربة والإقراض الضعيف أي لذوي الملاءة المالية المتدنية، مركزاً على الاستثمار في قطاع المقاولات معتبراً تطبيق قرارات وتعليمات مؤسسة النقد العربي السعودي ساما شبيهة بمعايير بازل ٢ لحمايتها القطاع المصرفي من المخاطر متوقعاً نتائج أفضل في ٢٠٠٩.

صدقية وشفافية

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– يبنى عمل المصارف الإسلامية على الصدقية والشفافية والتزام مبادئ الشريعة الإسلامية. ولم تدخل هذه البنوك في المضاربة والأدوات المالية الوهمية وابتعدت عن الإقراض الضعيف، مع حرصها على توافر أصول ضامنة لتمويلاتها.

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– واجهت البنوك الإسلامية تحديات ومعوّقات نظامية وقانونية في الأسواق الأوروبية والغربية ما حدّ من نشاطها وانتشارها بادئ الأمر، لكن مع الطلب المتزايد على الصيرفة الإسلامية في هذه الأسواق بالذات، تشجّعت مصارف إسلامية عدة لتقديم منتجاتها وخدماتها في الأسواق الغربية.

العودة الى أساسيات العمل المصرفي

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– لن تكون سنة ٢٠١٠ أصعب من عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩. لكن من المفروض ان تعود المصارف الى الأساسيات في العمل المصرفي وفي مقدمها الابتعاد عن المضاربة والإقراض الضعيف أي لذوي الملاءة المالية المتدنية، عندها ستكون المصارف التقليدية والإسلامية في مأمن اذا ابتعدت عن المخاطر العالية.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– كل بنك يختار ما يناسبه من القطاعات وفق استراتيجيته الموضوعة.

وبالنسبة الى بنك البلاد نرى فرصاً عديدة في قطاع المقاولات في السعودية، لذا سنركّزعلى هذا القطاع، خصوصاً مع قرب إقرار نظام الرهن العقاري. كما نستمر بالعمل في مجال إقراض الأفراد الذي يعتبر مربحاً.

يبنى عمل المصارف الإسلامية على الصدقية والشفافية والتزام مبادئ الشريعة الإسلامية

في ظل قرارات وتعليمات ساما

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– نراعي قرارات وتعليمات مؤسسة النقد العربي السعودي ساما ونطبقها في مصرفنا. هذه القرارات شبيهة الى حد كبير بمجموعة المعايير الجديدة لبازل ٢ ودورها لحماية القطاع المصرفي من الوقوع في مخاطر جوهرية تؤدي الى التعثّر.

تركيز على السوق السعودي

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لعام ٢٠٠٩؟ وهل لديكم نيّة للتوسّع في الخارج؟

– بنك البلاد قائم منذ تأسيسه على الشريعة الإسلامية وكل منتجاتنا وخدماتنا متطابقة كلياً مع المبادئ الإسلامية.

ونتوقع ان تكون نتائجنا لعام ٢٠٠٩ أفضل من ٢٠٠٨ خصوصاً لجهة العمليات. وحالياً أعمالنا مركزة في السوق السعودي لمزيد من النمو والتطوّر والانطلاق في الوقت المناسب نحو الخارج.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن متفائلون بمستقبل صناعة الصيرفة الإسلامية حيث الشفافية والصدقية في التسعير وخدمة العملاء واطلاعهم على كل ما يحدث في المصرف. ■

رأى ان هناك فرصاً استثمارية واعدة في المنطقة

بدر المخيزيم (بيت التمويل الكويتي - بيتك):

البنوك الإسلامية تتجه الى مزاولة أنشطتها التمويلية والإستثمارية في مختلف القطاعات

بيت التمويل الكويتي «بيتك» KFH مؤسسة مالية إسلامية رائدة، وأول بنك إسلامي يتم تأسيسه في دولة الكويت، وقد تمكن منذ انطلاقته عام ١٩٧٧ من توسيع أعماله وإنجازاته ليتبوأ مركز الصدارة في مجال العمل المصرفي الإسلامي، ويقدم بيتك باقة كبيرة من الخدمات والمنتجات المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية مثل الخدمات البنكية، العقارية، التداول المالي، المحافظ الإستثمارية، الخدمات التجارية والتمويلية المخصصة للشركات والأفراد.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة بدر المخيزيم أبدى تفاؤلاً بوضع الكويت المالي وإعلان العديد من الدول العربية عن مشاريع في البنى التحتية كفيلة بتحريك العجلة الإقتصادية فيها. ورأى ان هناك فرصاً استثمارية واعدة في المنطقة والبنوك الإسلامية تتجه الى مزاولة أنشطتها في مختلف القطاعات، متوقعاً ان تشهد الكويت طفرة اقتصادية في حال نفذت الخطة الإنمائية الموضوعة.

مشاريع محركة للعجلة الإقتصادية

■ هل أنتم متفائلون بالوضع الإقتصادي في العالم العربي سنة ٢٠١٠؟

– نحن متفائلون بوضع القطاع المالي خلال ٢٠١٠ في السوق العربي، وذلك استناداً الى إعلان دول عربية عدة عن مشاريع في البنية التحتية، النقل وغيرها وهي كفيلة بتحريك العجلة الإقتصادية وتحسّن الأوضاع في غالبية الدول العربية.

فرص استثمارية في المنطقة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– يمكن ان تستثمر المصارف في قطاعات عدة مباشرة أو عن طريق التمويل. ومن المهم في الشقّين ان تتخذ البنوك أقصى درجات الحذر والدقة والقيام بدراسات كافية لدخول أي نشاط.

وحالياً ثمة فرص استثمارية واعدة في منطقتنا وتتجه البنوك الإسلامية الى مزاولة أنشطة عدة من تمويل المستهلك الى المؤسسات، وصولاً الى عمليات الإستثمار المباشر في مشاريع عمرانية، صناعية وغيرها.

وبيت التمويل الكويتي يوزّع الأموال بين الإستثمار المباشر والتمويلات.

مقومات إيجابية للصيرفة الإسلامية

■ هل ترون ان صناعة الصيرفة الإسلامية استطاعت تخطي الأزمة العالمية أكثر من الصيرفة التقليدية؟

– تملك المصارف الإسلامية أصولاً فعلية وحقيقية وتعامل المودع على أنه شريك وبالتالي لا تدخل في مخاطر وهمية. وهذا ما خفّف وطأة الأزمة المالية العالمية على صناعة الصيرفة الإسلامية.

■ ما هي توقعاتكم لنمو الإقتصاد الكويتي لعام ٢٠١٠؟

– في حال تمّ تنفيذ الخطة الإنمائية التي قدمها مجلس الوزراء الى مجلس الأمة، ستشهد دولة الكويت طفرة اقتصادية مهمة عام ٢٠١٠. ■

بيت التمويل الكويتي يعتبر ان نجاح استثماراته في تركيا يثبت صواب رؤيته

بدر المخيزيم: بيتك – تركيا هو الآن من أكبر البنوك العاملة في السوق التركي

أمل رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لبيت التمويل الكويتي (بيتك) **بدر عبد المحسن المخيزيم** ان تساهم زيارة الرئيس التركي **عبدالله غول** الى الكويت في دفع عجلة التعاون الاقتصادي بين البلدين، والارتقاء بمستوى التبادل التجاري وافساح المجال أمام القطاع الخاص في البلدين لتنفيذ مشاريع مشتركة كبرى تخدم التنمية وتعزز التعاون المشترك، مشيداً بدور تركيا كبلد إسلامي كبير يتمتع بتراث وروابط عزيزة على المسلمين، ويتبنى سياسات تخدم العالم الإسلامي.

وقال **المخيزيم** ان تجربة بيتك في تركيا التي بدأت قبل ٣٠ عاماً بإنشاء «بيتك – تركيا» مؤسسة مالية إسلامية باستثمارات كويتية تركية مشتركة كانت ناجحة بكل المقاييس، وتعد من أنجح التوسعات الخارجية لبيتك وأثبتت جدوى الاستثمار في السوق التركي وقد تحلى فيها «بيتك» برؤية استثمارية ثاقبة، حيث كان من أوائل المستثمرين الخليجيين هناك. وقد أصبح بيتك – تركيا الآن من أكبر البنوك العاملة في السوق التركي ولديه ١٣٠ فرعاً وتوسع بافتتاح بنوك في البحرين ودبي وكازاخستان وألمانيا.

من جهته، قال العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لمجموعة تركابيتال المملوكة لبيت التمويل الكويتي (بيتك) **فواز خالد العيسى**: «ندرس مشاريع في السوق التركي والأسواق المجاورة في تتارستان وأذربيجان بحوالى ٤٠٠ مليون دولار، يستحوذ قطاع الصناعة على معظمها مع قطاعات أخرى مثل الأغذية والخدمات من خلال شركاتها العاملة في مجال الإجارة والتأمين البديل والتطوير العقاري، في ظل بيئة من الثقة في قدرة الاقتصاد التركي الكبيرة على تجاوز تداعيات الأزمة المالية العالمية.

طارق محمد عبد السلام (بنك برقان BURGAN BANK - الكويت):

ثقـة المستثمـر أبـرز التحديـات التـي تواجـه المصـارف فـي ٢٠١٠

يستمر بنك برقان بوتيرة النمو بفضل استراتيجية التوسع الإقليمي التي بدأ بتنفيذها العام الماضي، وساعدته عوامل أخرى في تحقيق التطوير المنشود، من بينها الجهود المستمرة لخفض النفقات التشغيلية. كما وان نتائج البنك عكست مركزه كواحد من البنوك الرائدة في الكويت والمؤهلة للنمو المطرد والقوي، بما في ذلك برنامج التوسع الإقليمي الذي استطاع البنك من خلاله الاستحواذ على حصة أغلبية في مصرف بغداد وبنك الخليج والجزائر والبنك الأردني الكويتي.

رئيس مجلس الإدارة طارق محمد عبد السلام رأى ان ثقة المستثمر هي أبرز التحديات التي تواجه المصارف سنة ٢٠١٠، منوها بدور المصارف المركزية في الحفاظ على متانة قطاع المصارف الكويتي، ملقيا المسؤولية في تعافي الأسواق واستعادتها على الجهات المسؤولة عن توفير الفرص التنموية والتشغيلية، معتبراً تحول البنك الى إسلامي خطوة صحية.

استعادة ثقة المستثمر

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– في رأيي ان أبرز التحديات التي تواجه المصارف سنة ٢٠١٠ تكمن في استعادة ثقة المستثمر وجذبه للإستثمارات من جديد في المنطقة عموماً والأسواق العربية خصوصاً.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– أدت المصارف المركزية واجباتها منذ بداية الأزمة وأبلت حسناً، بالأخص المصرف المركزي الكويتي الذي اتخذ تدابير احترازية فعالة كانت على مستوى الأزمة، وفي اعتقادي انه ساهم في الحفاظ على متانة القطاع المصرفي الكويتي الذي ارتفعت كفايته المالية أكثر من المطلوب وأصبح جاهزاً لمواجهة أي تجدّد لتداعيات الأزمة المالية.

وفي مجال آخر فإن تعافي الأسواق واستعادتها لنشاطها، يعود الى جهات أخرى مكملة للنشاط المالي وبالأخص الجهات المسؤولة عن توفير فرص تنموية وتشغيلية لتشجيع المستثمرين على الإستثمار.

الإستثمار بانتظار توافر الفرص

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– كما سبق وذكرت فإن الإستثمار متوقف الى حين توفر فرص استثمارية تنموية حقيقية، سواء في قطاعات البنى التحتية أو الطاقة أو غيرها من القطاعات الواعدة التي تحتاج فقط الى دعم الحكومات.

■ ما هي خطط مصرف برقان لسنة ٢٠١٠؟

– بعد اتخاذه الإجراءات اللازمة لاحتواء الأزمة، أصبح مصرف برقان مستعداً لتمويل الأنشطة الإقتصادية الأساسية التي ذكرتها سابقا.

نملك قراراً استراتيجياً بالتوسع ونبحث دائما عن الفرص الواعدة

تحول صحي

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– أرى هذا التحوّل صحياً ودليلاً على تزايد الطلب على النشاط المصرفي الإسلامي ورغبة المصارف في تلبية هذا الطلب.

تنوع إيجابي

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– سجل المصرف نمواً جيداً في أدائه التشغيلي، مقارنة مع نتائجه في العام الماضي، وذلك على الرغم من تراجع صافي أرباحه بسبب اتخاذه الإجراءات الاحترازية في ظل الأزمة.

هذا ويتميز المصرف بتوزعه الجغرافي على أربع دول عربية لم تتأثر مباشرة بالأزمة وتتمتع بفرص نمو واعدة، وقد منحه هذا التوزع الجغرافي تنوعاً إيجابياً في مصادر الدخل والإيرادات.

■ هل لازلتم تخططون للتوسع نحو أسواق جديدة؟

– نملك قراراً استراتيجياً بالتوسع ونبحث دائماً عن الفرص الواعدة والمناخ المهني الملائم. ■

حمد المرزوق (بنك الكويت والشرق الأوسط BKME) :

نهوض المصارف وتحسن أوضاعها يعتمدان على أدائها وسياستها المتحفظة ومهنيتها في إدارة المخاطر

انطلق بنك الكويت والشرق الاوسط BKME في أعماله عام ١٩٧١ بعد تغيير اسم البنك البريطاني للشرق الأوسط وخضوعه لقانون يمنع مزاولة البنوك الأجنبية للأنشطة المصرفية في الكويت.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في البنك ونائب الرئيس في بنك الأهلي المتحد – البحرين AUB حمد المرزوق رأى ان نهوض المصارف وتحسن أوضاعها يعتمدان على أدائها وعلى السياسة التي تتبعها ومدى تحفظها ومهنيتها في إدارة المخاطر. واعتبر ان بإمكان هذه المصارف التركيز على القطاعات التقليدية من خلال توفير منتجات الإقراض الاستهلاكي، لكن المشكلة في محدودية النشاط الاقتصادي الإنتاجي الحقيقي في الكويت، مشيراً الى تحوّل البنك الى إسلامي قبل نهاية ٢٠٠٩، عازياً تراجع الأرباح الصافية الى أخذ المخصصات الاستثنائية لاحتواء تأثيرات الأزمة.

٢٠١٠ بداية انحسار الأزمة

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟**

– بحكم ان الأزمة وقعت عام ٢٠٠٨، فمن الطبيعي ان تبرز انعكاساتها السلبية على المستوى الاقتصادي خلال عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، لكن من المؤمل ان تبدأ الأزمة بالانحسار بداية ٢٠١٠.

يبقى ان نهوض المصارف وتحسن أوضاعها يعتمدان على أدائها وعلى السياسة التي تتبعها ومدى تحفظها ومهنيتها في إدارة المخاطر، مع الإشارة الى ان المؤسسات المالية والمصرفية التي أفرطت في المجال الإئتماني في شكل غير مسؤول ستظل تواجه بعض المشكلات والتحديات.

الخصخصة الحقيقية

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– بإمكان المصارف ومن بينها بنك الكويت والشرق الأوسط، التركيز على القطاعات التقليدية من خلال توفير منتجات الإقراض الاستهلاكي، لكن تبقى المشكلة الأساسية في محدودية النشاط الاقتصادي وتمركزه في قطاع النفط الذي تحتكره الحكومات في مجلس التعاون الخليجي. ومن هذا المنطلق فإن اعتماد الخصخصة الحقيقية التي تتناول في شكل رئيسي قطاع النفط، ستفسح في المجال أمام فرص التمويل المجدية.

■ **يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟**

– بنك الكويت والشرق الأوسط هو احد المصارف التي تقدمت بطلب تحويلها الى إسلامية، وتمت الموافقة النهائية من بنك الكويت المركزي في هذا الشأن، مع الإشارة الى ان التحوّل جاء نتيجة التوجه العام للمساهمين الرئيسيين في المصرف نحو الصيرفة الإسلامية.

اجراءات غير كافية

■ **كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟**

– لا أرى ان الإجراءات التي تم اتخاذها بهدف احتواء الأزمة كانت كافية، وان كان هناك تخوّف من ان تكون هذه الإجراءات متشدّدة، لدرجة تقييد المصارف في شكل يمنعها من تحقيق معدلات ربحية مناسبة على رأس المال.

ارتفاع الأرباح التشغيلية

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– سجل بنك الكويت والشرق الأوسط ارتفاعاً ملحوظاً في أرباحه التشغيلية بنسبة ٩ في المئة التي اعتبرها المعيار الأساسي لأعمال المصرف، أما صافي ارباح المصرف فتأثرت بالأزمة وبالمخصصات الاستثنائية التي وضعت لاحتواء تداعياتها.

الى ذلك فالمؤشرات المالية للبنك الأهلي المتحد خلال ٢٠٠٩ تسير في الاتجاه نفسه لمصرف الكويت والشرق الأوسط، ونذكر بأنه نال هذا العام الجائزة الثالثة في حوكمة المصارف وجائزة افضل بنك للتمويل التجاري في البحرين لعام ٢٠٠٩ من مجلة غلوبال فاينانس، الى جانب جائزة أفضل بنك في البحرين لعام ٢٠٠٨ من كل من مجلة ذي بانكر ويوروموني. ■

بنك الكويت والشرق الاوسط تحول الى مصرف اسلامي

كشف رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب في بنك الكويت والشرق الاوسط **حمد عبد المحسن المرزوق** عن تحول البنك من بنك (تقليدي تجاري) الى بنك اسلامي يعمل بما يتفق واحكام الشريعة الاسلامية.

وهنأ **المرزوق** المساهمين والعملاء وجميع من ساهم في هذا الانجاز التاريخي وخصوصا بنك الكويت المركزي وعلى رأسه المحافظ الشيخ **سالم عبد العزيز الصباح** على دعمهم لتحقيق هذا الانجاز.

بنك الخليج يركز على خدمات التجزئة

ميشال العقّاد (بنك الخليج GULF BANK - الكويت):

متى توقفنا عن أخذ المخصصات سنعود بقوة الى الساحة

أكد الرئيس التنفيذي لبنك الخليج ميشال العقّاد ان العوائد في العام المقبل ستتجاوز مستويات العام الحالي مع انخفاض الديون الرديئة. وأوضح ان معظم الشوائب والمشكلات التي كان يعانيها أصبحت من الماضي، مؤكداً أن بنك الخليج سوف يعود إلى أسس العمل المصرفي والبحث والتركيز على خدمات التجزئة فضلاً عن الاستثمار في القطاعات المنتجة، عازياً الأمان داخل المصرف الى مدى اقتدائه بأخلاقيات وأسس العمل المصرفي، واصفاً المنتجات الإسلامية بالأكثر جاذبية وراحة لشريحة معينة من العملاء، متوقعاً أن يعود البنك الى الساحة المصرفية بقوة بعد التوقف عن أخذ المخصصات.

الأوضاع على حالها حتى ٢٠١٠

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– اتخذت المصارف احتياطات واسعة خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ولكنها ليست كافية بسبب تدهور الوضع الاقتصادي، وفي اعتقادي ان الأوضاع ستبقى صعبة نسبياً خلال سنة ٢٠١٠ وبالأخص في نصفها الأول.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– قدمت المصارف المركزية ما بوسعها للحفاظ على القطاع المصرفي وتمكنت في حالات كثيرة من عزل واحتواء تداعيات الازمة على المصارف في أسواقها، غير ان امكاناتها محدودة خصوصاً وأن الشركات غير المالية في القطاع الخاص المؤثرة على أعمال المصارف لا تخضع لرقابة بنك الكويت المركزي.

المشكلات أضحت من الماضي

■ كيف تقوّمون وضع بنك الخليج في الفترة الراهنة؟

– لا شك في أن أوضاع بنك الخليج كانت صعبة، غير أن معظم الشوائب والمشكلات التي كان يعانيها أصبحت من الماضي، وبالتالي انحصرت مشكلات المصرف اليوم بانعكاسات تداعي المشكلات التي تعرضت لها الأسواق المالية والعقارية على خدمات الائتمان. وبالتالي، فإن وضع مصرفنا يشبه أوضاع البنوك الأخرى العاملة في السوق نفسه.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– علينا اليوم أن نعود إلى المبادئ الأساسية للعمل المصرفي ونركّز على خدمات التجزئة والخدمات التجارية، فضلاً عن الاستثمارات الإنتاجية كالصناعة والتجارة والخدمات اللوجستية والنقل. وينبغي على البنوك الابتعاد عن الاستثمارات المالية التي من الأفضل أن تظل في حدود نسبة ضئيلةً من أعمال المصرف.

خدمات التجزئة

■ هل لنا بلمحة عن أبرز مشاريعكم الراهنة؟

– تعتبر خدمات التجزئة من تراث بنك الخليج، إلا ان الأزمة الأخيرة حوّلت انتباهنا عن عملائنا نحو شؤون أخرى، وبالتالي سنركّز انتباهنا مجدداً على جذبهم إلى المسار الصحيح.

وفي رأيي ان الفرص لا تزال متوافرة في مجال القروض الاستهلاكية وبطاقات الإئتمان الى الاستثمار في العملاء الجدد والمنتجات الجاذبة للعملاء، وبالأخص في مجال التجزئة.

■ هل تؤيدون فكرة اعتبار المصارف الإسلامية أكثر أماناً من المصارف التقليدية؟

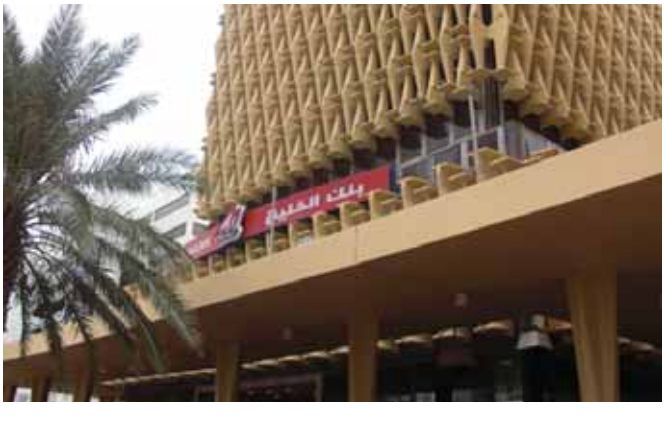
– تعتمد نسبة الأمان في المصرف على مدى اقتداء هذا الأخير بأخلاقيات وأسس العمل المصرفي. وبالتالي لا علاقة بتوصيف المصرف أكان تقليدياً أم إسلامياً، ولكن من جهة أخرى، لا يمكننا ان ننكر ان منتجات المصارف الإسلامية كانت أكثر جاذبية وراحة لشريحة معينة من العملاء.

احتياطات إضافية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– أخذنا هذا العام مخصصات محددة كبيرة وصل حجمها حتى نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ الى حوالى ١٣٣ مليون دينار أي ما يقارب ٥٠٠ مليون دولار.

هذا وكانت عوائد المصرف التشغيلية قويةً، لكن ذلك لم يمنع اتخاذ احتياطات إضافية تداركاً للأسوأ، لكن متى أوقفنا أخذ المخصصات نتوقع أن يتنفس المصرف الصعداء ويعود إلى الساحة المصرفية بقوة. ■



بنك الخليج يركز على خدمات التجزئة

ميشال العقّاد (بنك الخليج GULF BANK - الكويت):

متى توقفنا عن أخذ المخصصات سنعود بقوة الى الساحة

أكد الرئيس التنفيذي لبنك الخليج ميشال العقّاد ان العوائد في العام المقبل ستتجاوز مستويات العام الحالي مع انخفاض الديون الرديئة. وأوضح ان معظم الشوائب والمشكلات التي كان يعانيها أصبحت من الماضي، مؤكداً أن بنك الخليج سوف يعود إلى أسس العمل المصرفي والبحث والتركيز على خدمات التجزئة فضلاً عن الاستثمار في القطاعات المنتجة، عازياً الأمان داخل المصرف الى مدى اقتدائه بأخلاقيات وأسس العمل المصرفي، واصفاً المنتجات الإسلامية بالأكثر جاذبية وراحة لشريحة معينة من العملاء، متوقعاً أن يعود البنك الى الساحة المصرفية بقوة بعد التوقف عن أخذ المخصصات.

الأوضاع على حالها حتى ٢٠١٠

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– اتخذت المصارف احتياطات واسعة خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ولكنها ليست كافية بسبب تدهور الوضع الاقتصادي، وفي اعتقادي ان الأوضاع ستبقى صعبة نسبياً خلال سنة ٢٠١٠ وبالأخص في نصفها الأول.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– قدمت المصارف المركزية ما بوسعها للحفاظ على القطاع المصرفي وتمكنت في حالات كثيرة من عزل واحتواء تداعيات الازمة على المصارف في أسواقها، غير ان امكاناتها محدودة خصوصاً وأن الشركات غير المالية في القطاع الخاص المؤثرة على أعمال المصارف لا تخضع لرقابة بنك الكويت المركزي.

المشكلات أضحت من الماضي

■ كيف تقوّمون وضع بنك الخليج في الفترة الراهنة؟

– لا شك في أن أوضاع بنك الخليج كانت صعبة، غير أن معظم الشوائب والمشكلات التي كان يعانيها أصبحت من الماضي، وبالتالي انحصرت مشكلات المصرف اليوم بانعكاسات تداعي المشكلات التي تعرضت لها الأسواق المالية والعقارية على خدمات الائتمان. وبالتالي، فإن وضع مصرفنا يشبه أوضاع البنوك الأخرى العاملة في السوق نفسه.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– علينا اليوم أن نعود إلى المبادئ الأساسية للعمل المصرفي ونركّز على خدمات التجزئة والخدمات التجارية، فضلاً عن الاستثمارات الإنتاجية كالصناعة والتجارة والخدمات اللوجستية والنقل. وينبغي على البنوك الابتعاد عن الاستثمارات المالية التي من الأفضل أن تظل في حدود نسبة ضئيلةً من أعمال المصرف.

خدمات التجزئة

■ هل لنا بلمحة عن أبرز مشاريعكم الراهنة؟

– تعتبر خدمات التجزئة من تراث بنك الخليج، إلا ان الأزمة الأخيرة حوّلت انتباهنا عن عملائنا نحو شؤون أخرى، وبالتالي سنركّز انتباهنا مجدداً على جذبهم إلى المسار الصحيح.

وفي رأيي ان الفرص لا تزال متوافرة في مجال القروض الاستهلاكية وبطاقات الإئتمان الى الاستثمار في العملاء الجدد والمنتجات الجاذبة للعملاء، وبالأخص في مجال التجزئة.

■ هل تؤيدون فكرة اعتبار المصارف الإسلامية أكثر أماناً من المصارف التقليدية؟

– تعتمد نسبة الأمان في المصرف على مدى اقتداء هذا الأخير بأخلاقيات وأسس العمل المصرفي. وبالتالي لا علاقة بتوصيف المصرف أكان تقليدياً أم إسلامياً، ولكن من جهة أخرى، لا يمكننا ان ننكر ان منتجات المصارف الإسلامية كانت أكثر جاذبية وراحة لشريحة معينة من العملاء.

احتياطات إضافية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– أخذنا هذا العام مخصصات محددة كبيرة وصل حجمها حتى نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ الى حوالى ١٣٣ مليون دينار أي ما يقارب ٥٠٠ مليون دولار.

هذا وكانت عوائد المصرف التشغيلية قويةً، لكن ذلك لم يمنع اتخاذ احتياطات إضافية تداركاً للأسوأ، لكن متى أوقفنا أخذ المخصصات نتوقع أن يتنفس المصرف الصعداء ويعود إلى الساحة المصرفية بقوة. ■

البيان الاقتصادية تحاور رئيس إحدى كبريات المؤسسات المالية في العالم

عبد الحميد شومان: كان اداء البنك العربي خلال تاريخه الطويل ثابتا ونموه قويا

مـع تعافـي الاقتصـاد العالمـي ستواجـه الصناعـة المصرفيـة المزيـد مـن التحديـات

تقرأ لتكتب المقدمة لحديث السيد عبد الحميد شومان رئيس البنك العربي فتحتار من اين تبدأ، أمن جوابه الاول الذي يؤكد لك مضمونه انه صادر عن مصرفي اصيل، فالسيد شومان سليل عائلة مصرفية عريقة بل هي من اقدم العائلات التي احترفت الصناعة المصرفية في المنطقة، ام تبدأ من آخر جواب حيث يثبت لك ان انجازات البنك اوصلته ليكون احد اكبر البنوك في العالم.

في كل اجوبة السيد شومان دعوة الى ضرورة تعزيز السيولة لدى المصارف لتكون جاهزة لمواجهة اي طارئ، ودعوة الى اتخاذ الاجراءات الخلاقة لتكون كافية لردع عودة المخاطر.

واذ يرى رئيس البنك العربي حصول طلب من العملاء لاستثمار اموالهم في ادوات مالية وفقا للشريعة الاسلامية، يشعر بجهود تبذل لجعل ممارسات الاعمال المصرفية الاسلامية اكثر معيارية ولتعزيز الرقابة على نشاطات البنوك الاسلامية.

وبالارقام يعدد شومان ابرز المؤشرات المالية للبنك العربي المحققة في نهاية ايلول ٢٠٠٩ حيث بلغ حجم الاصول الكلية للبنك ٤٩,٦ بليون دولار وحيث تم تصنيفه من بين كبريات المؤسسات المالية في العالم.

وفي ما يلي نص الاسئلة والاجوبة:

جواب مصرفي اصيل

■ تشير معظم الأبحاث والتقارير إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على البنوك. هل لكم ان توضحوا لنا ومن وجهة نظركم، ما هي أكبر التحديات التي سيواجهها البنك العربي والبنوك الأخرى في العام الجديد؟

– لقد كانت للأزمة المالية العالمية انعكاسات سلبية عديدة على مجموعة واسعة من القطاعات والنشاطات الاقتصادية في مختلف دول العالم. ومع استمرار تداعيات تلك الأزمة، ستواجه البنوك خلال العام ٢٠١٠ تحديات عديدة ناجمة عن استمرار التراجع في معدلات طلب المستهلكين مقابل ارتفاع معدل التوفيرات الشخصية، بالإضافة إلى ضعف أداء القطاع العقاري التجاري وتشديد الأحكام التنظيمية على المنتجات والخدمات المصرفية، ناهيك عن احتمال الانخفاض في العائد على الملكية مقارنة بالسنوات الماضية. وحتى مع تعافي الاقتصاد العالمي، فإن الصناعة المصرفية ستواجه بالمزيد من التحديات المتمثلة بالمنافسة المتزايدة والتي تستدعي قيام البنوك ببذل جهود أكبر لتعزيز كفاءتها التشغيلية وإعادة تسعير منتجاتها وخدماتها بما يعزز من قدراتها التنافسية، بالإضافة إلى ضرورة قيامها بدراسة وتفهم مختلف المخاطر التي تتعرض

سنواصل خلال العام ٢٠١٠ تعزيز السيولة والاستثمار في السندات ذات النوعية العالية

لها والسبل الكفيلة بالتحوط لتلك المخاطر.

أما في ما يتعلق بالإخفاق في تسديد القروض فسيمثل تحديا رئيسيا يتوجب على الصناعة المصرفية أن تتعامل معه خلال العام المقبل. كما ستواجه الصناعة المصرفية ضغوطا تنظيمية وحكومية لتخفيف سياساتها الإقراضية في الوقت الذي ستحافظ فيه على رقابة وثيقة وصارمة على نوعية محافظها الائتمانية. من جانب آخر، على البنوك أن تحقق نموا معقولا وعوائد مقنعة للمساهمين في وقت تتسم فيه الاقتصاديات المحلية والدولية بالتحولات المستمرة والإشارات المختلفة والمتناقضة في بعض الأحيان في ما يتعلق بمساراتها واتجاهاتها.

هذا، ومع حلول عام ٢٠١٠ ، يتوجب على إدارات البنوك المحلية والدولية أن تعمل جاهدة على تجهيز خططها العملية للتعامل مع كافة التغيرات التنظيمية والتشريعية والرقابية، من خلال تعديل سياساتها وإجراءاتها وطرق عملها واعتماد أفضل الممارسات في العمل المصرفي بما يمكنها من تجاوز تحديات عام ٢٠١٠ بنجاح.

وفي ما يخص البنك العربي فهو يتمتع بخبرة طويلة وفهم عميق للأسواق التي يعمل فيها، اكتسبها على مدى سنوات طويلة من العمل في ظل ظروف صعبة، حيث أثبت قدرته على تحقيق التوازن المطلوب بين أهداف العملاء من جهة والمساهمين من جهة أخرى. لقد كان أداء البنك العربي خلال تاريخه الطويل ثابتا ونموه قويا، كما أن نتائجه تعكس سياساته الحصيفة وممارساته المتحفظة تجاه المخاطر.

الاستمرار في تعزيز السيولة

■ ما هي المنتجات والقطاعات التي سيركز عليها

Abdel Hamid Shoman Named Key Individual for 2009

Strength and Discipline, Arab Bank's Success a Testament to its Leadership and Strategy

FTSE Global Markets has named **Mr. Abdel Hamid Shoman**, Chairman and CEO of Arab Bank as a key individual in the global financial market. The chosen individuals are inaugurated for their achievements and innovation that have led to remarkable success stories.

According to FTSE Global Markets, "**Mr. Shoman** was named a key individual because of the way he has led the bank over the last 12 months. The bank avoided the worst excesses of the real estate boom that effect the region, kept earnings high, kept credit lines open to key clients and increased deposits at a time when this remains the most secure source of funding. This combined with a regional diversification plan has meant that Arab Bank has led where others will surely follow."

After receiving this distinction, **Mr. Shoman** commented, "We have always been conservative and careful in our business in order to minimize the effects of cyclical economic cycles." Mr. Shoman further explained, "It is important to maintain our strong position, ample liquidity and stringent governance, risk management and credit policies, all of which will continue to protect the interest of our customers and shareholders."

In the last 3 years, Arab Bank has witnessed the best financial performance since its establishment. This year, the Bank has been shielded against the rough economic climate because of its policies. Reflecting on the current year, **Mr. Shoman** then added, "In 2009 we focused on further enhancing liquidity, capital adequacy and further improving the quality of our investment and credit portfolios."

Mr. Shoman has over 30 years of experience in the banking industry. Some milestones include when Arab Bank reopened its operations in Syria, and in 2006 the Europe Arab Bank was established, with headquarters in London to be the umbrella for all the Arab Bank's branches in Europe. During his tenure, **Mr. Shoman** oversaw the reorganization of the Bank and expanded its operations; some examples are when Arab Bank acquired 50% of MNG Bank in Turkey, known today as Turkland Bank, as well as 50% of Al-Nisr Al-Arabi Insurance Company, to name a few.

Mr. Shoman concluded, "Arab Bank will always strive to act in the best interest of our customers, shareholders, employees and the community. This has always been and will continue to be our driving principle."

بلغ حجم الاصول في البنك العربي في نهاية ايلول ٤٩,٦ بليون دولار

بنكم من ناحية استثمار الودائع لضمان الربحية ، خصوصا في ضوء غياب الخيارات؟

– لم تختلف أهمية الاحتياطيات والسيولة النقدية في البنوك اليوم عما كانت عليه بالأمس. وسوف يستمر البنك العربي خلال عام ٢٠١٠ في بناء احتياطياته النقدية وتعزيز سيولته والمحافظة عليها من خلال الاستمرار بالاستثمار في السندات ذات النوعية العالية بما يضمن المحافظة على مستوى السيولة المرتفع ويمكن البنك في الوقت نفسه من تحقيق مكاسب مقبولة ضمن محفظة سندات مستقرة وذات نوعية عالية ومستوى سيولة مرتفع.

اجراءات خلاقة

■ إلى أية درجة سوف تلتزمون و/أو توافقون على الإجراءات التي تتخذها البنوك المركزية في العالم؟ هل تعتقدون أن هناك حاجة لاتخاذ اجراءات مختلفة؟ وإن كان الأمر كذلك، ما طبيعة هذه الإجراءات؟

– لقد قامت البنوك المركزية في العالم ببذل جهود كبيرة في متابعة تنفيذ سياسات نقدية تم دعمها بإجراءات مالية أسهمت إلى حد بعيد في إنقاذ الاقتصاد العالمي من تبعات الأزمة الاقتصادية العالمية وما صاحبها من شح في القروض، وذلك من خلال تعزيز القدرات التسليفية للأنظمة المصرفية وضخ كميات وافرة من السيولة النقدية بهدف المساعدة في تجاوز حالة عدم اليقين واستعادة الثقة في مختلف القطاعات الاقتصادية. لقد كانت تلك الإجراءات والسياسات تقليدية في معظمها وتضمنت التخفيف من القيود الكمية ، في حين جاء بعضها الآخر بصورة خلاقة وجديدة. كما أدى قيام السلطات النقدية بتخفيض متطلبات الاحتياطي الإلزامي وتحسين الرقابة إلى احتواء حالة عدم التأكد واستعادة الثقة بالأسواق.

بالمقابل ، أدت السيولة الفائضة، إلى جانب معدلات فائدة منخفضة جدا، إلى ظهور ضغوط تضخمية تتطلب المزيد من المراقبة والحذر. في هذه الظروف بالذات، يصبح عامل الوقت في ما يتعلق بوقف إجراءات التخفيف من القيود الكمية في غاية الأهمية.

وفي الوقت نفسه، يجب أن يشعر المستهلكون ومؤسسات الأعمال على حد سواء بأن مجموعة الإجراءات والسياسات المالية والتنظيمية المتفق عليها دوليا ستكون كافية للعمل كرادع لعودة المخاطر إلى النظام المالي الدولي وتكرار التراجع المالي العالمي. وفي الوقت الذي تظهر فيه الحاجة إلى الإجراءات والسياسات المتعارف عليها، يجب أن نكون أكثر تفهما وتقبلا لأهمية تنوع التصرف الإنساني، سواء انعكس ذلك على سلوكياتنا وعاداتنا اليومية أو على البنية التنظيمية التي نسعى لمراقبتها وتنظيمها وضبطها.

تزايد القيود على المصارف الاسلامية

■ يتحول العديد من البنوك التقليدية في دول مجلس التعاون الخليجي إلى العمل المصرفي الإسلامي. لماذا يحدث ذلك في رأيكم، وما هي الدوافع التي تدعو الى مثل هذه التحولات؟

– هذه النزعة ليست جديدة بل هي نتيجة لطلب العملاء وحاجتهم لاستثمار أموالهم في أدوات مالية وفقا للشريعة الإسلامية. ومع ذلك، فقد وجد بعض المستثمرين أن بيئة العمل المصرفي الإسلامي هي أقل عرضة للإجراءات التنظيمية وأكثر مرونة لأداء نشاطاتهم المصرفية. هذا، وأشعر شخصيا بأن الجهود الحالية الرامية لتوحيد ممارسات الأعمال المصرفية الإسلامية وجعلها أكثر معيارية وزيادة التوجه لتعزيز الرقابة على نشاطات هذه البنوك خصوصاً أثناء وبعد الأزمة الاقتصادية العالمية الحالية، سوف يؤدي إلى المزيد من القيود على البنوك الإسلامية وبالتالي تضييق الفجوة في ما بين أدائها وأداء البنوك التقليدية. كما انه يمكن للتساؤلات التي أثيرت حول الصكوك الإسلامية مؤخرا أن تزيد من الضغوط على المنتجات البنكية الإسلامية.

هذا ، وقد شهدنا خلال السنوات الأخيرة توجهاً قوياً لدى العديد من البنوك التقليدية لطرح منتجات مصرفية إسلامية إما من خلال نوافذ بنكية إسلامية خاصة أو من خلال توفير منتجات مصممة خصيصا لتتوافق مع الشريعة للعملاء، حيث يتوقع لهذا التوجه أن يستمر مستقبلا.

حجم الاصول ٤٩,٦ مليار دولار

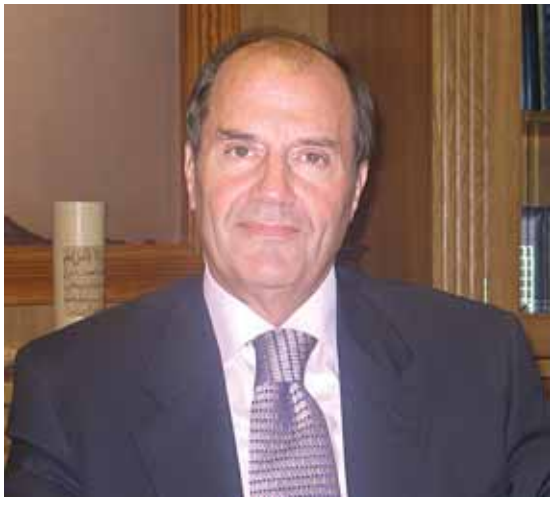
■ ما هي أبرز المؤشرات المالية للبنك العربي عام ٢٠٠٩؟

– بلغ حجم الأصول الكلية للبنك العربي (٤٩,٦) بليون دولار بنهاية ٣٠ أيلول ٢٠٠٩ ، كما بلغ حجم الموجودات السائلة، ممثلة بالنقد وشبه النقد، ما نسبته ٤٨٪ من إجمالي الموجودات. أما نسبة القروض إلى الودائع فقد بقيت عند مستوى مريح لم يتجاوز ٦٦٪ وذلك في ضوء استمرار النمو في ودائع العملاء، والتي وصلت إلى (٣٣,٩) بليون دولار، مشكلة ما نسبته ٦٨٪ من مجموع الميزانية. ومن جانب آخر، تجاوزت حقوق المساهمين الإجمالية حاجز (٨) بلايين دولار، في حين بلغت كفاية رأس المال التنظيمي ، والمحتسبة وفقا لمتطلبات لجنة بازل ٢، ما نسبته ١٦,٣٪ وما نسبته ١٥,٧٪ لنسبة كفاية رأس المال الأساسي.

هذا، ويصنف البنك العربي من بين أكبر المؤسسات المالية في العالم، حيث منحته وكالة التصنيف الدولية «موديز» تصنيفاً بدرجة A2 للمتانة المالية وبدرجة A3 للعملة الأجنبية على المدى الطويل بالإضافة إلى توقعات مستقبلية مستقرة. كما أكدت وكالتا التصنيف الدوليتان «فيتش» و«ستاندرد أند بورز» على تصنيف البنك العربي طويل الأجل للعملة الأجنبية عند –A، مع مؤشر «مستقر». ■

مروان عوض (رئيس جمعية البنوك الاردنية - البنك الأهلي الأردني JORDAN AHLI BANK):

مستعدون لتقديم التسليفات والقروض لمختلف القطاعات



تأسس البنك الأهلي الأردني في عمان ١٩٥٥ ويعتبر أول بنك أردني النشأة في سوق المملكة. واليوم للبنك حضور إقليمي في لبنان وفلسطين وقبرص وله ١٩ في المئة من أسهم JIB لندن. ويقوم بدور رائد في مجال خدمة الأفراد والاقتصاد الوطني ككل، فهو ليس مجرد مؤسسة مالية تهدف الى الربح بل مؤسسة تهدف الى رفع الوعي الادخاري لدى المواطن الأردني.

الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك مروان عوض والذي يرأس في الوقت نفسه مجلس إدارة جمعية البنوك الأردنية توقع ان يبقى الطلب على الإئتمان في السوق الأردني منخفضاً، ملاحظاً ارتفاع نسبة التعثر من ٤,٠٢ في المائة الى ٦,٠١ في المئة، مبدياً استعداد البنك لتقديم القروض والتسليفات لمختلف مشاريع القطاعات التجارية والخدماتية والصناعية، مؤيداً اتجاه المصارف نحو التخصصية، كاشفاً عن إنشاء شركة مستقلة للتأجير التمويلي تحت اسم الأهلي للتأجير التمويلي.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– التخوّف الذي تبع الأزمة المالية العالمية لم يعد موجوداً والهواجس التي أثارت تساؤلات كبيرة مثل إمكانية انهيار النظام العالمي وافلاس المصارف تلاشت. أما التحديات فلا تزال ماثلة، وتنبئنا ان الأوضاع لن تتحسّن قبل نهاية الربع الثالث من ٢٠١٠، وآثار الانفراجات لن تظهر قبل بداية ٢٠١١.

الى ذلك فالتراجع في النشاط الاقتصادي ما زال واضحاً ويقدر بحوالى ٣٥ في المئة وبالتالي فإن الطلب على الإئتمان سيبقى منخفضاً. أما نسبة التعثّر فهي الى ارتفاع وبلغت في الأردن ٦,٠١ في المئة بعد ان كانت ٤,٠٢ في المئة، ونعتقد أنها سترتفع أكثر لتشكل تحدياً قد يترتب عليه إعادة هيكلة ديون العملاء غير القادرين على الدفع بسبب تأثرهم بالأزمة.

وفي ما خص الهوامش بين الفوائد المدينة والدائنة فإنها تتأثر نتيجة زيادة المخصصات التي ترصدها المصارف وزيادة نسبة التعثّر في الدين. هذه التأثيرات المباشرة على القطاع المصرفي يتوقع ان تستمر بالإضافة الى ان اختبار بعض عمليات إعادة الهيكلة التي رتبناها لبعض العملاء سيكون في ٢٠١٠ اختباراً لمدى التزام الشركات.

■ هل تعتبرون اذاً ان سنة ٢٠١٠ ستكون سنة تجربة واختبار؟

– بالتأكيد ففي ٢٠١٠ سوف نكتشف مدى تأثر الشركات التي قمنا بإعادة جدولة قروضها بالأزمة، فنحن وبحسب تعليمات المصرف المركزي اتفقنا مع المؤسسات على ايفائها ١٠ في المئة من مبلغ الدين وجدولة القيمة المتبقية، وسنرى مدى التزامها بسداد الأقساط خلال عام ٢٠١٠ لنعرف اذا ما كانت هذه المؤسسات ستقع في التعثر أم لا.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– اتخذ البنك المركزي الأردني بعض الاجراءات بناء على توصيات جمعية البنوك، لكننا في الجمعية مقتنعون ان هذه الإجراءات لم تكن كافية، وكان حرياً بالمركزي ان يأخذ بكل التوصيات وليس بجزء منها، وما زلنا نطالب حتى اللحظة بإجراءات أخرى إضافية، وهو حالياً في طور الإعداد لمذكرة لاحقة لمذكرته الأولى يتخذ فيها اجراءات لتسهيل نشاط المصارف.

تمويل لمختلف القطاعات

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– لدى القطاع المصرفي اليوم ٤ مليارات دينار أردني فائضاً وجزء كبير من هذه السيولة تعيد المصارف توظيفها في المركزي بفائدة دنيا تسبب لها خسائر، وذلك لانتفاء التوظيفات الآمنة، مع انها لا تميّز بين القطاعات المتعطشة للقروض والتسليفات.

وبالنسبة الى البنك الأهلي الأردني فهو على استعداد لتقديم القروض والتسليفات لمختلف مشاريع القطاعات التجارية والخدماتية والصناعية في الوقت الحاضر توخياً لتحسين ربحيتنا.

التخصصية المصرفية

■ تشير الإحصاءات الى ان المصارف الإسلامية كانت الأقل تضرراً بتداعيات الأزمة، ما رأيكم؟

– شغلت منصب مدير بنك قطر الإسلامي على مدى ثلاث سنوات، ولدي اقتناع تام ان الصيرفة الإسلامية اليوم احد المجالات المتاحة أمام البنوك، وهي لم تتأثر بالأزمة المالية الأخيرة مثل المصارف التقليدية كونها لم تدخل في عمليات التوريق المحرّمة في الشريعة.

لكن لا يمكننا اعتبار ان قطاع المصارف الإسلامية كان أكثر تحفظاً بدليل اننا والمصارف الإسلامية نتبع السياسة نفسها. وهذا الموضوع يعود لإدارات البنوك التي تقرّر سياستها المتحفظة أو العدائية.

ولهذا السبب أثارت مسألة العودة الى التخصصية المصرفية والخروج من المصارف العالمية في مؤتمر بيروت الأخير ضجة كبيرة وقد كنت من مؤيدي هذه الدعوة، لأن البنوك العالمية أدخلت العدائية الى الأسواق.

أما في اعتماد التخصصية فتصبح المصارف حرة في إنشاء بنك استثماري أو صندوق استثماري أو صندوق تحوط بأموال محافظها وأموال المساهمين الذين ينشدون المخاطرة بعكس البنوك التقليدية المقيّدة بقوانين محددة والبعيدة عن المخاطرة.

٣٠ مليون دينار أرباحاً

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– خلال الأرباع الثلاثة الأولى من عام ٢٠٠٩، أظهرت نتائجنا اننا نسير وفق خطة العام الماضي لنخرج بنتائج شبيهة بالمحققة العام الماضي، بمعنى اننا لم نتعرض للتراجع نفسه في ارباح بقية المصارف والتي بلغت نسبتها ٣٥ في المئة، لذا فإن وضعنا ممتاز. أما عن أرباحنا فمن المتوقع ان تلامس ٣٠ مليون دينار.

إنشأ شركة مستقلة للتمويل التأجيري

■ ما هي مشاريعكم الجديدة للسنة ٢٠١٠؟

– نلنا الموافقة لإنشاء شركة مستقلة للتأجير التمويلي سميناها الأهلي للتأجير التمويلي. وللتذكير فإن عمليات التأجير التمويلي لدينا كانت في حدود ٢٠ مليون دينار، تتولاها احدى دوائر الفرع الخاص بخدمة الشركات الكبرى. وقد تم فصلها لتصبح شركة مستقلة تخضع لقانون مستقل وإدارة مستقلة.

■ ماذا عن طبيعة عمل هذه الشركة؟

– هذه الشركة ستعمل في التأجير التمويلي داخل السوق الأردني ورأسمالها الأولي سيكون حوالى ٢٠ مليون دينار. أما مديرها العام فسيكون السيد نيبال فريحات وهو احد المدراء العاملين في البنك الأهلي الأردني اليوم. ■

محمد ياسر الاسمر (البنك الاردني الكويتي):

منفتحون على كل الاستثمارات ونتائجنا الافضل بين المصارف الاردنية

ينشط البنك الاردني الكويتي JORDAN KUWAIT BANK في مختلف المجالات الاستثمارية مع المحافظة على ادنى مستوى من المخاطر مما جنبه تداعيات الازمة المالية العالمية. ولقد استطاع البنك وبالرغم من ظروف الازمة، ان يحقق نتائج جيدة من خلال المحافظة على مستوى موجوداته وجودتها والاستمرار في تحقيق عوائد ربحية جيدة لمساهميه.

ويعتبر مدير عام البنك محمد ياسر الاسمر، ان نتائج البنك هي من افضل النتائج المحققة بين المصارف الاردنية والتي تعتبر بدورها من اقل المصارف تضررا من جراء الازمة المالية العالمية. ويلفت الى ان سياسة المصرف مستمرة بالانفتاح على جميع انواع الاستثمارات والقطاعات من دون استثناء مع الحرص الدائم على الالتزام بتعليمات المركزي الاردني.

ضغوط مرتقبة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف، ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– ستواجه المصارف خلال العام ٢٠١٠ تحديات استثنائية لم تتعرض لها سابقا، وذلك لعوامل عدة من ابرزها استمرار تقلبات مؤشرات الاقتصاد الدولي واسعار العملات والمواد الرئيسية والنفط، بالاضافة لندرة الفرص التمويلية والاستثمارية الجديدة ذات المخاطر المقبولة، وكذلك التحديات الخاصة بإدارة ومراقبة الاستثمارات الحالية القائمة والحفاظ او الارتقاء بمستوى مخاطرها وتفادي انعكاسات الازمة المالية الراهنة عليها، بالاضافة الى تراجع مؤشرات النمو الاقتصادية للدول واداء القطاعات الاقتصادية المختلفة، واثر ذلك سلبا على مستوى دخل الافراد واستقراره، الامر الذي سيولد ضغوطاً كبيرة على فرص نمو موجودات البنوك وهوامش ربحيتها مقارنة بالسنوات الخمس السابقة.

الاستمرار بسياسة الانفتاح

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه وتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– ستستمر سياسة مصرفنا بالانفتاح على جميع انواع الاستثمارات والقطاعات من دون استثناء مع التركيز على تمويل القطاعات الاقتصادية الحيوية مثل التجارة والخدمات والصناعة، بالاضافة الى تمويل المشاريع الجديدة الحيوية العائدة سواء للقطاع الخاص او العام او للمستثمرين الاجانب، مع محاولة التوسع المدروس في تسويق وبيع منتجات الافراد واللجوء لأسواق السندات الحكومية والشركات الخاصة ذات المخاطر المتدنية والعائد الجيد، بالاضافة الى الاستمرار في تحسين وترشيد ادارة الكلف التشغيلية وبما يضمن تنمية موجودات البنك والحفاظ على مستوى ربحيته.

التزام بتعليمات المركزي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– يحرص مصرفنا باستمرار على الالتزام بتعليمات البنك المركزي الاردني، حيث ساهمت تلك التعليمات بشكل رئيسي في حماية المصارف الاردنية من الآثار المباشرة للازمة المالية الراهنة، وحماية موجوداتها وعدم تعرض قيمتها للانخفاض مقارنة بالمصارف العاملة في الدول الاخرى، ونعتقد بان الاجراءات المطلوبة لتحصين القطاع المصرفي هو التأكيد على الالتزام بالاصول والقواعد الاساسية للاستثمار والعمل المصرفي السليم، والمواءمة بين المخاطرة والعائد وعدم المجازفة بأموال المودعين او المساهمين، مع العمل على زيادة التعاون بين الدول والمصارف العربية، مما يؤمن فرصا استثمارية بين الدول العربية، وليتم توجيه استثمارات المصارف العربية في المنطقة العربية والمساهمة في تنميتها اقتصاديا واجتماعيا، وخصوصا ان المصارف التي لديها موجودات في الخارج كانت الاكثر تضررا من جراء الازمة المالية الراهنة.

توسع المصارف الاسلامية

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– عملية التحول تحصل اما لأسباب مادية او لأسباب عقائدية او للسببين معا، ولكن وفي كل الاحوال فإن المصارف الاسلامية توفر سبلا ومنتجات لتمويل احتياجات شريحة كبيرة من الافراد والشركات في مختلف دول العالم وخصوصا في منطقة الخليج العربي، حيث وصلت نسبة المصارف الاسلامية هناك الى حوالى ٣٠٪ من اجمالي المصارف، علما بأن تلك المصارف مماثلة لأي شركة تهدف للربح، الامر الذي ادى الى قيام عدد من البنوك العالمية مثل سيتي بنك وHSBC بتأسيس وحدات اسلامية مختصة بتقديم خدمات التمويل الاسلامي لعملائها، وذلك بهدف الاستفادة من الفرص التمويلية والاستثمارية الكبيرة والمربحة في هذا النوع من العمل المصرفي، خصوصا في منطقة الخليج العربي والتي تمتعت بفوائض نقدية كبيرة خلال السنوات الاخيرة.

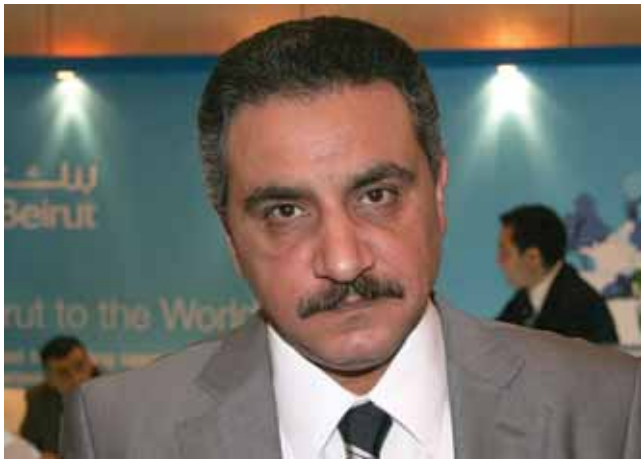
تحقيق افضل النتائج

■ ما هي ابرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة الى العام ٢٠٠٩؟

– استطاع مصرفنا وبرغم تداعيات الازمة المالية تحقيق نتائج جيدة من خلال المحافظة على مستوى موجوداته وجودتها والاستمرار في تحقيق عوائد ربحية جيدة لمساهميه، بالاضافة لاستدراك جزء من ارباحه في بناء مخصصات كافية لمواجهة اي تداعيات اضافية للازمة المالية الراهنة، وتعتبر نتائج مصرفنا من افضل النتائج المحققة بين المصارف الاردنية والتي بدورها تعتبر من اقل المصارف تضررا من جراء الازمة المالية الراهنة. ■

حازم محمد يوسف (البنك العقاري المصري العربي EGYPTIAN ARAB LAND BANK - الأردن):

واصلنا تحقيق المزيد من النتائج المتميزة مدعومة بزيادة رأس المال



شدّد حـازم محمد يـوسف المدير العـام للبنك العقاري المصري العربي EGYPTIAN ARAB LAND BANK – الأردن، على وجوب التمييز بين البنوك التي كان لها انكشافات كبيرة على الاستثمار في المشتقات الخطرة، وبين تلك التي بقيت بمنأى عن هذه الاستثمارات مما جنبها التحديات الكبيرة لتداعيات الأزمة المالية العالمية، لافتاً الى ان البنك العقاري المصري العربي طالما اعتمد في نشاطه على الدخل المتأتي من عمليات تمويل ومنتجات ثابتة ومستقرة.

وفي حديثه عن أداء البنك أشار يوسف الى انه واصل تحقيق المزيد من النتائج المتميزة مدعومة بتعزيز قاعدة الرأسمال التي تم رفعها من ٢٠ مليوناً الى ٣٠ مليون دينار بنهاية حزيران (يونيو) الماضي. ووصف التشريعات والتعليمات المنظمة للعمل المصرفي في الأردن بأنها كانت من أهم العوامل التي نأت بالقطاع عن الآثار الكارثية للأزمة.

آثار غير مباشرة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– بات من المؤكد بحكم الواقع ان العام ٢٠١٠ سيشكل تحديا كبيرا لجميع المصارف وعلى المستويين المحلي والدولي، الا انه يجب التفريق في الوقت نفسه بين تلك البنوك التي كان لها انكشاف كبير على الاستثمار في المشتقات المالية المرتبطة بالرهونات العقارية او من خلال الاستثمار في مؤسسات وصناديق مالية عالمية تعرضت للافلاس بوقوع الازمة، وبين تلك البنوك التي بقيت بمنأى عن هذه الاستثمارات، حيث ان الفئة الاولى بقيت مهددة بخطر الافلاس او بإعادة الهيكلة تبعا لدرجة انكشافها على تلك الادوات، وهذا ما رأيناه يحدث بالفعل مع وقوع الازمة وبداية تداعياتها. اما الفئة الثانية والتي يقع مصرفنا من ضمنها فبقيت بمنأى عن الاثر المباشر للازمة، حيث تنحصر تحديات هذه الفئة خلال الفترة الحالية والقادمة بالاثر غير المباشر للازمة على الاوضاع الاقتصادية العالمية والمحلية، والتي بدأنا بالفعل نشهد آثارها ابتداء من تباطؤ حجم النمو الاقتصادي، الى الحديث عن ركود عالمي يطال اثره جميع الدول سواء تلك التي وقعت ضمن دائرة الازمة او خارجها.

مصادر تمويل مستقرة

■ ما هي برأيكم القطاعات التي ستشكل مصدر ربحية للبنك خلال المرحلة المقبلة؟

– لطالما اعتمدنا من خلال نشاطنا بالاردن على الدخل المتأتي من عمليات التمويل المختلفة بعيدا عن اعمال المضاربة وعن الاستثمار بالمشتقات المالية على اختلاف انواعها. وعليه ستبقى هذه القطاعات التي نموّلها ضمن محفظتنا الائتمانية العاملة هي المصدر الاساسي لدخلنا بالاردن كما كانت على الدوام.

ولقد أظهرت هذه المصادر ثباتا واستقرارا نسبيا حتى بعد اندلاع الازمة المالية نظرا لترابطها بالاحتياج الحقيقي للفعاليات الاقتصادية على مختلف انواعها، علما بأن جميع عمليات التمويل لدينا تتم دراستها طبقا للاحتياج الفعلي لها، ويتحقق وجود مصادر سداد واضحة للتمويل والتي تراعي تقديمها على الضمانة عند اعداد الدراسة.

مستوى أداء مميز

■ كيف كان اداء مصرفكم خلال العام ٢٠٠٩ وما خطتكم لعام ٢٠١٠؟

– واصل البنك تحقيق المزيد من النتائج المتميزة خلال الفترة المنتهية في ٢٠٠٩/٩/٣٠ مدعومة بتقوية قاعدة رأس المال والتي تعززت برفع رأس مال البنك من ٢٠ مليوناً الى ٣٠ مليون دينار اردني وذلك تم من ٢٠٠٩/٦/٣٠.

وبالرغم من صعوبة الاوضاع الاقتصادية بالمرحلة الحالية الا اننا ما زلنا نحافظ على مستوى الاداء الذي تميزنا به خلال الاعوام القليلة الماضية محققين نسب النمو الموضوعة للعام الحالي، حيث نتوقع بنهاية عام ٢٠٠٩ تحقيق صافي ارباح بنمو يتجاوز ٤٠٪ عن عام ٢٠٠٨.

الا ان حالنا كحال الجهاز المصرفي بالاردن نترقب ايضا تبعات هذه الازمة واثرها غير المباشر على القطاعات الاقتصادية المختلفة والتي يرتبط اداؤها ارتباطا عميقا بجودة ومخاطر الإئتمان لدى البنوك. وعليه نجد انه من الصعب التكهن بما ستؤول اليه الامور بالمرحلة القادمة والتي نأمل ان لا تستمر طويلا. هذا وسنسعى خلال العام القادم في ظل الظروف القائمة الى الحفاظ على اداء البنك ومنجزاته وضمان سلامة مركزه المالي، والتي لا بد لنا من مراعاتها وتقديمها بالمرحلة القادمة على معدلات النمو والربحية.

دروس وعبر

■ ما هي القوانين او التشريعات التي كانت تشجع التوسع المصرفي في الاردن والدول العربية؟

– لعل من اهم الدروس والعبر المستفادة من الازمة المالية العالمية هي وجود تشريعات وضوابط تحكم وتنظم العمل المالي والمصرفي، ولعلّ غياب مثل هذه التشريعات والضوابط أو التساهل بتطبيقها قد ادى الى اندلاع الازمة المالية العالمية بالولايات المتحدة والدول الصناعية الاخرى المرتبطة بها. ونجد انفسنا هنا امام اجتماعات متكررة لدول العشرين (٢٠) جميعها تبحث استحداث ضوابط ومعايير صارمة تحدد وتنظم السوق المالي والمصرفي بالاخذ من العبر المستفادة من الازمة.

اما على الصعيد المحلي فنلاحظ وجود العديد من القوانين والتشريعات التي تنظم وتحدد العمل المصرفي حتى قبل وقوع الازمة، وهذه التعليمات والتشريعات سبق وان وجهت اليها اصابع الاتهام على اعتبار انها لم تكن تشجع التوسع المصرفي في الاردن والدول العربية، الا اننا نجدها اليوم من اهم العوامل التي نأت بنا عن الآثار الكارثية للازمة. ■

أبرز المؤشرات المالية للبنك

(مليون دولار اميركي)

المؤشرات	٢٠٠٧	٢٠٠٨	بنهاية ٢٠٠٩/٩
اجمالي الموجودات	٤٣٠	٤٦٥	٥١٤
اجمالي القروض والتسليفات	٢١١	٢٦١	٣٠٥
اجمالي الودائع	٣١٤	٣٥٤	٤٠٠
الاحتياطيات ورأس المال	٣٨	٣٨	٥٢
الربح قبل المخصصات والضرائب	٣,٥	٥,٦	٤,٨
الربح الصافي بعد الضريبة	٢	٠,٣	٤,٨
معدل كفاية رأس المال (٪)	٪١٥,٩	٪١٢,٢	٪١٥,٩
نسبة السيولة (٪)	٪١٥٥,٧	٪١١٣,٨	٪١٢١,١

كمال البكري (بنك القاهرة عمان CAB الأردن):

يجب أن تقوم المصارف بتفعيل دوائر الأبحاث وإدارة المخاطر لتحديد إمكانيات التوسّع والاستثمار

تأسس بنك القاهرة عمّان CAIRO AMMAN BANK عام ١٩٦٠ كشركة مساهمة عامة أردنية، وحالياً يحتل المركز السادس بين البنوك العاملة في الأردن من حيث حجم الموجودات. ويقدّم البنك مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية التجارية والبرامج الاستثمارية المتنوعة كالخدمات المقدمة للأفراد والمؤسسات كالاعتمادات المستندية والكفالات وبوالص التحصيل بالإضافة إلى الخدمات الاستثمارية.

مدير عام البنك كمال البكري أوضح ان تأثير الأزمة المالية العالمية على المصارف الأردنية جاء بطريقة غير مباشرة، مشيراً الى تحقيق البنك نسبة ٤ في المئة نمواً بأرباحه، واصفاً سياسة المركزي الأردني بالناجحة والمفيدة، مقترحاً ان تفعّل المصارف دائرة الأبحاث وإدارة المخاطر لتحديد امكانيات التوسع والاستثمار في قطاعات منتجة، كاشفاً عن دورات تدريبية يجريها البنك لتعزيز قدرات موارده البشرية واعتماد بصمة العين لسحب الأموال من الصرافات الآلية، مبدياً تفاؤله بالأوضاع السنة المقبلة.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي الأردني عموماً وعلى القاهرة عمّان خصوصاً؟

– جاء تعرض المصارف الأردنية للأزمة العالمية متأخرا وذلك بفضل الإجراءات الرقابية من قبل المصرف المركزي الأردني، حيث اقتصرت في بداية الأزمة على استثمارات المصارف في الأسواق المالية العالمية والتي كانت محدودة واستطاعت معظم المصارف الأردنية استيعابها.

هذا وقد امتدت تداعيات الأزمة العالمية بشكل أكبر إلى الأردن خلال العام الحالي وصاحب ذلك تباطؤ في النمو الاقتصادي وخاصة لدى عدد من القطاعات الاقتصادية التي تأثرت بشكل كبير ما أدى بعدد من الشركات إلى مواجهة صعوبات في سداد التزاماتها للبنوك.

وتشير نتائج المصارف التجارية الأردنية لغاية ٢٠٠٩/٩/٣٠ الى تراجع في الارباح بنسب تراوح بين ٧ و٧٧ في المئة مقارنة مع ٢٠٠٨. وهذا التراجع عائد الى المخصصات الإضافية التي اتخذتها البنوك لمواجهة المديونيات بسبب آثار الأزمة.

أما بالنسبة الى بنك القاهرة عمّان فقد كان من المصارف القليلة التي أعلنت عن نمو في أرباحها حيث بلغت ٤ في المئة لغاية ٢٠٠٩/٩/٣٠. ويعتمد مصرفنا على أعمال التجزئة حيث توزع المخاطر على نطاق عريض وتحمي البنك من التعثّر. كما يتميز مصرفنا بمنتجاته وقروضه المتنوعة مثل تمويل المؤسسات، تمويل الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، التمويلات المتناهية الصغر وغيرها. هذا وقد قامت كل من كابيتال انتلجنس Capital Intelligence و موديز Moody's بتعديل النظرة المستقبلية للبنك خلال العام الحالي من مستقرة إلى إيجابية مما يعكس متانة المركز المالي للبنك.

تأقلم وتكيف مع تعاميم المركزي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– يمتاز البنك المركزي الأردني بمرونة وقدرة على التكيّف مع الازمات، واستطاع مواجهة التضخم ثم الانكماش والحفاظ على سعر صرف العملة لدرجة انه يتمتع اليوم بأعلى نسبة احتياطيات من العملة الصعبة في تاريخ الأردن.

وتعتبر سياسة البنك المركزي ناجحة ومفيدة وقراراته سليمة وصحيحة ومناسبة في توقيتها، وتصب في مصلحة المصارف والاقتصاد الوطني عموماً. لذا كان من السهل علينا التأقلم مع القرارات والتعاميم الصادرة عنه من دون أي مشكلة.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– يجب ان تقوم المصارف بتفعيل أعمال دوائر الأبحاث وإدارة المخاطر لتحديد إمكانيات التوسّع والاستثمار في قطاعات اقتصادية معينة من دون التعرّض لمخاطر قوية.

ومن هنا ان الخطة الإئتمانية هي الأساس مقرونة مع قرارات مجلس الإدارة في اتباع استراتيجية معينة.

لكن ثمة بعض القطاعات التي تتميز بقوة أدائها واستقرارها وتقديمها خدمات للمجتمع في آن واحد، وأهمها في الأردن قطاع الخدمات مثل تزويد الكهرباء، قطاع الأدوية، قطاع صناعة التعدين مثل الفوسفات والبوتاس وغيرهما.

ومع وضوح الرؤية أكثر سنة ٢٠١٠، ستظهر قوة بعض القطاعات وإيجابية الاستثمار فيها.

أول في اعتماد بصمة العين

■ ما هي الإنجازات التي حققها بنك القاهرة عمان، منذ تسلمكم إدارته العامة عام ٢٠٠٨؟

– يعتمد أي مصرف على أربعة عوامل أساسية وهي الموارد البشرية، نظام تكنولوجيا المعلومات، المواقع والمباني والفروع والترابط ما بين بعضها البعض الى جانب المنتجات والبرامج المطروحة.

وعلى صعيد الطاقات البشرية، كرّم بنك القاهرة عمان الموظفين الذين خدموا مدى سنوات طويلة ووضعنا لهم خططاً تقاعدية. كما عمدنا الى ادخال دم جديد واستقطاب كفايات بشرية جديدة بعد تدريبها وتأهيلها عبر برنامج FUTURE BANKERS الذي يوفّر فترة تدريبية لمدة ٦ أشهر لتزويد الموظف بأساسيات العمل المصرفي للتطوّر في ما بعد. ونشير الى ان برامج التدريب مستمرة طوال العام وتهدف الى ايجاد كوادر بشرية تساهم في تطوير القطاع المصرفي الأردني في الإجمال.

وفي ما يتعلق بالأنظمة التكنولوجية والمعلوماتية، من الواجب اتباع الأحدث والأهم للإسراع في الخدمة والحفاظ على نوعيتها وجودتها في الوقت نفسه.

ويعتبر بنك القاهرة عمان أول مصرف في العالم يستخدم بصمة العين لسحب الأموال من الصرافات الآلية ATM من دون الحاجة الى بطاقات وأرقام سرية. وعادة يستخدم هذا النظام الآمن كلياً في مشاريع الأمن القومي في بعض الدول، إذ ان بصمة العين أكثر دقة من بصمة الإصبع أو اليد أو التعرّف على الصوت. كما أدخلنا هذا النظام في كل فروعنا، وهذا ساهم في توفير الوقت والسرعة في الخدمة من دون الحاجة الى هوية العميل.

كذلك طرحنا خدمة القرض الآلي الفوري الذي يسمح بحصول العملاء على قرض محدود وسحب الأموال من الصرّاف الآلي في أي وقت كان من دون الحاجة الى اجراءات مطوّلة وانتظار الموافقة.

وفي ما يتعلق بالفروع ونقاط الخدمة يهمنا توسيع وجودنا في كافة أنحاء الأردن.

ونعتمد الشفافية في هويتنا الجديدة شكلا ومضموناً إذ بنيت مكاتبنا وفروعنا وفق نظام المساحات المفتوحة مع الحفاظ على حاجة العميل الى الخصوصية.

وتضم شبكة القاهرة عمان ٦٢ فرعاً في الأردن، ٢٥منها وفق التصميم الحديث. ونعمل على إرساء هذا التصميم في كل الفروع القائمة الجديدة خلال ٤ أو ٥ سنوات.

كذلك لدينا ١٧ فرعا في فلسطين حيث نحقق نتائج وارباحا مرضية رغم كل الظروف المتأزمة هناك.

هذا وقد وقعنا اتفاقيات مع ٩٧ مكتب بريد في الاردن كنقاط بيع منتشرة في المناطق كافة لخدمة عملائنا اينما كانوا.

■ كلمة اخيرة؟

– يحتفل «القاهرة عمان» بيوبيله الذهبي في نيسان (ابريل) ٢٠١٠، ونحن متفائلون بالاوضاع في السنة المقبلة واستمرارنا في خدمة العملاء والمساهمة في تطوير الصناعة المصرفية وتنميتها في الاردن. ■

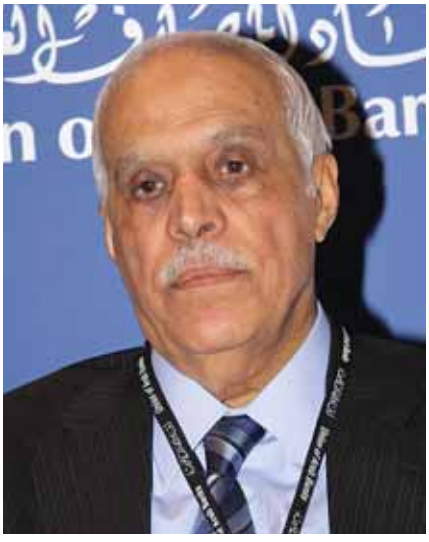
موسى شحاده (البنك الاسلامي الاردني):

استثماراتنا متنوعة والمخاطر في حدها الادنى

نبّهت الظروف المالية الدولية، ارباب القطاعات الاقتصادية الى اختيار المجالات التي يجدونها اكثر أمانا والتي لها مردود فعلي لتغطية التزاماتها وتوظيفاتها. وهذا بالضبط ما تفعله ادارات المصارف الاسلامية في المنطقة.

ويرى الرئيس التنفيذي للبنك الاسلامي الاردني موسى شحاده ان طبيعة عمل المصارف الاسلامية وبعدها عن المنتجات السامة ساعداها على تجنب الازمة وتداعياتها، لافتا الى ان استثمارات البنك في الاردن متنوعة مما يجعل المخاطر في حدها الادنى.

وقال انه لا بد من تدعيم ذلك باستصدار تشريعات وقوانين مناسبة، مما يساعد على توسع البنك في العام الطالع وكذلك زيادة الارباح.



تجنب الازمة وتداعياتها

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– ان طبيعة عمل المصارف الاسلامية وبعدها عن المنتجات «السامة» المرتبطة بالرهونات والفوائد والمضاربات ساعداها على تجنب الازمة وتداعياتها. لكن ثمة مصارف اسلامية استثمرت اموالها في بلدان غير عربية بينها تلك التي تأثرت بالازمة المالية العالمية، مما ادى الى انخفاض موجوداتها وتأثر استثماراتها في تلك البلدان، وقد ادى ذلك الى حدوث بعض التداعيات التي ربما اصابت بنوكا اسلامية محددة.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– الازمة لم تنتهِ حتى الآن، بل جرى تخفيف حدة تداعياتها وهي لن تنتهي كليا في العام ٢٠١٠ بل اعتقد انها ستستمر لعامين او ثلاثة.

اختيارات اكثر أمانا

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي ستركز عليها المصارف لتوظيف ودائعها وتأمين ربحيتها بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– لا يمكن تحديد قطاع بعينه، فكل بلد يختلف وضعه عن الآخر، وكل مؤسسة تختلف استثماراتها عن المؤسسات الاخرى، لذلك تحتاج القيادات الى ان تختار القطاعات التي تجدها اكثر أمانا والتي لها مردود فعلي لتغطية التزاماتها وتوظيفاتها.

■ ما هي هذه القطاعات الآمنة في الاردن؟

– نحن ننوع استثماراتنا في الاردن ولا نحصرها بقطاع معين، لان توزيع الاستثمارات على القطاعات المختلفة هو الاصح في العمل المصرفي، سواء الاسلامي او التقليدي، وكذلك تنويع العملاء، فنحن في المصرف الاسلامي الاردني نتبع مبدأ توزيع القاعدة، اي اننا نوزع استثماراتنا، فـ ٩٩٪ منها تقل عن مليون دينار، و٩٠٪ منها تقل عن ٤٠ الف دينار، وبالتالي فالمخاطر في هذه الحال تكون في حدها الادنى.

الازمة لم تنتهِ حتى الآن بل جرى تخفيف حدة تداعياتها

تعديل القوانين والتشريعات

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– السلطات الاردنية المختصة متفهمة ضرورة تعديل وتحديث بعض القوانين والتشريعات وهي بالتالي تسهل عملنا، ونحن نأمل صدور المزيد من التشريعات الناظمة لعمل المصارف الاسلامية لنقوم بأعمال اكثر استمرارية ونجاحا ولنستطيع خدمة عملائنا بشكل افضل.

■ هل لديكم اتجاه للتوسع هذا العام؟

– نعمل الآن من خلال ٦٨ فرعا ومكتبا في الاردن وما زلنا نأمل بالتوسع اكثر خلال العام الطالع.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– الارقام التي حققناها كانت جيدة، واذا استثنينا الارباح الاستثنائية التي حققناها العام الماضي نتيجة بيع وشراء الاسهم، نكون حققنا نموا يقارب ٣٠٪. اما اذا اضفنا هذه الارباح فيتبين ان النمو تراجع بنسبة ملحوظة. ■

الإسلامية الدولية تمنح البنك الإسلامي الأردني تصنيف الجودة الشرعية AA

أعلنت «الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف» ومقرها البحرين منح البنك الإسلامي الأردني تصنيفها الإئتماني للمستوى الدولي للعام ٢٠٠٩ مستقر BBB-/A3 للعملة الأجنبية على المدى الطويل والالتزامات قصيرة الأجل، وكذلك منحت البنك تصنيف مستقر BBB/A-3 للعملة المحلية على المدى الطويل والالتزامات قصيرة الأجل.

والتصنيف الإئتماني للمستوى المحلي (الدينار الأردني) (jd) A والتصنيف (الدينار الأردني) (jd) A-1 للالتزامات الطويلة والقصيرة الأجل والاحتمالات المستقبلية لجميع هذه التصنيفات مستقرة.

كما منحت الوكالة البنك تصنيف الجودة الشرعية (SQR) AA للعام ٢٠٠٩، وذلك لالتزام البنك الممتاز بمعايير الجودة الشرعية ومتطلباتها، وذلك وفقاً للمنهجية المعتمدة من قبل مجلس تصنيف الجودة الشرعية للوكالة.

وللمناسبة أعرب نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني **موسى عبد العزيز شحاده** عن سعادته بهذه الإنجازات الجديدة التي تتوج الجهود المبذولة، وعن اعتزازه بتجربة البنك الرائدة في العمل المصرفي الإسلامي محلياً وعالمياً والتي أصبحت تحظى باهتمام كبرى وكالات التصنيف.

وبين ان منح الوكالة للبنك تصنيف الجودة الشرعية (SQR) AA يبرز التزام البنك الممتاز بمعايير الجودة الشرعية ومتطلباتها حسب ما ورد في تصنيف الوكالة.

وأضاف **شحاده**: «ان هذه الإنجازات تشكل لنا حافزاً قوياً لبذل المزيد من الجهود لتقديم الأفضل من خلال توفيرنا لمجموعة واسعة من المنتجات المصرفية الإسلامية التي تواكب تطورات الصناعة المصرفية الإسلامية وتنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية، إضافة الى محافظتنا على أفضل معدلات النمو في مختلف العمليات المصرفية والتمويلية وتميزنا بوجود كفاءات مصرفية إسلامية ساهمت في رفد هذه الصناعة محلياً وعالمياً».

وصف قطاع المصارف الأردني بالمحصن والمتين

د. تيسير الصمادي (البنك العربي الإسلامي الدولي)

أكد استمرار البنك في توفير التمويل وطرح منتجات جديدة

تأسس البنك العربي الإسلامي IIA BANK كشركة مساهمة عامة، وبدأ ممارسة أعماله بكفاية مصرفية وتجارية واستثمارية ومالية، وبخبرات مصرفية متميزة، وفق الشريعة الإسلامية الغراء في ١٩٩٨، تلبية للطلب المتنامي على الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية في السوق الاردني وفي الأسواق العربية والإسلامية.

رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور تيسير الصمادي توقع ان تكون سنة ٢٠١٠ صعبة على المصارف، وان ينخفض الطلب على التسهيلات المالية مقابل تنامي الودائع، وأمل في أن تطبّق التوصيات المرفوعة الى رئيس مجلس الوزراء لمعالجة المشكلات الإئتمانية تحريكاً لقطاع التمويل. مؤكداً استمرار البنك في توفير التسهيلات لطالبيها بعد دراسة دراسات الجدوى والتدفقات النقدية للمشاريع والسيرة الائتمانية للعملاء ، واصفاً القطاع المصرفي في الأردن بالمحصن والمتين، عارضاً لبعض المنتجات الجديدة، ولتوسعه في السوق السوري.

٢٠١٠ صعبة على المصارف

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– كان تأثير الأزمة العالمية على البنوك الإسلامية أقل حدة من تأثيرها على البنوك التقليدية.

ولكن في ظل التباطؤ الاقتصادي ، من المتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ صعبة، وان ينخفض الطلب على التسهيلات المالية مقابل تنامي الودائع.

وقد ارتفعت الودائع في مصرفنا بنسبة ٢٨ في المئة في الأشهر العشرة الأولى من ٢٠٠٩، مقابل نمو أدنى في التسهيلات. وهذا يعود الى التزامنا بتعليمات البنك المركزي، إضافة الى سياستنا المحافظة في تمويل العملاء ودراساتنا المتعمقة والموضوعية لأداء القطاعات الاقتصادية المختلفة.

وقد تراجعت أرباح القطاع المصرفي في الأردن بنسبة ٣٠ في المئة في الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٩ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

وقد يستمر التراجع سنة ٢٠١٠ لكن بنسبة اقل، إذ بدأت المصارف بعد استيعابها لتداعيات الأزمة بتغيير سياساتها المحافظة في منح التسهيلات الائتمانية .

وفي هذا الإطار، نأمل في ان تطبق التوصيات التي رفعت الى رئيس الوزراء من قبل اللجنة التي تم تشكيلها من القطاعين العام والخاص لدراسة المشكلات الإئتمانية التي تواجه مختلف القطاعات، بهدف تحريك قطاع التمويل من جديد وبالتالي دفع عجلة النمو الاقتصادي . ومن الجدير بالذكر ان رئيس مجلس الوزراء سوف يطلع على هذه التوصيات ثم يقوم بإحالتها إلى البنك المركزي الذي يقوم بدراستها ويحدد ما سيتم إجازته منها. حيث يعمل البنك المركزي للنشاطات الاقتصادية باستقلالية تامة عن الحكومة أو الوزارات المعنية، مثل وزارة المالية، التي لا تستطيع فرض أي اجراءات عليه.

الاستمرار في توفير التمويل

■ ما هي السياسة المصرفية التي سيعتمدها البنك خلال سنة ٢٠١٠؟

– على الرغم من أن البنك لم يتوقف عن منح التسهيلات خلال العام الحالي، إلا أنه سيعيد النظر في سياسته التمويلية، وسيعمل على التخفيف من حدة التحفظ التي كانت السمة العامة في عام ٢٠٠٩ لمختلف المصارف.

وفي حال توفر الضمانات ودراسة الجدوى المناسبة والتدفقات النقدية التي تثبت قدرة المشروع على الاستمرار وتسديد الالتزامات المالية، فلا مانع لدينا من توفير التمويلات المطلوبة.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– عموماً، نعتبر التجارة العامة، الإنشاءات والإسكان من أبرز القطاعات المجزية في هذه المرحلة، يتبعها قطاعا الصناعة والنقل.

تسهيلات مالية

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– القطاع المصرفي في الأردن محصّن ومتين. والمطلوب اتخاذ بعض الإجراءات التي تمكّن المصارف من منح المزيد من التسهيلات المالية، وذلك عبر معالجة مشكلة التعليمات المتعلقة بالمخصصات وجدولة الديون المستحقة على الشركات ذات الصلة.

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– لم تعد مسألة تأسيس المصارف الإسلامية دينية أو عقائدية. وقد شجعت دولة الفاتيكان عبر المجلة الناطقة باسمها، المصارف التقليدية على الاستفادة من تجربة البنوك الإسلامية.

ويزداد الطلب على المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية مع توقعات تشير الى ارتفاع موجودات المصارف الإسلامية بنسبة ٥ الى ٢٠ في المئة في العقد المقبل.

فالنظام الإسلامي يعتمد على تمويل المشاريع الحقيقية والدخول في استثمارات مضمونة ولا يتأثر بالأزمات الاقتصادية. وهذا يجذب العملاء غير المسلمين لاقتناعهم بأخلاقيات الصيرفة الإسلامية.

منتجات جديدة

■ ما هي المنتجات التي طرحها مصرفكم عام ٢٠٠٩ في السوق الأردني؟

– طرحنا عام ٢٠٠٩ منتج الإجارة المنتهي بالتمليك والذي لقي إقبالاً كبيراً جداً من العملاء لانخفاض تكلفته، مقارنة مع التمويل القائم على المرابحة. كما موّلنا قطاع السيارات بطريقة تفسح للعميل المجال للحصول على سيارته دون دفع رسوم التسجيل مرتين، أي تسجّل السيارة مباشرة باسم العميل دون تسجيلها باسم البنك وفق آلية مصرفية شرعية مقبولة.

وقد شهد هذا المنتج أيضاً اهتماماً شديداً من العملاء.

توسع في سوريا

■ هل لديكم نيّة للتوسع في الأسواق العربية؟

– حصلنا على الموافقة المبدئية من البنك المركزي السوري لإنشاء مصرف في السوق السوري بمساهمة ٥١ في المئة من الطرف السوري و٤٩ في المئة من البنك العربي الإسلامي الدولي.

ونستكمل حالياً الإجراءات المطلوبة، منها رفع رأسمالنا الى ٣٠٠ مليون ليرة سورية وفق القانون المحلي.

وعلى ضوء تجربتنا في سوريا في السنوات الثلاث المقبلة، سنقرّر مدى الجدوى الاقتصادية من توسعنا في أسواق عربية أخرى.

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠؟

– كما ذكرت، سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على القطاع المصرفي. لذا سنركز على الحفاظ على أداء متوازن وقريب من عام ٢٠٠٩.■

د. جواد حديد (البنك التجاري الأردني - JCB) :

توزيع محافظ المصارف على مختلف القطاعات وبطريقة متوازنة

يتطلع البنك التجاري الأردني JCB ليكون بنكا مميزا في خدماته، بما يجعله أبرز البنوك في تلبية حاجات العملاء من المنتجات والخدمات المصرفية المتطورة، بحسب أحدث وأفضل وأسلم المعايير المتعارف عليها دوليا، ومن أهدافه توفير الخدمات المصرفية الشاملة والمتكاملة في قطاعات الشركات والتجزئة والمستثمرين بجودة عالية وأسعار منافسة.

الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور جواد حديد اعتبر ان عودة الأوضاع الاقتصادية الى طبيعتها تتطلب عملية تصحيح وتصويب على المستويين الدولي والعربي والعودة الى المعدلات الطبيعية للنمو، متمنيا توزيع المصارف لمحافظها المالية على مختلف القطاعات وبطريقة متوازنة، ودعم تلك التي تنمو في شكل سليم وصحي، غير ناصح المصارف بالاستثمار العقاري بل التوجه نحو توظيفات في قطاعات الصناعة والخدمات والسياحة في الأردن، متوقعا ان يستعيد جزءا من المخصصات التابعة للمقترضين المتعثرين.

تصحيح وتصويب

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– لن تكون سنة ٢٠١٠ سهلة على القطاع المصرفي رغم بعض المؤشرات الجيدة بعد استعادة النشاط الاقتصادي لجزء من عافيته.

فقد حصلت تجاوزات كبيرة في السنوات السابقة، وارتفعت أسعار الأسهم الى مستويات قياسية أعلى بكثير من معدّلات النمو الإقتصادي والتضخّم. وهذه الأمور تتطلب وقتاً طويلاً للتصحيح والتصويب على المستويين الدولي والعربي، والعودة الى المعدلات الطبيعية التي لن تكون بمستوى المعدلات التي سادت خلال الفورة الاقتصادية.

دور المركزي الأردني

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي الأردني؟

– لم يعانِ القطاع المصرفي الأردني من صعوبات حادة كما هي حال المصارف في الغرب، إذ لم تنخرط هذه المصارف في أدوات الرهن العقاري والمشتقات المالية المعقدة.

كذلك ان نسبة الموجودات المخاطرة الى حقوق المساهمين في المصارف العربية سليمة ومعقولة وهي تقدّر بواحد على ثمانية في أعلى درجاتها.

ولا ننسى دور المصرف المركزي الأردني في حماية البنوك الأردنية من أي تعثر ممكن من خلال الرقابة الرشيدة.

■ ■ ■

فرص عديدة في قطاعي التجزئة والاقراض الاستهلاكي

■ ■ ■

فرص قطاعي التجزئة والإقراض

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– نتمنى ان توزّع المصارف محافظها المالية على مختلف القطاعات الإقتصادية بطريقة متوازنة ودعم تلك التي تنمو بشكل سليم وصحي.

ولا ننصح المصارف الأردنية بالاستثمار العقاري بل التوجه نحو توظيفات في الصناعة، الخدمات والسياحة التي تساهم بنسبة ٧٠ في المئة من الناتج الأردني الإجمالي.

كما ونلحظ فرصاً عديدة في قطاعي التجزئة والإقراض الاستهلاكي اللذين يعتبران قليلي المخاطر ومحفّزين للنمو الاقتصادي.

استعادة جزء من المخصصات

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– سجّل البنك التجاري الأردني نمواً بنسبة ٤ في المئة في الموجودات عام ٢٠٠٩، فيما انخفضت الأرباح بنسبة ٥٠ في المئة مقارنة مع عام ٢٠٠٨ بسبب اضطرارنا لاستخدام مخصّصات لم نحتاجها من قبل، لكنها قابلة للاستعادة إذ انها تخص مقترضين بملاءة مالية جيدة. ونتوقع ان نستعيد جزءاً كبيراً من المخصّصات مع نهاية ٢٠٠٩، إذ ان هذه الخطوة موقتة وطبيعية خلال الركود الاقتصادي ولا تعني وجود إفلاسات خطيرة في قطاع المقترضين. ■

هاشم الشوا (بنك فلسطين BANK OF PALESTINE):

عراقيل اسرائيلية تترك تأثيرا مؤلما على جميع البنوك في قطاع غزه

عندما تقرأ اجوبة السيد هاشم الشوا رئيس ومدير عام بنك فلسطين سوف تستغرب بأي ظرف تعمل البنوك الفلسطينية في ظل العراقيل التي تخلقها في طريقها السلطات الاسرائيلية.

فإلى تسببها بوقف تحويل مستحقات السلطة من الجمارك والتي ادت الى عجز الحكومة عن دفع رواتب الموظفين الحكوميين، تسببت ايضا بتعثر تحصيل البنوك لآلاف القروض التي كانت تمنحها لموظفي السلطة الفلسطينية.

ويقول الشوا ان سلطة النقد الفلسطينية جاهزة في بناء قدراتها الفنية للتحول الى بنك مركزي وبالتالي لاتخاذ قرار بإصدار عملة وطنية مستقلة.

وحول ما يتسبب به الانقسام والحصار من آثار سلبية، اتسعت ظاهرة السوق السوداء نتيجة تذبذب اسعار العملات الاجنبية وعدم ثباتها.

ويذكر الشوا بأن القطاع المصرفي الفلسطيني يتكون من ٢٠ مصرفا بينها عشرة مصارف اجنبية منها ثمانية مصارف اردنية ومصرف مصري وفرع لـHSBC.

عراقيل اسرائيلية مؤلمة

■ بعد ان انشطرت الاراضي الفلسطينية واصبحت تخضع لسلطتين مختلفتين، هل تتابع المصارف الفلسطينية العمل في الضفة الغربية وفي غزه؟ وماذا كانت تداعيات الانقسام على مستوى قطاع المصرفي ؟

– لقد نجحت غالبية البنوك العاملة في فلسطين بتحمل الآثار السلبية نتيجة الانقسام واستمرت في متابعة أعمالها بتقديم خدماتها المصرفية حسب المعطيات والظروف المفروضة على أرض الواقع.

ونحن في بنك فلسطين تعاملنا بمهنية وحيادية تامة مع الوضع الراهن، من خلال التزامنا بالمعايير الدولية والمهنية للحفاظ على علاقتنا مع البنوك المراسلة في الخارج.

وبالرغم من ذلك فإن الانقسام وما سببه من حصار على قطاع غزة أوجد العديد من المعضلات التي كان لها تأثير مؤلم على جميع البنوك العاملة في قطاع غزة، ومنها النقص الكبير في السيولة النقدية نتيجة منع الاحتلال إدخالها، لبنوك القطاع، والذي أثر بشكل كبير على السكان. كما وجعل البنوك تقف عاجزة عن دفع ودائع عملائها حين طلبها.

بالإضافة إلى توقف إسرائيل عن تحويل مستحقات السلطة من الجمارك التي تقوم بتحصيلها، الأمر الذي تسبب بعجز الحكومة عن دفع رواتب الموظفين الحكوميين، وأدى هذا الأمر إلى تعثر تحصيل البنوك لعشرات آلاف القروض التي كانت تمنحها لموظفي السلطة الفلسطينية.

سعي لانشاء بنك مركزي

■ ماذا عن المصرف المركزي وهيئة الرقابة على المصارف؟ هل تشمل صلاحياتها غزة والضفة؟

– إستطاعات سلطة النقد الفلسطينية التي تشرف على الجهاز المصرفي الفلسطيني بذل جهودها ضمن سقف العوامل السياسية الداخلية والإقليمية بالمنطقة في مساعدة البنوك العاملة في فلسطين من تجاوز وتخفيف الآثار السلبية للانقسام والحصار الإسرائيلي من خلال تبنيها معايير وتشريعات دولية لتجنيب الجهاز المصرفي المخاطر التي نشأت عن الانقسام الفلسطيني.

سلطة النقد الفلسطينية تسعى جاهدة للتحول الى بنك مركزي

حيث تسعى سلطة النقد الفلسطينية جاهدة في بناء قدراتها الفنية، بما يمكنها من التحول إلى بنك مركزي وبالتالي التأهل لاتخاذ قرار بإصدار عملة وطنية مستقلة تساهم في إلغاء التبعية للاقتصاد الإسرائيلي.

اتساع ظاهرة السوق السوداء

■ كيف تنظرون الى مستقبل القطاع المصرفي في حال استمر الانفصال او دام طويلا (لا سمح الله)؟

– طبعاً استمرار الانقسام والحصار سيسبب آثاراً سلبية بالغة متمثلة في فقدان ثقة العملاء بالبنوك نتيجة انعدام السيولة، وعدم تمكن العملاء من الحصول على ودائعهم بالإضافة إلى اتساع ظاهرة السوق السوداء نتيجة تذبذب وعدم ثبات سعر صرف العملات الأجنبية. فضلاً عن انخفاض حجم الناتج المحلي الفلسطيني وبالتالي الدخل الحقيقي للفرد، سيؤثر ذلك على حجم الودائع المستقطبة من الجمهور وبالتالي يؤثر على قرارات البنوك في الاستثمار في مجال منح التسهيلات المصرفية.

كذلك تكريس هذا الانقسام وتعميق الانفصال، سيؤثر في قدرة الاقتصاد المحلي الفلسطيني على خلق فرص عمل جديدة وتراجع قدرته على التشغيل واستيعاب العمالة الفلسطينية، مما سيؤثر سلباً على استثمار البنوك لموجوداتها المالية في منح التسهيلات للقطاع الصناعي وقطاع المقاولين مما يؤثر على ربحية البنوك واستمرارها في السوق المصرفي.

٢٠ مصرفا و٢٠٠ فرع

■ كم هو عدد المصارف الفلسطينية العاملة في الضفة وتلك العاملة في غزة؟ وهل جرى تأسيس مصارف تعمل في غزة ولا تعمل في الضفة؟ ومن هي؟

– يتكون القطاع المصرفي الفلسطيني من عشرين مصرفاً يعمل من خلال شبكة من الفروع والمكاتب تزيد عن ٢٠٠ فرع في الضفة الغربية وقطاع غزة. من بينها عشرة مصارف محلية وعشرة مصارف أجنبية منها ثمانية مصارف أردنية ومصرف مصري، وفرع مصرف HSBC . كما وأن ثلاثة من المصارف العاملة في فلسطين هي مصارف إسلامية.

وقد جرى مؤخراً تأسيس مصرف في مدينة غزة باسم البنك الوطني الإسلامي وهو غير مرخص من سلطة النقد الفلسطينية حتى حينه.■

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني (رئيس مجلس ادارة بنك الدوحة DOHA BANK):

دولة قطر كانت اقل الدول في العالم تأثرا بالأزمة نظرا لقوة ومتانة اقتصادها وللدور الإيجابي لأمير البلاد

في أجوبة الشيخ فهد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس ادارة بنك الدوحة صراحة كاملة دلت على إلمامه الواسع بالصناعة المصرفية في دولة قطر.

تضمنت ردود الشيخ فهد كل ما يريد ان يطلع عليه القارئ عن مصارف قطر عامة ومصرف الدوحة بخاصة، فهو اكد ان قطر كانت اقل الدول في العالم تأثرا بالازمة المالية العالمية، وذلك نظرا لقوة ومتانة الاقتصاد القطري والى الدور الايجابي الذي قامت به دولة قطر بتوجيهات امير البلاد الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني.

واعتبر الشيخ فهد ان معدلات النمو الاقتصادي في قطر هي الاسرع في العالم، عازياً استعادة الثقة بأسواق المال في مختلف البلدان الخليجية الى الاجراءات التي اتخذتها المصارف المركزية والى قيام بعض الحكومات بشراء جزء من المحافظ الاستثمارية.

ملاءة عالية

■ تشير معظم الدراسات والتقارير إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف. ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– بلا شك أن الأزمة المالية العالمية التي حدثت في الربع الأخير من العام الماضي قد هزت مختلف أسواق المال في العالم وأدت إلى وجود تباطؤ في اقتصاديات العديد من الدول، وذلك نظراً للارتباط الوثيق بين اقتصاديات هذه الدول مع بعضها البعض، إلا ان حجم ومستوى الأثر يختلف من دولة لأخرى ويعتمد على حجم وطبيعة تعاملات البنوك في مختلف البلدان مع البنوك التي أعلنت إفلاسها وعلى البنية التحتية لاقتصاد كل دولة. وكما أشرتم أن معظم الدراسات والتقارير تشير إلى أن الوضع سيكون صعباً خلال عام ٢٠١٠، وهذا صحيح لأن تداعيات هذه الأزمة لا تزال غامضة ولم تتضح بعد.

وأما عن أبرز التحديات، فنود أولاً أن نشير إلى أن دولة قطر كانت من أقل الدول في العالم تأثراً بالأزمة وذلك نظراً لقوة ومتانة الاقتصاد القطري وإلى الدور الإيجابي الذي قامت به دولة قطر تحت توجيهات صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني أمير البلاد المفدى في دعم النظام المصرفي كإجراء احترازي. ولو تم إجراء مسح للأوضاع المالية للشركات المدرجة في بورصة قطر لوجدنا أنها قوية وتتمتع بملاءة مالية عالية ولا تزال تمارس أعمالها بكفاءة، هذا بالإضافة إلى أن أسعار النفط قد ارتفعت بالفترة الأخيرة ارتفاعاً ملحوظاً، كما أن هناك توقعات لقيام حكومة دولة قطر بطرح العديد من المشاريع خلال عام ٢٠١٠ مما سيعود بالنفع على جميع البنوك العاملة في دولة قطر.

اسرع الاقتصاديات نموا

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف؟

– كما أشرنا سابقاً أن دولة قطر وبالرغم من الآثار السلبية التي تركتها الأزمة المالية على مختلف أسواق المال في العالم، إلا أنها كانت من الدول الأقل تأثراً بهذه الأزمة، حيث أن الاقتصاد القطري لا يزال يشهد معدلات نمو غير مسبوقة النظير ويعتبر من أسرع الاقتصاديات نمواً في العالم، كما أن قيام الحكومة القطرية في ظل القيادة الرشيدة لحضرة صاحب السمو الشيخ/ حمد بن خليفة آل ثاني – أمير البلاد المفدى في تنويع مصادر الدخل والاهتمام بعملية الخصخصة وفتح الباب أمام المستثمرين الأجانب والتخطيط لطرح المزيد من المشاريع التنموية خلال الفترة القادمة قد زاد من وتيرة النمو الاقتصادي ووفر العديد من الفرص الاستثمارية للقطاع المصرفي.

وعلى العموم قمنا بإعادة هيكلة استراتيجيتنا حسب الأحداث الأخيرة وأصبحنا أكثر حرصاً في دراسة المخاطر المحيطة بالبلدان والبنوك التي نتعامل معها قبل الدخول في أية معاملات مالية مع هذه البنوك والدول، كما عززنا أيضاً من إجراءاتنا في عمليات منح الائتمان ومراقبة التركزات الائتمانية والمخاطر المحيطة بها عن كثب لحماية البنك من أية مفاجآت قد تترك آثاراً سلبية على ربحية البنك وعلى مركزه المالي. ولهذا سوف يستمر البنك في ممارسة أنشطته الاعتيادية وسياساته في عمليات توظيف الأموال ضمن الأطر والضوابط المشار إليها.

البنوك المركزية حمت النظام المصرفي

■ كيف تتكيفون مع الإجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب إجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– بلا شك أن ما قامت به الحكومات والمصارف المركزية بمختلف البلدان من إجراءات كانت جيدة وتركت آثاراً إيجابية على إعادة الثقة بأسواق المال. وقد لاحظنا أن بعض الدول أعلنت عن ضمان الودائع وأخرى دخلت كشريك استراتيجي في رؤوس أموال البنوك الوطنية، وقامت بعض الحكومات بشراء جزء من المحافظ الاستثمارية وشراء بعض الديون وغير ذلك من الإجراءات. كما قامت بعض البنوك المركزية بتوفير السيولة اللازمة لحماية النظام المصرفي مما أدى كما أشرنا إلى استعادة الثقة تدريجيا وإلى بث الطمأنينة لدى جمهور المستثمرين. وللحد من آثار هذه الأزمة قامت البنوك المركزية أيضاً بوضع ضوابط إضافية على الاستثمارات وعمليات منح الائتمان والتركزات وغيرها.

ونحن كجزء من المنظومة المصرفية أبدينا كل تعاون مع مصرف قطر المركزي وحرصنا على الالتزام بكل ما يرد إلينا من تعليمات. وبرأينا أن ما قام به المسؤولون بمصرف قطر المركزي من إجراءات كان كافياً لاحتواء آثار هذه الأزمة.

ظاهرة المصارف الاسلامية

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي إلى مصارف إسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي أم عقائدي أم ماذا؟

– باستقراء للآثار السلبية التي خلفتها الأزمة المالية العالمية على البنوك فقد كانت المصارف الإسلامية الأقل تأثرا بالأزمة بالمقارنة مع البنوك التقليدية، ويعزى ذلك إلى أن معظم توظيفات الأموال التي تقوم بها المصارف الإسلامية محمية بأصول حقيقية وملموسة وغير مبالغ في قيمتها الحقيقية، مما يعني أن لدى المودعين والمستثمرين اطمئناناً أكبر على أموالهم في التعامل مع المصارف الإسلامية بالمقارنة مع البنوك التقليدية، هذا عدا عن الجانب العقائدي إذ يوجد شريحة كبيرة جداً من العملاء الذين يفضلون التعامل مع المصارف الإسلامية لتجنب الدخول في الربا وغير ذلك، ولهذا انتشرت كما أشرنا ظاهرة التحول إلى المصارف الإسلامية أو ظاهرة إدخال الأنشطة الإسلامية.

نسب نمو جيدة

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– لقد تمكنا وبالرغم من تبعات الأزمة المالية العالمية التي هزت مختلف اقتصاديات دول العالم من تحقيق نسب نمو جيدة في معظم المؤشرات المالية حتى نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٠٩، حيث أظهرت البيانات المالية المرحلية للبنك عن فترة التسعة أشهر من عام ٢٠٠٩ بأن صافي الدخل من الإيرادات التشغيلية قد ارتفع من ١,٣ مليار ريال قطري عام ٢٠٠٨ إلى ١,٥ مليار ريال قطري عام ٢٠٠٩ أي بنسبة نمو تعادل ١٧٪. ونما صافي أرباح البنك عن الفترة نفسها بنسبة ٢٪ حيث ارتفعت من ٨٣٤ مليون ريال قطري عام ٢٠٠٨ إلى ٨٥١ مليوناً عام ٢٠٠٩. كما ارتفع صافي الدخل من الفوائد بنسبة ١٣,٩٪ ليصل إلى ٧٩٤ مليون ريال قطري وصافي دخل عمليات التمويل في الدوحة الإسلامي ارتفع بنسبة ٥,٢٪ ليصل إلى ١٣١ مليوناً.

وإضافة إلى ذلك حقق البنك نسبة نمو في إجمالي الموجودات تعادل ١٨,٥٪ حيث ارتفعت من ٣٧,٥ مليار ريال قطري إلى ٤٤,٥ ملياراً أي بواقع ٧ مليارات ريال، وارتفع إجمالي صافي القروض والسلف من ٢٣,٦ مليار ريال إلى ٢٥ ملياراً أي بنسبة نمو تعادل ٦٪. هذا بالإضافة إلى وجود ودائع لدى البنك تبلغ قيمتها ٢٦.٥ مليار ريال عام ٢٠٠٩ بالمقارنة مع ٢٣,٨٪ ملياراً عام ٢٠٠٨ أي بنسبة نمو تعادل ١١,٥٪. وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ١١,٣٪ ليصل إلى ٥,٣ مليارات ريال قطري كما في ٢٠٠٩/٩/٣٠. وإضافة إلى ذلك حقق البنك أيضاً نسبة عائد على متوسط حقوق المساهمين تعادل ٢٣,٢٪ ونسبة عائد على متوسط إجمالي الموجودات تعادل ٢,٧٢٪ مما يدل على مدى كفاءة استخدام حقوق المساهمين وفاعلية استراتيجية توظيف الأموال وحسن الأداء التشغيلي. ■

صـــلاح الجيـــــدة (المصرف - QIB) :

المصارف الاسلامية مؤسسات تجاوزت المحلية الى العالمية

أجوبة السيد صلاح الجيدة الرئيس التنفيذي لـ «المصرف» QIB على اسئلة «البيان الاقتصادية» دلت مرة جديدة على الالمام الكبير والمعمق للسيد الجيدة في صناعة الصيرفة الاسلامية، فهو بأسطر قليلة يعرف عن هذه الصيرفة التي اثبتت جدارتها بمدة لم تتجاوز الـ ٣٨ عاما مقابل تجربة البنوك التقليدية التي نشأت منذ عشرات السنين.

ويؤكد السيد الجيدة استنادا الى «ذي بانكر» ان اصول البنوك الاسلامية ارتفعت بنسبة ٢٨,٦ ٪ لتصل عام ٢٠٠٩ الى ٨٢٢ مليار دولار مقابل ٦٣٩ مليارا عام ٢٠٠٨.

وبعد ان يتحدث بموضوعية عن التحديات التي تواجه المصارف الاسلامية عام ٢٠١٠ ينفي وجود اي معوقات بالمعنى الحرفي امام عمل المصارف الاسلامية.

وبالارقام يتحدث عن نمو «المصرف» وارباحه الصافية في الربع الثالث من عام ٢٠٠٩ والتي بلغت نحو مليار ريال. وهذا كله قابله تقدير مؤسسات محلية وعالمية والحصول على جوائز تقديرية وتصنيف دولي من فئة (A) وهي مرتبة رفيعة في عالم التصنيف.

وفي ما يلي الاسئلة والأجوبة:

نظام مصرفي عادل

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك ؟

– إن عمر الصيرفة الإسلامية لم يتجاوز ٣٨ عاماً في مقابل تجربة البنوك التقليدية التي تجاوزت ٤٠٠ عام ، إلا أن الصيرفة الإسلامية أثبتت جدارتها ، وتمكنت من بناء قاعدة قوية تستند إلى نمو متواصل ، حافظت عليه حتى في ظل الظروف الاقتصادية العالمية الصعبة . وقد تمتعت البنوك الإسلامية بقدرات عالية في مواجهة الأزمة المالية العالمية ، وهذا يعود لمنهجها الذي يبتعد عن الإقراض بالفائدة الذي يشكل ٩٠٪ من معاملات البنوك التقليدية . فالصيرفة الإسلامية نظام مصرفي عادل يبتعد عن المعاملات الوهمية وتضخمات الديون ، كما يقوم نشاطها على أوجه مختلفة منها المشاركة والمرابحة والمضاربة والإجارة المنتهية بالتمليك وغيرها من الحلول المالية الإسلامية. ويجعل ذلك مجالات استثمار البنوك الإسلامية أوسع ، فضلا عن ضمان تلك البنوك لأصولها، وتبنيها مشاريع استثمارية تنموية بدلا من الاعتماد على توليد النقد دون معاملات حقيقية، الأمر الذي جعلها تبرز كبديل للنظام المالي الحالي الذي يقوم على أساس مبدأ تأجير المال وبيع وشراء الدين.

ورغم أن الصيرفة الإسلامية جزء من النظام المصرفي العالمي، وتأثرت هي الأخرى تأثراً محدوداً بالأزمة المالية، إلا أن الدراسات التي عرضت في المؤتمرات مؤخرا، أظهرت أن المصارف الإسلامية تسجل ازدهاراً رغم الأزمة وذلك بفضل أسلوبها المحافظ في المخاطرة. ومنها دراسة أجرتها مجلة ذي بانكر The Banker أكدت على أن الأصول التي تملكها البنوك التي تطبق أحكام الشريعة الإسلامية في كافة عملياتها أو الوحدات المصرفية الإسلامية التي تعمل ضمن بنوك تقليدية ارتفعت بنسبة ٢٨,٦٪ لتصل الى ٨٢٢ مليار دولار (٥٥٠ مليار يورو) في عام ٢٠٠٩، مقابل ٦٣٩ مليار دولار (٤٣٠ مليار يورو) في عام ٢٠٠٨.

قيمة الاصول مليار دولار

يضيف الجيدة: وقد بنت الصيرفة الإسلامية مركزاً مالياً قوياً ، وبلغ إجمالي النمو السنوي للأعوام ٢٠٠٦–٢٠٠٩ نسبة ٢٧,٨٦٪، وتشير التوقعات الى أن الأصول ستصل الى ١,٠٣٣ مليار دولار في عام ٢٠١٠. فيما أشارت دراسة حديثة إلى أن أكبر ألف بنك في العالم حققت نموا سنويا في الأصول لا يتجاوز ٦,٨٪. ورغم ذلك فإننا نرى أن البنوك الإسلامية تواجه تحديات من بينها إدارة السيولة والشفافية وتقديم التقارير المالية .

تجاوز المحلية الى العالمية

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف بما فيه الإسلامية . ما هي برأيكم ابرز هذه التحديات ؟

– تشير العديد من الدراسات إلى أن هناك جملة من التحديات التي تواجهها الصناعة المالية ومنها صناعة الصيرفة الإسلامية التي تواجه تحديات تتعلق بتأثيرات العولمة وتحرير الخدمات المالية، وما ترتب على ذلك خلال الأزمة المالية العالمية التي تصاعدت خلال العامين الماضيين، وتحديات تطوير المنتجات المالية، والموازنة بين مصادر واستخدامات الأموال، والبيئة القانونية والإشرافية، وتحديات السوق (المنافسة) خاصة مع اتجاه العديد من الدول والمؤسسات المالية العالمية للتعامل بالمنتجات المالية الإسلامية، وتطوير أسواق المال الإسلامية ، والتعامل مع إدارة السيولة ونقص أدوات التحوط، ومحدوديات المنتجات، ونقص الفهم المرتبط باستيعاب عمل المصارف الإسلامية، وتحديات الاستثمار في مجالات البحث والتطوير، وتوسيع وتطوير قاعدة المنتجات، والتوعية بالمصرفية الإسلامية.

هذا بجانب التحديات التي تتعلق بتطوير تقنيات العمل، وتأهيل الكوادر البشرية عن طريق التدريب المبكر وتأسيس معاهد المصرفية الإسلامية، وتطوير البيئة القانونية والإشرافية، وتطوير عمل هيئات الفتوى الشرعية ، وتطوير الإجراءات القانونية المنظمة لعمل الصيرفة الإسلامية لدى البنوك المركزية ، وإيجاد القوانين الخاصة بها ، والاستثمار في مجالات الأبحاث وتطوير المنتجات ، وذلك لتطوير أدوات مالية للمساعدة في إدارة السيولة، وتطوير أدوات مالية للتحوط ضد مخاطر تغير أسعار الصرف،والتوجه نحو توحيد العقود المستخدمة لكل منتج من المنتجات الإسلامية ، حتى تكون هناك معايير عالمية موحدة تتعامل بها المصارف الإسلامية ، باعتبارها مؤسسات تجاوزت المحلية إلى العالمية.

لا معوقات

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– العمل المصرفي الإسلامي يتوسع بسرعة كبيرة ، ولا توجد معوقات بالمعنى الحرفي، ولكن لكل دولة نظمها وقوانينها لتنظم العمل المصرفي ، ولهذا تجد أن هناك

تفاوتاً في نمو حجم الأعمال المصرفية الإسلامية بين بلد وآخر، ولكن بصفة عامة فإن الصيرفة الإسلامية كل يوم تكسب أرضاً جديدة، فهي أصبحت مطلوبة عالمياً وتحظى بتقدير المؤسسات المالية العالمية، الرسمية منها والخاصة .

توظيف جيد للودائع

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– مجالات التوظيف المالية ليست ضيقة ، فللصيرفة الإسلامية مجالات عديدة للعمل، فهي تعمل في مجالات تمويل التجارة، ومجالات تمويل مشروعات البنية التحتية، ودخلت بقوة في تمويل قطاعات الصناعة. فهناك أدوات تمويل إسلامية جديدة مثل الصكوك أصبحت تستقطب الاهتمام العالمي خاصة بعد الأزمة المالية العالمية، وهذه المنتجات رغم الصعوبات الطارئة التي تمر بها إلا أنها أصبحت من الخيارات الأكثر طلباً في سوق التمويل والاستثمار العالمي .

ويتيح السوق المحلي المزدهر في قطر مجالاً جيداً لنمو أعمال الصيرفة الإسلامية، والمصرف يولي اهتماماً خاصاً بالفرص الموجودة في السوق المحلي، وذلك من خلال استخدام أدوات مالية إسلامية تلبي احتياجات السوق، وتحقق التوظيف الجيد للودائع والاستثمارات.

ارباحنا تجاوزت المليار درهم

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– حسب الأرقام المعلنة فإن الأرباح الصافية للمصرف بلغت ١,٠٠١ مليار ريال في نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ ، وجاءت هذه الأرباح بشكل رئيسي من النمو في الايرادات من الأنشطة التشغيلية بنسبة ٢٦٪ عن الربع الثالث من العام ٢٠٠٨. وشهدت نمواً كبيراً لإعادة التركيز فيها بشكل رئيسي، والمجهودات التي بذلت لتنميتها مع الإهتمام بزيادة وتوسيع مصادر الإيرادات غير التشغيلية. وقد كانت إستراتيجية المصرف خلال عام ٢٠٠٩، والذي شهد أحد أكبر التحديات التي تواجه المصارف ، بعد تداعيات الأزمة المالية العالمية، إعادة توجيه الموارد وإدارة السيولة والربحية على أسس تكتيكية وإستراتيجية عالية الجودة تسمح بتعزيز وتفعيل الأنشطة الرئيسية وإمتصاص الآثار السلبية للأزمة المالية والحفاظ على التوازن في إدارة موجودات المصرف والسيولة بما يكفل إستمرار الأعمال واستدامة النمو.

وتظهر الأرقام أن ايرادات عمليات التمويل قد ارتفعت من ٩٠٣ مليون ريال في الربع الثالث لعام ٢٠٠٨ إلى ١,٣ مليار ريال في الربع الثالث لعام ٢٠٠٩ بنسبة نمو ٤٤,٦ ٪. وبلغت حصة المودعين من الأرباح ٣٥٢ مليون ريال في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٩ مقارنة بمبلغ ٢٦٩ مليون ريال العام الماضي، كما بلغت موجودات المصرف في نهاية الربع الثالث ٣٥,٧ مليار ريال بزيادة ٥,٦ مليارات ريال وبنسبة نمو ١٨,٦٪ عن الربع الثالث من ٢٠٠٨.

وبلغت المحفظة التمويلية للمصرف ٢٢,٤ مليار ريال في الربع الثالث من ٢٠٠٩ مقابل ١٧,٩ ملياراً في الربع الثالث من ٢٠٠٨ بنسبة نمو ٢٥,١ ٪ .كما بلغت المحفظة الاستثمارية ٤,٥ مليارات ريال في نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ مقارنة بمبلغ ٦,١ مليارات ريال في الفترة نفسها من العام الماضي. وترافق ذلك مع تحقيق معدل عائد على متوسط الموجودات بنسبه ٤,١٪ ، معززاً لكفاءة التوظيف المالي.

وحققت الحسابات الجارية والاستثمارية للعملاء نمواً بنسبة ٢٣,٢ ٪ وارتفعت إلى ٢٠,٢ مليار ريال في نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ مقابل ١٦,٤ مليار ريال في الربع الثالث من ٢٠٠٨، لتعكس بذلك ثقة العملاء في المصرف.

وزاد إجمالي حقوق المساهمين إلى ٧,٨ مليارات ريال في نهاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ بنسبة نمو ١٣٪ عن الربع الثالث لعام ٢٠٠٨، وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين ٢١,٤ ٪. و بلغ العائد على السهم ٤,٨٨ ريالات.

جوائز عالمية وتصنيف من فئة A

■ **حصل المصرف على جوائز عالمية وتثبيت للتصنيف على الفئة A خلال ٢٠٠٩ ، فهل تحدثنا عن ذلك ؟**

– حصد المصرف جائزة أفضل مؤسسة تمويل إسلامي في دولة قطر في مجال التمويل الدولي لعام ٢٠٠٩، من مجلة التمويل العالمية Global Finance وهذه الجائزة تعكس المكانة المرموقة التي وصل إليها المصرف، متخطياً بذلك حدود المحلية إلى العالمية، بفضل ما أنجزه من أعمال وطدت سمعته كرائد للصيرفة الإسلامية لما يزيد عن ٢٧ عاماً.

وحصلنا على هذه الجائزة لأننا نجحنا خلال عام ٢٠٠٩ في ترتيب عمليات تمويل إسلامية كبيرة ولمؤسسات مرموقة على رأسها ترتيب تمويل بقيمة ٤ مليارات ريال قطري، لصالح شركة الديار القطرية، حيث كان المصرف هو المنظم الرئيسي والوحيد لعملية التمويل المتوافق مع أحكام الشريعة. وهذه هي المرة الأولى التي يتم فيها تعيين مصرف قطري بصفته المنظم الحصري لعملية بهذا الحجم. وتأتي هذه العملية في المركز الأول في دولة قطر من ناحية الحجم لسنة ٢٠٠٩، والأوسع نطاقاً مع حصرية التنظيم لمصرفٍ محلي.

كما وقع المصرف خلال هذا العام اتفاقية تمويل بالمرابحة مع شركة قطر للبتروكيماويات «قابكو» بقيمة ٢٠٠ مليون دولار لتمويل مشروع قابكو الجديد للبولي إثيلين، حيث احتل عرض التمويل المقدم من المصرف المرتبة الأولى باعتباره الأفضل من بين عروض قدمتها ٦ مصارف. وقدم المصرف تمويلات كبيرة لمختلف القطاعات منها: ترتيب تمويل إسلامي بقيمة ٢٥٠ مليون دولار لتمويل جزء من مشروع رأس لفان (ج) للكهرباء والماء الذي تنفذه شركة رأس قرطاس.وذلك بموجب عقود (استصناع / إجارة)، لتصنيع وتركيب وتشغيل ٦ وحدات إنتاجية. وتقديم تمويل بقيمة ٢٠٦ ملايين ريال قطري لسلام بنيان،ضمن خطة لتمويل مشروع (برج جمانة) السكني ، أحد مشروعات الشركة فى جزيرة اللؤلؤة – قطر.

وفي ما يتعلق بالتصنيف فإن مؤسستي التصنيف الدوليتين – كابيتال إنتلجانس وفيتش – قامتا بتثبيت تصنيف المصرف في الفئة A. وجاء تأكيد التصنيف نتيجة لريادة المصرف للعمل المالي الاسلامي والقدرة على توليد الايرادات من الأنشطة الأساسية وتحقيق نسب أعلى لرأس المال. وكشف التقرير عن أن وضع السيولة لدى المصرف مطمئن، وأن نسبة كفاية رأس المال عالية تبلغ ١٧,٤٪. ■

أرباح «المصرف» الصافية بلغت مليار ريال خلال تسعة اشهر

وكالة التصنيف الدولية FITCH تثبت تصنيف «المصرف» على (A)

ثبتت وكالة فيتش FITCH تصنيف مصرف قطر الإسلامي «المصرف» السيادي للمدى الطويل على (A) وللمدى القصير على (F1) ، والدعم (١) وصنّفت الوضع بأنه مستقر، والتصنيف العام (A).

وأشار التقرير الذي أصدرته وكالة «فيتش» الى ان تأكيد التصنيف جاء نتيجة لريادة المصرف للعمل الإسلامي والقدرة على توليد الإيرادات من الأنشطة الأساسية وتحقيق نسب أعلى لرأس المال.

وتتوقع فيتش ان يوجد مناخ الاستثمار في قطر فرصاً كبيرة لنمو حجم الأعمال، وان المصرف قادر على الاستفادة من هذه الفرص في زيادة حجم عملياته الاستثمارية والتمويلية، وذلك استناداً على خطط التوسع في أعمال مجموعتي الشركات والاستثمار.

وكشف التقرير ان وضع السيولة لدى المصرف مطمئن، وان نسبة كفاية رأس المال عالية تبلغ ١٧,٤٪ نتيجة لمساهمة جهاز قطر للاستثمار بنسبة ٥٪ في رأس مال المصرف في الربع الأول لعام ٢٠٠٩.

وعلق السيد **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف على هذا التنصيف بقوله «إن تثبيت وكالة فيتش لتقييم المصرف في (A) يعكس مدى فاعلية الاستراتيجية التي تتبناها في مواجهة إفرازات الأزمة المالية العالمية، عبر الاستفادة من الدعم القوي الذي قدمته الدولة للقطاع المالي والمصرفي، من خلال دخول جهاز قطر للإستثمار كمساهم بشراء حصة في رؤوس أموال البنوك الوطنية، وشراء محافظ الأسهم والمحافظ العقارية.

وأضاف **الجيدة**: «ان المصرف قد عمل هذا العام على تحقيق أهداف الخطة الإستراتيجية الخمسية التي اعتمدها مجلس إدارة المصرف برئاسة سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، عبر العمل على تعزيز النمو، وبناء مركز مالي قوي ومتوازن ،والإدارة الفاعلة للمخاطر المصرفية.

صلاح مراد (البنك الأهلي - قطر):

حيازة الأصول المتنوعة أبرز التحديات أمام البنوك القطرية

يتمثل نشاط البنك الأهلي القطري في تقديم الأعمال والخدمات المصرفية كافة، تأسس عام ١٩٨٣ وأبرز المساهمين فيه البنك الأهلي المتحد ويبلغ عدد فروعه عشرين.

الرئيس التنفيذي في البنك صلاح مراد رأى ان أبرز التحديات التي تقف أمام تطوير البنوك القطرية تكمن في حيازة أصول متنوعة، ملاحظاً تراجعاً كبيراً في مجال القروض الاستهلاكية المعطاة من البنوك، ملقياً الضوء على النافذة الإسلامية «الهلال الإسلامي» التابعة ودورها التمويلي وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وأحكامها، كاشفاً عن إطلاق منتجين مصرفيين جديدين في السوق القطري.

حذر المستثمرين

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– أبرز هذه التحديات يكمن في حيازة أصول متنوعة، لأنه على الرغم من تعافي الأسواق تدريجياً وعودة النمو الاقتصادي في المنطقة، لا يزال المستثمرون حذرين وتنقصهم الجرأة في الخوض باستثمارات مجدية.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– لا تركز المصارف القطرية عموماً على قطاعات معينة ولكن تأخذ بالاعتبار حاجات الدولة وميزانياتها المخصصة للبنى التحتية، بحيث توظف نسبة من ودائعها في مشاريع المقاولين.

هذا وتعمد المصارف الى تنويع القروض التي توفرها، إضافة الى لعب دور أكبر في القطاعين الصناعي والتجاري، فضلاً عن قطاع الصيرفة الإسلامية والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

تشدّد في توفير القروض

■ الى اي مدى تأثرتم سلباً جرّاء تضرر القطاع العقاري بالأزمة المالية العالمية؟

– لطالما كنا حذرين في التعامل مع القطاع العقاري بحيث اننا اعتمدنا شروطاً متشدّدة في تمويله واقراضه، ما جنبنا التأثر المباشر بالازمة المالية، وحتى اليوم لا نزال نعتمد سياسة حذرة وانتقائية في تمويل المشاريع العقارية.

هذا ولاحظنا تراجعاً كبيراً في مجال القروض الاستهلاكية اذ تقلصت مداخيل العملاء في ظل الأزمة، الأمر الذي دفعنا الى مزيد من التشدّد والشروط في اعطاء هذا النوع من القروض.

ميزانية المصرف نظيفة وخالية من المشاكل أو الديون الهالكة

وأشير هنا الى ان المنافسة تفرض توفير شروط أفضل، إلا ان تحفظنا حمى المصرف من تداعيات الازمة الاخيرة.

«الهلال الإسلامي» نافذة إسلامية

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– لا شك في ان العقيدة تلعب دورا في نمو الصيرفة الإسلامية، خصوصاً اذا كانت شروطها توازي شروط الصيرفة التقليدية. كما وهناك موجة بين الأوساط تفيد باعتبار التمويل الإسلامي الأفضل.

أما بالنسبة الى البنك الأهلي فلديه نافذة اسلامية تحمل اسم الهلال الإسلامي تتبع لها أربعة فروع في الدوحة تحقق نمواً ملحوظاً في ميزانياتها.

وللتذكير ان أعمال الهلال الإسلامي انطلقت عام ٢٠٠٧ وهي تموّل معظم الشركات الكبيرة الباحثة عن تمويلات إسلامية من طريق المرابحة او التجارة وغيرها، مع الحرص على تنويع المنتجات الإسلامية على غرار ما نعتمده في الصيرفة التقليدية.

منتجان جديدان

■ ما هي أهم المنتجات التي أطلقتموها خلال ٢٠٠٩ أو تحضرون لإطلاقها قريباً؟

– سنطلق قريباً منتجين مهمين، يختص الأول بالبطاقة الإئتمانية، أما الثاني وهو الأهم فيتمثل بتمكين العميل سحب قرض أو سلفة مسبقة على راتبه عبر الصرّاف الآلي، وهذه الخدمة فريدة من نوعها في السوق القطري.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– شهدنا تراجعاً بسيطاً في نتائجنا بسبب الأزمة المالية وعلى غرار مختلف المؤسسات، ولكن ميزانية المصرف نظيفة وخالية من المشاكل أو الديون الهالكة وتنحصر مصادرها بالأعمال المصرفية الأساسية.

هذا وتمكنا من تقليص مصاريف البنك خلال الفترة الأخيرة. ■

عبد الباسط الشيبي (بنك قطر الدولي الإسلامي - QIIB):

ضرورة اعتماد البنوك القواعد المصرفية الأساسية والبعد عن المضاربة

يقدم بنك قطر الدولي الإسلامي QIIB خدمات مصرفية متكاملة وحديثة لعملائه من المؤسسات والأفراد من خلال قنوات عدة تشمل شبكة فروع وصل عددها الى ١٢ فرعاً موزعة على المناطق في قطر، وشبكة أجهزة صراف آلي وصل عددها الى ٥٠ جهازاً، بالإضافة الى خدمة INTERNET BANKING وخدمات الهاتف النقال ومركز خدمة العملاء، كما ويقدم عدداً من بدائل الاستثمار لعملائه من المؤسسات والأفراد وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

الرئيس التنفيذي في البنك عبد الباسط الشيبي نوّه بتدخل المصرف المركزي القطري إبان ذروة الأزمة المالية ودوره في تعزيز ملاءة البنوك القطرية، ناصحاً اعتماد الأخيرة القواعد المصرفية الأساسية بعيداً عن المضاربة، متوقعاً ان يشهد السوق القطري تعديلات في إجراءات المركزي كمؤشر على عدم تساهله.

المصرف المركزي لن يكون متساهلاً مع القطاع المصرفي في المرحلة المقبلة

تعزيز ملاءة المصارف القطرية

■ **هل ترون ان قرار الحكومة القطرية بضخ المصرف المركزي أموالاً إضافية في المصارف المركزية خطوة إيجابية؟**

– اتخذت الحكومة القطرية هذا القرار منذ فترة ويقضي بضخ أموال في المصارف القطرية. وقد سدّدت هذه الأموال على دفعتين.

وقد عزّزت هذه الخطوة الملاءة المالية للمصارف القطرية ودعمتها أمام المؤسسات المالية الدولية، إذ باتت الحكومة تمتلك حصصاً مهمة في البنوك المحلية.

عودة الى القواعد الأساسية

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟**

– لا تزال الصورة الاقتصادية غير واضحة لغاية اليوم، ولا نعرف إذا كانت الأزمة ستنتهي قريباً. الى ذلك بعض المديونيات التي تمت جدولتها ستظهر عام ٢٠١٠. لكن ليس بالحدة التي ظهرت فيها في ٢٠٠٩.

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– من المفروض ان تعتمد البنوك على القواعد المصرفية الأساسية وتركّز على عملها الحقيقي مثل تمويل السلع الاستهلاكية والدخول في المشاريع الحكومية، بعيداً من عمليات المضاربة.

لا تساهل من المركزي

■ **كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟**

– لطالما كان المصرف المركزي القطري متيقظاً ويحذّر البنوك الوطنية من عواقب المرونة الزائدة في منح القروض.

وفي اعتقادي ان المصرف المركزي لن يكون متساهلاً مع القطاع المصرفي في المرحلة المقبلة، وقد نشهد بعض التعديلات في بعض الإجراءات القائمة.

تركيز على العمل الاساسي

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– سجلت الإيرادات التشغيلية نجاحاً كبيراً مقابل تراجع الإستثمارية منها، وهذه نتيجة طبيعية بعدما انطلق المصرف بتركيزه على عمله الأساسي.■

يوسف هاشم اليوسف (الدوحة الإسلامي - قطر):

على المصارف الإسلامية دراسة أبعاد الأزمة المالية والحذر في تعاملها التمويلي

افتتاح «بنك الدوحة» لبنك الدوحة الإسلامي جاء تلبية لرغبات المساهمين والعملاء، ويأتي نشاطه المصرفي القائم على المعاملات الإسلامية متمماً للأنشطة التجارية التي بدأها بنك الدوحة عام ١٩٧٩، وهو يقدم اليوم مجموعة شاملة من الخدمات التي تلبي احتياجات كل مرحلة من مراحل الدورة الحياتية للفرد.

المدير التنفيذي ونائب رئيس البنك يوسف هاشم اليوسف دعا المصارف الإسلامية الى دراسة أبعاد الأزمة المالية والحفاظ على دقة تعاملها في مجالات التمويل وإعطاء القروض، وكشف عن منتجين جديدين سيطرحان خلال سنة ٢٠١٠، وعن خطة للتوسع عبر تأسيس فروع جديدة في السوق القطري.

دراسة عمليات التمويل

■ **كيف تتحضرون للسنة ٢٠١٠؟**

– نحن الآن في صدد إعادة دراسة مجمل عمليات التمويل التي قمنا بها خلال العامين الماضيين، وسنكون حذرين جداً في عملياتنا التمويلية خلال سنة ٢٠١٠.

■ **هل استطاعت المصارف الإسلامية تخطي تداعيات الأزمة العالمية في شكل أسهل من المصارف التقليدية؟**

– تعتمد المصارف الإسلامية بتمويلاتها على أسس الشريعة الإسلامية المنظمة والمدروسة، لذلك فهي لم تقع في مشكلات ائتمانية كبرى، ولكن عليها مستقبلاً ان تدرس أبعاد الأزمة المالية وتحافظ على دقة تعاملها في مجالات التمويل وإعطاء القروض.

ريادة القطاع القطري

■ **كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟**

– إن قرارات مصرف قطر المركزي ايجابية جداً، ونحن متعاونون معه في كل المواضيع المطروحة ونرى ضرورة ان يتعامل بحزم مع كل التحديات الاقتصادية، مع ايماننا بريادة القطاع المصرفي القطري وتطوره.

■ **هل سيطرح بنك الدوحة الإسلامي منتجات جديدة خلال هذا العام؟**

– لدينا حتى الآن حوالى ١٤ منتجاً ونحن في صدد تطوير منتج أو منتجين خلال ٢٠١٠.

توسع في الفروع

■ **كيف كانت نتائجكم عام ٢٠٠٩، مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟**

– حققنا عام ٢٠٠٨ أرباحاً ممتازة. ونتوقع ان تكون أرباحنا جيدة جداً في العام ٢٠٠٩.

■ **هل لديكم مخططات معينة للمرحلة المقبلة؟**

– خططنا المستقبلية تقضي بفتح فروع جديدة والتوسع فيها داخلياً لاستقطاب عدد أكبر من العملاء.

أمل في دعم المسؤولين

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى ان تنتشر المصارف الإسلامية في دول الخليج في شكل أوسع، لأن لها دوراً فعالاً في الاقتصاد، كما ان عدد الراغبين في التعامل مع هذا النوع من الصيرفة في ارتفاع مستمر، آملين في ان نحظى بدعم أكبر من المسؤولين. ■

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

Your Professional Partners In Insurance
&
Risk Management

Jdeideh Highway - Le Boulevard Bldg. 9th & 10th Floors - Tel (01) 900403/503/406/506

عبد الرزاق بن علي بن عيسى

(بنك مسقط MUSCAT BANK) :

مؤشراتنا المالية جيدة والمشاريع التنموية مشجعة

يعتبر بنك مسقط البنك الرائد في سلطنة عمان بأصول تفوق ١٥ مليار دولار أميركي، كما يتمتع بحضور قوي على صعيد الخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية للأفراد والخدمات المصرفية الاستثمارية وخدمات الخزينة وإدارة الأصول والأعمال المصرفية الخاصة. ويمتلك البنك شبكة فروع تتكون من ١٢١ فرعاً و٣٤٦ جهاز صراف آلي و١٠٠ جهاز إيداع نقدي و٣١٠٠ جهاز نقطة بيع في سلطنة عمان، وفرع في العاصمة السعودية الرياض الى جانب مكتب تمثيلي في إمارة دبي.

ويرى الرئيس التنفيذي للبنك عبد الرزاق بن علي بن عيسى، ان العام ٢٠١٠ هو عام الخروج من الأزمة، داعياً البنوك الى تقوية قاعدة رساميلها، والأسواق العربية الى التركيز على الصناعة. وقد أثنى على اجراءات المصارف المركزية العربية، منوهاً بأن المؤشرات المالية لبنك مسقط تعتبر جيدة.

٢٠١٠ عام الخروج من الأزمة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– العام ٢٠١٠ هو عام الخروج من الأزمة المالية العالمية لكن تدريجاً. ومن الطبيعي ان تواجه القطاعات المالية والمصرفية بعض الصعوبات خلال العام المقبل، لكن ليس بحدة العام ٢٠٠٩.

وفي اعتقادي ان البنوك في حاجة الى تقوية قاعدة رساميلها ووضع احتياطيات كافية لمواجهة أي تعثّر طارئ في المحافظ.

التركيز على الصناعة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– الأسواق العربية مدعوة الى التركيز أكثر على قطاع الصناعة وتشجيع صناعات محددة ذات قدرة تنافسية الى جانب مشاريع البنى التحتية من مدارس ومستشفيات وغيرها من المشاريع التنموية. ومن المناسب تمويل هذه المشاريع المفيدة للمجتمعات والقادرة على تحقيق عوائد مجزية على المدى الطويل.

اجراءات المصارف المركزية

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– كان تأثير الأزمة العالمية محدوداً على المصارف العربية مقارنة مع المؤسسات المالية في العالم. ويعود الفضل في ذلك الى الإجراءات النقدية والإدارية المتحفظة التي اتخذتها المصارف المركزية العربية عموماً والخليجية خصوصاً.

بالمناسبة نحن نثمّن جهود البنك المركزي في سلطنة عمان والتي أدت الى حماية المصارف العمانية وتحصينها ضد أي ضغوط مالية.

ننصح المصارف العربية بتوخي الحذر في تعاملها بالأدوات المالية المعقدة

مؤشرات مالية جيدة

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– كان العام ٢٠٠٩ صعباً على بنك مسقط مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

لكن عموماً كانت مؤشراتنا المالية جيدة بفضل قوة الاقتصاد العماني واستمرار الحكومة في الإنفاق ودعم المشاريع للحفاظ على الحركة الاقتصادية.

ونحن متفائلون بالعام ٢٠١٠ خصوصاً ان ثمة مشاريع تنموية كثيرة يجري التحضير لتنفيذها في السوق المحلي.

■ هل من كلمة أخيرة؟

– ننصح المصارف العربية بتوخي الحذر خلال العام ٢٠١٠ في تعاملها بالأدوات المالية المعقدة والتي كانت سبباً في اندلاع الأزمة العالمية. ■

تقي بن علي سلطان (البنك الوطني العماني NBO)

يدعو البنوك العمانية إلى لعب دور حيوي بتركيزها على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم تأسيس البنك الوطني العماني NBO في عام ١٩٧٣، وهو يعتبر اليوم أحد أكبر وأنشط البنوك العاملة في سلطنة عمان كما أن لديه خمسة فروع في جمهورية مصر العربية وفرع واحد في أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.

وفي حديث له مع مجلة «البيان الاقتصادية»، طمأن تقي بن علي سلطان، المدير العام للشؤون المؤسسية والاتصالات بالبنك الوطني العماني القراء بتحسن الأوضاع الاقتصادية في سلطنة عمان ودول مجلس التعاون الخليجي بعد ارتفاع سعر برميل النفط، معتبرا الخسارة التي تعرضت لها ثلاثة بنوك عمانية لارتباطها بشركة دبي العالمية غير ذات أهمية، داعياً المصارف في عمان الى لعب دور حيوي عبر التركيز على قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة (محرك العجلة الاقتصادية)، مقدماً لمحة عن مركز الصدارة التابع للبنك والذي يوفر لعملاء البنك المتميزين مجموعة من الخدمات الرفيعة المستوى.

بوادر تحسن

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على المصارف. هل ترون ذلك؟

– لا أرى أن سنة ٢٠١٠ ستكون أصعب من سنة ٢٠٠٩. فنحن نشهد بوادر تحسّن في الأعمال في سلطنة عمان، مع استمرار في المشاريع الحكومية الرئيسية الحيوية. أضف إلى ذلك، فإن الحكومات الخليجية سجلت فائضاً في إيراداتها عام ٢٠٠٩ نتيجة لارتفاع أسعار النفط، وكان معظمها قد أعد موازناته على أساس أن سعر برميل النفط يراوح ما بين ٤٠ إلى ٥٠ دولاراً، لكن الأسعار جاءت أعلى من التوقعات.

تأثر بعض البنوك العمانية بأزمة دبي العالمية ٢٠٠٩

■ الى أي حد تأثرت البنوك العمانية بأزمة دبي ٢٠٠٩، خاصة البنك الوطني العماني؟

– لقد كان لأزمة مجموعة دبي العالمية ٢٠٠٩ انعكاس على بعض البنوك بالسلطنة ألا أن التأثيرات التي انطوت عليها هذه الأزمة لم تكن كبيرة حيث أن الانكشاف الذي تعرضت له هذه البنوك خلال تلك الأزمة كان في حقيقته عبارة عن قروض مجمّعة أو مشتركة. وقد بلغ انكشاف البنك الوطني العماني خلال الأزمة ٨,٦ ملايين ريال. وقد أوضح سعادة/ الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني بأن ديون مجموعة دبي العالمية للبنوك العمانية غير متعثرة.

■ هل يمكننا إذاً اعتبار أن المشكلة قد تم احتواؤها؟

– بالنسبة لنا، فإن هذا القرض مستحق السداد سنة ٢٠١٣، كما أن الفوائد تدفع بصورة منتظمة.

قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي يمكن للمصارف ان تركز عليها لتوظيف ودائعها وتأمين ربحيتها؟

– الفرص الاستثمارية في سلطنة عمان واسعة، سواء كان ذلك في القطاعات الإنتاجية أو الشركات. كذلك فإن البنوك لعبت في السابق دوراً متواضعاً في المشاريع ككل، واليوم فإن الفرصة سانحة أمامها لتلعب دوراً أكبر. كذلك فإن المصارف لم تركّز حتى الآن على قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة، والذي يعتبر محرك العجلة الإقتصادية لكل دولة، وربما حان لها الوقت الآن لتلعب دورها الحقيقي في هذا المجال، وهذا يقودنا بالطبع إلى تنمية قطاع الأفراد كونه مرتبطاً بشكل وثيق مع قطاع الأعمال.

لا توجد بوادر سيئة

■ كيف تتكيفون مع الإجراءات التي تتخذها البنوك المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– الخطوات المتخذة كانت احترازية وتطمينية، على أساس أن البنوك تستطيع أن تلجأ إليها متى دعت الحاجة إلى ذلك.

بعض البنوك استفادت من هذه الخطوات، لكنها أعادت الأموال الى الصندوق الذي شكّله البنك المركزي. لا تزال هذه الأموال متاحة للبنوك في وقت لم تظهر حتى الآن أي بوادر تنذر بالأسوأ بالنسبة للبنوك العمانية، ولا أتوقع اننا نحتاج الى تدابير واجراءات اخرى اضافية.

مع الصيرفة الإسلامية

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– الملاحظ ان هذا التحوّل ليس فقط في بلدان الخليج، وإنما أيضاً في جنوب شرق آسيا، وحتى في أوروبا وأميركا. فالكثير من المصارف العالمية تلجأ الى فتح نوافذ إسلامية، إما كأقسام في البنوك وإما كبنوك مستقلة. بالنسبة للوضع في عمان، طالبت البنوك بأن يسمح لها بافتتاح فروع إسلامية لكنها لم توفّق في ذلك حتى الآن. نحن نشجّع هذه الخطوة لأن بعض الأموال تخرج من عمان الى المصارف الإسلامية في دول الخليج. كما نحبّذ فكرة إعطاء الخيار للعميل في ايداع أمواله في بنك إسلامي تقليدي.

تدابير احتياطية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– تراجعت مؤشراتنا المالية عام ٢٠٠٩ مقارنة بعام ٢٠٠٨، لكننا حققنا أرباحاً يمكن ان نعتبرها جيدة في ظل الظروف التي سادت.

كان لا بد من اتخاذ بعض الاحتياطات في ظل الأزمة، مثل عدم التوسع في عملية الإقراض والانتقائية في المشاريع التي سيتم تمويلها.

■ هل تتبعون سياسة توسعية؟

– أصبح العدد الإجمالي لفروعنا ٦٥ فرعا بعد افتتاحنا حوالي ١٥ فرعاً جديداً خلال عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩.

تركيزنا اليوم هو على سلطنة عمان، والعدد يعتبر كبيراً خلال عامين، هذا من دون ان ننسى انه بات لدينا ١٦٥ جهاز صرف آلي.

مركز الصدارة

■ هل يمكننا أن نحصل منكم على نبذة موجزة عن مركز الصدارة التابع للبنك والذي تم افتتاحه في العام ٢٠٠٩؟

– مركز الصدارة مركز متخصص في التعاملات الخاصة، وهو موجه إلى فئة معينة من المودعين، بحيث يشترط أن يكون للعميل وديعة أو ودائع بمبلغ ٤٠ ألف ريال في حساباته المختلفة.

هذا العميل سيستفيد من مجموعة من الخدمات المتميزة بينما سيحظى في الوقت نفسه بعناية خاصة. كذلك فإن عملاءنا الموجودين في قطر يمكنهم الاستفادة من مثل هذه الخدمات هناك لأن البنك التجاري القطري يقدم خدمة الصدارة نفسها في قطر.

توسع في الفروع والخدمات

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٠؟

– قد تشهد سنة ٢٠١٠ توسعاً في فروع البنك الوطني العماني، لكن ذلك ربما يتم بوتيرة أبطأ من العامين الأخيرين.

سنركّز على تجديد الفروع القديمة وعلى توسيع مركز اتصالاتنا وخدماتنا المصرفية عبر الإنترنت. كما سنسعى أيضاً إلى زيادة عدد أجهزة الصرف الآلي التابعة لنا إلى جانب التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ■

عبد القادر عسقلان (بنك عمان العربي OMAN ARAB BANK):

لم نخض في التمويلات الخارجية وركزنا على المساهمة في التنمية الداخلية

يتمتع بنك عمان العربي بالقوة المالية والربحية وجودة الاصول التي مكنته من الاحتفاظ بتصنيفاته العالية الممنوحة من وكالة «كابيتال انتليجنس».

ويسهم البنك في تمويل مشاريع تنموية في انحاء عمان كافة وبالشراكة مع البنك العربي.

مدير عام البنك عبد القادر عسقلان اشار الى العوامل التي ساهمت في نأي البنوك العمانية عن تأثيرات الازمة المالية العالمية، مؤكدا على مساهمة البنك في التنمية الداخلية، منوها بالرقابة الصارمة التي يمارسها البنك المركزي على مصارف السلطنة، مشددا على جانب اتخاذ القرار الحكيم حول مجال الاستثمار، آملا في تحقيق الاهداف خلال ٢٠١٠.

سياسة محافظة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– تأثيرات الازمة المالية على سلطنة عمان عموما كانت محدودة، وذلك لاسباب عدة اولاها عدم دخول الحكومة في ديون خارجية قد تؤثر سلبا على ادائها المالي فاستمرت في تمويل المشاريع المطروحة وبالتالي حافظت على استقرار الوضع الاقتصادي في البلاد.

من جهة اخرى، تعتمد المصارف العمانية سياسة محافظة، لذا بقيت بمنأى عن الازمة وتداعياتها، اضف الى ذلك ان الحكومة ابدت استعدادها دعم المصارف وبالاخص تلك التي ترتبط بمصارف خارجية وذلك في حال احتاجت الى السيولة وقد وضعت مبالغ معينة تحت تصرفها.

اما بنك عمان العربي فلم يتأثر بأي من تداعيات الازمة فبقيت انتاجيته وربحيته ضمن المستويات نفسها كما في الاعوام السابقة.

تركيز على التنمية الداخلية

■ تم الكشف مؤخرا عن اسماء ثلاثة مصارف عمانية متورطة في ازمة دبي العالمية الاخيرة بم تعلقون؟

– نعم تأثرت ثلاثة مصارف عمانية مهمة، انما بمبالغ غير ضخمة ولا يتخطى مجموعها ٧٥ مليون ريال عماني.

الى ذلك فإن التأثر الاكبر لعدد من المصارف العمانية كان بسبب ازمة مجموعتي سعد والقصيبي، الا ان عمان العربي لم يتعرض لأي من الازمتين لحرصه على عدم تقديم تمويلات خارجية وتركيزه على المساهمة في التنمية الداخلية.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– خفف المصرف العماني المركزي بعض الاجراءات المفروضة على المصارف وابرزها نسبة الاحتياطات على الودائع، وذلك بهدف رفع حجم السيولة في السوق.

كما اتفق المركزي مع الحكومة على توفير مبالغ معينة على اساس الافادة منها في دعم المصارف في حال احتاجت الاخيرة الى السيولة.

ومع الاشارة الى ان الرقابة على القطاع المصرفي في السلطنة صارمة في الاساس وخاضعة لشروط وتعليمات ساهمت في تجنيب المصارف تداعيات الازمة، كنت اتمنى لو يشدد المركزي القيود على الاستثمارات الاجنبية للمصارف المحلية.

■ بم تعلقون على رفض المصرف المركزي العماني الموافقة على عملة موحدة مع دول مجلس التعاون الخليجي؟

– هذا الموضوع لا يتعلق مباشرة بالمصارف، ويعود القرار فيه الى المصرف المركزي والحكومة وذلك بناء على رؤيتهما المستقبلية ومدى توافق الامر مع مصلحتهما.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– المخاطر موجودة في كل اوجه التمويل، ان على المستوى المحلي او الخارجي، لكن تكمن الاهمية في اتخاذ القرار الحكيم حول مجال الاستثمار والذي ينبع من دراسة معمقة عن القدرة المالية للشركات والمؤسسات المنوي تمويلها من اجل ايجاد الحد الادنى من الامان لديها حول قدرة تلك الشركات على مواجهة التزاماتها في حال تعثر مشاريعها.

اما القطاع العقاري فانخفضت نسبة تمويل المشاريع فيه من ٨٠ في المئة الى حوالى ٥٠ في المئة، علما اننا لا نستطيع حجب التمويل عن اي قطاع، خصوصا اذا كان اساسيا في نمو الاقتصاد الوطني.

النواة نفسها

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– الصيرفة الاسلامية غير مسموح بها في السلطنة ولكن عموما العمليات المصرفية الإسلامية او التقليدية تنطلق من النواة نفسها، واعتماد الاولى يرتكز على العامل النفسي، اضف الى ذلك ان الصيرفة الاسلامية هي منتج يشتريه العميل انما يتعامل معه المصرف على الطريقة التقليدية.

توسع في الفروع

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– لم نحقق نموا في الارباح ولكننا تمكنا من الحفاظ على نسبة الارباح نفسها كما في العام ٢٠٠٨، وهذا انجاز نظرا لما تعانيه المصارف عموما جراء الازمة المالية العالمية.

كما افتتحنا ثلاثة فروع جديدة خلال العام ٢٠٠٩ ليصبح اجمالي عددها ٥٢ فرعا.

واشير هنا الى ان سياستنا المحافظة تشمل ايضا التوسع في الفروع بحيث نعطي كل فرع جديد مهلة سنة لتحقيق الارباح او نتبع معه سياسة معينة لنرفع ارباحه قبل زيادة فروع اخرى تشكل عبئا ربحيا علينا. هذا وبحكم نشاطنا الكبير في تمويل المشاريع فإننا نعمل على تأسيس مكاتب في مواقع تلك المشاريع بهدف خدمة الشركات والموظفين فيها وتسهيل معاملاتهم.

■ ما هي ابرز خططكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟

– زدنا ميزانية سنة ٢٠١٠ بنسبة ١٠ في المئة عن العام ٢٠٠٩ على امل ان نحقق اهدافنا كاملة. ■

كريس بابيتشي (بنك ظفار DHOFAR BANK - سلطنة عمان) :

ملتزمون بالعمل المصرفي الصحيح والتوسع محلياً عبر زيادة الفروع

يعتبر بنك ظفار أحد البنوك سريعة النمو في سلطنة عمان، أصوله تزيد عن مليار ريال ويوفر حلولاً مبتكرة في الخدمات المصرفية للمستهلكين والمؤسسات، بالإضافة الى أعمال الخزانة والأعمال المصرفية الدولية والعمليات المصرفية الخاصة وتمويل المشاريع. والجدير بالذكر ان البنك ذو سمعة حسنة نابعة من الالتزام والرؤية المستقبلية والنمو القوي.

الرئيس التنفيذي في البنك كريس بابيتشي أكد الالتزام بالعمل المصرفي الصحيح، مذكراً بالخطة الاستراتيجية الخمسية المعمول بها منذ عامين والتي لحظت تطوير الأنظمة المصرفية بما تتيح توفير الخدمات عبر الإنترنت، مبدياً تفاؤله بالاستثمار العقاري في ٢٠١٠، واعداً بالتوسع محلياً عبر زيادة الفروع والصرافات الآلية.

ثبات واستقرار القطاع المصرفي العمّاني

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– لا شك في أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً، إلا أنني أتوقع ان يحافظ القطاع المصرفي على ثباته واستقراره. أما بالنسبة الى سلطنة عمان فلا أرى فرقاً بين العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ بحكم ان النظام المصرفي فيها متحفظ، وبالتالي لم يتأثر بالأزمة.

بالمقابل سيكون الوضع مختلفاً في الأسواق المجاورة خصوصاً بعد ما شهدته دبي من أزمة مؤخراً ومن حسن حظ القطاع المصرفي العماني انه لم يدخل في استثمارات خارجية.

دعم قطاعات حيوية

■ علامَ سيركّز مصرفكم في المرحلة القادمة؟

– سيركّز بنك ظفار على بناء أعماله انطلاقاً من أسس العمل المصرفي الصحيح، وهو لا يزال يتميّز بملاءة قوية وقاعدة عملاء واسعة وسيتجه نحو دعم البنى التحتية للبلد إضافة الى قطاعات كالطيران والمطارات والاتصالات والمرافئ وغيرها.

■ هل لنا بلمحة عن استراتيجية عمل المصرف؟

– وضعنا منذ عامين خطة استراتيجية خمسية ركّزنا من خلالها على توسيع قاعدة عملائنا، فضلاً عن تطوير الأنظمة المعلوماتية في البنك، بحيث سنطلق قريباً برامج جديدة تساهم في تحسين جودة خدماتنا وفي تطوير منتجات تتوافق وحاجات العملاء أكثر ممّا تتوافق ورغبات المصرف.

وأشير هنا الى ان بنك ظفار يقدم مختلف أنواع المنتجات المصرفية الموجهة للشركات والأفراد على السواء.

متفائلون بالسنة ٢٠١٠

■ في رأيكم هل فقد القطاع العقاري أهميته بالنسبة للمصارف في ظل الأزمة المالية؟

– يبقى القطاع العقاري دائما مهماً بالنسبة للمصارف إلا انه في العام الماضي كانت الاستثمارات فيه هشة بعض الشيء لكن هذا لا يمنع التفاؤل بما ستؤول اليه سنة ٢٠١٠.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– يتميّز بنك ظفار بسياسة محافظة حقق من خلالها نتائج إيجابية خلال العام ٢٠٠٩.

مع العلم اننا حزنا جائزة التميّز لعامين على التوالي من معهد حوكمة الشركات واتحاد المصارف العربية ونعمل جاهدين للمحافظة على مركزنا الريادي في السوق.

مستمرون في التوسّع

■ هل لنا بلمحة عن نطاق انتشار أعمال البنك؟

– يملك البنك حالياً شبكة قوية تتكوّن من ٥٤ فرعاً و٩٨ صرافاً آلياً في السلطنة، ولا شك في اننا سنستمر بالتوسّع خلال سنة ٢٠١٠، خصوصاً وان طاقات السوق المحلي كبيرة ولا يزال أمامنا الكثير لتحقيقه.

■ لماذا تركزون أعمالكم في السوق العماني، وهل تفكّرون بالانطلاق خارجياً؟

– ان المصارف التي وزعت استثماراتها على نطاق واسع وعالمي تأثرت مباشرة بالأزمة المالية، بالمقابل نحن نعمل على بناء قاعدة قوية للبنك قبل التفكير في التوسّع نحو الأسواق الخارجية.

التوظيف في الشركات الصغيرة والمتوسطة

■ في رأيكم أي القطاعات اليوم هي الأفضل لتوظيف ودائع المصارف؟

– الأفضل اليوم توظيف رؤوس الأموال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، خصوصاً وان مشاريع إنمائية كثيرة يتم التحضير لها، وهي تنفذ مرة كل ٢٥ عاماً.

الاداء المالي للبنك

■ ما هي اهم المؤشرات المالية لمصرفكم؟

– واصل البنك تحقيق نتائج مالية جيدة في معظم المؤشرات المالية خلال الربع الثالث من عام ٢٠٠٩ حيث ارتفع اجمالي اصول البنك في نهاية شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ الى مبلغ ١,٤٦٢ مليون ريال عماني مقارنة مع ١,١٨٩ مليون ريال عماني في نهاية شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ مسجلا نسبة نمو بلغت ٢٢,٩٦٪ حيث نما صافي قروض وسلف العملاء بنسبة ٢٣,٢٣٪ لتصل الى ١,١٦٧ مليون ريال عماني وزادت ايضا ودائع العملاء بنسبة ٢٠,٧٣٪ لتصل الى مبلغ ١,٠٤٨ مليون ريال عماني.

لقد استمر البنك في عمل المخصصات اللازمة للديون المتعثرة حيث بلغت نسبة تغطية الديون المتعثرة ١٢٧,٥٪ وبلغت نسبة كفاية رأس المال في نهاية الربع الرابع نسبة ١٤,٨٦٪ مقارنة مع الحد الادنى المطلوب من الجهات الرقابية والبالغ ١٠٪.

كما بلغ صافي الربح في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ وبعد تكوين كافة المخصصات اللازمة للديون المتعثرة ٢١,٥٣ مليون ريال عماني. ■

خبرات مصرفية عالمية

■ هل لنا بلمحة عن شخصكم الكريم؟

– أحمل الجنسية الأسترالية ومضى على ممارسة عملي المصرفي نحو ٣٣ عاماً، بحيث عملت في مصرفين عالميين قبل شغلي منصباً رفيعاً في مصرف أسترالي، حيث اكتسبت خبراتي طوال ٢٢ عاماً، لأنتقل بعدها منذ سنتين الى بنك ظفار في السلطنة.

هذا ولمست خلال هذين العامين كم ان السوق العماني واعد ومتميز والعملاء فيه أيضاً متميّزون وان الكثير منهم يعمل خارجاً ويعود بالخبرات التي اكتسبها ليوظفها في سوقه المحلي.

محمد برّو (مصرف الهلال AL HILAL BANK - الإمارات):

متفائلون بالأسواق الخليجية مع عودة الاستثمارات في البنى التحتية ومختلف المشاريع التنموية

يعتبر مصرف الهلال AL HILAL BANK الأحدث بين ثمانية بنوك إسلامية في دولة الإمارات، وسيفتتح من ضمن خطته التوسعية ٥٠ فرعاً بحلول السنة ٢٠١٣ في إطار سعيه للنمو عضوياً ومن خلال عمليات التملك والاستحواذ.

الرئيس التنفيذي للمصرف محمد برّو رأى انه من الطبيعي ان تطاول الصيرفة الإسلامية تداعيات الأزمة المالية.

وإذ شدّد على أهمية الصيرفة الإسلامية، ذكّر بتطور برامجها وخدماتها. متوقعاً ان تشكل سنة ٢٠١٠ بداية تعافي الأسواق، عارضاً لتوسع البنك في غير دولة، مبدياً تفاؤله بالأسواق الخليجية، لا سيّما مع عودة الإستثمارات في البنى التحتية والمشاريع التنموية العديدة.

تأثير الأزمة تجارياً

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– لم تتأثر المصارف الإسلامية بالأزمة المالية العالمية كونها لم تدخل في الأدوات المالية والاستثمارية غير الشرعية.

من جهة أخرى، تضرّرت المصارف الإسلامية مثل أي مؤسسة مالية أخرى في الشق الإستثماري، خصوصاً في القطاع العقاري.

فالصيرفة الإسلامية جزء من الاقتصاد العالمي، ومن الطبيعي ان تطاولها تداعيات الأزمة وتلحق بها خسائر نتيجة مخاطر ائتمانية طارئة.

وبالنتيجة المصارف الإسلامية محصنة من الناحية الشرعية لكن ليس من الناحية التجارية التي تتضمن أرباحاً وخسائر بنسب متعادلة مثل أي مؤسسة غير إسلامية.

الصيرفة الإسلامية أساسية

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– على العكس تماماً، بدأت الدول والأسواق تنفتح على الصيرفة الإسلامية أكثر من قبل. وعلى سبيل المثال، تعد فرنسا مشروع قانون يرعى المصارف الإسلامية على أراضيها.

كما تبدي استراليا التي تعدّ مركزاً مالياً عالمياً اهتماماً شديداً بافتتاح مصارف إسلامية في سوقها، علماً ان تعداد المسلمين فيها لا يتجاوز ٥٠٠ الف شخص. وهذا دليل على ان الصيرفة الإسلامية باتت مهمة وأساسية في أي نظام مالي ومصرفي يبحث عن التطوّر ومواكبة التغييرات العالمية.

أما في ما يتعلق بالبرامج والخدمات الإسلامية فهي تنمو وتتطوّر باستمرار. وعموماً، المصارف الإسلامية قادرة على توفير مختلف الخدمات المصرفية شرط ملاءمتها للمبادئ الشرعية، وهذه قوة الشريعة التي تتبع مسيرة اجتهاد وبحث عن حلول لخدمة العملاء وتطوير الأسواق.

بمنأى عن تأثيرات الأزمة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– ستشكل سنة ٢٠١٠ بداية التعافي للأسواق. فمقارنة مع عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ستتحسن الاوضاع الإقتصادية في ٢٠١٠ لكن ليس بحجم الازدهار السابق.

وبالنسبة الى مصرف الهلال فقد انطلقت عملياتنا تزامناً مع وقوع الأزمة، ما جعلنا بمنأى عن تأثيرات الأزمة المباشرة، وأفسح أمامنا مجالاً لمراقبة الأوضاع وإعادة هيكلة استراتيجيتنا وتوسعنا في الأسواق.

توظيف في قطاعات متعددة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– يعد مصرف الهلال جزءاً أساسياً من رؤية وخطة أبوظبي ٢٠٣٠، إذ أنشئ المصرف لدعم هذه الرؤية وتحقيقها في شق معيّن.

وقد بدأت النتائج المرجوّة تظهر مع تطوّر سوق أبوظبي ونموه.

وعموماً، القطاع المصرفي مرآة الاقتصاد، ومن الطبيعي ان تركّز الاستثمارات المصرفية في القطاعات الاقتصادية النامية والواعدة.

ويوظّف مصرف الهلال أموالاً في قطاعات عدة مثل التعليم، الطيران، البنية التحتية وغيرها وهي استثمارات مقبولة شرعياً ومفيدة للمجتمعات على المدى الطويل.

اتفاقات استراتيجية مع شركاء

■ ما مدى انتشار مصرف الهلال في الإمارات وكيف عزّز وجوده في هذا السوق؟

– لدى مصرف الهلال ١١ فرعاً في سوق الإمارات، شركة تأمين تكافلية وهي الهلال تكافل وشركة الهلال أوتو وهي شركة سيارات. كما أسّس مصرفاً في كازاخستان تحت اسم بنك الهلال الإسلامي. وهذه الخطوات بمعظمها حصلت خلال عام ٢٠٠٩، وأصبحنا نستحوذ على نسبة ٧ في المئة من حجم الصيرفة الإسلامية في الإمارات.

ويركّز مصرف الهلال على كيفية إيصال الخدمة بأفضل وسيلة وأسرع طريقة ممكنة على مستوى الأفراد والشركات.

كما نعقد اتفاقات استراتيجية مع مؤسسات رائدة مثل مبادلة وغيرها، الى جانب رعايتنا لأحداث اجتماعية رياضية وطبيّة متنوعة.

ربحية وتوسّع

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– حقق بنك الهلال مؤشرات مالية مهمة رغم حداثة تأسيسه. ومن المتوقع ان يبلغ حجم أصوله نحو ١٥ مليار درهم نهاية ٢٠٠٩، مقارنة مع ملياري درهم عام ٢٠٠٨. كما احتل البنك المركز الثاني عشر في حجم الودائع ضمن أفضل المصارف الإسلامية في الإمارات والمنطقة لعام ٢٠٠٩.

أما بالنسبة الى سنة ٢٠١٠، فنتوقع البدء بتسجيل ربحية والتوسّع في سوق جديد أبدى اهتماماً بالصيرفة الإسلامية.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن متفائلون جداً بالأسواق الخليجية والمجاورة ونلمس تحسناً وتعافياً ملحوظين، لا سيّما مع عودة الاستثمارات في البنية التحتية والمشاريع التنموية العديدة. ■

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني UNB - الإمارات) :

ضرورة التواصل بين المصارف العربية للإرتقاء بالقطاع الى مستوى عالمي

تأسس بنك الاتحاد الوطني UNB كشركة مساهمة عامة في ١٩٨٢ ويعدّ اليوم من المؤسسات المصرفية الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة ويقع مقره الرئيسي في أبوظبي. ويتمتع البنك برسالة ورؤية مستقبلية واضحة واستراتيجية عمل متقدمة.

الرئيس التنفيذي محمد نصر عابدين بيّن عدداً من التحديات أمام المصارف، منها المساهمة في تحريك العجلة الإقتصادية ودعم القطاعات والدخول مجدداً في عمليات تمويل المشاريع الحيوية. ورأى ان على المصارف ان تكون حذرة وانتقائية في تمويل بعض المشاريع منها العقارية، منوّهاً بإجراءات المصرف المركزي الإماراتي لمساهمتها في استقرار القطاع، متوقعاً نتائج أفضل خلال الربع الأخير من ٢٠٠٩، مشدداً على ضرورة التواصل بين المصارف العربية للارتقاء بالقطاع الى مستوى عالمي.

تحدي التمويل

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– من المتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ صعبة على المؤسسات المالية حول العالم ومنها المصارف وخصوصاً لجهة تحسين السيولة وإدارة المخاطر فيها، والمحافظة على استقرار ومتانة محافظها، في ظل تداعيات الأزمة على الأسواق.

هـذا وتعاملت المصـارف فـي الإمـارات خصوصاً والمنطقة العربية عموماً مع الظروف الصعبة في شكل إيجابي وناجح، والمتوقع عودة الأسواق تدريجاً الى الاستقرار خلال النصف الثاني من ٢٠١٠.

أما التحديات التي لا زلنا نواجهها فتتمثل بمساهمة المصارف في شكل فعلي في تحريك العجلة الاقتصادية عبر دعم مختلف القطاعات والدخول مجدداً في عمليات التمويل.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– ليس هناك من ضرورة لتجنب قطاعات معينة، ولكن على المصارف ان تكون انتقائية وحذرة في بعض القطاعات مثل القطاع العقاري الذي كان الأكثر تأثراً بالأزمة على مستوى المنطقة والعالم.

كما أن على المصارف ان تدرس بإمعان ودقة خياراتها وكيفية تمويل بعض المشاريع والقطاعات.

الحد من سرعة التوسع

■ هل تأثرت أعمالكم التوسعية بالأزمة المالية العالمية؟

– طبعاً، دفعتنا الأزمة المالية الى إعادة ترتيب أولوياتنا، وبالتالي قمنا بالحد من سرعة التوسع الخارجي مع الإبقاء على استراتيجية التوسع نفسها.

أما الأماكن حيث نتواجد فسنؤدي فيها أعمالاً جيدة.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– تصب الإجراءات التي يتخذها المصرف المركزي الإماراتي في مصلحة القطاع المصرفي عموماً، وأعتقد ان سرعته في التعامل مع الازمة لجهة توفير السيولة وانفتاحه على قيادات المصارف وعقد اجتماعات مشتركة معها لتبادل الآراء والخروج بقرارات مشتركة ساهمت الى حد كبير في استقرار القطاع المصرفي في الدولة.

ومن هذا المنطلق ليس لدينا أي ملاحظة على أداء المصرف المركزي وعلاقته بالمصارف.

خدمات متوافقة مع رغبة العميل

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– ثمة شريحة واسعة من العملاء تهتم بالتعامل وفقاً لمقتضيات الشريعة الإسلامية، ما يحتم ان تفتح المصارف أبوابها لهذا النوع من الأعمال، اما عن طريق التحوّل الى مصرف إسلامي أو عبر تقديم خدمات مصرفية تتوافق مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

يبقى ان على المصرف تقديم الخدمات المتوافقة مع رغبات العميل وليس تحوير حاجات هذا الأخير بما يتناسب ورغبات المصرف.

وبالنسبة الى بنك الاتحاد الوطني فلديه حجم معاملات إسلامية مهم ويملك بالكامل شركة الوفاق للتمويل الإسلامي، وهي شركة تابعة أسست حديثاً لتقديم خدمات تمويل تتوافق مع الشريعة الإسلامية، إضافة الى الخدمات التجارية والاستثمارية الى المؤسسات والأفراد على السواء. كما أن لدى البنك قطاع التمويل الاسلامي المرخص من المصرف المركزي و له أنشطة كبيرة و ناجحة في هذا المجال.

■ هل يعمل مصرفكم في مجال التأمين عبر المصارف، ولماذا؟

– بنك الاتحاد الوطني لديه نشاط محدود في مجال التأمين غير أنه لا يعتبر على قمة أولويات العمل في هذه المرحلة.

بالمقابل أسس بنك الاتحاد الوطني – مصر بالشراكة مع شركة ARAB ORIENT وبنك أبوظبي الاسلامي شركة المشرق العربي للتأمين في مصر وحصتنا فيها ٢٠ في المئة.

الارتقاء بالقطاع المصرفي العربي

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– من المتوقع ان يحقق البنك في الربع الأخير من العام ٢٠٠٩ نمواً أفضل من الأشهر التسعة الأولى، وعموماً تبقى نتائج العام ٢٠٠٨ أفضل من ٢٠٠٩.

■ كلمة أخيرة؟

– أشدّد على أهمية التواصل وتبادل الأفكار بين المصارف العربية للارتقاء بالقطاع المصرفي العربي الى مستوى يخوله لعب دور فعّال في تقدّم الصناعة المصرفية العالمية. ■

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK - الشرق الاوسط):

تأسيس مصرف خليجي بمثابة هيئة رقابية اقليمية على المصارف

يرتبط اسم دويتشه بنك DEUTSCHE BANK ارتباطا وثيقا بمنطقة الشرق الاوسط منذ اكثر من قرن من الزمن، ويقدم طيفا كاملا من خدمات بنوك الاستثمار وادارة الاصول والثروات الخاصة وخدمات الحفظ الامين والاوراق المالية لعملائه. وقد لعب البنك دورا رئيسيا ومحوريا في اهم صفقات بنوك الاستثمار في المنطقة وهو حاصل على جوائز تقديرا لعمله في مجال الصيرفة الاستثمارية والتمويل المتوافق والشريعة الاسلامية.

الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك – الشرق الاوسط الدكتور هنري عزام توقع انتعاش الاقتصادات حول العالم في ٢٠١٠، مشيرا الى تراجع ارباح المصارف الخليجية خلال ٢٠٠٩، منوها بدور البنوك المركزية في تحييد المصارف عن انعكاسات تداعيات الازمة المالية على القطاع الخاص، مكررا مطالبته بتأسيس مصرف خليجي يكون بمثابة هيئة رقابية اقليمية مسؤولة عن القطاع المصرفي في الخليج.

نمو المصارف الخليجية

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– عاما ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ كانا صعبين جدا على الاقتصاد العالمي، اما عام ٢٠١٠ فمن المرتقب ان يشهد نموا وانتعاشا ينعكس على الاقتصادات حول العالم ومختلف القطاعات وذلك بعد ارتفاع اسعار النفط.

وفي ما خص القطاعات الخاصة والمصارف فإنها ستحقق نموا نهاية ٢٠٠٩، حتى وان لم يكن بمستوى النمو المحقق خلال الاعوام التي سبقت الازمة.

دور ايجابي للبنوك المركزية

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– لا شك في ان ربحية المصارف العربية تراجعت بسبب تداعيات الازمة المالية، الا ان وضعها بقي جيدا، ولم نسمع عن اضطرار المصارف المركزية الى التدخل لانقاذ اي مصرف باستثناء بنك الخليج في الكويت.

من جهة اخرى ادت البنوك المركزية دورها لجهة التعامل مع المخاطر النظامية، بحيث حيدت المصارف عن انعكاسات تداعيات الازمة على القطاع الخاص.

توسع وانتشار خارج الحدود

■ كيف تفسرون موجة توسع المصارف العربية خارج اسواقها المحلية، وما الحل لضبط الرقابة على فروعها من قبل البنوك المركزية؟

– اصبحت المصارف الكبيرة كمصرف الكويت الوطني ومصارف سعودية اخرى اكبر من حجم اقتصاد السوق المحلي، فكان لا بد ان يكون نموها وتوسعها مستقبلا خارج الحدود وبالاخص في الاسواق المجاورة.

وفي هذا السياق يجري العمل على تأسيس بنك مركزي خليجي بمثابة هيئة رقابية اقليمية مسؤولة عن القطاع المصرفي عموما في الخليج.

ونحن من اشد المطالبين بالاسراع في تأسيس هذا المصرف، لحاجة الاسواق الخليجية لهيئة رقابية على مستوى المنطقة، تأخذ بالاعتبار المخاطر النظامية لتدارك تأثر المصارف بأزمات القطاع الخاص.

■■■ اداء المصرف خلال عام ٢٠٠٩ جاء افضل مما كنا نتوقعه ■■■

مصرف استثماري

■ هل لنا بلمحة عن طبيعة دويتشه بنك؟

– من المعروف ان دويتشه بنك ليس مصرفا تجاريا بل استثماري يدير المحافظ الاستثمارية ويصدر سندات ويقوم بعمليات دمج واستحواذ ويقيّم شركات ويوفر خدمات استثمارية متنوعة.

اداء افضل

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– البنك منفتح نحو مختلف القطاعات ذات الفرص المناسبة للاستثمار.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– اداء المصرف خلال عام ٢٠٠٩ جاء افضل مما كنا نتوقعه، وافضل من حيث ارقام بياناته المتحققة. ■

سليمان المزروعي (بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD) :

نجحنـا بمسيرتنـا الرائـدة فـي قيـادة القطـاع المصرفـي العـربـي

يعدّ الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD أكبر مجموعة مصرفية في الشرق الأوسط من حيث الاصول، وتقدم عمليات مصرفية رائدة للأفراد في الدولة من خلال شبكة فروعها التي تتجاوز ١٢٩ فرعاً، إضافة الى ما يزيد عن ٦٥٠ جهاز صراف آلياً. وتعمل المجموعة في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وقطر والمملكة المتحدة وجزيرة جيرسي ولديها مكاتب تمثيلية في الهند وايران وسنغافورة.

مدير دائرة الاتصال والعلاقات العامة في المجموعة سليمان المزروعي طمأن الى بداية انحسار الأزمة المالية في الدول العربية، مشدداً على ضرورة اتخاذ احتياطات كافة في الدخول باستثمارات عقارية، معدداً بعض قطاعات الاستثمار المجدية، مؤكداً على نجاح مسيرة البنك وريادته في القطاع المصرفي العربي.

الأزمة الى انحسار

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– ثمة مؤشرات كثيرة تدل على تحسّن الأسواق سنة ٢٠١٠، عن العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، وذلك نتيجة للانتعاش العالمي الذي بدأنا نلمسه.

هذا وبدأت الأزمة بالانحسار في الدول العربية، بحيث ارتفعت نتائج الشركات خلال الربعين الثالث والرابع من العام ٢٠٠٩ ما يدعو الى التفاؤل بنتائج العام ٢٠١٠.

بالمقابل، لا بدّ من اتخاذ بعض الاحتياطات في قطاعات معينة كالقطاع العقاري الذي سيأخذ وقتاً للتعافي أطول من بقية القطاعات، خصوصاً وان المصارف أصبحت أكثر حذراً وانتقائية في التمويل.

من جهة أخرى، تطبيق الشروط والإجراءات التي تم اعتمادها عالمياً تجنباً لتداعيات الأزمة يلزمه وقت، لكنني رغم ذلك متفائل في أن الأسواق ستتمكن خلال السنتين المقبلتين من التأقلم مع أساليب العمل الجديدة.

قطاعات استثمارية متنوعة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– أرى ان توظيف الودائع سيبقى في القطاعات نفسها وأبرزها قطاع إصدار سندات الشركات الجديدة وقطاع التجزئة، تمويل الأفراد، فضلاً عن تمويل قطاعي الصناعة والتجارة الى قطاع البطاقات الإئتمانية والسندات الحكومية.

وثمة قطاعات أخرى جديدة يمكن ان توظف المصارف أموالها فيها، ولكن يعتمد ذلك على نتائجها المحققة أواخر السنة.

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– كما سبق وذكرت قرارات المصارف المركزية والدول العشرين أو المنظمات الدولية، التي تهدف الى احتواء الأزمة المالية وتجنب مسبباتها، تحتاج الى وقت للتأقلم معها.

الإمارات دبي الوطني أكبر مصرف في الشرق الأوسط لجهة الأصول والموجودات

حذر المصارف

■ هل لازالت المصارف متشددة في إعطاء القروض؟

– بدأت المصارف بالعودة تدريجياً الى إعطاء القروض، خصوصاً للأفراد والقطاع التجاري ولكن الحذر لا يزال موجوداً، وأعتقد ان العملاء بدأوا يتأقلمون مع أساليب التعامل الجديدة المعتمدة من المصارف.

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– لا أعتقد ان دافعها مادي أو له علاقة بالأزمة، لأن المصارف الإسلامية معرضة للمخاطر نفسها التي يمكن ان تتعرض لها المصارف التقليدية، خصوصاً وان الكثير منها يموّل القطاع العقاري الذي يحتاج الى نقلة نوعية في مجال تمويله، في ظل تأثر مختلف المستثمرين فيه على المستوى العالمي.

من جهة أخرى، ربما تكون ايجابيات المصارف الإسلامية في مبدأ المشاركة، إلا انها تتأثر بتأثر السوق والدليل انها أصبحت أكثر انتقائية من السابق في مجال التمويلات.

شعار جديد وهيكلة حديثة

■ كيف تقوّمون أعمال المصرف خلال العام ٢٠٠٩؟

– الإمارات دبي الوطني أكبر مصرف في الشرق الأوسط لجهة الأصول والموجودات، كما انه يقترب من الانتهاء من عملية الاندماج وسيكون له شعار جديد وهيكلية حديثة موحدة، فضلاً عن تحديث عملياته ليتمكن العميل من استخدام فروع المصرفين المندمجين على أساس مصرف واحد ذي نظام موحّد.

رائد في قطاعه

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– ارتفعت ارباح المصرف في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ بنسب جيدة، وأعتقد ان هذه الأرباح كانت ستكون أفضل بكثير لولا تداعيات الازمة المالية العالمية على سوق المصارف في الإمارات.

ولكن بالمقابل أثبت المصرف جدارته في السوق وأصبح رائداً وقائدا للقطاع المصرفي في تحقيق نتائج مشجعة.

هذا وافتتح المصرف فروعا عديدة خلال ٢٠٠٩ ونتوقع استكمال المسيرة التوسعية خلال ٢٠١٠.■

يوسف نصر (اتش اس بي سي HSBC - الشرق الأوسط):

أداء أي مصرف يرتبط بحجم رأسماله وملاءته وإدارته الكفية

رئيس مجلس إدارة بنك اتش اس بي سي – الشرق الأوسط HSBC يوسف نصر عدد العوامل المشجعة لمعاودة انطلاق الحركة الاقتصادية في منطقة الخليج، ورأى ان لكل مصرف استراتيجيته المختلفة عن غيره في نهج اختصاص معين يؤمن له النجاح وبالتالي الأرباح المجزية، عارضاً لنظريتي الرقابة على المصارف ومن الأولى بتوليهما، متوقعاً ان تنتهج مؤسسات التصنيف سياسة أكثر تحفظاً نتيجة الكوارث والمشكلات التي وقعت خلال السنتين الماضيتين، ناصحاً المستثمرين بدراسة الفرص وعدم الدخول في استثمارات ذات مخاطر عالية، معتبراً ان أداء أي مصرف لا يتوقف على أن يكون إسلامياً أو تقليدياً بل يرتبط بحجم رأسماله وملاءته وإدارته الكفية.

مع تراجع الفوائد عالمياً، سيكون المجال مفتوحاً أمام انطلاق مشاريع كانت تعتبر صعبة التنفيذ يوم كانت الفوائد مرتفعة

عوامل مشجعة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– نحن متفائلون بسنة ٢٠١٠ إذ ان المصارف حصلت على مخصصات وافرة خلال ٢٠٠٩، ما سيسمح لها بالإنطلاق جيداً في ٢٠١٠. ناهيك عن ان مستوى أسعار النفط والغاز في أسواق الخليج سيمكّن الحكومات من تسجيل فوائض تستثمر في مشاريع ضخمة تحرّك الإقتصاد.

الى ذلك ومع تراجع الفوائد عالمياً، سيكون المجال مفتوحاً أمام انطلاق مشاريع كانت تعتبر صعبة التنفيذ يوم كانت الفوائد مرتفعة.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– لكل مصرف استراتيجيته المختلفة عن غيره، حتى ان التخصصية أضحت في صلب النشاطات التي يقوم بها، بمعنى ان كل مصرف يمكن ان يجني عوائد وأرباحاً في حال ركّز على اختصاصه.

نظريتا الرقابة المصرفية

■ في رأيكم، من هي الجهة المناسبة لمراقبة القطاع المصرفي؟

– ثمة نظريتان مقبولتان في العالم. فالبعض يدعو الى رقابة المصرف المركزي وإشرافه على القطاع المالي كونه يملك المعطيات اللازمة وهو المسؤول عن السياسة النقدية في الدولة، بينما يشدّد البعض الآخر على ضرورة وجود جهاز خاص يشرف على المصارف ويطبّق أسس الحوكمة والرقابة. في حين يتولى البنك المركزي مسار الفوائد والسياسة النقدية والعملات الأجنبية.

وتتوجّه أسواق عدة الى تغيير نظرياتها، فمثلاً يتجه السوق الأميركي الى وضع أكثر من جهة رقابية تحت مظلة المركزي، بينما تعتبر سلطة الخدمات المالية FSA المسؤولة عن الرقابة على البنوك والمؤسسات المالية.

تحفظ مؤسسات التصنيف

■ ما تعليقكم على عمل شركات التصنيف والتصنيفات التي أعطتها للشركات والمصارف؟

– ستعتمد مؤسسات التصنيف سياسة أكثر تحفظاً من قبل نتيجة الكوارث والمشكلات التي وقعت خلال السنتين الماضيتين.

وعموماً، هذه الشركات تدرس أرقاماً وإحصاءات وتعطي رأيها الذي قد لا يكون سليماً وصحيحاً كل الأوقات، وضمانة لعدم حصول تعثّر.

وفي هذا الإطار من واجب الشركة أو المستثمر دراسة الفرص الإستثمارية جيداً، وتجنب الدخول في استثمارات خطرة.

الملاءة والإدارة الكفية

■ هل توافقون على ان المصارف الإسلامية أفضل وأقل مخاطرة من التقليدية؟

– يتوقف الأداء على السياسة المتّبعة من إدارة المصرف والأعمال التي تمارسها. فليس المهم ان يكون المصرف إسلامياً أو تقليدياً بل حجم رأس المال والملاءة المالية والإدارة الكفية.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا جيدة لكنها بقيت أدنى من العام ٢٠٠٨، وحققنا نمواً في الأعمال، لكن الأرباح جاءت أقل حيث حيّدنا مخصصات أكبر. هذا وسنستمر في التوسّع في أسواق المنطقة عام ٢٠١٠. ■

ابراهيم عبدالله (بنك دبي التجاري CBD):

علّمتنا الازمة ان نركز في شكل اكبر على المخاطر وتطبيق معايير الحوكمة والادارة الرشيدة

يرى المدير العام للشؤون المالية والادارية في بنك دبي التجاري ابراهيم عبدالله ان ابرز التحديات امام البنوك الاماراتية وضع المخصصات بسبب الديون المتعثرة. واعتبر ان مجالات التوظيف لم تنحسر بل ان المصارف اضحت اكثر ترددا في الخوض فيها وبقوة خصوصا في تمويلات القطاع العقاري، متوقعا ان تكون ارباح البنك بنهاية ٢٠٠٩ افضل مما كانت عليه في ٢٠٠٨، كاشفا عن توسيع النافذة الاسلامية بعد تحقيقها نجاحا لافتا، وتحسين جودة الخدمات والمنتجات والتجاوب مع متطلبات العملاء.

صعوبة وضع المخصصات

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– تكمن ابرز التحديات في المخصصات المطلوب وضعها من قبل المصارف عموما وتحديدا المصارف الاماراتية، وذلك بسبب الديون المتعثرة.

من جهة اخرى لن تتمكن المصارف من تحقيق نسب النمو ذاتها التي كانت تحققها قبل وقوع الازمة وبالتالي سيصعب عليها اكثر وضع المخصصات.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– لم تنحسر مجالات التوظيف انما المصارف اصبحت اكثر ترددا في الخوض فيها وبقوة، ونذكر منها القطاع العقاري بشقيه تمويل الافراد او المؤسسات الكبيرة.

بالمقابل اصبحت المصارف تركز على تمويل التجارة العامة وتحديدا عمليات الاستيراد والتصدير، والتي تمكن المصرف من الحصول على عوائد مجزية من ثلاثة مصادر هي الفوائد من الاقراض، والعملات وفروقها.

ارباح افضل في ٢٠٠٩

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– يتجاوب بنك دبي التجاري ايجابا مع اجراءات وتوجيهات المصرف المركزي، ولحسن الحظ لم ينكشف في شكل يذكر، خصوصا على حسابات مؤسستي سعد والقصيبي المتعثرتين.

وفي ما خص التدابير التي يتخذها البنك المركزي فإنها تهدف الى تنظيم عمل المصارف، خصوصا لجهة وضع المخصصات العامة والخاصة. واشير هنا الى ان نسبة المخصصات التي يفترض ان يضعها بنك دبي التجاري لا تعتبر مهمة مقارنة مع مصارف اخرى كثيرة، وفي ذلك دلالة على ان ارباحه خلال العام ٢٠٠٩ ستكون افضل من العام ٢٠٠٨ رغم استمرار تداعيات الازمة.

سنوسع النافذة الاسلامية بعد تحقيقها نجاحا لافتا

توسيع النافذة الاسلامية

■ كيف تقوّمون اعمالكم وانجازاتكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– اتجه المصرف خلال العام ٢٠٠٩ الى فتح نافذة اسلامية حققت نجاحا لافتا وهو يوسعها يوما بعد يوم. هذا ونعمل على تحسين جودة الخدمات والمنتجات والتجاوب مع متطلبات العملاء، خصوصا الدائمين منهم، مع الاشارة الى ان المصرف لم يخذلهم وهم لم يخذلوه بحكم ملاءاتهم المالية الكبيرة على مدى عقود.

هذا واعتقد ان هذه الاجراءات وغيرها ساهمت في محافظة المصرف على نموه المطرد.

■ كلمة أخيرة؟

– علّمتنا الازمة ان نركز في شكل اكبر على المخاطر وتطبيق معايير الحوكمة والادارة الرشيدة، اضافة الى ترشيد الانفاق في شكل لا يؤثر على سير الاعمال والنمو. ■

بول تروبريدج (البنك العربي المتحد UAB الإمارات):

ضرورة تواصل المصارف مع عملائها للاطلاع على إمكانية سدادهم لالتزاماتهم

يوفر البنك العربي المتحد لعملائه مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية المختلفة التي صممت خصيصاً لتلائم احتياجات عملائه في قطاعي الشركات والأفراد. وقد اثبت البنك من خلال شبكة مكاتبه وفروعه العشرة المنتشرة في الدولة ريادته في توفير الخدمات المصرفية لقطاعي التجارة والصناعة، وعرف أيضاً كمقدم لأفضل الحلول في ما يتعلق بهذين القطاعين.

الرئيس التنفيذي بول تروبريدج تحدث عن تجربة البنك الناجحة في ظل الأزمة المالية، وذلك لاعتماده تمويل القطاعات الحقيقية وتركيزه على خدمة العملاء العرب والمقيمين في دولة الإمارات، مشدداً على ضرورة تواصل المصارف مع عملائها لاسيّما الشركات ومعرفة إمكانية سدادها لالتزاماتها وكذلك الاطلاع على دقائق وتطورات القطاعات التي تعمل فيها، مذكراً بسياسة البنك المحافظة التي أمّنت له الحماية المطلوبة أثناء الأزمات، كاشفاً عن افتتاح فروع جديدة.

تمويل قطاعات حقيقية

■ كيف تصفون أوضاع القطاع المصرفي الإماراتي عموماً خلال ٢٠٠٩ وماذا عن البنك العربي المتحد؟

– واجه القطاع المصرفي عالمياً تحديات جمّة عام ٢٠٠٩، واحتاجت البنوك الى التأقلم ومواجهة تغييرات جذرية عديدة.

وانسحب الوضع أيضاً على مصارف المنطقة عموماً والإمارات خصوصاً. لكن البنك العربي المتحد استفاد من النهضة الاقتصادية في الاسواق المحلية وتحديداً في دبي مع اعتماده خططاً تمويلية حذرة، لا سيّما للقطاع العقاري.

من هنا لم يتأثر مصرفنا بالأزمة العالمية وانعكاساتها على أسواق المنطقة. ورغم التباطؤ في الحركة الإقتصادية وانخفاض العوائد الاستثمارية، استمرت نشاطاتنا في السوق لاعتمادها على تمويل القطاعات الحقيقية والأساسية في مجالي الصناعة والتجارة، إضافة الى تركيزنا على العملاء العرب والمقيمين الثابتين.

وبالنسبة لنتائج ٢٠٠٩، نحن راضون عن أدائنا عموماً ومن المتوقع ان نحقّق زيادة جيدة في النمو مقارنة مع ٢٠٠٨.

سوق الإمارات يتعافى

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي ستواجه المصارف في المنطقة سنة ٢٠١٠؟

– يجب ان تعزّز المصارف التواصل مع عملائها وتبقى قريبة منهم لا سيّما الشركات.

فمن الضروري ان تعرف البنوك من هي الشركات التي تموّلها ومدى قدرتها على سداد التزاماتها وكذلك الاطلاع على دقائق وتطورات القطاعات التي تعمل فيها.

وفي رأيي ان سوق الإمارات يمر حالياً في المرحلة الأخيرة من الدورة الاقتصادية، وسيعاود التعافي مع الوقت خصوصاً مع خطوات الحكومة الإماراتية في ضخّ الأموال في القطاع المصرفي وفي السوق والتي أعادت الثقة تدريجياً الى المستثمرين.

البحث عن فرص استثمار عقاري

■ ما هي القطاعات التي تحبذون الاستثمار فيها، لاسيّما في هذه المرحلة الاقتصادية الحرجة؟

– تكثر الفرص الاستثمارية خلال الأزمات، اذ تكون الاسعار منخفضة في مختلف القطاعات. لذا قد يكون الوقت مناسباً للاستثمار العقاري وبأسعار جيدة. ويبحث البنك العربي المتحد عن توفير قروض عقارية مبنية على أسس حذرة وانتقائية. لكن كما ذكرت، يشدّد على توفير خدماته لقطاعي التجارة والصناعة ومساعدة العملاء على النمو وتحسين أدائهم نحو الأفضل.

تعزيز الحضور في سوق الإمارات

■ ما هي الخطة الإستراتيجية والمشاريع المستقبلية للبنك خلال عام ٢٠١٠؟

– يعمل البنك العربي المتحد منذ ٤٠ عاماً تقريباً في المنطقة، ويسجّل نسب نمو جيدة منذ تأسيسه.

وقد اعتمد البنك سياسة مصرفية محافظة منذ البداية أمنت له الحماية المطلوبة أثناء الأزمات.

ويستمر العربي المتحد في اتباع هذا النهج في عملياته المصرفية مع إجراء بعض التغييرات.

والمعلوم ان المصرف يتمتع بقاعدة عملاء وفية ومحافظة في مجال الأعمال التجارية والشركات، لكننا سنزيد اهتمامنا بخدمات التجزئة الموجهة للأفراد عبر طرح خدمة «صدارة» المخصصة للعملاء ذوي المداخيل الكبيرة ابتداء من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠.

كذلك سنعاود تحريك عملية انتشارنا وتعزيز وجودنا الفعلي في سوق الإمارات، والتي توقفت خلال فترة من الوقت ورغبة منا في الوصول الى كل العملاء الحاليين والمحتملين، سنفتتح فرعاً جديداً في إمارة الشارقة.

فالبنك العربي المتحد هو مصرف تجاري للشركات، ويملك ما نسميه مراكز أعمال وصل عددها الى تسعة. وقريباً سنفتتح المركز أو الفرع العاشر في الشارقة كما ذكرت، مع نيتنا بإضافة ثلاثة فروع او مراكز أخرى في المستقبل القريب.

خدمات اسلامية مستقبلاً

■ كيف تنظرون الى النظام المصرفي الإسلامي وهل لديكم نيّة في دخول هذا المضمار؟

– نشجّع النظام المصرفي الإسلامي لأنه يوفر خياراً جديداً للعملاء الباحثين دوماً عمّا يتلاءم واحتياجاتهم واقتناعاتهم.

ويبدي رئيس مجلس إدارة البنك العربي المتحد اهتماماً شديداً بالصيرفة الإسلامية ومن المتوقع ان يوفر مصرفنا الخدمات الإسلامية في المستقبل القريب، وسنعلن عن ذلك في الوقت المناسب.

تأقلم مع النمو التدريجي

■ ما هي الدروس التي يجب ان تتعلمها الأسواق من الأزمة العالمية؟

– تعتبر أزمة عام ٢٠٠٨ ثاني أزمة عالمية تضرب الأسواق العالمية منذ عام ١٩٣٠، وقد نتج عنها تغييرات كبيرة في مختلف أسواق العالم ومنها الإمارات وتحديداً دبي التي عانت تداعيات الأزمة بقوة كونها مركزاً مالياً للأعمال وتضم شركات عالمية.

وفي رأيي ان عنوان المرحلة المقبلة تأقلم السوق الإماراتي مع فكرة النمو التدريجي بنسب أقل بكثير من السابق. وهذه العملية سليمة ومفيدة على المدى الطويل إذ تعيد الحركة الى الاقتصاد والسوق وتبني الثقة من جديد.

وأرى ان الأزمة المالية علّمت المستثمرين ان الدورة الاقتصادية التي تؤدي الى النمو والأرباح تتحوّل أحياناً الى الخسارة والتأزم. لكن الأسواق في كل مرة تعود الى التعافي اذ تمر العملية الاقتصادية بنوع من التصحيح والتصويب. ■

د. احمد الجناحي (بنك نور الاسلامي NOOR ISLAMIC BANK):

السيولة وسقوف الائتمان وكيفية التعامل مع الشركات العقارية والصناعية والإستثمارية أبرز تحديات مصارف المنطقة

يوفر بنك نور الاسلامي NOOR ISLAMIC BANK ومقره الامارات باقة متكاملة من الخدمات والمنتجات للعملاء، مع التركيز على تقديم الخدمات الشخصية والفريدة. وتخضع منتجات وخدمات البنك لرقابة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية التي تضم نخبة من ابرز علماء الشريعة الاسلامية. ويعمل البنك من خلال ١٤ فرعا ومركزا الكترونيا لخدمة العملاء في الامارات تتوزع في امارات ابو ظبي ودبي والشارقة، الى جانب مكتب تمثيلي في تونس.

نائب الرئيس التنفيذي في البنك الدكتور احمد الجناحي توقع ان تكون السنة ٢٠١٠ صعبة على اقتصادات دول العالم اجمع، مشيرا الى ان ابرز التحديات التي تواجه المصارف في المنطقة والعالم السيولة وسقوف الائتمان وكيفية التعامل مع الشركات العقارية والصناعية والاستثمارية.

ورأى جناحي ان عنوان المرحلة المقبلة هو المنافسة بين دول المنطقة لاستقطاب المؤسسات والشركات وليس بين الشركات المالية نفسها، معددا الجوائز التي نالها المصرف خلال مسيرته.

خطوة دعم دبي متوقعة

■ كيف تقومون خطوة امارة ابو ظبي القاضية بدعم دبي ماديا في هذه المرحلة الدقيقة؟

– اراحت خطوة ابو ظبي دعم دبي ومساعدتها بعشرة مليارات دولار السوق الاماراتي والاسواق الدولية. وهذه الخطوة كانت متوقعة اذ ان حجم الدين المستحق على دبي العالمية المرتبطة بحكومة دبي محدود جدا ولا يحتاج الى اعادة جدولة.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– تداعيات الازمة العالمية مستمرة وستنعكس على وضع ميزانيات المؤسسات المالية سنة ٢٠١٠. والمتوقع ان تكون السنة المقبلة صعبة على اقتصادات دول العالم اجمع.

وابرز التحديات التي تواجه المصارف في المنطقة والعالم هي على صعيد السيولة، سقوف الائتمان وكيفية التعامل مع الشركات العقارية، الصناعية والاستثمارية وغيرها على اساس قدرتها المالية ومدى استمراريتها في السوق.

المؤسسات الاسلامية تتخطى الازمة

■ ما هي العوامل التي ساهمت في تخطي المصارف الاسلامية تداعيات الازمة المالية؟

– يتركز عمل المصارف الاسلامية في منطقة الشرق الاوسط والدول الاسلامية، لذا جغرافيا كانت بعيدة عن الازمة المتفاقمة في الاسواق الاوروبية والاميركية.

من جهة اخرى، استطاعت المؤسسات المالية الاسلامية تخطي الازمة نوعا ما بفضل فلسفة العمل التي تعتمدها والقائمة على تمويل عمليات مالية مرتبطة بأصول فعلية، بالمقابل تضررت بعض المصارف التقليدية بسبب ارتباط تمويلاتها بأصول وهمية مستقبلية.

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– تواجه المصارف الاسلامية تحديات في بعض الدول الاوروبية نتيجة غياب التشريعات الخاصة التي تحمي حقوق واصول هذه المؤسسات المالية خلال تعاملها مع هذه الاسواق.

امارة دبي مهمة وقوية واستمراريتها ضرورة لعافية الاقتصادات العربية والمنطقة

تركيز على السوق المحلي

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– في اعتقادي ان عنوان المرحلة المقبلة المنافسة بين دول المنطقة لاستقطاب المؤسسات والشركات وليس بين الشركات المالية نفسها.

وبنك نور الاسلامي حديث العهد في السوق وانطلقت عملياته منذ عامين فقط، لذا تركيزنا على اثبات وجودنا وحضورنا في السوق المحلي قبل التشعب والتوسع في قطاعات واسواق اخرى.

وقد تميزنا عام ٢٠٠٩ من خلال حصولنا على جائزة «افضل مصرف جديد» ضمن جوائز «بانكر ميدل ايست» السنوية لعام ٢٠٠٩ وجائزة «افضل واكبر العمليات التمويلية المشتركة» اذ رتب المصرف تمويلات مشتركة لمؤسسات عديدة في الامارات والمنطقة تجاوزت قيمتها ١٦ مليار دولار اميركي.

نتائج مرضية

■ هل انتم راضون عن نتائجكم عام ٢٠٠٩؟

– قمنا عام ٢٠٠٩ بزيادة عدد فروعنا وطرح منتجات جديدة استقطبت ودائع ضخمة وقد حقق مصرفنا ارباحا جيدة ونتائج مرضية عموما.

■ كلمة أخيرة؟

– امارة دبي مهمة وقوية واستمراريتها ضرورة لعافية الاقتصادات العربية والمنطقة وليس فقط لسوق الامارات.

وقد لعب بنك نور الاسلامي المملوك بنسبة معينة من حكومة دبي دوراً متميزاً لخدمة هذا السوق ومستمرون بالمساهمة في دعمه مستقبلا. ■

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية المصارف ورئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد اللبناني ش.م.ل.):

جمعية المصارف عمّمت مرجعية محلية للفوائد تأخذ بعين الاعتبار كافة العوامل المؤثرة

رد رئيس جمعية مصارف لبنان ورئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد اللبناني ومديره العام د. جوزف طربيه وهو الخبير المالي المميز على سؤال حول دعوة جمعية المصارف الى تخفيض الفوائد بأنه «يتم ضمن حسابات دقيقة مدروسة بالتعاون مع البنك المركزي وضمن ضوابط تلبية حاجات الاقتصاد الوطني»، ويعدد الامكانات المالية والبشرية التي يزخر بها القطاع المصرفي ليؤكد بأن تخفيض الفوائد لن تكون له اية نتائج سلبية، وقد عمدت جمعية المصارف الى تعميم مرجعية محلية للفوائد تأخذ في الاعتبار العوامل المؤثرة كافة».

وعدد د. طربيه قدرات ومميزات القطاع المصرفي التي اهلته لاحتلال مكانته المعهودة في الاقتصاد الوطني والتي جنبته تداعيات الازمة المالية وحققت له في عز انفجار الازمة معدلات نمو تفوق بين ضعفين وثلاثة اضعاف متوسطات نموها في السنوات الخمس الاخيرة.

ورأى رئيس جمعية المصارف ان مرحلة النضوج والاستقرار والسلامة التي وصل اليها القطاع المصرفي حاليا لا توفر فرصا لاندماجات اضافية بين المصارف الا بصورة استثنائية.

واخيرا تحدث الدكتور طربيه عن الخدمات الشاملة التي توفرها مجموعة الاعتماد اللبناني لكل الشرائح والتي منحته بالفعل صفة السوبرماركت المالي.

وذكر ان موجودات البنك قاربت الـ٦ مليارات دولار في نهاية عام ٢٠٠٩ ومجموع حقوق المساهمين زاد على ٤٠٠ مليون دولار.

طاقات متنامية مالية وبشرية

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، الا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى؟ مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟ وكيف تفسرون التباطؤ في نمو التسليفات المنتجة؟

– إننا لا نخشى في ظل المعطيات الإقتصادية اللبنانية الحالية، والوضع في الأسواق الدولية، من انخفاض توجه حركة السيولة إلى لبنان، كما ان توجيهات جمعية المصارف بتخفيض الفوائد يتم ضمن حسابات دقيقة مدروسة، بالتعاون مع البنك المركزي، وهي تتم ضمن ضوابط تلبية حاجات الإقتصاد الوطني. وتعرفون أن القطاع المصرفي والمالي جزء اساسي وحيوي من الاقتصاد الوطني. وهو يساهم بنحو ٥ في المئة من الناتج المحلي. ويتفاعل حكماً مع معطيات البلد واحداثه. وهو، بموجوداته المحلية البالغة نحو ١١٣ مليار دولار حالياً اي ما يزيد عن ٣,٤ اضعاف الناتج المحلي، وبإدارته لنحو ٣٠ مليار دولار في الاسواق الخارجية، وبمساحة انتشاره اقليمياً ودولياً وبمزاياه الخاصة، اكتسب مرونة فائقة في ادارة التعامل مع المتغيرات. ويدرك جيدا أهمية توجيه جزء من المدخرات والتوظيفات المالية المحلية والوافدة الى القطاعات المنتجة، فهي تسهم مباشرة في تنشيط الاقتصاد الوطني وتنويع المداخيل وانتاج فرص عمل جديدة والخير الناتج يعم على الجميع خصوصا المصارف بوصفها مركز تعبئة المدخرات وقناة عبور التوظيفات فضلا عن دورها الاساسي كممول.

القطاع المصرفي هو خط الدفاع الحصين بمواجهة الازمات والمصاعب

على هذا، فإن القطاع المصرفي اللبناني، الذي يزخر بإمكانات وطاقات متنامية بنيوية ومالية وبشرية، يشكل احد اهم مكامن القوة في الاقتصاد الوطني وخط الدفاع الحصين بمواجهة المصاعب والازمات التي يتعرض لها. وهو يستفيد حكما من قوة الاقتصاد ومناعته. كما يشكل احد اهم الجسور للتمدد الاقتصادي الخارجي، على خطى استقطاب الرساميل والاستثمارات والانتشار والتواجد في الاسواق الاقليمية والدولية واكتساب مزايا تنافسية لمواجهة متطلبات العولمة واتفاقات تحرير الاسواق.

وتوفر المصارف، رغم الظروف الشائكة في عمليات الائتمان على المستوى الدولي والاوضاع الداخلية، التمويل اللازم للاقتصاد بمؤسساته وافراده، وكذلك للقطاع العام، مساهمة بتنشيط الاقتصاد وحفظ مقومات نموه من جهة وقائمة بدور وقائي محوري في تغطية نفقات الدولة، الامر الذي ابقى لبنان حياً ككيان سياسي. وهي تتولى هذا الدور المزدوج ضمن حدود سلامتها رغم أن استمرار تمويلها للدولة شكّل في بعض الاوقات درجة مخاطر عالية، وهي وضعت سقوفاً لتسليف الدولة كما القطاع الخاص.

والدور التمويلي للقطاعين العام والخاص منح البنك المركزي والمصارف دوراً في الحوار الاقتصادي الإستراتيجي حول الإصلاحات المطلوبة وإعادة تفعيل جباية الضرائب ومحاربة الفساد الإداري والاقتصادي. كما منحها ريادة في استنباط الوسائل والآليات لمحاكاة الحاجات الاقتصادية والاجتماعية وانتاج البرامج الملائمة لتنشيط الاعمال وتمكين اغلب الشرائح الاجتماعية من الحصول على التسهيلات بأكلاف مناسبة. وفي الوقت ذاته تتعاون المصارف مع البنك المركزي في الادارة السليمة للاموال والمدخرات. وضمن هذه المعادلة الواضحة تقع البرامج الاخيرة الخاصة بالسكن والتعليم والبيئة واي برامج أخرى مماثلة بما فيها تلك الموجهة الى الشركات والقطاعات.

ومع النمو الكبير في جذب المدخرات الى المصارف الذي ساهم في الارتفاع القياسي لاحتياطات البنك المركزي والتراجع النسبي في الحاجات التمويلية للدولة. وما نأمله من استقرار داخلي في المرحلة المقبلة، فإننا نتوقع اعادة هيكلة منظومة الفوائد في السوق اللبناني بما يفيد في تنمية الطلب على القروض والتسهيلات من قبل الشركات والافراد. وقد عمدت جمعية المصارف الى تعميم مرجعية محلية للفوائد تأخذ في الاعتبار العوامل المؤثرة كافة.

نضوج واستقرار وسلامة

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعباً، فهل يمكن لجمعية المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب ؟ وما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة ؟

– خلال السنوات الماضية، شهد القطاع المصرفي عملية اعادة هيكلة تأسست على بنية نظام مصرفي سليم ومواكب للمعايير الدولية كانت كفيلة باستمرار القطاع في احتلال مكانته المعهودة في الاقتصاد الوطني وليكتسب ما يلزم من قدرات ومميزات تنافسية تؤهله لتعزيز دوره الاقليمي والخارجي كما تظهره المؤشرات التي يتم تنميتها باستمرار. واهمها:

- حيازة القطاع المصرفي على ودائع تضاهي ودائع القطاعات المصرفية في بلدان اقليمية غنية بمواردها النفطية. علماً ان الاموال المدارة من قبل القطاع تزيد عن ١٤٠ مليار دولارداخل لبنان وخارجه.
- وجود بنية قانونية متطورة، ونظام للسرية المصرفية يحمي خصوصية العملاء من دون الاخلال بالمعايير الدولية الحديثة في الافصاح والشفافية ومكافحة الاموال غير المشروعة.
- استقطاب القطاع المصرفي لمهارات وكفاءات دولية في مجال الاعمال المصرفية والمالية والاستثمارية، سواء من جيل الشباب الذين يحملون شهادات عالية من جامعات مرموقة، او من ذوي الخبرات في العمل المصرفي والمالي الحديث وجلهم من اللبنانيين الذين تمرسوا العمل بمؤسسات دولية.
- تطوير شامل لبيئة الاعمال والوسائل المستخدمة بما يتوافق مع تطلعات المتمولين والمستثمرين واحتياجات الاسواق، وبشكل خاص بالنسبة للخدمات والمنتجات المرتبطة بالعمل المصرفي الحديث.
- استقدام واستخدام التكنولوجيا المصرفية الحديثة ومواكبة الجديد منها على الصعيد العالمي، سواء بالنسبة للكفاءات البشرية او بالنسبة للاجهزة والمعدات، حيث يمكننا التأكيد، بأن الاستثمار في التكنولوجيا يشكل احد اهم ابواب الانفاق لدى المصارف اللبنانية.

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

مؤسساتنا المالية مؤهلة للعب دور وساطة مالية بمواصفات عالية لصالح الحكومات والمؤسسات في المنطقة

ومن المعلوم ان المصارف اللبنانية لم تتأثر عموما بالازمة المالية وتداعياتها بل انها حققت خلال العام الماضي الذي انفجرت فيه الازمة معدلات نمو تفوق بين ضعفين وثلاثة اضعاف متوسطات نموها في السنوات الخمس الاخيرة. وفي تقديراتنا ان نسب النمو خلال العام الحالي ستكون جيدة ايضاً.

أما بشأن موضوع الإندماجات المصرفية، فإن القطاع المصرفي شهد في العشرين سنة الماضية تنقية ناجحة لبنية مصرفية تمثلت بخروج عشرات المصارف من السوق المصرفية عن طريق الدمج او التصفية الذاتية بإشراف السلطة النقدية التي أشرفت ورعت هذه العمليات، وأحيانا ساهمت في هندستها، بحيث حمت مودعي المصارف وساعدت في إنجاز هذه العمليات بسلاسة متناهية وعن طريق تقديم قروض الدعم التي يسمح بها القانون. وقد وصل القطاع المصرفي حالياً الى مرحلة نضوج وإستقرار وسلامة لا توفر فرصاً لإندماجات اضافية إلا بصورة إستثنائية.

خدمات شاملة لكل الشرائح

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها ؟

– يتميز الاعتماد اللبناني بالخدمات الشاملة التي توفرها المجموعة لكل الشرائح الاجتماعية منها المصرفية مروراً بالمالية والاستثمارية والمصرفية الاسلامية والتأمين والتمويل التأجيري وخدمات التحصيل والاستثمار العقاري والسياحي وصولاً الى الصيرفة الالكترونية وإصدار وإدارة البطاقات، الامر الذي يمنح المجموعة بالفعل صفة السوبر ماركت المالي.

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

- إجراء المزيد من التوسع الأفقي والعامودي في مجال الصيرفة بالتجزئة.
- تنويع الخدمات الالكترونية، وضم فئات جديدة إلى رحابها.
- تعزيز قاعدة الشركات التابعة وتنشيط أعمالها وخدماتها، وتوسيع نطاقها ليشمل خدمات جديدة.
- توسيع قاعدة العملاء عن طريق طرح خدمات ومنتجات جديدة تناسب أوسع الشرائح الاجتماعية، ومن ضمنها الخدمات ذات الطابع التربوي والتعليمي والاجتماعي.
- دخول أسواق جديدة في المنطقة وخارجها.

حصيلة الاداء القوي

■ ما هي ابرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩ ؟

– تتجه المؤشرات المالية الاساسية لمجموعة الاعتماد اللبناني، التي تندرج بين اكبر المجموعات المصرفية في لبنان التي تحوز بدورها نحو ٩٠ في المئة من الحصة السوقية المصرفية، لتحقيق قفزات نوعية اضافية هذا العام، على غرار العام السابق، ونتوقع ان تكون متوسطات النمو قريبة من ٢٠ في المئة، حيث يقارب اجمالي موجودات البنك عتبة ٦ مليارات دولار في نهاية العام ٢٠٠٩، فيما تواصل نمو الارباح التي تأتي بمعظمها من مصادر تتسم بالديمومة، اي ناتج العمليات والملفات الائتمانية السليمة التي تميز عمليات التمويل والاقراض التي يقوم بها البنك، حيث وصل اجمالي التسليفات الى نحو ١٢٠٠ مليون دولار. وهذا ما سينعكس حكماً على مركزنا المالي وعلى مجموع الاموال الخاصة حيث نعمل على ادخال زيادات كبيرة ونوعية تساهم في تسريع خطة التوسع في الاعمال والاسواق. علما ان مجموع حقوق المساهمين يزيد حاليا عن ٤٠٠ مليون دولار.

والمهم في هذه النتائج انها حصيلة الاداء القوي الذي يشمل كل اعمال وانشطة مجموعة الاعتماد اللبناني من خلال مصارفه 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 اعمالها الذي يتناغم مع التقدم الذي تحققه الصناعة المصرفية والمالية حول العالم.

وتتصدر هذه الميزات قدرة المجموعة على محاكاة النمو المستدام والمدروس بمعانيه الحقيقية ، سواء في جانب المؤشرات الاساسية للاداء المالي والاهم فيها الملاءة المرتفعة ومتانة المركز المالي وسلامة العمليات والاستثمارات، او في جانب الخدمات التي تراعي تلبية الحاجات الفعلية للعملاء الراهنة والمستقبلية وتوازن بدقة بين صيرفة التجزئة (Retail Banking) وصيرفة الشركات والمؤسسات (Corporate) الى جانب الخدمات الموازية (Para Banking). ■

سعد الازهري (بنك لبنان والمهجر BLOM):

نتيجة للثقة والسلامة اللتين يتمتع بهما القطاع المصرفي اصبح ملاذا للاصول المالية

من الطبيعي ان تكون أجوبة مدير عام افضل مصرف في الشرق الاوسط (حصل على جائزة «ذا بانكر ميدل ايست» لعام ٢٠٠٩) سعد الازهري (لبنان والمهجر) مبنية على الارقام والمعطيات التي تتكوّن لديه خلال تعامله مع آلاف العملاء في لبنان والخارج. ويتحدث بالارقام ليؤكد انه بسبب الثقة والسلامة اللتين يتمتع بهما القطاع المصرفي اصبح ملاذا للاصول المالية. وكشف عن ان مصرفه حافظ على اعلى الملاءة، مشددا على أهمية المحافظة على سيولة مالية مرتفعة في القطاع المصرفي.

وعلى عكس ما توقعته التقارير لـ «البيان الاقتصادية» ان عام ٢٠١٠ سيكون صعبا قال الازهري «ان التوقعات حسب صندوق النقد الدولي تشير الى ان عام ٢٠١٠ سيشهد انفراجا على صعيد الاقتصاد العالمي». واذ عدد المعوقات التي تشكو منها المصارف، تمنى على السلطات اللبنانية والعربية ككل العمل على فتح الأبواب للقطاع المالي العربي ونشاطاته، وابرز لنا المؤشرات المالية لبنك لبنان والمهجر للفصل الثالث حيث وصلت ارباحه الى ما يعادل ٢٠٥ ملايين دولار ووصلت الودائع الى ١٧,٦ مليار دولار.

■ **تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع إلى قطاعات أخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟**

– من الطبيعي في أوقات إقتصادية غير إعتيادية تتصف بدرجة عالية من عدم اليقين أن تتحول الإستثمارات إلى أصول غير مالية ثابتة كالعقارات والذهب. ولكن ما نراه في لبنان أنه بسبب الثقة والسلامة اللتين يتمتع بهما القطاع المصرفي فقد أصبح الأخير ملاذا للأصول المالية حتى بعد الإنخفاض للفوائد الدائنة بأكثر من ٢٥ نقطة أساس منذ بداية العام. وبالرغم من هذا الإنخفاض، فقد ازدادت منذ بداية العام ودائع القطاع الخاص في المصارف اللبنانية بنسبة ١٨٪ لتصل إلى حوالي ٩٢ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠٠٩. هذا مع العلم بأن متوسط قيمة الصفقة العقارية خلال الفترة نفسها لم يتغير على مستوى يقارب ٧٨,٠٠٠ دولار، الأمر الذي يدل على أن الطلب على الودائع داوم على ارتفاعه في حين أن الطلب على العقارات شهد ثباتا عليه. إضافة، تم تحويل خلال الفترة ما يعادل ٦,٤ مليارات دولار الى الليرة اللبنانية بنتيجة إزدياد الثقة في مردودها رغم الإنخفاض العالمي للدولار الذي يفسر إلى حد كبير الإرتفاع الذي نشهده حاليا في سعر الذهب.

التشديد للحفاظ على سيولة عالية

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل إفلاسات أكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟**

– أود بداية أن أشدد على أهمية الحفاظ على سيولة عالية في القطاع المصرفي عندما نطرح موضوع توظيف الموارد في المصارف اللبنانية، وذلك بسبب الوضع السياسي وطبيعة الإستحقاق القصير الأجل للودائع. وعليه، فقد حافظت السيولة الجاهزة للبنك على مستوى يقارب ٦٠٪ من الودائع. وبالطبع، من التوظيفات المهمة للبنوك أيضا هي التسليفات والقروض للعملاء التي تستفيد من جهة من النمو الإقتصادي ومن جهة أخرى تساهم في ارتفاعه. وفي هذا المجال، ازدادت تسليفات البنك بنسبة ٣٧,٥٪ منذ بداية عام ٢٠٠٨ لتبلغ حاليا حوالي ٢٣٪ من الودائع. ومما لا شك فيه أن ما عزز نمو التسليفات في القطاع المصرفي التعاميم التي أصدرها مصرف لبنان والتي تهدف إلى تشجيع القروض بالليرة اللبنانية مقابل الخفض في الإحتياطي الإلزامي في قطاعات رئيسية كالصناعة والسياحة والسكن والبيئة والتعليم.

لا صعوبات في العام ٢٠١٠

■ **تشير التقارير والوقائع إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول إندماجات مصرفية في المستقبل؟**

– في الحقيقة، تشير التوقعات حسب صندوق النقد الدولي بأن عام ٢٠١٠ سيشهد إنفراجا على صعيد الإقتصاد العالمي الذي يتوقع أن ينمو بنسبة ٣,١٪ مقابل – ١,١٪ هذا العام. وكذلك الأمر في ما يتعلق بإقتصادات المنطقة التي سيرتفع معدل نموها من ٢٪ إلى ٤,٢٪ بما فيها لبنان الذي سيحافظ على وتيرة نموه بمعدل يفوق ٤٪. هذا يعني أن التداعيات السلبية للأزمة المالية ستتراجع مفاعيلها في العام القادم.

أما بالنسبة للإندماجات المصرفية، فهذا موضوع قديم/جديد وهو دائما قابل للحصول. ولكن إذا أخذنا في الإعتبار السلامة والوضعية الجيدة للبنوك اللبنانية حاليا، فإن أية إندماجات سيكون هدفها تعزيز موارد وتحصين مواقع البنوك الرئيسية في السوق الداخلي، وربما الأهم من ذلك في السوق الخارجي نتيجة التوسع الإقليمي لهذه البنوك، وليس الهدف إحتضان بنوك كبيرة وقوية لبنوك صغيرة تعاني من ضعف في الملاءة المالية.

نمو متواصل في ميزانية لبنان والمهجر وارباح ٩ اشهر: ٢٠٥ ملايين دولار

مطلوب فتح الابواب العربية امام المصارف الاجنبية واللبنانية

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– أعتقد أن من المعوقات المهمة التي نشهدها حاليا هي تلك الناتجة عن تداعيات الأزمة المالية والركود الإقتصادي والتي أدت – ولو بشكل محدود – إلى خسائر في فرص وقيم الإستثمارات المالية والقروض. وهنالك بالطبع المعوقات التي تؤثر على النشاط المصرفي والإقتصادي بسبب الأوضاع السياسية الراهنة والحاجة إلى المزيد من الإستقرار السياسي والإستدامة فيه. وعلى صعيد البنوك التي توسعت أو ترغب في التوسع إلى الخارج، هنالك المعوقات التي تتعلق بعدم فتح القطاع المالي لبعض الدول العربية أمام المصارف الأجنبية واللبنانية منها، أو عدم فتح بعض النشاطات المصرفية والمالية للمنافسة الخارجية. وفي هذا الخصوص، نتمنى على السلطات المعنية إن على المستوى اللبناني أو العربي ككل العمل على فتح أبواب القطاع المالي العربي ونشاطاته على غرار سياسات الإنفتاح في القطاع المالي اللبناني.

نمو متواصل لكل الميزانية

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– إن أبرز المؤشرات المالية للبنك حتى الفصل الثالث من عام ٢٠٠٩ تتمثل في مؤشرات الربحية التي وصلت إلى مستوى يعادل ٢٠٥ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى، والذي ينطوي على أعلى معدل للمردود على متوسط رأس المال والأصول في القطاع المصرفي اللبناني بلغ كل منها ٢٠,٠٨٪ و ١,٤٣٪ على التوالي. كذلك بلغت قيمة الودائع ١٧,٦ مليار دولار بزيادة نسبتها ١٦٪ عن القيمة المماثلة في نهاية عام ٢٠٠٨، إضافة إلى إرتفاع قيمة الأصول في الفترة نفسها بنسبة ١٣,٢٪ لتصل إلى مستوى ٢٠,٣ مليار دولار. ونتيجة لأداء البنك المميز والمستدام حصل على جائزة أفضل مصرف في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٩ من The Banker Middle East، وهي المرة الأولى التي تعطى هذه الجائزة لبنك من القطاع المصرفي اللبناني. ■

محمد الحريري (بنك ميد BANKMED):

القطاع المصرفي اللبناني يقطف اليوم ثمار نموذجه المميز

الجواب الاول للسيد محمد الحريري رئيس مجلس إدارة – مدير عام بنك البحر المتوسط BANK MED يعطي القارئ صورة واضحة جدا عن وضع القطاع المصرفي اللبناني، مناعته، ودائعه التي وصلت الى ٩٢,٤ مليار دولار في نهاية الشهر العاشر من العام ٢٠٠٩ بزيادة حوالى ٢٤ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠٠٨.

ورأى بالنسبة لانخفاض الفوائد ان المودعين لايكرسون الاهمية لمستويات الفائدة بل لنوعية صناعتنا المصرفية المتميزة. وقال «ان نجاح بنك البحر المتوسط في سياسة تنويع التسليفات والتوظيفات لمختلف انواع القطاعات المنتجة يأتي من صلب تجربتنا الطويلة داخل السوق اللبناني».

وحول العام ٢٠١٠ وعن احتمال ان يكون صعبا على الصعيد المالي رأى ان ذلك قد يتمثل بفترة الانتقال من نظام مالي الى آخر حيث يتطلب الامر اجراءات جذرية لإعادة الثقة بنظام جديد.

وفي رد السيد الحريري على سؤال حول المعوقات، قال بكل صراحة «اذا اردنا التكلم عن معوقات محتملة فهي تتمحور حول خطر مرور لبنان بمراحل مضطربة أمنيا وسياسيا، الامر الذي يؤثر سلبا على حركة الاستثمار».

في ختام الحديث اعتبر رئيس «بنك ميد» ان العام ٢٠٠٩ كان مميزا للبنك.

نَعِدُ مستثمرينا ومودعينا بأننا معهم في نجاحهم وتقدمهم على الدوام

المودعون يهتمون بنوعية الصناعة المصرفية

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات أخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– تعتبر الودائع المصدر الأساسي لتمويل المصارف اللبنانية والمحرك الأول لنشاطها، الأمر الذي شكل سبباً من أسباب مناعة القطاع المصرفي اللبناني خلال الأزمة المالية العالمية الأخيرة. وقد وصلت ودائع القطاع الخاص المقيم وغير المقيم الى ٩٢,٤ مليار دولار بنهاية شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩ بزيادة حوالى ٢٤٪ عن الفترة نفسها من ٢٠٠٨، وشكلت حصتها نحو ٨٣٪ من إجمالي الميزانية المجمعة لنهاية شهر تشرين الأول ٢٠٠٩. بالإضافة الى ذلك، إرتفعت الودائع بالليرة حيث بلغت ٣٢ مليار دولار في نهاية تشرين الأول ٢٠٠٩، وعلى مدار السنة ارتفعت هذه الودائع بنسبة ٤٥,٥٪ حيث باتت تشكل ٣٤,٦٪ من إجمالي الودائع فيما كانت تشكل ٢٩.٥٪ بنهاية تشرين الأول ٢٠٠٨. وبذلك إنخفضت نسبة دولرة الودائع الى ٦٥,٤٪ من ٧٠,٥٪ في تشرين الأول ٢٠٠٨، وهذا دليل ثقة بثبات نظامنا المصرفي وتحديداً بالعملة المحلية. أما بالنسبة الى نسب الفوائد على الودائع فهي تنخفض بشكل تدريجي مع حركة السوق وتوفر السيولة بالليرة وهي لا تشكل أي مصدر قلق، نظراً لتكريس المودعين في المصارف اللبنانية الأهمية ليس فقط لمستويات الفائدة بل لنوعية صناعتنا المصرفية المتميزة والمحافظة. فالقطاع المصرفي اللبناني يقطف اليوم ثمار نموذجه المميز الذي إستطاع وبالتعاون الوثيق مع السلطات النقدية والرقابية أن يحافظ على المكتسبات المحققة، فنجد تعزيزاً مستمراً لمستويات الملاءة والسيولة ومستوى مرتفعاً من العوائد والربحية. وفي هذا الإطار، إن زيادة الإستثمارات بشكل سليم في قطاعات أخرى كالعقارات وتجارة الذهب والمعادن الأخرى لا يتعارض مع النمو المطرد الذي تشهده المصارف، لا بل يفتح أمامها آفاقاً للإستثمار والمشاركة طالما أن الضوابط الرصينة والإبتعاد عن المضاربة هو الذي يحكم عملها.

تنويع التسليفات لكل القطاعات المنتجة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– يلتزم بنك البحر المتوسط تقديم الأفضل والأحدث من المنتجات المصرفية المبتكرة، حرصاً منه على مواكبة متطلبات السوق والعملاء المتزايدة بالإضافة الى تمويل القطاعات والأنشطة الواعدة. ولقد أثبت مصرفنا قدرته على التغلب على الظروف السياسية والأمنية الصعبة التي مرّ بها لبنان خلال الأربع سنوات المنصرمة وما تبعها من ترددات زلزال الأزمة المالية العالمية. من جهة أخرى، نعتبر ان نجاح بنك البحر المتوسط في سياسة تنويع التسليفات والتوظيفات لمختلف أنواع القطاعات المنتجة يأتي من صلب تجربتنا الطويلة داخل السوق اللبناني. وفي هذا السياق، يعمل المصرف أيضاً على التوسع المتواصل في مجال تسليف الشركات الكبرى (Corporate Banking)، بحيث أننا نقدم اليوم خدمات مصرفية لمعظم الأسماء الكبرى في مختلف المجالات. ونذكر طبعاً التوسع المستمر في مجال تسليف قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة (Small and Medium Enterprises) وفي الخدمات المصرفية للتجزئة (Retail Banking). كما يقدم المصرف الأحدث من الأدوات الإستثمارية والتي تتميز معظمها بكونها ذات رأس مال مضمون وذلك عبر قسم الخزينة Treasury Division وكذلك الأمر عبر MedSecurities Investment SAL، التي تبدي حرصها الدائم على التجاوب مع حاجات ومتطلبات الزبائن في كافة مجالات الوساطة المالية. ونؤكد بأن جميع المنتجات التي يركز عليها بنك البحر المتوسط تتوفر في السوق المحلي بإحترام كامل للتوجيهات الصادرة عن السلطات النقدية والمصرفية اللبنانية بالإضافة الى حرص إدارة البنك تقديم الخدمات ذات المخاطر المتدنية والتي نقوم بدراستها بعمق. وهنا يَكمُن الفرق الكبير بين الخدمات المصرفية المتوفرة في القطاع المصرفي اللبناني وتلك الصادرة عن أسواق الدول المتقدمة قبل إندلاع الأزمة والتي أدت الى إفلاس أكبر المؤسسات التي لم تكن تخضع للمراقبة السليمة والجدّية. وتَبيَّن أن القطاع المصرفي اللبناني ينمو ضمن بيئة مالية نظامية ومحافظة.

الصعوبات محصورة بفترة انتقال النظام

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعباً، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– رغم تفاوت المؤشرات الإقتصادية والمالية العالمية بين الإيجابية والسلبية، تميل معظم التقارير الدولية الى القول بأن العالم تجاوز الأزمة في ظل توقعات ببداية ظهور إنتعاش إقتصادي عالمي خلال العام ٢٠١٠. وإذا تكلمنا عن صعوبة هذه السنة الجديدة على الصعيد العالمي فهي لما تمثله من فترة إنتقال من نظام مالي الى آخر، تتطلب إجراءات جذرية لإعادة الثقة بنظام جديد. فالمهم العودة الى نموذج أعمال يعتمد على سياسات إئتمانية متحفظة وقواعد عمل محافظة بتركيز المؤسسات المصرفية حول العالم على توسيع قاعدة ودائع العملاء والمحافظة على نسبة سيولة مرتفعة، بالإضافة الى تعزيز مستويات رأس المال وتعزيز المخصصات العامة لمواجهة أي خسارة مالية مستقبلية. هذه المعايير وغيرها من المعايير الإحترازية مطبّقة في النظام المالي اللبناني من قبل إندلاع أزمة الرهونات العقارية في الولايات المتحدة الأمركية. لهذا السبب جاء تفاعل لبنان مع الأزمة العالمية مختلفاً عن غير بلدان، إذ شهد الإقتصاد اللبناني نمواً بنسبة ٨,٥٪ في الـ ٢٠٠٨ و٧٪ نمواً متوقعاً لعام ٢٠٠٩ بينما كان العالم يشهد ركوداً إقتصادياً. على هذا الأساس، نحن نأمل أن يكون عام ٢٠١٠ في لبنان عاماً يُطلق فيه

العنان للمشاريع الإصلاحية والإنمائية الضخمة، ما يساعد على تحفيز القطاعات الإنتاجية وفتح أسواق جديدة وبالتالي يساعد المصارف على إستثمار فائض السيولة في الإقتصاد المنتج.

أما في ما يتعلق بموضوع الإندماجات المصرفية في لبنان، يهمنا التأكيد بأن هذا القانون يُمثل إحدى الإجراءات الإستباقية الإضافية لتحصين المصارف اللبنانية من ارتدادات العاصفة المالية العالمية. فإن التحفيز على دمج المؤسسات المصرفية يزيد من صلابة ومتانة النظام المصرفي اللبناني بالنسبة للمودعين، للمستثمرين ولإدارة البنوك أيضاً. ونحن في بنك البحر المتوسط عملنا في العام ٢٠٠٦ على دمج ثلاثة مصارف تجارية في مجموعة البحر المتوسط، الأمر الذي أحدث نقلة نوعية في نتائج البنك وصولاً الى الموقع المتقدم الذي حققناه اليوم.

المعوقات تتسبب بها الاوضاع الامنية

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– نجح بنك البحر المتوسط في تثبيت وجوده في خريطة العمل المصرفي في لبنان ويُعتبر اليوم أحد أكبر المصارف المحلية حيث تُمثل أصوله حوالي ١٠٪ من أصول القطاع المصرفي اللبناني. وعمل بنك البحر المتوسط دائماً على تطوير أنشطته المصرفية بإعتماده سياسة مالية واقعية ومحافظة تماشياً مع تعاميم واجراءات مصرف لبنان بمواجهة أي تعثّر يمكن أن ينتج من ترددات الأزمة المالية العالمية الأخيرة التي عصفت بأسواق واقتصادات معظم دول العالم. وإذا أردنا التكلم عن معوقات محتملة فهي تتمحور حول خطر مرور لبنان بمراحل مضطربة أمنياً وسياسياً، الأمر الذي يؤثر سلباً على حركة الإستثمار الخارجي والداخلي بشكل عام. وإنطلاقاً من

٢٠٠٩ كان عاما مميزا لبنك البحر المتوسط إذ حقق قفزة نوعية بمختلف الارقام المسجلة

حذرنا هذا، نرى من الضروري تعزيز الإستقرار السياسي الداخلي وإنتاج أوضاع مؤاتية للنمو ولتسريع برامج الإصلاح الشامل والمتكامل بإطلاق مشاريع الخصخصة كما تقليص حجم الدين العام، ومن شأن ذلك الإنعكاس الإيجابي على الإقتصاد اللبناني من حيث تنشيط سوق العمل وتحفيز الإستثمارات ان يعزز بطبيعة الحال دور المصارف اللبنانية التي تشكل عصب الإقتصاد.

٢٠٠٩ العام المميز لبنك «ميد»

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– كان العام ٢٠٠٩ مميزاً لبنك البحر المتوسط إذ حقق قفزة نوعية من حيث مختلف الأرقام المسجلة حصيلة الأداء القوي وإستراتيجية المصرف الصائبة. وكان لافتاً في هذا العام نمو النشاط في مجمل المصارف اللبنانية كدليل على بقاء الصناعة المصرفية المحلية في منأى عن تداعيات الأزمة المالية العالمية. وبإنتظار أرقام نهاية العام ٢٠٠٩، نتوقف عند نشاط بنك البحر المتوسط لغاية أيلول من العام الفائت حيث أنه أصبح واضحاً أن المصرف قد حقق تقدماً ملحوظاً في صافي الأرباح. لقد سجل مجموع أصول المصرف ١٠,٦ مليارات دولار، بينما بلغت الودائع ٨,١ مليارات دولار، وبلغت التسليفات الى القطاع الخاص ٣,٣ مليارات دولار. وقد ساهم هذا النمو في حجم ونشاط بنك البحر المتوسط المصرفي بتحقيق أرباح صافية بلغت ٧٦,٥ مليون دولار في نهاية شهر أيلول ٢٠٠٩ أي لمدة تسعة أشهر مقارنة بمبلغ ٧٠ مليوناً عن السنة المالية ٢٠٠٨ كاملة. طبعاً نعتبر أن ما تحقق مهم ولكننا نطمح إن شاء الله الى المزيد، ونأمل أن تتيح لنا الظروف السياسية والأمنية المستقرة القيام بخطوات ثابتة نحو الأمام في العام ٢٠١٠. كما نعد مستثمرينا ومودعينا بأننا معهم، مساهمين في نجاحهم وتقدمهم على الدوام. ■

د. فرنسوا باسيل (رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيبلوس):

المصارف اللبنانية أمام تحديات إدارة المخاطر والحوكمة والاستمرار في التوسع إقليمياً

«ان معدلات الفائدة على الودائع ليست مرجحة للانخفاض بشكل كبير قبل اصلاح الاختلالات الهيكلية المتمثلة في العجز المالي والدين العام وقبل ان يشهد لبنان استقرارا سياسيا على المدى الطويل».

هذا ما اجاب عليه الدكتور فرنسوا باسيل رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيبلوس حين سألناه عما اذا كانت المصارف تخشى من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى في حال استمرت الفائدة بالانخفاض. ومما لا شك فيه ان جواب المصرفي العريق مبني على الخبرة والتجربة والمعطيات التي تتواجد لديه.

وقال باسيل ان توجه بنك بيبلوس في العام الحالي سيكون نحو تعزيز الاقراض بالليرة اللبنانية على صعيد مختلف القطاعات. ورأى انه من المرجح ان يواجه القطاع المصرفي تحديات جديدة عام ٢٠١٠ مع سرعة التغيرات العالمية والاقليمية، مذكرا بأن لدى القطاع اليوم فرصاً لاجراء عمليات دمج لجعل القطاع اقوى بعدد مصارف اقل وكيانات اكبر.

وعدّد رئيس بنك بيبلوس المعوقات التي يشكو منها القطاع (العجز المالي والدين العام) مصارحا الجميع:

«نحن بحاجة للارادة السياسية والتوافق على تنفيذ الاصلاحات» داعيا السياسيين الى وضع المسائل المالية والاقتصادية في قمة الاهتمامات لمواجهة التحديات الإنمائية والاجتماعية.

واخيراً أورد ابرز المؤشرات في بنك بيبلوس خلال ٩ اشهر من عام ٢٠٠٩ وقد شمل النمو كل البنود لا سيما بند الارباح الذي بلغ في الاشهر التسعة الاولى من عام ٢٠٠٩ نحو ٩٦ مليون دولار.

معدلات الفائدة ليست مرجحة للانخفاض بشكل كبير قبل اصلاح الاختلالات الهيكلية المتمثلة بالعجز المالي والدين العام

نمو قياسي في الودائع

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– اتضح لنا ان المخاوف الأولية من تداعيات الأزمة المالية العالمية على تدفق الودائع الى القطاع المصرفي اللبناني لم يكن لها مبرر، فالأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩ شهدت تدفق رؤوس أموال غير مسبوق الى القطاع، مع نمو شهري في ودائع القطاع الخاص قارب معدل ١,٥ مليار دولار ، ومعدل شهري وصل إلى ١,٨ مليار دولار في الربع الثالث من السنة، فشكلت هذه التدفقات بالفعل معدلات قياسية للقطاع، بحيث نمت ودائع القطاع الخاص بنسبة ١٧,٢ في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩ وبنسبة ٢١,٦ في المئة على أساس سنوي، كما أن ودائع غير المقيمين ارتفعت بنسبة ٤٠ في المئة على أساس سنوي. وقد بلغت ودائع القطاع الخاص ٩٢,٤ مليار دولار في نهاية تشرين الأول (أكتوبر) أي ما يعادل حوالى ٢٧٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. هذا التدفق الهائل يعود الى الثقة في القطاع المصرفي ومرونة هذا القطاع في مواجهة الأزمة ويعود أيضاً إلى فروق أسعار الفائدة على الدولار الأميركي والليرة اللبنانية في المصارف المحلية، مقارنة مع معدلات الفائدة العالمية. وعلى الرغم من انخفاض طفيف في أسعار الفائدة على الودائع هذا العام، فإن معدلات الفائدة على الودائع ليست مرجحة للانخفاض في شكل كبير قبل اصلاح الاختلالات الهيكلية المتمثلة في العجز المالي والدين العام، وقبل ان يشهد لبنان استقراراً سياسياً على المدى الطويل. لذا من المرجح ان تستمر المصارف في اجتذاب الودائع. وفي موازاة ذلك، من حق المودعين استخدام أموالهم كما يشاؤون، بما في ذلك استثمارها في مجالات متعددة، أكان في العقارات أو السلع والأسهم، وبالفعل العديد من المودعين يقومون في مثل هذه الاستثمارات، وبالنتيجة لسنا قلقين إزاء تأثير أي انخفاض في أسعار الفوائد.

■■■

القطاع المصرفي شكل العمود الفقري للاقتصاد اللبناني عام ٢٠٠٩

■■■

التركيز على الاقراض بالليرة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل إفلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– ما يهم بنك بيبلوس في خضم الأزمة العالمية وأزمة دبي مؤخراً هو المحافظة على سلامة القطاع المصرفي بشكل عام والحفاظ على ودائع الزبائن والسيولة بشكل خاص.

ففي لبنان، يحفّز مصرف لبنان الإقراض بالليرة اللبنانية ويشجع على استخدامها كمصدر أساسي للتعامل المصرفي والفردي. لذلك، سوف يتمحور توجّه بنك بيبلوس في السنة المقبلة نحو تعزيز الإقراض بالليرة اللبنانية على صعيد مختلف القطاعات خاصةً القطاعات المنتجة والقروض الطويلة الأجل.

وتجدر الإشارة إلى أن بنك بيبلوس قد بادر عام ٢٠٠٩ بإطلاق مجموعة من القروض بالليرة اللبنانية مثل القرض السكني بالليرة اللبنانية، قرض الخريف بالليرة اللبنانية وقرض التعليم الجامعي بالليرة اللبنانية. ولا يزال المصرف ملتزماً بتقديم الخدمات المميزة والمتنوعة للزبائن مع الإبقاء على قيمة الليرة اللبنانيّة التي تعكس وجه لبنان واستقراره الاقتصادي.

مرونة إزاء الصدمات

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– شكل القطاع المصرفي العمود الفقري للاقتصاد

اللبناني خلال ٢٠٠٩. فموجودات المصارف توازي ٣٣٤ في المئة من الناتج المحلي، بينما توازي الودائع ٢٧٥ في المئة من هذا الناتج، وهذه النسب من بين الأعلى الموجودة في العالم.

ولقد أظهر القطاع مرونة إزاء الصدمات المالية العالمية واللااستقرار السياسي الداخلي، وأثبت انه قادر على تمويل القطاع الخاص ودعم حاجات القطاع العام في وقت كانت فيه حكومات عديدة حول العالم مجبرة على إنقاذ أنظمتها المصرفية. يبقى ان القطاع المصرفي المحلي واجه تحديات مختلفة عام ٢٠٠٩، ومن المرجح ان يواجه تحديات جديدة في ٢٠١٠ مع سرعة التغيرات العالمية، الإقليمية المالية والاقتصادية.

من هنا سيواجه القطاع أولويات مختلفة، مثل زيادة التركيز على إدارة المخاطر، تعزيز التدقيق المحاسبي الداخلي، الحوكمة والشفافية، التوسع الإقليمي.

الى ذلك لدى القطاع اليوم فرص لإجراء عمليات دمج بين المصارف الثلاثة والخمسين العاملة في السوق، في ظل قانون مشجع على الدمج، الغاية منه ايجاد مصارف ذات كيانات ضخمة وهذا الدمج سيجعل القطاع أقوى، بعدد مصارف أقل وكيانات أكبر تستطيع المنافسة اقليمياً.

توافق على تنفيذ الإصلاحات

■ ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟

مجموع الاموال الخاصة في بنك بيبلوس مليار و٢٥٠ مليون دولار والارباح ٩٦ مليون دولار خلال ٩ اشهر

– إن عدم الاستقرار السياسي وارتفاع مستوى العجز المالي والدين العام شكلوا معوقات أساسية أمام قدرات وطاقات الاقتصاد اللبناني، لذا فالأولويات الداهمة تتمثل في الحفاظ على الاستقرار السياسي وعلى خفض العجز المالي في الموازنة وإطفاء الدين العام عبر تنفيذ اصلاحات هيكلية. الجميع مدركون ما يجب القيام به كتحرير قطاع الاتصالات وخصخصة الهاتف النقال، وإعادة هيكلة شركة كهرباء لبنان واصلاح النظام التقاعدي، بالإضافة إلى ضرورة تحسين مناخ الاستثمار والأعمال وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة في القطاعات الانتاجية ورفع القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني. ونحن بحاجة للإرادة السياسية والتوافق على تنفيذ الاصلاحات. لذا، الأولوية بالنسبة للطبقة السياسية يجب ان تكون وضع المسائل المالية والاقتصادية في قمة الاهتمامات.

نمو شامل وارباح قياسية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩، زادت الموجودات في بنك بيبلوس بنسبة ١٦٪ وبلغ حجمها ١٣ مليار دولار، أما الودائع فازدادت بنسبة ١٨,٥٪ لتبلغ ٩,٩ مليارات دولار. من جهة التسليفات، فقد ازدادت بنسبة ٥,٧٪ لتبلغ ٢,٩ مليار دولار.

عزّز بنك بيبلوس في نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠٠٩ مجموع الأموال الخاصة والرساميل من خلال إصدار أسهم تفضيلية بقيمة ٢٠٠ مليون دولار، وبالتالي بلغ مجموع الأموال الخاصة ملياراً و ٢٥٠ مليون دولار.

أما من ناحية الربحية، فقد بلغت الأرباح في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩ ما قيمته ٩٦ مليون دولار، أي ازدادت نسبتها ٢١,٣٪ مقارنةً مع الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨، متوقعين أن تستمر هذه الأرقام والمؤشرات الايجابية حتى نهاية العام ٢٠٠٩. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil
Mkalles Round About
S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638

Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com

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

تخفيض الفوائد ضروري لدعم القطاعات الانتاجية وتسريع عجلة الاقتصاد

كعادته سليم صفير رئيس مجلس ادارة بنك بيروت يردّ باختصار على الاسئلة ولكن أجوبته تأتي دائما معبّرة وشافية.

يرى سليم صفير مثلا ان مساعدة الحكومة الاميركية لاربعة او خمسة مصارف كبيرة قادرة على انعاش الاقتصاد الاميركي في مقابل تركها لـ ١٣٠ مصرفا صغيرا تنهار من اصل الف مصرف صغير خطوة مدروسة حسب معاييرهم المعتمدة.

وردا على سؤال عن الضمانة المصرفية الهزيلة في لبنان تساءل: مَن مِن المودعين خسر ليرة واحدة من ودائعه برغم افلاس عشرين مصرفا منذ العام ١٩٩٢؟ وقال «اذا كان رياض سلامه هو الضمانة اليوم للمودعين فإنه وان ترك منصبه الا انه أرسى نهجا لا يمكن لمن يخلفه ان يخالفه».

واعتبر صفير ان لبنان هو الشقيق الاصغر للدول العربية ويبادلها كلها المحبة والوفاء، وهو يرى ان لبنان يحق له ان يعتب لان المصارف المركزية العربية لا تعامل المصارف اللبنانية بالمثل حيث لا يزال معظمها يغلق ابوابه بوجه المصارف اللبنانية، في حين ان كل المؤسسات المصرفية العربية تلقى ترحيبا ومعاملة فضلى في لبنان الذي يحق له ان يطالب بمبدأ المعاملة بالمثل.

واخيرا دعا وزارة المال الى الغاء الضرائب على صناديق الاستثمار اللبنانية، كي لا تعمد المصارف اللبنانية الى انشائها خارج لبنان، ومن شأن ذلك اذا تم ان يشجع الاستثمار في لبنان وبالاوراق اللبنانية.

رياض سلامة أرسى نهجا للحكام المركزيين المستقبليين

لا خيارات اخرى

■ **رغم الدعم المالي الهائل الذي تلقته من حكوماتها ما تزال بعض المصارف العالمية تسجل خسائر فادحة وهي مهددة بالتعثر من جديد، وهناك خبراء يعتقدون ان الحكومات اخطأت عندما ضخت اموال دافعي الضرائب في تلك المصارف. هل توافقون على هذا الرأي وهل ان الاقتصاد العالمي ما يزال فعلا مهددا بالانتكاس؟**

– لم تكن هذه الحكومات تملك خيارات أخرى غير ضخ الأموال في المصارف ومساعدتها للإستمرار في عملها، وبالتالي الحفاظ على استقرار القطاع المصرفي.

المحافظة على المصارف الكبرى خطوة سليمة

■ **يأخذ المحللون الماليون على الادارة الاميركية انها هبت لانقاذ المصارف الضخمة غير القابلة للانقاذ وتركت حوالى ١٣٠ مصرفا صغيرا تعلن افلاسها وبذلك كافأت الكبار وعاقبت الصغار. هل توافقون على هذا القول؟**

– لا يمكن النظر الى هذه المسألة من هذا المنظار. فهدف الحكومة الأميركية وحكومات الدول الكبرى الأخرى هو الحفاظ على اقتصاداتها الوطنية، وإعادة الثقة الى الأسواق.

■■■

وزارة المال تعيق انتشار صناديق الاستثمار بضرائبها

■■■

وقد نجحت في تحقيق هذا الهدف وأنقذت المصارف الكبرى عبر الاستحواذ على حصص فيها، ولحسن الحظ بدأت بعض هذه المصارف بإيفاء ديونها مثل سيتي بنك وبنك اوف أميركا الى الدولة الأميركية مع نهاية العام، وهذا دليل انتعاش اقتصادي وعودة الانتاجية الى القطاع المصرفي.

بناء على ما أسلفنا تعتبر خطوة الحكومة الأميركية سليمة اذ حافظت على السوق الاقتصادي الاميركي من خلال دعمها المصارف الكبرى أمام المصارف الـ ١٣٠ الأخرى التي تعتبر صغيرة الحجم وغير ذي تأثير على الاقتصاد الوطني مع العلم ان عددها في الولايات المتحدة يزيد على الف بنك.

لا خسارة لأي مودع

■ **المودعون في المصارف الاميركية التي اعلن عن افلاسها امكن لهم ان يقبضوا ودائعهم (حتى ٢٥٠ الف دولار اميركي) من مؤسسات ضمان الودائع. الا تجدون انه ان الآوان كي ترفع قيمة ضمان الودائع المصرفية في لبنان الى مستوى مماثل لما هو قائم في اميركا؟ هل يجوز ان تبقى الضمانة المصرفية بقيمة ٥ آلاف دولار اميركي والى متى؟**

– مع تسلم رياض سلامة حاكمية مصرف لبنان لم يخسر أي مودع أمواله، فالمصرف المركزي الضمانة المثلى للثقة وللمودعين.

رياض سلامة أرسى النهج

■ **رياض سلامة تحول الى ضمانة ثابتة واحدى الركائز في المشهد المصرفي اللبناني. ماذا لو قرر الحاكم عدم التجديد او لم تجدد له الحكومة ولايته؟**

– نحن فخورون بحاكم مصرف لبنان رياض سلامة الذي رسم اطارا وأرسى نهجاً للحكام المستقبليين عن كيفية إدارة بنك مركزي والحفاظ على القطاع المصرفي في سوق متقلب مثل لبنان.

لذا من المفروض ممن سيأتي بعد الحاكم الحالي إكمال المسيرة والمساهمة في تطوير المصارف والسير بها نحو الأفضل.

وضع مصارفنا سليم في الخليج

■ **يتردد همساً ان بعض المصارف اللبنانية الناشطة في الخليج العربي قد تكون تأثرت بتردي اوضاع اسواق المال والعقارات وان بعض شركات المقاولات اللبنانية لن تتمكن من سداد الديون المستحقة للمصارف اللبنانية هناك. هل تتخوفون من اية انعكاسات سيئة من ارتباط المصارف اللبنانية في الخارج عموما وفي الخليج العربي خصوصا؟**

– «بنك لبنان والمهجر» هو المصرف اللبناني الوحيد الناشط فعلياً في أسواق الخليج العربي. وهذا المصرف مليء وإدارته حكيمة ومسؤولة وتدرك مع من تتعامل.

أما «بنك بيروت» فموجود في سلطنة عمان وفي دبي وابو ظبي والدوحة ووضعه هناك ممتاز ومميز خصوصا وان عمان لم تتأثر بتاتاً بالأزمة المالية العالمية.

الا انه يجدر القول انه عموماً المشاريع الضخمة في الخليج تتطلب تمويلات ضخمة والمصارف اللبنانية لا تملك قدرة على المساهمة في هذه المخاطر الكبرى. ان هدفنا من تواجدنا في الخليج هو خدمة زبائننا ونحن نفخر بأن نكون ساهمنا في انجاح مشاريع عملائنا الذين يشكلون مصدر اعتزازنا، فهم جزء من عائلة «بنك بيروت» وهم عنوان فخرنا.

تخفيض الفوائد ضروري

■ **تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟**

– من الضروري ان يتم خفض الفوائد في حال أردنا دعم القطاعات الإنتاجية وتسريع عجلة الاقتصاد في البلد. كما ان سوق لبنان حرٌّ والمستثمر يوظف أمواله في القطاع أو المجال الذي يختاره.

لكل مصرف شهيته الاستثمارية

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟**

– ان هدفنا الاول هو المحافظة على اموال المودعين في مسألة توظيف اموالهم والمخاطر التي قد تنجم عن ذلك.

وفي مسألة تنويع الاستثمارات التي نقوم بها فإن هدفنا الاول هو خدمة اقتصادنا الوطني والاقتصاد المنتج، وكل سيولة تزيد عن هذين الهدفين الاستراتيجيين، بحسب المعدلات المسموح بها، فإننا نمتلك الادوات الكافية لتشغيلها.

المصارف المركزية العربية لا تعامل المصارف اللبنانية بالمثل

حتى الآن، نحن نفخر بالنتائج التي حققناها وبالاهداف التي وضعناها لأنفسنا حيث نتقدم بخطى سريعة وثابتة نحو تحقيقها كلها.

الاندماجات مستبعدة حاليا

■ **تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟**

– على مر التاريخ لطالما توقع الخبراء الاقتصاديون صعوبة مع كل سنة مقبلة.

وفي رأيي ان سنة ٢٠١٠ ستكون اسهل بكثير من العام ٢٠٠٩ الذي شهد افلاسات وتعثرات مصارف عملاقة، وتأزم الاوضاع في اسواق عديدة، لذا نحن اكثر تفاؤلا بسنة ٢٠١٠.

اما بالنسبة الى الاندماجات فالجو الحالي لا ينبئ بحصولها في لبنان، اللهم الا اذا دخل مصرف لبنان بنية تشجيع ذلك لدى بعض المصارف.

عائق عدم تجاوب المصارف المركزية العربية

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– ابرز المعوقات التي تواجه المصارف اللبنانية الراغبة بالتوسع في العالم العربي هي عدم تجاوب البنوك المركزية العربية بالطريقة نفسها التي يتعاطى فيها مصرف لبنان مع المصارف العربية.

وعلى صعيد آخر تعاني المصارف الكبرى ضغوطا كبيرة بسبب متطلبات بازل الجديدة. لذا تعيد هذه البنوك النظر في استمرار التعامل مع لبنان، لا سيما انه سوق صغير وتصنيفه السيادي يؤثر سلبا على ميزانياتها.

لذا نتمنى على هذه المصارف العالمية الحفاظ على تعاونها مع السوق اللبناني والذي يعود الى سنوات طوال حققت خلالها ارباحا مجزية.

تعامل سلبي مع صناديق الاستثمار

■ **بنك بيروت كان اول من اسس صندوقا استثماريا بالليرة اللبنانية بفائدة مرتفعة نسبيا، كيف تجرأتم على المراهنة على مستقبل الليرة اللبنانية وفي الوقت الذي كان كثيرون يراهنون في تلك الفترة (قبل ١٠ سنوات) على سقوطها؟ اين اصبح الصندوق اليوم؟ وهل انتم ماضون في التعهد بدفع فائدة مرتفعة على الرغم من الوضع الاقتصادي العالمي السيئ؟**

– كان هدفنا من انشاء هذا الصندوق افادة المواطن من مدخول اكبر مما يجنيه من حساب الادخار. وقد اطلقنا هذا الصندوق بالليرة اللبنانية وحقق نجاحا كبيرا ووصلت الفائدة فيه الى ٨,١٠ في المئة على ١٣ شهرا.

وسنطلق قريبا صندوقي استثمار واحد بالليرة اللبنانية وآخر بالدولار الاميركي.

وللاسف تفرض وزارة المال ضرائب على هذه الصناديق المحلية ما يدفع معظم المصارف الى تأسيس مثل هذه الصناديق خارج لبنان، لذا نعتقد بأنه يفترض بالادارات المعنية تشجيع انشاء مثل هذه الصناديق لان من شأن ذلك جذب المستثمرين خصوصا اذا تبين ان القيمة الاضافية الناتجة عنها تخدم الاقتصاد الوطني اكثر من الضرائب المفروضة التي تدفع ببعض المصارف نحو الخارج لإنشائها.

٧٦,٤ مليون دولار ارباحا

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– وفق المعطيات المالية لغاية ٢٠٠٩/١٢/٣١ بلغ مجموع الموجودات ٧ مليارات دولار اميركي مقارنة بـ ٥,٧٣٧ مليارات دولار عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

كما وصلت قيمة مجموع الودائع وشهادات الايداع الى ٥ مليارات دولار، مقارنة مع ٤,٠٥٨ مليارات عام ٢٠٠٨.

وحقق بنك بيروت نسبة نمو وصلت الى ١٥ في المئة في ارباحه الصافية التي ارتفعت من ٦٦,٤ مليون دولار عام ٢٠٠٨ الى ٧٦,٤ مليون دولار عام ٢٠٠٩.

اما نسبة الملاءة وفق متطلبات بازل٢ فوصلت الى ١٦ في المئة عام ٢٠٠٩، مقارنة بـ ١٢,٥١ في المئة خلال ٢٠٠٨. كما ارتفعت نسبة السيولة الاجمالية من ٧٩,٧٨ في المئة عام ٢٠٠٨ الى ٨٤,٥٠ في المئة عام ٢٠٠٩.

وعلى صعيد التوسع الداخلي، سيزيد بنك بيروت ١٥ فرعا جديدا في مختلف المناطق اللبنانية مع حلول شهر حزيران (يونيو) ٢٠١٠ لتضاف الى الفروع الـ ٤٥ الحالية. ■

جورج زرد ابو جوده (البنك اللبناني الكندي LCB):

اراهن على زيادة حجم الودائع وتخصيصها لتمويل القطاعات الانتاجية

راهن جورج زرد ابو جوده رئيس مجلس ادارة البنك اللبناني الكندي LEBANESE CANADIAN BANK ومديره العام على ان تتحول زيادة الودائع لتمويل بعض القطاعات الانتاجية وليس الى تجارة المعادن المحفوفة بالمخاطر، وقال ان اللبناني الكندي يركز على قسم البيع بالتجزئة حيث يتولى هذا القسم تمويل بعض القطاعات الصناعية والانتاجية التي توفر فرص العمل وتدعم الاقتصاد الوطني.

وتوقع ابو جوده ان يشهد القطاع المصرفي في العام ٢٠١٠ ضغوطا على ارباح المصارف، الاان هذه الضغوط لن تؤثر على مصارفنا التي عززت رساميلها من خلال ارباحها وبالتالي فهي لم تتورط بتوظيفات في الخارج.

وتوقف ابو جوده عند المعوقات التي تواجه القطاع المصرفي فعدّدها وكان ابرزها: الاستقرار الامني وتنشيط عمل المحاكم، ففي حال تم تأمينهما تتوفر للقطاع المصرفي مسيرة هادئة وناجحة .

وبكل اعتزاز قال رئيس اللبناني الكندي ان نسبة النمو في كل بنود ميزانية المصرف كانت مرتفعة بحيث ستؤمن للمصرف زيادة في ارباحه لسنة ٢٠٠٩ تبلغ ٢٠ في المئة.

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع إلى قطاعات أخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– في ضوء المستجدات الاقتصادية الإقليمية والدولية والتي انعكست سلباً على آفاق النمو في عدد من الدول نتيجة لتداعيات الأزمة المالية العالمية والخسائر التي تكبدها المستثمرون يتراجع الطلب على القطاع العقاري، وحيث أن تداعيات تلك الأزمة ومعالجتها سوف تطول لا أتوقع في القريب العاجل أن يتحول قسم كبير من الودائع إلى القطاع العقاري نتيجة التخفيض على الفوائد المدفوعة، لا بل أراهن على زيادة في حجم تلك الودائع لتمويل بعض القطاعات الإنتاجية. أما في ما يختص بالتجارة بالمعادن فهي محفوفة بالمخاطر والتعامل بها ليس مضموناً والشواهد على ذلك ما نسمعه ونقرأه يومياً في ظل التقلبات التي تشهدها البورصات وأسواق المال. ونظراً لتلك العوامل غير المستقرة إضافة إلى أن مستوى الفوائد على العملة الوطنية ما يزال مرتفعاً جداً بالنسبة للعملات العالمية الشيء الذي يغري الكثيرين من المودعين، لذلك لا خوف من تحويل بعض الودائع إلى تلك القطاعات في المرحلة المقبلة.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي يعتمد عليها؟

– ركزنا اهتمامنا في هذه الفترة على تطوير وتقوية قسم البيع بالتجزئة لكي يتناسب مع استراتيجية الأعمال والأنشطة المستقبلية التي سيتولاها هذا القسم من تمويل بعض القطاعات الصناعية والتجارية من خلال شركة كفالات، حيث توظف هذه الأموال في مشاريع إنتاجية وتوفر فرص العمل وتدعم الاقتصاد الوطني. كما أن هذا القسم مسؤول عن إصدار بطاقات الائتمان بالعملة الوطنية والأجنبية.

ولا بد هنا من الإشادة بآخر التعاميم التي أصدرها مصرف لبنان والمتعلقة بتعديل احتساب الاحتياطي الإلزامي ودعم الفوائد على التسليفات الممنوحة للقطاعات الإنتاجية، مما ساهم في توظيف قسم كبير من سيولة المصرف في تلك المشاريع، خصوصاً بإطلاق القروض السكنية والقروض المتخصصة للطلاب لإكمال دراستهم الابتدائية والجامعية، إضافة إلى قروض السيارات والمهن الحرة والشخصية، كما في جعبة المصرف الكثير من برامج الإقراض.

ضغوط على ارباح المصارف

■ تشير التقارير والوقائع إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– نظراً إلى التغيرات التي يشهدها القطاع المصرفي إقليمياً وعالمياً فقد بات من المتوقع أن تشهد المرحلة المقبلة ضغوطاً على أرباح المصارف في العام ٢٠١٠. إنما من المعروف إن قطاعنا المصرفي يتميز عن باقي الدول بعدد من مصارفه العريقة وعدد كبير من قاداته التي يشهد لهم تاريخهم من خبرة ونزاهة ورؤية مستقبلية. كما أن مصارفنا تقوي رساميلها من خلال أرباحها بشكل رئيسي ومن خلال إصدار أدوات دين طويلة الأجل (الأسهم التفضيلية)، كما أنها بمنأى عن الأزمة المالية العالمية لكونها غير متورطة بتوظيفات في الخارج، انهارت قيمتها السوقية أو لتوظيفات في مصارف ومؤسسات مالية إنهارت بدورها. كل هذه المعطيات ساعدت مصارفنا على تجاوز تلك الأزمة دون خسارة. كما إنني لا أرى أي اندماج مصرفي في القريب العاجل.

المعوقات بطريق المصارف

■ ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟

– صدر عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف وهيئة التحقيق لمكافحة تبييض الأموال العديد من التشريعات خلال الأعوام الماضية التي ساهمت في تنقية القطاع المصرفي وساعدت بتذليل قسم كبير من المعوقات التي كانت تواجه القطاع المصرفي. وهناك بعض الطروحات التي قد تكون عائقاً لتأمين عمل مصرفي هادئ وناجح يمكن تلخيصها كالآتي :

– **الاستقرار الأمني:**

الكل يعلم أن مفهوم الاستقرار الأمني من أكثر المفاهيم أهمية في الاستقرار المالي على أن تعيد الدولة أيضاً النظر في السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية لتزيل معوقات النمو.

– **تعزيز قدرات المصارف:**

على المصارف أن تعزز قدراتها لمواجهة الأزمات والمنافسة من خلال قاعدة رساميلها.

– **تنشيط عمل المحاكم:**

التمني على المحاكم الناظرة في القضايا الإختلافية القائمة بين المصارف والعملاء البت في هذه القضايا دون تأخير مما يدفع المصارف إلى توسيع محفظة تسليفاتها دون إبطاء.

– وهكذا يتبين لنا بوضوح أن في المرحلة المقبلة يجب إعادة النظر في السياسات المتبعة لتأمين مسيرة هادئة وناجحة.

نمو قياسي في ميزانيتنا

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– تشير التقارير المالية لسنة ٢٠٠٩ (كما في ٢٠٠٩/٩/٣٠) إلى الأرقام التالية:

أ – النمو السنوي من ٢٠٠٨/٩/٣٠ إلى ٢٠٠٩/٩/٣٠

	نسب	ترتيب النمو حسب مجموعة ألفا
مجموع الأصول	٢٢,٦٤٪	الثاني
ودائع	٢٤,٢٨٪	الثاني
قروض وتسليفات	٢٣,٢٠٪	الثالث
الأموال الخاصة (حقوق المساهمين)	٢١,٦٢٪	الرابع
صافي فوائد مقبوضة	٢٥,٩٦٪	الأول
عمولات وإيرادات أخرى	٣٢,٧٦٪	الرابع

ب – نسبة الكلفة الى الدخل ٤٣,٩٠٪ وهو الافضل من ضمن مجموعة ألفا.

ان نسب النمو المذكورة أعلاه هي نتيجة السياسة المتبعة من قبل الإدارة العامة وأداء الموظفين الممتاز خلال الفترة وفتح عدة فروع منها في الذوق وكفرشيما والمنصورية (المتن الشمالي).

كما إننا نتوقع زيادة في الأرباح بنسبة ٢٠٪ لسنة ٢٠٠٩ مقارنة بالسنة السابقة. ■

كشف عن سعي لضم شركات تأجير تمويلي وتأمين

رامي النمر (فرست ناشونال بنك FNB):

الاستحواذ على CFC و MECG المتخصصتين هدفه خدمة عملائنا بالطريقة الافضل

رئيس مجلس ادارة ومدير عام فرست ناشونال بنك FNB رامي النمر شرح الاسباب وراء ارتفاع الفوائد في لبنان تاريخيا، وعزا اتجاهها نحو الانخفاض الى اصدار الدين الاخير الذي قامت به الدولة اللبنانية، منوها بهذا الانخفاض ودوره في تشجيع المواطنين على الاستلاف وتنويع استثماراتهم في مختلف القطاعات المنتجة متوقفا عند دور مصرف لبنان في هذه العملية.

واشار النمر الى قيام البنك بتسليف القطاعات الانتاجية عبر برنامج كفالات وتركيزه على القطاع السياحي الذي ثبتت صوابية الاستثمار فيه بعد موسم سياحي ناجح بكل المقاييس في ٢٠٠٩.

واذ قدّر دور المصارف في تسهيل اعمال المغتربين اينما وجدوا، ذكر بأن القطاع المصرفي المحلي لم يعد ذا طابع داخلي بل اصبح يتمتع بانتشار اقليمي ناجح وفعال.

وطمأن النمر الى ان المصارف اللبنانية ذات الخبرة العريقة وصاحبة السيولة المرتفعة، متحفظة عن الدخول في عمليات دمج غير مدروسة متوقعا ان تحمل سنة ٢٠١٠ معها استقراراً للمنطقة عموما وللبنان خصوصا، متمنيا على الحكومة العتيدة الانطلاق في عملية الاصلاح الاداري والاقتصادي، لافتا الى انجاز عملية الاستحواذ على شركتي CFC وMECG المتخصصتين، بهدف التفرغ الى ممارسة العمل المصرفي التجاري، كاشفا عن سعي لضم شركات تأجير تمويلي وتأمين تعزيزا لموقع البنك ومكانته في السوق.

دور تشجيعي للمركزي

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– تخضع الفوائد لقاعدة العرض والطلب، وقد تميز قطاع المصارف في لبنان بتقديم فوائد اعلى من تلك المعمول بها في الاسواق العالمية لاسباب سياسية واقتصادية متعلقة بسياسة الانفاق والطلب على العملات للمساهمة بسندات الخزينة. ولا يزال لبنان بالرغم من تراجع الفوائد يوفر فائدة اكبر من الكثير من البلدان، واليوم مع الاستقرار السياسي الذي تشهده البلاد واعتماد مصرف لبنان سياسة تشجع الجمهور على التعامل بالليرة اللبنانية ايداعا وتسليفا اصبح التحكم بالمديونية اسهل خصوصا مع استمرار التدفق المالي الى مصارفنا.

عموما، صمد القطاع المصرفي اللبناني امام تحديات عديدة كان آخرها الازمة المالية التي شكلت افادة صبت في مصلحته، حيث استمرت الاموال بالتدفق اليه. ورغم ان الفوائد انخفضت خصوصا بعد الاصدار الاخير للدين الذي كانت تسعيرته اعلى من التصنيف الائتماني للبنان فبيع بفوائد ادنى، الا انني انظر الى هذا الانخفاض من وجهته الايجابية، اذ يشجع المواطنين على الاستلاف والاستثمار في العقارات والسندات والاسهم خصوصا بعدما تعززت الثقة بلبنان عموما والقطاع المصرفي خصوصا. وفي هذا الاطار، يلعب مصرف لبنان دورا مهما اذ يشجع المصارف على التسليف بفوائد مغرية من احتياطاته الالزامية لقطاعات عدة منها الاسكان، والاستثمارات الصغيرة. كما يعمل من جهة اخرى على عدم خفض الفوائد بقوة حفاظا على دور لبنان المصرفي واجتذابه للودائع، واشير هنا الى تحقيق القطاع المصرفي نموا بلغ الـ ٢٠٪ بنسبة الودائع هذا العام بحسب احصائيات جمعية مصارف لبنان.

تمويل مختلف القطاعات

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– نعمل على تسليف القطاعات الانتاجية المتعددة، خصوصا عبر برنامج «كفالات»، وفي هذا الاطار نموّل المشاريع السياحية من منطلق ان لبنان بلد سياحي بالدرجة الاولى، وهذا ما لمسناه خلال الصيف الماضي حيث سمح الاستقرار السياحي بتحقيق ايرادات عالية جدا للقطاع، بعدما شهدنا تدفقا سياحيا قياسيا اكد صوابية الاستثمار في السياحة. اضافة الى ذلك نسهل عمليات تسليف القطاع الصناعي وخصوصا المشاريع الصناعية المميزة بجودتها وحرفيتها كون لبنان عاجزا عن القيام بالمشاريع الصناعية الثقيلة لغياب المواد الاولية، هذا الى جانب تمويل المشاريع التجارية المزدهرة في لبنان.

الى ذلك فإن المصارف اللبنانية تقوم بتسهيل اعمال اللبنانيين في بلاد الاغتراب وافتتاح فروع لها، خصوصا حيث يحقق اللبنانيون نجاحات في مختلف القطاعات، وذلك في دول افريقيا واوروبا الشرقية وطبعا منطقة الخليج، حيث استطاعت المصارف اللبنانية تجنب الازمة لاعتمادها سياسة حذرة منذ انطلاق عملها.

عموما، لم يعد القطاع المصرفي المحلي ذا طابع داخلي بل اصبح يتمتع بانتشار اقليمي ناجح وفعّال.

لبنان ضرورة للمنطقة

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– يشكل الدمج المصرفي وسيلة لتشكيل كيانات اقتصادية اكبر واكثر فعالية، لذا هو حل وارد دوما وغير مرتبط بوجود الازمات، غير ان هذه الاخيرة تشجّع المصارف على الاندماج لتعزيز وحداتها وتوسيع عملياتها، وهذا الدمج مبرر لما ينتج عنه من فوائد اقتصادية ملموسة.

والجدير ذكره ان المصارف اللبنانية تمتلك خبرة طويلة وتتميز بسيولة مرتفعة وهي متحفظة

تخفيض الفوائد بعد ان تعززت الثقة يشجع الزبائن على الاستلاف والاستثمار في العقارات والسندات والاسهم

عن الدخول في عمليات دمج غير مدروسة، ناهيك عن دور مصرف لبنان الفاعل في هذا الاطار وهو الحريص على سلامة الاقتصاد اللبناني عبر منع عمليات الدمج العشوائية وتسهيل الآمنة منها.

وشخصيا ارى وبعكس كل التوقعات، ان سنة ٢٠١٠ ستحمل استقرارا الى المنطقة، وخصوصا الى لبنان الذي ينعم اليوم باستقرار سياسي بعد تشكيل الحكومة التي نرجو ان تتخذ الاصلاحات الاقتصادية منطلقا لها، وفي هذا السياق اشجع المغتربين على العودة والاستثمار ليس في القطاع العقاري فحسب انما في مختلف القطاعات، خصوصا بعد ان اثبت لبنان انه ضرورة للمنطقة كونه صمد في وجه مختلف الازمات والحروب.

الإصلاح الإداري

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– من الضروري تحسين البنية المالية في لبنان والبدء بمشروع الاصلاح الاداري، خصوصا في بعض مؤسسات الدولة كشركة الكهرباء مثلا كونها تفتقر الى الانتاجية وتكلّف الخزينة العامة مبالغ طائلة اساسية في عجز الموازنة، وكذلك في صندوق الضمان الاجتماعي العاجز ماليا، للعمل على خفض العجز وتطوير الاقتصاد الفني بالفرص الاستثمارية، مع العلم ان المصارف التي تنعم بالكفاية والسيولة جاهزة لتستثمر في تمويل المشاريع المجدية.

ان هذه الورشة الاصلاحية قادرة على ان تحوّل لبنان من بلد عاجز ماديا الى بلد مستقر مكتف قادر على المنافسة في المنطقة.

الاستحواذ على MECG وCFC

■ **ما هي اهم انجازاتكم خلال العام ٢٠٠٩ وابرز مؤشراتكم المالية؟**

– بهدف خدمة عملائنا بالطريقة الافضل، قمنا بخطوتين اساسيتين اولاهما شراء شركة MECG المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الخاصة والمداولة والقادرة على تعزيز خصوصية العميل وانتاجية المصرف ومراقبة نوعية الخدمات والمنتجات وعلى الاهتمام بمشاريع وصناديق متنوعة ابرزها مخصصات القطاع العقاري.

من جهة اخرى، قمنا باستحواذ شركة CFC المعروفة بنجاحها في السوق والتي ستتولى خدمات التجزئة، الامر الذي سيزيد انتاجيتنا من جهة وسيتيح للشركة استخدام فروعنا وقاعدة بياناتنا وعملائنا، وهنا اشير الى ان FNB يمتلك CFC وMECG مع الحفاظ على خصوصية كل منهما.

عموما، فإن الاستحواذ على شركات مالية يزيد من جودة منتجات المصرف ويتيح له التفرغ لعمله المصرفي التجاري، وهذه هي الاستراتيجية التي نتبعها والتي تميزنا عن غيرنا، فبعد الاستحواذ على CFC وMECG قد نسعى لضم شركات تأجير تمويلي او تأمين او غيرها تعزيزا لموقعنا ومكانتنا في السوق.

اما بالنسبة للمؤشرات المالية فقد حققنا خلال ٢٠٠٩ نموا في قيمة الودائع بلغت نسبته ٢٨ في المئة. ■

Arab Assurance Advisors SARL

Insurance Consultants

Sami Solh Boulevard
Kalot Center , 6th floor
Telephone: +961 1 399 009
Fax: +961 1 399 009
E-mail: aaa@aaa-lb.com
Website: www.aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

طارق خليفة (بنك الاعتماد المصرفي - CREDITBANK):

حققنا معدلات نمو غير مسبوقة والمصرف ملتزم بثوابته وأولها الشفافية

يحرص بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK على تحقيق اهداف مؤسسيه في العمل بحرفية وان يتعامل مع عملائه بصدقية وشفافية تؤهلانه ليصبح في حجم يمكنه من التوسع والانتشار على اسس سليمة وصلبة محليا وخارجيا.

وقد نجح طارق خليفة رئيس مجلس الادارة المدير العام في اختراق حواجز عدة وفي ازالة كل المصاعب من طريق البنك للوصول الى مرتبة طليعية تقارب ما حققته المصارف العشرة الاولى في لبنان والتي تعرف بمصارف الـ «الفا».

وفي حديثه الينا اكد خليفة ان الاعتماد المصرفي أثبت قدرته على الاستمرار والارتقاء والازدهار مما اتاح له ان يصبح مؤسسة مالية رائدة.

مراحل نمو البنك

يعدّد خليفة المراحل التي مر بها البنك بدءا بالعقد الاول، حيث وضعت الاسس لتنظيم داخلي محكم وتم التركيز على البنية التي لا تزال تشكل حتى اليوم حجر الزاوية لثقافة المصرف، ومعنى القيم بالنسبة لها باعتبارها انعكاسا لشخصية المؤسس، الاستاذ **جوزيف خليفة**.

ويلفت الى ان التركيز في العقد الثاني كان على تحقيق النمو لتأمين خدمات مصرفية متكاملة وشاملة تلبي وتفوق معايير افضل الممارسات، فهذه الرؤية المتنافسة مع الاستثمار في رأس المال البشري الفني وفي التكنولوجيا اثبتت انها العمود الفقري الذي يمكّن الاعتماد المصرفي من المنافسة في القطاع على كل المستويات.

وبانتقاله الى العقد الثالث يعتبر خليفة ان هذا العقد اعاد اثبات رؤية البنك «القيمة في النمو» عبر تحقيق النمو في ميزان المدفوعات والقروض والتسليفات وفي ارقام تمويل التجارة، والاهم في قاعدة العملاء ويترجم الكلام عن النمو بأرقام من السنوات الخمس الاخيرة، تظهر ان الاعتماد المصرفي تخطى بأدائه معدلات مؤشرات النمو في القطاع المصرفي.

ويؤكد **خليفة** ان مسيرة المصرف مليئة بالوجهات الطموحة ولكنها محكومة بمبادئ وقيم ثابتة، متطرقا الى النقاش الفلسفي القائم منذ مدة طويلة حول ما اذا كانت الوسيلة اهم من الغاية والمسيرة اهم من الوجهة، معتبرا ان الاعتماد المصرفي لم يكن عليه يوما الاختيار بين الاثنين، وانه لن يكون عليه ان يفعل ذلك، فهو يحقق نجاحا بعد نجاح، بلا مساومة على مبادئه.

ويوجه **خليفة** الشكر والتقدير الى الفريق المهني الذي اوصل البنك الى هذا المستوى من الاداء والنجاح، من دون المساس بالقيم الاساسية، وهي الشفافية والنزاهة والاستقامة.

لغة أعمال عالمية

وحول مسيرة طويلة وصلت الى حدود جديدة خلال ٢٠٠٩ يعزو تكيف المصرف مع المشهد المصرفي العالمي الى امتلاكه لغة اعمال تجارية عالمية قادرة على تجاوز الحدود، معتبرا ان البنك استطاع من خلال تقديم الخدمات للقطاع الخاص ان يصبح قادرا على منافسة اسواق مختلفة، ان في الداخل، او في دولة جارة او حتى في قارة اخرى.

ويلقي **خليفة** الضوء على مراحل النمو الذي شهده المصرف هذا العام، بدءا بزيادة رأسماله من جهة، ونموه محليا، وصولا الى تحوله الى مصرف دولي عبر توسعه في ارمينيا وروسيا.

ويوضح انه على الصعيد المحلي، تخطى مجموع موجودات الاعتماد المصرفي مليار دولار اميركي ومجموع الاموال الخاصة فيه الـ ١٠٠ مليون دولار اميركي، لافتاً الى اصدار المصرف لاسهم تفضيلية، وشاكرا في هذا السياق ثقة كل من اكتتب به.

ثقة عملائنا بصدقيتنا وادائنا ساعدتنا على بلوغ اهدافنا

التوسع الى الخارج

وعن التوسع نحو الخارج يقول **خليفة** ان البنك امتلك غالبية اسهم مصرف «انيليك» الارميني ورفع رأسماله، بحيث بلغ ٥٠ مليون دولار، ليصبح بذلك احد اكبر المصارف الارمنية مع شبكة تضم ١٠ فروع، علما انه مصرف تجاري نشط جدا في عمليات اقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة وخدمات التجزئة المتطورة، مؤكدا ان البنك يتطلع الى اضافة خبرته وثقافته الى السوق الارمني وتمكين المجتمع اللبناني – الارمني من التواصل مع الوطن الأم.

اما عن روسيا، فيشير الى ان AMELIK RU هي اكبر شركة تحويل اموال في السوق الروسية، مع حجم اعمال يتخطى سنويا ملياري دولار اميركي، كاشفا عن السعي الى توسيع هذه الخدمة في المستقبل الى لبنان والمنطقة واسواق عالمية اخرى.

ويذكّر **خليفة** بقيم المصرف وثوابته وعلى رأسها الشفافية، شاكرا الثقة الكبيرة الراسخة بالاعتماد المصرفي والتي ساعدته على بلوغ اهدافه. ■

معدلات نمو الاعتماد المصرفي قياسا بمعدلات المصارف العشرة الاولى في لبنان

	معدل نمو المصارف العشرة الاولى	معدل نمو الاعتماد المصرفي
اصول	٪١٢,٩٠	٪٢٠,٤٠
قروض	٪٨,٦٠	٪٣٠,٨٠
ودائع	٪١٢,٧٠	٪١٩,١٠
أموال خاصة	٪١٨,٧٠	٪٢٥,٨٠
المداخيل الصافية	٪١٣,٥٠	٪١٦,٥٠
الارباح الصافية	٪١٨,٧٠	٪٢٧,٥٠
التمويل التجاري	٪٢١,٨٠	٪٦٠,١٠

دعا الى ارساء استقرار مالي

سميح سعادة (بنك بيمو BEMO - لبنان)

فرص واعدة في مجال التوريق لدى الشركات المحلية

اعتبر مدير عام بنك بيمو BEMO سميح سعادة ان السيولة الوافرة لدى القطاع المصرفي اللبناني ساهمت الى حد كبير باستمرار النشاط الاقتصادي، الى جانب تحسين مؤشر ميزاني المدفوعات والتجاري، داعيا الى استغلال الاستقرار الذي ينعم به لبنان حالياً لإرساء استقرار مالي، وبالتالي لن نعود بحاجة الى رفع الفوائد لاجتذاب رؤوس الأموال بل ستنتعش الحركة الإقتصادية وسيزيد الاستهلاك وبالتالي عمل المصارف، ملاحظاً فرصاً واعدة في مجال التوريق لدى الشركات المحلية، منوهاً بتجربة بنك بيمو في سوريا عبر بنك بيمو السعودي الفرنسي، كاشفاً عن معاودة شركة BEMO SECURITISATION نشاطها واطلاقها مزيداً من الخدمات في مجال التوريق.

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– ترتبط نسبة الفائدة بما يسمّى بقسط المخاطر (RISK PREMIUM) وقيمة الهامش الذي يدفع مقابل الخطر فوق الليبور.

وأدت المؤشرات الإقتصادية في لبنان بفعل الخطر السياسي وعدم الاستقرار والأخطار المحدقة الى رفع الفائدة فوق سعر السوق.

لكن مع عودة تباشير الاستقرار ترسخت الثقة بالسوق اللبناني فانتعشت المؤشرات الاقتصادية وارتفعت التحويلات المالية من المغتربين ما زاد حجم السيولة وبالتالي ارتفعت تكلفة المصارف على السيولة، لذا من الواجب ان تنخفض الفوائد استناداً الى هذه المعطيات.

لكن من ناحية أخرى، تهدف النظرة الإستراتيجية العامة لسياسة لبنان الى الاحتفاظ بنسبة سيولة كافية لمواجهة التقلّبات الطارئة التي يمكن حصولها في السوق.

وقد ساهمت هذه السيولة الوافرة في القطاع المصرفي باستمرار النشاط الاقتصادي الى جانب تحسين مؤشر ميزان المدفوعات والميزان التجاري. لذا من هذه النقطة نحن ندفع ثمن هذه السيولة المتدفقة وهذا واجب.

وإذا بقيت الأوضاع الداخلية السياسية والأمنية ايجابية وزادت الثقة بالبلد أكثر، من المنتظر ان تنخفض الفوائد، ولا مانع عندها من انتقال توظيفات الأموال الى قطاعات انتاجية أخرى تفعّل الدورة الإقتصادية في البلد. لذا نتمنى استغلال هذا الهدوء الاقتصادي والثقة لإرساء استقرار مالي وعندها لن نعود في حاجة الى رفع الفوائد لاجتذاب رؤوس الأموال، بل ستنتعش الحركة الاقتصادية ويزيد الاستهلاك وبالتالي عمل المصارف.

فرص واعدة في مجال التوريق

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– يعتبر بنك بيمو من المصارف المتوسطة الحجم وضمن مجموعة البيتا (BETA). وقد اعتمدنا استراتيجية عمل مرتكزة على صيرفة الشركات والخدمات المصرفية الخاصة (PRIVATE BANKING).

لذا سنشدّد على زيادة حصتنا من سوق الشركات، الى جانب التركيز على الخدمات الخاصة التي توفر عوائد وربحية جيدة في ظل الإقبال الشديد على خدمات شخصية ومتميزة.

كما نلحظ فرصاً واعدة في مجال التوريق وقد نفذنا عمليتين كبيرتين عبر شركة BSEC (BEMO SECURITISATION) المملوكة من بنك بيمو لشركتي RYMCO وبسول وحنينه.

أما بالنسبة الى الاستثمار مع مصارف خارجية، فلطالما اعتمدنا سياسة انتقائية ومحافظة وإيداع أموالنا في مؤسسات آمنة. ولم نتعرض لأية خسائر تذكر لغاية الآن، مع متابعتنا المستمرّة للتطورات العالمية في الأسواق.

فرص واعدة خارج السوق المحلي

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– على الصعيد اللبناني، تشير التوقعات الى ان سنة ٢٠١٠ ستكون مزدهرة وايجابية في حال حافظنا على الوفاق الوطني والاستقرار السياسي والأمني الداخلي.

أما بالنسبة الى الأسواق العالمية، فلن تكون الأوضاع سهلة في ٢٠١٠، مع توجه المصارف الى اعتماد المبادئ المصرفية الأساسية.

وفي ظل زيادة حدة المنافسة بين المصارف والصراع على بقاء الأقوى والأكثر خبرة، تحتاج المصارف الى زيادة رساميلها وتعزيز ملاءتها المالية لتغطية مصاريف تطبيق المعايير العالمية مثل اتفاقية بازل ٢.

لذا نتوقع فرصاً واعدة للمصارف اللبنانية الراغبة في الانتشار خارج السوق المحلي المحدود وربما الاندماج مع مصارف أخرى للتوسّع وزيادة حجمها كي تصبح قادرة على المنافسة.

فمثلاً كان بيمو من أول المصارف التي دخلت السوق السوري بالتعاون مع مجموعة البنك السعودي الفرنسي. وقد حققنا نجاحات كبيرة ووصلت فروعنا هناك الى ٣٣.

سياسة مستقبلية لتحريك السيولة

■ ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟

– أثمر التعاون الوثيق بين السلطات النقدية والمالية والمصرفية أي بين مصرف لبنان ووزارة المال والمصارف عن نتائج رائعة ونجاحات كبيرة للقطاع المصرفي.

فإذا اقترن هذا التعاون بالوفاق السياسي بين مختلف الأطراف يستطيع لبنان رغم صغر حجمه الاستفادة من الفرص المناسبة وتحقيق انجازات عظيمة.

كما يجب وضع سياسة مستقبلية لكيفية تحريك السيولة الكبيرة في لبنان واستثمارها في قطاعات انتاجية وخلق فرص عمل للشباب لإبقائهم في بلدهم والاستفادة من قدراتهم .

٢٠ في المئة نمواً في الأرباح

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– حقق بنك بيمو عام ٢٠٠٩ نمواً بنسبة ٣٣ في المئة في الودائع و٣٠ في المئة في الأصول والموجودات. ومن المتوقع ان تزيد ربحيتنا بنسبة تراوح بين ١٥ و٢٠ في المئة عام ٢٠٠٩ عن عام ٢٠٠٨.

كما حققنا أرباحاً ممتازة في سوريا عبر بنك بيمو السعودي الفرنسي الذي نملك نسبة ٢٢ في المئة منه.

كذلك عاودت BSEC الانتعاش وتحقيق نتائج مقبولة خلال ٢٠٠٩ بعد عودة النشاط الى أسواق المال العالمية.

والمهم في هذه الظروف الاستمرارية في السوق وتوفير خدمات مميزة لعملائنا من دون تسجيل خسائر. ■

غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا BANQUE PHARAON ET CHIHA):

الايمان بلبنان وبقيادته المالية دفع الجميع للتحول الى تمويل الدين العام

بلهجة وصراحة المصرفي المخضرم يجيب غسان مهنا مدير عام بنك فرعون وشيحا (اقدم مصارف لبنان) على اسئلة «البيان الاقتصادية».

يبدأ مهنا اجوبته بالتنويه بسياسة حاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف حيث ساهما سوية وبالتعاون مع جمعية المصارف في درء اخطار الافلاسات الكبيرة.

ويعود الى صراحته ليقول ان اسعار الفوائد كانت اساسية في تنمية ارباح المصارف وزيادة اموالها الخاصة، وتوقع ان تكون المرحلة القادمة مرحلة العودة الى دفع عجلة الاستثمار في لبنان حيث الامكانات متوافرة وكثيرة.

وينفي ان يكون المواطن اللبناني ميالا الى الاستثمار بالذهب في حين تؤمن له ودائعه متطلبات عيشه.

واذ توقع ان تتحول قروض السيارات والافراد الى قروض للمؤسسات المتوسطة والصغيرة لتوفر مجالات التوظيف والحد من الهجرة، طالب بورشة لتحديث القوانين لا سيما تلك التي ترعى القطاع المصرفي والتي تتلاءم مع متطلبات بازل.

ورد مهنا على سؤال حول توقعات البعض بأن تكون سنة ٢٠١٠ صعبة بسؤال سريع الاقناع: ايهما الاصعب الآتي ام السنوات التي مررنا بها؟

وهنا نص الاسئلة والاجوبة:

الفوائد وراء ارباح المصارف

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، الا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى ، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب) ؟

– في الواقع ان الهامش على اسعار الفوائد خلال الحقبة المنصرمة كان اساسيا في تنمية ارباح المصارف وزيادة اموالها الخاصة، وبالتالي ساعدتها في تكوين المؤونات مقابل التسليفات التي سبق ومنحت لتجار لم ينجحوا في اكمال دورتهم الاقتصادية فتعرضوا للافلاس .

ان سياسة الحاكمية في هذا الخصوص كما لجنة الرقابة على المصارف ساهما سوية وبتناغم كلي وتعاون كامل مع جمعية المصارف على درء اخطار الافلاسات الكبيرة التي طالت عددا لا يستهان به من التجار وخصوصاً الذين كانوا بنظر المصارف موثوقين وسجلوا نجاحات خلال مسيرتهم المهنية .

يضيف: اعتقد ان المرحلة القادمة هي مرحلة العودة الى دفع عجلة الاستثمار في لبنان حيث ان الامكانات المتوافرة ستكون كثيرة ولن تنحصر بتجارة العقارات او المتاجرة بالمعادن . القطاع العقاري له من المستثمرين الذين يرتكزون على قاعدة استثمارية نقدية ليسوا بمعظمهم من اللبنانيين بل من الذين ساهموا قبلا في تطوير عدد كبير من الاماكن في الدول العربية، واعتقد ان بناء الابراج وناطحات السحاب سيصل الى نقطة تتحول فيها الاستثمارات نحو القطاع السكني المتوسط والشعبي نظرا للتسهيلات التي قدمها مصرف لبنان وتشجيعه على تمويل الاسكان لقطاعات عددية كبيرة . اما بالنسبة للاستثمار في الذهب فهذا مجال لاختصاصيين ولم يسبق للمودعين ان تحولوا كليا الى هكذا متاجرة نظرا لحاجتهم لإيرادات نقدية متأتية من ودائعهم تعينهم على مواجهة متطلبات الحياة.

الايمان بلبنان وبقيادته المالية

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها ؟

– المصارف اللبنانية تحولت عن الخارج منذ ما قبل النكسة المالية. ايمانها بلبنان وبقيادته المالية الحكيمة دفع الجميع للتحول نحو تمويل الدين العام ضمن الحدود المعترف بها قانونا، كما حفزت التمويل على التجارة الخارجية وفتحت آفاقاً امام جيل جديد من التجار طبعوا الاقتصاد الوطني ببصماتهم ونجاحاتهم والتي حولوها بمعظمهم الى اقليمية .

مطلوب العودة الى الانتاج الذي كان الاساس في تعزيز القدرات اللبنانية قبل الحرب

وبالرغم من صغر مساحة لبنان فهو يختزن من الطاقات والامكانات الكثير. واللبناني عصامي بطبعه فمعظم رجال الاعمال الذين غادروا الى الخارج خلال السنوات السابقة بقوا متعلقين ببلدهم وكلهم ساهموا وسيساهمون لاحقا بنقل خبراتهم ومشاريعهم التي نجحت في الخارج الى وطنهم. ولهذا فإن الامكانات المصرفية ومن خلال الزيادة الكبيرة في الودائع مؤهلة لاطلاق منتجات مصرفية جديدة تبتعد كليا عن تمويل الافراد والقروض الشخصية وقروض السيارات وتتحول الى قروض لمؤسسات متوسطة وصغيرة للبدء في مرحلة جديدة تفتح آفاقا امام فتح مجالات التوظيف والحد من الهجرة الريفية الى المدن والعودة الى الانتاج الوطني الحقيقي والذي كان الاساس في رفع القدرات اللبنانية قبل سنوات الحرب .

مرت السنوات العصيبة وبدأ التفاؤل

■ تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا ، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب ؟

– يجيب بسؤال مقنع: ايهما الاصعب، الآتي ام السنوات التي مررنا بها ؟

ويقول: ساهم القطاع المصرفي بدور مهم جدا خلال سنوات عصيبة مر بها لبنان، فكان دوره عظيما وبقي متعاظما بقياداته المصرفية والمالية. اما وقد مرت هذه الفترات العصيبة وبدأ التفاؤل بالمستقبل فلن تكون هنالك صعاب تسجل . الخبرات المكتسبة في القطاع المصرفي كما الاجراءات المتخذة من الهيئات المالية والرقابية اعطت المناعة المضافة للقطاع ورفدته بالخبرات المكتسبة والتي ليس لها مثيل في العالم بالرغم من الدعايات المشوشة، ولهذا لا يوجد اي تخوف من الآتي بل اعادة تموضع في واقع جديد مع العلم ان الجميع سيعانون من انخفاض الدخل المتأتي عن خفض الفوائد ولكن الفائدة ستعم الجميع وستكون النتائج اعظم على مستوى البلد .

مطلوب ورشة لتحديث القوانين

■ ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لازالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة ؟

– نعيد ونكرر، البلد في حاجة ماسة الى ورشة تحديث للقوانين حيث ان معظم القوانين التي ترعى العمل المصرفي لا تتلاءم مع متطلبات بازل (٢)، لذلك يجب ان تكون هنالك ورشة قانونية جديدة بالتعاون مع مصرف لبنان لوضع لبنان على سكة جديدة بحيث ان تحديث هكذا قوانين يساعد على النمو المتكامل للقطاع المصرفي. علما ان دور القضاء مهم جدا في فض النزاعات ونأمل ان تحمل السنوات القادمة في طياتها بداية مشوار الحداثة والتأهيل لبلدنا الذي انهكته النزاعات السياسية خلال عقود. ■

وصف إنجازاته في السوق اللبناني بالظاهرة

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

وكالات التصنيف العالمية استبعدت الشركات الاستثمارية عن الأسواق النامية

يعتبر بيت التمويل العربي ثمرة دمج مصرفين بيت التمويل العربي وهو تجاري، وبيت التمويل العربي للإستثمار وهو استثماري. رأسماله الحالي ١٠٠ مليون دولار أميركي وجميع استثماراته ومشاريعه التي يرعاها خاضعة لمعايير الشريعة الإسلامية وقانون المصارف في لبنان. ويعمل البنك على تعميم ونشر الصيرفة الإسلامية عبر تقديم أفضل المنتجات الإستثمارية والخدمات المصرفية الإسلامية المتطورة.

مدير عام البنك الدكتور فؤاد مطرجي، أكد مناعة المصارف الإسلامية وحصانتها تجاه الأزمة المالية وتداعياتها محملاً وكالات التصنيف العالمية مسؤولية استبعاد الشركات والمؤسسات الاستثمارية عن الأسواق النامية، مشيراً الى تحقيق نمو مطرد وصلت نسبته الى ٣٥ في المئة زيادة عن المحققة في ٢٠٠٨، واصفاً انجازات بيت التمويل العربي بالظاهرة، كاشفاً عن تأسيس فروع في السوق اللبناني يصل عددها الى ٢٢ بحسب خطة معدة.

المصارف الإسلامية أكثر مناعة

■ كان جلياً خلال الأزمة المالية الراهنة عدم ورود أسماء مصارف إسلامية الى جانب مصارف تقليدية تأثرت بالأزمة المالية ما هو تفسيركم؟

– أثبتت المصارف الإسلامية انها كانت الأكثر مناعة وملاءة وحصانة خلال الأزمة المالية، وذلك لأسباب عدة أهمها عدم متاجرتها بالمشتقات والأدوات المالية ذات المخاطر والديون، المحرمة شرعاً، كما انها لا تبيع ما لا تملكه، وبالتالي لم تدخل معترك المضاربات والتجارات الوهمية التي كانت من الأسباب الرئيسية للإنهيارات المالية التي حدثت.

ولكن هذا لا يمنع ان المصارف الإسلامية تأثرت في شكل غير مباشر بالأزمة، وذلك نظراً لتدني قيم الأصول، إلا ان هذه الأخيرة بقيت متوافرة لدينا، بخلاف الكثير من المصارف التقليدية، وبالأخص الأميركية منها كمصرف ليمان براذرز وسيتي بنك وغيرهما.

مسؤولية وكالات التصنيف

■ برأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة؟ في اي مجالات وفي اي اسواق؟

– يجب ان يكون الاتجاه اليوم نحو الأسواق النامية والمناطق التي لم تشهد بعد حركة استثمارية كبيرة، بعيداً عن المناطق التي تخطى فيها الاستثمار الواقع.

وأشير هنا الى وجود مناطق نائية في افريقيا وآسيا لم يصلها التيار الكهربائي بعد، وبالتالي الاستثمار في تلك المناطق يحرك عجلة اقتصادها ويخلق فرص عمل فيها ويرفع قدرة المواطنين الشرائية.

هذا واحمّل وكالات التصنيف العالمية مسؤولية كبيرة لجهة تركيز التصنيف في الأسواق العالمية المتطورة وتحذيرها الشركات من الاستثمار في دول العالم الثالث، غافلة أهمية دور الاستثمار في التنمية المستدامة وقطاعي الزراعة والصناعة.

٥٠ في المئة نمواً

■ ما هي الاستراتيجية التي سيتبعها مصرفكم لمواجهة المخاطر المحتملة ولجذب استثمارات وعملاء جدد؟

– حققنا نمواً بنسبة ٣٥ في المئة زيادة عن العام ٢٠٠٨ الذي وصلت نسبة النمو فيه الى ٥٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧، وبالتالي نمو بيت التمويل العربي مطرد، وذلك بشهادة المرجعيات المالية كافة الموجودة في لبنان.

هذا واعتبر انجازات بيت التمويل العربي ظاهرة في الأسواق كونه طبق مفهوم الصيرفة الإسلامية بحذافيره، ونجح في الابتكارات المالية والتوسّع والقوة المالية وغيرها، كما اننا رفعنا مؤخراً رأس المال من ٦٠ مليون دولار الى ١٠٠ مليون لنحتل بعمر الثلاث سنوات المرتبة الثالثة عشرة بين المصارف اللبنانية.

٢٢ فرعاً في لبنان

■ هل لنا بلمحة عن مشاريعكم التوسعية؟

– افتتحنا أواخر العام ٢٠٠٩ فرعاً في شتورا – البقاع ليصبح عدد فروعنا في لبنان ستة، كما سنستكمل مسيرتنا التوسعية عبر افتتاح فرعين سنوياً، وصولاً الى افتتاح ٢٢ فرعاً وهو ما تنص عليه خطة المصرف، مع الإشارة الى ان الفرعين اللذين سيفتتحان في ٢٠١٠ سيكونان في منطقة عرمون وصور أو حلبا.

نظرة استراتيجية للحكومة

■ برأيكم ما هي التحديات التي ستواجهكم في الاشهر الـ ١٢ المقبلة؟

– النمو الضخم في محافظ بعض المصارف دفع هذه الأخيرة الى التوسع خارج أسواقها المحلية، أما في ما خص الرقابة على تلك المصارف فأفضل ان أتركه الى أصحاب الاختصاص، ولكن أشير الى ان بعض المصارف اللبنانية تضخمت موازناتها نتيجة الإفادة من سندات الخزينة ذات العوائد المجزية.

أضف الى ذلك ان سوق الاستثمار في لبنان ضيّق وبعيد عن الانفاق الحكومي، بحيث تلعب المصارف وحدها دور الدولة في التنمية والاستثمار.

ومن هذا المنطلق نتمنى ان تمتلك الحكومة في نظرة مستقبلية استراتيجية للإقتصاد وتنطلق بمشاريع التنمية المستدامة وتحدّ من الهجرة الى الخارج ونحو العاصمة بيروت. ■

مدير عام بنك الصناعة والعمل يعدد للمستثمرين فرص الاستثمار المتدنية الكلفة

نبيـل خيـرالله:
نأمل من الحكومة الجديدة العمل لتحويل الاقتصاد الريعي الى اقتصاد منتج

يجيب نبيل خيرالله مدير عام بنك الصناعة والعمل BIT على الأسئلة مستنداً الى رؤية واضحة لكل الأوضاع الاقتصادية والى خبرته المعمقة في الشؤون المالية والمصرفية. ويرى ان انخفاض الفوائد عامل مشجع لقيام استثمارات جديدة بكلفة متدنية. ويعدد مجالات التوظيف في لبنان للودائع المتدفقة عليه في تطوير برامج المعلوماتية والقطاع الاستشفائي والقطاع التعليمي، وهذه قطاعات يعتبر لبنان أحد المجلين في كل منها.

وتحدث مدير عام بنك الصناعة والعمل عن مخاطر استثمار المصارف في الأسواق الخارجية، لافتاً الى الحاجة المستمرة لعمليات اندماج المصارف والتي قد يلجأ اليها البعض لمواجهة تزايد التحديات التي تنتجها الأسواق، متوقعاً بدء حدوثها انطلاقاً من العام الجديد ومن بعد العام ٢٠١١.

وعدد خيرالله المعوقات التي تؤخر تفعيل الاقتصاد الوطني وتحويله من اقتصاد ريعي الى اقتصاد منتج. ونصح الحكومة الجديدة بإعطاء الأولية للأمور الاقتصادية لتحسين الانتاجية وبالتالي لإطفاء الدين العام تدريجياً.

فرص استثمارية بكلفة متدنية

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم لتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات أخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– ان انخفاض الفوائد على الودائع في لبنان يتماشى مع انخفاضها في الأسواق العالمية مع هامش إضافي حوالى ٢٪ الى ٣٪ يمثل مخاطر لبنان بالنسبة الى تصنيفه لجهة المخاطر السيادية. إن ظاهرة تدني الفائدة على العملات الأجنبية وخاصة الدولار الأميركي في لبنان وتلك على تدني سعر صرف الدولار الأميركي، مع العلم ان نسبة كبيرة من الودائع في لبنان هي بالعملة الأميركية، قد دفعت المودعين الى اللجوء الى العملة الوطنية (الليرة اللبنانية) لما توفره هذه الأخيرة من عائدات مرتفعة نسبياً. وقد أثبتت على مدى السنتين ثباتها وعدم تدنيها كما فعلت عدة عملات أجنبية كالدولار مثلاً، الذي خسر ما يوازي ٥٠٪ من قيمته أمام اليورو.

أما سعر صرف الليرة فقد بقي متماسكاً لا بل ازداد الطلب على الليرة وهذا ما يشكل سبباً رئيسياً بتخفيض الفائدة عليها واعتمادها بالتالي كعملة استدانة.

والمنحى القائم منذ فترة لجهة تخفيض الفوائد قد يحدو بعض المودعين أو يشجّع بعض المتموّلين في الشروع بالقيام باستثمارات ومشاريع منتجة، عقارية أو صناعية أو زراعية، سياحية وغيرها وهذا ما يشجّع المؤسسات والمستثمرين على إيجاد فرص استثمار بكلفة مالية متدنية، وبالتالي تنشيط الاقتصاد الوطني مما يعزّز الميزان التجاري وميزان المدفوعات.

اني أرى ان تدني الفائدة في السوق اللبناني هو عامل لقيام استثمارات جديدة بكلفة أقل عوضاً ان تكون هذه الأموال مجمّدة في ودائع مصرفية غير منتجة.

مجالات متنوعة لتوظيف الودائع

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركّز عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل إفلاسات أكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– ان مجالات التوظيف في لبنان كما ذكرنا سابقاً هي متنوعة ومتفرّعة وتطال مروحة كبيرة من مراكز الإنتاج وذلك بالإضافة الى الاستثمارات في القطاع العقاري. إن هذا التنويع له إفادة في التخفيض من مخاطر التمويل والاستثمار على حد سواء ولما يعطي الإقتصاد الوطني من تنوّع في المداخيل وعدم ارتكازه فقط على الاستثمار العقاري، نذكر من هذه القطاعات:

– تطوير البرامج المعلوماتية

يتمتع لبنان بقدرات انتاجية هائلة في هذا المجال. اذ ان لبنان يتمتع بأهلية عالية في هذا المجال من خلال التحصيل العلمي لعدد كبير من أبنائه في المعلوماتية وتخصصهم في شركات رائدة. مما يعطيهم كفاءة عالية لبناء وتطوير قطاع انتاجي معلوماتي بهدف تصدير خدماته الى المنطقة العربية والعالم.

– القطاع الاستشفائي:

قامت وتقوم حالياً عدة مؤسسات استشفائية في لبنان، من أصغر المستوصفات والمختبرات الى أكبر المستشفيات بإسداء خدمات طبيّة ليس فقط الى اللبنانيين بل الى مواطنين من الدول العربية. بالإضافة الى ذلك يمكن تشجيع أيضاً قيام مؤسسات للعناية بالمرضى خلال فترة النقاهة.

تقوم المصارف بتمويل هذه القطاعات وتطويرها وتحديث معداتها. ومن أجل تشجيع القيام بمثل هذه الاستثمارات لا بدّ من تعميم بشكل واضح إمكانية استفادة هذا القطاع أسوة بغيره من القروض المدعومة.

– القطاع التعليمي:

الذي يشكّل كما كان تاريخياً نشاطاً أساسياً في لبنان كما يتمتع اللبناني منذ القدم بالمعرفة والإنتاج الثقافي.

ان تمويل هذه القطاعات هو متاح ويجب ان نعمل على تنميته لما فيه منفعة ومساهمة بتكبير حجم الاقتصاد الوطني. على سبيل المثال إذا قمنا باحتساب

بسيط لعدد من التلامذة العرب الذين يمكن ان يقصدوا لبنان للتحصيل الجامعي مثلاً، حوالى ٥٠,٠٠٠ طالب وإذا اعتبرنا ان سلة المصارفات للطالب من رسم جامعي وشقة سكنية ومعيشة هي حوالى ٥٠,٠٠٠ دولار أميركي فقط، فإننا بهذه المعادلة، ندخل على الإقتصاد الوطني ما يوازي مليارين وخمسماية مليون دولار أميركي في السنة.

ان القطاعات المنتجة غير المرتبطة بالعقاري هي عديدة ومتنوعة في لبنان وهذا ما نرغب ان نتوجه الى تمويله بنسبة أكبر.

مخاطر التوسع بالأسواق الخارجية

■ **تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعباً فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟**

– لا شك ان الازمة العالمية التي بدأت فصولها منذ عام وأكثر بدأت تضع ثقلها على اقتصاديات المنطقة وقد شهدنا أول فصولها منذ فترة بانهيار مجموعات عربية ولحقتها مؤخراً مؤسسات خليجية تابعة لإمارة دبي. تأثرت الأسواق العربية وخسرت بعض الأصول قيمتها إلا ان المؤشرات الاقتصادية الأساسية لمعظم الدول العربية، خاصة المنتجة منها للنفط والغاز الطبيعي هي صحيحة وممتازة بالرغم من تدني أسعار بعض أصولها، فإنها لا تلبث ان تستعيدها مجدداً.

هذه المقدمة هي لأشير الى ان لبنان بالرغم من الأزمة الإقتصادية العالمية ولاحقاً ما حصل مع دبي، لم يتأثر مباشرة أو غير مباشرة من جراء هذه الأحداث وبقيت أسعار أصوله في المستويات المقبولة اقتصادياً. وبالتالي فإن المصارف اللبنانية قد تجاوزت هذه الخضّات من دون أثر سلبي يذكر. والأسباب تعود أساساً الى ان المصارف اللبنانية لم تتوجه باستثمارات كبيرة الى الأسواق الخارجية بل بقيت في لبنان. إلا انه حالياً ولجهة ان حجم الاقتصاد الوطني هو صغير بالنسبة الى حجم رؤوس الأموال والسيولة المتوفرة في لبنان. وبهدف تفعيل هذه الأموال، فإن المنحى الآن وفي المستقبل القريب ان يبدأ القطاع المصرفي بزيادة استثماراته في الأسواق الخارجية مما يضعه في مراكز مخاطر أكبر عائدة لأسواق واقتصاديات لا يمكنه ان يتحكّم بها. في وقت يوجد حاجة ماسة لهذه الأموال من أجل تمويل القطاعات المنتجة في لبنان التي ذكرتها سابقاً.

أما بالنسبة لعملية اندماج المصارف فإنها عملية مستمرة في الزمن وليس عام ٢٠١٠ سيكون حاسماً لهذا الموضوع عن غيره من السنوات. لا بدّ من تعزيز الأموال الخاصة العائدة للمصارف من أجل مواجهة تحديات السوق إلا ان ذلك هو فعل مستمر وليس محدداً بزمن معيّن. اذ انه بقدر ما تضخ أموال خاصة في المصرف وتعزّز قدراته وتزيد حجم أعماله في محيطه، فلا بد انه بعد سنتين أو ثلاث من إعادة النظر من جديد في إعادة تعزيز أمواله الخاصة لمواجهة مزيد من التحديات التي نتتجها الأسواق. لذلك فإن تحقيق زيادة وتعزيز هذه القدرات يكون قراراً يتخذ داخلياً للمصارف وقراراً باستخدام رؤوس أموال جديدة من الأسواق وأخرى بواسطة الاندماج أو التملك. لذلك فإن هذه الظاهرة أو الحاجة هي شيء مستمر يمكن ان ينشأ خلال عام ٢٠١٠ ومن بعده ٢٠١١ الى ما لا نهاية.

معوقات التحول الى اقتصاد منتج

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– المعوقات في ممارسة العمل المصرفي وتفعيل الاقتصاد الوطني وتحويله من اقتصاد ريعي الى اقتصاد منتج هي كثيرة ومشعّبة. معالجتها تحتاج الى تعاون دقيق بين القطاع الخاص (الهيئات الاقتصادية) والقطاع العام المتمثل بمختلف المؤسسات العامة والوزارات ذات الاختصاص. أذكر على سبيل المثال:

– معوقات قانونية:

ان التشريعات القائمة والتي تطال تنظيم السوق المالي والمصرفي في لبنان غير كافية وفي بعض الأحيان أصبحت غير موجودة وتفتقر الى التحديث لتتماشى مع تطور الأسواق والأدوات المالية المكونة لها.

يقع على النواب والمؤسسات المالية في القطاع الخاص مسؤولية تحديث هذه القوانين، استحداث اخرى من أجل بناء وتفعيل هذه الأسواق المالية ووضعها في مصاف الريادة في المنطقة العربية، استطراداً، يجب تفعيل المحاكم وتعزيز الجهات القضائية من أجل الإسراع في البت في القضايا العالقة. اذ انه لا يمكن ان تتفعّل الاستثمارات في لبنان والأسواق المالية في ظل عدم فعالية الجسم القضائي.

– معوّقات لتشجيع الاستثمارات:

المعوقات هي كثيرة وكثيرة جداً، منها ما له صلة بمعوقات قانونية، واخرى تسببها الإجراءات الروتينية لدى الدوائر الحكومية وتأخير البت فيها. ومعظمها له صلة في الفساد المنتشر في الدوائر ذاتها والتي ضاق ذرعاً منها المستثمر والتي تعاني منها المصارف يومياً ان مباشرة لأعمالنا العادية أم بواسطة عملائنا عند القيام بمشاريعهم.

– معوقات ضرائبية:

ان التنظيم الضرائبي في لبنان يعود الى سنوات عديدة خلت حيث يعاد الى تعديله بين فترة وأخرى من دون ان ينظر الى النظام الضرائبي كهيكلية أو أداة لتفعيل الاستثمارات وتحسين الإنتاج.

نظرة المسؤولين بما يخص النظام الضرائبي هي نظرة توارثناها من أيام العثمانيين أي تنحصر بمبدأ الجباية لمالية الدولة وليس بمفهومها العصري لتشجيع الاستثمارات وتحسين ظروفها وظروف الحلول المالية من أجل زيادة الإنتاج والمردودية.

لذلك لا بد من العمل مع مجيء الوزراة الجديدة على اصلاح ضرائبي ومالي ليس فقط بهدف زيادة الجباية بل بهدف زيادة المنتوجية وخلق فرص استثمار وعمل يهدف لتكبير حجم الاقتصاد ومنها تتضاعف مداخيل الدولة.

إذا التطرّق الى موضوع الإصلاح الضرائبي والمالي يجب ان يختلف عن الماضي ويهدف الى تحفيز الانتاجية.

نصيحة للبدء بإطفاء الدين العام

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– ان حجم مصرفنا يعطيه مرونة وقاعدة للحفاظ على مؤشرات مالية تفوق الحدّ المعمول به عالمياً ومحلياً إضافة الى معايير بازل ٢.

كما ان مصرفنا يعتبر من المصارف المحافظة لذلك لا نقوم باستثمارات أو تسليفات عالية المخاطر.

ما يلي بعض المؤشرات على سبيل المثال:

– مجموع التسليفات من مجموع الودائع ٢٤٪

– مجموع الأموال الجاهزة المدفوعة من مجموع الودائع ٧٧٪

– عائد أرباح عام ٢٠٠٩ (٣٠/١١/٢٠٠٩) على الأموال الخاصة المدفوعة ١٠٪

– نسبة الملاءة حسب بازل ٢ (١٢,٥٠٪).

ختاماً نطلب من الحكومة الجديدة إعطاء الاولوية الى الأمور الاقتصادية والحياتية والاجتماعية ومن خلالها اجراء الإصلاحات الضرورية لتحسين الإنتاجية وتكبير حجم الاقتصاد وتحويله من اقتصاد ريعي الى اقتصاد منتج. وهذا كفيل ان يساهم في ترشيد الانفاق وتحسين موازنة الدولة على امل الابتداء بتسديد الدين العام تدريجياً لإطفائه نهائياً.

كما أتقدم بالتهنئة في الأعياد المباركة لكامل أسرة مجلة البيان الرائدة في لبنان والبلاد العربية والى جميع قرائها أعاده الله عليكم باليمن والبركات. ■

توقع اندماجات للمصارف وعمليات شراء في السوق اللبناني

هاني حسامي (البنك الأهلي التجاري السعودي (NCB)- لبنان):

استراتيجيتنا تقضي بخدمة القطاعات التي تهم عملاءنا

يعدّ البنك الأهلي التجاري السعودي (THE SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK (NCB في لبنان فرعاً تابعاً للبنك في المملكة العربية السعودية، وهو أحد أكبر البنوك في العالم العربي وله فروع في مختلف أنحاء المملكة تقدم الخدمات المصرفية كافة.

مدير الفرع في بيروت الممثل الإقليمي للبنان وسوريا والأردن هاني حسامي اعتبر ارتفاع الفوائد المعمول بها في السوق اللبناني عاملاً جاذباً للودائع ومرسخاً للثقة بالقطاع. ورأى ان المصارف اللبنانية حققت نمواً رغم الأزمة المالية العالمية، عازياً الأمر الى رقابة المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف ووعي ادارات المصارف، متوقعاً حصول بعض الاندماجات أو شراء مجموعات مالية خارجية بعض المصارف اللبنانية ودخول استثمارات ضخمة الى القطاع خلال ٢٠١٠، لافتاً الى ان استراتيجية «الأهلي التجاري السعودي» تقضي بخدمة القطاعات التي تهم العملاء.

القطاع المصرفي جاذب للودائع

■ تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟

– كل استثمار له حسناته وسيئاته وخفض الفوائد الذي تدفع باتجاهه لجنة الرقابة وجمعية المصارف هو للانسجام مع معدلات الفوائد العالمية. فنسبة الفوائد المدفوعة على الليرة أو على العملات الأجنبية في بيروت لا تزال أعلى بكثير من النسب المعمول بها في بقية الأسواق العالمية، وذلك لاعتبار السوق اللبناني من الأسواق ذات المخاطر العالية.

لكن هذا العامل يعتبر ممتازاً بالنسبة للبنان، كونه يجذب ودائع ضخمة ويرسخ الثقة بالقطاع المصرفي. ومهما يكن فإن خفض الفوائد له إيجابياته وانتقال الودائع الى قطاعات أخرى هو الهدف الرئيسي لهذا الخفض، إلا ان تجارة الذهب قد لا يجدها بعض المستثمرين آمنة، بسبب التقلب الدائم في أسعاره.

كما وان خفض الفوائد هدفه الأساسي توجيه الاستثمارات نحو قطاعات أخرى منتجة، ونحو مجالات الإسكان لذوي الدخل المحدود، بعد ان تصبح كلفة الاقتراض أقل.

تخطي المعوقات خلال ٢٠١٠

■ هل ترون ان سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على المصارف؟

– شهد القطاع المصرفي نمواً رغم الأزمة المالية العالمية، بسبب الرقابة الجيدة والتوجيه الفعال من قبل المصرف المركزي والإدارات المحلية التي تعي ما عليها القيام به. عام ٢٠٠٩ كان صعباً لكن القطاع في لبنان استطاع ان يتجاوز المصاعب والمحن، وسيكون في مقدوره تخطي كل المعوقات خلال ٢٠١٠ بفضل ما تتمايز به المصارف من استثمارات محصنة وسهر من قبل المركزي ولجنة الرقابة.

■ ما هي برأيكم التداعيات التي سيواجهها القطاع خلال ٢٠١٠؟

– قد تتأثر المصارف في شكل غير مباشر جراء تعرض بعض عملائها لمخاطر خارج لبنان. فالقطاع مثلاً يعتمد على ايداعات الرعايا الخليجيين الذين من المتوقع ان تتراجع ايداعاتهم، وبالتالي سيتأثر القطاع من حيث تراجع نموه وانخفاض ربحيته، لكنه لن يشهد تداعيات سلبية خطيرة.

عمليات اندماج ممكنة

■ هل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟

– هذا الموضوع ممكن، وهو مطروح باستمرار في السوق اللبناني، خصوصاً ان كلفة التشغيل في المصارف في ارتفاع مستمر.

نتوقع ان تطلب السلطات الرقابية اجراءات إضافية من المصارف وبالتالي سيكون على هذه الأخيرة الاستثمار إما في الأشخاص أو في برامج مكلفة جداً. لذا من الممكن ان نشهد عمليات دمج أو شراء بعض المصارف اللبنانية من قبل مجموعات مالية كبيرة في الخارج.

صلة وصل بين سوقي السعودية ولبنان

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟

– خلال السنوات العشر الأخيرة، أظهرت السلطات النقدية اللبنانية وعياً جعل المصارف تستثمر أموالها في القطاعات التي هي خبيرة فيها. لذا نلحظ لدى المصارف اللبنانية طاقات إدارة ومالية أكبر من السوق اللبناني، ما دفعها للتوجه الى الخارج والتوسع اقليمياً نحو سوريا والأردن ومصر والسودان والجزائر... واليوم، نشهد توجه هذه المصارف نحو افريقيا، خصوصاً افريقيا الغربية، بسبب حضور الجاليات اللبنانية فيها. ان هذا التوسع الذي قامت به المصارف بالترافق مع استخدامها لطاقاتها البشرية والمالية، مبني على خبرتها في العمل المصرفي، وهذا ما أمّن لها ربحية ملحوظة.

الى ذلك فكل مصرف يتبع استراتيجية معينة في ما يتعلق بالقطاعات التي يوظف فيها ودائعه.

أما استراتيجيتنا في البنك الأهلي التجاري السعودي فتقضي بخدمة القطاعات التي تهم عملاءنا. ان وجودنا في لبنان مثلاً يؤمن الخدمات المصرفية المطلوبة لعملائنا السعوديين في لبنان أو العملاء اللبنانيين في المملكة العربية السعودية.

لذا نحن نلعب دور صلة الوصل بين هذين السوقين، علماً ان المصارف تتجه عادة نحو مجالات تؤمن لها ربحية. فمثلاً، خلال السنتين الماضيتين أبدى القطاع المصرفي اللبناني اهتماماً كبيراً بموضوع التسليفات السكنية على المدى الطويل، وهذا الاهتمام لم يكن موجوداً في السابق.

نتائج جيدة

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– كان لعدد الرعايا السعوديين الوافدين الى لبنان، وكذلك السياح الذين زاروا لبنان خلال هذا العام من كل الجنسيات تأثيراً ايجابياً على مؤشراتنا المالية. نأمل في استمرار الأوضاع المستقرة لأن لبنان يحتاج لتنشيط دورته الاقتصادية.

نتائجنا للعام ٢٠٠٩ جيدة جداً وقد تجاوزنا الأرقام الموضوعة.

■ ما هي تطلعاتكم لسنة ٢٠١٠؟

– نأمل في ان يتطور الاقتصاد اللبناني، اذ خلال الفترة الممتدة بين نهاية ٢٠٠٨ ونهاية ٢٠٠٩، تعاطت المصارف بحذر، في انتظار جلاء ما ستكون تداعيات الأزمة المالية على لبنان. لكن القطاع المصرفي عاد وانطلق بفضل المغتربين والمستثمرين الأجانب الذين شجعوه على المضي قدماً.

وفي هذا الإطار أتوقع دخول استثمارات كثيفة الى السوق المحلي. ■

خطة شاملة لإعادة ترسيخ دوره في القطاع المصرفي اللبناني

هادي النفي (بنك مصر - لبنان BML):

نتوقع تحقيق ارباح ملحوظة خلال ٢٠١٠ و٢٠١١

احتفل بنك مصر لبنان هذه السنة بالذكرى السنوية الثمانين لتأسيسه في بيروت العام ١٩٢٩، وترافقت هذه الذكرى مع استكمال الادارة العليا الجديدة للبنك خطة شاملة كانت قد بدأتها عند تسلمها زمام الامور بداية ٢٠٠٧ لتطوير البنك وتوسيع نشاطه، وتحديث انظمته ومرافقه واعادة ترسيخ دوره في القطاع المصرفي اللبناني.

مدير عام البنك هادي النفي عاد بالذاكرة الى تاريخ التأسيس والمراحل التي مرّ بها البنك حتى وصوله الى وضعه الحالي، مذكرا بالنقاط الايجابية التي يتميز بها، متناولا بعض الخدمات التي يوفرها لعملائه، معددا العوامل التي نأت بالمصارف اللبنانية عن تأثيرات الازمة المالية العالمية، لافتا الى نهضة طاولت الموارد البشرية في البنك متوقعا تحقيق ارباح ملحوظة خلال السنتين ٢٠١٠ و٢٠١١.

اعادة هيكلة

■ هل لنا بلمحة عن بنك مصر لبنان؟

– هو شركة مساهمة لبنانية أسسها بنك مصر الذي يملك منها نسبة ٨٨ في المئة، فيما تتوزع الملكية المتبقية على عدد من المساهمين اللبنانيين.

اما بنك مصر فقد انشئ عام ١٩٢٠ في القاهرة بمبادرة ريادية للاقتصادي المصري الكبير محمد طلعت حرب باشا. وعام ١٩٢٩ انشأ اول امتداد خارج الاراضي المصرية هو بنك مصر وسوريا ولبنان في بيروت ودمشق والذي امتدت فروعه الى حمص وحلب وطرابلس.

ولكن عام ١٩٥٩ وبعد استقلال الدولتين وتأميم المصارف في سوريا تحوّل المصرف الى بنك مصر لبنان وكان ثالث مصرف يسجل في لبنان ويشهد تطورا وتقدما ملحوظين.

ومع جنوح الجمهورية المصرية في اوائل السبعينات الى تأميم مختلف القطاعات ومن ضمنها بنك مصر تراجع اداؤه لعدم اكتراث القطاع العام بالتطوير والربحية ما أثّر سلبا على اداء بنك مصر – لبنان. غير انه في العام ٢٠٠٥ عادت الدولة المصرية لتخصخص القطاعات آخذة بنصائح صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والسوق الاوروبية المشتركة حول تحسين اقتصاد الدولة وارساء عوامل المنافسة والمضاربة السليمة، الا انها احتفظت ببنك مصر والبنك الاهلي المصري وحولتهما من القطاع العام الى الملكية العامة ليصبحا شركتين مساهمتين، خاضعتين للقانون التجاري وتهدفان الى الربحية ومعايير الجودة في الخدمات ويكون اعضاء مجلس الادارة فيهما مسؤولين امام المساهم الرئيسي وهو الدولة. فكان ان تسلم البنك مجلس ادارة جديد تميز بالخبرة والتخصصية في مجال الصيرفة، وقد عمل منذ حينه على اعادة هيكلة بنك مصر لبنان وتم تعييني مديراً عاماً سنة ٢٠٠٧ كأول مدير لبناني ملم بالسوق اللبناني.

طموح الى التطوير

■ شهد لبنان فورة مصرفية بدأت في التسعينات حين كان بنك مصر لبنان يعاني جمودا، اين ترون مصرفكم اليوم في السوق اللبناني؟ وهل تقدمت بقية المصارف عليه؟

– لا شك ان السوق اللبناني يضم اليوم مصارف رائدة وكبيرة، غير انه يحوي ايضا مصارف متوسطة الحجم واخرى صغيرة.

اما بنك مصر لبنان فيتمتع بنقاط ايجابية عديدة ابرزها ان المساهم الاكبر فيه هو بنك مصر احد اكبر المؤسسات المالية والمصرفية في العالم العربي، حيث بلغ مجموع اصوله اكثر من ٢٨ مليار دولار، اضف الى ذلك ان المصرف كان قويا سابقا وفروعه ممتدة الى مختلف المناطق اللبنانية وصيته ذائع لدى الجيل القديم، وبالتالي فنحن نحتل مرتبة جيدة في السوق اللبناني ونطمح الى المزيد من التطور.

■ هل من استراتيجية معينة ستتبعونها؟

– اننا نعمل على تقديم جميع الخدمات والمنتجات التي تقدمها المصارف اللبنانية كخدمات التجزئة الشاملة والقروض للافراد والمؤسسات وغير ذلك من خدمات مصرفية عصرية، مع الاشارة الى اننا نهدف دائماً الى التميز في الخدمة وانشاء علاقات ثقة وثيقة مع كافة عملائنا.

خدمات جديدة

■ هل سيدخل المصرف في مجال التأمين عبر المصارف؟

– طبعا وقد عقدنا اتفاقا مؤخرا مع شركة مدغلف، وتجدر الاشارة هنا انه لغاية العام ٢٠٠٧ لم يكن بنك مصر لبنان يملك بطاقات ائتمان أو صرافات آلية، أما اليوم فهو أصدر ما يزيد عن سبعة آلاف بطاقة واستقدم حوالى ١٥ صرافاً آلياً موزعة على المناطق، كما انه يخطط لتقديم خدمات الصيرفة عبر شبكة الإنترنت E BANKING في مرحلة لاحقة غير بعيدة.

تنويه بمصرف لبنان

■ بم تعلقون على انكشاف المصارف ومراقبة تصنيفاتها من قبل وكالات التصنيف؟ وهل هناك تخوف على مصارف لبنان؟

– في رأيي، ان تصنيفات الوكالات المتخصصة ضرورية، خصوصا بعد الازمة المالية وما رافقها من انهيار للاسواق المالية والعقارية في العديد من دول العالم، غير ان هذا الامر لا ينسحب على المصارف اللبنانية لانها لم تخض في الادوات المالية العالية المخاطر، كما انه في حال تراجعت قيمة العقارات في لبنان فإن السوق يصيبه الجمود ولا ينهار، لان المطور غير مجبر على بيع العقار بأسعار متدنية لايفاء قرضه المصرفي، بحكم ان هذه القروض لا تتجاوز عادة في لبنان ٥٠ في المئة من قيمة العقار.

من جهة اخرى، إن المصارف اللبنانية تعي اين تودع فائضها من السيولة بالعملات الاجنبية، خصوصا بعد انهيار ليمان برادرز وسيتي بنك. وفي هذا الاطار ننوه بالمساعدة الكبيرة التي يقدمها مصرف لبنان بسماحه للمصارف ايداع فوائضها لديه.

تحسين الخدمات واسلوب العمل

■ ما هي خطوات المصرف المستقبلية؟

– يعمل بنك مصرف لبنان على بناء علاقات وثيقة مع مصر ليصبح المرجع الاول في التجارة والعلاقات الاقتصادية بين البلدين.

هذا ويسعى المصرف الى الافادة من قدراته بهدف تحسين الخدمات واسلوب العمل والمنافسة بتقديم خدمات نوعية بمهنية وحرفية وسرعة، ويعمل على افتتاح مصرف في سوريا بالتعاون مع بنك مصر القاهرة.

ارباح ملحوظة في ٢٠١٠ و٢٠١١

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– منذ تسلمي المنصب عمدنا الى اعادة هيكلة الكادر الوظيفي الذي بات يضم شباناً وشابات من اصحاب الاختصاصات. كما اعدنا تنظيف ميزانية المصرف من الديون محققين قفزة نوعية ايجابية نحو تحقيق الارباح بعد ان كان المصرف يسعى الى عدم الوقوع بالخسارة. واتوقع ان نحقق خلال العامين ٢٠١٠ و ٢٠١١ ارباحا ملحوظة.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– الجهد والعمل انطلاقا من هدف واضح ومدروس سيؤديان حتما الى النجاح وتحقيق الاهداف المرسومة. ■

كريم حبيب (بنك انتركونتيننتال لبنان IBL)

ضرورة تطوير الجهاز القضائي واعتماد الشركات الشفافية في تقديم ميزانياتها

المراقب المالي في بنك انتركونتيننتال لبنان كريم حبيب سلّط الضوء على العوامل الدافعة لخفض الفوائد المصرفية في سوق لبنان، ورأى ان الأزمة المالية العالمية كانت وراء اتجاه المصارف المحلية نحو إنتقائية القطاعات والأفراد، كاشفاً عن تركيز عمليات التمويل على قطاعي التعليم العالي والبيئة الواعدين، إضافة الى التمويل الإسكاني، مستبعدا حصول اندماجات بين المصارف محلياً أقله في المرحلة المنظورة، عارضاً للمعوقات التي تحول دون تطوير الاقتصاد الوطني، داعيا الى تطوير الجهاز القضائي واعتماد الشفافية في تقديم الميزانيات والثقة بالسرية المصرفية الحامية لجميع الأطراف.

■ **تواصل جمعية المصارف توصياتها لكم بتخفيض الفوائد، ألا تخشون من انتقال الودائع الى قطاعات اخرى، مثل العقارات وتجارة المعادن (الذهب)؟**

– يجب أن نعلم أن جمعية المصارف لا تصدر توجيهاتها إلاّ بعد المشاورات التي تجريها مع المصارف.

بالفعل ، وبعد الاعتراف الدولي بأن القطاع المصرفي اللبناني هو ملاذ آمن للرساميل، تدفقت الأموال بصورة مؤثرة نحو لبنان وقد ظهرت بالفائض في ميزان المدفوعات، والمستوى القياسي الذي وصلت اليه احتياطات المصرف المركزي بالعملات الأجنبية، كما وبتعزيز الثقة بالعملة اللبنانية الذي أدّى الى إضعاف نسبة الدولرة في الاقتصاد اللبناني.

إن تعزيز الثقة وفائض السيولة ومستوى نسب الفوائد الدولية التي وصلت الى حد أشبه بـ ٠ ٪، كلها عوامل أدت الى انخفاض نسب الفوائد المطبقة على ودائع العملاء، ذلك لأن كل وديعة في مصرف لبناني تعتبر توظيفاً بدون مخاطر بحيث أن المودع واثق من أن رأسماله مضمون إضافة الى الأرباح التي سوف يجنيها من الفوائد.

وإذا اختار المودعون توظيف أموالهم خارج المصارف، فهذا يعود الى عامل ذي حدين: مخاطرة مردود إذ انه كلما كانت المخاطرة أكبر يجب أن يكون المردود المرجو أكبر.

إن القرار الذي يتخذه المودعون بتوظيف أموالهم خارج المصارف لا يكون تلقائياً حيث أنه يكون مقترناً بمخاطر اضافية ليست بالضرورة مضمونة بمردود كبير الى حد يبرر هكذا مخاطرة.

وفي جميع الأحوال، إذا كان هناك من مودعين مستعدين لتحمل هكذا مخاطرة، فمن الأفضل أن لا يتوجهوا نحو المضاربة في الذهب أو في العقارات انما نحو الاستثمارات المنتجة التي تقوي النمو في الاقتصاد اللبناني الذي يؤدي الى انخفاض نسبة البطالة والمحافظة على القوة الشرائية.

انتقاء القطاعات والأفراد

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف في الخارج في ظل افلاسات اكبر المؤسسات التي كان يعتمد عليها؟**

– دفعت الأزمة المالية العالمية المصارف نحو انتقائية أكبر للقطاعات التي تنوي تمويلها وكذلك الأفراد الذين تتعامل معهم.

من جهتنا ليس لنا توظيفات خارج لبنان ونحن نركز كثيراً على مصادر دخل العميل مع تفضيلنا ألا تكون من سوق واحد، لأن تعثر هذا الأخير قد يشكل عائقاً أمام العميل.

هذا وسنركّز خلال السنة ٢٠١٠ على تمويل قطاعي التعليم العالي والبيئة وهما قطاعان واعدان ويعدان بنسب نمو عالية في المستقبل القريب.

وفي السياق نفسه سيركز المصرف أيضاً على تمويل الأفراد وبالأخص قروض الإسكان.

وأخيرا نحن نركز كثيراً على ادارة ميزانية المصرف لكونها أساسية في ادارة الربحية والسيولة. و هنا أشدد أن في ٢٠١٠ كما سابقا سوف نركز على السيولة، السيولة أهم من الربحية و أهم من النمو ، سياستنا ستستمر محافظة لسلامة مودعينا والمساهمين.

اندماجات مستبعدة

■ **تشير التقارير والوقائع الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا، فهل يمكن لجميع المصارف تجاوز تحديات العام المذكور، وهل تتوقعون حصول اندماجات مصرفية في المستقبل القريب؟**

– أرى في سنة ٢٠١٠ مرحلة مهمة جداً للإقتصاد العالمي، خصوصاً وان معظم الشركات والمصارف والمؤسسات المالية العالمية تتوقع انتهاء الأزمة في نهايتها، بمعنى أنها ستكون سنة صعبة ومرحلة انتقالية على مستوى العالم ككل.

أما بالنسبة للقطاع المصرفي اللبناني فأتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ شبيهة بالعام ٢٠٠٩ أقله لجهة النتائج.

وفي ما خص اندماج المصارف، فعلى المستوى العربي المصارف الكبيرة قليلة نسبياً لذلك لا أتوقع حصول اندماجات لافتة. أما على المستوى اللبناني فنسمع منذ مدة عن حركة اندماجات لمصارف ولكن لغاية اليوم لم يتحقق أي منها، والسبب يعود في رأيي الى كون معظم المصارف اللبنانية عائلية وليست مستعدة الى التنازل.

■ **ما هي المعوقات التي تشكون منها وماذا تقترحون لإزالتها وتأمين مسيرة عمل هادئة وناجحة؟**

– نعاني في السوق اللبناني من ثلاثة معوّقات أساسية هي، أولاً النظام القضائي والقوانين، ولطالما طالبنا باستقلالية الجسم القضائي من أجل تطوير القوانين بما يتلاءم مع مستجدات الصناعة المصرفية ومن أجل حماية أصحاب الحقوق وبت النزاعات بأسرع وقت ولتطبيق واحترام حقوق الملكية علماً ان القضاء له أهميته القصوى في تطوّر الاقتصاد.

أما العائق الثاني فيكمن في الشفافية على مستوى القطاعين العام والخاص على السواء بحيث تقدم الشركات والمؤسسات ميزانيات مركبة الى المصارف، وفي حال سهل على الأخيرة اكتشاف الأمر فإنها تعمد الى طلب ميزانيات جديدة أو الى فرض ضمانات جديدة على الشركات والمؤسسات، وهي أمور لا لزوم لها في ما لو كانت الثقة موجودة بالسرية المصرفية الحامية لجميع الأطراف.

أما العائق الثالث فهو الأوضاع السياسية الهشة في لبنان والتي تمنع المستثمرين من وضع خطط مستقبلية لأعمالهم.

هذا وأتمنى ان يستمر الاستقرار الذي ساد لبنان مؤخراً من أجل تثبيت موقعه على الخارطة الاستثمارية وخفض نسبة البطالة فيه والمحافظة على القوة الشرائية لدى رعاياه.

توسع إقليمي

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– كانت ٢٠٠٩ سنة مهمة خصوصاً مع ترسخ موقع IBL في مجموعة ألفا التي تضم أفضل ١٢ مصرفاً لبنانياً. كما حققنا نمواً في الودائع بنسبة ٢٢ في المئة وتم تصنيفنا من قبل مجلة ASIAN BANKERS كسابع أفضل مصرف لبناني، وأجرت مجلة عربية متخصصة دراسة حول أول ١٥٠ مصرفاً عربياً فكان مصرفنا بين المئة الأوائل.

وافتتحنا أيضاً خلال العام ٢٠٠٩ فرعاً للمصرف في قبرص، ما يشكل مدخلاً لنا الى السوق الأوروبي.

كما افتتحنا فرعاً آخر في أربيل العراقية. وأشير هنا الى ان تواجدنا في العراق يعود الى ما قبل الحرب هناك عبر مكتب تمثيلي لنا، وعلاقاتنا جيدة مع المصارف العراقية وقد حصلنا على رخصة افتتاح فرع في العاصمة بغداد، ولنا ملء الثقة بالسوق العراقي الواعد.

■ **ما هي أبرز خططكم التي تنوون تحقيقها خلال ٢٠١٠؟**

– طبعاً سنستكمل مسيرتنا التوسعية، كما سنطلق مطلع السنة ٢٠١٠ بطاقة ائتمانية بالليرة اللبنانية وستكون فريدة من نوعها في السوق اللبناني، إضافة الى ذلك سنطلق في العراق منتجاتنا المصرفية المطروحة في سوقنا المحلي، وستكون المنتجات المصرفية التجارية الاولى في تاريخ العراق. ■

مكرديج بولدوقيان (نائب حاكم مصرف لبنان السابق):

الذهب هو الملاذ الآمن لفترة غير قصيرة

يرسم نائب حاكم مصرف لبنان السابق السيد مكرديج بولدوقيان صورة «وردية» عن مسار الوضع المالي والنقدي في لبنان في المرحلة المقبلة، ويرى ان بيروت ستستعيد دورها كمركز مالي متقدم في المنطقة، وتحديدا من لندن الى سنغافورة، كما توقع ذلك في العام ١٩٧٧.

ويعتبر ان القطاع المصرفي اللبناني بات اليوم قطاعا محصنا وقويا، وذلك بفضل سياسات مصرف لبنان وسياسات ادارات المصارف المحافظة.

ويؤكد بولدوقيان على ان اسعار الذهب ستبقى لمرحلة قادمة الملاذ الآمن للمستثمرين، طالما ان سعر الدولار الاميركي في ضعف وتراجع، مذكرا انه وفي العام ٢٠٠١ توقع ان تشهد اسعار الذهب قفزات قياسية.

«البيان الاقتصادية» حاورت بولدوقيان عن وضع القطاع المصرفي اللبناني وعن دور بيروت كمركز مالي في المنطقة، وعن تطورات اسعار الذهب وعن الازمة المالية العالمية، واخيرا عن موضوع كتابه الاخير الذي حمل عنوان «النظام المصرفي في لبنان (١٤٣٠ – ٢٠٠٩)».

البداية كانت عن الكتاب الجديد، اسباب توقيت اصداره في هذه المرحلة، عن ذلك يجيب بولدوقيان هناك اربعة اسباب رئيسية لصدور هذا الكتاب في هذا التوقيت.

السبب الاول: اعلان بيروت عاصمة عالمية للكتاب في ٢٠٠٩.

السبب الثاني: النجاح الكبير الذي سجله ويسجله القطاع المصرفي اللبناني على المستوى المحلي وعلى المستوى الاقليمي.

اما السبب الثالث: فهو مناسبة مرور ٥٠ سنة على مباشرتي للعمل المصرفي.

وعن السبب الرابع والاخير فهو الرغبة في تسليط الضوء على السياسات الحكيمة لمصرف لبنان ولإدارات المصارف، ما يؤدي الى زيادة الثقة بالنظام المصرفي اللبناني.

الملاذ الآمن

وعن مستقبل الذهب يقول نائب حاكم مصرف لبنان السابق:

في الاعوام ٢٠٠١ و٢٠٠٦ واخيرا في آذار ٢٠٠٩ توقعت ان تشهد اسعار الذهب موجة من الارتفاعات غير المسبوقة، وقلت في اكثر من مناسبة ان سعر اونصة الذهب سيتعدى الالف دولار اميركي وهو الامر الذي تحقق.

وبحسب رأيي، فإن سعر الذهب سيبقى في اطار الثبات والقوة انسجاما مع ضعف وتراجع القيمةالشرائية للدولار الاميركي وعجز الدول عن ايجاد العملة البديلة للدولار في التعاملات التجارية الاساسية (نفط، حبوب، سلاح)، حيث ان ٨٠٪ من التجارة العالمية مرتبطة اليوم بالدولار الاميركي، لذلك ارى انه طالما بقي الدولار في دائرة الضعف فإن اسعار المعدن الاصفر ستبقى في المقابل في دائرة الثبات والقوة، وسيبقى هذا المعدن الى فترة غير قصيرة يمثل «ملاذا» آمنا لدول كثيرة فقدت ثقتها بالعملة الاميركية كالدول الآسيوية التي تعمد في هذه الفترة الى شراء الذهب مقابل الدولار.

ويضيف: ومع ما تقدم اعلاه فإن الدولار يبقى بمثابة الشرّ الذي لا بد منه.

ويتابع بولدوقيان: ان العامل النفسي عند الافراد والحكومات في المجتمعات يسهم في التأثير على اسعار الذهب، فكيف بعد حدوث الازمة المالية العالمية وانهيار قيم الأسهم والسندات والاوراق المالية العالمية، وانخفاض الفوائد المصرفية تدريجيا حتى وصلت الى الصفر في المئة تقريبا. ان كل هذه العوامل دفعت وتدفع بالافراد والحكومات الى الهروب من المصارف واسواق الاوراق المالية نحو الملاذ الآمن وهو الذهب، احد اثبت القيم منذ القدم.

الازمة المالية العالمية

وعن الازمة المالية العالمية.. ولبنان يقول بولدوقيان «نجح لبنان عموماً وقطاعه المصرفي خصوصا في البقاء بعيدا عن تداعيات الازمة المالية العالمية، وذلك نتيجة جملة من الاسباب يبقى من اهمها: التعاميم التي اصدرها مصرف لبنان قبيل حصول الازمة المالية والتي منعت المصارف اللبنانية من التعامل بما بات يعرف بالاوراق المالية المسمومة، وكذلك التعاميم التي حددت نسب مساهمة المصارف في القروض الاسكانية.

والى سياسات مصرف لبنان كان لسياسات ادارات المصارف «المحافظة» دورها ايضا في البقاء بمنأى عن الازمة المالية العالمية».

ويتابع بولدوقيان «ان القطاع المصرفي اللبناني هو اليوم بوضع قوي جدا، اذ ان اجمالي الميزانية المجمعة للقطاع باتت تفوق الـ ١١٠ مليارات دولار ومجموع الودائع يقارب الـ ١٠٠ مليار دولار.

الى ذلك خرجت المصارف اللبنانية الى المحيط الاقليمي والدولي ونجحت في تحقيق نتائج ايجابية». ويضيف: «على المصارف اللبنانية ان تتابع عمليات ادارة المخاطر وحماية اموال المودعين، وهذه الامور ستكون من التحديات الاساسية امام المصارف في السنوات المقبلة». ويختم نائب حاكم مصرف لبنان السابق: «ان الاقتصاد اللبناني عامة يتمتع بميزات تفاضلية، انطلاقا من النظام الحر الذي يرعاه وان المستقبل واعد ومطمئن، سيما اذا رافق ذلك المزيد من الاستقرار السياسي».

لبنان سيلعب دورا ماليا محوريا من لندن الى سنغافورة

بيروت مركز مالي

وعن دور بيروت كمركز مالي في المنطقة يقول بولدوقيان: «منذ نحو ٤٠ سنة، وانا اقول من خلال وسائل الاعلام ان لبنان هو المركز المالي المميز في المنطقة.. وانا حتى هذه الساعة لم اغير من قناعاتي.

ان «الكسوف» الذي حصل في فترة سابقة على مستوى اداء لبنان المالي في المنطقة انتهى الى غير رجعة، وانا اعتبر ان لبنان سيلعب في المستقبل القريب دورا رياديا كمركز مالي رئيسي، ليس في المنطقة فحسب، وانما وكما سبق لي واشرت الى ذلك في احدى محاضراتي في العاصمة الانكليزية لندن، سيلعب دورا ماليا محوريا من لندن الى سنغافورة.

ان النظام المصرفي اللبناني المتطور والمحصّن والمرن، اضافة الى الاستقرار السياسي سيوفر للبنان الفرص المطلوبة ليكون المركز المالي الاول في المنطقة» (BANKING BEYOND POLITICS).

البنوك المراسلة

وجدير ذكره ان للنائب السابق لحاكم مصرف لبنان بعض المؤلفات والدراسات التي صدرت سابقا باللغات العربية والانكليزية والارمنية، ومن بينها الكتاب الذي تناول دور المصارف المراسلة (باللغة الانكليزية).

ويسلط الكتاب المذكور الضوء على ابراز اهمية دور المصارف المراسلة على صعيد نشاط هذه البنوك وخطورة لعبة «التبييض»، والطرق التي يمكن لهذه المصارف ان تكافحها، وهو كذلك يبين في الكتاب نتائج عمل هذه المصارف من خلال عرض ما يتوافر من معلومات موثوقة صادرة عن الصناعة المالية بمختلف دوائرها، وبخاصة الاوساط المصرفية. ■

تحديات جديدة عام ٢٠١٠

بقلم نسيب غبريل *

حافظ القطاع المصرفي في لبنان على موقعه كعمود فقري للاقتصاد اللبناني خلال العام ٢٠٠٩ فقد بلغت أصول المصارف ٣٣٤ بالمئة من إجمالي الناتج المحلي والودائع ٢٧٤ بالمئة من إجمالي الناتج المحلي، وتعتبر هذه المستويات من الأعلى في العالم. كما أظهر القطاع مرونة كبيرة إزاء الأزمات المالية العالمية وعدم الاستقرار السياسي في الداخل. وقد برهن عن امكانيته في تمويل القطاع الخاص الى جانب تلبية حاجات القطاع العام، في حين أن الحكومات حول العالم إضطرّت الى إنقاذ أنظمتها المصرفية خلال الأزمة المالية العالمية. غير أن القطاع واجه تحديات عدّة خلال العام ٢٠٠٩ ومن المتوقع أن يواجه تحديات جديدة عام ٢٠١٠ في ظلّ التغيّرات السريعة التي تطرأ على المشهد المالي عالمياً وإقليمياً. لذلك، سوف يواجه القطاع أولويات جديدّة.

إدارة المخاطر ستصبح أكثر أهمية

أظهرت الأزمة المالية العالمية وجود هوّة كبيرة في إدارة المخاطر في المؤسسات المالية والمصارف العالمية، إذ أيقنت هذه المؤسسات أن سوء إدارة السيولة قد أدى الى ظهور مخاطر قطاعية ضخمة. أما المصارف التجارية في لبنان فتعتبر نفسها مؤتمَنة على إيداعات العملاء والحفاظ على رأس المال وخفض المخاطر بالنسبة للمودعين. وفي ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية والإقليمية الراهنة، ركّزت معظم المصارف اللبنانية على زيادة السيولة لديها، وخفض المخاطر الإئتمانية الى جانب رفع نسبة الأصول العالية القيمة. في الماضي، كانت تقتصر عملية إدارة المخاطر في المصارف التجارية على تطمين كبار المودعين بأن أموالهم بمنأى عن الخطر خلال الأزمات السياسية والهزات الأمنية التي ألقت بظلالها على الاقتصاد اللبناني.

في الواقع، إن حوالي ٢٠ إلى ٣٠ بالمئة من المودعين يملكون نسبة ٧٠ إلى ٨٠ بالمئة من الإيداعات. لذلك كانت عملية إدارة المخاطر في العديد من المصارف محدودة بتطمين المودعين الكبار أن أموالهم بمنأى عن الخطر. غير أنه مع عملية التوسّع الإقليمي الذي انتهجته المصارف اللبنانية خلال السنوات الأخيرة، تمّ التركيز على تطوير أنظمة حديثة لإدارة المخاطر، وتسارع هذا الاتجاه بشكل خاص منذ اندلاع الأزمة المالية العالمية. لذلك خصّصت المصارف موارد أكبر لقسم إدارة المخاطر لديها بما في ذلك توظيف مهنيين من الخارج يتمتعون بخبرة وكفاءة عالية، وتوسيع فرق العمل الحالية، والاستثمار في تقنيات وبرامج كمبيوتر متطورة وذات الصلة، وتقديم دورات تدريبية متقدمة لموظفيها. أما المصارف التي كانت أسّست وحدات إدارة مخاطر حديثاً فقد سارعت في تطبيق خططها الهادفة الى تطوير هذه الوحدات.

وقد أظهرت الأزمة المالية العالمية بوضوح أن حجم المؤسسات المالية ليس المعيار الأهم، إذ إن بعض المصارف الاستثمارية والتجارية العالمية الكبرى وسّعت قاعدة أصولها بطريقة سريعة وغير منهجية على حساب إدارة المخاطر، مما أدى إلى تداعيات سلبية غير مرتقبة. لذلك، من المتوقع أن تولي المصارف اللبنانية الكبيرة أولوية أكبر إلى إدارة المخاطر، والتدقيق الداخلي للحسابات، وحوكمة الشركات والشفافية بدل التركيز فقط على توسيع قاعدة أصولها بشكل سريع. أما المصارف التي تولي أولوية أكبر إلى زيادة حجمها على حساب المسائل الأساسية الأخرى، فهي التي قد تتأثر بالتطورات الإقليمية أكثر من المصارف الأخرى.

استعادة التوسع الإقليمي بحذر

انتهجت العديد من المصارف اللبنانية في السنوات الأخيرة استراتيجية توسّع عبر الحدود بهدف الاستفادة من انفتاح أسواق جديدة وتنويع قاعدة أصولها وأرباحها. والمصارف اللبنانية موجودة حالياً في أكثر من ٢٠ سوقاً من خلال ٧٠ فرعاً وشركة تابعة أو شقيقة ليس فقط في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إنما أيضاً في إفريقيا جنوب الصحراء، واوروبا الشرقية وآسيا الوسطى.

لكن الأزمة العالمية أدّت الى توقف مؤقت لعملية التوسع هذه في نهاية العام ٢٠٠٨ وبداية ٢٠٠٩ إذ تبعت المصارف مقاربة الانتظار والترقب، فعززت مواقعها وقيّمت درجة تعرّضها للمخاطر في الأسواق الموجودة فيها لا سيما على مستوى التوسّع العملاني وعلى مستوى المحافظ الائتمانية، إذ إن المصارف فضّلت الحفاظ على مستويات مرتفعة من السيولة بدل تحقيق أرباح إضافية خلال فترة الترقب هذه. لكن مع استقرار الأوضاع عالمياً وإقليمياً وخروج المصارف اللبنانية سالمة من الأزمة، استمرت هذه المصارف في عملية الإقراض للخارج، غير أن معظمها تابع مقاربة أكثر حذراً بالإضافة الى الاستمرار بالتوسع في أسواق كانت موجودة فيها أصلاً.

لكن من الطبيعي أن يكون للتوسّع الإقليمي مخاطره. فتعثّر المجموعتين السعوديتين سعد والقصيبي في بداية العام الماضي، وظهور مشاكل في حوكمة شركات كبيرة عدّة، وإعلان شركة دبي العالمية مؤخراً عن طلب تأجيل دفع ديونها وإجراء عملية إعادة هيكلة مالية، إلى جانب تعثر شركات استثمارية في الكويت تعكس المخاطر المالية الاقليمية التي ما زالت حاضرة وتذكّر المصارف اللبنانية بضرورة البقاء على حذرها. أضف أن تباطؤ النمو الاقتصادي في المنطقة يزيد احتمال ارتفاع مستويات القروض المتعثرة. غير أن المصارف اللبنانية تملك السيولة الكافية والخبرة والمهارات اللازمة التي تمكّنها من اتخاذ القرارات المرتبطة بالوقت المؤاتي والأسواق المناسبة للتوسع في العام ٢٠١٠.

نمو الودائع : سيف ذو حدّين

بعد مضي أكثر من سنة على اندلاع الأزمة المالية العالمية، تبيّن أن لا أساس للقلق الذي أثير حول تداعياتها على تدفق الأموال الى المصارف اللبنانية. في الواقع، وبينما تباطأت وتيرة نمو الودائع وأظهرت بعض التقلّب في الربع الأخير من ٢٠٠٨، لم يكن هناك أي عملية سحب فعلي للإيداعات من المصارف اللبنانية. غير أن الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٩ شهدت تدفقاً غير مسبوق لرؤوس الأموال الى القطاع المصرفي مع نمو ودائع القطاع الخاص بمعدل ١,٥ مليار دولار شهرياً في الأشهر التسعة الأولى من السنة وبمعدل ١,٨ مليار دولار في الربع الثالث من ٢٠٠٩، وهي معدلات قياسية بالنسبة لهذا القطاع. في الواقع ارتفعت إيداعات القطاع الخاص بنسبة ١٧,٢ بالمئة منذ نهاية ٢٠٠٨ وبنسبة ٢١,٦ بالمئة على مدى ١٢ شهراً مع ارتفاع ودائع غير المقيمين بنسبة ٤٠ بالمئة على مدى ١٢ شهراً. ويعود سبب تدفق هذه الودائع الضخمة الى صلابة ومناعة القطاع المصرفي في وجه الأزمة والى أسعار الفائدة المرتفعة على الودائع بالدولار الأميركي والليرة اللبنانية في المصارف المحلية مقارنة بالفوائد العالمية.

أضف أن الاستقرار السياسي النسبي في البلد منذ حزيران ٢٠٠٨ شجّع المودعين على تحويل أموالهم الى الليرة اللبنانية للاستفادة من أسعار الفائدة المرتفعة، ما أدى الى خفض معدل دولرة الإيداعات من ٧٧ بالمئة نهاية ٢٠٠٧ و ٧٠ بالمئة نهاية ٢٠٠٨ إلى ٦٦ بالمئة نهاية شهر أيلول ٢٠٠٩ ، و لا يزال يعتبر هذا المعدل مرتفعاً نسبياً. وبالرغم من الانخفاض الطفيف في مستويات الفوائد في الأشهر القليلة الماضية، لا يتوقع أن تنخفض معدلات الفوائد على الودائع في لبنان بشكل كبير دون معالجة مشكلة العجز في الموازنة العامة وارتفاع الدين العام ومن دون الحفاظ على استقرار سياسي مستدام. بالتالي قد تستمرّ المصارف في استقطاب الودائع، لكن هذه المصارف ستواجه

تحديات الكلفة المرتفعة لهذه الودائع وتقلّبات الأسواق المالية الخارجية وإمكانية سحب بعض هذه الودائع إزاء إعادة تقييم المخاطر السيادية في المنطقة ككلّ، بالرغم من رفع التصنيف الإئتماني في لبنان مؤخراً من قبل وكالة التصنيف Standard & Poor's.

نمو الأرباح إلى تراجع

تتمتع المصارف اللبنانية بمستويات عالية من السيولة أكان بالليرة اللبنانية أو بالعملات الأجنبية، لكن الأزمة المالية العالمية أدّت الى انحسار فرص استثمار هذه الأموال وتسليفها منذ بداية الأزمة. غير أن شهادات الإيداع التي أصدرها مصرف لبنان لامتصاص الفائض في السيولة والتدابير التي اتخذها لتشجيع التسليفات بالليرة اللبنانية ساهمت بعض الشيء في تحريك هذه السيولة. غير أن حذر المصارف وتراجع فرص الاستثمار في الخارج، وتدني أسعار الفوائد بشكل قياسي في أسواق المال العالمية، وانخفاض الطلب على الاستدانة من غير المقيمين، والكلفة العالية على الودائع كلّها عوامل ممكن أن تؤثّر على نسبة نمو أرباح المصارف وعلى مؤشرات الربحية هذا العام.

لا شكّ أن المصارف اللبنانية ستستمرّ بتسجيل أرباح مرتفعة عام ٢٠٠٩ بخلاف قطاعات مصرفية عدّة في اقتصادات متقدمة وناشئة، غير أن معدل نمو الأرباح المصرفية سيتراجع عن نسبة النمو التي بلغت ٢٥ بالمئة عام ٢٠٠٨. أضف أن معدلات الربحية قد تمرّ بمرحلة ركود، إذ بلغ معدل العائدات على الأصول نسبة ١ بالمئة لغاية شهر تموز ٢٠٠٩ مقارنة بنسبة ١,١ بالمئة عام ٢٠٠٨، في حين أن معدل العائد على حقوق المساهمين سجّل ١٣,٩ بالمئة في تموز على أساس سنوي مقارنة بـ ١٤ بالمئة عام ٢٠٠٨. غير أن هذه المعدلات لا تزال مرتفعة مقارنة بالمعدلات في القطاعات المصرفية في المنطقة وفي الأسواق الناشئة.

إمكانية إعادة النظر في تصنيف المصارف

إن تصنيف المصارف اللبنانية من قبل وكالات التصنيف العالمية كان ولا يزال محدوداً بالتصنيف السيادي للبنان. في الواقع، تعتبر هذه الوكالات أن نسبة الدين العام من موازنة المصارف مرتفعة بما فيه لإبقاء تصنيف المصارف محدوداً بسقف التصنيف السيادي، بالرغم من أن المصارف المصنّفة تتمتع بإدارة سليمة وتملك رساميل كافية ونسباً مرتفعة من السيولة.

لكن تظهر أرقام الميزانية الموحدة للمصارف التجارية العاملة في لبنان أن هذه المصارف تحمل ١١,٧ مليار دولار من سندات الخزينة بالعملات الأجنبية ما يوازي ١١ بالمئة من إجمالي أصول هذا القطاع. أضف أن إجمالي سندات الخزينة بالليرة اللبنانية والعملات الأجنبية تشكل أقل من ٢٥ بالمئة من أصول هذا القطاع، ما يعتبر أقل بقليل من مجموع التسليفات إلى القطاع الخاص والتي تشكّل ٢٥,٤ بالمئة من قاعدة الأصول المصرفية. إضافة الى ذلك، تعتبر وكالات التصنيف أن الاحتياطي الالزامي بالعملات الأجنبية لهذه المصارف لدى مصرف لبنان هو جزء من المخاطر السيادية. غير أن مصرف لبنان يوظّف هذا الاحتياطي في أسواق المال العالمية، تماماً كما تفعل المصارف بالسيولة الإلزامية على الإيداعات بالعملة الأجنبية لديها. والأهم من ذلك أن مصرف لبنان لم يحتج الى استخدام هذا الإحتياطي للحفاظ على استقرار الليرة اللبنانية وقد بلغ معدل الإحتياطي لديه حوالي ١٠٠ بالمئة من إجمالي الناتج المحلي. لذلك يبقى غير واضح سبب اعتبار وكالات التصنيف هذا الاحتياط الإلزامي من ضمن المخاطر السيادية.

من ناحية أخرى قد تستمر نسبة السندات السيادية بالعملة الأجنبية من أصول المصارف بالإنخفاض. إضافة الى ذلك، أظهر المودعون، لا سيما غير المقيمين، ثقتهم بالقطاع المصرفي اللبناني وقدرتهم على تحمّل الهزات السياسية الداخلية. كما أن مداخيل القطاع المصرفي من الأسواق الخارجية تستمر بالارتفاع كجزء من إجمالي مداخيل القطاع. لذلك حان الوقت لوكالات التصنيف أن تعيد النظر في تصنيفها للمصارف اللبنانية الى مستوى أعلى من التصنيف السيادي رغم أنه مبكر جداً لأي مصرف لبناني الإدعاء أنه أصبح مصرفاً إقليمياً بالمعنى الكامل، ورغم توقع ارتفاع تصنيف المصارف اللبنانية مع ارتفاع التصنيف السيادي للبنان. ■

*** كبير الاقتصاديين ومدير قسم البحوث والدراسات الاقتصادية في مجموعة بنك بيبلوس حاز مؤخراً على جائزة أفضل خبير اقتصادي في لبنان والانتشار اللبناني سنة ٢٠٠٩ من الرابطة اللبنانية في العالم.**

ULYSSE
insuranceadvisorssarl

A: P.O. Box: 16-6528
Mansourieh-Beirut
Tamerco Bldg - Lebanon
T: +961 4 40 90 05
F: +961 4 40 90 05
M: +961 3 62 46 23
+961 3 80 70 70
E: ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

حبيب ابو فاضل يتذكر ... (١ من ٢)

مع بنك انترا ويوسف بيدس وروجيه تمرز

تحاول «البيان الاقتصادية» ان تطلع الجيل الجديد – بصورة مختصرة – على اعمال وانجازات الرواد في القطاع المصرفي الذين ساهموا في تشييد مداميك هذا القطاع في لبنان والعالم العربي. ولذلك خصصت بعض صفحاتها لتنقل ما يتذكره اولئك الرواد تحت عنوان «يتذكر»، وقد لبى اقتراحنا لهذا العدد المصرفي الجنتلمن حبيب ابو فاضل الذي تذكر اهم المراحل في سيرته المصرفية خلال نصف قرن، انها كتابات مشوّقة ومفيدة ننصح الجيل الجديد بقراءتها.

حبيب ابو فاضل يتذكر...

هذا العنوان اختاره لي صديق الكل **انطوان زخور** وانا اتبناه كون عملي المصرفي خلال خمسين سنة واكثر يستحق العودة بالذاكرة الى حلاوة تلك الايام ومرّها.

في البداية كان عملي في بنك انترا يسوده الروتين مع قليل من الحشرية للمعرفة والاطلاع على ما يجري من حركة يومية. وبقيت هكذا لفترة غير قصيرة تجاوزت خمس سنوات الى ان دعاني ذات يوم المرحوم **يوسف بيدس** الى مكتبه وقال بنبرة: «**حبيب**، ستكون منذ اليوم مندوب البنك في بورصة بيروت في مكاتبها الجديدة – خان **انطون بك** وقد استأجر البنك له مكتبا لعملياته هناك، وسوف تكون على اتصال معي شخصيا مباشرة بعد افتتاح الجلسة لتزودني بأسعار الاسهم المطروحة عند الافتتاح ولاعطيك التعليمات لتحركاتك ولاحدد الاسهم المتوجب شراؤها عند العرض مهما كان السعر المطروح». عدت الى طاولتي سائلا نفسي، ترى لماذا هذه «الدفشة» ولماذا يريدني ان اعمل واعايش العملاء والمندوبين في البورصة الذين كانت تروى القصص المثيرة من حولهم وهم منها براء. اقول براء وهذا ما ثبت لي وتأكد بعد فترة وجيزة من وجودي معهم وكانوا من كافة الاديان والطوائف ولا شيء يجمعهم غير المصداقية والامانة وسواء الكلمة.

ابتدأت العمل في البورصة ولم يأبه لي معظم المندوبين الا عندما شعروا ان كلمة «اشتريت» كانت القرار في البداية وانها اصبحت مدوية في القاعة بعد فترة قصيرة، وهكذا كنت حسب التعليمات اشتري لصالح البنك كل ما كان يعرض من اسهم ممتازة كالمرفأ وشركة استثمار المرفأ والترابة اللبنانية وراديو اوريان والكازينو وغيرها وغيرها. وخلال فترة وجيزة اصبح لبنك انترا دوره الريادي في بورصة بيروت مالكا لمجموعة كبيرة من اسهم الشركات، الامر الذي اثار الارتباك عند البعض من الذين وقفوا يرقبون تحركاتي في البيع والشراء. الا انني كنت غير مرتاح، فالخوف انتصب في قلبي وكياني، وبت اسأل نفسي في كل صباح، لماذا كل هذه الاسهم، ولماذا يريدها **يوسف بيدس**؟ ولماذا يقوم بتجريد البنك من كل سيولة؟ ومن سيمنحه القروض اذا ما ضاقت به الحال واضطر للاستدانة المؤقتة؟ مصرف لبنان وعلاقاته بانترا ليست على ما يرام بل سيئة، خصوصا مع نائب الحاكم وقتذاك؟ وماذا عن المصارف الاخرى وقد نشأ بين انترا وبين البعض منها خلافات حادة.

في تلك الفترة ايضا كان سهم البترول يطفو على غالبية حركات البورصة في خارج الردهة. وكان هذا السهم عنوان المقامرة عند اشخاص غرباء عن البورصة ارادوا ان يسجلوا ارباحا بلغت حد فقدان عقولهم عندما وجدوا ان ارباحهم التي وعدوا انفسهم بها كانت حفنة من سراب. وهنا اريد ان اؤكد ان البنك لم يتدخل للحظة في هذه اللعبة البشعة بالرغم من الاغراءات التي كنت ارقبها باحتقار خارج الردهة فأمنع من خلال الاقناع كل من كان يريد الاستدانة لشراء اسهم البترول الحارقة.

تقدمت الايام واستمر انترا في نموه العظيم متجاوزا المضايقات والاشاعات التي كانت تحاك ضده غير مهتم بها. ومع هذه الموجة السانحة انجز المرحوم **بيدس** مع عضو مجلس الادارة الشيخ **نجيب علم الدين** عملية شراء طائرة البوينغ ٧٤٧ لصالح طيران الشرق الاوسط ولبى من ناحية ثانية طلب احدى الدول العظمى التي بقي اسمها طي الكتمان شراء كميات غير محددة من الذهب المعروضة في الاسواق العالمية.

(هنا كان الخطأ الاكبر فالعيون الحاسدة الحارقة والعيون المتجسسة ساهمت في اشاعة الاسئلة التي لم تلق اي جواب حتى الآن).

بعد هذه الضجة المصطنعة من بعض المصرفيين في لبنان قرر **يوسف بيدس** الدخول الى فرنسا مشتريا بعض المرافق الوطنية الهامة وحائزا على وسام الشرف الفرنسي. وبعدها قرر الدخول الى انكلترا واميركا والبرازيل وبعض دول اوروبا وافريقيا حيث رفع عاليا علم لبنان على سارية بناء امتلكه البنك في اهم جادة في نيويورك. الا انه اخطأ التقدير ثانية عندما اراد التمرد على قواعد علاقات المصارف وبروتوكول التواصل في ما بينها فخاصم ملوك المصارف الكبيرة في اميركا دون رادع ورفض النصائح ولاحقهم في تحدياته في اكبر فنادق في نيويورك متناسيا ان اميركا قوية وقوة مصارفها تنبع من قوة هذه الدولة وانه صاحب مصرف يحتاج في كل لحظة بأن يكون صديقا للجميع وان شعار بنك انترا كان: «نحن نعمل لنكسب اصدقاء».

استمر النقار مع كبار المصرفيين في العالم، وانتقل الى لبنان في روايات واشاعات واكاذيب ما كانت لتروى لولا قلة استخدمت نفسها للانتقام من **يوسف بيدس** ولم تعرف انها كانت على خطأ في سلوكها المبرمج **فيوسف بيدس** كان بحاجة لمساعدين «رهبان» يقدمون المشورة والمساعدة ولا يفكرون او يبحثون عن الجاه والثروة. هؤلاء لم نجدهم بالقرب من هذا الرجل الطيب الذي كان يأخذ القرارات المصيرية بالتسرع.

بعد هذه الضجة ونفث السموم في الاجواء انحسر نمو انترا وبات يحتاج احيانا الى سيولة ليلبي نقل المصارفات وبعض السحوبات. وفيما كان المرحوم **بيدس** في طريقه الى واشنطن لحضور اجتماعات البنك الدولي التقى في باريس بالمرحوم **فيليب تقلا** وزير الخارجية وحاكم مصرف لبنان بالوكالة فطلب منه المساعدة في الحصول على قرض صغير من مصرف لبنان لا يتجاوز الخمسة عشر مليون ليرة لبنانية تجاه رهن بعض الاسهم التي يمتلكها البنك. فنقل الوزير **تقلا** طلب **يوسف بيدس** وارسل لوزير الخارجية بالوكالة طالبا منه مراجعة رئيس الجمهورية بإمكانية تلبية طلب **بيدس**. الا ان الموضوع تسرب للصحف واصطاده «احباء» انترا. اما «الاصحاب» من سياسيين وغيرهم فقد اصبحوا على وشك ان يتركوه بعد ان كانوا ينتظرون الساعات امام مكاتب

مساعدي **يوسف بيدس**، وهذا ما كان يحز في نفسي ويؤلمني عندما كنت اشاهد هؤلاء فأسارع الى الاتصال بالعم **منير ابو فاضل** وابلغه ان احد الوزراء فلان واحد النواب فلان يقفان امام غرفة مساعد المدير العام بانتظار مقابلته، فيحضر العم **منير** رحمه الله ويتفجر الصياح في الغرف المقفلة مثل انتم لا تعرفون الناس، ما يجري من تصرف امر لا يجوز». هذا عدا الكلمات القاسية التي كان يطلقها من حرقة قلبه، علما ان **منير ابو فاضل** كان عضو مجلس ادارة سابق في انترا وهو خال الست **وداد بيدس** زوجة **يوسف بيدس**. المبكي في الموضوع ايضا ان احدا من مساعدي **بيدس** كان يعلم بما كان يجري في البنك وانه سائر نحو التعثر حتى ان احدهم دخل علي في مكتبي وقال لي: **حبيب**، هل اكتملت جميع الترتيبات لافتتاح فرع الصيفي المقرر افتتاحه بعد ايام؟ لم اجب انما دخلت الى الغرفة خلف مكتبي واجهشت في البكاء وسألت نفسي وقلت «هل من المعقول ان يصل الغباء الى هذا الحد»؟

للتاريخ اقول: حاول **يوسف بيدس** الاستعانة بخبراء وبالاخص من بنك باركليز الانكليزي ليقوموا بدراسة اوضاع انترا ووضع اسس مصرفية سليمة له، وفعلا حضر قبل توقف البنك عن الدفع بثلاثة اشهر موظفان كبيران من باركليز وباشرا سرا وضع المخطط التوجيهي الاول لاستمرارية البنك. وهنا لا بد لي قبل اقفال ملف بنك انترا من الرجوع الى ما دار بيني وبين المرحوم **ادمون صباغة** في احدى السهرات العائلية.

في تلك السهرة جلست بالقرب من المرحوم **ادمون صباغة** وتقصدت ان يكون حديثه معي حول البنوك والابداعات فيها لمعرفتي بإمكانات هذا الانسان الذي ساهم بقوة وسخاء في مشروع بناء مستشفى الروم وتجهيزه اضافة الى تمويل مشاريع انسانية غيرها. توسع الحديث وشعرت بأنني في وضع يمكنني من سؤاله. «لماذا لا تضع وديعة في انترا وان تكن متواضعة»، عندها انتفض محدثي وقال: ان مجلس ادارة انترا لم يراعِ الصيغة اللبنانية. قل لي: من هو الماروني في مجلس الادارة؟ ومن هو المسلم السني؟ ومن هو الشيعي؟ ومن هو الدرزي؟ اجبت: الماروني هو **فرنان خوري**، فسأل من اين **خوري** قلت انه من حمص. وهنا تعطلت لديه لغة الكلام الا انه بعد ان «ابتلع ريقه» سأل: ومن هو المسلم السني؟ اجبت: لدينا السيدة **شفيقة دياب**، ومن ايضا سأل، قلت: **محمد عبد الرحمن** قال لا اعرفه انه ليس من بيروت ولا من لبنان. اسألك ايضا والكلام للسيد **صباغة** من هم اصدقاء **يوسف بيدس** في لبنان من العائلات الكبيرة المحترمة؟ لا احد يعرفه وقد سمعت ان السيدة عقيلته هي التي تقوم بالاتصالات وتوطيد الصداقات مع مجموعة كبيرة من سيدات المجتمع. هذا وقد سمعت اصدقاء لي يقولون عندما شاهدوا صورة **بيدس** على غلاف مجلة «تايم» الاميركية: لقد جردوه من ثيابه وكشفوه ليصبح هدفا اصابته غير صعبة «اسمع يا ابني اذا لا سمح الله حدث للبنك امر خطير فلمن اذهب»؟

في تلك الليلة لم استطع النوم وقررت ان افاتح المرحوم **يوسف** بهذا الامر فشعرت عند مصارحته بما دار بيني وبين المرحوم **ادمون صباغة** انه تقبل الملاحظات وسألني: من هو الماروني الذي نختار اذا ما سئلت؟ اجبت الشيخ **موريس الجميل**، ثم عاد وسأل: من هو المسلم السني؟ وبسرعة اجبت **امين بيهم**. قال عظيم، اتركني افكر ولكنني منذ الآن اقول: لقد اقتنعت، وفي اوائل شهر ايار ١٩٦٧ وقبل اجتماع الجمعية العمومية سأطرح الموضوع فأروي لأعضاء الجمعية العمومية الموضوع الذي طرحه السيد **صباغة** ولكن ولكن... اتى ايار ولم تلتئم الجمعية العمومية ولم تتحقق رغبات **يوسف بيدس** التي جاءت متأخرة بعض الشيء بارتقاء انترا الى مراتب المصارف الكبيرة الملتزمة.

اعلن انترا توقفه عن الدفع بقرار من المحكمة خوفا من الافلاس وكان للرئيس المرحوم **عبد الباسط غندور** رئيس المحكمة التجارية وقتئذ الرأي والقرار الصائب.

فجأة ظهر السيد **روجيه تمرز** باسم شركة كيدربي بودي الاميركية وتقدم بمشروع لتعويم البنك الا ان مشروعه رفض وتأسست بعد ذلك شركة انترا للاستثمار واستخرج من ضلعها بنك المشرق فاشترى مورغان غارنتي البنك الاميركي العريق ٥٠٪ من اسهم المشرق مع حق الادارة بالكامل.

لم يمض وقت طويل على ترتيب البيت الداخلي للمصرف الجديد حتى ابتدأت الاحداث فتقطعت اوصال البنك بين شرقية وغربية الا ان ثقل وكثافة العمل تركز في رأس بيروت بسبب وجود مصرف لبنان والشركات التي بقيت تعمل لفترة طويلة بالرغم من خطورة الاوضاع. في تلك الفترة استفاد المشرق في رأس بيروت وكنت وقتئذ مديره من استقطاب الكثير الكثير من زبائن فروع المصارف الاخرى التي لم يعد انتظام عملها كالسابق، حتى ان مصرف لبنان لم يعد بمقدور معظم موظفيه الحضور لخدمة المصارف، فاقفلت فيه غرفة المقاصة لفترة الا انني في تلك الساعات الصعبة قمت باتصالات مع مدراء فروع المصارف في غربي بيروت التي لم تغلق ابوابها ودعوتهم الى اجتماع عاجل في مكتبي حيث وضعت واياهم برنامجاً فريداً للمقاصة «البيتية» كما اسميتها. وهكذا كان مندوبو هذه المصارف يأتون مرتين في الاسبوع الى فرع بنك المشرق في رأس بيروت حيث كنا نتبادل في ما بيننا الشكات. وهذه الخطوة ساعدت كثيرا في ابقاء السيولة متوفرة وقد بقينا على هذا التفرد في معالجة موضوع المقاصة الى حين اعلان مصرف لبنان اعادة فتح غرفة المقاصة. والمضحك في هذا الموضوع ان احد المصارف غير اللبنانية أعاد لي بواسطة المقاصة الرسمية شيكا بقيمة ٢٥٠ الف ليرة لبنانية مسحوب عليه تحت عنوان STALE DATED الامر الذي اضطرني مراجعة مدير عام المصرف المذكور الذي اعتذر لعدم ادراك موظفه مدى الخدمة التي قدمت للعميل.

بالرغم من الاحداث استطاع بنك المشرق ان يثبت وجوده من خلال ادارته الجديدة وموظفيه وانطلق في لبنان كما في الاردن وقطر مؤكدا تعاونه مع السلطات النقدية. ومشى في اطار المسؤولية من تقدم الى تقدم الا ان عيون **تمرز** لم تغب عن مراقبة البنك طيلة خمس سنوات من النمو، فأرسل من ارسل وزرع الشائعات باقتراب ساعة مشتراه لحصة مورغان في المشرق، وتأكد ذلك وحل **روجيه تمرز** سيدا على بنك المشرق. لم يعجبني كثيرا ما حصل وقررت ان ارحل مع مورغان وقلت للسيد **تمرز** امام **رودني واغنر** المسؤول الكبير وقتئذ في مورغان بأنني اخشاك يا **روجيه** واخاف من سلوكك اللامصرفي في الادارة فقال لي: وهل يعقل ان استبدل قواعد ومفاهيم ادارة مورغان المعروفة عالميا والمطبقة في بنك المشرق بأي ادارة جديدة؟ اجبته وهل تعدني بذلك لأبقى في البنك؟ قال بكل تأكيد. وهكذا صدقته وتابعت عملي براحة لمدة اسبوع عندما حضر الى مكتبي شاب يحمل قصاصة من الورق مكتوب عليها «لطفا دفع عشرة آلاف دولار لحاملها» وموقعة من سكرتيرة السيد **تمرز**. قرأت المضمون واعدتها الى الشاب الذي نظر الي بذهول وقال: «استاذ **حبيب** هذه من الريس **روجيه**» فقلت مع الاسف انها لا تحمل توقيعه فاذهب الى السيد **روجيه** وقل له بأنني رفضت دفع المبلغ. بعد دقائق اتصل بي السيد **تمرز** وقال: لماذا لا تدفع المبلغ لحامل تعليماتي؟ فقلت: الورقة لا تحمل توقيعك بل توقيع السكرتيرة التي لم نتبلغ بعد توظيفها... اعتذر عن الدفع.

مرت الايام وفي كل يوم كانت تتراءى لي قصة وكانت الكبرى والخطرة منها تعليمات غير مكتوبة او موقعة حسب الاصول ابعث بها الى مدير فرع المشرق في قطر ابلغه موافقة السيد **تمرز** على اصدار كفالة لشركة بمبلغ اربعماية الف دولار بدون اية ضمانة (من هي الشركة ولماذا هذه الكفالة)؟؟

رفضت اصدارها لعدم قانونية الموضوع. وقد علمت انه بعد تركي البنك صدّر فرع الدوحة الكفالة فاستفاد من استفاد وكان الخاسر البنك.

تقدمت باستقالتي وعللتها برغبتي ترك العمل المصرفي وقد بقيت هذه الاستقالة على طاولة السيد **تمرز** أكثر من شهر ظناً منه بأنني سأعود عنها إذا ما عدّل معاشي. ■

– البقية في العدد القادم –

رائد في تقديم فرص استثمارية ذات قيمة مضافة

عابد الزيرة (بنك الاستثمار الدولي IIB - البحرين):

مصارف عالمية تتجه لاعتماد مبادئ الصيرفة الاسلامية

تأسس بنك الاستثمار الدولي INTERNATIONAL INVESTMENT BANK عام ٢٠٠٣ في البحرين برأسمال مصرح به قيمته ٢٠٠ مليون دولار اميركي وهو بنك استثماري اسلامي، من اهدافه ان يصبح مصرفا استثماريا رائدا في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا بتقديم فرص استثمارية ذات قيمة مضافة لعملائه.

الرئيس التنفيذي في البنك عابد الزيرة سلط الضوء على اهمية الصيرفة الاسلامية والاتجاه من قبل المصارف العالمية على اعتمادها، مشيرا الى معوقات تقف حائلا أمام تطورها بالسرعة المطلوبة، منها ندرة توافر شيوخ لديهم إلمام بالاسواق المالية يشغلون مراكز في لجان الرقابة الشرعية، مستبعدا تأثر بعض القطاعات الاستثمارية، متوقعا خسائر محدودة جدا في نتائج ٢٠٠٩ عازيا اياها الى استثمارات البنك العقارية في الاسواق العربية والاجنبية.

البنوك الاسلامية اقل تضررا

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– حال بنوك الاستثمار الاسلامية هي نفسها حال البنوك العالمية الاخرى التقليدية، لكن تضرر البنوك الاسلامية كان أخف كونها اقل خوضا في عمليات التمويل الخارجية. الى ذلك فإن بعض هذه المصارف استطاع ان يتجاوز المحنة محققا ارباحا محدودة، والبعض الآخر خرج بخسائر محدودة ايضا بينما البعض الآخر عانى خسائر كبيرة نتيجة التوسع في الاسواق العالمية.

اقبال على اعتماد الصيرفة الاسلامية

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– من خلال زياراتي الى اوروبا وكندا، لاحظت اقبالا كبيرا من المصارف العالمية على اعتماد مبادئ الصيرفة الاسلامية لعدم تضرر الاخيرة بطريقة مباشرة.

وهذه المصارف العالمية تسعى اليوم للتعرف اكثر ودراسة انظمة ومفاهيم المصارف الاسلامية. لكن طبعا، لا يزال هناك معوقات امام عمل المصارف الاسلامية، اذ يجب على كل مصرف ان يعين لجنة رقابة شرعية تضم شيوخا لديهم معرفة بالاسواق العالمية، لكن عدد هؤلاء الشيوخ قليل، حتى اننا نجد احيانا شيخا واحدا يكون عضوا في اكثر من اربعين هيئة رقابة شرعية ما يحدّ ذلك من عطائه بسبب ضيق الوقت الذي يمكن ان يخصصه لكل مصرف.

من جهة اخرى فإن الصيرفة الاسلامية تنمو وتتطور وتواكب التطورات العالمية التي تشهدها الاسواق.

دعم الحكومات

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– ستكون سنة ٢٠١٠ صعبة لان المصارف العالمية حينها ستكون اعلنت نتائج عام ٢٠٠٩ المخيبة للآمال بمعظمها وهذا ما سينعكس على تصرف المستهلك والمستثمر، وسنشهد نوعا من التحفظ الذي يحد من الحركتين التجارية والاستثمارية، وبالتالي هذا الهاجس لدى المستهلك سيؤثر على نتائج البنوك عالمياً، العجلة الكبرى المحركة للاقتصاد العالمي.

قد تكون بعض الفرص الجيدة متوفرة ويجب اقتناصها لكن يجب البحث عنها ودراستها جيدا

وهنا يفترض ان تتدخل حكومات الدول من خلال دعم الاسواق وضخ السيولة فيها مع تركيز المصرفيين على نشر المؤشرات الايجابية لطمأنة العملاء.

اقتناص الفرص

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– هذه المسألة تعتمد على مدى استعداد المستثمر للمخاطرة او رغبته في ان يحصل على عائد متواضع دائم. بعض القطاعات الاستثمارية لن تتأثر كثيرا مثل الصناعة الغذائية، الصناعة الطبية والصيدلية، وقد تكون بعض الفرص الجيدة متوفرة ويجب اقتناصها لكن يجب البحث عنها ودراستها جيدا.

خسارة محدودة

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– عام ٢٠٠٩ كان العام السادس بالنسبة لعمليات البنك وللاسف هو العام الاول الذي سنعلن فيه عن خسائر، لكنها بسيطة مقارنة مع ارباحنا المحققة في السنوات السابقة، هذه الخسائر جاءت نتيجة بعض الاستثمارات العقارية في المنطقة وحول العالم، لكننا نأمل في ان تعود قيمة هذه العقارات في السنوات المقبلة الى ما كانت عليه حتى نغطي خسائر هذا العام.

■ ما هي خططكم للسنة ٢٠١٠؟

– سنستمر بدراسة الفرص في منطقة الخليج بالاضافة الى دول اوروبا تمهيدا لاطلاق استثماراتنا في مجال تمويل الشركات مثل عمليات الدمج والتملك والخدمات الاستشارية. ■

فيصل العلوان (مصرف الشامل SHAMIL BANK - البحرين) :

انطلاقة قوية في سوق البحرين بمجال خدمات التجزئة

يقدم مصرف الشامل SHAMIL BANK وهو مصرف استثماري كامل ذو طابع إسلامي يتخذ من البحرين مقراً له، تشكيلة متنوعة من المنتجات والخدمات التي تلبي الاحتياجات التمويلية والاستثمارية للأفراد والمؤسسات. ويزاول المصرف أنشطته بشكل يتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية الغراء. يقوم مصرف الشامل بتشغيل شبكة من الفروع المحلية ولديه تواجد في أسواق خارجية من خلال شراكاته التابعة والزميلة والشقيقة.

الرئيس التنفيذي للمصرف فيصل العلوان وصف خطوة إعادة هيكلة «الشامل» و«الإثمار» بالإيجابية والمكونة لصرح مالي ضخم قادر على المنافسة وتمويل المشاريع الضخمة. كاشفاً عن انطلاقة قوية في سوق البحرين في مجال خدمات التجزئة، ناصحاً بالابتعاد عن الاستثمار في قطاع العقار، لافتاً الى تشدّد أكبر للمصرف المركزي البحريني خصوصاً بعد افلاس مؤسستي القصيبي وسعد.

إعادة هيكلة

■ هلا أطلعتنا على آخر المستجدات في مصرف الشامل لجهة اندماجه مع بنك الإثمار؟

– سيخضع كل من مصرف الشامل وبنك الإثمار، وهو الشركة الأم الى إعادة هيكلة ينتج منها مصرف موحد يعمل تحت اسم ورخصة بنك الإثمار كبنك تجزئة إسلامي.

ومن الطبيعي ان يتم تعيين مجلس إدارة ورئيس تنفيذي جديدين.

إيجاد كيانات ضخمة

■ ما هي الأسباب التي دفعت الى إقرار عملية إعادة الهيكلة؟

– «الشامل» و«الإثمار» من أكبر البنوك من حيث رأس المال والسيولة. وستساهم إعادة الهيكلة أو الدمج في رفع قيمة حقوق المساهمين أو الرأسمال الى أكثر من ١,٢ مليار دولار.

وتم الاقدام على هذه الخطوة للإيمان التام بحاجة الأسواق الى كيانات مالية ضخمة قادرة على المنافسة وتمويل المشاريع الضخمة.

أما البنوك الصغيرة فيمكن ان تستمر فقط إذا كانت متخصصة في قطاعات معيّنة.

تركيز على قطاع التجزئة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– رغم هذه التوقعات التي تشير الى صعوبة سنة ٢٠١٠ على القطاع المصرفي، أملنا كبير في أن تتغير الأوضاع.

وسينطلق بنك الإثمار في بداية جديدة مطلع ٢٠١٠ بعد تنظيف محفظته من القروض المتعثرة وسنركّز على السوق البحريني المحلي في مجال التجزئة، على ان ننشّط وجودنا في السوق الدولي ونستثمر في مختلف القطاعات الاقتصادية في الأسواق العربية والعالمية.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– من الجيد الابتعاد في هذه الفترة عن الاستثمار في القطاع العقاري والتوجّه نحو التوظيف في المؤسسات المالية.

الاسواق بحاجة الى كيانات مالية ضخمة قادرة على المنافسة وتمويل المشاريع الضخمة

تشدّد من المركزي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– بعد الأزمة المالية العالمية، اتخذت المصارف المركزية العربية قرارات متشدّدة بهدف تفعيل الرقابة على البنوك العاملة في أسواقها.

أما في البحرين، فبعد اشهار افلاس مؤسستي القصيبي وسعد، أصبح البنك المركزي أكثر تشدداً ومدققاً في أوضاع المصارف لجهة المعايير المعتمدة ومراجعة البيانات والحسابات كل ثلاثة أشهر، لا سيّما مع وجود ٤١ مصرفاً ومؤسسة مالية في السوق المحلي.

٥ ملايين دولار أرباحاً صافية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– أعلنا عن أرباح صافية بسيطة نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ بلغت خمسة ملايين دولار أميركي بعد أخذ مخصصات احتياطية بمواجهة تعثر مؤسستي القصيبي وسعد، وذلك وفق توجيهات البنك المركزي وشركات التدقيق.■

نبيل كازروني (بيت التمويل الخليجي GFH - البحرين):

الصيرفة الاسلامية في الدول العربية تفتقر الى التشريعات والقوانين الراعية

تأسس بيت التمويل الخليجي (البحرين) العام ١٩٩٩ ومنذ ذلك الحين حقق نموا سريعا ليصبح احد اهم البنوك الاستثمارية في منطقة الشرق الاوسط، من حيث جودة المنتج والابداع فيه. واطلق بيت التمويل الخليجي مدى عشر سنوات وبنجاح مشاريع عدة واستثمارات لتنمية البنى التحتية الاقتصادية بقيمة اجمالية تجاوزت ٣٠ مليار دولار اميركي. وقد فاز بجوائز محلية ودولية عدة تعكس سمعته وشهرته الطيبة.

رئيس الاستثمارات الخاصة نبيل كازروني لم ينفِ تأثير الازمة المالية على البنوك الاسلامية، وتحديدا الناشطة منها في القطاع العقاري.

ورأى ان ابرز تحد لهذه البنوك السيولة نظرا لعدم اعتمادها نظاما تمويليا داخليا بين بعضها البعض، مشيرا الى جملة معوقات في مقدمها الافتقار الى التشريعات والقوانين الراعية لعمل الصيرفة الاسلامية، متوقعا تحسن الاوضاع مع حلول الربع الثاني من ٢٠١٠ ووصول النشاط المالي والاستثماري الى ذروته خلال ٢٠١١.

معاناة سوق العقار

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– تأثرت المصارف الاسلامية بطريقة غير مباشرة بالازمة المالية لجهة الشح في السيولة النقدية بصورة مفاجئة من الاسواق.

فإلى جانب توقف التمويلات، عانت البنوك الاسلامية من كون معظم استثماراتها في القطاع العقاري، بمعنى ان اصولها غير سائلة وطويلة الامد.

لذا حاولت المصارف الاسلامية التأقلم مع الوضع عبر ادارة السيولة بجدوى وحذر.

لكن على صعيد الاصول العقارية، انخفضت قيم واسعار العقارات في الاسواق العالمية في اوروبا واميركا وآسيا، ما انعكس خسارة دفترية على البنوك الاسلامية.

تحديات امام البنوك الاسلامية

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– تختلف المعوقات من سوق الى آخر، لكن ابرز تحد في هذه المرحلة هو السيولة اذ لا تتمتع البنوك الاسلامية بنظام تمويلي بين المصارف (INTER BANKS) كما في قطاع الصيرفة التقليدية.

وتواجه المصارف الاسلامية مشكلة في افتقار الدول العربية وبعض الاسواق الغربية الى تشريعات وقوانين راعية للنظام الاسلامي باستثناء ماليزيا والاسواق الآسيوية والخليجية، لذا لا تمتلك البنوك الاسلامية حوافز وتسهيلات ضريبية للاستثمار في كل المناطق.

ومن التحديات الاساسية ايضا، ندرة الموارد البشرية الكفية والمحترفة في المجال المصرفي الاسلامي وكيفية ادارة العمليات في هذه المرحلة الاقتصادية الحرجة.

قرارات المركزي

■ هل واجهتم صعوبة في تنفيذ قرارات البنك المركزي في البحرين التي صدرت لمواجهة الازمة؟

– شدد المصرف المركزي في البحرين على متطلبات السيولة وطلب من البنوك توفير تقارير اسبوعية وحتى يومية عن وضعها المالي ووضع اصولها.

وقد التزمت المصارف البحرينية بهذه القرارات والاجراءات الهادفة الى حمايتها.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– في رأيي ان ازمة دبي اثرت على نفسية المستثمرين والثقة بالاسواق، فقد تواجه بعض الشركات والمصارف نتائج غير مرضية نهاية ٢٠٠٩.

لكن نتوقع ان تتحسن الاوضاع مع حلول الربع الثاني من ٢٠١٠ وعودة النشاط المالي والاستثماري تدريجا ليصل الى ذروته خلال ٢٠١١.

خسائر دفترية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– ٢٠٠٩ كان عام التأقلم واعادة النظر في عمليات واستراتيجية بيت التمويل الخليجي. ويعتبر البنك من السباقين في اتخاذ قرارات جريئة لجهة اعادة الهيكلة ورفع رأس المال والاعلان بشفافية عن الوضع المالي للمساهمين والعملاء.

لذا نرى اننا سنتخطى الازمة ونخرج منها بقوة وحيوية.

وقد سجلنا خسائر لتسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٩ قدرت بـ ١٢١ مليون دولار اميركي وترجع هذه النتائج بشكل جزئي الى مخصصات غير نقدية تمثل الفرق بين قيمة الاصول السوقية والدفترية. ■

خالد عبدالله البسام (بنك البحرين الإسلامي BISB) :

بيئة العمل المصرفي في ظل دور المركزي البحريني مشجعة

حافظ بنك البحرين الإسلامي على موقعه الريادي في صفوف قطاع البنوك الإسلامية، وذلك من خلال تبنيه طرح منتجات إسلامية استثمارية وتمويلية مبتكرة مقدمة للأفراد والشركات، وقد تمكن من تأسيس أكبر شبكة مصرفية له في أوساط البنوك الإسلامية العاملة في مملكة البحرين.

في حديثه الى «البيان الإقتصادية» يرى رئيس مجلس ادارة البنك خالد عبدالله البسّام بأن المصارف البحرينية والعالمية تعتمد على دراسة جدوى المشاريع بشكل دقيق أكثر بكثير من السابق للتأكد والحذر قبل الدخول فيها. متوقعاً للمصارف الإسلامية الاستمرار في استحواذ حصص أكبر من الاسواق، مقدراً تفهم المصرف المركزي ودعمه، واصفاً بيئة العمل المصرفي في البحرين وفي ظل دور المركزي بالمشجعة.

■ **تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟**

– المصارف الإسلامية جزء رئيسي من منظومة المصارف والمؤسسات المالية في المنطقة والعالم، وبالتالي ليست بمنأى كليّ عما حدث ويحدث على المستوى العالمي، خصوصاً في ظل تعثر مقترضيها الكبار وانخفاض قيمة الأصول والتباطؤ الاقتصادي الذي شهدته مختلف الأسواق خلال عام ٢٠٠٩ وكلها عوامل أثرت سلباً على ربحيتها.

٢٠١٠ أفضل

■ **تشير الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟**

– أعتبر سنة ٢٠٠٩ الاصعب خلال الأزمة أما سنة ٢٠١٠ فأراها أفضل بالنسبة للمصارف والمؤسسات المالية قاطبة على الرغم مما تخبئه من تحديات قد تفاجئ البعض.

حصة أكبر للمصارف الإسلامية

■ **هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟**

– خطت المصارف الإسلامية خطوات كبيرة في إثبات جدوى عملها الاقتصادي، لذلك أتوقع ان تستمر في الاستحواذ على نسب أكبر من الأسواق.

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– ٢٠٠٩ كان عاماً صعباً تخللته تحديات كبيرة واجهت مختلف المصارف.

المركزي متفهم وداعم

■ **كيف تقوّمون التعليمات التي يصدرها المصرف المركزي في البحرين؟**

– مصرف البحرين المركزي متفهم وداعم لأعمال المصارف الإسلامية، وهو على تواصل وتنسيق دائمين مع البنوك قبل اصدار أي تعليمات أو تشريعات، وبالتالي بيئة العمل المصرفي في البحرين وكذلك دور المصرف المركزي مشجعان للعمل هناك.

■ **هل من خطط معينة بالنسبة للسنة ٢٠١٠؟**

– نتوقع تحسناً تدريجياً للأعمال خلال ٢٠١٠ ونحن دائماً متفائلون. ■

EGIA
Elite Global Insurance Agency
شركة النخبة الكونية لوكالة التأمين المحدودة

Jeddah
Tel.: +966 2 6689732 / 34 / 35 / 36
Fax: +966 2 6689733
eghafari@egi-s.com
P.O.Box: 51058 Jeddah 21543
Kingdom of Saudi Arabia

جـدة
تليفون: ٣٦/٣٥/٣٤/ ٦٦٨٩٧٣٢ ٢ ٩٦٦+
فاكـس: ٦٦٨٩٧٣٣ ٢ ٩٦٦+
بريد الكتروني: eghafari@egi-s.com
ص.ب: ٥١٠٥٨ جـدة ٢١٥٤٣
المملكة العربية السعودية

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

د. جميل الجارودي (بنك إيلاف ELAF BANK البحرين):

تدعيم شبكة التعاون عبر شراكات استراتيجية او حضور فعلي في بعض المراكز المالية العالمية

يعدّ ايلاف ELAF مصرفاً استثمارياً يتبع مفاهيم وأساليب الصيرفة الإسلامية، وقد تغيّر اسمه من مركز تداول الصكوك الى ايلاف بغية ترسيخ هويته كبنك استثماري اسلامي، متخصص في الخدمات المصرفية للشركات ، إضافةً الى التداول.

الرئيس التنفيذي في البنك والمصرفي المعروف الدكتور جميل الجارودي رأى في الاستراتيجيات المعدّة للتكيف مع المتغيرات العالمية على الصعيد الإقتصادي انها مؤقتة، وعاب على وسائل الإعلام تضخيمها لأزمة إمارة دبي المالية.

وإذ اعتبر ان المصارف الإسلامية قادرة على تخطي تداعيات الأزمة المالية لعدم انخراطها في الأدوات والمشتقات المالية الوهمية، دعا هذه الأخيرة الى الاستثمار في قطاعات إنتاجية، كاشفاً عن توسع جغرافي مستقبلي وتدعيم شبكة التعاون عبر شراكات استراتيجية أو حضور فعلي في بعض المراكز المالية العالمية.

استراتيجيات موقتة بمواجهة الأزمة

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– من المعروف ان المصارف الإسلامية بعيدة عن الجذور أو الأسباب الرئيسية لنشوء الأزمة العالمية وهي الادوات والمشتقات المالية المحظرة شرعاً، لكنها تأثرت طبعاً مثل كل المؤسسات والشركات بالتداعيات الارتدادية للأزمة أي الانكماش الاقتصادي في كل أسواق العالم.

وإذا استمرت تداعيات الأزمة عالمياً في المراحل المقبلة، فالمصارف ستتأثر بلا شك.

وتختلف الآراء حول الأزمة إذ يجزم البعض بروز بوادر حلول في الأسواق الأوروبية والأميركية، بينما يرى البعض الآخر ان تداعيات الأزمة مستمرة خلال السنتين المقبلتين.

وفي رأيي ان الأزمة تتطلب وقتاً لانتفائها، لكن الإصلاحات التي طبّقت في بعض المجتمعات قد تساعد على إعادة الانطلاق.

لكن تبقى الاستراتيجيات موقتة للتكيّف مع المتغيرات العالمية في ظل عدم وضوح الرؤية الاقتصادية العالمية.

تضخيم أزمة دبي

■ في رأيكم هل ستؤثر أزمة دبي على الاقتصادات العربية؟

– تمّ تحجيم الازمة، لكنها لم تنتهِ بعد. فقد تفاجأت الأسواق العربية بأزمة دبي المالية التي ستنعكس مباشرة على اقتصادات المنطقة ولا سيّما دول الخليج.

لكن وسائل الإعلام ضخّمت هذه الأزمة، باعتبار ان ديون الإمارات التي لا تتجاوز ١٠٠ مليار دولار أميركي جزء بسيط من ديون دول أخرى ومصارف غربية تقارب تريليونات الدولارات.

ومن جهة أخرى، أعتقد ان تصريحات المسؤولين في دبي كانت غير واضحة وأوحت ان الإمارة بعيدة عن الأزمة كما وان عدم الوضوح هذا أوهم البعض بأن صكوك شركتي دبي العالمية ونخيل مكفولة من قبل حكومة دبي.

لكنني استبعد ان حكومة دبي ستترك أي شركة مهمة تقع فريسة الإفلاس.

قوانين مواكبة للصيرفة الإسلامية

■ هل تلاحظون وجود معوقات امام عمل المصارف الاسلامية في عدد من البلدان والى ماذا تعزون ذلك؟

– يختلف النظام المصرفي الإسلامي عن التقليدي في نقاط عدة، لذا يحتاج الى قوانين وتشريعات خاصة تعنى بطبيعة البنك الإسلامي.

فالتوظيفات والتمويلات المصرفية الإسلامية متوسطة وطويلة الأجل وتتطلب امتلاك المصرف للأصول.

لذا لا يمكن لمصرف إسلامي الاضطلاع بدور فاعل ومحرك كامل في أي سوق إذا كانت القوانين الراعية مفقودة.

وهنا نلفت النظر الى ان قدرة المصارف الإسلامية على تخطي الأزمة نتيجة عدم انخراطها في الأدوات المالية الوهمية زادت من قبول وطلب الصيرفة الإسلامية والاستعلام عنها في مختلف الأسواق.

الاستثمار في قطاعات انتاجية

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– يتمتع كل سوق بخصوصية ومقومات اقتصادية، لذا تختلف القطاعات الجاذبة والمربحة بحسب هذه الخصوصية.

ومن الضروري ان تتجه المصارف ورؤوس الأموال الى الاستثمار في قطاعات إنتاجية، (وليس لتلبية الاستهلاك فقط) تدخل ضمن الدورة الاقتصادية وتساهم في تنميتها.

ولا شك في ان المخاطر موجودة في القطاعات كافة، لكن إرساء دراسة واضحة المعالم وشفافة لجهة المسؤوليات وطبيعة الموجودات والمعطيات والعقود ستجذب المستثمر وتثير اهتمامه في هذه الفترة الدقيقة بغض النظر عن العائد الاستثماري.

يبقى ان المستثمر يبحث حالياً عن مؤسسة صادقة تسعى الى الاستمرار في السوق على المدى الطويل وليس المغامرة.

تدعيم الشراكات الإستراتيجية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– بنك إيلاف حديث التأسيس، لذا معظم استثماراتنا كانت لتوظيف رأس المال أكثر من الغوص في إستقطاب مستثمرين جدد.

أرباحنا التشغيلية جاءت بسيطة، لكننا حققنا تعادلاً وتوزاناً في النتائج.

وقد ركّزنا عام ٢٠٠٩ على الشؤون الداخلية للمصرف إذ ارتفع عدد الموظفين الى ٣٨ شخصاً، قمنا بتطوير كافة النظم والأساليب، بما فيها الرقابة والحوكمة وكذلك أرسينا النظام التكنولوجي والمعلوماتي وغيره، ليصبح بنك إيلاف جاهزاً للانطلاق بقوة لكن بحذر في السوق.

وسنستمر في التوسّع جغرافياً وتدعيم شبكة التعاون عبر شراكات استراتيجية أو الحضور الفعلي في بعض المراكز المالية العالمية التي تؤمن صلة وصل بين الأسواق الخليجية بالآسيوية. ■

محمد عيسى المطاوعة (بنك البركة الإسلامي - البحرين) :

استمرار نمو المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية

رأى الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في بنك البركة الإسلامي محمد عيسى المطاوعة ان المصارف الإسلامية لم تتعرض لخسائر كبيرة بسبب الأزمة المالية العالمية، كونها لم تدخل في تملك الأصول العالية المخاطر. متوقعاً استمرار النمو في المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية، ناصحاً إياها بضرورة اعتماد الابتكار والتنوع في منتجاتها لإرضاء عملائها.

■ **تعلن المصارف الإسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الأزمة المالية، عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك، علماً ان تداعيات الأزمة أضرت بشركات استثمارية إسلامية عديدة (الاستثمار العقاري) هلا شرحتم لنا ذلك؟**

– تجنبت المصارف الإسلامية التعرض لخسائر كبيرة، وذلك لأنها في الأساس لم تدخل في تملك الأصول العالية المخاطر من جهة، والمخالفة للأنظمة الشرعية من جهة أخرى، بحيث ان المتاجرة بالدين في مجال السندات العقارية محرم قطعاً لدى المصارف الإسلامية. غير ان الخسائر التي تعرضت لها وهي محدودة سببها تعاونها في إطار تحويل أموال التجارة البينية، مع المصارف الدولية التي انهارت نتيجة الأزمة.

من جهة اخرى، إن تعرض شركات استثمارية لخسائر كبيرة مرده إعادة تقييم الاستثمارات وهبوط القيمة السوقية بما يؤثر على أرقام الميزانيات العامة والبيانات المالية للشركات والمصارف. غير ان هذه الخسائر لم تكن محققة بل دفترية، وعندما يتعافى السوق وتستقر الأسعار ستتمكن هذه المؤسسات من استثمار الأصول مجدداً، الأمر الذي سيمكنها من تحقيق الربح.

■ **هل تلاحظون وجود معوقات أمام عمل المصارف الإسلامية في عدد من البلدان وإلام تعزون ذلك؟**

– أرى ان ليس هنالك معوقات بل تحديات تواجه المصارف الإسلامية، وهي تُختصر بقدرتها على الابتكار وإيجاد المنتجات المناسبة التي ترضي عملاء كل منها. وبالإجمال تفتقر المصارف الإسلامية الى المنتجات الإستثمارية والتنوع فيها.

أولوية للإستثمار الداخلي

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– نركز حاليا على استثمارات داخلية بدل الدولية، وباعتقادي ان المنطقة العربية مؤهلة لأن تكون ساحة للإستثمارات المحمية، لذا نلحظ توجه المصارف للإستثمار والتوسع داخليا بعدما توافرت فرص جني الأرباح والعوائد المجزية.

نمو في كل المؤشرات واندماجات متوقعة

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية التي تتوقعونها للمصارف الإسلامية خلال ٢٠١٠؟**

– أتوقع للمصارف الإسلامية نمواً في الودائع بنسبة لا تقل عن ٢٥ في المئة، مع المحافظة على نسب أرباح العام ٢٠٠٨. وفي الإطار نفسه أرى اندماجات المصارف الإسلامية، لأنها كانت في الأصل كيانات ذات رؤوس أموال ومؤسسات متواضعة وستحتاج حتماً الى الإندماج لمواجهة تداعيات الأزمة المالية. ■

بسم 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

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

عمر الأزهري (بنك لبنان والمهجر BLOM وبنك سوريا والمهجر BSO):

شروط المركزي السوري تصب في اطار تطبيق معايير بازل٢ والحوكمة

يعتبر بنك سوريا والمهجر BSO من اولى المصارف الخاصة التي باشرت العمل في السوق السوري، وينتمي الى مجموعة لبنان والمهجر BLOM وشبكته العالمية المتواجدة في لبنان والاردن ومصر والامارات العربية المتحدة وقبرص وفرنسا والمملكة المتحدة وسويسرا ورومانيا وقطر والسعودية. ويوفر البنك الخدمات المالية والاعمال المصرفية على انواعها، وفقا لنظامه الاساسي والقوانين والانظمة المرعية الاجراء.

نائب رئيس مجلس ادارة البنك وأحد المدراء العامين في BLOM السيد عمر الازهري رأى ان المصارف التي انشئت منذ سنوات في السوق السوري استطاعت ان تتوسع وتفرض حضورها، معددا بعض الخدمات المصرفية التي يوفرها البنك للمجتمع، مشيرا الى العمل على رفع رأس المال الى ٢٠٠ مليون دولار، مراعاة لشروط المركزي السوري.

مؤشرات إيجابية

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟**

– تبيّن ان تخوفنا من نتائج العام ٢٠٠٩ لم يكن في محله، وبالتالي لم نشهد مشكلات وجميع المؤشرات جاءت إيجابية بعدما تحسنت أواخر العام، لذا فإننا لا نتوقع مشكلات خلال سنة ٢٠١٠.

■ **بعد ممارستكم لعملكم في سوريا لمدة كافية، كيف تقومون القطاع المصرفي السوري؟**

– توسّع القطاع المصرفي السوري في شكل سريع، وبات يعمل في السوق حوالى ١٢ مصرفاً تتنافس في ما بينها، وتحاول ان تحصل على حصة أكبر. والمصارف التي أنشئت منذ أربع أو خمس سنوات استطاعت ان تتوسّع وتفرض حضورها، ونأمل في ان تؤدي المشاريع المزمع تنفيذها خلال السنوات القليلة المقبلة في سوريا الى تطوّر الإقتصاد الوطني.

مستمرون في التوسّع

■ **هل سيحدّ بنك بلوم من سياسته التوسعية بعد هذه الازمة وما هي الإستراتيجية التي ستتبعونها؟**

– نتبع استراتيجية التوسع في المنطقة، ودخلنا البلدان الأساسية سوريا ومصر والأردن وتوسعنا فيها، ولا نزال مستمرين بهذا التوسّع. كذلك دخلنا سوق الخليج عبر البلدان التي استطعنا ان ننال فيها الرخص المطلوبة، مثل قطر والسعودية، ونحن نتوسع فيها بشكل طبيعي.

شركات تابعة

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه وتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– نوفر مختلف الخدمات المصرفية التي يحق لنا ان نتعامل بها، وفق الرخص التي ننالها في كل بلد. ففي سوريا مثلاً نتعاطى العمليات المصرفية المتعلقة بالتجارة الداخلية والخارجية ونمنح القروض والتسهيلات للمؤسسات التجارية والصناعية، ولدينا شركة تأمين تابعة للمصرف، وقد حصلنا أخيراً على رخصة لتأسيس شركة وساطة. وفي مصر أيضاً أنشأنا شركتي تأمين ووساطة.

تخوفنا من نتائج العام ٢٠٠٩ لم يكن في محله

■ **كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟**

– طلب منا أخيراً زيادة رأسمالنا ورحبنا بهذا الطلب وسوف نصل الى المبلغ المطلوب وهو ٢٠٠ مليون دولار، مع العلم ان بعض المصارف التي افتتحت أخيراً قد تجد صعوبة في رفع رأسمالها كون حجم الودائع في القطاع المصرفي السوري لا يزال متواضعاً.

ومهما يكن فإن شروط البنك المركزي تصبّ في إطار تطبيق اتفاقية بازل ٢ والحوكمة، وهذا الامر يتطلب جهداً خاصاً لغياب الكوادر المتخصصة في سوريا، لكننا نعمل على هذا الموضوع بالتنسيق مع بنك لبنان والمهجر.

توطين الوظائف يحد من سرعة توسعنا

■ **هل ان قرار توطين الوظائف في سوريا أثر على عملكم؟**

– هذا القرار كان مفاجئاً، فنسبة العاملين الأجانب المسموح بها كانت ١٠ في المئة ولم نكن نتوقع خفضها الى ٣ في المئة فقط وبهذه السرعة، غير اننا في بنك سوريا والمهجر نستخدم ٥ في المئة من الموظفين غير السوريين، ومن السهل ان نلتزم بهذا القرار خلال فترة زمنية مقبولة، لكنه يمكن ان يضع حداً لسرعة توسعنا، كوننا في السابق كنا نعتمد على كوادر لبنانية، واليوم ستنافسنا المصارف المرخّص لها في الفترة الأخيرة على الكوادر السورية العاملة لدينا من خلال إغرائهم برواتب مرتفعة.

بالنهاية كنا نفضل لو تمّ الأمر في شكل تدريجي لكننا ملتزمون تطبيق القانون. ■

عبد القادر الدويك (بنك سورية الدولي الإسلامي) :

نجاح المصارف السورية في ظل القوانين والتشريعات الجديدة الراعية

ينطلق بنك سورية الدولي الإسلامي من رؤيته بأن يكون الخيار الأول للزبائن والرائد في العمل المصرفي الإسلامي، ويحرص على تقديم خدماته ومنتجاته المصرفية الإسلامية كافة سواء في مجال الإيداعات وجذب الاستثمارات أو في مجال التمويل الإسلامي.

كما ويحرص على تلبية متطلبات العاملين للإحتياجات المصرفية، سواء في مجال الإيداع أو في مجال التمويل والاستثمار، وذلك لسائر الشركات والمؤسسات ولقطاع الأفراد.

الرئيس التنفيذي للبنك عبد القادر الدويك أكد نجاح المصارف السورية في ظل القوانين والتشريعات الجديدة الراعية للقطاع، ورأى ان تجربة المصارف الإسلامية في سورية أصبحت واقعاً ملموساً حقيقياً، منوهاً بجهود المصرف المركزي الذي يتبنى سياسة نقدية جيدة حريصة على الإقتصاد الوطني ونمو المصارف، مشيراً الى ان البنك استطاع ان يستقطب كفايات وخبرات سورية من الداخل والخارج على السواء، كاشفاً عن اتخاذ قرارات في ما خص التوظيف والاستثمار في القطاع الصناعي وقطاعات أخرى من خلال ترتيبات الاحتياطي النقدي، مبدياً تفاؤله بسنة ٢٠١٠.

إعادة هيكلة

■ بعد ممارستكم لأعمالكم في سورية مدة كافية لتقييم السوق المصرفي السوري، كيف تقيمون لنا هذا السوق؟

– تشهد الجمهورية العربية السورية منذ العام ٢٠٠٠ عمليات إعادة هيكلة تهدف الى ايجاد بيئة محفزة للإستثمارات.

وتضمنت هذه العمليات إصدار تشريعات جديدة استهدفت في شكل واسع القطاع المالي فتم ادخال تعديلات على قانون مصرف سورية المركزي / قانون النقد والتسليف وطاولت بالأخص أيضا المرسوم ٢٨ القاضي بتأسيس المصارف التقليدية والمرسوم ٣٥ القاضي بتأسيس المصارف الإسلامية.

وفي اعتقادي ان المصارف السورية حققت نجاحاً لافتاً، في ظل القوانين والتشريعات الجديدة، والدليل على ذلك ارتفاع حجم فروعها ورساميلها وموجوداتها ، فضلاً عن دورها الفعّال في عمليات التنمية الاقتصادية واستقطاب الودائع.

المصارف الإسلامية واقع

■ قررت الحكومة السورية مؤخرا رفع الحد الادنى لرأسمال المصارف الخاصة الى ٢٠٠ مليون دولار والمصارف الاسلامية الى ٣٠٠ مليون دولار، كيف تنظرون الى هذا القرار وكيف سينعكس على ادائكم؟

– إصدار الحكومة السورية لهذا القرار جاء نتيجة الإيمان بضرورة تفعيل دور المصارف الخاصة في سوريا وبالأخص في عمليات التنمية الاقتصادية وتوفير القروض اللازمة لتمويل مختلف مشاريع البنى التحتية.

وأشير هنا الى ان حجم التداول في سوق دمشق للأوراق المالية يعود بغالبيته إلى المصارف وبالأخص حجم التداول الذي تم على سهم مصرف سورية الدولي الإسلامي، ليثبت ان تجربة المصارف الإسلامية في سورية أصبحت واقعاً ملموساً حقيقياً.

■ هل من معوقات تعترض مسيرة عملكم؟

– لا شك في ان أي بداية دائماً تكون صعبة، غير ان الحكومة السورية تبذل جهوداً كبيرة في هذا المجال، ونحن نشيد بجهود المصرف المركزي الذي يتبنى سياسة نقدية جيدة حريصة على الاقتصاد الوطني ونمو القطاع المصرفي، وهو يصدر تشريعات تنظيمية فعّالة، وقد أصدر مؤخراً دليل الحوكمة الخاص بالمصارف.

استقطاب الكفايات والخبرات السورية

■ ماذا في شأن قرارات التوطين أي الزامكم بتوظيف المواطنين السوريين فحسب؟

– أعتبر هذا القرار من القرارات السيادية في سورية ، خصوصاً وان هناك كفايات سورية كبيرة تعمل في الدول الخليجية والغربية، وهي في صدد العودة الى وطنها الأم وبحاجة الى من يشجعها على ذلك.

أما في ما خص بنك سورية الدولي الإسلامي فقد تمكن من استقطاب كفايات وخبرات سورية من الداخل والخارج على السواء.

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– عادة، تحاول المصارف ان تطابق وتربط بين مصادر أموالها ومجالات استخدامها، فتركّز على عمليات تمويل القطاع التجاري. ولكن من جهتنا أخذنا بعض القرارات المشجعة في ما خص التوظيف في القطاع الصناعي وقطاعات أخرى ، وذلك من منطلق ضرورة توزيع مخاطر المحافظ الإئتمانية وتوجيهها نحو القطاعات التنموية وهي كثيرة في سورية اليوم.

مليار و٢٥٠ مليون دولار إجمالي الموجودات

■ ما هي ابرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– حققنا نتائج ممتازة وتفوق توقعاتنا. وخلال سنة ونصف السنة من العمل استقطبنا حوالى ٧١ ألف عميل كما تجاوزت موجوداتنا المليار و٢٥٠ مليون دولار خلال العام ٢٠٠٩، حيث حققنا في نهاية شهر أيلول ربحاً صافياً بلغ حوالي ٥ ملايين دولار، أما شبكة فروعنا فتوسعت الى ١٦ فرعاً.

متفائلون بسنة ٢٠١٠

■ ما هي أبرز خططكم لسنة ٢٠١٠، وما هي توقعاتكم لها؟

– نخطط لإطلاق خدمات جديدة في المصرف وللتوسع جغرافياً في شبكة الفروع ، كما نطمح الى زيادة حجم القطاعات الاقتصادية التنموية ونحن متفائلون بالسنة ٢٠١٠. ■

عبد الرحمن عبد الرحمن (بنك أمدرمان الوطني - السودان):

الصيرفـة الإسلاميـة أنجـع الحلـول لتفـادي الأزمـات

استطاع بنك امدرمان الوطني في السودان تحقيق توسع شامل عمودياً وأفقياً، بحيث غطت خدماته كل أنحاء السودان. كما استطاع الوفاء بسياسات المركزي السوداني، ويعتبر اليوم الأول بين المصارف السودانية في توفيق أوضاعه بتقوية رأس المال والمركز المالي الذي جعله من أقوى المرشحين لجبه المنافسة الخارجية.

مدير عام البنك عبد الرحمن عبد الرحمن وصف السوق المصرفي السوداني بالحصين لاعتماده الصيرفة الإسلامية، معتبراً الأخيرة أحد أنجع الحلول لتفادي الأزمات، متوقعاً توسعاً نحو منطقة دارفور بعد إيجاد حل نهائي ودائم لها قريباً جداً، منوها بالسياسات المعتمدة من المركزي السوداني للسنة ٢٠١٠، لافتاً الى ان السودان اليوم بات من البلدان الجاذبة للاستثمارات الأجنبية.

السوق السوداني محصن

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– من المتوقع ان نعتمد خلال سنة ٢٠١٠ الخطط نفسها التي سرنا عليها خلال العام ٢٠٠٩، خصوصاً وان السوق السوداني يتمتع بحصانة ضد الأزمات وهي مستمدة من اعتمادنا على الصيرفة الإسلامية، التي أصبحت دول أجنبية عدة تنادي بها وتدعو الى تطبيقها.

هذا ونستفيد في السودان من المشاركة في المؤتمرات والمجمعات المصرفية الكبيرة التي تدعو الى تنشيط العلاقات البينية بين الدول العربية، وذلك عبر تجسيد العلاقات بين المصارف العربية.

كما واستناداً الى القمة الاقتصادية التي انعقدت في الكويت العام الماضي، وتمثيل بعض الدول العربية في قمة العشرين، نتوقع ان يعلو الصوت العربي خلال السنة ٢٠١٠ ويقدّم للعالم الصيرفة الإسلامية من بابها الواسع، باعتبارها أحد أنجع الحلول لتفادي الأزمات وبناء الاقتصادات، من خلال توظيفات حقيقية للأموال تساهم في رفع مداخيل الشعوب وتنمية مختلف الدول.

توسع مستقبلي نحو دارفور

■ الى أي مدى أثرت نزاعات دارفور والمنطقة الجنوبية سلباً على أعمالكم في السودان؟

– حققت السودان في السنوات العشر الأخيرة نسباً عالية في نمو الاقتصاد والناتج

نستحوذ على نسبة ٣٥ في المئة من السوق المصرفي السوداني

القومي، كما في توسيع قاعدة المشاريع الكبيرة، وهذا كله يعكس عدم تأثر الدولة في شكل كبير بنزاعات دارفور التي يتم تضخيم حجمها عبر وسائل الإعلام وبالأخص في القنوات الفضائية.

هذا وقد انحسرت النزاعات في دارفور وأتوقع ان نصل مطلع ٢٠١٠ الى حل نهائي ودائم لها، ما يعطي الضوء الأخضر للتوسع في النمو نحو دارفور والمنطقة الجنوبية.

تعامل مع كتلة الدول الشرقية

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– ساعدت اجراءات المصرف المركزي السوداني المصارف المحلية على تفادي الأزمة الراهنة منذ وقوعها، وظهرت بوادر سياسات البنك المركزي المعدّة لسنة ٢٠١٠ والتي في عناوينها دعم نمو الاقتصاد وسعر الصرف وجذب الاستثمارات العربية وتنامي الاستثمارات عبر شراكات مع دول الكتلة الشرقية كالصين والهند وفييتنام، مع الإشارة الى اننا نتوجه اليوم الى التعامل مع البرازيل والدول الإفريقية المجاورة.

توسع في مشاريع التنمية

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– تقدم المصرف خلال العام ٢٠٠٩ من المرتبة ١٣٤ الى المرتبة ١٠٠ بين أكبر ١٥٠ مصرفاً عربياً متصدراً خمسة مصارف سودانية جاءت ضمن هذا التصنيف.

هذا وقد أنجزنا خطة العام ٢٠١٠ وقد تخللها نمو في الموازنة عن العام ٢٠٠٩ بفضل ما حققناه في ذاك العام، وتوسّعنا في مساهمات مشاريع التنمية وتنشيط القطاعات الاجتماعية والحد من الفقر، خصوصاً واننا نستحوذ على نسبة ٣٥ في المئة من السوق المصرفي السوداني.

■ كلمة أخيرة؟

– استفادت المصارف السودانية كثيراً من تأسيس فروع للمصارف الأجنبية في السودان التي أرست عامل المنافسة في السوق والتسابق على تقديم خدمات جودة عالية.

والسودان اليوم بات يجذب دولاً عديدة للاستثمار فيه كالبرازيل مثلاً والصين اللتين انتقلتا من الاستثمار في النفط الى قطاع الزراعة، مع الإشارة الى ان أكبر محفظة استثمارية في السودان هي محفظة توفير السكن الاقتصادي للرعايا السودانيين ذوي الدخل المتوسط والمتدني. ■

علي عمر ابراهيم فرح (بنك فيصل الاسلامي السوداني FAISAL ISLAMIC BANK):

ضرورة إقدام الصيرفة الإسلامية على إنشاء بنوك استثمارية تحقق رسالة الإقتصاد الإسلامي

أكد مدير عام بنك فيصل الإسلامي السوداني FAISAL ISLAMIC BANK علي عمر ابراهيم فرح تجاوز البنك لتداعيات الأزمة المالية. ورأى ضرورة ان تنبع معالجات الوضع الإقتصادي الحالي من مسببات الأزمة المالية العالمية نفسها، مطالباً بتطبيق الأنظمة المصرفية والمالية الإسلامية المحصّنة من الأزمات بحكم قواعد عملها، ملاحظاً ان وكالات التصنيف العالمية لا تقوم وحدها بالمراقبة واتباع سياسة حذرة، بل تشاركها في ذلك المؤسسات المالية والشركات نفسها والبنوك المركزية، مشيراً الى ان المؤسسات المصرفية الإسلامية تواجه تحدياً كبيراً في ظل تنامي أزمات ومعضلات النظم المالية الغربية، ما يضعها في مرحلة اختبار حقيقي لإبراز أدواتها المتمثلة في أعمال فقه المعاملات الإسلامية لتجاوز الأزمات، داعياً الصناعة المالية الإسلامية الى اقتناص الفرصة في ظل الأزمة المالية، والإقدام على إنشاء بنوك استثمارية عالمية تحقق رسالة الإقتصاد الإسلامي.

تجاوز الأزمة

■ كيف أثرت الازمة المالية على الرؤية الاستراتيجية للبنك وما هي التغييرات التي طرأت مقارنة بالمرحلة السابقة؟

–الأزمة المالية العالمية أثرت على قطاعات متعددة منها على وجه الخصوص قطاع الصادرات في السودان، وذلك نسبة لتدني أسعار البترول عالميا مما انعكس سلبا على الحركة التجارية الداخلية منها والخارجية، وأدى ذلك إلى تباطؤ حركة سوق المصارف داخليا إلى حد ما، ولكن والحمد لله أن بنك فيصل الإسلامي السوداني وبفضل إستراتيجيته المرنة والتي تستوعب كافة المتغيرات تمكن من تجاوز هذه الأزمة بطريقة ممتازة تعكسها المؤشرات الواردة في بعض محاور هذا اللقاء.

العودة الى الأنظمة المصرفية الإسلامية

■ برأيكم كيف يمكن معالجة معطيات الوضع الاقتصادي الحالي؟

– أسس معالجات الوضع الاقتصادي الحالي يجب أن تنبع من مسببات الأزمة المالية العالمية نفسها، وهي تراكم أسعار الفائدة المركبة الناتج من بيع الديون لشركات ومؤسسات شراء الديون، فتضخم بذلك حجم الديون الناتج أصلاً من تقديرات غير حقيقية الاصول بموجبها إستدان أصحابها بأكبر من قيمتها من مؤسسات التمويل، وتنتهي صلتها بهذه الديون عند بيعها لتدخل في حسابات الشركات التي قامت بشرائها. اتجهت هذه الشركات والبنوك المثقلة بالديون لطلب المساعدة من بنوك ومؤسسات أخرى ولكن هذه بدورها تخوفت من مد يد العون لها، ومن هنا بدأت أزمة الائتمان التي أدت الى الازمة المالية العالمية الاخيرة في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ .

المخرج الوحيد في رأينا لهذه الازمة هو الرجوع الى الانظمة المصرفية والمالية الاسلامية، فهي محصنة من الازمات بحكم قواعد عملها ، وفي تقديرنا أن المشكلة الاساسية هي مشكلة أنظمة ، وأن النظام الاسلامي هو الوحيد الذي يمكن عبره التعامل مع معطيات الوضع الاقتصادي الراهن.

■ ماهي برأيكم القطاعات التي ستشكل مصدر ربحية للبنك خلال المرحلة المقبلة ؟

–هناك عدة قطاعات يمكنها تحقيق ربحية للبنك مثل: القطاع الزراعي، قطاع التجارة الخارجية ، الاستيراد والتصدير، قطاع التجارة المحلية، التصنيع، القطاعات التنموية المختلفة بالاضافة الى التمويل العقاري .

فجوات مالية

■ حـذرت MOODY'S من انكشاف المصارف على العقار والاسهم وديون الشركات، في حين وضعت STANDARD&POOR'S تصنيف عدد من المصارف تحت المراقبة ، الى أي مدى تعد هواجس هذه الوكالات حقيقية؟

–هذه الوكالات قد تساعد في وضوح الرؤية بالنسبة للتصنيف الائتماني للشركات والبنوك، حقيقة ليست هذه الوكالات وحدها التي تعمل في مراقبة وتصنيف الشركات والبنوك، بل إن الشركات نفسها في حالة من الترقب والحذر، ناهيك عن مراقبة البنوك المركزية وبعض الوكالات الحكومية التي تقوم بالدور نفسه. وقد تكون هواجس بعض هذه الوكالات حقيقية لما لها من قدرة على التحليل المالي والحصول على المعلومات الدقيقة عن بعض المؤسسات والشركات الضخمة.

إكتسبت التحقيقات الائتمانية أهمية متزايدة مؤخرًا وذلك لان الديون والمشتقات أصبحت تباع بصورة متزايدة بإستمرار لمجموعات كبيرة من المستثمرين في اوروبا وأميركا، الشيء الذي ينذر بفجوات مالية متوقعة في المستقبل.

نتائج طيبة

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائج مصرفكم خلال العام ٢٠٠٩ ؟

–أظهرت البيانات الاولية لاداء البنك خلال العام ٢٠٠٩ تقدمًا ملحوظًا يبشر بتحقيق نتائج طيبة نهاية العام، وذلك بفضل الله تعالى وجهود كافة المستويات الادارية بالبنك والعاملين فضلا عن الاستراتيجية التي انتهجها البنك والتي تعتمد على التميز في تقديم الخدمة، مما أكسب البنك سمعة طيبة ساهمت في تطور موارده وبالتالي استخدامها بطريقة ذات كفاءة عالية أدت إلى تعظيم إيراداته، هذا بجانب الانتشار الواسع للبنك على مستوى الخدمات التقنية المصرفية المتقدمة الى انتشار فروع البنك في كافة ربوع البلاد.

الصيرفة الإسلامية تفرض وجودها

■ كيف تقيمون واقع الصيرفة الاسلامية والبنوك العاملة في هذا المجال في المنطقة ؟

–تواجه المؤسسات المصرفية الاسلامية تحديا كبيرا في ظل تنامي أزمات ومعضلات النظم المالية الغربية مما يضعها في مرحلة إختبار حقيقي لابراز أدواتها المتمثلة في إعمال فقه المعاملات الاسلامية لتجاوز الازمات فضلا عن انه البديل الصحيح لوضع أسس التعامل المالي العالمي، هذا بجانب مواجهة المؤسسات المصرفية العالمية العملاقة ذات التقنيات المتطورة والمتجددة. وبحمدلله برزت المصارف الإسلامية في الدول العربية والاسلامية وخارجها في الآونة الاخيرة بوجه مشرق خاصة بعد الازمة المالية الراهنة ، واستطاعت تصميم مجموعات متنوعة ومتزايدة من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية، وأخذت شكل صيغ التمويل والعمليات المصرفية الاسلامية في سد حاجة ورغبات السوق المحلي والخارجي وبالتالي فرضت وجودها الاقليمي والدولي على الساحة المالية والمصرفية .

■ هل ترون فرصًا لمزيد من النمو في صناعة الخدمات المالية الاسلامية في العالم العربي ؟

– لا بد من اقتناص الصناعة المالية الاسلامية للفرصة التي أتاحتها الازمة المالية العالمية، من خلال إنشاء بنوك استثمارية عالمية تحقق رسالة الاقتصاد الاسلامي، وتقدم للعالم رؤية جديدة ومنهجا جديدا مختلفا في إدارة الأصول واستثمار الاموال وابتكار المنتجات، التي تحقق قيمة مضافة إلى الاقتصاد، هذا بجانب تفعيل المؤسسات الاسلامية غير الربحية، مثل الزكاة والاوقاف، للقيام بدورها الاقتصادي والاجتماعي.■

عثمان مختار (مصرف السلام - السودان):

نستجيب لمتطلبات وتعليمات وارشادات المركزي

يعد مصرف السلام من المصارف السودانية الرائدة في مجال خدمات الصيرفة الإسلامية المبتكرة والأكبر في سوق الخرطوم للأوراق المالية وتركز استراتيجيته على الموارد البشرية باعتبارها العنصر المهم في تنفيذها.

مدير عام البنك عثمان مختار حصر تأثر السودان بالأزمة المالية في انعكاسات تراجع أسعار النفط، مستبعدا أي تأثير على بنوك السودان وتحديداً بنك السلام، كاشفاً عن اعتماد سياسة تمويل متحفظة بتأثير من التطورات الاقتصادية الأخيرة، مذكرا باستجابة بنك السلام لمتطلبات وتعليمات وارشادات ونصائح المركزي السوداني، مشيرا الى معاناة السوق من صعوبة توافر العملات الأجنبية، لافتا الى فتح قنوات اتصال مع مصارف اوروبية وعربية تعتمد في تعاملاتها عملة اليورو.

نتائج ايجابية

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى أن سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على المصارف. ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه القطاع المصرفي السوداني عموماً ومصرفكم خصوصاً، علماً ان الجزء الأكبر منه مملوك من مساهمين خليجيين؟

– خلافاً للتعثر الذي حصل في معظم المؤسسات المصرفية والمالية حول العالم جرّاء الأزمة المالية، بقي الوضع في السودان مستقراً فلم يتأثر القطاع المصرفي إلا في شكل محدود انحصر في انعكاسات تراجع أسعار النفط. أما بالنسبة الى مصرف السلام فقد أثبت قوته وثباته بمواجهة الأزمة إذ حقق نتائج إيجابية ووفى بواجباته والتزاماته من دون أي خلل في الإجراءات المعتمدة، فصحيح ان ٨٠ الى ٩٠ في المئة من أسهم مصرف السلام مملوكة من مساهمين خليجيين أفراداً كانوا أم مؤسسات، إلا ان ذلك لم يؤثر إطلاقاً على أدائه بعد تأثرهم بأزمتي العالم ودبي فاستمر المصرف بعمله الطبيعي، لذا لا أتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ صعبة على القطاع المصرفي السوداني عموماً، وعلى مصرفنا خصوصاً.

تحفظ عن عمليات التمويل

■ ما هي القطاعات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعدما ضاقت مجالات التوظيف؟

– نقوم وبنجاح بتمويل شريحتين أساسيتين هما الأفراد والمؤسسات مع طموح الى التوسع في أعمال التجزئة خصوصاً في مجال التمويل العقاري ذي العائد المجزي والتأثير الإيجابي على المجتمع، علماً ان للمصرف قاعدة عملاء واسعة يوفر لها خدمات مصرفية لم تكن متاحة في الماضي. غير اننا بدأنا نتحفظ، بعد الأزمة عن تمويل المؤسسات والشركات بعدما لمسنا تعثراً في العديد منها جرّاء التطورات الإقتصادية الأخيرة.

استجابة تامة لقرارات المركزي

■ كيف تتكيفون مع الإجراءات التي تتخذها المصارف المركزية، وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– باعتبار ان المصرف المركزي هو المرشد والداعي والمقرض الأخير ولاقتناعنا ان التعاون معه ضروري كونه يراقب أعمالنا ويصحّح خطانا ويدعمنا، نستجيب كأحد المصارف الخاصة لمتطلبات وتعليمات وارشادات ونصائح المركزي.

ندرة العملات الأجنبية

■ نلحظ تذمراً من قبل المؤسسات العاملة في السودان متعلقاً بعدم حصولها على العملات الأجنبية بسهولة. ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– لا نبالغ اذا قلنا اننا اجتزنا المرحلة الأصعب من الأزمة المالية، ولكن لا ننكر ايضاً انه لا تزال هناك صعوبات ناتجة عنها تتمثل في ندرة العملات الأجنبية، لذلك ننصح المتعاملين بترشيد عملياتهم بما يتوافق وحجم تداول هذه العملات.

■ ما كان تأثير الحصار المفروض على السودان على نشاطكم وكيف واجهتم نتائجه؟

– كغيرنا من المصارف المتعاملة مع الدولة، فتحنا قنوات اتصال مع المصارف الأوروبية والعربية المتعاملة بعملات حرة غير الدولار، كمجموعة المصارف الأوروبية التي تعتمد اليورو غير اننا لم ننتهِ من التعامل بالدولار في شكل كامل بل خفضنا اللجوء اليه متوجهين نحو بدائل متاحة.

٢٥ في المئة نمواً

■ في رأيكم هل تتأثر المصارف السودانية بالوضع السائد في دارفور؟

– لا يمكننا التحدّث عن استقرار وهدوء تام في دارفور، لكن الوضع فيها ليس بالصعوبة التي تظهرها وسائل الإعلام، وبالتالي لم نشعر بأي مشكلة نتجت من الأوضاع هناك.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية لمصرفكم خلال ٢٠٠٩؟

– حققنا نمواً في قيمة الودائع والأرباح والمؤشرات كافة بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة مع العام السابق وذلك لما نوفره من خدمات تمويلية تطاول قطاعات التجارة والعقار والسيارات وغيرها.

■ كلمة أخيرة؟

– نتوجّه الى عملاء مصرف السلام بكلمة نطمئنهم فيها الى سلامة ودائعهم. وندعوهم الى الوثوق بمصرفنا، خصوصاً ان رسالتنا تنأى عن جني الأرباح وتركز على تقديم أفضل الخدمات التي نتعهد بالمحافظة على مستواها الرفيع. ■

الامين محمد عبد المجيد (البنك الاسلامي السوداني SUDANESE ISLAMIC BANK):

عام ٢٠١٠ سيكرّس بمعظمه لمعالجة الازمات التي يعاني منها العالم

رد مدير عام البنك الاسلامي السوداني الامين محمد عبد المجيد على اسئلة «البيان الاقتصادية» مؤكدا ان العام ٢٠١٠ سيكون عاما صعبا حيث سيكرّس معظمه لمعالجة الازمات التي يعاني منها العالم، مستدركاً «اما اذا نشأت ازمات جديدة فإن الصعوبات ستمتد وتزداد ضراوة.. وربما تؤدي الى تصفية المزيد من البنوك».

وينوه الامين بسياسة البنك المركزي السوداني الذي ينفتح على كل القطاعات ويستمع الى آراء اركانها قبل ان يصدر قراراته الملزمة.

اما بالنسبة الى وضع المصارف في دارفور فهو لا يختلف عنه في بقية ولايات السودان، وليس هناك من تهديد لأي فرع مصرفي. واخيرا يزودنا بنتائج البنك الاسلامي السوداني التي تظهر ارقامها نموا في كل بنودها.

مصارفنا محصنة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– لا شك ان العام ٢٠١٠ سيكون عاما صعبا لانه سيكرس معظمه او كله لمعالجة الازمات التي يعاني منها العالم حتى الآن، اما اذا نشأت ازمات جديدة فإن الصعوبات ستتمدد وتزداد ضراوة وربما شهد القطاع المصرفي في بعض انحاء العالم صعوبات اشد ربما تؤدي الى تصفية المزيد من المصارف.

بالنسبة لنا في السودان فرغم اننا مستوردون للازمة فإنها لحسن الحظ لم تطل النظام المصرفي بصفة عامة ومصرفنا بصفة خاصة، ولا نتوقع لها في العام القادم الا تأثيرا طفيفا كأثر من ذيول ما هو حادث الآن في العالم. ولعل تعامل المصارف السودانية بالصيغ الاسلامية التي يتم التمويل عن طريقها لسلع وخدمات حقيقية وعدم التعامل الواسع في مضاربات الاوراق المالية والسندات والصكوك خارج اطار ما هو مطروح عندنا، قد حصّنا هذه المصارف ضد الوقوع في ما وقعت فيه مصارف ومؤسسات مالية خارجية.

القطاعات الثلاثة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– يتجه مصرفنا الى القطاعات الرئيسية الثلاثة التي تشهد الآن نشاطا كبيرا وتتطلب استثمارات واسعة وهي قطاعات الزراعة والصادر بشقيه الحيواني والنباتي، الصناعة ومدخلاتها الى جانب المنتجات البتروكيمائية.

التناغم مع المركزي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– نحن نعمل بالتناغم الكامل مع البنك المركزي الذي اعتاد ان يطرح سياسته السنوية علينا وعلى قطاعات اخرى كاتحاد اصحاب العمل والاقتصاديين ليستمع الى آرائهم حول طروحاته قبل ان يصدرها كسياسة ملزمة. ولذلك فإن التعامل مع البنك المركزي يسير بهذا التوافق الواضح المعالم بدون مفاجآت تذكر، بل اذا رأى الناس اي اضافات لاجراءات اخرى فإنها تتم في اطار هذا الاسلوب من التشاور.

نمو لافت في كل بنود ميزانية البنك

المصارف في دارفور

■ يتحول عدد من المصارف التقليدية في الخليج العربي الى مصارف اسلامية، لماذا يحصل ذلك، هل الدافع مادي ام عقائدي ام ماذا؟

– بالنسبة للمصارف فإن الوضع في دارفور لا يختلف عن الوضع في بقية ولايات السودان ولأغلب المصارف – ان لم يكن كلها – فروع بمدن دارفور وللبنك الاسلامي كذلك، ولم نشعر يوما ان هنالك ما يهدد هذه الفروع ولبنك السودان ايضا فروع هناك وكل هذه الفروع تحت سلطة رئاستها ورئاسة البنك المركزي.

ميزانية رابحة

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– نورد في ما يلي اهم المؤشرات المالية لمصرفنا بالنسبة للعام ٢٠٠٩:

– ارتفع اجمالي الميزانية من ٥٥٦ مليون جنيه عام ٢٠٠٨ الى ٦١٣ مليوناً عام ٢٠٠٩ بزيادة نسبتها ١٠٪.

– ارتفع اجمالي الودائع من ٣٥٨ مليون جنيه العام ٢٠٠٨ الى ٤١٧ مليوناً العام ٢٠٠٩ بزيادة نسبتها ١٦,٥٪.

– ارتفع اجمالي التمويل والاستثمار من ٣٢٢ مليون جنيه في ٢٠٠٨ الى ٣٢٦ مليوناً في ٢٠٠٩ بزيادة نسبتها ١٪.

– ارتفع اجمالي حقوق الملكية من ٧٩ مليون جنيه في ٢٠٠٨ الى ٨٥ مليوناً في ٢٠٠٩ بزيادة نسبتها ٧,٦٪.

– ارتفع اجمالي الايرادات من ٤٠,٦ مليون جنيه في ٢٠٠٨/١٠/٣١ الى ٤٠,٨ مليوناً في ٢٠٠٩/١٠/٣١ بزيادة نسبتها ٥٪.

– زادت المصروفات من ٢١,٢ مليون جنيه في ٢٠٠٨/١٠/٣١ الى ٢١,٧ مليوناً في ٢٠٠٩/١٠/٣١ بزيادة نسبتها ٢,٤٪. ■

عز الدين التجاني حامد

(مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية - السودان):

نلتزم بإجراءات المركزي ونعمل على دعم الفئات الفقيرة الناشطة اقتصاديا

أكد نائب المدير العام لمصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية عز الدين التجاني حامد ان المصارف السودانية لن تعاني خلال العام المقبل مضاعفات الأزمة المالية العالمية كونها ملتزمة بضوابط المصرف المركزي، لافتاً الى استمرار هذه المصارف بالإستثمار في القطاعات الحيوية وفي مقدمها مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية الذي يحرص على تمويل فئات المجتمع الفقيرة الناشطة اجتماعياً.

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف. ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف عموماً؟**

– الصعوبات التي يمكن أن تواجه المصارف عموماً ناتجة عن الأزمة المالية العالمية، غير أن المصارف المركزية وضعت العديد من الضوابط والمعالجات للخروج من هذه الأزمة. واستناداً الى ذلك ليس هناك من تحديات داهمة تنتظرنا في المستقبل، لأن ٢٠١٠سيكون عام تطبيق هذه الضوابط التي ستكفل تجنب المشكلات.

■ **كيف تتكيفون مع الإجراءات التي تتخذها المصارف المركزية وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحسين القطاع؟**

– نؤيد كل اجراءات وتدابير المصرف المركزي لأنه يعمل على حماية المصارف وأسواق المال، وبالتالي نطبقها حرفياً. وحين برزت الازمة المالية، تعامل معها المركزي بوعي وحزم فلم تتأثر المصارف إلا في شكل محدود كونها جزءًا من هذا العالم. أما لجهة رساميلها فلم تتأثر أبداً.

استثمارات في القطاعات الحيوية

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه وتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف؟**

– يأخذ التوظيف عندنا مناحي عديدة وفقاً لنوعية ورغبة المستفيد من هذا التوظيف. فهناك التوظيف الاستثماري الذي يتضمن المشاركة والمرابحات والمداولات والاستصناع، وهي كلها مجالات مختلفة ومتنوعة يتعامل معها المصرف بعين مفتوحة ليقلل من مخاطرها الى أدنى حد ممكن بهدف توظيف هذه الأموال في القطاعات الحيوية والتي تعود بالفائدة على المواطنين.

دعم الفئات الناشطة اقتصادياً

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم خلال العام ٢٠٠٩؟**

– مصرفنا في الأساس حكومي، ذو رسالة. تأسس أصلاً بهدف تمويل فئات المجتمع الفقيرة الناشطة إقتصادياً، كما يشير إسمه. ومن أهدافنا زرع فضيلة الإدخار في صفوف المواطنين تربويا، والحرص على تمويل الأفراد ذوي الخلفيات المتواضعة القادرين على الإنتاج، كما نعمل على تمويل البنى التحتية في مختلف الولايات. بإختصار، لمصرفنا نافذتان، الأولى تنموية نكرس لها ٧٥ في المئة من السقف التمويلي، والثانية تجارية نكرس لها النسبة المتبقية. ■

د. عبد الحميد جميل (بنك العمّال الوطني السودان):

نجحنا بالتعاون مع المركزي في مواجهة الازمة

اعتبر مدير بنك العمال الوطني في السودان د. عبد الحميد جميل ان المصرف المركزي السوداني نجح في حسن ادارة الازمة بالتعاون مع الجهاز المصرفي، موضحا ان هذا الاخير يقوم بتمويل الانشطة الاقتصادية المختلفة اضافة الى عمل ضخم في اطار الاستيراد والتصدير. واوضح جميل ان الوضع في دارفور مضخم اعلاميا، مؤكدا ان المصارف السودانية تشارك في تنميتها كما في تنمية مناطق اخرى محققة نموا طبيعيا في المؤشرات كافة.

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير إلى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف. ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف عموماً؟**

– لم تتأثر المصارف السودانية كثيراً بالأزمة المالية كونها تعمل وفق ضوابط البنك المركزي السوداني وتراعي في استثماراتها الضمانات والضوابط التي ساعدت كثيراً في استيفاء القروض الممنوحة، وذلك ظاهر في نسبة التعثر المنخفضة داخل المصارف السودانية التي تقوم بتمويل كل الأنشطة الاقتصادية في إطار الوساطة المالية وبالتالي لا أرى أن عام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف السودانية.

■ **كيف تتكيفون مع الإجراءات التي تتخذها المصارف المركزية وفي مقدمها «بنك العمال الوطني»، هل المطلوب اجراءات مختلفة لتحسين القطاع وهل تتوقعون اندماجات بين المصارف السودانية؟**

– نجح المصرف المركزي السوداني بقيادة الدكتور **صابر محمد حسن** ، وهو من الإقتصاديين المرموقين، في حسن إدارة الأزمة بالتعاون معنا كجهاز مصرفي، وبالنتيجة نحن مرتاحون لكل اجراءات المصرف المركزي. والسودان دولة مصدرة للنفط عانت من انخفاض كبير في أسعار النفط ولكنها نجحت في تخطي الأزمة. حاليا عادت الاسعار إلى استقرارها ويسجل سعر برميل النفط بين ٧٠ و٨٠ دولارا وهذه القيمة تعكس توازن العرض والطلب العالميين بعد ارتفاعات قياسية. اما بالنسبة للاندماجات المحتملة، ففي رأيي يجب ان تكون المصارف مليئة وهذا ما ركز عليه المصرف المركزي حين اشترط على المصارف المحلية رفع رؤوس اموالها، والمصارف التي ستعجز عن الايفاء بها ستجد نفسها مدفوعة نحو الاندماج مع غيرها .

تمويل مختلف الانشطة الاقتصادية

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف؟**

– نقوم بتمويل الأنشطة الإقتصادية المختلفة من زراعة وصناعة ونقل وتخزين بالإضافة إلى القروض الشخصية، اضافة إلى العمل الضخم الذي نقوم به كجهاز مصرفي في إطار الإستيراد والتصدير، الأمر الذي سهل كثيراً على المصارف إدارة النشاط الاقتصادي بالتعاون مع الدولة وبنجاح لافت.

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم خلال العام ٢٠٠٩ ؟**

– مطمئنون كبنك العمال الوطني الى تحقيق نمو طبيعي في المؤشرات كافة، ولدى المصرف حاليا ١٤ فرعا يمتلك منها ١٢ ويملك ارضا لبناء الفرعين المتبقيين عليها. وفي ما خص عمليات التمويل فهي خاضعة لضوابط المركزي، ومستوفية لمختلف الشروط المفروضة. ■

عبد الرحمن المقطري (بنك التضامن الاسلامي الدولي - اليمن):

نواكب منظومة اصلاحات البنك المركزي بخطة خمسية تنتهي خلال ٢٠١٠

يعدّ بنك التضامن الاسلامي الدولي اكبر البنوك الاسلامية والتقليدية في اليمن، ويتمتع بخبرة تمتد لاكثر من ١٤ عاما ويعمل فيه اكثر من ٧٨٦ موظفا، ويضع حلولا مصرفية شاملة متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية، ويعمل باستمرار على تطوير منتجاته وخدماته عبر كادره المتخصص.

مساعد المدير العام للعمليات المصرفية والاستثمار عبد الرحمن المقطري استبعد اي تأثير للازمة المالية العالمية على اليمن لافتقادها الى سوق اوراق مالية، متوقعا ان يشهد السوق المحلي تمويلا مصرفيا لقطاع العقار السكني، مذكرا بمنظومة اصلاحات المصرف المركزي، ملاحظا توجها نحو ايجاد الحلول اللازمة للصيرفة الاسلامية، نافيا اي علاقة لليمن بغسل الاموال وتمويل الارهاب.

تحديات امام المصارف اليمنية

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– ألقت الازمة العالمية بظلالها على القطاع المالي العالمي عموما، لكن دولة اليمن تأثرت في شكل محدود، باعتبارها حتى اليوم تفتقد الى سوق اوراق مالية، لكن التأثير ملحوظ إن على المصارف التقليدية او الاسلامية.

اما في ما يتعلق بالتحديات التي سنواجهها خلال ٢٠١٠ فهي واضحة المعالم، اهمها معالجة تأثيرات الازمة على المصارف.

اما بالنسبة الى وضعنا في بنك التضامن، فقد استطعنا تجاوز التأثير المباشر لتداعيات الازمة، لان آليات عملنا مطابقة للآليات المصرفية الاسلامية واعمالنا في منأى عن التعامل بالفوائد والتي كانت من وجهة نظرنا، السبب الرئيسي في حدوث الازمة العالمية.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– نحن متفائلون بنتائجنا خصوصا اننا استطعنا التغلب على تداعيات الازمة وهذه النتائج ستظهر خلال نهاية ٢٠٠٩.

> **تأثير الوضعين السياسي والاجتماعي على القطاع المصرفي منتظر وقوعه في مراحل لاحقة**

تمويل عقاري

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– الخطة التي سنتبعها ليست جديدة، بحيث اننا وضعناها خلال السنوات السابقة، مع توقعنا لان تشهد سنة ٢٠١٠ تمويلا لقطاع العقار السكني في شكل اساسي، والترتيبات جارية في كل من مدينتي صنعاء والمكلا لانشاء مدن سكنية. ويأتي المشروع لإيجاد حل لأزمة السكن في البلاد والتي يعانيها ذوو الدخل المحدود.

اصلاح القطاع المصرفي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– اتخذ المصرف المركزي منظومة من الاصلاحات الاقتصادية منذ سنوات نواكبها بخطة خمسية تنتهي خلال ٢٠١٠. وهذه الاصلاحات ركزت على القطاع المصرفي اساسا وعلى وجود محافظ ائتمانية جيدة في المصارف، واعتبر ان هذه الترتيبات تتماشى مع الاوضاع القائمة حاليا بالنسبة لتداعيات الازمة المالية العالمية.

قد لا يكون التوافق تاماً في آليات عمل المصارف الاسلامية مع تلك الخاصة بالمصرف المركزي، لان نظام الاخير قائم على النظام المصرفي التقليدي، الا اننا نلمس يوما بعد يوم توجها نحو ايجاد الحلول اللازمة للصيرفة الاسلامية في البلاد.

معالجة مشكلة الديون

■ الى اي حد تتأثر القطاعات الاقتصادية اليمنية بالاحداث الامنية التي تجري في البلاد، وبدعوات الانفصال في الجنوب؟

– تأثير الوضعين السياسي والاجتماعي على القطاع المصرفي منتظر وقوعه في مراحل لاحقة.

حتى الآن لا نستطيع القول ان هناك تأثيرا مباشرا على القطاع، قد يكون هناك تأخير في بعض الديون المترتبة على مؤسسات وافراد نتيجة عدم الاستقرار الامني هناك، لكن هذا الموضوع سيعالج قريبا.

لا تمويل للارهاب

■ تتهم المصارف اليمنية، وخصوصا الاسلامية منها بتسهيل تحويل الاموال لمصلحة تنظيم القاعدة، هل لديكم فكرة عن الموضوع؟

– انها المرة الاولى التي اسمع فيها هذا الكلام، فاليمن في منأى عن كل ما يتعلق بغسل الاموال وتمويل الارهاب.

■ كلمة اخيرة؟

– نأمل ان تخرج المصارف من الازمة المالية سالمة، وتعمل بمهنية ويقوم تعاون مشترك في ما بينها لمعالجة مختلف التداعيات. ■

احمد بازرعة (مصرف اليمن البحرين الشامل SHAMIL BANK OF YEMEN & BAHRAIN - اليمن):

للمصرف خطط طموحة في ٢٠١٠ وننوي الدخول في الاستثمار العقاري

اثبتت المصارف اليمنية عموما والاسلامية منها بصورة خاصة، متانة تجاه التحديات التي هزت مصارف عالمية عدة بسبب الازمة المالية العالمية.

وقد اشار رئيس مجلس ادارة مصرف اليمن البحرين الشامل احمد بازرعة الى بطء مرتقب في الاقتصاد اليمني في الفترة المقبلة قد يؤثر على النشاط المصرفي، مبديا بالرغم من ذلك تفاؤله الشديد بالمستقبل حيث ستكون للمصرف خطط طموحة في العام ٢٠١٠.

وكشف بازرعة عن ان المصرف ينوي الدخول في الاستثمار العقاري في اليمن، مثنيا على الاجراءات التي اتخذتها المصارف المركزية، والتي قد يتم تخفيفها في المرحلة المقبلة، ومشيرا الى ان مصرف اليمن البحرين الشامل اضاف الى شبكة فروعه اربعة فروع جديدة في عدن وتعز وصنعاء.

تفاؤل وخطط طموحة

■ **تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟**

– هذا صحيح في المجمل، ولكن وضع المصارف في اليمن بصورة عامة والاسلامية منها بصورة خاصة جيد جدا. اعتقد ان ابرز التحديات التي ستواجه مصرفنا والمصارف بشكل عام في اليمن هو بطء في الاقتصاد اليمني وانعكاس ذلك على النشاط الاقتصادي.

نحن متفائلون جدا ولدينا خطط طموحة في عام ٢٠١٠ سواء من حيث نسبة نمو الودائع او من حيث الربحية او توسع انشطة المصرف واماكن تواجده.

توجه للاستثمار العقاري

■ **ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟**

– مصرف اليمن البحرين الشامل يمتلك محفظة متوازنة لتوظيف ودائعه، ونحن نحرص على التميز في تقديم الخدمة للافراد (قطاع التجزئة) او للشركات. كذلك لدينا توجه للدخول في الاستثمار العقاري في اليمن والذي نعتقد ان فيه بعض المخاطر الا ان عوائده مجزية.

اجراءات كافية للمركزي

■ **كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟**

– اعتقد ان الاجراءات التي اتخذتها البنوك المركزية كانت ضرورية واخص بالذكر البنك المركزي اليمني والمعروف بأسلوبه المتحفظ الذي كانت له آثار ايجابية في استقرار البنوك اليمنية، وهنا اظن ان الاجراءات التي اتخذت كافية وربما نشهد مرحلة من تخفيف بعض الاجراءات في الفترة المقبلة.

تأثير الوضع الأمني

■ **تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات الى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر القطاع المصرفي بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها؟ وماذا كانت السلبيات التي نتجت عن هذا الواقع حتى الآن؟ وهل ان للمصارف نشاطاً في المناطق التي تشهد اضطرابات أمنية؟**

– الاحداث المؤسفة التي تجري في اليمن سواء في الجنوب او في الشمال لها اثر على الوضع الاقتصادي بشكل عام وعلى البنوك ايضا بشكل خاص، يتواجد مصرفنا في مدينة عدن من خلال فرعين احدهما يعمل منذ خمس سنوات والآخر سيتم افتتاحه قبل نهاية هذا العام.

اربعة فروع جديدة

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– نمت اصول المصرف بأكثر من ٨٠٪ في العام ٢٠٠٩ كما ارتفعت نسبة الارباح الصافية ارتفاعا قياسيا وللمرة الأولى في تاريخ المصرف، كذلك اضيف الى شبكة فروعه اربعة فروع جديدة هذا العام (فرع ثان في مدينة عدن، واول فرع في مدينة تعز، وفرعان في مدينة صنعاء). ■

الصناعة المصرفية واهميتها الاقتصادية

دكتور احمد اسماعيل البواب *

شهدت الصناعة المصرفية اليمنية تطورات جوهرية كان لها اثر فعال ومباشر على كافة مناحي الحياة، فعملت على تحسين اداراتها وعملياتها واقتصادياتها ومستقبلها وتحصين ذاتها ومواكبة المستجدات، كما حققت عددا من الانجازات الهامة في حقل تمويل المشاريع المحلية والمنخرطة في خدمة الاقتصاد الوطني وابتكار الصيغ التمويلية الحديثة لأغراض المشروعات الاستثمارية الوطنية خاصة تلك التي ترتبط بميدان التنمية. ان هذه الانجازات وغيرها ما كانت لتتحقق بالدرجة المنشودة لولا جهود مصارفنا ومؤسساتنا المالية في ميدان اعادة الهيكلة والتأهيل الذاتي في ضوء المتغيرات الدولية المتواصلة، الامر الذي كان له عميق الاثر في تحسين صورة العمل المصرفي اليمني، فالمصارف والمؤسسات المالية اليمنية بذلت جهودا جبارة من اجل تطوير اطارها المؤسسي بما يدعم التحول نحو تقديم الخدمات المالية والمصرفية الشاملة لتحاكي بذلك اعمال المصارف العربية والعالمية والمتمثل في الحسابات الائتمانية وشهادات الايداع العمومية وخدمات صناديق الاستثمار وادارة المحافظ والتمويل المتوسط والطويل الاجل، كما انها تعمل على زيادة قواعد رساميلها تنفيذا لتوجيهات بنكنا المركزي بالاضافة الى الاستثمار في التكنولوجيا المصرفية بدرجة كبيرة، الامر الذي اتاح للعديد من المصارف والمؤسسات المالية تقديم خدمات الصراف الآلي وبطاقات الائتمان المحلية والدولية وشبكات الدفع المصرفية، وكذلك الاستثمار في الموارد البشرية حيث استقطبت ودربت العديد من العاملين فيها محليا في كل من معهد الدراسات المصرفية بصنعاء ومراكزها التدريبية او خارجيا في الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية في عمان الاردن او اتحاد المصارف العربية في جمهورية لبنان، كما عمدت الى البحث عن ادارات فاعلة، وكفوءة قادرة على التعامل مع متغيرات الصناعة المصرفية، بالاضافة الى مواكبة المعايير العالمية للعمل المصرفي في ميادين الافصاح ومعدلات كفاية رأس المال والرقابة المصرفية بما حسّن من شفافية الميزانيات لمؤسساتنا المالية والمصرفية. ومن الاهمية ان هذه الثمرات المالية والمصرفية الطيبة في بلادنا تدين بالفضل الاكبر الى فخامة رئيس الجمهورية **علي عبدالله صالح** لاهتمامه الدائم وتشجيعه للقطاع المصرفي والمالي والى الاجراءات والتدابير التي اتخذها بنكنا المركزي اليمني لجعل البيئة التي تعمل فيها اكثر تحرراً وانفتاحا ومرونة وخلق اوعية ايداعية وأقنية استثمارية متنوعة واعادة هيكلة الرساميل وتطوير اساليب الافصاح والرقابة والتعامل بحرية في اسواق النقد ورأس المال. جميع هذه التوجهات النقدية والمالية والمصرفية كانت ضرورية لدفع عجلة النمو المصرفي والمالي اليمني لكن هذه المنجزات المالية والمصرفية لا تعني ان التحديات والاستحقاقات والصعوبات قد زالت من وجه المصارف والمؤسسات المالية اليمنية لان الصعوبات والتحديات والاستحقاقات لا تزال قائمة، خاصة ونحن لا نعلم بما سوف يأتي به القرن الثاني والعشرين الامر الذي يقتضي لمواجهتها بنجاح، قدرا اكبر من الارادة والجهد والمثابرة والتضامن لان التحولات الحاصلة منذ فترة في بلادنا، تؤكد ان المساعي مستمرة من اجل تأسيس تكتلات او شراكات اقتصادية ومالية من اجل خدمة المجتمع واقتصادنا الوطني. وان تغلّب مصارفنا ومؤسساتنا المالية على هذه الصعوبات والتحديات، يتوجب عليها في المقام الاول مواصلة الجهود المبذولة على خط اعادة الهيكلة واعادة التأهيل الذاتي الذي باشرته منذ سنوات من اجل تطوير قواها المؤسسية والانتاجية والمالية والتقنية والبشرية والادارية وذلك لتتعامل مع استحقاقات المرحلة بنجاح وفعالية اكبر، كما يتطلب المزيد من التعاون بين المصارف والمؤسسات المالية بين بعضها البعض، من اجل زيادة مساهمتها في خدمة الاقتصاد وتطوير اسواق المال الوطنية واستقطاب الرساميل والاستثمارات الخارجية الى بلادنا حيث ستساهم مثل هذه التدفقات في تعميق اندماج اقتصادنا الوطني في الاقتصاد العربي والعالمي، لما فيه مصلحة النمو المصرفي اليمني والتنمية الاقتصادية اليمنية.

* مدير ادارة العلاقات العامة لبنك الانشاء والتعمير – اليمن

بطاقات مصرفية صينية في السوق اللبناني

د. مروان قدورة

خدمات بطاقات الائتمان

اصدر حاكم مصرف لبنان قرارا ضم بموجبه بطاقات الدفع والوفاء الالكترونية الصينية الى قائمة البطاقات المصرفية المعتمدة في لبنان مثل بطاقات فيزا وماستر كارد واميركان اكسبرس وداينرز وقد حصر استخدامها حتى اشعار آخر بأجهزة الصرف الآلي.

وقد نفذت شبكة الدفع الصينية (CUP) تجربة اول عملية لقبول بطاقاتها في بيروت، قبل اشهر، بعد توقيع اتفاقية تعاون وشراكة مع شركة خدمات بطاقات الائتمان اللبنانية التي تتولى اصدار البطاقات المصرفية العالمية والوطنية وادارتها لصالح عشرات البنوك في ٢٦ بلدا عربيا وافريقيا.

قال د. **مروان قدورة** الرئيس والمدير التنفيذي لشركة خدمات بطاقات الائتمان اللبنانية ان هذه البطاقات ستسمح للصينيين باستعمالها في المناطق التي توجد فيها CSC، وهي سوف تجلب الكثير من الاعمال الى المؤسسات السياحية والتي تصب في النهاية في مصلحة الاقتصاد الوطني.

صعوبة التمديد للجنة الرقابة على المصارف
بعضهم جدد له غير مرة وبعضهم لا يريد التجديد

ما ان صدرت البيان الاقتصادية في الشهر الماضي وفيها اسماء من يجري ترشيحهم للجنة الرقابة على المصارف بدلا من الاعضاء الحاليين الذين تنتهي ولايتهم هذا الشهر، حتى اتصل بنا بعضهم مستنكرا ذكر اسمه بدون علمه والبعض الاخر شكرنا على التذكير باسمه حيث قد يكون له الحظ في اختياره لهذا المركز المهم جدا، وبعضهم مثل رئيس اللجنة **وليد علم الدين** صارحنا بأنه غير راغب بالتجديد.

نذكر انه حصل خطأ في الخبر المشار اليه اعلاه، اذ ورد اسم **نبيل حمود** كمرشح لعضوية اللجنة والصحيح هو **سمير حمود**.

وفي معلومات وردتنا قبل صدور هذا العدد تفيد ان كتلة سياسية فاعلة تعارض التجديد لأعضاء اللجنة عشوائيا، وتطالب الافساح في المجال لغيرهم من اصحاب الكفاءات لتسلم هذه المراكز الحساسة، لا سيما وان بعضهم جدد له اكثر من مرة وبعضهم جدد له اكثر من اربع مرات.

وعبثا يحاول مرجع موثوق به من الجميع ان يقنع اصحاب الحل والربط بضرورة التجديد لرئيس واعضاء اللجنة الذين اثبتوا كفاءة مميزة خلال عملهم على مدى ولايتين ولم يسجل على احدهم اي مأخذ.

ولا نذيع سرا اذا قلنا انه خلال مقابلتنا لرئيس لجنة الرقابة د. **وليد علم الدين** قبل ايام اكد لنا انه غير راغب في التجديد له لاسباب لم يفصح عنها.

مجلس إدارة جديد لـ«سامبا»

أعلنت مجموعة سامبا المالية أنها عقدت جمعيتها العامة العادية في الرياض، وذلك لانتخاب أعضاء لمجلس إدارة جديد لدورته المقبلة ولمدة ثلاث سنوات اعتباراً من الأول من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ حتى ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢.

وأسفرت الانتخابات عن فوز: **عيسى بن محمد العيسى، الدكتور فهد بن محمد الحصين، الدكتور ابراهيم بن عمر ناظر، محمد بن صالح الغفيلي، علي حسين علي رضا، احمد بن محمد العمران، موسى بن عبد الكريم الربيعان، زكي بن عبد المحسن الموسى، سجاد رازفي، وخالد بن عبد الرحمن العبد الكريم.**

د. علي البحر (بنك التسليف للاسكان HOUSING CREDIT BANK - اليمن):

خطـة تطـويـريـة للسنـوات الـ ١٥ المقبلـة للنهـوض بالبـلاد

يعتبر بنك التسليف للإسكان البنك المتخصص الوحيد في الاقراض السكني في اليمن، ويعود تأسيسه الى ثلاثين عاما مضت عمل خلالها على التخفيف من حدة معاناة الاسكان وإحداث حركة عمرانية وتنموية.

رئيس مجلس ادارة البنك الدكتور علي البحر طمأن الى الوضع الاقتصادي في اليمن، داعيا الى الاستقرار لإرساء خطة تطويرية للسنوات الخمس عشرة المقبلة للنهوض بالبلاد، واشار الى ان هناك فائضا في قطاع العقار، خصوصا ان اسعار الوحدات السكنية مرتفعة، مقابل عدم قدرة معظم المواطنين من ذوي الدخل المتوسط على تملك وحدات سكنية، مبديا استعداد البنك لتمويل المواطنين بعد دراسة ملفاتهم، ناصحا المستثمرين ورجال الاعمال بالاحتفاظ بأصولهم وعقاراتهم وعدم بيعها، متوقعا عودة الاسواق الى التعافي والانتعاش.

خطة تطويرية

■ **تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمـرد فـي الشـمـال ودعـوات الـى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر قطاع المصرفي بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها اعلاه؟ وماذا كانت السلبيات التي نتجت عن هذا الواقع حتى الآن؟ وهل ان للمصارف نشاطاً في المناطق التي تشهد اضطرابات أمنية؟**

– الاوضـاع السيئة محصورة في مناطق معينة وجزئية من اليمن ولا تأثير لها على الحياة العامة والاقتصادية للمواطنين في المناطق الاخرى. فموازنة الدولة لعام ٢٠١٠ تبلغ ٢,٥ تريليون ريال وتقديرات الاجهزة الاحصائية لقيمة الدخل القومي تصل الى ٦,٥ تريليونات. الى ذلك فالمناطق الشمالية جبلية ووعرة ومنعزلة جغرافيا عن بقية اجزاء اليمن، لذا حاولت الدولة قدر الامكان المساهمة في تطويرها اقتصاديا عبر خفض الضرائب والرسوم على البضائع والسلع والاخذ باعتبارات ضريبية خاصة.

لكن في رأيي ان العودة الى التجزئة في اليمن تعتبر ضد تيار الحياة العصرية والعولمة والاتجاه نحو توحيد الكيانات الصغيرة في كيانات اكبر لتسهيل التعامل والتواصل معها.

ولا شك في ان الوضع الاقتصادي يتأثر بظروف البلد السياسية الداخلية ونحن في حاجة الى الاستقرار لإرساء خطة تطويرية للسنوات الخمس عشرة المقبلة للنهوض بالبلد، فالاقتصاد حلقة مترابطة تتطلب ظروفا مؤاتية للنمو والتقدم.

الاسـواق ستعـود الى التعافي والانتعاش من جديد وفق مبادئ الدورة الاقتصادية

فائض في قطاع العقار

■ **كيف تصفون تأثير الازمة العالمية على القطاع العقاري في اليمن؟**

– لا شك في ان دولة اليمن تأثرت بالازمة المالية العالمية لجهة تعثر استثمارات خارجية لرجال اعمال يمنيين في دول الخليج، وانخفاض المردود على هذه الاستثمارات ينعكس سلبا على مستويات الدخل والنشاط الاعماري محليا.

لكن السوق اليمني شهد في العامين الماضيين نهضة عمرانية وعقارية هائلة كافية لسد الحاجة الى العقارات للسنوات العشر الى العشرين المقبلة. لذا حاليا ثمة فائض في القطاع العقاري خصوصا ان الاسعار مرتفعة مقابل عدم قدرة معظم المواطنين من ذوي الدخل المتوسط على تملك الوحدات السكنية.

استعداد للتمويل

■ **ما هي التدابير التي اتخذها مصرفكم لمساعدة المواطنين اليمنيين في ظل الاوضاع الاقتصادية الصعبة؟**

– كان لبنك التسليف للاسكان دور كبير في توفير القروض العقارية والتسليفات الشخصية المستخدمة لتجهيز المنازل والتأثيث والزواج وغيرها، وينحصر عملنا في المدن وعواصم المحافظات والتجمعات الحضرية الكبرى. ونحن مستعدون لتمويل المواطنين بعد دراسة ملفاتهم بهدف ايجاد وسيلة تمكنهم من اقتناء منزل او شقة وفق قدرتهم على السداد وقيمة مداخيلهم الشهرية والسنوية.

الاسواق الى انتعاش

■ **في رأيكم ما هي ابرز تحديات المصارف لعام ٢٠١٠؟**

– كـمـا ذكـرت تـعـرض افـراد عـديـدون ومستثمرون يمنيون الى تعثرات بسبب استثماراتهم الخارجية، ومعظم الخسائر غير معلنة.

ونتمنى فقط ان يعلن المتعثرون عن خسائرهم للمصرف المركزي كي يتم التوصل الى حلول مساعدة واتخاذ اجراءات مساندة بالتعاون مع جمعية المصارف.

■ **كلمة اخيرة؟**

– في ظل استمرار تداعيات الازمة العالمية، ننصح المستثمرين ورجال الاعمال بالاحتفاظ بأصولهم وعقاراتهم وعدم بيعها، لان الاسعار منخفضة حالياً، فالاسواق ستعود الى التعافي والانتعاش من جديد وفق مبادئ الدورة الاقتصادية. ■

ابو بكر محمد الودان (مصرف الإدخار والاستثمار العقاري - ليبيا):

أولويتنا خدمة المواطن وقد أنهينا العام ٢٠٠٩ بحسب الخطة الموضوعة

يسجل القطاع المصرفي في ليبيا تطورات ملحوظة تجاوباً مع ورشة التطوير والتفعيل التي أطلقها البنك المركزي الليبي، والتي أثمرت اندماجات لعدد من المصارف، بينها الاندماج الذي تحقق بين مصرف الأمة ومصرف الجمهورية والذي نتج عنه كيان مصرفي هو الأكبر في ليبيا وشمال افريقيا والسادس على المستوى العربي.

عضو لجنة الإدارة والمدير العام لمصرف الادخار والاستثمار العقاري الليبي، الدكتور أبو بكر محمد الودان، يؤكد ان القطاع المصرفي في البلاد هو اليوم بمنأى عن التداعيات السلبية للأزمة العالمية. ويلفت الى تركيز المصرف على خدمة المواطنين وليس تحقيق الأرباح، مشدداً في هذا الإطار على انتهاج السياسة الإسكانية، وان المصرف أنهى العام ٢٠٠٩ كما هو مخطط له.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– يشهد القطاع المصرفي الليبي تطوراً ملحوظاً منذ بداية حملة التطوير التي أعدها مصرف ليبيا المركزي، والتي مرّت بمراحل عدة، منها مرحلة دمج أكبر مصرفين في ليبيا وهما مصرف الأمة ومصرف الجمهورية، وذلك تحت اسم مصرف الجمهورية الذي أشغل فيه منصب رئيس مجلس الإدارة والذي بات المصرف الأكبر في ليبيا وشمال افريقيا، والسادس على المستوى العربي، إضافة الى تسجيله مؤشرات مالية واعدة مكنته من تجاوز المصاعب والمشكلات التي واجهت العديد من المصارف حول العالم.

واليوم يعتبر القطاع المصرفي الليبي، بمنأى عن تداعيات الأزمة السلبية، ونحن متفائلون جداً بقدرتنا على سداد الأموال المتوجبة علينا خلال هذا العام، وفق ما هو مرسوم.

تفعيل السياسة الإسكانية

■ متى أنشئ مصرف الادخار والاستثمار العقاري؟

– أنشئ في بداية الستينات تحت اسم المصرف العقاري الصناعي. وفي عام ١٩٨١ أعيد تأسيسه تحت اسم مصرف الادخار والاستثمار العقاري.

يبلغ حجم الميزانية وفق مؤشرات العام ٢٠٠٨ المالية، ٢٧ مليار دينار ليبي، ويبلغ إجمالي الأصول ١٧ مليار دينار، أما رأسماله فمليار دينار.

يركّز المصرف على المساهمة في تنفيذ السياسة الإسكانية، وقد عمد الى تطوير رؤيته على هذا الصعيد، وسيبدأ بتنفيذها خلال العام ٢٠١٠ عبر برامج استثمارية.

تركيز على الخدمات

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– لقد حققنا في الأشهر الستة الأولى من العام ٢٠٠٩، أرباحاً نصف سنوية بلغت ٩ ملايين دينار ليبي، علماً اننا كمؤسسة تابعة للدولة نركز أولاً وفي شكل أساسي على تأمين الخدمات لجميع المواطنين وليس على تحقيق الأرباح التي تأتي في مرتبة أدنى.

مؤشراتنا جيدة، ونعتقد اننا أنهينا عام ٢٠٠٩ وفق ما هو مخطط له. ■

A Leading Regional Insurance & Reinsurance Company in Saudi Arabia is looking for qualified Insurance & Management professionals to fill the following positions:

Area Managers

Key Skills Required:

- Minimum experience of 10 years in insurance, reinsurance or a related field.
- Minimum education of a BA. Degree.
- Excellent knowledge of insurance & reinsurance techniques.
- Excellent sales & marketing skills.
- Excellent management & communication skills.
- Professional insurance certificates is preferable (ACII, CIP, …)

- A competitive package will be offered to qualified candidates upon agreement.
- Only qualified candidates will be nominated for an interview.

If you find yourself interested in such post and can meet the fast growing Saudi Market work requirements, please submit your resume to the following e-mai address: **ourcareeropportunity@gmail.com**

سعيد عوض رشوان (المصرف التجاري الوطني - ليبيا) :

أرقام جيدة للمصارف الليبية والتطوير من أبرز تحدياتها

رأى المدير العام في المصرف التجاري الوطني في ليبيا سعيد عوض رشوان ان تأثير الأزمة على المصارف الليبية كان محدوداً، معدداً أبرز التحديات التي تنتظر هذه المصارف خصوصاً في مجال التطوير والتحديث.

وأوضح رشوان في حديث لـ«البيان الإقتصادية» ان المصارف الليبية تتجه لتمويل المشاريع الحيوية، مؤكداً انها حققت خلال العام ٢٠٠٩ أرقاماً جيدة ونمواً ملحوظاً.

تحديات سنة ٢٠١٠

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على المصارف. ما هي برأيكم أبرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف عموماً؟

– نحن كمصارف ليبية لن نواجه أية صعوبات كون اقتصادنا غير مرتبط أو معتمد على الخارج، ما جعل تأثير الأزمة المالية علينا ضعيفاً جداً. ولكن سيكون بانتظارنا جملة من التحديات ابرزها التطوير والتحديث وصقل الموارد البشرية، فنحن كسائر المجتمعات العربية بحاجة إلى دعم التعليم والتطوير والمعرفة. بالإضافة إلى تحد على مستوى آخر وهو المحافظة على الملاءة والأصول والموجودات والودائع، خصوصا أن ليبيا تعدّ من الدول الغنية.

نمو ملحوظ للمصارف الليبية

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد أن ضاقت مجالات التوظيف؟

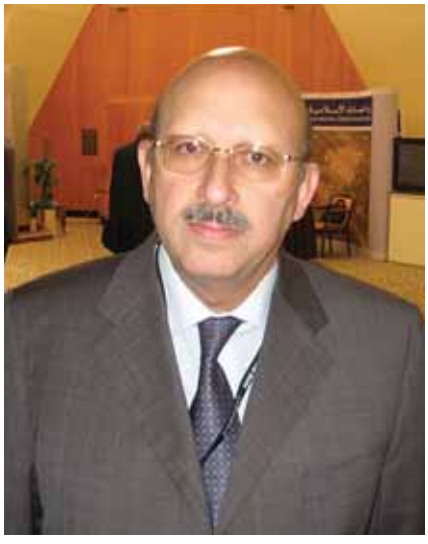
– تشهد ليبيا نموا واسعا في مجال التنمية وثمة اتجاه حاليا نحو تمويل المشاريع الحيوية وتحديدا في قطاعات العقارات والمقاولات والسياحة والصناعة، فضلا عن دعم الهيئات المدنية والأهلية.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– سجلت مؤشرات قطاع المصارف في ليبيا ارقاما جيدة ونموا ملحوظا، وعلى مستوى المصرف التجاري الوطني تحديداً فقد تجاوز نمونا ٤٠ في المئة أكان على صعيد الموجودات أو الربحية او حصتنا من السوق. ■

رائد في إرساء أحدث القواعد للنظم والخدمات المصرفية

محمد بركات (بنك مصر):
للمصارف دور إيجابي في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة



يظهر دور بنك مصر جلياً في جميع المجالات الاقتصادية، معتمداً في ذلك على انتشاره الجغرافي من خلال فروعه العديدة داخل جمهورية مصر العربية وخارجها، وشبكة المراسلين في أنحاء العالم.
ويعتبر البنك رائداً في إرساء أحدث القواعد للنظم والخدمات المصرفية ويمتلك مركزاً للحاسبات الآلية يرتبط به معظم فروعه ويعدّ المركز واحداً من أكبر مراكز الحاسبات الآلية في الشرق الأوسط.
«البيان الإقتصادية» كان لها حوار مع رئيس مجلس إدارة البنك محمد بركات تناول فيه الإصلاح المصرفي الذي جرى في مصر وكانت نتيجته مصارف مليئة قليلة العدد، واحتواء مشكلات الديون المتعثرة وسيولة وفيرة وادارة مخاطر جيدة، معتبراً ان التحدي اليوم هو كيف السبيل الى الإفادة من تجارب الأزمة كي لا تتكرّر، متوقعاً دوراً إيجابياً للمصارف يتمثل بالتركيز على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، مشدداً على ضرورة ايجاد نوع من التوازن بين القطاعين الخاص والعام بحسب ظروف كل بلد وسوق.

المصارف المصرية بمنأى عن الأزمة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على المصارف. هل تؤيدون هذا الرأي، أم أنكم تنظرون بتفاؤل أكبر الى هذا العام؟

– نحن في الواقع أكثر تفاؤلاً على اعتبار اننا سنخرج من الأزمة هذا العام. لا شك في ان الأزمة أثرت على كل القطاعات الاقتصادية، لكن المصارف المصرية لم تتأثر مباشرة بعد الإصلاح المصرفي الذي حصل خلال السنوات الخمس الفائتة، أكان لجهة توافر رؤوس الأموال أم لجهة توافر السيولة، وبالتالي فإن أي بنك مصري لم يحتج الى دعم المصرف المركزي.

إصلاح مصرفي

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– بدأت حركة الإصلاح المصرفي منذ أكثر من خمس سنوات، فحصلت عمليات دمج وانخفض عدد المصارف ليصبح حجمها أكبر، واكتملت القاعدة الرأسمالية، وتم احتواء مشكلات الديون المتعثرة. كذلك طاولت الإصلاحات السيولة وإدارة المخاطر في هذه المصارف. وجاءت الأزمة كنوع من الاختبار للمصارف، فكانت النتائج ايجابية.

الإفادة من تجارب الأزمة

■ ما هي في رأيكم التداعيات التي ستواجهها المصارف سنة ٢٠١٠؟

– في اعتقادي ان البنوك ستستفيد خلال سنة ٢٠١٠ مما حصل، لجهة التركيز على الحوكمة وعلى تطبيق معايير بازل ٢، طبعاً مع إضفاء بعض التعديلات عليها كي تتلاءم مع وضع كل دولة، والتركيز على أهمية إدارة المخاطر والسيولة، وليس فقط على كفاية رأس المال.

التحدي اليوم هو كيف نستفيد من تجارب الأزمة المالية حتى لا تتكرّر.

لكني أعتقد انه سيكون للمصارف دور إيجابي ومهم في النمو، يتمثل بالتركيز على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ولا بد هنا من الإشارة الى أهمية ان يكون التمويل متاحاً حتى تكون المخاطر مقبولة بالنسبة للمصرف.

توازن بين الخاص والعام

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه وتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– تختلف القطاعات بحسب ظروف كل بلد، ففي مصر مثلاً، الفرص كثيرة والقطاعات التي يمكن ان نستثمر فيها متعددة كالمقاولات، البتروكيمائيات ومشاريع قطاعي السياحة والفندقة.

■ يشير بعض المحللين الى ان الأزمة العالمية اعتبرت ان الليبرالية والعولمة والخصخصة انتهت الى فشل. حتى ان الإدارة الأميركية والحكومة البريطانية اضطرتا الى التدخل وانقاذ بعض شركات التأمين والمصارف من الإفلاس. بمَ تعلقون؟

– لا أجد ما يمكن ان نسمّيه بالنظام الأمثل، بل من المفروض ايجاد نوع من التوازن بين القطاعين الخاص والعام، بحسب ظروف كل بلد وسوق، فنحن لا يمكننا ان نسير في خصخصة كل القطاعات، من دون وجود ادارات أو جهات رقابية تضع ضوابط لحماية الجميع، كما لا يمكننا ان نقبل بسيطرة الجهات الرسمية على كل القطاعات.

قدرات تنافسية

■ هل تعتقدون ان هذا الوعي موجود في مصر اليوم؟

– نعم هو موجود والدليل على ذلك التوازن في القطاع المصرفي بين المصارف العامة التي تحاول تطوير نفسها لتصبح بمستوى بنك مصر والبنك الأهلي من جهة، والمصارف الخاصة من جهة أخرى. وهذه المصارف تمتلك جميعها قدرات تنافسية.

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– سنحقق تطوراً في الودائع وكذلك في مجال استكمال المخصصات واحتواء مشكلات الديون المتعثرة، أما الارقام فهي ليست متوفرة حالياً. ■

كريم يوسف تيلو (مصرف الاتحاد العراقي) :

القوانين المصرفية في العراق داعمة للإستثمار

أعلن عن تأسيس مصرف الاتحاد العراقي UNION BANK OF IRAQ على أسس قوية ومتينة من الناحية التجارية والاقتصادية وعلى أساس شركة مساهمة خاصة، وبهدف تطوير النظم المصرفية وانعاش الاقتصاد في العراق وذلك من خلال تبني التكنولوجيا الحديثة والمتطورة. وقد تغير الإسم من مصرف الاتحاد الصناعي للإستثمار الى مصرف الاتحاد العراقي في شباط ٢٠٠٦، وللمصرف في الوقت الحاضر فرع رئيسي واحد ويشغل الطبقة الأرضية لمبنى الإدارة العامة للمصرف، وفي نيّة المصرف فتح فروع أخرى في العاصمة بغداد وبقية المحافظات في المستقبل القريب.

رئيس مجلس الإدارة كريم يوسف تيلو أوضح ان القوانين العراقية الراعية للقطاع المصرفي داعمة للمستثمرين واصفاً السوق المصرفي في العراق بالواعد والدليل اهتمام البنوك اللبنانية والبدء في افتتاح فروع لها في مناطق عدة، مقدراً دور المركزي العراقي الرائد في تطوير القطاع وتنميته.

قوانين داعمة للإستثمار

■ **كيف تصفون وضع القطاع المصرفي في العراق حالياً؟**

– القطاع المصرفي العراقي أشبه بطفل رضيع. ففي البداية كان السوق العراقي يضم شركات صرافة، لكن مع الانفتاح الذي حصل في البلد، بدأت الأوضاع المالية تتطوّر، ونأمل حالياً في ان نشهد نمواً وتقدماً في هذا القطاع مستقبلاً.

ومن ناحية أخرى، ان القوانين العراقية تدعم المستثمرين لكن لم يشهد السوق المحلي إقبالاً على الإستثمار بسبب الظروف الأمنية عموماً.

كما كانت المصارف قبل الانفتاح تتعامل بطريقة بدائية بعيداً عن المكننا، وهذا ما انعكس سلباً على التفاعل مع المصارف العربية.

ورغم كل العوامل السلبية، يعتبر السوق العراقي واعداً جداً في المجال المصرفي، وقد اهتمت بنوك لبنانية عدة بسوقنا مثل بيبلوس، وهذا يساهم في تطوير هذا القطاع وتحريكه.

خدمات مصرفية تجارية

■ **كيف واكب مصرفكم التطوّر والانفتاح في السوق المحلي؟**

– تأسس المصرف عام ٢٠٠٢ وكان أشبه بشركة صرافة في البداية ويعاني مشكلات عدة منها انعدام الإنتاجية وكثرة الموظفين.

لكن بعد تغيير قاعدة المساهمين الأساسيين تطوّر المصرف الى مؤسسة مالية حديثة تعتمد أحدث الأنظمة التكنولوجية بالتعاون مع شركة استشارات لبنانية.

ويبلغ رأسمال بنك الاتحاد العراقي حالياً ٥٠ مليار دينار عراقي ويوفر الخدمات المصرفية وفق النظام التجاري، مثل خطابات الضمان، التحويلات الخارجية وغيرهما.

كما اخترنا الكادر الوظيفي المناسب الذي خضع لدورات تدريبية وتأهيلية حديثة، ثم افتتحنا فرعاً في منطقة أربيل، ولدينا نية في التوسّع داخل السوق رغم صعوبة المهمة.

وأذكر هنا بأن معظم المصرفيين في العراق كانوا يعملون وفق الطريقة الكلاسيكية ولم يشهدوا التقدّم الهائل في الهندسات المالية في العالم.

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– سجل بنك الاتحاد العراقي نمواً سنوياً بنسبة ٢٠ في المئة خلال السنوات الثلاث الأخيرة.

وبالنتيجة فإننا نعمل في العراق بالتعاون مع البنوك الأخرى على خدمة السوق ونمو الاقتصاد الوطني وإرساء قطاع مصرفي حقيقي. ■

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

عدنان الجلبي (مصرف بغداد):

حصلنا على تقييمات جيدة من المركزي ورفعنا الارباح وعدد الفروع

تأسس مصرف بغداد بعد تعديل المادة الخامسة من قانون البنك المركزي العراقي، في العام ١٩٩٢ وهو اول مصرف رخص له في العراق، إذ انه بدأ بالعمليات المصرفية واضعاً حاجات الاقتصاد الوطني في أولوياته. وقد شكل العام ٢٠٠٥ بالنسبة الى المصرف عام التحول، فامتلك كل من بنك الخليج المتحد وشركة العراق القابضة اسهما فيه مثلت ٤٩٪ من رأسمال المصرف. وهو عضو في مجموعة شركة مشاريع الكويت (القابضة) ولديه حضور في الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

مارس مصرف بغداد حتى ٢٥ ايلول (سبتمبر) من العام ١٩٩٨ الاعمال المصرفية التجارية فقط، ثم نوّع محفظته لتشمل الخدمات المصرفية على نطاق اوسع.

المدير المفوض لمصرف بغداد عدنان الجلبي لفت في حديثه الينا الى ان المصرف شهد نموا استثنائيا في العام ٢٠٠٧ اذ حقق ربحا صافيا قدره ١٣,٦ مليون دولار اميركي وبزيادة نسبتها ٣٦١,١١٪ عن نتائج العام ٢٠٠٦.

مصارف العراق خارج الازمة

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– لم تتأثر المصارف العراقية بالازمة المالية العالمية كون استثماراتها الخارجية محدودة جدا ونشاطها مقتصرا على السوق المحلي الذي بدأ يشهد استقرارا جيدا ونموا تدريجياً.

اما في العام ٢٠١٠ فينتظر ان تواجه المصارف العربية بعض التحديات لجهة انخفاض نسب النمو الاقتصادي في الاسواق وتراجع اداء مختلف القطاعات.

فالاقتصاد كما هو معلوم حلقة متكاملة وتضرر اي قطاع فيه ينعكس سلبا على القطاعات الاخرى.

من هنا، فالمصارف مدعوة الى الانخراط اكثر في مقاربة اعمال ونشاطات جديدة وابتكار خدمات ومنتجات مناسبة للمراحل المقبلة.

البحث عن قطاعات مجزية

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– المصارف التي تحسن التصرف في مثل الاوضاع العالمية الحالية هي تلك التي تنوع محافظها الاستثمارية ولا تحصر توظيفاتها بقطاع واحد. وبالتالي فمن الجيد ان تبحث البنوك عن قطاعات ذات ايرادات مجزية، مثل توفير الخدمات المصرفية الائتمانية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قطاعات كالصناعة والسياحة وغيرها.

تقييم جيد من المركزي

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– يبلغ رأسمال مصرف بغداد حاليا ٨٥ مليار دينار عراقي اي ما يقارب الـ ٣٢ مليون دولار اميركي.

وقد حصل المصرف نهاية ٢٠٠٨ على المرتبة الثانية مكرر وفق تقييم البنك المركزي العراقي وهو ايضا رفع عدد الفروع الى ٣٠ فرعا تغطي مختلف المناطق في العراق.

اما على مستوى المؤشرات المالية فقد وصلت ارباحنا لغاية ٣٠/١٠/٢٠٠٩ الى ١٥ مليار دينار عراقي قبل احتساب الضريبة والضمان. ■

ابراهيم بنجلّون التويمي (البنك المغربي للتجارة الخارجية BMCE):

ساهمنا في رفع قدرة عرض القروض وحرصنا على التحكم بوتيرة نمو التكاليف

استطاع النظام المصرفي المغربي ان يتجنب تداعيات الازمة المالية العالمية، غير ان القطاع يستعد لكل الاحتمالات باعتبار ان الوضع غير المتعافي بعد في الدول الكبرى سيواصل فرض اعادة هيكلة الانشطة الانتاجية الرئيسية للمملكة، حيث ينتظر ان تشهد المقاولات مزيدا من التهميش في السوق.

ويشير مدير عام البنك المغربي للتجارة الخارجية BMCE ابراهيم بنجلّون التويمي، الى ان البنك يتبنى نهجا حذرا لتقليل مخاطر السيولة ومعدلات الفائدة، لافتا الى ان نشاط الوساطة المعتمد في البنك يعمل وفق شروط صارمة من حيث مستوى رأس المال والسيولة المتوفرة وربحية التعاملات.

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعبا على المصارف. ما هي برأيكم ابرز التحديات التي ستواجه مصرفكم والمصارف بشكل عام؟

– بحكم ضعف تعرضه إلى الأسواق المالية الدولية، ظل النظام البنكي المغربي نسبياً بمنأى عن تداعيات الأزمة.

غير أن القطاع قد يتأثر في سنة ٢٠١٠ بدرجة ومدة تأثر الاقتصاد الحقيقي. ذلك أن الأزمة في البلدان المتقدمة ستواصل فرض إعادة هيكلة الأنشطة الإنتاجية الرئيسية للمملكة، وقد تشهد المقاولات الأقل أداء مزيداً من التهميش من السوق، وبالتالي زيادة معدل الخسائر.

إن هذا السياق المعقد، إلى جانب نقص السيولة، يدفع بمختلف الفاعلين إلى نهج سياسة ائتمان مدروسة أكثر وتحسين جودة الأصول البنكية بشكل مستمر.

ومهما تكن حدة هذه الإكراهات، فإن بنكنا يجدد التزامه بمواصلة تمويل استثمارات منتجة وقابلة للنمو والاستمرارية.

إن نهج المملكة لسلسلة من البرامج (المخطط الأزرق، مخطط رواج، مخطط المغرب الأخضر، إستراتيجية المغرب الرقمي ٢٠١٣، المشروع المغربي للطاقة الشمسية، برنامج الإقلاع الصناعي) ومشاريع مهيكِلة، لا سيما في مجال البنيات التحتية، يبعث على توقع طلب متزايد من التمويلات في هذا الصدد.

وفضلاً عن ذلك، من الملحّ إجراء استبناك أسرع للساكنة. فالولوج إلى الخدمات المالية يظل متواضعاً ودون مؤهلاتها، وينبغي أن يشكل في السنوات القادمة هدفاً رئيسياً بالنسبة للقطاع البنكي.

وتجدر الإشارة في الختام إلى أن الدعم الذي أعطي للمنتجات البنكية الإسلامية والتجارب المترددة نوعاً ما لخدمات البنك عن بُعد وتوقعات نمو التأمين المصرفي بالمغرب توفر أيضاً مؤهلات مماثلة.

تقليل مخاطر السيولة

■ ما هي القطاعات والمنتجات التي سيركز مصرفكم عليها لتوظيف ودائعه ولتأمين ربحيته بعد ان ضاقت مجالات التوظيف؟

– في سياق من نقص السيولة، يتبنى البنك المغربي للتجارة الخارجية نهجا حذرا لتقليل مخاطر السيولة ومعدلات الفائدة.

في الواقع، نشاط الوساطة للبنك المغربي للتجارة الخارجية يعمل وفق شروط صارمة من حيث مستوى رأس المال، والسيولة المتوفرة وربحية التعاملات.

من حيث السيولة، يسهر البنك المغربي للتجارة الخارجية على ضمان الامتثال لنسبة السيولة في شهر واحد في حدود الشروط والقيود الداخلية لإدارة السيولة، وهذا على أفق زمني أطول. وبالمثل، فإن نسبة تحويل الودائع إلى قروض تحدد في مستوى مريح (٨٦٪) مما سنح من الحصول على احتياطي من السيولة (١٩,٣ مليار درهم) لضمان السلامة في حالة سحب جزء من الودائع.

من أجل تغطية مخاطر أسعار الفائدة، يعتمد البنك المغربي للتجارة الخارجية على التوفيق بين الأصول والخصوم من نفس النوع، وذلك، للحيلولة دون حدوث تغير مفرط في أسعار الفائدة على المدى القصير والطويل.

في هذا الصدد، فإن تأثير التغير في معدل ٢٠٠نقطة أساس على الناتج الصافي البنكي، وعلى الأموال الذاتية لا تزال منخفضة (على التوالي ٠,٠٩٪ من الناتج الصافي البنكي و٠,٦٪ من الأموال الذاتية).

ارتفاع مؤشرات القروض

■ كيف تتكيفون مع الاجراءات التي تتخذها المصارف المركزية؟ وهل المطلوب اجراءات مختلفة لتحصين القطاع؟

– عرفت مؤشرات صلابة ونشاط النظام البنكي خلال السنوات الأخيرة تحسنا مستمرا بفضل تعزيز الإطار القانوني والجهاز التنظيمي.

وبالفعل، وعبر عمليات حقن السيولة المتعددة في السوق والتخفيضات المتكررة لمعدل الاحتياطي النقدي، ساهم بنك المغرب بشكل كبير في الرفع من قدرة العرض الخاصة بقروض النظام البنكي الوطني. وفي نفس الإطار، لم يبذل أي مجهود لاستعمال معدل فائدته الرئيسي كأداة رئيسية لإنعاش الطلب الداخلي. وفي شهر مارس تمت مراجعة هذا المعدل بالخفض بنسبة ٢٥٪ أي تخفيض ٢٥ نقطة أساس. ويواصل الاتجاه التصاعدي لمؤشرات القروض ارتفاعه في سنة ٢٠٠٩ ولكن بوتيرة أبطأ مقارنة مع معدلات النمو المسجلة في السنوات الماضية. يتعلق الأمر، في الواقع، بمرحلة تعديل بعد فترات متعاقبة من انتعاش القروض.

من ناحية أخرى، واستعدادا لتبني المعايير المتقدمة لبازل٢، فقد ارتفعت نسبة ملاءة البنوك من ٨٪ إلى ١٠٪ مع هدف الوصول إلى ١٢٪ في سنة ٢٠١٠. في هذا الإطار، عززت المؤسسات الإقراضية رؤوس أموالها عبر إصدار قروض سندية ثانوية أو الزيادة في الرأسمال، بانخراطه في دينامية نمو سواء على المستوى الوطني أو الدولي، أصدر بنكنا في شهر أيار (مايو) ٢٠٠٩ قرضا سنديا ثانويا دائما يقدر بـ ١ مليار درهم، من بعد قرضين سنديين بقدر ٢ مليار درهم وقرضين ثانويين بقدر ١٢٠ مليون يورو في ٢٠٠٨.

يجب إذن أن يتواصل الاستقرار المالي مع تقارب كبير للمعايير المطبقة في المجال مع المقاييس الدولية. علاوة على ذلك، يجب أن تظهر إلى الوجود منتوجات مالية كمخطط توفير الإسكان Plan Epargne Logement أو مخطط توفير الأسهم Plan Epargne Action وذلك في أقرب وقت لتعزيز التوفير الطويل المدى والمستقر.

النقطة الأساسية تكمن في أن تعبئة من هذا النوع تمكن من تمويل الاستثمارات وخلق فرص عمل وبالتالي تسريع النمو.

وأخيرا، فإن جعل آليات التمويل البديلة والمجددة عملية تعتبر أيضا ضرورة عاجلة وملحة.

التحكّم بنمو التكاليف

■ ما هي أبرز المؤشرات المالية في مصرفكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– لقد تميز النصف الأول من سنة ٢٠٠٩ بارتفاع في النشاط الموطد وبنمو في النشاط بالمغرب. ويتجلى ذلك في ارتفاع أهم مؤشرات الحصيلة، سواء الحصيلة الإجمالية التي بلغت نحو ١٦٠ مليار درهم، بزيادة قدرها ١٠,٧ في المئة، أو على مستوى الرساميل الذاتية التي بلغت ١٠ مليارات درهم، بما فيها رساميل حصة المجموعة التي بلغت ٧ مليارات درهم، أو القروض التي سجلت زيادة بنسبة ١٣,٣ في المئة، مسجلة ٦٠,٧ مليار درهم وودائع العملاء التي ارتفعت بنسبة ١٣,٥ في المئة لتصل إلى ٨٨ مليار درهم.

وقد حرص البنك خلال النصف الأول من سنة ٢٠٠٩ على التحكم في وتيرة نمو التكاليف، وهو ما انعكس في انخفاض معامل الاستغلال بالمغرب من ٦٠,٩ في المئة إلى ٥٨,١ في المئة، وذلك في سياق استراتيجية توسيع الشبكة، مع كل ما يستتبعه ذلك من حيث التوظيف واستثمارات اقتناء المحلات والاتصالات، وغيرها، وهو ما أثر بشكل كبير على تكاليف الاستغلال العامة، بما فيها تكاليف الاستخماد.■

CIMB's BADLISYAH ABDUL GHANI

LESSON LEARNT FROM THE CRISIS

OUR DOMESTIC FINANCIAL MARKETS SHOULD BE MADE SUSTAINABLE WITH LESS DEPENDENCY ON GLOBAL OR REGIONAL LIQUIDITY

Mr Badlisiyah Abdul Ghani Group Head of Islamic Banking at CIMB Group & CEO of CIMB Islamic Bank expressed his views over the international financial crisis and its impacts on banks in the region.
Below is an account of Mr Abdul Ghani's comments and answers to our questions:

● In your opinion, what are the top issues and concerns for banks in 2010?

The top issues and concerns for banks in 2010 is how the crisis that hit Dubai and Kuwait would change the market framework in the Arab World particularly in the GCC. Many would hope that it will lead to better and effective industry regulations. Many would also hope that it will bring greater attention to the need of developing a sustainable domestic financial market in the respective country in the Arab World instead of having a heavy reliance on regional or global financial market. Each jurisdiction in the Arab World needs strong local currency domestic financial market but at this juncture there is too much reliance on global or regional liquidity to support their domestic socio-economic development agenda.

●What strategies will banks be using in 2010? How will they differ from previous strategies?

- The banks would be more cautious in name lending as credit management becomes tougher than before. More banks will be focussing on their domestic market. Foreign banks with limited balance sheet capacity in the Arab World would concentrate on advisory roles rather than balance sheet play to win mandates or maintain relationship.

●Will banks be more prudent with lending and provisions? Seeing as many banks grew very quickly it seems that increasing loans may not be a good idea?

- The problem in the past in not about growing their loans too fast. The problem was increasing loans without a strong and robust credit management and process. Definitely bank should be more prudent with lending and provisions. Name lending should be balanced with appropriate credit assessment. It cannot now simply be purely on name basis. A corporate may have a good name but if you have weak cashflow or repayment capacity then the good name is insufficient.

ONE OF THE BIGGEST FAILURES WAS THE BANKS EXCESSIVE EXPOSURE TO PROPERTY MARKET

●What new regulations should be put in place to help the banking sector facing the effects of the financial slowdown?

- Sector concentration risk exposure by banks especially Islamic banks need to be regulated. One of the biggest failure of banks in the Arab World was their excessive exposure to property market and when the property market went bust the whole financial market was drag down as well.

●What lessons can be learned from what has happened?

- The need to develop local currency domestic financial market market to avoid economic meltdown when liquidity in the regional and global financial market dried up.

●In your opinion, what is the key element that will provide a competitive advantage to banks in order to brave the economic slowdown and make them stand out from crowd?

- A universal bank with comprehensive value proposition and a strong balance sheet would stand out from the crowd.■

تدير الأصول وعمليات الاندماج والتمويل المهيكل

عمار شطا (شركة الخبير المالية AL KHABEER - السعودية):

ميزة استثماراتنا توزيعها على مختلف القطاعات

تعدّ شركة الخبير المالية AL KHABEER إحدى الشركات السعودية الرائدة في مجال ترتيب التمويل والاستثمار، فقد تم إنشاؤها بترخيص من هيئة السوق المالية، وتوفر مجموعة واسعة من الحلول المالية المبتكرة والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مع التركيز على إدارة الأصول وعمليات الاندماج والاستحواذ وترتيب التمويل بجميع أنواعه.

العضو المنتدب في الشركة عمار شطا عرض لمحطات تأسيسها وانطلاقتها في دول الشرق الأوسط، مشدداً على ضرورة تنويع الاستثمارات في قطاعات مختارة، معتبراً أن تنويع فرص الاستثمار من مصادر غير الولايات المتحدة الأميركية يعتبر أكبر التحديات في المرحلة المقبلة، خصوصاً في حال استمرار انخفاض سعر الدولار، لافتاً إلى أن كلاً من لبنان وسلطنة عمان والإمارات والسعودية والبحرين والمغرب وتركيا تعد من الأسواق الواعدة استثمارياً.

بنك استثماري

■ **هل لنا بلمحة عن شركة الخبير المالية؟**

– شركة الخبير المالية هي جزء من تكتل شركات مالية مجمل رأسمالها ٨٥٠ مليون ريال سعودي أو ما يعادل ٢٢٥ مليون دولار أميركي.

ويضم هذا التكتل حتى الآن شركتين هما شركة الخبير المالية ومركزها السعودية وشركة الخبير الدولي ومركزها البحرين.

وتركز الخبير المالية على البحث عن فرص استثمارية مع شركات إستراتيجية تعمل في التجارة البينية في منطقة الشرق الأوسط، كما تركز الخبير الدولي على توسيع قاعدة العملاء دولياً وتصدير منتجات مالية ذات قاعدة أصول خليجية.

وقد كانت بدايات انطلاق الشركة عام ٢٠٠٤ كمكتب متخصص في الهيكلة المالية الإسلامية ثم تطوّر إلى شركة مساهمة مغلقة بنهاية عام ٢٠٠٧ لتعمل في مجال الاستثمار البنكي.

توزيع الاستثمارات

■ **ما هي الأسواق والقطاعات التي تركّزون عليها في هذه المرحلة؟**

– في البداية ركزنا على السوق السعودي وتمكنا من توفير تمويلات بقيمة ثلاثة مليارات دولار أميركي خلال السنوات الأربع الماضية.

ونخطط الآن وبعد تكوين القاعدة المناسبة للإنطلاق نحو الدول المجاورة كما ننوي التوسّع في لبنان والأردن وأيضاً المغرب العربي. ويشجعنا على ذلك أن منتجاتنا متنوعة وموزعة على قطاعات عدة مثل الهيكلة المالية الإسلامية وتمويل الشركات والمشاركة في رأس المال الذي يبدو واعداً ومجزياً. ومن أبرز القطاعات التي تستقطب استثماراتنا قطاع التجزئة المتخصصة ، الصحة، التعليم، الاتصالات وغيرها.

كما تستهدف الشركة الاستثمار في الشركات العائلية الطامحة للتحول إلى شركات مساهمة، والشركات التي تمتلك القدرة على الانتشار في المنطقة.

■■■

تستهدف الشركة الاستثمار في الشركات العائلية الطامحة للتحول إلى شركات مساهمة والشركات التي تمتلك القدرة على الانتشار في المنطقة

■■■

الابتعاد عن الاستثمارات الخطرة

■ **ما مدى تأثر شركتكم بالأزمة المالية؟**

– لم تتأثر شركتنا بالأزمة المالية، إذ كانت في بداية عملها في السعودية وقد حرصنا منذ انطلاقتنا على الحفاظ على رأسمالنا والابتعاد عن الاستثمارات الخطرة مثل المتاجرة في الأسهم.

وساهمت هذه الخطة المدروسة في المحافظة على رأسمالنا واستمرار حركة نشاطنا وعدم تسجيل خسائر ملحوظة مقارنة بالشركات الاستثمارية الأخرى التي تفتقر إلى سياسة حوكمة جيدة ودخلت في استثمارات خطرة سجّلت خسائر ضخمة.

تحدي حركة الاستهلاك

■ **هل تتوقعون أن تواجه الأسواق العربية والخليجية أزمات جديدة؟**

– الاقتصادات الخليجية اقتصاد ريعي أي يعتمد على توجيهات دولها ودعمها. لذا فالمخاطر تكمن في الاستثمار في الأسواق الخارجية وليس في الأسواق المحلية.

من جهة أخرى، وفي ظل ارتباط الريال السعودي بالدولار الأميركي الذي يشهد فقداناً لقيمته الشرائية فإن حجم الاستيراد من السوق الأميركي سيرتفع بكلفة أقل على المواطن السعودي. ولكن تنويع فرص الاستيراد وكذلك الاستثمار من مصادر أخرى وتفعيل حركة الاستهلاك مع الحفاظ على القوة الاستثمارية على مستوى الدولة والمؤسسات تعتبر من أكبر التحديات في المرحلة المقبلة، خصوصاً إذا استمر الدولار بالانخفاض.

أسواق واعدة

■ **ما هي أكثر الأسواق الواعدة استثمارياً في المنطقة؟**

– التنوّع أمر أساسي لأي شركة ويساعد في استمراريتها وتواجدها في أكثر من دولة.

ومع وجود مخاطر عدة في المنطقة وعلى رأسها المخاطر الجيوسياسية، فإن ثمة أسواق محدودة هي التي توفر فرصاً جيدة للاستثمار مثل لبنان، سلطنة عمان، الإمارات، السعودية، البحرين، المغرب وتركيا. ■

وصف النظام الاقتصادي الإسلامي بالقوي والصلب

ظافر صالح القحطاني (خليجية إنفست KHALIJIA INVEST - السعودية):

سنعمل على تحديد واغتنام الفرص الاستثمارية المتاحة

تأسست خليجية انفست KHALIJIA INVEST كشركة مساهمة مغلقة برأسمال مرخص يبلغ ٤٠٠ مليون ريال سعودي ومقرها الرئيسي مدينة الرياض. وتمارس الشركة أنشطتها بناء على الرخص الممنوحة من قبل هيئة السوق المالي السعودي التي تشمل التعامل والتعهد بالتغطية وإدارة الأصول والترتيب وإسداء المشورة وعمليات الحفظ للأوراق المالية.

نائب الرئيس التنفيذي للشركة ظافر صالح القحطاني أعلن ان العمل خلال الفترة المقبلة سيتركز على نشاطي تمويل الشركات والصناديق الإستثمارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، كما وستعمل الشركة على تجديد واغتنام الفرص الاستثمارية المتاحة، خصوصاً في قطاعات البنى التحتية وقطاع البتروكيماويات والطاقة، إضافة الى الصحة والنقل، منوهاً بالنظام الاقتصادي الإسلامي القوي والصلب، معتبراً ان التحدي الأبرز يكمن في سوء إدارة المخاطر والتركيز على الاستثمار في قطاع دون غيره.

استثمارية بامتياز

■ **هل لنا بلمحة عن شركة خليجية إنفست؟**

– تأسست خليجية إنفست في مدينة الرياض عام ٢٠٠٨ برأسمال ٤٠٠ مليون ريال سعودي. ويرأس مجلس إدارتها سمّو الأمير سلطان بن محمد بن سعود، وتضم مساهمين سعوديين وخليجيين من القطاعين التجاري والمالي، أبرزهم شركة الاستثمار الوطنية الكويتية وبنك الخليج الكويتي.

وحصلت الشركة على ترخيص رسمي من هيئة سوق المال السعودية لتغطية مختلف الأنشطة الاستثمارية وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وأحكامها.

إفادة من الفرص والمشاريع

■ **هل أثرت الأزمة المالية العالمية بأي شكل على نشاطكم في المملكة؟**

– لم يكن للأزمة العالمية أي انعكاس سلبي على شركتنا كونها حديثة التأسيس.

وعلى العكس نعتبر توقيتنا ممتازاً إذ من المتوقع ان نفيد من الفرص والمشاريع الضخمة والكثيفة في السوق السعودي.

استثمارات في قطاعات متنوعة

■ **ما هي أبرز القطاعات التي تستثمرون فيها؟**

– نركّز على الجدوى الاقتصادية وعوائد العمليات الاستثمارية أو المشاريع التي ندخل فيها مهما كان القطاع الاقتصادي.

وتحوي محفظتنا الراهنة خمسة مشاريع منها في قطاع البتروكيماويات، إعادة هيكلة الشركات التجارية والصناعية وقطاع الرياضة.

وتتوجّه خليجة إنفست الى الإستثمار في الشركات المتوسطة الحجم ونساعدها للتطوّر والنمو في السوق السعودي، إضافة الى تواجدنا في البحرين واهتمامنا بالسوق الخليجي.

النظام الاقتصادي الإسلامي

■ **في رأيكم، هل يعتبر النظام الإسلامي حلاً ممكناً لتخطي تداعيات الأزمات الاقتصادية؟**

– أثبت النظام الاقتصادي الإسلامي خلال الأزمة قوته وصلابته لاعتماده على الأصول والعمليات الحقيقية.

ويبقى الخطر أو التحدّي الأبرز في سوء إدارة المخاطر والتركيز على الاستثمار في قطاع دون غيره كما حصل في قطاع العقار الذي مني بخسائر رهيبة.

■ **ما هي مشاريعكم الاستثمارية لعام ٢٠١٠؟**

– يمكن وصف عام ٢٠٠٩ بالتشغيلي، ونعلّق آمالنا على سنة ٢٠١٠ ونتوقع مؤشرات إيجابية. كما ونسعى الى تأسيس صناديق وشركات جديدة إسلامية خلال ٢٠١٠. ■

خليجية انفست تطلق ٤ صناديق استثمارية اسلامية

من اليسار: منير الشهري وظافر القحطاني

تستعد شركة الإستثمارات الخليجية (خليجية انفست) المتخصصة في تمويل الشركات وطرح الصناديق الإستثمارية المتوافقة مع أحكام وقواعد الشريعة الإسلامية لبدء ممارسة أنشطتها كشركة استثمارية مرخصة من هيئة السوق المالية السعودية. وكشفت عن إطلاق أربعة صناديق استثمارية إسلامية خلال النصف الأول من ٢٠١٠.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **منير الشهري** ان الشركة ستعمل جاهدة من أجل إعادة الثقة الى المستثمر خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة التي يشهد فيها الإقتصاد العالمي أثر ارتدادات الازمة المالية العالمية.

وأضاف **الشهري** ان خليجية انفست ستركز خلال الفترة المقبلة على نشاطي تمويل الشركات والصناديق الإستثمارية المتوافقة مع الشريعة، وستعمل الشركة على تحديد واغتنام الفرص الإستثمارية المتاحة وخاصة في قطاعات البنية التحتية وقطاع البتروكيماويات والطاقة إضافة الى الصحة والنقل، لافتاً الى ان خليجية إنفست بصدد إطلاق ٤ صناديق استثمارية متوافقة مع أحكام وقواعد الشريعة الإسلامية خلال النصف الأول من ٢٠١٠.

أحمد الخطيب (جدوى للإستثمار JADWA السعودية):

السعودية اليوم نقطة جذب للمستثمرين العالميين

جدوى للإستثمار شركة استثمارية تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية وتتميز في تقديم خدمات جديدة يتولاها نخبة من الخبراء ذوي الكفاءة العالية، وتطمح لأن تكون الشركة الرائدة في مجال الخدمات الاستثمارية الإسلامية من خلال تطوير وطرح منتجات وخدمات استثمارية مبتكرة ومن أوائل الشركات التي حصلت على ترخيص من هيئة السوق المالية لتقديم خدمات الوساطة وإدارة الأصول والاستشارات والترتيب وحفظ الأوراق المالية. ونحن شركة استثمارية متخصصة في تقديم خدمات عالية المستوى لشريحة الأفراد الأثرياء والمؤسسات والهيئات الحكومية والشركات وهذا يساعدنا على التركيز وتقديم أفضل الخدمات لعملائنا.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة أحمد الخطيب شرح تأثيرات الأزمة المالية العالمية على القطاعات الإنتاجية السعودية، موضحاً تأثيراتها السلبية على قطاعات الأعمال في المملكة العربية السعودية والفرص التي ستتوفر جراء الأزمة المالية العالمية والتي تتركز في تراجع أسعار المواد الأولية والأيدي العاملة، لافتاً إلى أن السعودية أضحت اليوم نقطة جذب للمستثمرين حول العالم لما تتمتع به من استقرار سياسي ومالي ملاحظاً عودة الأسواق حول العالم الى نموها، متوقعاً استمرار مخاطر الإئتمان بوتيرتها المرتفعة وانتقائية متشددة من قبل المصارف السعودية في عملياتها التمويلية، كاشفاً عن تأسيس صندوق جديد للاستثمار في العقارات البريطانية.

■ إلى أي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على السوق السعودي؟

– أكدت الأزمة المالية ترابط أسواق دول العالم، حيث تأثرت جميعها بتداعياتها، ومنها السوق السعودي، وذلك على مستوى سوق الأسهم والشركات التي دخلت في تعاملات خارجية، خصوصاً تلك التي تعتمد على التصدير كشركة سابك على سبيل المثال التي تأثرت بانخفاض أسعار البتروكيماويات في العالم، وتراجع الطلب على منتجاتها.

هذا وتأثرت الإيرادات الإجمالية للمملكة والتي في رأيي ستنعكس سلباً على قدرتها على التوسع في الإنفاق والاستثمار في البنى التحتية والمنشآت. غير اننا فوجئنا خلال العام ٢٠٠٩ بإعلان الحكومة لميزانية توسعية تهدف إلى دعم واستمالة النمو الاقتصادي القوي الذي كان يتطلب تدخل الدولة في ظل التحديات وخصوصاً الائتمانية التي كان يواجهها القطاع الخاص.

وفي السياق نفسه، تأثرت السعودية ودول المنطقة كافة على مستوى الاستيراد بسبب ضعف قيمة الدولار، ما أدى الى ارتفاع تكاليف المنتجات المستوردة مقابل انخفاض القدرة الشرائية لدى المواطنين.

بالمقابل للأزمات أيضاً ايجابياتها ومنها ظهور فرص جديدة وانخفاض أسعار المواد الأولية واليد العاملة وغيرها، خصوصاً وان المملكة قادمة على مشاريع بنية تحتية هائلة.

مع الإشارة إلى ان الدول التي تعتمد في اقتصادها على إنتاج مواد أولية وبالأخص النفط، لم تقع تحت عبء ديون ضخمة وفي مقدمها المملكة العربية السعودية التي أصبحت اليوم نقطة جذب للمستثمرين العالميين، ومن المتوقع ان تشهد نسب نمو لافتة في الفترة المقبلة، على غرار الصين التي انتعشت في ظل الأزمة المالية.

عودة النمو إلى الأسواق

■ في رأيكم أين أصبحت اليوم تداعيات الأزمة المالية على الأسواق؟

– بدأت تداعيات الأزمة المالية تتراجع في ظل عودة سعر برميل النفط من ٣٣ دولاراً إلى نحو ٧٠ دولاراً ما سينعكس ايجاباً على ميزانيات دول الخليج. أما الدول الناشئة مثل الصين والهند فشهدت رجوعاً سريعاً للنمو في اقتصادياتها و أسواقها المالية.

هذا وعادت الثقة الى الأسواق في مختلف الدول وبدأنا نلمس تراجعاً ملموساً لعدد اشهارات الإفلاس ونمو الطلب على المساكن وتحسن أرباح الشركات وثقة المستهلكين وتقلص النمو في فقد الوظائف خصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية. أما بالنسبة للدول الأوروبية فهي أيضاً بدأت تحقق نسب نمو خصوصاً خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٩، وقد بدأت أسعار الوحدات السكنية ترتفع في بريطانيا وهذه كلها مؤشرات تدل على عودة ثقة المستهلكين وتخفيض توقعاتهم للتأثيرات السلبية الناتجة عن الأزمة العالمية. في السياق نفسه لاحظنا ان دول العشرين التزمت بالانفاق ودعم المصارف والسيولة والحركة الاقتصادية، واللافت ايضاً ان حكومات هذه الدول انفقت أقل بكثير ممّا خططت له لإعادة النمو الى اقتصاداتها وهذا امر ايجابي جداً ويؤكد أهمية ادارة ثقة المستهلكين لتخطي الأزمات وهذا بالفعل ما نجحت به دول العشرين.

٢٠١٠ سنة تثبيت الثقة

■ ما هي أبرز التحديات التي تتوقعون ان يواجهها السوق السعودي خلال ٢٠١٠؟

– أتوقع ان تستمر مخاطر الإئتمان عالية خلال ٢٠١٠، وان تتجه المصارف نحو الانتقائية المشددة في التمويل على الرغم من توفر السيولة.

ورغم عدم تورط معظم دول المنطقة بأزمة دبي العالمية إلا ان العالم الخارجي ينظر الينا كمنطقة واحدة، وهو بالتالي يرى ان المخاطر ارتفعت في أسواق الخليج.

هذا وستستمر المنافسة بين الشركات خلال العام ٢٠١٠، إلا ان مشاريع كثيرة خططت لها الحكومات أصبحت اليوم قيد التنفيذ ما يخلق فرص عمل كثيرة وبالأخص في المملكة، وقد بدأت الثقة تعود الى الأسواق خلال العام ٢٠٠٩ أما سنة ٢٠١٠ فتشهد تثبيتاً لتلك الثقة يليه نمو مستدام سيستمر على الأقل خمس سنوات.

صندوق عقاري في لندن

■ ما الذي يميز شركة جدوى للإستثمار عن غيرها من الشركات المثيلة في المملكة والمنطقة؟

– نحن في جدوى نؤمن بأهمية الشراكة مع عملائنا، ونلتزم معهم عندما نعرف جيداً أننا سوياً سنصل بمهمتنا إلى النجاح الكامل بإذن الله. نبذل جهداً كبيراً وحسب أفضل الممارسات العالمية لمعرفة عملائنا واحتياجاتهم وهذا يمكننا من تقديم أفضل الخدمات لهم. لا نخدم كل شرائح السوق ولن نستطيع فعل ذلك فالتخصص هو مبدأنا وسر نجاحنا. إذا التزمنا مع عملائنا فإننا ننتقي أفضل الكوادر لخدمتهم. نستثمر في العلاقات على المدى الطويل. هذا الأسلوب الذي نؤمن به مكلف جداً ولكن هناك الكثير من المستثمرين الذين يبحثون عن هذا النوع من المستشارين. نعرف السوق السعودي أكثر بكثير من غيرنا وهذا يسهل علينا مهمتنا. أخيراً جدوى للاستثمار قائمة على الشراكة فزملائي في جدوى هم شركاء وملتزمون بالبقاء لفترة طويلة مما يحقق الأمان لعملائنا. نحن في جدوى للاستثمار نطبق أفضل الأمثلة في حوكمة الشركات ولدينا مجلس إدارة ولجان من الصعب جداً أن ترى مثيلاً لها. نحن دوما نضع عميلنا نصب أعيننا، نستشرق المستقبل ونطور الفرص الاستثمارية ونضعها بين يديه وآخر تلك الفرص الصندوق الذي أعلنا عنه مؤخراً ويستثمر في العقارات البريطانية ويستهدف دخلاً مستقراً بحدود ٨٪.

سوق مالي ناجح

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– كان العام ٢٠٠٩ صعباً للغاية على قطاع شركات وبنوك الاستثمار في العالم والمنطقة، شهدنا شركات في المنطقة تحقق خسائر كبيرة جداً وانخفضت جراء ذلك حقوق ملاكها بنسب تتراوح من ٢٥٪ إلى مستوى عال وصل إلى ٧٥٪ في بعضها. رسوم الاستشارات المالية في المملكة انخفضت بمعدل يصل إلى ٩٠٪ وازدادت المنافسة في سوق الوساطة وأنخفض حجم التداول. كل هذه العوامل السلبية وغيرها أدت بالكثير من شركات الاستثمار في المنطقة لتقليص مصروفاتها وبالبعض الى الخروج أو سحب رخصها. نحن في جدوى ولله الحمد توقعنا حجم المشكلة باكراً وتعاملنا معها نهاية العام ٢٠٠٨ وسنكمل هذا العام إنشاء الله بأرباح. ■

تقدم خدمات استشارية وادارة اصول عقارية واستثمارات خاصة

هاني باعثمان (اعيان المالية - السعودية):

تفعيل عمليات الاستثمار العقاري عبر قوانين واضحة

تعتبر اعيان المالية شركة تابعة لمجموعة اعيان الناشطة في قطاعات الاجارة والتمويل والاستثمار والعقار. اعدت هيكلية الشركة للقيام بأنشطة استثمارية اسلامية داخل المملكة العربية السعودية، وقد ركزت في عامها الاول على الخدمات الاستشارية وادارة الاصول العقارية والاستثمارات الخاصة.

مدير عام الشركة هاني عثمان باعثمان لفت الى تحقيق نتائج جيدة وارباح غطت المصاريف التأسيسية للشركة، واوضح ان الاستثمارات ستتركز في قطاعات متنوعة، وخصوصا في القطاع العقاري المنتظر ان يشهد طفرة كبيرة مع صدور قانون الرهن العقاري، داعيا الى تفعيل عمليات الاستثمار العقاري عبر قوانين واضحة، كاشفا عن تطوير صندوق عقاري يستهدف ذوي الدخل المرتفع.

شركة استثمارية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة أعيان المالية؟**

– هي شركة استثمارية مرخص لها من قبل هيئة السوق المالية تأسست منذ حوالى العام تقريبا وشارك في تأسيسها كل من شركة الاولى العقارية، بنك التضامن الاسلامي الدولي اليمني، ومجموعة عبداللطيف العيسى القابضة ، الى شركة اعيان كابيتال في الكويت والشيخ احمد سعد بقشان.

■ **الى اي مدى تأثرتم بالازمة المالية العالمية، علما انكم انطلقتم مع بداياتها؟**

– نعم بدأت الشركة اعمالها مع بداية الازمة المالية، وحرصت على عدم الخوض في اعمال وساطة الاستثمار بالاسهم، وركزت بالمقابل على الخدمات الاستشارية وادارة الاصول العقارية والاستثمارات الخاصة.

هذا وبدأت الشركة اعمالها برأسمال ٢٠٠ مليون ريال، ولكن في ظل الازمة المالية اصدر مجلس ادارة الشركة توصية للشركاء بمضاعفته مرسخا ايمان الشركاء بقوة قطاع الاستثمار في السعودية.

ومما لا شك فيه ان العام المنصرم كان سيئا استثماريا الا انني اعتبره فترة تدعو الى التخصص لأن الاستثمار في مجالات مختلفة ومتنوعة يتطلب نفقات وموارد بشرية اكبر.

ارباح ايجابية

■ **كيف تقوّمون اعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟**

– على الرغم من سلبيات العام ٢٠٠٩ وهو عامنا الاول في سوق العمل، الا اننا قمنا بأعمال جيدة وحققنا ارباحا ايجابية، من شأنها تغطية المصاريف التأسيسية للشركة.

■ **بم تعلقّون على تحوّل العديد من المصارف الى اسلامية؟**

– تأسست اعيان المالية كشركة اسلامية تتوافق اعمالها ومنتجاتها واحكام الشريعة الاسلامية. وقد اثبتت المنتجات الاسلامية تنافسيتها في الاسواق المحلية والعالمية، واتوقع ان تتجه الكثير من الشركات المالية والمصارف على مستوى المنطقة والعالم الغربي نحو تقديم هذا النوع من المنتجات.

■ **هل لديكم خطط توسعية معينة؟**

– نشاط الشركة محصور فقط في المملكة العربية السعودية، ولا نية للتوسع خارجها لاسباب عديدة، منها ان سوق المملكة كبير ولا تزال الخدمات المصرفية الاستثمارية فيه ناشئة، علما ان السوق السعودي هو ابرز المصدرين لرؤوس الاموال وبالتالي كان لا بد من انشاء شركة تركز على تطوير الاعمال فيه وتكون جاذبة لرؤوس الاموال.

ارتفاع حجم الودائع

■ **ما الذي يدعوكم الى التفاؤل على مستوى الاستثمار في المملكة؟**

– لم تؤثر الازمة المالية مباشرة على السوق السعودي، مقارنة مع تداعياتها على الاسواق الخليجية الاخرى، وبالتالي شهد هذا السوق منذ بداية الازمة تدفقا ملحوظا لرؤوس الاموال السعودية والاجنبية، والدليل الارتفاع اللافت في حجم ودائع المصارف السعودية بخلاف المصارف في معظم الدول الاخرى.

■ **في رأيكم اي قطاعات ستركز عليها الاستثمارات في المستقبل؟**

– ستتركز هذه الاستثمارات في قطاعات مختلفة كسوق الاسهم والقطاع العقاري الذي اتوقع ان يشهد طفرة كبيرة مع صدور قانون الرهن العقاري في المملكة.

لا تضخم في سوق العقار السعودي

■ **الا تتخوفون من ان يقع القطاع العقاري في المملكة بالاخطاء نفسها كما حصل في سوق دبي؟**

– ليس هناك مضاربة كبيرة على العقار في السعودية حيث اسعار الوحدات العقارية تعتبر الاقل سعرا في منطقة الشرق الاوسط.

اضف الى ذلك ان المصارف السعودية لم تموّل سابقا الاستثمارات العقارية بمعنى انه لم يدخل السوق العقاري سيولة اضافية سببت تضخما على غرار ما حصل في دبي.

تفعيل آلية التملّك العقاري

■ **هل من مطالب معينة ترفعونها الى الجهات المعنية في السوق السعودي؟**

– ندعو الى تفعيل عمليات الاستثمار العقاري عبر قوانين واضحة، اذ لغاية اليوم ليس هناك نصوص واضحة يعرف من خلالها المطور متى بإمكانه بيع وحدات قيد الانشاء او على الخرائط.

وهذا ما يعيقه في لجوئه الى الشركات الاستثمارية من اجل الحصول على تمويلات مصرفية، والافادة من الصناديق العقارية، من هنا نطالب تفعيل آلية التملك العقاري من خلال البيع على الخرائط، وتسهيل استخراج التراخيص للمطورين لبناء الوحدات السكنية، مع الاشارة الى ان القطاع العقاري في المملكة لا يحتاج الى قوانين جديدة بقدر ما يحتاج الى مرونة الجهات المشرفة من بلديات ووزارات.

■ **ما هي توقعاتكم لاقتصاد المملكة العربية السعودية في المراحل المقبلة؟**

– اتوقع ان تدخل المملكة في المستقبل القريب بمرحلة تضخم اثر انتهاء الازمة المالية وارتفاع اسعار النفط خصوصا وان الحكومة السعودية كالكثير من الحكومات تتجه نحو الاستثمار المباشر من طريق طرح مناقصات كبيرة تدخل سيولة كثيفة الى السوق المحلي.

هذا وكانت الحكومات قد جمدت مشاريع عديدة خلال الازمة ستعود وتطلقها قريبا ومن المعروف ان تراكم هذه المشاريع سيساهم في التضخم. ■

هشام عبد الرزاق رزوقي

(الخليج للإستثمار GIC - الكويت) :

ملتزمون بأسواق المنطقة وندرك حاجاتها

تعدّ مؤسسة الخليج للإستثمار مؤسسة مالية خليجية رائدة في المنطقة، حيث تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية بهدف تعزيز دور القطاع الخاص في النشاط الإقتصادي والمساهمة في تطوير عملية التنمية الإقتصادية في منطقة الخليج، وقد أنشئت المؤسسة عام ١٩٨٣ وتملكها بالتساوي الدول الست الأعضاء في مجلس التعاون لدول الخليج العربي.

الرئيس التنفيذي للمؤسسة هشام عبد الرزاق رزوقي طمأن الى تخطي تداعيات الأزمة المالية، عارضاً لبعض مشاريع الطاقة التي تتولى تنفيذها في دول الخليج، مؤكداً التزامها الصادق في أسواق المنطقة وادراك حاجاتها، مذكراً بأن استثماراتها طويلة الاجل.

الخليج للإستثمار تمكنت خلال العام ٢٠٠٩ من تخطّي الأزمة بفضل نوعية أصولها الجيدة وتركيبتها المتنوعة

تجاوز تداعيات الأزمة

■ كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟

– كانت سنة ٢٠٠٨ صعبة على المؤسسات المالية كافة في مختلف دول العالم والخليج العربي، إلاّ ان مؤسسة الخليج للإستثمار تمكنت خلال العام ٢٠٠٩ من تخطّي الأزمة بفضل نوعية أصولها الجيدة وتركيبتها المتنوعة، إضافة الى تركيبة الخصوم التي نهتم بإدارتها بقدر ما نهتم بإدارة الأصول.

ستة مشاريع طاقة

■ في رأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة، وفي أي القطاعات تتركز أعمال مؤسستكم؟

– تكمن فرص النمو في المنطقة في قطاعات كثيرة، إلا ان الخليج للإستثمار تركّز في أعمالها على قطاع الطاقة، بحيث تستثمر في حوالى ستة مشاريع في هذا المجال على مستوى دول مجلس التعاون وتبلغ قيمة تلك المشاريع حوالى ٩ مليارات دولار، وقد أنهينا واحداً منها في البحرين هو مشروع الدرّ لإنتاج الطاقة والذي من المتوقع ان تبلغ طاقته الإنتاجية عند إنجازه حوالى ١٢٥٠ ميغاواط.

وأشير الى ان الشركة فازت بمشروع الدر في ٨ آب (أغسطس) عام ٢٠٠٨ لكن مع اندلاع الأزمة لم تعد المصارف قادرة على تمويله بالشروط نفسها التي تم الاتفاق عليها، لذلك أخذنا على عاتقنا كمؤسسة استكمال التمويل بحيث سددنا ما يقارب ٤٥ في المئة من تكلفة المشروع.

أما اليوم فقد أعدنا هيكلة التمويل، وحصلنا على تمويلات جيدة من مصارف مختلفة تقليدية وإسلامية محلية وعالمية.

■ ما الذي يميّز الشركة ويدعم ثقة العملاء بنشاطها؟

– تتميّز الشركة بالتزاماتها الصادقة التي تشكل خير دليل على قدراتنا القوية في الأسواق ومعرفتنا بها وبحاجاتها.

مشاريع في قطاع الصلب

■ أين تستثمر شركة الخليج للإستثمار خارج قطاع الطاقة؟

– الى جانب قطاع الطاقة تستثمر الشركة على مستوى العالم العربي في قطاع الصلب والحديد عبر مشروع ضخم لإنتاج كريات الحديد في البحرين، وآخر في صلالة – سلطنة عمان فضلاً عن مادة الستانلس ستيل. وسننفذ قريباً مشروعاً بقيمة ١,٤ مليار دولار لإنتاج الحديد الصلب المستخدم في مجالات البناء.

نتائج إيجابية

■ هل تأثرت الشركة بتراجع البورصة في الكويت؟

– تركّز الشركة على الإستثمارات الطويلة الأجل وبالتالي فإن استثماراتها في البورصة محدودة جداً.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– في نهاية شهر أيلول من العام ٢٠٠٩ خفضت الشركة حجم أعمالها من ٧ مليارات دولار الى حوالى ٥ مليارات و٧٠٠ مليون دولار. أما نتائج الشركة عموماً فكانت إيجابية. ■

مناف الهاجري (المركز المالي الكويتي):

متفائلون بعد قرار الدولة ضخ أموال في السوق والمشاريع التنموية

يعتبر المركز المالي الكويتي «المركز» رائداً في مجالي إدارة الأصول والخدمات المالية والتمويلية في المنطقة العربية.

ويقدم المركز خدمات متكاملة تشمل الاستشارية منها، وقد تجاوزت الأصول الخاضعة لإدارته حتى ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ نحو ٣,٣ مليارات دولار أميركي.

مدير عام المركز مناف الهاجري نفى ان يكون القطاع المالي الكويتي تعرض بالكامل للمخاطر، ورأى ان بإمكان المستثمرين اليوم تحقيق عوائد قياسية في ما لو اعتمدوا سياسة استثمارية على المدى المتوسط، عارضاً لتنوع استثمارات المركز، مستشرفاً بوادر تفاؤلية لجهة تحريك العجلة الإقتصادية بعد قرار الدولة ضخ أموال في السوق والمشاريع التنموية إسوة ببعض الدول الخليجية المحيطة.

إدارة المخاطر وتنويع الاستثمارات

■ **في رأيكم هل لا تزال الأسواق العربية تضم فرصاً استثمارية واعدة؟**

– يوفّر كل سوق في العالم العربي فرصاً عديدة وجيدة للإستثمار شرط اعتماد سياسة انتقائية دقيقة ومتخصصة.

ومن الخطأ التعميم ان كل القطاع المالي في الكويت تعرّض للمخاطر لأن هذا غير صحيح. لكن ثمة شركات أثبتت قدرتها على إدارة المخاطر وتنويع الاستثمار أكثر من غيرها.

ورغم ان عدد الفرص ضاق في السوق الكويتي، لكن العوائد المأمولة زادت. فبعض الأسهم تباع بسعر زهيد وأقل من قيمتها الدفترية، وبالتالي بإمكان المستثمرين ان يحققوا عوائد قياسية في ما لو اعتمدوا سياسة استثمارية على المدى المتوسط.

استثمار بحسب المنطقة

■ **علامَ تعتمدون للإستثمار في مختلف الأسواق؟**

– ننوّع استثماراتنا بحسب الأسواق. فمثلاً نتولّى إدارة صناديق ناجحة في المنطقة، بينما تتركز استثماراتنا في دول الخليج والعالم.

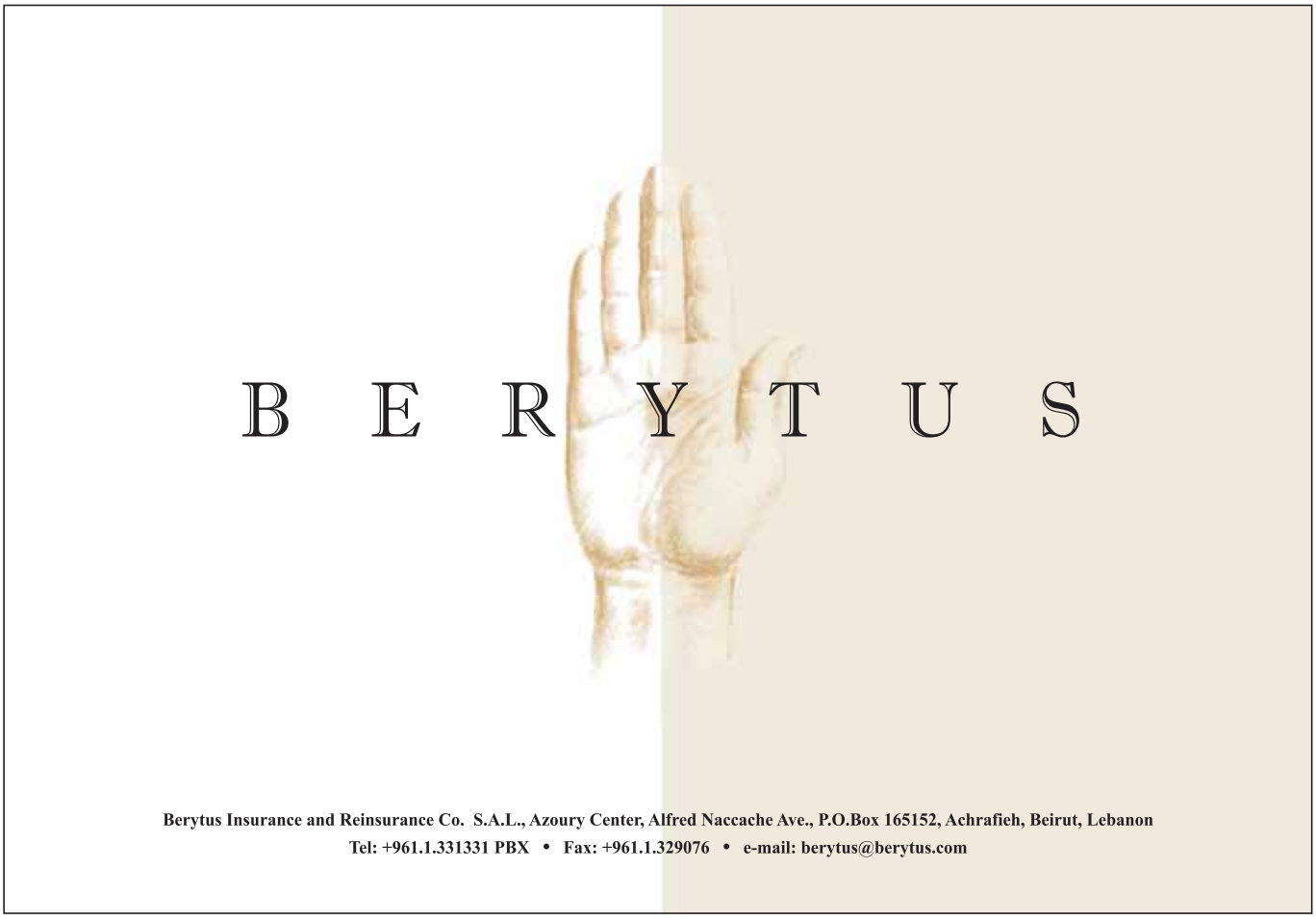
وفي مجال العقارات، لدينا استثمارات موفقة في لبنان، سوريا، قطر والسعودية. وقد جاءت استثماراتنا في الأسواق التي تعرضت لأقل ضرر

ممكن من الأزمة. وتتوزع استثماراتنا بين إدارة الصناديق في مجال الأسهم والعقار، إصدار السندات والاستثمارات البنكية.

بوادر تفاؤلية

■ **كيف تصفون حركة السوق المالي في الكويت في هذه الفترة؟**

– يبحث المستثمرون حالياً عن محركات لسوق المال وهي مغيّبة في هذه المرحلة، إذ يحتاج المستثمر الى شفافية أكبر من الشركات المدرجة لمعرفة مصادر ربحيتها. لكن ثمة بوادر تفاؤلية إذ ستبدأ الدولة بضخ الاموال في السوق والمشاريع التنموية كما حصل في الدول المجاورة مثل قطر والسعودية، وهذا ما سيحرّك عجلة الإقتصاد. ■



تقدّم حلولاً مبتكرة لقطاع الأعمال المتوسطة والفردية والعائلية

جهاد القبندي (الرتاج للإستثمار - الكويت):

نسعى الى توسيع شبكتنا في المنطقة عبر شراكات استراتيجية

تقدّم شركة الرتاج للإستثمار AL RITAJ INVESTMENT وهي شركة مساهمة كويتية، حلولاً مبتكرة لقطاع الأعمال المتوسطة الحجم الفردية والعائلية في دولة الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط وشمال افريقيا وسواها من الأسواق الدولية الناشئة والواعدة، وفق استراتيجية واضحة المعالم ينفذها فريق عمل مهني مؤهل.

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في الشركة جهاد القبندي أكد قوة الملاءة وعدم تأثر استثمارات الشركة لتوزع غالبيتها على قطاعي الادوية والأغذية اللذين لم تنل منهما الأزمة المالية، كاشفا عن السعي الى توسيع الشبكة في المنطقة عبر خيارات عدة في مقدمها عقد شراكات استراتيجية في دول الخليج لتسويق منتجاتنا، مبدياً أسفه لعدم تحرك دولة الكويت لتفعيل مشاريع تنموية قائمة تساعد في انتعاش القطاعات الاقتصادية كافة، مطالباً بتحرك حكومي لإنقاذ الاقتصاد الوطني الكويتي.

توجه نحو الاستثمار الآمن

■ كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟

– بسبب الأزمة، أوقفت البنوك وبعض الصناديق ضخ الأموال والسيولة، ما أثر سلباً على رتاج التي تركز على الاستثمار في الملكيات الخاصة.

لكن الملاءة المالية للشركة بقيت قوية. خصوصا ان نصف رأسمالنا مستثمر في أدوات قصيرة الأجل وليس في نشاطنا الأساسي.

وما حصل ان استثماراتنا قصيرة الأجل السائلة جمدت بسبب عدم قدرة الصناديق والمحافظ التي نستثمر فيها على دفع أموالنا.

وكانت رتاج قد ركّزت على تنمية محفظتها، لا سيّما استثماراتها في قطاعي الأدوية والأغذية اللذين لم يتأثرا أبداً بالأزمة.

هذا وانتقلت الشركات بعد الأزمة الى الاستثمار الآمن في قطاعات تنموية متنوعة رغم عوائدها البطيئة الممتدة الى آجال طويلة.

شراكات استراتيجية

■ كيف تأثر عملاؤكم؟

– لا تزال قاعدة المساهمين في رتاج هي نفسها، لكن قاعدة عملائنا توسّعت لا سيّما بعد اطلاقنا لشركة «مواسم للحج والعمرة».

وتشدّد الشركة حالياً على توسيع شبكتها في المنطقة عبر خيارات عدة مثل الدخول في شراكات استراتيجية في دول الخليج لتسويق المنتجات والتعرّف الى مستثمرين جدد.

تقصير رسمي في مشاريع التنمية

■ كيف تصفون الأداء الحكومي لمواجهة تداعيات الأزمة المالية في الكويت؟

– في ظل تحرّك الحكومات العربية وضخ أموال في أسواق مثل دبي، قطر، السعودية، لم تتحرّك الحكومة الكويتية لتفعيل مشاريع تنموية قائمة تساعد في إعادة انتعاش القطاعات الاقتصادية كافة.

وهذا مؤسف ومحزن للسوق الكويتي في وقت تتحرك فيه الأسواق المجاورة.

ومن ناحية اخرى، ثمة حوالي ١٠٠ شركة استثمارية في السوق المحلي وقد أعلنت شركتان فقط عن تعرّضهما للمشكلات، وهذا مريب إذ لطالما تحدثنا عن عدد فائض من الشركات بعضها اسمي فقط فهل من المعقول ان يكون الـ ١١٨ شركة الأخرى حصينة؟ وفي اعتقادي ان الوضع في السوق الكويتي كقنبلة موقوتة، فلا يمكن ان تكون كل الشركات العاملة هنا حصينة وصلبة. وفي هذا الإطار نتمنى طبعاً ان تكون تقديراتنا غير صحيحة وأن يكون وضع الشركات في تحسن.

تعاون مع شركاء استراتيجيين

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– تقبل رتاج عادة على الاستحواذ على النسبة الأكبر من مشروع معينّ، وحين تتمكن من ذلك تخفّض حصتها وتدخل شركاء ومساهمين آخرين.

أما حالياً، فنسعى الى التعاون مع شركاء استراتيجيين منذ البداية للمساهمة في شراء الشركة. ونعمل على مشروعين في الأردن وقطر، الى جانب تحضيرنا لتسويق رسمي لصندوق للملكيات الخاصة بالتعاون مع احدى شركات الاستثمار الكبرى في مصر وفرنسا. ويتوجه هذا الصندوق الى الشركات الصغيرة والمتوسطة في دول الخليج.

الإنطلاقة في ٢٠١٠

■ ما هي نتائجكم المتوقعة لعام ٢٠٠٩؟

– جاءت نتائجنا أدنى من التوقعات، وهذا حال معظم الشركات في السوق خلال ٢٠٠٩.

وقد ركّزنا خلال هذا العام على غربلة مشاريعنا وإعادة هيكلة استثماراتنا للإنطلاق سنة ٢٠١٠ بوضوح وثقة أكبر.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان تكون سنة ٢٠١٠ جيدة على العالم العربي وعلى السوق الكويتي. كما نطالب بتحرك حكومي لإنقاذ الاقتصاد الوطني وعدم تبذير الفوائض المالية. ■

عبد المحسن الفارس
ALINMA BANK

تنفيذا لسياسته التوسعية في معظم المناطق

مصرف الإنماء يكمل تركيب وتشغيل ٧٠ جهاز صراف آلي في السعودية

اكمل مصرف الإنماء ALINMA BANK السعودية تركيب وتشغيل اكثر من ٧٠ جهاز صراف آلي منذ اطلاق اعماله اواخر الربع الثاني من السنة الجارية، شملت معظم مناطق المملكة، وذلك ضمن استراتيجيته لتوفير خدماته المصرفية لشركائه على مدار الساعة وطوال ايام الاسبوع عبر القنوات الالكترونية المختلفة وفي مقدمتها صراف الانماء.

وتنتشر اجهزة صراف الانماء الآن في عدد المدن من بينها الرياض وجدة والدمام والخبر والهفوف والجبيل والطائف وخميس مشيط، اضافة الى مكة المكرّمة والمدينة المنورة. وقد تم اختيار هذه المواقع بعد دراسة مستفيضة روعي فيها كثافة السكان وسهولة الوصول والحركة التجارية، ويجري حاليا تجهيز وتشغيل عدد آخر من الصرافات الآلية.

واوضح **عبد المحسن الفارس** الرئيس التنفيذي لمصرف الانماء ان هذا التوسع في شبكة الصراف الآلي التي تعد الاحدث في السعودية يعكس مدى اهتمام المصرف بوجوده بالقرب من شركائه والجمهور والبقاء على تواصل مستمر معهم، مشيرا الى ان المصرف يعمل على قدم وساق لتشغيل مزيد من اجهزة الصراف الآلي الجديدة في مختلف المناطق لتحقيق مزيد من الانتشار تلبية لاحتياجات وتطلعات شركائنا، ومن اجل توفير كل الخدمات المصرفية التي ترغبون فيها. مبينا ان المصرف سيتجاوز بإذن الله حاجز ١٠٠ جهاز صراف آلي مع نهاية السنة الجارية، وهو الرقم الذي سيشكل باكورة شبكته لاجهزة الصراف الآلي.

وتوفر اجهزة الصراف الخاصة بمصرف الإنماء، التي تنوعت بين اجهزة الصراف داخل الفروع، السيار، والاجهزة المستقلة في غرف خاصة، والشباك، تقدم باقة من الخدمات على مدار الساعة، منها: تنفيذ عمليات سحب وايداع النقود، طلب كشف حساب، تفعيل بطاقة الصرف الآلي، الاستفسار عن الرصيد، اضافة الى ايداع الشيكات وغيرها من الخدمات الاخرى.

ويسعى مصرف الإنماء عبر منظومته من الخدمات الالكترونية التي يقدمها لشركائه والتي تشمل هاتف الإنماء ٨٠٠١٢٠٨٠٠٠ وخدمات انترنت الإنماء عبر موقعه على الانترنت، الى تأمين وصول الشركاء بسهولة الى مجموعة من المنتجات والخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف، والتي تتميز بتوافقها مع الضوابط والاحكام الشرعية. ويأتي هذا التوسع في شبكة الصراف الآلي بالتزامن مع افتتاح مزيد من الفروع، حيث دشن المصرف اخيرا مجموعة من الفروع في كل من الهفوف، خميس مشيط، الدمام، الجبيل والمدينة المنورة، اضافة الى الاستمرار في التوسع في افتتاح مزيد من الفروع في منطقة الرياض، الى جانب تدشين عدد من الفروع النسائية في كل من جدة والرياض والدمام، الطائف والجبيل. ■

عارف أحمد قمبر (منافع للإستثمار MANAFAE - الكويت):

مستمرون على استراتيجيتنا المتأنية ودراسة فرص ومشاريع واعدة

نائب الرئيس التنفيذي للخدمات المساندة في شركة منافع للإستثمار عارف أحمد قمبر ألقى الضوء على الإجراءات الاحتياطية المتخذة لتدارك تداعيات الأزمة المالية، وتحدث عن نوعين من العملاء الذين تحتضنهم الشركة، مشيراً الى ان غالبية الشركات اليوم تبحث عن فرص استثمارية حقيقية توفر مداخيل تشغيلية وسيولة نقدية جيدة.

اجراءات احتياطية

■ **كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟**

– اتخذنا في شركة منافع للإستثمار اجراءات احترازية في الدخول في استثمارات جديدة. كما قمنا بتقليص نشاطنا في سوق الأوراق المالية عام ٢٠٠٨.

أما خلال عام ٢٠٠٩ فقد اكتفينا بمتابعة الاستثمارات القائمة ودراسة بعض المشاريع والفرص الاستثمارية الواعدة.

اختيار الاستثمارات

■ **كيف تأثّر عملاؤكم؟**

– ينقسم عملاؤنا الى نوعين الأول يستثمر في سوق الأوراق المالية مباشرة وتقوم منافع بإدارة محافظهم. ولا يخفى على أحد بأن سوق الأوراق المالية قد تراجع بشكل كبير بسبب أداء الشركات ونتائجها السلبية وأوضاع السوق بصورة عامة.

أما العملاء الذين يستثمرون في مشاريع وقطاعات أخرى مع منافع فحالهم مشابهة لحال الشركة، إذ تحوّطنا في الدخول في فرص جديدة وخاصة في ظل الغموض وعدم الاستقرار في معظم قطاعات الاستثمار.

وعموماً تختار الشركة استثماراتها بدقة وحذر وبعد دراسة مستفيضة مع الأخذ بالاعتبار المخاطر الكامنة. وهذا ما ساعدنا على تفادي تداعيات الأزمة السلبية.

فرص جيدة في الأسهم الخاصة

■ **برأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة؟ في اي مجالات وفي اي اسواق؟**

– معظم الشركات الاستثمارية ابتعدت عن توظيف الاموال في المجال العقاري، خصوصا ان العرض فاق الطلب وأن الأسعار شهدت تراجعاً إلى حد ما تم رصده خلال العام الحالي، ومن المتوقع أن يستمر الانخفاض في الأسعار خلال العام ٢٠١٠.

كما أن الإقبال على الاستثمار بالأسواق المالية المحلية والخليجية يشهد تذبذباً مستمراً، وفي نظرنا إن النشاط الغالب هو مضاربة لتحقيق عوائد سريعة وليس الاستثمار طويل الأجل، وذلك لغياب الرؤية المستقبلية لأوضاع الشركات المدرجة في هذه الأسواق.

وحالياً، تبحث غالبية الشركات عن فرص استثمارية حقيقية توفر مداخيل تشغيلية وسيولة نقدية جيدة.

ونرى فرصاً جيدة في مجال الملكيات الخاصة (PRIVATE EQUITY) في شركات صغيرة ومتوسطة الحجم بأسعار جيدة نتيجة للأزمة المالية. ■

عارف العلوي (ثروات THARAWAT - البحرين):

ثلاثة صناديق استثمارية في قطاعات الطب والطيران والتعليم والخدمات

كشف الرئيس التنفيذي لشركة ثروات عارف العلوي عن عزم الشركة تأسيس ثلاثة صناديق استثمارية بقيمة تراوح بين ٣٠ و٥٠ مليون دولار لكل صندوق في منطقة الخليج، وذلك في إطار توجهات الشركة للتركيز على دخول مشاريع في قطاعات مختلفة مثل الطب والطيران والتعليم والخدمات، لافتاً الى معاناة الشركة في مجال تسويق منتجاتها في ظل تردد المستثمرين بعد تعرضهم للخسائر.

■ تعلن المصارف الاسلامية عن فخرها واعتزازها بتجنبها لتداعيات الازمة المالية العالمية عازية ذلك الى مبادئ الشريعة التي تعمل بموجبها، كيف تفسرون للقراء ذلك؟ علما ان تداعيات الازمة أضرّت بشركات استثمارية اسلامية عديدة، هلا شرحتم لنا ذلك (الاستثمار في العقار)؟

– لم تتأثر المصارف الإسلامية بالأزمة المالية لسببين رئيسيين، الأول يعود الى حداثة عهدها نسبياً والذي لا يزيد عن ثلاثين عاماً، وبالتالي لم تتوسع في توفير منتجات جديدة بل عملت في أغلب الأحيان على تقديم منتجات عادية كالمرابحات والتمويلات العادية فبقيت مخاطرها متدنية.

السبب الثاني ان مختلف المصارف الإسلامية محلية، وبالتالي بقيت معظم استثماراتها داخل المنطقة. أضف الى ذلك ان المصارف الإسلامية تركز على الاستثمارات المدعمة بالأصول على خلاف المصارف التقليدية التي تدخل في استثمارات مبنية على قروض وديون.

عائق التسويق

■ الى أي مدى تأثرت ثروات بالأزمة المالية العالمية؟

– ثروات شركة جديدة في السوق وهي لم تتأثر مباشرة إلا عند تسويق منتجاتها في ظل تردّد المستهلكين والمستثمرين في توظيف أموالهم وفقدانهم الثقة بالسوق بعد تعرضهم لخسائر في قطاعات عديدة.

■ كيف تمكنتم من الحفاظ على عملائكم خلال العام ٢٠١٠؟

– ركّزنا خلال العام ٢٠٠٩ على توطيد العلاقات مع المستثمرين وتوعيتهم حول الفرص المتوافرة في مختلف القطاعات، وتحذيرهم من مجالات أخرى.

وللتذكير، لطالما شجعنا على الاستثمار في قطاعات الصناعة والبنى التحتية والزراعة والخدمات والصحة والتعليم أي القطاعات الرئيسية كافة والتي لا تتأثر بأي أزمة، وهي حاليا تشهد طلباً عليها وتحقق عوائد مقبولة بغياب المخاطر الكبيرة.

تعاون وشراكة مع اينوفست

■ هل بدأتم التعامل مع أي من المصارف؟

– لدينا مشروع مصنع فلاتر المياه GULF WATER TECHNOLOGIES COMPANY وهو بالشراكة مع اينوفست احد المصارف الاستثمارية في البحرين، وتملك ثروات ٤٩ في المئة من حجم المشروع المقدرة قيمته بـ ٣٢ مليون دولار، ومن المؤمل تدشينه في ٢٠١٠.

وأشير هنا الى انه بسبب تراجع السوق، عمدنا الى الانفتاح على عملاء شريكنا، بحيث وسعنا قاعدة العملاء وزدنا خبراتنا عبر شراكتنا.

توسع نحو أسواق الخليج

■ هل ستتركز المشاريع على سوق البحرين فقط؟

– بدأنا أعمالنا في البحرين بحكم تواجد إدارة الشركة هناك، وسنركّز بادئ الأمر على اكتساب الخبرات في السوق المحلي لننطلق بعدها نحو الاسواق الخارجية وأولها الخليجي وتحديداً في المملكة العربية السعودية وأبوظبي وقطر ومملكة البحرين.■

جارديان لوساطة التأمين

GUARDIAN INSURANCE BROKERS

GUARDIAN INSURANCE BROKERS WAS AWARDED THE INTERNATIONAL AWARD FOR BEST PERFORMANCE FOR THE YEAR 2002-2003 BY THE COUNCIL OF INTERNATIONAL AWARDS ON 19 MARCH 2004.

تلفون: ٦٧٧٧١١٦-٠٢، فاكس: ٦٧١١١٧٤-٠٢، ص.ب: ٥١٠١٢ – أبوظبي – الامارات العربية المتحدة

Tel: 02-6777116, Fax: 02-6711174, P.O.Box: 51012 - Abu Dhabi - United Arab Emirates

فتح الرحمن صالح جاويش (شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية EBS - السودان):

نعمل على توسيع نطاق خدماتنا واستخدام نظام مقاصة داخلي بالمصارف واعتماد حلول للربط مع شبكة سويفت

الخدمات المصرفية الإلكترونية EBS هي شركة مساهمة عامة تأسست في السودان عام ١٩٩٩ وبدأت نشاطها في العام ٢٠٠٠، وهي خاصة بتحديث النظم المصرفية وادخال التقنيات الحديثة في القطاع المصرفي والمؤسسات المالية، والإسهام في إشاعة مفاهيم تقنية خاصة من خلال تقديم صياغة تقنية تواكب التطور الذي يشهده العالم.

مدير عام الشركة فتح الرحمن صالح جاويش تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» المعوقات التي تعترض تقدم الشركة وتطورها بفعل تأثير الحظر الأميركي على السودان، والذي شكل إعاقة تحديداً في التعامل مع نظام سويفت المستخدم لإشعارات موحّدة للمدفوعات المالية، منوهاً بقرارات بنك السودان المركزي والتي ساهمت في سبل التوظيف الأمثل للموارد، عارضاً لمشاريع الشركة المستقبلية ومن بينها توسيع نطاق الخدمات عبر الصرافات الآلية ونقاط البيع، واستحداث نظام المقاصة الداخلي في البنوك واعتماد حلول جديدة للربط مع شبكة سويفت، إضافة الى العمل على إصدار بطاقات مصرفية متنوعة، كاشفاً عن وضع دراسات متعلقة بتغيير المحول القومي للقيود المالية.

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على السوق السوداني وعلى شركتكم؟

– لم تؤثر الأزمة العالمية مباشرة على السودان، لكن انخفاض أسعار النفط الذي تعتمد عليه دولتنا كمورد رئيسي للعملات الصعبة كان له بعض التداعيات على الاقتصاد وعلى شركتنا.

فقد ارتفع بداية سعر المعدات والتجهيزات الإلكترونية، كما اضطررنا الى وضع سقوف لسحوبات محوّلات القيود بين الدول الشقيقة التي نرتبط بها، كي لا نواجه بطلبات عديدة من المديونية أو سداد العملة الصعبة.

■ ما هي ابرز خطواتكم على صعيد الارتباط بشبكات عربية للدفع الإلكتروني؟

– لدينا اتفاقيات تربطنا بالسوق اللبناني بالتعاون مع شركة CSC وبالسوق المصري عبر المحوّل ١٢٣، كما واننا نضع اللمسات الأخيرة على اتفاقنا مع شبكة نابس NAPS في قطر، ونجري مفاوضات مع شبكة CUP الصينية.

منتجات بديلة!

■ هل أعاقكم الحظر الأميركي عن تحقيق أهدافكم وتطوير نشاطاتكم؟

– لم يقعدنا الحظر الأميركي عن تحقيق أهدافنا. فدولة السودان تتعاون مع أسواق عدة في العالم في مجال التعامل بالأموال ونظم الدفع.

لكن هذا الحظر أعاقنا في بعض الحالات منها إعاقة تعاملنا مع شبكة SWIFT لأنها قررت استخدام منتجات أميركية ضمن أنظمتها.

وفي رأيي، هذا التصرف خاطئ لأن جمعية سويفت SWIFT محايدة وليست جهة حكومية. ولكن يمكن أنها اضطرت لدواع تقنية الى استخدام البرامج الأميركية الرائدة في مجال نظم المعلومات.

لكن رغم كل العوائق، تجد EBS بدائل وحلولاً عديدة لكل الصعوبات عبر استخدام منتجات بديلة لتلك الأميركية داخل السودان.

عائق الحظر الأميركي

■ هل يمكن استخدام بطاقات الإئتمان العالمية ضمن شبكتكم؟

– معظم هذه البطاقات أميركية مثل فيزا وماستر كارد وغيرهما وتسوياتها أيضاً تحصل في السوق الأميركي.

وبالتالي تعتبر هذه البطاقات غير متاحة لنا بسبب الحظر الأميركي، علماً اننا حاولنا التعامل بها بطريقة غير مباشرة. لكننا جوبهنا بقانون المقاطعة الأميركية.

وعموماً لم تتضرر EBS في هذا المجال، لكننا نأسف لعدم قدرتنا على خدمة المواطنين السودانيين والذين يعملون في الدول التي تعتمد مثل هذه وكذلك مواطني هذه الدول القادمين الى السودان.

قرارات إيجابية للمركزي

■ اتخذ المصرف المركزي السوداني اجراءات عدة تمنع استخدام العملة الأجنبية بكمية كبيرة، فكيف تتعاملون مع هذه القرارات؟

– هذه القرارات تساهم في تنظيم سبل التوظيف الأمثل للموارد أي إعادة النظر في الأولويات، منها سداد مدفوعات المواطنين الأفراد والتزاماتهم خارج السودان.

وقمنا في الشركة بخفض سقف السحوبات اليومية الى جانب معالجة أسعار العملة عبر اعتماد السوق الموازية.

مشاريع مستقبلية

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

– بداية سنقوم بتجديد محوّل القيود القومي كي يمكننا الارتباط مع أكبر عدد من الدول وتوسيع نطاق خدماتنا التي نوفرها لجهة التحويلات النقدية عبر الصرافات الآلية ونقاط البيع.

كما نسعى الى استخدام نظام المقاصة الداخلي في البنوك. وقد أصبحت خدماتنا متوفرة في كل الولايات، مع إمكانية توسيعها لتشمل جنوب السودان وفقاً للمعطيات السياسية.

كما ندرس في الإطار ذاته مشروع ربط المصارف في جنوب السودان ببنوك الشمال عبر المقاصة الإلكترونية.

هذا وسنلجأ الى اعتماد حلول جديدة لربطنا بشبكة SWIFT إما عبر استخدام برمجيات غير أميركية أو فتح فرع لشركتنا خارج السودان في سوق غير خاضعة للمقاطعة الأميركية كي نتمكن من استعمال هذه الشبكة.

وحالياً نبحث جدياً في إيجاد برمجيات غير أميركية ونتواصل مع شركات عدة في هذا الإطار.

وعلى صعيد البطاقات المصرفية، نعمل على إصدار انواع مختلفة من البطاقات لتلبية الاحتياجات المالية من بطاقات الحسم المباشر DEBIT CARDS والتنويع في سقوف الدفع والامتيازات.

هذا ونستهدف تطوير أنظمتنا الإلكترونية لتحسين الخدمات التي نقدمها مثل سداد الفواتير وغيرها.

وفي هذا الإطار، نعمل على مشروع الدفع بواسطة الهاتف النقّال، وتجري المباحثات على قدم وساق مع العملاء المحتملين في شركات الاتصالات ومع المصرف المركزي لوضع الأطر المنظمة لهذا النظام الجديد في السودان.

ونتوقع المباشرة بتطبيق هذا النظام خلال ٢٠١٠ في حال صدرت المعايير القانونية الضابطة.

ومن مشاريعنا المستقبلية أيضاً الدخول في مجال بطاقات الدفع العاملة على اللمس.

تغيير المحول القومي للقيود

■ كيف تصفون أداءكم ونتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– شهد عام ٢٠٠٩ إضافات عدة الى خدماتنا لكننا ركّزنا على وضع الدراسات المتعلقة بتغيير المحوّل القومي للقيود المالية، وهذا يتطلب وقتاً طويلاً إذ نعمل بالتنسيق مع جهات عديدة.

وقد زاد عدد العملاء في شكل كبير خلال ٢٠٠٩ وبزيادة كبيرة عن عام ٢٠٠٨ بفضل تنوّع بطاقاتنا المصرفية وملاءمتها لمختلف شرائح المجتمع، الى جانب طرح منتجات جديدة وانتشار خدماتنا في السوق.

وقد رفعنا عدد عملائنا من الطلاّب، خصوصاً بعد ان أقرّت الدولة مشروع التكافل الهادف الى دعم الطلاّب الفقراء، إضافة الى إدخالنا نظام دفع الرواتب ومعاشات التقاعد بواسطة البطاقات المصرفية.

كما حققنا زيادة كبيرة في عدد الصرّافات الآلية والبطاقات الصادرة، وبهذا تكون EBS ساهمت في توعية المواطنين على التعامل مع المصارف وإبقاء الأموال داخل القطاع المصرفي السوداني.

كما ونعمل على توعية التجار لاستخدام نقاط البيع وسداد المستحقات عن طريق البطاقات وليس سحب النقود ثم السداد، وذلك عبر التعاون مع بنك السودان المركزي واتحاد المصارف ودائرة التطوير والتقنية. ■

د. هنري شاوول (أف اكس سي ام FXCM):

قوتنا في عدم اعتمادنا المقاصة أسوة بالشركات الاخرى

الشريك الإداري وعضو مجلس ادارة شركة أف اكس سي ام الشرق الأوسط وشمال افريقيا FXCM MENA الدكتور هنري شاوول عرض نشاط الشركة الحديثة العهد في السوق اللبناني، معدداً مميزاتها وفوائدها وخدماتها الموجهة الى المواطن اللبناني، موضحاً عناوين استراتيجيتها غير المعتمدة على مكتب المقاصة كبقية الشركات الزميلة، والتي كانت وراء الحفاظ على عملائها وكسب ثقتهم، مذكراً بأن الشركة خاضعة لرقابة السلطات المالية في المملكة المتحدة ولرقابة مصرف لبنان وهي تطبق المبادئ التوجيهية مثل أي شركة مالية، كاشفاً عن نية للتوسع نحو دول المشرق العربي ومنطقة الخليج.

الاقبال كبير من السوق المحلي على تداول العملات عبر الانترنت

■ هل لنا بنبذة عن الشركة، تأسيسها، اختصاصها والخدمات التي تقدمها في لبنان والمنطقة؟

– أف اكس سي ام FXCM شركة عالمية متخصصة في تداول العملات عبر الإنترنت، مركزها الرئيسي في نيويورك ومنتشرة في كل أنحاء العالم ومرخصة من قبل السلطات المالية في كل سوق تدخلها.

وتعتبر الشركة وسيطاً بين العميل والسوق المالية وترفد الزبائن بأفضل سعر في عملية شراء وبيع العملات بعد مراقبتها لأسعار أهم المصارف مثل يو بي اس، كريدي سويس، دويتشه بنك وغيرها.

وتتمتع أف اكس سي ام بنسبة عالية جداً من السيولة بفعل علاقاتها الجيدة مع هذه المصارف، وتصل المبالغ المتداولة يومياً عبر قاعدة بياناتها نحو ١٧ مليار دولار أميركي. كما تشير الدراسات التقريبية الى ان قيمة سوق العملات تفوق ٣ تريليونات دولار أميركي يومياً.

ومن أهم ميزات أف اكس سي ام اعتمادها على NO DEALING DESK أو ما يعرف بـ«مكتب بلا مقاصة». فمعظم الشركات المشابهة لـ FXCM يعتمد على المقاصة أي كل عميل يشتري يورو أو دولار وغيره، على الشركة ان تمتلك مقابلاً له، وبالتالي تربح الشركة عندما يخسر العميل.

بينما أف اكس سي ام تعتمد على حجم التداولات أو SPREAD كي تحقق ارباحاً ولا تأخذ مخاطر تؤذي العميل او تؤدي الى إفلاسها.

سمعة طيبة ومصداقية عالية

يضيف د. شاوول كان يمكن ان تعتمد FXCM على مكتب المقاصة كي تجني أرباحاً طائلة، لكن الإستراتيجية التي نتبعها مربحة على المدى الطويل، ونحافظ من خلالها على عملائنا ونكسب ثقتهم إضافة الى أننا نبني سمعة طيبة ومصداقية عالية في الأسواق.

وهذه الإستراتيجية مطبقة في كل الأسواق ومنها منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا عبر مكتب FXCM في بيروت.

هذا وانطلق العمل رسمياً في لبنان في ١٢ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ بعد حصولنا على ترخيص من مصرف لبنان كشركة وساطة مالية.

وهذا الوجود الحقيقي والفعلي يزيد من ثقة العميل اذ بداية يشعر بإمكانية التواصل مع مسؤولين وأشخاص يفهمونه ويجيبون عن أسئلته واستفساراته. كذلك يستفيد العميل من خدمة إيداع أمواله محلياً (مع بنك عوده) بدل تحويلها الى الخارج.

وتعتمد FXCM بيروت على الأنظمة والبرامج التكنولوجية في المركز الرئيسي في نيويورك، ويقوم العميل في لبنان والمنطقة بعد فتح حساب في البنك بالحصول على اسم المستخدم وتحميل البرنامج على حاسوبه الشخصي باللغة التي يختارها للبدء في التداول.

نشجع على التداول بالعملات بعيدا عن المخاطرة والمضاربة

■ هل تجدون إقبالاً من السوق المحلي للتداول في العملات عبر الإنترنت والى أي فئة ينتمي عملاؤكم؟

– الإقبال شديد من المواطنين اللبنانيين إضافة الى الأفراد من الدول المجاورة خصوصاً من الأردن وسوريا.

ووصل عدد عملائنا حالياً الى ١٠٠ عميل منهم الواعي والمدرك لمفهوم عمليات التداول الى المخاطرين أو حتى الحديثين في هذا المجال.

وتجذب FXCM حسابات صغيرة، متوسطة وكبيرة الحجم. ونوفّر لأصحاب الحسابات الكبيرة والمهتمين خدمات عدة من المتابعة اليومية الى الدروس التدريبية، مؤشرات تجارية (TRADING SIGNALS) ونشجعهم على التداول بمسؤولية بعيداً من المخاطرة والمضاربة. وفي هذا الإطار لا يمكن لـ FXCM تقديم النصائح والاستشارات المالية، وكل مكالماتنا الهاتفية مع العملاء مسجلة لمزيد من الشفافية والمصداقية في العمل ومنعاً للتضارب في المصالح.

ونلفت الى الإقبال اللبناني الشديد على التداول في عملتي الدولار واليورو.

■ يصف البعض سوق فوريكس بلعبة روليت، فهلا أوضحت لنا درجة المخاطر في تداول العملات؟

– يقوم التداول في العملات على عامل التطاير VOLATILITY، وهذا الذي يجذب العملاء لشراء وبيع العملات.

وهنا يكمن الخطر، اذ يمكن للمتداول ان يحقق نتائج مرضية أو خسائر كبرى، لذا نحن نشجع دائماً على التداول بمسؤولية. وقد عمدنا في ٢٢ تشرين الثاني (نوفمبر) الى رفع الهامش MARGIN بناء على قرار عالمي لشركة اف اكس سي ام لمزيد من الاستمرارية لحسابات العملاء ولحمايتهم من التعثر والخسارة.

خاضعة لرقابة مصرف لبنان

■ من هي الجهات الرقابية التي تعتبر مسؤولة عن الإشراف على شركتكم؟

– تخضع اف اكس سي ام الشرق الاوسط وشمال افريقيا الى رقابة السلطات المالية FSA في المملكة المتحدة حيث قاعدتها الرئيسية للتداول.

كما تخضع الشركة لرقابة مصرف لبنان وتطبق المبادئ التوجيهية مثل أي شركة مالية.

هذا ونعتمد حاليا سياسة دقيقة وحذرة، ونشدّد على دراسة ملفات العملاء والتأكد من مصداقيتهم وعدم ارتباطهم بمخالفات وما شابه.

تطوير الموقع الألكتروني

■ بمَ تتميز شركتكم عن الشركات المالية الأخرى؟ وما الذي تضيفه الى السوق المحلي؟

– يضيف نشاط شركة FXCM في المنطقة مفهوماً جديداً كلياً في لبنان، وتوفر خدماتها على مدار الساعة وطوال خمسة أيام ونصف اليوم اذ تفتح يوم الأحد الساعة ١١ مساء بالتوقيت المحلي وتقفل يوم الجمعة ١١ مساء.

وإيماناً بالقدرات اللبنانية، عمدت FXCM الى الاستعانة بكوادر شابة ديناميكية واستثمرت في تدريبها على يد فريق عمل في FXCM من نيويورك ولندن. ويصل عدد الموظفين الى ١٣ موظفاً حالياً مع استمرارنا في البحث عن كفاءات بشرية جديدة. هذا ونعمل على تطوير موقعنا الالكتروني وتحديثه كي يتضمن آخر الأخبار والمقالات الاقتصادية العالمية باللغتين الانكليزية والعربية بدءا من آذار (مارس) ٢٠١٠.

توسع نحو دول عربية

■ ما هي الاسواق التي تعتبرونها واعدة في المنطقة؟ وهل من مشاريع توسعية عام ٢٠١٠؟

– مكتب FXCM بيروت يغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. لذا من الطبيعي ان نتوسع ونغطي أكثر من سوق. فمع نهاية عام ٢٠١٠، من المتوقع ان نثبت وجودنا الكامل في دول المشرق وهي لبنان، سوريا والأردن.

كما يهمنا تغطية الأسواق الخليجية وافتتاح مكاتب في الإمارات، السعودية، علماً اننا نغطي هذه الأسواق عبر مكتب دبي ونيويورك في المرحلة الحالية.

ونضع نصب أعيننا الدخول الى السوق الإيراني الواعد جداً ويتطلب تركيزاً شديداً لجهة اعتماد قاعدة تداول باللغة الفارسية.

وتعدّ ايران، العراق وسوريا من الأسواق غير المكتشفة اذ كان ممنوعاً التداول مالياً معها. ولكن نحن نرى فرصاً واعدة وهائلة في هذه الأسواق التي ستظهر الطاقات الموجودة فيها مع الوقت، وقد تكون مثلاً أكبر من أسواق مصر، اليمن، الإمارات وغيرها. ■

جان أبو راشد (GFIC):

جهودنا منصبة على توفير خدمات استثمارية للعملاء الجدد من الدول الأجنبية والخليج العربي

شركة الخليج للتمويل والاستثمار (GFIC) ومركزها الرئيسي لبنان، توفر خدمات مالية وتأسست بموجب قوانين جزر فيرجن الأميركية، وتهدف الى استقطاب رؤوس الأموال الإقليمية والدولية من خلال فروعها، وتوجيهها نحو فرص استثمارية جاذبة. كما انها تلتزم بتعزيز قدرات السوق المالي.

رئيس مجلس إدارة الشركة جان أبو راشد نفى أي تأثير للأزمة المالية العالمية على نشاط الشركة، وبالتالي على العملاء، مستخلصاً من تداعياتها ضرورة التركيز على مشاريع استثمارية داخل منطقة الشرق الأوسط وتحديداً في السوق اللبناني، لافتاً الى ان الجهود مكثفة حالياً لتقديم أفضل نوعية خدمات استثمارية بحيث تستطيع استيعاب العملاء الجدد من الدول الأجنبية ودول الخليج العربي.

نمو المحافظ الإستثمارية

■ كيف انعكست تداعيات الأزمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟

– لم يكن للأزمة المالية العالمية تأثيرات مهمة على نشاط شركتنا في لبنان، وذلك بفضل السياسة المصرفية الحكيمة التي اعتمدها مصرف لبنان المركزي والتي صبّت في مصلحة الاستقرار المالي من حيث الجدية والحزم في تطبيق القوانين.

كما ان التجارب والدروس المستوحاة في الأزمات المالية أثبتت أهمية الاستشارات النوعية التي لا تقدر بثمن، فأثمرت توجهات الإدارة العليا نمواً ثابتاً لمختلف محافظنا الاستثمارية، فركزت الشركة على العمليات المالية التي تقوم بها في التقريب بين المصادر المالية الإقليمية والمشاريع العالمية على دور الوسيط في هذه العمليات.

تطوير المؤسسات المالية

■ كيف تأثر عملاؤكم؟

– كما هو معلوم، بداية الأزمة المالية كانت مع الرهن العقاري ومن ثم تطورت الى المشتقات المالية وكلها أدوات لم نتعامل فيها، وبالتالي لم يتأثر عملاؤنا سلباً بها.

ومن أجل تفادي السيئات، سعينا من خلال التنسيق مع مصرف لبنان الى إيجاد أفضل المنتجات التي تصب في مصلحة العملاء والمقيمين والمغتربين.

■ في رأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة في أي مجالات وأسواق؟

– من أبرز النتائج المستخلصة من الأزمة العالمية هي التركيز على مشاريع استثمارية في المنطقة، وخصوصاً في بلدنا لبنان، حيث فرص التنمية موجودة في القطاعات الإنتاجية كالخدمات وفي تشجيع اللبناني بالبقاء في أرضه من خلال إرساء خطة عمل تنموية شاملة للمناطق الريفية.

الأزمات المالية أثبتت أهمية الاستشارات النوعية

تقديم أفضل نوعية لخدماتنا الاستثمارية

■ في رأيكم ما هي التحديات التي ستواجهكم في الأشهر الـ ١٢ المقبلة؟

– الجهود مكثفة لتقديم أفضل نوعية لخدماتنا الاستثمارية، بحيث نستطيع استيعاب العدد الكبير من العملاء القادمين من الدول الأجنبية وخصوصاً من دول الخليج العربي، فالمثال على ذلك هو في كثرة الودائع والسيولة في المصارف اللبنانية. والتي لا يمكن الاستفادة منها إلا من خلال مؤسسات مالية واستثمارية متطورة قادرة على تلبية حاجات كبار المستثمرين.

أدوات مالية محدودة المخاطر

■ ما هي الإستراتيجية التي ستتبعها شركتكم لمواجهة المخاطر المحتملة ولجذب استثمارات وعملاء جدد؟

– تتمثل استراتيجيتنا في تواصل بناء مؤسستنا لكي تتمتع بالريادة في ترويج منتجات مبتكرة وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير المهنية الدولية، وللمساهمة بإيجاد الفرص المناسبة لأصحاب الرساميل من عملائنا من خلال تقديم أدوات مالية متطورة محدودة المخاطر تصب في مصلحة مختلف الأصول الاستثمارية يقوم بها فريق عمل متكامل يجمع بين الموهبة المتميزة والأداء العالي.

■ ما هي نتائجكم المتوقعة لعام ٢٠٠٩؟

– استطعنا وللعام الثالث على التوالي من عمر الأزمة الدولية ان نحافظ على الاستقرار في نتائجنا المالية بالرغم من حدة الكوارث التي ضربت أهم البورصات العالمية والخليجية وكبار المؤسسات في العام، وان شاء الله نحن مستمرون الى الأحسن. وهنا موقعنا الإلكتروني: www.GF-IC.com. ■

مازن رحم (شركة CREDIT CARD SERVICES - لبنان):

نتائجنا الجيدة دفعتنا الى تحديث المنتجات واختراق اسواق جديدة

سجلت شركة CREDIT CARD SERVICES (CSC) – لبنان نموا في اعمالها في العام ٢٠٠٩ في السوق اللبناني راوح بين ٣٠ و٣٥ بالمئة، مع توقع بأن يكون العام ٢٠١٠ واعدا نظرا الى ان المؤشرات السياسية ايجابية وان الاستقرار السائد يحفز على زيادة الانفاق في السوق.

ويلفت في هذا الاطار نائب مدير عام الشركة مازن رحم الى ان اعمالها لم تتأثر بالازمة التي هزت معظم الاسواق حول العالم خلال الفترة الماضية، وذلك نظرا الى ان الاسواق الناشطة فيها اصلا وهي لبنان، سوريا، مصر والاردن استمرت في استخدام البطاقات الائتمانية لعمليات الشراء.

واشار الى ان الشركة حصلت على وكالة CHINA UNION PAY (CUP) وهو امر يحصل لاول مرة في الشرق الاوسط، اضافة الى انها وسعت نشاطاتها الى العديد من الاسواق بينها السوق الاوروبي.

■ **كيف كان وقع الازمة المالية العالمية على نشاطكم؟**

– لم نتأثر بتداعيات الازمة العالمية، اذ استمرت الاسواق التي ننشط فيها وهي لبنان، سوريا، مصر والاردن، في استخدام البطاقات الائتمانية لعمليات الشراء. كما نعتقد اننا لن نواجه في مراحل ما بعد الازمة حالات مثل توقف مستهلكين عن سداد قيمة البطاقات الائتمانية التي يحملونها بسبب عدم القدرة على توفير المستحقات، وذلك نظرا الى ان تلك المبالغ هي بمثابة قروض محدودة وصغيرة الحجم ولا تخوف منها في اسواقنا.

اما في الاسواق الاميركية، فالفرد يملك بطاقات ائتمانية بقيمة مالية ضخمة تفوق قدرته على السداد، وهذا قد يحدث انخفاضا في سعر اسهم الشركات المصدرة للبطاقات الائتمانية، وليس في مداخيلها في حال وقوع ازمة ائتمانية.

مواكبة التطورات وتحديث البرامج

■ **ما هي آخر المستجدات في منتجاتكم وخدماتكم؟**

– نظرا الى سرعة تطور عالم المعلوماتية والتكنولوجيا سنويا، فعلى الشركات ومنها شركتنا مواكبة التغييرات وتحديث برامجها وخدماتها مثل زيادة سرعة العمليات والشبكة المعلوماتية وغيرها. لكن طبيعة عملنا في الصرافات الآلية والبطاقات الائتمانية هي نفسها.

ايجاد الكوادر البشرية الخبيرة يمثل ابرز التحديات بالنسبة الى العاملين في هذا القطاع

في العام ٢٠٠٩ حصلنا على وكالة CHINA UNION PAY (CUP) وهذا يحصل للمرة الأولى في الشرق الاوسط. وقد اضفنا هذه البطاقة الى بطاقاتنا العالمية الاخرى، والتي يصل عددها الى ملياري بطاقة في بنوك ماليزيا، اندونيسيا، الصين وتايلند. كما تم ربط هذه البطاقة بشبكة المعلوماتية الخاصة بنا واصبحت مقبولة في جميع الاسواق التي نعمل فيها، الى جانب توقيع عقود مع مصارف عديدة لإصدار هذه البطاقة بشكل رديف لفيزا وماستركارد.

توسيع النشاط الى اوروبا

■ **هل لديكم نية للتوسع خارج المنطقة العربية؟**

– تضم قاعدة عملائنا ٩٥ مصرفا في لبنان والدول العربية كما وسعنا نشاطنا الى الاسواق الاوروبية وحصلنا على رخصة لمزاولة اعمالنا في قبرص، مع سعينا الى دخول اسواق اخرى.

■ **ما هي اهم التحديات التي تواجهكم في اسواق المنطقة؟**

– ان ايجاد الكوادر البشرية الخبيرة يمثل ابرز التحديات بالنسبة الى العاملين في هذا القطاع، لكن CSC قامت بتدريب وتطوير مهارات الافراد والموظفين لديها وهذا ما ساعدنا في متابعة نشاطاتنا والاستمرار في توفير الخدمات المطلوبة وبالمستوى المطلوب.

نمو الاعمال في ٢٠٠٩

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠؟**

– سجلنا في العام ٢٠٠٩ نموا في الاعمال بنسبة تراوح بين ٣٠ و٣٥ في المئة.

ونتوقع ان يكون العام ٢٠١٠ واعدا في لبنان، خصوصا ان المؤشرات السياسية ايجابية والاستقرار السائد يحفز على زيادة الانفاق في السوق. ■

رونالد يزبك (بيسيك - BSEC - BEMO SECURITISATION):

سننطلق في تسنيد وترتيب عمليات تمويل الأصول العقارية حفاظا على ازدهار القطاع

مدير عام شركة BEMO SECURITISATION (BSEC) والرئيس التنفيذي لشركة بيمو اودو – دبي التابعة لبنك BEMO رونالد يزبك قدم لمحة وافية عن نشاط BSEC في السوق اللبناني وعمليات التسنيد التي قامت بها حتى الآن.

وكشف يزبك عن سعي مجموعة بيمو الى وضع استراتيجية شاملة تعود بالفائدة على كل مؤسسة تابعة، والانطلاق في عمليات تسنيد وترتيب عمليات تمويل الأصول العقارية حفاظا على ازدهار السوق العقاري، معتبرا عمليات الشركة مكملة لخدمات المصارف.

وعن السوق السوري أكد يزبك إيمانه القوي به، آملاً ان تشكّل الشركة نوعاً من المساهمة والريادة في تحسين العمليات المصرفية، وحتى في بعض القوانين إن أمكن.

مؤسسة استثمارية خاصة

■ ما الذي يميز بيسيك عن الشركات المالية او المصارف الاستثمارية الاخرى؟

– تعمل بيسيك وفق مفهوم مؤسسة استثمارية خاصة او boutique investment house وهو نظام استشاري فريد من نوعه في بيروت، في ظل ارتفاع تكلفة استشارات وعمليات الشركات الاجنبية، واتجاه المصارف الاستثمارية المحلية الى نشاط ادارة الاصول.

وتستفيد بيسيك من علاقة بنك بيمو مع الشركات والافراد واصحاب المال.

من ناحية اخرى، يسود التفكير الجماعي في مجموعة بيمو (وهي تشمل خصيصاً بيمو بيروت، بيسيك، بيمو اودو، بيمو السعودي الفرنسي) ونسعى عبر اللجان الداخلية لمؤسساتنا المستقلة عن بعضها البعض الى وضع استراتيجية شاملة تعود بالفائدة على كل مؤسسة تابعة للمجموعة.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم ونشاطها في لبنان؟

– شركة بيسيك BSEC (BEMO SECURITISATION) مملوكة بالكامل من مصرف بيمو، وتعتبر الذراع الاستثمارية للمصرف. وقد تأسست عام ١٩٩٣ وهي متخصصة في الهندسة المالية والتسنيد اي تحويل الاصول الى سندات مالية. وعمليات التسنيد ذات اهمية، بحيث انها تسمح للشركات بتحسين ميزانياتها عبر دخول سيولة جديدة الى رساميلها من دون أي ديون إضافية، مع العلم ان تحسين الميزانيات يعتبر احدى فوائد عمليات التسنيد.

وتعتبر BSEC الشركة اللبنانية الوحيدة التي توفر هذه الخدمات المتخصصة بحجم معقول في لبنان والمنطقة، وتتوجه منتجاتنا للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وهي الغالبة في المنطقة.

وتعرف BSEC بعمليات التسنيد لقطاع السيارات، لكننا قمنا بعمليات تسنيد اسهم شركة سوليدير منذ خمس سنوات، كذلك عمليات تسنيد اسلامية لقطاع الغاز في السوق الاميركي.

وعلى صعيد موازٍ، وسّعت بيسيك خدماتها لتشمل توفير الاستشارات المالية للشركات ودراسة حاجاتها التمويلية لتأمينها عبر إصدار سندات دين، اسهم تفضيلية او ترتيب عمليات تمويل جماعي أو إعادة هيكلة رأس المال.

نجاح الخدمات

■ ما هي ابرز عملياتكم لعام ٢٠٠٩؟

– أتممنا عمليتين مهمتين خلال ٢٠٠٩ بمبلغ إجمالي يصل الى ٢٧ مليون دولار، احداهما لمصلحة شركة رسامني يونس والاخرى لشركة بسول وحنينة، وهي ثاني عملية لمصلحة المستثمرين.

وقد انجزنا العملية الاولى لشركة بسّول وحنينه خلال عام ٢٠٠٥ في ظل ظروف داخلية صعبة، وحققت نتائج مفيدة اذ قدمنا اداء كاملا في إدارة ورصد الصندوق وضمان تحصيل المستحقات في الوقت المحدد. ودخولنا في عملية تسنيد ثانية لمصلحة الشركة دلالة على نجاح هذه الخدمات والمنتجات التي نوفرها.

■ هل كان للازمة المالية العالمية اي تأثير سلبي على نشاطكم في المنطقة؟

– تعتبر خدماتنا من الحلول المفيدة خلال الازمات المالية، ففي هذه المرحلة يتقلّص حجم السيولة وتتشدد المصارف في التمويل لذا يتوجه العميل او الشركات الى وسائل بديلة لتوفير السيولة.

ترتيب عمليات الأصول العقارية

■ هل ترون ان سنة ٢٠١٠ ستكون صعبة على اعمالكم؟

– نرى ان ٢٠١٠ هي سنة بيسيك في السوق المحلي وفي سوقي سوريا ودبي ايضا. فبعد الازمة المالية العالمية وتكبد خسائر هائلة عاد المستثمرون للتطلع الى القيم والاصول الحقيقية، وقد برهنت بيسيك وبيمو اودو نجاحهما في خدمات عمليات التسنيد والاستشارات المالية لانهما تبيعان قيما حقيقية وتعتمدان استراتيجية محافظة تصون الرساميل وتعززها.

وتملك بيسيك أفضلية في السوق السوري بفضل قوة وريادة مصرف بيمو السعودي الفرنسي في هذه السوق الصاعدة، لا سيّما في القطاع العقاري وتمويل المشاريع. وفي لبنان نتمتع بأفضلية في تسنيد العمليات التي يمكن ان تخلّص المصارف من تعرّض كبير للقطاع العقاري عبر إدخال منتجات استثمارية وتمويلية جديدة (من ضمنها صناديق الاستثمار العقاري) خصوصاً ان الخبراء العقاريين يشيرون الى عودة النشاط العقاري الى الارتفاع. وهذا سيوفّر دعماً لأصول المصارف الى جانب تمويل فرص في قطاعات أخرى وتعزيز الاقتصاد اللبناني.

فرص واعدة في السوق السوري

■ ما هي الاسواق التي تعتبرونها واعدة في المنطقة؟

– تركز بيسيك على العمل في بيروت وفي السوق السوري وكذلك نعمل في سوق دبي عبر بيمو اودو المتخصصة في ادارة المحافظ ونبيع محافظ اوروبية لدول الخليج والشرق الاوسط وشمال افريقيا.

ونذكر ان محفظة مجموعة اودو تصل قيمتها الى ٢٠ مليار يورو.

ووجودنا في دبي يدعم شركة بيسيك ويسمح لنا باجتذاب عمليات الى بيروت وبيع محافظ محلية من الاسواق المجاورة.

أما بالنسبة الى السوق السوري، فقد شهد الإقتصاد السوري فورة كبيرة في السنوات القليلة الماضية وجذب مستثمرين خارجيين وعزز معادلة القوة الشرائية وقيام مشاريع عديدة وكبيرة في السوق السورية. لكن الصعوبات والمعوقات تعود الى نقص في كفاءة السوق، مما يخلق فيها ثغرات بين تطوير المشاريع وتمويلها وأسواق المال. كما نستفيد من اكبر انتشار لمصرف بيمو السعودي الفرنسي عبر ٣٠ فرعا في سوريا لبيع عمليات تسنيد محلية وخارجية في سوريا.

خاضعة لرقابة المركزي واشرافه

■ هل تواجهون اي صعوبات في تنفيذ تعاميم المصرف المركزي والخضوع لتعليماته؟

– شركة بيسيك مرخص لها من قبل مصرف لبنان وتخضع لرقابته واشرافه، ونحن مرتاحون لتنفيذ كل اجراءات وتعاميم المصرف المركزي. فقوتنا هي في ملاحقة مصرف لبنان لعملياتنا ومنتجاتنا، فسمعة مصرف لبنان وحاكميته في العالم المالي ساهمت في جذب عمليات واتفاقيات من خارج السوق المحلي، وفي تعزيز ثقة المستثمرين والشركات بعملنا.

اما السوق السوري فقد شهد ورشة إعادة تأهيل ونهضة اقتصادية، ولكن كما ذكرت لا تزال بعض القوانين غير كاملة، لكن ايمانا منا بهذا السوق، ومن خلال وجودنا القوي والمندفع فيه، نأمل ان نشكل نوعاً من المساهمة والريادة في تحسين العمليات المصرفية، الأسواق المالية وان استطاع الأمر بعض القوانين التي تسهّل تلك العمليات. ■

طارق قمبرجي (كابيتال فايننس كومباني CFC):

عدم وضوح القوانين عائق امام عمل الشركات المالية

كابيتال فايننس كومباني CFC شركة متخصصة في قروض التجزئة وغالبية تسليفاتها لتمويل السيارات، بطاقات الائتمان الالكترونية، اثاث المنازل، القروض الشخصية، الادوات الكهربائية والمنزلية واجهزة الكمبيوتر والرحلات، وقد استحوذ على اسهمها كاملة مؤخرا فرست ناشونال بنك FNB.

مدير عام الشركة طارق قمبرجي قدم لمحة عن النشاط الذي تقوم به وعن صفقة الاستحواذ، مشددا على استقلالية الشركة اداريا، معتبرا ان عدم وضوح القوانين يشكل عائقا امام عمل الشركات المالية، مطالبا بالحد من اعطاء التراخيص لتأسيس الجديد منها، مشددا على ضرورة رفع رأسمالها الى ١٠ ملايين دولار كحد ادنى حفاظا على استمراريتها.

■ الى اي حد تأثرت شركتكم بالازمة المالية العالمية؟

– لم يتأثر لبنان بالازمة كونه يقوم على قطاع السياحة والخدمات في شكل اساسي، والموسم السياحي لدينا كان ممتازا.

لاحظنا جمودا في السيولة في بداية الازمة، لكن وبعد مرور فترة عرفنا فائضا منها. وهذا الامر يعود طبعا للسياسة الحكيمة للمصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف اللتين فرضتا رقابة صارمة جعلتنا نتذمر احيانا، لكننا اكتشفنا اثناء الازمة جدواها.

اما بالنسبة الى شركتنا فلم تتأثر بالازمة لاننا نركز على قروض التجزئة والتي لا علاقة لها بالاستثمارات.

انضمام الى فرست ناشونال بنك

■ ما هي ابرز انجازات شركتكم حتى اليوم؟

– ٢٠١٠ هو العام العاشر لشركة CFC ، وقد مرت بظروف صعبة، لكنها استطاعت الصمود، ورفعت رأسمالها من ٢٣,٥ مليون دولار الى ٣٧,٥ مليوناً، وهي منذ نشأتها أمنت قروضا تتجاوز قيمتها ٤٠٠ مليون دولار. وتعتبر شركتنا رائدة في قطاع قروض التجزئة، اذ انها الوحيدة المتخصصة في هذا المجال. الى ذلك فقد بيعت شركتنا للمرة الاولى عام ٢٠٠٧ بعد ان استحوذ الاستاذ صلاح عسيران على ٨٠ في المئة من الاسهم، واليوم، نحن ننجز المعاملات اللازمة بعد ان اشترى فرست ناشونال بنك ١٠٠ في المئة من اسهمها. وسيعمد الى تسليم الشركة انشطة التجزئة الخاصة بالمصرف لكنها ستبقى شركة مستقلة اداريا ولديها خططها التوسعية في لبنان والمنطقة.

معوقات ومطالب

■ ما هي ابرز المعوقات التي تواجه المؤسسات المالية اللبنانية؟

– لا استطيع ان اتحدث عن المؤسسات المالية الاخرى، لان طبيعة عملنا مختلفة عنها، لكن ثمة مشكلة نواجهها في جمعية المؤسسات المالية التي اشغل منصب عضو في هيئتها الادارية وتؤثر على عمل المؤسسات المالية تتمثل في عدم وضوح عدد من القوانين وفي المرجعية التي يجب الاستناد اليها.

الى ذلك نعاني ايضا من المصارف التي تسعى الى استقطاب كوادرنا عبر اغرائهم بعروض مادية او حوافز وتسهيلات اضافية مثل العقد الجماعي، كما انها تقدم تسهيلات للطاقم الاداري مثل حيازة الاسهم التفضيلية، وهذا ممنوع علينا، كما ويحظر على المؤسسات المالية اصدار اسهم تفضيلية او قبول قروض داعمة من المساهمين، ما يؤثر سلباً على رأسمالها ونموها .

وفي موضوع آخر طالبنا بالحد من التراخيص المعطاة للشركات المالية الجديدة، ورفع رأسمالها الى ١٠ ملايين دولار حتى يكون القطاع اكثر صلابة، ولنكون متأكدين من جدية هذه الشركات وقدرتها على الاستمرار. ■

We Lead ... Others Follow

S.O.S...Auto

EMERGENCY ROAD SERVICES

24h a day
7 days a week
all over Lebanon

ISO 9001:2000 CMI REGISTERED MANAGEMENT SYSTEM

SoDepEx s.a.r.l.
Phone: 04-400 678
Fax: 04-400 623
Cellular: 03-300 021
Jinny: 01-280 001
www.sosauto.net
Central Office: Mansourieh, Bedran Street, SOS Auto Bldg.

الامارات دبي الوطني اكبر مصرف عربي بالموجودات والبنك العربي بحقوق المساهمين والاهلي السعودي بالرأسمال

الراجحي تصدر المصارف الاسلامية بحقوق المساهمين تلاه بيت التمويل الكويتي ودبي الاسلامي

احمد حميد الطاير
بنك الإمارات دبي الوطني

عبد الحميد شومان
البنك العربي

عبد الله باحمدان
البنك الاهلي السعودي

محمد سليمان العمر
بيت التمويل الكويتي

عبد الله الراجحي
مصرف الراجحي

عبد الله الهاملي
بنك دبي الاسلامي

فاروج نارغيزيان
بنك الشارقة

صلاح الجيدة
بنك قطر الاسلامي

علي العمادي
بنك قطر الوطني

عبد الرحمن امين جاوا
البنك السعودي الفرنسي

حققت المصارف العربية، وبحسب آخر الترتيبات المنشورة في هذا الإطار مستويات عالية من الأداء والنتائج.

الموجودات: الامارات دبي الوطني اول

فعلى صعيد الموجودات ASSETS لأكبر مئة مصرف عربي لغاية نهاية العام ٢٠٠٨، حلّ في المراتب الخمس الأولى كل من: مصرف الإمارات دبي الوطني – الإمارات، أول بـ ٧٦٩٥٢ مليون دولار أميركي، الاهلي التجاري – السعودية ثانياً بـ ٥٩١٤٧ مليوناً، مجموعة سامبا المالية – السعودية ثالثة بـ ٤٧٧٠٤ ملايين، البنك العربي – الأردن رابعاً بـ ٤٥٦٣٠ مليوناً وبنك أبوظبي الوطني – الإمارات خامساً بـ ٤٤٨٢٨ مليوناً.

حقوق المساهمين: البنك العربي أول

وعلى صعيد حقوق المساهمين EQUITY حل في المراتب الخمس الأولى كل من: البنك العربي – الأردن أول بـ ٧٥١٠ ملايين دولار، الاهلي التجاري – السعودية ثانياً بـ ٧٣٣٥ مليوناً، الراجحي – السعودية ثالثاً بـ٧٢٠٥ ملايين، الإمارات دبي الوطني – الإمارات رابعاً بـ٦٩٩٠ مليوناً وبنك الرياض – السعودية خامساً بـ٦٨٤٥ مليوناً.

الرأسمال: البنك الاهلي السعودي اول

ولناحية قيمة رأس المال CAPITAL حل في المراتب الخمس الأولى بين أول مئة مصرف عربي كل من: البنك الأهلي التجاري – السعودية أول بـ ٦٦٨٠ مليون دولار، بنك الرياض – السعودية ثانياً بـ ٦١٤٧ مليوناً، بنك الإمارات دبي الوطني – الإمارات ثالثاً بـ٥٥٥٠ مليوناً، بيت التمويل الكويتي – الكويت رابعاً بـ٥٤٨٢ مليوناً وبنك الراجحي – السعودية خامساً بـ٥٤٥٨ مليوناً.

الارباح: الراجحي السعودي اول

أما على صعيد الأرباح المحققة فقد حل في المراتب الخمس الاولى كل من: الراجحي – السعودية، أول بـ ١٧٤٠ مليون دولار، بيت التمويل الكويتي – الكويت، ثانياً بـ١٤٣٨ مليوناً، مجموعة سامبا المالية – السعودية ثالثة بـ١١٨٨ مليوناً، البنك العربي – الأردن رابعاً بـ١٠٦١ مليوناً وبنك قطر الوطني – قطر خامساً بـ١٠٠٩ ملايين دولار.

عيسى العيسى
مجموعة سامبا المالية

ابراهيم دبدوب
بنك الكويت الوطني

عبد الحميد سعيد
بنك الخليج الاول

العائد على الأصول: قطر الاسلامي اول

ولناحية العائد على الأصول حل بنك قطر الإسلامي – قطر، أول بين المصارف عربياً بعائد بلغت نسبته ٦,٢٤٪.

نمو الرأسمال: الشارقة الاماراتي اول

وبين المصارف الأولى عربياً لناحية نمو الرأسمال حل بنك الشارقة – الإمارات أول برأسمال قيمته ٩٥٦ مليون دولار وبنسبة نمو بلغت ٩٦,٧٪، بنك ظفار – عمان ثانياً بـ٤٤٩ مليوناً وبنسبة نمو بلغت ٩٢,٧٪ وبنك الشارقة الإسلامي – الإمارات ثالثاً بـ١٠٨٢ مليوناً و ٩١,١٪.

المصارف الاسلامية: الراجحي اول

أما على صعيد أصول المصارف الإسلامية فقد حل في المراتب الثلاث الأولى بين أول خمسين مصرفاً كل من: مصرف الراجحي – السعودية أول بأصول بلغت قيمتها ٤٤,٠٣٨,٦٠ مليون دولار، بيت التمويل الكويتي – الكويت ثانياً بـ٣٨,١٦٨,,٨٠ مليوناً وبنك دبي الإسلامي – الإمارات ثالثاً بـ٢٣,١٥٠,٠٠ مليوناً. ■

اكبر ١٠٠ مصرف عربي بالنسبة للموجودات لغاية نهاية العام ٢٠٠٨

		الموجودات	القروض	الودائع	حقوق المساهمين	الارباح
		(بالمليون دولار أميركي)				
1	الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD / الامارات	76952	51228	44228	7020	1003
2	الاهلي التجاري NCB / السعودية	59147	28776	45819	7343	562
3	مجموعة سامبا المالية SAMBA / السعودية	47704	26173	35794	5350	1188
4	البنك العربي ARAB/ الاردن	45630	22511	31411	7508	840
5	ابو ظبي الوطني NBAD / الامارات	44828	30429	28173	3909	822
6	الكويت الوطني NBK / الكويت	44346	25761	20538	5810	954
7	مصرف الراجحي ALRAJHI / السعودية	43981	38401	31096	7208	1740
8	بنك الرياض RIYAD / السعودية	42574	25715	28015	6851	1053
9	بنك قطر الوطني QNB / قطر	41751	27487	28641	4572	1003
10	بنك ابو ظبي التجاري ADCB / الامارات	40220	29625	22968	4333	370
11	البنك الاهلي المصري NATIONAL / مصر	39932	13302	30850	1321	68
12	بيت التمويل الكويتي KFH / الكويت	39635	17855	23809	6239	899
13	بنك ساب SABB / السعودية	35110	21396	24714	3102	779
14	السعودي الفرنسي SAUDI FRANSI/ السعودية	33564	21564	24744	3752	748
15	البنك العربي الوطني ANB / السعودية	32349	19910	24732	3379	663
16	التجاري وفا بنك ATTIJARIWAFA / المغرب	31968	18947	21802	2604	385
17	بنك الخليج الاول FGB / الامارات	29274	21607	20137	4525	816
18	بنك مصر MISR / مصر	28849	7615	22045	1018	29
19	المؤسسة العربية المصرفية ABC / البحرين	28486	11931	10728	2088	-844
20	بنك المشرق MASHREQ / الامارات	25407	14996	14026	2743	447
21	بنك الخليج الدولي GIB / البحرين	25034	12972	15009	1926	-387
22	البنك الاهلي المتحد AHLI UNITED / البحرين	23583	13632	13178	2395	310
23	بنك دبي الاسلامي DUBAI ISLAMIC / الامارات	23169	14349	18100	2432	471
24	بنك عوده AUDI/ لبنان	20412	6135	17268	1961	239
25	القرض الشعبي للمغرب GBP / المغرب*	20072	11655	17217	1719	242
26	البنك المغربي للتجارة الخارجية BMCE / المغرب	18679	10641	14085	1026	178
27	التجاري السوري COMMERCIAL / سوريا	18332	9736	6285	2096	491
28	بنك الخليج GULF / الكويت	18322	12889	16607	1354	-1302
29	بنك لبنان والمهجر BLOM / لبنان	17864	3481	15108	1437	252
30	بنك الاتحاد الوطني UNB / الامارات	17758	13730	13469	2095	392
31	البنك التجاري CBQ / قطر	16841	9313	8060	2741	468
32	الليبي الخارجي LYBIAN ARAB FOREIGN / ليبيا	16560	1665	8361	1614	113
33	السعودي الهولندي SAUDI HOLLANDI / السعودية	16383	10138	11470	1524	326
34	بنك مسقط MUSCAT / سلطنة عمان	15658	9682	8242	1857	243
35	البنك التجاري الكويتي CBK/ الكويت	15590	8798	9574	1614	365
36	السعودي للاستثمار SAUDI INVESTMENT / السعودية	14292	7881	10854	1762	137
37	مصرف ابو ظبي الاسلامي ADIB/ الامارات	13942	11741	10206	1533	137
38	بنك برقان BURGAN / الكويت	13541	7381	8360	1077	131
39	مصرف الجمهورية GUMHURIA / ليبيا*	12301	2566	7212	308	53
40	البنك الاهلي الكويتي AHLI / الكويت	11248	7886	7377	1157	171
41	بنك بيبلوس BYBLOS/ لبنان	11238	2786	8363	1073	122
42	مجموعة البركة المصرفية BARAKA / البحرين	10920	8088	8872	1550	201
43	بنك الدوحة DOHA / قطر	10711	6581	6392	1349	260
44	البنك التجاري الدولي CIB / مصر	10422	4775	8849	796	249
45	القرض الشعبي الجزائري CREDIT POPULAIRE / الجزائر	10169	1709	6471	871	142
46	بنك دبي التجاري CBD / الامارات	9743	7787	7018	1282	210
47	بنك البحر المتوسط BANKMED / لبنان	9545	3122	7435	722	70
48	مصرف قطر الاسلامي QIB / قطر	9215	5183	4558	1962	575
49	فرنسبنك FRANSABANK / لبنان	8454	1716	7150	756	88
50	الاهلي سوسيته جنرال NSGB / مصر	8351	4916	6690	743	206

51	الكويت والشرق الاوسط BKME / الكويت	8102	5455	5306	900	198
52	مصرف الصحارى SAHARA/ ليبيا*	7787	1000	4150	283	41
53	العربي الافريقي الدولي ARAB AFRICAN INT'L / مصر	7696	4549	6568	467	150
54	بنك اول AWAL / البحرين	7645	38	747	2702	-20
55	الاسكان للتجارة والتمويلHBTF / الاردن	7606	3280	5272	1276	142
56	الشركة العامة المغربية للأبناك SGMB / المغرب	7606	4629	5585	457	59
57	البنك المغربي للتجارة والصناعة BMCI / المغرب	7559	4898	5284	7937	93
58	بنك الجزيرة JAZIRA / السعودية	7339	4035	5573	1236	59
59	الامارات الاسلامي EMIRATES ISLAMIC / الامارات	7194	4843	5336	456	109
60	بنك القاهرة CAIRO / مصر	7155	1032	6220	466	120
61	البنك اللبناني الفرنسي BLF/ لبنان	6529	1992	5361	433	71
62	بنك قطر الدولي IBQ/ قطر	6157	3620	3129	712	84
63	بنك بيروت BOB / لبنان	5808	1431	4139	523	69
64	بنك البحرين والكويت BBK / البحرين	5745	3588	3546	555	72
65	بنك الاسكندرية ALEXANDRIA / مصر	5700	2379	4586	402	74
66	البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي / مصر	5488	3748	4266	327	4
67	بنك البحرين الوطني NBB/ البحرين	5410	2914	4041	578	92
68	بنك اثمار ITHMAAR / البحرين	5380	2058	1939	1149	85
69	البنك الوطني العمانيNBO / سلطنة عمان	5154	3640	3485	637	118
70	بنك آركابيتا ARCAPITA/ البحرين	5137	986	1090	1430	362
71	مصرف دبي DUBAI / الامارات	5036	4428	4077	536	62
72	البنك الاهلي AHLI / قطر	4890	3172	2819	451	117
73	العقاري المصري العربي EGYPTIAN ARAB LAND/ مصر	4664	2856	3143	342	--
74	مصرف الريان RAYAN / قطر	4607	3661	--	1563	256
75	بنك الكويت الدولي KIB/ الكويت	4511	2782	2579	574	127
76	الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS/ لبنان	4454	994	3861	391	52
77	الشركة التونسية للبنك STB / تونس	4410	3427	3083	379	33
78	التجاري الوطني NATIONAL COMMERCIAL/ ليبيا*	4337	1038	3080	127	38
79	بنك الشارقة SHARJAH / الامارات	4311	2807	2752	1045	112
80	بنك فيصل الاسلامي FAISAL ISLAMIC / مصر	4311	3877	3967	353	15
81	بنك البلاد AL BILAD / السعودية	4280	2207	2926	857	33
82	البنك الوطني الفلاحي BNA/ تونس	4259	3468	3200	314	24
83	الشارقة الاسلامي SIB / الامارات	4233	--	2471	1133	63
84	مصرف المغرب MAROC / المغرب*	4195	3124	3609	298	48
85	البنك اللبناني الكندي LEBANESE CANADIAN / لبنان	4141	975	3514	295	33
86	المصرف العربي الدولي ARAB INT'L / مصر*	4057	690	3203	531	63
87	بنك كريدي اغريكول CREDIT AGRICOLE / مصر	3997	1265	3404	286	86
88	بنك تونس العربي الدولي BIAT / تونس*	3961	--	--	351	24
89	القرض الفلاحي للمغرب CREDIT AGRICOLE / المغرب**	3956	3070	3064	--	71
90	بنك رأس الخيمة الوطني RAK / الامارات	3794	2984	2630	566	173
91	المصرف ARBIFT / الامارات	3747	1933	1586	747	81
92	بنك ام القيوين الوطني NBQ / الامارات	3690	2683	1859	758	77
93	بنك انفستكورب INVEST CORP / البحرين	3675	180	376	708	--
94	بنك قطر الدولي الاسلامي QIIB / قطر	3528	2267	2511	764	138
95	بنك بوبيان BOUBYAN / الكويت	3502	--	--	583	72
96	بنك الفجيرة الوطني NBF / الامارات	3488	--	--	--	88
97	بنك ظفار DHOFAR / سلطنة عمان	3447	2652	2530	491	62
98	بنك الخليج التجاري KHALIJI / قطر	3434	1918	1274	1249	29
99	البنك العقاري REAL ESTATE / سوريا	3274	2339	2783	136	104
100	بنك الاسكان HABITAT/ تونس*	3223	2518	2006	265	42
	المجموع	**1513665**	**831593**	**994997**	**170233**	**32019**

(*) ارقام العام ٢٠٠٧

(**)) أرقام العام ٢٠٠٦

المصدر: اتحاد المصارف العربية ومجلة البيان الاقتصادية

اول ٥٠ مصرفاً عربياً حسب حقوق المساهمين

	المصرف	حقوق المساهمين (مليون دولار اميركي) SHAREHOLDERS EQUITY 2008
1	ARAB BANK / الاردن	7510
2	NCB / السعودية	7335
3	AL RAJHI / السعودية	7205
4	EMIRATES NBD / الامارات	6990
5	RIYAD BANK / السعودية	6845
6	KFH / الكويت	5775
7	NBK / الكويت	5680
8	SAMBA FINANCIAL GROUP / السعودية	5345
9	QNB / قطر	4570
10	FIRST GULF BANK / الامارات	4525
11	ADCB / الامارات	4335
12	NBAD / الامارات	3910
13	SAUDI FRANSI / السعودية	3750
14	ANB / السعودية	3375
15	SABB / السعودية	3100
16	MASHREQ BANK / الامارات	2910
17	CBQ / قطر	2740
18	ATTIJARIWAFA / المغرب	2610
19	DUBAI ISLAMIC / الامارات	2430
20	AHLI UNITED / البحرين	2395
21	COMMERCIAL / سوريا	2095
22	UNB / الامارات	2095
23	ABC / البحرين	2090
24	AUDI / لبنان	1965
25	QIB / قطر	1960
26	GIB / البحرين	1925
27	MUSCAT / عمان	1855
28	CBK / الكويت	1800
29	SAUDI INVESTMENT / السعودية	1760
30	AL RAYAN / قطر	1565
31	BARAKA / البحرين	1550
32	ADIB / الامارات	1535
33	SAUDI HOLLANDI / السعودية	1525
34	BLOM / لبنان	1460
35	ARCAPITA / البحرين	1430
36	NATIONAL / مصر	1360
37	GULF BANK / الكويت	1355
38	DOHA BANK / قطر	1350
39	HBTF / الاردن	1285
40	CBD / الامارات	1280
41	AL KHALIJI / قطر	1250
42	INVESTCORP / البحرين	1235
43	AL JAZIRA / السعودية	1235
44	ITHMAAR / البحرين	1150
45	SHARJAH ISLAMIC / الامارات	1135
46	AHLI / الكويت	1130
47	BURGAN / الكويت	1125
48	BYBLOS / لبنان	1075
49	CIB / مصر	1065
50	BANK OF SHARJAH / الامارات	1045

TOP ARAB BANKS BY PROFITS (AS AT 31/12/2008)

PROFITS RANKING	BANK NAME	COUNTRY	PRE-TAX PROFITS $ M	PROFITS (%) CHANGE
1	AL RAJHI BANK	SAUDI ARABIA	1740	1.2
2	KFH	KUWAIT	1438	18.3
3	SAMBA FINANCIAL GROUP	SAUDI ARABIA	1188	-7.8
4	ARAB BANK	JORDAN	1061	10.1
5	QNB	QATAR	1009	49.4
6	EMIRATES NBD	UAE	1002	32.8
7	NBK	KUWAIT	975	-7.4
8	NATIONAL BANK OF ABU DHABI	UAE	842	20.3
9	FIRST GULF BANK	UAE	818	49.7
10	SABB	SAUDI ARABIA	779	12

SOURCE: THE BANKER

TOP ARAB BANKS BY RETURN ON ASSETS (AS AT 31/12/2008)

ROA RANKING	BANK NAME	COUNTRY	ROA %
1	QATAR ISLAMIC BANK	QATAR	6.24
2	KHALEEJI COMMERCIAL BANK	BAHRAIN	5.87
3	AL SALAM BANK	BAHRAIN	4.61
4	RAKBANK	UAE	4.57
5	AL RAJHI BANK	SAUDI ARABIA	3.96
6	QATAR INTERNAIONAL ISLAMIC BANK	QATAR	3.90
7	KUWAIT FINANCE HOUSE	KUWAIT	3.77
8	OMAN ARAB BANK	OMAN	3.66
9	NATIONAL BANK FOR DEVELOPMENT	EGYPT	3.47
10	NBO	OMAN	3.41

SOURCE: THE BANKER

TOP NEW ARAB BANKS BY TIER1 CAPITAL GROWTH (AS AT 31/12/2008)

RANK	BANK NAME	COUNTRY	TIER1 CAPITAL $M	(%) CHANGE
1	BANK OF SHARJAH	UAE	956	96.7
2	BANK DHOFAR	OMAN	449	92.7
3	SHARJAH ISLAMIC BANK	UAE	1082	91.1
4	COMMERCIAL BANK OF QATAR	QATAR	2649	87.8
5	CIB	EGYPT	950	84.9
6	IBQ	QATAR	620	84.5
7	BANKMUSCAT	OMAN	1319	77.8
8	RIYAD BANK	SAUDI ARABIA	6147	74.8
9	FIRST GULF BANK	UAE	4390	67.1
10	BAHRAIN AND KUWAIT	BAHRAIN	549	66.5

SOURCE: THE BANKER

TOP 100 ARAB BANKS BY TIER 1 CAPITAL

		TIER 1 CAPITAL $M	%CH
1	NATIONAL COMMERCIAL BANK / KSA	6680	-15.4
2	RIYAD BANK	6147	74.8
3	EMIRATES NBD	5550	14.9
4	KUWAIT FINANCE HOUSE	5482	15.6
5	AL RAJHI BANK / KSA	5458	-13.3
6	SAMBA FINANCIAL GROUP/ KSA	5342	11.7
7	ARAB BANK / JORDAN	4638	-4.7
8	FIRST GULF BANK / UAE	4390	67.1
9	NATIONAL BANK OF KUWAIT	4304	-2.1
10	NATIONAL BANK OF ABU DHABI	4081	33.4
11	ABU DHABI COMMERCIAL BANK	3777	20.5
12	QATAR NATIONAL BANK	3618	24.3
13	BANQUE SAUDI FRANSI	3617	20.7
14	ARAB NATIONAL BANK / KSA	3172	13.0
15	MASHREQBANK / UAE	3117	16.5
16	AWAL BANK / BAHRAIN	2702	65.2
17	COMMERCIAL BANK OF QATAR	2649	87.8
18	ABC / BAHRAIN	2509	10.6
19	DUBAI ISLAMIC BANK	2425	5.7
20	ATTIJARIWAFABANK / MOROCCO	2354	65.4
21	SABB / KSA	2306	15.6
22	UNB / UAE	2024	23.3
23	GIB / BAHRAIN	1985	-68.7
24	COMMERCIAL BANK OF SYRIA	1834	4.5
25	BANK AUDI / LEBANON	1769	14.0
26	AHLI UNITED BANK / BAHRAIN	1681	9.9
27	SAUDI INVESTMENT BANK	1666	-7.7
28	GROUPE BANQUES POPULAIRE / MOROCCO	1589	20.0
29	QATAR ISLAMIC BANK	1509	28.3
30	LIBYAN FOREIGN BANK	1501	NA
31	ALBARAKA BANKING GROUP / BAHRAIN	1494	2.6
32	COMMERCIAL BANK OF KUWAIT	1475	11.3
33	SAUDI HOLLANDI BANK	1459	NA
34	BANKMUSCAT	1319	77.8
35	BLOM BANK / LEBANON	1310	7.1
36	BANK AL- JAZIRA / KSA	1236	-1.2
37	COMMERCIAL BANK OF DUBAI	1218	48.3
38	NATIONAL BANK OF EGYPT	1205	2.2
39	DOHA BANK	1170	52.9
40	HOUSING BK FOR TRADE AND FINANCE / JORDAN	1117	8.8
41	SHARJAH ISLAMIC BANK	1082	91.1
42	BYBLOS BANK / LEBANON	1070	40.4
43	BANK OF SHARJAH	956	96.7
44	CIB / EGYPT	950	84.9
45	AL AHLI BANK OF KUWAIT	913	NA
46	BURGAN BANK / KUWAIT	896	-11.8
47	BANK ALBILAD / KSA	823	2.0
48	NATIONAL BANK OF UMM AL-QAIWAIN	764	63.0
49	BMCE / MOROCCO	749	-8.7
50	AL MASRAF BANK / UAE	744	NA
51	QATAR INTERNATIONAL ISLAMIC BANK	670	NA
52	INTERNATIONAL BANK OF QATAR	620	84.5
53	CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE	602	8.3
54	NATIONAL BANK OF BAHRAIN	578	14.2
55	BANK OF BAHRAIN AND KUWAIT	549	66.5
56	NATIONAL BANK OF OMAN	515	9.8
57	BANK OF BEIRUT	509	22.2
58	BOUBYAN BANK / KUWAIT	507	0.2
59	DUBAI BANK	503	12.9
60	FRANSABANK / LEBANON	499	NA
61	BANQUE LIBANO-FRANCAISE	492	6.0
62	BANKMED / LEBANON	476	12.0
63	ARAB AFRICAN INTERNATIONAL / EGYPT	472	32.7
64	BANQUE DU CAIRE	469	-8.0
65	BANK DHOFAR / OMAN	449	92.7
66	KUWAIT INTERNATIONAL BANK	447	NA
67	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH/ UAE	446	35.4
68	INVEST BANK / UAE	427	14.1
69	RAKBANK/ UAE	393	24.2
70	KHALEEJI COMMERCIAL / BAHRAIN	366	4.0
71	UNITED ARAB BANK / UAE 358	37.1	
72	SOCIETE TUNISIENNE DE BANQUE	351	11.7
73	CREDIT LIBANAIS	331	8.2
74	BIAT / TUNISIA	330	NA
75	OMAN INTERNATIONAL BANK	318	-2.3
76	JORDAN KUWAIT BANK	314	12.9
77	AHLI BANK / QATAR	310	20.7
78	BANQUE DE TUNISIE	289	NA
79	AL SALAM BANK / BAHRAIN	287	-14.8
80	UNION BANK / JORDAN	275	-0.9
81	BNA / TUNISIA	274	1.6
82	OMAN ARAB BANK	235	14.6
83	CAPITAL BANK OF JORDAN	228	9.6
84	JORDAN AHLI BANK	227	-18.1
85	BBAC / LEBANON	207	9.0
86	AMEN BANK / TUNISIA	199	18.9
87	NATIONAL BK FOR DEVELOPMENT / EGYPT	191	NA
88	JORDAN ISLAMIC BANK FOR FINANCE & INVESTMENT	188	15.8
89	BANK OF JORDAN	175	2.0
90	CAIRO AMMAN BANK / JORDAN	168	NA
91	ARABE INTERNATIONALE DE BANQUE / EGYPT	145	3.3
92	HOUSING & DEVELOPMENT BK / EGYPT	140	NA
93	BAHRAINI SAUDI BANK	134	NA
94	FAISAL ISLAMIC BANK OF EGYPT	122	NA
95	SGBL / LEBANON	121	NA
96	BAHRAIN ISLAMIC BANK	100	NA
97	NATIONAL COMMERCIAL / LIBYA	97	NA
98	EGYPTIAN SAUDI FINANCE BANK	96	NA
99	JORDAN COMMERCIAL BANK	90	NA
100	BEMO / LEBANON	65	NA

SOURCE: THE BANKER

Top 50 Islamic banks ranked by assets within the Gulf Co-operation Council (GCC)

Rank	Bank	country	Assets at 31 December 2008 ($m)	2008 revenues ($m)	2008 net profit ($m)	Assets at 31 December 2007 ($m)	2007 rank
1	Al-Rajhi Bank	Saudi Arabia	44.038.60	2.823.80	1.742.2	33.480.30	1
2	Kuwait Finance House	Kuwait	38,168.80	3,203.10	6,322.2	32,183.20	2
3	Dubai Islamic Bank	UAE	23,150.00	1,509.60	471.1	22,972.00	3
4	Abu Dhabi Islamic Bank*	UAE	13,371.70	na	200.6	11,993.10	4
5	Qatar Islamic Bank	Qatar	9,211.30	701.5	451.1	5,862.10	5
6	Bank AI-Jazira	Saudi Arabia	7,348.20	303.6	59.4	5,781.00	6
7	Emirates Islamic Bank	UAE	7,187.60	408.2	109.1	4,616.70	7
8	Noor Islamic Bank	UAE	5,989.60	na	na	na	na
9	Ithmaar Bank	Bahrain	5,380.40	465.8	85.2	4,075.80	9
10	Arcapita	Bahrain	5,137.40	648.6	362.2	3,805.50	10
11	Dubai Bank**	UAE	5,036.70	na	61.6	2,972.90	12
12	CIMB Islamic Investment House*	Bahrain	4,816.40	42.2	15.5	2,697.10	17
13	Amlak*	UAE	4,287.60	261.7	120.9	2,577.00	18
14	Bank Albilad	Saudi Arabia	4,286.10	233.5	33.4	4,459.80	8
15	Sharjah Islamic Bank	UAE	4,229.70	256	63.1	2,963.70	13
16	Alinma Bank	Saudi Arabia	4,153.80	90.4	104.1	na	na
17	Kuwait International Bank	Kuwait	3,919.80	348.7	71.7	3,467.30	11
18	Masraf al-Rayan*	Qatar	3,648.70	na	192.5	2,800.00	14
19	QNB AI-Islami	Qatar	3,569.90	na	91.0	1,978.20	22
20	Qatar International Islamic Bank	Qatar	3,526.70	256.1	193.8	2,734.20	15
21	Gulf Finance House	Bahrain	3,485.10	618	291.9	2,245.10	20
22	Tamweel*	UAE	3,376.00	283.3	156	2,318.40	19
23	Bank Boubyan	Kuwait	3,042.40	217.20	7.20	2,732.30	16
24	Shamil Bank	Bahrain	2,884.90	66.80	22.80	2,045.70	21
25	Bahrain Islamic Bank	Bahrain	2,318.20	147.60	59.20	1.754.60	23
26	Badr AI-Islami Banking	UAE	1,797.10	62.30	na	638.60	30
27	AI-Salam Bank	Bahrain	1,470.70	131.50	67.80	1,058.90	25
28	ABC Islamic Bank	Bahrain	1,440.00	33.80	25.60	1,365.00	24
29	Khaleeji Commercial Bank	Bahrain	1,233.40	126.60	72.40	717.60	28
30	The Securities House	Kuwait	1,142.80	80.50	-87.00	1,035.00	27
31	AI-Safa Islamic Banking	Qatar	1,116.40	57.80	19.40	466.70	35
32	First Energy Bank	Bahrain	1,021.20	17.00	0.04	na	na
33	AI-Baraka Islamic Bank	Bahrain	1,001.50	28.50	2.50	1,045.40	26
34	Unicorn Investment Bank	Bahrain	978.80	230.60	35.00	488.40	34
35	Qinvest	Qatar	934.20	102.60	67.00	na	na
36	The International Investment Group*	Kuwait	655.30	53.60	33.30	634.60	31
37	AI-Madar Finance & Investment*	Kuwait	638.00	27.50	0.60	624.90	33
38	Sukouk Holding Company*	Kuwait	582.40	7.30	16.40	632.90	32
39	The International lnvestor*	Kuwait	543.40	39.10	-38.30	691.90	29
40	Global Banking Corporation	Bahrain	455.90	53.20	21.20	236.20	39
41	Seera Investment Bank	Bahrain	376.70	18.20	-13.80	383.40	36
42	Capivest	Bahrain	259.60	32.60	9.40	324.20	37
43	Venture Capital Bank	Bahrain	243.00	82.00	47.00	222.00	40
44	International Investment Bank	Bahrain	218.70	35.00	13.50	257.30	38
45	Jadwa Investment	Saudi Arabia	209.10	43.60	8.10	212.90	41
46	Elaf Bank	Bahrain	193.00	7.40	2.30	205.60	42
47	First Leasing Bank	Bahrain	179.40	9.50	3.00	102.30	45
48	Gulf One Investment Bank*	Bahrain	160.20	12.10	6.00	116.20	44
49	First Investment Bank	Bahrain	117.10	5.60	-3.70	na	na
50	Investors Bank	Bahrain	95.00	5.20	-34.90	137.10	43

• 2008 figures cover period to 30 September / ** 2008 figures cover period to 30 June / **. Qinvest figures cover 11 months to 31 March 2008 ABC Islamic Bank 2008 assets at 30 September 2008
na = not available
Source: MEED

تكريم الفائزين بجوائز المال والاعمال الاسلامية لعام ٢٠٠٩

جائزة افضل مصرفي اسلامي للعام ٢٠٠٩ للسيد محمد سليمان العمر يتسلمها فهد المخيزيم

جائزة افضل بنك اسلامي لمصرف دبي الاسلامي يتسلمها محمد النهدي ود. عدنان جلوان

تم الكشف عن اسماء الفائزين بجوائز المال والاعمال الاسلامية الرابعة ٢٠٠٩ والبالغ عددهم ٢٧ فائزا من العاملين في المصارف الاسلامية والمعنيين بالمجال المالي لدى المؤسسات المصرفية والمالية الاسلامية وذلك في حفل فخم اقيم في دبي بمشاركة حوالى ٣٠٠ من ابرز العاملين والمتخصصين في قطاع المال والاعمال الاسلامي في المنطقة وحول العالم.

واحتفل بالامتياز الذي حققته افضل المؤسسات اداء في هذا القطاع وكذلك بالاداء المتفوق للعاملين في القطاع، وقد استطاعت المؤسسات العاملة في منطقة الخليج والمعنيون بقطاع المال والاعمال الاسلامي في المنطقة ان يتنافسوا بجدارة هذا العام مع نظرائهم من حول العالم مستحوذين على اكثر من ثلثي الجوائز او ١٩ جائزة من اصل المجموع. وقد ضمت لائحة الفائزين مؤسسات من كل من ماليزيا وباكستان والمملكة المتحدة والولايات المتحدة واستراليا ولوكسمبورغ.

هذا وقد فاز بنك دبي الاسلامي للمرة الثانية بأهم جائزة وهي جائزة افضل بنك اسلامي حيث فاز البنك بالجائزة نفسها في عام ٢٠٠٧. كما وتم تقديم جوائز فردية للعاملين في القطاع المالي الاسلامي الذين ادت جهودهم الاستثنائية الى تحقيق نمو غير عادي في القطاع حتى في فترة هي الاصعب في تاريخ القطاعين المصرفي والمالي. وقد تم تكريم الدكتور **عبد العزيز بن نايف العريعر** رئيس مجلس ادارة تآزر بجائزة «الاسهامات المتميزة للقطاع» وفاز **محمد سليمان العمر** الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الكويتي، بجائزة المصرفي الاسلامي للعام.

جائزة افضل بنك اسلامي محلي للدوحة الاسلامي يتسلمها يوسف هاشم اليوسف

جائزة افضل حملة اعلانية لبنك دبي يتسلمها محمد جمعه محمد ووليد العوضي

جائزة افضل مؤسسة اسلامية لادارة الثروات وافضل موفر للتمويل العقاري الاسلامي لبيت التمويل الكويتي KFH

من اليمين: هيثم عبدو، كارلا نجيم، روزي كميد واسماعيل علي

من اليسار: عبدالله العور، محمد البورنو وفرحان البستكي

من اليسار: د. عبد العزيزالعريعر وNICK FREI

من اليسار: محمد جمعه محمد، طارق الفارسي، فؤاد هادي ووليد العوضي

جائزة افضل موفر للتكنولوجيا لـ ITS يتسلمها هيثم عبدو

جائزة افضل شركة تكافل لشركة نور تكافل يتسلمها د. احمد الجناحي

جائزة الاسهامات المتميزة لقطاع التمويل الإسلامي للدكتور عبد العزيزالعريعر

جائزة افضل جهود للعولمة لمجموعة البركة المصرفية يتسلمها حسن حساني

جائزة افضل بنك تجاري للمصرف الخليجي التجاري يتسلمها فؤاد علي تقي

جائزة أفضل بيت استثمار إسلامي لـ UNICORN يتسلمها د. علي حبيب قاسم

جائزة افضل بنك عالمي لـ HSBC AMANAH يتسلمها شهزاد واريتش

جائزة افضل شركة لاعادة التكافل لشركة هانوفر ري يتسلمها طارق عواد

جائزة افضل بنك تكافل لـ FWU يتسلمها سهيل جعفر

جائزة تذكارية لاركان مجموعة نور ويظهر بارفيز صديق مع الجائزة والى جانبه د. احمد الجناحي

من اليمين: ياسر العوضي، احمد عبد العزيز، تامر الحربي وخوان سيهودو

من اليمين: مانيشا كومار، محمد قاسم العلي، مشارك، لويس روتشيكورس، كنان اسماعيل

من اليمين: KASHIF MOOSA، محمد سليم ، د. عدنان جلوان، محمد النهدي وسيد نافيد علي

من اليسار: سامح السيوفي، يوسف هاشم اليوسف وزيد الحلبوني

من اليسار: عبد العزيز العريعر، د. احمد الجناحي، بارفيز صديق وارون بانيان

بنك التسليف للإسكان
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

أكاديمية جوائز الإنترنت كرّمت المصارف والهلال الإماراتي أولاً

أقامت أكاديمية جوائز الإنترنت في المنطقة العربية احتفالاً في فندق فينيسيا، سلّمت خلاله جوائز الى مصارف عربية فازت بمسابقة أفضل موقع إلكتروني لسنة ٢٠٠٩.

حضر الاحتفال رئيس الأكاديمية **بيار مكرزل** وممثل مصرف لبنان **علي نحلة** وسفراء الإمارات **رحمة حسين الزعابي** وعمان **محمد بن خليل الجاسمي** والأردن **زياد المجالي** وعدد من ممثلي المصارف اللبنانية والعربية.

بعد ذلك قدمت الجوائز الى المصارف الفائزة، فنال بنك الهلال الإماراتي الجائزة الماسية لأفضل موقع مصرفي الكتروني في المنطقة العربية.

تظهر الصور أدناه عدداً من الجوائز التي فازت بها المصارف وعن أي فئة.

محمد جميل برو يحتفل مع عدد من السفراء بقطع قالب الحلوى بعد فوز مصرفه بأكثر من ٥ جوائز

بشير جابر (BURGAN BANK) يتسلم جائزة افضل موقع لبنك تجاري في الكويت

ايهاب خيري (بنك أبوظبي الوطني) يتسلم جائزة أفضل موقع استراتيجي في الدول العربية

الشيخ محمد آل ثاني (بنك الدوحة) يتسلم جائزة افضل موقع لمصرف تجزئة في قطر

بعد فوز مصرف الهلال بأكثر من ٤ جوائز الرئيس التنفيذي للبنك محمد جميل برو يتسلم جائزة افضل موقع الكتروني لمصرف في العالم العربي

راشد العلوي(سوق مسقط للاوراق المالية) يتسلم جائزة افضل موقع لسوق مالي في الدول العربية

د. جواد حديد (البنك التجاري الاردني) يتسلم جائزة افضل موقع لبنك تجاري في الاردن

للعام الخامس على التوالي
البنك الوطني أفضل بنك للتمويل التجاري لعام ٢٠٠٩

منحت مجلة غلوبال فاينانس بنك الكويت الوطني هذا العام لقب أفضل بنك للتمويل التجاري في الكويت لعام ٢٠٠٩ وذلك للعام الخامس على التوالي.

وقالت **شيخة خالد البحر**، نائب الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني في تكريم خاص لإدارة التمويل التجاري بالبنك: «إنه لمن دواعي سرورنا البالغ ان نفوز مجدداً بجائزة أفضل بنك للتمويل في الكويت لعام ٢٠٠٩، ولا ريب بأن هذا الإنجاز يؤكد مجدداً على تفرد الوطني وتميزه في مجال التمويل التجاري وخدمات الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان»، مشيرة الى «ان حجم عمليات البنك في هذا المجال وخبراته الفريدة في مجال تنظيم الإقراض والتمويل التجاري المباشر، ناهيك عن امتلاكه لشبكة واسعة النطاق من العلاقات عبر فروعه الإقليمية والعالمية المنتشرة في مختلف أرجاء العالم كرسته على مدى السنوات الماضية ليكون الاختيار المصرفي الأول لكبريات الشركات المرموقة المحلية والأجنبية التي تنشط في الكويت إضافة الى أبرز مؤسسات الدولة وشركات القطاع العام».

شيخة البحر في صورة تذكارية مع مدير وأعضاء إدارة التمويل التجاري

د. غلاديس يونس (BLOM) تتسلم جائزة افضل موقع لبنك تجاري في لبنان

(UNITED ARAB BANK) PAUL TROWBRIDGE يتسلم جائزة افضل موقع لمصرف تجزئة في الامارات

منال مشاقة (بيت التمويل العربي) تتسلم جائزة افضل موقع لمصرف اسلامي في لبنان

ألان هوشر (البنك السعودي الفرنسي) يتسلم جائزة افضل موقع لمصرف استثماري ومصرف تجزئة في السعودية

وليد القادري (بلوم انفست) يتسلم جائزة افضل موقع مصرف استثماري في لبنان

محمد برو (مصرف الهلال) يسلم جائزة المصرف الى سفير الامارات في لبنان

من اليمين: فدى الصمد، بول تروبريدج والشيخ محمد النعيمي

من اليسار: محمد المطاوعة ومحمد بن حمد عبد الكريم

من اليمين: أيمن مجالي، السفير الأردني والسفير الإماراتي

المصرف يحصد جائزة أفضل مؤسسة تمويل إسلامي في قطر

حصد «المصرف» جائزة أفضل مؤسسة تمويل إسلامي في دولة قطر في مجال التمويل الدولي لعام ٢٠٠٩، من مجلة التمويل العالمية GLOBAL FINANCE. والمصرف هو أكبر مصرف إسلامي في قطر، وواحد من أكبر خمسة مصارف في العالم تعمل بحسب الشريعة الإسلامية.

وعلق **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف بقوله: «نحن فخورون بهذه الجائزة لأنها تعكس المكانة المرموقة التي وصل اليها المصرف، متخطياً بذلك حدود المحلية الى العالمية، بفضل ما أنجزه من أعمال وطدت من سمعته كرائد للصيرفة الإسلامية لما يزيد عن ٢٧ عاماً».

وأضاف «لقد نجحنا خلال عام ٢٠٠٩ في ترتيب عمليات تمويل إسلامية كبيرة ولمؤسسات مرموقة على رأسها ترتيب تمويل بقيمة ٤ مليارات ريال قطري لصالح شركة الديار القطرية، حيث كان المصرف هو المنظم الرئيسي والوحيد لعملية التمويل المتوافق مع أحكام الشريعة. وهذه هي المرة الأولى التي يتم فيها تعيين مصرف قطري بصفته المنظم الحصري لعملية بهذا الحجم. وتأتي هذه العملية في المركز الأول في دولة قطر من ناحية الحجم لسنة ٢٠٠٩، والأوسع نطاقاً مع حصرية التنظيم لمصرف محلي».

كما وقع المصرف خلال هذا العام اتفاقية تمويل بالمرابحة مع شركة قطر للبتروكيماويات قابكو بقيمة ٢٠٠ مليون دولار لتمويل مشروع قابكو الجديد للبولي إثيلين، حيث احتل عرض التمويل المقدم من المصرف المرتبة الأولى باعتباره الأفضل من بين عروض قدمتها عدة مصارف.

وتجدر الإشارة الى ان مؤسستي التصنيف الإئتماني الدوليتين – كابيتال انتلجانس وفيتش – قامتا بتثبيت تصنيف المصرف في الفئة A.

«استراتيجيات جديدة لواقع اقتصادي جديد»

شعار جمع شخصيات قيادية في المؤتمر العالمي السنوي الـ١٦ للمصارف الإسلامية في البحرين

رشيد المعراج محافظ مصرف البحرين المركزي

من اليسار: عدنان يوسف، خالد الزياني، أشرف بسيسو، أنور خليفة الساده وصلاح الدين سعيد

المحافظ المعراج: البحرين تواصل دعمها للمصارف الإسلامية

المنامة – البحرين: سيمون شحادة وكارلا موريس نجيم

استضافت مملكة البحرين من ٦ لغاية ٨ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٩ الماضي في فندق الخليج، المؤتمر السنوي العالمي السادس عشر للمصارف الإسلامية برعاية رئيس وزراء مملكة البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، وبدعم مميز من مصرف البحرين المركزي تحت شعار «استراتيجيات جديدة لواقع اقتصادي جديد» بمشاركة حوالى ٨٠٠ شخصية من قادة وخبراء المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية من أكثر من ٥٠ دولة من مختلف بلدان العالم، مثبتاً مرة أخرى مركزه كأكبر تجمع لقادة المالية الإسلامية في العالم وحضور مميز لمؤسسات مالية واقليمية .

من اليمين: منير الشهري، ظافر القحطاني، الشيخ محسن العصفور، سالم الوهيبي، عبدالله البدر ومحمد الجدعي

مشاركة دولية واسعة

وتضمنت لائحة الحاضرين أسماء شخصيات مالية ومصرفية وخبراء عالميين من دول عدة شرحوا وجهة نظرهم حول القضايا المتعلقة بالمصارف الإسلامية وتداعيات الأزمة المالية العالمية.

وخلال المؤتمر تم إطلاق تقرير ماكنزي للتنافسية لعام ٢٠٠٩ و٢٠١٠ حول المصارف الإسلامية، وقدمت جوائز لشخصيات ومؤسسات ساهمت في شكل فعّال في تطوير الصناعة المصرفية الإسلامية.

وأقيم معرض مرافق عرضت مصارف ومؤسسات عديدة فيه منتجاتها ومشاريعها المستقبلية.

كلمات الافتتاح

كلمة الافتتاح كانت لمحافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** حيث أشاد بالاهتمام البالغ لرئيس وزراء مملكة البحرين الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة** برعاية هذا المؤتمر، تأكيداً لما توليه الحكومة من اهتمام لتطوير وتسويق صناعة خدمات التمويل الإسلامية جنباً الى جنب مع قيادتها الإقليمية لمؤسسات التمويل التجارية التقليدية.

وأضاف **المعراج** ان هذه الرعاية تؤكد ان مملكة البحرين تولي اهتماماً كبيراً بدعم القطاع المالي والمصرفي الإسلامي وتكريس مكانتها كمركز مالي رائد للمعاملات المالية الإسلامية وهو الأمر الذي يجعلها تحتضن مثل هذه المؤتمرات.

من اليسار: حسين شرف، محمد أيمن التاجر، صالح حسين، عيسى المتوج ويوسف حسن

من اليمين: ASSET ISSEKESHEV، رشيد المعراج، HENG SWEE KEAT، RUSTAM MINNIKHANOV وKAIRAT LAMA SHARIF

من اليمين: محمد المطاوعة، JAMIE BOWDEN، عارف العلوي ومنتصر بن مراد

من اليمين: عابد الزيرة، خالد البسام وخالد محمد العبودي

من اليمين: أسامة خلفان، خورشيد حسن قمبر وعبد الرحمن تركي

ثم ألقيت كلمات للعضو المنتدب للسلطة النقدية السنغافورية HENG SWEE KEAT ووزير الصناعة والتجارة في كازاخستان ASSET ISSEKESHEV والرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص **خالد العبودي**.

وقد أجمع المتكلمون على الإشادة بجهود مملكة البحرين في دعم وتطوير المصارف الإسلامية واهتمام الحكومة بهذا القطاع الحيوي وهو الأمر الذي ساهم في جعل البحرين من أكثر الدول تطوراً في هذا المجال.

تقرير القدرة التنافسية

وكان المؤتمر قد بدأ بورشات عمل ركزت على تقرير القدرة التنافسية للعام ٢٠٠٩/ ٢٠١٠ والذي شاركت شركة ماكينزي اند كومباني في اعداده. وقد ألقي الضوء على آخر التطورات التي شهدها مجال التمويل الإسلامي، ويتضمن التقرير أقساماً تفصيلية تتناول إدارة السيولة في دول الخليج والمشهد العام للخدمات المصرفية الإسلامية في دول شمال افريقيا وإدارة الاستثمارات الإسلامية.

وأفاد التقرير أن الأزمة المالية التي شهدها عام ٢٠٠٨ – ٢٠٠٩ ألقت بظلالها على المصارف في جميع أنحاء العالم ولم تكن الأسواق الكبرى للتمويل الإسلامي بمعزل عن ذلك.

الجلسات

تمحورت جلسات المؤتمر حول استراتيجيات النمو في مرحلة ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، حيث تم استعراض وجهات نظر المشاركين لهذه الناحية

من اليمين: MALIK SARWAR، عبد اللطيف جناحي، نادر ابراهيم وعبد الرحمن عبدالله

واستخلاص الدروس المستفادة منها.

ومن بين القضايا التي نوقشت تنويع قاعدة عائدات المؤسسات المالية الإسلامية وفهم المخاطر التي تواجه نجاحات القطاع الحالية في إطار الاضطرابات التي تعانيها الاسواق المالية العالمية، وقد تنوعت مواضيع الجلسات ونوقشت عدة مواضيع ركزت على ضرورة التواصل العالمي في قطاع المالية الإسلامية وبناء القدرات وبنيات الأسواق المفتوحة وتوحيد المعايير بين أوروبا ومجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا. ■

من اليمين: احمد جشي، صلاح المجذوب واحمد عبد الغفار

من اليسار: د. جميل الجارودي، MOHAMAD DAMAK وجواد علي

من اليمين: احمد طياره، احمد ناس واحمد بحر

من اليسار: عبد الرحمن الباكر، علاء اليوسف وخالد العوهلي

من اليسار: د. علاء اليوسف، د. منتصر بن مراد ود. صلاح الدين سعيد

توزيع جوائز المؤتمر

عدنان يوسف يفوز بجائزة الشخصية المصرفية الإسلامية لعام ٢٠٠٩

تم توزيع جوائز المصرفية الإسلامية المرموقة على الفائزين بها في حفل عشاء أقيم في فندق الخليج في مملكة البحرين في إطار المؤتمر الإسلامي السادس عشر للمصارف الإسلامية لعام ٢٠٠٩.

وقام بتوزيع الجوائز محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** وقد منحت جائزة الشخصية المصرفية الإسلامية المرموقة لعام ٢٠٠٩ للسيد **عدنان أحمد يوسف** الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية. فبالإضافة الى دوره في توجيه وقيادة المجموعة خلال الأزمة الإقتصادية العالمية الصعبة، فقد أطلق السيد **يوسف** العديد من المبادرات الإستراتيجية الرئيسية التي تهدف الى خدمة المصالح الأوسع لقطاع المالية الإسلامية، ومن بينها مبادرته لتأسيس مصرف إسلامي عالمي سيطلق خلال وقت قريب وهو بنك الاستخلاف بتمويل قدره ١٠٠ مليار دولار. وسيشكل هذا البنك منصة قوية للقطاع بوصفه أكبر بنك إسلامي في العالم.

إضافة الى ذلك وبوصفه رئيساً لمجلس إدارة اتحاد المصارف العربية، فقد طرح السيد **يوسف** اقتراحات جديدة وقدم دعماً قوياً لتعزيز القطاع المصرفي في المستقبل.

ويتم منح هذه الجائزة المرموقة للشخص الذي يحصل على أصوات زملائه في القطاع، بينما تقوم شركة ايرنست اند يونغ بتدقيق النتائج. والسيد **يوسف** هو أول شخص يفوز بجائزة الشخصية المصرفية الإسلامية للمرة الثانية بعد ان فاز بها أول مرة عام ٢٠٠٤.

وحصل الشيخ **ناظم يعقوبي**، عالم الدين المعروف على مستوى العالم على جائزة القيادة في القطاع لعام ٢٠٠٩ والتي تمنح للشخصية المهمة والرائدة في القطاع التي تظهر صفات قيادية قوية. وقد حاز على الجائزة تكريماً لخدمته وقيادته الممتدة عشرات السنوات لقطاع الصيرفة الإسلامية العالمية.

عدنان يوسف الى اليسار يتسلم جائزته من رشيد المعراج

معرض مرافق للمؤتمر

افتتح المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في معرض البحرين المركزي **خالد الحمد** معرضاً مرافقاً للمؤتمر عرضت فيه المصارف الإسلامية وشركات التمويل وشركات تقنية المعلومات ووسائل إعلامية عربية وأجنبية خدماتها ومشاريعها المستقبلية.

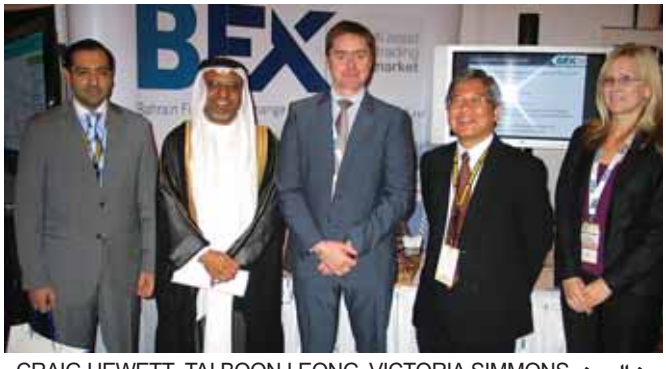
من اليمين: حسن حساني وخالد الخياط

من اليمين: غزلان رحالي ومحمد حبيب
(جناح بنك الاستثمار الدولي)

من اليسار: محمد حسين، احمد جشي
وعبد الحكيم المطوع

من اليمين: وائل بصراوي، احمد طيارة، د. جميل الجارودي ومنى عبدالله
(جناح بنك ايلاف)

من اليمين: خالد حمد، هشام المهدي، رامي فودة، وTAI BOON LEONG
(جناح ITS)



من اليمين: VICTORIA SIMMONS، TAI BOON LEONG، CRAIG HEWETT،
خالد حمد ومحمد أيمن التاجر (جناح BFX)

من اليمين: عارف العلوي، افنان صالح، لينا جميل وخالد الخياط
(جناح ثروات)

من اليمين: منى عبد الرزاق، نادر ابراهيم وخالد
البسام (جناح بنك البحرين الإسلامي)

من اليسار: فاطمة راشد وإيمان البستكي
(جناح VENTURE CAPITAL BANK)

من اليمين: ناصر العيسى وجاسم الجاسم
(جناح مصرف البحرين المركزي)

QNB ينال جائزة أفضل بنك في قطر للعام ٢٠٠٩

الوزير يوسف حسين كمال

QNB

علي العمادي

QNB

اختارت «ذي بانكر» المجلة التابعة لجريدة FINANCIAL TIMES، «قطر الوطني» QNB كأفضل بنك في قطر لعام ٢٠٠٩.

ويتم اختيار الفائزين بناء على الأداء العام للبنك وتحليل نتائجه المالية، بالإضافة الى التطورات الإستراتيجية والإنجازات التي حققها كل بنك مرشّح خلال سنة التقييم.

تعد هذه الجائزة تأكيداً على دور QNB الريادي في القطاع المصرفي القطري والتزام المجموعة التام بالشفافية في كل أنشطتها، ويعتبر الأداء المتميز للبنك منذ تأسيسه ترسيخاً لهويته المبنية على القوة، الشفافية، الجودة، الأمان والابتكار.

هذا وقد أصدرت «ذي بانكر» بياناً قالت فيه: QNB بإجمالي موجودات تتجاوز ضعفي إجمالي موجودات أقرب منافسيه استمر بتعزيز نتائجه وأدائه، بالإضافة الى تطبيقه لخطة توسعه الاستراتيجية الدولية التي ستدعم قدرته على النمو والانتشار.

وقد ثبت البنك مكانته في القطاع الاستثماري من خلال تقديم الخدمات المالية الاستشارية عبر QNB CAPITAL الذراع الاستثمارية للبنك، كما يستمر بتطبيق استراتيجيته للتوسع الخارجي حيث قام بافتتاح فرع QNB الإسلامي في السودان، وباشر أعماله المصرفية مؤخراً في العاصمة السويسرية جنيف عبرQNB بانك بريفيه (سويسرا) وكذلك في سوريا من خلال QNB – سوريا الذي تأسس بالاشتراك مع مؤسسات عامة وخاصة سورية يمتلك البنك حصة ٤٩٪ فيه.

ورغم التقنيات التي أثرت على معظم دول العالم طوال العام، إلا ان QNB وبنهاية عام ٢٠٠٨، تمكّن من تحقيق أرباح قياسية تجاوزت حاجز المليار دولار أميركي (٣,٦٥٣ مليارات ريال قطري) للمرة الأولى في تاريخه.

وشهدت فترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ أداء متفوقاً للبنك حيث تجاوز صافي أرباحه ٣,١ مليارات ريال قطري، بزيادة بلغت نسبتها ٤,١٪ مقارنة بأرباح الفترة المقابلة من العام ٢٠٠٨. كما ارتفع إجمالي الموجودات منذ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ ليصل الى ١٥٣,٢ مليار ريال قطري، بزيادة نسبتها ٥,٢٪. وارتفعت محفظة القروض والسلف والأنشطة التمويلية لتصل الى ٩٣,٨ مليار ريال بزيادة بلغت ٣٪. كذلك ارتفعت قيمة ودائع العملاء وحقوق أصحاب ودائع الاستثمار المطلق بمبلغ ١٥,٣ مليار ريال (١٦,٥٪) خلال الفترة لتصل الى ١٠٨,٣ مليارات ريال.

بموازاة ذلك حقق QNB الإسلامي، فرع الخدمات المصرفية الإسلامية لـ QNB، نتائج متميزة في الشهور التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩، حيث ارتفع إجمالي أرباحه بمبلغ ٢٧,٢ مليون ريال (١٠,٧٪) ليصل الى ٢٨٠,٥ مليون ريال. وارتفع إجمالي الموجودات بمبلغ ٤,٥ مليارات ريال (٣٢,٦٪) ليصل الى ١٨,٤ مليار ريال. كما ارتفعت الأنشطة التمويلية بمبلغ ٢,٥ مليار ريال (٤٠,٤٪) لتصل الى ٨,٦ مليارات ريال.

يذكر ان QNB نال مؤخراً لقب أفضل بنك في قطر من قبل مجلة GLOBAL FINANCE و EUROMONEY، بالإضافة الى حصوله على جائزة الجودة من قبل JPMorgan المتميزة في التحويلات النقدية بالدولار الأميركي في العام ٢٠٠٨.

الجدير ذكره ان QNB عزز تواجده الإقليمي من خلال عدة استحواذات ومنها استحواذه على نسبة ٣٣,٥٪ من أسهم بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن و٢٣,٨٪ من رأس مال البنك التجاري الدولي ومقره دولة الإمارات العربية المتحدة وعلى نسبة ٥٠٪ من البنك التونسي القطري ونسبة ٢٠٪ من شركة الجزيرة الإسلامية بالدوحة.

ويتمتع QNB الذي يرأسه الوزير **يوسف حسين كمال** بتصنيف ائتماني مرتفع يعتبر من الأعلى في المنطقة وذلك استناداً الى عدد من وكالات التصنيف العالمية الرائدة مثل ستاندر أند بورز، موديز، فيتش وكابيتال انتلجنس.

الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **علي العمادي**.

QNB يطلق نوعين من بطاقات الإيداع النقدي تسهيلاً للعملاء

أطلق QNB بطاقة إيداع نقدي جديدة لعملاء الأعمال المصرفية والتي تمكنهم من إيداع الأموال على مدار الساعة في أكثر من ٤٥ جهاز صراف آلي للأيداع النقدي التابعة للبنك.

وتوفر بطاقات الإيداع النقدي لعملاء الأعمال المصرفية مرونة في تحويل الأموال الى حساباتهم فور إيداعها من خلال ممثل أو مندوب عن الشركة، حيث إنها توفر عليهم الوقت والجهد من دون اللجوء للانتظار لأوقات طويلة خلال ساعات الذروة، وتعتبر أجهزة الصراف الآلي للإيداع النقدي من QNB بديلاً لعمليات الإيداع لدى أمين الصندوق.

يذكر ان طلب إصدار البطاقة وتنفيذ عمليات الإيداع النقدي هي معفاة من أي عمولة. ويوجد نوعان من البطاقات: الأولى تتطلب رقماً سرياً يسمح من خلالها تنفيذ عمليات الإيداع النقدي بالإضافة الى عرض معلومات خاصة بالحساب مثل الرصيد، كشف الحساب والأخرى تسمح فقط بالإيداع النقدي من دون عرض أي معلومات خاصة عن الحساب مما يحفظ السرية الكاملة لحسابات العملاء.

ماذا يحصل في البنك التجاري الكويتي ؟!

مجلس إدارته قـدّم استقالتـه

قدّم مجلس إدارة البنك التجاري في الكويت استقالته بالكامل، بالإضافة الى رئيس المديرين العامين **جمال المطوع** الى بنك الكويت المركزي. وبحسب مصادر مطلعة ستبقى المناصب شاغرة الى حين انتخابات مجلس الإدارة للدورة المقبلة والمزمع اجراؤها خلال اجتماع الهيئة العمومية المقبلة للبنك.

تجدر الإشارة الى ان مجلس الإدارة المستقيل يتكون في عضويته من **عبد المجيد الشطي**، و**عبد الرزاق الوزان**، و**صادق معرفي**، إضافة الى **عبد الفتاح معرفي** و**احمد المشاري** و**فؤاد دشتي** وكذلك **خالد الرقم**.

بنك الكويت الوطني يعقد لقاء مباشراً لإدارته التنفيذية مع طلبة جامعة كولورادو الأميركية

الإدارة التنفيذية لبنك الكويت الوطني في صورة جماعية مع طلبة جامعة كولورادو الأميركية

الإدارة التنفيذية لبنك الكويت الوطني تجيب عن أسئلة طلبة جامعة كولورادو الأميركية

التقت مجموعة من الطلبة الأميركيين الدارسين في جامعة كولورادو الأميركية الشهيرة مع الإدارة التنفيذية لبنك الكويت الوطني NBK وعلى رأسهم رئيس مجموعة البنك **ابراهيم شكري دبدوب**، والرئيس التنفيذي **عصام جاسم الصقر** ونائب الرئيس التنفيذي **شيخة خالد البحر**، وذلك في لقاء فريد من نوعه للتعرف عن قرب على قصة نجاح بنك الكويت الوطني وكيفية مقاومته للأزمات عبر تجارب وفترات متباعدة من الوقت، الى جانب إلقاء الضوء على نجاحاته المتعددة والسر وراء ثباته ومتانته المالية وتمتعه بأعلى التصنيفات الائتمانية في ظل أوقات مصرفية وائتمانية صعبة.

وقد أجاب مسؤولو الوطني التنفيذيون على اسئلة الطلبة وكيف استطاع الوطني تجاوز العديد من الأزمات عبر السنين، وخاصة الأزمة المالية الأخيرة وعدم تعرضه أو انكشافه على الأزمة المالية العالمية أو المحلية أو أزمة دبي المالية. كانت إجابات إدارة البنك بسيطة وواضحة كاشفة في هذا الإطار ثلاث عناصر رئيسية هي أولاً بذل الجهد بلا حدود والمثابرة الدائمة، وثانياً حب العمل والتفاني فيه، وثالثاً استمرار التعلم والبحث عن الجديد. فإذا ما توافرت هذه العناصر تأكد تحقيق النجاح لأنه لا يوجد في الحياة شيء سهل أو نجاح بلا ثمن.

الطلبة الأميركيون في جولة بمركز الخزينة في الوطني

بنك الكويت الوطني الأفضل في الكويت لعام ٢٠٠٩

الدجاني يتسلم الجائزة

حاز بنك الكويت الوطني مجدداً لقب افضل بنك في الكويت لعام ٢٠٠٩، من مجلة «ذي بانكر» العالمية التابعة لمؤسسة فاينانشال تايمز.

وأشارت «ذي بانكر» الى ان اختيارها لبنك الكويت الوطني وهو أكبر البنوك في الكويت من حيث حجم الأصول، لنيل هذه الجائزة جاء بجدارة وبلا منافس، ولا سيّما في ضوء قدرته على مواصلة التوسع محلياً وإقليمياً، إضافة الى نجاحه في تحقيق أرباح صافية بلغت ٩٢٥ مليون دولار أميركي وعائد جيد على حقوق المساهمين بلغت نسبته ١٧,٤٪ على الرغم من تداعيات الأزمة المالية العالمية.

وتسلم مدير عام البنك **فوزي الدجاني** الجائزة وذلك في احتفال كبير نظمته المجلة بهذه المناسبة وحضره حشد من كبار المصرفيين والرؤساء التنفيذيين لأهم المؤسسات المالية الإقليمية والعالمية.

غلوبال فاينانس الوطني أفضل بنك للتمويل التجاري للعام ٢٠٠٩

شيخة خالد البحر

بنك الكويت الوطني

منحت مجلة غلوبال فاينانس بنك الكويت الوطني لقب أفضل بنك للتمويل التجاري في الكويت لعام ٢٠٠٩ وذلك للعام الخامس على التوالي.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **شيخة خالد البحر** في تكريم خاص لإدارة التمويل بالبنك: «لا ريب بأن هذا الإنجاز يؤكد مجدداً على تفرد الوطني وتميزه في مجال التمويل التجاري وخدمات الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان، مشيرة الى ان حجم عمليات البنك في هذا المجال وخبراته الفريدة في مجال تنظيم عمليات الإقراض والتمويل التجاري المباشر، وامتلاكه لشبكة واسعة النطاق من العلاقات عبر فروعه الإقليمية والعالمية المنتشرة في مختلف أرجاء العالم، كرسته على مدى السنوات الماضية ليكون الاختيار المصرفي الأول لكبريات الشركات المرموقة المحلية والأجنبية التي تنشط في الكويت إضافة الى أبرز مؤسسات الدولة وشركات القطاع العام.

«الخليج الأول» FGB ينال جائزة أفضل بنك في الإمارات عن ٢٠٠٩ من ذي بانكر

اندريه الصايغ: التزامنا بالتميز جعلنا احدى أكثر المؤسسات المالية نمواً في العالم

اندريه الصايغ
بنك الخليج الأول

من اليمين: مايكل بويرك مراسل سابق لدى «بي بي سي» ، كريم القروي رئيس الدائرة المالية بنك الخليج الأول، احمد درويش داغر المرر عضو مجلس إدارة بنك الخليج الأول، ستيفن تايمويل رئيس تحرير «ذي بانكر»

حصل بنك الخليج الأول FGB على جائزة أفضل بنك في دولة الإمارات لعام ٢٠٠٩ الممنوحة من قبل «ذي بانكر» العالمية.

وتكرم الجائزة العالمية التي تم استلامها في احتفال كبير في لندن، بنك الخليج الأول على أساس أدائه ونموه المتميز في رأس المال والأصول والعائد على حقوق الملكية. كما تؤيد هذه الجائزة استراتيجية البنك وهيكله الإداري والتقني والتي تم توظيفها للتطوير المستقبلي ليواكب مجريات السوق المصرفية.

وقد أشار **اندريه الصايغ** الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الأول الى ان بنك الخليج الأول يعتبر أحد المؤسسات الرائدة في المنطقة، وهذه الجائزة التي تعتبر من أهم وأقدم الجوائز الممنوحة للقطاع المصرفي، إنما تعكس قوة ونجاح البنك والمكانة المتميزة التي يتمتع بها اليوم.

وأضاف **الصايغ** «لقد بدأت مسيرة بنك الخليج الأول منذ عام ١٩٧٩، ومنذ ذلك الوقت تحول من بنك صغير الى مؤسسة مالية متكاملة بفضل إدارته الحكيمة وتفاني موظفيه. واليوم وبعد ثلاثة عقود، استطعنا ان نرسي قواعد جديدة للعمل المصرفي وقدمنا منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة وساهمنا بدور فعال في نمو اقتصاد الدولة».

وأوضح **الصايغ** «منذ عشر سنوات مضت شهد البنك تحولاً جذرياً مع تغيير ملكيته وإدارته. ومنذ ذلك الوقت بدأت المسيرة الفعلية للنمو والتطور، حيث حرصنا عاماً بعد عام ان نوسع قاعدة أصولنا وأرباحنا، كما ان التزامنا بالتميز ساعدنا لنصبح أحد أكبر المؤسسات المالية نمواً وتطوراً ليس فقط في دولة الإمارات وإنما على الصعيدين الإقليمي والعالمي أيضاً».

وقال **الصايغ**: لا توجد أية مؤسسة مالية أخرى في المنطقة استطاعت ان تحقق النمو الذي شهدناه خلال السنوات العشر الأخيرة. ففي حين قدم البنك أداء مالياً متميزاً في ظل الظروف المناسبة في السوق المصرفية، استطاع ان يحافظ على هذا الأداء خلال الأزمة المالية التي اجتاحت العالم والاستمرار بخطى ثابتة نحو الأفضل.

وفي تقريرها حول فوز بنك الخليج الأول بهذه الجائزة أفادت جوائز «ذي بانكر» ان بنك الخليج الأول ثاني أكبر بنك من حيث رأس المال في دولة الإمارات قد تألق خلال السنوات الخمس الماضية (المنتهية في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨) بمعدل نمو سنوي مجمع بلغ ٨٧٪ في صافي الأرباح و٧٠٪ في الأصول و٦٥٪ في الودائع. وهذا الاداء المتميز تحقق خلال الظروف الصعبة لعام ٢٠٠٨ والذي شهد زيادة في صافي أرباح البنك بنسبة ٤٩,٧٪ لتصل الى ٨١٨ مليون دولار وعائد متميز على حقوق الملكية نسبته ٢٢,٥٪.

كما انه بالإضافة الى نسبة النمو خلال عام ٢٠٠٨ التي بلغت ٤٧٪ في الأصول لتصل الى ٢٩,٣ مليار دولار والزيادة المتميزة للشق الأول من رأس المال بنسبة ٦٦٪، فإن نسبة العائد على متوسط الأصول والتي بلغت ٣,٣٪ كانت الأعلى بين البنوك العاملة في الإمارات، كما ان نسبة المصروفات الى الإيرادات والتي بلغت ٢٤,٢٪ كانت الأقل بين تلك البنوك، واستمر البنك في النمو خلال ٢٠٠٩ حيث بلغ صافي الأرباح للأشهر التسعة الأولى ٦٦٨,٥ مليون دولار أميركي.

وأفضل عشرة أصحاب عمل في منطقة الشرق الأوسط

على صعيد آخر تم اختيار بنك الخليج الأول ضمن أفضل عشرة أصحاب عمل في منطقة الشرق الأوسط، وذلك وفقاً لبحث قامت به شركة هيويت اسوشياتس، التي تعتبر واحدة من الشركات العالمية الرائدة في استشارات الموارد البشرية، وتعتبر هذه الجائزة تكريماً للمؤسسات الرائدة في المنطقة التي تطبّق أفضل المعايير في مجال الموارد البشرية.

جدير بالذكر ان أكثر من ٢٥٠ مؤسسة من منطقة الشرق الأوسط قد اشتركت في هذا البحث، تمثل مختلف القطاعات لتشمل البنوك والمؤسسات المصرفية، الضيافة والفنادق، الصناعة، العقارات والبنى التحتية، قطاع التجزئة، الاتصالات وقطاع الخدمات الحكومية. وقد فاق عدد الموظفين المسجلين في قاعدة بيانات البحث أكثر من ١٥٠٠٠٠ موظف مما يجعل منه البحث الأكبر من نوعه في المنطقة في مجال الموارد البشرية. أما معايير الاختيار فتمت على أساس مدى التزام الإدارة العليا وتحقيق وعودها للموظفين، التوافق بين استراتيجية الأعمال واستراتيجية الموارد البشرية، توافر بيئة الأعمال التي تشجع على الأداء، فرص العمل والتطلعات المهنية وممارسات الأفراد.

«المشرق» يعتمد معدل الفائدة الأولية للرهون العقارية

دوغلاس بيكيت
بنك المشرق

أكـد **دوغلاس بيكيت** رئـيس قسـم الـخـدمـات المصرفية للأفراد في بنك الـمشـرق ان الـبـنك قـرر الـتـعـامـل بـمـعـدل الـفـائـدة الأولية (الفائدة الأولية من المشرق) لجميع معاملات قـروض السـكـن الـقـائـمـة ابتداء من ١ كانون الثاني (يـنـايـر) ٢٠١٠ حـيث ان معدل الفائدة الأولية الذي أدخله المشرق في نيسان (ابـريـل) ٢٠٠٩ سـيـكـون بدلاً من أسـعـار الـفـائـدة ما بين البنوك «الايبور» كمعدل أساسي لجميع الرهون العقارية في المشرق.

وأوضح ان البنك يتفهم أثر إعادة التسعير على عملاء الرهن العقاري. ومع ذلك فقد اتخذ قرار الاعتماد بسبب الظروف المالية التي تغيرت بشكل ملحوظ.

ولم يعد يمثل التكلفة الحقيقية للبنك، ويتم إعادة النظر بالفائدة الأولـيـة من الـمشـرق بشـكـل شـهـري ويسـتـفـيـد الـعـمـلاء من كل انخفاض في معدل هذه الفائدة كما حدث ٤ مرات في عام ٢٠٠٩ منذ بدأ طرح الفائدة الجديدة لتصل الى ٦,٥٪ مؤكداً انه تم إعادة التسعير تماشياً مع نشاط سوق التجزئة المصرفية في الإمارات العربية المتحدة مؤخراً.

وأشار الى ان هناك عدداً من البنوك الأخرى التي قد نقلت معدلات الفائدة للقروض السكنية وفقاً للفائدة الأولية داخل هذه البنوك أو زيادة سعر الفائدة الخاصة بهم فوق ايبور بشكل ملحوظ مؤكداً ان البنك لا يزال يقدم أفضل الأسعار التنافسية في السوق العقاري.

ولفت الى ان المشرق قام بإرسال إخطار لعملائه المعنيين بهذه التغييرات يعلمهم من خلاله الانتقال الى سعر الفائدة الثابت بدلاً من ايبور يبين من خلاله للعملاء أسباب وتفسير هذا الانتقال، وعن استعداده لتلبية أية استفسارات.

ويواصل توسعه في مصر ويعين طارق فوزي مديراً لفرعه

من جهة ثانية، كشف بنك المشرق عن تقديمه أوراق تعيين **طارق فوزي** للبنك المركزي المصري كمدير بنك المشرق في مصر، وقال **عبد العزيز الغرير** الرئيس التنفيذي للمشرق: البنك حريص على المضي قدماً في خططه التوسعية في مصر، والتي يبلغ عدد سكانها ما يزيد على ٨٠ مليون نسمة بالإضافة الى تطور الاقتصاد المصري بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية ما يجعل مصر سوقاً مثالياً لتنمية أعمالنا.

وتولى **فوزي** عدداً من المناصب القيادية في مجموعة الخدمات المصرفية للشركات والاستثمار في المشرق على مدى السنوات التسع الماضية.

وكان المشرق قد أعلن رسمياً في نيسان (ابريل) الماضي عن إطلاق عملياته في قطاع التجزئة في مصر برأسمال قدره ٥٦٠ مليون جنيه، وتم تأسيس مركز رئيسي في حي مصر الجديدة بالقاهرة، وعشرة فروع تضم ٢٧٠ موظفاً.

أسس قسماً جديداً للأنشطة المصرفية الاستثمارية
بيت التمويل الخليجي يعين تيد بريتي نائب رئيس تنفيذي للمجموعة

تيد بريتي
بيت التمويل الخليجي

عيّن بيت التمويل الخليجي GFH، البنك الإسلامي الاستثماري في منطقة الشرق الأوسط **تيد بريتي** لتولي منصب نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة.

وللمناسبة قال رئيس مجلس الإدارة **عصام جناحي** «في إطار خطة البنك الهادفة لبناء فريق إدارة على درجة عالية من الكفاءة والخبرة، يسر مجلس الإدارة الإعلان عن تعيين السيد **تيد بريتي** كنائب للرئيس التنفيذي للمجموعة. ولقد انضم السيد **تيد بريتي** للعمل في بيت التمويل الخليجي في شهر تشرين الأول (أكتوبر) الماضي حيث كان يتولى في السابق منصب المدير التنفيذي لمجموعة ماكواري كابيتال. ونظراً لما يتمتع به السيد **بريتي** من الخبرة الواسعة في مجال الأنشطة المصرفية الإستثمارية من خلال العمل في منصب تنفيذي رفيع المستوى، فإنه مؤهل تماماً لتولي هذا المنصب. فقد استطاع **بريتي** إثبات مهاراته القيادية العالية خلال الفترة القصيرة الماضية، وإنني سعيد بقدرته على المساهمة في دعم أنشطة المجموعة من خلال منصبه الجديد».

من ناحية أخرى، أعلن السيد **أحمد فاعور** الرئيس التنفيذي للمجموعة عن تأسيس قسم جديد للأنشطة المصرفية الاستثمارية المتكاملة تحت اسم GFH CAPITAL حيث سيزاول القسم أنشطته تحت إشراف السيد **بريتي** في إطار مهام منصبه الجديد كنائب للرئيس التنفيذي للمجموعة.

بنك قطر الاول للاستثمار يستحوذ على ٧١,٣٪ من مصنع الامارات للصناعات البلاستيكية

استحوذ بنك قطر الاول للاستثمار على ٧١,٣٪ من شركة مصنع الامارات الوطني للصناعات البلاستيكية، والتي تعتبر احدى اكبر الشركات الرائدة في منطقة الشرق الاوسط في صناعة العديد من المنتجات البلاستيكية ذات الجودة العالية، مثل البطاقات الهاتفية والبنكية مواد التعبئة والتغليف البلاستيكية. وتعتبر هذه العملية اول عملية استحواذ خارج دولة قطر.

وشدد رئيس مجلس ادارة بنك قطر الاول للاستثمار **عبدالله بن فهد بن غراب المري** على ان عملية الاستحواذ تمت بناء على دراسات اكدت جدوى عملية الاستحواذ، خصوصاً ان للشركة بنية اساسية جيدة ولديها برامج توسع داخل الامارات وفي منطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

الراجحي المالية تشتري مستودع أسواق بنده من صافولا

كشفت مجموعة صافولا السعودية عن بيعها المستودع المركزي لأسواق بندة بالرياض الى شركة الراجحي المالية مقابل ٢٩٩ مليون ريال (٧٩,٧ مليون دولار).

وقال الدكتور **سامي باروم** العضو المنتدب لمجموعة صافولا ان شركة المتون العالمية للاستثمار العقاري القابضة التابعة لمجموعة صافولا والمملوكة بنسبة ٨٠٪ لمجموعة صافولا و ٢٠٪ لشركة عبد القادر المهيدب وأولاده أنهت الصفقة مطلع الشهر الحالي.

وأضاف ان شركة الراجحي المالية ستقوم بتأجير المستودع الى شركة العزيزية بندة التابعة لمجموعة صافولا لمدة ١٨ سنة قابلة للتمديد لمدة سبع سنوات أخرى.

مصرف دبي بين أفضل ٢٠ مستخدماً لتقنية المعلومات بطريقة مبتكرة

اختير مصرف دبي كأحد أفضل ٢٠ مبتكراً في مجال تكنولوجيا المعلومات للأعمال التجارية في منطقة الشرق الأوسط، وتم تقديم الجوائز من قبل كمبيوتر نيوز ميدل ايست للمؤسسات التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات بطرق مبتكرة وذات قيمة مضافة.

وبهذه المناسبة قال **فيصل الدث**، رئيس تقنية المعلومات «الابتكار والجودة تعدان من الدعائم الأساسية لنجاحنا، حيث ساهمتا في تقديم منتجات وخدمات فريدة لمتعاملينا».

وقد حصل مصرف دبي على مجموعة من الجوائز الإقليمية والدولية كان آخرها جائزتي أفضل بنك إسلامي في الإمارات وأفضل بنك تحسناً من قبل مؤسسة إيثوس للاستشارات.

مجلة ذا بانكر تمنح البنك العربي لقب بنك العام في الأردن
ومودیز العالمية تؤكد تصنيفها الإئتماني للبنك العربي بمستوى A3

عبد الحميد شومان: محافظة البنك على تصنيفه المميز تعكس الثقة العالية والمركز الريادي

عبد الحميد شومان
رئيس ومدير عام البنك العربي

صورة تذكارية اثناء استلام الجائزة من «ذا بانكر»

منحت المجلة المالية العالمية الشهيرة «ذا بانكر» البنك العربي ARAB BANK لقب بنك العام في الأردن وللسنة الثانية على التوالي.

وقد منحت الجائزة للبنك العربي تقديراً لإدارته القوية ونهجه الحصيف في إدارة المخاطر والأداء الكلي على مدار السنة. وبعد الأخذ في الاعتبار معايير مثل الأداء المالي والإنجازات والمبادرات الاستراتيجية، حل البنك العربي في المرتبة الأولى كأبرز بنك في الأردن.

وقال السيد **عبد الحميد شومان** رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي معلقاً على الحدث: اننا فخورون بهذه الجائزة التي تؤكد موقفنا القوي والسيولة العالية والحاكمية الصارمة وسياسات إدارة المخاطر والإقراض السليمة، وهي عوامل تؤدي جميعا الى استمرارية حماية مصالح عملاء البنك ومساهميه.

وأضاف: برغم آثار الأزمة الاقتصادية العالمية لا يزال البنك العربي محافظاً على موقعه القوي في السوق. ولقد كنا دوماً محافظين وحذرين في أعمالنا لكي نحد من تأثيرات الدورات الاقتصادية المتعاقبة.

وبالتزامن مع إعلان الفوز بالجائزة، أكدت وكالة ستاندرد أند بورز العالمية للتصنيفات الإئتمانية على تصنيفها للبنك العربي في فئة العملة الأجنبية عند A- على المدى الطويل مع نظرة مستقبلية «مستقرة»، وحسب ستاندرد أند بورز يعكس هذا التصنيف التنوع الجغرافي المتفوق والرسملة القوية والسيولة العالية والسجل المتميز لنوعية الأصول الجيدة.

وختم السيد **شومان** بقوله: «سوف يستمر البنك العربي في نهجه الساعي الى تيسير النمو الاقتصادي في المنطقة. وهذه الجوائز والتصنيفات تؤكد اننا على الطريق الصحيح وتعزز مكانتنا كأبرز بنك في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا».

تصنيف A3

أكدت مؤسسة موديز العالمية تصنيفها الإئتماني للبنك العربي بمستوى A3 مع مؤشر مستقر للتوقعات المستقبلية وذلك لعدم تأثر البنك بالأزمة المالية العالمية الحالية بشكل يذكر نتيجة لسياساته المالية الرصينة بحسب موديز. وقد كانت سمعة البنك العربي المتميزة محلياً وعالمياً وجودة أصوله ومتانة قاعدة رأس ماله ومستويات السيولة المربحة فيه من ضمن المعايير التي اعتمدت عليها المؤسسة في تأكيد هذا التصنيف المميز للبنك العربي.

وحسب التقرير الذي صدر مؤخراً عن موديز العالمية فإن البنك العربي له تواجد قوي على المستويين المحلي والإقليمي وبقاعدة موجودات موزعة جغرافياً في نحو ٣٠ دولة حول العالم عززها أيضاً التوزيع المتميز في جميع القطاعات في الاقتصادات التي يتواجد فيها البنك. وأشاد التقرير بسياسة البنك المحافظة وبمنهجيته في إدارة المخاطر الأمر الذي جنبه العديد من المخاطر السوقية المتنوعة. وأشاد التقرير بالإدارة الجيدة للأصول بالرغم من الظروف الصعبة في الأسواق العالمية وقد أبرز التقرير ان المخصصات الخاصة لبعض الديون قد تم استيعابها بسهولة من قبل ايرادات البنك القوية والتي تحققت من الفوائد والعمولات.

كما أشاد التقرير بالسمعة الممتازة التي يتمتع بها البنك العربي والتي بنيت عبر سنوات من الإنجازات والنجاحات المتتالية، الأمر الذي يؤكده تنامي ثقة المودعين بالبنك بحيث عززت هذه الثقة من ودائعه الثابتة الأمر الذي انعكس ايجاباً على نسب السيولة المرتفعة. ووصفت موديز البنك العربي بأنه من أكبر البنوك في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA) ويلعب دورا قيادياً في الصناعة المصرفية على مستوى المنطقة.

كما أشاد التقرير بالمستوى الجيد للحاكمية المؤسسية ومستوى الرقابة وإدارة المخاطر بالإضافة الى المستوى الجيد لإفصاحات البيانات المالية والتي تعد وفقاً لمعايير التقارير الدولية. كما أشار التقرير الى الدور الذي يقوم به رئيس مجلس الإدارة / المدير العام من خلال قيادته للبنك العربي والى دوره في رسم وتنفيذ استراتيجية واضحة ومحددة الأهداف، كما تمت الإشادة بأداء اللجان المختلفة والمنبثقة عن مجلس الإدارة ودورها في الإشراف على أداء البنك.

وأشار التقرير الى قوة ودوام الربحية والإيرادات والتي تتأتى من قطاع الشركات والعمليات التجارية كما أشار التقرير الى التنامي المتزايد لإيرادات قطاعي التجزئة والبنكية الخاصة، ويعكس هذا توزيع وتنوع نموذج العمل المتميز الذي يتبناه البنك العربي. كما أشاد التقرير بقدرة البنك على الإدارة المثلى للمصاريف.

وأكد التقرير على عدد من النسب المالية القوية للبنك، حيث شكلت الموجودات السائلة أكثر من ٤٠٪ من إجمالي الموجودات، كما شكلت الودائع الثابتة ما يزيد عن ٨٠٪ من حجم الودائع الكلي والذي يعكس نسبة استقرار مرتفعة. وأكد التقرير ان نسبة القروض الى الودائع كانت أقل من ٧٠٪ وان نسبة كفاية رأس المال المرتفعة والقوية والتي تنسجم مع معايير بازل ٢ بلغت ٣١٦٪ بل وتتخطى الحد الأدنى المطلوب من قبل السلطات الرقابية.

وشدّد التقرير على ان السيولة لا تزال مرتفعة على مستوى المجموعة وأنه لا يزال يشكل ركناً مهماً من توجه البنك الاستراتيجي في حين بقاء القاعدة الرأسمالية في مستويات قوية الأمر الذي يعطي البنك القدرة على استيعاب أي خسائر غير متوقعة.

وقال رئيس مجلس الإدارة / المدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان** ان محافظة البنك على التصنيف الإئتماني المميز يعكس مدى الثقة العالية التي يوليها المتعاملون مع البنك ومجموعته المصرفية ويؤكد مركز البنك المميز في الأسواق العربية والعالمية. ■

برقان يقدم لعملائه مزايا جديدة في خدمة بريمبير المصرفية

جوناثان ليون
BURGAN BANK

كشف بنك برقان BURGAN BANK عن تقديمه مزايا جديدة يوفرها لعملائه في خدمة بريمبير المصرفية، وهي عبارة عن شراكة نوعية ومميزة مع مجلة ذوق المتخصصة في عالم الأناقة والحياة العصرية.

وأوضح البنك انه بنى خلال الأشهر القليلة الماضية شراكات نوعية أخرى ليقدم من خلالها لعملاء بريمبير المصرفية العديد من العروض والحسومات الخاصة والحصرية. ويمكن لعملاء خدمات بريمبير المصرفية ان يحظوا بحسم ٢٠٪ على جميع اشتراكاتهم السنوية في مجلة ذوق.

وتعتبر مجلة ذوق أكثر المجلات المحلية تميّزاً بما تقدمه من أحدث خطوط الموضة والأزياء وجميع مقتنيات وأجواء الحياة العصرية الراقية.

وكانت خدمة بريمبير المصرفية قد أتمت اطلاقها في عام ٢٠٠٧ كجزء من الاستراتيجية العامة لإدارة الخدمات المصرفية للأفراد. وتتم خدمة جميع عملاء بريمبير المصرفية بشكل حصري وخاص من قبل مسؤولي خدمة مصرفية شخصية من ذوي الكفاءة والخبرة العالية ليقوموا بإطلاع العملاء بشكل دائم ومنتظم على أحدث وآخر العروض والمنتجات التي تلبي الاحتياجات المالية والمصرفية لهؤلاء العملاء.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **جوناثان ليون**.

مصرف الإمارات الإسلامي يطرح حساب التوفير الاستثماري «سوبر»

فيصل عقيل: نحتل الصدارة في تقديم الحلول المصرفية المبتكرة

طرح مصرف الإمارات الإسلامي حساب التوفير الاستثماري «سوبر» الجديد، والذي يقدم لمتعامليه اميال سكاي وردز مكافأة تمنح عند فتح الحساب، وأميال أخرى توزع على أساس ربع سنوي تبعاً للرصيد المتوفر أو الراتب المحوّل الى المصرف (وفقاً لشروط وأحكام المصرف). بالإضافة الى توفير معدلات أرباح مرتفعة، وحسم ٥٠٪ على الرسم السنوي الأول لبطاقة ائتمان سكاي وردز مصرف الإمارات الإسلامي، فضلاً عن فيض من التسهيلات الأخرى المتعلقة بالحساب ونمط حياة المتعاملين. كما يوفر مصرف الإمارات الإسلامي حوافز قيمة من خلال منح خمسة آلاف ميل سكاي وردز إضافي لأول ٥٠٠ متعامل يقوم بفتح الحساب.

وعلق **فيصل عقيل**، مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد في المصرف قائلاً: «يحتل مصرف الإمارات الإسلامي موقع الصدارة في تقديم الحلول المصرفية المبتكرة التي توفر مزايا ذات قيمة ملموسة، ومتناغمة مع متطلبات المتعاملين. نحن فخورون بأننا نقدم دوماً منتجات ترسي معايير مصرفية جديدة. لقد خضع منتج «سوبر» الجديد الى سلسلة من الابحاث والدراسات المعمقة التي جعلت منه منتجاً يتخطى حدود المنافسة، لم يسبق لأي من المصارف الأخرى طرح مثيل له. والجدير ذكره ان الكل يربح مع حساب التوفير «سوبر» إذ لا يحتاج المتعامل الى الحظ كي يكون من بين الفائزين.

تأتي هذه الإضافة الجديدة لتعكس رؤية مصرف الإمارات الإسلامي في طرح حلول مصرفية مبتكرة وعصرية بما يلبي جميع احتياجات المتعاملين المتنوعة.

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

بنك دبي التجاري يحتفل بمرور ٤٠ عاماً على تأسيسه

احمد الطاير: المالية والمركزي أحسنا العمل على استيعاب تداعيات الأزمة العالمية

اثناء تسليم الجوائز ويظهر من اليمين: معالي احمد حميد الطاير، عبدالله الساري، معالي جمعه الماجد، بيتر بالتوسن ويعقوب يوسف حسن

اركان بنك دبي التجاري يستقبلون المدعوين

من اليمين: ابراهيم عبدالله، فيصل كلداري بيتر بالتوسن وعبد القادر العقاد

من اليمين: ابراهيم عبدالله وبدر سويدان

من اليمين: معالي احمد حميد الطاير وابراهيم عبدالله

في الوسط سليمان المزروعي

الطاولة الرئيسية

احتفل بنك دبي التجاري CBD بمرور ٤٠ عاماً على تأسيسه وذلك في فندق غراند حياة بدبي بحضور عدد كبير من الشخصيات الاقتصادية والقيادات المصرفية وعملاء البنك بالإضافة الى أعضاء مجلس الإدارة وذلك تحت شعار «ثقة بمستقبلنا اعتزاز بماضينا» PROUD OF OUR PAST CONFIDENT OF OUR FUTURE

وأشاد معالي **أحمد حميد الطاير**، رئيس مجلس الإدارة بتحركات وزارة المالية ومصرف الإمارات المركزي اللذين عملا بشكل دؤوب على استيعاب تداعيات الأزمة المالية العالمية والخروج منها من خلال توفير السيولة وضمان الودائع والتعامل بمرونة كبيرة مع التطورات في الأسواق المالية الدولية والإقليمية والمحلية وتنفيذ سلسلة من البرامج والإجراءات التي تركزت على جودة المحافظ الإقراضية وتكوين المخصصات وترشيد الانفاق وتقوية مراكز البنوك المالية بشكل يضمن استمرار قيامها بلعب دور حيوي في دعم مسيرة التنمية الاقتصادية الشاملة في البلاد.

وأكد ان الإنجازات والنجاحات التي حققها دبي التجاري على مدى العقود الأربعة الماضية تدعو الى الفخر والاعتزاز حيث بات نموذجاً يحتذى به للنقلة النوعية التي شهدها القطاع المصرفي ورمزاً لمسيرة التطور الشاملة في الدولة.

وأضاف «ورغم ضخامة تلك الانجازات فإن طموحنا لا يقف عند حد حيث سنواصل عملنا الدؤوب في توطيد علاقاتنا بمساهمينا وعملائنا ومراسلينا وتطوير وتحديث نظم وأساليب عملنا وطرح المزيد من الخدمات والمنتجات التي تلبي تطلعات عملائنا وفق معايير الجودة الشاملة وتطوير الموارد البشرية مع التركيز على استقطاب وتأهيل الكوادر الوطنية باعتبارها مفتاح النجاح وسبيل الارتقاء والتطوير وصمام الأمان».

واختتم «لا يفوتنا في هذه المناسبة إلا ان نشيد بالدور الحيوي والبناء الذي لعبته مجالس الإدارة والإدارات التي تعاقبت على البنك منذ تأسيسه حيث كان لجهودها ومساهمتها القيّمة الأثر البارز في نجاح البنك وتقدمه».

وتم خلال الحفل تكريم قدامى عملاء البنك والأعضاء السابقين لمجلس الإدارة والإدارة العليا الذين كان لهم العديد من المساهمات والإنجازات الملموسة في تطور البنك.

المصرف العالمي يطلق ضيافة القابضة المتخصصة في تطوير خدمات الضيافة والأعمال

احمد الخان: نتطلع الى تحقيق أهدافنا من خلال استراتيجيات تعزز الدخل والعائدات

أطلق المصرف العالمي GB CORP شركة ضيافة القابضة، ومقرها مملكة البحرين.

وقد أنشئت الشركة وفي جعبتها هدف استراتيجي يتيح الاستفادة من الفرص الإستثمارية المتاحة والطلب المتوقع مستقبلاً على خدمات القطاعات الرئيسية كالأغذية، والبيع بالتجزئة والضيافة. وتتطلع ضيافة القابضة الى تطوير محفظة شاملة من الخدمات التجارية الرئيسية، والحصول على عقود الامتياز لعدد من أشهر العلامات التجارية في المنطقة والعالم، طامحة الى تبوّؤ موقع ريادي يقدم أفضل خدمات الضيافة والأعمال مع الالتزام الكامل بأعلى معايير القيمة والجودة للخدمات المقدمة، والتوظيف السليم للخبرات، بالإضافة الى انتهاج أفضل الممارسات العالمية.

وقال **احمد الخان** رئيس مجلس إدارة شركة ضيافة القابضة تعليقاً على ذلك «على الرغم من الركود الاقتصادي الذي خلفته أزمة المال العالمية، والتحديات التي تواجه الشركات حديثة العهد، فقد تولدت فرص استثمارية جيدة بالنسبة للشركات التي لم تتمكن من الاستفادة من ظروف اقتصادية معينة، واستغلالها لصالح إطلاق خدماتها في عدد من القطاعات الرئيسية».

وأضاف: نتطلع الى تحقيق أهدافنا من خلال استراتيجيات تعزز الدخل والعائدات إضافة الى الاستثمار في قطاعات اقتصادية متخصصة تضمن أفضل النتائج. كما نصبو الى لعب دور مؤثر في استقطاب الأسماء العالمية، والحصول على عقود الامتياز لكبرى العلامات التجارية وتطوير وإنشاء علامات تجارية خاصة بنا ضمن قطاعات محددة. وقد بدأنا بالفعل في وضع خطط دقيقة مع أكبر مستشاري عقود الامتياز تساهم في تعزيز الأعمال.

ويعد الاتفاق مع شركة عالمية رائدة في توفير المكاتب الجاهزة، أول نشاطات الشركة ضمن محفظة الخدمات المتنوعة. واستدعى الارتفاع الحالي لأسعار العقارات، البحث عن بدائل أقل كلفة، وملائمة لمزاولة النشاط الاقتصادي من حيث التجهيزات والموقع المتميز. وستتوفر أمام قطاع الأعمال المتنامي في البحرين والمنطقة أرقى خدمات المكاتب الجاهزة وأكثرها تطوراً واعتمادية، على ان يتم توسيع نطاق خدمات الشركة خارج المملكة وتدشين مواقع مختارة في منطقة الشرق الأقصى.

أما ما يميّز شركة ضيافة القابضة فهو قدرتها على تحديد الفرص الاستثمارية الإيجابية والمجدية اقتصادياً وتحويلها الى واقع ملموس من خلال شراكات اقتصادية فاعلة.

جان كلود تريشيه: على البنوك ان توفر الإئتمان للاقتصاد الأوروبي

قال **جان كلود تريشيه** رئيس البنك الأوروبي في نهاية العام ٢٠٠٩ ان على البنوك ان تلعب دوراً محورياً في توفير الإئتمان للإقتصاد بينما يتعين على حكومات منطقة اليورو ترشيد الماليات العامة لدعم الانتعاش الاقتصادي العالمي في العام ٢٠١٠.

وقال لصحيفة بيله ام زونتاج الألمانية ان الانتعاش بعد الازمة المالية يتطلب جهوداً ملموسة لمعالجة مشكلة البطالة.

مبشر حنيف كوكر رئيساً تنفيذياً لمصرف عجمان

عيّن مصرف عجمان **مبشر حنيف كوكر** في منصب الرئيس التنفيذي الجديد للمصرف، وقد أعلن ذلك في بيان نشر على الموقع الإلكتروني لسوق دبي المالي.

وكان المصرف حديث التأسيس قد اقال الرئيس التنفيذي الأول له **يوسف خلف** في بداية أيار (مايو) ٢٠٠٩ وتم تعيين **علي الشاقوش** رئيساً تنفيذياً بالوكالة خلال الفترة السابقة.

الأفغاني رئيساً تنفيذيا لبنك الأردن دبي الإسلامي

عيّن بنك الأردن دبي الإسلامي **سامي الأفغاني** رئيساً تنفيذياً للبنك تزامناً مع البدء بإطلاق أعماله في الأردن خلال الشهر الحالي.

وشغل **الأفغاني** مناصب إدارية عليا كان آخرها منصب نائب رئيس أول ورئيس الخدمات المصرفية للشركات في بنك أبوظبي الإسلامي بالإضافة الى شغله عدة مناصب في مؤسسات مصرفية. ويحمل **سامي الأفغاني** شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة نورثروب في ولاية كاليفورنيا في الولايات المتحدة الأميركية، وشهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة جنوب كاليفورنيا.

اليمن يتهيأ لتأسيس سوق للأوراق المالية

تكثف الحكومة اليمنية جهودها بهدف تأسيس سوق للأوراق المالية خلال العام الحالي، وذلك بعد توقيع اتفاق مع هيئة الأوراق المالية الأردنية في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

وأوضح رئيس وحدة مشروع سوق الأوراق المالية والبورصة **عباس احمد الباشا** ان الاتفاق يتضمن ان يرسل الجانب الأردني خبراء فنيين وقانونيين وماليين وإداريين للمشاركة في تنفيذ المهام الرئيسة لإنشاء السوق اليمنية.

وأضاف ان وحدة مشروع سوق الأوراق المالية التابعة لوزارة المال، ستركز على صياغة مسودات القوانين والتشريعات المنظمة للسوق واعدادها.

وبحسب **الباشا** تشرف وزارة المال مباشرة على عملية إنشاء السوق من خلال وحدة مشروع سوق الأوراق المالية والبورصة في قطاع العلاقات المالية الخارجية، التي أنشأتها الوزارة في العام الماضي لتنفيذ خطة تأسيس السوق.

الإعتماد المصرفي يحتفل بانجازاته لعام ٢٠٠٩

طارق خليفه: نمو وتوسع محليا وخارجيا وصولا الى مصرف دولي

من اليمين: طارق خليفة، فريدي زريق، بول حرب، ايلي خوري ورودولف عطا الله

طارق خليفة واركان البنك يقطعون قالب الحلوى

من اليمين: آغوب كسارجيان، آني كسارجيان، ميرنا وطارق خليفة

من اليمين: ايلي جنادري، مجدي كبي وانطوان ساسين

من اليمين: فاروق قنيصر، ريتا زين وسمير أبو جرجي

من اليمين: ليليان بطراني، غراسيا يزبك، ميلاد صايغ، كارين عبود ونهاد أبي شاهين

واصل بنك الاعتماد المصرفي في العام ٢٠٠٩ تنفيذ استراتيجيته الطامحة الى «ان يكون احد اكثر المصارف اللبنانية فعالية على الساحة المصرفية»، ومع نهاية العام ٢٠٠٩ وفي بوعده كما قال رئيسه طارق خليفة واضاف: «لكن هذه ليست سوى الخطوة الاولى على طريق الالف ميل».

وللاعلان عن انجازات الاعتماد المصرفي CREDIT BANK اقيم حفل في فندق الحبتور سن الفيل في ٢٠٠٩/١٢/١٦ ضم اكثر من ٦٠٠ مدعو تقدمهم رئيس مجلس الادارة المدير العام السيد خليفة وفريق عمله.

استهل الحفل بكلمة لرئيس مجلس الادارة المدير العام السيد **خليفة** تحدث فيها عن بداية المصرف في العام ١٩٨١ والمراحل التي مرّ بها، مشدّداً على صموده الملحوظ ، لا بل ازدهاره رغم الظروف السياسية الصعبة التي واكبت نشأته. ثمّ تطرّق **خليفة** إلى رؤية الإعتماد المصرفي المتمحورة حول النموّ والتوسّع مع الحفاظ على قيم المصرف وثوابته. وترجم السيّد **خليفة** كلامه عن النموّ بأرقام تعكس واقع المصرف اليوم، بالمقارنة مع القطاع المصرفي.

نمو وتوسع خارجيا

ثمّ تابع **خليفة** بإلقاء الضوء على مراحل النموّ الذي شهده المصرف هذا العام، بدءاً بزيادة رأسمال الإعتماد المصرفي من جهة، ونموّه محلياً، وصولاً إلى تحوّله إلى مصرف دوليّ عبر توسّعه في أرمينيا وروسيا.

وأوضح **خليفة** أنّه على الصعيد المحلي، تخطّى مجموع موجودات الإعتماد المصرفي مليار دولار أميركي ومجموع الأموال الخاصة فيه الـ ١٠٠ مليون دولار أميركي. ثمّ تحدّث عن إصدار المصرف لأسهم تفضيليّة شاكراً في هذا السياق ثقة كلّ من اكتتب به.

وعن التوسّع خارج البلاد، قال **خليفة**: «تملّكنا غالبية أسهم مصرف أنيليك الأرميني وزدنا رأسماله بحيث بلغ ٥٠ مليون دولار، ليصبح بذلك أحد أكبر المصارف في أرمينيا بشبكة تضم ١٠ فروع».

أما عن روسيا فأشار إلى أنّ Anelik Ru هي شركة تحويل الأموال الأكبر في السوق الروسية، يتخطّى حجم أعمالها السنوي ٢ مليار دولار أميركي. وأردف قائلاً: إننا نسعى إلى توسيع هذه الخدمة إلى لبنان والمنطقة ومستقبلاً إلى أسواق أخرى عالمية.

وختم **خليفة** بالتذكير بقيم المصرف وثوابته وعلى رأسها الشفافية، شاكراً الثقة الكبيرة الراسخة بالإعتماد المصرفي والتي ساعدته على بلوغ أهدافه.

تلى كلمة السيّد **خليفة** توزيع جوائز تذكارية على المكتتبين بالأسهم التفضيلية السالفة الذكر.

ثم تواصل الحفل الساهر على وقع موسيقى جميلة في جوّ عائلي ممتع.

BBAC يحتفل بافتتاح أول حساب مصرفي من أم لأولادها
عسّاف: خطوة رائدة على طريق انهاء التمييز ضد الأمهات

من اليسار: غسان عساف، الأم بربرا بطلوني، أسعد خوري، بول مرقص ومروان الحلبي

غسان عساف وأسعد خوري مع الأم بربرا بطلوني وأولادها

بعد اعتراضات عديدة من أمهات لبنانيات أو عاملات في لبنان نتيجة عدم تمكنهن من فتح حسابات لأولادهن القاصرين، بادر بنك بيروت والبلاد العربية BBAC بفتح أول حساب مصرفي باسم أم لبنانية هي السيدة باربرا شاهين بطلوني لمصلحة ولديها سامر وجاد، بحضور رئيس مجلس إدارة ومدير عام المصرف غسان عسّاف ورئيسة الإتحاد النسائي التقدمي وفاء عابد ومدير الفرع المركزي أسعد خوري ورئيس وحدة الشؤون القانونية في المصرف بول مرقص ومديري وموظفي البنك.

عسّاف

رئيس مـجلس إدارة BBAC **غسان عسّاف** أكد خلال الاحتفال بفتح هذا الحساب في كليمنصو «ان هذه الخطوة رائدة على طريق إنهاء التمييز ضد الأمهات في لبنان والعالم العربي كما اعتبرها استثماراً في مستقبل الأولاد».

مرقص

بدوره أشار رئيس وحدة الشؤون القانونية في المصرف المحامي **بول مرقص** الى انه سيستمر بالمطالبة بصدور قانون ساري بين الأم والأب في عدد من نواحي الولاية الجبرية أو على الأقل اشتراك توقيعهما معاً على غرار القانون الفرنسي.

بطلوني

أما الام المودعة **باربرا بطلوني** فرأت ان تحصيل هذا الحق مهم جداً، بعد ان حرمت كغيرها من النساء من حقوقها عندما منعت من فتح حساب مصرفي، مؤكدة ضرورة العمل لتحصيل حقوق أخرى.

بنك بيروت يوسّع شبكة فروعه في لبنان مع افتتاح فرعه الـ ٤٣ في الكسليك

سليم صفير والأب محفوظ يقطعان قالب الحلوى بحضور مدراء بنك بيروت وضيوف

سليم صفير وفريق عمل فرع الكسليك

افتتح بنك بيروت في كانون الأول (ديسمبر) الماضي فرعه الـ ٤٣ في منطقة الكسليك، كسروان مقابل المدخل الرئيسي لجامعة الروح القدس الكسليك وذلك في إطار سياسته التوسعية في لبنان والخارج.

من خلال افتتاح فرعه الجديد يعزز بنك بيروت العلاقات الوطيدة التي تربطه بالجامعة من رؤساء ومدراء وأساتذة ومسؤولين وطلاب، كما ويلتزم بتقديم أفضل الخدمات التي تتناسب ومتطلبات أسرة الجامعة وطلابها.

والجدير ذكره ان الفرع الجديد يتميز بالطابع الشبابي لناحية الديكور والمعدات والموارد البشرية. وللمرة الأولى في لبنان يستطيع الزبائن إجراء عملياتهم المصرفية وهم يتصفحون شبكة الإنترنت في أرجاء الفرع.

حضر حفل الافتتاح وفد مرموق من جامعة الروح القدس من رؤساء ومدراء ومسؤولين وأساتذة الى جانب السيد **سليم صفير** رئيس مجلس إدارة بنك بيروت ومديره العام وعدد من مدراء المصرف. وفي المناسبة تمنّى رئيس الجامعة الأب **هادي محفوظ** الازدهار لبنك بيروت آملاً ان يكون الفرع الجديد خطوة جديدة في مسيرة المصرف الريادية.

مصرف لبنان شطب مؤسسة وساطة مالية وشركة صيرفة

وافق مصرف لبنان على طلب وكيل شركة ملكارت كابيتال ش.م.ل. التي تحمل الرقم ١٠ شطبها من لائحة المؤسسات المالية وذلك اعتباراً من ٢٤ تشرين الثاني ٢٠٠٩.

وكذلك وافق حاكم مصرف لبنان على شطب شركة توماس كوك ليبانون للصرافة ش.م.ل. من لائحة مؤسسات الصيرفة وذلك اعتباراً من ٢٤ تشرين الثاني ٢٠٠٩.

مصرف الهلال يستعرض أنجح ممارساته في منتدى أبوظبي للإبتكار

محمد زقوت: سهولة تصفح موقعنا أهلته لنيل جائزة أفضل موقع الكتروني

استعرض مصرف الهلال الراعي البلاتيني لمنتدى أبوظبي للإبتكار وخلال مشاركته في الحدث، أنجح ممارساته المبتكرة والرائدة في مجال تطوير العمل المصرفي الإسلامي.

ويهدف مصرف الهلال الى المساهمة في التنمية المستدامة لدولة الإمارات العربية المتحدة، وتحفيز العمل لدعم وتعزيز النمو الاقتصادي والتطور الحضاري والعمراني والصناعي على المستويين المحلي والإقليمي، وذلك مع الارتقاء بالخدمات المصرفية الإسلامية الى المستوى العالمي.

ويحرص مصرف الهلال بشكل متواصل على وضع مقومات جديدة ومبتكرة للعمل المصرفي الإسلامي في جميع أنحاء العالم.

محمد زقوت نائب رئيس تنفيذي – رئيس الخدمات المصرفية الشخصية بمصرف الهلال قدم خلال المنتدى نبذة عن فرع المول الذي يعتبر الأول على مستوى المنطقة والعالم في جودة خدماته وتكاملها ونظام تقديمها. ويعتبر فرع المول التابع لمصرف الهلال ترجمة مباشرة للابتكارية في مستقبل العمليات المصرفية حيث يوفر هذا الفرع للمتعاملين المنتجات والخدمات البنكية الإسلامية عبر مجموعة من الأقسام المتخصصة بنوع الخدمة ارتكازاً على مبدأ التسوق في المجمعات التجارية المتكاملة.

واستعرض **زقوت** ما يتميز به الموقع الإلكتروني لمصرف الهلال من سهولة التصفح والتطبيقات التفاعلية، ما استحق عليه جائزة أفضل موقع عربي الكتروني للعام ٢٠٠٩، كما يسلط الضوء على أحدث الحلول والمنتجات والخدمات المالية المصممة بشكل يتوافق مع الشريعة الإسلامية.

وقال **زقوت** «ينفرد مصرف الهلال عن غيره من المصارف والمؤسسات المالية بمدى الالتزام الذي يوليه نحو عملائه والعمل دوماً على تلبية احتياجاتهم المختلفة، مع المحافظة على تبسيط المعاملات المصرفية وذلك من خلال تبني قيم الابتكار والإبداع لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات للعملاء».

سانتندر الأسباني يتولى بيع ١٠٪ من رأسمال «التجاري وفا بنك» لصالح «الوطنية للإستثمار»

تولى المصرف الإسباني سانتندر بيع حصة ١٠ في المئة من رأسمال مصرف التجاري وفا بنك المغربي، لمصلحة الشركة الوطنية للإستثمار المغربية القابضة.

وتم تسجيل الصفقة في سوق الكتل (العمليات الرأسمالية الاستراتيجية) ببورصة الدار البيضاء، وبلغت قيمتها ٤,١٥ مليارات درهم (٥٤٦ مليون دولار) تشمل ١٩,٣ مليون سهم من أسهم التجاري وفا بنك بسعر ٢١٥ درهماً (٢٨,٣ دولاراً) للسهم.

وأعلن المصرف الإسباني انه ما زال يحتفظ بحصة ٤,٥٥ في المئة من رأسمال التجاري وفا بنك بالإضافة الى استمرار وجوده في المجلس الإداري للمصرف المغربي والتزامه بمواصلة جميع المشاريع المشتركة بين المصرفين.

وأشار المصرف الإسباني ان سبب بيعه للحصص في المصرف المغربي تندرج في سياق إعادة هيكلة محفظة مساهماته وترشيد توظيف رأسماله.

أما الشركة الوطنية للإستثمار فتمكنت عبر هذه الصفقة من زيادة حصتها المباشرة في التجاري وفا بنك من ٣,٤٩ في المئة الى ١٣,٤٩ في المئة. وبالإضافة الى هذه الحصة التي تملكها بشكل مباشر في رأسمال البنك، فإن الشركة الوطنية للإستثمار تملك أيضاً وبشكل غير مباشر ٣٧,٥ في المئة من رأسمال التجاري وفا بنك. وبذلك تكون الحصة الإجمالية في التجاري وفا بنك ٥١ في المئة.

ايميا فاينانس: بيتك أفضل بنك استثماري في الكويت

عبد الناصر الصبيح: سياستنا.. نمو متوازن بمخاطر مدروسة

منحت مجلة ايميا فاينانس EMEA FINANCE أوروبا والشرق الاوسط وافريقيا الاقتصادية المتخصصة بيت التمويل الكويتي – بيتك – جائزة أفضل بنك استثماري في الكويت تقديراً لجهوده ونجاحاته في المجال الاستثماري في شتى مجالات وأنشطة العمل، مشيرة الى ان سياسة بيتك في هذا المجال تنم عن حرص كبير ومتواصل على تنويع محفظته الاستثمارية من حيث التركيز الجغرافي لتحقيق أفضل العوائد بأقل المخاطر، مع اختيار أصول منتقاة، وبالنسبة الى توسعاته الخارجية فإن بيتك يعمل لتثبيت وجوده في مراكز اقتصادية عالمية مهمة وقيادة مشروعات كبرى تحقق نقلات اقتصادية وحضارية مهمة في مجتمعاتها.

وتعليقا على الجائزة قال مساعد المدير لقطاع الاستثمار **عبد الناصر الصبيح**: ان بيتك اتبع سياسة النمو المتوازن والخطوات المدروسة في نشاطه الاستثماري بالكويت وحول العالم، مما جعله أكبر البنوك الإسلامية وأكثرها انتشاراً على المستوى الدولي، وقدم نماذج مهمة للنجاح في تمويل المشاريع مثل مشروع ايكويت بالكويت ومشاريع الطاقة والاتصالات بدولة الإمارات العربية وغيرها من الدول.

الأوسط يتميز في الإصدار الفوري لبطاقات السحب الآلي الذكية

كيران فاطمة جعفري
BKME

أعلن بنك الكويت والشرق الأوسط (الأوسط) BKME أنه ما زال يتصدر المركز الأول والوحيد في الكويت والشرق الأوسط في مجال تقديم خدمات ذات قيمة مضافة لجميع عملائه من خلال عملية الإصدار الفوري لبطاقات السحب الآلي الذكية EMV.

وعليه فقد بات باستطاعة العملاء تسلم بطاقاتهم الذكية للسحب الآلي وتنشيط البطاقات بسرعة قياسية خلال دقائق قليلة سواء أكان إصدار هذه البطاقات للمرة الأولى أو استبدال القديمة أو استخراج بطاقة جديدة بدل فاقد أو تالف. ويمكن القيام بهذه العملية من أي فرع من شبكة فروع الأوسط المنتشرة في الكويت. كما يمكن للعملاء اختيار أو تغيير أرقامهم السرية لهذه البطاقات من خلال خدمة مضافة.

وعن هذه الخدمة تقول مديرة مركز البطاقات في البنك السيدة **كيران فاطمة جعفري**: «استطاع الأوسط من خلال تقديم هذه الخدمة ان يقلل وبشكل كبير من وقت الانتظار الذي يحتاجه العميل للحصول على بطاقته الجديدة، حيث تم تقليص المدة من ٣ أيام الى مجرد ٥ دقائق ليستطيع العميل استخدامها فور خروجه من فرع البنك».

أكبر مصرف خاص في سوريا
رياض عبجي رئيساً لمجلس إدارة بيمو السعودي الفرنسي

رياض عبجي
بنك بيمو السعودي الفرنسي

انتخب حملة الأسهم في بنك بيمو السعودي الفرنسي مجلس إدارتهم الجديد لمدة ثلاثة أعوام وذلك بحضور أكثر من ٩٤ في المئة من حملة الأسهم.

وقد تم اختيار **رياض عبجي** رئيساً لمجلس الإدارة الجديد.

هذا واعتمد بنك بيمو السعودي الفرنسي في انتخاب مجلس الإدارة على مبادئ الحوكمة الرشيدة التي تضمن الشفافية التي توصي بعدم بقاء المستقلين في مجلس الإدارة لأكثر من دورتين متتابعتين لضمان التمثيل الأمثل لصغار المساهمين.

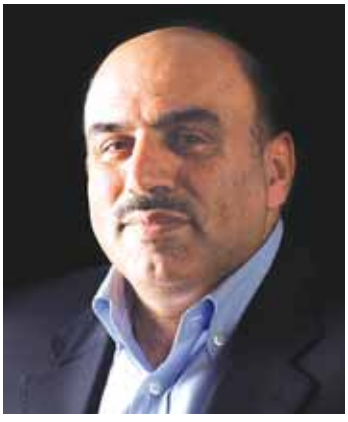
رئيس مجلس الإدارة الجديد **رياض عبجي** قال عقب انتخابه «ان الانتخابات تمت في جو من الديمقراطية والاقتداء بمبادئ الحوكمة الرشيدة التي تراعي مصالح البنك ومساهميه بشكل أساسي». مشيراً الى ان بنك بيمو السعودي – الفرنسي تمكن منذ انطلاقته في السوق السوري قبل حوالى ست سنوات من امتلاك أكبر شبكة فروع حول سوريا بواقع ٣٤ فرعاً في كافة المحافظات والمناطق السورية.

وبيمو السعودي الفرنسي يعد حالياً أكبر مصرف خاص بودائع تتجاوز مليارين و١٠٠ مليون دولار وبواقع تسليفات تتجاوز ٦٠٠ مليون دولار، كما ان البنك يمتلك قاعدة عملاء واسعة تبلغ ١٩٠ ألف عميل.

وأكد **عبجي** ان هذه الإنجازات تحققت بفضل تضافر جهود مجالس الإدارات السابقة والإدارة والعاملين في البنك الذين عملوا من أجل هدف واحد هو تطور البنك وضمان تقديم أفضل الخدمات.

الإثمار ينتخب الفيصل رئيساً وجناحي نائباً لرئيس مجلس الإدارة

الأمير عمرو محمد الفيصل
بنك الإثمار



خالد عبد الله جناحي
بنك الإثمار

انتخب مجلس إدارة بنك الإثمار أثناء اجتماعه الذي عقد في المقر الرئيسي للبنك في البحرين، الأمير **عمرو محمد الفيصل** رئيساً لمجلس الإدارة و**خالد عبد الله جناحي** نائباً تنفيذياً لرئيس مجلس الإدارة. كما شكّل لجنة إدارية تنفيذية للمجموعة تحت رئاسة النائب التنفيذي لرئيس المجلس.

وتأتي الخطوة تماشياً مع تطبيق مستجدات أفضل الممارسات للحوكمة المؤسساتية الدولية.

وأشار الإثمار في البيان الذي أصدره لهذه المناسبة، الى ان مجلس الإدارة راجع في الاجتماع الذي عقد أخيراً التقدم المتحقق على صعيد اللجنة التوجيهية في تنفيذ الخطط الشاملة لإعادة التنظيم بين البنك وشركته التابعة والمملوكة بالكامل له، مصرف الشامل. كما ناقش الخطة الإستراتيجية المقترحة للأعوام الثلاثة المقبلة والتي سيتم تنفيذها بعد عملية إعادة التنظيم، حيث ستركز الخطة في المقام الأول على تطوير أنشطة الإثمار في مجال الأعمال المصرفية للأفراد (التجزئة) والأعمال المصرفية للشركات، فضلاً عن تعزيز نمو البنك إقليمياً وعالمياً.

موديز ترفع تقييمها لبنك القاهرة عمان

كمال البكري
بنك القاهرة عمان

عدّلت وكالة التصنيف الدولية موديز MOODY'S INVESTORS SERVICE النظرة المستقبلية لبنك القاهرة عمان من مستقرة STABLE الى إيجابية POSITIVE وذلك في تقريرها الذي صدر الشهر الماضي.

وأشارت الوكالة الى أن النظرة المستقبلية تعكس أداء البنك المميز خلال العام ٢٠٠٩، مقارنة مع القطاع المصرفي بشكل عام، حيث حقق البنك صافي أرباح لفترة الأشهر التسعة المنتهية في ٣٠ ايلول ٢٠٠٩ بمبلغ ١٨,٣ مليون دينار مرتفعاً بنسبة ٤٪ عن الفترة المماثلة من العام السابق، فيما حقق صافي ايرادات الفوائد والعمولات نمواً بنسبة ٥,٥٪. هذا بالإضافة الى ان المركز المالي القوي للبنك أسهم في تعديل النظرة المستقبلية، حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٤٪. ورافق ذلك تحسن كبير في جودة محفظة التسهيلات الإئتمانية وزادت نسبة تغطية المخصصات للتسهيلات غير العاملة على ١١٥٪.

وتجدر الإشارة الى ان موجودات البنك نمت منذ بداية العام بنسبة ١٧,٢٪ لتبلغ ١٧١٤,١ مليون دينار، فيما بلغ رأسماله ٨٨ مليون دينار، ويحتفظ البنك بشبكة واسعة من الفروع وقنوات البيع في كل من الأردن وفلسطين.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **كمال البكري**.

نمو اصول المصارف الليبية
بنسبة ١١ في المئة نهاية ٢٠٠٩

أفاد تقرير لمصرف ليبيا المركزي ان المصارف التجارية الليبية سجلت خلال الربع الثالث لعام ٢٠٠٩ معدلات نمو ملحوظة في معظم المؤشرات المالية مقارنة بما كانت عليه خلال الفترة نفسها من ٢٠٠٨ حيث نما إجمالي الأصول (باستثناء الحسابات النظامية) بمعدل ١١,٣٪ ليصل الى ٥٨,٢ مليار دينار في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٩ مقابل ٥٢,٣ مليار دينار خلال الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

وأوضح التقرير الذي نشره مصرف ليبيا المركزي ان الأصول السائلة قد شكلت ما نسبته ٧٥,٥٪ من إجمالي الأصول أي نحو ٤٤ مليار دينار معظمها في شكل ودائع لدى المؤسسة النقدية الليبية.

بنك IBL لبنان يقيم ندوة تعريفية عن خدمات برنامج الصادرات السعودي

من اليمين: احمد الغثام، سليم حبيب وغازي قريطم

من اليمين: بيار الأشقر، نديم عاصي، نقولا ابي نصر، روبير جريصاتي وشكيب شهاب

من اليمين: ارسلان سنو، محمد لمع، ماهر بيضون، عبد الكريم الخليل ود. مكرم صادر

من اليسار: حبيب لحود ونادر موصلي

نظم بنك انترکونتيننتال لبنان IBL الشهر الماضي بصفته وكيلاً وطنياً للصندوق السعودي للتنمية ندوة تعريفية عن الخدمات والتسهيلات التي يقدمها برنامج الصادرات السعودي التابع للصندوق بحضور ومشاركة مدير عام البرنامج **أحمد بن محمد الغنام**، وذلك في المقر الرئيسي للمصرف في الأشرفية.

بداية تحدث رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك IBL **سليم حبيب** فاعتبر ان بنك IBL الذي ينضوي ضمن مجموعة ألفا أصر على انعقاد هذا اللقاء مع المسؤولين عن الصندوق السعودي للتنمية – برنامج الصادرات السعودي. أضاف ان المملكة تمثل الشريك المفضل للبنان وتجارته.

ثم تحدث **الغنام** فقال ان تنمية القطاع التجاري أصبح يمثل أولوية قصوى في إطار سعي المجتمع الدولي لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم، خصوصاً في ظل ما يواجهه العالم في الوقت الراهن من أزمات متتالية تأتي في مقدمتها الأزمة المالية العالمية الى جانب الأزمات التي شهدها العالم في مجال الغذاء والطاقة والبيئة والتغير المناخي.

فرنسبنك يواصل تعزيز تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

فيليب الحاج يشرح تفاصيل المشروع

عقد فرنسبنك حلقات عمل في مناطق لبنانية عدة عرّف من خلالها على برامجه الاقتراضية لدعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة. وتأتي هذه الندوات ترجمة فعلية لاستراتيجية المصرف الإنمائية والتي تهدف الى تحقيق اقتصاد فعلي يقوم على الإنماء المتوازن والنمو المستدام.

وانطلاقاً من هذه الإستراتيجية، نظم البنك ندواته المتعددة في مناطق المتن الشمالي وكسروان والبترون وحلبا – عكار، كتكملة للندوات التي نظمها مسبقاً في مناطق مرجعيون والبقاع الغربي وبعقلين. وتميزت حلقات العمل بما قدمه مسؤولو فرنسبنك من نصح وارشاد استشاري لكل مشارك على حدة حتى يتسنى له تطوير أعماله وتنميتها على أسس ثابتة ومستدامة، عارضين برامج فرنسبنك المتنوعة والمتخصصة بأسلوب سلس وفردي ومباشر.

ضم العرض شرحاً مفصلاً عن القروض المخصصة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة كقرض كفالات والقروض المدعومة الموجهة الى قطاعات عدة منها الصناعية، السياحية، الزراعية، الحرفية والتقنيات العالية. كما تم عرض تعميم مصرف لبنان رقم ١٨٥ الذي يمول القطاعات غير المدعومة كالتجارة، الصحة والتعليم الخاص والإعلام. بذلك يكون فرنسبنك قد قام بتغطية جميع القطاعات في ما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

بنك بيروت يتابع تسليم الجوائز الى الرابحين من حاملي بطاقاته

سلّم بنك بيروت جائزة أخرى قيّمة الى أحد حاملي بطاقاته ضمن حملة REAPeted Usage التي حملت عنوان luck for 4 للصيف الماضي والتي فاقت قيمة جوائزها ٤٢٥٠٠ دولار اميركي. وقد جرى السحب الثالث والأخير بتاريخ ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ على سيارة بيجو ٢٠٧ cc مكشوفة، طراز ٢٠٠٩، بقيمة ٢٨٥٠٠ دولار.

يقدم برنامج REAPeted Usage لجميع مستخدمي بطاقات الإئتمان الصادرة عن بنك بيروت فرصة ربح جوائز قيّمة تساوي قيمتها ٤٢٥٠٠ دولار عند استخدام بطاقاتهم في أي من نقاط البيع المحلية والعالمية. علماً ان كل ٤ عمليات تجري بواسطة البطاقة تخوّل صاحبها فرصة إضافية للمشاركة في السحوبات.

مجلس الإدارة الجديد لبنك الجزيرة يجدّد الرئاسة للقويز

طه القويز

بنك الجزيرة

انتخب مجلس إدارة بنك الجزيرة الجديد المشكل بنتيجة اجتماع الجمعية العامة العادية الرابعة والأربعين، **طه بن عبدالله القويز** رئيساً لمجلس الإدارة في الدورة المقبلة التي تبدأ في ١/١/٢٠١٠ وتنتهي في ٣١/١٢/٢٠١٢.

وكان البنك قد عقد جمعيته العامة العادية في مبنى الإدارة العامة للبنك بمدينة جدة وذلك لانتخاب أعضاء لمجلس إدارة لدورته الحالية والممتدة ثلاث سنوات.

وأسفرت الانتخابات لتشكيل مجلس الإدارة عن فوز كل من: **طه بن عبدالله القويز، عبدالله بن صالح كامل، عبد المجيد بن ابراهيم السلطان، محمد بن عبد الله الحقباني، خالد بن عمر البلطان، طارق بن عثمان القصبي، خليفة بن عبد اللطيف الملحم، محمد بن عبدالله العنقري وهشام بن عبد الملك آل الشيخ.**

النواب الاميركيون وافقوا على مشروع اصلاح «وول ستريت»

بعد مرور اكثر من عام ونصف على الازمة المالية العالمية (٢٠٠٨) وافق مجلس النواب الاميركي في نهاية شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي على مشروع قانون «اصلاح وول ستريت». وينص المشروع على انشاء مجلس متعدد الوكالات للاشراف على اي مخاطر شاملة في الاقتصاد ومراقبة صناديق التحوط ووكالات التصنيف الائتماني واقامة وكالة مالية لحماية المستهلك، وإخضاع السياسة النقدية التي يضعها البنك المركزي الاميركي لمراجعة غير مسبوقة من جانب الكونغرس.

الرئيس **باراك اوباما** اشاد بالمشروع وحث مجلس الشيوخ على اقراره.

خسائر سيتي غروب تحملها على الكذب

ابو ظبي تقاضيها مطالبة بتعويض قدره ٤ مليارات دولار

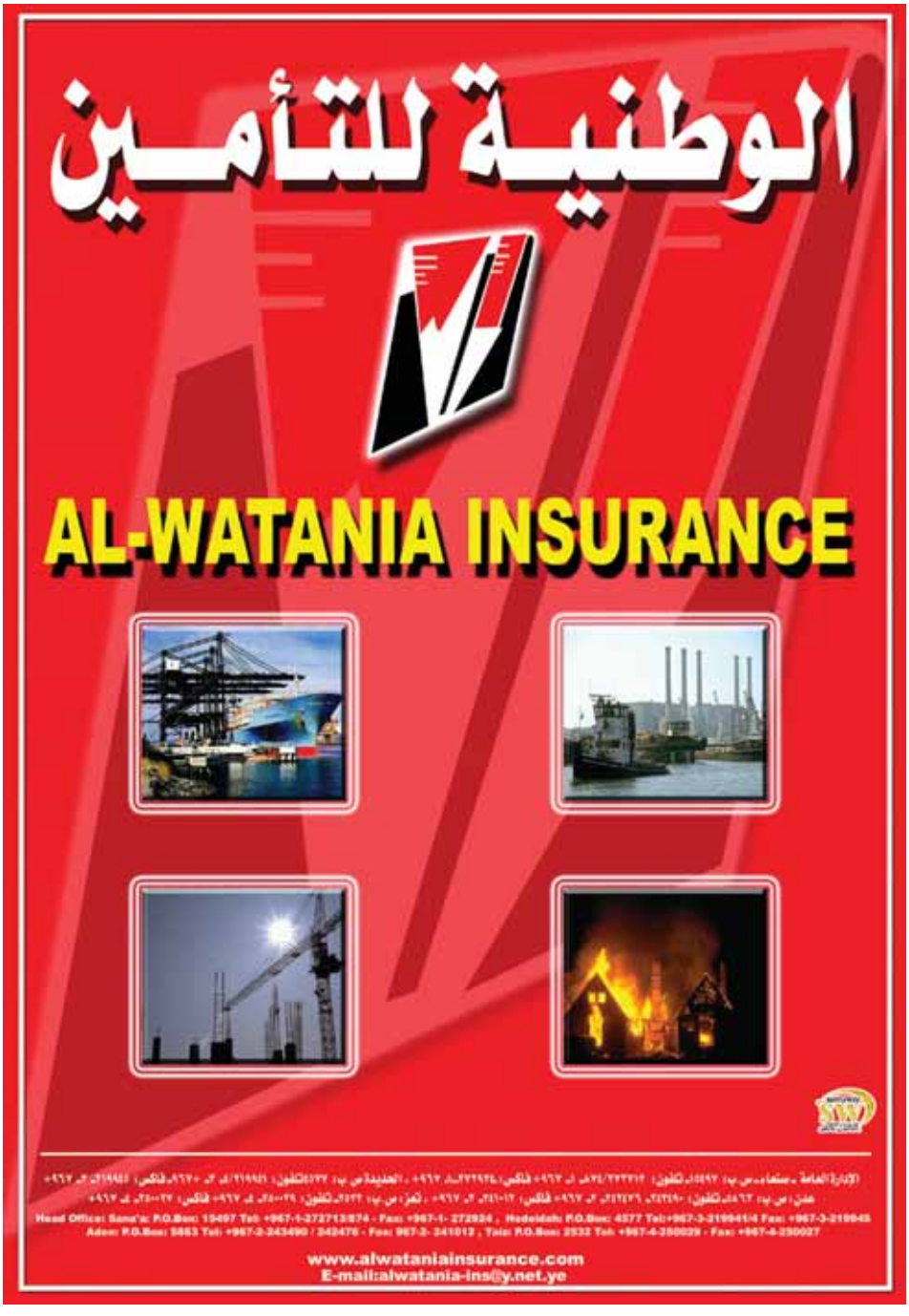
قررت هيئة ابو ظبي للاستثمار مطالبة مصرف سيتي بنك بتعويض قدره اربعة مليارات دولار.

وقال المصرف التابع لـسيتي غروب ان الهيئة تتهمه في دعوى تحكيم بالادعاء الكاذب في ما يخص استثمارات بقيمة ٧,٥ مليارات دولار من خلال شراء الهيئة سندات من البنك في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧.

وبموجب الاتفاق الاصلي يجب تحويل سندات سيتي بنك الى اسهم عادية بسعر بين ٣١,٨٣ و٣٧,٢٤ دولاراً للسهم خلال الفترة بين آذار ٢٠١٠ وايلول ٢٠١١.

وبلغ سعر سهم سيتي غروب ٣,٥٦ دولارات، وبذلك يكون السهم تراجع بنسبة ٨٩٪ منذ تشرين الثاني ٢٠٠٧.

يشار الى ان مجموعة سيتي غروب التي يساهم فيها الامير س، تكبدت خسائر بمائة مليار دولار جراء شطب اصول وقروض استهلاكية منذ بدء الازمة المالية عام ٢٠٠٧.



الكويت والشرق الأوسط في المرتبة الأولى بين البنوك الكويتية من حيث العائد على الأموال

حمد المرزوق: الوضع المالي للبنك يؤكد نهجاً مصرفياً راسخاً معياره حقوق المساهمين

حقق بنك الكويت والشرق الاوسط BKME قفزة مهمة عززت من ملاءة البنك ووضعه المالي عبر ٤ معايير رئيسية تشكل عماد أداء البنك خلال الفترة من ٢٠٠٥ حتى ٢٠٠٨ حسب التقرير المالي الذي نشره مؤخراً معهد الدراسات المصرفية عن السنوات من ٢٠٠٥ الى ٢٠٠٨.

وقد كرّس البنك كفاءته في استخدام موارده بعد ان تصدر جميع المصارف الكويتية في الربحية الشاملة والتي تعرف بالعائد على الأصول، اعتبر ثاني أفضل بنك كويتي في أهم معايير الربحية للمستثمرين من المساهمين من خلال معدل العائد على حقوق الملكية، كما تمكن الأوسط من اثبات مقدرة عالية في وجه المخاطرات المالية من خلال المركز المتقدم الذي حققه في حقوق الملكية الى الأصول.

وحقق الأوسط قفزة كبيرة في المعيار الأول وهو العائد على الأصول حيث حل أولاً بين جميع المصارف الكويتية محققاً نسبة ٢,٣٩٪ في ٢٠٠٨.

وفي المعيار الثاني وهو العائد على حقوق الملكية حل ثانياً في ٢٠٠٨ محققاً نسبة ١٩,٦٩٪، وبذلك مرتفعاً من الترتيب الخامس في ٢٠٠٧.

وفي المعيار الثالث وهو حقوق الملكية الى الأصول حل ثالثا محققاً نسبة ١٢,١٥٪.

وجاء المعيار الرابع المرتبط بمركز الأوسط في الأرباح مكرساً اكتمال آليات تطوير أداء البنك التي أفرزت تلك المراكز المتقدمة، فقد حل ثالثاً في الأرباح محققاً قفزة بثلاثة مراكز دفعة واحدة في ٢٠٠٨ حيث كان بالمركز السادس في عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧.

الى ذلك، قال رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **حمد المرزوق** ان التطور الذي حققه الأوسط في السنوات الأخيرة سواء في العائد على حقوق الملكية والذي حل فيه أولاً بين البنوك المحلية أو غيره من المعايير وخصوصاً الأرباح التي حاز فيها في ٢٠٠٨ على الترتيب الثالث، يعكس الملاءة العالية التي يتمتع بها البنك والتي تحققت عبر تاريخ طويل يمتد الى ٦٨ عاماً من الخدمة المصرفية، ويؤكد من جديد نهجاً مصرفياً راسخاً يتمسك بالتطوير من أجل حقوق المساهمين من جهة، كما ان تلك المؤشرات المهمة تعد حصاد خبرات طويلة وجهد مميز لفريق من الخبراء في القطاعات المختلفة بالبنك من جهة ثانية.

اتفاقية تعاون بين الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية

الاتفاقية تؤكد على أهمية التعاون لدعم العاملين والمهتمين بالعمل المصرفي الإسلامي

موسى شحادة يتوسط د. عصام زعبلاوي ود. عز الدين خوجة

تم توقيع اتفاقية منح شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد بين كل من الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وذلك في مقر الإدارة العامة للبنك الإسلامي الأردني وتحت رعاية **موسى شحادة** المدير العام للبنك الإسلامي، وقد حضر حفل توقيع الإتفاقية كل من الدكتور **عصام زعبلاوي** رئيس الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية والدكتور **عز الدين خوجة** الأمين العام للمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، كما حضر الحفل كل من الدكتور **محمد الطراونة** رئيس الجامعة في الأكاديمية العربية، والدكتور **يزن العطيات** مدير برنامج المصارف الإسلامية في الأكاديمية العربية.

وبالمناسبة شدّد **شحادة** على أهمية عقد مثل هذه الإتفاقيات في سبيل دعم وتطوير كافة العاملين والباحثين والأكاديميين والمهتمين بالعمل المصرفي الإسلامي وعلى ضرورة تعميم هذه التجربة لتشمل كافة البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في الأردن.

وقال الدكتور **زعبلاوي** ان الأكاديمية العربية باعتبارها إحدى مؤسسات منظومة العمل العربي المشترك تلتزم باستراتيجيات وتوجهات الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، حيث تتمتع بالصفة الدبلوماسية والاستقلال المالي والإداري، تسعى دوماً للتميز والتنوع في تقديمها للخدمات التعليمية والتدريبية والاستشارية والمهنية والبحثية ومن خلال كافة فروعها وفعالياتها المنتشرة في كل من عمان والقاهرة ودمشق وصنعاء وبيروت وطرابلس ومسقط.

ومن جانبه أشار الدكتور **خوجة** الى ان التعاون بين الأكاديمية العربية والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية يؤكد حرص الطرفين على ضرورة الربط بين القطاعين المهني والأكاديمي.

أما الدكتور **العطيات** فقد قال: «ان هذه الاتفاقية جاءت لتؤكد وتعزز البصمة الواضحة التي وضعتها الأكاديمية العربية في مجال العمل المصرفي الإسلامي مهنياً وأكاديمياً، اذ تعتبر الأكاديمية العربية من أوائل المؤسسين لقسم المصارف الإسلامية على مستوى الوطن العربي، ويشغل معظم خريجيها حالياً نسبة ممتازة في المناصب العليا للمؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية».

مؤشر البنك الأهلي ودان آند براد ستريت يظهران تفاؤلاً بالانتعاش التدريجي للاقتصاد العالمي

أعلن البنك الأهلي نتائج تقرير الربع الرابع لمؤشر البنك الأهلي ودان آند براد ستريت للتفاؤل بالأعمال في المملكة العربية السعودية والذي يصدره البنك بالتعاون مع شركة دان آند براد ستريت جنوب آسيا والشرق الأوسط المحدودة (D&B).

فقد أظهرت نتائج المسح لقطاع غير النفط والغاز تحسناً ملحوظاً في التوقعات تجاه حجم المبيعات وأسعار البيع، وهو ما يترجم بدوره توقعات ربحية أعلى لمجتمع الأعمال السعودي في الربع الرابع من هذا العام. من جانب آخر، عزز ارتفاع أسعار النفط التوقعات الإيجابية لقطاع النفط والغاز الى حد كبير، وهو ما ساهم في رفع مؤشر التفاؤل بالأعمال للربحية من ٣٨ نقطة سجلها المؤشر في الربع الثالث الى ٤٨ نقطة للربع الرابع.

وتعليقاً على نتائج المؤشر، قال الدكتور **سعيد شيخ**، نائب أول الرئيس وكبير اقتصاديي البنك الأهلي: «ان نتائج المؤشر للربع الرابع تظهر مدى تأثر التفاؤل بالأعمال في المملكة العربية السعودية بالعوامل الاقتصادية العالمية وبالمناخ العام للأسواق الدولية، حيث ان هناك دلائل ايجابية متزايدة تدل على الانتعاش التدريجي الذي يشهده الاقتصاد العالمي، وأبرز ما في ذلك توقع تحسن النشاط في مجال التمويل وخدمات الأعمال التي يمكن ربطها بمؤشرات زيادة السيولة في الأسواق المالية.

البنك العربي يطلق برنامج «معاً نحو الأفضل» للمسؤولية الاجتماعية

عبد الحميد شومان: من باب التزامنا بالقيم الأساسية للبنك نسعى الى تقدم مجتمعاتنا

صورة تذكارية

أطلق البنك العربي ARAB BANK برنامج «معاً نحو الأفضل» وهو برنامج مسؤولية اجتماعية ويستهدف جوانب متعددة من خدمة المجتمع، بالتعاون مع مؤسسات مختلفة غير ربحية تتنوع نشاطاتها من التعليم وحتى حماية البيئة. ويسعى البنك العربي عبر هذا الجهد الى تعزيز التعاون وروح العمل التطوعي.

حضر حفل توقيع الاتفاقية بين المؤسسات غير الربحية والبنك العربي الأميرة **دينا مرعد** مدير عام مركز الحسين للسرطان والمدير التنفيذي لصندوق الأمان لمستقبل الايتام **مها السقا** والمدير العام للجمعية الملكية لحماية الطبيعة **يحيى خالد** ومديرة مبادرة مدرستي **دانة الدجاني** ومدير عام تكية ام علي **محمود الشريف** و**دينا شومان** نائب رئيس تنفيذي من البنك العربي.

سوف تمكن الاتفاقية عملاء البنك من الإسهام بشكل مباشر وعبر قنوات مصرفية متعددة من دعم الجهود الخيرية التي تقوم بها هذه المؤسسات في مجالات التعليم ورعاية الأيتام ومكافحة الفقر والرعاية الصحية وحماية البيئة أو مساعدة هذه المؤسسات جميعاً من خلاله بطاقة معاً البلاتينية الصادرة عن البنك العربي.

وتشتمل القنوات المفتوحة للتبرع فروع البنك وأجهزة الصراف الآلي والخدمة المصرفية عبر الهاتف (هلا عربي) وعبر الإنترنت (عربي أون لاين)، حيث سيكون بإمكان العملاء التبرع بأموالهم لدى فروع وأجهزة الصراف الآلي ومن خلال الأوامر الثابتة وعبر موقع عربي اون لاين لأي من هذه المؤسسات غير الربحية الخمس، وستتوفر لموظفي البنك الفرصة للمشاركة بأعمال تطوعية مختلفة لصالح هذه المؤسسات، وسوف يعفى المتبرعون من أية رسوم تحويل عندما يستخدمون القنوات المذكورة للتبرع بالمال وسوف يتم تحويل التبرعات بشكل مباشر الى حسابات هذه المؤسسات غير الربحية.

وصمم برنامج معاً ليستهدف كلاً من عملاء البنك العربي وموظفيه، وبالإضافة الى التبرعات النقدية يشجع البنك العربي روح التطوع بين موظفيه وعملائه.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان**، في الأوقات التي تعاني فيها جهود المسؤولية الاجتماعية والشركات والمؤسسات غير الربحية من صعوبات اقتصادية يكون من مسؤولية القطاع الخاص ان يحاول ايجاد وسائل مستدامة لدعم هذه المبادرات المهمة. ومن باب التزامنا بالقيم الأساسية للبنك ومسؤولياتنا كمواطنين فاعلين أفراداً وشركة، فإننا نسعى الى تحقيق نمو وتقدم مجتمعاتنا. واحدى وسائل تطبيق ذلك على ارض الواقع هي توفير طرق بسيطة للعمل التطوعي والمساهمة».

وقد أطلق برنامج معاً مؤخراً وشارك موظفو البنك في عدة نشاطات تطوعية مثل ماراتون عمان الدولي، حيث شارك ٧٠٠ من الموظفين وأفراد عائلاتهم وأصدقائهم في الحدث، وكذلك قام موظفون من البنك العربي بتغليف طرود الطعام وتوزيعها على العائلات المحتاجة، ويقوم الموظفون حالياً بالتطوع بأوقاتهم لتدريس الأطفال من مدارس مختلفة في المملكة. ويشير **شومان** الى ان حفل توقيع الاتفاقية يمثل بداية برنامج مسؤولية اجتماعية مؤسسية مكتمل حيث تتمثل مهمة برنامج معاً في تقديم الدعم والمشاركة والمساهمة باستمرار في تقدم ورفاه مجتمعنا.

شركات الملكية الخاصة تواجه صعوبات في جمع الأموال

كريم الصلح: قلة قليلة جداً ستتمكن من التقدم

كشف الرئيس التنفيذي في «غلف كابيتال» في دبي **كريم الصلح** عن تخطيط الشركة لتوسيع استثماراتها في الملكية الخاصة في أسواق الإمارات والسعودية ومصر وذلك في المرحلة القادمة.

وقال ان ما يشجع على مثل هذا التوسع توفر ما بين ١١ و١٣ مليار دولار من أصل ٢١ ملياراً من الأموال التي يديرها القطاع في منطقة الشرق الاوسط حتى نهاية ٢٠٠٨ والتي لم تستثمر بعد.

ويرى **الصلح** انه ورغم توفر كل هذه الذخيرة من النقد، فإن شركات الملكية الخاصة الإقليمية ستواجه ضغوطاً كبيرة لإتمام الصفقات واستثمار الأموال الهائلة المجمعة، وإلا فإنها ستضطر في نهاية المطاف الى إرجاع الأموال الى شركائها المحدودين في الصناديق.

ولفت **الصلح** الى ان وضع قطاع الملكية الخاصة الإقليمي يختلف تماماً عن حاله في الغرب. حيث كان تأثير أزمة السيولة على شركات الملكية الخاصة في المنطقة العربية بسيطاً جداً. إضافة الى عدم اعتماد صناديق الملكية الخاصة الإقليمية المديونية المفرطة لتمويل صفقاتها في المقام الأول.

وجاء في حديث صحافي له ان استثمارات الملكية الخاصة في منطقة الشرق الأوسط تدفقت بالدرجة الأولى نحو ثلاثة أكبر اقتصادات في المنطقة هي المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ومصر، حيث شكلت البلدان الثلاثة ٦٧٪ من مجمل عدد الصفقات المعلنة خلال العام الحالي، الأمر الذي ينسجم مع الاتجاهات التاريخية.

وأشار **الصلح** الى ان الغالبية العظمى من شركات الملكية الخاصة كانت تركز تقليديا على شراء حصص الأقلية والرهان على المراجحة من خلال تحويل الشركات الخاصة الى شركات مدرجة في البورصة ومضاعفة قيمة أسهمها لتوفير العائدات.

ولفت الى ان استراتيجية الهندسة المالية التي تتبعها شركات الملكية الخاصة الغربية والتي تفشل حالياً، لم تعد قابلة للتطبيق وستؤدي الى خروج أو اختفاء عدد من شركات الملكية الخاصة الإقليمية من القطاع. وقال: «من المؤسف ان عدداً كبيراً من اللاعبين في هذا القطاع والذين يتجاوز عددهم حالياً الـ ١٢٥ لاعباً لن يستطيعوا ان يجمعوا أموالاً إضافية، وسيذكرهم التاريخ كشركات الصندوق الواحد. وقلة قليلة جداً ومختارة هم الذين سيتمكنون من التقدم نحو المرحلة التالية وجمع المزيد من الأموال».

الكويت باعت أسهمها في سيتي غروب بـ ٤,١ مليارات دولار

حوّلت الهيئة العامة للإستثمار في الكويت أسهمها الممتازة في بنك سيتي غروب الأميركي الى اسهم عادية وباعتها بـ ٤,١ مليارات دولار.

وكانت الهيئة قد استثمرت نحو ثلاثة مليارات دولار بشكل أسهم ممتازة في بنك سيتي غروب العام ٢٠٠٨ وبهذه الصفقة تكون قد حققت ربحاً قدره ١,١ مليار دولار.

ولدى الهيئة حالياً استثمارات في بنك أوف أميركا بقيمة ٢ ملياري دولار.

وقد اضطرت الهيئة الى الاستجابة لطلب نائبين في البرلمان الكويتي بتخفيف أصولها المقوّمة بالدولار نتيجة تراجع قيمة الأصول التي تديرها الهيئة ٣١,٣٣ مليار دولار في الأشهر التسعة الأخيرة من العام ٢٠٠٨ (تاريخ حصول الأزمة المالية العالمية).

السعودي الهولنـدي يصـدر صكوكـا اسلاميـة في السوق المالية السعودية

استقبلت السوق المالية السعودية اواخر العام الماضي اصدارا جديدا من الصكوك الاسلامية هو الاول من نوعه الذي يصدر من قبل بنك محلي في المملكة.

وكان البنك السعودي الهولندي قد اعلن عن طرح صكوك اسلامية في السوق المحلية والتي تهدف بحسب البنك الى دعم رأسماله.

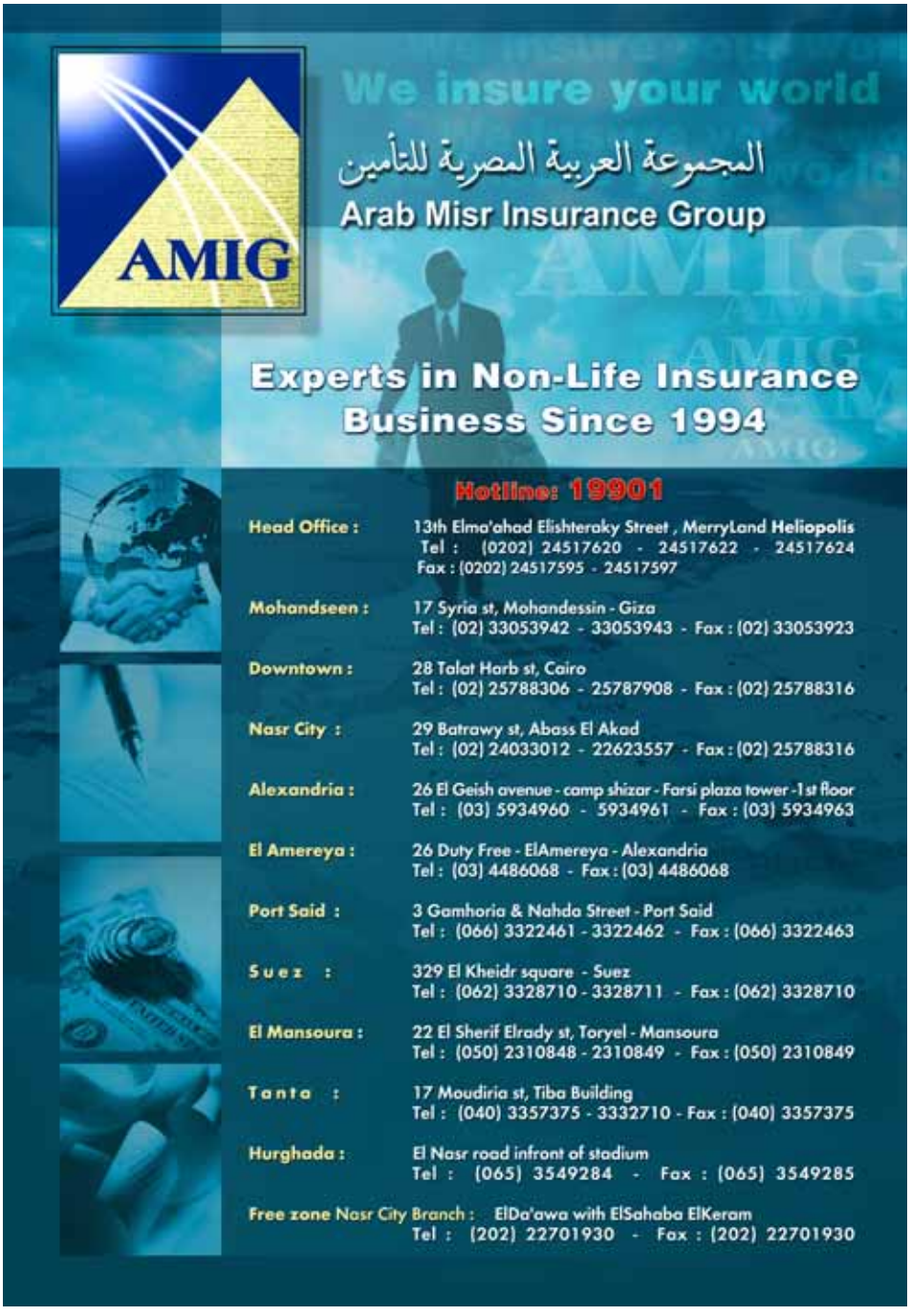
وذكر **مبارك الخفرة** رئيس مجلس ادارة البنك ان قرار دعم رأس مال البنك من خلال اصدار الصكوك جاء انسجاما مع خطط البنك لتطوير مجموعة خدماته ومنتجاته وانشطته المصرفية والمالية والاستثمارية المتوافقة مع الشريعة، لافتا في الوقت ذاته الى ان السعودية تعتبر واحدة من اسرع الاسواق نموا على المستوى العالمي من حيث الخدمات المصرفية والتمويل الاسلامي.

مبارك الخفرة
البنك السعودي الهولندي

خسائر البورصات العربية ٦٠٠ مليار دولار

لم تستطع اسواق الاسهم العربية ان تستعيد في العام ٢٠٠٩ اي جزء من خسائر العام ٢٠٠٨ والتي تراوحت بين ٥٠٠ و٦٠٠ مليار دولار.

وعزت فشلها هذا الى وجود ضغوط نفسية نتيجة التطورات الحاصلة في البورصات العالمية.



مصرف الانماء السعودي يطلق برنامجا لتمويل قروض السيارات بفوائد تصل الى ١٪

اطلق مصرف الانماء – احدث بنك سعودي – برنامج تمويل منخفض الفوائد لتقسيط السيارات بنسب تصل الى ١ في المئة، في اشارة واضحة الى صمود القطاع المصرفي السعودي في وجه تداعيات الازمات المالية العالمية التي كان آخرها ازمة دبي.

ويقدم مصرف الانماء التمويل الذي كشف عنه في معرض الرياض للسيارات من دون طلب دفعة اولى وبموافقة فورية وبتمويل يصل الى مليوني ريال (٥٣٣ الف دولار) للفرد من دون تقاضي اي رسوم ادارية او اي رسوم اخرى، في الوقت الذي تضمنت فيه خيارات التمويل ان يقدم للمواطنين السعوديين او المقيمين كما انه لا يشترط وجود كفيل.

وكان مصرف الانماء قد اطلق خدماته التجارية اواخر الربع الثاني من السنة الحالية وشملت معظم مناطق السعودية، في الوقت الذي يراهن فيه المصرف على الخدمات التي سيقدمها في عملية جذب شريحة من العملاء في السوق.

أوف أميركا أعاد ٤٥ مليار دولار لدولته

أعاد بنك أوف أميركا الى وزارة الخزانة الأميركية مبلغ ٤٥ مليار دولار كان قد استلفه منها للخروج من عثرته.

وكانت الخزانة الأميركية قد أقرضت المؤسسات المالية في حينه ما يزيد على ٥٠٠ مليار دولار وقد استردت منها لغاية الآن ١١٦ ملياراً.

يذكر ان بنك أوف أميركا كان أول بنك أميركي حصل على أموال الإنقاذ حيث أقدم على استحواذ بنك الاستثمار ميريل لينش.

عدد من مصارف الاعمال يخالف ويتجاوز
ومصرف لبنان ينذرها بفرض الغرامات المالية عليها ويمهلها لنهاية سنة ٢٠١٠ لازالة مخالفاتها

عندما سمح مصرف لبنان في مطلع السبعينات بتأسيس مصارف الاعمال كان يهدف ولا يزال الى تفعيل حركة تمويل المشاريع الاستثمارية المتوسطة والطويلة الاجل، باعتبار ان المصارف التجارية العادية تحصر تمويلها بسنة واحدة وتلجأ الى تمديده سنويا.

سارت المصارف التي تأسست في البداية بالطريق الصحيح وفقا لبنود القانون الذي يرعاها. وقد شهدت اقبالا وازدهارا حمل مصارف اخرى ومتمولين يتعاطون اعمال التمويل على تأسيس مصارف مماثلة، حتى بلغ عددها ١٢ مصرفاً في العام ٢٠٠٨.

مغامرات ومتمولون

ومن خلال مواكبة المراقبين لاعمال عدد من هذه المصارف التي «تعملقت» بسرعة وراحت تدخل في مشاريع استثمارية تفوق طاقة اي مصرف تمويل، ومستوى مصارف الاعمال القائمة، اشتدت الرقابة عليها. وفي تفسير اركان هذه المصارف لـ«مغامراتها» ذكروا بأنهم يقومون بدور استشاري لشركات ومجموعات استثمارية.

ونظرا لتكاثر اللغط حول اعمال المصارف المخالفة وعددها قد لا يتجاوز اربعة او خمسة مصارف، ونتيجة لمراقبة مصرف لبنان لها، تدخل لناحية مخالفتها وتجاوزها لقراره رقم ٦١٠١ تاريخ ٨ شباط ١٩٩٦ والمتعلق بتحديد نسبة تسليفات مصارف الأعمال للقطاع العام، ولا سيما تجاوزها للسقف الذي يجيز لها شراء سندات الخزينة حيث يحظر عليها تخطي تسليفات القطاع الخاص، وذلك تحت طائلة فرض غرامات مالية.

نص تحذير مصرف لبنان

ولكي لا يسيء الى مصارف الاعمال ككل اصدر مصرف لبنان تحذيرا شاملا جاء فيه: «بعدما تبين ان عددا من المصارف المتخصصة والتي يطلق عليها مصارف الاعمال ومصارف التسليف المتوسط والطويل الاجل والتي تأسست في الاساس لتمويل مشاريع استثمارية في القطاع الخاص، قد تجاوزت النسب المحددة لها في تمويل القطاع العام بدلا من تفعيل توظيفاتها المالية في مشاريع الاعمال مساهمة منها في تنشيط عجلة الاقتصاد اللبناني.

وقد حددت المادة الخامسة من قرار مصرف لبنان ٦١٠١ تاريخ ٨ شباط ١٩٩٦ نسب المشاركة في النص الحرفي التالي:

المادة الخامسة: لا يجوز ان يزيد مجموع توظيفات وتسليفات «مصارف الاعمال ومصارف التسليف المتوسط والطويل الاجل» الخاضعة لاحكام المرسوم الاشتراعي رقم ٥٠ تاريخ ١٩٨٣/٧/١٥ وتعديلاته بأي عملية كانت للقطاع العام عن مجموع:

١- توظيفاتها في حصص الشراكة والمساهمات في القطاع الخاص وفي الشركات المختلطة اللبنانية وفي حصص او سندات في صناديق استثمار لا توظف في سندات الخزينة اللبنانية.

٢- توظيفاتها في عملية الوساطة المالية كصانع سوق (MARKET MAKER) على ان تصفى السندات موضوع هذه العمليات خلال فترة ٦ اشهر.

كما نصت المادة السابعة على الآتي:

المادة السابعة: على المصارف المعنية تخفيض اي تجاوز على الحد المشار اليه في المادة الخامسة اعلاه بحيث:

١- لا يقل مجموع توظيفاتها المشار اليها في البندين (١) و(٢) من المادة الخامسة اعلاه عن ٥٠٪ من مجموع توظيفاتها وتسليفاتها، بأي عملة كانت، للقطاع العام خلال مهلة اقصاها ٢٠٠٧/١٢/٣١.

٢- لا يقل مجموع توظيفاتها المشار اليها في البندين (١) و(٢) من المادة الخامسة اعلاه من مجموع توظيفاتها وتسليفاتها بأي عملة كانت، للقطاع العام خلال مهلة اقصاها ٢٠٠٨/١٢/٣١.

الحاكم يؤكد صدور قرار التحذير

وخلال مقابلتنا سعادة الحاكم **رياض سلامه** في ٢٠١٠/٠١/٠٤ لاجراء حديث معه حول الاوضاع المالية في البلاد، وذلك كعادتنا في مطلع كل عام جديد، اكد لنا الحاكم صدور قرار التحذير وجدية فرض الغرامات على مصارف الاعمال التي تخالف قانون انشائها، وقد اعطيت هذه المصارف مهلة لغاية نهاية العام الحالي لتسوية مخالفاتها.

– راجعوا حديث الحاكم رياض سلامه في صفحات اخرى –

مؤشرات مالية مصرفية
موجودات المصارف ١١١,٦ مليار دولار خلال ١٠ أشهر

- بلغت موجودات القطاع المصرفي في نهاية شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩ حوالى ١١١,٦ مليار دولار بزيادة ١٧,٣ مليار دولار أي ما نسبته ١٨,٤ في المئة.
- بلغ حجم الودائع المصرفية بالليرة اللبنانية والعملات الأجنبية ٩٢,٤ مليار دولار بزيادة قدرها ١٤,٦ مليار دولار (لغاية تشرين الأول ٢٠٠٩) أي ما نسبته ١٨,٨ في المئة.
- بلغ حجم التسليفات (١٠ أشهر) حوالى ٢٨,٠٩ مليار دولار بزيادة ٣,٠٥ مليارات أي ما نسبته ١٢,٢ في المئة.
- بلغت الميزانية المجمعة للمصارف التجارية ١٦٨١٩٠ مليار ليرة بزيادة نسبتها ١,٥٢ في المئة.
- بلغت تسليفات مصارف الأعمال للقطاع الخاص في تشرين الأول ٢٠٠٩ نحو ١٤٢٠ مليار ليرة بارتفاع نسبته ٦,٤٢ في المئة.
- ارتفعت الودائع لدى مصارف الأعمال في تشرين الأول ٢٠٠٩ الى ٥١٧٢ ملياراً أي بنسبة ٤١,٠٦ في المئة.
- تراجعت نسبة دولرة الودائع في القطاع المصرفي في نهاية تشرين الأول ٢٠٠٩ الى ٦٥,٣٩ في المئة مقابل ٧٠,٥ في المئة في تشرين الأول ٢٠٠٨.
- تراجعت نسبة دولرة التسليفات في تشرين الأول ٢٠٠٩ الى ٨٤,٨٤ في المئة مقابل ٨٦,٩٤ في المئة في تشرين الأول ٢٠٠٨.

مؤشرات من المصارف المتخصصة في لبنان

في ما يأتي بعض المعلومات عن المصارف المتخصصة في لبنان وهي تشمل ٩ اشهر من العام ٢٠٠٩:

- بلغت الميزانية المجمعة لهذه المصارف في نهاية ايلول ٢٠٠٩ ما قيمته ٤٨٨٠ مليون دولار بزيادة ٧٢٢ مليونا عن نهاية العام ٢٠٠٨ وهي توازي نسبة ٤,٤٤ في المئة من اجمالي الميزانية المجمعة للقطاع المصرفي البالغة ١٠٩,٩ مليارات دولار.
- بلغت الاموال الخاصة للمصارف المتخصصة في نهاية ٢٠٠٩ نحو ٦٣٠ مليون دولار.
- بلغت قيمة الودائع في هذه المصارف في نهاية ايلول ٢٠٠٩ نحو ٣٣٥٤ مليون دولار مقابل ٢٧١١ مليونا في العام ٢٠٠٨ وهي تمثل نسبة ٣,٦ في المئة من اجمالي المصارف التجارية التي بلغت في نهاية ايلول ٢٠٠٩ حوالى ٩١,١ مليار دولار.
- بلغت تسليفات هذه المصارف في نهاية ايلول ٢٠٠٩ نحو ٩٤٨ مليون دولار مقابل ٨٥٠ مليونا في الفترة عينها من العام ٢٠٠٨ مع العلم ان تسليفات المصارف التجارية قد بلغت ٢٧,٨٧٧ مليارا.
- بلغت الارباح المحققة للمصارف المتخصصة في نهاية ايلول ٢٠٠٩ نحو ٦٣ مليون دولار مقابل ٤٦ مليوناً في ايلول ٢٠٠٨.
- يبلغ عدد المصارف المتخصصة او المصارف الاستثمارية او مصارف الاعمال ١٢ مصرفا.

بنك برقان يحصل على جائزة أفضل موقع الكتروني عن القطاع التجاري

فادي مطر: موقعنا يسجل اقبالاً كبيراً منذ إعادة اطلاقه وتطويره مؤخراً

حصل بنك برقان على جائزة أفضل موقع الكتروني وذلك عن فئة القطاع التجاري والمؤسسات في الكويت، وذلك ضمن مسابقة أفضل المواقع الإلكترونية التي حصلت في بيروت في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي. وقد قام رئيس وحدة الاتصالات التسويقية في بنك برقان **بشير جابر** بتمثيل البنك في هذه المناسبة وتسلم الجائزة.

وقال رئيس مديري التسويق في بنك برقان **فادي مطر** «يشرفنا تسلم هذه الجائزة من الأكاديمية العربية لجوائز الإنترنت، ولقد استطاع موقعنا الإلكتروني ان يسجل اقبالاً واستحساناً إيجابياً وملحوظاً منذ إعادة اطلاقه في عام ٢٠٠٧ وتطويره في عام ٢٠٠٨، ولقد لاحظنا خلال السنوات القليلة الماضية ان هناك ارتفاعاً كبيراً جداً في عدد الزيارات التي تمت الى هذا الموقع، إضافة الى قيام الكثيرمن العملاء باستخدام الخدمات المصرفية الإلكترونية التي يقدمها البنك عبر موقعه.

دول منظمة المؤتمر الإسلامي تحقق زيادة ٢٠٪ في تجارتها البينية

توقع رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور **احمد محمد علي** ان تحقق ٣٤ دولة من الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي زيادة في تجارتها البينية بنسبة ٢٠٪ المستهدفة للتجارة بين الدول الأعضاء في البنك البالغ عددها ٥٦ دولة، وذلك حسب برنامج العمل العشري للمنظمة.

وأشارالدكتور **علي** الى ان حجم تمويل التجارة عبر برامج البنك الإسلامي للتنمية ونوافذه المختلفة قد ازداد ليبلغ حوال ٢,٦ مليار دولار أميركي خلال السنة ٢٠٠٨، كما استأثر تمويل التجارة بين الدول الأعضاء في ٢٠٠٨ بنسبة إجمالية قدرها ٨٣٪ وبزيادة عن نسبة العام ٢٠٠٧ التي بلغت حينها ٧٧٪.

دبي الإسلامي يطلق خدمة وجاهة لإدارة الثروات

أطلق بنك دبي الإسلامي خدمة وجاهة الحصرية لإدارة الثروات والتي صممت خصيصاً لتلبية الاحتياجات المتميزة للعملاء الأثرياء. وتعتبر وجاهة الخدمة الوحيدة التي تتوفر عبر دعوة خاصة، حيث تقدم مزايا لا تضاهى من المنتجات المالية الى مديري العلاقات المتخصصين. ويتم تقديم هذه الخدمات من خلال مراكز وجاهة الحصرية في أبوظبي ودبي والشارقة.

يتمتع أعضاء وجاهة بمجموعة من المزايا الشخصية تشمل بطاقة وجاهة إنفنيت للخصم وبطاقة الإسلامي انفنيت الإئتمانية ذات الماسة المفردة، حيث توفر هاتان البطاقتان حد ائتمان عالياً ومجموعة من خدمات القيمة المضافة، بالإضافة الى شروط تمويل تفضيلية من خلال التمويل السكني وتمويل السيارات، بالإضافة الى ذلك، يمكن لأعضاء وجاهة الانضمام الى برنامج وجاهة للتكافل والادخار مع ضمان راحة البال والاستمتاع بادخار متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

«سوريا والخليج» افضل بنك في سوريا لعام ٢٠٠٩

منحت مجلة ذا بانكر الانكليزية بنك سوريا والخليج جائزة «افضل بنك في سوريا لعام ٢٠٠٩» مشيرة الى انه «جمع بين التميز بمنتجاته الرائدة في السوق وهوية مصرفية قوية خلفت ادراكا لدى الجمهور بالاسم التجاري للبنك وعلاقة وثيقة مع عملائه.

رئيس مجلس ادارة البنك **مسعود حيات** قال بهذه المناسبة «يسرنا ان تثمر جهودنا فوزا بهذه الجائزة من مجلة شهيرة مثل «ذا بانكر»، فقد عملنا بكل جهد ممكن طيلة العام لترسيخ مركزنا في السوق وبناء اسمنا التجاري وتحسين خدماتنا للعملاء. واود ان اشكر العاملين في بنك سوريا والخليج على مساهمتهم في نجاحنا».

«اتش اس بي سي الشرق الأوسط المحدود» يعين مديراً جديداً للخدمات المصرفية التجارية في لبنان

من اليمين: بيار فرنسون، كيم تران ، فرنسوا ماريكورت وخليل لطيف

من اليمين: وليد فرح، انطوان الحاج، ريمون رزق، طوني عيد وجان عون

لمناسبة تعيين السيد **كيم تران** مديراً للخدمات المصرفية التجارية في لبنان، أقام بنك اتش اس بي سي الشرق الأوسط – لبنان HSBC حفل استقبال في فندق الموفنبيك حضره ٢٠٠ عميل بالإضافة الى إدارة المصرف.

حضر الحفل السيد **فرنسوا دو مريكورت** – مدير عام البنك الذي رحّب بالسيد **تران** وشكر السيد **بيار فرنسون** على جهوده خلال السنوات الثلاث التي قضاها في لبنان، متحدثاً عن إنجازاته: «كان **بيار** السفير المثالي من خلال مساهمته في إعلاء اسم المصرف في لبنان. وكذلك ترك بصمته كعضو فعال في المجتمع التجاري والجالية الفرنسية في لبنان، كما وساهم شخصياً في العديد من الاحتفالات الخيرية. وأنا على يقين اننا سنفتقده. خلال فترة إدارته للخدمات المصرفية التجارية في لبنان، تطورت الأعمال التجارية بشكل ملحوظ.

أتمنى له دوام النجاح في منصبه الجديد في HSBC لكسمبورغ وأشكره بإخلاص على الشغف والتفاني اللذين أبداهما لإتش اس بي سي الشرق الأوسط – لبنان».

من اليمين: بيار فرنسون، كيم تران ، فرنسوا ماريكورت وخليل لطيف

من اليسار: فايز رسامني، ياسر صعب، وليد وفادي رسامني

من اليمين: ايلي نسناس وروجيه نسناس

من اليمين: كزافيه دنيس ونافارو دنيس

من اليسار: جيسلان نافارو، اتسوكو شاتل، باسكال فرنسون، فرجين جينيرود، ماري فرانس غارزويل وفرانسواز بسيه

من اليمين: جهاد أشقر، فاروج فستكجيان، سوسي حاموش وشوقي مكرزل

نبيل القصار (بنكاسورانس BANCASSURANCE):

اعداد مشروع القانون الجديد للتأمين اقتضى سنوات من الدرس والنقاش وآن الأوان كي يجري إقراره في مجلس النواب

شركة بنكاسورانس ش.م.ل. BANCASSURANCE هي ثمرة شراكة بين كل من فرنسبنك FRANSABANK والبنك اللبناني الفرنسي ومجموعة كريدي اغريكول CREDIT AGRICOLE الفرنسية. وهي توزع منتجاتها التأمينية حصرا عبر البنكين المشار اليهما اعلاه.

عضو مجلس إدارة شركة بنكاسورانس ش.م.ل. BANCASSURANCE S.A.L نبيل القصار اعرب خلال المقابلة التي اجريناها معه عن ارتياحه للنجاح الذي تحققه الشركة في لبنان، متوقعا ان تكون قد انتجت خلال العام ٢٠٠٩ اقساطا بقيمة ٣٤ مليون دولار اميركي.

وتمنى القصار ان يصار الى اقرار مشروع القانون الجديد في لبنان الذي احيل مؤخرا الى المجلس النيابي بعد سنوات عديدة من الدرس والنقاش.

■ **خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟**

– بالرغم من كافة الأحداث الماضية في لبنان والتي تسببت في توقف او تأخير العمل التشريعي لفترات زمنية مختلفة، لم تتراجع اعمال قطاع التأمين وبقي مثله مثل باقي القطاعات الاقتصادية، عاملا ومنتجا الى حدود مقبولة في ظل التباطؤ الاقتصادي العام.

ومن الأمور المسلم بها، ان قطاع التأمين يرتبط مباشرة مع كافة النشاطات (مصارف، نقل، صناعة، الخ) اضافة الى تأثيره المباشر في مصالح معظم افراد المجتمع اللبناني من خلال الضمانات الفردية و/أو التجارية التي توفرها عقود الضمان للأفراد، الأمر الذي يستوجب تطوير القوانين والتشريعات المنظمة والضابطة لحسن سير اعمال هذا القطاع واستمرارها.

علما أن البنود القانونية المعمول بها حاليا، تعود الى القانون الصادر سنة ١٩٦٨، اضافة الى بعض التعديلات والاضافات التي صدرت منذ ذلك الحين وخصوصا خلال السنوات ١٩٧٨، ١٩٨٢، ١٩٩٩، ٢٠٠٠ و٢٠٠٤ وجميعها بقيت غير كافية لشمول الاحتياجات القانونية لهذا القطاع.

أما بالنسبة لمشروع القانون الذي أعد وفقا لبعض النصوص التي عرفت بأنها من اعداد الخبراء الكنديين فقد وضع قيد الدرس والمناقشة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة من جهة وجمعية شركات الضمان من جهة ثانية، اضافة الى آراء واقتراحات عدة تقدم بها العديد من الخبراء و/ أو القانونيين حيث أصبح لدى الوزارة صيغة معدلة لمشروع متكامل.

اضاف القصار: وقد وافق مجلس الوزراء على المشروع وأحاله الى المجلس النيابي لدراسته من قبل اللجان المختصة وإقراره بحيث يصبح لدينا عندئذ قانون جديد وشامل لقطاع التأمين.

وقال: ويبقى عندها امر تطبيقه للرقابة المستحدثة بموجبه والتأكد من صحة التقيد به من قبل شركات القطاع.

■ **يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟**

– ان المؤشرات المهمة جدا لأظهار قدرة القوة المالية لشركة التأمين تعتمد على عدة عوامل اهمها قوة وشمولية اتفاقيات اعادة التأمين رأسمال الشركة الكبير نسبيا والاحتياطات المالية الحرة المتراكمة والمكونة من ارباح غير موزعة.

اضاف: ان مشروع القانون المشار اليه أعلاه يلحظ زيادة رساميل شركات التأمين العاملة في لبنان، الأمر الذي يشجعه معيدو التأمين وينظرون اليه كأساس لتعزيز الملاءة المالية لشركة التأمين التي يتعاملون معها. علما ان زيادة الملاءة المالية لشركة التأمين يمكنها من زيادة احتفاظها (INCREASING OF RETENTION) بنسبة أساسية من الأخطار المكتتبة من قبلها. وهذا الأمر يعزز نظرة معيدي التأمين وزيادة تقديرهم للشركة المكتتبة ويشجعهم على تمتين اتفاقات الأعادة معها بحيث يمكن لها التوسع في قبول الأخطار اعتمادا على دعم معيدي التأمين لسياستها الاكتتابية.

يشكل الضمان الصحي عبئا وهما دائما للحكومات ومؤسسات التقديمات الصحية

■ **ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟**

– يشكل الضمان الصحي عبئا وهما دائما للحكومات ومؤسسات التقديمات الصحية وكذلك الأمر لشركات التأمين، اذ ان هذه الشركات تشكو من الخسائر الناجمة عن ارتفاع تعرفات الطبابة والاستشفاء فتلجأ الى زيادة أقساطها، والمواطن يشكو بدوره من ارتفاع الاقساط الى مستويات تتجاوز قدراته المالية احيانا كثيرة. والى ذلك فإن شركات التأمين تعمد الى تعقيد شروط عقد التأمين الصحي بين حين وآخر سعياً منها لتحسين نتائجها الفنية.

اضاف: بالرغم من الصعوبة الدائمة في ايجاد الحلول النهائية لموضوع التأمين الصحي تبقى مسؤولية تقديم الحلول على عاتق شركات التأمين.

اضاف: وفي رأيي يتعين على شركات التأمين ان تضع في متناول الجمهور منتجات للتأمين الصحي على مستويات عدة تتلاءم مع القدرة المالية لكافة شرائح المجتمع اللبناني، اضافة الى تحسين الشروط التأمينية وخصوصا ضمانة الاستمرار CONTINUITY فتكون بذلك قد استحقت الزيادة على اقساط بعض المنتجات في حقل التأمين الصحي وأمنت للمواطن المضمون بعض التقديمات مقابل تلك الأقساط.

■ **اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟**

– كما هي الحال في تطبيق بعض القوانين اذ يستدعي الأمر بعد اصدارها ان يعهد لمتابعة تطبيقها الى هيئات متخصصة تشكل وتعطى صلاحيات كافية في كل قطاع على حدة.

الأمر ذاته ينطبق على لجنة مراقبة هيئات الضمان المنوط بها متابعة المراقبة الدائمة لشركات التأمين والتأكد من تقيدها بكافة البنود والانظمة والقرارات التنظيمية المتعلقة بهيئات الضمان.

بناء عليه اننا نؤيد كافة الخطوات والقرارات التي تعزز دور هذه اللجنة، ولكننا نرى ان تحسين ادائها مرتبط مباشرة بتوضيح الصلاحيات والهيكلية التنظيمية ونوعية العقوبات وتطبيقها وتعيين المرجعية العليا للاشراف على قطاع التأمين، الأمور المنصوص عنها جميعا في مشروع القانون المذكور عنه تحت الفقرة الأولى اعلاه.

وقال: نرى ان الاسراع في اقرار مشروع القانون المشار اليه من قبل المجلس النيابي يمثل الأجابة على كافة الاقتراحات الممكنة لتحسين اداء الرقابة على شركات التأمين.

شركتنا اثبتت نجاحها واقساطنا ٣٤ مليون دولار اميركي

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟**

– أثبتت شركة بنكاسورانس BANCASSURANCE SAL مرة أخرى نجاحها في سوق التأمين اللبناني.

ولقد سجلت خلال العام ٢٠٠٩ نسبة نمو بقيمة ١٠٪ مقارنة مع العام ٢٠٠٨ اذ نتوقع ان يكون مجموع الاقساط التي انتجتها الشركة خلال العام ٢٠٠٩ حوالى ٣٤ مليون دولار اميركي.

وانهى قائلا: كما أن الشركة بصدد اعداد واطلاق مزيد من المنتجات التأمينية الجديدة تلبي حاجات الزبائن وتلاقي توقعاتهم. ■

أكرم شديد (رئيس المجلس الأعلى للجمارك):

نتوقع تطبيق نظام «منار» الخاص بتقديم مانيفستات البضائع الكترونيا في مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١٠

اوضح اكرم شديد رئيس المجلس الاعلى للجمارك ان تطبيق وتعميم المكننة الشاملة لطالما كان الهاجس الاكبر للمجلس الاعلى للجمارك وادارة الجمارك. وقد استطعنا في العام ٢٠٠٩ إخضاع كافة المكاتب الجمركية في لبنان لهذا النظام وربطها الكترونيا بالمديرية العامة للجمارك والمجلس الاعلى للجمارك في بيروت. وتوقع شديد تطبيق نظام «منار» الخاص بتقديم مانيفستات البضائع في مرفأ بيروت في العام ٢٠١٠ بعد ان تم ايجاد الحلول الناجعة لاهم المشاكل التي كانت تعتبر مستعصية ولم يبق الا بعض المعوقات التقنية. واكد مجددا ان ادارة الجمارك ليست مسؤولة عن التأخير الحاصل في انجاز المعاملات الجمركية لتخليص البضائع عبر مرفأ بيروت «لاننا نؤازر مختلف الوزارات والإدارات وعملنا مكمل لها، ومتى رفعت القيود او تم التعجيل في اجراء الفحوص والتحاليل من قبل معهد الفحوص أو وزارات الزراعة والصحة والبيئة وغيرها تحل مشكلة التأخير».

اما بخصوص طرح فكرة عمل ادارة الجمارك ليلا لحل مشكلة ازدحام السير فهي غير منطقية اذ ان التجار واصحاب الشاحنات لم ولن يقبلوا العمل ليلا، كما ان بعض المعاملات تتطلب موافقة المجلس الاعلى للجمارك الذي لا يمكن فتح ابوابه على مدار الساعة.

واشار شديد الى ان «العام ٢٠٠٩ شهد دورات تدريبية عديدة في لبنان والخارج وتم تعيين عدد من الموظفين في السلكين العسكري والمدني ولكننا ما نزال بحاجة الى المزيد من العناصر لتتمكن ادارة الجمارك من القيام بالمهمات الملقاة على عاتقها». ولا بد من الاشارة اخيرا الى ان ادارة الجمارك قامت بتحرير اكثر من ٨ آلاف مخالفة جمركية في العام ٢٠٠٩.

تمكنا من تعميم المكننة الشاملة في المكاتب الجمركية كافة

■ هل تمكن المجلس الأعلى للجمارك من تحقيق الأهداف التي يصبو اليها وأين أصبح مشروع تعميم المكننة الشاملة وخصوصاً نظام «منار» في مرفأ بيروت الذي يتيح للوكيل البحري تقديم مانيفستات البضائع إلكترونياً؟

– أهدافنا كبيرة وتعبّر عن طموحاتنا الواسعة. لكن أحياناً لا يستطيع المرء تحقيق كل هذه الأهداف.

لطالما كان الهاجس الأكبر هو تطبيق وتعميم المكننة الشاملة في المكاتب الجمركية كافة. وقد استطعنا عام ٢٠٠٩ إخضاع كل المكاتب الجمركية في لبنان لهذا النظام وربطها إلكترونياً بالمديرية العامة للجمارك والمجلس الأعلى للجمارك في بيروت.

أما بالنسبة الى نظام «منار» الذي يسمح للوكلاء البحريّين بتقديم مانيفستات البضائع الكترونياً، فقد طبّقناه في مرفأ طرابلس وفي مطار الرئيس رفيق الحريري الدولي. وتعتبر هذه الخطوة في المطار مهمة إذ ان عدد المعاملات الجمركية يوازي أو يكاد يفوق ما هو عليه في مرفأ بيروت.

أما في مرفأ بيروت فنواجه بعض المعوّقات التقنية لكننا نتوقع تطبيقه خلال عام ٢٠١٠.

ادارة الجمارك ليست مسؤولة عن التأخير في انجاز المعاملات الجمركية

■ لا يزال هناك تأخير في إنجاز المعاملات الجمركية لتخليص البضائع عبر مرفأ بيروت بالرغم من الإجراءات والتدابير التي اتخذت من قبل إدارتي الجمارك والمرفأ. فما هي الأسباب الحقيقية لهذا التأخير وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– لا أعتقد ان التأخير هو بسبب إدارة الجمارك، فبعض البضائع تتأخر لخضوعها لفحوص معهد البحوث الصناعية أو وزارة الاقتصاد وغيرها.

نحن نؤازر مختلف الوزارات والإدارات وعملنا مكمّل لها متى رفعت القيود عن البضائع.

وعموماً، تسعى إدارة الجمارك بجدية الى الخروج من عملية الإشراف على مرفأ بيروت وتسليمها الى إدارة المرفأ لتبقى صلاحياتنا محصورة في المراقبة والتحرّي.

وهذا النظام متبع في أهم المرافئ العالمية حيث تتولى إدارة الجمارك مهمة الرقابة.

تنفيذ مشروع PAPER LESS يحتاج الى اقرار مشروع التوقيع الالكتروني

من ناحية أخرى، وبالنسبة الى المعاملات الورقية، فإن إرساء مشروع PAPER LESS والاستغناء عن الورق في المعاملات يحتاج الى إقرار مشروع التوقيع الإلكتروني الذي ما زال في أدراج مجلس النواب منذ وقت طويل.

وفي ما يتعلق بالسجلات اليدوية، فقد توقفت المكننة عند دفع الرسوم.

ولم تشمل تسليم البضائع وخروجها من المرفأ. وهذه المسألة مرتبطة بتطبيق نظام «منار».

عمل ادارة الجمارك ليلا غير منطقي

■ عقدت اجتماعات مع وزيرة المال ريا الحسن لمعالجة أزمة السير الخانقة في بيروت وضواحيها، ولا سيّما تنظيم سير الشاحنات من والى مرفأ بيروت، هل توصلتم الى حلول لهذه الأزمة وما هي هذه الحلول؟

– تساهم إدارة الجمارك في معالجة أزمة سير الشاحنات عبر التعاون مع قوى الأمن لتنفيذ القوانين مثل وقف سير الشاحنات في أوقات الذروة. وقد طرحت فكرة عمل إدارة الجمارك ليلاً لكنها غير منطقية إذ ان التجار وأصحاب الشاحنات لن يقبلوا العمل ليلاً. كما ان تمديد دوام العمل في حاجة الى طاقم عمل وبعض المعاملات تتطلب موافقة المجلس الأعلى للجمارك الذي لا يمكن فتح أبوابه على مدار الساعة.

ما زلنا بحاجة الى مزيد من العناصر في السلكين العسكري والمدني

■ أجريتم دورات تدريبية عدة خلال العام ٢٠٠٩ لتغطية النقص بعدد الموظفين في السلك العسكري والمدني في إدارة الجمارك. هل تمكنتم من تغطية هذا النقص؟

– أجرينا دورات تدريبية في لبنان والخارج وشملت عدداً كبيراً من الموظفين في السلكين الإداري والعسكري. وحصل موظفون عديدون على شهادة من منظمة الجمارك العالمية بعد خضوعهم لدورات في تدريب المدربين.

كذلك عيّنا ١٧٠ موظفاً عسكرياً ولا نزال بحاجة الى ٦٠٠ خفير عسكري لشغل المواقع الوظيفية في السلك العسكري.

وبالنسبة للسلك المدني فقد زدنا عديد الموظفين عامي ٢٠٠٥ و٢٠٠٧ بعد إجراء امتحانات في مجلس الخدمة المدنية.

هذا وأجرينا مباريات ترفيع لوظيفة مراقب نجح فيها ٤١ موظفاً ووظيفة مراقب أول نجح فيها ٢٢ موظفاً.

ادارة الجمارك تطبق الانظمة والقوانين المرعية الاجراء

■ ما تزال شركات الملاحة البحرية تشكو من الغرامات الجمركية الباهظة التي تفرض عليها في حال تبين لإدارة الجمارك ان سفنها التي تؤم المرافئ اللبنانية تشحن مواد تبغية (سجائر) غير مصرح عنها، في حين ان هذه السفن تكون قادمة من مرافئ عدة دون ان تتعرض لمثل هذه الغرامات.

ما هي السبل المطلوب اعتمادها للتخلص من هذه الغرامات؟

– يخضع قطاع السجائر والدخان الى الاحتكار من قبل ادارة حصر التبغ والتنباك في لبنان، لذا يعتبر تهريب السجائر ولو بكمية بسيطة جناية ويخضع المسؤول عنها لمحاكمة عسكرية. لذا وضع قانون الجمارك قيوداً مشدّدة على هذه المخالفات. نحن نقوم بتطبيق الانظمة المرعية الاجراء وعملنا مكمل لهذه الادارة، والحل الوحيد للتخلص من الغرامات بإلغاء الاحتكار اسوة بالبلدان الاخرى التي تمر بها هذه السفن دون ان تتعرض لمثل هذه الغرامات.

■ **ما هي مشاريعكم للسنة ٢٠١٠؟**

– أبرز مشروع هو تطبيق المكننة الشاملة ونظام منار في مرفأ بيروت، كذلك نتمنى تنفيذ مشروع المباني الجمركية خصوصاً على الحدود اللبنانية – السورية، فالمباني قديمة ولا تتمتع بالحد الأدنى من التجهيزات الأساسية.

مشروع المباني الجمركية في مرفأ بيروت ما يزال في أدراج مجلس الانماء والاعمار

أما مشروع المباني الجمركية الموحدة في مرفأ بيروت والذي سيضم مكاتب المجلس والمديرية والدوائر كافة، فما زال في أدراج مجلس الإنماء والإعمار.

وقد مررنا في ظروف مأسوية في السنوات الماضية حيث لم تكن الأجواء السياسية سانحة لمراجعة الجهات المختصة والمطالبة بتنفيذ المشروع. ونتمنى مع تحسّن الأوضاع حالياً ان نعيد تحريكه.

انجازاتنا عديدة ومتشعبة في العام ٢٠٠٩

■ **ما هي أبرز إنجازاتكم لعام ٢٠٠٩؟**

– الى جانب الدورات التدريبية وترقية الموظفين، قامت مديرية الجمارك بتوسيع عمل القوة المشتركة بين قوى الأمن العام، الجيش والجمارك لكي تشمل الحدود الشمالية الشرقية للبنان.

كما ضبطت الجمارك عشرة كيلوغرامات من الكوكايين في مطار رفيق الحريري الدولي / بيروت، وقام بتحرير ٨ آلاف مخالفة جمركية.

وقمنا أيضاً بتطبيق نظام ASYCUDA WORLD وهي النسخة المتطورة من نظام أسيكودا في معظم المكاتب الجمركية باستثناء مرفأ بيروت.

الوكالة البحرية مسؤولة عن كل المخالفات في حال لم يتم اكتشاف صاحب العلاقة الرئيسي

■ **من هي الجهة التي تتحمل المسؤولية في حال اكتشاف بضائع ممنوعة أو فاسدة في الحاويات المستوردة؟**

– تقع المسؤولية على عاتق الوكالة البحرية في كل المخالفات، في حال لم يتم اكتشاف صاحب العلاقة الرئيسي.

وعموماً، تنتظر الجمارك قبل تسليم البضائع موضوع المخالفة تحرك المعنيين من قبل الجهات الأمنية العسكرية مثل قوى الأمن أو شعبة مكافحة المخدرات أو النيابة العامة العسكرية.

في بعض الاوقات لا يحضر اصحاب العلاقة لاستلام البضائع موضوع المخالفة، بسبب علمهم مسبقا ان الجهات الامنية والجمركية بانتظارهم. نحن نفضل عموما انتظار اصحاب العلاقة ولكن الخرق يحول دون حضورهم مما يحول دون اكتشاف المخالفين منهم.

الوكالة البحرية مسؤولة ايضا عن بوالص الشحن الواردة "TO ORDER"

اما بخصوص بوالص الشحن التي ترد للامر TO ORDER دون معرفة اسم المرسل اليه او دون معرفة اصحاب الحق بها، فإن المسؤولية تقع ايضا على عاتق الوكالة البحرية فهي المسؤولة عن كلفة تلف هذه البضائع او اعادة تصديرها الى الخارج. فالوكالة البحرية هي الممثلة الرسمية للناقل البحري الذي وافق على شحن بضائع بواسطة بوالص شحن «للأمر» TO ORDER ودون ذكر اسم المرسل اليه RECEIVER في مرفأ التفريغ، وبالتالي فإن الناقل البحري عبر الوكالة البحرية التي تمثله يتحمل كامل المسؤولية عن هذه البوالص. ■

السلام
شركة تأمين وإعادة تأمين ش.م.ل.
رأس المال ٢,٢٥٠,٠٩٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله

ASSALAM
INSURANCE & REINSURANCE CO.S.A.L.
CAPITAL: L.L. 2.250.090.000 FULLY PAID UP

الرملة البيضاء – شارع بيتهوفن
تلفون: ٨١١٤٨٤ – ٨٠١٨٧١ (٠١)
فاكس: ٩٦١ ١ ٧٩١٧٩٨
ص . ب : ٩ ١ ٨ ٢
بيروت – لبنان

AIG

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

المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات يضع حلاً نهائياً لأزمة الازدحام ويفعّل دور مرفأ بيروت المحوري في المنطقة

أكد المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان خدمات المرفأ حالياً أفضل وأحسن ممّا كانت عليه في العام ٢٠٠٨ والنصف الأول من العام ٢٠٠٩، وذلك بفضل الإجراءات والتدابير الاستثنائية التي قامت بها الإدارة بالتنسيق مع الجمارك. وأكد ان الحل النهائي لأزمة ازدحام السفن هو بتنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات الذي سيؤدي الى مضاعفة الحركة التي يسجلها المرفأ مما ينعكس ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية. وأوضح ان الأزمة المالية العالمية والأزمات السياسية التي شهدها لبنان في النصف الأول من العام ٢٠٠٩، منعت المرفأ من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠٠٩ وأفضل من العام ٢٠٠٨، علماً ان حركة المرفأ وواردات في العام ٢٠٠٨ كانت تعتبر قياسية مقارنة مع تلك المسجلة في السنوات السابقة. وأشار المهندس قريطم أخيراً الى ان من اولى اهتمامات إدارة المرفأ تنفيذ مشروع توسيع المحطة في الموعد المحدد له لإيجاد حل نهائي لأزمة الازدحام وتعزيز دور المرفأ المحوري في المنطقة.

تراجع حدة أزمة الازدحام في المرفأ

■ كيف تقوّمون الوضع الحالي في مرفأ بيروت، وهل أنتم مرتاحون للخدمات التي يقدمها للمتعاملين معه؟

– يمكنني القول بثقة ووضوح ان أوضاع مرفأ بيروت الحالية والخدمات التي يؤمنها للسفن التي تؤمه وعملية تسليم الحاويات الى الأسواق الداخلية، هي أفضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨ والنصف الأول من العام ٢٠٠٩. والدليل الساطع على صحة ما نقول هو تراجع حدة أزمة ازدحام السفن والحاويات والتي كانت شبه متواصلة سابقاً، بينما أصبحت تتجدّد من حين الى آخر، وخصوصاً في فترات الأعياد والعطل الرسمية، حيث يستمر المرفأ خلالها في استقبال السفن وتفريغها وشحنها في حين يتوقف عن تسليم الحاويات الى الأسواق الداخلية.

ان هذا الوضع ما يزال يؤدي الى تكدس الحاويات في المحطة والباحات والى عدم قدرة المرفأ على استقبال المزيد من الحاويات وبالتالي الى عرقلة الخدمات وتراجع فعاليتها.

وقد حاولنا معالجة هذا الوضع بإبلاغ التجار والمستوردين عن استعداد المرفأ لتسليم الحاويات أيام العطل الرسمية، لكن لم يكن هناك تجاوب مع هذا التبليغ.

بناء على ما تقدم، يتأكد مرة جديدة ان الحل الأمثل لهذا الازدحام هو تنفيذ مشروع توسيع المرفأ، وحسناً فعل معالي الوزير غازي العريضي بتبنيه هذا المشروع واطلاقه وتلزيمه في فترة زمنية قصيرة لم تتجاوز التسعة أشهر تقريباً.

نأمل ان نجد حلاً لبعض التفاصيل في المستقبل القريب

■ ولكن أين أصبح مشروع استئجار ساحة العبد على كورنيش نهر بيروت لتخزين الحاويات الفارغة لتخفيف الضغط عن المرفأ؟

– قمنا باتخاذ كافة الإجراءات القانونية والرسمية ونحن على تواصل مع مصلحة سكك الحديد المسؤولة عن هذه الساحة للاتفاق على بنود عقد الإيجار. ونأمل ان تحل بعض التفاصيل التي ما تزال تشكل حجر عثرة في المستقبل القريب.

تدابير استثنائية تساهم في تفعيل الخدمات

من جهة ثانية، لا بد من الإشارة الى اننا اتخذنا تدابير عاجلة ساهمت في تراجع وتيرة الازدحام وعلى سبيل المثال لا الحصر، خفض عدد أيام الخزن المجاني عن المستوعبات الملأى المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، مما يدفع المستوردين الى سحب الحاويات ضمن أيام الخزن المجاني لتجنب تسديد رسوم الخزن الإضافية التي يمكن ان تتوجب عنها. كما خفضنا عدد أيام الخزن المجاني عن المستوعبات الفارغة ومضاعفة رسوم الخزن عينها، مما يدفع أيضاً الوكلاء البحريين الى شحن هذه الحاويات الفارغة على متن أول باخرة تصل الى المرفأ لتفادي دفع هذه الرسوم.

كما عمدنا الى شراء رافعات ومعدات جديدة من المتوقع ان تصل الى المرفأ في منتصف العام ٢٠١٠. وهي كناية عن رافعة جسرية (GANTRY CRANE) ليرتفع عددها الى ٦ رافعات جسرية على الرصيف المركزي رقم ١٦ في المحطة، إضافة الى ٨ رافعات متحركة (RTG) ليصل عددها الى ١٨ رافعة متحركة عاملة في المحطة.

كما أمنت شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات بعض الرافعات الإضافية من ضمنها رافعة متحركة جديدة (MOBILE CRANE) قادرة على التعامل مع سفن الحاويات التي ترسو على الرصيف رقم ١٥ في المحطة غير المجهز بالرافعات.

نحن على يقين بأن هذه التدابير وهذه الرافعات والمعدات وبالتنسيق القائم مع إدارة الجمارك ستساهم في التخفيف من وطأة الازدحام وتحسين الخدمات وتفعيلها.

انطلاق ورشة تنفيذ مشروع توسيع المحطة

■ ما هي آخر التطورات الخاصة بتنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات؟

– كما ذكرنا آنفاً بدأت الشركة الفائزة بتنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات أعمالها بعد ان تسلمت مواقع العمل وباشرت بتأمين الآليات والمعدات المطلوبة لتنفيذ المشروع. كما أجرت تحاليل للتربة في الموقع الذي سينفذ عليه المشروع.

ومن المتوقع ان يقوم دولة رئيس الحكومة سعد الحريري بصحبة معالي وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي بجولة تفقدية في المرفأ للإعلان رسمياً خلال حفل تقيمه إدارة المرفأ، عن انطلاق ورشة العمل والتنفيذ.

ولا بد من التذكير بأن مشروع التوسيع يقضي بزيادة طول الرصيف رقم ١٦ في المحطة من ٦٠٠ متر الى ١١٠٠ متر، واستحداث باحة إضافية لتخزين الحاويات تصل قدرتها الاستيعابية الى ٥٠٠ ألف حاوية نمطية سنوياً، وتجهيز هذا الرصيف بعد الانتهاء من تطويله برافعتين جسريتين اضافيتين ليرتفع عددها الى ٨ رافعات جسرية إضافة الى ٦ رافعات متحركة (RTG) ليصل

عددها الإجمالي الى ٢٤ رافعة متحركة عاملة في المحطة.

وفي حال تبين لنا لاحقاً ان هناك خطوطاً بحرية جديدة راغبة في اعتماد المحطة أيضاً مركزاً لعمليات المسافنة سنقوم بشراء ثلاث رافعات جسرية وتسع رافعات متحركة (RTG) مما سيساهم حتماً في تقديم أفضل الخدمات وتشغيل المحطة بقدرتها القصوى.

وتجدر الإشارة الى ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات وتجهيزها سيضاعف الحركة في المرفأ، مما سينعكس ايجاباً على مجموع وارداته المرفئية.

كلفة المشروع ١٢٠ مليون دولار

والمعلوم ان الكلفة الإجمالية لمشروع توسيع محطة الحاويات تبلغ نحو ١٢٠ مليون دولار أميركي وهذا المبلغ مؤمن من واردات المرفأ الذاتية.

نتائج جيدة يحققها المرفأ

■ **كيف كانت حركة المرفأ خلال العام ٢٠٠٩؟**

– رغم الأزمة المالية العالمية والأزمات السياسية التي شهدها لبنان في النصف الأول من العام ٢٠٠٩، سجل مرفأ بيروت حركة جيدة وحقق واردات مرفئية هي الأكبر حتى اليوم. فقد تمكن المرفأ من ان يتخطى الحركة والواردات المرفئية التي كان سجلها في العام ٢٠٠٨، والتي كانت تعتبر قياسية مقارنة مع تلك المسجلة في السنوات السابقة.

فقد دخلت المرفأ ٢١٩٩ باخرة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ بزيادة بلغت نسبتها ١٨ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، كما ارتفعت كميات البضائع العامة الى ٥,٧٧٠ ملايين طن بزيادة نسبتها ١٠ في المئة، وبلغ عدد السيارات ٩٠٧٨٦ سيارة بارتفاع نسبته ٩ في المئة، وارتفع مجموع الحاويات الى نحو ٩١٢ ألف حاوية نمطية بنمو نسبته ٦٪.

وأدى ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي الى ٢٦٣ ألف حاوية نمطية أي بنسبة ١٣ في المئة الى تعويض النقص الذي سجلته حركة الحاويات برسم المسافنة التي انخفض مجموعها الى ٣٧١ ألف حاوية نمطية وبنسبة ٢,٣٧٪.

وقد انسحب الارتفاع بحركة السيارات والحاويات والبضائع العامة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي على المجموع العام للواردات المرفئية والذي بلغ ١٤٨ مليون دولار مقابل ١٢٠ مليوناً للفترة نفسها من العام ٢٠٠٨، أي بزيادة جيدة بلغت نسبتها ٢٤٪.

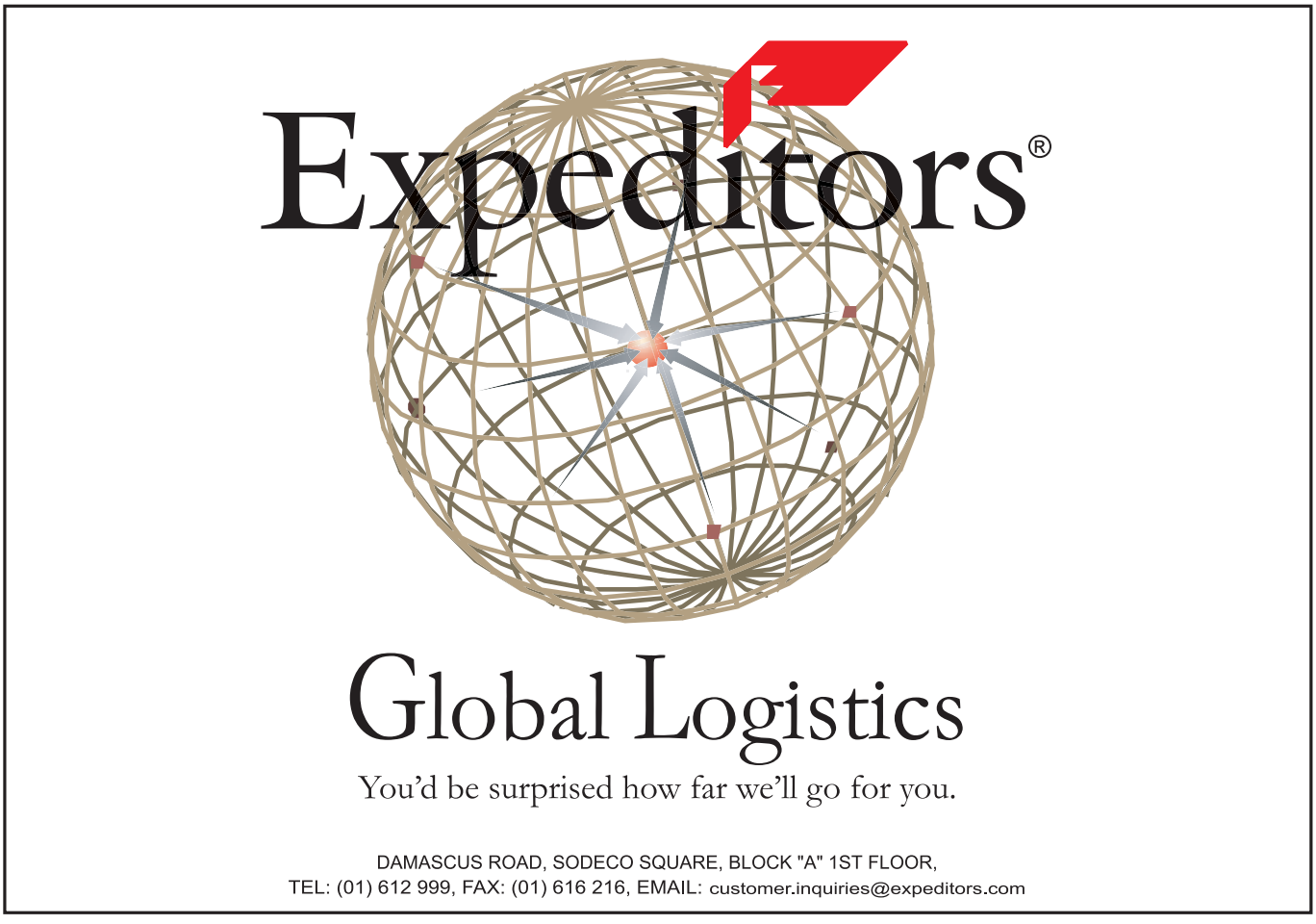
مرفأ بيروت في لائحة المرافئ المئة الأولى في العالم

ونأمل ان يتمكن مرفأ بيروت من تداول نحو ٨٨ ألف حاوية نمطية خلال شهر كانون الاول من العام ٢٠٠٩ ليدخل للمرة الأولى لائحة المرافئ المئة الأولى في العالم والتي تتداول مليون حاوية نمطية سنوياً.

تنفيذ مشروع التوسيع في الموعد المحدد له

■ **ما هي مشاريعكم في العام ٢٠١٠؟**

– من أولى اهتماماتنا ان ينطلق تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات بزخم لينجز في الموعد المحدد له أي بعد نحو ٣٦ شهراً وليصبح المرفأ قادراً على استيعاب حركة الحاويات التي تواصل نموها. وسنقوم أيضاً بتدشين محطة الركاب والسياح في المرفأ التي أصبحت جاهزة ومؤهلة لاستقبالهم بطريقة حضارية. كما ان المنطقة الحرة اللوجستية تشهد ورشة بناء مستودعات من قبل الشركات اللوجستية، والتي من المتوقع ان تصبح مشغولة بكاملها في العام ٢٠١٠. ■



المهندس عمار كنعان (BCTC):

حركة المسافنة لم تكن السبب المباشر لازدحام السفن والحاويات في المرفأ ... والخطوط التي تؤمن هذه الحركة ساهمت في خفض أجور النقل البحري الى مرفأ بيروت

اوضح المهندس عمار كنعان رئيس مجلس الادارة والمدير العام لشركة BEIRUT CONTAINER TERMINAL CONSORTIUM (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت ان السبب المباشر لتراجع حركة الازدحام عائد الى انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة اضافة الى اجراءات وتدابير عاجلة اتخذتها ادارة المرفأ.

واكد ان حركة المسافنة لم تكن السبب المباشر لهذا الازدحام علما ان الخطوط الملاحية التي تؤمن حركة المسافنة ساهمت في خفض اجور الشحن الى مرفأ بيروت بتأمين خطوط سريعة من مرافئ التحميل مباشرة الى مرفأ بيروت بدلا من تفريغها في مرافئ اخرى واعادة تحميلها على سفن الفيدر الى بيروت. واكد ان مرفأ بيروت يدفع حاليا ثمن تحويل بعض السفن المحملة بحاويات برسم المسافنة الى مرافئ اخرى لانه من الصعب اعادة اجتذاب الخطوط التي تسيّر هذه السفن الى مرفأ بيروت في ظل الظروف الاقتصادية العالمية السائدة حاليا. واشار الى ان انتخاب رئيس للجمهورية وتشكيل حكومة جديدة وعودة الاستقرار النسبي شجعت التجار على مضاعفة استيراداتهم مما ادى الى ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وعوض النقص بحركة المسافنة.

وامل كنعان ان تعطى شركة BCTC حق العمل في الباحات الاضافية بعد توسيع محطة الحاويات لان في ذلك عين المنطق، ورأى ان اعتماد المكننة يساهم في انجاز المعاملات وتخليص البضائع وتسليمها الى اصحابها بصورة عاجلة وسريعة، علما ان وزير الاشغال العامة والنقل ابدى حماسة شديدة لاعتمادها.

وعن مشاريع BCTC الجديدة، قال كنعان ان الشركة قامت بتوظيف كوادر لبنانية وتأهيلها بهدف ايجاد صناعة جديدة في لبنان وتوريدها الى الخارج، والشركة تتطلع جديا الى دخول السوق السعودي واسواق اوروبا الشرقية.

■ عانى مرفأ بيروت خلال النصف الاول من العام الحالي أزمة ازدحام شديدة بالسفن والحاويات مما ادى الى عرقلة الخدمات وتراجعها، في حين انه يشهد منذ حوالى الاربعة اشهر تقريبا حركة شبه طبيعية، ما هي الاسباب الحقيقية لهذا التبدل، أهو عائد الى تراجع في الحركة ام ان تدابير واجراءات قد اتخذت وساهمت في خفض مستوى هذا الازدحام؟

– شهدنا بداية عام ٢٠٠٩ حركة قوية وغير مسبوقة، وارتفعت حركة البضائع المستوردة الى السوق المحلي بنسبة ٣٠ الى ٤٠ في المئة. ولمحاولة استيعاب هذا الازدحام، اتخذت اجراءات سريعة مثل تحويل مستودع كبير في المرفأ الى باحة لتخزين الحاويات واستحداث باحات اضافية لتخزين المستوعبات، الى جانب تمديد ساعات العمل لعناصر وموظفي ادارة الجمارك. كذلك استقدمنا معدات وآليات جديدة وضعت تحت التصرّف بدءا من شهر آذار (مارس) ٢٠٠٩.

من ناحية اخرى، انخفضت حركة الترانزيت البحري في النصف الثاني من ٢٠٠٩ بسبب الازمة المالية العالمية، ما ادى الى تراجع الازدحام اضافة الى قرار ادارة المرفأ برفع رسوم الخزن على المستوعبات الملأى والمستوردة برسم الاستهلاك المحلي والفارغة.

فالرسوم كانت متدنية في شكل جعل التجار وشركات الشحن يستخدمون باحات المرفأ لتخزين الحاويات الملأى والفارغة.

وهذه الخطوة الاخيرة احدثت نتائج ايجابية سريعة، رغم ان الرسوم والتعرفات ما تزال متدنية، مقارنة مع مرافئ الدول المجاورة.

واعطي التجار فترة خمسة ايام لإخراج الحاويات، اما تلك التي تتطلب معاملات لإرسالها الى مركز البحوث الصناعية او وزارة الزراعة فقد منحت فترة اضافية للاعفاء من الرسوم كما منحت شركات الخطوط البحرية ٥ ايام لاعادة شحن المستوعبات الفارغة.

الخطوط التي تؤمن حركة المسافنة ساهمت في خفض اجور الشحن

■ ما مدى مساهمة عمليات المسافنة لشركتي MSC وCMACGM في رفع مستوى الازدحام في مرفأ بيروت؟

– عزت وكالات بحرية عدة اسباب الازدحام في المرفأ الى اعتماد شركتي MSC وCMACGM مرفأ بيروت كمركز توزيع ومسافنة نحو المرافئ المجاورة.

لذا طلبت ادارة المرفأ من هاتين الشركتين خفض حجم اعمالهما ونشاطهما على صعيد حركة المسافنة في مرفأ بيروت وكان التجاوب كبيرا.

لكن المشكلة الآن، ان MSC وCMACGM حولتا بعض بواخرهما المحملة بحاويات برسم المسافنة الى مرافئ متوسطية اخرى مثل تركيا ومصر، ويعتبر من الصعب اعادة اجتذاب هذه الخطوط في ظل الظروف الاقتصادية العالمية السائدة. وفي اعتقادي ان مرفأ بيروت يدفع الثمن حاليا مع انخفاض نسبة الترانزيت البحري (المسافنة) بحدود ١٠ الى ١٥ في المئة.

ويهمنا ان نشير الى ان المسؤولين في المرفأ وشركة BCTC لم يعتبروا ان عمليات المسافنة التي تؤمنها MSC وCMACGM هي السبب في الازدحام كما اعتبروا ايجابيات خطوط المسافنة اكبر من سلبياتها لانها ادت الى تدني اجور النقل البحري. فهذه الخطوط اصبحت تنقل البضائع برسم الاستهلاك المحلي مباشرة الى مرفأ بيروت دون اضطرارها الى تفريغها في احد مرافئ المسافنة في المنطقة واعادة تحميلها على سفن الفيدر الى مرفأ بيروت.

الاقتصاد المحلي بمنأى عن الازمة المالية العالمية

■ لماذا برأيكم لم يتأثر الاقتصاد الوطني اللبناني بالازمة المالية العالمية، وكيف كانت تداعيات هذه الازمة على قطاع النقل البحري اللبناني وخصوصا الحركة في محطة الحاويات في مرفأ بيروت؟

– ظهرت تداعيات الازمة العالمية على قطاع النقل البحري اللبناني من خلال انخفاض حجم حركة المسافنة عالميا مقرونا بما ذكرته سابقا عن قرار مرفأ بيروت بتقليص عمليات المسافنة لشركتي MSC وCMACGM. كما ان الاضطرابات والازمات السياسية والامنية التي شهدها لبنان في السنوات الخمس الاخيرة، ادت الى حصر الاستيراد بالحاجات الاولية والاساسية.

لكن بعد انتخاب رئيس للجمهورية وبعدها تشكيل الحكومة وعودة الاستقرار النسبي الى السوق المحلي، عادت حركة الاستيراد الى الانتعاش، وغطت بالتالي تأثيرات الازمة السلبية على السوق المحلي.

كذلك نظرا الى صغر حجم السوق اللبناني ومحدودية التعرّض للازمات العالمية، لم يتأثر الاقتصاد المحلي الذي لا يعتمد على التصدير او الصناعة كي تتأثر اعماله وقطاعاته الاقتصادية سلبا.

التزمنا بعقود التشغيل

■ **لماذا تواصل شركتكم BCTC شراء المعدات والآليات الاضافية واين تستخدمها؟**

– التزمت BCTC شراء المعدات والآليات وفق عقود تشغيل الارصفة الاضافية ١٢ و١٣ و١٤ الى جانب التزامنا المعنوي لتحسين الاوضاع وتسريع الخدمات حين يرتفع مستوى الازدحام. وقد اشترينا آخر الآليات والمعدات منذ شهرين.

نتمنى ان تعطى BCTC حق العمل في الباحات المستحدثة بعد توسيع محطة الحاويات

■ **هل ستغطي شركتكم بخدماتها محطة الحاويات بعد الانتهاء من توسيعها أم ان نشاطها سيبقى محصورا في المحطة الحالية؟ ولماذا؟**

– هذا القرار منوط بإدارة المرفأ، لكن نتمنى ان تعطى BCTC حق العمل في الباحات المستحدثة الاضافية في محطة الحاويات. واعتقد ان في ذلك عين المنطق.

ضرورة اعتماد المكننة

■ **ما هي المشاكل والصعوبات التي تعترض نشاط واعمال شركتكم في المرفأ وماذا تقترحون لمعالجتها؟**

– في عصرنا الحالي ومواكبة للتطور التكنولوجي الذي تشهده المرافئ العالمية، يجب ان يتجه مرفأ بيروت الى اعتماد المكننة في تخليص المعاملات. فليس مقبولا الاستمرار في التعامل الورقي وهدر الوقت من دائرة الى اخرى لانجاز المعاملات. وتتطلب هذه الخطوة تعاونا بين مختلف الاطراف من ادارة الجمارك، المرفأ، شركات الشحن، المخلصين الجمركيين، BCTC والمستوردين والتجار والمصدرين.

وقد وضعت BCTC تصورا مع ادارة مرفأ بيروت بخصوص هذا الموضوع عبر استخدام المستوردين شبكة الانترنت للتصريح عن بضائعهم لادارة الجمارك، اختيار الخدمات المطلوبة، دفع المتوجبات ورسوم المرفأ ثم طبع الموافقة وتسليمها الى سائقي الشاحنات للقيام بنقل البضائع وايصالها الى المكان المحدد.

واعتماد المكننة ضروري حاليا اذ تساهم في توفير الوقت والكلفة على المستوردين وتمنع الهدر وعمليات الغش، كما تعيد ثقة المنظمات الدولية بسهولة التجارة من والى لبنان. مع العلم ان لا معوقات فعلية لارساء النظام التكنولوجي في تعاملاتنا، لكننا في حاجة الى قرار فاعل من مسؤول فاعل . وقد تشاورنا مع معالي وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي الذي ابدى حماسة شديدة للفكرة.

توسع نحو السعودية واوروبا الشرقية

■ **هل من مشاريع جديدة تعتزمون تحقيقها مستقبلا؟**

– قامت شركتنا بتوظيف كوادر لبنانية وتأهيلها بهدف ايجاد صناعة جديدة في لبنان وتوريدها الى الخارج. ونتطلع جديا الى دخول السوق السعودي والى فرص في اوروبا الشرقية.

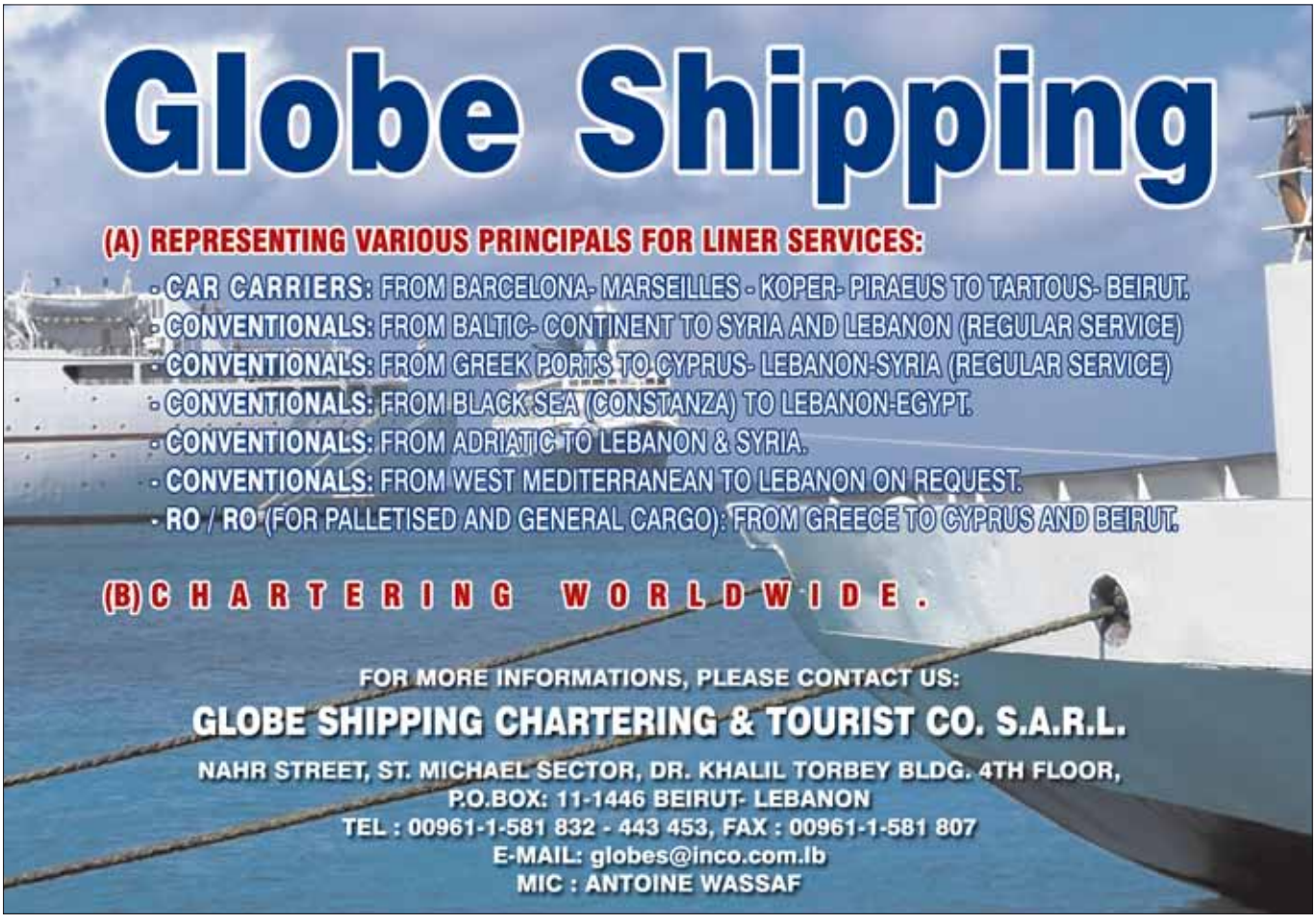
الازدحام الشديد تسبب بارتفاع تكاليف المناولة واليد العاملة

■ **كيف تقوّمون نتائج المحطة للعام ٢٠٠٩ مقارنة مع العام ٢٠٠٨؟**

– ستكون نتائج عام ٢٠٠٩ بالنسبة الى عدد الحاويات مشابهة لعام ٢٠٠٨ نتيجة تحقيق توازن بين انخفاض حركة الترانزيت البحري وارتفاع حركة الاستيراد المحلي.

اما نتائج عام ٢٠٠٩ فهي اقل من ٢٠٠٨ بسبب الازدحام الشديد في محطة الحاويات. فأرباحنا تعتمد على حجم الحاويات المسلمة، ونتيجة الازدحام ارتفعت تكاليف المناولة واليد العاملة وغيرها.

فسعة مرفأ بيروت تصل الى ٨ آلاف حاوية ملأى يوميا وقد ارتفع العدد الى ١١ الف حاوية في الاشهر السبعة الاولى من عام ٢٠٠٩ مما ادى الى الازدحام والتأخير في تسليم البضائع وانخفاض في الارباح. ■



جاك سعاده (مجموعة CMACGM):

لبنان قادر ان يكون لاعبا محوريا في شرق المتوسط

القى رئيس مجلس ادارة CMACGM جاك سعاده كلمة في الدورة العشرين للجمعية العمومية لجمعية غرف التجارة والصناعة للبحر الابيض المتوسط والتي عقدت اجتماعاتها في مقر الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية «مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي في بيروت».

ونظرا للنقاط الهامة التي تضمنتها كلمة جاك سعاده والتي تمحورت حول دور مرفأ بيروت التنافسي في شرق المتوسط تنشر «البيان الاقتصادية» نص هذه الكلمة التي حملت عنوان «نمو المتوسط كبوابة للتجارة والاقتصاد والاستثمار».

بعد تعريفه بمنطقة المتوسط قال **سعاده**: «اسمحوا لي أن أنتهز الفرصة لأعرض عليكم خمسة اقتراحات تتناول الإجراءات التي قد تساعد على إنشاء منطقة تجارة حرّة أورومتوسطية بكل ما للعبارة من معنى.

الاقتراح الأول:

لا بد من تكثيف تحرير التبادلات التجارية عبر تبسيط وإضفاء الانسجام على الإجراءات الجمركية بين مختلف بلدان المتوسط.

فالإجراءات الجمركية يكتنفها التعقيد في لبنان. لذا ينبغي تبسيطها إن من حيث الشكل أو من حيث المضمون.

على صعيد آخر، من الضروري إقرار قاعدة للفوترة في المتوسّط لأنّ بعض البلدان التي تقتصر عملتها على كونها عملةً محلية محضة تستعمل اليورو عوضاً عن الدولار أو عملتها الخاصّة نظراً للميزات المالية التي توفّرها في الوقت الحالي.

الاقتراح الثاني:

يفرض بعض البلدان، لاسيما في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، معاملات مُلزمة أحياناً في ما يتعلّق بدخول الأشخاص إلى أراضيها. فغالباً ما تستحيل إجراءات الحصول على تأشيرة دخول عمليةً إدارية مضنية.

ولا شكّ أنّ رجال الأعمال والتجّار والتقنيين يحتاجون إلى التنقّل بسرعة ومن دون تأخير. فلا بد من أن يستفيدوا من إجراءات مسرّعة بغية الحصول على تأشيرة دخول طويلة الأجل لأغراض العمل.

الاقتراح الثالث:

يعدّ المتوسّط اليوم ثلاث مناطق أساسية للمسافنة:

١) في الغرب، تقع محطّة طنجة ماد الحديثة النشأة ومرفأ الخسيراس عند نقطة التقاء أوروبا الشمالية وأميركا وإفريقيا.

٢) باستطاعة مرفأي مالطا أو جيايو طورو اللذين يقعان في قلب المتوسّط تقديم الخدمات إلى كامل المنطقة.

٣) في الجنوب، يشكّل مرفآ دمياط وبور سعيد عند مدخل قناة السويس النافذة الكبرى للتبادلات مع آسيا.

ولن يفوتني ذكر مرفأ بيروت. فإنْ لم يقع هذا المرفأ على الخطّ المباشر الذي يربط جبل طارق بالسويس، إلا أنّه نجح بفضل درايته وقدراته في أن يصبح مرفأً أساسياً للمسافنة بالنسبة إلى الحوض الشرقي للمتوسّط.

– الحجم الإجمالي: ٩٧٧ ألف حاوية نمطية

موزّعة بين:

– ٥٧٣ ألف حاوية محلية

– ٤٠٤ آلاف حاوية برسم المسافنة

من أصل هذا الحجم الإجمالي، تؤمّن مجموعة CMACGM ٢٩٩ ألف حاوية نمطية، أي ما معدّله ٣٠,٦٪.

كما أنّ العراق أخذ ينفتح على التبادلات وهو يستعمل مرفأ أم قصر على الخليج العربي وقد أطلق برنامجاً واسع النطاق لتطوير سكّة الحديد باتجاه سوريا لا بد للبنان من الالتحاق به.

في المقابل وللأسف الشديد، أغلق العديد من المرافئ أبوابه أمام البواخر العملاقة نظراً لضعف الغواطس أو لغياب المعدّات والإنتاجية التشغيلية، تفتقر هذه الموانئ للقدرة على التعاطي مع ناقلات الحاويات الضخمة. فيتعيّن على كل هذه الموانئ التكيّف مع حاجات الأساطيل الجديدة.

الاقتراح الرابع:

يتوقّع أن تسجّل التبادلات التجارية الأورومتوسطية وهي كثيفة في الوقت الحالي مزيداً من النمو. لذا، لا بد من إيجاد مؤسّسة قضائية تؤمّن معاملةً عادلة، لاسيما عند تضارب المصالح المحلية.

وأنا أعرف بحكم عملي كرئيس شركة كم تشجّع البيئة القانونية المستقرّة والعادلة قرار الاستثمار وتوقيع العقود الطويلة الأجل.

والواقع أنّ كل فريق في بلدان المتوسّط يتساءل حول كيفية حلّ النزاعات المستقبلية من دون انحياز وضمن مهل معقولة.

تزداد هذه المشكلة تعقيداً عندما نتعامل مع مؤسّسات مرتبطة بالدول، أياً كانت.

وأنا أدرك تمام الإدراك الجهود التي باشر بها الاتحاد الأوروبي ودوله الأعضاء من أجل الترويج للتحكيم في بلدان الضفة الجنوبية، ناهيك عن المساعدة المقدّمة لغرفة التجارة والصناعة الجزائرية من أجل إنشاء مركزٍ للمصالحة والتحكيم.

يشكّل إنشاء مؤسّسات تحكيم معترف بها ومتفق عليها من قبل جميع بلدان حوض المتوسط المرحلة الأولى لإرساء أسس محكمة حيادية متعدّدة الأطراف ومتوسطية.

الملاحظة الخامسة:

في نهاية المطاف، لا مانع من تصميم علم للبلدان المتوسطية يشكّل رمزاً للوحدة وعلامة فخر بالانتماء فيرفرف إلى جانب علم كل بلد كما هي الحال في الضفة الشمالية بالنسبة إلى العلم الأوروبي.

قد يشكّل هذا العلم المتوسطي فرصةً لإضفاء الانسجام على شروط تسجيل السفن في ما يتعلّق بجميع البلدان المعنية.

واسمحوا لي الآن أن أستعيد بلمحة القرارات المهمّة الواجب اتخاذها:

١– التخفيف من تعقيد الأنظمة الجمركية التي ترعى نقل البضائع بالعبور

٢– تسهيل القواعد التي تنظّم حركة الأشخاص

٣– إطلاق برامج استثمار في البنى التحتية

٤– إنشاء غرفة تحكيم

٥– تصميم علم متوسّطي

متى تمّت الموافقة على هذه الإجراءات، سيخرج الاتحاد من أجل المتوسط من دائرة المعقول ليلج عالم الواقع والتنمية فيستحيل قوةً اقتصادية أكثر نفوذاً.

سأختم مداخلتي بكلمة حول لبنان الذي يستضيف لقاءنا اليوم.

لبنان هو خير مثال للانفتاح في الحوض الشرقي للمتوسّط ويتمتّع بميزات لا يسعنا تجاهلها:

– موقع جغرافي استراتيجي،

– بلد منفتح جداً على التجارة والاستثمارات الأجنبية كما وعلى إنشاء مناطق التجارة الحرّة،

– حرّية تنقّل الرساميل،

– يد عاملة مؤهّلة ومثقّفة جداً،

– الطاقة التي يتمتّع بها مرفأ بيروت،

– مصارف نجحت في إشاعة جو من الثقة ولم تتأثّر كغيرها بالأزمة المالية،

– مواقع سياحية رائعة الجمال.

ملاحظة أخيرة: لم يُعِر مرفأ مرسيليا اهتماماً إلى السفن المعدّة للرحلات البحرية إلا بعدما أطلق أشغالاً لإعادة تأهيل محطّته. واليوم، بات المرفأ يستقبل سفناً تنزل بين ٣ آلاف و٤ آلاف راكب يدرّون من حيث إنفاقهم عائداً يقدّر بـ ٥٠٠ ألف دولار أميركي في اليوم.

من البديهي أنّ مرفأ بيروت قادر على تطوير هذه القدرة على الاستقبال، وعليه أن يدعو شركات تنظيم الرحلات البحرية لاعتماده كمرفأ توقّف و/أو كنقطة انطلاق لرحلاتها.

فإنّني على اقتناع من أنّ لبنان يتمتّع بجميع الإمكانات والمزايا الكفيلة بجعله محوراً للحوض الشرقي للمتوسّط». ■

ايلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت):

قطاع النقل البحري اللبناني تجاوز الازمة المالية والاقتصادية العالمية

اجرت نشرة التجارة والتنمية التي تصدر عن وزارة الاقتصاد والتجارة في لبنان مقابلة مع ايلي زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت حول شؤون قطاع النقل البحري وشجونه، وموقف الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية. ونظرا للنقاط والمواضيع الهامة التي وردت في المقابلة تنشر «البيان الاقتصادية» النص الكامل لحديث ايلي زخور:

نؤيد انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية ضمن شروط وضوابط تحافظ على مصالح كافة العاملين في قطاع النقل البحري

غرفة الملاحة تعمل لتعزيز قطاع النقل البحري

■ من تمثل الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وما هو الدور الذي تلعبه في قطاع النقل البحري؟

– لا بد في البداية من ان نشير الى ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تأسست في العام ١٩٣٩ ايام الانتداب الفرنسي، وقد اطلق عليها اسم «الغرفة الدولية» لان اعضاءها كانوا يمثلون خطوطا بحرية اجنبية لعدم وجود خطوط بحرية لبنانية. ولعبت الغرفة وما تزال ادوارا رئيسية لتعزيز قطاع النقل البحري اللبناني وتفعيل خدماته، خصوصا في مرفأ العاصمة بيروت، فبعد انتهاء الاحداث الاليمة في نهاية العام ١٩٩٠ واستعادة الشرعية لمرافقها ومرافئها، وعودة الامن والاستقرار الى البلد، بذلت الغرفة جهودا مكثفة لاعادة بناء مرفأ بيروت الذي دمر وحرق خلال تلك الاحداث وتمكنت بالتعاون مع الوزراء الذين تعاقبوا على وزارة الاشغال العامة والنقل من اعادة تأهيل المرفأ وتوسيعه وتعزيز معداته والمساهمة في اعداد مشاريع لبناء محطة الحاويات وقانون الجمارك الجديد. وقد استأنس وزراء النقل برأي الغرفة حول الجدوى الاقتصادية من بناء المحطة، بينما تبنى وزير المال دولة الرئيس فؤاد السنيورة الذي كان يتولى حقيبة هذه الوزارة في حكومة رئيس الحكومة الشهيد رفيق الحريري في العام ٢٠٠٢ مشروع قانون الجمارك الذي اعدته الغرفة، ولا سيما القسم البحري منه.

ويجب ان لا ننسى ان الغرفة هي من مؤسسي الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية في العام ٢٠٠٢ وانتخب رئيسها نائبا اول لرئيس الاتحاد لثلاث دورات متتالية وما يزال في منصبه حتى حينه.

تحول مرفأ بيروت مركزا لعمليات المسافنة

وقد تحولت محطة الحاويات في مرفأ بيروت الى مركز لعمليات الترانزيت البحري المعروفة باسم «المسافنة» حيث اعتمدته شركة MSC السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية، ومجموعة CMA CGM الفرنسية التي تحتل المرتبة الثالثة في العالم، مركزا لعمليات المسافنة نحو المرافئ المجاورة، كما سهل قانون الجمارك الجديد المعاملات الجمركية وتبسيطها، خصوصا تلك المتعلقة بعمليات المسافنة، مما شجع MSC وCMACGM على مضاعفة هذه العمليات عبر مرفأ بيروت.

ولا يسعنا ونحن نتحدث عن محطة الحاويات الا ان ننوه بالقرار الحاسم الذي اتخذه وزير الاشغال العامة والنقل معالي الاستاذ غازي العريضي في مطلع العام ٢٠٠٩، والذي قضى بتوسيع محطة الحاويات وتجهيزها ليصبح طول رصيفها المركزي (رقم ١٦) ١١٠٠ مترا بدلا من ٦٠٠ متر، مما سيمكن المرفأ من التعامل مع عدد اكبر من السفن العملاقة في وقت واحد، واستيعاب حركة اكبر من الحاويات، علما ان اعمال التوسيع قد بدأت ومن المنتظر ان تنتهي خلال ٣٦ شهرا.

مما يتقدم، يتبين ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تلعب دورا رئيسيا في الدفاع عن مصالح الوكلاء البحريين وتسهيل اعمالهم. وهي خير ممثل لهم داخليا وخارجيا ولدى كافة المسؤولين المعنيين بقطاع النقل البحري.

مرفأ بيروت طائر يغرد خارج سربه

■ تؤكد الاحصاءات ان قطاع النقل البحري اللبناني وخصوصا مرفأ بيروت لم يتأثر بالازمة المالية والاقتصادية العالمية، والتي كانت تداعياتها كارثية على حركة التجارة البحرية في العالم. ما هي الاسباب التي مكنت قطاع النقل البحري اللبناني من الصمود وتحقيق النتائج الجيدة؟

– نعم يمكن اعتبار مرفأ بيروت طائرا يغرد خارج سربه، وهو يشكل استثناء مميزا في ظل الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اثرت سلبا على حركة التجارة البحرية العالمية وحركة المرافئ واعمال شركات الخطوط البحرية. فقد تمكن مرفأ بيروت من ان يصمد امام هذه الازمة بل انه تمكن من تجاوزها وتحقيق النتائج الجيدة بحركته الاجمالية وواراداته المالية، فكافة الوقائع على الارض والاحصاءات تؤكد ان حركة مرفأ بيروت والواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA ورئاسة الميناء ستكون في نهاية العام الحالي اكبر مما كانت عليه في العام الماضي.

قطاع المصارف في لبنان بقي محصنا ومعافى

لقد تمكن لبنان من تجاوز الازمة المالية والاقتصادية العالمية بفضل السياسة المصرفية الحكيمة التي يعتمدها مصرف لبنان، والتي انعكست ايجابا على قطاع المصارف، حيث استطاع ان يبقى محصنا وبعيدا عن تداعيات هذه الازمة. وقد استمر هذا القطاع السليم والمعافى في ضخ السيولة للقطاع التجاري وفتح الاعتمادات المصرفية للتجار والمستوردين فتابعت الدورة الاقتصادية نشاطها بصورة طبيعية وازدهرت التجارة البحرية عبر مرفأ بيروت الذي يعتبر الشريان المركزي لحركة التبادل التجاري مع العالم الخارجي حيث يؤمن عبور اكثر من ٨٠ بالمئة من هذه التجارة.

ارقام قياسية يحققها مرفأ بيروت

بالعودة الى الاحصاءات الخاصة بمرفأ بيروت فإن حركة هذا المرفأ والواردات المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي، جاءت افضل بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، كما يظهر جدولة المقارنة للاشهر الاحد عشر الاولى من الاعوام الاربعة الاخيرة : ٢٠٠٦، ٢٠٠٧، ٢٠٠٨، و٢٠٠٩ اي بعد اشهر قليلة من مباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها.ان نموا كبيرا سجلته حركة هذا المرفأ ومجموع وارداته المالية (ربطا جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت وواراداته المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من الاعوام ٢٠٠٦، ٢٠٠٧، ٢٠٠٨، و٢٠٠٩).

وبناء على هذه الاحصاءات تتأكد اهمية محطة الحاويات العاملة في مرفأ بيروت والدور المحوري الذي تلعبه، حيث شكلت الرافعة الاساسية في نمو حركة المرفأ وواراداته المالية. ونحن واثقون من ان هذا الدور سيتعزز بعد الانتهاء من ورشة توسيع محطة الحاويات، لا سيما ان خطوطا بحرية عدة كانت عازمة على اعتماد مرفأ بيروت مركزا لعمليات المسافنة اسوة بـ MSC وCMA CGM ولكن ادارة المرفأ لم تتمكن من التجاوب مع رغبة هذه الخطوط بسبب عدم قدرة المرفأ على استيعاب المزيد من السفن العملاقة وحركة اكبر من الحاويات.

الشركات البحرية الاربع الاولى تسيطر على ٧٢ بالمئة من التجارة البحرية نحو لبنان

■ كيف تتوزع حركة التجارة البحرية في لبنان وما هو الدور الذي تقوم به الخطوط البحرية العالمية وحصتها من هذه الحركة؟

– ان قطاع النقل البحري في لبنان هو نسخة طبق الاصل عن القطاعات الاقتصادية الاخرى، كالمصارف وشركات التأمين ووسطاء النقل... فالخطوط البحرية الكبرى في العالم، لا سيما تلك التي تحتل المراكز الاولى تسيطر على اكثر من ٧٢ بالمئة من حركة التجارة البحرية نحو لبنان. فشركة MSC السويسرية تؤمن نحو ٣١ بالمئة من حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وCMA CGM الفرنسية نحو ١٨ بالمئة وMAERSK الدانماركية نحو ١٢ بالمئة وHAMBURG SUD الالمانية نحو ١١ بالمئة.

فشركة MSC امنت تفريغ ٧٩٤٨٥ حاوية نمطية خلال الاحد عشر شهرا الاولى من العام الحالي اي ما نسبته ١ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٠٣٧٥ حاوية نمطية، وCMA CGM ٤٦٨٩٣ حاوية نمطية ما نسبته ١٨ بالمئة وMAERSK ٣١٠٩٦ ما نسبته ١٢ بالمئة وHAMBURG SUD ٢٩١٢٢ حاوية نمطية ما نسبته ١١ بالمئة.

شركات ملاحة بحرية عالمية شريكة رئيسية في وكالات بحرية لبنانية فاعلة

وتجدر الاشارة الى ان الشركات الثلاث: MSC السويسرية وCMA CGM الفرنسية وMAERSK الدانماركية تساهم بصورة كبيرة في ملكية الوكالات البحرية الفاعلة التي تمثلها في لبنان. فشركة MSC تملك نحو ٥٠ بالمئة من وكالة MSC (لبنان) وشركة MAERSK تملك ايضا نحو ٥٠ بالمئة من وكالة MAERSK (لبنان) بينما تملك مجموعة CMA CGM (جاك سعاده وعائلته) ١٠٠ بالمئة وكالة MERIT SHIPPING التي تمثلها في لبنان.

معلومات البنك الدولي غير دقيقة

■ صنف تقرير البنك الدولي لبنان في المرتبة ٩٥ بين ١٨٣ دولة على مؤشر الكفاءة التجارية مع الخارج، وهذا التصنيف غير المشجع عائد الى البيروقراطية والروتين الاداري، مما يعرقل سير المعاملات ويزيد من مصاريفها، اضافة الى عدم وجود منافسة جدية في قطاع النقل البحري. ما هو رأيكم بمضمون هذا التقرير؟

– مع احترامنا وتقديرنا للتقارير التي يصدرها البنك الدولي، فإننا مضطرون احيانا الى تصحيح ما ورد من معلومات في بعض هذه التقارير، فالمعاملات الجمركية الخاصة بالاستيراد والتصدير في لبنان شهدت تحسنا ملموسا خلال السنوات الخمس الاخيرة نتيجة للانظمة الجمركية المتطورة التي اعتمدتها ادارة الجمارك، فالقسم الاكبر من هذه المعاملات اصبح ينجز الكترونيا، ما ادى الى تقليص عدد المراحل التي تمر بها هذه المعاملات، وبالتالي الى اختصار في الوقت وانخفاض في المصاريف. اما ما ذكره التقرير عن عدم وجود منافسة حقيقية في ميدان النقل البحرين فهذا كلام غير دقيق لأن هذا القطاع يشهد منافسة شديدة بين الخطوط والوكالات البحرية العاملة في مرفأ بيروت.

المنافسة شديدة في قطاع النقل البحري

فعدد الخطوط البحرية المتعاملة مع مرفأ بيروت كبير جدا، مما ادى الى نشوب منافسة قوية واندلاع حروب بأجور الشحن البحري بين هذه الخطوط التي تسعى لتكبير حجم حصتها من البضائع المستوردة الى لبنان، كما ان الوكالات البحرية تعرض كلفة تفريغ متدنية على التجار والمستوردين لاغرائهم لشحن بضائعهم بواسطة الخطوط البحرية التي تمثلها في لبنان، علما ان هذه المنافسة والمضاربة موجودتان ايضا في قطاعي وسطاء النقل ومخلصي البضائع.

اجور النقل البحري في التصدير متدنية جدا

اما على صعيد تصدير البضائع، فلبنان يعتبر بلد استيراد بامتياز لأنه يستورد بضائع بقيمة قدرها نحو ١٦ مليار دولار سنويا، مقابل تصديره بضائع بقيمة قدرها نحو ٣,٤ مليارات دولار سنويا. ان هذه الفجوة الكبيرة تجعل عدد الحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي اكبر بكثير من عدد الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية، وتنتج فائضا ضخما بعدد الحاويات الفارغة برسم اعادة التصدير من لبنان. وبالتالي تتحمل الخطوط البحرية كلفة اعادة تحميل هذه الحاويات الفارغة من مرفأ بيروت وكلفة تفريغها في مرفأ بلد المقصد. لذلك توافق تلك الخطوط على عرض اجور شحن متدنية للحاويات المصدرة ملأى من مرفأ بيروت بغية الحصول على اكبر حصة من بضائع التصدير من لبنان، فتصبح بالتالي كلفة تحميل الحاوية الملأى المصدرة على عاتق المصدر اللبناني، وكلفة تفريغها في بلد المقصد على عاتق المستورد الاجنبي، لذلك نلاحظ ان اجور شحن الحاوية فئة ٢٠ قدم المستوردة من الصين مثلا تبلغ نحو ١٦٠٠ دولار، بينما لا تتجاوز اجور شحن هذه الحاوية المصدرة ببضائع لبنانية الى احد هذه المرافئ الـ ٢٥٠ دولاراً فقط.

نؤيد انضمام لبنان الى منظمة التجارة الدولية ضمن شروط واضحة

■ هل انتم مع انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية WTO ومع تحرير الخدمات ومن بينها قطاع النقل البحري ولماذا؟

– نؤيد انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية ومع تحرير الخدمات ومن بينها قطاع النقل البحري، ولكن ضمن شروط وضوابط واضحة للمحافظة على مصالح كافة العاملين في هذا القطاع.

فنحن مع الاستمرار في تطبيق قرار وزارة النقل اللبنانية رقم ١٨٤٧/٦٨ الصادر بتاريخ ١٩٩٤/٦/٢٤ والذي يفرض بأن يملك اكثرية الحصص او نصف الاسهم في وكالة بحرية عاملة في لبنان، لبنانيون او شركات لبنانية ولا يحق لهؤلاء التفرغ عن هذه الحصص او الاسهم الى غير لبنانيين او الى غير شركات لبنانية. ونذكر مجددا ان شركات الملاحة البحرية الاجنبية الثلاث الاكثر عملا في لبنان وهي: MSC وCMA CGM وMAERSK والتي تؤمن نقل نحو ٦١ بالمئة من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، تساهم بصورة كبيرة في ملكية وكالات الملاحة التي تمثلها في لبنان وهي: MSC (لبنان)، وMERIT SHIPPING و MAERSK (لبنان).

الاردن فرض شروطه قبل انضمامه الى منظمة التجارة العالمية

كما ان MSC وCMA CGM تنفردان في اعتماد مرفأ بيروت مركزا لعمليات المسافنة، وبالتالي تؤمنان ايضا نقل نحو ٤٠٠ الف حاوية نمطية اضافية برسم المسافنة عبر مرفأ بيروت سنويا.

من جهة ثانية نشير الى ان الاردن الذي انضم الى منظمة التجارة العالمية وضع ضوابط لدخول شركات الملاحة الاجنبية الى قطاع الوكالات البحرية في الاردن، ففرض ان يملك الاردنيون او الشركات الاردنية ٥٠ بالمئة من الوكالات البحرية، وذلك حفاظا على مصالح العاملين في هذا القطاع، في حين ان مصر انضمت الى منظمة التجارة العالمية من دون ان تضع اي ضوابط لدخول شركات الملاحة الاجنبية الى القطاع البحري المصري، لذلك فإن هذا القطاع يعيش وضعا مأسويا لأن الوكالات الاجنبية اصبحت تستحوذ على اكثر من ٧٥ بالمئة من حجم خدمات التوكيلات البحرية والخدمات في قناة السويس. ولكن بعد ان تأكدت الحكومة المصرية من الاضرار الجسيمة التي لحقت بالعاملين في قطاع النقل البحري المصري، اصدر وزير النقل محمد منصور القرار رقم ٤٥١ بتاريخ ٢٠٠٩/١٠/١ الذي فرض ان لا تقل حصة الشريك المصري عن ٥١ بالمئة من رأس المال الوكالة البحرية، وذلك لكي يتمكن هذا القطاع من ان يستعيد عافيته ونشاطه.

وسوريا اجلت انضمامها الى الشراكة الاوروبية للمحافظة على مصالحها الاقتصادية

كما ان سوريا رفضت منذ فترة قصيرة الانضمام الى الشراكة الاوروبية وطلبت تأجيل انضمامها الى موعد لاحق، بعد ان تبين لها النتائج السلبية التي يمكن ان تنتج عن هذا الانضمام على القطاعات الاقتصادية والخدماتية في سوريا، خصوصا على قطاع النقل البحري. فالقانون الحالي السوري الذي ينظم هذا القطاع يفرض ان تكون الوكالات البحرية مملوكة بنسبة ١٠٠ بالمئة من سوريين او شركات سورية ويمنع على الاجنبي وحتى العربي ان يكون شريكا في وكالة بحرية عاملة في المرافئ السورية.

لا يحق لغير اللبناني ان يمتلك اكثر من ٥٠ بالمئة من الشركات العاملة في المجالات البحرية

لذلك، وتداركا للاضرار الفادحة والجسيمة التي سوف تلحق بقطاع النقل البحري اللبناني وحماية لهذا القطاع الهام في الاقتصاد الوطني، نطالب مجددا بفرض الشرط التالي قبل انضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية:

«عدم السماح لغير اللبناني حق امتلاك اكثر من ٥٠ بالمئة من الحصص او الاسهم في الشركات والمؤسسات العاملة في المجالات البحرية اللبنانية التالية»:

– خدمات وكلاء الملاحة SHIPPING AGENTS

– تشغيل السفن SHIP OPERATORS

– خدمات ادارة السفن SHIP MANAGEMENT SERVICES

– خدمات وسطاء النقل البحري MARITIME FREIGHT FORWARDING
– خدمات مخلصي البضائع CLEARING AGENTS
– خدمات اصلاح صيانة السفن SHIP REPAIRS AND MAINTENANCE
– خدمات تزويد السفن SHIP CHANDLER
– خدمات المعاينة البحرية MARITIME SURVEY AND INSPECTION SERVICES.

ان تحرير الخدمات البحرية وفتح بابها امام الشركات الاجنبية من دون الحاجة الى شريك لبناني، سوف يطيح بالشركات اللبنانية التي تؤمن حاليا هذه الخدمات، فيضطرها الى اغلاق ابوابها وتسريح موظفيها وزيادة عدد العاطلين عن العمل في هذا القطاع.

*** ملاحظة: زخور يشغل ايضا منصب النائب الاول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية.** ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت والواردات المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من الاعوام الاربعة الاخيرة

الابواب	العام ٢٠٠٦ الاشهر الـ ١١ الاولى	العام ٢٠٠٧ الاشهر الـ ١١ الاولى	العام ٢٠٠٨ الاشهر الـ ١١ الاولى	العام ٢٠٠٩ الاشهر الـ ١١ الاولى	العامان ٢٠٠٦ و٢٠٠٩ (+/-)	+/- (٪)
مجموع البواخر	١٦٥١	٢٠١٨	١٨٦٨	٢١٩٩	+٥٤٨ باخرة	+٣٣ ٪
كميات البضائع (مليون طن)	٣,٨٢٠	٤,٨٧٧	٥,٢٥٥	٥,٧٦٩	+١,٩٤٩ مليون طن	+٥١ ٪
عدد السيارات	٣٠٢٨٣	٤١٤٠١	٨٣٨٥٩	١٠٧٨٦	+٦٠٥٠٣ سيارة	+٢٠٠ ٪
عدد الحاويات	٥٠٧٩٤١	٨٧٣٦٠٥	٨٦١٩٢٦	٩١٤٤٧٦	+٤٠٦٥٣٥	+٨٠ ٪
الواردات المرفئية (مليون دولار)	٧٢,١١٥	١٠٥,١٥٥	١٢٠,٠٦٦	١٤٨,٠٥٣	+٧٤,٩٣٨ مليون دولار	+١٠٢ ٪
الواردات الجمركية (مليون دولار)	٥٥٤,١٧١	٦٨١,٢٠٥	٨٤٥,١٤٢	١٤٨٦,١٨٦	+٩٣٧,٠١٥ مليون دولار	+١٦٨ ٪
واردات الـ TVA (مليون دولار)	٥٢١,٢٠١	٦٧٨,٥٤٨	٩٠٧,٢٦٨	٩٥٣,٨٠٤	+٤٣٢,٦٠٣ مليون دولار	+٨٣ ٪
واردات رئاسة الميناء (مليون دولار)	٢,٢٩٤	٣,٥١٨	٣,٠٧٥	٣,٧٩٤	+١,٥٠٠ مليون دولار	+٦٥ ٪
المجموع العام للواردات (مليون دولار)	١١٥٠,٧٨١ مليون دولار	١٤٦٨,٤٢٦ مليون دولار	١٨٧٥,٥٥١ مليون دولار	٢٥٩١,٨٣٧ مليون دولار	+١,٤٤١,٠٥٦ مليون دولار	+١٢٥ ٪

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إينـاتيـك لوسـاطـة التـأمين 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

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

سمير مقوم (نائب رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت و SEALINE GROUP):

التعاون الصادق مع المسؤولين المعنيين مكّننا من ايجاد الحلول الناجعة لأهم المشاكل والمصاعب في مرفأ بيروت

رحب نائب رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين سمير مقوم بإعادة تولي الوزير غازي العريضي لحقيبة وزارة الاشغال العامة والنقل، لانه اثبت انه يمارس سياسة حكيمة وعادلة جعلته يحظى باحترام وثقة كافة المتعاملين معه ويحقق انجازات مهمة، واطلق مجددا على مرفأ بيروت «الطائر الذي يغرد خارج سربه» لانه تمكن من تجاوز الازمة المالية والاقتصادية في العالم ومن تحقيق نتائج افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨. واكد مقوم الى ان التعاون الصادق بين الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وكافة المسؤولين المعنيين، ادى الى ايجاد الحلول الناجعة لاهم المشاكل والمصاعب في مرفأ بيروت. واشار الى ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في المرفأ سيجد الحل النهائي لأزمة الازدحام ويفعّل دوره المحوري في المنطقة، آملا ان ينفذ خلال المواعيد المحددة له. وانهى مقوم مؤكدا ان شركات الخطوط البحرية التي تمثلها مجموعة سي لاين ابدت استعدادها لاستخدام مرفأ بيروت مركزا لعمليات المسافنة بعد تنفيذ مشروع التوسيع.

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– لم تُرحنا فقط اعادة تسلم الوزير غازي العريضي لحقيبة وزارة الاشغال العامة والنقل، بل طمأنتنا ايضا الى ان مستقبل قطاع النقل في لبنان ولا سيما قطاع النقل البحري سيكون مستمرا وسيشهد تنفيذ مشاريع مهمة عدة نعوّل عليها كثيرا. فتوسيع مرفأ بيروت وتطويره وتجهيزه سيمكنه من تفعيل دوره المحوري في المنطقة والتخلص نهائيا من ازمة ازدحام السفن والحاويات التي تسيء الى سمعته وتلحق اضرارا فادحة بشركات الخطوط البحرية التي تؤمه بواخرها بصورة منتظمة.

مرفأ بيروت طائر يغرد خارج سربه

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– نردد دائما في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ان قطاع النقل البحري اللبناني وبالاخص مرفأ بيروت «طائر يغرد خارج سربه»، فالازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اندلعت شرارتها في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨، وكانت تداعياتها كبيرة وبعض الاحيان كارثية على شركات الخطوط البحرية والمرافئ العالمية خلال العام ٢٠٠٩، لم تترك اي اثر سلبي على قطاع النقل البحري اللبناني وعلى مرفأ بيروت، بل على العكس تؤكد الاحصاءات والوقائع على الارض ان الوكالات البحرية الفاعلة في لبنان حققت نتائج جيدة في العام ٢٠٠٩ وان مرفأ بيروت سجل نمواً ملموسا بحركته الاجمالية ومجموع وارداته المالية مقارنة مع ٢٠٠٨.

ان هذه النتائج الجيدة عائدة الى ان القطاعات الاقتصادية في لبنان لم تتأثر بهذه الازمة، بل تابعت نشاطها بصورة طبيعية وعادية بالتعاون مع المصارف التي استمرت بتقديم التسهيلات المالية لها فتمكنت بذلك من فتح الاعتمادات المصرفية واستيراد البضائع المطلوبة بصورة سلسة وبدون اي صعوبات تذكر.

سياسة حكيمة لمصرف لبنان

ولا بد في هذا المجال من التنويه بالسياسة الحكيمة لحاكم مصرف لبنان الاستاذ رياض سلامه الذي تمكن بالاجراءات والتدابير التي اتخذها من ابعاد المصارف عن خوض المغامرات والمضاربات خارج لبنان، مما مكنها من المحافظة على ودائع زبائنها وبالتالي متابعة ضخ الاموال والسيولة في الاسواق اللبنانية وانعاشها.

التعاون الصادق اوجد الحلول الناجعة

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– تمكنا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من ايجاد الحلول الناجعة لاهم المشاكل والصعوبات التي كانت تعترض نشاطنا واعمالنا في مرفأ بيروت، وذلك بفضل التعاون والتنسيق المتواصلين مع ادارات الجمارك والمرفأ وشركة BCTC المشغلة ايضا لمحطة الحاويات في مرفأ بيروت. ولا يجب ان ننسى ايضا التعاون الايجابي والعاجل من قبل وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي والمديرية العامة للنقل البري والبحري. كل هذه العوامل ساهمت في حل القسم الاكبر من المشاكل. نعم بقي القليل من الصعوبات والمواضيع حيث نواصل مساعينا لايجاد الحلول المناسبة لها بما فيها مصلحة كافة الاطراف المعنية.

توسيع المحطة الحل الامثل للازدحام

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– قبل الاجابة عن هذا السؤال، علينا ان نعترف ان الوضع الحالي في مرفأ بيروت افضل بكثير مما كان عليه في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ والربع الاول من العام ٢٠٠٩، وذلك بفضل الاجراءات والتدابير الاستثنائية التي اتخذت من كافة المسؤولين فلم نعد نصطدم بالازدحام الشديد والمتواصل بل اصبحنا نعاني منه من وقت الى آخر وخصوصا خلال فترة الاعياد حيث يستمر المرفأ في تفريغ البواخر في حين تتوقف عمليات تسليم الحاويات الى السوق المحلي، مما يؤدي الى اكتظاظ المحطة والباحات بالحاويات وبالتالي تتعرقل وتتأخر عمليات تفريغ السفن ويتجدد الازدحام.

مما تقدم، يتبين ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات وسيجد حلا نهائيا لمشكلة الازدحام كما انه سيفعل دور المرفأ المحوري في المنطقة، علما ان تراجع حركة المسافنة خلال هذا العام عما كانت عليه في العام ٢٠٠٨ ساهم بنسبة جيدة بالتخفيف من حدة الازدحام.

في مطلق الاحوال، نأمل ان ينفذ مشروع التوسيع في المواعيد المحددة له لانه يليق بالعاصمة بيروت ان يكون مرفأها من اهم المرافئ وأكثرها نشاطا في شرق المتوسط.

شركات الملاحة مستعدة لاستخدام المرفأ مركزا لعمليات المسافنة

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– ان مجموعة سي لاين تمثل اهم شركات الملاحة البحرية العالمية التي تؤمن خطوطا منتظمة من معظم المرافئ العالمية. وجرى تعيين شركة SEATRADE التابعة للمجموعة وكيلة لشركة VANUDEN RORO الالمانية في العام ٢٠٠٩ وهي تسير بواخر الرو/رو الناقلة للسيارات والشاحنات والطرود الثقيلة HEAVY LIFTS من مرافئ اوروبا الشمالية الى المرافئ اللبنانية. كما تم تعيين شركة HAKIM SHIPPING التابعة لمجموعة سي لاين ايضا وكيلة لشركة MITSUI CAR CARRIER اليابانية التي تؤمن الخطوط المنتظمة بواسطة بواخر الرو/رو من مرافئ الشرق الاقصى الى مرفأ بيروت. ونحن على تواصل مع شركات الخطوط البحرية التي نمثلها في لبنان والتي ابدت استعدادها لاستخدام مرفأ بيروت كمركز لعمليات الترانزيت البحري (المسافنة) بعد الانتهاء من تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات. ■

السيدة منى بوارشي (مجموعة نقليات الجزائري) :

نركز حالياً على نوعية خدماتنا وتقديماتنا والقيمة المضافة التي نؤمنها للزبائن مما يعطينا الأفضلية على الوكلاء الآخرين ويجعلنا أكثر تنافسية

أعلنت السيدة منى بوارشي رئيسة مجلس الإدارة والمديرة العامة لنقليات الجزائري الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي في بلدان متعددة في شرقي المتوسط، ان تنوع خدمات النقل المتكاملة التي تؤمنها المجموعة ساهمت في تخفيف تداعيات الأزمة المالية العالمية على نتائج نقليات الجزائري. وأوضحت ان شركات المجموعة العاملة في هذه الدول هي شركات محلية ١٠٠ بالمئة وتخضع لأحكام وقوانين كل من هذه الدول وبالتالي ليس «لدينا مشاكل ومصاعب خاصة بنا فيها».

وثمّنت السيدة بوارشي الدور الكبير الذي تلعبه منظمة الأسكوا التابعة للأمم المتحدة لمعالجة وإزالة العراقيل والصعوبات التي تعتري ميدان النقل البري والترانزيت بين الدول العربية، خصوصاً تلك المعروفة ببلدان غرب آسيا. وأكدت ان علاقات المجموعة مع الوزارات والإدارات الرسمية هي علاقات ممتازة قائمة على الاحترام والثقة والتعاون الإيجابي.

من جهة ثانية، أكدت السيدة بوارشي ان لبنان يلعب دوراً محورياً كحلقة وصل مهمة في شرقي المتوسط و«نحن ننظر بتقدير الى الجهود الجبارة التي تبذل من قبل القطاعين العام والخاص لتثبيت واقع مرفأ بيروت كمرفأ محوري لعمليات الأخطرما (المسافنة) والترانزيت في المنطقة. وما مشروع توسيع محطة الحاويات إلا خطوة سديدة في هذا المجال». وأكدت ان مرفأ طرابلس لن ينافس بعد تأهيله وتحديثه مرفأ بيروت بل سيلعب دورا مكملاً له.

وعن مشاريع مجموعة نقليات الجزائري للعام ٢٠١٠، أشارت السيدة بوارشي الى ان المجموعة ستقوم بالمزيد مما تقوم به حالياً مع تركيز أكثر على نوعية الخدمات والقيمة المضافة التي تؤمنها للزبائن الذين يتعاملون معها مما يعطيها الأفضلية على الوكلاء الآخرين ويجعلها أكثر تنافسية..

خدمات النقل المتكاملة التي نقدمها ساهمت في تخفيف تداعيات الأزمة المالية العالمية على مجموعتنا

■ مجموعة نقليات الجزائري ناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي في لبنان وبعض الدول العربية والاجنبية، كيف تقوّمون اعمال مجموعتكم في ظل الازمة المالية والاقتصادية العالمية وكيف استطاعت نقليات الجزائري ان تتكيف مع تداعيات هذه الازمة؟

– لعل تواجد مجموعتنا في بلدان متعددة في الشرق الأوسط وتنوع خدمات النقل المتكاملة التي نقدمها في كل بلد قد ساهما في تخفيف تداعيات الأزمة المالية الأخيرة على مجموعتنا بشكل كبير. ففي الوقت الذي أثّرت الأزمة بشكلٍ جزئي على حجم المشحونات التجارية استيراداً وتصديراً في أسواق محددة، بقيت المشحونات الاستراتيجية كبضائع المشاريع والطرود الثقيلة التي نختص بمناولتها في مسارها المعتاد كونها مرتبطة بخطط تنموية طويلة الأجل، وهذه تشكل نسبة جيدة من حجم أعمالنا.

ليس لدينا مشاكل ومصاعب في البلدان التي تعمل فيها شركات مجموعتنا

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي تعترض نشاط مجموعتكم في الدول العاملة فيها وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– إن شركات مجموعتنا في البلدان التي تعمل فيها هي شركات محلية ١٠٠٪ تخضع لأحكام وقوانين كل من هذه البلدان. وبالتالي ليس لدينا مشاكل ومصاعب خاصة بنا فيها. مع الاشارة هنا إلى الوضع الاستثنائي الذي يشهده العراق منذ سنوات والذي نأمل أن يتحسن في المستقبل القريب لنعاود نشاطنا المعتاد هناك، إذ لطالما كان العراق من أهم الأسواق التي تعمل فيها مجموعتنا.

نؤمن بالتكامل الاقتصادي بين لبنان وأشقائه العرب

■ تعتبر نقليات الجزائري من اهم المؤسسات العاملة في ميدان النقل البري والترانزيت، هل صحيح ان العراقيل والصعوبات قد ازيلت امام النقل البري والترانزيت بين الدول العربية، وان المعاملات قد اصبحت اسهل وأبسط، وماذا تقترحون لتفعيل هذا الميدان؟

– يمكننا القول أن العراقيل والصعوبات التي تعتري ميدان النقل البري والترانزيت بين الدول العربية، خوصاً تلك المعروفة ببلدان غرب آسيا، هي في طور المعالجة والتحديث بفضل تعاون الدول المعنية والدور الكبير الذي تلعبه دائرة الاسكوا التابعة للأمم المتحدة في هذا الخصوص. ونحن كنا وما زلنا نواكب هذه الجهود بالتعاون الوثيق مع فريق عمل الاسكوا المتواجد في بيروت، والذي نحييه ونشكره على جهوده الحثيثة لتبسيط وتسهيل إجراءات النقل البري والعبور بين البلدان المعنية. والوضع اليوم أفضل من السابق وهو في تحسن مستمر. وغني عن القول أننا نؤمن بالتكاملية الاقتصادية بين لبنان وأشقائه العرب، ونأمل أن تستكمل كافة التشريعات والتنظيمات اللازمة لتبسيط وتسهيل إجراءات النقل والعبور بينه وبينهم.

علاقات ممتازة مع الجميع وقائمة على الاحترام والتعاون الإيجابي

■ كيف تصفون علاقة نقليات الجزائري مع وزارات النقل وادارات المرافئ والمطارات في الدول العربية وما هي مطالبكم من هذه الجهات المعنية بقطاع النقل؟

– إن علاقات شركاتنا مع الوزارات والادارات الرسمية المعنية في كل من البلدان التي نعمل فيها هي علاقات ممتازة قائمة على الاحترام والثقة والتعاون الايجابي. ويقيناً إن لإسم الجزائري وقعاً طيباً وسمعة عطرة لدى الجميع بفضل تاريخ طويل من الاستقامة والعمل الدؤوب الهادف إلى المصلحة العامة، ما يجعل مهمتنا أسهل وصوتنا مسموعاً لدى الجهات المعنية. وما يعزز هذا التعاون كوننا لم نقم باستغلال هذه العلاقات الطيبة لأي منفعة خاصة أو مصلحة ذاتية، بل نضعها في خدمة تسهيل أعمال زبائننا ضمن القوانين المرعية وحسب الأصول المتبعة.

لبنان حلقة وصل مهمة شرقي المتوسط

■ وبالعودة الى لبنان، من المعروف ان مشروع توسيع محطة الحاويات

سينجز خلال ثلاث سنوات، هل تعتقدون ان تنفيذ هذا المشروع سيجد حلا نهائيا لازمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور مرفأ بيروت في المنطقة؟

– نحن نؤمن بقوة بدور لبنان كحلقة وصل مهمة شرقي البحر الأبيض المتوسط، وننظر بتقدير إلى الجهود الجبارة التي تبذل من قبل القطاعين العام والخاص لتثبيت واقع مرفأ بيروت كمرفأ محوري لعمليات الأخطرما والترانزيت في المنطقة، وما مشروع توسيع محطة الحاويات إلاّ خطوة سديدة في هذا المجال. ونحن نرى أن هذا المشروع يأتي استجابة لحاجة ملحة وفي إطار التحسين المستمر الذي لا بد منه لمواكبة المستجدات والتطورات الاقتصادية المتلاحقة. وهو بلا شك سيساهم في تفعيل دور مرفأ بيروت وتخفيف ازدحام السفن والحاويات في المرفأ. والمطلوب المتابعة المستمرة للقيام بما هو مطلوب بالسرعة اللازمة وحسب الحاجة.

مرفأ طرابلس سيلعب دوراً مكملاً لمرفأ بيروت

■ **هل انتم مع القائلين ان مرفأ طرابلس قادر بعد تأهيله وتطويره وتجهيزه على منافسة مرفأ بيروت ولماذا؟**

– من المعروف أن لمرفأ طرابلس خصوصية واستعمالات محددة في الوقت الحاضر، ولا شك أن تحديثه وتأهيله سيمكنانه من لعب دور أكبر في المستقبل. ولا أعتقد أن ذلك سيؤدي إلى منافسة بل إلى تكاملٍ مطلوب بينه وبين مرفأ بيروت.

نركز حالياً على نوعية خدماتنا وتقديماتنا للزبائن

■ **ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٠؟**

– سنقوم في العام ٢٠١٠ بالمزيد مما نقوم به حالياً، مع تركيز أكثر على نوعية خدماتنا وتقديماتنا للزبائن. إذ أنه بسبب ازدياد معرفة الزبائن بكافة تفاصيل عمليات النقل وكلفتها، ما يرتب تقارباً غير مسبوق بالنسبة للأسعار التي يعرضها الوكلاء على زبائنهم، أصبحت القيمة المضافة التي يضمنها الوكيل في الخدمة هي التي تعطي أحدهم الأفضلية على الآخرين وتجعله أكثر تنافسية. ونحن نقوم بتعميم مبدأ الثقافة الابتكارية في شركاتنا ومكاتبنا الممتدة على مساحة الشرق الأوسط، بحيث يهتم القيّمون على كل خدمة بابتكار الوسائل والتقديمات التي تضفي على خدماتنا قيمة إضافية تمكننا من الذهاب أبعد من مجرد تلبية توقعات الزبائن وصولاً إلى تقديم ما يحتاجونه فعلاً ولا يتوقعونه أساساً. علماً أن علاقتنا مع الزبائن تقوم على مبدأ الشراكة ومن زاوية حاجة واحدنا إلى الآخر، ونتعامل معهم بكل شفافية وواقعية، ونفعل ما بوسعنا لإرضائهم وتأمين مصالحهم. ونحن نقوم بذلك انسجاماً مع واقعنا الريادي في لبنان والمنطقة منذ تأسيس شركتنا عام ١٩٤٥، فلطالما كنا المبادرين إلى ما لم يسبقنا إليه الكثيرون، سواء بالنسبة إلى افتتاح المكاتب والفروع تباعاً في المنطقة، أو الاستثمار الكبير والمبكر في معدات وآليات نقل الطرود الثقيلة، أو دخول ميدان الشحن البحري بالحاويات في بداية انطلاقته بالتحالف مع أهم خط بحري إيطالي في حينه، أو اعتماد تطبيقات المكننة والمعلوماتية في جميع نواحي عملنا منذ البداية الخجولة لهذه التطبيقات.

التنافس يشكل حافزاً لتقديم الأحسن والأفضل من الخدمات

ولا بد من الاشارة هنا إلى أن التنافس في اعتقادنا هو ميدان للتحسين المستمر وحافز للتفوق على الذات قبل الآخرين، ما يصب في النهاية في مصلحة الزبون التي نحرص عليها. ونحن مع مبدأ التنافس الشريف والخلاّق مع الآخرين والذي يؤدي في النتيجة إلى تعاون مثمر في ما بيننا.

وختاماً أتمنى أن يحمل العام الجديد الخير والازدهار والأمان للجميع، وكل عام وأنتم بخير.■

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

برنار الجردي (MERIT CORPORATION):

حوّلنا جزءا صغيرا جدا من اعمالنا الى مرفأ اللاذقية ولكن نتائجنا في مرفأ بيروت للعام ٢٠٠٩ تظهر انها اكبر من تلك المحققة في العام ٢٠٠٨

رحب برنار الجردي نائب رئيس مجموعة MERIT CORPORATION وهي الشركة الام لشركة CMACGM الفرنسية بإعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل لانه تمكن من انجاز مشاريع عدة تصب في مصلحة قطاع النقل. واوضح ان تحويل جزء صغير من اعمال CMACGM الى مرفأ اللاذقية لا يعني اننا خففنا نشاطنا في مرفأ بيروت، بل على العكس تؤكد الارقام اننا حققنا زيادة مهمة في اعمالنا خلال العام ٢٠٠٩ مقارنة مع العام ٢٠٠٨. وامل الجردي من الحكومة الجديدة الاهتمام بسوق النقل لكي يتمكن لبنان من استعادة دوره في المنطقة.

استطعنا التكيف مع الازمة وتجاوزنا تداعياتها

■ هلا وضعتنا في صورة اوضاع مجموعة CMA CGM الحالية؟

– من المعلوم ان قطاع النقل البحري العالمي بكامله عانى مشكلات وصعوبات عدة خلال العام ٢٠٠٩ نتيجة للازمة المالية العالمية التي كانت تداعياتها كبيرة على التجارة البحرية في العالم، ما ادى الى انخفاض اجور النقل البحري بصورة دراماتيكية والحاق الخسائر الفادحة بشركات الملاحة البحرية العالمية. وبما ان مجموعة CMACGM تحتل المرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم اسطولها واعمالها اعترضت نشاطها بعض المعوقات مثل بقية الشركات لكنها استطاعت ان تتكيف معها وتتجاوزها وعادت بالتالي الى تحقيق الارباح.

الوزير العريضي نجح في اطلاق وتنفيذ مشاريع عدة في قطاع النقل

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– مرتاحون جدا، لان الوزير العريضي بذل جهودا جبارة لإنجاح قطاع النقل وتطويره، فقد عمل ونجح في اطلاق تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت وتطويره وتحديث مطار رفيق الحريري، وايجاد حل للخلاف مع الشركة الصينية التي تتولى تطوير مرفأ طرابلس وتوسيعه، كما انه يسعى لاعادة تفعيل السكك الحديدية بين مرفأ طرابلس والحدود السورية الشمالية لكي يتمكن لبنان من استعادة دوره على صعيد الترانزيت البري الى العراق وبقية الدول العربية.

توثيق العلاقات مع سوريا

■ هل لديكم طلبات معينة توجهونها للوزير العريضي؟

– نطالب معاليه بمتابعة هذه المشاريع لكي تنفذ في المواعيد المحددة لها، كما نأمل منه ان يسعى الى ازالة كافة العراقيل التي تمنع اعادة توثيق العلاقات مع سوريا لنتمكن من تنشيط حركة الترانزيت البري وخفض الرسوم المفروضة على الشاحنات المحملة بالبضائع من المرافئ اللبنانية والعابرة للحدود السورية اللبنانية الى العمق العربي، بما يسمح لنا بمنافسة حركة الترانزيت البري المنطلقة من مرافئ الدول العربية المجاورة.

ازدهرت حركة الاستيراد في لبنان وليس قطاع النقل البحري

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولاسيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– لا يمكن القول ان قطاع النقل البحري اللبناني ازدهر، فليس في لبنان شركات لبنانية تمتلك بواخر تؤمن بواسطتها خدمات نقل بحرية. الذي ازدهر في لبنان هو حركة الاستيراد في حين تراجعت حركة التصدير من لبنان وحركة النقل البري مقارنة مع تلك المسجلة في الاعوام السابقة. الى ذلك انخفضت ايضا حركة التجارة البينية بين الدول العربية.

لم نوقف توسعنا في الخارج

■ هل دفعتكم الازمة الى وضع حد لمشاريعكم التوسعية؟

– كلا، نحن لم نوقف توسعنا في الخارج فقد بات لدينا فروع في دبي وقطر وبلدان عربية اخرى، الا ان اعمالنا في هذه البلدان تأثرت بالتراجع الاقتصادي العالمي. ففي دبي مثلا انخفض حجم النقل بنسبة ٤٠ بالمئة ما انعكس سلبا على اعمالنا. الا اننا نتوقع ان يشهد العام ٢٠١٠ ازدهارا في كل الاسواق العالمية.

تحسن نوعي بخدمات المرفأ

■ ما هي العراقيل التي لا تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت؟

– لاحظنا تحسنا نوعيا في الخدمات التي يؤمنها مرفأ بيروت، لكن ما زلنا نواجه مشكلة تواجد السفن الكبيرة في وقت واحد والتي لا يستطيع المرفأ استقبالها وتأمين الخدمات لها في وقت واحد. وكذلك نعاني احيانا من مشكلة الازدحام التي تعرقل عمليات تفريغ السفن وشحنها. ولحل مشكلة الازدحام نقترح خزن الحاويات الفارغة في باحة ساحة العبد حتى لا تضطر البواخر الى الانتظار خارج المرفأ لحلول دورها للتلبيس.

مطلوب توفير باحات اضافية

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– نعم ان تنفيذ المشروع سيشكل حلا، لكن ما يهمنا اكثر هو توفير باحات اضافية لخزن الحاويات، لذلك من الضروري ايجاد الباحات المناسبة لتستيف الحاويات الفارغة للحد من الازدحام في المحطة والباحات في المرفأ.

حولنا جزءا صغيرا جدا من اعمالنا نحو مرفأ اللاذقية

■ هل صحيح انكم حولتم جزءا من اعمالكم من مرفأ بيروت الى مرفأ اللاذقية؟

– حولنا جزءا صغيرا جدا من اعمالنا نحو مرفأ اللاذقية، فباتت الحاويات التي كانت تفرغ في لبنان ويعاد شحنها على سفن الفيدر الى اللاذقية تتوجه مباشرة الى هناك، لكن هذا لا يعني اننا خففنا نشاطنا في لبنان بل على العكس فإن الارقام تظهر اننا حققنا زيادة مهمة في حركة الاستيراد والتصدير في العام ٢٠٠٩ مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

مرفأ بيروت اكثر تقدما وتطورا

■ اي مرفأ من الاثنين هو الاكثر تقدما؟

– ان مرفأ بيروت هو الاكثر تقدما وتطويرا لان عمق الغاطس فيه يزيد عن ١٥ مترا وبالتالي فإن عددا من السفن الكبيرة تستطيع الدخول الى مرفأ بيروت والتلبيس على رصيف محطة الحاويات الرئيسي، بينما لا يمكنها الدخول والرسو في حوض مرفأ اللاذقية.

نتائج العام ٢٠٠٩ ادنى من العام ٢٠٠٨

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟

– نتائج العام ٢٠٠٨ كانت افضل من العام ٢٠٠٩ الذي تأثر سلبا بالازمة المالية والاقتصادية العالمية، لكن اعمالنا في الفصل الاخير من العام ٢٠٠٩ شهدت تحسنا ملموسا نأمل ان يستمر في العام ٢٠١٠.

مستمرون في تنفيذ المشاريع

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٠؟

– نحن مستمرون في تنفيذ مشاريعنا لكننا اصبحنا اكثر حذرا بسبب اندلاع الازمة المالية العالمية التي كانت نتائجها سلبية على كافة القطاعات الاقتصادية ومن ضمنها النقل البحري. ■

جيلبر خوري وانطوان الشمالي (الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES):

نطالب بإعداد مشروع لبناء محطة حاويات جديدة ما بين نهر بيروت ونهر الموت لتكون الاكبر في شرق المتوسط

انطوان الشمالي

جيلبير خوري

طالب جيلبير خوري وانطوان الشمالي الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM& SHIPPING SERVICES CO وكيلة الخطوط البحرية الالمانية HAPAG-LLOYD ان يباشر المسؤولون منذ اليوم بإعداد مشروع اضافي لبناء محطة حاويات ثانية ما بين نهر بيروت ونهر الموت لتصبح المحطة الاكبر في شرق المتوسط، وذلك لتفادي تجدد ازمة الازدحام والتي نتوقع حدوثها بالرغم من تنفيذ مشروع توسيع المرفأ الحالي.

واوضح خوري والشمالي ان الوزير غازي العريضي برهن عن ديناميكية وكفاءة ومصداقية في وزارة الاشغال العامة والنقل، وبالتالي نحن مطمئنون الى توليه مجددا لهذه الحقيبة مما سينعكس ايجابا على قطاع النقل وخصوصا النقل البحري.

الوزير العريضي مقرب ومحبوب من الجميع

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– نحن كنا من اوائل المطالبين بإعادة تكليف معالي الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل لانه بشهادة الجميع برهن عن ديناميكية وكفاءة في نشاطه ومصداقيته في تعامله، فخدم كافة المناطق اللبنانية دون تمييز واصبح مقربا ومحبوبا من الجميع. لذلك نحن مرتاحون لتوليه مجددا لهذه الوزارة ونأمل ان يحقق طموحات قطاع النقل البحري ونتمنى له النجاح والتوفيق لما فيه خير جميع اللبنانيين.

السياسة التقشفية انعكست سلبا على الوكلاء البحريين

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية في العالم، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– تؤكد احصاءات مرفأ بيروت ان حركة النقل البحري استيرادا وتصديرا عبر مرفأ بيروت لم تتأثر بالازمة المالية والاقتصادية التي كانت تداعياتها كارثية على حركة التجارة البحرية العالمية. ولكن هذه النتائج الجيدة لا تعني ان الوكالات البحرية في لبنان لم تتأثر سلبا بهذه الازمة فشركات الملاحة العالمية التي لحقت بها خسائر فادحة بسبب هذه الازمة وانخفاض اجور النقل، اضطرت الى ممارسة سياسة تقشفية لخفض المصاريف والحد من الخسائر، ما اثر سلبا على الوكلاء البحريين في لبنان.

من جهة ثانية، لا بد لنا من التأكيد ان الخطوط البحرية الالمانية HAPAG LLOYD التي نحن وكلاؤها في لبنان، تمكنت من التكيف مع هذه الازمة فتابعت تقديم خدماتها المنتظمة عبر خطوطها العديدة من معظم المرافئ العالمية، علما ان المساهمين في هذه الخطوط أمنوا لها الدعم المالي المستمر المستند على اساساتها الصلبة وحسن ادارتها.

ازدحام السفن يتجدد من حين الى آخر

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– المشكل الوحيد الذي ما نزال نعاني منه في مرفأ بيروت هو ازدحام السفن الذي يشهده المرفأ من وقت الى آخر ما يحلق اضراراً فادحة بالخطوط البحرية نتيجة انتظار بواخرها التي تؤم مرفأ بيروت عدة ايام خارج المرفأ لحلول دورها للتلبيس والعمل. وكنا حذرنا سابقا بواسطة الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من حدوث هذا الازدحام وتمنينا على ادارة المرفأ عدم استقبال السفن العملاقة المحملة بالحاويات برسم المسافنة والتابعة لخطوط CMACGM والاكتفاء بعقد المسافنة الموقع مع خطوط MSC، وذلك قبل تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات. بكل اسف لم يأخذ احد من المسؤولين تحذيرنا على محمل الجد، فالوضع الحالي لمرفأ بيروت غير قادر على التعامل مع حركة المسافنة لهاتين الشركتين MSC وCMACGM والتي تسبب ازدحاما للسفن وعدم توفر اماكن لاستيعاب حركة الحاويات وبالتالي تؤدي الى عرقلة الخدمات وتأخير عمليات التفريغ والشحن وتذمر شركات الملاحة التي تتعامل مع المرفأ.

في مطلق الاحوال، لا مجال للبكاء على الاطلال مجددا لذلك نأمل ان ينفذ مشروع توسيع المحطة بأسرع وقت لنتكمن من استخدام الباحات المستحدثة في المشروع لتخزين الحاويات وتخفيض الضغط عن باحة المحطة الحالية، والباحات في المرفأ بانتظار الانتهاء من تطوير الرصيف رقم ١٦ وتجهيزه بالرافعات الجسرية (GANTRY CRANES) المطلوبة.

اعداد مشروع لبناء محطة حاويات جديدة

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام البواخر والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– يمكن ان يؤدي توسيع محطة الحاويات الى ايجاد حل لمشكلة الازدحام، ولكن نتخوف من توقيع عقود اضافية لاستقبال السفن العملاقة المحملة بالحاويات برسم المسافنة TRANSHIPMENT تتعدى امكانات الارصفة والباحات، ما يؤدي الى تجدد ازمة الازدحام التي نعاني منها حاليا. لذلك نطالب المباشرة فورا بإعداد مشروع لبناء محطة جديدة خارج المرفأ ما بين نهر بيروت ونهر الموت للتخلص بصورة نهائية من ازمة الازدحام وتمكين مرفأ بيروت من استقبال السفن العملاقة مهما بلغ عددها او حجمها في وقت واحد.

لا منافسة بين مرفأي بيروت وطرابلس

■ هل في رأيكم سيكون مرفأ طرابلس قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– لا خوف من نشوب منافسة بين مرفأ بيروت ومرفأ طرابلس بعد توسيعه وتعميقه وتجهيزه، فدول عديدة لديها مرافئ عدة كإيطاليا وفرنسا ومصر... وهذه المرافئ تعمل وتشهد نشاطا وتتنافس لتقديم الافضل من الخدمات للخطوط البحرية التي تتعامل معها.

نأمل ان يجلب العام الجديد الأمن والاستقرار

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– اننا نأمل ونتطلع لأن يجلب لنا العام الجديد الأمن والسلام والاستقرار ليتمكن المسؤولون ان يؤمنوا لنا التيار الكهربائي والمياه وايجاد فرص العمل والمدارس والجامعات للجيل الطالع من جهة والعدالة الاجتماعية وحقوق الانسان وضمان الشيخوخة للجميع من جهة اخرى وكل عام وانتم بخير. ■

مرعي أبو مرعي (مجموعة أبو مرعي ABOU MERHI GROUP) :

استثماراتنا تتوسع نحو مشاريع عقارية وثلاث بواخر شحن ستنضم الى اسطولنا

في حديث مع صاحب مجموعة ابو مرعي ABOU MERHI GROUP السيد مرعي ابو مرعي عرض لانجازات المجموعة وتوسعها خلال العام ٢٠٠٩، ورأى ان لبنان يعيش عصره الذهبي وهو اليوم في افضل حالاته، وانه متجه نحو تسديد الدين العام متسلحا بقيمة احتياط الذهب لدى المصرف المركزي.

وعلى الصعيد السياحي وعد ابو مرعي بعودة السفينة اورينت كوين للانطلاق من مرفأ بيروت مطلع سنة ٢٠١١، كاشفا عن شراء ثلاث بواخر لنقل السيارات والحاويات اضيفت الى اسطول المجموعة.

مشاريع وتوسع

■ **ما مدى تأثر مجموعة أبو مرعي بالأزمة المالية العالمية؟**

– تضم مجموعة أبو مرعي نشاطات واستثمارات متنوعة، لكن العصب الأساسي هو النقل البحري الذي تأثر مباشرة بالأزمة المالية العالمية، خصوصاً في عمليات نقل السيارات.

لكننا استطعنا الحفاظ على توازننا واستمراريتنا خلال عام ٢٠٠٩ نتيجة تنوّع نشاطاتنا ومحفظتنا الاستثمارية في لبنان.

فعلى الصعيد العقاري، أنشأنا فندق ORIENT QUEEN HOME من فئة ٤ نجوم ويضم ١٤٠ غرفة ونادياً صحياً ورياضياً ومطاعم. ويقع الفندق قرب الجامعة الأميركية في بيروت، ويوفر حسومات خاصة للطلاب.

كذلك سنفتتح لو مول (LE MALL) في صيدا في الربع الاول من عام ٢٠١٠ ويضم محالاً تجارية، مطاعم، سوبر ماركت وغيرها من المرافق الخدماتية. وقد تسلمنا الإدارة لشركة STC.

ونقوم بتطوير مشروع سكني عبارة عن فلل مميزة في منطقة مجدليون شرق صيدا، إضافة الى إنشاء مستشفى ومدرسة وفندق في صيدا.

كما تساهم مجموعتنا في مصرف انتركونتيننتال وتملك مركزاً تجارياً في الأردن وهو «لبنان مول».

وعلى صعيد السياحة البحرية استمرت رحلاتنا على متن باخرة أورينت كوين ORIENT QUEEN وفق الجدول المحدّد. كما اشترينا باخرة لشحن السيارات والحاويات وهي من أطول السفن في العالم وتنقل بضائع بين قارتي أميركا وافريقيا.

وقد افتتحنا مكاتب لمجموعتنا عام ٢٠٠٩ في فلوريدا في جاكسون فيل، بوسطن ونيويورك. وعمدنا الى تعزيز خطوطنا البحرية من أميركا بعد انخفاض سعر الدولار وارتفاع سعر اليورو.

ونستمر بشحن بعض البضائع من الأسواق الأوروبية الى السوق اللبناني عبر مرفأي صور وطرابلس وبواسطة بواخر صغيرة تتناسب وتجهيزات هذين المرفأين.

قطاع عقاري ممتاز

■ **كيف تنظرون الى وضع القطاع العقاري في لبنان؟**

– القطاع العقاري المحلي ممتاز بفضل عوامل عدة أبرزها الاستقرار الأمني والسياسي وانخفاض مستوى الفوائد المصرفية الذي يرفع الطلب على العقارات والشقق السكنية الى جانب حنكة حاكم مصرف لبنان في إدارة القطاع المصرفي وتشجيع المصارف على توزيع استثماراتها وتسليفاتها في قطاعات

الباخرة ORIENT QUEEN

مختلفة، وفي مقدمها القطاع العقاري.

وفي رأيي، كمتابع للوضعين السياسي والاقتصادي ان لبنان يعيش عصره الذهبي وهو في أفضل حالاته اقتصادياً في هذه المرحلة، إذ ان كل المؤشرات ايجابية بعد الاستقرار الذي تنعم فيه البلاد.

ونحن جدّ متفائلون بعام ٢٠١٠ وفي اعتقادي ان لبنان متجه نحو تسديد الدين العام، خصوصاً ان قيمة احتياط الذهب وصلت الى نحو ١٧ مليار دولار أميركي.

عودة «اورينت كوين» في ٢٠١١

■ **ما هي مشاريعكم وخططكم المستقبلية؟**

– بعد أن وقّعنا اتفاقاً لتسيير رحلاتنا السياحية على متن أورينت كوين في الخارج لمدة خمس سنوات اعتباراً من ٢٠٠٦، ستعود هذه الباخرة في ما لو استمرت الأوضاع على حالها الى الانطلاق من لبنان بداية سنة ٢٠١١.

كذلك سنبدأ بتشييد مدرسة وفندق في صيدا ومستشفى في منطقة صيدون في مدينة صيدا بالتعاون مع مركز كليمنصو الطبي خلال ٢٠١٠. ويهمنا ان نساهم في تنمية وتطوير هذه المدينة الأثرية التاريخية وتوفير الخدمات الضرورية لأهاليها.

وفي هذا الإطار نتمنى ان يسعى كل رجل أعمال أو سياسي أو مستثمر الى المساهمة في تنمية منطقته وتوزيع أمواله لإعمار كل البلد.

وعلى صعيد آخر، تكثر الفرص وقت الأزمات وتتراجع الأسعار وقد استغلت مجموعة أبو مرعي الفرصة فاشترت ثلاث بواخر نقل سيارات وحاويات أضيفت الى أسطول البواخر العشر الموجودة. وقد تسلمنا أول باخرة وسنتسلم الباخرتين الأخيرتين في الربع الأول من ٢٠١٠. ■

سمير نعيمة (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

علينا ان نكون دائما جاهزين لمواكبة التغيرات والتطورات في قطاع النقل

رحب سمير نعيمه الشريك المفوض والمدير العام في مجموعة سي لاين بإعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل لانه اثبت خلال تولليه هذه الحقيبة في الحكومة السابقة، ان لديه اندفاعا كبيرا بمعالجة القضايا المزمنة في قطاع النقل البحري وفي مقدمها نجاحه في فترة زمنية قصيرة بإعداد مشروع لتوسيع محطة الحاويات والمباشرة في تنفيذه، بعد سنوات من الانتظار.

واوضح نعيمه ان المشكلة الرئيسية التي يعاني منها الوكلاء البحريون حاليا هي ازمة ازدحام السفن الناقلة للحاويات والتي تشهدها عادة المرافئ التي تحقق نشاطا مزدهرا بحركتها. ودعا الى عدم الاكتفاء بتنفيذ مشروع التوسيع الحالي الذي نؤكد انه ممتاز ويساهم في ايجاد حل موقت لازمة الازدحام، بل علينا ان نفكر بالمستقبل ونجهز انفسنا لمواجهة التحديات ومواكبة التغييرات المتواصلة في قطاع النقل البحري.

واكد نعيمه ان مرفأ طرابلس ولو طور وجهز لن يكون قادرا على منافسة مرفأ بيروت لان الضغط التجاري يتركز في منطقة بيروت ولكن مرفأ عاصمة الشمال مؤهل بعد تطويره وتجهيزه لأن يلعب دورا مهما على صعيد الترانزيت البري.

اعادة تكليف الوزير العريضي تعني استمرار تطوير وتحسين قطاع النقل

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– مرتاحون جدا لإعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل، لان الرجل اثبت، خلال توليه هذا المنصب في الحكومة السابقة، ان لديه اندفاعا كبيرا وقدرة استيعاب لكل الجوانب المتعلقة بمرفأ بيروت، وقد كان له دور فعال بأعمال التطوير التي نفذت في هذا المرفق وفي مقدمها المباشرة في تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات، كما نجح في معالجة قضايا كثيرة معقدة ان لم نقل مستعصية. كل هذه الامور تجعلنا متفائلين بعودته للاستمرار في تطوير وتحسين القطاع.

لبنان لم يتأثر مباشرة بالازمة المالية العالمية

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية في العالم، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– استمر قطاع النقل البحري في لبنان بتحقيق النتائج الجيدة في ظل الازمة المالية العالمية وعرف زيادة في الارباح بسبب عدم تأثره مباشرة بهذه الازمة التي طاولت البلدان الصناعية الكبرى.

لا مشاكل اساسية في مرفأ بيروت باستثناء ازدحام السفن

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– لا نعاني مشكلات اساسية في مرفأ بيروت والمعروف ان الصعوبات التي تعترض قطاع النقل البحري العالمي موجودة في كل المرافئ، واهمها ازدحام سفن الحاويات واضطرارها احيانا للانتظار اياما عدة خارج المرفأ قبل حلول دورها للرسو.

علينا ان نكون دائما جاهزين لمواكبة التطورات في قطاع النقل

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– هذا المشروع ممتاز، لكن توسيع محطة الحاويات في المرفأ لا يهدف فقط الى ايجاد حل لازمة ازدحام السفن، اذ ان المرفأ صغير في الاساس وهو كان بحاجة دائما الى التوسيع ليستطيع ان يواكب اي تطورات في حركة النقل مستقبلا. علينا دوما ان نفكر في المستقبل، ونجهّز انفسنا لرفع كل تحدياته ومواكبة كل تغييراته، لكن هذا الامر لا يعني ان توسيع محطة الحاويات لن تحل مشكلة الازدحام في المرفأ.

مرفأ طرابلس قادر على لعب دور مهم على صعيد الترانزيت البري

■ هل ترون ان مرفأ طرابلس سيكون قادراًعلى منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– ان مرفأ طرابلس وحتى لو طوّر وجهّز لن يكون قادرا على منافسة مرفأ بيروت لأسباب عدة اهمها، ان الضغط التجاري، ولا ادري اذا كان عليّ ان اقول للاسف او لحسن الحظ، يتركز في منطقة بيروت وضواحيها. ومن الامور المتعارف عليها ان على مرفأ طرابلس ان يعدّ كمرفأ للترانزيت متخصص في استقبال الحديد والخشب.

وفي هذا السياق يمكن الافادة من مرفأ طرابلس لتخفيف الضغط عن مرفأ بيروت عبر تحويله الى مرفأ لشحن كل بضائع الترانزيت التي لا تدخل الاراضي اللبنانية. انا لست ضد ان تأهيل المرفأ الشمالي وتطويره من منطلق عدم حصر كل النشاطات في بيروت ولكني لا اعتقد انه سيكون قادرا على منافسة مرفأ العاصمة.

لا دور لمرفأ طرابلس في حل مشكلة ازدحام السفن في مرفأ بيروت

■ هل يمكن ان يساهم مرفأ طرابلس بمعالجة مشكلة ازدحام السفن في مرفأ بيروت؟

– القدرة الاستيعابية لمرفأ بيروت ستتضاعف بعد الانتهاء من تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات، ولا اعتقد ان العمليات فيه ستتضاعف في المدى المنظور لذا لا اعتقد ان مرفأ طرابلس سيلعب دورا في حل هذه المشكلة.

نسعى الى الاستمرارية وتطوير اعمالنا

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– اننا مثل كل القطاعات الاخرى، نسعى الى الاستمرارية والى تطوير مجال عملنا. لدينا افكار كثيرة ونسعى الى اغتنام كل الفرص الجديدة. ونقوم بدراسات واسعة لتلمس الافكار القابلة للتطبيق. ■

وليد لطّوف (ليفتراكو - LEVTRACO):

هيئة تشريعية مسهلة للتعامل مع مرفأ بيروت

أيد مدير عام شركة ليفتراكو LEVTRACO لنقل السيارات وليد لطوف تولي الوزير غازي العريضي مسؤوليات وزارة الاشغال العامة والنقل مرة جديدة، لما في ذلك من دفع نحو استكمال المشاريع التي بدأها خلال ولايته السابقة. وكرّر مطالبته بهيئة ترعى قطاع النقل تعطى صلاحية التشريع وإصدار القوانين المسهلة للتعامل مع مرفأ بيروت.

وإذ لفت الى اشتداد المنافسة في قطاع النقل وملامسة الأسعار مستويات دنيا، اعتبر ما شهده العام ٢٠٠٩ حركة جيدة، مذكرا بمشكلة قلة الأمان في حرم المرفأ، محذراً من معاودة ظهور مشكلة الازدحام في محطة الحاويات مستقبلاً.

اسرع خط من الولايات الاميركية الى بيروت

■ **حدثونا عن الخط الجديد الذي تمثلونه من الولايات المتحدة الى بيروت؟**

– لقد بدأنا منذ شهر آب ٢٠٠٩ باستقبال البواخر التابعة لشركة CSAV قسم الـ CAR CARRIERS والتي تحمّل من المرافئ التالية:

BOSTON ،BALTIMORE، JACKSONVILLE

والتي تصل الى بيروت في سرعة قياسية تدوم فقط ١٤ يوما من مرفأ بوسطن الذي هو آخر مرفأ قبل بيروت مباشرة.

ان بـواخـر CSAV هـي بـواخـر حـديـثـة جـدا وسرعتها حوالى الـ ٣٥ عقدة وسعتها حوالى الـ ٥٠٠٠ سيارة، وهي بالتالي افضل خيار موجود في السوق حاليا.

هيئة ترعى قطاع النقل

■ **هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟**

– تسلم الوزير غازي العريضي مهام وزارة الأشغال العامة والنقل لسنة واحدة تقريباً في الحكومة السابقة، لذا كان من المفيد إعادة تعيينه لاستكمال المشاريع التي بدأها خلال ولايته السابقة.

والحق يقال ان الوزير العريضي أبدى اهتماماً شديداً بقطاع النقل وتعمّق في مشكلاته واتخذ قرارات سريعة ومفيدة. ونأمل في ان يستمر في مشروع توسيع المرفأ وتفعيل مرفأ طرابلس، الى جانب الاهتمام بقطاع نقل السيارات ووساطة النقل وأمن المرفأ وغيرها من القضايا الملحّة.

كما نكرّر تمنياتنا بتشكيل لجنة أو هيئة ترعى قطاع النقل تضم ممثلين عن الوزارات المعنية وتعطى صلاحية التشريع، وإصدار قوانين جديدة تسهّل التعامل في مرفأ بيروت، بما يؤدي الى جذب شركات النقل البحري العالمية الى لبنان، وبذلك دعم لاقتصاده.

منافسة في الأسعار

■ **من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية في العالم، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟**

– عند اندلاع الأزمة المالية العالمية، كانت أوضاع لبنان الإقتصادية متدهورة، والمصارف متشدّدة في عملياتها التمويلية، لذا لم يتأثر السوق المحلي بهذه المشكلة المالية، بل على العكس استفاد منها وجذب أموالاً واستثمارات عديدة.

لكن نتيجة هذا الانتعاش وعودة المشاريع اشتدت المنافسة في قطاع النقل والمضاربة بالأسعار ما أدى الى ملامستها مستويات دنيا.

■ **كيف تصفون أداء قطاع النقل اللبناني خلال عام ٢٠٠٩؟**

– شهد قطاع النقل في لبنان حركة جيدة عام ٢٠٠٩، ومن الطبيعي ان تتعرض خطوط الملاحة البحرية الى خسائر بسبب المضاربة في الاسعار، ومنها شركات عالمية مثل CMACGM وMSC وMAERSK، لكن الوضع عاد وتحسّن في ما بعد لدى لجوء الشركات الكبيرة الى سحب البواخر الضخمة ووقف تشغيل البواخر الإضافية والاكتفاء بملء كامل المساحات الاستيعابية في بعض السفن.

قلّة أمان في المرفأ

■ **ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟**

– أبرز مشكلة واجهناها سنة ٢٠٠٩ هي قلّة الأمان في مرفأ بيروت. وسجلت عمليات سرقة عديدة في العنابر المقفلة، كما وتعرضت السيارات لسرقة محتوياتها واجزاء منها.

ورغم ان الأمن العام وجهاز أمن المرفأ فتحا تحقيقاً في مثل هذه الحوادث لم تتوقف التعديات.

من هنا مطالبتنا المسؤولين عن الأمن اتخاذ اجراءات ووضع كاميرات مراقبة وتشديد الرقابة في كل أقسام المرفأ.

أما مشكلات الازدحام والتأخير في إنجاز المعاملات وقلّة عدد العنابر والرافعات الآلية، فهي نفسها وهي قيد المعالجة من المعنيين.

مشكلة الازدحام في المحطة

■ **هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟**

– صحيح ان مشروع توسيع محطة الحاويات خفّف الازدحام، لكن هذه المشكلة قد تعاود الظهور في المراحل المقبلة. فعلى المدى الطويل، حدود مرفأ بيروت محصورة لذا نحن في حاجة الى إنشاء مرفأ آخر في منطقة جغرافية وسطية توفّر مساحات قابلة للزيادة عند الحاجة. فمثلاً مرفأ جبل علي في دبي موجود في قلب الصحراء ويمكن زيادة مساحته قدر الإمكان.

مرفأ بيروت الأفضل

■ **هل في رأيكم سيكون مرفأ طرابلس قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟**

– مرفأ طرابلس غير مجهّز لاستقطاب وخدمة بواخر كبيرة، إذ لا تتوافر فيه رافعات جسرية (GANTRY CRANES) وتجهيزات وطواقم لخدمة السفن. ويمكن ان يستفاد من هذا المرفأ لخدمة السوق المحلي، كما ان الشركات الكبرى مثل CMACGM و MSC تفضّل تلبيص بواخرها في مرفأ بيروت بدل طرابلس.

توسع وزيادة عدد البواخر

■ **ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟**

– انطلقت أعمال ليفتراكو في حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ وهي تسيّر خط نقل سيارات مباشراً من المرافئ الأميركية الى لبنان خلال ١٣ يوماً.

وكانت بدايتنا جيدة بفضل سمعتنا الطيبة في هذا القطاع، والتزامنا بمواعيد الوصول والتسليم، الى جانب نوعية الخدمات عالية المستوى التي نقدمها مقابل أسعار منافسة.

هذا ونسعى سنة ٢٠١٠ الى التوسّع وزيادة عدد البواخر، مع الاستمرار في توفير خدماتنا المميزة للسوق اللبناني. ■

عبد الغني غريب (غريب شيبنغ اجنسي):

المطلوب وضع حد للبيروقراطية ولسرقة قطع الغيار من السيارات المفرغة في مرفأ بيروت

اعرب عبد الغني غريب المدير العام لوكالة غريب شيبنغ (GHARIB SHIPPING AGENCY) عن ارتياحه لعودة الوزير غازي العريضي الى وزارة الاشغال العامة والنقل لانه اصبح مطلعا على كافة المواضيع والمشاكل التي يعاني منها قطاع النقل وبالتالي قادرا على ايجاد الحلول التابعة لها.
كما اكد ان نتائج العام ٢٠٠٩ جاءت افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨ بالرغم من الازمة المالية العالمية. واشار الى ان اهم مشكلتين مطلوب حلهما تتلخصان بالبيروقراطية السائدة التي تؤخر الاعمال وتلحق ضررا فادحا بالمتعاملين مع المرفأ، والثانية سرقة قطع الغيار من السيارات المفرغة في مستودعات المرفأ. واعتبر مشروع توسيع محطة الحاويات من اهم المشاريع التي ينفذها مرفأ بيروت لانه سيجعله قادرا على استيعاب حركة اكبر من السفن العملاقة والحاويات. واعلن اخيرا ان مرفأ طرابلس سيكون بعد تطويره وتوسيعه مكملا لمرفأ بيروت ومؤهلا للعب دور فاعل على صعيد حركة الترانزيت البري.

وجود الوزير العريضي في وزارة النقل ضرورة قصوى

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– بالتأكيد فمعالي الوزير غازي العريضي حقق انجازات مهمة في هذه الوزارة ووضع مشاريع تهم قطاع النقل بكامله. وهذه المشاريع تتطلب اشرافا ومتابعة من الوزير لكي تنجز في المواعيد المحددة لها، لذلك نحن مرتاحون جدا لتسلمه مجددا لحقيبة وزارة الاشغال العامة والنقل، لانه اصبح مطلعا على كافة المواضيع والمشاكل التي نعاني منها وبالتالي نأمل ان يتمكن من ايجاد الحلول الناجعة لها، وخصوصا تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت ومشروع توسيع وتطوير مرفأ طرابلس.

لم نتأثر بالازمة المالية العالمية

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– اكدت احصاءات مرفأ بيروت ان قطاع النقل البحري اللبناني لم يتأثر بالازمة المالية والاقتصادية العالمية، بل على العكس بينت هذه الاحصاءات ان المرفأ حقق نتائج جيدة بحركة وبمجموع وارداته المالية في العام ٢٠٠٩ وافضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨. كما افادت هذه الاحصاءات ان الوكالات البحرية الفاعلة في مرفأ بيروت حققت نموا جيدا في العام ٢٠٠٩ انسحب ايضا على نتائجها المالية، ولا بد من الاشارة الى ان مرفأ بيروت كان مؤهلا لأن يحقق حركة اكبر مما سجلها في العام ٢٠٠٩، لكن الازدحام الذي شهده خلال النصف الاول من العام الماضي دفع ادارة المرفأ الى الطلب من الشركتين الملاحيتين اللتين تعتمدان المرفأ مركزاً لعمليات المسافنة الى تقليص حجم هذه العمليات لكسر حدة هذا الازدحام الذي ازعج الوكالات البحرية والتجار.

فالسفن التابعة لهذه الوكالات اصبحت تنتظر اياما عدة خارج المرفأ لحلول دورها للتفريغ ممّا يكبدها خسائر كبيرة. كما ان التجار اصبحوا ينتظرون اياما عدة لاستلام بضائعهم. وقد رأت ادارة المرفأ ان الحل الانسب والمؤقت لهذا الازدحام هو بخفض حركة المسافنة، وبالفعل ادى تراجع حركة المسافنة الى حلحلة ازمة الازدحام وخفض حدتها.

البيروقراطية وسرقة السيارات

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– اهم المشاكل التي نعاني منها حاليا في مرفأ بيروت تتلخص بمشكلتين رئيسيتين الاولى البيروقراطية السائدة حيث تأخذ المراسلات وقتا طويلا للرد عليها مما يلحق اضرارا بالمتعاملين مع المرفأ، اما المشكلة الثانية والاهم فهي سرقة قطع الغيار من السيارات المفرغة في عنابر المرفأ، وقد حاولت الاجهزة الامنية في المرفأ ايجاد حل جذري لهذه المعضلة لكنها لم تفلح. لذلك نطالب كافة المسؤولين وفي مقدمهم معالي الوزير العريضي الاخذ بالإعتبار هذين الموضوعين اللذين نعاني منهما منذ سنوات عدة.

توسيع المحطة اهم مشروع ينفذ في المرفأ

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– يعتبر تنفيذ مشروع توسيع المحطة في مرفأ بيروت من اهم المشاريع التي يشهدها المرفأ لانه سيجعله قادرا على استيعاب حركة اكبر من السفن العملاقة وعدد اكبر من الحاويات، لذلك نطالب بالتعجيل في انجاز هذا المشروع وتحقيق التعهد الذي قطع لقطاع النقل البحري بتخزين الحاويات الفارغة في باحة ساعة العبد لتخفيف الضغط عن المحطة وباحات المرفأ.

مرفأ طرابلس مؤهل للترانزيت البري

■ هل ترون ان مرفأ طرابلس سيكون قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– لا بد من التنويه اولا بالحل الذي اوجده معالي الوزير العريضي للخلاف الناشب مع الشركة الصينية التي تنفذ مشروع توسيع وتطوير مرفأ طرابلس. فهذا الحل سمح للشركة الصينية باستئناف ورشة الاعمار والتأهيل ومن المنتظر ان ينفذ المشروع في اقل من عامين.

اما بخصوص منافسة مرفأ طرابلس لمرفأ بيروت، فإننا متأكدون ان مرفأ عاصمة الشمال سيكون مكملا لمرفأ بيروت لانه سيكون مؤهلا للعب دور رئيسي على صعيد حركة الترانزيت البري اسوة بمرفأ بيروت، الذي يلعب دورا محوريا على صعيد الترانزيت البحري (المسافنة). كما ان تنفيذ مشروع سكك الحديد الذي يربط الحدود الشمالية مع مرفأ طرابلس سيعطي قيمة اضافية لمرفأ طرابلس ليكون فاعلا ومزدهرا على صعيد النقل البري الى العمق العربي.

نسعى لتفعيل وتقوية خدماتنا

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– الحركة النشطة التي يسجلها الخط الملاحي التابع لشركة AFRICA CAR CARRIER التي نحن وكلاؤها في لبنان شجعها على تأمين رحلة مباشرة بواسطة بواخر السيارات كل ١٥ يوما من مرافئ اميركا الشمالية بدلا من ٢٥ يوما، وذلك اعتبارا من الاول من شباط القادم، مما سيؤدي الى مضاعفة حجم اعمالنا.

كما قررنا تسيير خط ملاحي من مرافئ اوروبا الشمالية وتحديدا من انفرس وهمبورغ.

نتائجنا جيدة في العام ٢٠٠٩

■ كيف تقومون نتائج وكالتكم في العام ٢٠٠٩؟

– رغم الازمة المالية العالمية تمكنا من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠٠٩ واكبر من تلك المسجلة في العام ٢٠٠٨. ونأمل ان يكون العام الجديد عام استقرار وأمان وازدهار لكي نسجل المزيد من النمو والحركة.

شكر لجميع المسؤولين

■ كلمة اخيرة؟

– نتوجه بالشكر لكل المسؤولين الذين يعملون لتطوير قطاع النقل في لبنان، ونخص الوزير غازي العريضي ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت السيد ايلي زخور اللذين يتابعان مشاكلنا باستمرار لايجاد الحلول الملائمة لها. ■

انطوان واصاف (غلوب شيبنغ GLOBE SHIPPING):

وجود الوزير العريضي في وزارة الاشغال العامة والنقل سيعزز دور قطاع النقل البحري

اكد انطوان واصاف المدير العام لشركة غلوب شيبنغ ان اعادة تكليف معالي الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ستساهم في تعزيز دور قطاع النقل خصوصا النقل البحري. آملاً ان تحظى سفن الرو/الرو والبواخر التقليدية بالاهتمام الذي تحظى به السفن الناقلة للحاويات ليتمكن مرفأ بيروت من تفعيل خدماته ونشاطه ما يتيح له تسجيل نمو بحركته الاجمالية وواراداته المالية.

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– شكل تكليف معالي الوزير **غازي العريضي** بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل في حكومة الرئيس فؤاد السنيورة السابقة نقلة نوعية تمثلت بالانجازات التي حققها خلال الفترة الزمنية القصيرة التي امضاها في هذه الوزارة خصوصا في قطاع النقل البحري.

فمعالي الوزير **العريضي** يعمل في الوزارة لصالح جميع اللبنانيين ولصالح البلد والاقتصاد الوطني، علما ان قطاع النقل هو الشريان الحيوي الاهم في الاقتصاد، فعندما يكون هذا القطاع مزدهرا ينسحب هذا الازدهار على الاقتصاد الوطني والعكس صحيح.

لذلك، فإعادة تكليف معالي الوزير العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل في حكومة الرئيس سعد الحريري الحالية طمأنتنا الى ان المشاريع التي ابصرت النور في حكومة الرئيس السنيورة ستنفذ، لان الوزير العريضي لن يسمح بإهمالها وفي مقدمها مشروعا توسيع مرفأ بيروت وطرابلس.

تراجع حركة التجارة البحرية في العالم

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– بكل تأكيد اثرت الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اندلعت في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ سلباً على قطاع النقل البحري وكانت تداعياتها كبيرة، خصوصا على حركة التجارة البحرية ومن بينها حركة المرافئ وشركات خطوط الملاحة في العالم. واكبر دليل على ذلك تراجع حركة هذه المرافئ والخسائر الفادحة التي تكبدتها الشركات، حيث ان بعضا منها مهدد بإعلان افلاسه في حال لم يتلقَ قروضا من المصارف التي يتعامل معها او الدول التي ينتمي اليها.

اما عن الاسباب التي اتاحت لقطاع النقل البحري اللبناني ان يتجنب التداعيات السلبية لهذه الازمة فيمكن تلخيصها بقوة الاقتصاد الوطني اللبناني، خصوصا القطاع المصرفي الذي تابع ضخ الاموال والسيولة للقطاع التجاري، ما سمح له بالاستمرار في استيراد البضائع حيث انعكس ايجابا على حركة مرفأ بيروت والوكالات البحرية.

والمرفأ سجل نموا بحركته وواراداته

ولا بد من الاشارة الى ان مرفأ بيروت الذي ما يزال يحقق نموا جيدا بحركته الاجمالية وواراداته المالية تحول، ومنذ بدء محطة الحاويات تقديم خدماتها، الى مركز محوري لعمليات المسافنة التي ساهمت في تعزيز نشاطه وازدهاره.

الغرفة تهتم بكل شاردة وواردة

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– المشاكل الكبيرة التي كنا نعاني منها سابقا اصبحت في خبر كان بفضل الجهود والاتصالات التي قامت وتقوم بها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت مع المسؤولين على كافة المستويات من جهة، وتجاوب اداء المرفأ والجمارك والمديرية العامة للنقل البري والبحري من جهة ثانية. ولا بد من قول الحقيقة بأن غرفة الملاحة تلاحق كل شاردة وواردة وهي موجودة لمعالجة اي طارئ او موضوع تصادفه الوكالات البحرية.

توسيع المرفأ اصبح ضرورة ملحة

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– منذ سنوات والغرفة الدولية للملاحة في بيروت تطالب بضرورة توسيع مرفأ بيروت ليتمكن من تحسين خدماته وتفعيل دوره وزيادة حركته وواراداته. وكما قلنا آنفا تبنى معالي الوزير العريضي مطالب الغرفة وحولها الى واقع حيث بدأت ورشة التوسيع.

ان انجاز توسيع محطة الحاويات سيعالج بصورة جذرية مشكلة الازدحام التي نشكو منها في المرفأ من حين الى آخر، لان هذا التوسيع سيمكن المرفأ من التعامل مع عدة سفن مهما كان حجمها دفعة واحدة وفي وقت واحد كما سيؤدي الى زيادة طاقته الاستيعابية.

نطالب بالاهتمام بسفن الرو/رو والبواخر التقليدية

ولا بد من الاشارة الى اننا نطالب ايضا بالاهتمام بالشؤون المتعلقة بسفن الرو/رو والبواخر التقليدية عبر زيادة عدد المعدات والآليات في المرفأ ما يتيح لهذه السفن التعجيل في عمليات التفريغ والتحميل.

مرفأ طرابلس مكمل لمرفأ بيروت

■ هل ترون أن مرفأ طرابلس سيكون قادراًعلى منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– نحن نؤيد ما صرح به مدير مرفأ طرابلس السيد احمد تامر بأن مرفأ طرابلس هو مكمل لمرفأ بيروت وبالتالي لا يشكل اي منافسة لمرفأ بيروت. ونحن نؤيد وننوه بالحل الذي توصل اليه الوزير العريضي مع الشركة الصينية التي استأنفت تنفيذ مشروع اعمال التطوير والوسيع والتعميق مؤخرا، ما يسمح للمرفأ بعد انجازه من استقبال السفن الكبيرة وبالتالي تنشيط حركة استيراد البضائع برسم الترانزيت البري الى العراق.

نعمل على تقديم افضل الخدمات لزبائننا

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– كنا نعتزم تدشين خدمات جديدة لخطوط بحرية قبل اندلاع الازمة المالية والاقتصادية في العالم، لكن تداعيات هذه الازمة على قطاع النقل البحري دفعتنا الى شد الاحزمة في الوقت الحالي بانتظار تطور الاوضاع نحو الافضل، لذلك نعمل حاليا على تقوية الخطوط التي نمثلها لنتمكن من تأمين افضل الخدمات لزبائننا.

نريد سلاما وطمأنينة لنتمكن من حل المشاكل التي تواجهنا

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى مع حلول العام الجديد ان يحل السلام في العالم وان تتعاون كافة الشعوب لمعالجة المخاطر التي تهدد مستقبلها. كما نأمل مع تأليف الحكومة الجديدة ان ينعم لبنان الحبيب بالطمأنينة لنتمكن معا من حل المشاكل والصعوبات التي تواجهنا وكل عام وانتم بخير. ■

جورج الاشقر (وكالة فنيسيان ماريتيم ايجنسي - PMA):

توسيع محطة الحاويات يشكل حلا جذريا للمشاكل في مرفأ بيروت

اعلن جورج اشقر المدير في وكالة PHOENICIEN MARITIME AGENCY (PMA) ان اعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل طمأن قطاع النقل البحري الى ان مسيرة الاعمار والتطوير التي بدأها الوزير في حكومة الرئيس فؤاد السنيورة السابقة ستتواصل، وان مشروع توسيع محطة الحاويات سينفذ في الموعد المحدد له. كما اكد ان نتائج قطاع النقل البحري في لبنان ما تزال جيدة بالرغم من تداعيات الازمة المالية العالمية على هذا القطاع في العالم. واوضح ان وضع شركة EVERGREEN جيد جدا لان الشركة رفضت الدخول في الحرب المندلعة بين شركات الخطوط البحرية بالمضاربة بأجور الشحن البحري.

الوزير العريضي اصبح ضليعا بقضايا النقل البحري

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– نعم نحن مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال والنقل لانه وخلال الفترة الوجيزة من عمر الحكومة السابقة برهن معالي الوزير عن قدرة فائقة في تفهم مشاكل قطاع النقل وايجاد الحلول لها، ولا سيما مشروع توسيع محطة الحاويات وهذه الايجابية نتمنى ان تستمر إذ ان لدى معالي الوزير اليوم الوقت الكافي لتفعيل الحلول ومراقبة سيرها خصوصاً في ما يتعلق بقطاع النقل البحري الذي يدخل الى الخزينة مداخيل قياسية.

قطاع النقل سجل نموا فاق الـ ٢٠ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٨

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولا سيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية في العالم، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– الاسباب التي ساهمت في تجنب قطاع النقل لتداعيات الازمة العالمية هي قوة الاقتصاد اللبناني وعدم تأثر قطاعه المصرفي بالازمة جراء السياسة الحكيمة التي يتبعها حاكم مصرف لبنان، بحيث اصبح لبنان ملجأ للرساميل العربية، أضف الى ذلك نمو حركة البناء بنسبة كبيرة والتي ادت الى احداث تأثيرات ايجابية على الاقتصاد اللبناني ما اوصل هذا النمو الى حدود ٧٪ وانعكس ايجابا على حركة الاستيراد، بحيث نما قطاع النقل البحري بنسبة ٢٠٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

ازدحام السفن اهم مشكلة نعاني منها حاليا

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– مشاكل عدة ما زالت تعترض نشاطنا في مرفأ بيروت من اهمها: الازدحام الحاصل في استيعاب وتشغيل البواخر عند وصولها وتأخير المعاملات الجمركية وبطء انجاز المعاملات التي تستوجب اجراء تحاليل. إذ من الضروري ان يتمّ التاجر معاملاته بالسرعة القصوى ويتسلم بضائعه بدون تأخير.

توسيع محطة الحاويات يشكل حلا جذريا في مرفأ بيروت

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– ان توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت يشكل حلا جذريا للمشاكل التي تعترض عمل المرفأ ويضع مرفأ بيروت مجددا بين المرافئ الكبرى في منطقة البحر المتوسط، وبذلك يصبح بإمكان مرفأ بيروت ان يستقطب عددا اكبر من الشركات الملاحية الكبرى، ولكن يجب ان يرافق هذا التطور والتوسيع اعادة النظر في التعرفات على المستوعبات التي تقف عائقا امام ازدياد الحركة.

مرفأ طرابلس قادر على لعب دور محوري على صعيد الترانزيت البري

■ هل ترون ان مرفأ طرابلس سيكون قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– ان مرفأ طرابلس وبعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه سوف يكمل مرفأ بيروت ولا ينافسه، بحيث يصبح لاعبا محوريا على صعيد الترانزيت البري في حال تمكنت الحكومة اللبنانية من اقناع الدولة العراقية باستخدام مرفأ طرابلس لاستيراد البضائع العراقية. وبذلك يصبح مرفأ طرابلس متخصصا بالبضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى العراق وباقي الدول العربية وقادرا ان يستقبل شهريا عشرات السفن المحملة بالسلع والبضائع والمستوعبات برسم الترانزيت البري او الاسواق المحلية .

وضع شركة EVERGREEN جيد جدا

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– سوف نشهد في عام ٢٠١٠ استمراراً للازمة التي عصفت بالشركات البحرية العالمية واستمرار الخسائر واحتمال تضرر عدد من هذه الشركات من جرائها. اما نحن بوكالتنا لشركة EVERGREEN في لبنان وسوريا نطمئن المستوردين الكرام بأن شركتنا في وضع ممتاز رغم هذه الازمة، وهي اليوم بمثابة واحة من الأمان للتجار وذلك لقوة وضعها المالي وابتعادها عن المضاربة بأجور الشحن، مما جنبها الخسائر الضخمة.

كل عام وانتم بخير

■ كلمة أخيرة؟

– نغتنم هذه المناسبة لمعايدة الزملاء الكرام وأسرة مجلة «البيان الإقتصادية» وزبائننا في لبنان وسوريا، ونتمنى للبنانيين عموما بأن يكون عام ٢٠١٠ عام النجاح والاستقرار والازدهار. ■

محمد عيتاني (امين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ونقليات الجزائري):

مرفأ بيروت سجل زيادة فاقت الـ ٢٠ بالمئة بالرغم من الازمة المالية والاقتصادية العالمية

اكد محمد عيتاني امين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ومدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري ان اعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل تعني ضمان استمرار تنفيذ المشاريع التي ابصرت النور وبدأها في الحكومة السابقة ولا سيما في مرفأي بيروت وطرابلس. واوضح ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اثرت سلبا على جميع الشركات البحرية والمرافئ في العالم كانت سلبياتها محدودة في لبنان، علما ان حركة العمل في مرفأ بيروت ارتفعت بصورة جيدة تجاوزت العشرين بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠٠٨. واشار عيتاني الى ان خدمات المرفأ في تحسن متواصل وان نشاط الوكالات البحرية لا تعترضه اية مشاكل او مصاعب جوهرية، وذلك بفضل التعاون والتنسيق المتواصل بين كافة المسؤولين المعنيين بشؤون المرفأ وشجونه. واعتبر تنفيذ مشروع توسعة محطة الحاويات في مرفأ بيروت الحل الأمثل لازمة ازدحام السفن والحاويات، وهو اصبح ضرورة نظرا لاستمرار حركة الاستيراد الى السوق المحلي بالارتفاع، ولانه يؤهل محطة الحاويات لتأخذ حصة اكبر من حركة المسافنة في المنطقة. وتوقع عيتاني اخيرا ان يكون لمرفأ طرابلس دوره على صعيد حركة الترانزيت البري الى الاردن والعراق اذا ما تم تعديل اتفاقيات النقل البري بين لبنان وسوريا وتنفيذ مشروع خطوط سكك الحديد ما بين مرفأ طرابلس والحدود الشمالية مع سوريا. اما عن امكانية منافسة مرفأ طرابلس لمرفأ بيروت فاعتبرها ضئيلة بالرغم من وجود مساحات كبيرة لخزن المستوعبات في طرابلس خلافا لما هو عليه الحال في مرفأ العاصمة بيروت.

وجود الوزير العريضي ضمان لاستمرار تنفيذ المشاريع التي بدأت

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– لا شك اننا كجميع العاملين في مجال النقل مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل، حيث لمسنا في تعاطيه لكافة الملفات الجدية والمصداقية، وان وجوده في هذه الوزارة يعني ضمان استمرار تنفيذ ما بدأه من مشاريع في مرفأي بيروت وطرابلس وغيرهما.

زادت حركة المرفأ بنسبة ٢٠ بالمئة رغم الازمة المالية العالمية

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولاسيما على حركة المرافئ وشركات الملاحة البحرية، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– ان هذه الازمة قد اثرت على جميع شركات الملاحة في العالم، ونحمد الله اننا في لبنان لم نتأثر بهذه الازمة (عدا قلة) بل زادت حركة العمل في مرفأ بيروت بنسبة تجاوزت العشرين بالمئة، لان لبنان بلد يتمتع بنكهة اقتصادية خاصة، والله يحمي لبنان من اية ازمة اقتصادية ويبقيه دائما معافى ومزدهرا.

لبنان يتمتع بنكهة اقتصادية خاصة

لا مشاكل تعترض نشاط الوكالات البحرية في مرفأ بيروت

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– ان نشاطنا في مرفأ بيروت لا تعترضه اية مشاكل او مصاعب والجميع متعاونون.

توسعة محطة الحاويات اصبحت ضرورة ملحّة

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– لا شك ان تنفيذ مشروع توسعة محطة الحاويات في مرفأ بيروت سوف يجد حلا لازمة ازدحام السفن والحاويات وهو ضرورة لان حركة الاستيراد للسوق المحلي بازدياد مستمر، كما ان هذه التوسعة ستؤهل محطة الحاويات لتأخذ حصة اكبر من سوق مسافنة الحاويات في المنطقة.

منافسة مرفأ طرابلس لمرفأ بيروت تبدو ضئيلة

■ هل ترون ان مرفأ طرابلس سيكون قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا؟

– سوف يكون لمرفأ طرابلس دور مهم في حركة الترانزيت البري الى الاردن والعراق، وذلك اذا ما تعدلت اتفاقيات النقل البري بين لبنان وسوريا وكذلك في حال المباشرة بتسيير خطوط سكك الحديد، اضافة الى زيادة الاستيراد للسوق المحلي.

اما بالنسبة الى منافسة محطة الحاويات ورغم وجود مساحات كبيرة لخزن المستوعبات في طرابلس خلافاً لما هو الحال في مرفأ بيروت الا ان هذه المنافسة تبدو ضئيلة.

نأمل ان يستمر ازدهار العمل في ٢٠١٠؟

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– نأمل في العام ٢٠١٠ ورغم توقع استمرار الازمة المالية والاقتصادية العالمية لهذا العام ان يستمر ازدهار العمل في مرفأي بيروت وطرابلس لما فيه خير الجميع.

وبمناسبة حلول العام الجديد ٢٠١٠، أتمنى ان يكون عام تقدم وازدهار لجميع اللبنانيين ولكافة العاملين في القطاع البحري خصوصاً، متمنياً الخير والصحة للجميع. ■

يوسف القاعي (وكالة جوزيمار - JOSEMAR):

مرفأ طرابلس مكمل لمرفأ بيروت وسيكون لاعبا محوريا على صعيد الترانزيت البري بعد تطويره وتجهيزه

وصف المدير العام لوكالة جوزيمار يوسف القاعي وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي بالرجل الوطني النشيط والطموح والمقدام.. وامل ان يواصل الوزير تنفيذ ورشة الاعمار والتطوير التي تغطي كافة المناطق اللبنانية وتشمل حركة النقل البري والبحري والجوي. وثمّن السياسة المصرفية الحكيمة التي ساهمت في إبقاء القطاع الاقتصادي اللبناني معافى واتاحت لحركة النقل البحري ان تتجنب التداعيات السلبية للأزمة المالية العالمية التي ادت الى تراجع حركة التجارة البحرية العالمية.

وتمنى القاعي الاستمرار في تسهيل المعاملات الجمركية والمرفئية وتبسيطها وفي دعم المشاريع التطويرية والتجهيزية في المرفأ لكي يتمكن من المحافظة على دوره الهام في المنطقة. واعتبر مرفأ طرابلس مكملا لمرفأ بيروت وسيكون مرفأ محوريا على صعيد الترانزيت البر ي الى العمق العربي عموما والعراق خصوصا.

■ هل أنتم مرتاحون لأعادة تكليف الوزيرغازي العريضي بمهام وزارة الأشغال العامة و النقل و لماذا ؟

– إن وزارة الأشغال العامة والنقل هي الشريان الأساسي للنمو الإقتصادي في لبنان والذي يرتكز على التجارة والخدمات والسياحة. والوزير العريضي رجل وطني نشيط، خلاّق، محق، طموح ومقدام ... نراه يجول في المناطق كافة يزور مرافقها، يسجل حاجاتها ويبحث عن وسائل معالجتها بوضع الخطط والمشاريع الإنمائية في شتى الميادين، من شق الطرق وتعبيدها إلى إقامة الجسور، الى تطوير المرافىء وتسهيل حركة النقل والتنقل البحري والبري والجوي بما يعود بالإزدهار على الوطن. سدد الله خطاه ونحن له شاكرين.

الازمة المالية العالمية انعكست ايجابا على لبنان

■ من المعلوم ان الازمة المالية والإقتصادية العالمية اثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم ولا سيما على حركة المرافىء وشركات الملاحة البحرية، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا ؟

– إن السياسة المصرفية الحكيمة واستقرار الحالة الأمنية نوعاً ما ساهما في بقاء قطاع النقل البحري اللبناني معافىً ومزدهراً. فالبرغم من أن لبنان يواجه حالياً أزمة في المالية العامة لكنه يملك القدرة للتحرك في سياسته النقدية التي قد لا تكون متوافرة لدى الدول المستوردة للنفط. من هنا انعكست الأزمة المالية العالمية إيجاباً على لبنان ومنحت المصارف اللبنانية فرصة لجذب كبار المستثمرين وكسب ثقتهم لتوظيف أموالهم في شتى الميادين التجارية والصناعية والعقارية والعمرانية والسياحية، مما أتاح لقطاع النقل البحري تجنب تداعيات الأزمة وتحقيق النتائج الجيدة وبقاءه معافى ومزدهراً.

نطالب بالاستمرار في تسهيل المعاملات وتبسيطها

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– صحيح ان إدارة مرفأ بيروت وكل القيمين عليه بمباركة الوزير العريضي قد اتخذوا اجراءات عدة لحل كل المشاكل والصعوبات التي تعرقل نشاط قطاع النقل البحري بشكل عام ونشاط الوكلاء البحريين بشكل خاص، فقد بذلوا الجهود لتحسين خدمات المرفأ وتسهيل وتطوير العمل فيه وتفعيل دوره في المنطقة. وبما أننا في وضع تطويري للمرفأ نتمنى الاستمرار بالعمل على تسهيل المعاملات الجمركية أكثر فأكثر وتوسيع شبكة مكنتها من خلال تطوير برامج المعلوماتية المعتمدة في سير المعاملات المرفئية والجمركية والادارية وفي تطوير عملية التحاليل في معهد البحوث بما يؤدي الى التعجيل في نتائجها، إضافة الى دعم المشاريع التطويرية في المرفأ وملاحقة تنفيذها كي يحافظ مرفأ بيروت على دوره الهام في المنطقة تجاه باقي المرافىء المنافسة المجاورة المتطورة.

وتزويد المرفأ بمزيد من العدة والعتاد لتأمين افضل الخدمات للبواخر التي تؤمه

■ هل تعتقدون أن تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائياً لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– إن مشروع توسيع محطة الحاويات وإنشاء المنطقة اللوجستية في المنطقة الحرة لتخزين بعض منتجات الشركات العالمية المستوردة هو من احدى الحلول لأزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ، لكن هذا لا يغني عن استحداث الادارات المناوبة لتأمين تصريف الأعمال الجمركية والمرفئية بأقل وقت وأقل مسافة داخل المرفأ بين محطة الحاويات ومكان اجراء المعاملات. كما وانه يجب السعي الى زيادة العدة والعتاد مثل عدد الرافعات الثابتة والنقالة الى ما هنالك من مستلزمات لتلبية توافد البواخر الى محطة الحاويات حيث سيعتمدها الكثير من الشركات العالمية نظراً لموقع مرفأ بيروت الجغرافي في المنطقة.

مرفأ طرابلس قادر ان يلعب دورا محوريا على صعيد الترانزيت البري

■ هل في رأيكم مرفأ طرابلس قادراً على منافسة مرفأ بيروت بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه ولماذا ؟

– نستطيع أن نعتبر مرفأ طرابلس مكملاً لمرفأ بيروت لا منافساً له بعد الانتهاء من عملية تطويره وتجهيزه. إن مرفأ طرابلس سيكون مرفأً محورياً على صعيد الترانزيت البرّي الى العمق العربي عموماً والعراق خصوصاً بسبب قرب المرفأ من الحدود مع سوريا والداخل العربي، وانخفاض أجور اليد العاملة التي من الممكن تشغيلها في الخدمات المرفئية. وخاصة أيضاً بسبب وجود منطقة خلفية لجهة عكار بمساحات شاسعة يمكن استغلالها للتخزين داخل حرم المرفأ. نأمل من القيمين على هذا المرفأ أن يضاعفوا الجهود لتأهيل وتجهيز المرفأ، كما نأمل من الشركة الصينية أن تنتهي من انجاز مشروع التوسيع وتعميق المرفأ خلال فترة زمنية قصيرة كي يصبح مرفأ طرابلس اليد اليمنى لمرفأ بيروت ويكونا معاً الشريان الحيوي للإقتصاد اللبناني ومحورين بحريين متطورين في العالم العربي والمنطقة.

نسعى الى التوسع في السوق اللبناني والخارجي

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠ ؟

– نسعى الى أن نضاعف نشاطنا في العام ٢٠١٠ من أجل التوسع في السوق اللبناني والخارجي من حيث تنمية خطوطنا الثابتة التي نعمل عليها من بلجيكا، أميركا، والشرق الأقصى والبحر الأسود وذلك وفق الأوضاع والظروف والمستجدات الآتية.

نأمل ان يكون العام الجديد عام استقرار وازدهار

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى أن يتم الإنتهاء من تنفيذ الخطة التطويرية لمرفأ بيروت بشكل عام ومحطة الحاويات بشكل خاص والأرصفة والتجهيزات الإدارية والالكترونية في فترة زمنية قصيرة من أجل مصلحة القطاع البحري ومصلحة العاملين فيه. وهنا تزامناً مع الأعياد المباركة لا بدّ لنا أن نتوجه من جميع المسؤولين والقيمين والعاملين في هذا القطاع ومن مجلتكم الكريمة والمشرفين عليها ومن الزملاء والزبائن الكرام بأحر التمنيات لمناسبة حلول السنة الجديدة ٢٠١٠ آملين أن تكون سنة استقرار وازدهار. ■

يعقوب القيسي (جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS):

ضريبة مطار بيروت هي من اعلى الضرائب في العالم

توقع يعقوب القيسي المدير العام لشركة جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS ش.م.ل. الناشطة في ميدان وساطة النقل ان يسجل قطاع النقل نمواً في العام ٢٠١٠ ما يتطلب مزيدا من الاهتمام بمرفأ بيروت ومطار بيروت الدولي ليتمكنا من استيعاب هذا النمو. كما اوضح ان ضريبة المطار هي من اعلى الضرائب في العالم وبالتالي يجب اعادة النظر بها. واكد ان مطار بيروت الدولي (مطار رفيق الحريري) بحاجة الى مشاريع عدة وفي مقدمها ايجاد مكاتب لشركات الشحن وتوسيع منطقة الجمارك ومستودعات البضائع.

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– نحن من اكثر المرحبين باستلام معالي الوزير غازي العريضي مجددا لحقيبة وزارة الاشغال العامة والنقل، لان وجوده في هذه الوزارة سمح لقطاع النقل البحري والبري والجوي ان يحقق قفزات ملموسة على صعيد التجهيز والنمو، علما انه لدينا الكثير من المقترحات سنتقدم بها لتصويب سياسة وزارة النقل بالنسبة للشاحنات اللبنانية وغير اللبنانية والتي قامت بزيادة أجور الشحن البري الى الدول العربية.

لبنان لم يتأثر سلبا بالازمة المالية في العالم

■ من المعلوم ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية أثرت سلبا على قطاع النقل البحري في العالم، في حين استمر قطاع النقل البحري اللبناني في تحقيق النتائج الجيدة، ما هي الاسباب برأيكم التي أتاحت لهذا القطاع تجنّب تداعيات الازمة وبقاءه معافى ومزدهرا؟

– ان الازمة المالية والاقتصادية والتي كانت انعكاساتها السلبية كبيرة على قطاع النقل في العالم لم تؤثر سلبا على قطاع النقل في لبنان، فقد استطاع لبنان بكافة قطاعاته ان يجتاز هذه الازمة بنجاح لاسباب عدة، منها: الاستثمارات العربية الناشطة فيه، وانسياب الاموال العربية الى اسواقه اضافة الى تدفق مئات الآلاف من السياح العرب الى ربوعه. ان هذه العوامل مجتمعة اتاحت للبنان ان يحقق نموا جيدا في العام ٢٠٠٩.

نطالب بخفض تعرفات المرفأ والمطار

■ ما هي المشاكل والمصاعب التي ما تزال تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– بالرغم من الحلول التي تم اعتمادها لمصاعب ومشاكل عديدة في مرفأ بيروت فإننا نعتبر تعرفة المرفأ ما تزال مرتفعة وتؤثر على عملنا، وبالتالي نطالب بإعادة النظر بها. اما على صعيد مطار رفيق الحريري فإن ضريبة المطار هي من اعلى الضرائب في العالم، لذلك مطلوب خفضها ايضا. من جهة ثانية يجب توسيع هذا المطار ليتمكن من استيعاب حركة الركاب المستمرة بالارتفاع اذ من المتوقع ان يتجاوز عددهم الـ ٥ ملايين راكب.

المرفأ غير قادر على استيعاب الحركة التي يتعامل معها

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام السفن والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– اصبح مشروع توسيع مرفأ بيروت مطلبا حتميا ملحا لان المرفأ بواقعه الحالي غير قادر على استيعاب حركة السفن والحاويات والبضائع والسيارات التي يتعامل معها، لذلك نأمل ان ينفذ مشروع التوسيع خلال المدة المحددة له لنتمكن من ايجاد حل نهائي لأزمة الازدحام والتي تتجدد من وقت الى آخر.

مطلوب ورشة تأهيل وتطوير لمطار بيروت

■ ماذا ينقص مطار رفيق الحريري ليصبح مطارا محوريا في المنطقة؟

– ان مطار رفيق الحريري بحاجة الى ورشة تأهيل وتطوير كبيرة ليتمكن من مواكبة التطور في العالم، فهو بأمس الحاجة الى ايجاد مكاتب لشركات الشحن وتوسيع المنطقة الجمركية والمخازن في حرم شركة طيران الشرق الاوسط، فليس معقولا ان تبقى هذه الامور البديهية غير متوفرة ونطلق على مطار بيروت مطار رفيق الحريري الدولي!

نتوقع نموا كبيرا في العام ٢٠١٠

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– نتوقع ان نسجل في العام ٢٠١٠ نموا مماثلا للنمو الذي حققناه في العام ٢٠٠٩ فسنشهد ازديادا في حركتي البضائع والركاب عبر المطار والحاويات والبضائع عبر مرفأ بيروت. لذلك المطلوب من المسؤولين المعنيين بذل الجهود المكثفة لتحقيق المطالب لنتمكن من التكيف مع هذا النمو المنتظر.

نتمنى اخيرا لبلدنا العظيم لبنان الحبيب وشعبه الطيب كل التوفيق والسعادة والاستقرار والسلام.■

اسرار بحرية

● وافقت وزارة الأشغال العامة والنقل على عشرات الطلبات التي تقدمت بها وكالات بحرية عدة لإلغاء التراخيص الممنوحة لها لمزاولة هذه التوكيلات البحرية.

***

● اتخذت إدارة مرفأ بيروت كافة التدابير والإجراءات اللوجستية لإقامة الحفل الذي يعلن خلاله رئيس الحكومة سعد الحريري المباشرة رسمياً في تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات.

● طلبت شركة ملاحة بحرية أوروبية متوسطة الحجم قروضاً مصرفية إضافية، لكي تتمكن من إيفاء الالتزامات المالية التي تتوجب عليها في العام ٢٠١٠.

***

● ينتظر قطاع النقل البت بمصير دعوى مقامة من قبل مسؤولين في حزب لبناني على صاحب مؤسسة عاملة في قطاع الخدمات بتهمة الاحتيال وإساءة الأمانة والاستيلاء على أموال عائدة للحزب.

***

● استغل رجل أعمال مقرب من مرجعية نافذة الحديث عن التعيينات الإدارية، ليطرح مجدداً فكرة إجراء تغييرات جذرية في إدارة مرفق خدماتي لم يتمكن من تطويعها!

روبير باولي (فاست موندیال اند مارين):

توسيع محطة الحاويات لن يكون حلا نهائيا لازمة ازدحام البواخر والحاويات

شركة فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL AND MARINE هي الشريك الموثوق لمختلف عمليات النقل البحري، وهي تسعى باستمرار الى تقديم الخدمات المرنة وبأسعار تنافسية والى تثبيت علامتها التجارية ونشرها في عالم الشحن الدولي وادارة سلسلة التوريد في اكثر من ٢٠٠ بلد حول العالم.

المدير الشريك روبير باولي اوضح ان الجهد منصب حاليا على اعادة دور لبنان كمركز محوري لعمليات المسافنة (الترانزيت). ورأى ان نظام المعاملات المعتمد حاليا جيد ولا يحتاج سوى الى التسهيل والسرعة في الانجاز، معتبرا ان توسيع محطة الحاويات لن يكون حلا نهائيا لازمة ازدحام البواخر والحاويات، محذرا من تضييع لبنان فرصة ذهبية للاستحواذ على اعمال امارة دبي، في ظل معاناتها ازمة مالية حادة، كاشفا عن اتجاه الى تفعيل النشاطات اللوجستية وشبكة التوزيع داخل البلاد.

تركيز على دور محوري للبنان

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– لسنا فقط مرتاحين، انما كنا من ابرز الداعين الى اعادة تكليفه بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل نظرا لانجازاته المتعددة التي حققها خلال ولايته السابقة.

■ اثرت الازمة المالية والاقتصادية العالمية سلبا على قطاع النقل في العالم وخصوصا على القطاعين البحري والجوي، في حين استمر هذان القطاعان في لبنان بتحقيق النتائج الجيدة، ما هي برأيكم الاسباب التي سمحت لهذين القطاعين تجنب تداعيات هذه الازمة والبقاء معافين ومزدهرين؟

– لبنان بلد صغير على تداعيات الازمة المالية وتأثيراتها نظرا لعدم احتوائه على صناعات ضخمة اضف الى ذلك ان الطلب على العقارات فيه كبير ولم تطاوله تداعيات الازمة.

هذا ويعتبر ٢٠٠٩ العام الاول الذي غابت خلاله الحروب والاحداث الامنية ما شكل جاذبا لعودة اللبنانيين من بلاد الاغتراب وعاملا ايجابيا لتدفق السيولة على السوق المحلي.

هذا وفي وقت فقد العالم الثقة بقطاعه المصرفي زادت ثقة اللبنانيين والدول كافة بالقطاع المصرفي اللبناني فارتفعت ودائعه في شكل لافت.

في مجال آخر نركز حاليا على اعادة دور لبنان كمركز محوري لعمليات للترانزيت، مع الاشارة الى اننا تمكنا حتى اليوم بفضل نقابة وسطاء النقل والشركات اللوجستية في المنطقة الحرّة في مرفأ بيروت، بعد جهود دامت ٢٠ شهرا من ابرام الاتفاق الذي يسمح بإنزال البضائع الاوروبية في المناطق الحرة اللبنانية، وقد تم وضع الآلية اللازمة لتفعيله.

تطوير وتسهيل العمليات

■ ما هي المشاكل والعراقيل التي ما تزال تعترض عملكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– اكبر مشكلة عانيناها هي اتفاقية يورو ١ التي منعت ادخال البضائع الاوروبية الى مناطقنا الحرة، علما ان فاست موندیال من اكبر الشركات المستثمرة في المنطقة، وقد تمكنا من حل هذه المشكلة مع ادارتي المرفأ والجمارك.

وفي سياق آخر لا نعاني حاليا مشكلات تذكر انما نرى ضرورة تطوير وتسهيل العمليات مثل الـ T1 وهي معاملة جمركية مبسطة وضعت لها آلية عمل جديدة انما لم يتم تفعيلها بعد.

وبالمقابل، ارى صعوبة في امكانية استبدال المعاملات الورقية بالانظمة المعلوماتية لاسباب تبدأ بتعديل القوانين المرعية الاجراء، علما ان النظام المعتمد حاليا في لبنان جيد ولا يحتاج سوى تسهيل بعض المعاملات خصوصا منها المتعلقة بإعادة التصدير والتي من شأنها تحويل لبنان محور ترانزيت اقليميا.

توسيع محطة الحاويات حل مؤقت

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا لأزمة ازدحام البواخر والحاويات ويفعّل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– توسيع محطة الحاويات لن يكون حلا نهائيا لازمة ازدحام البواخر والحاويات في مرفأ بيروت انما سيكون حلا مؤقتا وكان يجب تطبيقه منذ اربع سنوات، خصوصا وان العالم الى تطور مستمر ولا يمكن الاكتفاء بهكذا مشروع بل علينا النظر الى امكانات تكملة تطوير ايضا وايضا مرفأ بيروت والمرافئ الاخرى كطرابلس وغيرها لمواكبة تطور صناعة النقل والترانزيت .

فرصة ذهبية امام لبنان

■ ماذا ينقص مطار رفيق الحريري ليصبح مطارا محوريا في المنطقة؟

– يفتقد هذا المطار الى الكثير ليصبح مركزا محوريا في المنطقة، فهو لا يحتوي اولا على منطقة حرة او قرية خاصة بعمليات الشحن (CARGO VILLAGE) علما ان هذا الاخير هو مشروع متكامل اطلق عام ١٩٩٢ ولم ينفذ لغاية اليوم.

ومن الناحية التجارية فالمطار الى تراجع مقارنة مع التطور الذي يحققه مرفأ بيروت وقد خابت توقعاتنا وآمالنا فيه، علما انه ايضا لا يحتوي على مستودعات للشركات اللوجستية تسمح لها بتطوير اعمالها، مع التركيز مجددا على قطاع الترانزيت.

واشير هنا الى اننا نضيع في لبنان فرصة ذهبية، اذ في ظل ما تعانيه دبي من ازمات تسعى المناطق المجاورة الى الاستحواذ تدريجا على اعمالها، فيما يتميز لبنان بموقعه المميز وطاقاته العالية التي تمكنه من الحصول على جزء كبير من تلك الاعمال في شكل اسهل من غيره من الدول.

تفعيل شبكة التوزيع الداخلية

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– تمكنا خلال العام ٢٠٠٩ من التوسع خارج لبنان نحو اربع دول جديدة هي سوريا، الاردن، ايطاليا والمانيا وحققنا نتائج ونسب نمو ممتازة، وستكون سنة ٢٠١٠ مكملة لهذا التطور، بحيث سندخل في مشاريع اضافية خصوصا لجهة الترانزيت مع مكاتبنا في سوريا والاردن وتفعيل النشاطات اللوجستية وشبكة التوزيع داخل البلاد. ■

لفت الى حاجة قطاع النقل اللبناني الى نظام مكننة شامل

رومل صابر (اكسبيديترز انترناشونال EXPEDITORS INTERNATIONAL):

لبنان قادر على استرجاع موقعه الريادي والاستراتيجي في المنطقة

تركز شركة اكسبدايترز EXPEDITORS في لبنان الجزء الاكبر من استثماراتها في الموارد البشرية والانظمة المعلوماتية وخدمة الزبائن، وقد ابرمت اتفاقات تعاون مع بعض الشركات في مجالي التخزين والتوزيع.

رئيس قسم اوروبا والشرق الاوسط وشبه القارة الهندية في الشركة رومل صابر اوضح الدور – الرسالة الذي تقوم به الشركة لدعم قطاع النقل في لبنان عبر تزويده بأحدث التكنولوجيات والخبرات، لافتا الى حاجة قطاع النقل اللبناني الى نظام مكننة متكامل، مؤكدا قدرة لبنان على استرجاع موقعه الريادي والاستراتيجي في المنطقة، كاشفا عن الدخول في قطاعي التخزين والتوزيع كمنافس شرس.

حاجز التسييس

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– ارى اعادة الوزير العريضي لتسلم وزارة الاشغال والنقل خطوة ايجابية، لانه اثبت نشاطه الفعال وطاقاته الكبيرة التي يمكن ان يوظفها في هذين القطاعين.

اما من الناحية السياسية، فالاطراف السياسية كافة في لبنان في خانة واحدة بالنسبة الينا.

واشير هنا الى اننا عندما افتتحنا الشركة في بيروت، سعينا الى مساعدة قطاع النقل ودعمه عبر تزويده بأحدث التكنولوجيات والخبرات اضافة الى تفعيل المناطق الحرّة، كما عرضنا على الوزارة استقدام خبراء على نفقتنا من مكاتب الشركة في اوروبا بهدف توفير الدعم لها وللقطاع ككل، الا ان التسييس في لبنان وقف حاجزا امامنا. من هذا المنطلق انصح الوزير العريضي في ان يشكل او يعيّن مجلسا استشاريا يتكون من نخب كوادر القطاع الملمين بمشكلاته، خصوصا وان لبنان لا يزال يعتمد اساليب تقليدية في العديد من المشاريع.

الطلب الى تراجع

■ هل تأثرتم بالازمة المالية العالمية، ولماذا في رأيكم بقي قطاع النقل عموما في لبنان بمنأى عن الازمة بخلاف الدول الاخرى؟

– من جهتنا حققنا نموا في اعمالنا بنسبة ١١ في المئة واستحوذنا على حصة اكبر من السوق.

وفي رأيي ان قطاع النقل في لبنان لم يتراجع على غرار الدول الاخرى، بفضل عدم تأثر لبنان عموما بالازمة المالية العالمية في شكل مباشر، مع احتفاظ العملاء بقدرتهم الشرائية وعدم تجميدهم لعمليات البيع والشراء. هذا ولا يعتبر الاقتصاد اللبناني ضخما او واسعا الى درجة التأثر بتداعيات الازمة كما هي الحال في الاسواق العالمية، خصوصا في ظل سياسة مصارفه السليمة والمحافظة، والاستقرار والامان اللذين نعم بهما وساهما في جذب المغتربين وتكثيف زياراتهم الى لبنان وبالتالي الانفاق في اسواقه.

وفي السياق نفسه، تراجعت اسعارنا في الدول الاخرى بسبب انخفاض الحركة التجارية واستيراد الكميات الاساسية فقط، فأصبحت على سبيل المثال تكلفة الحاويات من الصين الى اوروبا ٤٥٠ دولارا خلال الاشهر الاولى من العام ٢٠٠٩ بعدما كانت نحو ١٧٥٠ دولاراً قبيل وقوع الازمة المالية.

بالمقابل شهد سوق النقل العالمي مؤخرا ارتفاعا ملحوظا في حجم الطلب الذي فاق العرض ولكن يعود ذلك الى خفض شركات كثيرة لأعداد الناقلات لديها على مستوى قطاعات البحري والبري والجوي، لذلك لا اتوقع ان يدوم الطلب بهذا الحجم المرتفع.

قدرة لبنان على استرجاع موقعه

■ برأيكم ما هي ابرز الخطوات التي يجب اتخاذها من اجل اعادة الدور الاستراتيجي الى قطاع النقل اللبناني على مستوى المنطقة؟

– يحتاج هذا القطاع الى نظام مكننة متكامل، واذ لا ننكر المشكلات والازمات التي مر بها لبنان، الا اننا لا نستطيع الوقوف مكتوفين امامها بل من واجبنا التطور والتقدم في شكل سريع. ولبنان قادر على استرجاع موقعه الريادي والاستراتيجي في المنطقة وذلك من خلال تسهيل المعاملات والحفاظ على الامن والاستقرار، بما يؤمن له جذب شركات النقل العالمية.

تركيز على الموارد البشرية

■ ما هي ابرز انجازاتكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– ركزنا في لبنان على تطوير كادر الشركة الوظيفي البالغ نحو ٨٢ موظفا باعتباره رأسمال الشركة الاساسي، والذي يعمل ارتكازا على نظام معلوماتي بالغ التطور.

واشير هنا الى اننا اتخذنا قرارا في تشرين الاول ٢٠٠٨ تلازما مع وقوع الازمة بعدم الاستغناء عن اي موظف عامل في مكاتب الشركة، وكل ذلك لايماننا المطلق بأن الاهتمام بالموظف يؤدي دائما الى توفير خدمة افضل الى العميل.

اضف الى ذلك ان الشركة التي تصرف عددا من موظفيها مضطرة الى التوظيف والتدريب من جديد بعد استقرارها، وحينها تكون خسرت من خبراتها وبالتالي تكبدت نفقات اكبر. وفي السياق نفسه فإننا نوظف سنويا في فرع لبنان حوالى ٨ موظفين متخرجين حديثا ونختارهم من بين اكثر من ١٥٠ متخرجا يخضعون الى مقابلة عمل.

منافسة في قطاعي التخزين والتوزيع

■ ما هي ابرز خططكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟

– مستمرون ومن ضمن نهج العمل ذاته ولكن سندخل بشراسة اكبر في مجال التخزين والتوزيع ونملك التجهيزات اللازمة لذلك. ■

سليمان جابر (RED LOGISTICS) :

وزارة النقل لم تخدم قطاعنا و٢٠١٠ عام استقطاب المستثمرين

ابدى مدير عام شركة RED LOGISTICS سليمان جابر عتباً على وزارة الاشغال العامة والنقل اللبنانية، لأنها لم تحقق نتائج مهمة للقطاع، آملاً ان يتطور عملها في ظل الأجواء السياسية السائدة.

ولفت الى ان قطاع النقل في لبنان حافظ على حركته لأنه لم يكن في صلب الازمة، متوقعاً ان يكون العام ٢٠١٠ عام استقطاب المستثمرين الى هذا القطاع خصوصاً بعد الأزمة التي تشهدها دبي.

وفيما ندّد بما يشهده القطاع أحياناً من منافسة غير شريفة بين عدد من الشركات، أشار الى ان ثمة شركات صغيرة تخرج تباعاً من السوق عبر التوقف أو الاندماج. أما RED LOGISTICS فلا تسعى لذلك وهي حققت في العام ٢٠٠٩ خطوات مهمة على صعيد التطويرات الداخلية بزيادة عدد الموظفين واعتماد الأساليب الحديثة، ما أدى الى ارتفاع حجم الأعمال بنسبة راوحت بين ٢٠ و٢٥ في المئة.

عتب على وزارة النقل

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– كمواطن فرحت كثيراً بإعادة تعيين الوزير غازي العريضي وزيراً للأشغال العامة والنقل، كونه شخصاً جديراً بالإحترام. غير انني كصاحب شركة نقل لم أرتح لهذا التعيين وذلك لأن الوزارة لم تحقق نتائج مهمة لقطاعنا، ولذلك فأنا آمل ان يتطوّر عملها خصوصاً في ظل الأجواء السياسية الإيجابية التي تسود لبنان.

أعتقد ان قطاع النقل في لبنان حافظ على نتائجه السابقة، لأنه في الأساس لم يكن في صلب المنافسة الكبرى بين الدول، وعليه لم يتأثر بالأزمة المالية العالمية، غير انه لم يتطوّر كونه يفتقر الى استثمارات ومشاريع جديدة.

ولكنني أرى ان حركة المرفأ في لبنان ستزدهر بعد أزمة دبي خصوصاً كمنطقة حرة وحركة ترانزيت، كون الأسعار في دبي سترتفع أكثر وسيلجأ المستثمرون الى لبنان نظراً الى ان القوانين في لبنان أبسط مما هي في دول أخرى والتكاليف أقل من مرفأ جبل علي.

منافسة غير شريفة

■ ما هي المشاكل والعراقيل التي ما تزال تعترض عملكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– القوانين الجمركية اللبنانية جيدة جداً وإدارة الجمارك تعمل بجهد، وهي مشكورة عليه، لذلك فمن يطبّق هذه القوانين يتفادى الصعوبات والعراقيل ويسهّل عمله. غير أننا ما زلنا نعاني من المنافسة غير الشريفة بين الشركات، الأمر الذي يؤدي الى خسارة مستثمرين محتملين والإساءة الى سمعة الشركات اللبنانية، لذا أطالب النقابة بأن تتخذ إجراءات صارمة بحق تلك الشركات.

■ ما هي أبرز الإنجازات والمؤشرات المالية لشركة RED LOGISTICS عن العام ٢٠٠٩؟

– لقد حافظنا على نتائجنا السابقة، غير أننا طوّرنا بعض الأمور الداخلية فزدنا عدد الموظفين واعتمدنا أسلوباً حديثاً ومتطوراً يسمح مثلاً للمستثمرين أو الزبائن بمتابعة عملهم على الإنترنت، الأمر الذي أدى الى ارتفاع حجم أعمالنا بنسبة تراوح بين الـ ٢٠ والـ ٢٥٪.

قطاع النقل في لبنان لم يتأثر بالأزمة المالية العالمية غير انه لم يتطوّر

المستثمرون عائدون

■ ما الذي تتطلعون الى تحقيقه في العام ٢٠١٠؟

– نحن بانتظار استقبال المستثمرين الجدد لأننا نملك مؤشرات تفيد بقدوم العديد منهم بعد أزمة دبي، هذا الى جانب استمرارنا بالتوسّع في عملنا والدخول الى السوق أكثر فأكثر خصوصاً في ظل احتمال كبير بإقفال شركات صغيرة أو اندماجها مع شركات كبرى، علماً اننا في RED LOGISTICS لا نسعى للإندماج.

أما عموماً فأرى ضرورة للعمل المشترك بين الشركات ضمن نقابة أو تجمّع خلال العام ٢٠١٠، وذلك للإستفادة من الإستثمارات الجديدة، وهذا يتضمن تقديم وجهات نظر الشركات المعنية لوزارات الصناعة والزراعة الى جانب وزارة النقل بهدف العمل ضمن آلية محددة لتحقيق تطوير في قطاع النقل. فنحن في شركة RED LOGISTICS قمنا بمبادرات عدة باتجاه الدوائر الرسمية فاجتمعنا مثلاً بمركز البحوث الصناعية لنناقش خطط التطوير، كما استحصلنا على إذن من إدارة الجمرك للإستفادة من اتفاقية EURO1 المفيدة جداً لحركة الترانزيت. فهي تسمح للزبون بالإستفادة من تخفيض على الرسوم الجمركية عند دخوله الى المنطقة الحرة الأمر الذي يجذب عدداً إضافياً من الزبائن.

■ كلمة أخيرة؟

– أتوجه برسالة الى شركات النقل أدعوها فيها الى التحلّي بروح المنافسة الشريفة والإلتزام بقرارات النقابة والمطالبة بحقوقهم بروية واحترام للوصول الى مبتغاهم. ■

مراد عون (ذي نيت هولدنغ THE NET HOLDING):

نقص التشريعات والقوانين يحول دون تطوير الترانزيت البري واعادة المرفأ للعب دوره كمركز توزيع في المنطقة

رأى الرئيس التنفيذي لشركة ذي نيت هولدنغ THE NET HOLDING للنقل مراد عون ضرورة تعاون مختلف الوزارات والادارات المعنية بقطاع النقل للتوصل الى ايجاد الحلول للمشكلات التي تعترض تقدمه وازدهاره. ونفى اي تأثير للازمة المالية العالمية على اقتصاد لبنان عموما وقطاع النقل خصوصا، عازيا الامر الى الموسم السياحي المزدهر وارتفاع القوة الشرائية لدى المستهلكين، مشيرا الى نقاط ضعف وثغرات تحول دون تطور الترانزيت البري، مشددا على ضرورة تطوير التشريعات والقوانين الراعية لقطاع النقل، معددا بعض الموانع التي تقف حائلا دون جعل بيروت مركزا محوريا للنقل السريع، كاشفا عن نتائج جيدة للمجموعة.

تعاون الوزارات والادارات

■ هل انتم مرتاحون لاعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الاشغال العامة والنقل ولماذا؟

– الوزير العريضي رجل مهني، وقد لاحظنا حتى اليوم انه تعاطى مع كل المواضيع بموضوعية وشفافية، وقد اعلن انه سيسعى لايجاد حلول للمشكلات القائمة. انا متأكد ان اعادة تكليفه سيكون لها اثر ايجابي، لانه بات مطّلعاً على التفاصيل.

وتجدر الاشارة الى ان الوزير العريضي لا يستطيع ان يحل المشكلات بمفرده نظرا لتشعب قطاع النقل. فوزارة الداخلية يجب ان تكون موجودة ومتعاونة، وللجمارك دورها وفي رأيي ان مهمة الوزير العريضي ستتمحور حول نقل مشكلات وحاجات ووجهات نظر العاملين في القطاع الى مجلس الوزراء في محاولة لتطوير القطاع.

لبنان لم يتأثر بالازمة

■ اثرت الازمة المالية والاقتصادية العالمية سلبا على قطاع النقل في العالم وخصوصا على القطاعين البحري والجوي، في حين استمر هذان القطاعان في لبنان بتحقيق النتائج الجيدة، ما هي برأيكم الاسباب التي سمحت لهذين القطاعين تجنب تداعيات هذه الازمة والبقاء معافين ومزدهرين؟

– الاسباب بسيطة فقطاع النقل مرتبط بالاقتصاد ككل، فإذا كان الاقتصاد مزدهرا ازدهر قطاع النقل وبالعكس.

كما وان الموسم السياحي كان ممتازا خلال العام الفائت، والسياح شكلوا قوة شرائية في السوق زادت من الاستهلاك، ما استلزم اعادة التموين، وبالتالي كانت هناك حاجة لعمليات نقل اوسع. وبالنتيجة فإن لبنان لم يتأثر بالازمة العالمية، لانه بعيد عن اسبابها الحقيقية اولا، وبسبب ازدهار الموسم السياحي ثانيا، الذي حرك الدورة الاقتصادية. لا شك ان اللبنانيين يعيشون ازمات منذ حوالى خمس سنوات، ولذا كان من الصعب ان نتراجع اكثر خلال هذه الازمة. ومن العجب ان نجد شركة نقل لم تشهد تطورا في اعمالها خلال العام الماضي.

التطوير مقرون بالتشريعات

■ هل تعتقدون ان لبنان بدأ يستعيد تدريجيا الدور المهم الذي كان يتمتع به تاريخيا كمعبر لعمليات الترانزيت؟

– الترانزيت قسمان، المسافنة او الترانزيت البحري في رأيي مزدهر، ولا مشكلات حوله. والترانزيت البري الذي ما زلنا بحاجة الى كثير من العمل فيه حيث تكلفة هذا الاخير لا تزال مرتفعة الى جانب حذر التجار وتخوفهم من امكانية اغلاق المطار او اندلاع مشكلات أمنية.

الى ذلك فالوضع الحكومي اليوم تحسن وسينعكس ايجابا على نظرة الشركات الاجنبية تجاه لبنان، والاستقرار الامني والسياسي، بالاضافة الى النشاط الاقتصادي ككل، ما يعيد لبنان الى موقع متميز.

لكن هذا لا يكفي، بل يجب ان يقترن بتطوير التشريعات والقوانين، وثمة مشاريع كثيرة جاهزة، وعلى الحكومة ان تعطي الامر بتنفيذها فقط. ولا ننسى ان الوزير العريضي من الحالمين بإعادة دور لبنان وسيكون رأس الحربة في سن هذه القوانين وتطوير القطاع ككل.

العنصر البشري ليس كافيا

■ هل تعتقدون ان تنفيذ مشروع توسيع المنطقة الحرة في مرفأ بيروت سيجد حلا نهائيا للازدحام والمشكلات الأخرى؟

– لا اتصور ان توسيع المنطقة الحرة يكفي لوحده. نحن استثمرنا في المنطقة الحرة عام ٢٠٠٧ وسنعيد الاستثمار خلال ٢٠١٠، لكن عملنا الاساسي فيه ليس الترانزيت بسبب ارتفاع التكاليف، وصعوبة المعاملات الجمركية.

المطلوب اليوم تشريعات جديدة تساهم في خفض تكاليف المعاملات منها ما يتعلق بالـ T1 ومكننة المعاملات الجمركية في نقطتي المصنع ومرفأ بيروت.

وللتذكير فإن المنافسة اليوم باتت موجودة مع تغيير في المعطيات الجغرافية والسياسية والتقنية. يبقى ان الامر الوحيد الذي يميز لبنان اليوم هو العنصر البشري، لكن هذا العنصر ليس كافيا، بل هو بحاجة كما سبق وذكرنا الى قوانين وتشريعات تسمح له بالتفاعل وتجعله خلاقا في ايجاد الحلول للشركات العالمية، وبالتالي اعادة لبنان الى لعب دوره كمركز توزيع في المنطقة وهذا يستوجب بالتأكيد تغيير الذهنية الموجودة حاليا والتي تجعل الكل يفكرون بمصلحتهم الشخصية الضيقة بدل العمل لمصلحة البلاد.

■ كيف تنظرون الى قرية الشحن في مطار رفيق الحريري الدولي؟

– لدينا مطار متطور جدا لجهة استقباله المسافرين، حتى انه يعتبر احد اهم المطارات في المنطقة. وفي المقابل، لدينا قرية شحن بدائية، غير ممكننة ولا مساحات كافية فيها ولا منطقة حرة والتدابير فيها معقدة.

٣٥ في المئة نموا

■ هلا وضعتنا في صورة نتائجكم خلال عام ٢٠٠٩؟

– حققنا نموا نسبته ٣٥ في المئة وكانت نتائج مجموعة نيت هولدنغ جيدة اي في «سكاي نيت ووردلوايد اكسبرس»، "TNT" و«نيت لوجستكس» المتخصصة في النقل. ■

نبيل خوري (ASL - AIR SEALAND):

التقدم بطيء في عملية توسيع محطة الحاويات والمشكلات المعترضة لعمل الوسطاء في المرفأ لا تزال هي هي

رد المدير العام لشركة وساطة النقل ASL - AIR SEALAND نبيل خوري استقرار الوضع الاقتصادي في لبنان، الى السياسة المالية التي فرضها واتبعها مصرف لبنان. واعتبر ان المشكلات التي تعترض وسطاء النقل في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري لا تزال هي هي. عازياً إياها الى منطق تعاطي الموظفين الرسميين مع مخلصي البضائع والتجار، وأسف للتقدم البطيء في عملية توسيع محطة الحاويات، منوهاً بكفاءة العنصر البشري اللبناني، العنصر المعوض عن النقص الحاصل في الكثير من المجالات، مطالباً بانشاء مستودعات حديثة ومجهزة ومنطقة حرة داخل حرم المطار، كاشفاً عن دراسة فكرة إنشاء مستودع آخر تابع للشركة خارج حرم المرفأ لتخزين البضائع للعموم.

■ هل أنتم مرتاحون لإعادة تكليف الوزير غازي العريضي بمهام وزارة الأشغال العامة والنقل ولماذا؟

– بالطبع مرتاحون، لأننا (وكنقابة وسطاء النقل) وبكل تواضع، كنّا أول من قدر جهوده وقام بتكريمه ضمن إمكانياتنا بعيدا عن الإعلام، وكنا أول من تمنى عليه وسألناه (بتحبب طبعا) السعي للعودة لتسلم مهام وزارة الأشغال، حتى أننا أبلغناه استعدادنا للتظاهر للمطالبة بعودته، لما لمسنا في شخصه من حمية واهتمام وقدرة على الاستيعاب والاستماع، والأهم الملاحقة والمتابعة وسهولة الالتقاء، وهذا واقع نادر نأمل أن يتعمم على باقي المسؤولين الذين بالطبع نحترم جهودهم، لكن الوزير العريضي، وبحكم تعاطينا المباشر معه، أثبت وبكل جدارة وواقعية أنه الشريك الأصلح (إذا صّح التعبير) لكل العاملين في قطاع البحر.

ازدهار الاستيراد والتصدير

■ أثّرت الأزمة المالية والإقتصادية العالمية سلبا على قطاع النقل في العالم وخصوصا القطاعين البحري والجوي، في حين أستمر هذان القطاعان في لبنان بتحقيق النتائج الجيدة. ما هي برأيكم الأسباب التي سمحت لهذين القطاعين بتجنب تداعيات هذه الأزمة والبقاء معافين ومزدهرين ؟

– كان السبب الرئيسي بلا شك، السياسة المالية التي فرضها واتبعها مصرف لبنان وهي التي حمت الوضع الاقتصادي والقدرة الشرائية لدى المستورد اللبناني. هذا الواقع، إضافة إلى الأزمة التي حلّت بباقي البلدان المصدرة وعلى رأسها الولايات المتحدة وأوروبا، ربما دفعتها إلى عرض السلع بأسعار تشجيعية، مقارنة مع ما قبل الأزمة، الوضع الذي استفاد منه المستورد اللبناني، وأدى بالنتيجة إلى ازدهار حركة الاستيراد وربما التصدير.

بيروقراطية مستحكمة

■ ما هي المشاكل والعراقيل التي ما تزال تعترض عملكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري، وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– على الصعيد الاداري والتنظيمي الامور مقبولة، أما التعاطي مع التفاصيل فالمشاكل ما زالت هي هي، وتتزايد يوما بعد يوم، وخاصة بعد أي حدث والمشكلة تكمن بعدم تمتع موظفي الصف الأول، وأقصد هنا موظفي الوزارات والإدارات التي هي على تماس مع مخلصي البضائع أو التجار بالصلاحية، والأهم التعاطي بمنطق مع أي موقف يعترضهم ، ولتوضيح الصورة، فبعد ظهور مشكلة الأدوية الزراعية المسرطنة (على حد ما أشيع)، وردنا في إحدى الإرساليات كمية ضئيلة جدا من الفيتامينات المعّدة للاستعمال المنزلي على الأزهار ضمن مغلفات صغيرة، وبشكل سائل وضمن أوعية لا تتعدى الليتر الواحد، وللمعلومات فقط، بقي المستوعب مدة تعدت الشهرتمّ الكشف عليه من قبل قيادة الجيش، ورفض موظف وزارة الزراعة التأشير على البيان إلا بعد إرسال عينات لمختبر الفنار، حيث استغرقت صدور النتائج مدة قاربت الأسبوع بحجة أن الفحوصات دقيقة وتجرى على دفعات، كل ذلك يتم تحت حجة «مش شايف شو عم بيصير بالبلد»، والمشكلة أن الكل مشارك بالذي يحصل بالبلد. ثاني المشاكل هي الروتين الممل والمنهك للحصول على أية موافقة أو تدبير معين ومن أية جهة كانت بهدف اللحاق أو مواكبة التطور الحاصل في مرافئ العالم، والأهم المرافئ القريبة والمجاورة والتي تشكل المنافس الأكبر لمرفأ بيروت.

■ هل تعتقدون أن تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت سيجد حلاً نهائياً لأزمة البواخر والحاويات ويفعل دور المرفأ المحوري في المنطقة؟

– لا شك في ذلك، لكن المشكلة أننا نحاول اللحاق بمن سبقنا بأشواط، ونحن نتقدم خطوات وبشكل بطيء مقارنة مع المرافئ المجاورة التي تتقدم مسافات مستفيدين من جغرافية وطبيعة الأرض ربما، والأهم النية والأرجح سهولة أخذ القرار، لكن ومن دون شك تبقى خبرة وكفاءة العنصر البشري اللبناني، العنصر المرجح والمعوض عن النقص الحاصل في باقي المجالات.

نقص في مطار بيروت

■ ماذا ينقص مطار رفيق الحريري ليصبح مطارا محوريا في المنطقة؟

– الكل يعلم ماذا ينقص المطار ليصبح مطارا محوريا، فعلى صعيد المساحات هناك مشكلة ولا أدري إذا كانت ممكنة الحل، ثاني المتطلبات هي إنشاء مستودعات حديثة مجهزة ومنطقة حرة داخل أو قرب حرم المطار، ومستودعات مبردة، إضافة إلى المستودع الذي استحدثته شركة ألـ TMA وإنشاء مختبر لمعالجة القضايا البسيطة الملحة، هذا على صعيد مهنتنا، أما على باقي الصعد فهناك نقص أكيد إذا ما أجرينا مقارنة مع باقي مطارات العالم.

■ ما الذي تتطلعون إلى تحقيقه في العام ٢٠١٠ ؟

– الحقيقة إن ما نطمح إليه في العام ٢٠١٠، يتمثل بالمحافظة على ما وصلنا إليه (والحمد لله)، والسعي بالتالي لتحقيق بعض الأفكار التي نعتبر أنها سوف تشكل قيمة مضافة على ما نقدمه للمتعاملين معنا، فإضافة إلى خدمة التخليص المميزة باعتراف الجميع، فقد دعمنا أسس خدمة وساطة النقل والشحن، وحققنا تقدما مرضيا، كما أننا نأمل لدى صدور هذا العدد أن يكون مستودعنا في المنطقة الحرة اللوجيستية تحت اسم (WANA LOGISTICS) قد أصبح جاهزا لاستقبال البضائع، وللعلم، فإن إدارة هذا المستودع نقوم بها بمشاركة الزميل وليد لطوف. إضافة إلى كل ذلك، فإننا ندرس فكرة إنشاء مستودع آخر خارج حرم المرفأ لتخزين البضائع للعموم مع إمكانية تقديم خدمة التوزيع، وفي حال إتمام هذه الخطة ، نكون قد أمّنا للمتعاملين معنا حلقة مكتملة من الخدمات تبدأ من المصنع وصولا إلى التوزيع في الأسواق المحلية.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل أن نلتقيكم العام المقبل ونكون وإياكم بخير، وأن يكون بلدنا بألف خير، ومسؤولونا بخير، وأن نتعظ جميعنا من تجارب الماضي التي لم توصلنا إلى المكان الطبيعي الذي يجب أن نصل إليه، والتي كان بإمكاننا الوصول إليه بطريقة الـ (short cut)، وكل عام وأنتم بخير. ■

جورج غجر (DHL GLOBAL FORWARDING - لبنان):

خطوة توسيع محطة الحاويات ايجابية لكنها ليست كافية

مدير عام شركة DHL GLOBAL FORWARDING لبنان للشحن جورج غجر عزا سبب تسجيل زيادة نمو قياسية في نتائج الشركة محليا الى الحفاظ على تكلفة محدودة والتوجه بقوة نحو الشركات المتوسطة والصغيرة، الى جانب التركيز على عمليات الشحن بين المرافئ خارج لبنان، واصفا خطوة توسيع محطة الحاويات بالايجابية والجيدة لكنها ليست جذرية وكافية، متمنيا على شركة طيران الشرق الاوسط MEA توسيع مستودعاتها وايجاد الحلول المناسبة التي تجنب الحاق الضرر بالعملاء.

■ **ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على شركتكم عالميا عام ٢٠٠٩ وكيف كان اداؤكم في السوق المحلي؟**

– شركة «دي اتش ال» DHL هي اكبر شركة شحن جوي وبحري في العالم، وقد تأثرت الشركة عالميا بالازمة المالية العالمية وظهر ذلك في نتائجها السنوية. اما في لبنان، فقد كان عام ٢٠٠٩ استثنائيا في السوق المحلي بالنسبة الينا فسجلنا زيادة في النمو بنسبة ٦٥ في المئة عن عام ٢٠٠٨.

وتعود هذه الزيادة الى الحفاظ على تكلفة محدودة والتوجه بقوة نحو فئات جديدة مثل الشركات المتوسطة والصغيرة الى جانب التركيز على اعمال الشحن بين المرافئ خارج لبنان (CROSS TRADE).

وقد شددنا على تعزيز وجودنا في بعض الاسواق مثل غرب افريقيا حيث حققنا نتائج مميزة.

وقد وسعنا قاعدة عملائنا بفضل سمعتنا الطيبة وتوصيات عملائنا الحاليين بخدماتنا.

توسيع المنطقة الحرة في المرفأ

■ **ما هي المشاكل والعراقيل التي ما تزال تعترض عملكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟**

– المشكلات كثيرة ومتنوعة في قطاع النقل، فمثلاً من المفروض توسيع مساحة المنطقة الحرة في مرفأ بيروت لإدخال شركات جديدة مثل DHL قادرة على زيادة حجم الأعمال بعشرات الأضعاف، ومن المفروض أيضاً ايجاد صيغة يستفيد بموجبها التجّار من معاهدة EURO 1 في المنطقة الحرة، ناهيك عن افتقار مرفأ بيروت الى عدد كبير من الشاحنات المستخدمة في النقل البري.

وتعتبر خطوة توسيع محطة الحاويات إيجابية وجيدة لكنها ليست جذرية وكافية لإعادة لبنان الى نجاحاته السابقة ودوره الإقليمي الذي يجب ان يلعبه على غرار المرافئ المجاورة.

توسعة مستودعات MEA

■ **ماذا ينقص مطار رفيق الحريري ليصبح مطارا محوريا في المنطقة؟**

– لسنا راضين عن أداء مطار رفيق الحريري لجهة الشحن الجوي. فمساحات التخزين محدودة جداً، بحيث تترك البضائع والسلع في وقت الازدحام في الخارج وتتعرّض لعوامل الطبيعة ولأضرار عدة.

وتنحصر أعمال الشحن الجوي في المطار بين شركة طيران الشرق الأوسط MEA و TMA التي أعيد تفعيلها.

وفي ظل احتدام المنافسة بين الشركتين، نتمنى على MEA ان تعمد الى توسعة مستودعاتها أو الى إيجاد حلول مناسبة، كي لا تؤدي المنافسة الى إيذاء العملاء وإلحاق الضرر ببضائعهم.■

روي أبو زيد (كارغو ماستر CARGO MASTER) :

ثمة جهة معينة تسيطر على قطاع النقل في المطار تمنع الشركات من الأداء السليم

إنجاز جديد حققته شركة كارغو ماستر CARGO MASTER لوساطة النقل في عالم النقل البحري والجوي، بانتسابها الى منظمة WIN العالمية المساهمة في إقامة تعاونات ومشاريع بين الشركات حول العالم.

المدير الإداري في الشركة السيد روي أبو زيد توقع عودة الانتعاش بسرعة الى السوق اللبناني بعد تراجع أعمال النقل خلال ٢٠٠٩، واعتبر ان الأزمة العالمية ساهمت في تعزيز المنافسة بين شركات الشحن، ما أدى الى انخفاض أسعار خدماتها لتصبّ في مصلحة العملاء والتجار المحليين. وإذ أشار الى معوقات أمام الشركات تمنعها من افتتاح عنابرها في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت، دعا إدارة الجمارك الى استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة، ومنها الإصدار الإلكتروني للمانيفست والفواتير مواكبة للتطور العالمي وتسريع وتيرة انجاز المعاملات، مطالباً إدارة المطار بفتح المجال أمام الشركات الخاصة لإنشاء مستودعات لخدمة التجار، كاشفاً عن توسع في خدمات الشركة.

■ ما كان تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع النقل في لبنان؟

– كان للأزمة المالية العالمية أثر كبير على قطاع الشحن والنقل البحري عالمياً. فقد شهدنا اندماجات بين شركات عدة وعمدت بعض الوكالات الى خفض عدد خطوطها وبواخرها، أو الى التعاون مع وكالات أخرى في تسيير السفن لخفض التكاليف.

هذا وقد توقفت خطوط ملاحة عدة نتيجة الركود الاقتصادي.

محلياً، تراجع حجم العمل في ٢٠٠٩ مقارنة بعام ٢٠٠٨، وتراجع النشاط في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري، لكن نتوقع ان يعود الانتعاش بسرعة الى السوق اللبناني رغم بعض التأثيرات البسيطة المستمرة من الأزمة العالمية وأزمة دبي.

ولا شك في أن الأزمة ساهمت في تعزيز حدة المنافسة بين شركات الشحن وبالتالي انخفاض الأسعار. وهذا صبّ في مصلحة العملاء والتجار اللبنانيين الذين رفعوا نسبة تواتر عمليات الشحن البحري الى أكثر من مرة شهرياً بدل استيراد كميات كبيرة دفعة واحدة وتخزينها في مستودعات المرفأ ودفع مبالغ إضافية.

تطوير العمل

■ ما هي المشاكل والعراقيل التي ما تزال تعترض عملكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري وماذا تقترحون من حلول لمعالجتها؟

– نحن في حاجة ماسة الى تحسينات في إنجاز المعاملات وتفريغ البضائع وتوسيع مساحة المرفأ لاستيعاب الحركة المتزايدة للبضائع، لكن هذه المشاريع والإجراءات تأخذ وقتاً طويلاً للتنفيذ بسبب الروتين الإداري المؤثر في اتخاذ القرارات، الى تغيير المسؤولين باستمرار. من هنا فإن التطوّر بطيء جداً في مرفأ بيروت.

ونتمنى لمصلحة الاقتصاد العام ولمواكبة التطورات العالمية ان نقوم بتطوير عملنا واستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة في إدارة الجمارك مثل الإصدار الإلكتروني والفواتير واستخدام معدات كهربائية في المرفأ للحفاظ على البيئة، لا سيّما مع التوجّه العالمي نحو خفض نسبة التلوّث.

وعلى صعيد آخر، وفي ما يتعلق بالمستودعات في المنطقة الحرة، لم نبدأ بعمليات الإنشاء بعد لأن الإجراءات والرسوم صعبة، كما ان الشركات تتكلّف مبالغ إضافية لنقل حاويات الـ«غروباج» الى داخل المنطقة الحرة ثم تفريغها، بعد ان تنقلها الشاحنات الى المدخل فقط، لذا عادت شركات الشحن الى استخدام العنابر في المرفأ لتفريغ حاويات «الغروباج» على ان تستعمل مستودعات المنطقة الحرة لأغراض التخزين والترانزيت الى الدول العربية.

وأيضاً نتمنى تفعيل عنصر المراقبة في إدارة الجمارك لأن بعض التجار لا يصرّحون عن عدد أو وزن البضائع المستوردة للتهرّب من دفع الضرائب والرسوم.

ففي نهاية الأمر، هذه المسألة تضرّ بالتجار الملتزمين والصادقين في أعمالهم.

ويتطلب تفعيل المراقبة استخدام وسائل إلكترونية وكاميرات مراقبة لمنع الغش والتلاعب وهي أمور سهلة ما دامت إدارة الجمارك تستخدم المعاملات الورقية.

عمليات تهرب وتلاعب

■ ماذا ينقص مطار رفيق الحريري الدولي ليصبح مطارا محوريا في المنطقة؟

– طرأت تغييرات إيجابية في السنوات الماضية في مطار رفيق الحريري الدولي بعد إعادة انطلاق شركة TMA للنقل وافتتاح مستودعاتها.

لكن نتمنى فتح المجال أمام الشركات الخاصة لإنشاء مستودعات في المطار وخدمة التجار منذ تسلم البضائع الى توضيبها والتأمين عليها وإجراء المعاملات الخاصة بها كاملة. ومن شأن هذه الخطوة رفع مستوى العمل وتسريع وتيرته وزيادة الحركة.

وبالنسبة الى وسطاء النقل، لدى كارغو ماستر مكاتب جاهزة التصنيع في المطار، ونطالب في هذا السياق إدارة المطار بتأمين مساحة أكبر لإنشاء مكاتب محترمة لاستقبال العملاء كما يجب.

وكما في المرفأ تكثر عمليات التهرّب والتلاعب في المطار. وثمة جهة معينة تسيطر على قطاع النقل في المطار تمنع الشركات من الأداء السليم والإفادة أسوة بغيرها من الشركات من الخدمات المتوافرة.

عضو في منظمة WIN العالمية للنقل

■ ما هي أبرز خطواتكم ونشاطاتكم لعام ٢٠٠٩، وماذا عن المشاريع المستقبلية؟

– بنت كارغو ماستر سمعة طيبة مدى ثلاثين عاماً. وفي هذا العصر، أصبح العميل يطلب التعاون مع شركة توفر له مختلف الخدمات التي يطلبها، لذا قامت شركتنا بتوسيع مجال عملها. فإلى جانب الغروباج دخلنا في السنتين الماضيتين في مجال شحن الفواكه والخضار. وتشير الإحصاءات الى استيراد السعودية ٣٠٠ ألف طن من الخضار سنوياً من لبنان، وكوننا نمثل شركة طيران ناس السعودية (NAS) والتي تسيّر ١٤ رحلة أسبوعياً بين بيروت والسعودية عمدنا الى شحن الخضار عبر الأسطول الجوي.

كما زدنا حجم نشاطنا مع الصين وعدد من الدول الآسيوية وأصبحنا نتعامل مع ثلاثة مرافئ جديدة.

ومن أبرز انجازاتنا خلال ٢٠٠٩ دخولنا في منظمة WIN العالمية الذي أسست منذ ١٠ سنوات وهي تضم شركات شحن من مختلف الدول وتساهم في إقامة تعاونات ومشاريع في مجالات النقل. وسنشارك في اجتماع المنظمة في جزر الموريشيوس في شهر كانون الثاني (يناير) الحالي.

كما بدأنا في تقديم خدماتنا لشحن بضائع الغروباج عبر خطوط ملاحية بين بيروت والأسواق الإفريقية، إضافة الى دخولنا قطاع شحن السيارت جواً وبحراً بحسب متطلبات العملاء.

ومن أهدافنا المستقبلية، إقامة مستودعات أو مواقع استقبال داخل منطقة بيروت لتخزين البضائع وتوزيعها على العملاء.

مواكبة التطور العالمي

■ كلمة أخيرة؟

– مفهوم عمل الشحن هو نفسه في كل الدول، لكن ما يميّز سوقاً عن آخر مدى سعيه الى تطوير هذا القطاع واستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة لمواكبة التطور العالمي.

نتمنى ان يعي المسؤولون في لبنان هذه النقطة ويعملوا على توجيه قطاع النقل والشحن البحري والجوي نحو الأفضل. ■

كلود سليمان (سيغما سبيدي سرفيسيز):

حققنا نمواً ملحوظاً ونحضر لمشاريع جديدة في العام الطالع

حازت شركة سيغما سبيدي سرفيسيز SIGMA SPEEDY SERVICES على شهادة الأيزو ٩٠٠١ من بورو فيريتاس BUREAU VERITAS تقديراً للنظام الفعّال في الإدارة والتحكّم والتزامها معايير الجودة الشاملة في عملياتها في قطاع خدمات الشحن.

ويقول صاحب ومدير عام الشركة كلود سليمان ان سيغما سبيدي سرفيسيز حققت خلال العام ٢٠٠٩ نمواً ملحوظاً شكل استمراراً للنمو المحقق خلال العام ٢٠٠٨، رغم الأوضاع الدولية التي لم تكن ملائمة كما يجب.

وطالب سليمان المسؤولين المعنيين بإيلاء اهتمام أكبر لقطاع النقل نظراً لأهمية دوره في تنمية الاقتصاد الوطني وتقديم الدعم للشركات المعنية بدل عرقلتها، مبدياً أملاً أكبر بالعام الجديد.

■ اثرت الازمة المالية والاقتصادية العالمية سلبا على قطاع النقل في العالم وخصوصا على القطاعين البحري والجوي، في حين استمر هذان القطاعان في لبنان بتحقيق النتائج الجيدة، ما هي برأيكم الاسباب التي سمحت لهذين القطاعين تجنب تداعيات هذه الازمة والبقاء معافين ومزدهرين؟

– اثرت الأزمة عند انطلاقتها 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 تأثر يومها بفعل تدهور أسعار النفط تقلصاً بتحويلات مغتربيه وعامليه في منطقة الخليج، إضافة الى خسارة الكثير من شبابه لوظائفهم.

غير ان الوضع اليوم يبدو مختلفاً بعد استيعاب القطاعات آثار الصدمة وحصول بعض المستجدات ونأمل ان ينعكس ذلك إيجابيات أكبر على حركة القطاع.

دعوة لاهتمام أكبر

■ 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 ان يؤدي توسيع محطة الحاويات الى حل هذه المسألة. كما ان هناك مطالب عديدة معروفة، منها ما نفذ ومنها ما لم ينظر به بعد. ولذلك نحن ندعو الى ايلاء هذا القطاع الاهتمام اللازم.

■ 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.

نمو جيد ومشاريع جديدة

■ كيف تقيّمون أعمالكم خلال العام ٢٠٠٩ وماذا تحضرون للعام المقبل؟

– كانت أعمالنا جيدة خلال ٢٠٠٩ وحققنا نمواً بنسبة جيدة مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

هذا وسندرس مشاريع جديدة للعام المقبل لكنها مرهونة بتحسن الأوضاع أكثر وتحيّن الفرص المناسبة.

■ ما هي الوكالات التي تمثلها سيغما وهل من وكالات جديدة؟

– نحن نمثل وكالات عدة ومنها: FISCHER AND RECHSTEINER الإيطالية، CHINKI INTERNATIONAL الصينية، CHINA GLOBAL LINE في اليابان وLOGWIN LOGISTICS المنتشرة في نحو ١٨٠ دولة. ■

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

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 : (30) 210 957 15 95
Fax: (30) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

مجموع الواردات الجمركية والـTVA يعاود تراجعه بعد ارتفاعه في تشرين الأول ٢٠٠٩!

انخفاض الواردات الجمركية الى ٢١٥ مليار ليرة والـ TVA الى ١٥٤,٧ ملياراً والمجموع العام يتراجع الى ٣٦٩,٨ مليار ليرة

غسان حمزه
رئيس مصلحة الأمانة الرئيسية في إدارة الجمارك

التحسن الذي سجله المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات لم يستمر أكثر من شهر واحد، اذ أظهرت الإحصاءات الصادرة عن إدارة الجمارك ان هذا المجموع انخفض في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، في حين انه كان حقق زيادة ملموسة في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، كما ان هذا المجموع المسجل في تشرين الثاني من العام الحالي جاء أدنى مما كان عليه في الشهر نفسه من العام الماضي.

انخفاض المجموع العام الى ٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات ٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة مقابل ٤٢٧,٤٨١ مليار ليرة لشهر تشرين الأول، اي بتراجع نسبته ١٣,٤٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة في ت٢ كالآتي:

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ٢١٥,٠٤٣ ملياراً مقابل ٢٤٩,٨٧٢ ملياراً لشهر تشرين الأول، أي بانخفاض نسبته ١٣,٩٤٪.

واردات الـ TVA: سجلت انخفاضاً أيضاً فبلغ مجموعها ١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة مقابل ١٧٧,٦٠٩ ملياراً، اي بتراجع نسبته ١٢,٨٧٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٩

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام الحالي الأرقام التالي:

– ظل مرفأ بيروت محتفظاً كعادته بالمرتبة الأولى محققاً استيفاء ١٨٦,٥٢١ مليار ليرة ماقبل ٢٢٢,٦٢٨ ملياراً لـ ت١ أي بانخفاض كبير نسبته ١٦,٢٢٪.

– كما بقي مطار بيروت متربعاً على المرتبة الثانية بتحصيله ١٢,٩٣٢ مليار ليرة مقابل ١٤,٤٩٨ ملياراً، اي بتراجع نسبته ١٠,٨٠٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٥,٧٣٦ مليارات ليرة مقابل ٦,٣٧٠ مليارات، اي بانخفاض متوسط نسبته ٩,٩٥٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـTVA في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٩

كما بينت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام الحالي الأرقام التالية:

– احتفظ مرفأ بيروت كالعادة بالمرتبة الاولى بتحصيله ١١٢,٨١٧ مليار ليرة مقابل ١٣٣,٩٤٨ ملياراً لـ ت١ أي بانخفاض نسبته ١٥,٧٧٪.

– كما بقي مطار بيروت في المرتبة الثانية بـ ١٦,٩٢٠ مليار ليرة مقابل ١٧,٥٥٥ ملياراً، أي بتراجع صغير قدره ٦٣٥ مليون ليرة ونسبته ٣,٦٢٪.

– وجاءت المرتبة الثالثة لمرفأ طرابلس باستيفائه ٨,٨٥٧ مليارات ليرة مقابل ١٣,٦٥١ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٣٥,١٢٪.

مجموع الواردات في تشرين الثاني ٢٠٠٩ أدنى منه في تشرين الثاني ٢٠٠٨

من جهة ثانية، أفادت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال تشرين الثاني من العام الحالي والبالغ ٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر نفسه (تشرين الثاني) من العام الماضي حيث بلغ ٣٨٠,٩٤٣ ملياراً أي بانخفاض صغير نسبته ٢,٩٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة على الشكل التالي:

– **الواردات الجمركية**: ارتفع مجموعها الى ٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة مقابل ٢٠٢,٧٣٠ ملياراً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بتحسن نسبته ٦,٠٧٪.

– **واردات الـTVA**: تراجع مجموعها الى ١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة مقابل ١٧٨,٢١٣ ملياراً، اي بانخفاض كبير نسبته ١٣,١٦٪.

ومجموع الواردات في مرفأ بيروت خلال ت٢ ٢٠٠٩ أدنى من ت٢ ٢٠٠٨

كما أظهرت الإحصاءات ان مجموع الواردات الجمركية والـ TVA والمحصل عبر مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام الحالي والبالغ ٢٩٩,٣٣٧ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته من العام الماضي حيث بلغ ٣١٩,٥٨ مليار ليرة أي بانخفاض نسبته ٦,٣٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٩٩,٣٣٧ مليار ليرة في ت٢ كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٨٦,٥٢١ مليار ليرة مقابل ١٧٩,٧٧٠ ملياراً أي بتحسن صغير نسبته ٣,٧٥٪.

واردات الـ TVA: بينما انخفض مجموع واردات الـ TVA الى ١١٢,٨١٦ مليار ليرة مقابل ١٣٩,٨١٢ ملياراً، أي بتراجع ملموس نسبته ١٩,٣١٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٦,٧٤٪ من مجموع الواردات الجمركية في ت٢ ٢٠٠٩

وشكلت حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والبالغة ١٨٦,٥٢١ مليار ليرة ما نسبته ٨٦,٧٣٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة والمستوفاة في ت٢ من العام الحالي، في حين كانت حصته البالغة ١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة في الشهر ذاته من العام الماضي تمثل ما نسبته ٨٨,٦٧٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة.

وحصة مرفأ بيروت ٧٢,٩٪ من مجموع واردات الـTVA في ت٢ ٢٠٠٩

كما مثلت حصة مرفأ بيروت من واردات الـ TVA البالغة ١١٢,٨١٦ مليار ليرة ما نسبته ٧٢,٩٠٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة والمستوفاة في تشرين الثاني من العام الحالي، بينما كانت حصته البالغة ١٣٩,٨١٢ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٨,٤٥٪ من مجموع هذه الواردات المحصلة في الشهر ذاته من العام الماضي البالغة ١٧٨,٢١٣ مليار ليرة.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٤٤١٥,٥ مليار ليرة في الأشهر الأحد عشر الأولى

وبذلك ارتفع المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى الى ٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة مقابل ٣٢١٩,٢٢٥ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة كبيرة ونسبتها ٣٧,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٢٥٣٠,٤٢٥ مليار ليرة مقابل ١٤٦٣,٤٤٣ ملياراً، أي بتحسن كبير ونسبته ٧٢,٩١٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة مقابل ١٧٥٥,٧٨٢ ملياراً، أي بزيادة نسبتها ٧,٣٦٪. ■

البوابات	تشرين الثاني ٢٠٠٩	تشرين الأول ٢٠٠٩	+/–
مرفأ بيروت	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	٢٢٢,٦٢٨ مليار ليرة	–٣٦,١٠٧ مليار ليرة
مطار بيروت	١٢,٩٣٢ مليار ليرة	١٤,٤٩٨ مليار ليرة	–١,٥٦٦ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٥,٧٣٦ مليار ليرة	٦,٣٧٠ مليار ليرة	–٦٣٤ مليون ليرة
بوابة المصنع	٤,٣١٠ مليار ليرة	٤,٥٩٣ مليار ليرة	–٢٨٣ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٤,٠٩٤ مليار ليرة	٢٨٢ مليون ليرة	+٣,٨١٢ مليار ليرة
بوابة العبودية	٩٢٣ مليون ليرة	٩٤٠ مليون ليرة	–١٧ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٩٨ مليون ليرة	٥٥١ مليون ليرة	–٥٣ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	٢٩ مليون ليرة	١٠ ملايين ليرة	+١٩ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة	٢٤٩,٨٧٢ مليار ليرة	–٣٤,٨٢٩ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة	١٧٧,٦٠٩ مليار ليرة	–٢٢,٨٥٣ مليار ليرة
المجموع العام	٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة	٤٢٧,٤٨١ مليار ليرة	–٥٧,٦٨٢ مليار ليرة

البوابات	تشرين الثاني ٢٠٠٩	تشرين الثاني ٢٠٠٨	+/–
مرفأ بيروت	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	+٦,٧٥١ مليار ليرة
مطار بيروت	١٢,٩٣٢ مليار ليرة	١٢,٧١٩ مليار ليرة	+٢١٣ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٥,٧٣٦ مليار ليرة	٤,٢١٧ مليار ليرة	+١,٥١٩ مليار ليرة
بوابة المصنع	٤,٣١٠ مليار ليرة	٣,٧٣٢ مليار ليرة	+٥٧٨ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٤,٠٩٤ مليار ليرة	٩٢٥ مليون ليرة	+٣,١٦٩ مليار ليرة
بوابة العبودية	٩٢٣ مليون ليرة	١٢ مليون ليرة	+٩١١ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٩٨ مليون ليرة	٦٦٥ مليون ليرة	–١٦٧ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	٢٩ مليون ليرة	٦٩٠ مليون ليرة	–٦٦١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢١٥,٠٤٣ مليار ليرة	٢٠٢,٧٣٠ مليار ليرة	+١٢,٣١٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة	١٧٨,٢١٣ مليار ليرة	–٢٣,٤٥٧ مليون ليرة
المجموع العام	٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة	٣٨٠,٩٣٤ مليار ليرة	–١١,١٤٤ مليار ليرة

الأزمة المالية والاقتصادية العالمية لم تنعكس سلبا على مجموع الواردات التي ارتفعت الى ٤٤١٥,٥ مليار ليرة في العام ٢٠٠٩

مجموع الواردات الجمركية يرتفع الى ٢٥٣٠,٤ مليار ليرة والـ TVA الى ١٨٨٥ مليارا

العميد اسعد غانم
مدير عام الجمارك

بينت الاحصاءات الصادرة عن المديرية العامة للجمارك اللبنانية ان الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اندلعت في النصف الاول من العام ٢٠٠٨ واستمرت طيلة العام ٢٠٠٩ لم تؤثر سلبا على الحركة التجارية الخارجية اللبنانية ولاسيما حركة الاستيراد التي كانت قيمتها الاجمالية في العام ٢٠٠٩ اكثر مما كانت عليه في العام ٢٠٠٨، وقد انسحب نمو حركة التجارة الخارجية على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية والذي حقق رقما قياسيا جديدا جاء اكبر بكثير مما كان عليه في العام ٢٠٠٨.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة

فقد افادت الاحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA ارتفع خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ الى ٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة مقابل ٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ اي بارتفاع ضخم قدره ١١٩٦,٢٧٩ مليار ليرة ونسبته ٣٧,١٦ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٢٥٣٠,٤٢٥ مليار ليرة مقابل ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة اي بزيادة ضخمة نسبتها ٧٢,٩١ ٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة مقابل ١٧٥٥,٧٨٢ مليار ليرة، اي بارتفاع نسبته ٧,٣٦ ٪.

كيف توزع المجموع العام للواردات الجمركية خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ ؟

واظهرت المقارنة بالمجموع العام للواردات الجمركية والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر من ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ الوقائع التالية:

– بقي مرفأ العاصمة بيروت الذي يمر عبره اكثر من ٨٥ ٪ من حركة تجارة لبنانية الخارجية متربعا على المرتبة الاولى باستيفائه ٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة كواردات جمركية مقابل ١٢٧٤,٠٥١ مليارا، اي بزيادة ضخمة نسبتها ٧٥,٨٥ ٪.

– كما ظل مطار بيروت الدولي (رفيق الحريري) في المرتبة الثانية بتحصيله ١٤٣,٧٩٥ مليار ليرة مقابل ١٢٧,٤٩٧ مليارا، اي بتحسن جيد ونسبته ١٢,٧٨ ٪.

– وتمكن مرفأ عاصمة الشمال من التقدم من المرتبة الرابعة الى الثالثة باستيفائه ٦٧,٥٦٧ مليار ليرة مقابل ١٨,٧٠٣ مليارا اي بارتفاع قياسي ضخم قدره ٤٨,٨٦٤ مليار ليرة ونسبته ٢٦١,٢٦ ٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٥٤ ٪ من مجموع الواردات الجمركية في العام ٢٠٠٩

من جهة ثانية اظهرت الاحصاءات ان حصة مرفأ بيروت البالغة ٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٨,٥٤ ٪ من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي والبالغ ٢٥٣٠,٤٢٥ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٧,٠٦ ٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ والبالغ ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة.

بينما حصة مطار بيروت البالغة ١٤٣,٧٩٥ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٥,٦٨ ٪ من المجموع العام لهذه الواردات الجمركية البالغة ٢٥٣٠,٤٢٥ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٢٧,٤٩٧ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨,٧١ ٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٤٦٣,٤٤٣ مليار ليرة والمستوفى خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨.

حصة مرفأ بيروت ٧٦,٢٨ ٪ من مجموع الـ TVA في العام ٢٠٠٩

من جهة ثانية بينت الاحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من واردات الـ TVA البالغة ١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة والمستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ تمثل ما نسبته ٧٦,٢٧ ٪ من مجموعها العام البالغ ١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٧,٩٠٪ من مجموع واردات الـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٧٧٥,٧٨٢ مليار ليرة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨.

تموز الاكبر بوارداته الجمركية والـ TVA خلال العام ٢٠٠٩

ومن ناحية ثانية، اظهرت الاحصاءات ايضا ان مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA المحصلة في شهر تموز كان الاكبر خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ حيث بلغ ٤٤٤,٣٥٦ مليار ليرة، مقابل شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٨ حيث بلغ ٣٨٠,٩٤٣ ملياراً. ■

جدول مقارنة بمجموع واردات الـ (TVA) المستوفاة عبر جميع المرافئ والبوابات خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	١٢٥,٤٢٩ مليار ليرة	١٦٧,١٣٤ مليار ليرة	+٤١,٧٠٥ مليار ليرة
شباط	١٤٩,٤٠٩ مليار ليرة	١٤٦,٣٢٣ مليار ليرة	–٣,٠٨٦ مليار ليرة
آذار	١٥٧,٢٤٤ مليار ليرة	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	+١٣,٥٤١ مليار ليرة
نيسان	١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	+٢١,٠٤٩ مليار ليرة
أيار	١٣٩,٦٧١ مليار ليرة	١٧٧,٢٢٩ مليار ليرة	+٣٧,٥٥٨ مليار ليرة
حزيران	١٦٣,٨٨٤ مليار ليرة	١٦٩,٣٨٦ مليار ليرة	+٥,٥٠٢ مليار ليرة
تموز	١٧٦,٨١٢ مليار ليرة	١٨٧,١٤٠ مليار ليرة	+١٠,٣٢٨ مليار ليرة
آب	١٧٣,١٦٤ مليار ليرة	١٨٢,٨٥٤ مليار ليرة	+٩,٦٩٠ مليار ليرة
ايلول	١٦٥,٩١٤ مليار ليرة	١٨١,٥٨٩ مليار ليرة	+١٥,٦٧٥ مليار ليرة
تشرين الاول	١٧٦,٨١٧ مليار ليرة	١٧٧,٦٠٩ مليار ليرة	+٧٩٢ مليون ليرة
تشرين الثاني	١٧٨,٢١٣ مليار ليرة	١٥٤,٧٥٦ مليار ليرة	–٢٣,٤٥٧ مليار ليرة
المجموع العام	١٧٥٥,٧٨٢ مليار ليرة	١٨٨٥,٠٧٩ مليار ليرة	+١٢٩,٢٩٧ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	١٨٥,٩١٤ مليار ليرة	٣٢٦,٤٨٦ مليار ليرة	+١٤٠,٥٧٢ مليار ليرة
شباط	١٩٩,٥١٨ مليار ليرة	٢٧٩,٣٩٢ مليار ليرة	+٧٩,٨٧٤ مليار ليرة
آذار	٢١٤,٦٠٠ مليار ليرة	٣٣١,٦٠٨ مليار ليرة	+١١٧,٠٠٨ مليار ليرة
نيسان	٢٠٤,٦٩٩ مليار ليرة	٣٢٧,٠٢٦ مليار ليرة	+١٢٢,٣٢٧ مليار ليرة
أيار	٢١٤,٦٣٣ مليار ليرة	٣٣٧,٨٣٥ مليار ليرة	+١٢٣,٢٠٢ مليار ليرة
حزيران	٢٤٤,٨١٤ مليار ليرة	٣٤٠,٦٠٤ مليار ليرة	+٩٥,٧٩٠ مليار ليرة
تموز	٢٥٣,٧٦٣ مليار ليرة	٣٧١,٣٠٧ مليار ليرة	+١١٧,٥٤٤ مليار ليرة
آب	٢٦٥,٣٠٤ مليار ليرة	٣٦٢,٣١٢ مليار ليرة	+٩٧,٠٠٨ مليار ليرة
ايلول	٢٦٢,٢٨٥ مليار ليرة	٣٤٥,٨٠٢ مليار ليرة	+٨٣,٥١٧ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٧٦,٦٤٥ مليار ليرة	٣٥٦,٥٧٦ مليار ليرة	+٧٩,٩٣١ مليار ليرة
تشرين الثاني	٣١٩,٥٨٢ مليار ليرة	٢٩٩,٣٣٨ مليار ليرة	–٢٠,٢٤٤ مليار ليرة
المجموع العام	٢٦٤١,٧٥٧ مليار ليرة	٣٦٧٨,٢٨٦ مليار ليرة	+١٠٣٦,٥٢٩ مليار ليرة

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
مرفأ بيروت	٩٣,١٣٥	١٩٨,٦٧٧	٨٤,٧٢٧	١٧١,٤٩٥	٩٦,١٨١	١٩٨,٥١٦	٨٩,٥٣٠	١٩٨,٨٦١	١٠٥,٠٢٥	١٩٨,١١٩	١١٥,٤٩١	٢٠٨,٠١٨
مطار بيروت	٨,٨١١	١٠,٠٠٣	١١,٢٦٣	١٣,٢٠٧	١٢,٩٦١	١٥,٢٩٧	١١,٦٤٧	١٣,٧٥٢	٨,٨٢٢	١١,٢٤٢	١٠,٠٢٥	١٠,٩٣٧
مرفأ طرابلس	١,٥٠٨	٦,٦٣٣	١,٦٣٥	٥,١١٦	١,١٨٧	٦,٨٢٢	١,٣١٥	٦,٤٣٨	٢,٢٨٢	٦,٦٧٧	٩٨٧	٦,٥٧٦
بوابة المصنع	١,٨٤٥	٢,٥١٠	٢,١١٤	٢,٦٢٢	٢,٦٦٩	٣,٣٧٣	٢,٨٠٦	٣,٢٨٣	٢,٠٠٤	٣,٥٣٥	٢,٧٨١	٣,٨٤٩
مرفأ صيدا	٣٢٩	١,٧٤١	٣٢٨	١٩١	٢٥٢	٢,٩٧٢	٢٣٩	٣٦١	٣٤٦	٦,٢٢١	٣٠١	١,٥٥١
مرفأ صور	٣٣٢	٧٠٤	٣٧٣	٤٤١	٣٤٨	٨٠٦	٣٥٣	٦٧٧	١٧٧	٨٠٢	١٧١	٨٤٧
بوابة العبودية	٥٤٧	٥٤١	٤٣٢	٦٥٣	٢٢٩	٧٤٥	١٤١	٧٣٣	٣٣٥	٤٤٦	٥٠٣	٤٨٦
بوابتا العريضة / القاع	١٧	٢٩	٢٠	١٢	٣٠	١٦	٢٦	١٥	١٦	١٤	١٧	٩
مجموع الواردات الجمركية	١٠٦,٥٢٤ مليار ليرة	٢٢٠,٨٣٨ مليار ليرة	١٠٠,٨٩٢ مليار ليرة	١٩٣,٧٣٧ مليار ليرة	١١٣,٨٥٧ مليار ليرة	٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة	١٠٦,٠٥٧ مليار ليرة	٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة	١١٩,٠٠٧ مليار ليرة	٢٢٧,٠٥٦ مليار ليرة	١٣٠,٢٧٦ مليار ليرة	٢٣٢,٢٧٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٢٥,٤٢٩ مليار ليرة	١٦٧,١٣٤ مليار ليرة	١٤٩,٤٠٩ مليار ليرة	١٤٦,٣٢٣ مليار ليرة	١٥٧,٢٤٤ مليار ليرة	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	١٣٩,٦٧١ مليار ليرة	١٧٧,٢٢٩ مليار ليرة	١٦٣,٨٨٤ مليار ليرة	١٦٩,٣٨٦ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٢٣١,٩٥٣ مليار ليرة	٣٨٧,٩٧٢ مليار ليرة	٢٥٠,٣٠١ مليار ليرة	٣٤٠,٠٦٠ مليار ليرة	٢٧١,١٠١ مليار ليرة	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	٢٥٨,٦٧٨ مليار ليرة	٤٠٤,٢٨٥ مليار ليرة	٢٩٤,١٦٠ مليار ليرة	٤٠١,٦٥٩ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	
مرفأ بيروت	١١٧,٤٩٢	٢٢٨,٠٤٩	١٢٥,٦٦٦	٢٢٠,٤٨٧	١٢٨,٤٩٠	٢٠٩,٠٥٥	١٣٨,٥٤٤	٢٢٢,٦٢٨	١٧٩,٧٧٠	١٨٦,٥٢١	١٢٧٤,٠٥١	٢٢٤٠,٤٢٦	+٩٦٦,٣٧٥ مليار ليرة
مطار بيروت	١٢,٥٣٥	١٣,٨٣٥	١١,٩١١	١٣,٠١٢	١٣,٥٥٦	١٥,٠٨٠	١٣,٢٤٧	١٤,٤٩٨	١٢,٧١٩	١٢,٩٣٢	١٢٧,٤٩٧	١٤٣,٧٩٥	+١٦,٢٩٨ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	١,٦٤٥	٥,٩٤٣	١,٠٢٠	٦,٢٤٧	١,١١٥	٥,٠٠٩	١,٧٩٢	٦,٣٧٠	٤,٢١٧	٥,٧٣٦	١٨,٧٠٣	٦٧,٥٦٧	+٤٨,٨٦٤ مليار ليرة
بوابة المصنع	٢,٨٩٥	٥,٣٢٢	٢,٨٦٦	٣,٩٩٣	٣,٣٢٩	٣,٨٢٧	٣,١٦٩	٤,٥٩٣	٣,٧٣٢	٤,٣١٠	٣٠,٢١٠	٤١,٢١٧	+١١,٠٠٧ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٢٥٢	٢,٢٢٢	٣١٧	٤٨٩	٢٥٥	١,٨٠٦	١٢٨	٢٨٢	٩٢٥	٤,٠٩٤	٣,٦٧٢	٢١,٩٣٠	+١٨,٢٥٨ مليار ليرة
مرفأ صور	٤١٤	١,١١٨	٦٢٩	٧٣١	٥١٨	٨٥٧	٤١٥	٥٥١	٦٦٥	٤٩٨	٤,٣٩٥	٨,٠٣٢	+٣,٦٣٧ مليار ليرة
بوابة العبودية	٤٨٩	٧٠٩	٣٥١	٥٩٥	٥٥٥	٥٠٠	٣٠٦	٩٤٠	١٢	٩٢٣	٣,٩٠٠	٧,٢٧١	+٣,٣٧١ مليار ليرة
بوابتا العريضة / القاع	٢٢	١٨	١٩	١٦	١٣	١٩	١٤٥	١٠	٦٩٠	٢٩	١,٠١٥	١٨٧	-٨٢٨ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٣٥,٧٤٤	٢٥٧,٢١٦	١٤٢,٧٧٩	٢٤٥,٥٧٠	١٤٧,٨٣١	٢٣٦,١٥٣	١٥٧,٧٤٦	٢٤٩,٨٧٢	٢٠٢,٧٣٠	٢١٥,٠٤٣	١٤٦٣,٤٤٣	٢٥٣٠,٤٢٥	+١٠٦٦,٩٨٢ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٦,٨١٢	١٨٧,١٤٠	١٧٣,١٦٤	١٨٢,٨٥٤	١٦٥,٩١٤	١٨١,٥٨٩	١٧٦,٨١٧	١٧٧,٦٠٩	١٧٨,٢١٣	١٥٤,٧٥٦	١٧٥٥,٧٨٢	١٨٨٥,٠٧٩	+١٢٩,٢٩٧ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣١٢,٥٥٦	٤٤٤,٣٥٦	٣١٥,٩٤٣	٤٢٨,٤٢٤	٣١٣,٧٤٥	٤١٧,٧٤٢	٣٣٤,٥٦٣	٤٢٧,٤٨١	٣٨٠,٩٤٣	٣٦٩,٧٩٩	٣١٢٩,٢٢٥	٤٤١٥,٥٠٤	+١١٩٦,٢٧٩ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٢٣١,٩٥٣ مليار ليرة	٣٨٧,٩٧٢ مليار ليرة	+١٥٦,١٠٩ مليار ليرة
شباط	٢٥٠,٣٠١ مليار ليرة	٣٤٠,٠٦٠ مليار ليرة	+٨٩,٧٥٩ مليار ليرة
آذار	٢٧١,١٠١ مليار ليرة	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	+١٢٨,٢٣١ مليار ليرة
نيسان	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	+١٣٩,١١٢ مليار ليرة
أيار	٢٥٨,٦٧٨ مليار ليرة	٤٠٤,٢٨٥ مليار ليرة	+١٤٥,٦٠٧ مليار ليرة
حزيران	٢٩٤,١٦٠ مليار ليرة	٤٠١,٦٥٩ مليار ليرة	+١٠٧,٤٩٩ مليار ليرة
تموز	٣١٢,٥٥٦ مليار ليرة	٤٤٤,٣٥٦ مليار ليرة	+١٣١,٨٠٠ مليار ليرة
آب	٣١٥,٩٤٣ مليار ليرة	٤٢٨,٤٢٤ مليار ليرة	+١١٢,٤٨١ مليار ليرة
ايلول	٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة	٤١٧,٧٤٢ مليار ليرة	+١٠٣,٩٩٧ مليار ليرة
تشرين الاول	٣٣٤,٥٦٣ مليار ليرة	٤٢٧,٤٨١ مليار ليرة	+٩٢,٩١٨ مليار ليرة
تشرين الثاني	٣٨٠,٩٤٣ مليار ليرة	٣٦٩,٧٩٩ مليار ليرة	-١١,١٤٤ مليار ليرة
المجموع العام	٣٢١٩,٢٢٥ مليار ليرة	٤٤١٥,٥٠٤ مليار ليرة	+١١٩٦,٢٧٩ مليار ليرة

جدول مقارنة لواردات الـ TVA المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٩٢,٧٧٩ مليار ليرة	١٢٧,٨٠٩ مليار ليرة	+٣٥,٠٣٠ مليار ليرة
شباط	١١٤,٧٩١ مليار ليرة	١٠٧,٨٩٧ مليار ليرة	-٦,٨٩٤ مليار ليرة
آذار	١١٨,٤١٩ مليار ليرة	١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة	+١٤,٦٧٣ مليار ليرة
نيسان	١١٥,١٦٩ مليار ليرة	١٢٨,١٦٥ مليار ليرة	+١٢,٩٩٦ مليار ليرة
أيار	١٠٩,٦٠٨ مليار ليرة	١٣٩,٧١٦ مليار ليرة	+٣٠,١٠٨ مليار ليرة
حزيران	١٢٩,٣٢٣ مليار ليرة	١٣٢,٥٨٦ مليار ليرة	+٣,٢٦٣ مليار ليرة
تموز	١٣٦,٢٧١ مليار ليرة	١٤٣,٢٥٨ مليار ليرة	+٦,٩٨٧ مليار ليرة
آب	١٣٩,٦٣٨ مليار ليرة	١٤١,٨٢٥ مليار ليرة	+٢,١٨٧ مليار ليرة
ايلول	١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة	١٣٦,٧٤٧ مليار ليرة	+٢,٩٥٢ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٨,١٠١ مليار ليرة	١٣٣,٩٤٨ مليار ليرة	-٤,١٥٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٣٩,٨١٢ مليار ليرة	١١٢,٨١٧ مليار ليرة	-٢٦,٩٩٥ مليار ليرة
المجموع العام	١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	+٧٠,١٥٤ مليار ليرة

تحسن حركة المرفأ لم ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية

١٩٧ باخرة، ٤٩٦ ألف طن، ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية ٨٨٤٠ سيارة و٢١١,٥ مليون دولار

المحامي عبدو صروف
رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

أفادت حركة مرفأ بيروت المسجلة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي أنها جاءت أفضل مما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. لكن هذا التحسن لم ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي تراجعت عمّا كانت عليه في تشرين الأول.

مقارنة بحركة المرفأ خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٠٩

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام الحالي الأرقام التالية:

البواخر: ارتفع عددها الى ١٩٧ باخرة في تشرين الثاني مقابل ١٩٠ باخرة لشهر تشرين الأول، أي بزيادة صغيرة قدرها ٧ بواخر ونسبتها ٣,٦٨٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٤٩٦ الف طن مقابل ٤٩١ ألفاً، اي بتحسن طفيف قدره ٥ آلاف طن ونسبته ١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٩٦ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٤٤٥ ألف طن مقابل ٤٣٢ ألفاً، اي بارتفاع صغير قدره ١٣ ألف طن ونسبته ٣٪.

البضائع المصدرة: تراجع وزنها الى ٥١ ألف طن مقابل ٥٩ ألفاً، اي بانخفاض ملموس قدره ٨ آلاف طن ونسبته ١٣,٥٦٪.

تحسن حركة الحاويات والمرفأ يتداول ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني تحسناً صغيراً حيث بلغ عددها ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية مقابل ٧٤٣٦٢ حاوية لشهر تشرين الأول، أي بزيادة قدرها ١١٣٣ حاوية نمطية ونسبتها ١,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٣٨٩٥٢ حاوية نمطية مقابل ٣٥٨٤١ حاوية ، أي بارتفاع نسبته ٨,٦٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا:

تراجع مجموعها الى ٣٤٤٨١ حاوية نمطية مقابل ٣٧١٠٥ حاويات، أي بانخفاض متوسط قدره ٢٦٢٤ حاوية نمطية ونسبته ٧,٠٧٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٢٠٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٤١٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٥,٦٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت تراجعاً صغيراً نسبته ١,١٪ فبلغ مجموعها ٢٢٦٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٩٤٣ حاوية .

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٣٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ١٦١٩٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٩٨ حاوية، أي بتحسن جيد نسبته ٢٦,٥٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في تشرين الثاني الماضي والبالغ مجموعها ٣٤٤٨١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: تراجع مجموعها الى ٣٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٣٩٣٤ حاوية أي بانخفاض نسبته ١٢,١٠٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت تراجعاً ملموساً فبلغ مجموعها ١٤٦٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٤١ حاوية أي بانخفاض كبير نسبته ٣٤,٧١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٣٧١ حاوية نمطية مقابل ١٠٧٣٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٢,٥٧٪.

وارتفاع عدد السيارات الى ٨٨٤ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

وانسحب الارتفاع على حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في شهر تشرين الثاني حيث بلغ مجموعها ٨٨٤٠ سيارة مقابل ٨٤٦٥ سيارة لشهر تشرين الأول، أي بزيادة صغيرة نسبتها ٤,٤٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٨٤٠ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩ كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٨٧٩٦ سيارة مقابل ٨٣٩٠ سيارة، أي بتحسن صغير قدره ٤٠٦ سيارات ونسبته ٤,٨٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض عددها الى ٤٤ سيارة مقابل ٧٥ سيارة أي بتراجع قدره ١٣ سيارة ونسبته ٤١,٣٣٪.

تحسن الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات المالية في تشرين الثاني ٢٠٠٩

من ناحية أخرى، أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان تحسن حركته في تشرين الثاني الماضي لم ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية والذي بلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ٢١١,٥١٦ مليون دولار مقابل ٢٥١,٢٧٥ مليوناً لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ١٥,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: انخفض الى ١٢,٧٥٧ مليون دولار مقابل ١٤,٥٢٩ مليوناً، أي بتراجع نسبته ١٢,٢٠٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٨٦,٥٢١ مليار ليرة مقابل ٢٢٢,٦٢٨ ملياراً، أي بانخفاض كبير قدره ٣٦,١٠٧ مليار ليرة ونسبته ١٦,٢٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: سجل تراجعاً فبلغ مجموعها ١١٢,٨١٧ مليار ليرة مقابل ١٣٣,٩٤٨ ملياراً، اي بانخفاض كبير نسبته ١٥,٧٧٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٢٩٢ مليون ليرة مقابل ٣٢٠ مليوناً، اي بانخفاض معتدل قدره ٢٨ مليون ليرة ونسبته ٨,٧٥٪. ■

الابواب	تشرين ٢/ ٢٠٠٩	تشرين ١/ ٢٠٠٩	+/-
عدد البواخر	١٩٧ باخرة	١٩٠ باخرة	+٧ بواخر
كميات البضائع	٤٩٦ الف طن	٤٩١ الف طن	+٥ الاف طن
البضائع المستوردة	٤٤٥ الف طن	٤٣٢ الف طن	+١٣ الف طن
البضائع المصدرة	٥١ الف طن	٥٩ الف طن	–٨ آلاف طن
عدد الحاويات	٧٥٤٩٥ حاوية نمطية	٧٤٣٦٢ حاوية نمطية	+١١٣٣ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٣٨٩٥٢ حاوية نمطية	٣٥٨٤١ حاوية نمطية	+٣١١١ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	٣٤٤٨١ حاوية نمطية	٣٧١٠٥ حاوية نمطية	–٢٦٢٤ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها	٢٠٦٢ حاوية نمطية	١٤١٦ حاوية نمطية	+٦٤٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٨٨٤٠ سيارة	٨٤٦٥ سيارة	+٣٧٥ سيارة
السيارات المستوردة	٨٧٩٦ سيارة	٨٣٩٠ سيارة	+٤٠٦ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٤٤ سيارة	٧٥ سيارة	–٣١ سيارة
الواردات المرفئية	١٢,٧٥٧ مليون دولار	١٤,٥٢٩ مليون دولار	–١,٧٧٢ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	٢٢٢,٦٢٨ مليار ليرة	–٣٦,١٠٧ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١١٢,٨١٧ مليار ليرة	١٣٣,٩٤٨ مليار ليرة	–١٢,١٣١ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٢٩٢ مليون ليرة	٣٢٠ مليون ليرة	–٢٨ مليون ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٩٩,٦٣٠ مليار ليرة	٣٥٦,٨٩٦ مليار ليرة	–٥٧,٢٦٦ مليار ليرة
دولار اميركي	١٢,٧٥٧ مليون دولار	١٤,٥٢٩ مليون دولار	–١,٧٧٢ مليون دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويلها الى دولار اميركي	٢١١,٥١٦ مليون دولار	٢٥١,٢٧٥ مليون دولار	–٣٩,٧٥٩ مليون دولار

نمو الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت ينسحب على المجموع العام للواردات المالية

٢١٩٩ باخرة، ٥,٧٧٠ ملايين طن، ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية، ٩٤٨٦٠ سيارة و٢٥٩١ مليون دولار

محسن خنافر
المدير التجاري في مرفأ بيروت

حقق مرفأ بيروت نتائج جيدة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ وذلك للعام الثاني على التوالي. وأظهرت الاحصاءات ان النمو الجيد الذي حققته حركة البضائع العامة والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس ايجابياً على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة ورئاسة ميناء بيروت حيث سجلت رقماً قياسياً جديداً هو الأكبر حتى اليوم. وتأتي هذه النتائج الجيدة على صعيدي حركة البضائع والواردات المالية بالرغم من الأزمة المالية والاقتصادية عامة والمرافئ العالمية بصورة خاصة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

من ناحية أخرى، بينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: ارتفع في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ الى ٢١٩٩ باخرة مقابل ١٨٦٨ باخرة للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة جيدة قدرها ٣٣١ باخرة ونسبتها ١٧,٧٢٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٥,٧٧٠ ملايين طن مقابل ٥,٢٥٦ ملايين طن، اي بتحسن معتدل قدره ٥١٤ ألف طن ونسبته ٩,٧٨٪.

مجموع الحاويات: ارتفع الى ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية مقابل ٨٦١٩٢٦ حاوية، اي بتحسن مقبول قدره ٥٢٥٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية مقابل ٤٢٥١٥١ حاوية أي بارتفاع نسبته ٥,٢٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ٤٤٧٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤١٨٤٠٦ حاويات، أي بزيادة نسبتها ٦,٩١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٩٦٨٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٣٦٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧,١٥٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة البالغة ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية:

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ والبالغة ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٦٠٣٥٧ حاوية نمطية مقابل ٢٣٢٨٣٧ حاوية، أي بتحسن نسبته ١١,٨٢٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٧٠٥ حاويات نمطية مقابل ١٧٠١ حاوية، اي بتراجع قدره ٩٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٨,٥٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٨٦٤٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٩٠٦١٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢,٢١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها البالغة ٤٤٧٣٢٨ حاوية

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: انخفض مجموعها الى ٣٨٧١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٢٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٣,٠٤٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٢٢٤٠٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٤٢٢٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢١,٦٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٤٥٥٥ حاوية نمطية مقابل ١٨٩٦٦٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢,٦٩٪.

حركة السيارات تحافظ على نشاطها وتسجل تداول ٩٤٨٦٠ سيارة

وحافظت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٩ على نشاطها المزدهر فبلغ مجموعها ٩٤٨٦٠ سيارة مقابل ٨٧٦٥٩ سيارة للفترة نفسها من ٢٠٠٨، اي بتحسن نسبته ٨,٢١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٨٦٠ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٩٣٢٥٧ سيارة مقابل ٨٦١٥٠ سيارة، أي بارتفاع معتدل قدره ٧١٠٧ سيارات ونسبته ٨,٢٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ١٦٠٣ سيارات مقابل ١٥٠٩ سيارات، أي بزيادة صغيرة قدرها ٩٤ سيارة ونسبتها ٦,٢٣٪.

ارتفاع البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ينسحب على المجموع العام للواردات المالية

من جهة ثانية، بيّنت الإحصاءات ان النمو الجيد الذي سجلته حركة البضائع العامة والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ أثر إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ مجموعها بعد تحويله الى دولار أميركي ٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار مقابل ١٨٧٥,٥٥٢ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، أي بارتفاع كبير قدره ٧١٦,٢٨٦ مليون دولار ونسبته ٣٨,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ١٤٨,٠٥٥ مليون دولار مقابل ١٢٠,٠٦٧ مليوناً، أي بارتفاع نسبته ٢٣,٣١٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة مقابل ١٢٧٤,٠٥١ ملياراً، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٧٥,٨٥٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة مقابل ١٣٦٧,٧٠٦ ملياراً، أي بتحسن صغير قدره ٧٠,١٥٤ مليار ليرة ونسبته ٥,١٣٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٥,٧١٩ مليارات ليرة مقابل ٤,٦٣٦ مليارات، اي بزيادة جيدة قدرها ١,٠٨٣ مليار ليرة ونسبتها ٢٣,٣٦٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		أيار		حزيران	
السنة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
عدد البواخر	١٥٣	١٨٧	١٨٨	١٩٣	١٨٦	٢١٩	١٦٨	٢٠٠	١٥١	٢١	١٧٥	١٩٠
مجموع البضائع (الف طن)	٤٥٦	٥٠٢	٥١٥	٤٣٠	٤٥٤	٥٧٦	٥٣١	٤٧١	٤٦٠	٥٧٢	٤٦٦	٥٧٥
مجموع الحاويات	٦٦٦٧٧	٧٤٧٣١	٧١٢١٢	٧٩١٨١	٦٠٤٩٤	٧٦٨٨٨	٨٢٢٧٢	٩٠٨٨٨	٧٧٢١٨	١٠٢٤١٠	٨٣٢٦٨	٧٤٦٣٢
الحاويات المستوردة	٣١٢٧١	٣٧٧١٨	٣٥١٣٤	٣٤٦٧٧	٣٠٣٨٦	٣٩٥٢٥	٣٩٧٥٣	٤٥٩٧٣	٣٩٩٠١	٤٩٤٣٧	٤٠٩٨٨	٤٢٤٦٤
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة	٣٤٠٧٨	٣٥٦٧٨	٣٤٦٦٥	٤٢٤٦٢	٢٨٨٣٨	٣٥٤٩١	٤٠٤٠٣	٤٣٢٤٥	٣٥٠٥٧	٥١٢٥٩	٤٠١٩٦	٤٠٧٤٦
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٣٢٨	١٣٣٥	١٤١٣	٢٠٤٢	١٢٧٠	١٨٧٢	٢١١٦	١٦٧٠	٢٢٦٠	١٧١٤	٢٠٨٤	١٤٢٢
مجموع السيارات	٣٢١٨	٩٩١٦	٤٧٨١	٨٦٤٦	٧٣٧٥	٧٩٣٧	٤٩٤٤	٧٨٩٩	٧٤٢٤	٧٢٩٩	٦٧٧٩	٩٣٤٩
السيارات المستوردة	٣١٧٦	٩٨٢٢	٤٦٩٨	٨٠٢٣	٧٣٤٧	٧٩٠٣	٤٦٧٠	٧٨٩٢	٦٧٦٨	٧٢١٨	٦٧٠٢	٩٠٥٤
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٤٢	٩٤	٨٣	٦٢٣	٢٨	٣٤	٢٧٤	٧	٦٥٦	٨١	٧٧	٢٩٥
مجموع الواردات المرفئية (مليون دولار)	٩,٥١١	١٤,٠٩٦	٩,٤٣٢	١٢,٤٩٩	١٠,٧٩٨	١٣,١٣٤	٨,٧٩٣	١١,٩٢٥	١٠,٦٨٠	١١,٨٤٣	١٠,١٠٣	١٣,٢٦٤
مجموع الواردات الجمركية (مليار ليرة)	٩٣,١٣٥	١٩٨,٦٧٧	٨٤,٧٢٧	١٧١,٤٩٥	٩٦,١٨١	١٩٨,٥١٦	٨٩,٥٣٠	١٩٨,٨٦١	١٠٥,٠٢٥	١٩٨,١١٩	١١٥,٤٩١	٢٠٨,٠١٨
مجموع واردات الـ TVA (مليار ليرة)	٩٢,٧٧٩	١٢٧,٨٠٩	١١٤,٧٩١	١٠٧,٨٩٧	١١٨,٤١٩	١٣٣,٠٩٢	١١٥,١٦٩	١٢٨,١٦٥	١٠٩,٦٠٨	١٣٩,٧١٦	١٢٩,٣٢٣	١٣٢,٥٨٦
واردات رئاسة الميناء (مليار ليرة)	١,٤٠٩	١,٤٢٢	٤٤٧	٣٧٥	٢٧١	٤١٤	٣٢٠	٥٢٢	٤٨٨	٣٨٨	٢٧٧	٥٥٤
المجموع العام للواردات												
ليرات لبنانية (مليار ليرة)	١٨٧,٣٢٣	٣٢٧,٩٠٨	١٩٩,٩٦٥	٢٧٩,٧٦٧	٢١٤,٨٧١	٣٣٢,٠٢٢	٢٠٥,٠١٩	٣٢٧,٥٤٨	٢١٥,١٢١	٣٣٨,٢٢٣	٢٤٥,٠٩١	٣٤١,١٥٨
دولار اميركي (مليون دولار)	٩,٥١١	١٤,٠٩٦	٩,٤٣٢	١٢,٤٩٩	١٠,٧٩٨	١٣,١٣٤	٨,٧٩٣	١١,٩٢٥	١٠,٦٨٠	١١,٨٤٣	١٠,١٠٣	١٣,٢٦٤
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	١٣٣,٧٧٢ مليون دولار	٢٣١,٦١٤ مليون دولار	١٤٢,٠٧٩ مليون دولار	١٩٨,٠٨٢ مليون دولار	١٥٣,٣٣٣ مليون دولار	٢٣٣,٣٨١ مليون دولار	١٤٤,٧٩٣ مليون دولار	٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار	١٥٣,٣٨١ مليون دولار	٢٣٦,٢٠٣ مليون دولار	١٧٢,٦٨٤ مليون دولار	٢٣٩,٥٧١ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	
عدد البواخر	١٧١	٢٠٢	١٦٩	٢١٠	١٨٣	٢٠٠	١٦٣	١٩٠	١٦١	١٩٧	١٨٦٨	٢١٩٩	+٣٣١
مجموع البضائع (ملايين طن)	٤٩٥	٥٣٩	٤٩١	٥٩٤	٥٥٨	٥٢٦	٤١٠	٤٩١	٤١٩	٤٩٦	٥,٢٥٦	٥,٧٧٠	+٥١٤
مجموع الحاويات	٨٤٨٠٩	٨٩٨٩٢	٨٧٦٩١	٨٤٣٣٣	٧٥٤٤٩	٨١٦٦٤	٩٣٤٤٨	٧٤٣٦٢	٧٩٣٨٨	٧٥٤٩٥	٨٦١٩٢٦	٩١٤٤٧٦	+٥٢٥٥٠
الحاويات المستوردة	٤٢٥٦٥	٤٤١٠٠	٤٢١٠١	٤٠٥٣٣	٣٩٥٢٠	٣٨٢٤٥	٤٤٤٨١	٣٥٨٤١	٣٩٠٥١	٣٨٩٥٢	٤٢٥١٥١	٤٤٧٤٦٥	+٢٢٣١٤
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة	٤٠٦٤٦	٤٣٦١٧	٤٤٢١٤	٤١٨٠٠	٣٤٥١٣	٤١٤٤٤	٤٧٣١٦	٣٧١٠٥	٣٨٤٨٠	٣٤٤٨١	٤١٨٤٠٦	٤٤٧٣٢٨	+٢٨٩٢٢
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٥٩٨	٢١٧٥	١٣٧٦	٢٠٠٠	١٤١٦	١٩٧٥	١٦٥١	١٤١٦	١٨٥٧	٢٠٦٢	١٨٣٦٩	١٩٦٨٣	+١٣١٤
مجموع السيارات	٥٦٩٣	٨٥٩٧	١٢٢٧٢	٨٥٥٨	١٠٢٥٨	٩٣٥٤	١٠٨٣٧	٨٤٦٥	١٤٠٧٨	٨٨٤٠	٨٧٦٥٩	٩٤٨٦٠	+٧٢٠١
السيارات المستوردة	٥٦١٠	٨٤٠١	١٢٢٤٦	٨٤٨٢	١٠٢١٨	٩٢٧٦	١٠٨٢٢	٨٣٩٠	١٣٨٩٣	٨٧٩٦	٨٦١٥٠	٩٣٢٥٧	+٧١٠٧
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٨٣	١٩٦	٢٦	٧٦	٤٠	٧٨	١٥	٧٥	١٨٥	٤٤	١٥٠٩	١٦٠٣	+٩٤
مجموع الواردات المرفئية (مليون دولار)	١٠,٧٤٤	١٥,٤٥١	١١,٢٨٦	١٦,٠٤٤	١٢,٦٥٤	١٢,٥١٣	١٣,٢٩٦	١٤,٥٢٩	١٢,٧٧٠	١٢,٧٥٧	١٢٠,٠٦٧	١٤٨,٠٥٥	+٢٧,٩٨٨
مجموع الواردات الجمركية (مليار ليرة)	١١٧,٤٩٢	٢٢٨,٠٤٩	١٢٥,٦٦٦	٢٢٠,٤٨٧	١٢٨,٤٩٠	٢٠٩,٠٥٥	١٣٨,٥٤٤	٢٢٢,٦٢٨	١٧٩,٧٧٠	١٨٦,٥٢١	١٢٧٤,٠٥١	٢٢٤٠,٤٢٦	+٩٦٦,٣٧٥
مجموع واردات الـ TVA (مليار ليرة)	١٣٦,٢٧١	١٤٣,٢٥٨	١٣٩,٦٣٨	١٤١,٨٢٥	١٣٣,٧٩٥	١٣٦,٧٤٧	١٣٨,١٠١	١٣٣,٩٤٨	١٣٩,٨١٢	١١٢,٨١٧	١٣٦٧,٧٠٦	١٤٣٧,٨٦٠	+٧٠,١٥٤
واردات رئاسة الميناء (مليار ليرة)	٢٨٣	٦١٣	٢٥٥	٤٣٠	٣٠٨	٣٨٩	٢٧٠	٣٢٠	٣٠٨	٢٩٢	٤,٦٣٦	٥,٧١٩	+١,٠٨٣
المجموع العام للواردات													
ليرات لبنانية (مليار ليرة)	٢٥٤,٠٤٦	٣٧١,٩٢٠	٢٦٥,٥٥٩	٣٦٢,٧٤٢	٢٦٢,٥٩٣	٣٤٦,١٩١	٢٧٦,٩١٥	٣٥٦,٨٩٦	٣١٩,٨٩٠	٢٩٩,٦٣٠	٢٦٤,٣٩٣	٣٦٨٤,٠٠٥	+١٠٣٧,٦١٢
دولار اميركي (مليون دولار)	١٠,٧٤٤	١٥,٤٥١	١١,٢٨٦	١٦,٠٤٤	١٢,٦٥٤	١٢,٥١٣	١٣,٢٩٦	١٤,٥٢٩	١٢,٧٧٠	١٢,٧٥٧	١٢,٠٦٧	١٤٨,٠٥٥	+٢٧,٩٨٨
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	١٧٩,٢٦٥ مليون دولار	٢٦٢,١٦٤ مليون دولار	١٨٧,٤٤٤ مليون دولار	٢٥٦,٦٦٩ مليون دولار	١٨٦,٨٤٥ مليون دولار	٢٤٢,١٥٩ مليون دولار	١٩٦,٩٨٧ مليون دولار	٢٥١,٢٧٥ مليون دولار	٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار	٢١١,٥١٦ مليون دولار	١٨٧٥,٥٥٢ مليون دولار	٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار	+٧١٦,٢٨٦ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع الواردات عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	١٣٣,٧٧٢مليون دولار	٢٣١,٦١٤ مليون دولار	+٩٧,٨٤٢ مليون دولار
شباط	١٤٢,٠٧٩ مليون دولار	١٩٨,٠٨٢ مليون دولار	+٥٦,٠٠٣ مليون دولار
آذار	١٥٣,٣٣٣ مليون دولار	٢٣٣,٣٨١ مليون دولار	+٨٠,٠٤٨ مليون دولار
نيسان	١٤٤,٧٩٣ مليون دولار	٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار	+٨٤,٤١١ مليون دولار
أيار	١٥٣,٣٨١ مليون دولار	٢٣٦,٢٠٣ مليون دولار	+٨٢,٨٢٢ مليون دولار
حزيران	١٧٢,٦٨٤ مليون دولار	٢٣٩,٥٧١ مليون دولار	+٦٦,٨٨٧ مليون دولار
تموز	١٧٩,٢٦٥ مليون دولار	٢٦٢,١٦٤ مليون دولار	+٨٢,٨٩٩ مليون دولار
آب	١٨٧,٤٤٤ مليون دولار	٢٥٦,٦٦٩ مليون دولار	+٦٩,٢٢٥ مليون دولار
ايلول	١٨٦,٨٤٥ مليون دولار	٢٤٢,١٥٩ مليون دولار	+٥٥,٣١٤ مليون دولار
تشرين الاول	١٩٦,٩٨٧مليون دولار	٢٥١,٢٧٥ مليون دولار	+٥٤,٢٨٨ مليون دولار
تشرين الثاني	٢٢٤,٩٦٩ مليون دولار	٢١١,٥١٦ مليون دولار	-١٣,٤٥٣ مليون دولار
المجموع العام	١٨٧٥,٥٥٢ مليار دولار	٢٥٩١,٨٣٨ مليار دولار	+٧١٦,٢٨٦ ملايين دولار

جدول مقارنة بمجموع واردات الـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٩٢,٧٧٩ مليار ليرة	١٢٧,٨٠٩ مليار ليرة	+٣٥,٠٣٠ مليار ليرة
شباط	١١٤,٧٩١ مليار ليرة	١٠٧,٨٩٧ مليار ليرة	-٦,٨٩٤ مليار ليرة
آذار	١١٨,٤١٩ مليار ليرة	١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة	+١٤,٦٧٣ مليار ليرة
نيسان	١١٥,١٦٩ مليار ليرة	١٢٨,١٦٥ مليار ليرة	+١٢,٩٩٦ مليار ليرة
أيار	١٠٩,٦٠٨ مليارات ليرة	١٣٩,٧١٦ مليار ليرة	+٣٠,١٠٨ مليار ليرة
حزيران	١٢٩,٣٢٣ مليار ليرة	١٣٢,٥٨٦ مليار ليرة	+٣,٢٦٣ مليار ليرة
تموز	١٣٦,٢٧١ مليار ليرة	١٤٣,٢٥٨ مليار ليرة	+٦,٩٨٧ مليار ليرة
آب	١٣٩,٦٣٨ مليار ليرة	١٤١,٨٢٥ مليار ليرة	+٢,١٨٧ مليار ليرة
ايلول	١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة	١٣٦,٧٤٧ مليار ليرة	+٢,٩٥٢ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٨,١٠١ مليار ليرة	١٣٣,٩٤٨ مليار ليرة	-٤,١٥٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٣٩,٨١٢ مليار ليرة	١١٢,٨١٧ مليار ليرة	-٢٦,٩٩٥ مليار ليرة
المجموع العام	١٣٧٦,٧٠٦ مليار ليرة	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	+٧٠,١٥٤ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات المرفئية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٩,٥١١ ملايين دولار	١٤,٠٩٦ مليون دولار	+٤,٥٨٥ مليون دولار
شباط	٩,٤٣٢ ملايين دولار	١٢,٤٩٩ مليون دولار	+٣,٠٦٧ مليون دولار
آذار	١٠,٧٩٨ ملايين دولار	١٣,١٣٤ مليون دولار	+٢,٣٣٦ مليون دولار
نيسان	٨,٧٩٣ ملايين دولار	١١,٩٢٥ مليون دولار	+٣,١٣٢ مليون دولار
ايار	١٠,٦٨٠ ملايين دولار	١١,٨٤٣ مليون دولار	+١,١٦٣ مليون دولا
حزيران	١٠,١٠٣ ملايين دولار	١٣,٢٦٤ مليون دولار	+٣,١٦١ ملايين دولار
تموز	١٠,٧٤٤ ملايين دولار	١٥,٤٥١ مليون دولار	+٤,٧٠٧ مليون دولا
آب	١١,٢٨٦ مليون دولار	١٦,٠٤٤ مليون دولار	+٤,٧٥٨ مليون دولار
ايلول	١٢,٦٥٤ مليون دولار	١٢,٥١٣ مليون دولار	-١٤١ الف دولار
تشرين الاول	١٣,٢٩٦ مليون دولار	١٤,٥٢٩ مليون دولار	+١,٢٣٣مليون دولار
تشرين الثاني	١٢,٧٧٠ مليون دولار	١٢,٧٥٧ مليون دولار	-١٣ الف دولار
المجموع العام	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	+٢٧,٩٨٨ مليون دولار

جدول مقارنة بمجموع واردات رئاسة الميناء في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
كانون الثاني	١,٤٠٩ مليار ليرة	١,٤٢٢ مليار ليرة	+١٣ مليون ليرة
شباط	٤٤٧ مليون ليرة	٣٧٥ مليون ليرة	-٧٢ مليون ليرة
آذار	٢٧١ مليون ليرة	٤١٤ مليون ليرة	+١٤٣ مليون ليرة
نيسان	٣٢٠ مليون ليرة	٥٢٢ مليون ليرة	+٢٠٢ مليون ليرة
أيار	٤٨٨ مليون ليرة	٣٨٨ مليون ليرة	-١٠٠ مليون ليرة
حزيران	٢٧٧ مليون ليرة	٥٥٤ مليون ليرة	+٢٧٧ مليون ليرة
تموز	٢٨٣ مليون ليرة	٦١٣ مليون ليرة	+٣٣٠ مليون ليرة
آب	٢٥٥ مليون ليرة	٤٣٠ مليون ليرة	+١٧٥ مليون ليرة
ايلول	٣٠٨ ملايين ليرة	٣٨٩ مليون ليرة	+٨١ مليون ليرة
تشرين الاول	٢٧٠ مليون ليرة	٣٢٠ مليون ليرة	+٥٠ مليون ليرة
تشرين الثاني	٣٠٨ ملايين ليرة	٢٩٢ مليون ليرة	-١٦ مليون ليرة
المجموع العام	٤,٦٣٦ مليار ليرة	٥,٧١٩ مليار ليرة	+١,٠٨٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٩٣,١٣٥ مليار ليرة	١٩٨,٦٧٧ مليار ليرة	+١٠٥,٥٤٢ مليار ليرة
شباط	٨٤,٧٢٧ مليار ليرة	١٧١,٤٩٥ مليار ليرة	+٧٦,٧٦٨ مليار ليرة
آذار	٩٦,١٨١ مليار ليرة	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	+١٠٢,٣٣٥ مليار ليرة
نيسان	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	+١٠٩,٣٣١ مليار ليرة
أيار	١٠٥,٠٢٥ مليارات ليرة	١٩٨,١١٩ مليار ليرة	+٩٣,٠٩٤مليار ليرة
حزيران	١١٥,٤٩١ مليار ليرة	٢٠٨,٠١٨ مليار ليرة	+٩٢,٥٢٧مليار ليرة
تموز	١١٧,٤٩٢ مليار ليرة	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	+١١٠,٥٥٧مليار ليرة
آب	١٢٥,٦٦٦ مليار ليرة	٢٢٠,٤٨٧ مليار ليرة	+٩٤,٨٢١ مليار ليرة
ايلول	١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة	٢٠٩,٠٥٥ مليار ليرة	+٨٠,٥٦٥ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٨,٥٤٤ مليار ليرة	٢٢٢,٦٢٨ مليار ليرة	+٨٤,٠٨٤مليار ليرة
تشرين الثاني	١٧٩,٧٧٠ مليار ليرة	١٨٦,٥٢١ مليار ليرة	+٦,٧٥١ مليار ليرة
المجموع العام	١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة	٢٢٤٠,٤٢٦ مليار ليرة	+٩٦٦,٣٧٥ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت وواردات المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الابواب	العام ٢٠٠٧	العام ٢٠٠٨	+/-
مجموع البواخر	١٨٦٨ باخرة	٢١٩٩ باخرة	+٣٣١ باخرة
مجموع البضائع	٥,٢٥٦ مليون طن	٥,٧٧٠ مليون طن	+٥١٤ الف طن
مجموع الحاويات	٨٦١٩٢٦ حاوية نمطية	٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية	+٥٢٥٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المستوردة	٤٢٥١٥١ حاوية نمطية	٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية	+٢٢٣١٤ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة	٤١٨٤٠٦ حاوية نمطية	٤٤٧٣٢٨ حاوية نمطية	+٢٨٩٢٢ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٨٣٦٩ حاوية نمطية	١٩٦٨٣ حاوية نمطية	١٣١٤ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٨٧٦٥٩ سيارة	٩٤٨٦٠ سيارة	+٧٢٠١ سيارة
السيارات المستوردة	٨٦١٥٠ سيارة	٩٣٢٥٧ سيارة	+٧١٠٧ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٥٠٩ سيارة	١٦٠٣ سيارة	+٩٤ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	+٢٧,٩٨٨ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٢٧٤,٠٥١ مليار ليرة	٢٢٤٠,٤٢٦ مليار دولار	+٩٦٦,٣٧٥ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٣٦٧,٧٠٦ مليار ليرة	١٤٣٧,٨٦٠ مليار ليرة	+٧٠,١٥٤ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٦٣٦ مليار ليرة	٥,٧١٩ مليار ليرة	+١,٠٨٣ مليار ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٦٤٦,٣٩٣ مليار ليرة	٣٦٨٤,٠٠٥ مليار ليرة	+١٠٣٧,٦١٢ مليار ليرة
دولار اميركي	١٢٠,٠٦٧ مليون دولار	١٤٨,٠٥٥ مليون دولار	+٢٧,٩٨٨ مليون دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٨٧٥,٥٥٢ مليون دولار	٢٥٩١,٨٣٨ مليون دولار	+٧١٦,٢٨٦ مليون دولار

تراجع قيمة الاستيراد الى ١٤,٨ مليار دولار والتصدير الى ٣ مليارات قابله ارتفاع المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) الى ٤٤١٥ مليار ليرة

محمد الصفدي
وزير الاقتصاد والتجارة

بينت احصاءات تجارة لبنان الخارجية الصادرة عن إدارة الجمارك اللبنانية ان قيمة الاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨. كما أظهرت هذه الإحصاءات ان مفاجأة كبيرة قد حصلت تمثلت بارتفاع المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) بدلاً من انخفاضها تزامناً مع تراجع قيمة الاستيراد.

انخفاض قيمة الاستيراد والتصدير الى ١٨ مليار دولار

فقد أفادت حركة تجارة لبنان الخارجية عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية ان القيمة الإجمالية للاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٩ انخفضت الى ١٧,٩٨٤ مليار دولار مقابل ١٨,٢٧١ ملياراً للفترة عينها من ٢٠٠٨، أي بتراجع صغير نسبته ١,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧,٩٨٤ مليار دولار كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ مجموعها ١٤,٨٦٢ مليار دولار مقابل ١٥,٠٠٢ ملياراً، أي بانخفاض طفيف قدره ١٤٠ مليون دولار ونسبته ٠,٩٣٪.

البضائع المصدرة: انخفض مجموعها الى ٣,١٢٢ مليارات دولار مقابل ٣,٢٢٩ مليارات ، أي بتراجع صغير قدره ١٠٧ ملايين دولار ونسبته ٣,٣١٪.

وارتفاع قيمة بضائع الترانزيت الى ٣٨٩ مليون دولار

من ناحية ثانية، أفادت حركة تجارة لبنان الخارجية ان القيمة الإجمالية لبضائع الترانزيت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ ارتفعت الى ٣٨٩ مليون دولار مقابل ٣٠٣ ملايين، أي بنمو نسبته ٢٨,٣٨٪.

تراجع قيمة بضاعة إعادة التصدير الى ١٣٥ مليون دولار

بينما سجلت القيمة الإجمالية للبضائع المعاد تصديرها تراجعاً ملموساً فبلغت ١٣٥ مليون دولار مقابل ١٦٩ مليوناً، أي بانخفاض نسبته ٢٠,١١٪.

انخفاض قيمة البضائع المستوردة لم ينسحب على الواردات الجمركية والـ TVA

ولم ينعكس تراجع القيمة الإجمالية للبضائع المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ على مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة التي حققت مفاجأة ضخمة بتسجيلها رقماً قياسياً اذ ارتفع مجموعها الى ٤٤١٥ مليار ليرة مقابل ٣٢١٩ مليارا للفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ أي بزيادة كبيرة قدرها ١١٩٦ مليار ليرة ونسبتها ٣٧,١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٤١٥ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: حققت رقماً ضخماً فبلغ مجموعها ٢٥٣١ مليار ليرة مقابل ١٤٦٥ ملياراً أي بارتفاع نسبته ٧٢,٧٦٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٨٨٤ مليار ليرة مقابل ١٧٥٤ مليارا، أي بنمو معتدل قدره ١٣٠ مليار ليرة ونسبته ٧,٤١٪.

الولايات المتحدة الأميركية الشريكة الأولى للتصدير الى لبنان

من ناحية ثانية، أظهرت حركة تجارة لبنان الخارجية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ ان الولايات المتحدة الأميركية بقيت تحتل المرتبة الأولى على صعيد التصدير الى لبنان اذ استورد لبنان بضائع أميركية بلغت قيمتها الإجمالية ١,٦٨١ مليار دولار أي ما نسبته ١١,٣١٪ من القيمة الإجمالية للاستيراد البالغة ١٤,٨٦٢ مليار دولار، وتمكنت فرنسا وللمرة الأولى من التقدم لتتربع على المرتبة الثانية بـ ١,٤٤٨ مليار دولار اي ما نسبته ٩,٧٤٪ من القيمة الإجمالية للاستيراد، بينما تراجعت الصين الى المرتبة الثالثة بـ ١,٣٠٥ مليار دولار أي ما نسبته ٨,٧٨٪، واحتفظت ايطاليا بالمرتبة الرابعة بـ ١,١٢٢ مليار دولار أي ما نسبته ٧,٥٠٪.

وسويسرا الشريكة الأولى بالاستيراد من لبنان

كما بينت حركة تجارة لبنان الخارجية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ ان سويسرا تقدمت وللمرة الأولى لتحتل المرتبة الأولى كالشريكة الأولى بالاستيراد من لبنان اذ بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان الى سويسرا ٧٠٦ ملايين دولار أي ما نسبته ٢٢,٦٢٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة والبالغة ٣,١٢٢ مليارات دولار، وتراجعت الإمارات العربية المتحدة الى المرتبة الثانية باستيرادها بـ ٣٠٣ ملايين دولار أي ما نسبته ٩,٧١٪ من القيمة الإجمالية واحتفظ العراق بالمرتبة الثالثة باستيراده بقيمة ٢٥٤ مليون دولار أي ما نسبته ٨,١٤٪، كما تقدمت السعودية من المرتبة الخامسة الى الرابعة باستيرادها بقيمة ٢١٩ مليون دولار أي ما نسبته ٧٪.

نيسان هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المستوردة في العام ٢٠٠٩

وأشارت حركة البضائع المستوردة الى لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٩ ان شهر نيسان كان الأكبر بقيمة البضائع المستوردة حيث بلغ مجموعها ١,٧٩٧ مليار دولار وحل شهر ت٢ في المرتبة الثانية بـ ١,٥٨١ مليار دولار، وحزيران في المرتبة الثالثة بـ ١,٥٥٢ مليار دولار.

شباط هو الشهر الأكبر بقيمة البضائع المصدرة في العام ٢٠٠٩

وأظهرت حركة البضائع المصدرة من لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٠٩، ان شهر شباط كان الأكبر بقيمة البضائع المصدرة من لبنان حيث بلغ مجموعها ٣٧٦ مليون دولار، وحل في المرتبة الثانية شهر ت٢ بـ ٣٣٩ مليون دولار وت١ في المرتبة الثالثة بـ٣٢٧ مليون دولار. ■

جدول مقارنة بقيمة البضائع المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/−
كانون الثاني	١,١٠٧ مليار دولار	١,٠٦٧ مليار دولار	−٤٠ مليون دولار
شباط	١,٢١٢ مليار دولار	١,٠٣٥ مليار دولار	−١٧٧ مليون دولار
آذار	١,١٧٩ مليار دولار	١,١٣٨ مليار دولار	−٤١ مليون دولار
نيسان	١,٣١١ مليار دولار	١,٧٩٧ مليار دولار	+٤٨٦ مليون دولار
أيار	١,٣٠٥ مليار دولار	١,٢٤٢ مليار دولار	−٦٣ مليون دولار
حزيران	١,٢٠١ مليار دولار	١,٥٥٢ مليار دولار	+٣٥١ مليون دولار
تموز	١,٦٤٣ مليار دولار	١,٤٧٠ مليار دولار	−١٧٣ مليون دولار
آب	١,٤١٦ مليار دولار	١,٤٣٩ مليار دولار	+٢٣ مليون دولار
ايلول	١,٤٧٠ مليار دولار	١,٢٥٠ مليار دولار	−٢٢٠ مليون دولار
تشرين الاول	١,٤٩٤ مليار دولار	١,٢٩١ مليار دولار	−٢٠٣ مليون دولار
تشرين الثاني	١,٦٦٤ مليار دولار	١,٥٨١ مليار دولار	−٨٣ مليون دولار
المجموع العام	١٥,٠٠٢ مليار دولار	١٤,٨٦٢ مليار دولار	−١٤٠ مليون دولار

جدول مقارنة لحركة تجارة لبنان الخارجية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
قيمة البضائع المستوردة	١,١٠٧ مليار دولار	١,٠٦٧ مليار دولار	١,٢١٢ مليار دولار	١,٠٣٥ مليار دولار	١,١٧٩ مليار دولار	١,١٣٨ مليار دولار	١,٣١١ مليار دولار	١,٧٩٧ مليار دولار	١,٣٠٥ مليار دولار	١,٢٤٢ مليار دولار	١,٢٠١ مليار دولار	١,٥٥٢ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٢٦٢ مليون دولار	٢٨١ مليون دولار	٣١١ مليون دولار	٣٧٦ مليون دولار	٣٠٢ مليون دولار	٢٦٠ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	٢٣١ مليون دولار	٢٦٧ مليون دولار	٢٩٢ مليون دولار	٣٢٦ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٢٥ مليون دولار	٣٧ مليون دولار	٢١ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	٢٤ مليون دولار	٣٨ مليون دولار	٢٧ مليون دولار	٥٥ مليون دولار	٢٢ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	٣٤ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	٢٠ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٦ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٢ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٠٧ مليار ليرة	٢٢١ مليار ليرة	١٠١ مليار ليرة	١٩٤ مليار ليرة	١١٤ مليار ليرة	٢٢٩ مليار ليرة	١٠٦ مليار ليرة	٢٢٤ مليار ليرة	١١٩ مليار ليرة	٢٢٧ مليار ليرة	١٣٠ مليار ليرة	٢٣٢ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٢٥ مليار ليرة	١٦٧ مليار ليرة	١٤٩ مليار ليرة	١٤٦ مليار ليرة	١٥٧ مليار ليرة	١٧٠ مليار ليرة	١٤٩ مليار ليرة	١٧٠ مليار ليرة	١٤٠ مليار ليرة	١٧٧ مليار ليرة	١٦٤ مليار ليرة	١٧٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٢٣٢ مليار ليرة	٣٨٨ مليار ليرة	٢٥٠ مليار ليرة	٣٤٠ مليار ليرة	٢٧١ مليار ليرة	٣٩٩ مليار ليرة	٢٥٥ مليار ليرة	٣٩٤ مليار ليرة	٢٥٩ مليار ليرة	٤٠٤ مليار ليرة	٢٩٤ مليار ليرة	٤٠٢ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	
البضائع المستوردة	١,٦٤٣ مليار دولار	١,٤٧٠ مليار دولار	١,٤١٦ مليار دولار	١,٤٣٩ مليار دولار	١,٤٧٠ مليون دولار	١,٢٥٠ مليار دولار	١,٤٩٤ مليار دولار	١,٢٩١ مليار دولار	١,٦٦٤ مليار دولار	١,٥٨١ مليار دولار	١٥,٠٠٢ مليار دولار	١٤,٨٦٢ مليار دولار	−١٤٠ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٣٠٨ مليون دولار	٢٣٠ مليون دولار	٢٨٣ مليون دولار	٢٣٩ مليون دولار	٣٠٦ مليون دولار	٢٩٨ مليون دولار	٢٥٥ مليون دولار	٣٢٧ مليون دولار	٣٣٠ مليون دولار	٣٣٩ مليون دولار	٣,٢٢٩ مليار دولار	٣,١٢٢ مليار دولار	−١٠٧ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٤٠ مليون دولار	٢٩ مليون دولار	٣١ مليون دولار	٣٣ مليون دولار	٢٦ مليون دولار	٣٠ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	٣٩ مليون دولار	٣١ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٣٠٣ مليون دولار	٣٨٩ مليون دولار	+٨٦ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١١ مليون دولار	١٠ مليون دولار	٢٥ مليون دولار	١٥ مليون دولار	٢٣ مليون دولار	١٣ مليون دولار	١٧ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٦ مليون دولار	١٠ مليون دولار	١٦٩ مليون دولار	١٣٥ مليون دولار	−٣٤ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٣٦ مليار ليرة	٢٥٧ مليار ليرة	١٤٣ مليار ليرة	٢٤٦ مليار ليرة	١٤٨ مليار ليرة	٢٣٦ مليار ليرة	١٥٨ مليار ليرة	٢٥٠ مليار ليرة	٢٠٣ مليار ليرة	٢١٥ مليار ليرة	١٤٦٥ مليار ليرة	٢٥٣١ مليار ليرة	+١٠٦٦ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٧ مليار ليرة	١٨٧ مليار ليرة	١٧٣ مليار ليرة	١٨٣ مليار ليرة	١٦٦ مليار ليرة	١٨٢ مليار ليرة	١٧٦ مليار ليرة	١٧٧ مليار ليرة	١٧٨ مليار ليرة	١٥٥ مليار ليرة	١٧٥٤ مليار ليرة	١٨٨٤ مليار ليرة	+١٣٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٣١٣ مليار ليرة	٤٤٤ مليار ليرة	٣١٦ مليار ليرة	٤٢٩ مليار ليرة	٣١٤ مليار ليرة	٤١٨ مليار ليرة	٣٣٤ مليار ليرة	٤٢٧ مليار ليرة	٣٨١ مليار ليرة	٣٧٠ مليار ليرة	٣٢١٩ مليار ليرة	٤٤١٥ مليار ليرة	+١١٩٦ مليار ليرة

جدول مقارنة بقيمة البضائع المصدرة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٢٦٢ مليون دولار	٢٨١ مليون دولار	+١٩ مليون دولار
شباط	٣١١ مليون دولار	٣٧٦ مليون دولار	+٦٥ مليون دولار
آذار	٣٠٢ مليون دولار	٢٦٠ مليون دولار	−٤٢ مليون دولار
نيسان	٢٧٩ مليون دولار	٢٣١ مليون دولار	−٤٨ مليون دولار
أيار	٢٦٧ مليون دولار	٢٩٢ مليون دولار	+٢٥ مليون دولار
حزيران	٣٢٦ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار	−٧٧ مليون دولار
تموز	٣٠٨ مليون دولار	٢٣٠ مليون دولار	−٧٨ مليون دولار
آب	٢٨٣ مليون دولار	٢٣٩ مليون دولار	−٤٤ مليون دولار
ايلول	٣٠٦ مليون دولار	٢٩٨ مليون دولار	−٨ ملايين دولار
تشرين الاول	٢٥٥ مليون دولار	٣٢٧ مليون دولار	+٧٢ مليون دولار
تشرين الثاني	٣٣٠ مليون دولار	٣٣٩ مليون دولار	+٩ ملايين دولار
المجموع العام	٣,٢٢٩ مليار دولار	٣,١٢٢ مليار دولار	−١٠٧ مليون دولار

جدول مقارنة لمجموع الواردات الجمركية والـ (TVA) المستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٢٣٢ مليار ليرة	٣٨٨ مليار ليرة	+١٥٦ مليار ليرة
شباط	٢٥٠ مليار ليرة	٣٤٠ مليار ليرة	+٩٠ مليار ليرة
آذار	٢٧١ مليار ليرة	٣٩٩ مليار ليرة	+١٢٨ مليار ليرة
نيسان	٢٥٥ مليار ليرة	٣٩٤ مليار ليرة	+١٣٩ مليار ليرة
ايار	٢٥٩ مليار ليرة	٤٠٤ مليار ليرة	+١٤٥ مليار ليرة
حزيران	٢٩٤ مليار ليرة	٤٠٢ مليار ليرة	+١٠٨ مليار ليرة
تموز	٣١٣ مليار ليرة	٤٤٤ مليار ليرة	+١٣١ مليار ليرة
آب	٣١٦ مليار ليرة	٤٢٩ مليار ليرة	+١١٣ مليار ليرة
ايلول	٣١٤ مليار ليرة	٤١٨ مليار ليرة	+١٠٤ مليار ليرة
تشرين الاول	٣٣٤ مليار ليرة	٤٢٧ مليار ليرة	+٩٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	٣٨١ مليار ليرة	٣٧٠ مليار ليرة	−١١ مليار ليرة
المجموع العام	٣٢١٩ مليار ليرة	٤٤١٥ مليار ليرة	+١١٩٦ مليار ليرة

مرفأ طرابلس يحقق نتائج جيدة بحركته الإجمالية وواردات المالية في العام ٢٠٠٩

ارتفاع عدد البواخر الى ٤٣٠ باخرة وكميات البضائع العامة الى ٩٢٨٦٢٧ طناً والسيارات الى ٦٣٣١ سيارة ومجموع الواردات المالية الى ١٩٩٧١٧ مليار ليرة

أفادت احصاءات مرفأ عاصمة الشمال اللبناني طرابلس ان المرفأ حقق نتائج جيدة بحركته الإجمالية وواردات المالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٨. وأكد مصدر مسؤول في مرفأ طرابلس لـ «البيان الإقتصادية» ان المرفأ قادر ان يحقق مزيداً من النمو بحركته الإجمالية لو قدر ان تكون له حصة من البضائع الواردة برسم الترانزيت البري الى العراق، أسوة بالمرافئ السورية والتركية ومرفأ العقبة الأردني والتي تشهد ازدهاراً بالبواخر المحملة بعشرات أطنان البضائع برسم إعادة النقل براً الى العراق. وأمل هذا المصدر ان تؤدي الزيارات التي يقوم بها كبار المسؤولين اللبنانيين الى سوريا الى ترميم العلاقات بين البلدين الشقيقين والذي سينسحب حتما على العلاقات الإقتصادية وفي طليعتها تسهيل المعاملات وتبسيطها عبر الحدود بين البلدين، مما يشجع المستوردين والتجار العراقيين الى تخصيص قسم من بضائعهم الواردة لمرفأ طرابلس.

احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

حركة مرفأ طرابلس في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ أكبر منها في العام ٢٠٠٨

وأظهرت مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية المحققة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ جاءت أفضل ممّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨. فقد بينت المقارنة الأرقام التالية:

البواخر: ارتفع مجموعها الى ٤٣٠ باخرة مقابل ٤٠٦ بواخر أي بتحسن مقبول قدره ٢٤ باخرة ونسبته ٥,٩١٪.

كميات البضائع: سجلت نمواً صغيراً فبلغ مجموعها ٩٢٨٦٢٧ طناً مقابل ٩٠٨٧٩٥ طناً، أي بزيادة قدرها ١٩٨٣٢ طناً ونسبتها ٢,١٨٪.

السيارات: حقق مجموعها ارتفاعاً ملموساً فبلغ ٦٣٣١ سيارة مقابل ٤٤٦١ سيارة، أي بتحسن قدره ١٨٧٠ سيارة ونسبته ٤١,٩٢٪.

الزيادة بالحركة تترجم نمواً ملموساً بالمجموع العام للواردات المالية

وانعكست الزيادة بالحركة الإجمالية التي حققها مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ على المجموع العام للواردات المالية التي حققت نمواً كبيراً فبلغ مجموعها ١٩٩,٧١٧ مليار ليرة مقابل ١٣٦,٢١٨ ملياراً للفترة عينها من العام ٢٠٠٨، أي بارتفاع نسبته ٤٦,٦٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٩,٧١٧ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ١٠,١٤٣ مليارات ليرة مقابل ٩,١٢٣ مليارات، أي بتحسن جيد قدره ١,٠٢٠ مليار ليرة ونسبته ١١,١٨٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٦٧,٥٦٦ مليار ليرة مقابل ١٨,٧٠٣ ملياراً، أي بزيادة ضخمة قدرها ٤٨,٨٦٣ مليار ليرة ونسبتها ٢٦١,٢٦٪.

واردات الـ TVA: سجلت نمواً جيداً فبلغ مجموعها ١٢٢,٠٠٨ مليار ليرة مقابل ١٠٨,٣٩٢ مليارات، اي بارتفاع نسبته ١٢,٥٦٪.

أيار الأكبر بحركة البضائع العامة ونيسان بحركة السيارات

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان شهر أيار من العام ٢٠٠٩ كان الأكبر بحركة البضائع العامة فاحتل المرتبة الأولى بـ ١٠٤٩٦٠ طناً، وحل شهر شباط في المرتبة الثانية بـ ١٠٠٥٥٩ طناً، بينما كان شهر حزيران بالمرتبة الأولى من العام ٢٠٠٨ بـ ١١٥٥٦٤ طناً، وشهر أيار في المرتبة الثانية بـ ١١١٤١٨ طناً.

كما بينت الإحصاءات ان شهر نيسان من العام ٢٠٠٩ كان الأفضل بعدد السيارات التي تداولها فاحتل المرتبة الأولى بـ ٧٧١ سيارة وحل في المرتبة الثانية شهر أيار بـ ٧٢٣ سيارة، بينما كان شهر آذار في المرتبة الأولى من العام ٢٠٠٨ بـ ٨٥٨ سيارة واحتل المرتبة الثانية شهر شباط بـ ٨١٠ سيارات. كما احتل شهر كانون الثاني من العام ٢٠٠٩ المرتبة الأولى بمجموع وارداته المالية التي بلغت ٢٢,٨٩٤ مليار ليرة وحل في المرتبة الثانية شهر تشرين الأول بـ ٢١,٠٢٥ ملياراً، في حين تربع على المرتبة الأولى شهر شباط من العام ٢٠٠٨ باستيفائه ١٥,١٢٢ مليار ليرة وكانت المرتبة الثانية من نصيب شهر تموز بـ ١٤,٥٦٢ ملياراً. ■

جدول مقارنة بمجموع كميات البضائع العامة التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٨٨٨٠٣ طنا	٧٨٧٥٥ طنا	-١٠٠٤٨ طنا
شباط	١١٠٠٦٦ طنا	١٠٠٥٥٩ طنا	-٩٥٠٧ طنا
آذار	٩٣١١٦ طنا	٨٣٢٧٤ طنا	-٩٨٤٢ طنا
نيسان	٧٦٦٨١ طنا	٨٧٧٣٦ طنا	+١١٠٥٥ طنا
أيار	١١١٤١٨ طنا	١٠٤٩٦٠ طنا	-٦٤٥٨ طنا
حزيران	١١٥٥٦٤ طنا	٧٣٥١٠ طنا	-٤٢٠٥٤ طنا
تموز	٨٦٠٩٩ طنا	٧٢٧٨٥ طنا	-١٣٣١٤ طنا
آب	٨٧٩٦٦ طنا	٨٢٥٧٨ طنا	-٥٣٨٨ طنا
ايلول	٤٨٦٥٥ طنا	٨٥٦٧٧ طنا	+٣٧٠٢٢ طنا
تشرين الاول	٥٣٠٧٣ طنا	٨٥٠٩٥ طنا	+٣٢٠٢٢ طنا
تشرين الثاني	٣٧٣٥٤ طنا	٧٣٦٩٨ طنا	+٣٦٣٤٤ طنا
المجموع العام	٩٠٨٧٩٥ طنا	٩٢٨٦٢٧ طنا	+١٩٨٣٢ طنا

جدول مقارنة بمجموع الواردات المرفئية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/
كانون الثاني	٧٣٧ مليون ليرة	٨٨٢ مليون ليرة	+١٤٥ مليون ليرة
شباط	٩١٤ مليون ليرة	٩٣٠ مليون ليرة	+١٦ مليون ليرة
آذار	٨٢٣ مليون ليرة	٩٣٦ مليون ليرة	+١١٣ مليون ليرة
نيسان	١,١٥٦ مليار ليرة	٩٢٩ مليون ليرة	-٢٢٧ مليون ليرة
أيار	٨٣٩ مليون ليرة	٩٧٧ مليون ليرة	+١٣٨ مليون ليرة
حزيران	٨٢٥ مليون ليرة	٧٦٥ مليون ليرة	-٦٠ مليون ليرة
تموز	٨٢٣ مليون ليرة	١,٠٦٤ مليار ليرة	+٢٤١ مليون ليرة
آب	٦٠١ مليون ليرة	١,٠١٦ مليار ليرة	+٤١٥ مليون ليرة
ايلول	٥٩١ مليون ليرة	٨٠٣ مليون ليرة	+٢١٢ مليون ليرة
تشرين الاول	١,٣٢١ مليار ليرة	١,٠٠٤ مليار ليرة	-٣١٧ مليون ليرة
تشرين الثاني	٤٩٣ مليون ليرة	٨٣٧ مليون ليرة	+٣٤٤ مليون ليرة
المجموع العام	٩,١٢٣ مليار ليرة	١٠,١٤٣ مليار ليرة	+١,٠٢٠ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الأبواب	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
عدد البواخر	٣٩	٣٧	٤٧	٣٧	٤٢	٣٦	٣٥	٤٣	٤٦	٤٤	٤١	٣٥
البضائع العامة (طنا)	٨٨٨٠٣	٧٨٧٥٥	١١٠٠٦٦	١٠٠٥٥٩	٩٣١١٦	٨٣٢٧٤	٧٦٦٨١	٨٧٧٣٦	١١١٤١٨	١٠٤٩٦٠	١١٥٥٦٤	٧٣٥١٠
مجموع السيارات	٤٢	٨٢	٨١٠	٦٠٢	٨٥٨	٤٩٤	٣٥٦	٧٧١	١٣١	٧٢٣	٤٦٤	٦٠٥
مجموع الحاويات	–	–	٨	–	١	–	٣	–	١٧	–	٥	–
الواردات المرفئية (مليون ل.ل.)	٧٣٧	٨٨٢	٩١٤	٩٣٠	٨٢٣	٩٣٦	١,١٥٦	٩٢٩	٨٣٩	٩٧٧	٨٢٥	٧٦٥
الواردات الجمركية (مليون ل.ل.)	١,٥٠٨	٦,٦٣٣	١,٦٣٥	٥,١١٦	١,١٨٧	٦,٨٢١	١,٣١٥	٦,٤٣٨	٢,٨٢٨	٦,٦٧٧	٩٨٧	٦,٥٧٦
واردات الـ TVA (مليار ل.ل.)	٩,٦٣٨	١٥,٣٧٩	١٢,٥٧٣	١٢,٣٦٦	٩,٨٩٠	٨,٧١١	٩,٥٨٥	٩,٦٧٩	١٠,٨٣٦	٨,٩١٨	١١,٥١٩	١٠,٩٩٠
المجموع العام للواردات	١١,٨٨٣ مليارات ليرة	٢٢,٨٩٤ مليارات ليرة	١٥,١٢٢ مليار ليرة	١٨,٤١٢ مليار ليرة	١١,٩٠٠ مليار ليرة	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	١٢,٠٥٦ مليار ليرة	١٧,١٣٦ مليار ليرة	١٣,٩٥٧ مليار ليرة	١٦,٥٧٢ مليار ليرة	١٣,٣٣١ مليار ليرة	١٨,٣٣١ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الأبواب	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	
مجموع البواخر	٣٨	٣٧	٣٤	٣٧	٣٢	٤٦	٢٩	٤٤	٢٣	٣٤	٤٠٦	٤٣٠	+٢٤
البضائع العامة (طنا)	٨٦٠٩٩	٧٢٧٨٥	٨٧٩٦٦	٨٢٥٧٨	٤٨٦٥٥	٨٥٦٧٧	٥٣٠٧٣	٨٥٠٩٥	٣٧٣٥٤	٧٣٦٩٨	٩٠٨٧٩٥	٩٢٨٦٢٧	+١٩٨٣٢
مجموع السيارات	٤٣٢	٦٢٥	٣٢٣	٥٩٨	٤٢٠	٥٩٣	٢٨٦	٦٦٦	٣٣٩	٥٧٢	٤٤٦١	٦٣٣١	+١٨٧٠
مجموع الحاويات	٢	٣	١	–	٢	–	٤	–	٣	٢	٤٦	٥٠	–٤١
الواردات المرفئية (مليون ل.ل.)	٨٢٣	١,٠٦٤	٦٠١	١,٠١٦	٥٩١	٨٠٣	١,٣٢١	١,٠٠٤	٤٩٣	٨٣٧	٩,١٢٣	١٠,١٤٣	+١,٠٢٠
الواردات الجمركية (مليون ل.ل.)	١,٦٤٥	٥,٩٤٣	١,٠٢٠	٦,٢٤٧	١,١١٥	٥,٠٠٩	١,٧٩٢	٦,٣٧٠	٤,٢١٧	٥,٧٣٦	١٨,٧٠٣	٦٧,٥٦٦	+٤٨,٨٦٣
واردات الـ TVA (مليون ل.ل.)	١٢,٠٩٤	١٠,٧٣٤	٦,٨٧٨	١٢,٣٢٠	٤,٤٥٩	١٠,٣١٣	١١,٣١٣	١٣,٦٥١	٩,٥١٧	٨,٨٥٧	١٠٨,٣٩٢	١٢٢,٠٠٨	+١٣,٦١٦
المجموع العام للواردات	١٤,٥٦٢ مليار ليرة	١٧,٧٤١ مليار ليرة	٨,٤٩٩ مليارات ليرة	١٩,٥٨٣ مليار ليرة	٦,٢٥٥ مليارات ليرة	١٦,١٢٥ مليار ليرة	١٤,٤٢٦ مليارات ليرة	٢١,٠٢٥ مليارات ليرة	١٤,٢٢٧ مليارات ليرة	١٥,٤٣٠ مليار ليرة	١٣٦,٢١٨ مليارات ليرة	١٩٩,٧١٧ مليارات ليرة	+٦٣,٤٩٩ مليار ليرة

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	١,٥٠٨ مليار ليرة	٦,٦٣١ مليار ليرة	+٥,١٢٥ مليار ليرة
شباط	١,٦٣٥ مليار ليرة	٥,١١٦ مليار ليرة	+٣,٤٨١ مليار ليرة
آذار	١,١٨٧مليار ليرة	٦,٨٢١ مليار ليرة	+٥,٦٣٤ مليار ليرة
نيسان	١,٣١٥مليار ليرة	٦,٤٣٨ مليار ليرة	+٥,١٢٣ مليار ليرة
أيار	٢,٢٨٢مليار ليرة	٦,٦٧٧ مليار ليرة	+٤,٣٩٥ مليار ليرة
حزيران	٩٨٧ مليون ليرة	٦,٥٧٦ مليار ليرة	+٥,٢٩٨ مليار ليرة
تموز	١,٦٤٥مليار ليرة	٥,٩٤٣ مليار ليرة	+٤,٢٩٨ مليار ليرة
آب	١,٠٢٠ مليار ليرة	٦,٢٤٧ مليار ليرة	+٥,٢٢٧ مليار ليرة
ايلول	١,١١٥ مليار ليرة	٥,٠٠٩ مليار ليرة	+٣,٨٩٤ مليار ليرة
تشرين الاول	١,٧٩٢ مليار ليرة	٦,٣٧٠ مليار ليرة	+٤,٥٧٨ مليار ليرة
تشرين الثاني	٤,٢١٧ مليار ليرة	٥,٧٣٦ مليار ليرة	+١,٥١٩ مليار ليرة
المجموع العام	١٨,٧٠٣ مليار ليرة	٦٧,٥٦٦ مليار ليرة	+٤٨,٨٦٣ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة السيارات عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٤٢ سيارة	٨٢ سيارة	+٤٠ سيارة
شباط	٨١٠ سيارة	٦٠٢ سيارة	–٢٠٨ سيارة
آذار	٨٥٨ سيارة	٤٩٤ سيارة	–٣٦٤ سيارة
نيسان	٣٥٦ سيارة	٧٧١ سيارة	+٤١٥ سيارة
أيار	١٣١ سيارة	٧٢٣ سيارة	+٥٩٢ سيارة
حزيران	٤٦٤ سيارة	٦٠٥ سيارة	+١٤١ سيارة
تموز	٤٣٢ سيارة	٦٢٥ سيارة	+١٩٣ سيارة
آب	٣٢٣ سيارة	٥٩٨ سيارة	+٢٧٥ سيارة
ايلول	٤٢٠ سيارة	٥٩٣ سيارة	+١٧٣ سيارة
تشرين الاول	٢٨٦ سيارة	٦٦٦ سيارة	+٣٨٠ سيارة
تشرين الثاني	٣٣٩ سيارة	٥٧٢ سيارة	+٢٣٣ سيارة
المجموع العام	٤٤٦١ سيارة	٦٣٣١ سيارة	+١٨٧٠ سيارة

جدول مقارنة بواردات الضريبة على القيمة المضافة TVA المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٩,٦٣٨ مليار ليرة	١٥,٣٧٩ مليار ليرة	+٥,٧٤١ مليار ليرة
شباط	١٢,٥٧٣ مليار ليرة	١٢,٣٦٦ مليار ليرة	–٢٠٧ مليون ليرة
آذار	٩,٨٩٠ مليار ليرة	٨,٧١١ مليار ليرة	–١,١٧٩ مليار ليرة
نيسان	٩,٥٨٥ مليار ليرة	٩,٧٦٩ مليار ليرة	+١٨٤ مليون ليرة
أيار	١٠,٨٣٦ مليار ليرة	٨,٩١٨ مليار ليرة	–١,٩١٨ مليار ليرة
حزيران	١١,٥١٩ مليار ليرة	١٠,٩٩٠ مليار ليرة	–٥٢٩ مليون ليرة
تموز	١٢,٠٩٤ مليار ليرة	١٠,٧٣٤ مليار ليرة	–١,٣٦٠ مليار ليرة
آب	٦,٨٧٨ مليار ليرة	١٢,٣٢٠ مليار ليرة	+٥,٤٤٢ مليار ليرة
ايلول	٤,٥٤٩ مليار ليرة	١٠,٣١٣ مليار ليرة	+٥,٧٦٤ مليار ليرة
تشرين الاول	١١,٣١٣مليار ليرة	١٣,٦٥١ مليار ليرة	+٢,٣٣٨ مليار ليرة
تشرين الثاني	٩,٥١٧ مليار ليرة	٨,٨٥٧ مليار ليرة	–٦٦٠ مليون ليرة
المجموع العام	١٠٨,٣٩٢مليار ليرة	١٢٢,٠٠٨ مليار ليرة	+١٣,٦١٦ مليار ليرة

جدول مقارنة بالمجموع العام للواردات المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/
كانون الثاني	١١,٨٨٣مليار ليرة	٢٢,٨٩٤ مليار ليرة	+١١,٠١١ مليار ليرة
شباط	١٥,١٢٢ مليار ليرة	١٨,٤١٢ مليار ليرة	+٣,٢٩٠ مليار ليرة
آذار	١١,٩٠٠ مليار ليرة	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	+٤,٥٦٨ مليار ليرة
نيسان	١٢,٠٥٦مليار ليرة	١٧,١٣٦ مليار ليرة	+٥,٠٨٠ مليار ليرة
أيار	١٣,٩٥٧ مليار ليرة	١٦,٥٧٢ مليار ليرة	+٢,٦١٥ مليار ليرة
حزيران	١٣,٣٣١ مليار ليرة	١٨,٣٣١ مليار ليرة	+٥,٠٠٠ مليار ليرة
تموز	١٤,٥٦٢ مليار ليرة	١٧,٧٤١ مليار ليرة	+٣,١٧٩ مليار ليرة
آب	٨,٤٩٩ مليار ليرة	١٩,٥٨٣ مليار ليرة	+١١,٠٨٤ مليار ليرة
ايلول	٦,٢٥٥ مليار ليرة	١٦,١٢٥ مليار ليرة	+٩,٨٧٠ مليار ليرة
تشرين الاول	١٤,٤٢٦ مليار ليرة	٢١,٠٢٥ مليار ليرة	+٦,٥٩٩ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٤,٢٢٧ مليار ليرة	١٥,٤٣٠ مليار ليرة	+١,٢٠٣ مليار ليرة
المجموع العام	١٣٦,٢١٨ مليار ليرة	١٩٩,٧١٧ مليار ليرة	+٦٣,٤٩٩ مليار ليرة

مرفأ بيروت يتداول ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية بزيادة ٥٢٥٥٠ حاوية نمطيةعن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨

ازدادت الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي و تراجعت الحاويات برسم المسافنة والمصدرة ببضائع لبنانية

الوكالات الفاعلة تحافظ على المراتب عينها بالاستيراد والتصدير

خير الله الزين
MSC (LEBANON)

جورج قربان
MERIT SHIPPING

سمير مقوم
SEALINE GROUP

NIKOLAS KRISTENSEN
MEARSK (LEBANON)

سيلين ميتز خير الله
METZ GROUP

انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING

سجل مرفأ بيروت زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تداولها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ مقارنة مع تلك التي حققها بالفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨. وأظهرت الاحصاءات ان الأزمة المالية العالمية التي انعكست سلباً على حركة المرافئ في العالم لم يتأثر بها مرفأ بيروت. وأفادت هذه الحركة ان الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي سجلت زيادة كبيرة في حين ان حركة الحاويات برسم المسافنة والحاويات المصدرة ببضائع لبنانية تراجعت عمّا كانت عليه في العام ٢٠٠٨.

وتجدر الإشارة الى ان انخفاض حركة الحاويات برسم المسافنة عائد الى قيام احدى الشركتين اللتين تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة بتحويل عدد من سفنها المحملة بالحاويات برسم المسافنة الى مرافئ أخرى في المنطقة لعدم قدرة مرفأ بيروت على استيعاب هذه الحاويات ولتخفيف الضغط عن الرصيف المركزي رقم ١٦ في محطة الحاويات التي تشهد ازدحاماً للسفن من حين الى آخر.

ارتفاع المجموع العام الى ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية

فقد سجل مرفأ بيروت تداول ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩، مقابل ٨٦١٩٢٦ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٨، أي بتحسن معتدل قدره ٥٢٥٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٤٤٧٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية مقابل ٤٢٥١٥١ حاوية، أي بزيادة متوسطة ونسبتها ٥,٢٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٤٧٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤١٨٤٠٦ حاويات بارتفاع نسبته ٦,٩١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: ارتفع مجموعها الى ١٩٦٨٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٣٦٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٧,١٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٤٧٤٦٥ حاوية نمطية خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام الحالي على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٦٠٣٥٧ حاوية مقابل ٢٣٢٨٣٧ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠٠٨، أي بتحسن نسبته ١١,٨٢٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٧٠٥ حاويات نمطية مقابل ١٧٠١ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٨,٥٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: سجلت انخفاضاً صغيراً فبلغ مجموعها ١٨٦٤٠٣ حاويات مقابل ١٩٠٦١٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢,٢١٪.

لا تغييرات في المراتب الامامية وMSC تحافظ على الأولى بالاستيراد

من جهة ثانية أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي والبالغ مجموعها ٢٦٠٣٥٧ حاوية نمطية ان لا تغييرات طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى مسجلة تفريغ ٧٩٤٨٥ حاوية نمطية مقابل ٦٥٧٥٨ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي أي بارتفاع جيد قدره ١٣٧٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٠,٨٧٪

– كما احتفظت وكالة ميريت شيبنغ بالمرتبة الثانية باستيرادها ٤٨٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٩٣ حاوية، أي بتحسن نسبته ٣,٠٤٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٧٤٦٦ حاوية نمطية مقابل ٤٠٦٧٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٧,٩٠٪.

– وحافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الرابعة باستيرادها ٣١٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ٣٠٦٦٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١,٣٩٪.

– وبقيت مجموعة METZ في المرتبة الخامسة بتفريغها ١٨٤٧٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠٧٧٦ حاوية، أي بتراجع نسبته ١١,٠٨٪.

– وحافظت TOURISM & SHIPPING على المرتبة السادسة باستيرادها ١٠٠٦٩ حاوية نمطية مقابل ١١٠٣١ حاوية، أي بتراجع نسبته ٨,٧٢٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة ؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام الحالي والبالغة ٤٤٧٣٢٨ حاوية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: تراجع مجموعها الى ٣٨٧١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٢٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ أي بانخفاض نسبته ١٣٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٢٤٠٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٤٢٢٠ حاوية، اي بارتفاع ٣٩٨٣٨ حاوية ونسبته ٢١,٦٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٤٥٥٥ حاوية نمطية مقابل ١٨٩٦٦٣ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢,٦٩٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى بالتصدير

كما أفادت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية خلال الأشهر الاحد عشر الاولى والبالغة ٣٨٧١٥ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة بقيت متشبثة بالمراتب

الأمامية ذاتها التي كانت تحتلها خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨.

– MERIT SHIPPING بقيت محتلة المرتبة الاولى بتصديرها ١١٤٧٧ حاوية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ١٢٩٥٦ حاوية أي بانخفاض نسبته ١١,٤١٪.

– وحافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثانية بشحنها ١١١١٩ حاوية نمطية مقابل ١١٦٥٦ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ٤,٦١٪.

– كما راوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتصديرها ٧٠٨٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٩٦ حاوية، أي بتراجع كبير نسبته ٣٢,٥٢٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الرابعة بشحنها ٣١٨٠ حاوية نمطية مقابل ٤١٨٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٤٪.

– وبقيت مجموعة ميتز في المرتبة الخامسة بتحميلها ١٧٦١ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٢ حاوية، اي بارتفاع صغير قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٢,٢٦٪.

حصة الوكالات الست الأولى من ٨٦,٣٨٪ من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:

من جهة ثانية أظهرت الاحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالاستيراد خلال الأشهر الاحد عشر الاولى أمنت تفريغ ٢٢٤٩١٠ حاويات نمطية برسم الاستهلاك المحلي أي ما نسبته ٨٦,٣٨٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٠٣٥٧ حاوية، في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها من العام ٢٠٠٨ ما مجموعه ٢١٥٨٠٥ حاويات ملأى، أي ما نسبته ٩٢,٦٨٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٣٢٨٣٧ حاوية نمطية.

وحصة الوكالات الست الأولى ٩٢,٨٤٪ من الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية

كما بينت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ أمنت تصدير ٣٥٩٤٥ حاوية نمطية اي ما نسبته ٩٢,٨٤٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٣٨٧١٥ حاوية نمطية، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في العام ٢٠٠٨ ما مجموعه ٤٢٥٨٦ حاوية نمطية تمثل ما نسبته ٩٥,٦٤٪ من المجموع العام للحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٤٤٥٢٣ حاوية نمطية.

حصة حركة المسافنة ٤٠,٥٦٪ من مجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت

وتجدر الإشارة الى ان حركة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت بالاستيراد وإعادة التصدير بلغ مجموعها ٣٧٠٩٥٨ حاوية نمطية في العام ٢٠٠٩ أي ما نسبته ٤٠,٥٦ ٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها المرفأ في الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغ ٩١٤٤٧٦ حاوية، في حين كانت حصة حركة المسافنة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ ما مجموعه ٣٨٠٢٧٦ حاوية نمطية أي ما نسبته ٤٤,١٢ ٪ من المجموع العام للحاويات والبالغ ٨٦١٩٢٦ حاوية نمطية أي بتراجع صغير نسبته ٢,٤٥٪.

شهر أيار الأول بحركة الحاويات في العام ٢٠٠٩

ونشير أخيراً الى ان شهر أيار (مايو) من العام ٢٠٠٩ احتل المرتبة الأولى بحركة الحاويات التي تداولها حيث بلغ مجموعها ١٠٢٤١٠ حاويات نمطية وهو الرقم الأكبر الذي يسجله مرفأ بيروت حتى تاريخه، وجاء شهر نيسان (ابريل) في المرتبة الثانية بـ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية وشهر تموز (يوليو) في المرتبة الثالثة بـ ٨٩٨٩٢ حاوية نمطية، بينما كانت المرتبة الأولى في العام ٢٠٠٨ لشهر تشرين الأول (أكتوبر) بـ ٩٣٤٤٨ حاوية نمطية، والمرتبة الثانية لصالح شهر آب (أغسطس) بـ ٨٧٦٩١ حاوية نمطية والمرتبة الثالثة من نصيب شهر تموز (يوليو) بـ ٨٤٨٠٩ حاويات نمطية. ■

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
1– MSC (LEBANON)	٤٩٠٨	٦٨١٨	٦١٩٥	٥٧٠٣	٤١٧٥	٧١٠٥	٦٣٧١	٨٦٩٩	٦٧٥٩	٨٣١٥	٤٧٥٤	٧٤٣٨
2– MERIT SHIPPING	٣٦٠٥	٣٦٨٦	٤٠٢٧	٣٩١٥	٣٨٢٧	٣٩٦٨	٤٣١٣	٤٢١٧	٤٩٠٧	٤٥٠١	٤٠٤٥	٥٠٦٠
3– SEALINE GROUP	٣٠٩٨	٢٩٠٦	٣٠٦٥	٣٠٤٥	٣٠٧٢	٣٤١٣	٣٥٠٠	٣٢٤٤	٣٩٠٣	٣٢٥٨	٤٤٧٤	٣٢٥٠
4– MEARSK (LEBANON)	١٧٧٠	٢٩٥٩	٢٢٨٧	٢١٣٠	١٧٦٨	٣٥٧٢	٣١٧٩	٣٣٢٦	٢١٥٧	٢٧٧٩	٣٢٦٤	٣٨٢٤
5– METZ GROUP	١٧٠١	٢٠٦٠	١٥٢٦	١١٤٣	١٧٧٨	٨١٨	١٢٠٣	١٤٠٧	٢٤٦٧	١٧٦١	٢١٦٥	١١٤٩
6– TOURISM & SHIPPING	٤٣٣	١٠٩٤	٨٨٠	٨٩٨	١٠٨٣	٨٨٣	٧١١	٨٠٢	٨٩٤	٩٠٠	٧٢٥	١٠١٩
7– ABDUL HAMID EL FIL	–	٥٦	–	٣٢٣	–	٤١٠	–	٧٧٧	–	٨١٧	–	٩٧٩
8– EDOUARD CORDAHI	٤٠٧	٦٥١	٥٠٣	٥١٢	٣٦٧	٥٣٧	٥٧٥	٦٢٥	٤٩٤	١٠١٢	٣٢٧	٦٦٧
9– GEZAIRY TRANSPORT	٤٠٨	٢٠٤	٢٣٨	٣٩٩	٣٨٧	٧٣٠	٣٣٦	٧٨٩	٢٥٨	٧٨٩	٣٠٧	٦٤٣
10– LOTUS SHIPPING	٣٨٠	٨٣٣	٢٧٥	٥٦١	٤٨٦	٨٣٨	٥١٨	٧٢٨	٤٧٣	٧٢٨	٣٥٠	٥٧١

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩ حاوية نمطية (TEU)	
1– MSC (LEBANON)	٦٨٩٢	٦٧١٣	٦٧٧١	٨٠٠٠	٥٩٦١	٧٠٨٦	٧٣٠٩	٦٣٨٢	٥٦٦٣	٧٢٢٦	٦٥٧٥٨	٧٩٤٨٥	+١٣٧٢٧
2– MERIT SHIPPING	٣٨٢٦	٥٣١٠	٤٣١٩	٤٩٥٧	٣٨٧٨	٥١٠٢	٥٢١٤	٤١٧٥	٤٩٣٢	٣٤٢٩	٤٦٨٩٣	٤٨٣٢٠	+١٤٢٧
3– SEALINE GROUP	٤٢١٧	٤٨٤١	٣٧٨١	٣٤٨٤	٣٧٥٣	٣١٤٥	٣٦٢٨	٣٦٥٣	٤١٨٧	٣٢٢٧	٤٠٦٧٨	٣٧٤٦٦	–٣٢١٢
4– MEARSK (LEBANON)	٣٨٩٢	٢٦٥٩	٣٢٨١	٢٥٦٢	٣٠٣١	١٨٩٣	٣٥٣٠	٢٧٥٤	٢٥١٠	٢٦٣٨	٣٠٦٦٩	٣١٠٩٦	+٤٢٧
5– METZ GROUP	١٨٩٣	١٨٤١	٢٤٤٠	١٣٨٧	١٦٨٥	٢٦٩٨	١٩٢٧	٢٠٢٨	١٩٩١	٢١٨٢	٢٠٧٧٦	١٨٤٧٤	–٢٣٠٢
6– TOURISM & SHIPPING	٦٩٤	١١٠٢	١٧١٥	١٢٤٦	١٩٦١	٧٣٥	٦٨٥	٧٣٥	١٢٥٠	٦٥٥	١١٠٣١	١٠٠٦٩	–٩٦٢
7– ABDUL HAMID EL FIL	–	٦٩٧	–	١٣٥٥	–	١١٧٧	–	١٢٣٦	–	١٢٦٥	–	٩٠٩٢	+٩٠٩٢
8– EDOUARD CORDAHI	٣٥٥	١٠٥٤	٤٢٩	٧٥٠	٣٨٨	٣٤٤	٥٠٤	٦٧١	٩٠٨	٦٣٦	٥٢٥٧	٧٤٥٩	+٢٢٠٢
9– GEZAIRY TRANSPORT	٥٤٦	٤٨٢	٣٠٧	٤٣٠	٣١٧	٧٣٩	٥٥٦	٨١٣	٤٣١	٨١٧	٤٠٩١	٦٨٣٤	+٢٧٤٣
10– LOTUS SHIPPING	٣٣٦	٢١٣	٤٧٥	٤٣٦	٤٢٩	٦١٠	٥١٩	٢٥٠	٢٥٧	٢٧٨	٤٤٩٨	٥٥٢٨	+١٠٣٠
المجموع العام											٢٢٩٦٥١ (TEU)	٢٥٣٨٢٣ (TEU)	+٢٤١٧٢ (TEU)

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
1– MERIT SHIPPING	٦٤٨	٨٩٤	٩٠٦	٦٠٢	١٠٤٨	١١٧٥	١٤٤٣	٨٨٧	١٢٩٢	١٠٧١	١٠٦٢	١٠٣٤
2– MAERSK (LEBANON)	٥٨٥	١٠١٥	٨٢٧	١٠٨٤	٩٤٥	١١٠٧	١١٩٥	٨٩٧	٩٥٠	١٠٢١	١١٥٧	١٠١٩
3– MSC (LEBANON)	٧٦٣	٧٩٨	١٣٦٧	٨٦٠	١٢٥٨	٧٥٢	٩٦٦	٥٩٧	٨٧١	٥١٢	٧٤٥	٦٤٨
4– SEALINE GROUP	٣٤١	٢٥٢	٣٤٣	١٩٣	٣٥٧	٢٥٨	٤٣٩	٣٢٢	٤١١	٢٢٢	٥٠٣	٣٠٧
5– METZ GROUP	٩٨	٨٤	١١٦	١٠٢	١٨٤	٣١٦	١٣٣	١٤٣	١٣٩	١٣٢	١٣٨	١٧٢
6– EDOUARD CORDAHI	١٢٨	٤٦	١٢٧	١١٠	١٣٥	١٣٨	١١٠	٢٩	١٨٦	٣٣٣	٢٦٨	١٢٤
7– TOURISM & SHIPPING	٧٦	٣٨	٩٣	٦٣	١٥٥	٦٢	٩٤	٣٠	١٢٢	٧٩	١٠٣	٧١
8– GEZAIRY TRANSPORT	٤٢	–	١٩	٢٢٣	٨٣	٣٧	٦٥	٣١	٥٨	٩٦	٢٧	٧١
9– ABDUL HAMID EL FIL	–	–	–	–	–	٢٩	–	٢٠	–	٨	–	٢٦
10– LOTUS SHIPPING	٦	١٢	–	٦	١٢	٢٣	١٣	٦	١٣	٩	٦	١١

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩ حاوية نمطية	TEU
1– MERIT SHIPPING	١٠٢٦	١٢٨٧	١٢٦٥	١٣٥٠	١٨٤٢	٩٤٤	١١٩٢	١٢٦٣	١٢٣٢	٩٧٠	١٢٩٥٦	١١٤٧٧	١٤٧٩–
2– MAERSK (LEBANON)	١١٥٩	١١٦٦	١١٧٥	٧٩١	١٧٩١	٨٣٩	٩٣٦	١١٥٦	٩٣٦	١٠٢٤	١١٦٥٦	١١١١٩	٥٣٧–
3– MSC (LEBANON)	١٠٣٧	٦٠٣	١٠٩١	٥٨٧	٩٧٠	٤٩٧	٨٠٠	٥٣٧	٦٢٨	٦٩٢	١٠٤٩٦	٧٠٨٣	٣٤١٣–
4– SEALINE GROUP	٤٣٩	٣٦٦	٤٩٢	٣٥٦	٣١٩	٣١٢	٢٥٧	٢٩٩	٢٨٣	٢٩٣	٤١٨٤	٣١٨٠	١٠٠٤–
5– METZ GROUP	١٩٥	١٧٦	٢٣١	١٥٢	٨٨	٣١٢	١٢٤	٧٥	٢٧٦	٩٧	١٧٢٢	١٧٦١	٣٩+
6– EDOUARD CORDAHI	١٠٩	٦١	١٥٢	١٠٣	١٠٤	٣٩	١٢٧	١٨٦	١٢٦	١٥٦	١٥٧٢	١٣٢٥	٢٤٧–
7– TOURISM & SHIPPING	١٢٤	١٢٨	١٠٤	٩٩	١١١	١١٩	٥٨	٢٢٣	٨٤	١٧٦	١١٢٤	١٠٨٨	٣٦–
8– GEZAIRY TRANSPORT	٤١	١٧٩	٢٧	٦	٢٥	١١	٢١	٣	٣٣	١٧	٤٤١	٦٧٤	٢٣٣+
9– ABDUL HAMID ELFIL	–	٢٠	–	١٤٩	–	٢٨	–	٣٤	–	٢٠	–	٣٣٤	٣٣٤+
10– LOTUS SHIPPING	١٣	٨	١٨	٤٠	١٥	٢٠	١	٩	١	٦	٩٨	١٥٠	٥٢+
المجموع العام											٤٤٢٤٩ (TEU)	٣٨١٩١ (TEU)	٦٠٥٨+ (TEU)

جدول مقارنة للمجموع العام لحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	٦٦٦٧٧	٧٤٧٣١	+٨٠٥٤ حاوية نمطية
شباط	٧١٢١٢	٧٩١٨١	+٧٩٦٩ حاوية نمطية
آذار	٦٠٤٩٤	٧٦٨٨٨	+١٦٣٩٤ حاوية نمطية
نيسان	٨٢٢٧٢	٩٠٨٨٨	+٨٦١٦ حاوية نمطية
أيار	٧٧٢١٨	١٠٢٤١٠	+٢٥١٩٢ حاوية نمطية
حزيران	٨٣٢٦٨	٨٤٦٣٢	+١٣٦٤ حاوية نمطية
تموز	٨٤٨٠٩	٨٩٨٩٢	+٥٠٨٣ حاوية نمطية
آب	٨٧٦٩١	٨٤٣٣٣	–٣٣٥٨ حاوية نمطية
ايلول	٧٥٤٤٩	٨١٦٦٤	+٦٢١٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	٩٣٤٤٨	٧٤٣٦٢	–١٩٠٨٦ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٧٩٣٨٨	٧٥٤٩٥	–٣٨٩٣ حاوية نمطية
المجموع العام	٨٦١٩٢٦	٩١٤٤٧٦	+٥٢٥٥٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	١٦٩٨٦	٢١٥٨١	+٤٥٩٥ حاوية نمطية
شباط	١٩١٨٨	١٩١١١	–٧٧ حاوية نمطية
آذار	١٧٠٤٥	٢٢٧٩٢	+٥٧٤٧ حاوية نمطية
نيسان	٢٠٧٧١	٢٤٩٦٢	+٤١٩١ حاوية نمطية
أيار	٢٢٥١٤	٢٥٦٤٦	+٣١٣٢ حاوية نمطية
حزيران	٢٠٥٦٨	٢٥٧٥١	+٥١٨٣ حاوية نمطية
تموز	٢٣٠٨٧	٢٥٦٦١	+٢٥٧٤ حاوية نمطية
آب	٢٤٠٢٠	٢٥٤٤٠	+١٤٢٠ حاوية نمطية
ايلول	٢١٨٤٢	٢٣٧٨٠	+١٩٣٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٤١٨٨	٢٢٩٤٣	–١٢٤٥ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٢٦٢٨	٢٢٦٩٠	+٦٣ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٣٢٨٣٧	٢٦٠٣٥٧	+٢٧٥٢٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المستوردة فارغة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	٣٨	١	–٣٧ حاوية نمطية
شباط	٢٦	٣٢	+٦ حاوية نمطية
آذار	٣٩	٢٧	–١٢ حاوية نمطية
نيسان	٧٨	١٤	–٦٤ حاوية نمطية
أيار	٢٩	٢٣٢	+٢٠٣ حاوية نمطية
حزيران	٣٩	١٢٤	+٨٥ حاوية نمطية
تموز	٧٤	٤	–٧٠ حاوية نمطية
آب	٣٥٥	١٠٤	–٢٥١ حاوية نمطية
ايلول	٧٠٢	٤	–٦٩٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٧١	١٠٠	–١٧١ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٥٠	٦٣	+١٣ حاوية نمطية
المجموع العام	١٧٠١	٧٠٥	–٩٩٦ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	١٤٢٤٧	١٦١٣٦	+١٨٨٩ حاوية نمطية
شباط	١٥٩٢٠	١٥٥٣٤	–٣٨٦ حاوية نمطية
آذار	١٣٣٠٢	١٦٧٠٦	+٣٤٠٤ حاوية نمطية
نيسان	١٨٩٠٤	٢٠٩٩٧	+٢٠٩٣ حاوية نمطية
أيار	١٧٣٥٨	٢٣٥٥٩	+٦٢٠١ حاوية نمطية
حزيران	٢٠٣٨١	١٦٥٨٩	–٣٧٩٢ حاوية نمطية
تموز	١٩٤٠٤	١٨٤٣٥	–٩٦٩ حاوية نمطية
آب	١٧٧٢٦	١٤٩٨٩	–٢٧٣٧ حاوية نمطية
ايلول	١٦٩٧٦	١٤٤٦١	–٢٥١٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٠٠٢٢	١٢٧٩٨	–٧٢٢٤ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٦٣٧٣	١٦١٩٩	–١٧٤ حاوية نمطية
المجموع العام	١٩٠٦١٣	١٨٦٤٠٣	–٤٢١٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٢٧٤٤	٣١٩٠	+٤٤٦ حاوية نمطية
شباط	٣٨١٨	٣٢٤٩	-٥٦٩ حاوية نمطية
آذار	٤٢٠٣	٣٩٠٦	-٢٩٧ حاوية نمطية
نيسان	٤٤٥٨	٢٩٧٣	-١٤٨٥ حاوية نمطية
أيار	٤٠٤٩	٣٥٥٣	-٤٩٦ حاوية نمطية
حزيران	٤٠٧٩	٣٤٩٣	-٥٨٦ حاوية نمطية
تموز	٤١٤٧	٤١٠٦	-٤١ حاوية نمطية
آب	٤٥٥٧	٣٦٨١	-٨٧٦ حاوية نمطية
ايلول	٥٣٠٣	٣١٧٢	-٢١٣١ حاوية نمطية
تشرين الاول	٣٥٥٧	٣٩٣٤	+٣٧٧ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٣٦٠٨	٣٤٥٨	-١٥٠ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٤٥٢٣	٣٨٧١٥	-٥٨٠٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	١٥١١٤	١٥٥١٣	+٣٩٩ حاوية نمطية
شباط	١٤٧٧٥	١٨٠٠٨	+٣٢٣٣ حاوية نمطية
آذار	١١٥٩٨	١٤٨٧٠	+٣٢٧٢ حاوية نمطية
نيسان	٢٠٦٠٤	٢٠٩١١	+٣٠٧ حاوية نمطية
أيار	١٦٢٦٤	٢٢٨٤٠	+٦٥٧٦ حاوية نمطية
حزيران	١٧١٣٤	١٧٠٥٢	-٨٢ حاوية نمطية
تموز	٢٠٤٩٧	١٦٨٥٧	-٣٦٤٠ حاوية نمطية
آب	٢٠٥٠١	١٤٨٠٧	-٥٦٩٤ حاوية نمطية
ايلول	١٥١٣٨	١٦٥٩٦	+١٤٥٨ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٢١٩٨	١٠٧٣٠	-١١٤٦٨ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٥٨٤٠	١٦٣٧١	+٥٣١ حاوية نمطية
المجموع العام	١٨٩٦٦٣	١٨٤٥٥٥	-٥١٠٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الابواب	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٤٤٥٢٣	٣٨٧١٥	-٥٨٠٨ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٨٤٢٢٠	٢٢٤٠٥٨	+٣٩٨٣٨ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة	١٨٩٦٦٣	١٨٤٥٥٥	-٥١٠٨ حاوية نمطية
المجموع العام	٤١٨٤٠٦	٤٤٧٣٢٨	+٢٨٩٢٢ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الابواب	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٣٢٨٣٧	٢٦٠٣٥٧	+٢٧٥٢٠ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة فارغة	١٧٠١	٧٠٥	-٩٩٦ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة برسم المسافنة	١٩٠٦١٣	١٨٦٤٠٣	-٤٢١٠ حاوية نمطية
المجموع العام	٤٢٥١٥١	٤٤٧٤٦٥	+٢٢٣١٤ 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 ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	١٦٢٢٠	١٦٩٧٥	+٧٥٥ حاوية نمطية
شباط	١٦٠٧٢	٢١٢٠٥	+٥١٣٣ حاوية نمطية
آذار	١٣٠٣٧	١٦٧١٥	+٣٦٧٨ حاوية نمطية
نيسان	١٥٣٤١	١٩٣٦١	+٤٠٢٠ حاوية نمطية
أيار	١٤٧٤٤	٢٤٨٦٦	+١٠١٢٢ حاوية نمطية
حزيران	١٨٩٨٣	٢٠٢٠١	+١٢١٨ حاوية نمطية
تموز	١٦٠٠٢	٢٢٦٥٤	+٦٦٥٢ حاوية نمطية
آب	١٩١٥٦	٢٣٣١٢	+٤١٥٦ حاوية نمطية
ايلول	١٤٠٧٢	٢١٧٦	+٧٦٠٤ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢١٥٦١	٢٢٤٤١	+٨٨٠ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٩٠٣٢	١٤٦٥٢	-٤٣٨٠ حاوية نمطية
المجموع العام	١٨٤٢٢٠	٢٢٤٠٥٨	+٣٩٨٣٨ حاوية نمطية

جدول مقارنة للحاويات المعاد تستيفها على السفن في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	١٣٢٨	١٣٣٥	+٧ حاويات نمطية
شباط	١٤١٣	٢٠٤٢	+٦٢٩ حاوية نمطية
آذار	١٢٧٠	١٨٧٢	+٦٠٢ حاوية نمطية
نيسان	٢١١٦	١٦٧٠	-٤٤٦ حاوية نمطية
أيار	٢٢٦٠	١٧١٤	-٥٤٦ حاوية نمطية
حزيران	٢٠٨٤	١٤٢٢	-٦٦٢ حاوية نمطية
تموز	١٥٩٨	٢١٧٥	+٥٧٧ حاوية نمطية
آب	١٣٧٦	٢٠٠٠	+٦٢٤ حاوية نمطية
ايلول	١٤١٦	١٩٧٥	+٥٥٩ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٦٥١	١٤١٦	-٢٣٥ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٨٥٧	٢٠٦٢	+٢٠٥ حاوية نمطية
المجموع العام	١٨٣٦٩	١٩٦٨٣	+١٣١٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة لحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
مجموع الحاويات المستوردة	٤٢٥١٥١	٤٤٧٤٦٥	+٢٢٣١٤ حاوية نمطية
حاويات برسم الاستهلاك المحلي	٢٣٢٨٣٧	٢٦٠٣٥٧	+٢٧٥٢٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٧٠١	٧٠٥	-٩٩٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٩٠٦١٣	١٨٦٤٠٣	-٤٢١٠ حاوية نمطية
مجموع الحاويات المصدرة	٤١٨٤٠٦	٤٤٧٣٢٨	+٢٨٩٢٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ببضائع لبنانية	٤٤٥٢٣	٣٨٧١٥	-٥٨٠٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة فارغة بعد تفريغها من بضائع مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٨٤٢٢٠	٢٢٤٠٥٨	+٣٩٨٣٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	١٨٩٦٦٣	١٨٤٥٥٥	-٥١٠٨ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٨٣٦٩	١٩٦٨٣	+١٣١٤ حاوية نمطية
المجموع العام	٨٦١٩٢٦	٩١٤٤٧٦	+٥٢٥٥٠ حاوية نمطية

جدول مقارنة بحركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

الابواب	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/-
حاويات مستوردة برسم المسافنة	١٩٠٦١٣	١٨٦٤٠٣	-٤٢١٠ حاويات نمطية
حاويات مصدرة برسم المسافنة	١٨٩٦٦٣	١٨٤٥٥٥	-٥١٠٨ حاويات نمطية
المجموع العام	٣٨٠٢٧٦	٣٧٠٩٥٨	-٩٣١٨ حاوية نمطية

حركة الحاويات في مرفأ بيروت تسجل تحسناً ويرتفع عددها الى ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية

تغييرات طفيفة بالمراتب الامامية : MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMAERSK تحتلها تصديراً

أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام الماضي سجلت تحسناً صغيراً. كما أوضحت هذه الإحصاءات ان ارتفاع حركة المسافنة التي تعامل معها المرفأ استيراداً وإعادة تصدير عوض النقص في حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية.

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠٠٩

فقد ارتفع المجموع العام للحاويات في مرفأ بيروت الى ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية في شهر تشرين الثاني الماضي مقابل ٧٤٣٦٢ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بتحسن صغير قدره ١١٣٣ حاوية نمطية ونسبته ١,٥٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٤٩٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع عددها الى ٣٨٩٥٢ حاوية نمطية في ت٢ ٢٠٠٩، مقابل ٣٥٨٤١ حاوية لشهر ت١ ٢٠٠٩، أي بزيادة نسبتها ٨,٦٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ٣٤٤٨١ حاوية مقابل ٣٧١٠٥ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٧,٧٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٠٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٤١٦ حاوية، اي بارتفاع قدره ٦٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٤٥,٦٢٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: انخفض مجموعها الى ٢٢٦٩٠ حاوية مقابل ٢٢٩٤٣ حاوية لـت١، أي بتراجع نسبته ١,١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٥ حاوية نمطية ونسبته ٣٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: سجلت زيادة جيدة فبلغ مجموعها ١٦١٩٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٩٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٦,٥٧٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية و MSC تحافظ على الأولى بالاستيراد

من جهة ثانية، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ والبالغ مجموعها ٢٢٦٩٠ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة حافظت على المراتب عينها التي كانت تحتلها في ت١.

– فقد احتفظت وكالة MSC (لبنان) كعادتها بالمرتبة الأولى مسجلة تفريغ ٧٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ٦٣٨٢ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٣,٢٢٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ٣٤٢٩ حاوية نمطية مقابل ٤١٧٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٧,٨٧٪.

– وتشبثت مجموعة سي لاين بالمرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٢٢٧ حاوية نمطية مقابل ٣٦٥٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١١,١٧٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة بتفريغها ٢٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ٤,٢١٪.

– وظلت مجموعة ميتز في المرتبة الخامسة باستيرادها ٢١٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٢٨ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٧,٥٩٪.

وكيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في ت٢ ٢٠٠٩؟

– وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في تشرين الثاني والبالغ مجموعها ٣٤٤٨١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى: انخفض مجموعها الى ٣٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٣٩٣٤ حاوية لشهر ت١، أي بتراجع نسبته ١٢,١٠٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ١٤٦٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٤١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٤,٧١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ١٦٣٧١ حاوية نمطية مقابل ١٠٧٣٠ حاوية أي بتحسن نسبته ٥٢,٥٧٪.

MAERSK تتقدم لتتربع على الأولى بالتصدير

وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت٢ والبالغ مجموعها ٣٤٥٨ حاوية نمطية ان تغييراً واحداً طرأ على المراتب الأمامية.

فقد تمكنت MAERSK (لبنان) من التقدم لاحتلال المرتبة الأولى بتصديرها ١٠٢٤ حاوية مقابل ١١٥٦ حاوية، أي بتراجع نسبته ١١,٤٢٪.

– بينما تراجعت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة الأولى الى الثانية بشحنها ٩٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٢٦٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٢٠٪.

– واحتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثالثة بتحميلها ٦٩٢ حاوية نمطية مقابل ٥٣٧ حاوية، أي بتحسن قدره ١٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٨٦٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الرابعة بتصديرها ٢٩٣ حاوية نمطية مقابل ٢٩٩ حاوية، أي بانخفاض صغير نسبته ٢٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب وكالة TOURISM & SHIPPING بشحنها ١٦٧ حاوية نمطية مقابل ٢٢٣ حاوية، اي بتراجع نسبته ٢٥,١١٪.

ارتفاع حركة المسافنة الى ٣٢٥٧٠ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠٠٩

من جهة أخرى، أظهرت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت في ت٢ انها سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٣٢٥٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٣٥٢٨ حاوية لـ ت١ أي بارتفاع نسبته ٣٨,٤٣٪.

وتوزعت حركة المسافنة في تشرين الثاني كالآتي:

– استعادت وكالة MSC (لبنان) المرتبة الأولى بتداولها ١٨٣٣١ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٠٦٤٣ حاوية، أي بارتفاع كبير نسبته ٧٢,٢٣٪.

– بينما تراجعت وكالة ميريت شيبنغ الى المرتبة الثانية بتعاملها مع ١٣٧٤٠ حاوية نمطية مقابل ١٢٠٧٧ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٣,٧٧٪.

وبلغت حصة الوكالات الأخرى ٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٨٠٨ حاويات، أي بانخفاض قدره ٣٠٩ حاويات نمطية ونسبته ٣٨,٢٤٪. ■

استيراد – IMPORT

	NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 09	OCT 09	+/-
TOP TEN	1- MSC (LEBANON)	7226	6382	+844
	2- MERIT SHIP AGENCY	3429	4175	-746
	3- SEALINE GROUP	3227	3653	-426
	4- MAERSK (LEBANON)	2638	2754	-116
	5- METZ GROUP	2182	2028	+154
	6- ABDUL HAMID EL FIL	1265	1236	+29
	7- GEZAIRY TRANSPORT	817	813	+4
	8- TOURISM & SHIP SERVICES	655	735	-80
	9- EDOUARD CORDAHI	636	671	-35
	10-LOTUS SHIPPING AGENCY	278	250	+28
	11- AKAK MARINE CO.	238	120	+118
	12- FAST AGENCY	73	123	-50
	13- HENRY HEALD & CO.	15	-	+15
	14- GULF AGENCY	9	-	+9
	15- BARWIL AGENCIES	1	-	+1
	15- GLOBE SHIPPING	1	-	+1
	16- NICOLAS ABU RJEILY	-	3	-3
	TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKET (TEU)	22690	22943	-253
	TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	63	100	-37
	TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP (FULL) (TEU)	9605	8924	+681
	TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	6594	3874	+2720
	TOTAL GENERAL (TEU)	38952	35841	+3111

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 09	OCT 09	+/-
1- MAERSK (LEBANON	1024	1156	-132
2- MERIT SHIPPING AGENCY	970	1263	-293
3- MSC (LEBANON))	692	537	+155
4- SEALINE GROUP	293	299	-6
5- TOURISM & SHIPPING SERVICES	167	223	-56
6- EDOUARD CORDAHI	156	186	-30
7- METZ GROUP	97	75	+22
8- ABDUL HAMID EL FIL	20	34	-14
9- GEZAIRY TRANSPORT	17	3	+14
10-AKAK MARINE CO	16	58	-42
11- LOTUS SHIPPING	6	9	-3
12- GULF AGENCY	-	91	-91
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)	3458	3934	-476
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	14652	22441	-7789
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	10994	8163	+2831
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	5377	2567	+2810
TOTAL GENERAL	34481	37105	-2624

ارتفاع حركة السيارات في مرفأ بيروت الى ٨٨٤٠ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

المراتب الامامية تشهد تغييرات عدة: ليفانت شيبنغ تحتل الاولى وسي لاين تتراجع الى الثانية

باخرة سيارات

افادت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي يشهدها شهريا ما تزال جيدة واكبر مما كانت عليه في العام الماضي، رغم ان العام ٢٠٠٨ سجل رقما قياسيا كبيرا لم يكن احد من مستوردي السيارات المستعملة او الجديدة يتوقعه. فالازمة المالية والاقتصادية العالمية التي اندلعت في النصف الثاني من العام الماضي انعكست سلبا على حركة التبادل التجاري في العالم في حين بقي لبنان في منأى عن تداعياتها اذ حققت حركة تجارته الخارجية ازدهارا غير مسبوق على صعيدي الاستيراد والتصدير.

مرفأ بيروت تداول ٨٨٤٠ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

فقد تعامل مرفأ بيروت مع ٨٨٤٠ سيارة في تشرين الثاني مقابل ٨٤٦٥ سيارة لشهر تشرين الاول، اي بتحسن صغير نسبته ٤,٤٣ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٨٤٠ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٨٧٩٦ سيارة مقابل ٨٣٩٠ سيارة، اي بزيادة صغيرة قدرها ٤٠٦ سيارات ونسبتها ٤,٨٤ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض عددها الى ٤٤ سيارة مقابل ٧٥ سيارة، اي بتراجع قدره ٣١ سيارة ونسبته ٤١,٣٣ ٪.

تغييرات في المراتب الامامية وليفانت شيبنغ في المرتبة الاولى:

من ناحية اخرى، بينت حركة السيارات المستوردة خلال ت٢ ان تغييرات طرأت على اسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية.

– فوكالة ليفانت شيبنغ استعادت المرتبة الاولى بتفريغها رقما قياسيا حيث بلغ عدد السيارات ٢٩٣١ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الاقصى واميركا الشمالية مقابل ١١٩٩ سيارة اي بزيادة ضخمة نسبتها ١٤٤,٤٥ ٪.

– بينما تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الاولى الى الثالثة باستيرادها ١٣٨٢ سيارة من اميركا الشمالية والشرق الاقصى واوروبا الشمالية مقابل ١٤٤٧ سيارة، اي بتراجع صغير قدره ٦٥ سيارة ونسبته ٤,٤٩ ٪.

– وتقدمت وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الخامسة الى الثالثة بتنزيلها ١٠٢٢ سيارة محملة من موانئ اميركا الشمالية والشرق الاقصى مقابل ٧٣٢ سيارة، اي بارتفاع جيد قدره ٢٩٠ سيارة ونسبته ٣٩,٦٢ ٪.

– في حين تمكنت وكالة MSC (لبنان) من المحافظة على المرتبة الرابعة باستيرادها ١٠١٨ سيارة من موانئ اميركا الشمالية واوروبا مقابل ١١٢٤ سيارة اي بانخفاض معتدل قدره ١٠٦ سيارات ونسبته ٩,٤٣ ٪.

– وتقدمت وكالة مدكونرو شيبنغ من المرتبة الثامنة الى الخامسة بتفريغها ٦٢٧ سيارة مشحونة من مرافئ اميركا الشمالية مقابل ٣٤٣ سيارة، اي بتحسن ملموس قدره ٢٨٤ سيارة ونسبته ٨٢,٨٠ ٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الاولى الى ٧٤٤٧ سيارة

كما افادت حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني الماضي ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى ارتفعت الى ٧٤٤٧ سيارة مقابل ٦٢٨٧ سيارة لـ ت١ اي بتحسن نسبته ١٨,٤٥ ٪.

ارتفاع حصة السيارات الجديدة المستوردة الى ٣١٥٠ سيارة

من جهة ثانية، اظهرت حركة السيارات في ت٢ ان عدد السيارات الجديدة المستوردة ارتفع الى ٣١٥٠ سيارة مقابل ٢٩٧٥ سيارة اي بتحسن نسبته ٥,٨٨ ٪.

وانخفاض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٢٦٥٢ سيارة

بينما تراجعت حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٢٦٥٢ سيارة مقابل ٣٠٩٣ سيارة اي بتراجع كبير نسبته ١٤,٢٦ ٪.

حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٠٩ ادنى منها في تشرين الثاني ٢٠٠٨

وافادت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال ت٢ ٢٠٠٩ والبالغ مجموعها ٨٨٤٠ سيارة جاءت ادنى مما كانت عليها في ت٢ ٢٠٠٨ حيث بلغ عددها ١٤٠٧٨ سيارة اي بانخفاض كبير نسبته ٣٠,٦٧ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٨٤٠ سيارة في ت٢ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٨٧٩٦ سيارة مقابل ١٣٨٩٣ سيارة للشهر نفسه من العام الماضي، اي بانخفاض نسبته ٣٦,٦٩ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: تراجع عددها الى ٤٤ سيارة مقابل ١٨٥ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ١٤١ سيارة ونسبته ٧٦,٢٢ ٪.

وانخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة الى ٢٤٥٩ سيارة في تشرين الثاني ٢٠٠٩

وتجدر الاشارة الى ان عدد السيارات الجديدة المباعة في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٩ والتي نشرتها جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان انخفض الى ٢٤٥٨ سيارة مقابل ٣٢٦٢ سيارة للشهر نفسه من العام ٢٠٠٨، اي بانخفاض ملموس قدره ٨٠٤ سيارات جديدة ونسبته ٢٤,٦٥ ٪.

وانخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة الى ٢٩١٢٢ سيارة خلال ١١ شهرا

كما بينت الارقام الصادرة عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة ان عدد السيارات الجديدة المباعة انخفض الى ٢٩١٢٢ سيارة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩ مقابل ٣٠٦٠٣ سيارات للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، اي بتراجع صغير قدره ١٤٨١ سيارة جديدة ونسبته ٤,٨٤ ٪.

واظهرت هذه الارقام ايضا ان سيارة نيسان (NISSAN) اليابانية احتلت المرتبة الاولى وبلغت حصتها ٦١١٢ سيارة جديدة اي ما نسبته ٢١ ٪ من عدد السيارات المباعة خلال الاشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩. وجاءت المرتبة الثانية لصالح شركة تويوتا (TOYOTA) اليابانية بـ ٤٢٨١ سيارة اي ما نسبته ١٤,٧ ٪. وكانت المرتبة الثالثة من نصيب سيارة كيا (KIA) الكورية الجنوبية بـ ٣٣٦٨ سيارة اي ما نسبته ١١,٦ ٪. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 09	OCT 09	+/-
TOP TEN 1- LEVANT SHIPPING AGENCY	2931	1199	+1732
TOP TEN 2- SEALINE GROUP	1382	1447	-65
TOP TEN 3- HENRY HEALD & CO	1022	732	+290
TOP TEN 4- MSC (LEBANON)	1018	1124	-106
TOP TEN 5- MEDCONRO SHIPPING SERV.	627	343	+284
TOP TEN 6- BARWIL AGENCY	467	1435	-968
TOP TEN 7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	319	393	-74
TOP TEN 8- GLOBE SHIPPING AGENCY	219	251	-32
TOP TEN 9- EDOUARD CORDAHI	213	331	-118
TOP TEN 10- ABDEL HAMID EL FIL & CO	209	276	-67
11- MERIT SHIPPING AGENCY	168	284	-116
12- NICOLAS ABOURJEILY	151	284	-133
13- SEA SHIPPING & CHARTERING	60	123	-63
14- AKAK MARINE CO	8	-	+8
15- FAST AGENCY	2	114	-112
16- ELIASCO	-	54	-54
TOTAL IMPORT (CARS)	8796	8390	+406
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	44	75	-31
TOTAL GENERAL	8840	8465	+375

مرفأ بيروت يحطم الرقم القياسي المسجل في العام ٢٠٠٨ بتداوله ٩٤٨٦٠ سيارة

مفاجآت عدة في المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى ومجموعة سي لاين بالثانية

انطوان خياط
LEVANT SHIPPING

سمير نعيمه
SEALINE GROUP

محمد فخر الدين
MSC (LEBANON)

جيلبير خوري
TOURISM & SHIPPING

جورج قربان
MERIT SHIPPING

عندما سجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً بعدد السيارات التي تعامل معها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ مقارنة مع الرقم الذي كان سجله في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، توقع بعض المسؤولين في المرفأ ان تكون هذه النتائج الضخمة استثنائية ولمرة واحدة حيث ان نسبة الزيادة المحققة فاقت الـ ١٠٩ بالمئة وبالتالي من المستحيل والصعب تجاوزها مرة ثانية.

المرفأ يتداول ٩٤٨٦٠ سيارة

لكن الإحصاءات أكدت مرة ثانية ان المرفأ تمكن مرة جديدة ان يحطم الرقم القياسي المحقق خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ ٨٧٦٥٩ سيارة بتداوله ٩٤٨٦٠ سيارة خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٩، أي بارتفاع معتدل قدره ٧٢٠١ سيارة ونسبته ٨,٢١٪.

كيف توزعت حركة السيارات البالغة ٩٤٨٦٠ سيارة في العام ٢٠٠٩

وتوزعت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٩٤٨٦٠ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٩٣٢٥٧ سيارة في العام ٢٠٠٩ مقابل ٨٦١٥٠ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، أي بنمو نسبته ٨,٢٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٦٠٣ سيارات مقابل ١٥٠٩ سيارات، أي بتحسن صغير قدره ٩٤ سيارة ونسبته ٦,٢٣٪.

تغييرات عدة في المراتب الأمامية

وبيّنت حركة السيارات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي ان تغييرات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة ليفانت شيبنغ ظلت محتفظة بالمرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي باستيرادها ٢٠٧٦٢ سيارة من أميركا الشمالية والشرق الأقصى مقابل ١٣٧٧٧ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٨، أي بزيادة ضخمة نسبتها ٥٠,٧٠٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين محتلة المرتبة الثانية للعام الثاني على التوالي بتفريغها ١٧٠١٥ سيارة مشحونة من مرافئ أميركا الشمالية وأوروبا الشمالية والشرق الأقصى مقابل ١٢٧٧١ سيارة، اي بارتفاع جيد نسبته ٣٣,٢٣٪.

– وحققت وكالة MSC (لبنان) قفزة نوعية بتقدمها من المرتبة الثامنة الى الثالثة بتنزيلها ١٠٥٧٧ سيارة محملة من مرافئ أميركا الشمالية مقابل ٤٢٩٧ سيارة، أي بتحسن ضخم قدره ٦٢٨٠ سيارة ونسبته ١٤٦,١٥٪.

– وتمكنت وكالة TOURISM & SHIPPING من الاحتفاظ بالمرتبة الرابعة باستيرادها ٨٥٦٤ سيارة، من مرافئ أميركا الشمالية مقابل ٩٩٥٣ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ١٣٨٩ سيارة ونسبته ١٣,٩٥٪.

– بينما تراجعت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتفريغها ٦٥٨١ سيارة مشحونة من مرافئ أميركا الشمالية وأوروبا مقابل ١٠٠٤٤ سيارة، اي بانخفاض ملموس قدره ٣٤٦٣ سيارة ونسبته ٣٤,٤٥٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى الى ٦٩٩٨٥ سيارة في العام ٢٠٠٩

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩، أمنت تفريغ ما مجموعه ٦٩٩٨٥ سيارة، أي ما نسبته ٧٥,٠٤ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة

جدول مقارنة بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	٣٢١٨ سيارة	٩٩١٦ سيارة	+٦٦٩٨ سيارة
شباط	٤٧٨١ سيارة	٨٦٤٦ سيارة	+٣٨٦٥ سيارة
آذار	٧٣٧٥ سيارة	٧٩٣٧ سيارة	+٥٦٢ سيارة
نيسان	٤٩٤٤ سيارة	٧٨٩٩ سيارة	+٢٩٥٥ سيارة
ايار	٧٤٢٤ سيارة	٧٢٩٩ سيارة	–١٢٥ سيارة
حزيران	٦٧٧٩ سيارة	٩٣٤٩ سيارة	+٢٥٧٠ سيارة
تموز	٥٦٩٣ سيارة	٨٥٩٧ سيارة	+٢٩٠٤ سيارة
آب	١٢٢٧٢ سيارة	٨٥٥٨ سيارة	–٣٧١٤ سيارة
ايلول	١٠٢٥٨ سيارة	٩٣٥٤ سيارة	–٩٠٤ سيارة
تشرين الاول	١٠٨٣٧ سيارة	٨٤٦٥ سيارة	–٢٣٧٢ سيارة
تشرين الثاني	١٤٠٧٨ سيارة	٨٨٤٠ سيارة	–٥٢٣٨ سيارة
المجموع العام	٨٧٦٥٩ سيارة	٩٤٨٦٠ سيارة	+٧٢٠١ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام ٢٠٠٩	+/–
كانون الثاني	٣١٧٦ سيارة	٩٨٢٢ سيارة	+٦٦٤٦ سيارة
شباط	٤٦٩٨ سيارة	٨٠٢٣ سيارة	+٣٣٢٥ سيارة
آذار	٧٣٤٧ سيارة	٧٩٠٣ سيارة	+٥٥٦ سيارة
نيسان	٤٦٧٠ سيارة	٧٨٩٢ سيارة	+٣٢٢٢ سيارة
ايار	٦٧٦٨ سيارة	٧٢١٨ سيارة	+٤٥٠ سيارة
حزيران	٦٧٠٢ سيارة	٩٠٥٤ سيارة	+٢٣٥٢ سيارة
تموز	٥٦١٠ سيارة	٨٤٠١ سيارة	+٢٧٩١ سيارة
آب	١٢٢٤٦ سيارة	٨٤٨٢ سيارة	–٣٧٦٤ سيارة
ايلول	١٠٢١٨ سيارة	٩٢٧٦ سيارة	–٩٤٢ سيارة
تشرين الاول	١٠٨٢٢ سيارة	٨٣٩٠ سيارة	–٢٤٣٢ سيارة
تشرين الثاني	١٣٨٩٣ سيارة	٨٧٩٦ سيارة	–٥٠٩٧ سيارة
المجموع العام	٨٦١٥٠ سيارة	٩٣٢٥٧ سيارة	٧١٠٧ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩
1- LEVANT SHIPPING	٨١٥	١١١٦	٧١٤	٢٤٢٥	١٤٤٠	٩٠٠	٢٧٨	١٧٤٨	٨٢٣	١٢٣١	١٧٩٠	٣٣٧٣
2- SEALINE GROUP	٢٢٩	٩٣٩	٦٤	٩٨١	٨٠٢	١٨٤٥	٥٩٧	١٢٥٢	١٨٢٥	١٣٧٧	١٤٦٩	٨٥٣
3- MSC (LEBANON)	٣٠٣	٧٠٧	٤٢٢	٤٦٨	٢٤٤	٤٧٣	٤٧٨	٢١٨٦	٢٧٥	١١٤٣	٢٣١	٩٨٧
4- TOURISM & SHIPPING	٢٧٧	٩٣٩	٥٧٦	١٠٠١	٨٧٢	٦٧١	٥١٣	١١٥٠	٩١٩	١٠٩١	٦٥٤	١٠٢٧
5- MERIT SHIPPING	٥٦١	١٢٤٤	٤٤٦	١٥٤٠	٦٦٦	٨٠٧	٥٢٢	٦١٩	٥٤٣	٢٢٢	٥١٧	٣٩٧
6- HENRY HEALD & CO	–	٢٠٨٣	–	٢٠٣	٩٨٠	٦٠٨	٢٠٩	–	٣٤٦	٣٨٣	١٠٣	٣٤٧
7- EDOUARD CORDAHI	٨٥	٤٠٠	١٣٩	٢٥٤	١١٦	٧٩٨	١٢٢	٢٨٢	٣٥٩	٥٦٠	١٨٤	١٠١٨
8- BARWIL SHIPPING	٤٥١	١٢٨٢	٤٣٣	٥٨٦	١١٠٥	–	–	–	–	٤٥٠	٧٠٤	–
9- MEDCONRO SHIPING	٧٥	٣١١	١٤٨	١٢٢	٤٥	٧٥	١٧٣	١٩١	٥٩٠	٣٢٠	١٩١	٢٧٦
10- GLOBE SHIPPING	٧٨	٤٦٠	١٤٤٨	٢١٨	٨٦١	١١٢	٩٢٣	٢٢٧	٦٦٤	١٣٨	٥٠١	٧١

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
اسم الوكالة البحرية	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠٠٨	٢٠٠٩	
1- LEVANT SHIPPING	٦٣٧	١٤٣٠	١٤٧٩	٢٢٢٤	٢٠٨٧	٢١٨٥	١٧٦٤	١١٩٩	١٩٥٠	٢٩٣١	١٣٧٧٧	٢٠٧٦٢	+٦٩٨٥
2- SEALINE GROUP	١٥٨٨	٢٣٨٤	١٥٠١	١٨٧١	٢٠٧٨	٢٦٨٤	١٥٠٨	١٤٤٧	١١١١	١٣٨٢	١٢٧٧١	١٧٠١٥	+٤٢٤٤
3- MSC (LEBANON)	٢٩٩	٥٨١	٢٣٦	٩٧٩	٤٦٣	٩١١	٨٢٦	١١٢٤	٥٢٠	١٠١٨	٤٢٩٧	١٠٥٧٧	+٦٢٨٠
4- TOURISM & SHIPPING	٧٩٧	٧٧٥	١٦٣٣	٧٠١	١٦٢٣	٤٩٧	٥٧٢	٣٩٣	١٥١٧	٣١٩	٩٩٥٣	٨٥٦٤	–١٣٨٩
5- MERIT SHIPPING	٥٥٨	٣٩٠	٧٢٣	٣٧٥	٧٥٢	٥٣٥	١٨٣٣	٢٨٤	٢٩٢٣	١٦٨	١٠٠٤٤	٦٥٨١	–٣٤٦٣
6- HENRY HEALD & CO	٢٤٠	٢٣٧	١٢٣٧	٣٤٨	٦٢٠	٥٢٣	٧٢٤	٧٣٢	١١٠١	١٠٢٢	٥٥٦٠	٦٤٨٦	+٩٢٦
7- EDOUARD CORDAHI	٥٠٧	١٢٩١	٦١٣	٣٩٠	٢٩٠	٣٩٤	٤٠٦	٣٣١	٤٦٦	٢١٣	٣٢٨٧	٥٩٣١	+٢٦٤٤
8- BARWIL SHIPPING	–	٤٦٩	١٤٤٢	٤٧٤	٨٤٤	٢٥١	١٠٧٣	١٤٣٥	٩٩٢	٤٦٧	٧٠٤٤	٥٤٤١	–١٦٣٠
9- MEDCONRO SHIPPING	٥٠٢	١٨٥	٢٧٠	١٦١	٢١٦	٥٦٧	١٠٥	٣٤٣	١٠٤	٦٢٧	٢٤١٩	٣١٧٨	+٧٥٩
10- GLOBE SHIPPING	٢٢٨	٢١٢	٥٤٤	١٠٥	٣٤٤	١٨٥	١٦٣	٢٥١	٩١٧	٢١٩	٦٦٧١	٢١٩٨	–٤٤٧٣
المجموع العام					٧٥٨٢٣ سيارة	٨٦٧٠٦ سيارات						١٠٨٨٣ سيارة	

مقابل ٥٣٢١٦ سيارة حصة الوكالات التي احتلت المراتب نفسها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، أي ما نسبته ٦١,٧٧٪ أي بارتفاع كبير قدره ١٦٧٦٩ سيارة ونسبته ٣١,٥١٪.

وارتفاع حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٤٤٣٣٧ سيارة

كما ارتفع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ الى ٤٤٣٣٧ سيارة، أي ما نسبته ٤٧,٥٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٩٣٢٥٧ سيارة، مقابل ٣٨٢١٠ سيارات مستوردة ضمن الحاويات خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ أي ما نسبته ٤٤,٣٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٨٦١٥٠ سيارة أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٢٧ سيارة ونسبتها ١٦,٠٣٪.

كانون الثاني الأكبر بحركة السيارات في العام ٢٠٠٩

كما أظهرت الإحصاءات ان شهر كانون الثاني من العام ٢٠٠٩ كان الأكبر بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ حيث بلغ مجموعها ٩٩١٦ سيارة بينما احتل شهر ايلول المرتبة الثانية بـ ٩٣٥٤ سيارة وشهر حزيران المرتبة الثالثة بـ ٩٣٤٩ سيارة، في حين كان شهر تشرين الثاني الأكبر بحركة السيارات في العام ٢٠٠٨ بتعامله مع ١٤٠٧٨ سيارة تبعه شهر آب بالمرتبة الثانية بـ ١٢٢٧٢ سيارة وجاءت المرتبة الثالثة من نصيب شهر تشرين الأول بـ ١٠٨٣٧ سيارة.

تراجع طفيف للسيارات الجديدة المباعة الى ٢٩١٢٢ سيارة

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان حركة السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ سجلت تراجعاً عمّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، فانخفض مجموعها الى ٢٩١٢٢ سيارة مقابل ٣٠٦٠٣ سيارات أي بتراجع قدره ١٤٨١ سيارة ونسبته ٤,٨٤٪. ■

جدول مقارنة بحركة السيارات المعاد تصديرها بحراً في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩

الشهر	العام ٢٠٠٨	العام٢٠٠٩	+/-
كانون الثاني	٤٢ سيارة	٩٤ سيارة	+٥٢ سيارة
شباط	٨٣ سيارة	٦٢٣ سيارة	+٥٤٠ سيارة
آذار	٢٨ سيارة	٣٤ سيارة	+٦ سيارة
نيسان	٢٧٤ سيارة	٧ سيارات	٢٦٧ سيارة
ايار	٦٥٦ سيارة	٨١ سيارة	٥٧٥ سيارة
حزيران	٧٧ سيارة	٢٩٥ سيارة	+٢١٨ سيارة
تموز	٨٣ سيارة	١٩٦ سيارة	+١١٣ سيارة
آب	٢٦ سيارة	٧٦ سيارة	+٥٠ سيارة
ايلول	٤٠ سيارة	٧٨ سيارة	+٣٨ سيارة
تشرين الاول	١٥ سيارة	٧٥ سيارة	+٦٠ سيارة
تشرين الثاني	١٨٥ سيارة	٤٤ سيارة	١٤١ سيارة
المجموع العام	١٥٠٩ سيارة	١٦٠٣ سيارة	+٩٤ سيارة

جدول بحركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحراً خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٩

الشهر	السيارات المستوردة	المعاد تصديرها بحراً	المجموع
كانون الثاني	٩٨٢٢ سيارة	٩٤ سيارة	٩٩١٦ سيارة
شباط	٨٠٢٣ سيارة	٦٢٣ سيارة	٨٦٤٦ سيارة
آذار	٧٩٠٣ سيارة	٣٤ سيارة	٧٩٣٧ سيارة
نيسان	٧٨٩٢ سيارة	٧ سيارات	٧٨٩٩ سيارة
ايار	٧٢١٨ سيارة	٨١ سيارة	٧٢٩٩ سيارة
حزيران	٩٠٥٤ سيارة	٢٩٥ سيارة	٩٣٤٩ سيارة
تموز	٨٤٠١ سيارة	١٩٦ سيارة	٨٥٩٧ سيارة
آب	٨٤٨٢ سيارة	٧٦ سيارة	٨٥٥٨ سيارة
ايلول	٩٢٧٦ سيارة	٧٨ سيارة	٩٣٥٤ سيارة
تشرين الاول	٨٣٩٠ سيارة	٧٥ سيارة	٨٤٦٥ سيارة
تشرين الثاني	٨٧٩٦ سيارة	٤٤ سيارة	٨٨٤٠ سيارة
المجموع العام	٩٣٢٥٧ سيارة	١٦٠٣ سيارة	٩٤٨٦٠ سيارة

تقديراً لإنجازاته وما حققه من أرباح للشركة

مجلس إدارة الميدل ايست جدّد الرئاسة لمحمد الحوت مدة ثلاث سنوات

انعقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة طيران الشرق الأوسط MEA في الخامس من كانون الأول ٢٠٠٩ لانتخاب مجلس إدارة جديد والبحث في قضايا مختلفة والمصادقة على أعمالها وحساباتها.

حضر الجلسة ممثلان عن مصرف لبنان المساهم الأكبر في الشركة حيث يملك ٩٩ في المئة من أسهمها وهما **بيار كنعان** مدير الشؤون القانونية و**ريكاردو سكاف** مدير الأصول المالية والعقارية.

بعد مناقشة الميزانية والمصادقة عليها بحضور رئيس الشركة **محمد الحوت** وأعضاء مجلس الإدارة، تم انتخاب مجلس الإدارة الجديد من السادة **محمد الحوت**، **مروان صالحة**، المحامي **ميشال تويني**، **فؤاد فواز**، **نمر دياب** و**سامي حتي**.

وقد انتخب الأعضاء الجدد **محمد الحوت** رئيساً لمجلس الإدارة لمدة ثلاث سنوات جديدة، وقال احد الأعضاء باسم زملائه ان التجديد لـ**محمد الحوت** هو تقدير لما أنجزه خلال ولايته وما حققه من أرباح.

شكر **الحوت** لأعضاء مجلس الإدارة موقفهم الإيجابي منه وقال: «إن نتائج العام ٢٠٠٨ تعود الى حد كبير في تقدمها من ٦٢ مليون دولار في ٢٠٠٧ الى ٩٢ مليوناً في ٢٠٠٨، الى الاستقرار الأمني والسياسي الذي حظي به لبنان منذ انتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيساً للجمهورية في أيار ٢٠٠٨، بحيث ارتفع عدد الركاب في مطار رفيق الحريري الدولي من ٣,٤ ملايين راكب في ٢٠٠٧ الى أكثر من ٤ ملايين في ٢٠٠٨، وهذه الزيادة البالغة ٢٠ في المئة تعتبر لافتة، وقد استطاعت شركة الـ «ميدل ايست» ان تستفيد من الزيادة في عدد الركاب لتغطي الكلفة المرتفعة والتكاليف الإضافية التي تكبدتها نتيجة ارتفاع اسعار الفيول، إذ بلغ سعر البرميل في صيف العام الفائت ١٤٠ دولاراً».

شكر لحاكم مصرف لبنان

أضاف: «أتوجه بالشكر الى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** على ثقته وقد ابلغني انه لم يكن هناك أي تردد من قبل رئيس الجمهورية ورئيس مجلس النواب ورئيس الحكومة».

ولفت الى أنه بالنسبة الى الحق الحصري «نحن ننافس ٦٠ شركة تستخدم مطار بيروت، ومن أجل الإقتصاد اللبناني يجب ان تكون هناك شركة طيران واحدة للركاب».

وأوضح انه في العام ٢٠١٠ لن يكون هناك نمو في عدد الركاب موازياً للنمو الذي حصل في ٢٠٠٩، لأن الإفادة من حال الإستقرار الذي نتج من انتخاب الرئيس **ميشال سليمان** أدى الى زيادة ٢٠ في المئة خلال العامين الماضيين.

سلامة اختار التجديد له

وتقول مصادرنا ان التجديد لـ**الحوت** كان بوحي من حاكم مصرف لبنان الذي يقدر (للمدير السابق في مصرفه) نجاحه في إدارة شركة الميدل إيست في وقت لم تكن ظروف البلاد فيه دائمة الاستقرار والمنافسة الأجنبية للشركة على أشدها.

آر فرانس تطلق درجة PREMIUM ضمن خدمات جديدة للمسافرين

من اليسار: السيدة رانيا حداد في مكاتب الآر فرانس

تواصل شركة آر فرانس AIR FRANCE زيادة وتحسين مستوى رحلاتها التي تنظمها الى لبنان، حيث قدمت الشركة مؤخراً للمسافرين على متن طائراتها درجة جديدة وهي الـ PREMIUM المصنفة بين درجة رجال الأعمال والدرجة السياحية، والجدير بالذكر ان مقاعد هذه الدرجة يمكن تحويلها الى فراش فضلاً عن المساحة الأكثر رحابة بنسبة ٤٠٪.

كما توفر درجة PREMIUM المعلومات المتنوعة والبرامج الترفيهية المتعددة والخدمات التي تمتاز بها درجة رجال الأعمال، كتقديم المرطبات فور دخول الطائرة، كما تقدم خدمة الأولوية في المطارات، وكل ذلك يهيئ مناخاً أفضل للنوم والاسترخاء والشعور بالراحة التامة طوال الرحلة.

أما شعار الشركة فيبقى كما دائماً: «نجعل السماء أفضل مكان على وجه الأرض».

مكتب حسن بركات لتخليص المعاملات الجمركية يعايد اللبنانيين بحلول العام الجديد

حسن بركات

عايد مكتب **حسن بركات** لتخليص المعاملات الجمركية اللبنانيين وارباب القطاع متمنيا ان يبقى لبنان واحة اقتصادية مزدهرة في ظل الاستقرار الامني والاقتصادي الذي نعم به مؤخرا. كما تمنى على اللبنانيين دعم هذا الاستقرار بتماسكهم ووحدتهم وتعزيز الثقة بطاقات لبنان وقدراته الابداعية حتى يعود منارة الشرق والغرب.

وجاء في كتاب المعايدة: عام يمضي حاملا معه وطأة الازمة الاقتصادية في العالم، وعام جديد يبدأ حاملا معه الآمال بحلحلة هذه الازمة. ومع العام الجديد، يتمنى مكتب السيد **حسن بركات** لتخليص المعاملات الجمركية ان يبقى لبنان واحة اقتصادية ترتاح فيها رؤوس الاموال العربية والاجنبية، نظرا لطبيعة بلدنا التي ترتكز على الاقتصاد الحر وسياسة السرية المصرفية وازدهار القطاع الخدماتي، لا سيما ان الدورة الاقتصادية عادت لتتيح للبنان فرصة النهوض من جديد في ظل الاستقرار الامني والاقتصادي الذي نعم به بلدنا مؤخرا.

CMACGM تباشر إعادة الهيكلة المالية وتعزّز إدارتها

سعادة: هذه الإجراءات تعزّز استراتيجيتنا الساعية الى استعادة النمو المربح

رودولف سعاده

CMACGM

أعلنت مجموعة CMACGM أنها وضعت اللمسات الأخيرة على اتفاق مع شركائها الماليين ستستفيد بموجبه من تسهيلات ائتمانية بقيمة ٥٠٠ مليون دولار تسدّد لها خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠.

ستتيح هذه الخطوة الأساسية للمجموعة متابعة المحادثات الجارية بشأن إعادة هيكلة الدين وتعزيز رأس المال بصفاء على ضوء وصول مستثمرين جدد خلال الفصل الثاني من العام ٢٠١٠.

كما انه من شأن الاتفاق المبرم مع الشركاء الماليين تسهيل المفاوضات مع ساحات بناء السفن الكورية في ما يتعلق بإلغاء أو تأجيل طلبيات السفن.

بموازاة ذلك، دعت المجموعة الى انعقاد جمعية عامة استثنائية في ٢٣ كانون الأول (ديسمبر) الفائت من أجل المصادقة على التغييرات عند مستوى إدارة الشركة مع استحداث مجلس إدارة برئاسة **جاك سعادة** وعضوية أشخاص جدد مستقلين مثل **دوني رانك** و**كريستيان غاران** اللذين سينضمان الى **بيار بيللون** و**تريستان فيالجو**.

وبعد الموافقة على هذه الإدارة المعززة، سيقترح **جاك سعادة** على المجلس تعيين **فيليب سوليه** في منصب المدير العام. كما يتوقع تعيين كل من **فريد سالم** و**رودولف سعادة** و**جان إيف شابيرو** مدراء عامين منتدبين.

بفضل هذه الإدارة المعزّزة، ستستفيد المجموعة من التزام أكبر لدى مدرائها ومن خبرة أعضاء مجلس الإدارة الجدد.

وبالمناسبة قال رئيس مجلس إدارة CMACGM **جاك سعادة** «يوجه الشركاء الماليون رسالة قوية من خلال هذا الاتفاق ويؤكدون على ثقتهم بالمجموعة، كما ان هذا الاتفاق يعزز استراتيجياتنا الساعية الى استعادة النمو المربح. وبفضل تعيين **فيليب سوليه** مديراً عاماً ودخول شخصيات مستقلة ومعروفة الى المجلس، أصبحت المجموعة مستعدة لمواجهة هذه الديناميكية الجديدة بوسائل وفريق مدّعمين.

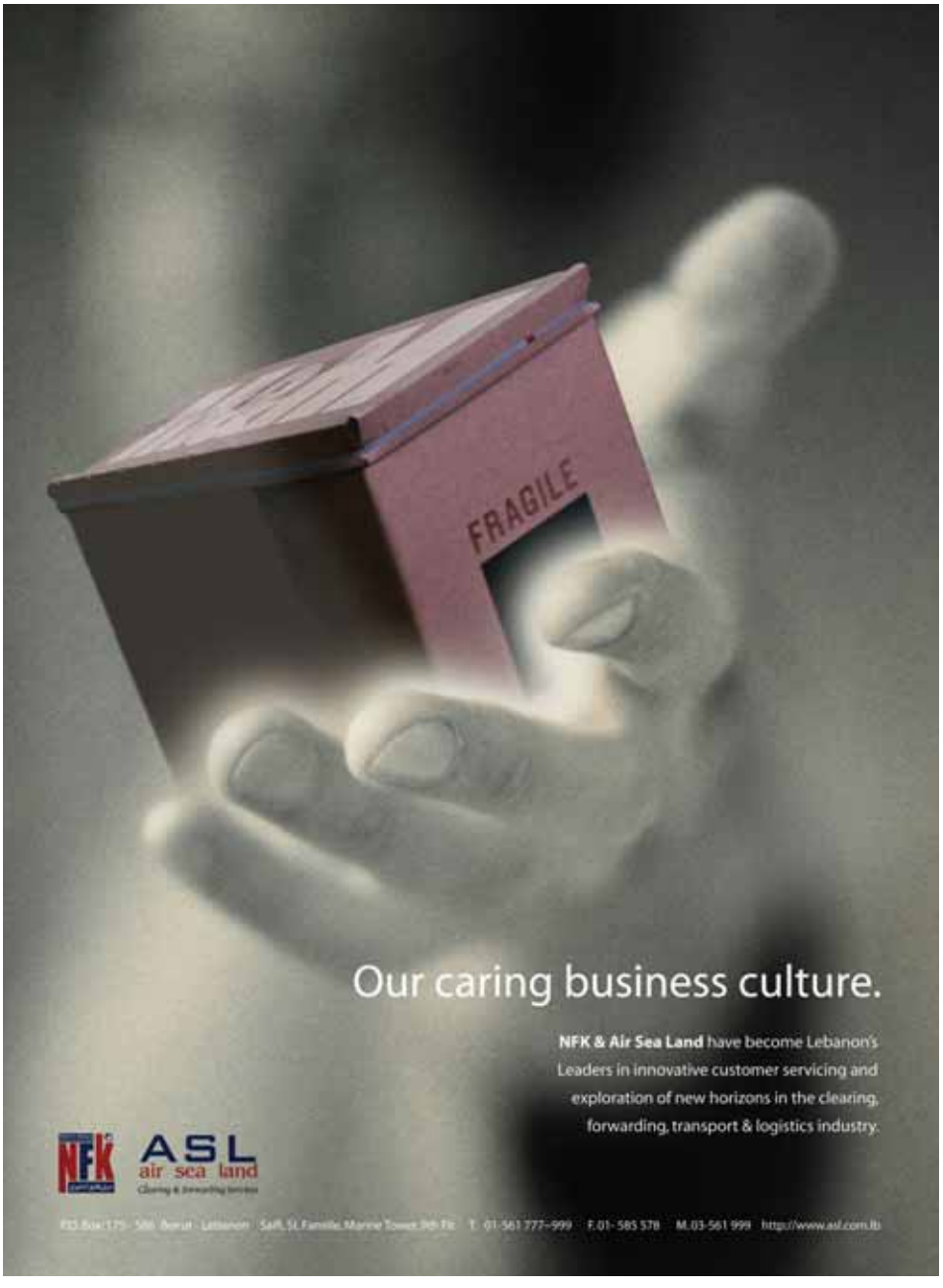
مشروع لتطوير موانئ عدن والحديدة وحضرموت بتكلفة ٢,٦ مليارى دولار

قدّرت مجموعة كورنيل العالمية تكلفة الاستثمارات المطلوبة لتنفيذ استراتيجية وطنية للموانئ اليمنية ببليونين و٥٨٥ مليون دولار.

وأكد مصدر حكومي يمني ان كورنيل عرضت أخيراً على الحكومة اليمنية استراتيجية تمتد بين عامي ٢٠١٠ و٢٠١٤، تتضمن تطوير شاطئ شمال عدن بتكلفة ٨٣٣ مليون دولار، وإنشاء ثلاثة مراس جديدة وتعميق القناة في ميناء الحاويات في عدن بقيمة ٦٣٩ مليون دولار.

وأضاف ان الإستراتيجية تتضمن أيضاً تعميق قناة ميناء الجديدة بتكلفة ٤٥١ مليون دولار وبناء أرصفة إضافية للحاويات في الميناء ذاته بقيمة ٣٧٣ مليون دولار، تطوير ميناءي الضبة وبروم في حضرموت بنحو ١٩٨ مليون دولار و٧٣ مليوناً على التوالي.

ووفقاً للإستراتيجية المقترحة يجب نقل حاويات المعلا الى ميناء عدن للحاويات مع تأمين ١٨ مليون دولار للإستثمار في إعادة تصميم المرافق وتحسينها، شرط ان تتأمن القدرة للتعامل مع حجم البضائع المتوقع حتى عام ٢٠٢٨ من دون الحاجة الى مزيد من التطوير.



تغيير في قيادة (K) لاين اليابانية

انيس عازار

الوطنية للخدمات الوطنية

قررت الجمعية العمومية التي عقدها مجلس ادارة (K) لاين اليابانية اجراء تغيير في القيادة التنفيذية للشركة. فقد عينت المدير العام KENICHI KUROYA رئيسا تنفيذيا للشركة (CEO) اعتبارا من الاول من نيسان (ابريل) ٢٠١٠ والرئيس التنفيذي الحالي HIRO YOKIMAEKAWA رئيسا لمجلس الادارة. كما اجرت تغييرات في مراكز قيادية اخرى على ان تعلن عنها في وقت لاحق.

وجاءت هذه التغييرات في الشركة بعد تراجع حركة التجارة البحرية بصورة كبيرة في النصف الثاني من العام ٢٠٠٩ واستمراره في العام ٢٠٠٩ والذي الحق خسائر فادحة بشركات الملاحة العالمية ومن بينها (K) لاين التي من المنتظر ان تفوق خسائرها الـ ٧٠٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٩.

وتجدر الاشارة الى ان (K) لاين تؤمن النقل البحري بواسطة سفن الحاويات والسيارات والبضائع العامة والدوكمة.

والمعلوم ان قسم الحاويات في (K) لاين تمثل في لبنان بالشركة الوطنية للخدمات الوطنية بينما وكالة زاروبي تمثل قسم السيارات.

نتائج اديمار ليبانون في العام ٢٠٠٩ أفضل من العام ٢٠٠٨

ادي يمين

EDIMAR

أعلنت شركة EDIMAR LEBANON SHIPPING ان الجهود التي بذلتها والاتصالات التي قامت بها مكنتها من تفعيل الخدمات وزيادة الانتاجية فانعكس هذا الأداء ايجاباً على نتائج الشركة في العام ٢٠٠٩، حيث جاءت أفضل من تلك المسجلة في العام ٢٠٠٨. وتجدر الإشارة الى ان اديمار ليبانون ناشطة في ميدان النقل وخصوصاً بالنقل البحري وتأجير السفن واستثمارها.

تعيين رئيس تنفيذي جديد لـ GONDRAND السويسرية

اعلنت شركة GONDRAND السويسرية الناشطة في ميدان وساطة النقل واللوجستية انها عينت ROLAND KOWNATZI رئيسا تنفيذيا للشركة اعتبارا من الاول من شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٩. والمعلوم عن KOWNATZI انه بدأ حياته المهنية في مجال النقل قبل اكثر من ٢٠ عاما وتبوأ مراكز متقدمة في شركات نقل وتخزين ولوجستية صغيرة ومتوسطة الحجم الى ان احتل المركز الاول في شركة GETCO السويسرية في العامين السابقين.

مجموعة ميتز تحافظ على نشاطها وتتشبث بالمرتبة السادسة استيراداً

سيلين ميتز خير الله

METZ GROUP

رغم تراجع حركة التجارة البحرية تمكنت مجموعة ميتز من المحافظة على نشاطها ما مكنها من التشبث بالمرتبة السادسة على صعيد استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي. فقد أمنت ميتز تفريغ ١٨٤٧٤ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٩ مقابل ٢٠٧٧٦ حاوية نمطية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨، أي بانخفاض قدره ٢٣٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١١,٠٨٪.

كما استطاعت هذه المجموعة البقاء في المرتبة الخامسة على صعيد تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية حيث بلغ عددها ١٧٦١ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٢ حاوية، أي بارتفاع صغير قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٢,٢٦٪.

ومن المعروف ان مجموعة ميتز تؤمن نقل الحاويات لصالح شركات الملاحة العالمية من مرافئ الأخطرما بواسطة خطوط MCL FEEDERS الى مرافئ التغذية في مرافئ المتوسط والبحر الأسود.

نتائج جيدة تحققها وكالة نقولا ابو رجيلي في تشرين الثاني ٢٠٠٩

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة نقولا ابو رجيلي تواصل تحسين النتائج التي تحققها على صعيد حركة البضائع العامة والسيارات والآليات والمعدات الثقيلة. فقد تبين ان هذه الوكالة استقبلت ٥ سفن قادمة من موانئ اوروبا الشمالية والاسكندرية وعلى متنها كميات كبيرة من البضائع المختلفة والسيارات المستوردة لصالح عدد كبير من التجار اللبنانيين.

وتجدر الاشارة الى ان وكالة ابو رجيلي هي الممثلة العامة لشركة الملاحة الايطالية GRIMALDI التي تعتبر من اهم الخطوط البحرية التي تؤمن نقل السيارات والمعدات الثقيلة بواسطة سفن الرو / رو في العالم.

سفن بسعة ٣٧٠ ألف حاوية نمطية تتحول الى خردة في العام ٢٠٠٩

سجل العام ٢٠٠٩ رقماً قياسياً كبيراً بعدد السفن التي تم تحويلها الى خردة (SCRAP) نتيجة لانخفاض حركة التجارة البحرية بصورة غير مسبوقة والى توقف مئات السفن عن العمل. وقد بلغت السعة الإجمالية للسفن التي تم تحويلها الى خردة في العام الماضي نحو ٣٧٠ ألف حاوية نمطية. ويساوي هذا الرقم مجموع السفن التي تم تحويلها الى خردة خلال سنوات عدة.

وذكرت مصادر بحرية في العاصمة اليونانية أثينا ان نحو ٢٠٠ سفينة ناقلة للحاويات جرى بيعها في العام ٢٠٠٩ ليتم تحويلها الى خردة من بينها الباخرة HYUNDAI ADMIRAL التي تبلغ سعتها ٤٦٥١ حاوية نمطية ولا يتجاوز عمرها الـ ١٧ عاماً.

وأوضحت ان معدل أعمار هذه السفن لم يتجاوز الـ ٢٧ عاماً في حين كانت السفن التي تفوق أعمارها الـ ٣٠ عاماً ما تزال تستخدم وتبحر بصورة منتظمة قبل انخفاض حركة التجارة البحرية اعتباراً من النصف الثاني من العام ٢٠٠٨.

شركة BA SHIPPING تعزز وجودها في اوروبا والبحر الاسود

جو بطرس
BA SHIPPING

يفيد النشاط الذي تقوم به شركة BA SHIPPING انها ما تزال تحقق النتائج الجيدة مما اتاح لها تعزيز وجودها وخدماتها في اكثر من ١٠ دول اوروبية غربية وشرقية. واعلنت الشركة ان النمو المتواصل الذي تسجله دفعها الى زيادة عدد الحاويات المبردة (REEFERUNITS) التي تستخدمها لتتمكن من تغطية طلبات الزبائن المستمرة بالارتفاع. ويذكر ان شركة BA SHIPPING فاعلة في ميدان النقل البري والبحري والجوي اضافة الى نشاطها في قطاع تأجير السفن واستئجارها (CHARTERING).

شركة التفريغ اللبنانية تتابع خدماتها في مرفأ بيروت

ايلي رزق
التفريغ اللبنانية

تابعت شركة التفريغ اللبنانية تقديم الخدمات للبواخر التي تؤم مرفأ بيروت عبر تأمينها العمال لتفريغها وشحنها بالبضائع والحاويات لصالح الوكلاء البحريين والمصدرين اللبنانيين ويشرف المدير العام للشركة **ايلي رزق** على نشاط الشركة يوميا لتكون خدماتها جيدة.

وتجدر الاشارة الى ان شركة التفريغ اللبنانية تأسست منذ اكثر من ٦٥ عاما وما تزال تؤمن الخدمات المطلوبة منها رغم الحروب والاحداث الامنية التي يشهدها لبنان من حين الى آخر.

خسائر الشركات الـ٢٢ الاولى في العالم تجاوزت الـ١١ مليار دولار في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٩

اظهرت البيانات المالية الصادرة عن ١٦ شركة ملاحة بحرية من اصل الشركات الـ ٢٢ الاولى في العالم، ان مجموع خسائرها المتراكمة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي بلغ ٩ مليارات دولار اميركي مقابل ارباح سجلتها خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨ بلغ مجموعها ٥,٣ مليارات دولار. ومن المتوقع ان تسجل الشركات الست الباقية – وهي: MSC وCMACGM وOOIL وHAMBURG SUD وUASC وFIL – خسائر اضافية يبلغ مجموعها ٢ مليارات دولار، ليرتفع المجموع العام لخسائر الشركات الـ٢٢ الاولى في العالم الى ١١ مليار دولار خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٩.

وافادت هذه البيانات ايضا ان المجموع العام للواردات التي حققتها الشركات الـ ١٦ انخفض الى ٥٦ مليار دولار في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٩ مقابل ٩٤ مليارا للفترة عينها من العام ٢٠٠٨. ونذكر ان هذه الخسائر الفادحة والتراجع الملموس للواردات المالية التي سجلتها هذه الشركات عائدة الى انخفاض حركة التجارة البحرية بصورة دراماتيكية خلال العام ٢٠٠٩ والى التدني الكبير لاجور النقل البحري.

وتجدر الاشارة الى ان حركة التجارة البحرية سجلت نموا خلال الاشهر الخمسة الاخيرة في العام ٢٠٠٩ مما انعكس ايجابا على اجور الشحن التي شهدت زيادات متواصلة مكنت الخطوط البحرية العالمية من الحد من الخسائر التي تتكبدها، وتوقعت هذه الخطوط ان تواصل حركة التجارة البحرية نشاطها واجور النقل البحري ارتفاعها في العام ٢٠١٠.

١٢ ألف طن من الحديد تفرغها سفن جوزيمار في تشرين الثاني ٢٠٠٩

تتابع وكالة JOSEMAR (يوسف القاعي) تقديم خدماتها البحرية المنتظمة من مرافئ البحر الأسود. فقد استقبلت خلال شهر تشرين الثاني الماضي ثلاث سفن وعلى متنها آلاف الأطنان من الحديد المحملة من المرافئ الأوكرانية لصالح عدد من التجار اللبنانيين. والمعلوم ان جوزيمار تمثل عدة شركات شحن ووساطة نقل من بينها WORLDWIDE INTEGRATED LOGISTICS الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي.

CMACGM تحصل على قروض بـ ٥٠٠ مليون دولار وتعين PHILIPPE SOULIE رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة

أعلنت مجموعة CMACGM أنها توصلت الى اتفاق مع المصارف التي تتعامل معها وفي مقدمها SOCIETE GENERALE و BNP PARIBAS، يقضي بمنحها قروضاً جديدة بقيمة ٥٠٠ مليون دولار تدفع لها خلال شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي وذلك لكي تتمكن من تسديد ديون متوجبة عليها.

وتتيح القروض الجديدة لـ CMACGM ان تواصل المفاوضات التي تجريها مع أحواض بناء السفن لإلغاء عقود كانت وقعتها لبناء سفن جديدة أو تأجيل بناء بعض منها حتى إشعار آخر.

وكانت الجمعية العمومية الاستثنائية التي عقدها مجلس إدارة المجموعة قد قررت تعيين PHILIPPE SOULIE رئيساً تنفيذياً جديداً (CEO) للمجموعة و**فريد سالم** و**رودولف سعادة** و JEAN YVES SCHAPIRO رؤساء للعمليات (CHIEF OPERATING OFFICERS)، أما **جاك سعادة** الرئيس التنفيذي الحالي للمجموعة فعين رئيساً لمجلس الإدارة (CHAIRMAN).

توقع الغاء ٤٠ بالمئة من العقود الموقعة لبناء سفن جديدة

توقع WEI JIAFU الرئيس التنفيذي لشركة (COSCO) CHINA OCEAN SHIPPING CO الصينية ان تضطر شركات الملاحة العالمية الى الغاء اكثر من ٤٠ بالمئة من العقود التي كانت وقعتها لبناء سفن جديدة.

واضاف JIAFU ان الازمة المالية العالمية التي كانت تداعياتها كبيرة على قطاع النقل البحري العالمي وادت الى انخفاض حركة التجارة البحرية، دفعت خطوطا بحرية عدة الى وقف عمل عدد من سفن اسطولها للحد من الخسائر التي تتكبدها بسبب القدرة الاستيعابية الفائضة التي لم تتمكن من تغطيتها بالحمولات المطلوبة.

واوضح JIAFU ان COSCO الغت عقوداً لبناء ١٢٦ ناقلة للحبوب بسبب الازمة المالية وان احواض بناء السفن الصينية تلقت من شركات ملاحية عدة طلبات لالغاء بناء ٩٨ سفينة حتى شهر تشرين الاول الماضي.

من جهة ثانية، أشار الموقع الإلكتروني الخاص بـ BLOOMBERG ان أحواض بناء السفن كانت قبل اندلاع الأزمة المالية قد وقعت على عقود لبناء سفن تقدر حمولتها بـ ٦٠ في المئة من الحمولة الإجمالية لناقلات الحبوب، و٣٦ في المئة من السعة الإجمالية للسفن الناقلة للحاويات في العالم.

أكاديمية بيروت للعلوم السياحية (BATS) تقدم أهم الخدمات التعليمية في مجال الشحن بالتعاون مع الجمعية الكندية العالمية لوكلاء الشحن (CIFFA)

تقدم أكاديمية بيروت للعلوم السياحية أهم الخدمات التعليمية المحترفة التي تتطلبها مجالات السياحة السفر والنقل.

نحن نؤمن أن أهم موارد الشركة هم الموظفون الأكفاء والبارعون، إذ أنهم في نهاية الأمر، زبائن الشركة الداخليون.

في مواجهة هذا التحدي، يقوم البرنامج التعليمي للـ (CIFFA) بملاءمة الخبرات التعليمية بخبرات الطلاب العملية لتطوير المعرفة وتحسين المهارات وطريقة التفكير لمواكبة تقلبات وتنوع عمليات الشحن كـ SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, PROJECT TRANSPORTATION.

العلم والخبرة هما العاملان الأساسيان لنجاح الموظفين والشركة على حد سواء. بكلمات أخرى، نكون أكيدين بعقلانية ان الطالب يتعلم حين:

أولاً: نشرح، نسأل ويجيب الطالب لنتأكد من اهم مدخل للتعلم وهو مدى الاستيعاب إذ ان مدربينا المكرسين متخصصون في عمليات الشحن البحري، البري والجوي.

ثانياً: يحافظ الطالب على ما تم اكتسابه عبر المراجعة الدائمة واستعمال الأدوات البصرية، حتى بعد مرور فترة من الزمن.

ثالثاً: التطبيق العملي لكل ما تم اكتسابه عبر حل عدة مسائل تتعلق بالشحن لذا تم تصميم دفاتر التمارين وأسئلة الامتحانات بشكل جيد لتكون معياراً موثوقاً في تحديد وقياس الجانب التعليمي للطلاب.

في مجال الشحن في لبنان، يعتمد الموظفون الجدد على الشركة لتدريبهم. وقد تبين مدى ضعف هذه الطريقة، إذ ان الموظفين لا يكتسبون من المهارات إلا ما يتعلق بمهامهم العادية. لذا حين يواجهون ظروف عمل استثنائية لا تتعلق بما تم تدريبهم عليه ولقلة معرفتهم، فهم لا يجيدون التصرف فيطلبون مساعدة المسؤولين عنهم. ينتج عن هذا التصرف زيادة في الحاجة للخدمة على عدة مستويات في العمل، في حين ان الشركات العالمية تميل لاستخدام تقنيات الخدمة الذاتية بحيث يقوم الزبون بالمشاركة في الخدمة عبر الوسائل والتسهيلات التي تقدمها الشركة. هذا بالتحديد ما أوجدت له الجمعية الكندية حلاً: برنامجاً عميقاً وموسعاً يشمل جميع جوانب الشحن، ما يوفر للموظفين مساحة مناورة أكبر في العمل وقدرة على التكيف مع مختلف الحالات التي يواجهها في العمل. يتم توظيف خريجي هذا البرنامج بسهولة لوفرة معلوماتهم وقد أثبتوا دورهم الأساسي في نجاح مجال الشحن.

بالإضافة الى منهاج الجمعية الكندية الدولية للشحن، نقوم بتدريب نوعي في مجال البيع الإستراتيجي (الأساسي لتنمية الأعمال التجارية لوكلاء الشحن في لبنان)، والإبداع في علوم الجودة ومهارات التواصل الفعّال (وهي ذات أهمية بالغة في عالم الشحن الى جانب معرفة قوانين وجغرافية عمليات النقل).

إن تعاوننا الوثيق مع CIFFA ذات أهمية نظراً لمدى فعالية منهاجها في إيجاز المعلومات التي تغطي جميع جوانب النقل دون ان تغفل القوانين والأنظمة التي ترعى هذا المجال.

هنا يتم عرض حالات عملية واقعية على الطلاب باستعمال الأدوات التعليمية المبسّطة وذلك لتمكينهم من النجاح في هذه الدورة والوصول الى المناصب الإدارية في هذا المجال كما نشهد.

إن هدفنا في أكاديمية بيروت للعلوم السياحية يتعدى الترويج للطلاب ذات المهارات المميزة ليتمكنوا من الحصول على الوظيفة وتحقيق الأهداف بسهولة. لذا فإننا وشركاءنا سنحصل على الأفضلية التنافسية لكوننا في تطور دائم على صعيد المهارات والتطور التقني الذي يعكس أهمية التعليم الإلكتروني في المجال اللوجستي، فيما نتطلع الى الأمام من أجل المستقبل.

يتضمن البرنامج: جغرافيا النقل، النقل البري، الشحن الجوي، الشحن البحري، التوثيق التجاري، التأمين في النقل، الدفعات الدولية، التخزين والتوضيب، مقدمة الى المبيع والتسويق، التسويق العالمي، العلم اللوجستي الإلكتروني، قانون النقل، الجمارك، المواد الخطرة، التسعير والتكلفة، السفن.

تبدأ الدورة في الثاني من شهر آذار (مارس) ٢٠١٠ وتعطى شهادة في الشحن الدولي من الـ CIFFA عند النجاح في هذه الدورة. ■

انخفاض سعة البواخر المتوقفة عن العمل الى ١,٤٨٠ مليون حاوية نمطية

انتعاش حركة التجارة البحرية خلال النصف الثاني من العام ٢٠٠٩ دفع شركات الملاحة العالمية الى زيادة عدد السفن العاملة ضمن خطوطها لتتمكن من تغطية الزيادة بهذه الحركة. وقد ادى هذا الانتعاش الى انخفاض السعة الاجمالية للسفن المتوقفة عن العمل (IDLE SHIPS) من ١,٦٢٠ مليون حاوية نمطية في ١٥ تشرين الثاني ٢٠٠٩ الى ١,٤٨٠ مليون حاوية نمطية في ١٥ كانون الاول ٢٠٠٩ اي ما نسبته ١١,٤٪ من السعة الاجمالية للسفن الناقلة للحاويات في العالم والبالغة نحو ١٣ مليون حاوية نمطية.

حسن محمد بركات

HMB
Customs Clearance Services

تخليص جميع المعاملات الجمركية وخاصةً السيارات و قطع التبديل
وشحن إلى جميع أنحاء العالم

هاتف: ٣٩٦٤٦٧-١-٩٦١+ خليوي: ٣٠٦٩٤٩-٣-٩٦١+ تلفاكس: ٣٨٨٨٦٨-١-٩٦١+
Email: transbh@hotmail.com

وجوه غابت

كـوستـا بيطـار (ابـو يـوسـف)

كوستا بيطار، او **ابو يوسف** اللقب الذي كان محببا على قلبه، حقق في حياته المهنية من النجاحات ما جعل منه علما بل اميرا من امراء النقل في لبنان، فقد مثل في قطاع النقل كبريات شركات النقل البحري والترانزيت العالمية وحقق لنفسه مكانة مميزة بين كبار اركان النقل على المستويين المحلي والخارجي.

وقد نعته عائلته والغرفة الدولية للملاحة في بيروت قبيل انتهاء العام ٢٠٠٩ فتوافد اركان صناعة النقل والاصدقاء الى كنيسة مار متر في الاشرفية ليقدموا لأسرته تعازيهم ويشاركوها الصلاة عن نفسه.

وكان **ابو يوسف** قد عمل قبل ذلك في مؤسسات نقل بحرية وترانزيت عديدة، وحقق فيها نجاحات مكنتها من التقدم لتحتل المراتب الامامية. كما اشرف ايضا على ادارة وكالة ادرياتيكا التابعة لمجموعة عثمان مكاوي التي تولت في احدى المراحل مركز الصدارة وتحولت الى محور تدور في فلكه حركة النقل البحري في لبنان.

والذين رافقوا **ابو يوسف** خلال رحلته الطويلة نسبيا والشاقة ونحن من بينهم، عرفوه رجل اعمال لا يهدأ، فلم تمنعه الحروب والاحداث المؤلمة التي شهدها لبنان في الربع الاخير من القرن الماضي، من نقل نشاطه الى طرابلس واللاذقية وطرطوس وقبرص، ومن ثم العودة الى بيروت كلما سمحت الاوضاع الامنية بذلك.

وقد تمكن **ابو يوسف** بخبرته وسعة اطلاعه ان يبني مؤسسات نقل تبوأت الصدارة في لبنان وتوسعت لتغطي بخدماتها البلدان المجاورة.

سوف يفتقد العاملون في قطاع النقل والترانزيت **كوستا بيطار** ويذكرونه في عداد رجال الاعمال المميزين الذين ساهموا في نهضة المرافئ اللبنانية ووضعوها على خارطة النقل البحري والترانزيت الدولي، وسوف تبقى ذكراه ماثلة في المؤسسات الناجحة التي بناها والتي قدمت الخدمات الفضلى للمستوردين والمصدرين اللبنانيين والعرب.

لعائلته الكريمة ولمجموعة الشركات التي اسسها الفقيد ولأسرة النقل البحري والترانزيت الدولي نكرر تعازينا ضارعين الى الله ان يتغمد الفقيد بواسع رحمته ويسكنه فسيح جناته.

الرافعات الجسرية الأربع تباشر خدماتها في مرفأ اللاذقية

أعلن وزير النقل السوري **يعرب بدر** ان مرفأ اللاذقية وضع بالخدمة الرافعات الأربع من نوع GANTRY CRANE والتي تصل القدرة التحميلية لكل منها ٥٠ طناً وبكلفة إجمالية تقدر بنحو ٢٦,٥ مليون دولار.

وأضاف **يعرب** ان الرافعات الجديدة ستساهم في رفع انتاجية المرفأ من ٥٠٠ ألف حاوية نمطية سنوياً الى مليون حاوية.

بدوره، قال مدير عام مرفأ اللاذقية **سليمان بالوش** ان الرافعات الجديدة قادرة على التعامل مع كافة سفن الحاويات القادمة الى مرفأ اللاذقية وهي تستطيع رفع حاويتين في الوقت ذاته وتأمين تنفيذ ما بين ٢٥ و٣٠ حركة في الساعة الواحدة ما يزيد من انتاجية المرفأ ويخفف من التكلفة المادية للسفن العاملة في المرفأ.

NYK تخفض عدد السفن العاملة عبر خطوطها

اعلنت شركة NYK اليابانية انها سحبت عددا من السفن العاملة ضمن خطوطها لتتمكن من التكيف مع الاوضاع الصعبة التي يعيشها قطاع النقل البحري العالمي. واضافت ان عدد السفن الناقلة للحاويات انخفض من ١١٥ سفينة بسعة اجمالية قدرها ٤١٠ آلاف حاوية نمطية الى ٩٠ سفينة بسعة اجمالية قدرها ٣٦٠ الف حاوية نمطية. كما انخفض عدد السفن الناقلة للسيارات من ١٣٠ سفينة الى ٩٠ سفينة وبقاء طائرتين من الطائرات العشر التي تستخدمها دون عمل.

وأملت الشركة في بيان عممته على وكلائها في معظم المرافئ العالمية ان يستعيد قطاع النقل وحركة التجارة عافيتهما لكي تعاود نشاطها وخدماتها بكامل طاقتها.

انخفاض حركة مرفأ روتردام الهولندي في العام ٢٠٠٩

اعلن HANS SMITS الرئيس التنفيذي لمرفأ روتردام الهولندي ان تحسن حركة التجارة البحرية في الربع الاخير من العام ٢٠٠٩ ادى الى تحسن الحركة في المرفأ لكنه سجل تراجعا بحركته الاجمالية والحاويات عما كان متوقعا. فقد انخفضت كميات البضائع التي تعامل معها في العام ٢٠٠٩ الى ٣٨٥ مليون طن مقابل ٤٢١ مليوناً للعام ٢٠٠٨ اي بتراجع معتدل قدره ٣٦ مليون طن ونسبته ٨,٥٥ بالمئة.

كما انخفض المجموع العام للحاويات الى ٩,٨٠٠ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٩ مقابل ١٠,٨٨٩ ملايين حاوية للعام ٢٠٠٨، اي بتراجع قدره ١,٠٨٩ مليون حاوية نمطية ونسبته ١٠ بالمئة.

وتوقع SMITS ان تواصل حركة النقل البحري نموها في العام ٢٠١٠ مما سيمكن المرفأ من تعويض ما خسره في العام ٢٠٠٩ وبالتالي تخطي حركة البضائع مجددا الـ ٤٠٠ مليون طن وحركة الحاويات الـ ١٠ ملايين حاوية نمطية مما ينعكس ايجابا على مجموع واردات المرفأ المالية.

خطة للتفعيل

■ ما هي التغيّرات التي طرأت على شركة الخطوط الجوية عبر المتوسط TMA بعد شرائها وتسلمكم رئاستها؟

– استحوذنا على شركة اللبنانية للإستثمار الجوي وهي تملك غالبية أسهم شركة الخطوط الجوية عبر المتوسط TMA، لذا انتقلت ملكية هذه الأخيرة إلينا منذ سنة تقريباً.

وقد وضعنا خطة لإعادة تفعيل TMA، بدءاً من إعادة تأهيل المباني الإدارية وحظيرة الصيانة، الى تجديد معدات وأجهزة خدمات الطيران، وصولاً الى افتتاح برادات جديدة لتخزين المواد.

كما وضعنا خرائط لبناء مستودعات بضائع الشحن الجوي.

أما الهدف الأساسي فهو شراء طائرة لإعادة إحياء رحلات الشحن الجوي، علماً ان ثمة ست طائرات لـ TMA لكنها تعتبر خردة وهي في وضع ميكانيكي غير سليم. لذا من الأفضل تجديد الأسطول.

خدمات لطائرات الشحن

■ ما هي الخدمات التي توفرها الشركة حالياً؟

– حالياً وفي ظل عدم إمكانية توفير رحلات شحن نقدّم خدمات لطائرات الشحن الجوي العربية والأجنبية من تفريغ البضائع وإعادة تعبئتها، الى جانب خدمات الصيانة.

طالب الدولة بتوفير تسهيلات ضريبية

مازن البساط (الخطوط الجوية عبر المتوسط – TMA):

نعمل على إنشاء أسطول خاص يساهم في تقديم المنتجات اللبنانية الى العالم

بعد انتقال ملكيتها الى شركة اللبنانية للإستثمار الجوي، تخضع شركة الخطوط الجوية عبر المتوسط TMA لعملية إعادة هيكلة وتفعيل وتجديد معدات وأجهزة خدمات الطيران، وقد بدأت في ظل عدم توفيرها لرحلات الشحن تقدم خدمات لطائرات الشحن الجوي العربية والأجنبية من مناولة البضائع وإعادة تعبئتها، الى جانب خدمات الصيانة.

رئيس الشركة مازن البساط كشف عن تحسينات تهدف الى إنشاء أسطول جوي خاص من مهامه المساهمة في تصدير المنتجات اللبنانية الى دول العالم، داعياً الى إقبال الشركات والمؤسسات على خدماتها، مطالباً الدولة بتوفير تسهيلات ضريبية.

لكن طبعاً، كل التحسينات التي نجريها في الشركة تهدف الى إنشاء أسطول جوي لممارسة نشاط الشحن الجوي في المستقبل.

■ كيف كان تأثير الأزمة على نشاطكم، لا سيّما أنكم استحوذتم على الشركة في عزّ المشكلات الإقتصادية؟

– رغم الأزمة المالية العالمية تحتاج الأسواق ومنها لبنان الى البضائع الأولية الاستهلاكية من مأكل وملبس وأدوية وغيرها.

وكون معظم المواد والبضائع في لبنان مستوردة كان من الضروري تشجيع شركات الشحن اللبنانية مثل TMA وإسناد الأعمال اليها بدل الأجنبية.

هيكلة الشركة

■ لماذا استغنت TMA عن بعض الموظفين السابقين؟

– كانت الشركة تضم نحواً من ١٨٠ موظفاً وهذا عدد كبير حتى بعد إعادة تفعيل المؤسسة. وقد قدّمنا عروضاً عدة للموظفين قبلها البعض والبعض الآخر قدّم استقالته.

وحالياً يضم فريق العمل بحدود ١٢٠ موظفاً مع إمكانية انخفاض العدد.

مساهمة في التصدير

■ في فترة غياب TMA، كانت الشركات الأجنبية توفّر خدمات الشحن الجوي، فما القيمة المضافة التي ستقدمونها؟

– توفر TMA كما الشركات الأجنبية خدمات شحن البضائع ونقلها.

لكن شركات الشحن الأجنبية كانت تدخل بضائع الى السوق اللبناني من دون تصدير سلعنا وبضائعنا المحلية الى الخارج. بينما TMA ستعطي المنتجات اللبنانية حقها وستقوم بتصديرها وشحنها الى الخارج.

تسهيلات ضريبية من الدولة

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان نلقى الدعم والتشجيع من الشركات والمؤسسات اللبنانية المصدّرة وأن تتعامل معنا بدل شركات الشحن الأجنبية، ونحن في المقابل طبعاً سنقدّم الخدمات ذات النوعية العالية والسرعة في إيصال البضائع وتسليمها في الوقت المحدد.

ونتمنى أيضاً ان يتم التعامل مع TMA كأي شركة وطنية أخرى في لبنان وعدم وضع العوائق في طريقنا.

وعلى صعيد آخر، من الجيد ان تقدّم الدولة تسهيلات ضريبية وان تخفض الرسوم لمساعدتنا على الاستثمار في السوق المحلي. ■

UNIFEEDER الدانمركية تشتري IMCL HOLDING البولونية

أثمرت المفاوضات التي قامت بها شركة UNIFEEDER الدانمركية مع مجموعة LEMISSOLER SHIPPING البولونية عن تنازل هذه المجموعة عن شركة IMCL لصالح UNIFEEDER لقاء حصولها على مبلغ لم يكشف عن حجمه.

والمعلوم ان UNIFEEDER تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بواسطة سفن الفيدر بين مرافئ الأخطرما (TRANSHIPMENT) في بلجيكا وألمانيا وهولندا مع ٣٨ مرفأ تغذية منتشرة بين البلطيك وشمال أوروبا الشمالية وروسيا الاتحادية. في حين تربط شركة IMCL بين مرافئ الأخطرما في ألمانيا وهولندا ومرافئ التغذية في بولونيا ولاتفيا وليتوانيا.

قرض جديد بـ ١٦٠ مليون دولار لمجموعة NOL السنغابورية

اعلنت مجموعة (NEPTUNE ORIENT LINE) NOL السنغابورية انها وقعت اتفاقا مع البنك السنغابوري DEVELOPMENT BANK OF SINGAPORE (DBS) تحصل بموجبه على قرض جديد بقيمة ١٦٠ مليون دولار لتتمكن من تسديد الالتزامات المالية المتوجبة عليها.

وكانت NOL قد حصلت سابقا على قروض بلغت قيمتها الاجمالية ٥٣٠ مليون دولار مقابل رهن بعض سفنها لصالح المصارف المانحة لهذه القروض.

وتجدر الاشارة الى ان البنك السنغابوري (DBS) تابع للشركة الهولندية TEMASEK HOLDING المساهمة الرئيسية في مجموعة NOL. ويذكر ان NOL تحتل المرتبة السابعة بين شركات الملاحة العشرين الاولى في العالم.

ثمرة دمج بين شركتين

■ تأسست شركتكم منذ فترة قصيرة ما الهدف من تأسيسها وهل تعتبرون ان انطلاقتها جاءت متأخرة؟

– تأسست شركة وارد نتيجة دمج شركتين سعوديتين لهما حضورهما في السوق السعودي منذ اكثر من ثلاثين عاما، هما يونايتد ترانسبورت كومباني التي كانت تابعة لشركة مواد الاعمار القابضة (مجموعات بن لادن) وزاهد هنيور التابعة لمجموعة زاهد القابضة. وهاتان الشركتان كانتا ناجحتين وتحققان الارباح، لكن تأسيس الشركات الكبرى جعلنا ندرك اهمية ان نقوم بدمج الشركتين، بغية تطوير الخدمات من عمليات التخليص الجمركي والنقل والسفر، الى العمليات اللوجستية والخدمات المطلوبة من طرف ثالث وهذه الاخيرة تشمل التخزين والتوزيع. كذلك كان لدينا هدف اساسي هو التوسع نحو البلدان المحيطة في الشرق الادنى وشمال افريقيا، لتصبح وارد لاعبا اساسيا في المنطقة. وهكذا انطلقت الفكرة فقمنا بدمج الشركتين واسطوليهما حتى بات لدينا نحو ٥٠٠ شاحنة وفريق عمل من الف موظف وافتتحنا مكتبا للعمليات في سوريا. كما اننا بدأنا ندخل في السوق اللوجستي وللغاية سنقوم بشراء مساحات ارض كبيرة في جدة والرياض، في حين اشترينا قطعا في سوريا حيث افتتحنا مكتبا للعمليات وبات لدينا هناك اسطول من الشاحنات.

اما في مصر فقد اشترينا في ٦ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي ارضا مساحتها ٧٥ الف متر مربع تقع وسط تجمعات مصانع ومستودعات ضخمة لنبدأ بعمليات بناء المستودعات. علما اننا

عدنان قرنفل (وارد القابضة المحدودة WARED LOGISTICS):

المعاملات الجمركية في البلدان العربية الاصعب بين الدول

اطلقت شركة وارد القابضة المحدودة WARED LOGISTICS لخدمات النقل والدعم اللوجستي اعمالها في الشرق الاوسط وشمال افريقيا من المملكة العربية السعودية، حيث يقع مقرها الرئيسي في مدينة جدة وتعمل الشركة في مجال الاستيراد والنقل والتوزيع وحلول الدعم اللوجستي والمساندة والحاويات، كما توفر خدمات النقل من الباب للباب، من طريق البحر او الجو او البر، وتتولى اعمال التخليص والتفريغ والنقل عبر الموانئ والمطارات.

عضو المجلس التنفيذي في الشركة عدنان قرنفل قدم لمحة تأسيسية وأورد بعض الدوافع الكامنة وراء ولادة الشركة من عملية دمج شركتين ومدى توسعها نحو البلدان المحيطة، معتبرا المعاملات الجمركية في البلدان العربية الاصعب بين الدول وان هناك تحديات نعمل على ايجاد الحلول لها.

■ ■ ■

لدينا هدف اساسي هو التوسع لتصبح وارد لاعباً اساسياً في المنطقة

■ ■ ■

حاليا في صدد التعاقد مع شركتين عالميتين كبيرتين في مصر لنؤمن لهما التخزين والتوزيع والنقل والتخليص الجمركي.

اما في الامارات، فقد افتتحنا مكتبا تمثيليا لنا، وندرس الوضع هناك بعد الازمة.

خبرات واسعة

■ هل حدّت الازمة من طموحاتكم التوسعية؟

– لم تحد الازمة الاخيرة من توسعنا لان الطلب في قطاعنا لا يزال مرتفعا، ولان شركتنا تقدم مجموعة خدمات لوجستية متكاملة بعضها نادر او غير موجود كليا في البلدان التي نعمل فيها. هذا بالاضافة الى اننا نمتلك خبرات واسعة في السوقين المحلي والخارجي.

■ هل تعتقدون ان الازمة المالية العالمية ابعدت العملاء عن القطاع اللوجستي، فباتوا يفضلون القيام بالخدمات اللوجستية بأنفسهم؟

– بات التوجه العالمي اليوم نحو القطاع اللوجستي، لان المصانع الكبرى تفضل تسليم هذه المهام للشركات المتخصصة مقابل التركيز على اعمالها الخاصة. وبما ان وارد لوجستيكس اضحت من الشركات المتخصصة والمميزة باعتمادها احدث التقنيات وقواعد المعلومات وشبكة الانترنت، فقد احتلت موقعا متقدما بين الشركات اللوجستية، والاقبال على خدماتها يتوسع يوما بعد يوم.

صعوبة المعاملات الجمركية

■ هل تواجهون مشكلات في المرافئ العالمية او المطارات؟

– من المعروف ان المعاملات بين البلدان العربية، وخصوصا الجمركية منها، اصعب بكثير مما هي في البلدان الاوروبية والاميركية، لكن موضوع الامن يتجه اكثر فأكثر ليكون موضوعا عالميا، رغم ان معاملات التوثيق والتفتيش في اميركا واوروبا لا تزال اكثر عشوائية منها في البلدان العربية، حيث تخضع كل البضائع للتفتيش الدقيق وذلك بسبب العوامل السياسية التي جعلت التخليص الجمركي امرا صعبا جدا في المنطقة.

تحديات معقدة

■ ما هي اهم التحديات التي واجهتكم في عملية دمج الشركتين؟

– عملية دمج شركتين ليست بالامر السهل، فكانت اول تحد واجهنا في شركة وارد، اذ ان الخبرات كانت متوفرة في الشركتين، وكان علينا الحد من النفقات والمصاريف واختيار الافضل، اما التحدي الثاني فهو خارجي، ويتمثل في الاراضي التي نشتريها لنبني عليها مستودعاتنا وهي احيانا غير متوافرة واسعارها مرتفعة، بالاضافة الى ان بلدانا عربية عدة لا تبيع اراضي من مستثمرين اجانب.

هذه التحديات معقدة لكننا تجاوزنا بعضها ونعمل على ايجاد حلول لبعضها الآخر.

الاكبر في السعودية

■ ما هو حجم شركة وارد في السوق اليوم، وما هي طموحاتكم في المرحلة المقبلة؟

– هدفنا ان يبلغ حجم اعمالنا بعد خمس سنوات المليار ريال سعودي، ثم نرى اذا كنا سنتوجه نحو الطرح الخاص أو العام. أما عن حجم الشركة فنحن نعد من الاكبر في المملكة العربية السعودية اليوم، ونسعى لنصبح من الشركات العالمية الكبرى. ■

عبدالله قاسم محمد (الخطوط الجوية اليمنية):

وجهات جديدة الصيف المقبل وتعزيز الأسطول بطائرات إيرباص ٣٢٠ و٣٥٠

يعود تاريخ الخطوط الجوية اليمنية الى العام ١٩٥٩ عندما اشترت الحكومة طائرتين من طراز داكوتا دي سي ٣، وقد استخدمت هاتين الطائرتين في نقل المسؤولين والبريد وأحياناً كانت تستخدم في نقل رجال الأعمال بين المدن اليمنية.

مدير إدارة التسويق في الشركة عبدالله قاسم محمد بيّن تأثير الأزمة المالية العالمية على أعمال الشركة، فأشار الى تراجع مبيعاتها بنسبة ٢٥ في المئة، لافتاً الى اعتماد وجهات جديدة بدءاً من الصيف المقبل، منتقداً وسائل الإعلام لتضخيمها الأحداث الأمنية الحاصلة في بعض المناطق وتأثيرها بالتالي على الحركة السياحية، موضحاً أهمية أنظمة الأمان المعتمدة في الشركة والتي يشرف عليه الاتحاد الأوروبي، كاشفاً عن توقيع اتفاقية لشراء عشر طائرات إيرباص ٣٢٠ في المستقبل القريب.

تراجع المبيعات

■ الى أي حدّ تأثرت شركتكم بالأزمة المالية العالمية؟

– عام ٢٠٠٩ كان له أثر سلبي على كل القطاعات الاقتصادية حول العالم، وبالتالي على خطوط الطيران في المنطقة العربية ومن بينها الخطوط الجوية اليمنية حيث شهدت تراجعاً في حركة عدد الركاب كما في حجم المبيعات وبلغت نسبة الانخفاض ٢٥ في المئة، رغم اننا كنا نتوقع ان يكون أكبر.

وجهات جديدة

■ هل عمدتم الى تقليص عدد الرحلات أو الوجهات؟

– قلّصنا عدد الرحلات لكننا لم نقطع رحلاتنا الى مناطق معينة، يحدونا طموح لافتتاح خطوط جديدة خلال ٢٠١٠، بحيث ان قائمة الرحلات في موسم الصيف تلحظ رحلتين أسبوعياً الى غوانغ زو في الصين، ثم ثلاث الى أربع رحلات أسبوعياً الى نيروبي في كينيا ودار السلام في تنزانيا.

■ الى أي حد تؤثر حركة التمرّد التي تشهدها المنطقة الشمالية على نشاطكم؟

– لقد كان للمبالغة الإعلامية دور كبير لأن المناطق غير الآمنة في اليمن اليوم محصورة جداً. القطاع السياحي هو المتأثر الأكبر لكن بقية الأعمال تسير بشكل طبيعي.

تضخيم إعلامي

■ هل تقومون برحلات الى المناطق التي تشهد اضطرابات؟

– كلا، لكن كما ذكرت سابقاً، التضخيم الإعلامي لعب دوراً مهماً في تخويف السياح، خصوصاً الأوروبيين واليابانيين، الذين يأتون عادة لقضاء عطلة الميلاد ورأس السنة في الربوع اليمنية.

■ ماذا تفعلون كشركة لتطمئنوا ركابكم بأن اليمن وجهة سياحية آمنة؟

– نتابع عملاءنا من خلال مكاتبنا المنتشرة في كل أنحاء أوروبا ونزودهم بالمعلومات اللازمة من خلال موقعنا الإلكتروني. لكننا لا نستطيع التحكّم بالشق الأمني والجهات الرسمية هي التي تقوم بهذا الدور.

أفضل أنظمة أمان

■ اتهمتم عام ٢٠٠٩ بالتقصير والإهمال إثر حادثة سقوط طائرة من عداد أسطولكم، كيف تردون على هذا الامر، وماذا فعلتم لتغيير هذه الصورة؟

– هذا الاتهام ظالم، لأن الخطوط الجوية اليمنية شركة معروفة منذ خمسين عاماً، والحوادث قد تحصل في أي شركة. خضعنا لتدابير واجراءات منظمة الطيران العالمية واجتزناها، لكن الإعلام كان ظالماً معنا.

لقد جاءت لجنة من الاتحاد الأوروبي للاطلاع على أوضاعنا، فكانت النتائج أكثر من ممتازة، واليمينة هي احدى أهم الشركات من حيث الامان، نظراً لما تتمتع به من أنظمة أمان متبعة في جميع أنحاء العالم وتتبع معايير دولية. كما وان الاتحاد الأوروبي هو الذي يشرف عليها والشركة حاصلة على شهادة IOSA.

■ مِمّ يتكوّن أسطول شركة اليمنية؟

– لدينا تسع طائرات إيرباص وبوينغ. وقد وقعنا منذ فترة اتفاقية لشراء عشر طائرات إيرباص ٣٢٠، ولدينا خطط مستقبلية لشراء طائرات إيرباص ٣٥٠.

تغطيات تأمينية

■ ماذا عن الاتفاق المعقود مع المتحدة للتأمين لتأمين ركابكم؟

– الهدف هو ان الراكب عندما يشتري تذكرة اليمنية يحصل على خدمات تأمينية جيدة خلال سفره، فهو في حال تعرّض لأي حادث أثناء فترة سفره يحصل على تعويض فوري. كذلك ان هذه التذكرة باتت تعفي من القيام بالتأمينات الضرورية للحصول على تأشيرة الشنغن . بحيث يكون الراكب مؤمناً لمدة عشرة أيام لتذاكر الذهاب و٩٢ يوماً لتذاكر الذهاب والإياب حسب المدينة المدونة في التذكرة وهذه خدمة للركاب قل ما نجدها لدى شركات أخرى.

■ كلمة أخيرة؟

– كشركة نعتز بثقة عملائنا ولدينا تاريخ حافل ونأمل ان تكون نتائج عام ٢٠١٠ أفضل من ٢٠٠٩. ■

اعتبر سوق الشرق الاوسط الاسرع نموا

منال زيدان (نيسان NISSAN M.E. – الشرق الاوسط):

ملتزمون تطوير ادارة علاقات العملاء الباحثين عن منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة

يعود تراث شركة نيسان في الشرق الاوسط الى العام ١٩٥٧ عندما بيعت اول سيارة نيسان في المملكة العربية السعودية، وتعتبر نيسان احدى اكثر شركات السيارات نجاحا وشيوعا في الشرق الاوسط والتي انتجت سيارات صغيرة، سيارات دفع رباعي ومركبات تجارية. ومع تأسيس مكتب لها في دبي، يؤدي هذا المكتب دور مركز تدريب على درجة عالية من مستوى الاداء والاهتمام بالعملاء وخدمتهم.

مدير عام شركة نيسان الشرق الاوسط منال زيدان اكد في حديث لـ «البيان الاقتصادية» ان سوق الشرق الاوسط هو من اهم الاسواق كونه الاسرع نموا، مشيرا الى ان الشركة ستحقق اهدافها في ما خص المبيعات لهذا العام وحصتها من اسواق الخليج ولبنان وسوريا والاردن والمغرب العربي، متوقعا الاستمرار في تحقيق النمو الايجابي في المؤشرات المالية. وعرض زيدان لأحدث طرازات نيسان وأنفينيتي مشددا على التزام الشركة بتطوير ادارة علاقات العملاء كونها على يقين بأهمية ارضاء عملائها الباحثين دائما عن خدمات ومنتجات ذات قيمة مضافة.

هنا تفاصيل الحوار:

خطط جريئة مواكبة لأسواق الشرق الاوسط

■ **اعقبت ازمة دبي المالية بعد الازمة العالمية لتزيد من الصعوبات التي تواجه الشركات في المنطقة، ما كان تأثير هذه الازمة الجديدة على شركة نيسان – الشرق الاوسط ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها لمواجهتها؟**

– لقد تأثرنا كشركة نيسان عالميا بتراجع في المبيعات اسوة ببقية شركات تصنيع السيارات بعد الازمة المالية العالمية، لكننا تمكنا من تخطي ٩٠ في المئة من مخاطر هذه الازمة، لذا لسنا متخوفين من اي انعكاسات مباشرة لأزمة دبي المالية كوننا نعتبرها عابرة وقابلة للحل، ولكن في الوقت عينه نتوقع مرحلة استقرار في المبيعات داخل دبي بسبب بعض المخاوف المحلية وتردد السكان في شراء السيارات الجديدة، غير اننا متفائلون بانتهاء هذه المرحلة سريعا، خصوصا بعد تقديم ابو ظبي دعما لامارة دبي وصل الى عشرة مليارات دولار وذلك في اطار جدولة ديونها.

عموما، نضع كمكتب اقليمي لشركة نيسان استراتيجيات تأخذ بالاعتبار المخاطر التي تواجه الشركة على المدى الطويل، وفي هذا الاطار نتطلع الى سوق الشرق الاوسط على انه اهم الاسواق، صحيح ليس السوق الاكبر ولكنه الاسرع نموا الى جانب الصين، لذلك نعلق آمالاً كبيرة عليه ونعمل على وضع خطط جريئة تتماشى وتطوره، والدليل على ثقتنا بهذا السوق استمرارنا في تدشين السيارات الجديدة مثل طرازي MAXIMA وMURANO حتى في ظل الازمة.

أمل بنمو ايجابي

■ **ما هي ابرز نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟**

– لسنا في صدد اعلان عن اي نتائج كوننا نعتمد حسابيا السنة المالية اليابانية التي تبدأ في نيسان (ابريل) وتنتهي في آذار (مارس) لكن اتوقع ان نحقق اهدافنا في ما خص المبيعات وحصتنا من اسواق الخليج ولبنان والاردن وسوريا والمغرب العربي، ونأمل في الاستمرار بتحقيق نمو

NISSAN MAXIMA

NISSAN X - TRAIL
SE

ايجابي في المؤشرات المالية ولو بنسبة اقل من السنوات السابقة، كون سوق الشرق الأوسط واعداً وقابلاً لاستيعاب أنواع عديدة من السيارات بدءاً من السيارات الإقتصادية وصولاً الى الفخمة. وأشير هنا الى ان شركة نيسان احتلت المركز الأول في نسبة المبيعات في لبنان ونفتخر بذلك خصوصاً ان لبنان مركز سياحي وثقافي وإعلامي مهم لإبراز صورتنا في المنطقة.

طرازات جديدة

■ **ما هي أبرز مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟**

– مستمرون في طرح الطرازات الجديدة الخاصة بـ INFINITI و NISSAN. في النصف الأول من ٢٠١٠ سنطلق PATROL سيارة الدفع الرباعي المميزة التي طال انتظارها في المنطقة ونتوقع لها نجاحاً كبيراً كالذي حققه طراز MAXIMA حيث نفذت الكمية المطروحة نظراً للطلب الكبير عليه.

كما سنعمل خلال العام ٢٠١٠ على تحسين إدارة علاقات العملاء CRM لأننا على يقين بأهمية إرضائهم، خصوصاً أنهم يبحثون دائماً عن خدمات ومنتجات ذات قيمة مضافة.

إدارة علاقات العملاء

■ **ما الذي يميّز شركة NISSAN الشرق الأوسط عن غيرها من الشركات في ظل المنافسة القوية التي يشهدها سوق السيارات؟**

– لطالما تميّزت NISSAN ببرنامجها المبني على خدمة إدارة علاقات العملاء لإيمان الشركة بأن الأهم ليس بيع السيارات فحسب إنما نيل رضى العملاء منذ لحظة بيعهم السيارة، وصولاً الى خدمات ما بعد البيع.

وفي هذا الإطار، للشركة نقاط اتصال TOUCH POINTS مع العملاء تستقي منها درجة رضاهم عن الشركة وتستخدم هذه العلامات في الأبحاث عن الأسواق شهرياً لمعرفة نقاط الضعف ورأي العميل فيها بهدف التعامل معها سريعاً، كون ذلك ضرورياً للمحافظة على استمرارية اسم NISSAN، وهذا ما يميّزها عن بقية الشركات اليابانية الرائدة في المنطقة والتي تستحوذ مجتمعة على ٧٠٪ من السوق.

إضافة الى ذلك، للشركة مركز ابحاث وتطوير يقوم بمراقبة أداء السيارة من الناحية التقنية ودراستها ورفع التقارير والأبحاث الى المكتب الرئيسي في اليابان، الأمر الذي يساعد على تطوير السيارات بما يتلاءم ومتطلبات المنطقة.

أخيراً، لـ NISSAN قسم تسويق هام جداً يعمل بجهد على إيصال رسالة الشركة تحت شعار SHIFT THE WAY YOU MOVE وهي رسالة مبنية على شخصية نيسان الفريدة والجريئة، ويظهر ذلك من خلال المشاريع التي ترعاها الشركة ومن بينها إنشاء موقع الكتروني www.nissankids.com موجه للمنطقة بهدف تعليم الأطفال أسس الأمان داخل السيارة وعلى الطرقات وبطريقة مسلية ومشوقة، إضافة الى العديد من المبادرات التي يطلقها المركز الرئيسي للشركة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نحن فخورون بالأرقام القياسية التي حققتها الشركة طوال السنوات الماضية بفضل ولاء عملائها الذين نحرص على مخاطبتهم بالقول: توقعوا الأفضل دائماً من «نيسان».■

ناجي حنينه (بسول وحنينه):

ضرورة إعادة النظر بالضرائب والرسوم المفروضة على السيارات الجديدة

مدير عام شركة بسول وحنينه وكيلة سيارات بي ام دبليو BMW ورينو RENAULT والفا روميو ALFA ROMEO وميني كوبر MINI COOPER ناجي حنينه كشف عن تحقيق مبيعات قياسية لطرازات BMW للعام ٢٠٠٩، وصلت نسبتها الى ٤٦ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٨. وأوضح ان لا مشكلة في تحصيل الأقساط من الزبائن كونها على عاتق المصارف المتعاونة، مطالباً بعدم استيراد السيارات المستعملة والتي يفوق عمرها ثلاث سنوات أسوة بالقوانين المعمول بها في الدول المجاورة، والتشدّد بالمهل المعطاة للسيارات الداخلة الى لبنان، وبالأخص من منطقة الخليج، مشدداً على ضرورة إعادة النظر في الضرائب والرسوم المفروضة على السيارات الجديدة، عارضاً لبعض طرازات BMW ورينو وألفا روميو.

نمو قياسي في المبيعات

■ كيف تقوّمون سوق السيارات في لبنان خلال العام ٢٠٠٩؟

– شهد قطاع السيارات تطوراً كبيراً في المبيعات بداية العام ٢٠٠٩ لأسباب عديدة، أبرزها عدم تأثر لبنان بالأزمة المالية، السياسة السليمة لحاكم مصرف لبنان، إضافة الى الاستقرار الأمني والسياسي.

من جهة أخرى، تخطّت مبيعات سيارة بي ام دبليو الألف سيارة للمرة الأولى في تاريخ الشركة أي بنمو ٤٦ في المئة عن العام ٢٠٠٨ والذي اعتبرناه عاماً جيداً.

هذا وفاقت مبيعاتنا في رينو ٢٠٠٠ سيارة أي بنمو ١٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

ولكن بالمقابل، ومع بداية شهر أيلول، بدأنا نلمس تراجعاً في نمو مبيعات السيارات الجديدة في لبنان وذلك بسبب وصول تداعيات ضعف الدولار مقابل الين واليورو، إضافة الى استفادة التجار اللبنانيين من الأزمة الأميركية فأقدموا على توسيع عمليات استيراد السيارات المستعملة بأسعار زهيدة وبدون كفالة ما انعكس سلباً على مبيعات السيارات الجديدة.

لا مشكلة في التحصيل

■ هل عانيتم عدم قدرة بعض العملاء على تسديد كامل أقساط السيارات، خصوصاً في ظل الأزمة المالية العالمية؟

– التقسيط في الدفع لا يشكل أكثر من ٢٥ في المئة من قطاع السيارات الضخمة، أما في قطاع السيارات الشعبية فلم نواجه أي مشكلة في تسديد الأقساط وذلك لأننا نتعامل مع المصارف التي تأخذ على عاتقها المخاطر كافة، وفي حال عرضت في المزاد العلني احدى السيارات التي بعناها فإن المصرف يتمنى علينا ان نستعيد السيارة ولكن يحصل ذلك في حالات نادرة.

إعادة نظر بالضرائب والرسوم

■ ما الذي تقترحونه للحدّ من أزمة السير في لبنان؟

– بداية الدول المجاورة كافة تمنع استيراد وتجارة السيارات المستعملة لغياب كفالتها أو معرفة المشكلات التي تشكو منها أضف الى ذلك الموانع البيئية.

من هنا، على الدولة اللبنانية ان تحذو حذو هذه الدول فتمنع استيراد السيارات التي يزيد عمرها عن ثلاث سنوات. الى ذلك فالطرق في لبنان غير منظمة وتعتريها شوائب عدة، ناهيك عن تخلّف قانون السير ودوره وعدم تطوير النقل المشترك.

في سياق آخر، يدخل لبنان عدد كبير من السيارات الآتية من منطقة الخليج وتبقى فيه ما يزيد عن السنتين أو الثلاث، وعلى الدولة اللبنانية إزاء هذه الظاهرة تشديد رقابتها وشروطها نظراً لانعكاساتها السلبية على وكلاء السيارات اللبنانيين.

كما على وزارة المال وإدارة الجمارك إعادة النظر بالضرائب والرسوم الجمركية على السيارات المستوردة علماً ان أكثر من ٥٠٠ ألف سيارة في لبنان ليست مسجلة بسبب ارتفاع تكلفة التسجيل ورسوم الميكانيك، في وقت لا تضع معظم الدول الغربية أية ضرائب على رسوم التسجيل.

طرازات من BMW ورينو وألفا روميو

■ ما هي أبرز الطرازات الجديدة التي ستعرضونها خلال العام ٢٠١٠؟

– على مستوى سيارات بي ام دبليو ابرز ما سنعرضه خلال العام ٢٠١٠ طراز جديد من الفئة الخامسة متميز بتصميم فائق ومزود بمحركات عدة، علماً ان هذه الفئة أثبتت خلال السنوات الماضية انها من أنجح الفئات ومتفائلون بنجاحها في المستقبل.

والملاحظ في لبنان إقبال المستهلكين على سيارات بي ام دبليو الرياضية. وفي مقدمها طراز X5 رباعية الدفع تلتها X3 ثم X6 التي حققت انجازاً في المبيعات خلال العام ٢٠٠٩، فيما سيتم اطلاق فئة الـ X1 خلال العام ٢٠١٠ وسيكون الأصغر بين سيارات بي ام دبليو الرباعية الدفع.

كما وطرح في السوق المحلي طراز GT من الفئة الخامسة أيضاً، والمنتظر طرح طرازات من الفئة الخامسة التقليدية في كانون الثاني ٢٠١٠، وستتميّز بفخامتها القريبة من الفئة السابعة وأتوقع نجاحاً باهراً لها.

من جهة أخرى، تطلق شركة رينو كل عام طرازات جديدة، وهي أطلقت مؤخراً طرازاً جديداً من داسيا لوغان DACIA LOGAN، استوردنا منها بداية ٤٠ سيارة بيعت في أقل من أسبوعين، وذلك بفضل أسعارها المتدنية. هذا وسنعرض سيارات رينو من طراز ميغان ستتوفر بثلاثة أشكال، الهاتشباك، الرياضية الكوبيه، والستيشن واغن.

ومن المتوقع أيضاً ان تطلق رينو منتصف العام ٢٠١٠ سيارة جديدة رباعية الدفع وصغيرة الحجم.

والمعروف عن سيارات داسيا انها مزودة كلها بعلب تروس اوتوماتيكية، وللتذكير فإن بعض طرازات رينو مكفولة لثلاث سنوات، ما يبشر في زيادة حجم مبيعاتنا، في وقت تتراجع فيه مبيعات السيارات الجديدة.

هذا وأطلقت شركة ألفا روميو الإيطالية طرازات جديدة ومتطورة، إلا ان أسعارها مرتفعة نسبياً، خصوصاً في ظل ارتفاع سعر اليورو، لكننا نأمل في تراجع اليورو لتصبح هذه السيارة أكثر تنافسية، مع الإشارة الى انه من المقرر اعتماد المصنّع علبة تروس اوتوماتيكية في طرازات ألفا روميو كافة، ما سينعكس ايجاباً على نسبة مبيعاتها في السوق اللبناني حيث أكثر من ٩٠ في المئة من اللبنانيين يفضلون قيادة السيارات الأوتوماتيكية. ■

نبيل بازرجي (وكالة سيارات لانسيا - سوزوكي ومازيراتي) :

السوق اللبناني الى الأحسن وما سنطلقه في ٢٠١٠ ثورة في الفخامة والتقنية

شهد سوق السيارات في لبنان جموداً في حركته على مدى النصف الأول من العام ٢٠٠٩ ليعود الى التحسن اللافت خصوصاً بعد الانتخابات النيابية. أما في العام ٢٠١٠ فتتحضر شركة بازرجي الى إطلاق طرازات متطورة وفائقة التجهيز من ماركات سوزوكي كيزاشي العائلية، وألتو الصغيرة الاقتصادية، إضافة الى لانسيا ابسيلون ودلتا الفائقة الفخامة وغراند كابريو المكشوفة من مازيراتي.

ويرى احد اصحاب شركة ج.أ. بازرجي واولاده وكيلة سيارات سوزوكي، لانسيا، ومازيراتي في لبنان ومدير المبيعات السيد نبيل بازجي، ان سوق السيارات في لبنان لم يبلغ حجمه الطبيعي بعد، لافتاً الى ان السوق في تحسن والى ان التخلف عن تسديد قروض السيارات في حده الأدنى. واقترح تطبيق اللامركزية الإدارية وتفعيل النقل المشترك للتخفيف من الاختناقات المرورية عند مداخل العاصمة.

ويلفت بازرجي الى ان الرسوم على السيارات في لبنان عالية جداً وهو أمر غير مقبول ويؤثر على المستهلك اللبناني.

تحسن بعد جمود

■ كيف تقوّمون سوق السيارات في لبنان خلال العام ٢٠٠٩؟

– ظل سوق السيارات ضعيفاً طوال الفترة الممتدة من بداية العام ٢٠٠٩ ولغاية الانتخابات النيابية إذ كانت تسود لبنان عموماً حالة ترقب للأوضاع السياسية. ولكن بعد انتهاء الانتخابات سرعان ما تحسن السوق، حيث تم تحقيق نتائج جيدة شبيهة بنتائج العام ٢٠٠٨، والتي كانت أفضل بكثير من نتائج السنوات السابقة.

بالمقابل نعتقد ان سوق السيارات الجديدة في لبنان لم يبلغ حجمه الطبيعي بعد، مقارنة مع الحاجة المحلية. غير اننا متفائلون بما استطعنا تحقيقه.

■ يعاني لبنان يومياً من أزمة سير خانقة على مداخل مدينة بيروت لدرجة ان البعض وصفها بأنها مرآب للسيارات، هل يعود هذا في رأيكم الى زيادة أعداد السيارات عن الحاجة المفترضة في لبنان؟

– لبنان ليس مرآباً للسيارات إنما الأنشطة الاقتصادية فيه محصورة في منطقة واحدة. وفي ظل غياب النقل المشترك المنظم والمحترم وعدم تنفيذ اللامركزية الإدارية الموسّعة لن يكون هناك حل لمشكلة زحمة السير.

الرسوم تضر بالمستقبل

■ كيف تقوّمون وضع السوق في لبنان مقارنة بالأسواق المجاورة لجهة سوق السيارات المستعملة والرسوم الجمركية على استيراد السيارات عموماً؟

– لا يمكن مقارنة سوق السيارات المستعملة في لبنان بالأسواق المجاورة، إذ ليس هناك أي دولة مجاورة تسمح باستيراد وتجارة السيارات المستعملة، بل هذه بدعة محصورة في لبنان وافريقيا.

علماً ان هذا النوع من السيارات لا يخضع لرقابة مسبقة مثل البيع والسير على الطرقات كما ان لا ضمانات للمستهلك.

بالمقابل أدعو التجار الى حصر أعمالهم بالسيارات المحلية الجديدة أو المستعملة التي تفيض في السوق اللبناني.

MASERATI GRAN TURISMO

MASERATI QUATTROPORTE

من جهة أخرى، لا شك ان استيراد السيارات في لبنان يخضع لرسوم عالية جداً، وهي ليست بمجملها جمركية بل تراكم رسوم استهلاك تستوفى في الجمارك، وهو امر غير طبيعي وغير مألوف في أي سوق آخر. علماً انه تخطى كل الحدود المقبولة تجارياً واقتصادياً. فالرسم الجمركي في لبنان يبلغ ٥ في المئة فقط ولكن يضاف اليه رسم استهلاك، وكذلك الضريبة على القيمة المضافة ورسم التسجيل اللذان يدرجان أيضاً في إطار الرسوم الاستهلاكية. وتصل نسبة هذه الرسوم الى ٨٠ أو ٩٠ في المئة. وهو أمر غير مقبول ويؤثر سلباً على المستهلك اللبناني.

■ **يشير المختصون الى ان الرسوم الجمركية على السيارات المستعملة أعلى من تلك المفروضة على السيارات الجديدة بمَ تعلقون؟**

– هذا أمر غير صحيح فالرسوم على السيارات الجديدة هي نفسها على السيارات المستعملة، إنما هناك رسم أدنى مفروض على السيارات المستعملة بقيمة ٥,٥ ملايين ليرة لبنانية مهما كانت قيمة السيارة ومتى زادت قيمتها عن العشرين مليون ليرة تصبح الرسوم عليها موازية لتلك المفروضة على السيارات الجديدة. وأعتقد ان المصرّحين بغير ذلك غير مسؤولين ويملكون مراجع غير مسؤولة أو دقيقة والقانون موجود وبإمكان الجميع الاطلاع عليه، وبالتالي مشكلة التاجر هي في استيراده سيارات تصلح كخردة، من هنا التشديد على وجوب استيراد سيارات جديدة.

سيارات ٢٠١٠

■ **هل لنا بلمحة عن السيارات الجديدة التي ستطلقونها خلال العام ٢٠١٠؟**

– في ما خص السوزوكي، سنطلق في العام ٢٠١٠ سيارة كيزاشي KIZASHI وهي عائلية ومزودة بخاصية الدفع الرباعي الذكي، وستكون منافسة لسيارتي تويوتا كامري TOYOTA CAMRY وهوندا أكورد HONDA ACCORD وسيتم إطلاقها في معرض السيارات الذي سيقام في نيسان ٢٠١٠. وبالتزامن مع المعرض سنطلق سيارة سوزوكي ألتو الصغيرة والاقتصادية والتي تستهلك ٢٠ ليتراً في مسافة تزيد عن ٤٠٠ كيلومتر.

كذلك لا تزال سوزوكي مستمرة في استحداث طرازات غراند فيتارا GRAND VITARA والـ APV ميني باص وفان وسويفت SWIFT الـ SX4 بنوعيتها «الكروس أوفر» و«السيدان».

وبتاريخ ٢٦ تشرين الثاني (نوفمبر) من العام ٢٠٠٩ أطلقنا سيارة لانسيا دلتا الجديدة التي تتمتع بخاصية الركن ذاتياً وتساعد على اختيار الموقف، وهي تحتوي على كامل التكنولوجيات التي توصل اليها العالم اليوم في مجال السيارات، مثل البلوتوث BLUETOOTH الذي يجمع بين خمسة هواتف خليوية ويصلها بحاسوب السيارة، والـ USB PORT و LANE CORRECTOR، وهو قادر على تصحيح مسار السيارة في حالة بلوغ أحد إطاراتها الخط الأبيض على حافة الطريق.

هذا وتتمتع السيارة بسقف من زجاج PANORAMIC SUN ROOF إضافة الى مؤشر استشعاري أتوماتيكي للأمطار والضوء، بحيث تعمل المساحات اتوماتيكياً في حال المطر وكذلك الضوء في حال الظلام. مع الإشارة الى ان مصابيح السيارة تضيء الجهة التي ينوي السائق الانعطاف باتجاهها أو سلوكها.

أما محركها فيعمل بقوة ١٨٠٠ س س توربو (TURBO) ويولّد ٢٠٠ حصان.

ونعرض أيضاً خلال ٢٠١٠ الطراز الجديد من لانسيا ابسيلون الإيطالية الصغيرة والفائقة الفخامة والكماليات.

من جهة مازيراتي فقد أطلقنا خلال العام ٢٠٠٩ سيارة الغراند توريسمو، وسوف نطلق بين شهري آذار (مارس) ونيسان (ابريل) من العام ٢٠١٠ سيارة غراند كابريو الجديدة وهي السيارة المكشوفة من مازيراتي وتتسع لأربعة ركاب ما يجعلها من السيارات النادرة في العالم.■

KIZASHI

SUZUKI
GRAND VITARA

ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد):

استراتيجيتنا تقديم مزيد من الخدمات للزبون

لاحظ مدير عام مؤسسة سعد وطراد وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنتلي BENTLEY في لبنان منذ العام ١٩٥٠ ميشال طراد تراجعاً في مبيعات شركات السيارات في السوق المحلي وذلك بتأثير من تداعيات الأزمة العالمية وتراجع انتاج الشركات المصنّعة.

ورأى ان الأسعار تتجه الى مزيد من الارتفاع نظراً لتراجع أعداد السيارات المنتجة حول العالم، مذكراً بالاستراتيجية المتبعة، والتي تركز بتفاصيلها على تقديم مزيد من الخدمات، وفي مقدمها خدمة الصيانة الدورية للسيارة المشتراة من الشركة.

المبيعات تتراجع

■ **كيف تصفون تأثير الأزمة العالمية على قطاع السيارات في لبنان؟**

– بدأنا نلحظ تداعيات الأزمة على سوق السيارات في لبنان وتحديداً على القطاع منذ منتصف فصل الصيف، إذ بدأت الأعمال تتراجع وانخفضت نسب المبيعات، لا سيّما خلال شهر رمضان.

ولا شك في ان بعض شركات السيارات رفعت نسبة مبيعاتها نتيجة إطلاق طرازات جديدة، لكن معظم الشركات لم يحرز تقدماً كبيراً في الفترة الماضية.

فالسائح لا يشتري سيارة بل يستأجر ليقضي إجازة أو عطلة وكذلك المغتربون لأن أسعار السيارات في السوق المحلي أعلى بكثير من الأسواق الأخرى بسبب ارتفاع الضرائب، منها ضريبة الجمارك التي تصل الى ٥٠ في المئة، والضريبة على القيمة المضافة TVA بحدود ١٥ في المئة ونحو ٨ في المئة كرسوم على التسجيل.

التداعيات تنعكس على القطاع

■ **ما مدى تأثير الأزمات التي يتخبط بها صانعو السيارات في العالم وخفض حجم الإنتاج على الوكلاء في لبنان؟**

– بدأ قطاع السيارات في لبنان يشهد بعض هذه التداعيات على صعيد المساعدات التي كانت الشركات المصنّعة توفرها للوكلاء.

ومن المتوقع ان يؤثر خفض إنتاج السيارات عالمياً على سوقنا المحلي مستقبلاً وليس على المدى المنظور.

■ **هل عدّلتم في طلبيات السيارات للعام المقبل؟**

– تراجع الطلب على السيارات عما كان عليه في السنوات السابقة. فالطرازات الجديدة متوفرة لكن بعدد أقل، إضافة الى أننا نعاني التأخير في تسلم الطلبيات وفق المواعيد المقررة.

الأسعار الى ارتفاع

■ **هل تتوقعون ان تنخفض أسعار السيارات جراء هذه الأزمة؟**

– على العكس تماماً فقد ارتفعت أسعارها لأن المصانع لم تعد تنتج بالكميات السابقة مما رفع من تكلفة الإنتاج.

أما بالنسبة الى قطع التبديل فهي متوفرة في الأسواق من دون أي عوائق تذكر وأسعارها لم تتغير.

■ **في رأيكم، الى أي مدى ستؤثر عملية شراء شركة فيات في إيطاليا لمزيد من أسهم كرايسلر الأميركية؟**

– لا شك في ان العملية جيدة والمتوقع لها ان تحدث تأثيراً إيجابياً، لكنها غير واضحة لغاية الآن، وما علينا سوى الانتظار لنشهد نتائجها.

خدمات للعملاء

■ **هل اختلف تأثير الأزمة بحسب كل علامة تجارية تمثلونها في قطاع السيارات؟ وما هي الخطوات التي لجأتم اليها لتفعيل عمليات البيع في السوق؟**

– لم تبقَ أي شركة سيارات بمنأى عن الأزمة، وبالتالي تأثرت كل الشركات سلباً.

أما لجهة استراتيجيات البيع في شركتنا، فنركّز على تقديم مزيد من الخدمات للعملاء وتوفير خدمة الصيانة وغيرها، إيماناً منا بضرورة متابعة حاجات الزبون بعد اقتنائه لأحد طرازاتنا. ■

FIAT GRAND PUNTO

BENTLEY CONTINENTAL

JAGUAR XFR

مميزة وذات نوعية وأداء عاليين

بيـار حنينـه (بسّول وحنينه):

نتوقع إقبالاً واسعاً من اللبنانيين على طرازات رينو الجديدة

مدير عام سيارات رينو RENAULT في شركة بسّول وحنينه بيار حنينه نوّه بالنجاح البارز الذي حققته طرازات رينو الجديدة ومنها كوليوس KOLEOS رباعية الدفع وثمرة شراكة بين رينو ونيسان، مشيراً الى ارتفاع مبيعات الشركة الفرنسية في لبنان بنسبة ٢٦ في المئة.

وإذ عدّد تشكيلة طرازات رينو وداسيا للسنة ٢٠١٠ متوقعاً ان تحقق هذه العلامة بعد طرح المصنّع موديلات مميزة ذات نوعية واداء عاليين، إقبالاً واسعاً عليها من قبل أوساط المستهلكين في لبنان.

نجاح طرازات رينو

■ كيف كان أداء بسّول وحنينه لجهة مبيعات سيارات رينو المحققة في لبنان وفي ظل تأثر الأسواق بتداعيات الأزمة العالمية؟

– لم تؤثر الأزمة العالمية على مبيعات سيارات رينو في السوق اللبناني، ويعود الفضل بذلك الى عوامل عدة.

فبداية لم يتأثر البلد بالأزمة كما حصل في أسواق أخرى، وذلك انعكس على قطاع السيارات الذي شهد عاماً مزدهراً أفضل من عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨.

كذلك طرحنا طرازات مميزة نهاية ٢٠٠٨ وبداية ٢٠٠٩ حققت نجاحات بارزة وغير متوقعة أبرزها رينو سيمبول SYMBOL التي طرحت بدل رينو كليو كلاسيك، ورينو سافران SAFRANE من فئة السيارات الفخمة والتي سجلت مبيعات مرتفعة.

وأيضاً طرحنا في آذار (مارس) ٢٠٠٩ سيارة رينو كوليوس KOLEOS الرباعية الدفع وهي ثمرة شراكة بين رينو ونيسان.

كما قدمنا رينو ساندیرو SANDERO المصنفة بين الصغيرة والمتوسطة الحجم بسعرها التنافسي، وقد حققت مبيعات ممتازة.

وإضافة الى ذلك طرحنا رينو داسيا لوغان المزودة بعلبة تروس اوتوماتيكية بعد ان كانت متوافرة بنسب سرعات يدوية، وكذلك داسيا لوغان برايم، ورينو كامبو.

وقد ارتفعت مبيعات رينو في لبنان هذا العام بنسبة ٢٦ في المئة عن العام الماضي.

يذكر ان داسيا تصنّف من ضمن شركة رينو.

تشكيلة جديدة في ٢٠١٠

■ هل ستطرحون طرازات جديدة بداية السنة ٢٠١٠؟

– نتحضّر لاستقبال طرازات رينو ٢٠١٠ منها ميغان الجديدة. ونتوقع ان تحقق كل طرازات داسيا ورينو من سافران، ساندیرو، كوليوس وغيرها نجاحاً باهراً يفوق ما سجلناه في ٢٠٠٩.

فبعد ان استقدمنا تشكيلة جديدة من طرازات رينو بدءاً من عام ٢٠٠٨، استطعنا جذب العملاء الى جانب خدمة ما بعد البيع وكفالة لثلاث سنوات.

■ في رأيكم هل انخفضت أسعار سيارات رينو أسوة بغيرها في السوق المحلي بتأثير من الأزمة العالمية؟

– كان تأثير الأزمة العالمية إيجابياً على مبيعات رينو التي زادت في لبنان وقد حافظت على أسعارها في ظل تراجع أسعار السيارات في السوق المحلي. وهذه الأسعار لن تتغير لغاية نهاية العام الحالي.

ألفا روميو اوتوماتيكية

■ ماذا عن سيارات الفا روميو؟

– طرحنا عام ٢٠٠٩ سيارة ميتو MITO وهي سيارة صغيرة الحجم. وستصبح متوفرة بعلبة تروس اوتوماتيكية عام ٢٠١٠.

كما سنطرح خلال آذار (مارس) ٢٠١٠ سيارة بديلة لـ ألفا روميو 147 وسيكون اسمها ألفا روميو 149 أو ميلانو، وعموماً سيارات الفا روميو الأوتوماتيكية أغلى ثمناً من اليدوية.

■ كلمة أخيرة؟

– مررنا بمرحلة صعبة مع شركة رينو حين كانت تشكيلتها قديمة. لكن حالياً بعد التجديد وطرح موديلات مميزة وذات نوعية وأداء عاليين، نتوقع ان تحقق هذه العلامة التجارية إقبالاً واسعاً من قبل أوساط المستهلكين اللبنانيين. ■

KOLEOS

MEGAN

ALFA ROMEO MITO

SANDERO

مزيج مغرٍ يجمع بين التصميم الجذاب والأداء المتفوق

جاكوار و«سعد وطراد» تطلقان طراز XJ الجديد كلياً

من اليمين: **ميشال طراد**، ROBIN COLGAN وIAN CALLUM

أقامت شركة جاكوار JAGUAR، إحدى الشركات الرائدة في مجال صناعة السيارات الفاخرة بالتعاون مع مؤسسة سعد وطراد المستورد الحصري لسيارات جاكوار في لبنان، عرضاً حصرياً بهدف تقديم علامتها الرائدة جاكوار XJ الجديدة كلياً للمرة الأولى الى الأسواق.

وحضر العرض عدد من كبار الشخصيات والضيوف والإعلاميين في صالة عرض جاكوار وتم تنظيمه بحيث يقدم لمحة عامة عن سيارات الصالون الفخمة، وذلك بحضور يان كالوم مدير تصميم سيارات جاكوار.

وتعليقاً على هذه المناسبة قال **ميشال طراد** المدير العام لشركة سعد وطراد: «يسرنا جداً ان نستضيف إطلاق XJ الجديدة كلياً في أسواقنا فقد شهدت علامة جاكوار التجارية وتوجهها الجديد في التصميم نجاحاً كبيراً في لبنان، ونحن نتطلع الى الارتقاء بذلك الى آفاق ومستويات اعلى مع وصول السيارة الجديدة في ٢٠١٠.

وبفضل أناقتها وميزاتها الرياضية المتطورة تمنح جاكوار XJ الجديدة كلياً صناعة السيارات الفاخرة شخصية جديدة وجريئة، إذ تقدم مزيجاً مغرياً يجمع بين التصميم الجذاب والأداء الذي يخطف الأنفاس والميزات الهندسية الرائعة دون المساومة على أي منها.

واستناداً الى النجاح الكبير الذي حققه الطرازان الجديدان XK و XF في منطقة الشرق الأوسط والساحة العالمية، يشكل الطراز XJ الجديد كلياً منعطفاً مهماً، من شأنه إعادة إحياء علامة جاكوار من جديد. ومما لا شك فيه ان سيارة XJ الرائعة هذه والتي تندرج ضمن مجموعة منتجات الشركة الرائدة من السيارات ذات الأربعة أبواب، ستروق لجيل جديد من العملاء.

وفي هذا السياق قال **روبن كولغان** مدير عام جاكوار ولاندروفر في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا: تغمرنا حماسة بالغة إثر تقديمنا هذه السيارة الرائدة الجديدة كلياً، والتي من شأنها ان تضع معايير جديدة في عالم السيارات من حيث التصميم والأداء والمزايا الهندسية. يسعى عملاء جاكوار في لبنان وراء الرفاهية والشخصية الفردية والأداء المتميز، وإننا على يقين بأن الطراز الرائد XJ الذي يتمتع بجمال فائق واسلوب قيادة مبهج سيحظى بالنجاح في هذه المنطقة كما نجح من قبله الطرازان XK و XF.

يتوفر طراز XJ الجديد كلياً بنموذج قياسي وآخر ذو قاعدة عجلات طويلة، كما انه مزود بمحركات V8 إما عادية الشحن أو فائقة الشحن بسعة ٥,٠ ليترات، مع أربعة خيارات من حيث مواصفات المقصورة، هي «بريميوم» و«بريميوم لاكشري» و«بورتفوليو» و«سوبر سبورت»، مما يتيح للعملاء اختيار مواصفات محددة ما يتلاءم مع أذواقهم، من حيث الالوان والخشبيات والجلود وبشكل لم يسبق له مثيل في أي سيارة أخرى من جاكوار.

والجدير ذكره ان سيارات XJ الجديدة كلياً تتوفر بأسعار جذابة للغاية وتتمتع بمعدلات منخفضة من حيث استهلاك الوقود وانبعاثات الغاز سيتم طرحها في كافة صالات عرض جاكوار الموجودة في لبنان اعتباراً من الربع الثاني من عام ٢٠١٠.

بورشه باناميرا و٩١١ كاريرا

تفوزان بجائزة كأس السيارات

فاز طرازان من انتاج شركة بورشه PORSCHE الألمانية لصناعة السيارات بجائزة كأس السيارات التي تقدمها مجلة السيارات الألمانية الرائدة أوتو زيتنغ. وتألقت بورشه باناميرا عن فئة السيارات الفخمة وبورشه ٩١١ كاريرا عن فئة السيارات الرياضية. وعلى الرغم من تقديمها في الأسواق مؤخراً في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ سرعان ما تربّعت باناميرا على منصة الفوز كما هو الأمر مع ٩١١ كاريرا التي دافعت بنجاح عن مركز القمة الذي تبوأته عن فئة السيارات الرياضية للمرة السادسة عشرة. وصوّت ١٠٤ آلاف قارئ لمجلة أوتو زيتنغ في جائزة كأس السيارات الثانية والعشرين.

للمرة الثانية خلال اشهر

تويوتا تسحب ٧٤٣ ألف سيارة من الأسواق الصينية

قررت شركة تويوتا TOYOTA موتور كورب اليابانية العملاقة لصناعة السيارات سحب حوالى ٧٤٣ ألف سيارة من الأسواق الصينية لوجود عيب في المحرك ربما يجعله يسرب الوقود، علماً ان كل السيارات جرى تصنيعها في اليابان.

والماركات الأربع المشوبة بهذا العيب هي: ليكزس اي اس ٣٥٠ وليكزس ار اكس ٣٥٠، بريفا ذات المقاعد السبعة وهايلاندر الرياضية.

وقالت الشركة ان مشاكل مشابهة ربما تحدث أيضاً في اليابان ولذا أبلغت الحكومة الشهر الماضي انها قد تطور أنبوباً للوقود بشكل اختياري.

وجاء إعلان تويوتا بعد أشهر من أكبر عملية سحب للسيارات اليابانية في الصين ما أثر على حوالى ٧٠٠ ألف سيارة.

عثمان سلطان (الرئيس التنفيذي لـ دو DU):

سنطرح خدمات البعد الثلاثي (الانترنت، والهاتف الثابت، والتلفزيون عبر بروتوكول الانترنت) في جميع أنحاء الإمارات تدريجياً في العام الجديد ٢٠١٠

كشف الرئيس التنفيذي لـ «دو DU » عثمان سلطان إن الشركة ستبدأ في تقديم خدمات البعد الثلاثي التي تشمل خدمات الإنترنت السريع (أو ما يُعرف بالنطاق العريض) والهاتف الثابت والتلفزيون عبر برتوكول الإنترنت في جميع أنحاء الإمارات تدريجياً في العام الجديد ٢٠١٠. ورأى سلطان أن دو حققت إنجازاً غير مسبوق ببلوغها الحصة السوقية التي أعلنتها سعياً للحصول عليها عند انطلاقها والبالغة ٣٠٪ قبل عام كامل من الخطة المعلنة، وكشف أن الشركة استحوذت على ما يقارب ٣٢٪ من الحصة السوقية حتى الآن وتسعى إلى الاستحواذ على ٣٥٪ مع نهاية العام ٢٠١٠.

وعبر سلطان عن اعتزازه بالنتائج المالية التي حققتها الشركة في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٩، حيث حققت دو أرباحاً قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بلغت ٢٩٧,٣ مليون درهم إماراتي، وهو ما يشكل زيادة قوية تبلغ ٢٢,٨٪ مقارنةً بالربع الثاني من عام ٢٠٠٩ (حيث بلغت ٢٤٢.١ مليون درهم إماراتي) وذلك يمثل زيادة بلغت ١٩٢,٩٪ مقارنةً بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ (حيث بلغت ١٠١,٥ مليون درهم إماراتي).

وأوضح إن صافي ربح دو (قبل حقوق الامتياز) في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ والبالغ ١٥٧,١ مليون درهم حقق زيادة بلغت ٣٩٨٪ مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠٠٨.

وأعلن أن الشركة ستواصل استثمارها في مد وتطوير البنية التحتية خلال العام ٢٠١٠ وأنها خصصت نحو مليارين ونصف درهم لهذه الغاية.

وإذ أكد أن الشركة انتقلت مع نهاية العام ٢٠٠٨ من مرحلة الخسائر التشغيلية الى مرحلة تحقيق الأرباح، لفت إلى أن القرض المجمع الذي حصلت عليه دو خلال العام الماضي٢٠٠٨ والبالغ ٣ مليارات درهم سيتم استثماره في مواصلة مد وتطوير البنية التحتية. وفي ما يلي نص الحديث:

حققنا حصتنا السوقية المعلنة قبل الموعد المحدد بعام كامل واستحوذنا على مايقارب ٣٢٪ حتى اليوم ونتطلع إلى ٣٥٪ قبل نهاية ٢٠١٠

خدمات البعد الثلاثي

■ لطالما عودتم المشتركين على تقديم الحديث من الخدمات، ما هو جديدكم اليوم على هذا الصعيد؟

– نعمل لإطلاق خدمات البُعد الثلاثي (الانترنت السريع، والتلفزيون عبر بروتوكول الإنترنت، والهاتف الثابت) في جميع أنحاء الإمارات مطلع العام الجديد ٢٠١٠، وذلك عقب إنجاز عملية المشاركة في البنية التحتية. إن هذه الخطوة تجعل المنافسة أشد في السوق الإماراتي ما يمثّل نقطة تحول في قطاع الاتصالات المتكاملة ويعود بالفائدة الكبرى على العملاء من خلال العروض والخدمات المبتكرة.

قد لا تتسع المقابلة إلى تسليط الضوء على جميع ما قدمناه من عروض وخدمات لعُملائنا (أفراداً ومؤسسات)، ولكن أود التأكيد أننا مستمرون في استراتيجية عملنا التي نحرص فيها على منح العُملاء عروضاً وخدمات تلبي احتياجاتهم الاتصالية وتمنحهم القيمة السعرية الحقيقية لما ينفقونه.

ومن الخطوات الإستراتيجية التي أعلنا عنها خلال العام الراحل، تدشين المرحلة الثانية من اتفاقية «أسواق فودافون الشريكة» والتي تعود بفوائد عظيمة على تجربة الاتصال التي يتمتع بها عُملاؤنا حيث تتضمن الاتفاقية حق تجوال عُملاء دو على شبكة فودافون في أكثر من ٦٧ دولة في العالم، والحق الحصري في الوصول لأحدث إصدارات الهواتف المتحركة بالإضافة إلى تبادل الخبرات والتعاون في مجال التسويق وتطوير الشبكات وخدمات المؤسسات.

ومن أبرز الخدمات التي أطلقناها العام ٢٠٠٩ خدمة الـ «واي فاي» على متن مترو دبي، حيث يحظى ركاب المترو بتصفح الإنترنت دون انقطاع أثناء تنقلهم.

وكما أطلقنا العديد من العروض والخدمات مثل توفير الهاتف الأسرع والأحدث في العالم لعُملائنا i phone 3Gs لعُملائنا، وأحدث إصدارات هواتف Blackberry الذكية للأفراد والمؤسسات. وكذلك تطوير بطاقات تعبئة الرصيد الأولى من نوعها في العالم واو (وفر أكثر برصيد إضافي أو وقت أكثر برصيد مدى الحياة، وأضفنا إليها خيار «مكالمات أكثر برصيد دولي» الذي يمنح عُملاءنا توفيراً قد يصل إلى ٦٠٪، ولمنح العُملاء (أفراداً ومؤسسات) تجربة غير مسبوقة في مجال خدمة الدفع الآجل للهاتف المتحرك أطلقنا خلال العام ٢٠٠٩ الاشتراك المميز (للأفراد) والاشتراك الممتاز (للمؤسسات) اللذين تم تصميمهما بعناية ليناسبا احتياجات الحياة اليومية لعُملائنا ويمنحاهم التوفير ولينا سبا احتياجات الأعمال ويزيدا من فعالية الأعمال وخفض النفقات الاتصالية.

ولا يزال نظام الدفع بالثانية هو الخيار المفضل لدى العُملاء نظراً لكونهم يدفعون مقابل ما يستهلكون فقط.

■ تسعون الى زيادة الحصة السوقية للشركة كيف ستحققون ذلك، ومتى؟

– قال سلطان «لقد حققنا إنجازاً غير مسبوق ببلوغنا الحصة السوقية التي أعلنا أننا نسعى للحصول عليها عند انطلاقنا والبالغة ٣٠٪ قبل عام كامل من الخطة المعلنة، وكشف أن الشركة استحوذت على ما يقارب ٣٢٪ من الحصة السوقية حتى الآن وتسعى إلى الاستحواذ على ٣٥٪ مع نهاية العام ٢٠١٠».

وأوضح أن دو تعمل بشكل متواصل لزيادة حصتها السوقية عبر تقديم المزيد من العروض والخدمات الفريدة، وعبر مواصلة الاستثمار في تطوير البنية التحتية، وهو ما يؤدي إلى توسعة قاعدة عُملائها التي بلغت حتى نهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩ ثلاثة ملايين و١٣٩ ألف عميل فعال بزيادة تفوق النصف عن الفترة ذاتها من العام الماضي ٢٠٠٨.

مرحلة جديدة من المنافسة

■ ولكن السعي الى استقطاب المشتركين يشرّع باب المنافسة، ما رأيكم بذلك وهل تواجهون منافسة على هذا الصعيد؟

– عندما دخلنا سوق الإمارات العربية المتحدة كان أحد أبرز التحديات أن سوق الإمارات من أكثر أسواق الاتصالات في العالم تشبعاً بخدمة الهاتف المتحرك والتي اقتربت من ٢٠٠٪ خلال العام الحالي لتكون ضمن أعلى النسب عالمياً، وهذا يجعل عملية الاستحواذ على العُملاء تحدياً كبيراً.

ورغم تحدي تشبع السوق ووجود منافس مثل اتصالات، وضعنا خطة استراتيجية تكفل لنا توسعة قاعدة عُملائنا يوماً بعد يوم وتحقيق الحصة السوقية التي نطمح للاستحواذ عليها، وقد أثبتت التجربة أننا نُحقق أكثر من الحصة السوقية التي تتضمنها خططنا المعلنة. وذلك يعود إلى تفاني فريق العمل في دو بأداء واجبه وابتكار خدمات اتصال تلبي احتياجات العُملاء وتقديم عروض وخدمات تجعل دو مشغل الاتصالات المفضل لدى الناس.

■ وبالنسبة الى تجربتكم الحالية ألا تعتقدون انكم أمام احتمال انخفاض في الأسعار؟

– هيئة تنظيم الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة هي الجهة التنظيمية صاحبة القرار في موضوع الأسعار. ولكن منذ دخول دو سوق الاتصالات الإماراتي ساهمت دو عبر العروض والخدمات المتميزة التي طرحتها وتطرحها في خفض أسعار خدمات الاتصال، ودفعت المشغل الآخر إلى تقديم عروض منافسة ليرضي العُملاء، وهذه العملية مستمرة وأتوقع أن يشهد سوق الاتصالات الإماراتي المزيد من الانخفاض في أسعار خدمات

الاتصال وهو أمر إيجابي يعود بالفائدة على العُملاء.

■ قلتم أنكم بصدد إطلاق خدمات البعد الثلاثي تدريجياً خلال العام المقبل. ألا يتضمن ذلك زيادة في حجم الاستثمار وكيف ستغطون هذه الزيادة؟

– نعم سنطلق خدمات البعد الثلاثي في جميع أنحاء الإمارات، ولكن ذلك لا يعني أننا سنقوم ببناء شبكة جديدة للاتصالات الثابتة في جميع المواقع، بل سنستثمر البنية التحتية الموجودة أصلاً في مختلف أنحاء الدولة ونقوم ببناء شبكات في المشاريع العمرانية الجديدة فقط.

وستكون الاستفادة من البنية التحتية الموجودة تحت مظلة اتفاقية الربط مع المشغل الآخر بإشراف هيئة تنظيم الاتصالات وهي من أفضل الممارسات العالمية على صعيد الاستفادة من الاستثمارات والبنية التحتية الموجودة، حيث إن إنشاء دو لشبكة اتصالات ثابتة في جميع أنحاء الدولة في ظل المعطيات الاقتصادية الحالية يعد توجيهاً غير رشيد للاستثمارات وإهداراً للوقت والأموال خصوصاً مع تواجد الطاقة الاستيعابية في شبكة الثابت القائمة بالفعل.

وأوضح سلطان إن الشركة رصدت نحو مليارين ونصف مليار درهم لعمليات تطوير ومد شبكة الهاتف المتحرك والثابت خلال العام الحالي.

ومن القنوات الأخرى التي أوجدناها لتوسعة نطاق بنيتنا التحتية هي توقيع اتفاقيات شراكة مع المؤسسات التي تمتلك بنية تحتية من الألياف البصرية غير المضاءة مثل هيئة كهرباء ومياه دبي، وهيئة مياه وكهرباء أبوظبي واللتان وقعنا معهما اتفاقية لاستخدام شبكتيهما.

سيولة كافية لاستكمال المشاريع

■ ماذا عن السيولة المطلوبة للخوض في زيادة الاستثمار؟

– لدينا السيولة المالية الكافية لاستكمال مشروعات البنية التحتية والتي خططنا لها حتى نهاية عام ٢٠١٠ في شبكة الهاتف المتحرك من خلال حصيلة القرض المجمع الذي حصلت عليه منتصف العام الماضي بقيمة ٣ مليارات درهم.

وإن تطلب الأمر سيولة إضافية سندرس جميع الخيارات التمويلية المتاحة سواء على شكل قروض بنكية أو من خلال الأدوات المالية الأخرى لتعزيز حجم السيولة النقدية المتاحة لتمويل مشروعات البنية التحتية على المدى الطويل.

الوضع المالي لـدو مستقر جداً ولا يعاني من أي نقص في السيولة، والشركة انتقلت منذ الربع الأول للعام الجاري من مرحلة الخسائر التشغيلية الى مرحلة تحقيق الأرباح. إن قيمة القرض المجمع الذي حصلت عليه دو العام الماضي وقدره ٣ مليارات درهم سيذهب الى استثمارات البنية التحتية التي تسير الأعمال فيها بشكل منتظم.

■ إذن الوضع المالي جيد ويمكن وصفه بالمطمئن؟

– نعم الوضع المالي للشركة جيد، وهو ما عكسته نتائجنا المالية للربع الثالث للعام ٢٠٠٩.

فقد حققت دو أرباحاً قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بلغت ٢٩٧,٣ مليون درهم إماراتي، وهو ما يشكل زيادة قوية تبلغ ٢٢,٨٪ مقارنةً بالربع الثاني من عام ٢٠٠٩ (حيث بلغت ٢٤٢,١ مليون درهم إماراتي) وذلك يمثل زيادة بلغت ١٩٢,٩٪ مقارنةً بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ (حيث بلغت ١٠١,٥ مليون درهم إماراتي).

وأوضح سلطان إن صافي ربح دو (قبل حقوق الامتياز) في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ والبالغ ١٥٧,١ مليون درهم حقق زيادة بلغت ٣٩٨٪ مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠٠٨.

■ ألم تؤثر الأزمة المالية على حجم الإنفاق كما حصل لشركات عديدة أخرى وفي أكثر من قطاع؟

أرباح دو نمت بواقع ٣٩٨٪

– قطاع الاتصالات كغيره من القطاعات الاقتصادية لا يمكن ان يكون بمنأى عن الوضع الاقتصادي العام ، فهو يقدم خدماته للمجتمع أفراداً وأسراً ومؤسسات ويتأثر بالقرارات والسلوك الاستهلاكي الذي يقررون اتباعه للتكيف مع الأزمة الاقتصادية. فنحن جميعا (أفراداً وشركات) نعلم أننا في وضع اقتصادي غير مسبوق وكذلك الحال بالنسبة لقطاع الاتصالات فهو ليس بمنأى عما يحصل في العالم. فهو يتفاعل مع كل ما تتعرض له البنية التحتية الاقتصادية والاجتماعية في العالم. بل أعتقد أن قطاع الاتصالات بما يوفره من حلول لخفض النفقات قد يكون وسيلة للإسراع في التأقلم مع الأزمة أو حتى التأقلم معها عبر تقنيات الاتصال.

وأود أن أؤكد أننا شركة في طور النمو وأننا نطرح باستمرار خدمات وعروض نطورها لمنح العملاء قيمة سعرية مضافة جديدة، لذلك يجب أن نستمر في إنفاقنا لمواصلة تقديم خدمات وعروض تناسب احتياجات سكان الإمارات، والأهم مواصلة تطوير وبناء شبكات الهاتف المتحرك والثابت وزيادة قاعدة عُملائنا والعائدات والأرباح.

ولكن في الوقت ذاته لدينا بعض الحرص في الإنفاق، فقد ركزنا على ما فيه عائد مباشر وفائدة للعُملاء، وعلى تطوير البنية التحتية وأية مجالات تساعد على زيادة العائدات والأرباح.

■ الى أي مدى ترون ان ذلك ساعد على توسيع التغطية وكسب رضى المشتركين؟

– اليوم نستطيع القول بكل ثقة أن استثماراتنا آتت ثمارها على صعيد البنية التحتية وتوسعة قاعدة العملاء ونيل رضاهم.

نفخر أن شبكتنا اليوم تُغطي ٩٧٪ من المناطق المأهولة بالسكان في الدولة، ونتطلع إلى رفعها لـ ٩٩٪ .

وارتفاع عدد عُملائنا الفعّالين إلى ما يزيد عن ٣ ملايين و١٣٩ ألف عميل مع نهاية الربع الثالث من العام يُعتبر خير دليل على ذلك.

■ ماذا عن شبكتي الجيلين الثاني والثالث وكم تبلغ تغطيتهما؟

– لقد وصلت بفخر سعة تغطية شبكتنا دو حالياً الى ٩٧٪ من المناطق المأهولة بالسكان، ولابد إن عُملاءنا لمسوا التطور الكبير الذي تحقق في مستوى التغطية يوماً بعد يوم، علماً أن خطة تطوير الشبكة تتضمن إكمال الـ ٣٪ و دو تعمل بجد لمد رقعة تغطية وسعة شبكة الهاتف المتحرك لتصبح ٩٩٪ من المناطق المأهولة في السكان لدولة الإمارات العربية المتحدة مع نهاية العام ٢٠٠٩.

وخلال العام عينه اتجهت الشركة الى تعدد موردي الشبكات فتم التعاقد مع شركتي اريكسون وهواوي للتنفيذ، فضلاً عن استمرار التعاقد مع شركة نوكيا سيمنز لاستكمال شبكة الهاتف المتحرك في جميع أنحاء الدولة، فيما تم التعاقد مع شركتي سيسكو والكاتيل لتنفيذ شبكة الهاتف الثابت. وتستهدف سياسة تعدد موردي الشبكات تسريع معدل إنجاز الشبكتين مع توفير أعلى قيمة ممكنة لاستثمارات الشركة.

■ بناء عليه كيف تصفون وضعكم في السوق؟

– منذ انطلاق خدماتها لم تكن دو مشغلاً ثانياً او اختيارياً ثانوياً للعملاء، بدليل ان جميع المشتركين الجدد الذين حصلوا على خدمات الهاتف النقال لأول مرة في الدولة جاؤوا الى دو: لقد كنا في السنوات الأخيرة الاختيار الأول لجميع العملاء الجدد بدليل زيادة اعداد المشتركين لدينا في كل ربع من السنة بنسب مطردة وهو ما يشير الى أن دو هي الاختيار الأول للمشتركين الجدد.

وفي سياق متصل فإن هيئة تنظيم الاتصالات لم ترفض اياً من باقات العروض الترويجية التي تقدمت بها دو خلال الفترة الماضية، لأن دو تؤمن بأن تقديم القيمة المضافة للعملاء في قطاع الاتصالات لا تتم باتباع سياسات حرق الأسعار بل باتباع أسس علمية وعملية تصب في مصلحة جميع الأطراف المستفيدة وعلى رأسها المستهلك النهائي.

ارتفاع مطرد للأرباح

■ الى أي مدى ساعدت هذه السياسة على تحقيق الأرباح، وكم بلغت بحسب آخر الأرقام المتوفرة لديكم؟

– وفقاً لنتائجنا المالية للربع الثالث من ٢٠٠٩ والتي أعلناها مؤخراً. فقد حققت دو أرباحاً قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بلغت ٢٩٧,٣ مليون درهم إماراتي، وهو ما يشكل زيادة قوية تبلغ ٢٢,٨٪ مقارنةً بالربع الثاني من عام ٢٠٠٩ (حيث بلغت ٢٤٢,١ مليون درهم إماراتي) وذلك يمثل زيادة بلغت ١٩٢,٩٪ مقارنةً بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ (حيث بلغت ١٠١,٥ مليون درهم إماراتي).

وقد بلغ صافي ربح دو (قبل حقوق الامتياز) في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ ١٥٧,١ مليون درهم بزيادة نسبتها ٣٩٨٪ مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠٠٨. ■

عثمان سلطان يحصل على جائزة إنجاز العمر

حصل **عثمان سلطان** الرئيس التنفيذي لـ «دو» DU على جائزة إنجاز العمر ضمن جوائز كومز إم اي ايه ٢٠٠٩ تقديراً للإنجازات التي قام بتحقيقها في قطاع الإتصالات في الدولة والمنطقة بشكل عام والتي ساهمت بشكل كبير في تطوير القطاع في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

وقال **سلطان** أفتخر بهذه الجائزة التقديرية الرفيعة التي لما حصلت عليها لولا الجهود الجبارة التي بذلها فريق العمل في «دو»، حيث قاموا بأعمال مهمة أدت الى نمو الشركة وتطويرها. ونحن جميعاً ملتزمون بمتابعة هذه الجهود لتطوير القطاع وتحفيزه وتقديم الافضل للعملاء.

وأعتقد أن الإنجاز الحقيقي مقبل على قدر ما مضى. المستقبل مساحة بكر تفتح أبوابها لمن يستحقها ويعمل لها في حاضره. ونحن في صناعة تتغير وتغير سلوك البشر كل يوم فضلاً عن تأثيرها على الطرق التي تتفاعل معها الأجيال الناشئة مع المجتمع والحياة اليومية.

وتؤكد الجائزة موقع «دو» الريادي في قطاع الإتصالات وهي أيضاً تقدير واعتراف بإنجازاتها، حيث عززت موقعها في الدولة وتمكنت من استقطاب العديد من العملاء في فترة وجيزة بفعل الخطى التي أرساها عثمان سلطان بمؤازرة فريق عمل متمرس.

موفر خدمات رائد لمراكز البيانات في الخليج

ابراهيم لاري (انجازات لنظم البيانات - الإمارات):

اتخذنا بعداً عالمياً مع تقديم خدماتنا لشركة طيران الاتحاد

تعتبر انجازات لنظم البيانات الشركة الرائدة على مستوى الإمارات في مجال تعهيد خدمات تكنولوجيا المعلومات لامتلاكها حصة نسبتها ٤٧ في المئة من السوق. وتعمل الشركة لتكون موفر الخدمات الرائد لمراكز البيانات كافة على مستوى المنطقة. وتقدم خدماتها لأكثر من ٢٠ عميلاً وما يزيد عن ١٠ آلاف مستخدم نهائي في العديد من المؤسسات الحكومية والخاصة.

الرئيس التنفيذي للشركة ابراهيم محمد لاري قدّر عالياً مساهمة قطاع التكنولوجيا في مساعدة القطاعات على التعافي، مبيناً ان الأزمة المالية أظهرت حاجة الشركات والمؤسسات الى اعتماد البرامج المعلوماتية للحد من أعبائها ومصاريفها، مشيراً الى اتخاذ الشركة البعد العالمي مع تقديمها الخدمات لشركة طيران الاتحاد بفروعها كافة، كاشفاً عن العمل على التوسع قريباً نحو دول المنطقة وبعد نحو الأسواق العالمية.

ساهم في نمو القطاعات

■ قطاع التكنولوجيا والمعلومات كان الأقل تأثراً بتداعيات الازمة المالية العالمية، حتى قيل انه قد يشكّل أحد الحلول لها، هل تؤيدون هذه الفكرة؟

– بالفعل، هذا القطاع كان الأقل تأثراً، كما ساعد على التخفيف من تداعيات الأزمة.

وقطاع التكنولوجيا والمعلومات ساهم في نمو القطاعات في كل العالم، عبر الحد من تكاليف اليد العاملة.

أما بعد الأزمة الأخيرة، فإن هذا القطاع ساعد القطاعات الأخرى على التعافي، عبر أتمتة الشركات وتقديم برامج متخصصة ساهمت في خفض النفقات والمصاريف.

■ لكن، ألا يزيد النشاط التكنولوجي نسبة البطالة؟

– لا يمكن أن نأخذ الأمور من هذه الناحية فقط، فإن كان صحيحاً اننا نخفف من الحاجة الى اليد العاملة في بعض القطاعات، إلا أنه في المقابل تؤمن التكنولوجيا وظائف عديدة في مجالات متعددة.

■ كيف أثرت الأزمة المالية العالمية على «انجازات لنظم البيانات»؟

– لم نتأثر مباشرة بتداعيات الأزمة بل أستطيع القول ان وضعنا تحسن خلالها لأن كل المؤسسات والشركات والمصارف أدركت حاجتها الى برمجة أعمالها للتخفيف من الأعباء والمصاريف. فكان طبيعياً ان تتوجه الينا لنجد حلولاً بديلة ترضيها.

بعد عالمي

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال عام ٢٠٠٩؟

– أهم إنجاز حققناه بداية العام المنصرم، كان افتتاح وتشغيل مبنى مركز المعلومات، وهو من الفئة الرابعة وقد أعطانا بعداً عالمياً، اذ أصبحت شركتنا معروفة بامتلاك أكبر مركز معلومات في المنطقة.

كذلك ساعدنا هذا المركز على تحقيق انجازات أخرى كثيرة أهمها توقيع عقد مع بنك أبوظبي التجاري، وعقد آخر مع هيئة وزارة الصحة، بالإضافة الى العقد الأهم مع طيران الاتحاد الذي ساهم في منحنا البعد العالمي، اذ بتنا نقدم خدماتنا لكل فروع طيران الاتحاد حول العالم، أي في أكثر من ٥٣ دولة.

■ هل لديكم طموح بأن تصبحوا شركة عالمية؟

– بدأنا عملنا في أبوظبي ونجحنا وسوف نتوسع قريباً نحو دول المنطقة، مع مكاتب سنفتتحها في السعودية والإمارات وسلطنة عمان. وفي حال نجحت هذه الخطوات، سنكمل في انفتاحنا على الأسواق العالمية.

افتتاح مراكز معلومات

■ ما هي العوامل التي تستند اليها «انجازات لنظم البيانات» لتقرر الدخول الى سوق معين؟

– قبل الدخول الى سوق معين نقوم بدراسة هذا السوق، حجمه، نوعه، حاجاته، نوعية الخدمات التي سنقدمها والمنافسة الموجودة ونتخذ خطواتنا بناء على النتائج التي نصل اليها.

■ ما الجديد الذي ستقدمونه خلال ٢٠١٠؟ وهل ستتعاقدون مع شركات جديدة؟

– الخطة التي وضعناها حتى الآن هي امتداد لنجاحاتنا في ٢٠٠٩، إذ سنعمل على إنشاء مركز معلومات آخر في العين، يكمل المركز الأول ويقدم نوعية خدمات أخرى للزبائن.

كذلك نسعى الى افتتاح مراكز أخرى في دبي، قطر والسعودية، الأمر الذي سيساعدنا على توسيع خدماتنا في المنطقة، بالإضافة الى رغبتنا في التركيز على أنواع أخرى من الخدمات، أهمها بناء البرمجيات. وسيشهد العام الجديد أيضاً توقيع اتفاقيات مع شركات عالمية عدة.

تنويع في العملاء

■ نلاحظ تنويعاً كبيراً في عملائكم، كيف تستفيدون من هذه الميزة؟

– التنويع في العملاء هو ما يميّزنا عن الشركات الأخرى. فنحن استطعنا ان ندخل مجالات الصحة، التعليم، الطيران، الحكومات، وقدّمنا لكل عميل الخدمات التي يحتاجها، فباتت لدينا خبرة واسعة في كل هذه المجالات.

■ كيف تنظرون الى المؤشرات المالية التي حققتها شركتكم خلال ٢٠٠٩؟

– النتائج جيدة جداً ونسبة النمو تجاوزت ٢٥ في المئة. ■

نضال لطيف (افايا - AVAYA):

نعمل على انجاح عملية الاستحواذ على «نورتيل» ومستمرون في ابتكار منتجات خادمة لصناعة الاتصالات

تقدم «افايا» AVAYA احدى الشركات الرائدة والمتخصصة في انظمة الاتصالات الخاصة بالشركات، حلول الاتصالات الموحدة ومراكز الاتصال والخدمات المتعلقة بها، وتعتمد شركات عديدة كبيرة وصغيرة على حلول افايا التي تمثل آخر ما توصل اليه العلم في عالم الاتصالات التي تعزز الانتاجية وخدمة العملاء والتنافسية.

نائب رئيس الشركة نضال لطيف اكد على الاستمرارية في تقديم الخدمات النوعية للعملاء موضحا ان الهدف من استثمارات الشركة الجديدة تحسين تكنولوجيا المعلومات الخاصة بها، من دون التغيير في الخطط التوسعية مشددا على متابعة الاستثمار في الطاقات البشرية، مبديا تفاؤله بالمستقبل حيث العالم لا يزال بحاجة الى تطوير، لافتا الى اهمية عملية الاستحواذ على شركة نورتيل التي نفذتها الشركة والعمل على انجاحها، كاشفا عن الاستمرار في ابتكار منتجات خادمة لصناعة الاتصالات.

حرص على نوعية الخدمات

■ **هل اثرت الازمة المالية العالمية وازمة دبي الاخيرة على اعمال شركة أفايا؟**

– كان للازمة المالية تأثير على كل المؤسسات، لكن بعضها حضّر نفسه في بداية الازمة على اساس مبدأ ان القوي يزيد قوة خلال الازمات.

استطعنا ان نحقق في شركة افايا رغم اننا واجهنا انخفاضا كبيرا في الايرادات، ارتفاعا ملحوظا في الارباح بلغت نسبته ٢١ في المئة، لذا لجأنا الى خفض نفقاتنا، وعمدنا الى تسريح عدد قليل من الموظفين كما قمنا بتغيير اسلوب عملنا لجهة اعداد المنتج وكيفية ايصاله الى العملاء وتعزيز شبكتنا.

كذلك، كنا بدأنا قبل الازمة بنوع من التجديد في عملياتنا، واستمررنا بذلك خلال الازمة، ما ساعدنا على تحقيق نسبة جيدة من الارباح لم تشهد «افايا» مثلها قبلا. لكن ايراداتنا انخفضت بالتوازي مع تراجع مبيعاتنا، لكننا رغم كل ذلك قررنا ان نكمل بالمستوى نفسه في تقديم نوعية خدمات جيدة بهدف الحفاظ على عملائنا.

وفي افايا التقنيات التي نوفرها هي في معظمها لتعزيز العمليات والخدمات التي تقدمها الشركات لعملائها، لذا استطعنا تدبر الامر جيدا في ظل الازمة وقد استطعنا ان نحقق ارباحا. كما وان توافر السيولة لدينا مكّننا من اتمام عمليات الاستحواذ التي قمنا بها حتى في خضم الازمة. هدفنا كان التوسع في استثماراتنا ولم نغير هذا الهدف، مواكبين تحسين تكنولوجيا المعلومات الداخلية الخاصة بنا. كذلك لم نغير خططنا التوسعية، فاستحوذنا على شركة تعدّ برامج لمراكز اتصالات متوسطة الحجم في نيوزيلندا ثم على شركة نورتيل حيث استحوذنا عليها في صفقة قاربت قيمتها المليار دولار، واحتفظنا بنحو ٥٠٠ موظف عاملين لديها كما بقنوات وشركاء الاعمال.

كذلك تجدر الاشارة الى اننا ماضون في الاستثمار بالطاقات البشرية فلم نوقف التدريبات او التوظيف، رغم اننا سرّحنا بعض الموظفين الذين لم نكن بحاجة اليهم.

اذا، في المحصلة، نحن لم نقم بأي تغيير باتجاهاتنا الاستراتيجية وهذا الامر نعتبره انجازا.

اما في ما يتعلق بأزمة دبي فلست خبيرا اقتصاديا لكني استطيع القول اننا لم نشعر برد فعل قوي لكن الناس قلقون وثمة ترقب لما قد يجري.

حاجة العالم الى التطوير

■ **هل انتم متفائلون بسنة ٢٠١٠؟**

– متفائلون جدا، فعالمنا ما زال بحاجة للتطوير. ربما تكمن المشكلة في السرعة القياسية التي ازدهرت بها دبي. فمثلا، عندما حاول رئيس الحكومة اللبنانية الشهيد رفيق الحريري ان يطور لبنان في وقت قصير واجهته المشكلات ذاتها لكننا اليوم لا زلنا بحاجة لبنى تحتية ووسائل نقل حديثة ومتطورة ولدور تعليم ولمستشفيات ومستوصفات ومختبرات.

ربما اقمنا مشاريع عقارية تفوق الطلب لكننا سنحتاجها بعد وقت. عندما وصلت الى دبي منذ عشرين سنة كانت صحراء، اليوم نرى ناطحات سحاب وازدحام على الطرقات وقد تطورت كل المرافق وانا فخور جدا بما حققته دبي.

تكيف مع التغييرات

■ **ماذا ستضيف عملية الاستحواذ الاخيرة على منتجاتكم؟**

– استحوذنا على شركة نورتيل التي يبلغ عمرها اكثر من مئة عام، وقد جمعتنا خلفية واحدة وهي عملنا وخبرتنا في مجال الاتصالات الذي حقق تطورا كبيرا خلال السنوات الاخيرة، وشركتا افايا ونورتيل كانتا الوحيدتين اللتين استطاعتا التكيف مع التغييرات التقنية، واللتين استطاعتا الحفاظ على عملائهما من خلال نقلهم من نظام الى آخر اكثر تطورا بأقل خسائر ممكنة. وهنا تكمن اهمية عملية الاستحواذ خصوصا اذا نظرنا الى اهمية المنتجات التي تقدمها كل شركة على حدة. لذا نحن اليوم في انتظار نتائج عملية الاستحواذ، لكننا سنعمل على اصدار منتجات تخولنا ان نكون الرقم واحد في السوق، نحن اليوم من الاوائل في مجال الاتصالات الموحدة، وفي مراكز الاتصالات، وسوف نواجه الكثير من المنافسة لكننا نتطلع دوما الى ان نكون اللاعب الرئيسي.

استمرار في ابتكار المنتجات

■ **ما هي خططكم لسنة ٢٠١٠؟**

– هدفنا الرئيسي لسنة ٢٠١٠ هو انجاح عملية الاستحواذ على نورتيل. بذلنا جهدا كبيرا ونتطلع لنرى نتائج جهدنا وسوف نستمر في الابتكار في مجال الاتصالات. فخلال ٢٠٠٩ وفي خضم الازمة ابتكرت افايا منتجا جديدا، وهو «افايا اورا» المنتج القاعدة الخادم لصناعة الاتصالات والذي سمح للعملاء بالانتقال الى الانظمة الجديدة المتطورة.

كما وسيكون لدينا الكثير من المنتجات الجديدة، خصوصا المتعلق منها بتسهيل طريقة القيام بالاتصالات الموحدة من المكاتب، والقيام بعمليات التحليل في مراكز الاتصالات.

وضع مادي مستقر

■ **هل كان للازمة تأثير على شركة نورتيل ما دفعها الى القبول بأن تستحوذها افايا؟**

– واجهت «نورتيل» الافلاس واتخذ قرار بيع المؤسسة بعد ان تمت تجزئتها الى اربعة اقسام ونحن اخترنا الجزء الذي يكمل عملنا، خضنا في المناقصة وفزنا بها. اما الامر الثاني الذي سهل استحواذنا على الشركة فكان عملاء وشركاء «نورتيل» بالاضافة الى وضعنا المادي المستقر. ■

المهندس ابراهيم قاسمية (تكنوسيس TECHNOSYS - الاردن):

شركتنا الانسب لخدمة شركات التأمين في المنطقة

مجموعة تكنوسيس TECHNOSYS GROUP شركة اقليمية مزودة للحلول البرمجية الخاصة بقطاع التأمين، تأسست عام ١٩٨٩ وصممت وطورت مجموعة انظمة متكاملة لأتمتة اعمال التأمين تحت اسم ايمز ويب AIMSweb.

المدير التنفيذي للشركة ابراهيم قاسمية اعتبرها الانسب لخدمة الشركات العربية لبرامجها المميزة واسعارها التنافسية وفهمها لمتطلباتها وحاجات سوق التأمين في المنطقة العربية، ورأى ان هناك حاجة ملحة للانتقال الى بيئة الهاتف الخلوي لتوفير الحلول المستقبلية لشركات التأمين بعد النجاح في توفير هذه الحلول عبر بيئة الانترنت، كاشفا عن تحضير عروض مميزة لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF المقبل.

٢٠ في المئة نموا

■ كيف تصفون تداعيات الازمة العالمية على نشاط شركتكم في أسواق المنطقة؟

– واجهت شركات التأمين في المنطقة والتي تعتبر عميلنا الاساسي بعض الصعوبات بسبب الازمة المالية وتراجعت اقساط تأمينات البحري وتحققت خسائر في تأمينات السيارات وخسائر بالاستثمارات، لكننا باعتمادنا سياسة مالية متوازنة تجاوزنا تداعيات الازمة.

وتعتبر سنة ٢٠٠٩ من افضل السنوات لشركتنا التي سجلت نموا بنسبة ٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

ومن تأثيرات الأزمة المالية في ٢٠٠٩ الايجابية علينا هي إظهار أهمية الاستثمار في أنظمتنا الفعّالة التي توفر في التكلفة وترفع الانتاجية والكفاءة وتظهر مواطن الخلل الخافية.

خدمات لخمسين شركة تأمين اقليمية

■ ما هي آخر البرامج التي طرحتها الشركة عام ٢٠٠٩؟

– شركة تكنوسيس متخصصة في خدمة قطاع التأمين فقط وتعمل في اسواق المنطقة منذ ٢٠ عاما.

وتغطي ١٠ دول عربية وتخدم أكثر من ٥٠ شركة تأمين عبر مكاتبنا المنتشرة في الاردن، السعودية والامارات.

ولنا حصة سوقية كبيرة في اسواق السعودية والخليج العربي والاردن وغيرها من دول المنطقة.

وقد رعت تكنوسيس مؤتمر قمة التأمين السعودي الثالث، واصدرت خلاله النسخة الحادية عشرة من برنامج AIMSweb الذي يتضمن تحديثات عديدة تسهل عمل شركات التأمين وتسمح لها بالتخلي عن الملفات الورقية، وتحويل كل بياناتها وموافقاتها في ما بين أقسامها الى النظام الالكتروني Workflow.

اعتمادنا سياسة مالية متوازنة مكّننا تجاوز تداعيات الازمة

الانسب لشركات المنطقة

■ ما الذي يميز خدمات وبرامج تكنوسيس عن غيرها من الشركات المشابهة؟

– ليست تكنوسيس افضل شركة في مجالها، لكنها الانسب للشركات في المنطقة. فنحن متخصصون فقط في مجال التأمين، اسعارنا تنافسية، وبرامجنا مميزة وذات قيمة مضافة، ومتواجدون كشركات محلية في الاردن والامارات والسعودية وكافة دول الخليج.

ويمكن للشركات العربية اللجوء الى شركات تكنولوجية عالمية لكن في هذه الظروف الاقتصادية المتدهورة، تعمد الشركات الى خفض التكاليف. وهنا دور شركتنا وحلولها المميزة واسعارها المدروسة الى جانب ثقافتنا ومفاهيمنا المشتركة مع الشركات العربية.

الانتقال الى بيئة الهاتف الخلوي

■ ما هي ابرز الصعوبات التي تواجهكم في المنطقة؟

– أبرز تحديات قطاع التكنولوجيا هي التغيرات والتطورات السريعة الحاصلة فيه لذا من الضروري مواكبة احدث التوجهات المعلوماتية والتكنولوجية، والعمل على تحديث برامجنا وتصدير نسخ جديدة افضل من السابقة.

وحاليا، هناك حاجة ملحة للانتقال الى بيئة الهاتف الخلوي الذي يعتبر في عصرنا اداة عملية اساسية، وتتم عبره عمليات بيع وتحويل ودفع عديدة.

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

– من المتوقع ان يفتتح مبنى تكنوسيس خلال عام ٢٠١٠ ويضم المقر والمكاتب الرئيسية للشركة الى جانب تخصيص المساحات المتبقية لغايات استثمارية.

كما نعمل على توفير عروض مميزة لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF المقبل. ■

جهاد يوسف (جي سي تي GCT)

نجدّ لاعتماد مبدأ توحيد جهود الموزعين في مختلف الاسواق

مدير عام شركة جنيس كمبيوتر تكنولوجي GENIUS COMPUTER TECHNOLOGY (GCT) جهاد يوسف رأى ان قطاع المعلومات اضحى من اساسيات العصر الحالي، منوها بما يقدمه من حلول ثورية للحد من النفقات وتسهيل الاعمال، مشددا على اعتماد مبدأ توحيد جهود الموزعين في مختلف الاسواق، كاشفا عن خطط في اتجاه توسيع شبكة التوزيع خصوصا في عدد من الدول النامية التي تحظى بنسب نمو مرتفعة في إستخدام التقنية الحديثة، مبررا اختيار علامة EDIMAX نظراً لما تتمتع به من جودة عالية وتصميم مبتكر وقبول لدى الزبائن وأيضاً عدم تعارض منتجاتها مع منتجات العلامة التجارية جنيس والتي تقوم جي سي تي بتوزيعها منذ أكثر من أحد عشر عاماً.

قطاع المعلومات ليس قطاعاً ترفيهياً يمكن الإستغناء عنه

■ يجمع الخبراء الاقتصاديون على عدم تأثر قطاع تكنولوجيا المعلومات بالازمة وانه سيكون أحد الحلول لاحتواء تداعياتها، بم تعلقون؟

– لقد اضحى القطاع المعلوماتي من اساسيات العصر الحالي، لذلك لم يتأثر مباشرة بالازمة الراهنة بل زادت الحاجة اليه بفضل ما يقدمه من حلول للحد من النفقات وتسهيل الاعمال بالاخص في فترة الازمة.

ومن هذا المنطلق عمدنا الى إعتماد سياسة جديدة هي «إذهب إلى السوق» فحواها تكثيف تواصلنا مع العملاء في الأسواق التي نخدمها «الشرق الأوسط وأفريقيا ودول كمنولث الإتحاد السوفياتي السابق» ودراسة حاجاتهم ومتطلباتهم.

سياسة توزيع متناسقة

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس؟

– انها المشاركة الثانية عشرة لنا عارضين للعلامة التجارية جنيس Genius والمشاركة الثانية للعلامة التجارية إديماكس EDIMAX، وهذا ما يؤكد اهمية التنوع في تقديم الحلول المبتكرة لمواكبة تطور قطاع التكنولوجيا وتقدمه السريع ومتطلبات الأعمال. فمن خلال جنيس المتخصصة بملحقات الكمبيوتر فإننا نطرح هذا العام العديد من المنتجات المميزة والتي تغطي شريحة كبيرة من المستهلكين في هذا القطاع، أما من خلال إديماكس فإننا نطرح حلول التشبيك والإتصال والتي لاغنى عنها في عصرنا الحديث للإتصال والتواصل، بل إن تقديراتها تشير إلى زيادة الطلب على تلك المنتجات خلال ما تعارف عليه بالأزمة المالية العالمية نظراً لرغبة الناس في مزيد من التواصل للوقوف على كافة التداعيات وتجنبها.

وفي الوقت نفسه يهمنا ان نوحد جهود موزعينا في مختلف الاسواق من اجل اعتماد سياسة توزيع متناسقة ومتماسكة تتسم بالشفافية المطلقة.

حصص مختلفة

■ كيف تقومون حجم الشركة في السوق؟

– تعتبر جنيس من العلامات التجارية الرائدة في مجال ملحقات الكمبيوتر وقد اثبتت جدارتها منذ البدء بإنتاجها وقد توجت تلك الريادة بحصولها على العديد من الجوائز من مطبوعات متخصصة مثل مجلة CHANNEL MIDDLE CAST المتخصصة بشبكات التوزيع في المنطقة وجوائز قيمة اخرى. وهذا ما يثبت استحواذنا على اكبر حصة من السوق.

ولا بد من الإشارة هنا الى ان حجم حصتنا السوقية لا يختلف كثيراً باختلاف الأوضاع الاقتصادية، بل هي في نمو مطرد نظراً لما تتمتع به من إبتكار وتميز ولكونها أجهزة لايمكن لمستخدمي الكمبيوتر التخلي عنها. أضف إلى ذلك وجود خيارات عدة بين منتجاتنا تناسب كافة الميزانيات دون التنازل عن عامل الجودة التي تتميز به كافة منتجاتنا.

نمو في المبيعات

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– مع بداية ٢٠٠٩ اعتبرنا ان تحقيق الشركة للنتائج نفسها التي حققتها عام ٢٠٠٨ سيعتبر انجازا نظرا للصورة الضبابية والمتشائمة التي أشاعتها التقييمات العالمية لأوضاع السوق ، غير اننا قررنا أن نتجاهل تلك التقييمات والتحليلات وأن نمضي قدماً لتعزيز حصتنا السوقية ونمو مبيعاتنا مما توج بنتائج فاقت التوقعات مع نهاية شهر ايلول (سبتمبر) حيث بلغت نسبة النمو ٢٠ بالمئة في معظم اسواقنا، في وقت تأثرت اعمالنا بنسبة طفيفة فقط في دول كمنولث الاتحاد السوفياتي السابق .

تركيز على التسويق

■ هل لنا بلمحة عن الدول حيث تنتشرون والتي انتم مسؤولون عنها؟

– من مقرنا في جبل علي بدبي تغطي شركة جنيس كمبيوتر تكنولوجي – جي سي تي كافة أسواق دول الخليج والشرق الاوسط، اضافة الى دول افريقيا الشمالية والشرقية والغربية وايران ودول كمنولث الاتحاد السوفياتي السابق.

ونعمل في الفترة الراهنة على توسيع شبكة موزعينا في عدد من الدول التي تتميز بنمو مرتفع في إستخدام التكنولوجيا وبالاخص في افريقيا، ونركز على تقنيات التسويق في تلك الدول من اجل تعريف المستهلك بمنتجاتنا ومدى تميزها من حيث الجودة والتصميم والسعر المناسب عن غيرها من المتواجد في السوق.

التوسع مع إديماكس EDIMAX

■ هل يستند اسم الشركة الى العلامة التجارية التي توزعونها؟

– منذ تأسيس الشركة عام ١٩٩٧، ارتكزت الاعمال على تسويق منتجات جنيس، لذلك اطلقنا عليها اسم جنيس كمبيوتر تكنولوجي GENIUS COMPUTER TECHNOLOGY، واستمررنا بهذا النهج مدى عشر سنوات حققنا خلالها نتائج جيدة. ومنذ حوالى السنتين لمسنا الحاجة الى التوسع في تقديم مزيد من الحلول لخدمة زبائننا فوقع إختيارنا على إديماكس EDIMAX وذلك بعد دراسة متأنية لمنتجاتها ومدى إعتماديتها وملاءمتها لأسواق المنطقة التي نعمل بها، لذا كان اختيارنا لها. ومن جهة أخرى فإننا نعتبر منتجاتها مكملة لمنتجات جنيس وغير متعارضة معها لعدم تشتيت زبائننا، ونحن الآن قمنا بدراسات وتوصلنا إلى الخطة المناسبة لشركتنا في الفترة القادمة حيث سيتم التركيز على الإسم الجديد لها «جي سي تي» GCT والذي هو عبارة عن الحروف الأولى من إسم الشركة الحالي، وذلك لسهولة ترديده، كما أننا سنسعى إلى وضعها بين مصاف شركات التوزيع الكبرى بالمنطقة بإضافة منتجات اخرى نقوم بتوزيعها ولكن بالوتيرة نفسها، بالدراسة المتأنية لكل منتج وتحديد مدى جدواه وفائدته لزبائننا قبل القبول بضمه إلى قائمة المنتجات التي نقوم بتوزيعها.

■ هل من رسالة أخيرة توجهونها إلى زبائنكم بالمنطقة؟

– بكل تأكيد، أحب أن يطمئن زبائننا إلى الحلول التي نقدمها لهم لأننا لا نختار المتاح لنا ونطرحه في السوق بل نختاره بتأنٍ وتؤدة للتأكد من مدى جودته وملاءمته للإستخدام من قبل زبائننا الذين بتنا نعرفهم كأفراد أسرتنا... فالجودة هي شعارنا وزبائننا على رأس أولوياتنا.■

ملاحظة: الحديث نشر في عدد جيتكس وأعيدت صياغته مع التصحيح

حلول تكنولوجية للمصارف الإسلامية

ناجي مقدّم (باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS)

نعتمد مبدأ تمركز وحدة الأعمال في المصرف لخفض المخاطر ورفع قدرة التحكم بالمنتجات والخدمات وزيادة الربحية

تعدّ شركة باث سوليوشنز PATH SOLUTIONS ومقرها الرئيسي في الكويت، إحدى أهم شركات التكنولوجيا المتخصصة في مجال توفير الحلول الإسلامية للإستثمار والبرامج للمصارف والمؤسسات المالية. ومن خدماتها إدارة خدمات المشتركين، الخدمات المصرفية الإستثمارية، إدارة الصناديق والخزانة والتجارة في دول مجلس التعاون الخليجي وأسواق المال العالمية.

رئيس الشركة ناجي مقدّم سلّط الضوء على انتشار الشركة بفروعها ومكاتبها حول العالم، مذكراً بتطوير حلول وبرامج خاصة للقطاع المصرفي الإسلامي تغطي حاجات مصارفه التقنية والفنية وكل ما يتعلق بالأعمال المصرفية، مشدداً على اعتماد الشركة في حلولها تمركز وحدة الأعمال في المصرف لخفض نسب المخاطر ورفع قدرة التحكم بالمنتجات والخدمات وزيادة الربحية، مشيراً الى مواصفات البرامج المعتمدة وأولاها المرونة والتوافق مع خاصية كل مصرف.

خدمات للمصارف الإسلامية

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التكنولوجيا عموماً وشركتكم خصوصاً؟

– تأثر قطاع التكنولوجيا والمعلوماتية في شكل غير مباشر نتيجة ارتباطه ببعض القطاعات المتضررة.

والمعلوم ان باث سوليوشنز تركز على خدمة القطاع المصرفي وهي من أكثر القطاعات تضرراً خصوصاً في مجال الخدمات المصرفية الخاصة، وهذا ينعكس بالطبع على نشاطنا ولكننا نجحنا في تخطي الأزمة ونحاول تعويض هذا التراجع عبر الاهتمام بالأسواق النامية التي تشهد نمواً جيداً مثل دول الشرق الأقصى وافريقيا.

نتيجة لذلك، نرى انه الوقت المناسب للتوسع والبناء على ما تمّ تحقيقه من توسّع في عدد العملاء، الى دخول ونجاح في السوق، وصولاً الى زيادة في قدراتنا البشرية.

وينتشر عملاء باث سوليوشنز في كل أنحاء العالم في هونغ كونغ، ماليزيا، باكستان، سيريلانكا الى دول الخليج والمشرق العربي ودول شمال افريقيا مثل السودان، اليمن، ليبيا، الجزائر وكل الدول الإسلامية إضافة الى لندن.

ويقع مقرنا الرئيسي في الكويت ومركز البحوث والتطوير في بيروت ومكاتب الدعم في لندن، المنامة، كراتشي وكوالالمبور. وقد افتتحنا مكاتب مساندة عام ٢٠٠٩ في اندونيسيا والسعودية والسودان، ونسعى الى دخول أسواق جديدة خصوصا لخدمة القطاع المصرفي الإسلامي.

حلول وبرامج تكنولوجية

■ ما الذي يميّز خدماتكم وحلولكم عن الشركات الأخرى؟

– تطلّعت باث سوليوشنز الى دخول قطاع المصارف الإسلامية قبل أي شركة معلوماتية أخرى. وقد طوّرنا حلولاً وبرامج تكنولوجية خاصة للقطاع المصرفي الإسلامي تغطي كل حاجات البنوك التقنية والفنية، وكل ما يتعلق بالأعمال المصرفية.

وتعتبر باث سوليوشنز الأولى الحاصلة على شهادة AAIOFI أي موافقة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية للحلول المصرفية الإسلامية.

بمنأى عن المنافسة

■ هل تواجهون منافسة حادة في نطاق عملكم؟

– تضم محفظة الشركة أكثر من ٧٠ مصرفاً إسلامياً يستخدم برنامجاً معلوماتياً بإصدار واحد من باث سوليوشنز.

ويمكن لكل مصرف ان يعدّل في هذا البرنامج المرن وفق المواصفات المطلوبة، علماً اننا نحسّن ونزيد إضافات على إصدارنا سنوياً.

وبهذه المرونة والانتشار الجغرافي، لا أعتقد ان أي شركة قادرة على منافستنا في مجالنا.

من جهة أخرى، تقوم أكاديمية «باث سوليوشنز» المخصصة للشركات "PATH SOLUTION'S CORPORATE ACADEMY" بتوسيع نطاق معرفتها عبر إقامة شراكة مع مختلف المرجعيات التربوية، إضافة الى تقديم محاضرات في مختلف الجامعات المحلية والعالمية والمؤسسات المالية.

■ كيف تواكبون التطورات العالمية في مجال التكنولوجيا والمعلوماتية؟

– تضم شركتنا فريق عمل مؤلفاً من ٥٠ الى ٦٠ متخصصاً ومستشاراً يعنون بوضع استراتيجية المنتجات عبر متابعة التطورات التكنولوجية والهندسة المعلوماتية في العالم. فمواكبة التغيّرات العالمية ضرورية في قطاع التكنولوجيا والحلول المعلوماتية.

خدمة المصارف التقليدية

■ هل لديكم نيّة في التوسّع في مجال الصيرفة التقليدية؟

– تركّز استراتيجيتنا الرئيسية على خدمة قطاع المصارف الإسلامية، وقد حققنا نجاحات واسعة وسمعتنا الجيدة في السوق مردها الى اختصاصنا في مجالنا.

ولكن محفظتنا تضم بعض البنوك التقليدية التي وفّرنا لها خدمات تناسب نظامها، بعد ان كنا تعاونا معها في فروعها الإسلامية.

ريادة باعتراف عالمي

■ هل أنتم متفائلون بالمستقبل وما هو طموحكم على المدى الطويل؟

– يجب ان يبقى التفاؤل سيد الموقف وإلا لن نتقدم ونتطوّر في مجال عملنا. إن سر نجاحنا المستمر يكمن في التزامنا تجاه مهمتنا ورؤيتنا. فنحن لسنا فقط ملتزمين بتوفير حلول إسلامية حقيقية للمصارف الإسلامية والصناعة المالية، بل نطمح للوصول الى مرتبة أهم نكون فيها الروّاد في مجال تعزيز التمويل الإسلامي. ■

تعمل على توسيع نطاق خدمة الـ DSL الى المناطق

باتريك فاراجيان (SODETEL):

نترقب تغييراً نوعياً الى الأفضل مع الاصلاح البنيوي لقطاع الاتصالات

تأسست شركة سوديتيل للاتصالات SODETEL عام ١٩٦٨ لانشاء وادارة الكابلات التي تربط بيروت بمرسيليا في أعماق البحر وللقيام بجميع أعمال الاتصالات الأخرى والتي أناطتها بها الحكومة اللبنانية علما ان هذا الكابل كان اول مشروع من نوعه في الشرق الاوسط. والمعلوم ان الدولة اللبنانية تمتلك ٥٠ في المئة من أسهم الشركة فيما تمتلك فرانس تليكوم ٤٠ في المئة والحصة المتبقية تعود الى تيليكوم ايطاليا.

رئيس مجلس إدارة الشركة باتريك فاراجيان لاحظ نمواً في قطاع التكنولوجيا يحتاج الى تطوير كبير لبنى الاتصالات التحتية وابتكار محتويات باللغة العربية، مشيراً الى افتقار شركات المعلوماتية والتكنولوجيا الى التمويل، متوقعاً استمرار زيادة عدد المشتركين في شبكة الإنترنت مستقبلاً، وتغييراً نوعياً الى الأفضل مع قرب افتتاح مشروع الكابل البحري I-ME-WE في شباط (فبراير) المقبل، عارضاً لخدمات الشركة الموجهة الى الأفراد والشركات، وكاشفاً عن توسيع نطاق خدمة الـ DSL للمناطق والتي تصل حالياً الى ٩٢ منطقة.

الطاقات البشرية ثروة للبنان

■ كيف تنظرون الى الطاقات البشرية العاملة في قطاع التكنولوجيا والاتصالات في لبنان؟

– ثروة لبنان الفعلية هي الكفايات والطاقات البشرية. ويضم البلد أفضل الجامعات والمعاهد التي تخرّج مهندسين ومتخصصين في تكنولوجيا المعلومات بمستويات عالية ودولية. وهذا يساهم في تطوير برامج وابتكار حلول تكنولوجية جديدة ومميزة.

ويشهد السوق المحلي نمواً في قطاع التكنولوجيا، لكنه يحتاج الى تطوير كبير لبنى الاتصالات التحتية إضافة الى ابتكار محتويات باللغة العربية. كما تفتقر شركات المعلوماتية والتكنولوجيا الى التمويل وتجد صعوبة في الحصول على قروض مصرفية بسبب مخاطر الاستثمار في هذا القطاع.

وبالعودة الى الموارد البشرية ثمة حاجة محلية وعربية الى متخصصين خبراء ومحترفين في البرمجة المعلوماتية وقطاع التكنولوجيا والاتصالات.

ويحتل اللبنانيون ذوو المستوى العالي في هذا المجال مراكز قيادية في المنطقة.

خفض تعرفة السعات الدولية

■ ما تقويمكم لقطاع التكنولوجيا والاتصالات في لبنان حالياً؟

– يسجّل لبنان زيادة في عدد المشتركين في شبكة الإنترنت. ومن المتوقع ان تستمر الأرقام في الارتفاع في المراحل المقبلة اذ ان مجالات التطوير وإدخال خدمات وتكنولوجيات حديثة، واسعة جداً.

وقد تجاوز لبنان مرحلة مهمة في قطاع التكنولوجيا خلال العامين الماضيين، وعملت الشركات جاهدة للحاق بالدول المجاورة لجهة الخدمات والسعات والسرعات في شبكة الإنترنت.

وما يطمئننا أن بنية وزارة الاتصالات في لبنان تتحمّل زيادة السرعات أكثر من قبل، لكن المطلوب خفض تعرفة السعات الدولية التي تعتبر مرتفعة جداً في لبنان، مقارنة مع الدول المجاورة.

وفي تصوري ان قطاع التكنولوجيا مقبل على تغيير نوعي الى الأفضل خلال السنوات المقبلة، خصوصاً مع قرب افتتاح مشروع الكابل البحري I-ME-WE في شباط (فبراير) ٢٠١٠. وهذا الكابل مؤلف من ألياف بصرية تربط الهند بالشرق الأوسط وبغرب أوروبا وهو من المشاريع ذات السعات الأكبر عالمياً.

٥٠ في المئة نمواً

■ ما هي أبرز إنجازاتكم عام ٢٠٠٩؟

– ارتفع عدد المشتركين في سوديتيل الى مستوى كبير وحققنا نمواً بنسبة تتجاوز الـ ٥٠ في المئة خلال عام ٢٠٠٩.

وقد ساهمت خدمة DSL في تسجيل هذا النمو نتيجة الإقبال الشديد عليها من اللبنانيين.

كما أطلقنا حديثاً خدمة الإنترنت اللاسلكية WIMAX بالتعاون مع شركة GDS للمناطق النائية والبعيدة. وهذه الخدمة تسدّ ثغرة كبيرة في قطاع الإتصالات في لبنان.

إشراك القطاع الخاص

■ في رأيكم، ما هي الخطوات الواجب اتخاذها في وزارة الاتصالات لتحسين الأوضاع، لاسيّما بعد تعيين الوزير الجديد شربل نحاس؟

– نحن متفائلون بالحكومة الجديدة عموماً، ونتمنى التوفيق لوزير الاتصالات الجديد شربل نحاس الذي يمتلك خبرة طويلة في مجالي الاقتصاد والاتصالات.

وفي رأيي ان المرحلة المقبلة يجب ان تشهد إصلاحاً جذرياً لقطاع الاتصالات لجهة وضع إطار تنظيمي، وإدخال المنافسة والخصخصة. وهذه العوامل كفيلة بإرساء نقلة نوعية لقطاع الإتصالات في حال طبّقت بحذافيرها.

والمعلوم ان قانوناً لتنظيم القطاع صدر تحت رقم ٤٣١ عام ٢٠٠٢ لكنه طبّق جزئياً.

وعلى صعيد المنافسة، من المفروض إعطاء تراخيص جديدة وتثبيت تلك المعطاة حالياً كي تتمكن الشركات من وضع خطط واضحة واستباقية والقيام باستثمارات طويلة الامد.

أما العامل الثالث فهو إشراك القطاع الخاص مع العام لإدارة قطاع الاتصالات والتكنولوجيا وضخ الأموال والإستثمارات الخاصة.

خدمات نوعية

■ ما هي الخدمات التي تميّز سوديتيل عن الشركات الأخرى؟

– تتميّز سوديتيل بنوعية الخدمات العالية التي توفرها للعملاء من شركات وأفراد، وبسعيها الى تقديم خدمات جديدة وعروض وأطر مبتكرة مثل DSL UNLIMITED التي توفّر خط انترنت من دون انقطاع أو دفع رسوم إضافية.

وتوفّر سوديتيل خدمات الإنترنت والاتصالات كافة التي يمكن توفيرها حالياً في السوق المحلي. فإلى جانب DSL نقدم أربع خدمات إنترنت لاسلكية أخرى بالتعاون مع شركات اتصالات، وهذا التنوّع هو للإحاطة بمختلف حاجات العميل.

مشروع ربط بين الشركات

■ كيف تقوّمون المنافسة في هذا القطاع بين الشركات اللبنانية؟

– المنافسة موجودة في السوق المحلي خصوصاً في قطاع الإنترنت، حيث تكثر الشركات التي توفّر هذه الخدمة في ظل تطوّر قطاع التكنولوجيا والاتصالات.

وهذه المنافسة وتعدّد الخيارات يصبّان في مصلحة المشترك الذي يبحث عن السعر المناسب مقابل الخدمة الجيدة والنوعية المتفوقة.

■ كيف كان أداؤكم عام ٢٠٠٩ وما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

– تحسّن أداء سوديتيل في ٢٠٠٩ عن العام ٢٠٠٨ بمستوى كبير على كافة الأصعدة.

ونسعى في العام ٢٠١٠ الى توسيع نطاق خدمة DSL للمناطق والتي تصل حالياً الى ٩٢ منطقة.

وننتظر موافقة وزارة الاتصالات على طلب قدّمناه ويقضي بربط شركات إنترنت أخرى على شبكتنا المتطورة لتغطية جغرافية أوسع وإفادة العملاء أينما كانوا. ■

دانة الباتع (كورتيك CORETECH - الأردن):

برامجنا ذات معايير عالمية ومخفضة للتكاليف التشغيلية

تعتبر كورتيك CORETECH من الشركات الرائدة في اعداد برامج تكنولوجية خاصة بالتأمين الصحي وإدارة النفقات الطبية في الأردن. وتتمايز عن غيرها باعتمادها معايير وترميزات منظمة الصحة العالمية WHO.

المديرة العامة للشركة دانة الباتع شرحت أهمية البرامج المقدمة وتقدمها التكنولوجي على غير صعيد. مشيرة الى مساهمتها في خفض التكاليف التشغيلية ورفع مستوى التدقيق. مبدية أسفها لافتقار العملاء للقدرات الفنية التي تخوّلهم دراسة الفروقات بين الأنظمة المعروضة عليهم.

برامج لإدارة النفقات الطبية

■ هل لنا بنبذة عن شركة كورتيك؟

– تأسست كورتيك عام ٢٠٠٥ في الأردن بهدف إعداد برامج تكنولوجية خاصة بالتأمين عموماً وبالتأمين الصحي خصوصاً لتحسين نوعية إدارة النفقات الطبية وتحويلها الى النظام الإلكتروني وفق معايير وترميزات منظمة الصحة العالمية WHO.

والمعلوم ان هذا النظام يبقي قطاع التأمين الصحي على انسجام مع التطورات العالمية، ويحسّن أداء صناديق أو شركات التأمين.

اتفاقات معلقة

■ هل بدأتم تسويق برامجكم في الأسواق العربية؟

– سوّقنا برنامجنا في أربع دول عربية منها في شمال افريقيا، وفي لبنان في مجال التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. وكنا على وشك عقد اتفاقات مع شركات تأمين في الإمارات والسعودية، لكن سياسة خفض التكاليف بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية أدّت الى تعليقها.

تكنولوجيا عالية

■ بمَ تتميز برامجكم عن تلك التي توفرها الشركات الأخرى؟

– بنيت برامجنا على نظام أوراكل وتتمع بتكنولوجيا عالية المستوى إذ تدقق اوتوماتيكياً في المطالبات ٧٥٠ مرة.

وكما ذكرنا تخضع البرامج لترميزات منظمة الصحة العالمية، وتسهم في ربط الأطراف المعنية بعملية التأمين آلياً، أي يمكن الاستغناء عن عدد كبير من الموظفين وخلق ما يسمّى بالطبيب الألكتروني (e-doctor).

■■■

قلة الوعي تجعل العميل غير قادر على معرفة مصلحته والنطام المناسب له

■■■

وهذا البرنامج يساهم في خفض التكاليف التشغيلية ورفع مستوى التدقيق. وعموماً نسوّق برامجنا لشركات إدارة النفقات الصحية، صناديق التعاضد الكبرى الى جانب إمكانية تسويقها مباشرة لشركات تأمين.

برامج لا تواكب المواصفات والمقاييس

■ ما هي أهم الصعوبات التي تعترضكم في الأسواق العربية؟

– يفتقر العملاء الى القدرات الفنية لدراسة الفروقات بين الأنظمة المعروضة عليهم. فبعض البرامج التكنولوجية منتهية الصلاحية بمعنى انها لا تواكب المواصفات والمقاييس العالمية لأنظمة إدارة التأمين الصحي.

وقلّة الوعي هذه تجعل العميل غير قادر على معرفة مصلحته والنظام المناسب له. ■

رائدة في مجالها وتنافس شركات عالمية

سليم إده (موركس -MUREX) :

نعمل على ان تصبح بيروت مركزاً عالمياً لصيانة البرامج المعلوماتية

تعمل الشركة اللبنانية موركس للمعلوماتية، الرائدة عالمياً وبقيادة رئيسها سليم اده على ان تصبح العاصمة بيروت مركزاً عالمياً لصيانة البرامج المعلوماتية بعدما تمّ الإستعانة بنحو ٣٠ لبنانياً لإدارة المشروع. ويعتبر إده المعلوماتية ميداناً اقتصادياً ليس بحاجة الى رؤوس أموال ضخمة أو مواد اولية بل بحاجة الى فكر وعقل شرط ان يتكيف هذا النشاط مع حاجة البلد الى هذه البرمجة وشرط ان تكون ذات قيمة مضافة، عارضاً لخدمات الشركة ومنتجاتها وبرامجها، موضحا ان سبع شركات عالمية تتنافس معنا، ما يحثنا على تطوير برامجنا في شكل مستمر. مشدداً على ضرورة انتاج برامج نوعية في لبنان، كاشفاً عن اتفاقات عقدت أخيراً مع بعض المصارف اللبنانية.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– تأسست الشركة عام ١٩٨٦ في باريس، وتخصصت في ابتكار وتطوير برامج معلوماتية تستهدف الشركات وبالأخص المصارف والأسواق المالية، بحيث شهدت تلك المرحلة تطوراً ملحوظاً للأنشطة المالية تطورت معه الأدوات الاستثمارية على أنواعها فزادت المخاطر، وبالتالي ارتفعت الحاجة الى إدارة تلك المخاطر.

من هنا أضحت البرامج التي تقدمها «موركس» حاجات أساسية للشركات إذ تسهّل الأعمال الإدارية من حسابات وتقارير وفواتير فضلاً عن تقدير المخاطر وتسعير الأدوات المالية وغيرها.

هذا وتطورت الشركة تدريجاً وتوسعت بقعة عملائها الى مختلف انحاء العالم. وفي العام ١٩٩٦ افتتحنا فرعاً للشركة في بيروت، غير ان الانطلاقة الفعلية له كانت في العام ٢٠٠٣ عندما لاحظنا ان البرامج والخدمات التي نقدمها تطورت وكبرت بحيث أصبحنا بحاجة الى التأكيد على جودتها، خصوصاً وان اي إضافة جديدة عليها تتطلب إعادة اختبار للبرنامج بالكامل حرصاً على إفادة الزبون.

ومن هذا المنطلق فإن مكتب بيروت أصبح أساسياً في الشركة ويقوم بما يزيد عن ألف اختبار يومياً للبرامج ويعود اليه الحكم في ما إذا كان البرنامج صالحاً للعمل أم لا.

وفي السياق نفسه، يحتوي مكتب بيروت على خط ساخن يتلقى شكاوى العملاء من مختلف أنحاء العالم وعلى مدار الساعة، ويقوم بمعالجة المشكلات الطارئة أو يراجع الفريق المسؤول عن منطقة العميل. كما ونعمل حالياً على تطوير نظام عمل جديد نستطيع من خلاله تقديم خدمات البرامج للعميل عبر الإنترنت من غير ان نضطر الى تركيب الآلات المخصصة له في مكان تواجده.

هذا ولا بد من الإشارة الى ان الشركة اليوم تضم ١٢٠٠ موظف من ٦١ جنسية مختلفة، ويشكل اللبنانيون ٢٤ في المئة منهم، أما العرب ككل فنسبتهم ٣٣ في المئة. وابرز عملاء الشركة العالميين «جي بي مورغان، BANK OF AMERICA وسيتي غروب وغيرها من المصارف الكبيرة.

وفي وقت تعتبر موركس شركة عالمية إلا ان ٨٧ في المئة من أهم الشركاء فيها لبنانيون.

■ هل المصارف أو الشركات ملزمة باستخدام منتجات موركس كسلة متكاملة؟

– هناك نوعان من العملاء، الاول يفضل شراء برنامج متكامل من الشركة فيما يفضل النوع الآخر تنويع مصادر أجزاء البرنامج.

شركة رائدة عالمية

■ كيف تقوّمون المنافسة في مجال عملكم؟

– بخلاف المعلوماتية التقليدية التي تحتكرها شركة مايكروسوفت فإن مجال عملنا تتنافس عليه سبع شركات عالمية قوية، ما يحثنا دائماً على تحديث البرامج وتطويرها في شكل مستمر للبقاء على مستوى المنافسة.

ونحن نفتخر بأن تصل شركة ذات جذور لبنانية الى مصاف الشركات العالمية الرائدة.

■ الى أي مدى لبنان بحاجة الى الإفادة وتطوير قطاع المعلوماتية؟

– قطاع المعلوماتية مهم وأساسي بالنسبة لبلد كلبنان، كونه ميدانا اقتصادياً لا يتطلب رؤوس أموال كبيرة أو مواد أولية بل بحاجة فقط الى فكر وعقل وموارد بشرية طموحة تسعى الى الابتكار والإبداع.

ويمكن الفصل في المعلوماتية بين قسمين، بحيث يهتم الأول بتطوير أكبر كمّ من البرامج وتسويقها الى أكبر عدد ممكن من المستفيدين، الأمر الذي يتطلب عدداً كبيراً من الموظفين، وبالتالي لا ينجح في لبنان البلد الصغير إنما في الهند مثلاً، حيث يتخرج فيها سنوياً حوالى المليون مهندس معلوماتي.

أما القسم الثاني فيهتم بالابتكار وإضافة شيء جديد الى البرامج التقليدية التي يتم تطويرها، وهذا ما ينجح في لبنان وتقوم به موركس وبالتالي يعود بنتائج جيدة ويوفر رواتب عالية للموظفين، ما يؤدي الى تطورهم الفكري والمادي على غرار الأسواق العالمية، كما يوسع من فرص العمل ويحدّ من هجرة عدد كبير من الأدمغة اللبنانية.

عالم الإنترنت

■ كيف تقوّمون مستوى الطاقات البشرية العاملة في مجال المعلوماتية في لبنان؟

– هناك في لبنان جامعات ذات مستويات عالية ممتازة وأخرى أقل مستوى.

ولكن عموماً يبقى مستوى اللبنانيين من ذوي الاختصاص جيداً، ويعمل في موركس بيروت ١٨٢ موظفاً بينهم ١٦٢ درسوا وتدربوا في السوق اللبناني، فيما عمل الباقون في أسواق خارجية ولكن سرعان ما عادوا للعمل في بلدهم نظراً للفرص القيمة التي قدمت لهم.

وأشير الى ان العالم اليوم يتجه من مرسل ومتلقٍ في عالم التواصل والإعلام الى الإنترنت حيث يشارك الجميع في عملية البث، وبالتالي يجب ان يوظف اللبنانيون طاقاتهم الذهنية، المعلوماتية والإعلامية، في ابتكار برامج جديدة مستغلين لغتهم العربية في إحداث فرق في عالم المعلوماتية الكبير.

■ كيف تقوّمون نتائجكم بالنسبة للعام ٢٠٠٩؟

– العام ٢٠٠٩ كان صعباً نسبياً، والنمو المحقق لم تتجاوز نسبته ٤ في المئة، والمتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ أصعب، ذلك لأن عملاء موركس أي المصارف العالمية تأثرت مباشرة بالأزمة المالية.

ولكن بالمقابل، اعتبر ان الأزمة الراهنة نتجت عن جشع الإنسان غير المحدود، إلا أنني متفائل بالمستقبل خصوصا بعدما أدركت المصارف المركزية ضرورة تدخلها في السوق وضخ السيولة ودعم القطاع المصرفي. كما ان القدرة الإنتاجية للإنسان اليوم أكبر بكثير مما كانت عليه منذ عشرين عاماً، إضافة الى ان ثلث السكان اليوم أي الصين والهند استفاقوا اليوم على أهمية وجمال حياة الرفاهية، وكل هذه العوامل في رأيي ستؤدي الى انتعاش الأسواق من جديد. ■

منتجات وبرامج جديدة تستهدف المصارف وشركات الاتصالات

خالد جاسم العميري (ITS):

من أولوياتنا التوسع الناجح في الأسواق والمحافظة على مواردنا البشرية

تعتبر شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية آي تي اس ITS التي تم تأسيسها عام ١٩٨١، كبرى شركات الحلول التقنية وذات حضور كبير في الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وتوفر الشركة الحلول المبتكرة والمتكاملة لمختلف القطاعات مثل الصيرفة والمالية والاتصالات اللاسلكية والتجزئة والنفط والغاز والتعليم العالي.

المدير الإقليمي في الشركة خالد جاسم العميري أشار الى استراتيجية الشركة الناجحة في التعامل مع تداعيات الأزمة المالية وتأثيراتها على عملائها في قطاع المصارف والاتصالات والشركات والمؤسسات الاحترافية، مشدداً على عنصرين أساسيين لهذا النجاح وهما التوسع المدروس للسوق والتطوير الدائم للموارد البشرية، معدداً بعض المنتجات الجديدة والمستهدفة للمصارف وشركات الاتصالات وغيرها. كاشفاً عن التخطيط لإطلاق أنظمة جديدة في مجال الصيرفة الإسلامية. منوهاً بوضوح الرؤية لدى الشركة واستقرارها المالي.

معاودة النشاط

■ الى أي مدى تأثرت أعمالكم بالأزمة المالية العالمية؟

– توقعنا تداعيات هذه الأزمة على عملائنا وشركائنا منذ الربع الأخير من السنة المالية٢٠٠٨، من حيث الموافقة على مشاريع جديدة وإعادة ترتيب اولوياتها في بنود الانفاق، خصوصاً في الربعين الأولين من العام ٢٠٠٩. ولكن مع مطلع شهر نيسان (إبريل) لاحظنا أن عملاءنا بدأوا التأقلم مع الأزمة، من حيث المعاودة التدريجية لأنشطتهم ولكن بشكل متحفظ. لذا كل التأثيرات على أعمالنا كانت متوقعة، ووضعت لها الحلول الإحترازية والخطط العكسية.

■ هل أدت الأزمة المالية الى تأخير الأعمال في مشاريعكم؟

– توقعنا، كما أسلفت، أن كثيراً من عملائنا سيتحفظون عن البت بمشاريع جديدة بسبب انعكاسات الأزمة المالية، مما جعلنا نعيد ترتيب صفوفنا والتركيز على إنهاء الكثير من المشاريع خلال نافذة فترة التحفظ هذه، بصيغة أخرى استفدنا من هذه الأزمة في الإنتهاء وتسليم كثير من المشاريع وفي الوقت المحدد.

■ هدفتم خلال العام ٢٠٠٩ الى التوسع نحو أسواق جديدة، هل أثرت الأزمة سلباً على خططكم؟

– لم تتأثر خططنا البتة: فالتوسع في أي سوق من ناحيتنا يأتي نتيجة لدراسة مخاطر وفوائد دقيقة إقتصاديا وقانونيا مع بعض التحالفات الإستراتيجية الإقليمية والعالمية لتقليص هذه المخاطر ورفع تلك الفوائد. ونقولها بصوت عال أن هذه الأزمة لها فوائد جمة، من لم يستفد منها فقد فاته حظ كبير.

السوق والموارد البشرية

■ علامَ تعتمد أي تي اس في استراتيجيتها؟

– أكدت لنا هذه الأزمة ان التعقيدات الإستراتيجية والتشغيلية هي أساس الأزمة. استراتيجيتنا بسيطة وذات وضوح مع نتائج عظيمة تشغيليا، حيث نركز على عنصرين أساسيين، العنصر الأول هو التركيز على سوق معين مع عملاء احترافيين مميزين يقدرون القيمة المعطاة من قبلنا وهم أربعة أسواق عمودية: ١– البنوك ٢– الاتصالات ٣– التعليم العالي ٤–النفط والغاز.

أما العنصر الثاني فهو العنصر البشري المميز الذي يتعامل مع هذه الأسواق العمودية باحترافية عالمية، وهو بالنسبة لنا رأس مال الشركة وهو الذي تتقن الشركة اختياره والمداومة على تأهيله للحفاظ على صدارتها في السوق.

حلول جديدة

■ ما هي أبرز المنتجات التي أطلقتها أي تي اس خلال ٢٠٠٩؟

–على مستوى سوق المصارف أصدرنا ١٢ منتجا إسلاميا للبنوك الإسلامية والبنوك التقليدية ذات النوافذ الإسلامية مما جعلنا نحافظ على صدارتنا كأفضل شركة تقنيات تقدم حلولاً إسلامية لقطاع البنوك. أما في قطاع الإتصالات فآخر إصدارنا لنظام الـ TABS المتكامل يجعله النظام الوحيد والأول على مستوى العالم الذي يغطي ويوفر كل الاحتياجات المطلوبة لشركات الاتصالات من الألف للياء وتحت مظلة نظام واحد. ولا يخفى عليكم أن قطاع الاتصالات يعتبر أسرع قطاع وسوق من حيث تقديم الخدمات لعملائه، فالمنافسة فيه على أوجها مقارنة بأي قطاع آخر، وهنا تتضح قوة نظام الـ TABS الذي يعطي مرونة في تقديم خدمات تنافسية وبتسعيرة فورية لشركات الإتصالات لا يمكن لأي نظام أن يقدمها إلا بالإرتباط بأكثر من نظام. أما بالنسبة لقطاع التعليم العالي فأنظمة الصفوف الذكية Smart Class Rooms والدراسة عن بعد E. Learning تعتبر من أهم إصداراتنا للسنة المالية الحالية.

■ من هم أبرز عملاء الشركة في قطاع الاتصالات داخل السعودية؟

– المشغلون الرئيسيون الثلاثة في المملكة العربية السعودية هم عملاء أساسيون لشركة ITS بدءا بشركة الاتصالات السعودية التي لنا شرف التعامل معها منذ أكثر من عشر سنوات، إلى فخرنا بالتعامل مع شركة موبايلي منذ تأسيسها في المملكة عام ٢٠٠٤ إنتهاء بفخر إلى التعاقد مع شركة زين–السعودية في تموز (يوليو) ٢٠٠٧. وإن موضع الثقة التي توليها لنا هذه الشركات الثلاث في المملكة والتي هي في الأساس الشركات الثلاث الرائدة في المنطقة يعكس احترافية شركتنا وثقة قطاع الاتصالات بمنتجاتنا.

شراكات استراتيجية

■ هل لنا بلمحة عن خطط الشركة خلال ٢٠١٠؟

– من منطلق خبرتنا بقطاع الاتصالات والبنوك سنطلق أنظمة جديدة تدمج هذين القطاعين بمنتجات مميزة جداً ستضع عملاءنا بمرتبة متقدمة عن منافسيهم . هذه الأنظمة الجديدة سيعلن عنها في ٢٠١٠ في المؤتمرات العالمية والإقليمية التي ستشارك فيها الشركة. هذا بالإضافة إلى منتجات جديدة ستضاف إلى نظام الـ TABS. كذلك هناك مشاورات استراتيجية مع بعض الشركات العالمية الرائدة التي ستتبلور ان شاء الله بمنتجات جديدة سواء للسوق الاقليمي والعالمي.

■ كيف تقوّمون أعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟

–الحمد لله، سعيدون جدا بالنتائج المشرفة، فمبيعاتنا تطرق أبواب الـ٣٠٠ مليون دولار بزيادة سنوية ٥٪ عن السنة الفائتة ونتيجة أرباح جيدة. وهذه نتيجة أكثر من رائعة خصوصاً وأن كثيراً من الشركات المنافسة قد تهاوت في هذه العاصفة العالمية. والفضل يعود بعد الله إلى إتباع إستراتيجية ذات مبدأين أساسيين خلال هذه الأزمة وهما : أولا، التعامل إيجابا مع هذه الأزمة مع كل السلبيات المحيطة بها. ثانيا التفكير والتحرك عكسيا ضد تيار الأزمة. حقيقة أتت هذه الإستراتيجية بالنتائج المتوقعة وبنسبة خطأ تكاد تكون شبه معدومة.

منافسة الشركات العالمية

■ كلمة أخيرة؟

– أحب أن أشكر كل عملاء الشركة إقليميا وعالميا على الثقة التي أولوها لشركتنا والتي توجت بنجاح كبير لكثير من المشاريع في كل القطاعات، ونعدهم دوما بأفضل المنتجات والخدمات العالمية التي تضعهم في المقدمة عن منافسيهم. وأشكر مجلتكم الموقرة على هذا اللقاء وأتمنى لها دوام الإزدهار. ■

تامر خطاب (UPS):

حلولنا خاضعة لشروط مجلس المعايير الأمنية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية

أعلن رئيس إدارة تنفيذ المشاريع وتكنولوجيا المعلومات في شركة UPS لتكنولوجيا المعلومات تامر خطاب عن توسع الشركة لأعمالها في ظل الأزمة المالية العالمية، موضحاً انها أبرمت عقوداً عدة مع بعض المصارف لتزويدها بالأنظمة والبرامج المسهلة لأعمالها والموفرة للنفقات.

وشدّد خطاب على توافق برامج الشركة مع مبادئ الشريعة الإسلامية وتعاونها مع شركات عالمية معروفة في مجال توفير الأجهزة والشبكات، معدداً الدول حيث تنتشر الفروع وهي تتمتع بجهوزية كاملة على مدار الساعة، لافتاً الى ان الحلول المعتمدة تخضع لشروط مجلس المعايير الأمنية PCI، كاشفاً عن اهتمام كبير بالتوسع في السوق المصرفي.

تعاون مع مصارف جديدة

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على شركتكم؟

– أثرت الأزمة سلباً على قطاعات اقتصادية وشركات عدة في الأسواق العالمية. لكن شركة UPS استفادت من الأزمة إذ ان من الأوفر والأسهل على المصارف الاستعانة بمصادر خارجية متخصصة في البرامج والأنظمة التكنولوجية.

وقد أفسحت الأزمة المجال أمام التعاون مع مصارف جديدة، وعقدنا اتفاقاً مع كل من بنك قطر الوطني QNB لتغطية فروعه في الخارج، بنك الراجحي في سوق الكويت، بنك في كينيا وبنك باكستان الوطني في السعودية وهو الأول لنا في هذا السوق.

حلول تخفض تأثيرات الأزمة

■ هل تؤيدون الخبراء الاقتصاديين في قولهم ان قطاع التكنولوجيا قد يشكّل حلاً لخفض الكلفة على عاتق الشركات؟

– تساهم أنظمة UPS في خفض الكلفة على المصارف.

وعموماً بدأت الشركات التي تضررت بفعل الازمة، التنبه الى الحلول التكنولوجية التي كان من الممكن ان تساهم في خفض نسبة تأثيرات الأزمة ومساعدتها في اتخاذ القرارات السليمة. فمثلاً شركة غلوبال التي تعثرت في الكويت تتجه نحو الاستعانة بالحلول والتقنيات التكنولوجية الحديثة.

برامج متوافقة مع الشريعة

■ تقبل مصارف تقليدية واعدة على التحوّل الى النشاط الإسلامي، فكيف يؤثر ذلك على أعمالكم؟

– تركز يو بي اس على قطاع المصارف الإسلامية في الدرجة الأولى، الى جانب التعامل مع المصارف التقليدية في منتجاتها الإسلامية.

وتحظى شركتنا بأفضلية على المؤسسات الزميلة إذ ان برامجنا متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، كما ان اللجنة الشرعية في الشركة أصدرت فتوى تقضي بالتعامل مع الشركات والمصارف الإسلامية. وهذه الصبغة الإسلامية لشركتنا ساعدتنا في تقديم خدمات استشارية إذ ساهمنا في تصميم بطاقة ائتمان إسلامية.

تنتشر شبكة حلولنا في كل أنحاء العالم

جهوزية وخطط احتياطية

■ ما الذي يميّز شركة يو بي اس وخدماتها عن الشركات المنافسة الأخرى؟

– تستخدم يو بي اس في برامجها أجهزة وشبكات من شركات معروفة مثل أوراكل، أي بي ام وسيسكو.

وتنتشر شبكة حلولنا في كل أنحاء العالم إذ نخدم مصارف وأجهزة الصرّاف الآلي في أفريقيا مثل كينيا، وفي سوريا، الجزائر وغيرها، مع احتمال تقديم خدماتنا لبعض العملاء في الكويت وافتتاح فرع للشركة في سوق نعلن عنه قريباً.

وهذا الانتشار الواسع يتطلب جهوزية كاملة على مدار الساعة وكل أيام الأسبوع، وخططاً احتياطية ومساندة وغيرها. لذا أسسنا مركزاً للعمليات في مصر يضم قواعد البيانات وهو مخصّص لخدمة الأسواق الخليجية، الإفريقية والأوروبية في المستقبل. وهذا المركز مدعوم من موقع بياني احتياطي في الكويت في حال وقوع كارثة معينة لحماية معلوماتنا.

مواكبة المعايير

■ كيف تحافظون على أمان أنظمتكم وحلولكم؟

– في مجال عملنا كطرف ثالث معالج في مجال التكنولوجيا، من الضروري ان تكون حلولنا خاضعة لشروط مجلس المعايير الامنية PCI.

ونواكب باستمرار هذه المعايير كي تبقى الرقابة والأمن في أعلى المستويات، وهذا يطمئن عملاءنا الى أمان حلولنا، خصوصاً في مجال بطاقات الإئتمان.

نحو السوق المصري

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

– افتتحت يو بي اس فرعاً في سوق البحرين وستنطلق نشاطاتها وعملياتها بداية عام ٢٠١٠.

كذلك نستمر في تنفيذ بعض المشاريع التي وقعنا عقودها خلال عام ٢٠٠٩، الى جانب تفعيل سياسة التسويق بقوة في الأسواق.

ومن مشاريعنا لسنة ٢٠١٠ اختراق أسواق جديدة وسنركّز على السوق المصري بشدة وهو سوق كبير وفرصه عديدة رغم وجود شركات منافسة لنا.■

روجيه الطويل (أفايا - AVAYA):

استحواذنا على نورتيل الخليج ضاعف أعمالنا

تعتبر أفايا AVAYA احدى الشركات الرائدة والمتخصصة في أنظمة الاتصالات الخاصة بالشركات، حيث تقدم حلول الاتصالات الموحدة ومراكز الاتصال والخدمات المتعلقة بها، مباشرة أو عن طريق شركاء التوزيع الى الشركات والمؤسسات الرائدة حول العالم.

وتعتمد شركات عديدة كبيرة وصغيرة على حلول «أفايا» التي تمثل آخر ما توصل اليه العلم في عالم الاتصالات التي تعزز الانتاجية والتعاون وخدمة العملاء والتنافسية.

مدير عام منطقة الخليج وباكستان في الشركة روجيه الطويل شرح أهمية الاستحواذ على شركة نورتيل في الخليج، معدداً بعض المشاريع التي تتولى الشركة تنفيذها في مناطق من العالم، موضحاً ان الشركة اليوم تعيش عصرها الذهبي برغم صعوبة العام ٢٠٠٩.

استحواذ على نورتيل

■ **كيف تأثرت أعمالكم نتيجة الأزمة المالية العالمية؟**

– تأثرت منطقتنا بالأزمة المالية،وقد بدأنا نشعر بها لكن لدينا عملاء قادرون وذوو امكانات عالية، نتعامل معهم في أبوظبي، باكستان، عمان، قطر، الكويت ودبي. واذا كانت المنطقة متأثرة بالأزمة فهذا لا يعني ان الأعمال متوقفة كما تسوّق له بعض الشائعات. قد نعاني بعض التأخير أو من التحجيم في بعض الاتفاقات لكن عملنا جيد وقد استحوذنا أخيراً على شركة نورتيل وهو أمر مهم بالنسبة لنا، اذ ان أعمال نورتيل في الخليج ممتازة وسنحافظ على عملائها وسنسعى لزيادة حجم أعمالها، علماً اننا سنشكّل شركة واحدة. ان راحة العملاء هي أولوية بالنسبة الينا، وهمنا ان يكملوا مع أفايا في المستقبل.

وأتوقع ان تكون هذه الخطوة مهمة جداً في الخليج، اذ ستكون لنا قاعدة عملاء واسعة. وسنصبح بالتالي أصحاب إمكانات ضخمة.

الى ذلك لدينا مشاريع كثيرة في باكستان وأبوظبي، وبعض المشاريع في أفغانستان. كما اننا بدأنا الاستثمار حديثاً في مشروع بسلطنة عمان.

اتفاقيات ومشاريع

■ **ما هي أهم مشاريعكم في سلطنة عمان؟**

– أبرمنا اتفاقية مع بنك مسقط منذ بضعة أشهر، وهو مشروع كبير وسنهتم بتقديم حلول الاتصالات بالإضافة الى مركز للإتصال في مركز رئيسي جديد للمصرف سيتم افتتاحه في آذار (مارس) المقبل. هذا بالإضافة الى عملنا مع شركة تنمية نفط عمان، ما يجعلنا نتعامل مع أكبر مصرف وأكبر شركة نفطية في السلطنة. كذلك حصلنا على مشروع كبير لكن لا أستطيع الإفصاح عنه اليوم، هذا من دون ان ننسى اننا نتعامل مع بلدية مسقط.

استمرارية العمل

■ **ما هي المصارف التي تتعاملون معها في المنطقة؟**

– في الإمارات، نتعاون مع كل المصارف والمهم في الأمر اعتماد النظام نفسه عند التوسع، فمثلاً بدأنا تعاملنا مع بنك الإمارات منذ أربع سنوات، وإدارته تقوم سنوياً بافتتاح فروع جديدة ومراكز رئيسية وتطوير مراكز الاتصال فيها، لذا فالعمل مستمر معه وهذا الوضع ينسحب على المصارف الأخرى.

عصر ذهبي

■ **هل أصبحت أعمالكم تغطي كل منطقة الخليج؟**

– نعم، لنا حضورنا في الكويت وقطر والبحرين والإمارات، ولدينا مدير عام للسعودية وآخر لمصر وليبيا ولبلدان شمال افريقيا الفرنكوفونية.

وبعد استحواذنا على شركة نورتيل بدأت أعمالنا تتضاعف وكذلك فريق عملنا، حتى بتنا نقول ان شركة أفايا تعيش اليوم عصرها الذهبي رغم ان ٢٠٠٩ كان عاماً صعباً.■

لكسمارك ترصد أكبر عدد من شهادات «بلو إنجل BLUE ANGEL» العالمية في إطار التزامها وحفاظها على البيئة

بياتريس مارنيف: نعتمد منتجات المعهد الألماني لضمان الجودة

كشفت لكسمارك العالمية والمتخصصة في توفير حلول وخدمات الطباعة عن نيلها علامة الـ «بلو إنجل BLUE ANGEL» الألمانية عن ١١ طابعة من سلسلة طابعات لكسمارك فئة X65x وهي شهادة تدل على الملاءمة مع المعايير البيئية. وتعطى علامة بلو إنجل BLUE ANGEL للمنتجات الآمنة وغير المضرة بالبيئة، وتعتبر من الشهادات الأكثر تعقيداً في العالم بسبب معايير المراجعة الشاملة التي تعتمدها والتي تشمل المواد الأولية وعملية التصنيع وإعادة التدوير بعد الرمي.

وقد بلغ بذلك إجمالي الشهادات التي حصلت عليها لكسمارك من علامة بلو إنجل BLUE ANGEL ٣٩ شهادة وهي بذلك تحصد العدد الأكبر من الشهادات على مستوى العالم.

تتميز جميع الطابعات والأجهزة التي تحمل علامة بلو انجل BLUE ANGEL بتقليل الآثار الضارة بالبيئة منها الانبعاثات الكيماوية والسمعية واستهلاك الطاقة. وعلاوة على ذلك لا بد ان يكون كل جهاز قابلاً للتدوير، ولا بد ان يشغل المصنع خطته الخاصة لإعادة التدوير والعودة، بالإضافة الى إعادة تدوير حاويات الأحبار.

وأوضحت **بياتريس مارنيف**، مديرة الشؤون المستدامة في لكسمارك في أوروبا الشرق الأوسط وافريقياً: قامت لكسمارك وفي بداية العام باعتماد المنتجات لديها والتي تم اعتمادها من جانب المعهد الألماني لضمان الجودة وحقق المشروع نجاحاً مبهراً.

٤٨,٢ مليار دولار قيمة مشاريع الأبنية المدنية في قطر وفقاً لشركة نت جير

سيد جويد: تتيح التقنيات الشبكية الذكية مجموعة من الفرص الى المطورين العقاريين

يجري حالياً إنجاز ١٨٦ مشروعاً من مشاريع المباني المدنية التي يتم تطويرها في قطر، والتي تبلغ قيمتها ٤٨,٢ مليار دولار. ونرى مؤسسة برولیدس PROLEADS ان ذلك سيدفع بالطلب على التقنيات الشبكية الذكية وهو ما يؤكده **احمد زيدان** المدير العام الاقليمي لشركة نت جير NETGEAR، الشركة العالمية الرائدة في مجال توفير الحلول التكنولوجية والتجهيزات الشبكية وحلول التخزين.

وضمن إطار أهدافها للاستفادة من الارتفاع المتوقع في هذا النطاق، قامت الشركة بإطلاق محول باور لاين للصوت والصورة (POWERLINE AV) ومحول اثرنت بلاس عالي السرعة (HDXB111) حيث تم تصميمها لتحويل منافذ الطاقة الكهربائية الى وصلات الشبكة المنزلية وشبكة الإنترنت عالية السرعة.

احمد زيدان
NETGEAR

وتعتمد أنظمة عدة محول إثرنت باور لاين للصوت والصورة على أنظمة هوم–بلاغ للصوت والصورة (HOME PLUG) القياسية، حيث توفر وصلات الشبكة المنزلية وشبكة الإنترنت عالية السرعة الموثوقة بسعة ٢٠٠ ميغابايت في الثانية Mbps الى الأجهزة مثل أجهزة استقبال الوسائط الرقمية وصناديق سيت توب (Set-Top Boxes) ومنصات الألعاب (GameConsoles) وأجهزة الكمبيوتر الشخصية وأنظمة التخزين المتصلة بالشبكة، والى الشبكة المنزليةباستخدام منافذ الطاقة الكهربائية القائمة. وترتكز أنظمة عدة محول اثرنت بلاس باور لاين عالية الدقة (Ethernet Adapter Kit PowerlineHD Plus) المعتمدة من اتحاد باور لاين العالمي (Universal Powerline Association - UPA) على تصميم إدخال القابس (Plug-In) وتشفير بيانات «اضغط الزر (Push-Button) التي توفر الخصوصية والحماية لعملية الإعداد الخالية من المتاعب. كما تتميز أنظمة عدة محوّل اثرنت بلاس باور لاين عالية الدقة بمقابس طاقة مدمجة للمحافظة على منافذ الطاقة.

وقال **سيد جويد**، مدير المبيعات والتسويق الإقليمي في الشرق الأوسط وافريقيا لشركة نت جير الشرق الأوسط: «تتيح التقنيات الشبكية الذكية مجموعة من الفرص الجديدة الى المطورين العقاريين الذين يسعون الى تقديم المزيد من القيمة على عروضهم العقارية وزيادة الإمكانات للأعمال. كما ان الطلب على تقنية اتصال الإنترنت عالية السرعة والمنتظمة في جميع أنحاء المنزل وبيئة العمل تجعل منتجاتنا مثل المحوّلات مرتفعة الطلب ضمن أوساط المستخدمين. ومع تزايد الإقبال على التقنيات الشبكية الذكية في ضوء نمو قطاع البناء السكني والتجاري في قطر، ندرك الإمكانات الكبيرة التي تتميز بها محولات باور لاين للصوت والصورة واثرنت بلاس عالي السرعة التي نوفرها».

وباعتباره قابلاً للدمج مع البوابات والموجهات السلكية واللاسلكية، يمكن توصيل محولات باور لاين إثرنت للصوت والصورة واحد الى الموجه وآخر الى أي جهاز مزود بنظام إثرنت. وكميزة إضافية فإن اللون الهادئ والطبيعي لمحولات باور لاين تم تصميمه ليندمج مع بيئتها ولتعديل شكلها اللافت للنظر. ويعمل محول إثرنت بلاس عالي السرعة والمصادق عليه من اتحاد باور لاين العالمي الى منفذ التيار المتناوب (AC) بالقرب من مودم (Modem) أو بوابة (Gateway) أو موجة (Router) أو بقرب أي جهاز مزوّد بنظام إثرنت، يمكن للعميل التمتع بسرعات تصل الى ٢٠٠ ميغابايت في الثانية في كافة أنحاء المنزل. ويتم دعم أجهزة باور لاين المطورة من نت جير بضمانة لمدة عام واحد والدعم التقني على مدار الساعة.

اتصالات تطلق رسمياً شبكة الألياف الضوئية للمنازل

قدّمت شركة اتصالات خدمة مبتكرة لعملائها تحت اسم (ELIFE) المزدوجة المزايا والتي تتضمن اثنتين من خدمات الشركة الاكثر شعبية وهما: خدمة انترنت النطاق العريض وخدمة الهاتف الثابت ضمن باقة عرض واحدة وعبر وصلة واحدة.

وبموجب ذلك أصبح بإمكان عملاء اتصالات من مستخدمي شبكة الألياف الضوئية الاشتراك في هذه الخدمات عبر حساب واحد بدلاً من الاشتراك في كل خدمة على حدة. وذلك فضلاً عن القيمة الكبيرة التي توفرها من خلال خدمة العملاء، وخدمات القيمة المضافة وميزة التركيب لمرة واحدة فقط ودفع الفاتورة للخدمتين في آن معاً، بما يضمن الحصول على توفير يصل الى ٤٠٪ عند الترقية.

وقال **عيسى الحداد** الرئيس التنفيذي للتسويق في اتصالات «تبلورت رؤية اتصالات من خلال إطلاق تقنية توصيل شبكة الألياف الضوئية للمنازل، وبذلك ستصبح أبوظبي أول عاصمة في العالم مغطاة بنسبة ١٠٠٪ بشبكة الألياف الضوئية، كما ستغدو دولة الإمارات من أوائل بلدان العالم التي تتمتع بانتشار كامل على أراضيها لشبكة الألياف الضوئية وذلك في العام ٢٠١١.

انجازات تستعرض دور التعهيد في تحديد أولويات خدمات تكنولوجيا المعلومات

النعيمي: تحتاج المؤسسات الى تحسين استثماراتها في التكنولوجيا من دون التأثير على استدامتها

ساهم ارتفاع تكاليف تكنولوجيا المعلومات والمنافسة الشديدة في الأسواق في زيادة الطلب على خدمات تكنولوجيا المعلومات المدارة من قبل الشركات في الشرق الأوسط وافريقيا، وفقاً لما ذكرته مؤسسة آي.دي سي IDC للأبحاث في دراستها لبيئات الأعمال خلال العام الماضي. وقد تمت مناقشة استمرار هذا الاتجاه في العام ٢٠٠٩ وما بعده بشكل موسع خلال مؤتمر التخزين والوسائط الافتراضية والخدمات المدارة ٢٠٠٩ (IDC Storage, Virtualization and Managed Services Roadshow 2009) في أبوظبي، والذي نظمته مؤسسة آي دي سي في كانون الأول (ديسمبر) الماضي في فندق شانغريلا في أبوظبي.

وسينظم هذا المؤتمر في سبع مدن رئيسية في الشرق الأوسط وافريقيا وتركيا بهدف استكشاف مفاهيم الوسائط الافتراضية وخدمات التكامل والخدمات المدارة وإدارة المعلومات ومراكز البيانات الخضراء.

شاركت إنجازات في هذا العرض بصفة راع ذهبي، حيث ألقى **مايكل كولينز** مدير قسم تطوير الخدمات في الشركة عرضاً تقديمياً بعنوان «الخدمات المدارة كأداة استراتيجية – كيف يمكنك تحقيق اقصى قدر من الإستثمارات»، حيث ناقش كيفية مساعدة خدمات التعهيد الشركات على الاستعانة بمصادر خارجية لإدارة أعمالها الثانوية والتركيز على عملياتها الأساسية.

وقال **علي النعيمي**، المدير التنفيذي لخدمة العملاء في شركة إنجازات لنظم البيانات: «اصبحت المرونة والاقتصاد، في ظل استمرار الأزمة المالية العالمية، مطلباً هاماً بالنسبة للشركات في المنطقة. وفي الوقت نفسه برزت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بوصفها محركاً هاماً للنمو. لذلك تحتاج المؤسسات للتوصل الى استراتيجيات لتحسين استثماراتها في التكنولوجيا دون التأثير على استدامتها. ولهذا السبب نشهد ارتفاعاً في الطلب على وسائل كالتعهيد والخدمات المدارة، التي تتيح للشركات مواصلة خططها التنموية القائمة على تكنولوجيا المعلومات».

الثريا تطلق الهاتف «الأقوى» في صناعة الهواتف الفضائية المحمولة

يوسف السيد

الثريا

قامت شركة الثريا للإتصالات بتدشين هاتف جديد يعد الأقوى في صناعة الإتصالات الفضائية المحمولة، لتعزز بذلك موقعها الريادي الذي تحتله في سوق الإتصالات الفضائية. وقد صمم الهاتف الجديد بأعلى المواصفات الفنية المتعلقة بمتانة جهاز الهاتف المحمول وجعله الأكثر تحملاً لكل البيئات التي يتم استخدامه فيها. فمن خلال تبني أكثر المعايير تطوراً يعد الهاتف الجديد والذي أطلق عليه اسم الثريا اكس تي هو الهاتف الفضائي الوحيد المتوافق مع معايير IP54/IK03 الدولية، والتي بموجبها لا يتأثر الهاتف الجديد برش الماء ولا بالغبار الكثيف أو الصدمات الشديدة.

وبهذه المناسبة صرح الرئيس التنفيذي لشركة الثريا **يوسف السيد** «لقد قمنا بتصميم هذا الجهاز ليكون الهاتف الأقوى في سوق الهواتف الفضائية المحمولة، وذلك للحفاظ على موقعنا الرائد والتنافسي في صناعة الهواتف الفضائية. وقد صممنا هاتف الثريا اكس تي خصيصاً ليلبي الاحتياجات الضرورية لزبائن الأسواق العمودية (مثل الشركات والمؤسسات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والإعلام والقطاع البحري وقطاع النفط والغاز والجيوش)».

الصغير رئيساً لمجلس إدارة «موبايلي» والكاف عضواً منتدباً

المهندس خالد الكاف

موبايلي

قرر مجلس إدارة شركة اتحاد اتصالات موبايلي في اجتماع عقده مؤخراً تعيين المهندس **عبد العزيز الصغير** رئيساً لمجلس الإدارة لدورته الثانية التي بدأت من ١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩، وتعيين المهندس **خالد الكاف**، عضواً منتدباً.

يشار الى ان شركة اتحاد اتصالات موبايلي تأسست كشركة مساهمة بموجب المرسوم الملكي رقم م/ ٤٠ في ١٨ آب (أغسطس) ٢٠٠٤ وقد بدأت أنشطتها التأسيسية في ١٤ كانون الأول (ديسمبر) من العام ذاته، حيث بدأت الشركة برأسمال بلغ خمسة مليارات ريال، موزعة على ١٠٠ مليون سهم بقيمة إسمية ٥٠ ريالاً للسهم الواحد.

وموبايلي هي المشغل الثاني لخدمات الاتصالات المتحركة في السعودية ومن أسرع الشركات نمواً حول العالم، فبعد فترة وجيزة من إطلاق الشركة لخدماتها تجارياً في ٢٥ أيار (مايو) ٢٠٠٥ أطلقت موبايلي خدمة الجيل الثالث للهواتف المتحركة، كما قامت بعد ذلك بتدشين عدد من الخدمات ذات القيمة المضافة. وتعد شركة موبايلي اليوم من كبار مشغلي الاتصالات في مجال النطاق العريض في المنطقة.

اسكدنيا للبرمجيات تشارك بحملة إنجاز لقادة الأعمال في الأردن

صلاح: سوق العمل المحلي يوفر فرصاً لمن يبذل الجهد نحو النجاح

ضحى عبد الخالق ونائل صلاح

شاركت إدارة اسكدنيا ESKADENIA بشكل فعّال في حملة قادة الأعمال للعام ٢٠٠٩، حيث حاضر المدير العام للشركة **نائل صلاح** والمدير التنفيذي **ضحى عبد الخالق**، مع طلاب مدرسة الملكة رانية الثانوية للبنات في عمان ومدرسة العدنانية الثانوية للبنات في منطقة المزار في الكرك، عن قصة تأسيس ونمو شركات الأعمال من وجهة نظر شخصية ومهنية. وتحدث مؤسسو شركة اسكدنيا للطلاب عن رحلة بناء الأعمال وكيفية التغلب على العقبات التي قد تواجههم في المستقبل للتقدم كمهنيين ناجحين ذوي مواطنة مؤسسية فعالة.

وأوضح **صلاح** للطالبات أهمية المثابرة في بناء مهنة الفرد، وضرورة الابتكار في العمل، كما أوضح ان سوق العمل في الأردن يوفر فرصاً لمن يتأنى في السعي وبذل الجهد نحو النجاح.

وركزت **عبد الخالق** على ان هنالك حاجة متزايدة للموظفات المؤهلات في قطاع تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، بالإضافة الى أهمية المورد البشري المثابر والكفاءات في تطوير وبناء شركات تكنولوجيا المعلومات، وناقشت أهمية تسهيل عملية التنقل للنساء العاملات في الأردن وفي العالم العربي، وتحرير السوق من العقبات التي تواجه النساء، ووضع التشريعات المناسبة وتحسين الاتصال من خلال النطاق العريض (BROADBAND CONNECTIVITY) بهدف توفير خيار العمل من المنازل وبالأخص للنساء.

والمعلوم ان حملة قادة الأعمال هي مبادرة رائدة تتطرق لنواح مهمة في حياة الطلاب الأكاديمية والاجتماعية تتعلق بمعنوياتهم وحماسهم. كما وتهدف المبادرة الى تحفيز وتشجيع طلبة المدارس وتنمية حب النجاح فيهم من خلال التفاعل المباشر بينهم وبين مدراء كبرى الشركات وقادة الأعمال، حيث سيتم ربط مدراء أكثر من مئة شركة بمئة مدرسة في المملكة لمشاركة معرفتهم وخبراتهم مع أكثر من خمسة آلاف طالب وطالبة.

باناسونيك تطلق مجموعة «فييرا Z» من تلفزيونات البلازما في الشرق الاوسط

اطلق العملاق الياباني في مجال صناعة الاجهزة الالكترونية باناسونيك PANASONIC مجموعة «فييرا Z» من تلفزيونات البلازما الفائقة الدقة المتميزة بسماكتها التي لا تتعدى البوصة الواحدة والعاملة وفق نظام الانترنت.

تتضمن سلسلة تلفزيونات فييرا سبع مجموعات: Z,V,G,S,X,C, و A تتميز كل منها بتقديمها صورة ذات جودة عالية جاذبة لمحبي الافلام اضافة الى وظيفة الاتصال بالشبكات الموفرة لترفيه ريادي للمستخدمين.

وتأتي مجموعة «فييرا Z» لتلبي حاجات شريحة كبيرة من المستهلكين، اذ تراوح قياسات شاشاتها بين الـ ١٩ و١٠٣ بوصات، اضافة الى كونها رقيقة مبتكرة التصميم صديقة للبيئة، جاهزة للاتصال بالشبكة وفعالة من دون المساومة على جودة الصورة كما يشير المدير الاول لقسم الالكترونيات الاستهلاكية لدى باناسونيك الشرق الاوسط للتسويق **آبي توماس**.

هذا وطبقت باناسونيك مفهوما تصميميا مبدعا على اجهزة فييرا البلازمية هو «نيو» الذي يرتقي بالدقة اللونية الى مستويات غير معهودة اذ يضمن هذا التصميم NEO PDP فاعلية استثنائية في اضاءة الشاشة ويتميز عن التصميمات السابقة في مجالات محورية ثلاثة: التأيّن الغازي وتصميم الخلية، المواد ومعالجتها وتقنية الدارات والمحركات. كما تتميز هذه الاجهزة بشاشات الكريستال السائل LCD من فييرا بخدمة IPS ALPHA التي توفر نسبة تباين ممتازة ودقة لونية تتيح مشاهدة الصور الثابتة والمتحركة بدقة فائقة كاملة ومستمرة وبنقاء تام.

ومن اهم التحسينات التي اضافتها باناسونيك على تلفزيونات فييرا خاصية وصلة فييرا التي تتيح للمستخدمين استخدام جهاز التحكم عن بعد الخاص بتلفزيونات فييرا في تشغيل كافة الاجهزة المتصلة بالتلفزيونات عبر وصلة اتش دي ام آي. فأجهزة باناسونيك المعروفة بعمرها الطويل الذي يتعدى ١٠٠ الف ساعة، وتصنع وفق معايير صديقة للبيئة تتضمن خدمات بيئية كخدمة ECO MODE التي تساهم في الحد من استهلاك الطاقة عبر ضبط لمعان الشاشة بحسب اشراق الغرفة وظروف المشاهدة.

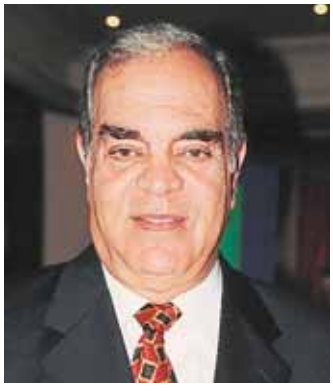
إديماكس تكنولوجي وآبل توفران تطبيقاً نموذجياً للمراقبة الأمنية الشخصية

كشفت إديماكس تكنولوجي بالتعاون مع جنيس كمبيوتر GENIUS شريكها الإقليمي في الشرق الأوسط وافريقيا ودول الإتحاد السوفياتي السابق، عن نمط جديد من تطبيقات المراقبة الأمنية يسمح باختيار الاعدادات شخصياً بحيث يمكن من المكتب معرفة ما يجري في البيت أو أي مكان آخر في العالم توجد فيه كاميرا إنترنت من إديماكس، ولا يتطلب الأمر إلا القيام بخطوات بسيطة لتحقيق ذلك. وبفضل التطبيق الجديد يمكن الآن لمستخدمي آي بود تتش، وآي فون وآي فون ٣ جي النفاذ الى كاميرات الإنترنت من إديماكس في أي وقت ومن أي مكان لمتابعة ما يجري في مكاتبهم، أو بيوتهم أو مستودعاتهم.

وقال **جهاد يوسف** المدير العام لشركة جنيس كمبيوتر تكنولوجي «اصبح من السهل الاستفادة من هذه الخدمة المبتكرة بواسطة توصيل كاميرا إديماكس الى الشبكة الخاصة، ومن ثم إدخال اسم الكاميرا وكلمة السر وعنوان بروتوكول الإنترنت الخاص بها، ثم وضعها في المكان المراد مراقبته، لتتوفر بعدها مشاهدة لقطات فورية حقيقية من أي مكان وفي أي وقت».

لبنان أمام فرصة سانحة ليتحول الى سوق تجاري اقليمي للإلكترونيات

انطوان شرفان: نأمل من الحكومة ان تعمل في السنة الجديدة على مكافحة آفة الغش



لفت نقيب مستوردي الأدوات المنزلية والمعدات الكهربائية والإلكترونيات **انطوان شرفان** الى تفاقم عمليات الغش والتهريب والتزوير للبضائع والتي تجري عبر المرافق البرية والبحرية والجوية على حد سواء. وأمل من الحكومة الجديدة برئاسة **سعد الحريري** ان تولي هذا الموضوع الأهمية المطلوبة وان تعمل في السنة الجديدة على مكافحة هذه الآفة التي تضر بالوطن والمواطن.

ورأى ان الفرصة سانحة أمام لبنان ليتحول الى سوق تجاري عربي وإقليمي للإلكترونيات إذا ما استطعنا مكافحة التهريب وقدمنا بعض الحوافز للشركات المنتجة، وخصوصاً لتلك التي غادرت سوق الخليج وغيره بفعل الأزمات المالية التي شهدناها.

وكشف عن طرق ملتوية وعمليات غش مفضوحة يلجأ اليها المهرّبون وتحت أنظار الأجهزة المعنية ومن دون ان يحرك أحد من المسؤولين ساكناً، على رغم تقدم النقابة بأكثر من شكوى بغية كشف هذا النوع من التهريب «المشرع» وملاحقة أصحابه ومرتكبيه.

أضاف: ان هؤلاء يدفعون بهذه الطريقة رسوماً لا تتعدى ٥ في المئة على بضائعهم المستوردة بينما نحن كوكلاء ندفع ٢٠ في المئة على البضاعة ذاتها والسلعة نفسها. وفي النتيجة فإن الخاسر هو الوكيل والدولة. وأشار الى انه كما يتم التلاعب بالمعدات يتم التلاعب بالفواتير للتهرّب أيضاً من قسم من الرسوم التي يدفعون، ناهيك عن عمليات الغش والرشوة التي باتت تمارس جهاراً وعلى أعلى المستويات.

تصاعد الخلاف بين نوكيا وآبل على انتهاك براءات الاختراع والدعاوى متبادلة

احتدم الخلاف الى ذروته بين نوكيا وآي فون، اكبر شركتين مصنعتين للهاتف الخليوي في العالم، وذلك بعد احتدام المنافسة الى اعلى مستوياتها والاتهامات المتبادلة بانتهاك براءات اختراع مما اوصل العملية الى المحاكم.

ففي تشرين الاول (اكتوبر) ادعت نوكيا – الشركة التي تصنع ٤ من كل ١٠ هواتف محمولة تباع في جميع انحاء العالم – ان هاتف آي فون الذي بات يحظى بشعبية جارفة انتهك ١٠ من براءات اختراعاتها.

وهذه القضية ليس من المرجح ان يتم تقديمها للمحكمة حتى نهاية عام ٢٠١١.

ومؤخرا جاء الدور في ما يبدو لكي توجه آبل ضربتها المعاكسة، اذ ذكرت مجموعة التكنولوجيا التي تتخذ من كاليفورنيا مقرا لها في بيان افرجت عنه انها رفعت قضية مضادة تتهم فيها شركة نوكيا بخرق ١٣ من براءات الاختراع الخاصة بها، مشيرة الى ان هاتف نوكيا من طراز ث71E يتسم بتقليد كبير على وجه الخصوص. ويقول **بروس سويل** المستشار العام ونائب رئيس شركة آبل «ينبغي على الشركات الاخرى ان تتنافس معنا عبر استحداث واختراع التكنولوجيات الخاصة بها وليس من خلال سرقة ابداعاتنا».

وتتهم آبل في القضية التي تتألف من ٧٩ صفحة شركة نوكيا برفض الحصول على ترخيص لحقوق ملكيتها الفكرية – والتي تعتبر ذات اهمية كبرى في تشغيل هاتف الموبايل على اسس عادلة وواضحة وغير تمييزية».

والى ان يحين الوقت الذي تتقدم فيه شركة نوكيا بقضيتها امام المحكمة امضت الشركتان نحو عامين تحاولان فيها الاتفاق على صفقة تعمل بموجبها شركة آبل على دفع رسوم الترخيص الخاصة باستخدام التكنولوجيا التي طورتها نوكيا قبل ان يتم استخدامها في هواتف آي فون.

اتمام عملية استحواذ افايا على توزيع نورتل انتربرايز سوليوشنز

كيفن جيه كيندي: الصفقة علامة فارقة في مسيرة أفايا وريادتها في حلول الاتصالات

أتمت أفايا AVAYA المزوّد الرائد عالمياً بتطبيقات ونظم وخدمات اتصالات الأعمال، صفقة الاستحواذ على نورتل انتربرايز سوليوشنز NORTEL ENTREPRISE SOLUTIONS (NES).

وقالت الشركة العالمية ان استحواذها على نورتل انتربرايز سوليوشنز سيوطد مكانتها الإستراتيجية كمزوّد رائد بحلول وخدمات اتصالات الأعمال. وسيعزّز نطاق الشركة ومصادرها وخبراتها لتقديم مجموعة شاملة من الحلول والخدمات المتكاملة حول العالم.

وفي تعليقه على إتمام صفقة الاستحواذ، قال **كيفن جيه كيندي** الرئيس والرئيس التنفيذي في افايا: «يشكّل اكتمال صفقة الاستحواذ علامة فارقة في مسيرة أفايا وجهودها المتواصلة الرامية الى توطيد ريادتها في حلول اتصالات الأعمال. وتملك أفايا ونورتل انتربرايز سوليوشنز رؤية مشتركة لمستقبل صناعة الاتصالات المؤسسية، الأمر الذي يعزّز أهمية هذه الصفقة. ونحن على ثقة تامة من ان تكامل حلولنا التقنية ومعرفتنا المعمّقة وتجربتنا المتخصصة وقنوات مبيعاتنا وعملائنا حول العالم، ستجعل أفايا الأقدر على إعادة تحديد معالم صناعة الاتصالات المؤسسية وتمكين عملائها من الحد من التكلفة التشغيلية، وتحقيق الانسيابية على امتداد الاتصالات المؤسسية، وتعزيز مرونة الأعمال الى مستويات غير مسبوقة.

وبنتيجة هذه الصفقة ستستفيد أفايا من منظومة شركاء عالمية موسعّة وحزمة شاملة من الحلول المتقدمة، وستستفيد من الصفقة أيضاً في توطيد قاعدة عملائها وتعزيز تنافسيتها العالمية. كما ستوسّع أفايا نطاق علاقتها وشراكتها مع الشركات المتخصصة في مجال تكامل النظم من جهة، والشركات المزوّدة بالخدمات المؤسسية من جهة ثانية.

وبعد إتمام الصفقة الإستراتيجية سينضم قرابة ٦٠٠٠ من موظفي نورتل انتربرايز سوليوشنز سابقاً الى اللجنة التنفيذية في أفايا، حيث سيشغل منصب نائب الرئيس الأول ورئيس وحدة حلول الجهات الحكومية والبيانات في أفايا.

سامسونغ تحقق نموا بنسبة ٢٠٠٪ في سوق شاشات LFD بالمنطقة

حققت سامسونغ الكورية الجنوبية للالكترونيات نموا بنسبة ٢٠٠٪ في سوق شاشات العرض واسعة القياس (LFD) في الشرق الاوسط خلال ٢٠٠٩.

وجاء الاعلان خلال اطلاق الشركة لأحدث مجموعة شاشات LFD حيث كشفت النقاب عن احدث الحلول المتخصصة للافتات الرقمية بما في ذلك لوح التعليم التفاعلي بقياس ٦٥ انشا.

وقال **مادهاف ناريان** مدير عام قسم تكنولوجيا المعلومات في سامسونغ الخليج للالكترونيات: في ظل تضاؤل الاهتمام بالاعلانات الموجهة للجماهير الكبيرة وتناقص تأثيرها، فقط شهدت وسائل الاعلام التقليدية تراجعا مستمرا في دورها كأوساط اعلانية عبر السنوات الماضية. فالمستهلك يبحث اليوم عن قنوات اتصال تتميز بطابع شخصي وتفاعلي. وانطلاقا من ادراك شركات التسويق لهذا التحول، فقد تزايد التوجه الى الاستثمار في اوساط اعلانية مختلفة كالانترنت والبريد الالكتروني واللافتات الرقمية، والتي يمكن من خلالها استهداف المجموعات بسهولة اكبر.

احمد البيل (مجلس الترويج السياحي - اليمن)

اتخذنا اجراءات لحماية السياح ووضعنا الخطط لإدراج مواقع يمنية جديدة ضمن لائحة التراث العالمي

نشأ مجلس الترويج السياحي على اثر دراسة نفذها الاتحاد الاوروبي حول السبل الكفيلة بتطوير السياحة في اليمن، انتهت الى ان اليمن يمتلك الكثير من المقومات السياحية، الثقافية والطبيعية، ولكنها لا تستغل الاستغلال الامثل، ولا يروج لها كما ينبغي لعرضها على الراغبين في العالم، وتسويق مزاياها التنافسية، واجتذاب السائحين اليها.

صدر القانون رقم ٣ لعام ١٩٩٩ وتعديلاته بالقانون رقم ١٨ لعام ٢٠٠٠ ليحدد تشكيل المجلس ووظائفه وموارده. يركز المجلس في الدرجة الاولى على الدعاية والترويج للمنتج السياحي اليمني في الخارج، وبخاصة في الاسواق الرئيسية للسياحة اليمنية.

ويقول المدير التنفيذي للمجلس احمد البيل ان اثر النزاعات في قسم من البلاد كان محدودا على الحركة السياحية ككل خصوصا ان اجراءات عديدة اتخذتها السلطات اليمنية لتأمين سلامة السياح، كاشفا عن خطط استراتيجية لتنمية السياحة ولإدراج المواقع السياحية اليمنية على لائحة التراث العالمي.

اثر محدود للنزاعات

■ الى اي مدى تؤثر النزاعات التي تشهدها اليمن على القطاع السياحي هناك؟

– النزاعات في اليمن اثرت فقط على المنطقة التي تشهد اضطرابات امنية بحيث اغلقت المحافظة ومنع اي توجه سياحي وغيره نحوها حرصا على سلامة الزوار، ولكن ما زالت بالمقابل الزيارات والسياحة والحركة مستمرة في باقي المناطق اليمنية والتي فيها مواقع سياحية كثيرة وجاذبة.

اما مجلس الترويج السياحي فيدرس حجم الاحداث الحاصلة والاجراءات التي يجب اتخاذها لمنع وصول تداعيات الاحداث الى القطاع السياحي، ونحن متفائلون بالمستقبل، خصوصا ان حجم الزوار حقق نموا لافتا هذا العام بنسبة ١١ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٨. هذا ونعمل على الانفتاح نحو اسواق جديدة ابرزها في شرق آسيا، كما نخطط لتوطيد العلاقات مع دول كماليزيا واندونيسيا وسنغافورة، والترويج للسياحة اليمنية هناك.

اجراءات لسلامة السياح

■ هل من خطوات معينة اتخذتموها للحفاظ على سلامة السياح الذين يقصدون اليمن؟

– نعم هناك اجراءات عديدة اتخذتها وزارة السياحة بالتعاون مع الجهات الامنية ووزارة الداخلية بهدف حماية السياح. وعليه تم انشاء وحدة لتأمين السياح في تنقلاتهم في مختلف النقاط السياحية، وانشأنا منذ نهاية العام ٢٠٠٧ ادارة وحدة الازمات في وزارة السياحة وهي تتألف من اعضاء من مختلف الجهات المعنية، اي من وزارة الداخلية والصحة الخارجية وغيرها، لادارة مختلف اوجه الازمات التي يمكن ان تطرأ. ايضا، تعاقدنا مع شركة GPS لتركيب اجهزة تعقب المركبات الناقلة للسياح وهو ما يساعدنا على توفير سلامة اكبر لهم خلال تنقلاتهم.

■ اي المواسم هي الافضل سياحيا في اليمن؟

– نهاية العام وتحديدا خلال شهر كانون الاول (ديسمبر) حيث تكون الذروة السياحية في اليمن بسبب اعياد الميلاد ورأس السنة وغيرها. هذا ويمتد الموسم السياحي الى شهر نيسان (ابريل) خصوصا بالنسبة الى الزوار الاجانب. اما على مستوى منطقة الشرق الاوسط، فيكثر زوار اليمن في فترة الصيف حيث الاجازات الصيفية والمدرسية في المنطقة، اضافة الى موسم الحر في منطقة الخليج.

اما التدفقات السياحية من شرق آسيا، فغالبا ما تكون اهدافها دينية.

متابعة الخطط الاستراتيجية

■ ما هي ابرز خططكم الاستراتيجية على الصعيد السياحي؟

– وضعنا الخطط الاستراتيجية نهاية العام ٢٠٠٨ وبدأنا تنفيذها بداية العام ٢٠٠٩ ونجري تقييما مستمرا لحسن سيرها.

هذا وسرنا خلال العام ٢٠٠٩ بخطى ثابتة ومدروسة نحو معالجة القضايا العالقة وتطوير المواضيع الرئيسية، بحيث نركز على ان نصبح موقعاً تراثياً عالمياً. وقد بذلنا جهودا كثيرة لتحقيق هذا الهدف من خلال الوثائق والكتيبات والافلام الوثائقية والادلة السياحية على انواعها والاسطوانات المتضمنة ابرز التحقيقات عن ذلك. ايضا هناك توجهات لتوسيع قائمة الترشيحات في اليمن للموقع التراثي العالمي، وابرز المدن المرشحة لذلك هي مدينة فلّة التاريخية، علما ان منظمة الاونيسكو اختارت اربعة مواقع يمنية للدخول في المسابقة وهو العدد الاكبر على مستوى دول الشرق الاوسط.

ومؤخرا عقدنا اجتماعا مع شركات العلاقات العامة التي نتعامل معها وذلك بهدف مناقشة نشاطات وفعاليات ستنفذ في ٢٠١٠ بحسب استراتيجية وخطة الترويج السياحي التي تأخذ بالاعتبار جميع التطورات والتغيرات التي يمكن ان يشهدها هذا العام.

■ هل من كلمة أخيرة؟

– ادعو الجميع الى زيارة اليمن هذا البلد الجميل، وشعبه المضياف وفي اليمن الكثير من المواقع السياحية والتراثية، التي اعتبرها اليوم متحفا للحضارات والتراث، واؤكد انه ليس من زائر ندم على سياحته في اليمن. ■

نزار ألوف (فندق ريفييرا - RIVIERA):

لبنـان أضحـى الوجهـة الطبيعيـة للسيـاح العـرب

عدّد مدير عام فندق ريفييرا RIVIERA نزار ألوف العوامل التي ساهمت في تعزيز القطاع السياحي في لبنان للعام ٢٠٠٩، ورأى ان هذا القطاع في حاجة الى إعادة نظر بالقوانين والتنظيمات الراعية له، مشدداً على ضرورة تسويق لبنان وإعادته الى الخارطة السياحية العالمية، معتبراً ان لبنان أضحى اليوم الوجهة الطبيعية للسياح العرب، مشيراً الى ان معدل أسعار الغرف الفندقية منطقي، مبدياً تفاؤله بفرص التطور والتقدم واصفاً القطاع السياحي بالمتجانس.

٢٠٠٩ عام ممتاز سياحياً

■ يمكن اعتبار عام ٢٠٠٩ هادئاً، رغم ان لبنان شهد انتخابات نيابية وأكثر من استحقاق، كيف كان الوضع السياحي خلال هذا العام؟

– عام ٢٠٠٩ كان ممتازاً على الصعيد السياحي، ويمكن تقسيمه الى مرحلتين الأولى هي المرحلة التي سبقت الانتخابات ولم تكن جيدة بقدر المرحلة الثانية بسبب تصعيد من السياسيين والتهويل.

أما وبعد ان مرّت الانتخابات بهدوء، فقد عرفت السياحة زخماً كبيراً، وهذا الزخم ما زال مستمراً، خصوصاً بعد تأليف حكومة الوحدة الوطنية.

أمر آخر ساهم في ازدهار قطاع السياحة، وهو طريقة تعاطي الصحافة العالمية مع لبنان. فقد ركزت هذه الصحافة على عودة الهدوء، وأعدّت تقارير إيجابية عديدة عن البلاد.

أما الأمر الثالث الذي ساهم في تعزيز السياحة، فكان استمرار اقدام القطاع الخاص على إنشاء وتجهيز المؤسسات المتنوعة في كل الظروف، وصبّ ذلك في مصلحة السائح الذي سيجد ما يبحث عنه، مهما اختلفت الطبقة الاجتماعية التي ينتمي اليها.

إعادة نظر في القوانين

■ في رأيكم ما الذي يفتقد اليه القطاع السياحي اليوم؟

– لا يزال القطاع السياحي بحاجة الى إعادة نظر في القوانين والتنظيمات السياحية، من حيث التصنيف وتسهيل إنشاء الفنادق والتحفيز على تجديدها، والتركيز على الإعلام في الخارج لتسويق لبنان وإعادته الى الخارطة السياحية العالمية.

كما لدينا مطالب أخرى، لكنها لا تتعلق بنا فقط كقطاع سياحي، وإنما هي مطلب كل مواطن مثل حل معضلات الكهرباء والماء والطرقات.

وجهة طبيعية للرعايا العرب

■ نلاحظ ان لبنان أصبح الوجهة المعتمدة للسياح العرب لقضاء العطل. لكنهم يتجهون اليوم لشراء عقارات خاصة بهم بدل النزول في الفنادق. ألا يؤثر هذا الأمر على أعمالكم؟

– أخيراً بدأ الأوروبيون يهتمون بلبنان، فيما هو أصبح الوجهة الطبيعية للسياح العرب خلال فترات العطل، لقرب المسافات واللغة الواحدة، بالإضافة الى أنهم يجدون في لبنان كل ما يطلبونه.

أما توجه العرب نحو شراء العقارات، فلا يؤثر فعلياً على القطاع الفندقي لأن العالم العربي واسع، وعدد السياح كبير، ولا يمكن للجميع ان يتملكوا منازل او شققاً في لبنان.

أسعار منطقية

■ يشكو الجميع من ارتفاع كبير في الأسعار خلال فترات الأعياد والعطل هل هذا مقبول؟

– هذا الأمر موجود في كل بلدان العالم، وليس فقط في لبنان. علينا خلال فترات الفورة ان نأخذ حقوقنا كاملة، والتعويض عمّا فاتنا خلال السنوات الماضية، لكن إذا نظرنا الى المعدل السنوي، نجده منطقياً فمثلاً معدّل سعر الغرفة يراوح بين ٢٤٠ و٤٠٠ دولار. لكن اذا كان المستأجر شركة تحجز لموظفيها فالمعدل يراوح بين ١٦٥ و٣٠٠ دولار، وإذا كان المستأجر سائحاً يراوح المعدل بين ١٠٩ و٢٢٠ دولاراً. ونحن طبعاً نتحدث عن معدلات، لأن الفنادق باتت تعتمد تعرفات مختلفة تتوافق والمدة التي يقضيها النزيل، أكان يقصد الفندق من طريق شركة سياحية أو تجارية، ناهيك عن اعتماد درجات مختلفة منها التجارية والاقتصادية.

اختلاف نوعية النزلاء

■ الملاحظ في الفترة الأخيرة تحوّل بعض الأبنية في مدينة بيروت الى شقق مفروشة معدّة للتأجير، كيف تنظرون الى هذا الأمر؟

– لولا وجود حاجة لمثل هذه الشقق، لم تكن لتظهر لكنها لا تستطيع تأمين الخدمات نفسها التي نقدمها، كما ان نوعية نزلائنا تختلف عن نوعية نزلاء هذه الشقق. لكنها تؤمن بديلاً للذين يجدون أسعار الفنادق مرتفعة، ولا يريدون التوجه خارج العاصمة كونها مركز الاستقطاب الرئيسي.

فرص التقدم متوافرة

■ ما هي نظرتكم الى مستقبل القطاع السياحي في لبنان؟

– نحن اليوم في مرحلة تفاؤل، وطالما هناك عقلية وقدرات منتجة ففرص التطور والتقدم متوافرة، برغم صغر مساحة لبنان ومحدودية طاقاته التي لم تعد قابلة للتوسّع كثيراً. إن لجهة البنية التحتية أو المياه أو حتى الكهرباء، والدليل انه في كل مناسبة تصبح زحمة السير خانقة في لبنان.

وأشير هنا الى عدم وجود أسعار اعتباطية في القطاع الفندقي خصوصاً في الفنادق التابعة لشبكات عالمية، لكن بالإمكان ان تتجه في المستقبل نحو زيادة الخدمات في حال لمست تجاوباً من الرواد لطلب خدمات أوسع.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان يتمتع الشعب اللبناني بالحكمة الكافية للتعاون وتطوير الاقتصاد اللبناني وقطاعه السياحي المتجانس والذي افتخر بانتمائي اليه. ■

كارلوس مالياروداكس (فندق هوليداي إن داون تاون - الكويت):

تفادينا تراكم المشكلات باتخاذنا اجراءات وتدابير سبقت الأزمة

يعمل فندق هوليداي إن داون تاون – الكويت HOLIDAY INN DOWN TOWN ضمن سلسلة انتركونتيننتال العالمية ويقع وسط مدينة الكويت ويبعد ثلاثة كيلومترات عن فندق أبراج الكويت، ولا يبعد عن مياه الخليج العربي سوى دقائق.

مدير عام الفندق كارلوس مالياروداكس وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» عرض لحال فنادق العاصمة الكويت وتأثرها بتداعيات الأزمة المالية التي انعكست سلباً على المؤسسات الحكومية وقطاعات الإنتاج، لافتاً الى اتخاذ اجراءات وتدابير مسبقة لتفادي تراكم المشكلات وتمرير الفترة الصعبة بأقل تكلفة ممكنة.

فنادق الكويت تتأثر بالأزمة

■ **كيف تقرأون تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع السياحة والضيافة في الكويت؟**

– تشتهر دولة الكويت بسياحة الأعمال الى جانب إقبال رعايا سعوديين على فنادقها خلال العطلات وفترات الأعياد.

وقد تأثرت فنادق الكويت كما حصل في الدول الخليجية الأخرى، خصوصا الفنادق التي تقع في العاصمة كما هي حالنا.

فمعظم القطاعات التي نتعامل معها مثل الشركات الحكومية، المصارف، الشركات العقارية والتمويلية وشركات الاتصالات، كانت الأكثر تضرراً من الأزمة المالية العالمية، فانعكست سلباً على نسب إشغالنا.

أما الفنادق الواقعة ضمن منطقة الفحيحيل والقريبة من مصافي النفط، فلم تتأثر بشدة إذ استمرت في استقبال المهندسين والمسؤولين عن هذه المشاريع.

آلية معينة في التسويق

■ **ما هي السياسة التسويقية التي اعتمدتموها لجذب مزيد من الرواد؟**

– يعتمد كل فندق آلية معينة في الإدارة واستراتيجية للتسويق والمبيعات لجذب أكبر عدد من الرواد.

وحاولنا في هوليداي إن التركيز على قطاعات اقتصادية أخرى لا تزال مزدهرة في الكويت، لكن عموماً كانت الحركة السياحية والفندقية قد تراجعت في السوق المحلي لتتراجع ايراداتها بنسبة تراوح بين ١٢ و٢٥ في المئة مقارنة مع عام ٢٠٠٨.

لا تأثيرات على السياسة التوسعية

■ **هل ستغيرون سياستكم التوسعية بسبب تداعيات الأزمة العالمية؟**

– السياسة التوسعية تبنى على المدى الطويل، لذا لا تأثيرات مباشرة وحادة علينا. ولا شك في أن بعض التأخير حصل في بعض المشاريع، لكن لم يتم تأجيل أي منها وإيقافه، والتوسّع جار على قدم وساق.

ومن المتوقع ان يفتتح فندق انتركونتيننتال في منطقة السالمية أواخر سنة ٢٠١٠، وسيضم ٢٣٠ غرفة وقاعتين كبيرتين للمؤتمرات والاجتماعات والمناسبات تتسعان لألف ولألفي شخص على التوالي، الى جانب ثلاثة مطاعم وناد صحي ورياضي. كما سيحتوي هذا الفندق على مركز تجاري ومكاتب ليشكّل مجمّعاً متكاملاً.

تداعيات الأزمة مستمرة

■ **هل تؤيدون إنشاء فنادق اقتصادية للحد من تداعيات الأزمة على قطاع الضيافة؟**

– مجموعة انتركونتيننتال للفنادق تضم تحت مظلتها العلامة التجارية «اكسبرس» وهي المخصصة للفنادق من فئة ثلاثة نجوم. وقد افتتحت فنادق تحت هذه العلامة في دول الخليج وفي دبي. أما في الكويت، فلا مشاريع لمجموعتنا في هذا الإطار، لا سيّما ان نسب الإشغال الفندقية سجلت تراجعاً في العاصمة الكويتية خلال السنوات الثلاث الماضية ووصل معدل الإشغال العام الى ٦٢ في المئة عام ٢٠٠٨، بمعنى ان الكويت كانت تعاني أصلاً من أزمة قبل اندلاع الأزمة المالية.

لكن رغم ذلك ثمة فنادق عدة ستفتتح سنة ٢٠١٠، وهذا سيرفع وتيرة العرض على الطلب، ممّا يؤكد استمرار تداعيات الازمة المالية العالمية سنة ٢٠١٠ على السوق الكويتي.

لكل فندق رواده

■ **ما مدى انتشار مجموعة انتركونتيننتال في الكويت؟**

– تملك مجموعة انتركونتيننتال فنادق عدة في الكويت منها كراون بلازا، هوليداي إن في السالمية وفي العاصمة الى جانب فندق انتركونتيننتال في السالمية قريباً.

وتوفّر مجموعتنا أكبر عدد غرف فندقية في سوق الكويت، ويختلف عملاء كل فندق عن غيره من المجموعة، استنادا الى موقعه الجغرافي وسياسة التسويق التي يعتمدها.

■ **كلمة أخيرة؟**

– استشرفنا وقوع الأزمة المالية أواخر عام ٢٠٠٨، لذا اتخذنا إجراءات وتدابير مسبقة لتفادي تراكم المشكلات وتمرير هذه الفترة الصعبة بأقل كلفة ممكنة.

ونحن فخورون بأننا لم نصرف أي موظف في فندق هوليداي إن لكننا لجأنا الى نقل بعض الأفراد ضمن هيكلية المجموعة الى أسواق أخرى. ■

باتريك مشبهاني (فندق السلام هوليداي ان HOLIDAY INN - جدة)

مدينة الرياض تشهد فورة في بناء الفنادق والسياحة الداخلية

لفت مدير عام فندق السلام هوليداي ان HOLIDAY INN جدة باتريك مشبهاني الى ان الأزمة الاقتصادية العالمية لم تؤثر سلباً على القطاع الفندقي في السعودية، مشيراً الى الفورة الكبيرة التي تشهدها مدينة الرياض في مجال تشييد الفنادق.

ويقول ان جدة تشهد سياحة جديدة هي السياحة الداخلية، آملاً في ان يتم التعافي تماماً من ذيول الأزمة خلال العام ٢٠١٠.

لا تأثير على القطاع الفندقي

■ **تعتبر الـ٢٠٠٩ سنة صعبة اقتصادياً، ما كانت تداعياتها على القطاع الفندقي خصوصاً في ظل الأزمة المالية العالمية؟**

– لم تؤثر الأزمة الإقتصادية العالمية سلباً على القطاع الفندقي في جدة كما تخوفنا، غير ان الضرر الأكبر تأتى من انتشار فيروس H1N1 والإجراءات الصارمة التي رافقته، كمنع استقبال العملاء الذين تخطوا الـ ٦٥ عاماً أو الذين لم يتعدّوا الـ ١٢ من عمرهم أو الذين يعانون من أمراض القلب. وهذا ما أدى الى تراجع في الحجوزات كون عملنا يعتمد بالدرجة الأولى على رجال الأعمال الذين قلّصوا عدد زياراتهم الى جدة، وعلى الحجّاج الذين أثر تراجع عددهم سلباً على الفندق.

■ **يشاع ان المملكة العربية السعودية استقطبت الى جانب أبوظبي قسماً كبيراً من الأعمال التي كانت موجهة الى دبي. ما تعليقكم على هذا الأمر؟**

– لاحظنا مثلاً إقامة معرض CITY SCAPE ٢٠٠٩ للعقارات لاول مرة في المملكة العربية السعودية. كما شهدنا انتقال عدد من المشاريع العقارية الى السعودية خصوصاً مع بدء تنفيذ العديد من المشاريع العقارية والإنمائية بدعم من الملك عبدالله بن عبد العزيز. إضافة الى ذلك، افتتحت جامعة الملك عبدالله للعلوم والتكنولوجيا في عيد الفطر، وهي من أكبر جامعات المنطقة وقد استقدمت مجموعة من أبرز الأساتذة، الأمر الذي سيغني القطاع التعليمي والأكاديمي في المملكة العربية السعودية ويساهم في تطورها.

كل هذه الامور كان لها الوقع الايجابي على المملكة

فورة كبيرة في الرياض

■ **شهدت المملكة العربية السعودية فورة عقارية كبيرة خصوصاً في مجال بناء الفنادق، فهل ترون حاجة لهذا العدد من الفنادق؟**

– شهدت الرياض فورة كبيرة في مجال تشييد الفنادق لأن المستثمرين لاحظوا ولو متأخرين ان الطلب في تلك المنطقة يتخطى العرض بأشواط، لذلك نرى دخولاً كبيراً الى هذا القطاع، علماً ان هذه المشاريع تتطلّب فترة لا تقل عن سنتين لإنهائها وقد يواجه أصحابها مشاكل من ناحية نمو الطلب خصوصاً بعد تراجعه في الفترة الأخيرة. كذلك تشهد الخبر انطلاق مشاريع كثيرة إضافة الى مكة حيث ستبنى فنادق ضخمة مؤلفة من ١٠٠٠ الى ١٥٠٠ غرفة.

وهنا أشير الى اننا نستفيد عادة في جدة من قدوم الحجّاج من مكة المكرّمة وقد يؤثر بناء فنادق في مدينة مكة سلباً علينا إن قرّر الحجّاج المكوث فيها أو تقليص عدد أيام زيارتهم الى جدّة، علماً ان موقعنا محوري من حيث التسوّق وتأمين فندقنا باصات لنقل الراغبين في الذهاب الى الأسواق التجارية.

عقود لبناء فنادق جديدة

■ **هل من مشاريع مستقبلية لبناء فنادق تشمل المملكة العربية السعودية بأكملها؟**

– وقّعنا كمجموعة حكير عقداً مع HILTON لبناء ١٣ فندقاً ولكن المشروع رهن بتحسّن الوضع الإقتصادي خصوصاً ان العديد من الفنادق في المملكة توقف عن العمل.

ونحن نرى اننا قطعنا شوطاً كبيراً من المرحلة الإقتصادية الصعبة ونأمل ان تكون السنة الحالية أفضل خصوصاً لجهة تأقلم الناس مع الوضع الإقتصادي الجديد.

■ **هل شهد القطاع الفندقي ارتفاعاً في أسعار خدماته؟**

– لم ترتفع الأسعار في جدّة خلال العام ٢٠٠٩ إلا في موسم الحجّ الذي يعدّ الموسم الأهم لفندقنا HIGH SEASON وكذلك الأمر بالنسبة لمكة.

■ **هل تتوقعون ان تشهد جدّة سياحة جديدة مختلفة عن تلك المتعلقة بسياحة الحجّاج ورجال الأعمال؟**

– تشهد جدة سياحة جديدة هي السياحة الداخلية المتمثلة بقدوم عائلات من الرياض والخبر خلال العطل المدرسية والأعياد. وقد تطوّر هذا النوع من السياحة مع تراجع عدد المسافرين الى خارج المملكة خوفاً من فيروس H1N1 من جهة، ومع تحسين منطقة جدة والسعي الى تحويلها مركزاً اقتصادياً محورياً من جهة أخرى.

■ **كلمة أخيرة؟**

– صحيح اننا تضررنا خلال العام ٢٠٠٩ من الأزمة المالية وغيرها من المشاكل، لكننا استطعنا تجاوزها ونحن اليوم في وضع اقتصادي أفضل من العديد من الدول، ونأمل ان نتعافى تماماً من كل ذيول الأزمة خلال العام الحالي. ■

مصطفى أبو العينين (مدير عام فندق ميديا روتانا MEDIA ROTANA DUBAI - دبي):

سياستنا التوسعية مستمرة رغم الأزمة ونتائج ٢٠٠٩ كانت جيدة

بالرغم من صعوبات الأزمة في العام ٢٠٠٩، استطاع فندق ميديا روتانا دبي تحقيق نتائج جيدة، وكذلك المطاعم والملاهي التابعة له، اذ اختيرت بين العشرة الأفضل في دبي.

ومع ان الأزمة العالمية أثرت على القطاع الفندقي عموماً، إلا ان مدير عام فندق ميديا روتانا دبي MEDIA ROTANA DUBAI مصطفى أبو العينين أكد محافظة الفندق على نسبة إشغال جيدة، آملاً ان تكون بداية العام الجديد مبشرة بانقضاء الأزمة.

وفيما شدّد على رضى العملاء أشار الى ان سياسة الفندق التوسعية مستمرة وان عدد فنادق روتانا زاد على ٣٤ فندقاً في الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

نسبة إشغال جيدة

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية في القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– لا يمكننا ان ننكر ان الأزمة الإقتصادية والمالية قد أثرت سلباً على القطاع السياحي والفندقي في الإمارات وبالأخص في إمارة دبي، إلا أننا في ميديا روتانا دبي حافظنا على نسبة إشغال جيدة بالرغم من أن مستوى الإشغال العام تدنى بشكل لم نلحظه منذ سنوات عديدة، إلا أنه تأثر متوقع وطبيعي على حدّته، بالمقارنة مع قطاع الفنادق والسياحة في العالم أجمع. لكننا نأمل أن تكون بداية العام الجديد بداية طيبة ومبشرة بانقضاء الأزمة الإقتصادية والعودة إلى معدلات جيدة من الإشغال والدخل.

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبنونها للمحافظة على عملائكم في ظل الازمة؟ وما هي اهم عروضكم؟

– المحافظة على عملائنا كانت ودوماً ستكون من أهم استراتيجيات فنادق روتانا. التواصل معهم في كل مكان، تقديم مستويات عالية ممتازة من الخدمة، الحرص على الإجابة بـ«نعم» لكل متطلبات الضيوف وكذلك الحرص على أن نكون دوماً في المقدمة حريصين على تقديم كل ما هو جديد وخلاق لعملائنا وضيوفنا.

لقد قدمنا وما زلنا نقدم أفضل الأسعار وأحسن الخدمات حرصاً على توفير كل مرافق الراحة والرفاهية لهم.

الاستمرار بسياسة التوسع

■ هل أثرت الازمة على سياستكم التوسعية؟

– كلا، لم تؤثر الأزمة على سياسات الشركة التوسعية، ولم يتم وقف أي من مشاريع فنادق روتانا إيماناً منا بعافية الإقتصاد الوطني والسياسات الإستراتيجية للدولة في مجال السياحة والفنادق.

■ كم اصبح عدد الفنادق التي تديرها شبكتكم اليوم؟

– أصبح عدد فنادق روتانا ٣٤ فندقاً في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

■ هل ترون ان الدول العربية بحاجة الى فنادق اقتصادية في الفترة الحالية؟

– نعم، ولذلك قامت مجموعة فنادق روتانا بتدشين فنادق «سنترو» الإقتصادية والتي إفتتح أولها بجزيرة ياس في أبو ظبي في شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩، وسوف يتم افتتاح أول تلك الفنادق في دبي خلال الربع الأول من ٢٠١٠.

نجاحات ممتازة في ٢٠٠٩

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٩؟

– بالرغم من صعوبات الأزمة الإقتصادية في ٢٠٠٩، فقد حققنا نتائج جيدة في فندق ميديا روتانا دبي نسبة لتدني معدلات الإشغال وأسعار الغرف عامة.

أما بخصوص المطاعم والملاهي في ميديا روتانا، فقد حققنا نجاحات ممتازة، إذ أختير أحد مطاعمنا كواحد من أفضل عشرة مطاعم في دبي، وكذلك ملهى الفندق أختير من أحسن عشرة ملاهٍ. هذا فخر لنا ولفريق العمل في ميديا روتانا. ■

فندق السلام روتانا يحتفل بالزائر رقم ١٥٠,٠٠٠

غسان دلال يقدم هدية للسيدة نوفارت بابيكيان

صورة تذكارية

رحب فندق السلام روتانا بضيفته رقم ١٥٠,٠٠٠ على اعتبارها النجمة المحظوظة، ولقد قابلت الضيفة **نوفارت بابيكيان** هذه المفاجأة بدموع الفرح، حيث قام المدير العام **غسان دلال** بتقديم هدية لها، وذلك في ١٦ كانون الثاني (ديسمبر) الماضي.

وأقيم بالمناسبة حفل استقبال قدم خلاله فندق السلام روتانا للفائزة إقامة مجانية متضمنة جميع الخدمات، كما قدم لها سلسلة مفاتيح ذهبية عيار ٢١ كهدية ولتكون ذكرى من أسرة فندق السلام روتانا.

ووصفت حفلة التكريم بأنها كانت مميزة للضيفة الـ ١٥٠,٠٠٠ منذ افتتاح فندق السلام روتانا، اما إدارة الفندق فقدمت شكرها لجميع ضيوفها الذين ساهموا بنجاح الفندق متعهدة بمواصلة تقديم أفضل الخدمات في جميع الأوقات.

رضا مختار (هوليداي إن دبي - البرشاء HOLIDAY INN DUBAI ALBARSHA) :

ضرورة ارتقاء الفنادق نحو تقديم أفضل الخدمات لروادها

مدير عام فندق هوليداي إن دبي – البرشاء الذي تولى منصبه مؤخراً وصاحب التجربة الراسخة في عالم الضيافة أكد ان الفندق يحتل اليوم مكانة متميزة للغاية في سوق دبي، ورأى ضرورة ان ترتقي الفنادق نحو تقديم أفضل الخدمات للمحافظة على روادها وسمعتها، منوهاً بما تقوم به هيئة السياحة ويصب في مصلحة الفنادق العاملة داخل الإمارة، مذكراً بخصائص ومميزات الفندق وهويته المشهورة.

■ الى أي مدى تأثرتم بالأزمة المالية العالمية؟

– هوليداي إن دبي البرشاء هو فندق أعمال وليس ترفيه ونتيجة تأثر معظم رجال الأعمال بالأزمة المالية فقد تأثرنا مباشرة بها وبالأخص لجهة الأسعار التي انخفضت في شكل لافت.

هذا وأشير الى ان الفنادق من مختلف الفئات لا يمكن ان تحافظ على مستوى الخدمة نفسها بل من الضروري ان ترتقي نحو تقديم خدمات أفضل للمحافظة على روادها وسمعتها في السوق.

هذا وبلغت نسبة الاشغال في هوليداي إن دبي البرشاء نحو ٨٢ في المئة خلال شهري تشرين الأول والثاني من العام ٢٠٠٩.

عروض تنافسية

■ ما هي أبرز الإجراءات التي قمتم بها لاحتواء تداعيات الأزمة والمحافظة على أعمالكم؟

– ركّزنا خلال العام ٢٠٠٩ على اعتماد توجه السوق بهدف الاستحواذ على حصة أكبر منه.

أضف الى ذلك ان معظم الفنادق في منطقة البرشاء مكونة من شقق فندقية وهي المفضلة لدى النزلاء وبالأخص الخليجيين منهم، وبالتالي تملك تلك الفنادق الحصة الأكبر من السوق، خصوصا وان أسعارها أدنى من أسعار بقية الفنادق.

من هذا المنطلق، أطلقنا عروضاً عديدة تنافسية مثل الإقامة سبع ليال في الفندق لقاء أجرة خمس ليال، فضلاً عن أسعار خاصة لفصلي الصيف والشتاء، كما ألغينا تعرفة الخدمة خلال المناسبات الخاصة والمعارض.

■ ما هي أبرز جنسيات الرعايا الذين يشغلون فندقكم؟

– معظم نزلاء الفندق هم من الرعايا الأوروبيين وهناك أيضاً أميركيون، فضلاً عن مجموعات صغيرة من الصين وتايلند.

■ هل تلمسون تعاوناً وتجاوباً من قبل هيئة السياحة في دبي؟

– تقوم هيئة السياحة بمشاريع كثيرة في هذا المجال وتنظم اجتماعات شهرية مع الفنادق وتعرض عليها المشاركة في عملية تسويق الإمارة في دول العالم وعبر المعارض والندوات التي تنظم داخل دبي.

علامة مشهورة

■ ما هي أبرز مميزات فندق هوليداي إن – البرشاء؟

– يضم هوليداي إن البرشاء ٣١٠ غرف وأجنحة، إضافة الى تسعة مطاعم تتسع لجميع النزلاء وتلبي مختلف الأذواق، إضافة الى سبع قاعات للاجتماعات تستقبل من ١٥ الى ١٥٠ شخصاً وهي مزودة بالتجهيزات اللازمة.

ويقع الفندق على بعد خمس دقائق من مول الإمارات ويحتوي على ناديين صحي ورياضي، إضافة الى حوض سباحة. ■

غسان دلال (فندق السلام روتانا - الخرطوم):

لا منافس لنا في الخرطوم ونعمل على تطوير معايير وجودة خدماتنا

شدّد مدير عام فندق السلام روتانا – الخرطوم غسان دلال على أسلوب التعامل مع الرواد، مستبعداً أي منافسة في سوق الخرطوم.

وعزا التراجع الاقتصادي الذي أصاب السودان الى صدور قرار المحكمة الدولية بمقاضاة الرئيس عمر البشير، مبدياً تفاؤله بعد عودة العجلة الاقتصادية للإنطلاق من جديد.

وأشار دلال الى ان الأحداث التي عصفت بالسودان خلال السنوات الماضية دفعت الدولة الى اهتمام أكبر بالبنى التحتية فبدأت تطويرها، داعياً أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين الى الاستثمار في مختلف القطاعات على أرض السودان.

لا منافس لنا في الخرطوم

■ **السلام روتانا كان الفندق الأول في الخرطوم من فئة خمسة نجوم، ولكن اليوم زاد عدد هذا النوع من الفنادق، كيف تنظرون الى المنافسة في سوق السودان؟**

– لا أعتبر الفنادق التي تأسست حديثاً في الخرطوم منافسة لنا إنما هي زميلة وشريكة في سوق الخرطوم حيث الطلب كبير على فنادق من فئة خمسة نجوم.

هذا ويتميز فندق روتانا بجودة خدماته العالية الراقية والتي تحاكي أعلى المعايير العالمية، وتناسب مختلف أنواع العملاء.

هذا ونركز على كيفية التعامل مع الرواد ونلقى تجاوباً لافتاً من قبلهم والدليل عودتهم مرة ثانية وثالثة.

■ **الى أي مدى تأثرتم بالأزمة المالية العالمية؟**

– التراجع الاقتصادي الذي ضرب المنطقة وبالأخص دول الخليج في الفترة الأخيرة، انعكس في شكل بسيط على السودان، إلا ان هذا الأخير تأثر في شكل لافت نتيجة قرارات المحكمة الدولية وإعلانها الحكم على الرئيس عمر البشير، وامتدت تأثيراتها على مدى أربعة أشهر ولكن لم تتوقف حركة قدوم السفراء والمندوبين والوفود الغربية الى السودان، وسرعان ما ارتفع الطلب من جديد في السوق بحيث عادت العجلة الاقتصادية الى أعلى مستوياتها قبيل شهر رمضان الماضي.

■ **هل لنا بلمحة عن معالم تأثيرات قرارات المحكمة الدولية على السوق السوداني؟**

– أثارت قرارات المحكمة الدولية القلق عند المستثمرين، خصوصاً بعد تأثر شركات كثيرة نتيجة الأزمة المالية العالمية.

أسعار ثابتة بمعايير عالمية

■ **وسط موجة افتتاح فنادق جديدة في السودان وفي ظل الأزمة المالية والسياسية، الى أي مدى تأثرت أسعاركم بالمتغيرات الحاصلة؟**

– أسعارنا محددة وتخضع لمعايير عالمية ثابتة وغير متعلقة بأوضاع البلاد، وبالتالي لم تتأثر بالأحداث والأزمات الأخيرة.

■ **يتم افتتاح فندق تحت إدارة روتانا في وسط المدينة، هل سيشكل هذا تحدياً أمام فندقكم وتضارباً بين مصالح الفندقين؟**

– فندق روتانا الذي يتم افتتاحه في الواحة هو عبارة عن أجنحة فاخرة ومركز تجاري.

والجدير بالذكر ان مشروع الواحة يخضع بالكامل الى إدارة روتانا ويتألف من أربعة أبراج هي اليوم قيد الإنشاء، وستبصر النور مطلع ٢٠١٠ وستتكون جميعها من أجنحة فندقية تستهدف سوقاً يختلف عن سوق السلام روتانا وبالتالي لن يحصل أي تضارب في المصالح، بل تكافل يؤدي الى الاستحواذ على أكبر حصة من السوق، خصوصاً وان الأول يقع وسط المدينة ويستهدف قاصدي الإقامات الطويلة.

توسيع وتأهيل

■ **هل من خطط معينة سيتم تنفيذها في الفترة المقبلة؟**

– سنعمد خلال سنة ٢٠١٠ الى إضافة ملعبي كرة مضرب على النادي الرياضي في الفندق الذي خضع لعملية توسيع وتأهيل في العام ٢٠٠٩، كما سنفتتح أيضاً مطعماً إيطالياً، وذلك ضمن استراتيجية الشركة المتفق عليها مسبقاً والتي تنص أيضاً على تطوير معايير وجودة الخدمات في شكل مستمر. ونحن في روتانا نؤمن دائماً بوجود مجالات للتقدم والتحسين بهدف إحكام سيطرتنا على السوق.

■ **كيف تقوّمون الوضع السياحي في السودان؟**

– المفاوضات والاجتماعات التي تجري بين الولايات المتحدة الأميركية والسودان تدعو الى التفاؤل، خصوصاً وانه يتم الحديث عن رفع الحظر الإقتصادي عن السودان، وفي حال تحقق هذا الأمر فالحصول على تأشيرات الدخول الى السودان سيصبح أسهل ولا شك ان البلد سيزدهر بقطاعاته كافة وبالأخص القطاع السياحي، علماً ان طاقات السودان كبيرة في هذا المجال لأنه بلد يجمع بين الغابات والصحراء والأهرام والنيل، وبالتالي يمكن الإفادة من إقامة مشاريع ونشاطات في مختلف هذه المناطق.

اهتمام بالبنى التحتية

■ **هل البنى التحتية في السودان مناسبة لاستقطاب الاستثمارات؟**

– بعد الأحداث العاصفة التي شهدها السودان في السنوات الماضية، أصبحت الدولة أكثر اهتماماً بموضوع البنى التحتية وقد بدأت بتطويرها، فهي مثلاً أقامت سدّ مروي المتعدد الأغراض وأبرزها توليد الطاقة.

■ **هل من رسالة معينة توجهونها؟**

– أدعو الجميع وبخاصة أصحاب رؤوس الأموال الى إزالة ما كوّنوه من أفكار سيئة عن السودان والاستثمار فيه، ليس فقط في قطاعه السياحي إنما في مختلف القطاعات وبالأخص الزراعي الواعد.

وأشير الى ان السوق السوداني لا يزال فتياً وأرضاً خصبة وطاقاته واسعة وبالتالي الطلب فيه كبير على مختلف المرافق الاقتصادية، ونحن واثقون من تحقيق المستثمرين عوائد مجزية جداً على استثماراتهم ونطمئن الجميع الى انه لا حرب في الخرطوم والعيش فيها مريح وآمن وحضاري.

خدمات مميزة للمقيمين والأجانب

■ **هل تقدّمون خدمات مميزة الى الرواد المحليين؟**

– نقدم أفضل الخدمات الى الرواد السودانيين بالأخص رجال الأعمال منهم الذين نوفر لهم قاعات للاجتماعات، إضافة الى غرف للاستراحة مجهزة بأفضل وسائل الراحة. هذا وأبوابنا مفتوحة لمختلف شركائهم الأجانب.

■ **كلمة أخيرة؟**

– الشكر والتنويه بجهود كل من يسعى الى تحسين صورة السودان وإظهار صورتنا المشرقة أمام المجتمع الدولي، وأكرّر ان السودان أرض لمختلف أنواع الاستثمارات. ■

يلبي مختلف الاذواق

■ **كيف ولدت فكرة OISHII وما الذي يميزه عن غيره من المطاعم؟**

– بعد خبرة طويلة في مجال الفندقة وادارة المطاعم، قررت ان افتتح مطعمي الخاص الذي يقدم الاطباق الآسيوية المطلوبة في لبنان نظرا لتمايزها بأنها صحية وخفيفة، ولها متذوّقوها.

وOISHII الذي يعني «لذيذ» في اللغة اليابانية يجمع بين ثلاثة مطابخ آسيوية: الصيني والياباني والتايلاندي، مقدما للزبائن تنوعا غنيا ملبيا مختلف الاذواق في اجواء هائدة، خصوصا ان المطعم يقع في الطبقة الثانية بعيدا عن ضجيج شارع الجميزة، كما ويتميز بواجهة بانورامية تطل على الشارع بأكمله ويتسع لسبعين شخصا.

وإضافة الى تنوع اطباقه المقدمة فهو يقسّم الى خمسة اجزاء: الاول مؤلف من طاولات وكراس مرتفعة قريبة من الواجهة الزجاجية، الثاني يضم بار السوشي SUSHI BAR ذا المقاعد المريحة، الثالث عبارة عن بار خارجي للمشروبات، الرابع يتميز بخدمة يابانية تقليدية تقدمها فتاة تايلاندية تقوم بخدمة الزبائن والقسم الاخير يقع في الوسط بين كل تلك الاجزاء.

اخيرا، يتميز OISHII بتقديمه اطباقا ذات نوعية عالية وبأسعار مقبولة اذ ان معدل الفاتورة ٣٠ دولارا وقد ترتفع الى ٧٠ دولارا او تنخفض الى

وسام عوض (مطعم OISHII):

شعارنا نوعية مأكولات جيدة وخدمة واستقبال

صاحب مطعم OISHII في الجميزة وسام عوض قدم شرحا وافيا عن خصائص المطعم ومميزاته والاطباق التي يقدمها للذواقة والاسعار، مشددا على شعار نوعية مأكولات جيدة وخدمة واستقبال يميز OISHII عن غيره من المطاعم المتخصصة، كاشفا عن مشروع قيد الدرس وهو فندق في العقار ذاته حيث يقع المطعم.

٢٠ دولاراً فضلا عن تقديمنا لغداء العمل BUSINESS LUNCH بسعر ٢٠ دولارا وهو مكون من حساء وطبق رئيسي وتحلية وكأس نبيذ او سلطة وسوشي وكأس نبيذ حسب اختيار الزبون. وOISHII يفتح ابوابه امام الزبائن من الاثنين الى الاحد من الساعة الثانية عشرة ظهرا، متوقفا عن اخذ الطلبيات عند منتصف الليل.

اسعار مقبولة

■ **ماذا عن منافسة بقية المطاعم المنتشرة في منطقة الجميزة؟**

– لا اتخوف من المنافسة كون الاقبال على المطاعم كبير والمهم هو المحافظة على نوعية المأكولات والخدمة والاستقبال الجيد والاسعار المقبولة ضمن اجواء تريح الزبون.

■ **كيف تقومون عمل OISHII بعد شهر على افتتاحه؟**

– حقق OISHII نتائج ممتازة بالنسبة الى مطعم في بداياته، وهو اضافة الى استقباله لعدد مهم من الزبائن ايام الخميس والجمعة والسبت، يستقبل عددا كبيرا من الزبائن الاكبر سنا من الاحد حتى الاربعاء.

مأكولات نوعية

■ **ما هي الاستراتيجية التي وضعتموها لمطعم OISHII؟**

– لا نريد في OISHII تحقيق نجاح باهر مفاجئ ثم التراجع، ولهذا نسير وفق خطة عمل تقضي بالتقدم خطوة خطوة وبالمحافظة على جودة المأكولات والخدمة. واشير الى انني صاحب خبرة طويلة في هذا المجال وهذا ما سمح لي بتقديم خدمات ممتازة بأسعار مقبولة، الامر الذي سهل علي الدخول الى السوق والمنافسة.

فندق مستقبلي

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية وهل لديكم خطة لاقامة فروع اخرى لـ OISHII؟**

– لا ارى حاجة لإقامة فروع اخرى لـ OISHII في لبنان لان موقعه محوري قادر على استقبال الرواد من مختلف المناطق. غير انني تلقيت اقتراحات من عدد كبير من الزبائن العرب والاجانب لانشاء فروع لـ OISHII خارج لبنان وقد يكون ذلك مشروعي المستقبلي.

اما تركيزي حاليا فهو على البدء بمشروع فندق في العقار الذي يقع فيه OISHII يضم ٢٨ غرفة ولاونج (LOUNGE) ويحتوي على مطعم OISHII. ■

جي دبليو ماريوت الكويت يستضيف مايرز وأبو الغيط

الوزير احمد ابو الغيط مع مديرة التسويق في الفندق امل ميكايل

بيتسي مايرز مع امل ميكايل وسيف محمد المدير الاقليمي للمبيعات والتسويق في فندق ماريوت الكويت

استضاف فندق جي دبليو ماريوت J.W. MARRIOTT مؤخراً **بيتسي مايرز** المستشار الأعلى للحملة الانتخابية للرئيس الأميركي **باراك أوباما** ووزير الخارجية المصري **احمد أبو الغيط**. وعبر الضيفان عن امتنانهما وتقديرهما للضيافة العربية الخاصة والفخامة والحفاوة التي تم فيها استقبالهما في فندق جي دبليو ماريوت الكويت. كما أثنيا على التجربة الفريدة للطعام المميز في مطاعم الفندق خلال فترة إقامتهما فيه.

يشار الى ان **بيتسي مايرز** كان قد أوكل اليها مهمة تأسيس هيئة لجمع ميزانية تبلغ ١٠٠ مليون دولار أميركي وأطلقت الحملة الانتخابية للرئيس **أوباما** بالتركيز على نموذج انتخابي متميز مع التركيز على خدمة المستهلك بشكل رئيسي.

مجموعة الحبتور للفنادق أطلقت في لبنان برامج مميزة للأعياد

من اليمين: بسام عمار، رحيم أبوعمر وريتا مسعد

من اليمين: روهيد غارك، ريتا مسعد، رحيم أبوعمر، عمر سعادة، دومنيك بليس، بسام عمار ولوك وولي

أطلقت إدارة فنادق ميتروبوليتان بالاس وحبتور غراند في لبنان موسم الأعياد في فنادقها تحت عنوان «احتفل بموسم الأعياد ٢٠٠٩ و ٢٠١٠» حيث أعدت برامجها المتنوعة للمناسبات.

يعتبر فندقا ميتروبوليتان بالاس والحبتور غراند من أفخم الفنادق في الشرق الأوسط ويضمان بالإضافة الى الغرف والأجنحة الفخمة مراكز للمؤتمرات ومركز تسوق، الى المنتجع الصحي الأول في لبنان والشرق الأوسط "ELIXIR SPA".

وبمناسبة الأعياد قدم فندق ميتروبوليتان عروضاً شيقة وأطباقاً متنوعة من مطاعم عالمية عدة، وسهرات راقية. أما فندق حبتور غراند فقدم أجواء احتفالية وصفت بأنها رائعة، أضيف اليها ما يقدمه الموقع من إطلالة جميلة على مدينة بيروت.

لايا اوك اوتيل اند سويتس LAYIA يحتفل بإضاءة شجرة عيد الميلاد

على وقع تراتيل الميلاد وأغاني العيد التي قدمها كورس أطفال المدرسة الأميركية في دبي، احتفل لايا اوك اوتيل اند سويتس LAYIA في منطقة البرشاء – تيكوم بحدث إضاءة شجرة العيد السنوي، معلناً بدء موسم الأعياد، في حضور أهالي الأطفال، ضيوف الفندق وطاقم العمل. وأحدث حضور بابا نويل لتوزيع الهدايا مفاجأة سارة للجميع.

كارلوس ماليارواداكيس افضل مدير عام لفنادق هوليداي إن في الشرق الاوسط واوروبا وافريقيا

مجموعة فنادق انتركونتيننتال العالمية تكرم فندق هوليداي إن داون تاون كويت

أعلنت مجموعة فنادق انتركونتيننتال العالمية أسماء الفنادق والموظفين الفائزين بالجوائز السنوية «ستارز» تقديراً لإنجازاتهم الاستثنائية ومساهمتهم الدائمة للارتقاء بمستوى الاعمال وتقديم الافضل للمجتمع المحلي.

وقد تم اختيار الجوائز على أساس ٢٠ فئة مختلفة تكرم مختلف الإنجازات تم توزيعها على ٩١ فائزاً من ٦٨٦ فندقاً موزعة في الشرق الأوسط وأوروبا وافريقيا.

وعن جائزة أفضل مدير عام تم تكريم **كارلوس ماليارواداكيس** مدير عام فندق هوليداي إن داون تاون كأفضل مدير عام لعام ٢٠٠٩ على مستوى جميع فنادق هوليداي إن في الشرق الأوسط، أوروبا وافريقيا. وتأتي هذه الجائزة تقديراً لإنجازاته الاستثنائية ومساهماته لعائلة فنادق الهوليداي إن بشكل خاص والمجموعة بشكل عام.

أما عن جائزة التميز في الجودة فقد فاز الفندق أيضاً بجانب ٣٩ فندقاً بهذه الجائزة وتسلم **ماليارواداكيس** الجائزة كتقدير لجميع العاملين في الفندق على سعيهم الدائم لتحسين تجربة الضيوف وإرضائهم كهدف أساسي.

وصرح بالمناسبة **ماليارواداكيس** «ان هذه الجوائز هي تقدير لكل العمل الجاد وجهود فريق العمل المبذولة منذ بداية العام. وإننا في سعينا الدائم لتقديم وتوفير احتياجات ضيوفنا لا نكتفي بهذا القدر، إنما نعمل على تخطي مستوى التوقعات لرفع مستوى الخدمة عند زيارتهم للفندق وسنستمر بالعمل المتواصل والدؤوب معاً كفريق واحد للإبقاء على المستوى العالي نفسه من الجودة.

كما وقال السيد **كريك كينسيل**، رئيس منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا ان المجموعة ملتزمة دائماً بالعمل على تطوير ومساندة جميع العاملين، لأن فنادقنا ممتازة بقدر العاملين بها. إننا نسعى دائماً لتوفير بيئة العمل الصحيحة والدعم والروح المعنوية التي يحتاجونها لإتمام واجباتهم، وهذه الجوائز مثال على الفنادق والأفراد المميزين عبر الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا.

ميلينيوم تتولى إدارة فندق الوحدة الجديد في أبوظبي

طارق الشريف

مجموعة ميلينيوم

كشفت مجموعة ميلينيوم وكوبثورن عن حصولها على حق إدارة وتشغيل فندق غراند ميلينيوم الوحدة المملوك لنادي الوحدة الرياضي والواقع في قلب أبوظبي والذي يتكون من ٨٥٠ غرفة وشقة فندقية، على ان يبدأ تشغيل الفندق في النصف الاول من العام ٢٠١٠ حيث سيمثل إضافة كبيرة لمجموعة فنادق ميلينيوم وكذلك لأبوظبي.

وقال **طارق الشريف** المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط وشمال افريقيا لفنادق ميلينيوم أن ميلينيوم ستقوم خلال العام المقبل وبالإضافة لفندق ميلينيوم الوحدة بإدارة وتشغيل فندق ميلينيوم ومكة وفندق للميلينيوم في سلطنة عمان في مدينة المثني.

موسم أعياد حافل ومبهر في انتركونتيننتال مزار

موسم الأعياد في منتجع الأنتركونتيننتال مزار كان حافلاً هذه السنة حيث بدأ باحتفالات عشية الميلاد واستمر حتى ساعات الفجر الأولى من العام الجديد قدّمت خلالها أجواء فنيّة راقية تخلّلتها سهرة مميزة تحت عنوان LES SENTIMENTS DE NOEL وختمت بأمسية فنية LA SAINTE SYLVESTRE AU SOMMET.

وقد تذوّق الحضور خلال المهرجان الحافل أشهى الوجبات الإحتفالية SEAFOOD EXTRAVAGANZA معدّة من قبل طهاة المنتجع العالميين.

وبقيت سهرة رأس السنة الأبرز في المنتجع لهذا العام حيث تمتع الساهرون بأطباق شهية تضمنت عرضاً موسيقياً للفرقة العالمية ESCAPE وآخر للسّاحر المبهر ZANO الى جانب عروض راقصة لفرقة GOLDEN HEELS التي أضافت نكهة خاصة لإحدى أهم سهرات رأس السنة.

حركة السفر في مطار رفيق الحريري الدولي

سجلت حركة السفر عبر مطار رفيق الحريري الدولي خلال ١٠ اشهر من عام ٢٠٠٩ نحو اربعة ملايين مسافر جوا وهو رقم قياسي يسجل للمرة الأولى.

فقد تخطى مجموع عدد مستخدمي المطار، ذهابا وايابا وعبورا ٤,١٧ ملايين مسافر بنهاية تشرين الاول (اكتوبر) الماضي بزيادة قوية بلغت نسبتها ٢٤ في المئة قياسا الى المدة نفسها من السنة الفائتة.

وفي تشرين الاول (اكتوبر) وحده ارتفع عدد المسافرين ١١ في المئة مقارنة مع نظيره لسنة ٢٠٠٨ ليبلغ الشهر الماضي اكثر من ٣٨٨,٧ الف راكب منهم ١٧٦,٣٨ الف وافد و٢٠٩ آلاف مغادر، حيث رصدت حركة سفر الى الخارج من جانب الزائرين الذين قدموا الى لبنان في ايلول (سبتمبر) لقضاء عطلة عيد الفطر قبل ان يغادروا الشهر الماضي. اما عدد العابرين (ترانزيت) فبلغ ٣,٣ آلاف راكب.

واحتلت شركة الخطوط الجوية اللبنانية (الميدل ايست) رأس قائمة الشركات الناقلة الشهر الماضي، بعدما نقلت على متن ١٣٨ رحلة ١٢٦,٦ الف راكب، شكلوا ٣٣ في المئة من مجموع حركة المسافرين. اما بالنسبة للدول، فقد احتلت فرنسا ودبي رأس لائحة المصدرين للوافدين الى لبنان، وبلغت حصتهما ٦,٤ في المئة و٦,١ في المئة على التوالي، بينما حلت تركيا وعمان في المركزين الثالث والرابع بحصتي ٣,٩ في المئة و٣,٦ في المئة.

جاك ر. سعاده ينال وسام الشرف الوطني الفرنسي تقديراً لإنجازاته

الوزير دومينيك بوسرو يقلد وسام الشرف للسيد جاك ر. سعاده

من اليسار: رينو ميسوليه، مندوب بوش دو رون جاك ر. سعاده، دومينيك بوسرو، جان كلود غودان محافظ مرسيليا، رولان بلوم مندوب بوس دو رون والمساعد الأول لمحافظ فرساي وكريسيتان فريمون مدير غرفة رئيس الجمهورية

حاز رئيس مجلس إدارة شركة CMACGM **جاك ر. سعاده** على وسام الشرف الوطني الفرنسي من رتبة ضابط وذلك تقديراً لتفانيه وخدمته للأمة الفرنسية وتقديراً لإنجازاته المهنية المتعددة والمميزة.

وقد قلد وزير الدولة الفرنسي لشؤون النقل **دومينيك بوسرو** وسام الشرف الوطني الفرنسي للسيد **سعاده** خلال حفل ضخم أقيم للمناسبة في المركز الرئيسي لشركة CMACGM في مرسيليا، بحضور حشد من الشخصيات الرسمية.

وتسجل للسيد **سعاده** بصمات راسخة على أكثر من صعيد وفي غير مجال استحقت التقدير والاعتراف بها تكريماً له، لا سيّما هذا الوسام الفرنسي الرفيع.

الدوحة للتأمين احتفلت بالعيد الوطني لدولة قطر

أقامت شركة الدوحة للتأمين احتفالاً بمناسبة اليوم الوطني لدولة قطر الموافق في الثامن عشر من كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩. شارك في الاحتفال مدير عام الشركة ومدراء الدوائر وجميع الموظفين في جو احتفالي وطني جميل امتزج بالعواطف الوطنية الجياشة في يوم خالد من تاريخ دولة قطر «يوم التكاتف والولاء والعزة».

بنك بيبلوس يطلق أول إعلان سينمائي ثلاثي الأبعاد في لبنان

أطلق بنك بيبلوس أول إعلان ثلاثي الأبعاد في لبنان، وذلك في جميع صالات السينما المجهّزة بشاشات ثلاثية الأبعاد.

تمحور الإعلان الذي يعرض لمدة ١٥ ثانية حول حملة بنك بيبلوس «احتفالاً بموسم الأعياد» وهو مصمم في إطار من المرح ومليء بالألوان المفعمة بالحياة ومصحوب بموسيقى رنّانة وجميلة لاستقبال السنة الجديدة في جو من التفاؤل والأمل.

وبذلك اختتم بنك بيبلوس العام ٢٠٠٩ بتمنيات سعيدة لجميع رواد السينما خلال موسم الأعياد بطريقة عصرية فريدة ومبتكرة.

السفارة السويسرية في بيروت تقيم برنامج «سويسرا بكل شغف»

السفير السويسري باراس

خصصت السفارة السويسرية في لبنان ثلاثة ايام كاملة تكريماً لسويسرا تحت شعار «سويسرا بكل شغف» SUISSE PASSIONNEMENT حيث نظمت مجموعة من الفعاليات بما فيها معارض، مؤتمرات، حفلات ولقاءات لتقديم ما يفخر به الاتحاد من مطبخ، موسيقى، ثقافة، تعليم عال ومهارة صناعية، وذلك في شراكة مع مجلس الأعمال السويسري في لبنان، نادي أصدقاء سويسرا وفندق ومنتجع موفنبيك بيروت.

هدف برنامج «سويسرا بكل شغف» الى ترويج المهارة السويسرية وتوثيق علاقة المؤسسات والشركاء السويسريين بالسوق والجمهور اللبناني. وقد اجتمعت كبرى المؤسسات والأسماء السويسرية العالمية على مساحة واسعة لتعرض شتى المنتجات والخدمات في مجالات الصحة، الرفاه، فن الطهي والتعليم.

وبصفته ممثلاً جوهر الروح السويسرية قدم فندق ومنتجع موفنبيك بيروت الأسبوع السويسري باستضافته الطاهي التنفيذي لفندق موفنبيك زيوريخ الشيف **والترويسن**.

«المصرف» وإدارة المرور يطلقان حملة الوقاية من الحوادث

خلال توقيع الاتفاقية

أطلق «المصرف» المصرف الإسلامي الناشط في قطر بالتعاون مع إدارة المرور، حملة شاملة للوقاية من الحوادث المرورية. ونتيجة هذا التعاون المشترك تم التعريف عن شخصية «ناصح» الكرتونية الهادفة لنشر الوعي بين الناس حيث تم ابتكارها خصيصاً لحملة التوعية هذه. وتأتي هذه الحملة للتعريف بالقواعد المرورية ومعايير السلامة وذلك للتخفيف من نسبة الحوادث في دولة قطر.

ستعمل شخصية «ناصح» الذي يمثل رجل الشرطة بزيّه التراثي على تنبيه وتذكير السائقين ومستخدمي الطريق على السلامة والالتزام بالقواعد المرورية. كما ستعمل هذه الحملة على إبراز شخصية «ناصح» على جميع اللوحات التسويقية المرفوعة في الشوارع، وكذلك عبر الإعلانات المتلفزة والإذاعية. وستستعمل اللغتان العربية والإنكليزية في المرحلة الأولى من حملة التوعية هذه التي ستنتشر في جميع أرجاء الدولة.

وقال **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف معلقاً على الشراكة مع إدارة المرور: «لدى المصرف علاقة قديمة ووطيدة مع إدارة المرور في دولة قطر والتي ساهمت بشكل كبير في برامج المسؤولية الاجتماعية التي يعتمدها المصرف».

دليل المتقاضين .. إعداد زياد بارود

وصلنا كتيّب كتب على غلافه «دليل المتقاضين في علاقتهم مع القضاة ومع المحامين» عني بتنسيقه ونشره جمعية الدفاع عن الحقوق والحرّيات «عدل» بالتعاون مع AMIDEAST و USAID لبنان بمشاركة وزراء العدل ومجلس القضاء الأعلى ومجلس شورى الدولة ونقابة المحامين في بيروت ونقابة المحامين في طرابلس.

وذكر في الصفحة الداخلية انه من إعداد المحامي **زياد بارود**.

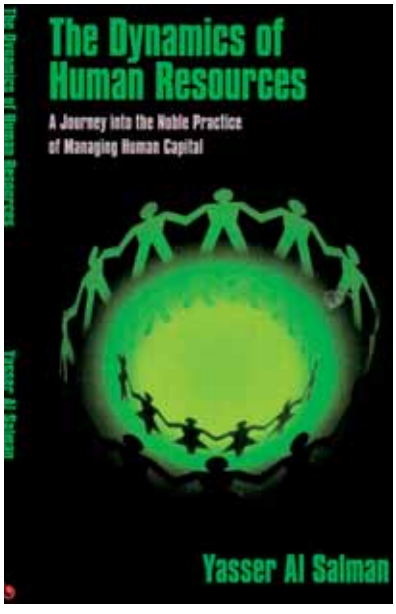
ومن الاطلاع على مضمون هذا الكتيب المؤلف من ١٦ صفحة من الحجم الصغير، يتبين انه يعرّف المتقاضين على كل ما تتألف منه وزارة العدل وقصور العدل بدءا من مجلس القضاء الأعلى ومجلس الشورى والتفتيش القضائي الى نقابة المحامين وكيفية الانتساب اليها، ومن هو المحامي والمحامي المتدرج والموكل وأتعاب المحامين والمساعدين القضائيين.

ويتطرق هذا الدليل الصغير المتواضع والكبير الإفادة الى شرعة اخلاقيات القضاء وآداب مهنة المحامين، وأهم ما يتضمنه العلاقة مع القضاة والعلاقة بين المحامي وموكله. ويفسر هنا كيف تتم العلاقة بين القاضي والمتقاضي وبين المحامي والموكل وحقوق المحامي تجاه الموكل.

معرفتنا بالمشاكل التي يتعرض لها المتقاضون مع أقسام المحاكم ومع عدد من المحامين تدعونا لدعوة كل مواطن الى اقتناء «دليل المتقاضين» حيث يعرفهم على واجباتهم وحقوقهم.

زياد بارود مرة أخرى نقول لك «يعطيك العافية» ونقول لمؤازريك البلد لا يخلو من «الأوادم».

ديناميات الموارد البشرية مؤلف جديد لياسر السلمان



اهدت الينا شركة المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG نسخة عن كتاب اصدره **ياسر السلمان**، رئيس قسم الموارد البشرية في الشركة، ونشرته دار آي يونيفرس I UNIVERSE في الولايات المتحدة الاميركية بعنوان

THE DYNAMICS OF HUMAN RESOURCES... A JOURNEY INTO THE NOBLE PRACTICE OF MANAGING HUMAN CAPITAL.

ويقول المؤلف في مقدمة الكتاب انه اعد ليعرّف ويرشد ارباب العمل الى الطرق العملية في ادارة الموارد البشرية، بحيث يمكن لهم ان يتحسسوا الطاقات غير المحدودة التي يتمتع بها الانسان.

ويتضمن الكتاب بحوثا ودراسات حول ادارة الموارد البشرية، ويقول ان الشركات ومديري الموارد البشرية فيها سوف يجدون في الكتاب نظرة شاملة حول:

- ادارة الموارد البشرية
- التقنيات الفضلى للتعاقد مع الموظفين
- بناء الثقة بين الموظفين والادارة
- بناء الصورة المثالية للشركة

رابطة الوسطاء العرب اجتمعت في القاهرة وغداء تكريمي من الاتحاد المصري للتأمين

من اليسار: هيثم الحريري، محمد عشاب، ايلي زياده، عبد الخالق رؤوف خليل وايهاب قاسم

من اليمين: رولان خزاقه، د. عادل منير و ايلي زياده

أبلغنا **ايلي زيادة** رئيس رابطة وسطاء التأمين العرب، انه ترأس اجتماعاً عقدته الهيئة الإدارية للرابطة في القاهرة بحضور ممثلي وسطاء التأمين في كل من لبنان وسوريا وتونس ومصر وبحضور امين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**.

وقد التقت الهيئة الإدارية عددا من وسطاء التأمين في مصر كما وافقت على عدد من طلبات الانتساب الجديدة للرابطة.

وبهذه المناسبة أقام **عبد الرؤوف قطب** رئيس الاتحاد المصري للتأمين مأدبة تكريمية للوسطاء الضيوف.

السفارة اليابانية احتفلت في بيروت بالعيد الوطني الياباني

من اليمين: الوزير ياسين جابر، السفير الياباني وممثل رئيس الجمهورية وزير الخارجية

لمناسبة العيد الوطني الياباني أقامت سفارة اليابان في لبنان بدعوة من السفير الياباني **كويشي كاواكامي** وعقيلته، استقبالاً في فندق فينيسيا شارك فيه حشد من الشخصيات الدبلوماسية، الاقتصادية، السياسية والإعلامية.

مثل رئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان** في الاحتفال وزير الخارجية والمغتربين **علي الشامي**، ورئيس مجلس النواب **نبيه بري** النائب **ياسين جابر**، ورئيس مجلس الوزراء **سعد الحريري** وزير الدولة لشؤون مجلس النواب **ميشال فرعون**.

وبالمناسبة ألقى السفير **كاواكامي** كلمة شكر فيها للحضور قدومهم للاحتفال بالعيد الوطني والذكرى الـ ٧٦ لمولد الأمبراطور الياباني **ايكو هيتو**. وهنأ اللبنانيين بتشكيل الحكومة الجديدة، آملاً في استمرار التعاون الوثيق بين البلدين.

المعهد العالي للأعمال (ESA) يستقبل طلاب الماجستير في العلوم المالية والإعلام والصحة

يشكل التخصص في هذه المجالات برنامجاً مميزاً يجمع بين النظرية والتطبيق

ستيفان أتالي يلقي كلمة

DR. ZAHA RIMA ZAHARI تلقي كلمة

من اليمين: تانيا ناضر وكلود أبو شديد

يستقبل المعهد العالي للأعمال (ESA) في بيروت طلبات تسجيل الدفعات الجديدة لبرامج الماجستير في العلوم المالية والمصرفية (FINANCE ET BANQUE) والتسويق والإعلام (MARKETING ET COMMUNICATION) وفي إدارة المستشفيات والصحة.

يشكّل ماجستير التخصص في العلوم المالية والمصرفية برنامجاً تعليمياً متميزاً إقليمياً ويجمع بين النظرية والخبرة العملية. ويمكن للطلبة إكمال جزء من تعليمهم بشكل مكثف على مدى شهرين ضمن ماجستير التخصص في العلوم المالية في معهد ESCP EUROPE في لندن.

أما ماجستير التخصص في التسويق والإعلام فهو برنامج مثالي يساعد على تحقيق الخطط المهنية ومواجهة التحديات الجديدة في قطاع التسويق والإعلام. ويكمل البرنامج تجربة مهنية أولية من خلال اكتساب معلومات ومعرفة متقدمة وحديثة في مجال التسويق والإعلام. كما يكتسب الطالب انفتاحاً واسعاً عبر الترسخ في العالم المهني الحالي المتغيّر (حالات حقيقية، شهادات خبراء، دراسات صورية عن التسويق الإستراتيجي)، ومنظوراً جديداً في الممارسات الدولية. ويستطيع طلبة البرنامج المشاركة في الحلقة الدراسية EURO MARKETING التي ينظمها معهد EUROPE ESCP في كل من بروكسل ولندن، والتي تهدف الى تسليط الضوء على الاتجاهات الرئيسية للسوق الأوروبية وأفضل الطرق لفهمها.

ويشكل الماجستير في إدارة المستشفيات والصحة برنامجاً تعليمياً متخصصاً بامتياز يهدف الى تعزيز المهارات وزيادة فعالية الناشطين في مجال الصحة من مدراء مستشفيات، نواب مدراء، كبار المسؤولين في الإدارة، التطبيب والرعاية، أطباء، مدراء أقسام، مسؤولين اقتصاديين وتقنيين وصيادلة.

انطوان واكيم محاضراً عن أدبيات وأخلاقيات مهنة الضمان

من اليمين: ريمون طعمة، انطوان واكيم والمحامي نادي جزار

الحضور

نظم المعهد العالي لعلوم الضمان في جامعة القديس يوسف لقاء مع رئيس مجلس إدارة شركة سنا – أليانز السابق **انطوان واكيم** جمعه مع نحو ٦٠ طالباً من معهد العلوم الأكتوارية وعلوم الضمان في الجامعة اليسوعية حيث حاضر حول أدبيات وسلوكيات التأمين، متحدثاً عن رؤيته للمهنة وأخلاقياتها وصناعة التأمين وتفاعل الضامن مع تطورات هذه الصناعة وضرورة مواكبتها.

وجرى حوار رد فيه **واكيم** على أسئلة الطلاب التي جاءت موجهة ومفصلة ولم تخلو من تساؤلات حول الفرص المهنية المتاحة.

ختام اللقاء أقيم كوكتيل.

جي ٢ هولدنغ ومجلة الساعات والمجوهرات العربية تطلقان كتاب الجواهر العربية

أطلقت شركة جي ٢ هولدنغ ومجلة الساعات والمجوهرات العربية كتاب الجواهر العربية في حفل أقيم في فيرجن ميغا ستور – فرع وسط بيروت التجاري برعاية وزيرة الدولة **منى عفيش** وحضور حشد من المدعوين والإعلاميين.

وسلم **نادر فريحة** المدير التنفيذي في مجلة الساعات والمجوهرات العربية النسخة الأولى من الكتاب للوزيرة **عفيش** شارحاً أهميته باعتباره الأول من نوعه في العالم العربي.

نادر فريحة يسلم الوزيرة منى عفيش نسخة من الكتاب

نادر فريحة يوقع

يأتي كتاب الجواهر العربية من ٤٤٤ صفحة من القطع الكبير. ويتمتع بطباعة ملونة فاخرة على ورق مصقول وتجليد فني فاخر صلب، أسهم في إعداد الكتاب محررو ومتعاونو مجلة الساعات والمجوهرات العربية من صحافيين واختصاصيين ذوي خبرة في عالم المجوهرات والساعات الفاخرة منهم **كارول ياغي**، **مالكوم دياز**، **بوجا أغاروال**، **روبرتا ناس**، ويحمل إخراجه والخطوط العربية فيه المشغولة بإتقان توقيع **عماد الوحش**. والكتاب يشتمل على مجموعة كبيرة من الصور الرائعة والشيقة والتي تخدم الموضوع ويزيد عددها على ٧٠٠ صورة.

٤ مؤلفات دسمة لـ «معن البرازي»

وصلنا اربعة كتب باللغة الانكليزية من تأليف الزميل **معن البرازي** وهي التالية:

كتاب LEBANON'S RATIONAL FOOL مؤلف من حوالى ٤٥٠ صفحة، كتاب SUBPRIME AND REAL ESTATE BUBBLES وهو مؤلف من ٤٠٠ صفحة وكتاب THE LENDER OF FIRST RESORT في جزئين ويتألف كل منهما من حوالى ٥٠٠ صفحة والكتب الأربعة من القطع الوسط.

وحيث لم يتسن لنا قراءة هذه الكتب الدسمة نكتفي بالاشارة الى انها تتضمن كل ما يريد ان يطلع عليه القارئ عن الاحداث اللبنانية والمؤسسات المالية والمصرفية وانظمتها بما فيها المؤسسات المالية الاسلامية.

اللقاء البلدي الفرنسي – اللبناني يعقد اجتماعه الخامس في سورين الفرنسية

شارك وفد من عشرين بلدية واتحاد بلديات من مختلف المناطق اللبنانية في اللقاء البلدي الفرنسي – اللبناني الخامس الذي نظمه مركز الصحافة والإعلام الدولي، بالتعاون مع جمعية التعاون الفرنسي – اللبناني مؤخراً في مدينة سورين الفرنسية، برعاية وزير الداخلية والبلديات المحامي **زياد بارود**.

وتضمن اللقاء جلسة رسمية وثلاث ورش عمل تناولت مواضيع اللامركزية الإدارية، الحكمية الصالحة والتوأمة، الى جانب زيارتين لمدينتي «نويي سور سين» و«لا غارين كولومب». كما أقام سفير لبنان في باريس بطرس عساكر حفل استقبال للمناسبة.

الوفد أمام شجرة الأرز في حديقة بلدية «لا غارين كولومب»

القاضي فوزي خميس وقّع كتابه الانساني: حماية الاحداث المعرّضين للخطر

من اليسار: المحامية اليزابت سيوفي، النقيبة امل فايز حداد، القاضي فوزي خميس وسمير فرح

القاضي فوزي خميس يوقع كتابه

من اليسار: رئيس مجلس الشورى القاضي شكري صادر، رئيس مجلس القضاء الاعلى د. غالب غانم، الوزيرة منى عفيش، الوزير ميشال فرعون والنائب غسان مخيبر

من اليسار: الشيخ مروان كصك، الشيخ خلدون عريمط، الارشمندريت الياس رحال، الوزير السابق سليمان طرابلسي، اللواء ادغار معلوف، النائب ايلي عون، المحامي معن الاسعد وعلي سويدان

وقّع قاضي التحقيق في جبل لبنان فوزي خميس المعروف بدفاعه الدائم عن حق الطفل في المجتمع كتابه «حماية الاحداث المعرّضين للخطر» وذلك في بيت المحامي برعاية وزير العدل وبحضور كل من يشاركه اهتمامه ومشاعره الانسانية تجاه الاحداث القاصرين عن الدفاع عن انفسهم وكان في مقدمهم:

وزيرة الدولة منى عفيش، السفيرة البريطانية فرنسيس غاي، والنواب ميشال فرعون، غسان مخيبر ونوار الساحلي، رئيس مجلس القضاء الاعلى الرئيس الاول غالب غانم الذي قدم للكتاب، رئيس مجلس شورى الدولة القاضي شكري صادر، المدير العام لوزارة العدل عمر الناطور، نقيبة المحامين في بيروت امل حداد، ممثل مؤسسة فريدريش ايبرت في لبنان سمير فرح، ممثلون عن قيادة الجيش وقوى الامن الداخلي والطوائف الروحية ودبلوماسيون ونقباء سابقون للمحامين وجمعيات حقوقية معنية بشؤون الاحداث وهيئات المجتمع المدني.

من اليمين: الاب نقولا حكيم، المدعي العام الاستئنافي كلود كرم، المحامي انطوان القاصوف والنائب السابق ايلي سكاف

حداد

بعد كلمة لمقدمة الحفل المحامية اليزابيت سيوفي القت نقيبة المحامين كلمة جاء فيها:

وما زادني فرحا وما وقفت عليه في هذا الكتاب من جريء تصدّ لغير مسألة ولغير سؤال من المسائل الشائكة التي طالما اعترضت العاملين والمعنيين بموضوع الاحداث. ونوهت «بنفس انساني رؤوف في الكتاب يعكس طبيعة الموضوع وطبع من يتصدى له، فالموضوع غير منفصل عن مآسي الطفولة وبراءتها وحقوقها. لقد جعل القاضي **خميس** من قانون حماية الاحداث قانون حماية المصلحة الفضلى للطفل، وجعل من هذا المبدأ الراقي دافعا فعالا لاي اعتداء او انتقاص او عنف او اهمال تجاه الاحداث منذ لحظة ولادتهم ولغاية بلوغهم الرشد».

فرح

وتحدث **سمير فرح** ممثل مؤسسة فريدريش ايبرت التي ساهمت في اطلاق الكتاب عن الشرف الكبير الذي نالته المؤسسة من خلال طباعتها الكتاب، وقال ان حماية الاحداث ضرورية ويقتضي ان تبدأ قبل وقوع الخطر وارتكاب الجرائم، منبهاً الى ان الجهل والفقر عاملان اساسيان في جنوح الاحداث والتعرض للخطر.

العريضي

والقى القاضي **فادي العريضي** الذي شارك القاضي **خميس** في اصدار الكتاب كلمة لفت فيها الى ان لبنان كان رائدا بالانضمام والتوقيع على اتفاق حقوق الطفل عام ١٩٨٩، واصبح بالتالي على السلطة القضائية تطبيق احكام القوانين الوطنية في كل ما يفضي الى تحقيق المصلحة الفضلة للحدث وصيانة حقوقه.

خميس

وقال مؤلف الكتاب القاضي الانساني المميز **فوزي خميس**: من الضعف والهوان والتخلف ان تنشئ الامم اجيالها اليافعة على غير زاد العلم والثقافة والمحبة والاخاء والمساواة والعدل. واضاف: ان دراستي تصدت للنظام القانوني لحماية الاحداث المعرضين للخطر في ضوء احكام الاتفاق الدولي لحقوق الطفل، وتطرقت الى اختصاص قاضي الاحداث ومفهوم الخطر بتفسيره الواسع والجدل القانوني عن اختصاص قاضي الاحداث واختصاص المحاكم الشرعية والروحية والمذهبية في قضايا الحضانة والامور الداخلة حصرا ضمن اختصاصها مع تحديد كيفية تدخل القاضي واتخاذ الاجراءات القانونية المرنة والبسيطة والرادعة الموضوعة قانونا في تصرف قاضي الاحداث.

وعند ختام الاحتفال وقع **خميس** كتابه.

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

غداء العيد للجمعية المسيحية للشابات

منى قربان سميره تقدم الدكتور كارلوس شاوي

سيدات الـYWCA – جبيل ورئيستهن الهام نصار

حنان صادق، سعاد شاوي، كلود طرابلسي وايملدا يوسف

نادرة نجم ورامونا مجاعص

سادت أجواء وألوان العيد حفل الغداء التقليدي للجمعية المسيحية للشابات – الأشرفية – الشياح، يوم الخميس ١٧ كانون الأول في نادي لا مارينا – الضبيه.

مئتان وخمسون سيدة شاركن في المناسبة التي تخللها بازار للهدايا ولعب بالورق ومحاضرة مشوقة عن آخر مبتكرات العناية بالبشرة للدكتور كارلوس شاوي.

رحبت رئيسة الجمعية نادرة نجم بالحاضرين وتمنت لهم أعياداً مجيدة وخيراً وبركة ومحبة وسلاماً في السنة الجديدة.

عندما تكرّم جورجيت ناكوزي عقيلة سفير فرنسا مارلا بيتون

جورجيت ناكوزي، حياة افرام، ليلى الصلح حماده ومارلا بيتون

صونيا الراسي، الرئيسة اليس شبطيني، مارلا بيتون وجورجيت ناكوزي

جولي أبو فاضل، جورجيت ناكوزي، مارلا بيتون وجانيت الأشقر

روزي بولس والهام وازن

إنسانة طيبة ومضيافة تبدع في فن الاستقبال والترحيب هي جورجيت ناكوزي التي تعرف معنى الصداقة وتتقن مفهومها بقلبها الكبير.

في مطعم «شي سامي» المطل على خليج جونيه، كرّمت جورجيت مارلا بيتون عقيلة سفير فرنسا دنيس بيتون خلال مأدبة غداء أقامتها على شرفها، دعت اليها نخبة من المقربات والصديقات.

تقدمت الحضور محبوبة اللبنانيين الوزيرة ليلى الصلح حمادة وكانت بين المدعوات القاضية اليس شبطيني وحياة جورج افرام وسيلفانا منصور البون وماغي عبدالله الزاخم وصونيا فرنجية الراسي وروزي نجيب بولس ولبنى جان عبيد وأمال مسعود رنو ووفاء محمود طبو والهام زكا وازن – كما شاركت في الحفل جانيت الأشقر وجولي أبو فاضل وهما شقيقتا صاحبة الدعوة المحبوبة جورجيت.

وزير السياحة يرعى ويحضر «حدث» لجنة مهرجانات جونيه

الوزير فادي عبود يلقي كلمته بحضور رئيس لجنة مهرجانات جونيه جان الهوا

يقطعون قالب الحلوى: جان الهوا، فاديا العضم، شيف انطوان الحاج، باسكال قزي الهوا، ميراي فارس بويز، سوزان خوري وجورج يونس

برعاية وحضور وزير السياحة فادي عبود، دعت لجنة مهرجانات جونيه للاحتفال معها بتحضير أكبر كعكة للميلاد BUCHE DE NOEL بطول ٢٠٨ أمتار ووزن ٣١ ٣١ كلغ (!) وذلك لادخال هذا «الحدث» في كتاب غينيس للأرقام القياسية.

ألف وخمسمئة شخص شاركوا في الاحتفال صباح الأحد ٢٠ كانون الاول في القاعة المقفلة لنادي المدرسة المركزية – جونيه، حيث عمل أكثر من ٢٠٠ طاه من شباب وشابات المعاهد الفندقية اللبنانية تحت اشراف الشيف انطوان الحاج بتحضير وتزيين «البوش» الميلادية التي قسمت ووزعت على الجمعيات الخيرية في المنطقة، وبالأخص مار منصور.

حيّا الوزير عبود حيوية وجهود لجنة مهرجانات جونيه ورئيسها جان الهوا المعروف بأفكاره الفريدة وتنظيمه الدقيق.

وتكلم للمناسبة السيد الهوا وقدّم باسم اللجنة درعاً للوزير عبود ودرعاً آخر لرئيس مدرسة المركزية الأب وديع سقيم.

كان في مقدمة الحضور الجنرال ميشال عواد ممثلاً دولة الرئيس الجنرال ميشال عون، النائبان جيلبرت زوين وفريد الياس الخازن، الدكتور زياد معلوف ممثلاً رئيس الهيئة التنفيذية للقوات اللبنانية الدكتور سمير جعجع، قائمقام

من اليمين: جان الهوا، ميراي بويز، د. فوزي عضيمي، الوزير فادي عبود، النائبة جيلبرت زوين، المحامية باسكال قزي الهوا، النائب فريد الخازن، العميد ميشال عواد، المحامي شوقي بويز والزميل جورج بشير

كسروان جوزف منصور، النائبان السابقان منصور غانم البون وفريد الخازن، رئيس جمعية تجار جونيه وكسروان الفتوح طوني مارون، نعمت افرام، جوزف حكيّم ود. نبيل فهد..

النادي الثقافي العربي يكرّم الرئيس فؤاد السنيورة

أقام النادي الثقافي العربي حفل عشاء في قاعة بافيون رويال في البيال تكريماً للرئيس فؤاد السنيورة، تقديراً لمواكبته مسيرة النادي الثقافي العربي.

توّج الاحتفال ببرنامج فني غنائي لكورال الفيحاء وتخللته كلمات للمحتفى به والوزير طارق متري والمدير العام لمؤسسات الرعاية الاجتماعية محمد بركات والدكتور حسني مجذوب ورئيس النادي الثقافي العربي عمر فاضل.

انجليك شرتوني تكرّم سفير البرازيل

كرّمت الليدي اللبنانية انجليك شرتوني البرازيلية المنشأ سفير البرازيل في لبنان باولو روبرتو دا فنتورا خلال حفل عشاء أقامته في فيلتها الشامخة في منطقة بعبدا – برازيليا.

أكثر من مئة شخص شاركوا في السهرة الرائعة التي تخللها رقص على أنغام أوركسترا في أجواء من الأناقة النادرة.

النائب عبد اللطيف الزين، انجليك شرتوني، سفير البرازيل وعقيلته واليس الزين.

رئيس مجلس القضاء الأعلى غالب غانم، صاحبة الدعوة انجليك شرتوني، سفير البرازيل وماريان حلو

سهرة ميلادية بضيافة روبير ومي جهشان

جان ود. جومانا تامر، مي وروبير جهشان

صاحبة الدعوة تتوسط ايميه وألبير منصور، مي وانطوان نخله

مي مع نجليها نبيل وكريم والخطيبة نادين

من اليمين: هدى جميّل، صونيا وانطوان قليموس، مي وروبير جهشان وآرا بابيكيان

زينت الشموع المضيئة وباقات الأزهار موائد العشاء الذي أقامه روبير ومي جهشان لجمع من المقربين والأصدقاء في روفهما الأنيق في سن الفيل.
تميزت المأدبة بالسخاء والأجواء الميلادية ونثرت عليها مي لطافتها وأناقتها المعهودتين.

عشاء دبلوماسي لصالح أطفال مدرسة الأوروغواي

أقامت سفارة الأوروغواي بالتعاون مع لجنة مساندة مدرسة الأوروغواي حفل عشاء في مطعم «بوفالو» الحازمية تخلله برنامج فني وغنائي.
حضر العديد من السفراء المعتمدين في لبنان وعاد ريع السهرة الناجحة لتأمين هدايا العيد الى أطفال المدرسة الكائنة في حي كرم الزيتون في الأشرفية وهي تضم تسعين تلميذاً معظمهم من اليتامى.

سفير الأوروغواي خورخي لويس خوري يحوط سفير فرنسا دنيس بيتون وسفير قبرص كيرياكوس كوروس

أعضاء لجنة مساندة المدرسة: ماريا فرناندا فرناندیز، ايلي صوايا، ميريام قزي، زويلا نصور، ليندا وأدمون شاغوري

السفير السعودي يوقع كتابه «مكافحة الإرهاب»

في حضور عدد كبير من الشخصيات السياسية والدبلوماسية والعسكرية، وقّع السفير السعودي في لبنان علي عواض العسيري كتابه «مكافحة الإرهاب»، وذلك في إطار معرض بيروت العربي الدولي للكتاب الثالث والخمسين في مركز بيال.
ويحلّل الكتاب الذي لاقى إعجاباً مميزاً، واقع الإرهاب.

أطيب التمنيات لقرائنا بالعام الجديد

غمرنا القراء في فترة الأعياد بعواطفهم الصادقة والتي عبروا عنها ببطاقات المعايدة والرسائل الالكترونية والفاكسات.. وخلافاً لكل الأعوام الماضية فقد بلغ عدد المعايدات ثلاثة أو أربعة أضعاف الأعداد السابقة، ويعود ذلك حسب رأينا الى الاستقرار السياسي الذي ساد البلاد بعد تشكيل الحكومة التوافقية الحالية وزوال التوتر والقلق من النفوس.
واذ نشكر قراءنا على معايداتهم الصادقة، نتمنى لهم بدورنا عاماً جديداً مليئاً بالأفراح والسعادة والازدهار.

«البيان الإقتصادية»

الحريري مكرّماً من الهيئات الإقتصادية في البيال:

لبنان لم يتفاد الأزمة المالية فحسب بل نما في ظلها

رؤساء الهيئات الاقتصادية يستقبلون المدعوين

من اليمين: الرئيس سعد الحريري، نجيب ميقاتي، رياض سلامة، رفيق زنتوت ونديم عاصي

من اليسار: د. جورج عشي، ريمون شماس (وقوفا)، د. نعمان الأزهري، د. امين عواد وسعد الأزهري

من اليسار: الرئيس فؤاد السنيورة، الوزير فادي عبود، د. جوزف طربيه، الشيخ فؤاد الخازن وابراهام ماطوسيان

شدّد رئيس مجلس الوزراء **سعد الدين الحريري** على ضرورة الإستفادة من الفرصة الإقتصادية الذهبية التي ترافق الإستقرار السياسي في لبنان، خصوصاً ان لبنان لم يتفادَ الأزمة المالية فحسب بل نما في ظلها.

الحريري، وفي حفل تكريمي أقامته الهيئات الإقتصادية على شرفه في مركز المعارض «البيال»، حث القطاع الخاص على المبادرة والإستثمار والتوظيف في لبنان داعياً روّاده الى شبك الأيادي مع الدولة لأن هذه الأخيرة عاجزة عن تحقيق الإزدهار الإقتصادي لوحدها.

وكان وزير الدولة **عدنان القصّار** ألقى كلمة باسم الهيئات الإقتصادية شدّد فيها على الدور المركزي لهذه الأخيرة في صوغ السياسات الإقتصادية بالتعاون مع الدولة، مبدياً ثقته بمستقبل لبنان الإقتصادي خصوصاً في ظل النمو والزخم في الحركة المالية والإقتصادية.

من اليمين: رياض قبيسي، ايلي نسناس، أرمان فارس، ادمون غاريوس وجورج نجار

سلامة

بدوره، أمل حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في ان يستفيد لبنان من الفرصة الفريدة بعد تشكيل الحكومة وان يستمر النمو الإقتصادي السنة المقبلة، مؤكدا ضرورة المحافظة على الإستقرار السياسي لتحسين مناخ الإستثمار وتفعيل السياسات الإقتصادية، مشيراً الى أهمية القرار رقم ٧٧٤٣ في التوجيه نحو مشاريع متطورة تؤمن فرص العمل المطلوبة.

من اليسار: باتريك فرجيان، أسعد ميرزا، سامي رزق وفؤاد مكحل

من اليمين: انطوان شديد، صبحي الحسيني، جورج سالم وكارلا سعاده

من اليمين: وليد علم الدين، راشد الكواري، هاروت صاموئيليان، فيصل الزواوي و JOSE MAXWELL

بنك بيروت يقيم مأدبة غداء على شرف الإعلاميين بحضور وزير السياحة

سليم صفير: لنجدّد إيماننا بهذا الوطن كلّ من موقعه هكذا نردّ جميل لبنان ونسدي اللبنانيين خدمة

من اليسار: الزميل نديم الهاشم، الوزير فادي عبود، سليم صفير ومعتز ميداني

من اليسار: انطوان حبيب، نجيب سمعان وجورج عواد

من اليمين: نجيب سمعان، انطوان شمعون، سهيل نجار وناجي زخور

من اليمين: انغريد صفير، ايزابيل نعوم وزكية الطي

من اليمين: الزميل هيثم العجم، أمال حوري والزميل بهيج بو غانم

أقام بنك بيروت، بدعوة من رئيس مجلس إدارته ومديره العام السيد سليم صفير، مأدبة غداء على شرف الإعلاميين في ١٧ كانون الأول (ديسمبر) الجاري في مطعم المندلون غريل - الجميزة، وقد شارك في المناسبة وزير السياحة فادي عبود، وعدد كبير من الصحافيين وممثلون عن مختلف الوسائل الإعلامية المرئية والمكتوبة والمسموعة، إلى جانب عدد من مدراء بنك بيروت.

وجاءت هذه المناسبة عربون شكر للصحافيين على جهودهم الدائمة في مواكبة نشاطات المصرف وتطوراته في لبنان والخارج.

صفير

بعد ترحيبه بالوزير **عبود** والزملاء المكرمين قال رئيس بنك بيروت في كلمته:

«لن أخوض هنا في شرح الواقع الاقتصادي المصرفي في البلاد، فأنتم مصدر للأخبار والتحليلات، ومنكم يستقي الناس أخبارهم. إلاّ أنّني فخور بأن أزفّ اليكم أنّ سنة ٢٠٠٩ تكاد تنتهي على حدث سعيد بالنسبة إلى بنك بيروت، ذلك أنّه علاوةً على الأرباح المميّزة التي حقّقناها، وعلى خطّتنا لزيادة رأس المال ١٨٥ مليون دولار، فإنّ بنك بيروت حقّق قفزةً نوعيّة في أوروبا الغربية، من خلال افتتاح فرع لبنك بيروت - لندن في فرانكفورت المانيا، من ضمن خطّة التوسّع المدروسة والذكيّة التي قرّرناها ...والمزيد إلى التحقّق إن شاء الله.

كما انّ خطّة زيادة فروع بنك بيروت في لبنان لا تزال موضوعة قيد التنفيذ، وإن شاء الله سنعلن عن المزيد من الفروع السنة الطالعة لنغطّي كلّ أراضي الوطن، وهذا إذا دلّ، فعلى ولاء مؤسّستنا لمحيطها الاجتماعي، وللوطن الذي تفخر بحمل اسم عاصمته.

الايمان بمستقبل لبنان

اضاف: في مثل هذا الوقت من العام الماضي عبّرتُ أمامكم عن إيماني بالغد الكبير الذي ينتظر لبنان: قلت يومها لا سبيل أمام المسؤولين إلاّ التلاقي ولا مفرّ لهم من الاتّفاق... وهذا ما تحقّق وتمّ.

واليوم، أكرّر أمامكم إيماني بمستقبل هذا الوطن، فأنا مؤمنٌ بلبنان وهو إيماني الذي كان وراء تحقيق ما حقّقنا.

فلنجدّد إيماننا بهذا الوطن، كلّ من موقعه، وهكذا نردّ جميل لبنان ونسدي اللبنانيين خدمة. وكل عام وأنتم والوطن بألف خير. وشكراً.

الوزير عبود

ثم كانت كلمة لوزير السياحة الأستاذ **فادي عبود** أشاد فيها بالدور الأساسي الذي يضطلع به القطاع المصرفي وما لهذا القطاع من تأثير مباشر وغير مباشر على القطاع السياحي، مشيراً إلى أن أهم إنجازات القطاع المصرفي هذا العام كان التقدم البارز الذي أحرزه بنك بيروت، هذا المصرف الذي فرض وجوده واحترامه في لبنان والمنطقة وتوسّع إقليمياً ودولياً. وأكّد معالي وزير السياحة أن حجم بنك بيروت هو خير دليل على أهمية الصناعة المصرفية ونشاطها.

شلهوب يكرّم موظفي شركة الـ UFA بمناسبة انتهاء عام وحلول عام جديد

من اليمين: هنري جان كلود شلهوب، وليد الداعوق، هنري شلهوب وجورج شلهوب

من اليمين: يوسف جناد، جون بارت، انطوان زخور، ألان لحود وصبحي جبيلي

من اليمين: جان كلود شلهوب، جورج رزق الله ، ناجي بالش وجوزف أسمر

من اليسار: عباس شمص، ادغار حرب، روجيه داغر وميرنا دبس

أقام السيد **هنري شلهوب** رئيس مجلس إدارة شركة UFA للتأمين حفل غداء في مطعم راديسون بحضور جميع موظفي مجموعته وعدد من الشخصيات الصديقة اللبنانية والأجنبية.

ألقى **شلهوب** كلمة هنأ فيها موظفيه بالعام الجديد شاكراً لهم نشاطهم في العام المنصرم، متمنياً عليهم مضاعفة عطائهم في العام الجديد للوصول بالشركة الى المرتبة الطليعية التي طالما يستهدفها حيث تتوفر لهم كل الإمكانات لتحقيق هذا الإنجاز.

وكانت كلمة لموظفي الشركة، تمنوا فيها لرئيسها الحياة المديدة ليظل الداعم الرائد للشركة ولهم وللسوق التأميني.

وكالعادة كانت مأدبة **شلهوب** قمة في السخاء.

من اليمين: نايلة خوري، ايلي دكاش، شربل خوري وانطوان الفرزلي

من اليمين: جوليان وطوني دكاش وصبحي وريتا جبيلي

من اليمين: SAVVA AVRAAM، ريمون حرفوش، كريستينا ميكاليدو وهنري شلهوب

من اليمين: أنيس ربيز، ريتا تحومي، ساندرا أبو شقرا، ساميا وردة، نادين حداد وميريانا أبو الريش

من اليمين: اميل غنطوس، ميرفت زعرب، ساندرين حرب، كارول يوسف وجويس تابت

مجموعة يونشيب تحتفل بالعام الجديد

من اليمين: ايلي زخور، انطوان زخور، مارك ضباعي، جوزف زخور وجان ضباعي

من اليسار: انطوان زخور، نقولا ضباعي، مادلين زخور وايلي زخور يقطعون قالب الحلوي

من اليمين: زياد زخور، ماري انطوانيت زخور، مادلين زخور وناجي زخور

ايلي زخور محاطا بالموظفين وظهر في اقصى اليمين مارك نقولا ضباعي وجان ضباعي

من اليمين: حسين بدوي، كارلا نجيم ومازن عسيران

من اليمين: نانسي سمعان، بسام لحد ويوسف ناصر

من اليمين: سيلفا ابو عتمة، ايلي عجرم، ناديا المعلوف وسيمون خليل

كعادتها منذ تأسيسها وبمناسبة حلول العام الجديد، اقامت مجموعة يونيشيب حفل كوكتيل في مكاتبها تكريما لموظفيها والمتعاملين معها. وقد شارك في الحفل مدير عام المجموعة **ايلي زخور** ورئيس مجلس ادارة مجلة «البيان الاقتصادية» **انطوان زخور** ومدير عام شركة «ج.ا.زخور» **جوزف زخور** والمديران العامان لشركة اللايد ليفانت لاينز **نقولا** و**جان ضباعي**.

والقى **زخور** كلمة في الحفل اثنى فيها على الجهود التي يبذلها موظفو يونيشيب لتطوير خدماتها واعمالها، شاكرا لهم تعاونهم واخلاصهم ومساهمتهم في تحقيق النتائج الجيدة وازدهار المجموعة.

وقبل نهاية الحفل، قطع **ايلي زخور** قالب الحلوى بمشاركة ضيوفه.

من اليمين: سيلفا ابو عتمه، تانيا طقطوق، نسرين مطر، ريتا فرانّ، رانيا عبريني ودانيل عبريني

من اليمين: جورج موسى، انطوان بيطار، سيلفا ابو عتمة، ايلين عجرم، ناديا المعلوف، سيمون خليل، جورج بو نصار وجورج شلوق

جمعية شركات التأمين تكرّم الاعلاميين

ماطوسيان يعد بملاحقة مطالب الشركات لدى مختلف الوزارات ومصرف لبنان

اقام رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان مأدبة غداء في ٢١ كانون الاول الماضي في مقر الجمعية تكريما للاعلاميين بحضور اعضاء مجلس ادارة الجمعية وضامنين.

القى **ماطوسيان** كلمة رحب فيها بالإعلاميين الإقتصاديين الذين تعودت الجمعية على تكريمهم مع كل عام جديد تقديراً لجهودهم في نقل أخبار التأمين أولاً ولاطلاعهم على ما لدى الجمعية من مواضيع تشكل أولويات لدى الجمعية والتي ستسعى الى تحقيقها هذا العام.

ابراهام ماطوسيان يلقي كلمة

من اليمين: جوزف عضيمي ، فادي شماس، هنريات فارس، فرد صيقلي وبيار سلامة

والمواضيع التي ستتابعها الجمعية هي التالية:

مع وزارة الاقتصاد: مسألة تأمين الخدم، مع وزارة البيئة: عقد التأمين الخاص بالصيادين، وزارة الأشغال العامة والنقل: قانون التأمين العشري ووضع آلية تطبيقه، وزارة المال ووزارة الداخلية: الحوافر الضريبية والمالية للشركات وإلغاء الطابع المالي والبلدي، وزارة الزراعة: مسألة ضبط عمل صناديق التعاضد التي تنافس شركات التأمين حيث تعفى من الضرائب. وأخيراً مع مصرف لبنان: مسألة التأمين عبر المصارف والتي تنافس شركات التأمين.

وختم: صحيح ان اللائحة طويلة وربما معقدة ولكننا جادون في تحقيق حماية حقوق شركات التأمين.

من اليمين: جورج سالم، محمد الخطيب، روجيه تابت، اسعد ميرزا، صبحي الحسيني وابراهيم أبو حمزة

من اليمين: الياس الخوري، طوني بيطار، ناجي سلطانم، كريم نصر الله وجورج أبي راشد

من اليمين: جسي طراد، هاني صافي، غسان صعب ويحيى كنعان

من اليمين: ايلي طربيه، عبدو خوري، ادوار طرابلسي وسلام حنا

من اليمين: جميل حرب، انطوان شديد ومستشار الجمعية ادوار كرم

من اليمين: جاد بدرو، جو نسناس وجورج غلام

من اليسار: غابي أبو رجيلي، سمير غنطوس وسميح شمعون

من اليمين: ميريام زكار، علي جباعي، جان جد ومحمد حمود

بحضور وزير الاقتصاد الوطني محمد الصفدي و٤٥٠ شخصا

اقيم العشاء السنوي العامر لنقابة وسطاء التأمين في لبنان (LIBS)

من اليمين: بيار بشواتي، النقيب سليم يارد، الوزير محمد الصفدي، جو رزق الله، عصام حتي، بيار مغامس، سليم ابو رجيلي وسامي عوض

من اليمين: فاتح بكداش، وليد جنادري، انطوان زخور، النقيب سليم يارد، الوزير محمد الصفدي، ابراهام ماطوسيان والنقيب ايلي زياده

من اليسار: سلام حنا، وليم سالم، الياس حداد، فيكتور ابي سمرا وفادي نجيم

من اليسار: كزافيه دنيس، جيزال طبوش، باسم عاصي، كارول بريدي وجوني مطر

اقامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان (LIBS) عشاءها السنوي العام برعاية وحضور وزير الاقتصاد الوطني **محمد الصفدي** في فندق الحبتور غراند اوتيل في ١٧ كانون الاول (ديسمبر) الماضي.

ضم الحفل نحو ٤٥٠ شخصا يمثلون معظم شركات التأمين واعادة التأمين ووسطاء التأمين الى رئيس لجنة الرقابة على هيئات التأمين **وليد جنادري** ورئيس جمعية شركات التأمين **ابراهام ماطوسيان** ورئيس المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي **فاتح بكداش** واعلاميين.

القى رئيس نقابة وسطاء التأمين **سليم يارد** كلمة رحب فيها بالوزير **الصفدي** وبالحضور معربا عن سعادته لجمع نقابة الوسطاء كل العائلة التأمينية تحت سقف واحد مما يدل على نجاح النقابة في تحقيق هدفها الرامي الى لمّ شمل الاسرة التأمينية التي بفضل توحّدها تقدر على اعلاء شأن قطاع التأمين وتطويره.

ثم عدد النقيب **يارد** انجازات النقابة وما تحضره من انجازات جديدة:

«استطاعت النقابة اخيرا الحصول على التصديق على نظامها الداخلي وهي تعمل على وضع قواعد الآداب المهنية ومعايير السلوك لمواكبة التطور المهني في الاسواق المتقدمة. كما انها تعمل حاليا على تأسيس صندوق تعاضد لاعضائها وعائلاتهم وموظفيهم من اجل ضمان نهاية الخدمة والشيخوخة. ولانها كانت دائما السباقة الى التطور، اصدرت النقابة دليلا جديدا لوسطاء التأمين تحت عنوان «دليل المهنة ٢٠١٠». وقد اطلقنا عليه هذه التسمية لانه مرجع قيّم للوسطاء ولقطاع التأمين ككل ويوجههم خلال تأدية عملهم. وانشأت اضافة الى ذلك مكتبة للاعضاء المنتسبين اليها وتضم هذه المكتبة اشمل واهم موسوعة في حقل التأمين وتشعباته، اضافة الى فهرس تفصيلي لمعظم فروع التأمين المتداولة في الاسواق، لكي تصبح هذه المكتبة بمثابة خبزهم اليومي، توفر لهم كافة المعلومات والمستندات التي يحتاجونها في مزاولة مهنتهم.

من اليسار: ماكس زكار، رولا حداد، ايفيت حداد، روجيه زكار، جورج سالم وريموند خليل

من اليسار: شربل بو فرح، جو فضول، بيار سلامه، حبيب جعلوك، فادي خوري وقرينته

من اليمين: وسام صفدي، محمد نحولي، محمد الخطيب، مازن غراوي، زينه خانجي ومحمد طباره

من اليسار: برناديت حديفة، الفتري اتناسيو، جو عازار، ايلي نسناس، حبيب فرح، جوزف نسناس وابراهيم سلامه

من اليمين: جمال سماك، ايلي عساف، سيمون تابري، غسان صعب ورياض مدور

جورج فرزلي محاطاً بقرينته فاديا وتانيا حوراني
ويظهر من اليمين: سينتيا بوياجيان ومن اليسار: رندا حنا

من اليمين: وليد مسعود، ماري اسمر، ادي دورليان، يوسف ملاط وجاد بدرو

من اليسار: كريستيان تقلا، جيلبير تقلا، عيسى عصفور وقرينته وفادي عرب

كلمة الوزير الصفدي

والقى وزير الاقتصاد الوطني **محمد الصفدي** كلمة اعرب فيها عن سروره لمشاركته نقابة الوسطاء عشاءها السنوي متمنيا لها النجاح في تطوير وتنمية قطاع التأمين الذي «بات يشكل ركيزة اساسية من ركائز الاقتصاد الوطني ومصدرا مهما لفرص العمل».

وقال الوزير ان الوزارة تعتبر قطاع التأمين في صلب اولوياتها ولذلك «لها دورها في وضع القواعد والتشريعات السليمة لعمل شركات التأمين والوسطاء والاشراف عليهم..».

وعدد **الصفدي** المبادرات التي تولت وزارة الاقتصاد والتجارة اتخاذها لتطوير قطاع التأمين وقد بلغ عددها ١١ مبادرة مفيدة وفاعلة.

وانهى الوزير **الصفدي** كلمته: يتمتع لبنان بنقاط قوة عديدة نظرا لتراكم خبرات هامة في مجالات التأمين مما يؤهله لان يكون مركزا اقليميا، فالانفتاح الاقتصادي والمالي وتجاوز الصعوبات والاضطرابات السياسية والأمنية اكسبا اللبنانيين مناعة في ميادين العمل تظهر بوضوح في قطاع التأمين.

كذلك، فإن الانتشار الواسع للكفاءات اللبنانية وخصوصا في دول الخليج العربي منح لبنان رأسمالا بشريا في الخدمات المهنية، ومع ذلك فإننا بحاجة الى تطوير قدراتنا في هذا المجال الذي تنافسنا فيه بعض الدول العربية.

من اليسار: ربيع سعد، سيمون سعد، بسكال وداني دراكبلي وبسام سعادة

من اليمين: رامي صباغ، فيولا بلعة، انطوان مقوم، عصام نشواتي، روني أبو صعب وسعيد حديفه

من اليسار: اوجين نادر، طعمه أشقر، فؤاد صابر، حسن حمدان، روبير معكرون، سمر زين، طلال رعد، روبرتو صعب وعماد أبو شقرا

من اليمين: ميرنا الخوري، الياس الخوري، ايلي حنا (وقوفا)، جورج ومونيك منكوش وغولدا شوفاني

من اليمين: ريتا وصادق قوقاز، جوزف يموني، انطوان حداد وورولا سعاده

من اليمين: عبدالله حرفوش، حليم زخور، ماري زخور، ايلي كرم، ساندي كرم وفرد صيقلي

سليم يارد يسلم درعاً الى الوزير محمد الصفدي

توزيع الجوائز

في نهاية العشاء دعي الوزير **الصفدي** الى المنصة حيث وزع مع النقيب **يارد** دروع التقدير على من امضوا ٢٥ عاما في مهنة الوساطة وكانت المفاجأة التي حضّرها اركان نقابة الوسطاء تخصيصهم درعا لنقيبهم **سليم يارد** تقديرا لنشاطاته ومبادراته الرائدة وبالتالي لمرور ٢٥ عاما على مزاولته المهنة.

كانت تهنئة حارة جدا ممن شاركوا في العشاء **لسليم يارد** وزملائه على النجاح الذي حققوه في النقابة وفي اقامة العشاء السنوي. ■

نقيب من اهل الوفاء

تفاجأ رئيس تحرير مجلة «البيان الاقتصادية» الذي شارك في حفل عشاء نقابة الوسطاء بالمقطع المؤثر الذي خصه به في كلمته النقيب **يارد** وجاء فيه:

«انه لمن دواعي سروري ان ارحب باسمي وباسم اعضاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان بحضرة معالي وزير الاقتصاد والتجارة وجانب رؤساء: جمعية شركات الضمان، والمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي، ورابطة وسطاء التأمين العرب، وبزملائي الوسطاء، والاصدقاء والاعلاميين ومن بينهم عرّاب المواقف التطورية التي رافقت بدايات نقابة وسطاء التأمين المتطلعة دائما الى فوق، وأول من دعا الى تأسيس جمعية لبنانية تعنى بالوسطاء في العام ١٩٨٢ خلال اجتماع اوتيل كمفورت، حيث ابصرت نقابة وسطاء التأمين في لبنان النور لتنطلق في مسيرة النضال الطويلة. فتحية تقدير واجلال منا الى رجل كان له الفضل الاكبر في نشأتنا، الى رجل عرفنا فيه رجاحة العقل وقوة البيان، الى صاحب ومدير عام مجلة البيان الاستاذ **انطوان زخور**.

من اليمين: سيمون موصلي، صلاح قنطار، مروان حلبي، طوني جعاره وطوني طايع

من اليمين: ريمون وهبه، ميشلين بو عبود، النقيب ايلي ابي عاد وقرينته

من اليمين، زاريه بصمجيان، حليم بو حرب، ناجي ناصر، رامي حداد، انطوان بشاره وسمير جارودي

من اليمين: ألين وروجيه تابت، بول جبيلي، ميرنا خيرالله، انيس خيرالله وخليل حلو

من اليمين: كريم حماده، نيكول حداد، مادونا يعقوب وطلال الانسي

من اليسار: جورج ابي راشد، انطوان زيادة، انطوان جمال، جان مارون حاج وجاد عتيق

من اليمين: روزي زوين، مروان مورغن، نيكولا حداد، جوسلين ابو فاضل وماغي صفير

من اليسار: طوني نصور، مرسيل ضاهر، سلمى خليل وارليت عازار

من اليسار: ميشال تابت، رانيا ابراهيم، ميلاد الاحمر، بيار بروتسنكو وجورج بستاني

من اليمين: غابي بو رجيلي، سهيل سابيلا، كريستيان سابيلا، ابراهيم رياشي وقرينته ومدام سابيلا

من اليمين: ميرنا وجوني غزال وفيكتور ابي سمرا

رالف بيطار وقرينته داني

من اليسار: نادين عسيلي ونرجس فتح الله

من اليمين: غاده مخايل، ناجي سلطانم، كريستيان ابو خليل، هاني بستاني، كارلا مصلح وروجيه غانم

من اليمين: جوزف مراد، جان ودنيس حليس، بطرس دميان وفادي كعدي

من اليسار: محمد حمود، ماهر دندن، نورما شرتوني، نبيه شرتوني وجورج حلو

من اليمين: ايلي حنا، كاتيا حداد، بسكال وفادي وجورجيت وشديد حنا

من اليمين: ربيع بدوية، كميل سعد، عبدو ديب، ابتسام ديب وجاد جاموس

من اليمين: سعدالله سلامة، دادا عقل، الياس خوري، اميه دياب ومايا غانم

من اليمين: شوقي مزهر، سامانتا، حسن كريم، احمد طريفه، تانيا نصر وجورج محفوظ

من اليمين: سامي نشواتي وماري نشواتي، نيكولا اسمر، كمال بعقليني وورولا اسمر

من اليمين: بيار حداد، ميريام زكار، اندره حداد، اغاتا حكيم، جوزف شدياق واسعد تابت

من اليمين: رونالد عشراوي، انطوان معوض، فادي عبدو وكارين حداد

CAPE توزع الليرات الذهبية على موظفيها

من اليسار: فادي رومانوس، سامر نصر، روز ماري رومانوس، الانسة زكار، أنطوني نعوم، نانسي ديب، شاديا معوشي نعوم وانطوان زخور

من اليسار: فادي رومانوس، جورج الياس، ايلي نمور، جوان بكلونا، ميشال مراد، دانا سنو، جوزف عبود وبشير سليمان

أقام أركان شركة CAPE لوساطة التأمين مأدبة غداء لموظفي الشركة وكبار المتعاملين معها، في مطعم الـ مي دو ريه في مجمع الـ ABC وذلك تكريماً للإنجازات التي حققوها في العام ٢٠٠٩ حيث ضاعفوا الأقساط التي تحققت في العام السابق.

مدير عام الشركة **فادي رومانوس** ونائب المدير العام **انطوني نعوم** حرصوا شخصياً على استقبال الموظفين وتكريمهم.

وكانت مفاجأة الشركة توزيعها الليرات الذهبية على الأكثر نشاطاً بين بائعي البوالص، كما وضعت عشر ليرات ذهبية ضمن قالب الحلوى الذي تم قطعه وتوزيعه على الموظفين حيث كانت الليرات من نصيب عشرة موظفين مما حمل الجميع على التصفيق طويلاً لأصحاب الحظ ولأريحية **فادي رومانوس** ومجموعته.

من اليسار: سينتيا شلهوب، روجيه زكّار وسلامة أبي كرم

من اليمين: نانسي ديب، فاديا الدحداح، اليان عقل ولور سعد

من اليمين: فادي ابو خليل، خلود نصر الدين، ماغي ضيا وجويل ابراهيم

من اليمين: رالف مطر، غريس قادري، ماهر واكيم، سلامة أبي كرم، روجيه زكار، سينتيا شلهوب، سالي ديب وجان مساعد

من اليمين: جيفري بكلونا، فادي ابو خليل، خلود نصر الدين، ماغي ضيا، جويل ابراهيم رولندو فيلاميل، غيدا ماجد، غنى نقّور، نور عميرا ورالف مطر

المجلة الاقتصادية ١

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٥٨ • السنة التاسعة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠
AL BAYAN Economic • Issue N° 458 • 39th Year • January 2010

2010

ARAB AND WORLD ECONOMY
INSURANCE | REINSURANCE | BROKING | TPA
REAL ESTATE

أقطاب القطاعات الاقتصادية العربية: اخذنا العبر

٤٢٠ رجل اعمال يتحدثون عن مشاريعهم في العام ٢٠١٠

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

علي كولاغاصي (شركة سعودي اوجيه SAUDI OGER):

فرص الاستثمار العقاري موجودة والشركة تدرس مشاريع جديدة

كل مشاريع واعمال سعودي اوجيه لم تتأثر بالازمة المالية العالمية

اكد نائب رئيس شركة سعودي اوجيه، علي كولاغاصي ان مقدار التأثر بالازمة متفاوت بين بلد وآخر، مبديا ارتياحه بالنسبة الى وضع السوق السعودي في العام ٢٠١٠، خصوصا ان المملكة تشهد عدة مشاريع عملاقة وفي اكثر من مجال. ولفت الى ان مشاريع شركة سعودي اوجيه لم تتأثر بالأزمة لانها موزعة على البنى التحتية والطرقات والمؤسسات التعليمية.

وفيما شدد على ان فرص الاستثمار العقاري ما زالت موجودة لا سيما في السعودية وابو ظبي، اشار الى ان الشركة في صدد دراسة مشاريع جديدة في المملكة والخليج، والى ان قطاع الاتصالات في المنطقة جيد ولم يتأثر بالازمة المالية.

مشاريع متعددة لتلبية الطلب

■ تدل المؤشرات على أن عام ٢٠١٠ سيكون صعبا، هل تؤيدون ذلك، لماذا؟

– لا يمكننا أن نعمم بأن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً، فلكل دولة خصوصيتها بهذا الموضوع ومقدار التأثر بالأزمة سيكون متفاوتاً بين بلد آوخر، وبالنسبة للمملكة العربية السعودية لا أظن أن عام ٢٠١٠ سيكون صعباً خصوصاً أن المملكة تشهد عدة مشاريع عملاقة، منها تعليمية وبنى تحتية وعقارية، التي سوف تستمر سنوات عدة وذلك لتلبية الطلب المتزايد على المشاريع محلياً.

اعمالنا لم تتأثر بالازمة

■ من المعلوم ان الازمة المالية أضرت بالقطاع العقاري اكبر ضرر، فكيف كان انعكاس ذلك على مشاريع سعودي – اوجيه؟

– صحيح أن الأزمة قد أضرت بالقطاع العقاري، أما بالنسبة لإنعكاسها على شركة سعودي اوجيه فأن معظم المشاريع التي تقوم بها شركة سعودي اوجيه هي بنى تحتية، مؤسسات تعليمية، وطرقات وهذه لم تتأثر بالأزمة خصوصاً أن الشركة تقوم بهذه المشاريع كمقاول وهي ليست المالك لها.

الفرص لا تزال موجودة

■ هل ما زالت فرص الاستثمار العقاري موجودة وفي اي اسواق؟

– إن فرص الإستثمار العقاري ما زالت موجودة وخصوصاً في المملكة العربية السعودية وأبو ظبي، لكن أصبح المطورون وشركات الإنشاء أكثر إنتقائية للمشاريع التي يكون عائدها والطلب عليها محفزاً للإستثمار.

قطاع الاتصالات يواصل النمو

■ ان نشاط شركة سعودي أوجيه واسع ويطال مجال الاتصالات، فكيف تقيمون وضع هذا القطاع في الشرق الاوسط، اوروبا وافريقيا؟

– إن وضع قطاع الإتصالات في الشرق الأوسط جيد و لم يتأثر بالأزمة المالية والطلب على هذا القطاع ما زال مستمراً، خصوصاً أن هذه الأسواق ما زالت ناشئة وتحتاج إلى إستثمارات عدة بهدف تطوير الشبكات وجعل الخدمة متاحة لأكبر عدد من المستخدمين وبأسعار معقولة.

مشاريع جديدة وعديدة

■ ما هي مشاريع التوسع للشركة في العام المقبل؟ في اي مجالات واية اسواق؟

– هنالك مشاريع جديدة عدة يجري بحثها حالياً في مجالات البنى التحتية ومشاريع تعليمية وطبية بالإضافة إلى مشاريع اخرى في مجال الطاقة والمياه ومعظمها في المملكة العربية السعودية والخليج العربي. ■

محمد علي مصبح النعيمي (موارد للتمويل MAWARID - الإمارات):

مجالات الاستثمار في قطاعات التعليم والصحة والأغذية واعدة

أكد الرئيس التنفيذي لشركة موارد للتمويل ورئيس مجلس إدارة دار التكافل و«الجزيرة للخدمات المالية» محمد علي مصبح النعيمي على عالمية دبي وتأثيرها على أسواق العالم، وطالب الحكومات العربية بتلقف المبادرة ومد يد المساعدة، معدداً المنتجات المطروحة والموجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة، مشدداً على ضرورة توافر شركات إعادة تكافلية ذات مستوى عالمي وباستثمارات عربية، واصفاً مجالات الاستثمار في قطاعات التعليم والصحة والأغذية بالواعدة، لافتاً الى إقامة تحالفات مع بعض شركات التقييم.

عالمية دبي

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية العالمية وأزمة دبي على الشركات المالية؟

– تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية كان طفيفاً على الشركات التي ركزت أعمالها داخل الدولة، وسلبياً على الشركات التي خاضت في استثمارات خارجية.

صحيح ان دولة الإمارات عانت نكسة في التداول بأسواق المال والاستثمار في قطاعات العقار والتجارة ومعدات البناء وفي بعض القطاعات الأخرى، إلا ان التأثير كان رمزياً على هذه الشركات بحسب درجة تعرضها لهذه المخاطر وحجم استثماراتها في هذه القطاعات.

من جهة أخرى، لعبت وسائل الإعلام دوراً سلبيا مكملاً لتأثيرات الازمة، فرفعت وتيرة الحذر والتردّد والخوف لدى المواطنين المستثمرين الذين أحجموا عن الشراء فأصبح العرض أكبر من الطلب، وتوقفت مشاريع كبرى كان سيتم التحضير لها، فيما استمر العمل في تلك التي كانت قد انطلقت الأعمال فيها.

أما بالنسبة لأزمة دبي العالمية، فقد أثبتت ان الإمارة أضحت عالمية بكافة المقاييس بدليل انه بات لها تأثير على أسواق العالم. وهذا بذاته نجاح يجب على الحكومات العربية ان تتلقف المبادرة وتمد يد المساعدة والعون للإمارة التي استقطبت الاستثمارات نحو المنطقة، وجعلت رقعة البلدان العربية في موقع الموثوق بها من الدول الأجنبية.

ضمن العالم الأول

■ هل أنتم متفائلون اليوم، وهل تعتقدون ان دبي ستستعيد دورها؟

– لم تفقد دبي دورها لتستعيده بل كانت لها وقفة إعادة توزيع أوراقها، لأن من وصل الى القاع لا بد له ان ينهض من جديد، ان الدور الذي تلعبه دبي لا يزال مهماً بعدما أضحت، وفق المعايير المتبعة فيها من ضمن دول العالم الأول.

غير قابلة للإنهيار

■ هل تعتقدون ان الإعلام بالغ في تصويره لأزمة دبي العالمية؟

– لعب الإعلام في إظهار أزمة دبي العالمية دوراً إيجابياً وسلبياً في الوقت نفسه. ثمة نظرتان الى هذه الازمة فالإيجابيون يدركون مكانة دبي ودولة الإمارات كما يعرفون مدى ارتباط اقتصاد دبي باقتصاد المنطقة العربية، أما السلبيون فيعتبرون انه بعد انهيار دبي لن يستطيع العالم العربي النهوض قبل ألف عام.

وفي الواقع ان دبي ليست قابلة للإنهيار ولأسباب عدة، أهمها ان لديها استثمارات داخلية و عالمية تصون وجودها وتؤمن لها مصالحها.

تأثر محدود بالأزمة

■ كيف واجهت شركاتكم تداعيات الأزمات؟

– حاولنا التخصص في تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة، وابتعدنا عن الاستثمارات التي قد تتأثر مباشرة بالأزمات، لكن نقطة التحوّل تتطلب وقتاً دوماً وهي جاءت عام ٢٠٠٩.

لا يمكن القول ان هناك من لم يتأثر بالأزمة، لكن التأثر يختلف بحسب حجم الاستثمارات الداخلية والخارجية. وبالنسبة الينا تأثرنا بالأزمة يعتبر محدوداً جداً، مقارنة مع الشركات الأخرى.

■ هل استطعتم الحفاظ على جميع عملائكم؟

– نعم، بل ان عدد عملائنا ارتفع، وكذلك عدد منتجاتنا المطروحة في السوق.

■ ما هي المنتجات الجديدة التي قدمتموها خلال العام ٢٠٠٩؟

– طرحنا المرابحة الإلكترونية ومنتجاً جديداً تحت اسم فلوس موجه للشركات الصغيرة والمتوسطة، وآخر للافراد داخل هذه الشركات اسمه فلوسي .

شركات إعادة تكافلية

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين التكافلي؟

– عموماً، التأمين التكافلي في تقدم بالمنطقة العربية ويمكننا ملاحظة تطور التأمين التكافلي في الأسواق العربية والغربية وازدياد الطلب عليه، لكن هذا القطاع ما زال يعاني عدداً من النواقص، كما هو الحال مع التمويل الإسلامي، فمثلاً، ليس لدينا العدد الكافي من شركات الإعادة التكافلية في المنطقة العربية.

في رأيي العالم العربي يحتاج الى شركات إعادة تكافلية بمستوى عالمي وكبيرة الحجم وباستثمارات عربية، مع عدم اسقاط وجود تحالف بين هذه الشركات وبين زميلاتها من إعادة التكافل العالمية.

■ كيف تقوّمون وضع دار التكافل ؟

– ٢٠٠٩ كان السنة المالية الأولى في شركتنا وقد شهدنا في بدايتها تغييراً في الإدارة. ودخلنا في الأرباح التشغيلية في النصف الثاني أي بعد ستة أشهر من بدء تشغيل الشركة ونأمل ان تكون أرقامنا إيجابية.

التخصص في مجالات عدة

■ ما هي الدروس التي تعلمتموها من الأزمة المالية العالمية وأزمة دبي؟

– تعلمنا الكثير من الدروس، أهمها انه لا يجب وضع كل الاستثمارات في سلة واحدة، إنما من الضروري التخصص في مجالات عدة لأن ذلك قادر على حماية المؤسسات، كما انه يعطي نظرة أكثر شمولية بسبب ترابط السوق. كذلك ان الكثير من المصرفيين فقدوا مصداقيتهم، لأن بعض البلدان الغربية كانت تدرك منذ فترة طويلة حتمية وقوع الازمة وان بعض المصرفيين كانوا يعرفون ان المصارف ستنهار، وفي الوقت نفسه كانوا يبحثون عن شركاء لهم في استثمارات يعرفون مسبقاً ان نتائجها خاسرة.

■ ما هي خططكم للسنة ٢٠١٠؟

– لدينا استثمارات في بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما سنتوع الاستثمار في القطاعات الإسلامية كافة والقابلة للتطوير.

تحالفات مع شركات تقييم

■ ما هي المجالات التي تعتبرونها اليوم واعدة أكثر من غيرها؟

– نعتبر المجالات الثابتة مثل التعليم والصحة والأغذية واعدة، لكننا مستعدون للإستثمار في أي مجال يتوافق مع الشريعة الإسلامية.

لقد أقمنا خلال عام ٢٠٠٩ تحالفات مع بعض شركات التقييم، وتعرّفنا على مشاريع كثيرة في الإمارات وخارجها، عبر مشاركتنا مع الاتحاد العربي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والمؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا في جائزة المشروعات الصناعية المبتكرة التي أقيمت في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي في مصر.■

عبدالله العور (مركز دبي المالي العالمي DIFC) :

المركز يسير على الطريق الصحيح ونتائجه كانت جيدة رغم الأزمة

سجل مركز دبي المالي العالمي DIFC اقبالاً جيداً للشركات حتى في خلال صدمة الأزمة المالية التي هزت العالم. وحقق المركز نتائج جيدة في العام ٢٠٠٩، وهو المركز الأول الذي افتتح في هذا المجال شاملاً بتغطيته المنطقة الممتدة من شرق لندن الى غرب هونغ كونغ والتي تضم أكثر من ٤٠ دولة.

ويقول عبدالله العور الرئيس التنفيذي للمركز انه وبعد النتائج الجيدة المحققة في العام ٢٠٠٩، يأمل باستمرار النمو في العام ٢٠١٠، لافتاً الى انه بعد الانتهاء من بناء المركز وتجهيزه في العام ٢٠١٢ أو ٢٠١٣، سيكون هناك أكثر من ٥٥ ألف شخص يعملون في نطاق الخدمات المالية.

ويؤكد العور ان المركز يسير على الطريق الصحيح وان لا خوف من منافسة مراكز أخرى تنشأ حديثاً لأن المنطقة الواسعة المغطاة لا يكفيها مركز واحد.

استقطاب العديد من الشركات

■ **كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على نشاط المركز في الدولة وفي المنطقة؟**

– العالم كله تأثر بالأزمة، لكن مراكزنا المالية كانت أقل تأثراً من المراكز العالمية، مثل مراكز لندن والولايات المتحدة وغيرها.

ومن ناحية مركز دبي المالي العالمي استطعنا ان نستقطب العديد من الشركات حيث تقدمت خلال تسعة أشهر أكثر من ٩٠ شركة بطلب للحصول على ترخيص، كما لاحظنا ان هذا الإقبال تزايد منذ النصف الثاني للعام ٢٠٠٩.

أمل باستمرار النمو

■ **ما هي المشاريع التي تحضرونها للعام ٢٠١٠ لإثبات أنكم تعافيتم من الأزمة؟**

– نحن نأمل ان نستمر في النمو الذي حققناه منذ تأسس المركز قبل خمس سنوات، وخلال هذه الفترة استطعنا تسجيل أكثر من ٥٨ شركة، وننتظر انتهاء أعمال البناء في المركز خلال عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ ليصبح لدينا أكثر من ٥٥ ألف شخص يعملون في نطاق الخدمات المالية.

■ **هل ما زال الطلب قوياً الى هذا الحد؟**

– حتى هذه اللحظة، نستطيع ان نقول اننا نسير على الطريق الصحيح، فعدد الشركات التي تقدمت بطلب الترخيص إبّان الأزمة العالمية جيد، لكن الإقبال متفاوت بين القطاعات، فهو مثلاً كان أفضل في قطاع إدارة الأصول والثروات وقطاع التأمين الإسلامي. كذلك يمكننا الإشارة الى ان إقبال الشركات الإقليمية وخصوصاً الهندية والشرق آسيوية لمباشرة الأعمال في مركزنا كان أكبر من الشركات العالمية الأخرى.

الخدمات الإسلامية أقل تأثراً

■ **يعتبر بعض الخبراء ان الشركات القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية كانت أقل تضرراً من جرّاء الأزمة المالية، ما رأيكم بهذا الموضوع؟**

– بالفعل ان الشركات التي تعمل في نطاق الخدمات المالية الإسلامية والتمويل الإسلامي كانت أقل تأثراً من الشركات التقليدية الأخرى. لأن مخاطر المنتجات التي تقدمها الشركات الإسلامية أقل من مخاطر منتجات الشركات الأخرى.

■ **نلاحظ نشوء مراكز شبيهة لمركز دبي المالي العالمي في المنطقة. ما تعليقكم على هذا الأمر وهل تعتبرون انها قد تشكل منافسة لكم؟**

– إن المنطقة التي يغطيها مركز دبي المالي العالمي تشمل الدول الممتدة من شرق لندن حتى غرب هونغ كونغ، وهي منطقة واسعة فيها أكثر من أربعين دولة، وعليه فإن مركزاً واحداً قد لا يكون كافياً لتغطيتها، لذلك من الضروري نشوء مراكز جديدة، لكننا سعيدون اننا كنا أول مركز افتتح في هذا المجال واستطعنا ان نصبح بأهمية المراكز العالمية كلندن ونيويورك وهونغ كونغ.

■ **هل ترغبون بتوجيه كلمة أخيرة؟**

– نأمل بأن يستمر المركز بتحقيق هذا النمو، فلمنطقة الشرق الأوسط مستقبل فعّال في مجال الخدمات المالية العالمية. ■

مركز دبي المالي العالمي يستقطب مئة شركة جديدة رغم الأزمة

عبد الله العور: العديد من القطاعات استطاع تحقيق النمو وابرزها المصارف

تمكن مركز دبي المالي العالمي من استقطاب أكثر من ١٠٠ شركة جديدة خلال الفترة من أول العام ٢٠٠٩ وحتى نهاية تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي وذلك على الرغم من الأزمة المالية العالمية وتداعياتها على إمارة دبي وعلى المنطقة.

وقال الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي **عبدالله العور** ان نحو ٨٥٠ شركة تعمل بالوقت الراهن في المركز. وفيما لفت الى أثر الأزمة العالمية على العديد من الشركات العاملة في المركز واضطرار عدد منها للإغلاق، قال ان العديد من القطاعات في المركز استطاع تحقيق النمو مشيراً الى ان أبرز هذه القطاعات النشطة هو المصارف، لكن المركز يعمل على تنشيط العديد من القطاعات الأخرى وفي مقدمها التأمين والتمويل الإسلامي.

وحول كون المركز مقراً للجنة فض المنازعات المتعلقة بمجموعة دبي العالمية التي تقرر انشاؤها مؤخراً، قال **العور** ان هذا دليل على قوة المركز كهيئة مستقلة ويدل على مدى تقبل الشركات الأجنبية والهيئات المحلية على حد سواء للمركز، فضلاً عن فعالية استقلالية محاكم المركز المالي العالمي.

وأشار **العور** الى ان بيان حكومة دبي بشأن تسديد صكوك شركة نخيل في موعدها كان له وقعه الإيجابي لدى المستثمرين وشكل خبراً جيداً ليس فقط للمستثمرين وإنما لمعظم الشركات والهيئات العاملة في دولة الإمارات، معتبراً ان القرار دليل على استمرارية نمو دبي ودولة الإمارات.

وبشأن هيئة الاستثمار التابعة لمركز دبي المالي العالمي قال **العور** انها ساهمت في انجاح المركز وكانت سبباً رئيسياً في نمو المركز خلال السنوات الخمس الماضية، مبدياً ثقته بالمراجعات التي تجريها الهيئة وبأنها ستتخذ القرار الصحيح بشأن المديونيات.

الذهب يتحول الى استثمار قائم بذاته

عنان فخرالدين (مجلس الذهب العالمي):

توجهنا نحو دعم اسعاره في المناسبات وتشجيع التجار على تأسيس وتطوير علامات تجارية راقية

تأسس مجلس الذهب العالمي بالتعاون مع شركات تعدين الذهب الرائدة في العالم، وبصفته ذراعا تسويقية يهدف للترويج عن استعمالات هذا المعدن الثمين الذي تقوم هذه الشركات بإنتاجه لزيادة الطلب عليه من خلال حملات تسويقية وترويجية في الاسواق المحلية والعالمية. المدير التنفيذي للمكتب الاقليمي في الشرق الاوسط وتركيا عنان فخر الدين رأى ان الازمة المالية حوّلت الذهب الى استثمار مجز قائم بذاته. واشار الى ان العوامل المتحكمة بأسعار الذهب مستقرة في الفترة الراهنة، لافتا الى دور المجلس التشريعي والتوجيهي واهمية الدورات التدريبية التي نظمها مؤخرا، كاشفا عن توجه المجلس نحو دعم اسعار الذهب في المناسبات المهمة وتشجيع التجار على تأسيس وتطوير علامات تجارية راقية في اسواق المنطقة.

قطاع رابح

■ هل لنا بلمحة عن المجالات التي عملت فيها قبل شغلكم منصب مدير عام مجلس الذهب العالمي؟

– قبل انضمامي الى مجلس الذهب العالمي عملت حوالى تسعة اشهر في قطاع العقارات بدبي، وكنت اعمل قبلها في شركة DTC الشرق الاوسط ايضا في دبي وقبلها بعشر سنوات في شركة اميركان اكسبرس.

■ هل صحيح ان قطاع الذهب هو الاكثر أمانا للاستثمار في ظل الازمة المالية العالمية؟

– الازمات المالية والاقتصادية التي شهدتها دول العالم اثبتت بما لا يقبل الشك مزايا قطاع الذهب. واعتقد ان الازمة الراهنة حوّلت الذهب الى مجال استثماري قائم بذاته، خصوصا وانه كان القطاع الوحيد الذي حقق ارباحا عامي ٢٠٠٨ – ٢٠٠٩ في ظل الازمة المالية العالمية.

ارتفاع الطلب على الذهب

■ لاحظنا ان اسعار الذهب انخفضت مع بداية الازمة، بم تعللون؟

– ينقسم استهلاك الذهب في العالم الى قطاعات عدة رئيسية اهمها المجوهرات والذي يخضع للمزاج العام وبالتالي يتأثر سلبا في حالات الركود الاقتصادي وتراجع القدرة الشرائية، غير ان هذا التأثر يكون على المدى القصير في وقت تحقق الاستثمارات في الذهب ارباحا على المدى الطويل، والدليل انه خلال الربع الثاني من العام الحالي ارتفع حجم الطلب على المشغولات الذهبية في العالم من أربعة اطنان الى ٥٦ طنا.

■ كيف تقوّمون حركة اسعار الذهب خلال الفترات المقبلة؟

– أؤكد غياب المضاربة في الاسعار في قطاع الذهب، اضف الى ذلك ان العوامل المتحكمة بأسعار الذهب في الاسواق مستقرة في الفترة الراهنة.

علاقة عكسية مع الدولار

■ الى اي مدى يؤثر تراجع قيمة الدولار على قيمة الذهب؟

– العلاقة بين الذهب والدولار عكسية، ومعظم الارتفاعات التي شهدتها اسعار الذهب مؤخرا كان سببها التخوف من الدولار.

■ كيف تقومون الطلب على الذهب مستقبلا؟

– تاريخ الذهب مع الانسان والاقتصاد طويل ويعود الى آلاف السنين وبالتالي لسنا في حاجة الى التكهّن بما سيؤول اليه دوره او الطلب عليه في المستقبل.

دور تشريعي وتوجيهي

■ هل يلعب المجلس دورا رقابيا على تجار الذهب؟

– دور المجلس تشريعي بمعنى انه يصدر القوانين الراعية لتجارة الذهب العالمية كما انه يلعب دورا توجيهيا، وقد نظم مؤخرا دورات تدريبية للتجار بالتعاون مع شركة بريطانية، وتنقلت هذه الدورات مدى اربعة ايام بين دبي والرياض وجدة والدمام، كما وستنظم في مصر وتركيا، حيث ستبحث في القضايا العامة التي تفيد التجار، من بينها اساليب البيع واطلاق علامات تجارية وغيرهما.

اما الرقابة على الاسعار والنوعية فثمة جهات اخرى، تتمثل في امارة دبي بالبلديات ومختبرات الجودة التابعة لها ووزارة التجارة.

■ اين تنتشر مكاتب مجلس الذهب العالمي؟ وفي رأيكم اي الاسواق تعتبر الافضل؟

– لدينا مكاتب في الامارات ومصر والسعودية وتركيا، اما بالنسبة الى الاسواق المفضلة فجميعها مشجع بحيث ان الذهب وتحديدا المشغولات الذهبية تمر بمراحل صعود او هبوط في الاسواق كافة، غير ان تاريخها الطويل يطمئن ولا يدعو الى الخوف خصوصا وان انخفاض اسعار الذهب يشجع على شرائه ثم بيعه بعد ارتفاع الاسعار.

■ ما هي العوامل التي تحافظ على ارتفاع سعر الذهب؟

– يتأثر سعر الذهب في شكل رئيسي بالعوامل الاقتصادية في الاسواق وبالعرض والطلب.

غير ان حجم العرض معروف اذ ان انتاج العالم من الذهب محدود ولا يتخطى نموه ٤ او ٥ في المئة.

وبالمقابل يزيد استهلاك الذهب، خصوصا في ظل زيادة الطلب على استخدامه في الاجهزة التكنولوجية والالكترونية والسيارات وصناعة الفضاء.

تنفيذ الروزنامة

■ ما ابرز انجازات المجلس خلال الفترة الاخيرة؟

– عندما انضممت الى المجلس العالمي للذهب كان يمر بإعادة هيكلة وتنظيم استراتيجي على مستوى الدول كافة في العالم، نتج عنهما اعادة تعريف بمهمة المجلس في العالم والفرص المتاحة له من اجل خدمة القطاع ومضاعفة قيمة عوائد كبار المساهمين فيه، وكيفية تحقيق اهدافه.

هذا ولا شك في ان عملية اعادة الهيكلة استمرت حوالى ٤ او ٥ اشهر الا اننا اليوم نخوض في تنفيذ الروزنامة المعدة.

تشجيع على تطوير العلاقات التجارية

■ كيف تقومون الاعمال في قطاع الذهب خلال ٢٠٠٩؟

– تراجعت مبيعات قطاع التجزئة، اما قطاع الاستثمار فيتأثر بعوامل عدة لا يمكن الحكم عليه راهنا.

■ ما هي ابرز مشاريعكم للعام ٢٠١٠؟

– سنركز سنة ٢٠١٠ على مجالين، يتمثل الاول بدعم اسعار الذهب في المناسبات المهمة كالاعياد والاحتفالات وغيرها. اما المجال الثاني فهو تشجيع التجار على تأسيس وتطوير علامات تجارية راقية في اسواق المنطقة تتنافس في ما بينها على تقديم افضل الخدمات للعملاء من المستويات الاجتماعية كافة. ■

عمرو ابراهيم علي (الخليجية الإيطالية للتجارة - قطر):

نخطط للتوسّع بخدماتنا في أسواق السودان وايطاليا وقطر

كشف مدير عام شركة الخليجية الإيطالية للتجارة في قطر عمرو ابراهيم علي عن خدمات نوعية موجهة للسوق القطري، وعن اتفاقية استراتيجية مع احدى الشركات العالمية الرائدة في تصنيع العوازل والطلاء، معتبراً السودان وايطاليا وقطر من الأسواق الواعدة التي تخطط الشركة للتوسع فيها مستقبلاً. ملاحظاً نمواً متصاعداً للأعمال خلال الفترة الأخيرة.

خدمات نوعية

■ **هل لنا بلمحة عن أهم إنجازاتكم خلال العام ٢٠٠٩؟**

– افتتحنا ثلاثة أقسام جديدة في الشركة، الأول يتعلق بتقديم خدمات تنظيف الأبراج التي شهدت نمواً سريعاً في الفترات الأخيرة، أما الثاني فيختص بتأمين مرافقين خاصين للشخصيات المهمة في قطر وغيرها من دول المنطقة.

وأشير هنا الى ان مهمة المرافق لا تقتصر فقط على الحماية، خصوصاً وان الدول الخليجية تتمتع بالأمان خصوصاً دولة قطر لما يبذل فيها من جهود امنية على اعلى مستوى، إنما لتقديم المساعدة في التنقل، بالأخص خارج البلاد والتنظيم والإدارة وتوفير التسهيلات.

هذا وسنعقد مؤتمراً صحافياً قريباً نعلن خلاله عن الوكالات الجديدة التي حصلت عليها الشركة من ايطاليا، وتتنوع بين المواد الداخلة في بناء المنازل مثل الرخام والألمنيوم وغيرها.

اتفاقية مع سيجما للدهانات

■ **هل تأثرت مشاريعكم بالأزمة المالية العالمية؟**

– أثرت الأزمة المالية بشكل ملحوظ على الشركة وأدت الى تأجيل العديد من مشاريعنا، بالأخص تلك المتعلقة بمجال الحفريات والنقليات.

ولكن بالمقابل ركزنا على نشاطنا في مجال التشطيبات من خلال الدخول مع اتفاقية استراتيجية مع شركات متعددة من اهم واكبر الشركات بقطر، ونذكر منهم شركة دورا للديكور والتصميم الداخلي وايضاً شراكة استراتيجية مع شركة QATAR BUSINESS CONSULTING SERVICES التي تعد من اهم الشركات المتخصصة في مجال ادارة الاعمال وخدمات استشارات المشاريع وبذلك عدنا الى النشاط في الأسواق عبر مشروعين مع الشركات المذكورة سنعلن عنهما قريباً على موقعنا الإلكتروني.

■ **هل لنا بلمحة عن الأسواق التي تركزون أو ستركزون عليها في المستقبل؟**

– ننظر الى السودان كسوق حيوي وواعد، كما ان ايطاليا تعد بفرص عمل كثيرة بعد الزلزال الذي ضربها منتصف العام. هذا وتحتل قطر المرتبة الاولى دائما بين الدول التي سنركز على التوسع فيها.

نمو تدريجي للأعمال

■ **ما هي أبرز المؤشرات المالية في شركتكم بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟**

– انخفضت مؤشراتنا المالية للعام ٢٠٠٩ بنسبة ٣٠ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٨، ولكن بدأنا نلمس من جديد نمواً متصاعداً في الأعمال والعوائد في الفترة الأخيرة. خصوصاً وان الأقسام الجديدة التي افتتحناها خدماتية ولا تتأثر مباشرة بتداعيات الأزمة المالية.

آمالنا كبيرة بالعام ٢٠١٠، ونخطط لمشاريع توسعية عديدة في قطر والسودان وإيطاليا. ■

ITALIAN GULF
الخليجية الايطالية

SIGMA PAINTS
DURA
INTERIOR DESIGN & DECORATION
Q.B.C.S
QATAR BUSINESS CONSULTING SERVICES
LIMOUSINE SERVICES

Italian Gulf Cleaning and Services

Commercial and Residential Cleaning Services

www.italiangulf.com
P.O.Box: 18043 Doha - Qatar

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

المهندس عامر المجالي (مؤسسة المدن الصناعية الأردنية) :

أثر الأزمة علينا كان محدوداً والتحدي في استقطاب المزيد من الاستثمارات

ابدت مؤسسة المدن الصناعية الأردنية نشاطاً لافتاً على رغم تداعيات الأزمة العالمية، إلا انها استفادت من عدم تأثر الأردن بها بالقدر الذي أصاب اقتصادات عدة حول العالم، ومن موقع المملكة الاستراتيجي وما تتمتع به من استقرار سياسي لتحقق قفزات مهمة على صعيد التوسع والتطوير وارتياد الأسواق العالمية.

وفي هذا الإطار أشار مدير عام المؤسسة معالي المهندس عامر المجالي الى ان آثار الأزمة كانت محدودة على المؤسسة وذلك بفضل الامتيازات والإعفاءات الممنوحة للمستثمرين، لافتاً الى ان التحدي الذي يبقى قائماً هو في استقطاب المزيد من الاستثمارات في الوقت الحاضر.

■ تشير المؤشرات الى أن العام ٢٠١٠ سيكون صعباً هل تؤيدون ذلك؟ لماذا ؟

– مما لا شك فيه أن العام القادم ٢٠١٠ سيكون بمثابة عنق الزجاجة بالنسبة للإقتصادات العالمية ، وحتى لو فرضنا أن تداعيات الأزمة العالمية قد بدأت تتلاشى أو تنحسر، إلا أن الآثار التي نجمت عن تلك الأزمة تحتاج على الأقل إلى ثلاث سنوات حتى تتعافى إقتصادات الدول منها،

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن الأردن قد يكون من الدول الأقل تأثراً بتداعيات هذه الأزمة مقارنةً مع الدول الأخرى نتيجة إرتباطه بقوانين إستثمارية مدروسة بعناية فائقة، بحيث يتكيف مع أي متغير عالمي أو إقليمي، فقوة الاقتصاد الأردني تكمن في كونه اقتصادا يتناسب مع حجم الدولة ونشاطها الإقتصادي مقارنة بعدد سكانها وإتساع رقعتها. والأردن بشكل خاص يتميز بقوانين إقتصادية عصرية إضافة إلى العديد من المزايا الاستثمارية التي تتمتع بها المملكة من خلال الموقع الاستراتيجي والبيئة السياسية المستقرة والاقتصاد الموجه للسوق الحر وحزمة من الحوافز والاعفاءات، وصفة النفاذ التي تتمتع بها البضائع الاردنية نظرا للاتفاقيات التجارية التي يرتبط بها الاردن مع العالم الخارجي، بالاضافة الى الموارد البشرية المؤهلة والمنافسة ووجود بنية تحتية ذات مواصفات عالمية.

اجراءات للحد من الأزمة

■ كيف إنعكست آثار الأزمة المالية العالمية على نشاط مؤسسة المدن الصناعية الأردنية؟

– في ما يخص المدن الصناعية فإن أثر الأزمة يعد محدوداً وذلك بفضل الإمتيازات والإعفاءات التي تمنحها المؤسسة لمستثمريها، ويبقى التحدي قائماً نتيجة الأزمة في محاولة لإستقطاب المزيد من الإستثمارات الصناعية، وقد قامت المؤسسة مؤخراً بإتخاذ بعض الإجراءات للحد من آثار هذه الأزمة وذلك من خلال:

– تخفيض أسعار البيع وبدلات الإيجار في مدينة الموقر الصناعية.
– إقرار آليات وتسهيلات جديدة تتعلق بتمويل المستثمرين داخل المدن الصناعية.
– توقيع إتفاقية مع أحد البنوك الأردنية لتقديم قروض ميسرة للمستثمرين الحاليين والجدد.

وقد نجحت المؤسسة مؤخراً في تلمس بعض النتائج لهذه الإجراءات حيث تم إستقطاب إستثمارات جديدة في كل من مدينة الحسن الصناعية في إربد ومدينة الموقر الصناعية .

أعمال وإنجازات

■ ما هي أبرز إنجازاتكم المحققة حتى اليوم ؟ وما هي الخطط المستقبلية؟

– قامت مؤسسة المدن الصناعية الأردنية لغاية اليوم بإنشاء وتطوير وإدارة خمس مدن صناعية موزعة بشكل إستراتيجي في المملكة لتلبي جميع إحتياجات المجتمع المحلي في مختلف المحافظات.

ومشاريع المؤسسة الحالية (المدن الصناعية العاملة) هي:

مدينة عبدالله الثاني إبن الحسين:

أنشئت في العام ١٩٨٤ جنوب شرق العاصمة عمان في منطقة سحاب، وهي أول واكبر تجمع صناعي منظم في المملكة وتبلغ مساحتها الإجمالية ٢٥٣٠ دونما.

مدينة الحسن الصناعية:

تعتبر مدينة الحسن الصناعية في إربد، معلما اقتصاديا هاما، يسهم بتغطية إقليم الشمال الواسع في الأردن، ويحقق توازنا في توزيع المدن الصناعية الناهضة، وهي أول منطقة صناعية مؤهلة على مستوى العالم، تم تأسيسها عام ١٩٩١ على مساحة إجمالية بلغت ١١٧٨ دونما، طوّر منها ١٠٠٥ دونمات، وأقيم فيها أول مركز إبداعي، لاحتضان الافكار الريادية والابداعية.

مدينة الحسين بن عبدالله الثاني الصناعية:

في عام ٢٠٠٠ افتتحت مدينة الحسين بن عبد الله الثاني الصناعية في محافظة الكرك، جنوب العاصمة عمان، وبهذا الإنجاز الهام تكون مؤسسة المدن الصناعية، قد دشنت ثاني منطقة صناعية مؤهلة في المؤسسة، فوق مساحة إجمالية بلغت (١٨٥٦) دونما، تم تطوير (٧٨٦) دونما منها.

مدينة العقبة الصناعية:

تحظى مدينة العقبة الصناعية الدولية بأهمية كبيرة، لما تنفرد به تجربتها على مستوى الشرق الأوسط، لتوفيرها كل عوامل النجاح للمشاريع الصناعية، وكونها أضحت مدينة صناعية دولية تقع في قلب منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، وقد أنشئت على مساحة (٢٧٥٠) دونما، طوّر منها (٥٧٠) دونما في المرحلة الأولى، وخصص (٤٩٠) دونما منها، كمساحة صافية قابلة للاستثمار، ويتم حالياً التجهيز للبدء بتنفيذ المرحلة الثانية فيها وعلى مساحة تبلغ (٧٠٠) دونم، وتعد رابع مدينة صناعية أنشئت عام ٢٠٠٣، كما أنها تعتبر واحدة من التجارب الفريدة لمؤسسة المدن الصناعية، وكانت أولى شراكاتها مع القطاع الخاص بالادارة والتطوير والتسويق، لتجسد توجه المؤسسة للشراكة مع هذا القطاع، وتتميز بموقعها المقابل لمطار الملك حسين الدولي في ميناء العقبة، وهي اقرب مدننا لهذا الميناء الحيوي.

مشاريع مستقبلية

أما بالنسبة للمشاريع المستقبلية للمؤسسة فهناك:

أولا: **مدينة الموقر الصناعية:** تبعد حوالى ٢٤ كلم شرقاً عن موقع مدينة عبد الله الثاني الصناعية، وتقع على مساحة إجمالية تبلغ ٢٥٠٠ دونم، وستشغل المرحلة الأولى منها ١٠٠٠ دونم، كما تمتاز بموقعها القريب من الطريق الدولي الذي يربط الأردن بالعراق والمملكة العربية السعودية، وقد بدأنا بوضع الخطط لتطويرها وفق أحدث التصاميم، إذ ستضم إلى جانب المساحات المخصصة للصناعة، مرافق واسعة للخدمات اللوجستية، ومنطقة حرة، وقطبا للصناعات التكنولوجية.

ثانيا: **مدينة الزرقاء الصناعية:** وتقع على بعد حوالي ٤٥ كلم إلى الشمال الشرقي عن العاصمة عمان، لتقام على مساحة إجمالية تصل إلى ٢٤٧٥ دونما، تدشن مرحلتها الأولى على مساحة ٥٥٠ دونما، وتبرز أهميتها من موقعها المحاذي للطريق الدولي المؤدي إلى منطقة الأزرق، والذي يربطها مع الحدود الأردنية العراقية القريبة من المنطقة الحرة في الزرقاء.

ثالثا: **مدينة الطفيلة الصناعية:** تم تأجيلها لعدم وجود أي مخصصات من قبل الحكومة، وتوجد هناك مباحثات مع وزارة العمل لإقامة مصانع رديفة Satellite Factory في ذلك الموقع.

وقد نجحت المدن الصناعية ومنذ نشأتها في عام ١٩٨٤ على إستقطاب أكثر من خمسمائة مشروع صناعي في مختلف القطاعات الصناعية وبحجم إستثمار بلغت قيمته ملياري دولار، موفراً بذلك ما يقارب ٣٤ ألف فرصة عمل لأبناء المجتمع المحلي والدول المجاورة.

مؤشرات العام ٢٠٠٩

كيف كانت مؤشراتكم المالية لعام ٢٠٠٩ ؟

– بالرغم من عدم إكتمال ميزانية ٢٠٠٩ إلا أن المؤشرات تبدو جيدة بالرغم من تداعيات الأزمة العالمية ونأمل أن يستمر الوضع في العام ٢٠١٠ للمؤسسة نحو الأفضل.■

مازن فايد (سعودي أوجيه SAUDI OGER - السعودية) :

مستمرون في تنفيذ مشاريعنا التنموية داخل المملكة السعودية

سعودي أوجيه SAUDI OGER شركة سعودية متعددة النشاط أسست عام ١٩٧٨، بدأت كشركة مقاولات واشغال عامة قبل ان تطور نشاطها ليشمل الاتصالات والطباعة والعقار وخدمات الكمبيوتر، وهي مملوكة من عائلة رئيس الوزراء اللبناني الراحل رفيق الحريري.

مدير دائرة الاتصال والإعلام في الشركة مازن فايد أكد استمرار تنفيذ مشاريع الشركة، واصفاً خطواتها بالمدروسة والدقيقة لجهة المشاركة في المشاريع التنموية داخل السعودية.

مشاريعنا على الطريق الصحيح

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة العالمية على أداء شركتكم؟

– لم تتأثر سعودي أوجيه بالأزمة المالية نظراً الى الوضع الاقتصادي الحصين في المملكة العربية السعودية. ولا ننفي وجود بعض التداعيات البسيطة والجانبية على أعمالنا، لكن حالياً نسير في مشاريعنا الكبيرة على الطريق الصحيح.

خطوات مدروسة

■ ما هي الأسواق والقطاعات التي تركّز سعودي اوجيه على الاستثمار فيها؟

– نركّز على السوق السعودي الأكبر في المنطقة ولدينا مشاريع كبيرة عديدة في المملكة. وفي هذا الإطار، ان كل خطوات سعودي اوجيه مدروسة ودقيقة، ونحاول المشاركة في مشاريع البنية التحتية التي تفيد الاقتصاد الوطني والمجتمع السعودي. وتجمعنا شراكات وتعاونات مع الوزارات والإدارات الرسمية لتطوير البنى التحتية خصوصاً في قطاع التعليم والجامعات.

تركيز على المشاريع التنموية

■ هل عمدتم الى تعديل استراتيجية العمل نتيجة للظروف الاقتصادية المتأزمة؟

– نسير وفق استراتيجيتنا الموضوعة مسبقاً وهي التركيز على المشاريع الكبرى والتنموية في السعودية، الى جانب بعض المشاريع خارج هذا السوق.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟ وما هي خطواتكم للسنة المقبلة؟

– نتائجنا جيدة لعام ٢٠٠٩ وستشهد سنة ٢٠١٠ طرح مشاريع جديدة في السوق السعودي نفسه. ■

احد مشاريع سعودي اوجيه

مشروع ثان

بدر السبيعي (الشركة الكويتية للإستثمار):

سوق الكويت الأهم بالفرص الاستثمارية الواعدة

تأسست الشركة الكويتية للإستثمار عام ١٩٦١ ومن أبرز المساهمين فيها الهيئة العامة للإستثمار وصندوق المركز للإستثمار والتطوير، وتقوم الشركة بالأنشطة الاستثمارية كافة على الصعيدين المحلي والدولي وكذلك المتاجرة بالأوراق المالية والاستثمار العقاري وأنشطة الاكتتاب وإصدار شهادات الإيداع وإدارة المحافظ الاستثمارية.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في الشركة بدر السبيعي أشار الى اعتماد سياسة الحذر والتأني في خيارات الفرص الإستثمارية واستغلالها خصوصاً بعد وقوعها بمشكلات في الشق الإستثماري، ملقياً الضوء على نهج الوسطية الذي تتبعه الشركة في تعاطيها مع العملاء، معتبراً ان سوق الكويت من أهم الأسواق التي تتوافر فيها الفرص الاستثمارية الواعدة.

مشكلات استثمارية

■ كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟

– على غرار مختلف الشركات، تأثرت الشركة الكويتية للإستثمار سلباً بالأزمة المالية، إنما في شكل غير مباشر بحكم ان حجم أصولها يفوق حجم التزاماتها. كما تمكنت من السيطرة على مصادرها التمويلية، وبالتالي لم تعان مشكلات مالية، إنما استثمارية نتيجة ركود الأسواق.

ومن هذا المنطلق تعمل الشركة اليوم بمزيد من الحذر والتأني في خياراتها وفي استغلالها للفرص الإستثمارية.

وسطية في التعامل

■ ما الذي يميّز الشركة ويساهم في جذبها للعملاء؟

– تتميّز الشركة بثقة العملاء بها وبأعمالها الدقيقة والمهنية، بحيث تعتمد على الوسطية في التعامل مع الزبائن بعيداً عن التطرف التحفظي والتنافسي ما يخولها الاستحواذ على العملاء بيسر وسهولة.

سوق الكويت واعد

■ برأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة؟ في اي مجالات وفي اي اسواق؟

– في اعتقادي، أبرز هذه الفرص تكمن في مشاريع البنى التحتية، خصوصاً وان دول المنطقة تخصص ميزانيات ضخمة لهذا القطاع، وأشير هنا الى ان الشركة الكويتية للإستثمار تملك مشروعين أو ثلاثة في هذا الإطار وتساهم في شركة بحرينية وصندوق «بنية» المتخصصين في مشاريع البنى التحتية.

هذا ونعتبر السوق الكويتي من أهم الأسواق التي تتوافر فيها الفرص الإستثمارية الواعدة.

متفائلون بالمستقبل

■ هل ترتكز مشاريعكم في دولة الكويت؟

– مشاريعنا منتشرة في مختلف دول الخليج من بينها الكويت والبحرين.

■ كيف تقوّمون أعمالكم خلال عام ٢٠٠٩؟

– حققت الشركة خلال ٢٠٠٩ أرباحاً جيدة، ومتفائلون بالمستقبل. ■

منتدى الرياض الإقتصادي يشدّد في توصياته على التعليم والتكنولوجيا والمياه والتجارة

الأمير نايف: تجاوز المملكة الأزمة العالمية أكبر دليل على نجاح سياساتها المالية

من اليمين: عبد الرحمن الجريسي، الأمير نايف آل سعود، الوزير عبدالله زينل وسعد المعجل

مشاركون ويظهر من اليسار: عبدالله الراجحي، عبد الله با حمدان ومحمد الماضي

نيابة عن خادم الحرمين الشرفين الملك عبد الله بن عبد العزيز، افتتح الأمير نايف بن عبد العزيز النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية أعمال منتدى الرياض الإقتصادي في دورته الرابعة، وذلك بمركز الرياض الدولي للمعارض بحضور حشد كبير من الإقتصاديين ومتخذي القرار.

مشاركون

الأمير نايف

وأوضح الأمير **نايف** خلال افتتاحه أعمال المنتدى ان رعاية خادم الحرمين الشريفين للمنتدى تجسد دعماً كبيراً لأعماله وأنشطته.

وأكد الأمير **نايف** ان الحكومة تبذل جهوداً مقدرة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذه الجهود ظاهرة للعيان، ولعل من أبرز نتائجها ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي وانجازات البنية التحتية، والارتقاء بمستوى معيشة الأفراد وتطوير الموارد البشرية ويعتبر تجاوز المملكة لتداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية ومحدودية أثرها في الاقتصاد الوطني أكبر دليل على نجاح السياسات المالية والنقدية لحكومة المملكة.

وأشار الأمير **نايف** الى ان ما يتميز به المنتدى هو مشاركة واسعة من جميع أنحاء المملكة من رجال وسيدات أعمال وخبراء وأكاديميين واستشاريين، وتتسم فعالياته بالطرح العلمي لمختلف القضايا والمشاكل الاقتصادية الوطنية والبحث في الحلول المناسبة، وهذا ما جعل توصيات المنتدى في دورته السابقة تلقى اهتماماً بالغاً من خادم الحرمين الشريفين والتي أحالها الى الجهات الحكومية كافة للإستفادة منها.

الاقتصاد المعرفي

وقد طالب منتدى الرياض الاقتصادي وهو أكبر حدث اقتصادي محلي في السعودية بأهمية وجود هيئة عليا أو مجلس أعلى لدعم الاقتصاد المعرفي في المملكة، وسط تضجر من انخفاض نسبة مساهمة رأس المال البشري في النمو الاقتصادي المحلي الى ما دون ٧٪.

تحدث في جلسة الافتتاح **عبد الرحمن الجريسي** رئيس مجلس إدارة الغرفة

من اليمين: صالح كامل

وليد توفيق أمام جناح بنك الرياض

من اليمين: عبد الكريم أبو النصر

الأمير نايف يكرم عبدالله با حمدان رئيس البنك الأهلي

الأمير نايف يكرّم عبداله الراجحي رئيس مصرف الراجحي

الأمير نايف يكرّم راشد الراشد رئيس بنك الرياض

الأمير نايف يكرّم محمد ماضي الرئيس التنفيذي لشركة سابك

الأمير نايف يكرّم عبد الكريم النافع رئيس شركة الخزف السعودية

وتكريم للأمير نايف

التجارية الصناعية في الرياض، عما حققه المنتدى خلال دوراته السابقة، وكيف استطاع ان يسهم بشكل كبير في لقاء رجال الأعمال مع أصحاب القرار وتبادل وجهات النظر في سبيل الوصول الى مقترحات مهمة تصب في مصلحة الاقتصاد السعودي.

وعلى الصعيد ذاته تحدث **سعد المعجل** رئيس مجلس أمناء المنتدى مؤكداً تحقيق المنتدى إنجازات مهمة في مضمار الاقتصاد الوطني حتى صار وجهة تطلعات الباحثين وبغية المختصين.

وفي الجلسة الخاصة بالقطاع العقاري تحدث رئيس شركة سمو العقارية المستثمر **عائض القحطاني** عن العوامل المؤثرة على ارتفاع أسعار العقار والمساكن خلال الفترة من ١٩٩٨ حتى ٢٠٠٩، لافتاً الى ان المراحل الكثيرة التي مرّ بها القطاع العقاري أثرت عليه بصورة كبيرة. وأشار الى ان سوق العقار السعودي في حاجة الى حوالى مليون وحدة سكنية خلال المرحلة المقبلة، علماً ان ٧٠٪ من السعوديين لا يملكون مساكن بل يسكنون بنظام الإيجار.

أبرز التوصيات

وفي نهاية جلساته أصدر المنتدى مجموعة توصيات ومنها: إنشاء كيان مؤسسي تحت مظلة المجلس الاقتصادي الأعلى، رفع معدل الالتحاق برياض الأطفال من ٥٪ حالياً الى ٥٠٪، إعادة توزيع نمط الإنفاق بالتركيز على المراحل العمرية الأولى والتعليم المستمر والتقني، مضاعفة الإنفاق على تنمية وتطوير الاتصالات وتقنية المعلومات، بناء قاعدة معلومات وبيانات متكاملة وحديثة عن الموارد المائية المتاحة والمتوقعة والمستخدمة في المملكة، وضع خطة لتأهيل صغار المزارعين المتضررين من تغيير أنشطتهم الزراعية، إعداد خطط وبرامج للمخزون الإستراتيجي للسلع الغذائية، إنشاء مركز لبحوث المياه تشارك فيه دول مجلس التعاون، ضرورة توحيد الانظمة التجارية في البلاد، إصدار نظام مستقل للتحكيم التجاري وضرورة قيام منشآت القطاع الخاص بإجراء مراجعة لهياكلها الإدارية والمالية والتنظيمية والقانونية والانتاجية.

وقد تخلل المنتدى أيضاً تكريم الجهات الراعية. ■

الوزير عبدالله زينل بعد زيارته جناح مصرف الراجحي وقد استقبله المدير الإقليمي للمنطقة الوسطى عيسي الحريميس

عائض القحطاني

ابراهيم الحيدري يستقبل الوزير زينل في جناح شركة الخزف السعودية

من هي الشركات المدينة في الكويت بـ ١٠ مليارات دينار؟

مها الغنيم
GLOBAL

علي الزميع
مجموعة عارف

بدر السبيعي
الكويتية للإستثمار

احمد الدوسري
أعيان للإجارة والاستثمار

عدنان المسلم
دار الاستثمار

حرصت الشركات الاستثمارية المدينة في الكويت على انهاء جدولة ديونها بالتفاهم مع الدائنين قبل نهاية العام ٢٠٠٩. وتبلغ ديون ٣٦ شركة وفقاً لاحصاءات كويتية نحو ١٠,٥ مليارات دينار كويتي.

وقد أمضى رؤساء الشركات القابلة للحياة الى الاستمرار، طيلة سنة ٢٠٠٩ في التفاوض مع الدائنين لجدولة ديون شركاتهم، بحيث تؤجل استحقاقات العام ٢٠٠٩ الى العام ٢٠١٠ وتوزيع استحقاقات ٢٠١٠ على عدد من السنوات اللاحقة، وقد أظهر عدد من المدينين استعدادهم لمشاركة الدائنين في مؤسساتهم مقابل جزء من ديونهم.

كما أعلنوا استعدادهم لدخول عمليات اندماج مع شركات أخرى. وهنا نماذج عن ديون عدد من الشركات الكبيرة والتي لديها موجودات تزيد على قيمة الديون.

شركة غلوبل

تمكنت شركة بيت الاستثمار العالمي «غلوبل» GLOBAL من الاتفاق مع البنوك الدائنة على جدولة نحو مليار ونصف مليار دولار ليصار الى تسديدها خلال ثلاث سنوات.

رئيسة شركة غلوبل **مها الغنيم** قالت ان الشركة سوف تقوم بعملية بيع أصول للشركة على ان تكون الأولوية في البيع للأصول السريعة التعريف (أسهم) تتبعها عملية بيع الأصول الثقيلة (عقارات).

وقال السيدة **الغنيم** ان ما تملكه من عقارات في إمارة دبي سوف يتم بيعها في وقت لاحق (بعد معرفة مصير الشركاء في الإمارة).

وعلم ان القيمين على «غلوبل» قرروا تركيز أعمال الشركة على الأنشطة التشغيلية المربحة والتي تنطوي على أحجام أدنى من مخاطر إدارة الأصول والاستثمارات المصرفية والوساطة المالية، كما قرروا الخروج من أية محفظة استثمارات أسعارها غير مستقرة.

مجموعة عارف الاستثمارية

بلغت خسائر شركة مجموعة عارف الاستثمارية في الأشهر التسعة الاولى من عام ٢٠٠٩ نحو ٥٦ مليون دينار. وكانت قد شهدت خلال العام ٢٠٠٩ عملية دمج لشركتي «منشآت العقارية» و«صكوك القابضة» التابعتين لها بنسبة ٤٨ في المئة.

ووقعت الشركة برنامجاً لإعادة هيكلة استثماراتها ويشمل ذلك عمليات اندماج مع أي شركة مناسبة.

وكانت مفاوضات أركان شركة عارف الاستثمارية قد توصلت الى اتفاق مع الدائنين بقيادة بيت التمويل الكويتي لإعادة هيكلة ديونها.

نذكر ان رئيس الشركة هو **علي الزميع**.

الكويتية للإستثمار

بلغت الاستحقاقات على الشركة الكويتية للإستثمار في سنة ٢٠٠٩ نحو ١٦٨ مليون دينار كويتي منها ٥٥ مليوناً استحقاقات قصيرة الأجل.

رئيس مجلس إدارة الشركة **بدر السبيعي** قال ان الشركة تمتلك مجموعة من الأصول الاستثمارية الرابحة (في الكويت والسعودية) وهي تتبع سياسة التحوط والحذر لتأمين قيمة ديونها بغية سدادها، وهذا ما تعمل عليه حالياً مترقبة موافقة الدائنين على جدول هذه الديون.

تدير الكويتية للإستثمار نحو ٤٠٠ مليون دينار من أصل رأسمال المحفظة الوطنية البالغ ملياراً ونصف المليار.

أعيان للإجارة والإستثمار

قدمت شركة «أعيان للإجارة والاستثمار» أصولها بكاملها (عقارات وسندات ورهونات) بمثابة ضمانات للبنوك الدائنة والتي تتفاوض معها لجدولة ديونها، علماً انها حصلت على قرض بقيمة ١٥٠ مليون دينار.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة **احمد الدوسري** ان الشركة لديها مجموعة من البدائل لإعادة هيكلة مديونياتها، بينها زيادة رأس المال أو التقدم بطلب للاستفادة من قانون الاستقرار المالي للدولة.

دار الاستثمار

قال **عدنان المسلم** رئيس مجلس إدارة شركة «دار الاستثمار» في بيان وزع على الصحف ان الدار ملتزمة إنجاز خطة إعادة هيكلة الديون المقترحة بأسرع ما يمكن، وقال ان المساهمين وافقوا بغالبيتهم على هذه الخطة.

تقدر ديون «دار الاستثمار» بأقل من مليار دينار وقد استحق منها مئة مليون لم تقدر على سدادها، علماً ان لهذه الشركة الكبيرة مشاركات في شركة استون مارتن لصناعة السيارات وبنك بوبيان وبنك الشام وبنك بحريني، الى حصص عدة في شركات محلية واقليمية.

ويبدي **عدنان المسلم** تفاؤله بالنسبة الى قبول الدائنين لخطة الجدولة المقترحة من مستشار دار الاستثمار المؤقت كريدي سويس.

نسب تجاوز المطلوبات لحقوق المساهمين وللموجودات

وفي احصاء نشرته جريدة السياسة تبين انه توجد بين الشركات المتعثرة عشرات الشركات التي تجاوزت مطلوباتها حقوق المساهمين بما يزيد على ١٠٠ في المئة، وبعضها زادت من ٢٠٠ الى ٧٦٧ في المئة وهنا الأسماء ونسبة التجاوز:

اسم الشركة	نسبة تجاوز المطلوبات الى حقوق المساهمين ٪	نسبة تجاوز المطلوبات الى الموجودات ٪
مشاريع	٧٦٧	٨٢,٧
أعيان	٦٣٨	٧٩,٧
إسكان	٤٣٦	٨١
غلف انفست	٣٩٠	٧٩,٦
غلوبل	٣٤٠	٧٢
كفيك	٣١٤	٧٩,٦
البيت	–	٧٦
مستثمر	–	٧٤
مستثمر	٢٥٧	٧٠

وهذه شركات تجاوزت المطلوبات الى الموجودات نسبة ٥٠ الى ٧٠ في المئة.

ايفا، عارف، الساحل، مدار، استراتيجيا، نور، المجموعة، المال، صيرفة، تسهيلات، الكويتية، الخليجي والأهلية.

ليبيا تعدل قانون الاستثمار النفطي وتركز على اكتشافات جديدة

العقيد معمر القذافي

رئيس ليبيا

تعتزم ليبيا إدخال تعديلات على قانون الاستثمار في قطاع الطاقة، بما يلغي شرط تعيين ليبي في منصب الرئيس التنفيذي في اي مشروع مشترك مع الشركات الأجنبية وهو ما كان يثير شكاوى من الشركات النفطية الأجنبية طيلة السنوات الأخيرة، إلا ان رئيس مؤسسة النفط الوطنية الليبية **شكري غانم** أوضح ان إلغاء الشرط يقتصر على قطاع التفتيش ولا يشمل قطاعات اقتصادية اخرى.

وأفاد مصدر في المؤسسة انها ستوقف منح تراخيص نفطية جديدة طيلة العام ٢٠١٠ وستركز جهودها على تطوير الحقول الحالية.

وتملك ليبيا أكبر احتياطات مؤكدة من النفط في افريقيا. وأعلنت المؤسسة ان شركة هيس ليبيا للاستكشاف المحدودة، نجحت في اختبار اكتشاف الغاز الطبيعي عالي الجودة في حقل يبعد ٥٦ كيلومتراً عن مدينة سيرت على الساحل الليبي شرقي العاصمة طرابلس.

وينفذ الليبيون حالياً مشروعاً لمد شبكة نقل الغاز الساحلية وتوسيعها بين بنغازي وطبرق (شرق) والخميس وطرابلس (غرب) وطرابلس ومليته (غرب) بالإضافة الى تطوير البنية التحتية المخصصة للاستهلاك المحلي من الغاز على مراحل.

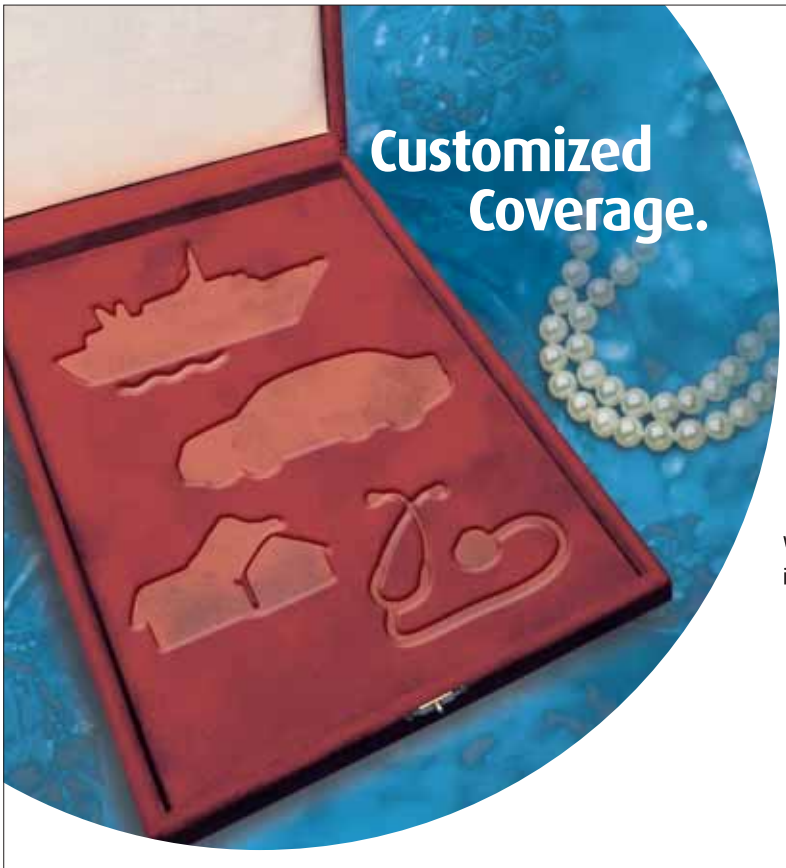
CPC تشارك في تنفيذ صالات استقبال الحجاج في مطار الملك عبد العزيز

العقيل: ان ما قمنا به يعدّ تجسيداً للاستراتيجية الصناعية للشركة

شاركت شركة مواد الإعمار القابضة CPC بتنفيذ مشروع تحديث وتطوير المرحلة الأولى لصالات الحج بمطار الملك عبد العزيز الدولي بجدة، التي تم التعاقد مع مجموعة بن لادن السعودية على تنفيذها.

وقال الدكتور **فيصل العقيل**، مدير تطوير الأعمال والشؤون الإدارية بالشركة: «ان شركة مواد الإعمار القابضة تفخر بإنجازها لهذا المشروع الضخم بالكامل الذي تم في وقت قياسي من خلال الشركات التابعة لها، وهي شركة الرخام والغرانيت الدولية لأعمال الرخام والغرانيت، وشركة رؤى للكهروميكانيك للأعمال الكهروميكانيكية، والشركة العربية المتحدة للألمنيوم لأعمال الألمنيوم والزجاج، والشركة السعودية للإنماء العمراني لأعمال الديكورات الداخلية والتشطيبات، والشركة العربية للمصاعد والسلالم المتحركة».

وأضاف: ان ما قامت به شركة مواد الإعمار القابضة والشركات التابعة لها يعدّ تجسيداً للإستراتيجية الصناعية للشركة، والتي قامت على مبدأ المركز الواحد لتوفير كامل احتياجات المشاريع من مواد البناء، مما يسهل على المقاولين والمطورين الحصول على ما يلزمهم بيسر ودون عناء.



We value your peace of mind

With a firmly established track record as a leading player in Bahrain market, Al Ahlia Insurance offers you a variety of customized insurance policies.

الأهلية للتأمين
Al Ahlia Insurance

P.O. Box 5282, Manama, Bahrain • Tel:17 225860 • E-mail: marketing@alahlia.com • website: www.alahlia.com

عبد العزيز الغرير: دبي تتجاوز أزمتها منتصف ٢٠١٠

توقع رئيس المجلس الوطني الاتحادي الإماراتي رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير**، ان تتجاوز إمارة دبي أزمتها الإقتصادية بعد منتصف العام ٢٠١٠. مؤكداً ان الحكومة الإماراتية أعلنت في وقت سابق عن دعمها للإقتصاد الإماراتي بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص.

وقال **الغرير** ان حكومة الإمارات أعلنت في أكثر من مناسبة عن توجهها لدعم المؤسسات الإقتصادية بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص للتعافي من تداعيات الأزمة الإقتصادية التي تعرضت لها بعض الشركات في إمارة دبي أخيراً، مشيراً الى ان هذا التوجه يتمثل بضمان الحكومة للودائع البنكية ودعم رؤوس أموال البنوك بنسب متفاوتة.

وأوضح **الغرير** ان معدل كفاية رؤوس أموال البنوك تزيد على ٢٠ في المئة في حين هي مطالبة عالمياً بنسبة بلغت ٨ في المئة، كنسب زيادة، أي بما يتجاوز ١٣ في المئة، مبيناً ان محافظ البنك المركزي الإماراتي أمر بضخ السيولة لجميع البنوك الإماراتية لتعزيز موقعها الاقتصادي.

مجموعة القصيبي قدمت طلب افلاسها في اميركا

وفقا لما انتظره الخبراء المصرفيون والاقتصاديون فقد اقدمت «المؤسسة المصرفية العالمية» التابعة لمجموعة القصيبي السعودية التي توقفت عن الدفع قبل ثلاثة اشهر، بطلب لاعلان افلاسها وفقا للمادة ١٥ من قانون الافلاس الاميركي الذي يحمي المفلس من دائنيه.

تم تقديم طلب الافلاس امام محكمة ولاية منهاتن الاميركية، وقد تضمن قيمة حجم العجز البالغ اربعة مليارات دولار مقابل مطلوبات بـ ٢,٦ مليار دولار (في ٣١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩).

المؤشرات التي تعد باستعادة الدولار لعافيته

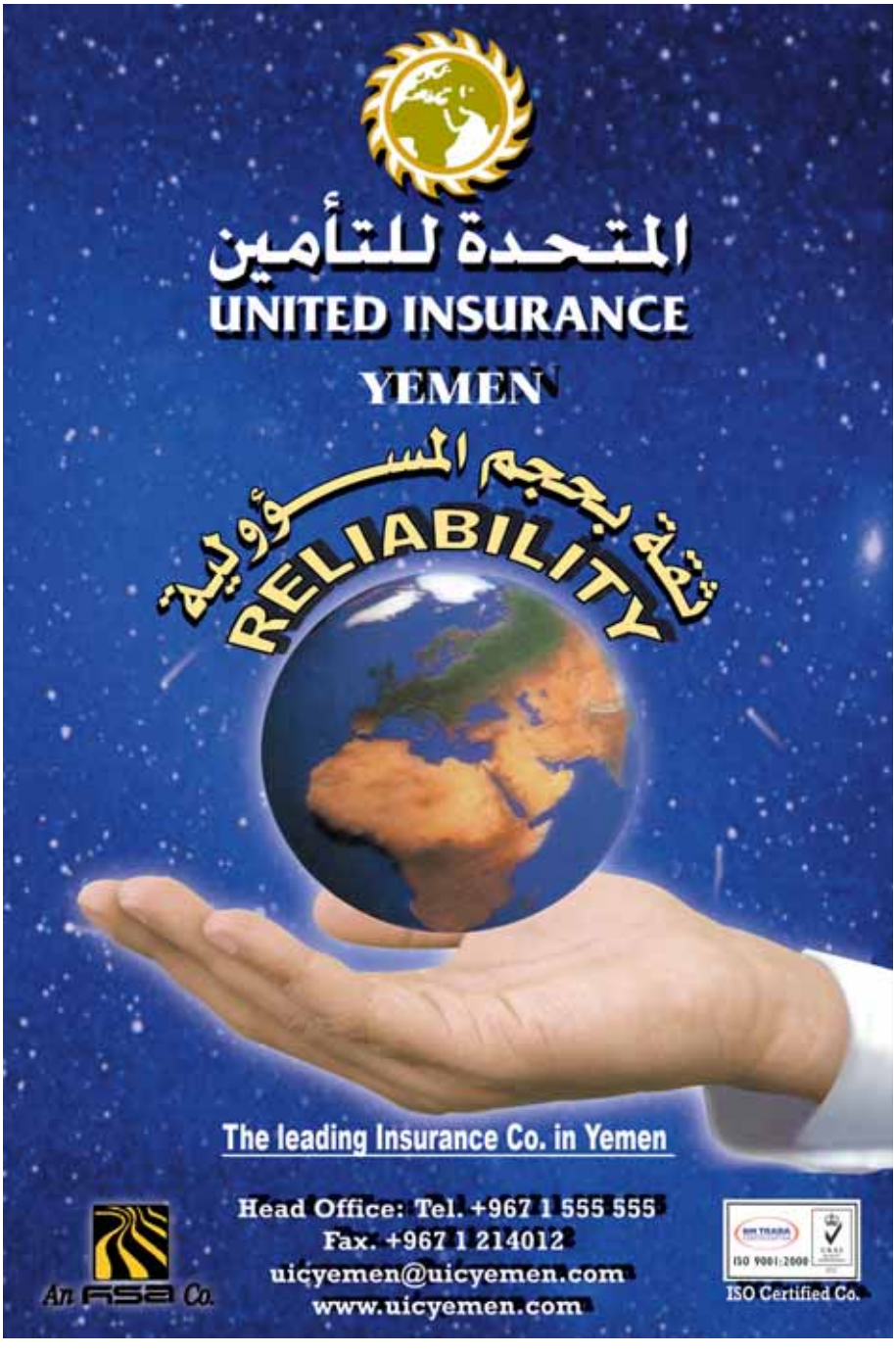
أظهر مجلس الاحتياطي الفدرالي في اجتماعه الأخير تفاؤله بتحسن سوق الوظائف وتعافي الاقتصاد من أعمق ركود منذ الثلاثينات من القرن الماضي، مشيراً الى ان الاقتصاد انتعش وتعافى بسرعة أكثر من المتوقع.

وأشار بيان المجلس الاحتياطي الى علامات تظهر تعافي أكبر اقتصاد في العالم من أعمق ركود منذ عقد الثلاثينات من القرن الماضي.

واعتبرت لجنة السياسة النقدية في الاحتياطي الفيدرالي في البيان ان الصعوبات التي تواجهها سوق العمل في الولايات المتحدة تتراجع، لكن الشركات لا تزال تحجم عن التعاقد مع موظفين لكي لا تزيد من حجم الرواتب، وقال «النشاط الاقتصادي يواصل التعافي... والتدهور في سوق العمالة ينحسر».

وكان مجلس الاحتياطي قد خفض أسعار الفائدة الى ما يقرب من الصفر قبل عام واتخذ حزمة من الإجراءات الطارئة لضخ أكثر من تريليون دولار في الاقتصاد الأميركي للتصدي لأسوأ أزمة مالية في عقود.

وأوضح المجلس انه لا يتعجل زيادة أسعار الفائدة على المدى القريب ٠,٢٥ في المئة بسبب ضعف سوق العمالة وغياب تهديد وشيك للتضخم.



المهندس فؤاد عون (خيول للإستثمار KHUYOOL) :

خيول للاستثمار تنوع محفظتها الاستثمارية

تمارس شركة خيول للإستثمار نشاطها في عدد من المجالات بما فيها التطوير العقاري وتجارة المعدات والآليات والتصميم الداخلي لمنتجات المحاجر والكسارات وغيرها.

وتعمل «خيول للإستثمار» على تنويع محفظتها الإستثمارية داخل الإمارات وخارجها وتستعد للكشف قريباً عن مجموعة من مشاريع التطوير الكبرى في كل من الأردن وسوريا والمملكة المتحدة وكازاخستان وباكستان والهند.

المدير الشريك في خيول للإستثمار وشركة M.A.K.S الهندسية المهندس فؤاد عون عرض لأهم محطات التوسع نحو لبنان وفي مجالات متنوعة، وعدد بعض المشاريع التي تقوم بإنجازها، من بينها مصنع لتعبئة المياه في عين دارة ومطاحن جبل عامل ومشروع سكني في بعبدا، مؤكداً الاستمرار في المشاريع التطويرية داخل الإمارات العربية رغم تأثر دبي بالأزمة المالية العالمية مطمئناً الى عودة قريبة للتمويلات والإستثمارات إنما في شكل واقعي ومدروس.

وأوضح فؤاد **عون** ان شركة خيول ومركزها دبي بدأت منذ ثلاثة أعوام العمل على التوسّع خارج سوقها المحلي نحو أسواق الشرق الأوسط، حيث الطاقات الواعدة، وركّزت في شكل رئيسي على سوقي سوريا ولبنان كونهما مرّا في فترة ركود ويتمتعان بفرص استثمارية كبيرة، فضلاً عن ثقة المستثمرين الكبيرة بسوق العقار اللبناني.

ومنذ نحو العامين بدأت الشركة بالإستثمار في هذين السوقين في المجالات نفسها التي تستثمر فيها في دبي مضيفة اليها في لبنان قطاعي المطاحن ومصنع تعبئة المياه.

مقومات جاذبة للاستثمار

واعتبر **عون** ان أفضل الأسواق هي التي تملك مختلف مقوّمات الاقتصاد المتين، وفي الوقت نفسه تعاني ركوداً.

أما السوق اللبناني فيملك ما يلزم في قطاعه الخدماتي وموارده البشرية من مقومات لجذب المستثمرين وعودة الكوادر الوطنية لتوظيف طاقاتها في البلد الأم.

هذا وتلعب السياحة في لبنان دوراً أساسياً في جذب الإستثمارات، وبالأخص بعد ان جذبت المصارف اللبنانية رؤوس أموال خارجية ووظفتها بمشاريع حيوية ونجحت لمثالية نظامها والقوانين الراعية لنشاطها.

مصنع تعبئة مياه

وركّز **عون** على ان نوعية الاستثمارات وحجمها تختلف باختلاف المجال الذي توضع فيه، ففي بعض المشاريع يكون التعاون مع شركاء ذوي المام وتخصصية فيها، وذلك للتركيز على الجانب التقني، فيما تهتم خيول بالتمويل وبوضع الاستراتيجيات العامة للتسويق والبيع.

وبالمقابل، ننفّذ مشاريع أخرى ومنها مصنع MONT LIBAN لتعبئة مياه الشفة في منطقة عين دارة.

واضاف، تشكل مياه الشرب منتجاً أساسياً للحياة وبالتالي فهي ليست من الكماليات، لذا لا خوف من تراجع الطلب عليها بالأخص في ظل تجنب اللبنانيين المياه الموزعة على المنازل. اضافة الى ذلك، ان الينابيع الجبلية اللبنانية تحتوي بمجملها على مياه ذات جودة عالية ويمكن الإفادة منها، ناهيك عن ان السوق اللبناني استهلاكي وواسع، فضلاً عن اننا نعتزم تصدير عبوات المياه الى الدول العربية، حيث اسم خيول معروف وموثوق من الجميع بالاضافة الى مشروع المطاحن في لبنان وهو عبارة عن مطاحن جبل عامل الذي يتمتع بطاقات انتاجية ضخمة وقد تم بدء العمل فيه منذ حوالى العام ونصف العام، ويسوّق انتاجه في السوق اللبناني فضلاً عن السوقين السوري والعراقي.

مشروع سكني في بعبدا

إضافة الى مشروعي المطاحن ومياه الشرب، أطلقت خيول للإستثمار مشروعاً سكنياً في منطقة بعبدا ويتألف من مبنيين ويضم كلّ منهما خمس شقق. والمشروع فريد من نوعه إذ تمتد الشقة على الطبقة بالكامل ومساحتها ٧٠٠ متر مربع، والمشروع مجهز بمختلف التسهيلات ويضم حدائق ونوادي رياضية وردهة استقبال شبيهة بردهات فنادق فئة خمسة نجوم والمتوقع انجازه أوائل السنة ٢٠١١. وستبلغ كلفته الإجمالية حوالى الـ ٧ ملايين دولار.

أما في سوريا فتعمل الشركة على مشاريع عقارية، فضلاً عن استثمارات في مجال الطاقة بالشراكة مع الدولة السورية، واستثمارات اخرى في مجال التجهيزات الصناعية والعقارية الثقيلة والتي يتم استيرادها وفقاً للطلب من الصين الجنوبية وألمانيا.

مشاريع واستثمارات آمنة

وأكد **عون** ان مشاريع واستثمارات خيول للإستثمار آمنة، فهي تتبع الإفادة من عوائد القطاع العقاري من أجل التطوير، كما أنها لا تستثمر سوى بالمنتجات الحقيقية غير الوهمية.

وفي هذا الصدد، طمأن الى ان الطلب سيعود الى الأسواق وكذلك التمويلات والاستثمارات إنما في شكل واقعي ومدروس. ■

مشروع بعبدا السكني

مشروع بعبدا السكني

عبد الهادي الرشيدي (شركة عقارات للتطوير والتنمية - السعودية):

تمويل المطور والمستهلك النهائي من ابرز تحديات سوق العقار السعودي

تنتمي شركة عقارات للتطوير والتنمية في السعودية الى مجموعة عمر قاسم العيسائي وتركز اعمالها التطويرية داخل مناطق المملكة وفي جعبتها مشاريع جديدة لبناء وحدات سكنية تلبي احتياجات المجتمع بمختلف شرائحه ومراكز تسويقية وترفيهية وصناعية .

المدير التنفيذي للشركة المهندس عبد الهادي محمد الرشيدي قدم لمحة عن خاصية سوق العقار في السعودية، وربط البيع او التأجير بطبيعة المشروع وميزانيته واستراتيجية الشركة صاحبة المشروع، معتبرا تأمين التمويل اللازم للمطور والمستهلك النهائي من ابرز تحديات سوق العقار السعودي.

خصوصية سوق العقار السعودي

■ ما كان مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على القطاع العقاري في السعودية بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

– لا تأثير مباشراً للازمة المالية العالمية على السوق العقاري السعودي الذي يتمتع بخصوصية معينة لجهة الحاجة الى وحدات سكنية تسد متطلبات المواطنين بسبب النمو السكاني المرتفع مع ملاحظة قيام مشاريع بمئات المليارات في وقت الأزمة وهو دليل قاطع على محدودية التأثير في أضيق الحدود إن لم يكن انعدامه.

كذلك فإن الشركات العقارية تعتمد على تمويلات داخلية وهذا ما ساهم في استمرار تنفيذ المشاريع العقارية.

وكجزء من هذا السوق، بقيت شركة عقارات للتطوير والتنمية في منأى عن تداعيات الازمة.

استراتيجية البيع

■ يتقدم اليوم سوق التأجير العقاري على سوق التملك الحر، كيف تحللون ذلك؟ ألا تعتقدون ان العرض على الشقق السكنية والعقارات عموما اصبح يفوق الطلب؟

– الطلب يفوق العرض على العقارات في السعودية والتوجه شديد لاقتناء الشقق السكنية اكثر من الفلل لان أسعار المنتج العقاري من الفلل تفوق القدرة الشرائية لدى الفئات المتوسطة والمحدودة الدخل؛ إضافة إلى إن هذه الشقق تلبي الاحتياج الآني للسكن وخاصة حديثي الزواج الذين يشكلون اكبر شريحة في المجتمع.

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع تطويرية؟

– تقوم عقارات عموما بتطوير الاراضي العقارية، لكننا سنباشر عام ٢٠١٠ بتنفيذ مشاريع عقارية، في المرحلة الأولى تنفيذ ألف وحدة سكنية في عدد من مخططات الشركة، تليها مشاريع جديدة لشرائح المجتمع ذات الدخل العالي ومشاريع البناء ستكون مستمرة باستمرار الطلب عليها . وهي مشاريع سكنية موجهة للمواطنين. وفي ظل ارتفاع النمو السكاني يظل الطلب مرتفعا على الوحدات السكنية. إضافة إلى بناء عدد من المراكز التجارية الحديثة بمفهوم عصري .

> **حققنا ارباحا جيدة لاننا اتبعنا خطة مدروسة ودقيقة في السوق**

تركيز على السوق المحلي

■ ما هي النتائج المسجلة لعام ٢٠٠٩ وما هي خططكم لعام ٢٠١٠؟

– نتائجنا ممتازة لعام ٢٠٠٩ وقد حققنا ارباحا جيدة لاننا اتبعنا خطة مدروسة ودقيقة في السوق. وكما ذكرت سندخل معترك التطوير العقاري في تشييد المباني والمشاريع العقارية وسنركز بالطبع على السوق المحلي.

تحدي التمويل

■ ما هي اهم التحديات في السوق المحلي؟

– ابرز التحديات أمام سوق العقار السعودي، تأمين التمويل اللازم للمطورين العقاريين والمستهلك النهائي، فالتمويلات للأفراد لا يمكن أن تكون قصيرة الأمد، نظرا لدخل المواطن وحاجته إلى قروض يقوم بسدادها على مدى يصل إلى ٣٠ سنة بفائدة معقولة بحيث لاتؤثر على مستوى معيشته إضافة إلى تفعيل الأنظمة الخاصة في الجانب العقاري ومنها الرهن العقاري.■

وصف قطاع العقار في لبنان بالأهم استثمارياً

نبيل صوابيني (مينا كابيتال MENA CAPITAL):
لم نضطر يوماً الى وقف أي من مشاريعنا

مينا كابيتال MENA CAPITAL مؤسسة مالية خاضعة لرقابة المصرف المركزي في لبنان، تركز على التطوير العقاري والملكيات الخاصة وإدارة الصناديق، فضلاً عن الأعمال المصرفية الاستثمارية. الرئيس التنفيذي في الشركة نبيل صوابيني رأى ان قطاع العقار من أهم القطاعات الاستثمارية في لبنان، متوقعاً ارتفاع أسعار العقارات خلال السنوات الثلاث أوالخمس المقبلة، ملاحظاً إزدياد الطلب على العقارات خارج بيروت وضواحيها وتحديداً في المدن الساحلية، محذراً من وقوع المتطفلين على صناعة التطوير ضحية خلل في توازن العرض والطلب، مؤكداً ان مينا كابيتال لم تضطر يوماً الى وقف أي من مشاريعها، مبدياً رضاه على النتائج المتحققة خلال العام الحالي.

العقار في لبنان الى ارتفاع

■ في رأيكم هل لا يزال القطاع العقاري الأفضل للإستثمار في المراحل المقبلة؟

– يبقى القطاع العقاري من القطاعات المهمة للإستثمار في لبنان على المديين المتوسط والبعيد.

وقد تحسنت الأسعار في السنوات الثلاث الماضية وهي تتجه الى ارتفاع، لا سيّما في ظل الاستقرار السياسي في البلاد والإزدياد المرتقب للإستثمار العقاري اللبناني والعربي.

توسع خارج العاصمة

■ ما هي أكثر المناطق استقطاباً للاستثمارات العقارية؟

– تستقطب بيروت معظم الاستثمارات العقارية. وقد بدأ الطلب على العقارات في الوسط التجاري، وما لبث ان توسع الى مناطق حول بيروت ثم الى الضواحي القريبة التي من السهل الوصول اليها.

ومن الطبيعي ان يتوسّع النشاط العقاري الى المناطق الساحلية وقيام منتجعات سياحية عديدة.

■ هل لا تزال الاراضي متوافرة في بيروت لإقامة مشاريع عقارية؟

– مساحة بيروت الجغرافية صغيرة، والأراضي المميزة المتوافرة حالياً محدودة جداً.

لذا يتوجه المطوّرون الى هدم البيوت القديمة والتي لا قيمة تراثية وثقافية لها، وإنشاء مبان جديدة مع مساحات خضراء.

أما خارج بيروت فالمجال واسع للتطوير وقيام مشاريع ضخمة.

خلل يرتد على المتطفلين

■ هل تتخوّفون من ارتفاع نسبة العرض مقابل الطلب؟

– ثمة متطفلون عديدون على مجال التطوير العقاري، وهذا يؤدي الى حدوث مشكلات في القطاع.

وفي اعتقادي ان التوازن العقاري بين الطلب والعرض موجود على المدى القريب. لكن قد يحصل خلل على المدى المتوسط، سيكون الأكثر تضرراً منه المتطفلون على هذه الصناعة.

مشاريع مراعية لمبدأ العرض والطلب

■ كيف تحتاط شركتكم من أزمات مماثلة في السوق المحلي؟

– تحرص مينا كابيتال على بيع نسبة ٣٠ الى ٤٠ في المئة من أي مشروع عقاري قبل الانطلاق في تنفيذه.

ولم نضطر لغاية اليوم الى وقف أي مشاريع تابعة لنا، حيث يكون انشاؤها قائماً على دراسة علمية ودقيقة للجدوى الاقتصادية ومراعياً لمبدأ العرض والطلب.

■ هل لديكم استثمارات في قطاعات أخرى الى جانب العقارات؟

– تقوم مينا كابيتال بالاستثمار في شركات لبنانية ذات إمكانات التوسع في أسواق المنطقة وفي الخارج.

وقد عقدنا شراكة استراتيجية مع سلسلة مطاعم «كبابجي» لدخول السوق الأميركي ونحن في صدد إفتتاح أول فرع له في مدينة واشنطن.

راضون عن نتائجنا

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة عام ٢٠٠٩؟

– نحن راضون عن نتائجنا لعام ٢٠٠٩، علماً اننا كنا نتمنى تحقيق أرقام أفضل لو كان الوضع السياسي أكثر استقراراً. فالاستقرار والوفاق الوطني أهم عنصرين للنمو الاقتصادي المحلي. ■

مشاريعها مجمعات متكاملة وأبراج سكنية وتجارية في الإمارات

وائل الطويل (بني ياس للإستثمار والتطوير BANIYAS - أبوظبي):

مؤشرات نمو صحية والمطورون يتجهون نحو إنهاء مشاريعهم

نشأت «بني ياس للإستثمار والتطوير BANIYAS» عام ٢٠٠٥، كشركة مملوكة لنادي بني ياس الرياضي، وتمثل ذراعاً للإستثمار والتطوير للنادي حيث يرتكز نشاطها على الاستثمار والتطوير والتنمية والإدارة. وتمتلك حالياً مجموعة من المشاريع الواعدة تتمثل بمجمعات متكاملة وأبراج سكنية وتجارية في الإمارات، حيث تمثل بوابة الشرق باكورة مشاريعها.

الرئيس التنفيذي للشركة وائل الطويل توقع مؤشرات نمو صحية في الفترة المقبلة وتوجها من قبل المطورين نحو إنهاء المشاريع وتسليمها، ورأى ان المشاريع المجدية للنمو لا تزال مستمرة وتحصل على التمويلات اللازمة من المصارف، ملقياً الضوء على المراحل المنجزة في مشروع بوابة الشرق، موضحاً توجه الأسواق حالياً نحو أسس العمل العقاري، معتبراً الشركة الناجحة تلك التي تملك القدرة على التأقلم بسرعة مع معطيات السوق الجديدة والمتغيرة، لافتاً الى ان نتائج الشركة مرتبطة بعملية البيع.

توجه نحو انهاء المشاريع وتسليمها

■ تشير معظم الدراسات والتقارير الى ان العام ٢٠١٠ سيكون صعباً على الشركات، بمَ تعلقون؟

– يتخلل الدورة الاقتصادية دائماً مراحل تصحيحية تأتي نتيجة التضخم في الأسواق العالمية.

وهذا ما حصل في أبوظبي التي ارتفع حجم الدخل الإجمالي فيها بين العامين ٢٠٠٥ و٢٠٠٨ في شكل صاروخي ليعود ويستقر بين العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، ومن المتوقع ان ينمو خلال ٢٠١٠ بنسبة ٧ في المئة مع الإشارة الى ان نسب النمو السليمة للأسواق تراوح بين ٧ و١٠ في المئة، إلا انها وصلت في فترات التضخم الأخيرة الى ١٤ في المئة.

ومن هذا المنطلق، أتوقع مؤشرات نمو سليمة في الفترة المقبلة، خصوصاً وان توجه الأعمال سيكون نحو إنهاء المشاريع وتسليمها.

لا مشكلة في التمويل

■ عانت معظم الشركات من إحجام المصارف عن إعطاء القروض والتمويلات، إلامَ تعزون أسباب ذلك؟

– تتعامل المصارف من خلفية الشراكة وبالتالي كان لا بد ان تتجه لأن تكون أكثر حيطة وحذراً في إعطاء التمويلات.

ومن غير الدقيق القول ان المصارف أحجمت عن الإقراض، بل هي أصبحت أكثر انتقائية للمشاريع التي تمولها، وتركيزاً على دراسات جدواها الاقتصادية التي على أساسها تقدم التمويلات.

من هنا نلاحظ ان المشاريع القيمة والمجدية للنمو لا تزال مستمرة وتحصل على التمويلات بخلاف المشاريع الأخرى.

من جهتنا لم نواجه أي مشكلة مع بنك أبوظبي التجاري المتعاونين معه والذي لم يتوقف عن تمويل مشاريعنا.

■ ما هي أبرز انجازاتكم خلال ٢٠٠٩؟

مشروع بوابة الشرق

مشاريع بني ياس

– انجزنا أكثر من ٤٥ في المئة من المرحلة الأولى لمشروع بوابة الشرق، كما أطلقنا عبر سيتي سكيب أبوظبي مرحلة البيع الثانية للمشروع نفسه، والتي لاقت نجاحاً لافتاً.

وبالنتيجة عاد توجه الأسواق نحو أسس العمل العقاري التي نحرص على تطبيقها في مشاريعنا.

التكيف مع معطيات السوق

■ **ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات؟**

– الشركة الناجحة هي التي تملك القدرة على التأقلم بسرعة مع معطيات السوق الجديدة والمتغيرة ويكون ذلك من خلال اعتبار السوق رائداً وموجهاً للأعمال، وبالتالي العمل وفق معطياته وليس تحويل تلك المعطيات بما يتلاءم وتطلعاتنا.

هذا وأؤكد ان السلعة الجيدة قادرة على إخراج السلعة الرديئة من السوق، والعقار بما هو معروف عنه سلعة طويلة الأجل وتتأثر بالمضاربة خصوصاً عند خضوعها لعملية بيع وشراء سريعة من شأنها إظهار قيمتها على غير حقيقتها.

بوابة الشرق

■ **ما هي أبرز خططكم للعام ٢٠١٠؟**

– سنبدأ عام ٢٠١٠ المرحلة الثانية من الإنشاءات في مشروع بوابة الشرق المدينة السكنية المتكاملة، وضخامة هذا المشروع تتطلب منا جهداً ووقتاً كبيرين وتبلغ قيمته ٣ مليارات درهم، ويحتوي على ثالث أكبر مركز تجاري في أبوظبي الذي تبلغ قيمته حوالى ٧٥٠ مليون درهم، ويتضمن أكثر من ٣٤٠ متجراً، فضلاً عن مشغلين أساسيين مثل كارفور هايبر ماركت وغراند سينما وغيرهما. كما يتضمن مركزاً لممارسة رياضة الرماية. أما افتتاح المركز التجاري فسيكون بتاريخ ٢ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ وسيمتاز بتصاميمه التراثية.

هذا وتعمل الشركة على برج في مدينة محمد بن زايد ويتألف من ٢٢ طبقة فضلاً عن مشاريع اخرى مستقبلية في منطقة شمال افريقيا والشرق الأوسط، إلا اننا نركز على انهاء بوابة الشرق وتسليمه الى العملاء أكثر من الإعلان عن مشاريع جديدة، وذلك لأن تنفيذ التزاماتنا مع الزبائن هي أبرز أهدافنا وأولوياتنا، مع الإشارة الى اننا نسعى الى توسيع الشركة وذلك ضمن خطة استراتيجية طويلة الأجل على غرار خطة حكومة أبوظبي ٢٠٣٠.

ارتباط النتائج بالبيع

■ **ما هي أبرز مؤشرات بني ياس المالية للعام ٢٠٠٩؟**

– الحسابات المدققة لا تعكس واقع الشركة لأن معايير المحاسبة الدولية لا تأخذ بالاعتبار الأرباح والإيرادات إلا بعد انتهاء المشروع وتسليمه للمشترين.

ومن هذا المنطلق فإن نتائجنا مرتبطة بالبيع، وقد تمكنا من بيع وتأجير أكثر من ٩٠ في المئة من المرحلة الأولى للمشروع، وأكثر من ٥٠ في المئة من منطقة الفلل في المرحلة الثانية، كما أطلقنا مؤخراً عملية بيع المباني في المرحلة الثانية، وبدأنا نشهد إقبالاً لافتاً عليها.

ولا بد من الإشارة هنا الى ان عدداً من الدول كانت تعتمد على بيع كامل المشروع أو جزء منه قبل الشروع بتنفيذه، ولكن اليوم لم يعد هذا الأسلوب قابلاً للتطبيق بسبب تحوّل السوق نحو المستهلك النهائي في شكل أكبر، وبالتالي أصبحت افضل الحلول البناء والبيع في الوقت نفسه.

■ **كلمة أخيرة؟**

– يجب ان نتعامل دائماً مع معطيات حديثة وآنية في السوق والابتعاد عن العيش في الماضي أو المستقبل، والإفادة من تجارب الماضي للخلوص الى التخطيط الدقيق للمستقبل. ■

بني ياس للاستثمار والتطوير تطرح المرحلة الثانية من «بوابة الشرق»

وائل طويل: صممنا المشروع ليكون الوجهة الأمثل للإفادة من جميع وسائل الراحة

طرحت شركة بني ياس للاستثمار والتطوير مجموعة من الشقق الجديدة في المرحلة الثانية من مشروع بوابة الشرق والتي تمت إعادة تصميمها لتلائم تراث مدينة بني ياس وحضارتها الفنية.

وقالت الشركة في بيان لها ان هذه المجموعة ستقدم بيئة سكنية تلبي أسلوب حياة سكان المنطقة واحتياجاتهم المختلفة حيث تمزج ما بين التقاليد والحداثة.

وتشمل الشقق الجديدة ٥٠٠ وحدة سكنية موزعة على ١٤ بناءً مميزاً من نماذج مختلفة ومحاطة بالمناظر الطبيعية والمؤثرات المالية.

وقال **وائل طويل** الرئيس التنفيذي للشركة «لقد صممنا مشروع بوابة الشرق ليكون الوجهة الأمثل التي تمكن السكان من الإفادة من جميع وسائل الراحة والمرافق المصممة لتلبية احتياجاتهم».

وأضاف: «قمنا بإعادة تصميم المساحات الخارجية والداخلية للشقق في المشروع لاستيعاب كل متطلبات السكان وأسلوب حياتهم».

وتشكل هذه المباني الجديدة جزءا من المرحلة الثانية من المشروع الذي يتألف من شقق وفلل سكنية. ومن المقرر ان يبدأ العمل فيها أوائل العام ٢٠١٠ على ان يكون التسليم في الربع الثالث من عام ٢٠١١.

وأضاف **طويل** «ان تسليم المشاريع في الوقت المحدد لها هو عنصر بالغ الأهمية في عملنا، لذا نحرص على سير أعمال البناء في المشروع بحسب الخطط. لقد اكتمل حتى الآن ٤٥٪ من أعمال البناء للمرحلة الأولى من بوابة الشرق ونهدف لتسليمها في الربع الثالث من العام ٢٠١٠».

ومن جهته قال **وائل العشري**، رئيس القطاع التجاري في الشركة «تأكيداً على حرصنا للحصول على رضى العملاء قمنا بتطوير خطط تسديد جذابة مع بنك أبوظبي التجاري، هذا الى جانب خيار التمويل المباشر الذي توفره الشركة».

عمر القاضي (إنجاز للتطوير العمراني):

قانون الرهن العقاري يفتح المجال أمام توفير قروض السكن

إنجاز للتطوير العمراني INJAZ شركة عقارية سعودية تضم عدداً من المستثمرين السعوديين وتعمل على تطوير المشاريع العقارية وفق أحدث الوسائل والسبل والتطبيقات التي وصل اليها سوق العقارات العالمي.

تبلغ استثمارات الشركة ما يقارب ٥ مليارات ريال (١,٣ مليار دولار) وتسعى الى ان تكون احدى الشركات القيادية في السوق العقاري السعودي.

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب عمر القاضي عزا تخوف وتردّد أصحاب رؤوس الأموال في استكمال استثماراتهم في سوق العقار السعودي الى تأثير الأزمة المالية العالمية، وربط توفير المصارف للقروض الإسكانية بشكل أوسع إلى صدور قانون الرهن العقاري في المملكة قريباً، مؤكداً ان الطلب على الشقق والوحدات السكنية والتجارية لا يزال ناشطاً، عارضاً للمشاريع داخل مناطق المملكة والمتميزة بالتكامل ومقومات الحياة العصرية، متوقعاً ان يشهد السوق السعودي إطلاق صناديق عقارية في المستقبل القريب.

■ ما كان مدى تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

– أدّت الأزمة المالية العالمية الى تأجيل مشاريع عقارية عديدة في العالم العربي بسبب التخوّف والتردّد من أصحاب رؤوس الأموال وعدم استكمال استثماراتهم فيها.

وهذا ما انعكس ايجاباً على المملكة حيث يستقطب السوق السعودي مشاريع عدة محوّلة من الأسواق الخليجية.

أما بالنسبة إلى إنجاز ، وحيث أننا ما زلنا في مرحلة التخطيط لمشاريعها ، فلم تتأثر الشركة ولله الحمد بالأزمة العالمية بل اطلقنا مشروع الرياض في منتصف السنة ولله الحمد البيع جارٍ فيه بشكل ممتاز.

يبقى الطلب الأكبر على التملّك

■ يتقدم اليوم سوق التأجير العقاري على سوق التملك الحر، كيف تحللون ذلك؟

– يبقى الطلب الأكبر على التملّك وفي حال صدر قانون الرهن العقاري في المملكة، سيصبح من الأسهل على المصارف توفير القروض بسرعة وطمأنينة، وبالتالي سيقبل المواطنون على تملّك وشراء وحدات سكنية بوتيرة أكبر وأسرع من السابق.

إن ٧٠٪ من الأسر والشباب السعودي يعيشون في منازل مستأجرة وإذا ما توفّر لأحد منهم فرصة تمويل مسكنهم ، فطبعاً سيلجأ إليه.

هناك حاجة إلى مليون وحدة سكنية

■ ألا تعتقدون ان العرض على الشقق السكنية والعقارات عموما اصبح يفوق الطلب؟

– على العكس، الطلب على الشقق السكنية لا يزال ناشطاً في السوق السعودي، الذي لا يزال بحاجة إلى مليون وحدة سكنية خلال الخمسة أعوام القادمة ، والعرض لا يشكل سوى ٢٠ إلى ٣٠٪ .

■ ما هي مشاريعكم الحالية؟

– لدينا مشاريع عدة وأبرزها مشروع القمرا في مدينة الرياض ومشروع المارينا في المنطقة الشرقية ، كما لدينا مخططات في المنطقة الغربية ، والقمرا هو مشروع أراض سكنية مطورة ممتدة على مساحة ٢.٥ مليون متر مربع ويعتبر من أكبر المشاريع اليوم في شمال الرياض .

أما المشروع الثاني فهو المارينا وهو أكبر مشروع متعدد الإستعمالات في المنطقة الشرقية على الواجهة البحرية.

سيتم طرح عدد كبير من الصناديق العقارية

■ كلمة أخيرة؟

– نتوقع ان تشهد المملكة طرح عدد كبير من الصناديق العقارية مستقبلاً، لا سيّما ان هيئة سوق المال تسلّمت لغاية الآن أكثر من ١١ طلباً، ونأمل أن يعاود السوق العقاري نشاطه ابتداء من السنة المقبلة مدعوماً من تمويل البنوك وإقرار الرهن العقاري بإذن الله.■

محمـد الخنسـا (سيبكو الدولية CIBCO):
تاريخنا شاهد على اخلاقياتنا ومسؤوليتنا واهتمامنا بالبيئة والكمال في الفخامة

شركة سيبكو CIBCO متمرسة في مجال العقارات والتنمية العقارية، وقد نفذت مشاريع فاخرة سكنية وتجارية في الولايات المتحدة الاميركية (ميامي وفورت مايرز في فلوريدا) وفي البرازيل والباراغواي، الى جانب المشاريع السكنية في جميع انحاء لبنان.

وتقوم سيبكو على مجموعة من الافكار الحديثة وسلسلة من المبادئ الاساسية، فهي المؤمنة بالموقع والبناء المميزين، ومن منطلق ايمانها بخلق نوعية حياة افضل كان لا بد لها من الاهتمام بأصغر التفاصيل وأدقها، وتاريخها شاهد على الالتزام بمسؤوليتها المدنية والاهتمام بالبيئة والكمال في الفخامة.

مدير التسويق في الشركة محمد الخنسا يبدأ حديثه مع «البيان الاقتصادية» بتقديم نصيحة التعامل مع مطور ذي خبرة ومصداقية عاليتين يقدم افضل الضمانات للحفاظ على قيمة العقار الشخصي او الموجه للاستثمار والاهم ان يكون العقار اوالوحدة السكنية جديرة بتطلعات الشاري. واذ اعتبر قطاع العقار اساسيا في الدورة الاقتصادية، تمنى على الدولة تشجيع كل مستثمر منتج في السوق المحلي، وتسهيل الاستثمار في قطاعي الصناعة والزراعة معددا مشاريع الشركة في مختلف المناطق اللبنانية.

المساهمة في اعمار لبنان

■ ما هي ابرز مشاريعكم العقارية في السوق اللبناني؟

– عادت مشاريع سيبكو الى لبنان مع عودة الهدوء الى الداخل المحلي وانتخاب مجلس نيابي جديد ثم تشكيل الحكومة الجديدة.

ومن الطبيعي ان نسعى الى المساهمة في تطوير واعمار لبنان عقاريا، لا سيما ان السوق اللبناني اثبت قوته وصموده خلال الازمة المالية العالمية. مشاريعنا كلها متميزة من ناحية الجودة والموقع والمتابعة حتى بعد البيع، فنحن نبني صداقات ولا نهتم فقط بالبيع، ولذلك ان علاقتنا مع الشاري لا تنتهي عند اكتمال البيع بل تتابع مع السكان في كل ما يطرأ على الشقق، وعلى سبيل المثال لا الحصر مشروع المجال في بشامون وقد انشأناه في العام ١٩٩٤ ومنذ حوالى السنة ابتدأنا بالمبنى العاشر والمؤلف من احد عشر طابقا حيث تم شراء الشقق اما من اقارب الساكنين في المجال او من معارفهم.

ومفخرة مشاريعنا سكاي تاورز (SKY TOWERS) بالدوحة (دوحة عرمون) حيث يضم هذا المشروع عشرة ابراج ارتفاعاتها من ٩ الى ٢١ طابق واجهتها الامامية على البحر والواجهات الخلفية مطلة على الوادي والجبل.

ويتميز المشروع بقربه من العاصمة بيروت وفي الوقت نفسه بعيد من ضوضائها، ويضم ملاعب لكرة السلة وكرة المضرب ومساحات خضراء وبيئة حرجية رائعة وانواعاً شتى من الورود. وقد قامت شركة سيبكو بتعبيد الطريق بين نيو دوحة ودوحة الحص بكلفة ١٠٠ الف دولار وهذه الطريق تربط دوحة الحص ببلدة عرمون.

وقد بنيت الابراج وفق المواصفات العالمية لجهة تحمل العوامل الطبيعية من عواصف وهزات ارضية وتوفير سلالم امان وموانع صواعق وغيرها، مستخدمين افضل المواد في بناء الوحدات السكنية في المشروع الى جانب اتباع المعايير الاوروبية مثل اعتماد وحدة مركزية للغاز ولسخانات المياه ولكل مبنى مع امكانية تحكم بدرجة الحرارة في كل شقة.

كما يضم المشروع حضانة للاطفال، مستوصفا للحالات الطارئة، ميني ماركت، اضافة الى ناد رياضي وحوض سباحة بمواصفات اولمبية ومرافق ترفيهية وتثقيفية اخرى مثل انشاء مكتبة خاصة بالمشروع.

هذا وبدأنا تنفيذ مشروع في الاشرفية وهو جاي تاورز J. TOWERS ويضم اربعة ابراج متلاصقة تقع مقابل مستشفى اوتيل ديو.

ولأن الاشرفية لها تميزها الخاص يتم بناء الابراج الاربعة بمواصفات اوروبية عالية الجودة.

والمشروع سكني ويوفر خدمات عديدة مثل الحراسة المتواصلة على مدار الساعة والمياه والكهرباء والكثير من المواصفات غير المسبوقة ولدينا ايضا مشروع باين ستايت PINE STATE في عين سعاده.

ونعمل على مشروع برج سكني في وسط بيروت في منطقة ميناء الحصن وستكون واجهته بالكامل من النحاس.

مشاريع متنوعة تحاكي متطلبات الشارين

■ هل تأثرت اعمالكم في العالم بفعل الازمة المالية وماذا عن توقعاتكم لسوق العقار في لبنان؟

– نؤمن بلبنان وبقدرة سوقه على مواجهة التحديات والازمات والحروب وتخطيها. لذا مشاريعنا مستمرة ونبحث عن فرص دائمة للتطوير والبناء، علما ان الطلب على العقار في لبنان لم يتوقف خلال حرب تموز ٢٠٠٦ لان بنية لبنان بإذن الله ثابتة كأرزه. ولا شك في ان معظم شركات التطوير العقاري تأثرت سلبا بفعل الازمة العالمية، لكن نظرا الى تنوع مشاريعنا وملاءمتها لمتطلبات المجتمعات التي نعمل فيها، استطعنا الحفاظ على مكانتنا وموقعنا الرائد.

تشجيع الاستثمار

■ ما تعليقكم على زيادة عدد الشركات والمستثمرين العقاريين في لبنان؟

– يحتوي السوق اللبناني على سيولة هائلة وقد شهد اخيرا تدفقا للاستثمارات والاموال من الخارج بعد الازمة المالية العالمية لان لبنان البلد الوحيد الذي بقي الطلب فيه اعلى من العرض وبالاخص ان اللبناني يشتري ليسكن، كما يتمتع الفرد اللبناني والشركات المحلية بسمعة طيبة وخبرة عالية في انجاز الاعمال والانفتاح على كل الثقافات، وهذا ما يرفع رصيدنا ويجذب المستثمرين الى التعامل معنا. ويعتبر القطاع العقاري اساسيا في الدورة الاقتصادية المحلية وهو يرتبط بالقطاع السياحي، ويزيد في تعزيز الاقتصاد الوطني.

نتمنى ان تشجع الدولة كل مستثمر منتج في السوق المحلي اسوة بما تقوم به الدول الغربية من اهتمام بالمستثمرين اللبنانيين ودعمهم، لا سيما ان الاهتمام الدولي يتركّز حاليا على سوق العقار اللبناني. وفي هذا الاطار تعدّ صحيفة نيويورك تايمز NEW YORK TIMES ملحقا خاصا بسوق العقار في لبنان حيث كان لنا معها لقاء.

تخصيص المناطق للتطوير العقاري

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان يسود الاستقرار السياسي والامني، ونحن متفائلون بالحكومة الجديدة ونطلب منها دعم الاقتصاد وتسهيل الاستثمار في قطاعات الصناعة والزراعة والعقار وغيرها، لان ذلك يخلق فرص عمل في كل القطاعات وفق مبدأ الدورة الاقتصادية.

اما بالنسبة الى قطاع السياحة فنتمنى على السلطات المعنية مراقبة الاسعار لان السياح، لا سيما من الدول الخليجية، يشكون من المبالغة في الاسعار. كما نطلب من السفارات اللبنانية في الخارج الترويج للسياحة في لبنان وتعزيز علاقاتها العامة ومد جسور مع الاسواق لتعزيز حضور لبنان على الخارطة السياحية العالمية.

وعلى صعيد آخر، نرجو من الدولة تنظيم بعض المناطق غير الصالحة للزراعة وتحسين بنيتها التحتية وتخصيصها للتطوير العقاري، بعيدا عن بعض المناطق الزراعية مثل سهل البقاع الذي بدأ الباطون يغزوه.

ولذلك ينبغي على الحكومة الحالية ان تعمد الى تحديث البنى التحتية في لبنان من طرقات ومجارير وانارة وغيرها، مما يؤدي الى تعزيز الثقة بلبنان، خاصة وانه مؤخرا اعلنت جريدة الغارديان البريطانية نقلا عن المختصين بالسياحة العالمية ان لبنان في العام ٢٠١٠ هو البلد الافضل للسياحة وان بيروت هي المدينة الاكثر شبابا وحيوية. ■

ايلي واكيم (شركة عقار واكيم ICAR WAKIM) :

نعمل على إنشاء جمعية خاصة بشركات الوساطة العقارية وتوعية الشاري على أهمية خدماتها

تأسست شركة عقار واكيم للوساطة العقارية عام ٢٠٠٠، وتضم فريق عمل ديناميكياً وحرفياً. وتتميز الشركة باتباع منهج عمل خاص بها، تلبي من خلاله حاجات عملائها عبر فهم توقعاتهم وترجمتها الى مفاهيم فريدة ورصد توافرها في السوق واغتنام أهم الفرص.

رئيس الشركة ايلي واكيم رأى ان أسعار العقار في لبنان لم تصل بعد الى المستوى الذي بلغته الدول المحيطة وبالأخص الخليجية منها، وأشار الى ان موجة نقل السيولة من المصارف الى الاستثمار العقاري رفع الأسعار صاروخياً وانعش الطلب على مناطق كانت تعتبر محرومة، متوقعاً ارتفاع الأسعار نحو ٣٠ في المئة مع الأخذ بالاعتبار خاصية كل منطقة. وإذ اعتبر ان حماية شركات الوساطة العقارية مفقودة، كشف عن العمل على إنشاء جمعية خاصة بشركات العقار من بين أهدافها حصر العمولة وضبطها والعمل على توعية الشاري على أهمية شركة الوساطة القادرة على تقديم مختلف الخدمات التي يحتاجها، معدداً الخدمات التي توفرها الشركة، لافتاً الى حركة التوسع التي تقودها في مختلف المناطق اللبنانية.

انتعاش عقاري للمناطق

■ في رأيكم الى أي مدى تأثر القطاع العقاري في لبنان بالأزمة المالية العالمية؟

– تأثر القطاع العقاري في لبنان بالأزمة المالية العالمية في بداياتها، أي خلال شهري تشرين الثاني وكانون الأول من العام ٢٠٠٨، ولكن اقتصر الأمر على عملية تصحيح للأسعار في بعض المناطق كالأشرفية والجبل، فيما لم تتأثر مناطق أخرى ككسروان مثلاً، حيث استمرت أسعار العقارات بالارتفاع.

وفي الواقع لم تصل أسعار العقارات في لبنان الى المستوى الذي بلغته الدول المحيطة وبالأخص الخليجية منها.

هذا ونتيجة للأزمة المالية كان التوجه في لبنان نحو نقل السيولة من المصارف نحو القطاع العقاري فارتفعت الأسعار صاروخياً، وانتعش الطلب في مناطق كانت تعتبر محرومة، بغض النظر عمّا إذا كانت تستحق ما وصلت اليه الأسعار فيها أم لا.

٣٠ في المئة ارتفاعاً في الأسعار

■ هل تعني ان أسعار العقارات في لبنان الى ارتفاع؟

– أتوقع ارتفاع أسعار العقارات حوالى ٣٠ في المئة مع الإشارة الى ان نسب الارتفاع تختلف باختلاف مساحات الأراضي المتوفرة في المناطق، بمعنى ان المناطق حيث لا يزال هناك مساحات لن تشهد ارتفاعاً ملحوظاً بأسعار عقاراتها على عكس تلك التي باتت تندر فيها الأراضي كالأشرفية مثلاً، حيث وصل فيها سعر المتر الواحد الى ٣٥٠٠ دولار كحد أدنى، بعدما سجل منذ عام ونصف العام بين ٨٠٠ و١٥٠٠ دولار. أما أسعار المباني فتختلف باختلاف المناطق وكذلك المواد المستخدمة في بنائها.

جمعية خاصة بشركات العقار

■ كيف تقوّمون السوق العقاري في لبنان والمنافسة فيه ؟

– للأسف حماية الشركات العقارية في لبنان مفقودة، ناهيك عن ان الوسطاء وهم كثر يقاسمونها الأرباح.

هذا ويجري العمل حالياً على إنشاء جمعية خاصة بشركات العقارات تهدف الى حصر وضبط العمولة، والعمل على توعية الشاري على أهمية الشركة العقارية القادرة على تقديم مختلف الخدمات التي يحتاجها.

■ ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات المماثلة؟

– لا تركز شركة عقار واكيم على أعمال السمسرة بقدر ما تركز على تقديم مختلف الخدمات الى الزبون، وأولها إدارة أموال هذا الاخير مهما كان حجمها وايجاد العقار الذي يلائمه، وذلك ضمن خطة تظهر حجم مردود تلك الأموال خلال السنوات المقبلة واستناداً الى معايير وعوامل مختلفة.

■ يعاني العديد من العملاء من مشكلات قانونية مصدرها عقارات اشتروها، بمَ تعلقون؟

– نعم هذه المشكلة موجودة في لبنان ولكن لا يعانيها عملاؤنا، لأننا نحرص على إنجاز معاملاتهم والتأكد من صلاحية العقار وقانونيته، فضلاً عن تحضير ونص العقود وهذه خدمات أساسية على الشاري ان يعي أهميتها.

توسع نحو المناطق

■ ما هي أبرز انجازاتكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– وسّعنا خلال العام ٢٠٠٩ نطاق تغطية مكتبنا في جل الديب وزدنا عدد الموظفين، كما أعدنا هيكلة موقعنا الإلكتروني وأعتقد انه أصبح الأول في لبنان لجهة عرضه للمعلومات اللازمة حول العقارات ورغم انه يعرّضنا لقرصنة معلوماتنا، إلا انه يعكس صورة وشفافية الشركة.

وأشير هنا الى انه خلال أربع سنوات استطعنا افتتاح مكتبين في بيت مري ومكتب في جل الديب، ومؤخراً افتتحنا مكتباً في جعيتا لتغطية منطقة كسروان، فضلاً عن أعمال متفرقة في مناطق الشمال والبقاع وبالأخص مدينتي زحلة وبعلبك.

خدمات استشارية

■ هل تقدّمون خدمات استشارية أو معلومات يقصدكم الزبائن من أجلها؟

– نقدّم المعلومات كافة التي يطلبها الزبائن وتكون مجانية في حال لم تكلفنا أي مبلغ خلال حصولنا عليها، خصوصاً وان الاستشارات ليس مهنتنا الأساسية مع الإشارة الى اننا قدّمنا مثل هذه الخدمات الى حوالى ١٠٠ زبون خلال العامين الماضيين، وذلك انطلاقاً من إيماننا بأن كل عمل يحتاج الى رأسمال مكون من مال وعلاقات عامة وخدمات وعلم.

■ ما هي استراتيجيتكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟

– تعتمد استراتيجيتنا على نشر اسم الشركة وتعزيز موقعنا الإلكتروني، بخلاف معظم الشركات الأخرى التي تركز على تحقيق أكبر نسبة مبيعات.

ومن هذا المنطلق سنضيف الى موقعنا الإلكتروني خلال سنة ٢٠١٠ قسماً مختصاً بالسياحة يمكن من خلاله حجز الغرف الفندقية والرحلات وغيرها من الخدمات السياحية، إضافة الى قسم معلوماتي يقدّم المعلومات المختصة بعملية شراء العقار وتسجيله الى جانب الخانات الإعلانية.

تعزيز الموقع وإرساء الثقة

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– أعمالنا خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٩ كانت بطيئة نسبياً، غير انها ارتفعت في شكل كبير في النصف الثاني لتحقق نمواً إجمالياً بنسبة ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٨، الذي كانت نتائجه جيدة أيضاً.

هذا وتهدف الشركة الى تعزيز موقعها وسمعتها في السوق من دون التأثر بما تفعله أو تحققه الشركات المماثلة الأخرى.

■ كلمة أخيرة؟

– نسعى الى إرساء ثقة الزبائن بشركة عقار واكيم التي تختلف خدماتها عن السمسرة التقليدية مع الحرص على ان يعي الشارون أهمية أعمالنا والمعلومات التي نزودهم بها، وأن يدركوا وباقتناع تام ان أتعابنا التي لا تتجاوز نسبتها ٢ في المئة من قيمة العقار، لا تشكّل شيئاً مقارنة بما يمكن ان يتعرضوا له من ضروب الإحتيال وعدم استيفاء الشروط المطلوبة في عقود البيع. ■

بدر العابد (بروبرتي شوب - PROPERTY SHOP):

نسعـى دائمـا الـى ان نكـون السباقيـن فـي تقـديـم الخـدمـات المميـزة

تسعى شركة بروبرتي شوب PROPERTY SHOP وفي شكل دائم الى ان تكون السباقة في تقديم خدماتها المميزة والى تحسين مستمر في مستوى ادائها تجاه عملائها.

وقال مدير عام بروبرتي شوب بدر العابد ان ضعف الثقة بالدولار الاميركي اثر سلبا على مجمل النشاط العقاري في لبنان، لافتا الى ان المسألة ابعد من الظروف الآنية الناتجة عن استحقاقات الحركة السياسية الداخلية، ولذلك فطالما ان الدولار الاميركي في انحدار مستمر فإن الاسعار ستبقى على ارتفاع.

وفيما ميز بين الطلب على الشقق ومثيله على العقارات غير المبنية، اوضح ان الطلب على الشقق هو اكبر من العرض وكذلك على العقارات المميزة، اما غير المميز منها فالمعروض يفوق الطلب.

سلبية التخلص من السيولة

■ ما كان مدى تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام؟

– ان انعدام الثقة بالدولار الاميركي منذ بداية الازمة المالية وليومنا هذا قد اثر سلباً على جميع القطاعات العقارية في لبنان هذه السنة، مما دفع كبار وصغار المستثمرين الى التخلص من قسم كبير من سيولتهم وتحويل بعضها الى عقارات وهو ما اثر سلبا على ارتفاع اسعار العقارات عشوائياً.

وهذا التضخم العالمي الحاصل حاليا كان لابد له من الانعكاس على جميع دول العالم بما فيها لبنان. و بما ان اسعار العقارات في لبنان كانت دون المستوى الطبيعي لاسعار الدول المجاورة فإن الامرين قد ساعدا على ارتفاع اسعار العقارات في لبنان بشكل درامي.

لقد اعتقد البعض ان اية مرحلة كان يمر بها لبنان كالانتخابات النيابية او تشكيل الحكومة كان لها تأثير على ارتفاع اسعار العقارات، وهذا طبعا مفهوم خاطئ جدا فالمشكلة اكبر من ذلك بكثير في رأينا.

هذا ولطالما ان الدولار الاميركي في انحدار مستمر فإن الاسعار ستبقى على ارتفاع دائم لحين انتهاء الازمة المالية.

طبعا هذا لايعني ان اسعار العقارات ستتراجع عندما تنتهي الازمة المالية، بل على العكس فإن الازمة المالية عندما تنتهي ستكون قد انتجت معها تضخما كبيرا وبدون تراجع في الاسعار.

الاقبال على الشراء ما زال قويا

■ يتقدم اليوم سوق التأجير العقاري على سوق التملك الحر, كيف تفسرون ذلك؟

– ينقسم هذا السؤال الى شقين:

الاول: ان الفئة الكادحة اليوم ومع ارتفاع الاسعار، لم تعد تستطيع التملك خصوصا في بيروت، ولهذا لجأت الى الاستئجار.

الثاني: ان فئة معينة من الاشخاص تنتظر منازلها التي لا تزال قيد الانشاء.

الحقيقة اننا اليوم لا نستطيع مع ظهور هذا البركان الهائل من العمران ان نجزم ان سوق التأجير هو السوق المتقدم على التملك الحر، بل على العكس فإن الاقبال على الشراء لا يقل ابدا عن الاقبال على سوق التأجير.

الطلب على الشقق السكنية لا يزال اكثر من العرض الموجود في السوق

الطلب اكبر من العرض

■ الا تعتقدون ان العرض على الشقق السكنية و العقارات عموما اصبح يفوق الطلب؟

– في اعتقادنا ان الطلب على الشقق السكنية لا يزال اكثر من العرض الموجود في السوق. فالطلب كبير وخصوصا على الشقق التي تراوح اسعارها بين الاربعمائة الف الى النصف مليون دولار.

تراوح احصائيات الشقق المبنية حتى اليوم في بيروت عند حدود العشرين الفاً في حين أن الطلب اكثر من ذلك بكثير.

أما بالنسبة الى العقارات فالاتجاه هو لشراء العقارات المميزة ولو كان ذلك احيانا بأسعار مدهشة. اليوم قلّت وندرت هذه الانواع من العقارات وما تبقى منها هو القليل القليل، وكثرت العقارات التي لم تعد مميزة ولهذا السبب، العرض بالنسبة الى هذا النوع من العقارات هو اكبر من الطلب.

■ ما هي مشاريعكم الحالية؟

– ان شركة بروبرتي شوب اذ تفخر بوجودها في السوق اللبناني ونظراً الى ثقة عملائها بها، فإنها تحاول جاهدة بشكل دائم أن تكون السباقة في تقديم خدماتها المميزة، وتحسين مستوى ادائها تجاه عملائها. ■

شادي رمزي المجالي (شركة سرايا العقبة - الأردن) ★:

سرايا العقبة مستمرة في السعي لتطوير وجهة سياحية متعددة الاستخدامات

شهد سوق العقار الأردني جموداً في الربع الأول من العام ٢٠٠٩، اعتبره الخبراء بأنه لم يكن مبرراً في ظل معطيات إيجابية عدة، إلا ان شبح الأزمة العالمية كان مخيماً في تلك الفترة. أما في الربع الأخير فأبدى السوق حركة لافتة، تمكنت خلالها شركة سرايا العقبة من تسجيل ارتفاع في نسبة المبيعات مترافقة مع زيادة في الطلب.

ويلفت المدير العام لشركة سرايا العقبة شادي رمزي المجالي الى ان المشروع يحرز تقدماً ملحوظاً، مؤكداً مواصلة العمل لتطوير وجهة سياحية متعددة الاستخدامات. واشار الى ان غالبية العملاء تتجه اليوم الى سوق التأجير بدلاً من التملك الحر وذلك لغياب التمويل من جانب البنوك، ولتخوفهم من انخفاض قيمة العقارات.

وشدّد على ان الحاجة الى العقار كبيرة وحجم المعروض لا يتعدى نصف المطلوب وحاجة السوق، خصوصاً على صعيد الشقق السكنية، مبدياً تفاؤله بعودة الحيوية قريباً الى السوق.

ارتفاع الطلب في الربع الأخير

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

– من الواضح والبديهي جداً أن القطاع العقاري في مختلف أنحاء العالم كان الأكثر تأثراً بالأزمة المالية العالمية إلى جانب قطاع الاستثمارات المالية الذي لم يكن نصيبه يسيراً من الأزمة وتبعاتها. وهنا تجدر الإشارة الى أن التباطؤ الحاصل في القطاع العقاري في الأردن والانخفاض في حجم التبادل العقاري، وضعف الطلب، غير مبررة في ظل مجموعة من الحقائق:

– هناك طلب سنوي متزايد على الوحدات العقارية في المملكة، تقدرها الجهات المعنية بـ ٣٥ ألف وحدة سكنية نتيجة الزيادة السكانية.

– الطلب على الوحدات العقارية تراكمي، أي إن الحاجة إلى هذا العدد من المساكن والتي لا تتم تلبيتها في هذا العام يتم تأجيل قرار الشراء بشأنها إلى العام المقبل، علما إن المعروض من الوحدات السكنية لا يتجاوز نصف المطلوب.

– إن توفير العقار المبني وخصوصاً لأغراض السياحة هو الذي يخلق الطلب عليه.

ونتيجة ما سبق فإننا نؤمن بأن انتعاش قطاع التطوير العقاري مرة أخرى حاصل وفي المستقبل القريب، وخصوصاً إذا توفرت مجموعة من الظروف المناسبة ومنها:

– المساعي الحكومية لتحفيز القطاع، على سبيل المثال قرار الإعفاء من رسوم التسجيل.

– عودة البنوك والنظام الائتماني إلى توفير القروض العقارية للعملاء أو الشركات العقارية على حد سواء والتخلي عن حالة التشدد غير المبرر.

■■■

القطاع العقاري مقبل على عودة الحيوية والعرض فيه أقل من الطلب

■■■

– قيام المطورين العقاريين بتقديم منتجات عقارية تلبي حاجة السوق وضمن معايير موضوعية مدروسة.

– التسويق السياحي والاستثماري.

أما بالنسبة لمدى تأثير هذه الأزمة على شركة سرايا العقبة، فإننا خلال العام ٢٠٠٩ لاحظنا تراجعاً في نسبة المبيعات، الأمر الذي نعتبره طبيعياً نظراً للظروف التي مرّ بها قطاع العقار حول العالم. إلا أنه وفي الربع الأخير من العام نفسه، بدأنا بملاحظة زيادة في الطلب على العقارات وبالتالي ارتفاع نسبة مبيعاتنا، الأمر الذي جعلنا نؤمن بأن الأسواق قد بدأت باستعادة استقرارها وانها ستعمل على تحقيق النمو من جديد. وبالنسبة للأعمال الإنشائية في مشروع سرايا العقبة، فهي جارية حسب المخطط وقد تم إحراز تقدم ملحوظ في المشروع. حيث يعتبر رأس مال شركة سرايا العقبة من أعلى رؤوس الأموال الموجودة في الأردن وهو الأعلى من حيث شركات المساهمة الخاصة. ويعتبر الشركاء والمؤسسون في سرايا العقبة الأقوى في المنطقة، فتتمتع كل من سرايا الأردن، ومؤسسة الضمان الاجتماعي والبنك العربي وشركة تطوير العقبة بأسس مالية متينة وعقود متتالية من النجاح المستمر، وهذه الشركات كانت الأقل تأثرا بالأزمة الاقتصادية الراهنة.

التأجير بدلاً من التملك

■ يتقدم اليوم سوق التأجير العقاري على سوق التملك الحر، كيف تفسرون ذلك؟

– خلال فترة الطفرة العقارية التي سبقت الأزمة المالية العالمية كانت غالبية الشركات العقارية والجهات المستثمرة في القطاع العقاري تفضل طرح مشروعاتها للتملك الحر لتتمكن من توليد أكبر عدد من المشاريع خلال فترة قصيرة، ولتلبية الطلب المتزايد خلال تلك الفترة. وفي الوقت الحالي، وتأثراً بتداعيات الأزمة المالية، فقد اتجهت أنظار غالبية عملاء القطاع العقاري إلى سوق التأجير بدلاً من التملك الحر لغياب التمويل من قبل البنوك ولتخوفهم من إنخفاض قيمة العقارات. وعليه، وفي ظل تراجع الطلب على الشراء فقد قامت الشركات والجهات المستثمرة بعرض عقاراتهم للإيجار لأنها أصبحت أفضل الخيارات المتاحة خلال الفترة الحالية بالنسبة إليهم. وذلك نظراً لإستقرار أسعار الإيجارات إلى حد ما، ولأنه يحقق أرباحاً جيدة نسبياً بمتوسط ٨–١٠٪ سنوياً من سعر البيع، بما يعني تحقيق أرباح البيع خلال ١٠ سنوات تقريباً.

■ **ألا تعتقدون أن العرض على الشقق السكنية والعقارات عموماً أصبح يفوق الطلب؟**

– ساهمت الأزمة المالية العالمية بشكل عام وفي جميع دول العالم، في عزوف أنظار المستثمرين والعملاء المستخدمين للعقار عن التملك في القطاع العقاري، كما ساهمت في خلق تحفظ من قبل البنوك تجاه القروض وحدّها بقدر ما. وقد أدى ذلك إلى انخفاض الطلب على العقارات.

إلا أننا نعود للتذكير بأن الحاجة الى العقارات وخصوصا السكنية، كبيرة وحقيقية وتراكمية وبأن حجم المعروض لا يلبيها، إلا أن الحالة الاقتصادية وعدم إمكانية العملاء على التمويل والشائعات السلبية هي التي أدت إلى انخفاض الطلب الذي سيعود للارتفاع قريبا وذلك ضمن المعطيات السوقية.

أولى وجهات سرايا السياحية

■ **ما هي مشاريعكم الحالية؟**

– تقوم شركة سرايا العقبة بتطوير مشروع سرايا العقبة الذي يعتبر أولى وجهات سرايا السياحية الرائدة، والذي يتمركز في الطرف الغربي من مدينة العقبة الأردنية على الشاطئ الشمالي، ويقام حول بحيرة شاطئية. يشمل المشروع تطوير مخطط رئيسي يتألف من حوالي ٦٣٤ ألف متر مربع تقريباً، ويضم أماكن مخصصة للتسوق «سوق سرايا»، والطعام، والترفيه، وفنادق، ووحدات سكنية، ونشاطات ثقافية تأتي جميعها على طراز مدينة قديمة. سيتم الانتهاء من المشروع في الربع الأول من العام ٢٠١١، ليوسع الواجهة البحرية لخليج العقبة بمقدار ١.٥ كيلومتر، وتفوق تكلفة المشروع المليار دولار أميركي.

ويتألف المشروع من خمسة فنادق من فئة خمسة نجوم وفندقي بوتيك. وستقوم شركة جميرا، المتخصصة في مجال الضيافة والمنشآت الفخمة بتشغيل اثنين من هذه الفنادق وفندق بوتيك وتشغيل الحديقة المائية «وايلد وادي» في هذا المشروع الضخم، بالإضافة إلى إدارة الغراند فلل والفلل. كما ستقوم شركة فنادق ومنتجعات «ستارود العالمية» بتشغيل فندقين آخرين وفندق بوتيك في المشروع، في حين ستقوم شركة فنادق ومنتجعات "Nikki Beach" بتشغيل الفندق الخامس.

وعدا ذلك، يحتوي مشروع سرايا العقبة على العديد من الوحدات السكنية المؤثثة بالكامل، وهي مصممة وفق طراز معماري حديث. وتضم هذه الوحدات السكنية ١٢ غراند فيلا، و ٥١ فيلا، و٩٤ غراند تاون هاوسز، و ٩٠ غاردن تراس تاون هاوسز، و٣٧٦ شقة، و٨٣ لوفتس وشقق الخان، بالإضافة إلى ٥٠ دوبلكس نادي الشاطئ.

ويتضمن المشروع أيضاً سوقاً متعدد الاستعمالات يحتوي العديد من المطاعم، والمتاجر، والمقاهي، وبعض المرافق الأخرى. كما يحتوي المشروع على قصر المؤتمرات «الملتقى»، ومكاتب «ديوان السرايا»، ونادي شاطئ «الرمال»، ومنتزه رياضي. وقد تم تطوير مشروع سرايا العقبة لتلبية رغبات سكان العقبة، والزوار ورجال الأعمال والأجانب الذين يبدون اهتماما متزايداً بهذه المنطقة السياحية.

الأسواق تستعيد استقرارها

■ **ما هي نتائجكم المتوقعة مع نهاية هذا العام؟**

– لم يكن العام ٢٠٠٩ في بدايته عاماً مثالياً على جميع الأصعدة، حيث قامت كافة الحكومات حول العالم بتكثيف جهودها لإيجاد الحلول وخلق المحفزات للخروج من هذه الأزمة. إلا أنه وفي الربع الأخير من العام ٢٠٠٩، بدأنا بملاحظة زيادة في نسبة مبيعاتنا، الأمر الذي جعلنا نؤمن بأن الأسواق قد بدأت باستعادة استقرارها وستعمل على تحقيق النمو من جديد مع بداية عام ٢٠١٠.

وبالنسبة لمشروع سرايا العقبة، فقد تم إحراز تقدم ملحوظ في عملية الإنشاءات ونحن فخورون لما تمكنا من تحقيقه خلال هذا العام. وسنكمل مسيرتنا للوصول الى هدفنا في تطوير وجهة سياحية متعددة الاستخدامات وفق أرقى المستويات العالمية. ■

*** ملاحظة: أجريت المقابلة في شهر ديسمبر ٢٠٠٩ قبل انتقال السيد شادي المجالي ليتولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة.**

شادي المجالي رئيسا تنفيذيا لشركة تطوير العقبة

شادي المجالي
شركة تطوير العقبة

حسني ابوغيدا
سلطة منطقة العقبة الاقتصادية

عين مجلس ادارة شركة تطوير العقبة **شادي رمزي عبد السلام المجالي** رئيسا تنفيذيا لشركة تطوير العقبة، اعتبارا من الاول من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ خلفا للمهندس **عماد فاخوري**.

وشغل **المجالي** قبل انضمامه الى شركة تطوير العقبة منصب المدير العام لشركة سرايا العقبة للتطوير العقاري المالك والمطور لمشروع سرايا العقبة الذي يعتبر اولى وجهات سرايا السياحية الرائدة في العقبة.

وقد علق **حسني ابوغيدا** رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ورئيس مجلس ادارة شركة تطوير العقبة قائلا «ان القرار جاء للاستفادة من الخبرات السابقة **للمجالي** في كل من سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة والمشاريع الكبرى في القطاع الخاص، واعتقد انه سيحقق الغاية المرجوة وهي تحقيق التشاركية بين القطاعين العام والخاص» واضاف «ان شركة تطوير العقبة مقبلة على مشاريع مفصلية ومهمة جدا خاصة في موضوع الميناء والمطار والبنية التحتية وبشكل عام تطوير العقبة وتهيئتها لاستقبال المشاريع الكبرى».

وقال **المجالي** «ان ما تم انجازه في الفترة السابقة يعد نجاحا مميزا والمرحلة المقبلة تحمل الكثير من التحديات خصوصا في المشاريع الاستراتيجية التي ستعود بالنفع على العقبة وعلى الاقتصاد الوطني. ونأمل بعون الله وتوفيقه وتعاون المؤسسات وجميع القطاعات في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة اننا سنتمكن من مواجهة هذه التحديات وتحقيق رؤية جلالة الملك لمنطقة العقبة».

ويمتلك **المجالي** خبرة واسعة في مجالات الادارة والاستثمار والتطوير حيث كان عضوا في مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة وشغل منصب مفوض الايرادات والجمارك، وعمل في العديد من الشركات الدولية الرائدة في الاردن ومن ابرزها: المدير العام لشركة ترانس جوردان لخدمات الاتصالات، والرئيس التنفيذي لمشروع تالا بيه التطويري السياحي الذي يقام في مدينة العقبة. وكما يشغل **المجالي** حاليا عضوية مجلس أمناء جامعة مؤتة بالاضافة الى عضوية العديد من المؤسسات الكبرى.

فيصل العظم (شركة مرابحات MURABAHAT):

نتائجنا جيدة وأتوقع فورة قريبة في السوق العقاري

اشار فيصل العظم استشاري التسويق في شركة مرابحات MURABAHAT في المملكة العربية السعودية، الى ان الازمة اثرت سلبا في الفترة الاولى، لكن سرعان ما استطاع السوق العقاري السعودي تخطيها وكذلك شركة مرابحات. واذ لفت الى ان سوق التأجير العقاري اليوم يتقدم على سوق التمليك، كشف ان لدى الشركة العديد من الخطط للعام ٢٠١٠ تتركز على مشاريع سكنية خصوصا لذوي الدخل المتوسط وضمن المقاييس العالية.

واضاف ان للشركة مشاريع ضخمة في كل من مصر والسعودية والامارات ولبنان وغيرها من الدول العربية والغربية، مبديا رضاه عن النتائج المحققة متوقعا طفرة ايجابية في السوق العقاري في وقت قريب تجعل منه الاستثمار الانجح.

زيادة المشاريع

■ ما كان مدى تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

– اتحدث عن السوق داخل السعودية، التأثير الناتج عن الازمة المالية كان قد اثر سلبا في الفترة الاولى من ناحية خوف المستثمرين ومحاولة تسخير السيولة المالية في استثمارات قصيرة الامد حتى لو في سوق العقارات، ولكن استطاع السوق العقاري السعودي تخطي هذه العقبة بقليل من الوقت واعادة الثقة للمستثمر عن طريق تقديم افضل الحلول الاستثمارية في المجال العقاري.

لا اعتبر ان الازمة المالية اثرت مباشرة على شركتنا بشكل خاص، سوى انها ابطأت من حركة البيع وخاصة للمشاريع خارج المملكة، ولكن سرعان ما استطعنا بحمدالله تفادي الازمة، واكبر دليل على ذلك زيادة مشاريعنا خلال العام ٢٠٠٩ بنسبة تفوق الخمسين بالمئة عن بداية العام.

سوق التأجير هو الأهم

■ يتقدم اليوم سوق التأجير العقاري على سوق التمليك الحر، كيف تفسرون ذلك؟

– قد يتقدم سوق التأجير عن التمليك الحر لاسباب قليلة اهمها عدم تجميد مبالغ كبيرة في العقار الممتلك، وانتظار دورة العوائد الاستثمارية لتوفر السيولة الشهرية او السنوية، واعتقد ان سوق التأجير بات الان الاهم لعدم توفر الرغبة في امتلاك منازل ثابتة، رغم محاولات كثيرة لدفع عجلة التمليك الحر، مع العلم بأن التمليك الحر بات مطلوباً وخاصة للسعوديين والخليجيين الذين يريدون التملك خارج السعودية والخليج، وهذا الكلام مبني على دراسات اجريناها على مشاريعنا خارج المملكة. ونرى قبولاً كبيراً من اصحاب الاموال للتملك خارج السعودية بالاضافة الى الجاليات العربية التي تبحث عن عروض لتملك منازل في بلادهم، وهذا من ضمن الحلول التي نقدمها لعملائنا، فنحن نفتح المجال امام كل من يرغب بتملك عقار سكني عبر تقديم العروض الميسرة والاسعار المناسبة والفرص الاستثمارية لهم.

مشاريع لـ ٢٠١٠

■ الاتعتقدون ان العرض على الشقق السكنية والعقارات عموما اصبح يفوق الطلب؟

– قد يكون العرض فاق الطلب في بعض الدول ولا اعتقد بشكل كبير كما يوصف، فلو احصينا الكثافة السكانية مقارنة بعدد الوحدات لوجدنا الكثير يحتاجون اليها، ولكن انا ارى ان نسبة الوحدات السكنية المترفة التي لن يمتلكها سوى اصحاب رؤوس الاموال هي التي باتت تفوق عددهم او بالاحرى رغباتهم، ولكن هنا في السعودية لا فالسوق السعودي يحتاج الى مشاريع وشقق سكنية، فالمشاريع السكنية باتت قليلة وعلى الاخص المشاريع الخاصة لذوي الدخل المتوسط. وفي خطتنا لعام ٢٠١٠ هناك الكثير من الخطط التي تدرس وبعناية داخل المملكة لتطوير مشاريع سكنية والمشاريع المخصصة لذوي الدخل المتوسط ضمن المقاييس العالية والمواصفات التقنية الحديثة لنلبي رغبة السوق من حيث الانتفاع الشخصي او الاستثمار في احد تلك المشاريع.

تلبية رغبة العملاء

■ ما هي مشاريعكم الحالية؟

– الحمدلله كما ذكرت لك سابقا هناك الكثير من المشاريع التي نقدمها لعملائنا على اعلى المواصفات والتصاميم والقيمة المتناسبة، ونوفر لعملائنا كل ما يرغبون به من تقديم الوحدات السكنية المستقلة المدن السكنية والمنتجعات السياحية والعائلية ومشاريع السياحة الاسلامية.

فمثلا مدينة الريم (الريم ريزدنس) في مصر وتحديدا في مدينة الشيخ زايد وهي من المدن السكنية التي توفر لقاطنيها الراحة والخصوصية ضمن اعلى مقاييس الراحة وتوفر المساحات الخضراء والمسطحات المائية، ومنتجع (شرم لاغون) من اكبر واجمل المنتجعات السياحية في شرم الشيخ، ومشروع (امواج) الذي يتربع على رمال البحر الابيض المتوسط والذي يحتوي على الوحدات السكنية او الشاليهات المطلة على البحر مباشرة، ومشاريع في لبنان والامارات وكثير من الدول العربية والغربية.

بالاضافة الى مشاريع السياحة الدينية التي سننتهي من دراستها وسنوفرها لعملائنا في مكة المكرمة والمدينة المنورة خلال الربع الاول من العام ٢٠١٠.

نتائج مرضية

■ ماهي نتائجكم المتوقعة في نهاية هذا العام؟

– نحن راضون كل الرضى عن النتائج التي وصلنا اليها حتى الان، ونعمل على ابقائها ضمن دائرة النجاح، بالاضافة الى اني اتوقع زيادة الطلب على المشاريع داخل السوق السعودي خصوصا، وتكثيف الدراسات الاستثمارية للمستثمرين الذين يطلبون الاستثمار داخل السعودية، فنحن في صدد تقديم دراستين لمستثمرين من خارج السعودية للاستثمار في المملكة بناء على طلبهم، وهذا مبني على معرفتهم للفرص الاستثمارية العالية ونرى ان تلك الفرص هي الان في ذروة وقتها الفعلي.

اما عن توقعاتي لسوق العقار اجمالا، فاعتقد ان هناك عما قريب طفرة ايجابية تحيي سوق العقار وتجعل منه الاستثمار الانجح بعون الله. ■

جو شدياق (URBANLINE - لبنان):

نعمل على تكوين علامة مميزة تعرّف بمشاريعنا الفخمة ذات المعايير الاوروبية والصديقة للبيئة

اعتبر مدير عام شركة اوربين لاين للتطوير العقاري URBANLINE جو شدياق ان المنافسة مع شركات عقارية عالمية مفيدة كون هذه الاخيرة تتبع معايير عالمية تساعد على تحسين عمل الشركات اللبنانية. شدياق اوضح لـ«البيان الاقتصادية» انه يعمل على تكوين علامة مميزة لشركته المعروفة بمشاريعها الفخمة ذات المعايير الموحدة والصديقة للبيئة، عارضا لأبرز مشاريع الشركة في بيروت والبرتغال، كاشفا عن مشروع جديد في منطقة كسروان. واذ وصف ارتفاع اسعار العقارات بالظاهرة العالمية، اكد ان الاسعار في لبنان لا تزال متدنية، مقارنة بدول الجوار، مقترحا على العاجزين عن شراء الشقق الكبيرة في بيروت البحث عن شقق صغيرة المساحة او السكن بعيدا عن العاصمة، متمنيا على الحكومة الجديدة إقرار قوانين جديدة لقطاع العقارات اهمها قانون للتنظيم المدني.

منافسة صحية

■ هل تخشون من ارتفاع حدة المنافسة في القطاع العقاري في ظل احتمال انتقال بعض المكاتب العقارية الى لبنان بعد ازمة دبي وما الذي يميز شركة أوربين لاين عن غيرها من الشركات العقارية في ظل المنافسة؟

– ارى احتمال توسيع المكاتب العقارية الاجنبية في لبنان ممكنا اكثر من انتقالها اليه ، لان معظمها موجود اساسا في بيروت، ولكن لا اخشى من منافسة شديدة كون المشاريع في لبنان محدودة، كما وان المنافسة قد تكون صحية بحيث ان هذه المكاتب ستفتح مجالات للعمل امام الكثير من اللبنانيين وستساهم في تحسين عمل الشركات اللبنانية عبر نقل المعايير العالمية التي تتبعها اليها.

اما بالنسبة الى اوربين لاين URBAN LINE فهي تتميز بتقديم مشاريع ذات نوعية ممتازة تتبع معايير موحدة في بنائها: ١٣ طبقة بمساحة ٤٠٠ متر مربع للشقة الواحدة. اذ ان حلمنا في الشركة ليس منافسة الشركات الكبرى بل صنع اسم مميز يجعل العميل يدرك ما هي خصائص المشروع تلقائيا لدى سماعه اسم اوربين لاين اضافة الى ان مشاريعنا ذات خصائص صديقة للبيئة، تتبع المعيار الاوروبي في هذا الاطار والذي اكتسبناه من خلال خبرتنا في البرتغال.

الى ذلك نعتمد في اوربين لاين طريقتنا الخاصة في تسعير المتر المربع آخذين بالاعتبار التكاليف والربحية بعيدا عن التسعير المعتمد في السوق.

تغيير العقلية اللبنانية

■ الملاحظ انشاء مشاريع سكنية ضخمة في لبنان عموما وبيروت خصوصا موجهة للطبقة الميسورة فماذا عن ذوي الدخل المتوسط؟

– عدم القدرة على شراء شقة في ظل ارتفاع الاسعار ظاهرة عالمية والبديل يراوح بين الحصول على قرض طويل الامد والتوجه نحو سوق الايجار.

ان ارتفاع الاسعار في لبنان عموما وبيروت خصوصا امر طبيعي نظرا لمحدودية مساحات الاراضي الصالحة للبناء ولنسبة الطلب المرتفعة على الوحدات السكنية في المدينة علما ان الاسعار في لبنان لا تزال منخفضة مقارنة بدول الجوار.

ازاء ذلك ارى ضرورة تغيير العقلية اللبنانية التي تشدد على السكن في شقق ذات مساحات كبيرة اذ يمكن لأي لبناني شراء شقة صغيرة لا تتعدى مساحتها ٦٠ مترا مربعا وتصميمها في شكل يلائم ذوقه، فالعديد من اللبنانيين عاشوا في شقق لا تتجاوز مساحتها ٣٠ مترا مربعا اثناء دراستهم في الخارج. كما اقترح على العاجزين عن شراء شقق في بيروت التوجه الى مناطق بعيدة عن العاصمة حيث الاسعار مناسبة.

تعديل قانون تملك الاجانب

■ هل لنا بلمحة عن ارتفاع الاسعار في مختلف المناطق اللبنانية؟ وكيف تقيمون عملية بيع وشراء العقارات في لبنان خلال هذا العام؟

– لا املك ارقاما محددة عن ارتفاع الاسعار ولكن ارى ان اسعار العقارات في لبنان ترتفع سنويا بنسبة تراوح بين ٣٠ و٤٠ في المئة لضيق المساحات المتوافرة، علما ان الاسعار لا تزال منخفضة مقارنة بسوريا والاردن ومصر.

وقد لعب الاجانب في هذا الاطار دورا بالمساهمة في هذا الارتفاع لذا اقترح تعديل قوانين تملك الأجانب واعتماد التأجير لمئة عام بحيث يعود رفع رسوم التسجيل المفروضة على المالك الاجنبي، الامر الذي يحد من التملك الاجنبي ويعود بالفائدة على الخزينة العامة.

اما بالنسبة للمناطق التي شهدت ارتفاعا في الاسعار فقد سجلت منطقة بعبدا ارتفاعا من ٢٥٠٠ دولار للمتر المربع الواحد الى ٣ آلاف دولار محققة رقما شبيها بالاسعار في بيروت منذ عامين. كما شهدت ضواحي بيروت كدوحة الحص ودوحة عرمون ارتفاعا قياسيا لكنه عاد وانخفض بعد تراجع الطلب نتيجة نوعية البناء المتدني فيهما. وفي هذا الاطار، اتوقع نموا كبيرا لمناطق المتن وكسروان.

اما بالنسبة لعمليات البيع والشراء فقد سجلت الاشهر الثلاثة اللاحقة لتأليف الحكومة نسبة مبيعات اعلى من النسبة الاجمالية المحققة العام الفائت ليعود السوق العقاري وينتعش من جديد.

عموما يشهد سوق العقارات ارتفاعات خلال الاعياد والعطل وذلك بالتزامن مع ارتفاع وتيرة الطلب بسبب وجود اعداد المغتربين في لبنان.

نمو قياسي في البرتغال

■ ما هي ابرز نتائجكم للعام ٢٠٠٩ وما هي مشاريعكم للعام المقبل؟

– نعمل على التوسع في البرتغال كما اننا في صدد انهاء مشروعنا في الصنائع، اضافة الى ذلك سننطلق بمشروع قرية سكنية في كسروان وآخر محتمل في بيروت. وكنا اشترينا خلال ٢٠٠٩ عقارا في البرتغال كان للعائلة المالكة تبلغ مساحته ٨٠ الف متر مربع سنحوله الى فندق استجمام تبلغ مساحة كل طابق فيه ٣ آلاف متر مربع تحيطه ارض مساحتها ٥٠ الف متر مربع، تحتل غابة مساحة ١٠ آلاف متر مربع تعتبر بوابة دخول الى محمية للدولة تمتد على مساحة الف متر مربع.

اما بالنسبة للنتائج فقد حققنا نموا في البرتغال بلغ ٣٠٠ في المئة كوننا استثمرنا هناك في الوقت المناسب. اما في لبنان فقد حافظنا على نتائج العام الماضي كوننا ما زلنا نعمل على المشاريع نفسها مع تسجيل ارتفاع في الشهرين الماضيين وعموما، حققنا اهدافنا المرسومة.

قانون جديد للتنظيم المدني

■ كلمة اخيرة توجهونها في بداية سنة ٢٠١٠؟

– اتمنى ان تنظر الحكومة العتيدة الى حاجات المواطنين وان تستفيد من طاقات اللبنانيين الذين يبدعون في بلاد الاغتراب. اما في ما يخص مجال العقارات، فأتمنى اقرار قانون متعلق بالتنظيم المدني لان ما يحصل في لبنان هو «تنظير مدني» وليصدر مثلا قرار يفرض استخدام الطاقة الشمسية الامر الذي يساعد على خفض فاتورة الكهرباء وتجنب انقطاعها وعموما على الدولة فرض هيبتها. ■

كريم جبور (الارض THE LAND - السعودية):

فرص استثمارية واسعة في سوق العقار السعودي

شركة الارض للتطوير والاستثمار العقاري THE LAND ثمرة شراكة استراتيجية بين اكبر دور الاستثمار السعودية والاردنية، وتسعى لأن تصبح مرادفا للجودة العالمية في ابتكار اساليب الحياة من خلال الاضطلاع بدور رئيسي في قطاع العقار الفائق النمو في المنطقة.

الرئيس التنفيذي للشركة كريم جبور اكد وجود فرص استثمارية واسعة في سوق العقار السعودي بسبب الحاجة الملحة لنحو مليون و٥٠٠ الف وحدة سكنية خلال سنوات مقبلة، منوها بالقوانين الراعية للقطاع العقاري في المملكة والمعمول بها حاليا ريثما يصدر قانون حسابات الثقة، عارضا لاهم مشاريع الشركة التطويرية في السعودية والاردن وقطر ودبي وفلسطين.

ضوابط ومعوقات الأزمة

■ ما كان تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام في المنطقة وعليه في المملكة العربية السعودية؟

– بما ان القطاع العقاري في المنطقة يعتمد على الرهونات وخطط التمويل المقدمة من المصارف والمؤسسات المالية، فقد أوجدت الأزمة معوقات وضوابط أساسية لتلك الأخيرة تمنعها من تقديم قروض إضافية لعملائها المحتملين. أما تأثير الأزمة على القطاع العقاري السعودي فغير قابل للمقارنة بالقطاع نفسه في الإمارات، كون الإقتصاد السعودي يعتمد أساساً على قطاع النفط وبنية الطلب فيه تعتمد بدورها على المستهلكين أكثر منها على المضاربين.

فرص استثمارية كبيرة في السعودية

■ كيف تقيّمون السوق السعودي عن سواه من الاسواق الخليجية من ناحية المشاريع العقارية؟ هل ما زال سوقاً واعداً؟

– المعروف ان التعداد السكّاني في المملكة العربية السعودية هو الاكبر بين دول مجلس التعاون الخليجي، غير ان هذه الميزة تصطدم بنقص في الوحدات السكنية والبنى التحتية حيث تشير الدراسات الى ضرورة بناء مليون وخمسمئة ألف وحدة سكنية إضافية في المستقبل القريب لتلبية الطلب المتوقع، الأمر الذي يؤكد الفرص الاستثمارية الكبيرة في السعودية.

كذلك الأمر بالنسبة لسائر دول الخليج حيث سيستمر القطاع العقاري ناشطاً في ظل الحجم السكاني الكبير لهذه الدول والطلب المرتفع على الوحدات السكنية، خصوصاً ان عدد هذه الأخيرة محدود وسيكون من الضروري إعادة النظر فيها لتلبية الطلب المتزايد عليها.

نمو سوق العقار

■ الاتعتقدون ان العرض على الشقق السكنية والعقارات عموما اصبح يفوق الطلب؟

– ارتفعت قيمة ممتلكات صناديق الاستثمار في المملكة العربية السعودية من ٦٠ مليار ريال الى ٨٩ ملياراً خلال السنوات الخمس الماضية محققة نمواً سنوياً بنسبة ٨ في المئة. كما يتوقع ان يحافظ القطاع العقاري السعودي على نسبة نمو تراوح بين الخمسة والسبعة في المئة حتى سنة ٢٠١٢ بسبب وتيرة الطلب المتصاعدة على الوحدات السكنية، فالتوقعات الحالية تؤشر الى ضرورة بناء الدولة لمليون وخمسمئة ألف وحدة سكنية جديدة مع حلول سنة ٢٠١٥ وبمعدل ٢٥٠ ألف وحدة سنوياً، تلبية للتزايد السكاني.

قوانين مشجعة

■ هل تطورت القوانين العقارية السعودية، كيف؟

– تطبّق المملكة العربية السعودية حالياً قوانين جديدة متعلقة بالقطاع العقاري بعد أن أصدرت الحكومة في السنوات الماضية سلسلة قوانين ترعى التملّك، وتملّك الأجانب، إضافة الى قانوني الضمان العقاري والرهن العقاري.

والمعروف ان قانون التملّك السعودي يحمي الملكية الخاصة ويمنع انتزاعها من قبل الحكومة إلا في حال خدم ذلك المصلحة العامة لقاء تعويض مادي مناسب يعطى للمالك.

من جهته، يسمح قانون التملّك والإستثمار الأجنبي للاجانب المقيمين شرعياً في المملكة تملّك العقارات بعد إذن من وزارة الداخلية، فيما يسمح للشركات الأجنبية المرخص لها امتلاك العقارات ضمن إطار عملها وتأمين السكن لعامليها.

أما قانون الرهن السعودي الصادر عام ٢٠٠٨ فهو متعلق بالملكية التجارية والسكنية ومن المتوقع ان يسهّل تدفّق الأموال في إطار الإستثمار العقاري.

هذه الضوابط الجديدة المدعومة من الشرعية القانونية ستعمل في شكل مؤقت الى حين العمل بقانون على مثال قانون حسابات الثقة. في هذا الإطار، ؤستعطى الموافقة على بيع وتسويق العقارات فقط للمطورين والمسجلين في وزارة التجارة والصناعة، كما سيتم فتح حسابات ثقة لكل مشروع تطويري في المصارف السعودية.

مشاريع تطويرية

■ ما هي مشاريع THE LAND الحالية في المنطقة؟

– تعد شركة الأرض THE LAND احدى أبرز شركات التطوير العقاري في الشرق الأوسط فهي تكرّس وقتها لتطوير مشاريع الإستثمار المربحة المنتقاة بكل دقة.

ومن أبرز مشاريع THE LAND الحالية مشروع حي اجمكان السكني في الرياض وهو استثمار تجاري وسكني استثنائي يمتد على مساحة ١,٩ مليون متر مربع وتفوق قيمته الإجمالية ٧ مليارات ريال سعودي.

وللشركة أيضاً ثلاثة مشاريع كبرى في قطر أولها مشروع THE PEARL ISLAND وهو مؤلف من ١٧ برجاً سكنياً فخماً مطلاً على البحر تبلغ مساحته المبنية مليون متر مربع، يليه PERLITA GARDENS وهو مشروع سكني خاص في جزيرة اللؤلؤة يضم عددا من الفلل والمنازل والمباني، هذا الى جانب مشروع ENERGY CITY المؤلف من عشرة مبان تجارية صديقة للبيئة ومجهزة بأحدث الوسائل التكنولوجية (مبان ذكية).

ولشركة THE LAND أيضاً مدينة الملك بن عبد العزيز في ضواحي عمان – الأردن وهو مشروع سكني وتجاري ضخم يضم ١٢٥٠ وحدة سكنية وتجارية، وآخر في فلسطين تحت اسم «مشروع ارسال» مساحته المبنية ٢٥٠ ألف متر مربع.

أخيراً، للشركة مشروع برج TERRA في دبي وهو برج تجاري مطل على الواجهة البحرية مملوك من الدولة تبلغ مساحته المبنية مليون قدم مربعة.

■ ما هي نتائجكم المتوقعة مع نهاية العام؟

– نحن في صدد تسليم مشاريعنا والإيفاء بالتزاماتنا للعامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠. الشركة في وضع جيد وبالتالي ستتمكن من تحقيق الأهداف المرسومة من قبل مجلس الإدارة.■

حسن قرنفل (قرنفل هومز KRONFOL HOMES):

شهرتنا وتمايزنا لاختيارنا مواقع الاراضي ومواد البناء العالية الجودة

وصف رئيس شركة قرنفل هومز اللبنانية للتطوير العقاري حسن قرنفل اسعار العقارات في لبنان بغير المرتفعة قياسا مع الدول المجاورة. وعرض لمشاريع الشركة الراقية في نطاق بيروت معددا مزاياها وخصائصها السكنية ونوعية المواد المستخدمة في بنائها، عازيا شهرة الشركة وتمايزها الى اختيارها مواقع جيدة للبناء واستخدام المواد العالية الجودة والتجهيزات المتكاملة، مشيرا الى ان المنافسة موجودة وسوق العقار اللبناني اثبت انه مستقر وملاذ آمن، كاشفا عن امكانية توسع مستقبلي في تنفيذ المشاريع السكنية الفارهة خارج نطاق العاصمة بيروت.

لا انخفاض في اسعار العقارات

■ لماذا في رأيكم بقي السوق العقاري في لبنان بعيدا عن تداعيات الازمة المالية العالمية؟

– لبنان بلد صغير والطلب فيه على الوحدات السكنية حقيقي اكثر مما هو استثماري، كما ان نسبة الاراضي المتاحة للبناء الى انخفاض واصبحت محدودة جدا وبالاخص المميزة منها.

وبالنتيجة فأسعار العقارات في لبنان ليست مرتفعة مقارنة مع الدول المجاورة، وهي ان ارتفعت خلال السنتين الماضيتين فذلك لمجاراة، ولو قليلا، تضخم الاسعار في المنطقة، في ظل كل هذه العوامل لا اتوقع انخفاضا لأسعار العقارات في لبنان.

مشاريع راقية

■ هل لنا بلمحة عن ابرز مشاريعكم؟

– ينتهي العمل في برج قرنفل الكائن في وسط بيروت نهاية السنة ٢٠١٠ ولغاية اليوم استطعنا بيع حوالى ٨٠ في المئة منه، وجميع الشارين من الجنسية اللبنانية انما ٥٠ في المئة منهم يعيشون في بلاد الاغتراب.

كما نطور حاليا مشروع لايت هاوس السكني في رأس بيروت مقابل الحمام العسكري ويتألف من ١٤ طبقة وتبلغ مساحة الشقة فيه بحدود ٤٨٠ متراً مربعاً، ويستهدف ذوي الدخل المرتفع بحيث يتراوح سعر المتر المربع فيه بين الـ ٨ آلاف و ١١ الف دولار، ويتميز بموقعه المطل على البحر مباشرة، ولغاية اليوم تم بيع الجزء الأكبر منه وتبقى فقط ثلاث طبقات هي الثاني والثالث والخامس.

وفي السياق نفسه بدأنا بتطوير مشروع تايتينيوم في منطقة عين التينة على ارض بمساحة ٢٢٠٠متر مربع وهو عبارة عن مبنى يتألف من ١٨ طبقة تتوزع العشر الاولى فيه على مبنيين، كل منهما مجهز بثلاثة مصاعد وبمساحة ٣١٥ م٢ للشقة الواحدة، و الشقق العلوية ضمن مبنى واحد وبمساحة ٤٧٥ م٢ للشقة الواحدة، اما الاسعار فتتراوح بين الـ ٤٥٠٠ و ٦٥٠٠ دولار للمتر الواحد.

هذا واشير هنا الى اننا نبني مواقف تحت الارض للمباني التي نطورها باعتبار ان ركن السيارات امام المباني يشوه واجهاتها.

سمعة طيبة

■ في رأيكم ما الذي يميزكم عن بقية الشركات العقارية خصوصا وقد اصبح اسمكم لامعا في القطاع؟

– نعمل في السوق منذ العام ١٩٩٢ ولكن مشاريعنا توسعت ابتداء من العام ٢٠٠٠ ويعود تمايزنا الى سببين اساسيين هما:

اولا اختيارنا لأراض مميزة وتطوير مبان كبيرة، وثانيا والاهم اننا نستعمل افضل المواد المتوافرة للبنى التحتية والتجهيزات وصولا الى ادنى تفصيل. ومن هذا المنطلق انتشرت سمعتنا الطيبة في السوق خصوصا وقد اكتسبنا ثقة المصارف والعملاء لدقتنا في الايفاء بالمستحقات والتسليم وفق المواعيد المحددة.

مبان مميزة

■ لماذا تركزون على المشاريع السكنية وهل تفكرون في تطوير انواع اخرى منها؟

– لتطوير الوحدات التجارية تستعمل المواد الرخيصة، خصوصا وان المطور لا يستطيع ان يتكهن في اي مجال سيتم استثمارها، غير انني افضل ان نطور مباني مميزة من النواحي كافة، من دون ان يلغي تطلعي مستقبلا الى تنفيذ مشاريع تجارية.

■ كيف تقومون المنافسة في القطاع العقاري خصوصا في بيروت حيث مساحات الاراضي اضحت محدودة جدا؟

– المنافسة موجودة والسوق العقاري في لبنان اثبت انه مستقر وملاذ آمن للاستثمار. والدليل انه رغم الاحداث المتتالية منذ العام ٢٠٠٥ بقيت اسعار العقارات ترتفع ولم يشهد القطاع اي خسائر تذكر.

اضف الى ذلك فقدان ثقة اصحاب الاموال بالبورصات العالمية وتوجههم نحو الاستثمار في القطاعات الحقيقية والملموسة والتي مهما انخفضت الاسعار فيها فهي لن تنهار.

من جهة اخرى ولتشجيع حركة السوق العقاري قام مصرف لبنان بالتعاون مع مصرف الاسكان بتوفير قروض بالليرة اللبنانية بفوائد مخفضة.

توسع مستقبلي خارج بيروت

■ هل تفكرون بالتوسع خارج بيروت؟

– من الجائز التوسع خارج بيروت لكن باتجاه مناطق يستهدف العقار فيها ذوي الدخل المرتفع مثل منطقة اليرزة، وذلك من منطلق سعيي الى نشر اسم الشركة كعلامة تجارية راقية في السوق العقاري.

■ كيف تتوقعون ان تكون حركة اسعار العقارات في السنوات المقبلة؟

– اثبت تاريخ لبنان الحديث ان اسعار العقارات في لبنان لا تنخفض رغم الاحداث المأسوية التي مرت بها البلاد خلال عقود.

من هذا المنطلق اتوقع استمرار ارتفاع اسعار الشقق المتوسطة، فيما ستستقر اسعار الشقق الكبيرة نسبيا بحكم انخفاض الطلب عليها في الفترة الراهنة، ولكن لا اتوقع اي انخفاض في اسعار العقارات، خصوصا وان الاراضي المتاحة اصبحت محدودة وباهظة الثمن كما سبق وذكرت.

علاقة مباشرة مع الزبون

■ هل تتعاملون مع شركات وساطة عقارية معينة بهدف تسويق مشاريعكم؟

– لا نتعامل مع وسطاء معينين، معتمدين سياسة اعلانية من خلال وسائل اعلام متعددة، وبالاجمال علاقتنا مباشرة مع الزبون، ولكن هذا لا يعني اننا نغلق الباب في وجه اي وسيط يقدم خدماته لقاء ما يستحقه من عمولة. ■

رياض كمال (شركة ارابتك القابضة ARABTEC - الإمارات):

انطلقنا نحو أسواق واعدة تعويضاً عن سوق دبي

أرابتك القابضة هي شركة مساهمة ذات مسؤولية محدودة، تأسست عام ٢٠٠٤ للإستثمار في قطاع العقود لأجل كسب وامتلاك الأسهم في الشركات الإنشائية داخل الإمارات وخارجها، وتصنف الشركة التي كانت وراء بناء برج دبي على قمة الشركات الإنشائية في دولة الإمارات.

الرئيس التنفيذي في الشركة رياض كمال تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» تأثيرات الأزمة المالية العالمية وأزمة دبي الأخيرة على أعمال الشركة، وتحصيل الأموال المستحقة من المطورين، مشيراً الى انطلاق الشركة نحو أسواق جديدة واعدة تعويضاً عن سوق دبي، معدداً المشاريع التي انطلقت في تنفيذها في غير دولة. ورأى كمال ان ما يساعد على توافر السيولة في منطقة الخليج هو عودة سعر برميل النفط الى ملامسة الثمانين دولاراً، واصفاً النتائج المحققة نهاية ٢٠٠٩ بالمرضية، مبدياً تفاؤله بالسنوات المقبلة.

تجميد مشاريع

■ الى أي حد تأثرت دبي عموماً، وأرابتك خصوصاً بالازمة المالية العالمية؟

– الأزمة المالية العالمية كانت فجائية وأدت الى نقص في السيولة في الأسواق العالمية ومنها دبي، بحيث توقف ضخ الأموال والاستثمارات فيها وبالأخص الخارجية منها والتي كانت دبي تعتمد عليها.

وكل هذا انعكس سلباً على حركة البيع وسير المشاريع في الإمارة.

هذا وجمّدت أرابتك مشاريعها في دبي التي لم تطلقها بعد، فيما استمرت بتنفيذ المشاريع التي كانت بدأتها قبل الأزمة مع الإشارة الى بعض المشكلات التي واجهناها لجهة تحصيل الأموال من المطوّرين في الوقت المحدّد، خصوصاً وان بعضهم يعاني من عثرات مالية.

وعموماً يمكن القول ان أعمالنا في العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ جيدة حتى في دبي ولم يتوقف سير الأعمال إلا في عدد بسيط من المشاريع.

توجه نحو الخارج

■ هل من اجراءات معينة اتخذتموها لاحتواء تداعيات الازمة عليكم؟

– منذ وقوع الازمة عام ٢٠٠٨ تداركنا الوضع وأسرعنا الى ايجاد نشاط وأسواق بديلة عن دبي، فأسسنا شركة في السعودية حيث استحوذنا على أعمال بسرعة، وتابعنا مشاريع في أبوظبي وبدأنا ننظر نحو أسواق كلبنان وليبيا ومصر.

■ الى أي مدى أثرت أزمة دبي على أسعار المواد الأولية وكيف انعكس هذا الأمر عليكم؟

– أسعار المواد الأولية لها علاقة بالأزمة العالمية وليس بالأزمة المحلية، وهي شهدت انخفاضاً ملحوظاً وبالأخص الحديد والإسمنت وغيرها، وهذا أمر ايجابي بالنسبة للمطوّرين، إلا انه لا ينعكس علينا لأننا كنا قد طلبنا مختلف المواد اللازمة لمشاريعنا التي انطلقنا في تشييدها قبيل الأزمة.

مشاريع متنوعة

■ ما هي أبرز مشاريع أرابتك اليوم؟

– نطوّر أبراج لامار في مدينة جدة وهي عبارة عن برجين هما الأعلى في جدة، كما وقعنا عقداً فرعياً مع شركة بن لادن لتطوير ٤٦ مبنى في جامعة الأميرة نورا في الرياض.

ونعمل أيضاً في الدوحة – قطر على المرحلة الأولى والثانية من مدينة الوعب، فيما نطوّر برجين في أبوظبي احدهما فندق والثاني سكني وتجاري، فضلاً عن استكمالنا لمشروع المعارض.

أما في دبي فنستكمل برج دبي على ان يتم التسليم المبدئي فيه بداية سنة ٢٠١٠ وتحديداً ٤ كانون الثاني إضافة الى مبان عديدة تابعة لشركة كيان وفيها مبنى انفينيتي وبرجا سلفرين واونيكس ومبنى اوشن هايتس OCEAN HEIGHTS التابع لشركة داماك.

هذا ونعمل على مشروع ضخم لمؤسسة محمد بن راشد للإسكان ويتألف من ١٥٠٠ فيلا سكنية إضافة الى ألف فيلا أخرى في واحة دبي للسيليكون.

وفي السياق نفسه، تنفذ أرابتك البوابة الثامنة في منطقة يعفور السورية والتي تطورها شركة أعمار، اضافة الى برجين ماليين في سوق المال الباكستاني في مدينة كراتشي إلا انه توقف حالياً بسبب إعادة هيكلة داخلية للشركة المطورة.

■ هل تنفذون أية مشاريع بتروكيماوية؟

– نركّز على هذا النوع من المشاريع في إمارة أبوظبي، وذلك من خلال شركة تارغت التابعة لمجموعة أرابتك والتي بدأت تدرس الدخول الى السوق السعودي حيث مجالات العمل واسعة، خصوصاً مع شركة أرامكو التي ستتعامل معها.

جدولة المستحقات

■ هل من اجراءات معينة ستتخذونها لتحصيل أموالكم من الشركات؟

– وصلنا الى اتفاق مع الشركات التي تعاني مشكلات مادية يهدف الى تمديد فترات الدفع للمشاريع المنتهية.

هذا وتوفر المصارف تسهيلات مصرفية مقابل إعادة جدولة استحقاقات الشركات المطورة، إلا اننا بالمقابل نتحمل من جهتنا خسارة الفوائد مع العلم ان حكومة دبي عموماً لم تقصّر في تسديد ما عليها من دفعات عن المشاريع الحكومية المباشرة ولا نقصد هنا الشركات الشبه حكومية مثل نخيل وعقارات دبي الخ.

تفاؤل بالمستقبل

■ ما هي الحلول في رأيكم لمعالجة أزمة العقارات في دبي؟

– معالجة أزمتي العقارات والسيولة في الأسواق تحتاج الى مزيد من الوقت وعلينا ان نتحلّى بالصبر.

من جهة أخرى، أهم ما يساعد على توفر السيولة في المنطقة هو عودة سعر برميل النفط الى حدود الـ ٨٠ دولاراً وهو السعر الذي دفع باقتصادات المنطقة الى التطور السريع قبل الأزمة.

وفي مطلق الأحوال النشاط في دبي لم يتوقف، وبالأخص في مجالات السياحة والمعارض وإعادة التصدير والسوق المالي ونتائجها جيدة، يضاف اليها المساعدات المالية التي قدمتها أبوظبي وبالتالي نحن متفائلون بالمستقبل.

تعاون مع غاز بروم

■ هل تخططون للدخول في مشاريع خارج نطاق الاسواق العربية؟

– سننفذ مشروعاً كبيراً في روسيا وبدأنا بإجراء الدراسات عن التربة تمهيداً للانطلاق في عملية البناء، بالتعاون مع شركة غاز بروم الروسية صاحبة المشروع.

هذا وتم اختيارنا لتنفيذ المشروع من بين شركات عديدة أجنبية منافسة منها تركية وروسية وألمانية.

نتائج مرضية

■ ما هي أبرز مؤشراتكم المالية للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال ٢٠٠٩ نتائج مرضية، مقارنة مع الوضع المتراجع لسوق العقارات والمقاولات بسبب الازمة وحققنا خلال العام ٢٠٠٨ أرباحاً وصلت الى حدود المليار درهم علماً انه كان العام الأفضل لمختلف الشركات في المنطقة، فيما حققنا لغاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ حوالى ٥٠٠ مليون درهم وهي أرقام جيدة في سوق يعاني ركوداً، أضف الى ذلك ان طبيعة العمل العقاري دورية، وبالتالي يتخللها صعود وهبوط وتراجع.

■ هل من توقعات معينة بالنسبة للمرحلة المقبلة؟

– متفائلون بالسنوات المقبلة حيث ستتمكن الشركة في السنتين المقبلتين من التوسع في شكل مكثّف في الأسواق السعودية والإفريقية تعويضاً لتراجع الأعمال في دبي.

توزيع أرباح

■ ذكرت وسائل إعلام عدة انكم تبيعون أسهمكم في الشركة، بمَ تعلقون؟

– منحنا خلال العام ٢٠٠٨ للمساهمين سهماً مقابل كل سهم وكان بمثابة علاوة بدل أرباح وقد قمت ببيع هذه الأسهم واحتفظت بعدد الأسهم نفسه الذي كنت أمتلكه قبل توزيع هذه العلاوة. ■

استعداد لإطلاق سلة مشاريع في السعودية وابوظبي

عبدالله القرعاوي (مجموعة سنايا SANAYA - السعودية) :

صعوبة التمويل كانت موجودة في السابق لكنها تفاقمت بعد الأزمة

تشتمل استثمارات مجموعة سنايا على المجالات العقارية والطبية والمالية في كل من أبوظبي ودبي والمملكة العربية السعودية. وأحدث مشاريعها إنشاء مستشفى وكلية لطب الأسنان في مدينة دبي الطبية بالتعاون مع شريك ألماني متخصص، إضافة الى مشروع سكني – فندقي في جزيرة الريم في أبوظبي، ومشروع إنشاء مركز علاج لطب العظام والمفاصل في السعودية، الى استثمارات في العديد من البنوك.

المدير العام في المجموعة عبدالله القرعاوي ركّز في حديثه على الحاجة الى التمويل للإنطلاق بمشروع أبوظبي بعد الانتهاء من وضع تصاميمه وحصوله على التراخيص المطلوبة، مطالباً بتفعيل قانون الرهن العقاري في السعودية.

■ الى أي حد تأثرت مجموعتكم بالأزمة المالية العالمية، إن لجهة الأعمال أو لجهة الاستراتيجية التسويقية؟

– تتركّز معظم استثماراتنا في دولة الإمارات، في منطقة أبوظبي. لدينا مشروع حالياً هو برج سكني فندقي في جزيرة الريم، وقد وصلنا الى مرحلة التصاميم النهائية، لكن لدينا مشكلة في التمويل، ولا نزال نبحث عن ممولين أو شركاء.

أتصوّر ان وضع أبوظبي جيد أكان لجهة العرض والطلب، أو لجهة الدعم الحكومي، لكن الوضع العام في الإمارات خصوصاً بعد الأزمة المالية العالمية وأزمة ديون دبي المستحقة، أثر سلباً على صورة دبي والإمارات في العالم. وهذا في رأيي سيؤثر على المشاريع في الإمارات، خصوصاً العقارية منها لكننا رغم كل ذلك نتوقع ان يكون وضع أبوظبي أفضل من دبي ونأمل ان نستطيع استكمال مشروعنا.

سوق واعد في أبوظبي

■ لماذا توجهتم نحو الاستثمار في أبوظبي، بينما لديكم في المملكة العربية السعودية مجالات كبيرة للإستثمار؟

– ان سوق أبوظبي واعد، والطلب فيه كان مرتفعاً والإمكانات متوافرة، فنقلنا استثماراتنا اليه في الوقت المناسب، أي قبل الأزمة، الى ذلك فإن سهولة العمل في الإمارات وشفافية الأنظمة شجّعت المستثمرين على دخول السوق في الفترة الأخيرة.

وفي ما خص السوق السعودي فهو واعد أيضاً ويسجل فيه طلب حقيقي على العقار، وكانت لدينا خطط تقضي بتحويل جزء من استثماراتنا الى السعودية بعد الانتهاء من مشروع ابوظبي، وهذه الفكرة لا تزال موجودة خصوصاً اننا نشهد في السعودية ما يعرف بأزمة المساكن لذوي الدخل المحدود.

إيجاد أنظمة تقسيط لأجل طويل

■ في رأيكم هل امكانات التمويل متوفرة اليوم في السوق السعودي؟

– نعاني من صعوبة في التمويل وهذه الصعوبة كانت موجودة في السابق، لكنها تفاقمت بعد الأزمة، اذ ان التحفظ من قبل المصارف بات أقوى، ولدى هذه الأخيرة مبرراتها وحذرها نظراً لصعوبة ايجاد الضمانات، بالإضافة الى ان الرهن العقاري لا يزال غير مفعّل ونحن بانتظار تفعيله لأنه سيسهّل الكثير من الأمور، وخصوصاً في مجال تمويل المشاريع الموجهة لذوي الدخل المحدود، وهذا الأمر أصبح صعباً ان لم نقل مستحيلاً مع ارتفاع أسعار المساكن في المدن الكبيرة، ناهيك عن ان مداخيل بعض الموظفين، وخصوصاً الموظفين الحكوميين، لا تؤهلهم لاستقطاع جزء كبير منها تذهب الى سداد الأقساط.

لذا علينا ايجاد أنظمة تقسيط تمتد على ٢٠ أو ٢٥ عاماً ليصبح تملك وحدة سكنية في متناول الجميع.

■ أين أصبحتم في مشروع أبوظبي، وهل لديكم أي خطة احتياطية؟

–نحن في مرحلة البحث عن مموّل أو شريك لمساعدتنا، فمشروعنا كبير وخطتنا قائمة على فكرة ان التمويل سيكون من طريق البيع المبكر، لكن هذا الأمر توقف، والمصارف أحجمت عن الإقراض ولا أعتقد ان أي مستثمر قادر على دفع مبلغ كبير ليبني مشروعاً بمفرده، لذا فلا بد من دخول بعض الشركاء في عملية التمويل، أو ان تقوم المصارف بالإقراض.

تأجير الوحدات السكنية

■ هل تعتقدون انه سيكون هناك إقبال على الشراء بعد انتهاء المشروع؟

– سنعمد الى بيع الشقق أو تأجيرها، وأعتقد ان الإقبال سيكون أكبر على الإيجار. فسوق التأجير العقاري في أبوظبي لم يتأثر خلال الأزمة في شكل ملحوظ، واليوم ثمة طلب كبير، إذ ان الكثير من العاملين في أبوظبي يقطنون في دبي، لأنهم وجدوا شققاً أفضل وبأسعار أقل من تلك الموجودة في أبوظبي. لكن اذا استطاعت أبوظبي ايجاد وحدات سكنية بأسعار مناسبة، فإن هؤلاء المستأجرين سيعودون اليها.

والمعلوم ان حوالى ٢٠ طبقة من أصل ٣٨ يتألف منها البرج ستضم شققاً فندقية، ونجري الآن مفاوضات مع بعض المشغلين المعروفين في الإمارات، أبدوا استعدادهم للسير في المشروع، لكننا لا نستطيع الدخول في أي تعاقد أو تعاون قبل اكتمال المشروع. فنحن على وشك الانتهاء من وضع التصاميم النهائية، وانتهينا تقريباً من الرخص المطلوبة، ولم نعد بحاجة إلاّ للتمويل.

استثمارات في دبي والسعودية

■ ما هي أهم مشاريعكم الأخرى؟

– لدينا استثمارات في شركات مساهمة، سواء كانت قائمة وتعمل أو في طور التطوير. كما نشارك في تطوير شركة زراعية وهي ستطرح أسهمها في بداية ٢٠١٠ بهدف جذب المستثمرين. لدينا أيضاً استثمارات في بيت التمويل الخليجي في البحرين واستثمار في بنك البلاد في السعودية.

كذلك، فإننا نملك أرضاً في مدينة دبي الطبية ولدينا مشروع لبناء مستشفى لطب الأسنان وكلية طب الأسنان، بشراكة مع جهة ألمانية، انه المشروع الوحيد الذي حافظنا عليه في دبي، لكننا سننتظر ريثما تتوضح الصورة لننطلق بتنفيذه.

كما اننا نخطط لمشروع انشاء مركز علاج لطب العظام والمفاصل والعمود الفقري والعلاج الطبيعي في المملكة السعودية، على ان نؤمن الفريق الطبي من ألمانيا، وسندخل المشروع بشراكة مع مستشفى محلي.

لدينا بعض العقارات في السعودية وعندما نبدأ بتحقيق عوائد من مشروع أبوظبي قد نحوّل جزءاً من السيولة لتمويل مشاريع فيها.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم للأعوام المقبلة؟

– يمكن تسمية عام ٢٠٠٩ بعام الركود، اذ لم يقدم احد في الإمارات على اتخاذ أي خطوة استثمارية باستثناء السوق السعودي الذي شهد بعض الاستثمارات خصوصاً في قطاع المساكن.

لكن هذه الاستثمارات كانت حذرة في النصف الأول من ٢٠٠٩، وسط تخوف من ان تتأثر المملكة بالأزمة خصوصاً القطاع العقاري، لكن ما حصل ان حجم الوحدات السكنية الجاهزة ارتفع خلال هذه الفترة.

أما في النصف الثاني فإن الحركة العمرانية تكثفت في كل أنحاء المملكة، وثمة مؤشر الى تحسن أكبر خلال الفترة المقبلة. ■

مساهمة في تطوير بنية دولة قطر

المهندس هشام السحتري (شركه ازدان EZDAN - قطر) :

تداركنا تداعيات الأزمة وننشط للتوسع داخل المنطقة ثم عالمياً

تهدف شركة أزدان العقارية EZDAN في قطر الى تحقيق الأرباح من الفرص الاستثمارية العقارية المتاحة داخل الدولة وخارجها، ، وتزاول الشركة أعمالها وفق أحكام الشريعة الإسلامية الغراء. وهي من الشركات المتخصصة في المشاريع العقارية الموجهة الى ذوي الدخل المتوسط.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة المهندس هشام السحتري لفت الى ان أزدان استطاعت تدارك تداعيات الأزمة المالية من خلال اعتماد عروض ايجارية جديدة، مسلطاً الضوء على تخصصية قسم المقاولات لديها وشموليه نشاطه ودوره في خفض التكاليف وارتفاع أرباح المستثمرين، واصفاً الشركة بالأسرع في تنفيذ المشاريع، مذكراً بما حققته من إنجازات ونجاحات باهرة، كاشفاً عن نية التوسع بادئ الأمر في أسواق المنطقة وبعدها خارجيا، مطمئناً الى عودة الأوضاع الاقتصادية في المنطقة الى حالها الطبيعية، متوقعاً تحسن الاقتصاد العالمي بدءاً من ٢٠١٠، عارضاً لنتائج ٢٠٠٩ المتحققة.

مشاريع لمتوسطي الدخل

■ كيف كان تأثير الأزمة العالمية على السوق القطري إجمالاً وعلى شركة ازدان خصوصاً؟

– تعتبر قطر من الدول القليلة التي استطاعت التغلب على الأزمة المالية. ويعود ذلك الى اتخاذ الحكومة القطرية اجراءات منقذة عبر دعم الاقتصاد والمشاريع التنموية، زيادة رأسمال البنوك وشراء محافظها الاستثمارية والعقارية، الى جانب دعم شركات البترول والغاز وإنشاء صناعات جديدة وتصدير المنتجات.

أما بالنسبة الى ازدان، فلم تكن التأثيرات قوية عليها، وقد شهدنا خلال فترة من الزمن هدوءاً في إنجاز المشاريع العقارية. فتداركنا المشكلة عبر اعتماد عروض معينة وخفض نسبة الإيجارات بحدود ١٠ الى ١٥ في المئة في بعض المناطق في قطر.

وفي الإجمال، تنشط ازدان في الاستثمار العقاري وتطوير مشاريع عقارية متوجهة الى شريحة متوسطي الدخل. وتراوح نسب العمل في مشاريعنا بين ٨٦ و٩٨ في المئة رغم الأزمة العالمية.

أسرع شركات التطوير

■ ما الذي يميّز ازدان عن غيرها من شركات الاستثمار العقارية؟

– ازدان من شركات الاستثمار العقاري القليلة في العالم العربي التي تملك قسماً للمقاولات ينفّذ مشاريعها ويستورد مواد البناء للقيام بعمليات التشييد.

وهذه الشمولية تساهم في خفض التكاليف على الشركة وارتفاع أرباح المستثمرين مقابل تدني كلفة الإيجار على المستهلك النهائي.

وتعتبر ازدان من أسرع الشركات في تنفيذ المشاريع أذ نفّذت مشروع أبراج ازدان المكوّن من أربعة أبراج بارتفاع ٤٠ طبقة للواحد وبمساحة مسطحات تبلغ ٣٥٠ ألف متر مربّع وخلال ٢٢ شهراً فقط.

وتحتفل ازدان في تاريخ ١٠ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ بمرور خمسين عاماً على تأسيسها. وقد حققت هذه الشركة العريقة إنجازات ونجاحات باهرة خلال هذه الفترة الطويلة، لكن يبقى مشروع أبراج ازدان أهمها، خصوصاً لتنفيذه في فترة قياسية وذلك لاستضافة ٤٠ في المئة من عدد الوافدين الى قطر للمشاركة في دورة الألعاب الآسيوية عام ٢٠٠٦.

نحن الشركة الاسرع في تنفيذ المشاريع

■ هل لديكم نيّة في التوسّع خارج السوق القطري؟

– تسعى ازدان الى التوسّع على مستوى العالم في نهاية الأمر. لكن هذه الخطة التوسعية تبدأ من إثبات وتعزيز وجودها في السوق القطري. ثم دخول أسواق المنطقة وبعدها التوسع نحو العالم أجمع.

فالانتشار يتطلب فائضاً في الأموال، وكوادر بشرية خبيرة وأفكاراً خلاقة ومبتكرة. وهذه تتحقق تدريجاً مع الوقت، خصوصاً ان ازدان هي أكبر شركة في قطر لجهة القيمة السوقية، وثالث أكبر شركة في المنطقة بعد إعمار ودار الأركان السعودية وفقا لما نشرته مجلة التايمز مؤخرا. كما اننا نخطط لكي تصبح شركة ازدان العقارية من اكبر شركات التطوير العقاري على مستوى العالم.

تقدم في إنجاز المشاريع

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠ والمستقبل القريب؟

– في رأيي ان الأزمة العالمية بلغت ذروتها مع بداية العام الماضي. وحالياً بدأت الأوضاع تعود الى حالها الطبيعية ويسود الاستقرار نوعاً ما.

ونتوقع ان يتحسن الاقتصاد العالمي بدءاً من ٢٠١٠ وهذا ينعكس ايجاباً على الأسواق كافة.

وازدان وضعت خطة مدروسة، وتعمل كل مرة وفق خطة عشرية حيث تحدّد المشاريع المرتقبة، الدخل المتوقع، نسب الإيجارات الجديدة وعمليات البيع، وهذا الجدول مفصّل شهرياً ممّا يعطي نظرة استباقية عن المشكلات التي قد تطرأ على المدى الطويل، وبالتالي إمكانية تعديل بنود الخطط بما يتناسب مع المتغيرات.

ونعمل في هذه المرحلة على تنفيذ سبعة مشاريع عقارية منها قرية ازدان ٣ التي تم افتتاحها مؤخرا وشهدت اقبالا كبيرا من جانب الباحثين عن سكن مميز بخدمات جيدة واسعار تنافسية.

أرباح جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها لعام ٢٠٠٩؟

– كانت نتائجنا في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٠٩ متقدمة، مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨، ووصلت أرباحنا في الربع الثالث من عام ٢٠٠٩الى ٢٩٧ مليون ريال قطري بزيادة ٥٦ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨. وذلك بعد استبعاد ارباح اعادة التقييم عن الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

■ هل لاحظتم ارتفاعاً في الطلب على الإيجار أكثر من الشراء بعد الأزمة المالية؟

– معظم الشركات الاستثمارية العقارية ومنها ازدان تنفّذ مشاريع عقارية لاستثمارها وبيعها لكن الى حين ارتفاع الطلب على الشراء تتجه الشركة الى إستثمار الوحدات عبر الإيجارات.

خدمات خارج الاستثمار العقاري

■ هل لديكم نيّة في الاستثمار في قطاعات أخرى بعيداً عن العقارات؟

– ازدان متخصصة في الاستثمار العقاري، لكن مشاريعها ليست فقط مخصصة للسكن، اذ انها تتضمن خدمات أخرى مثل الأجنحة والشقق الفندقية، الفلل، الأبراج والمباني الخاصة بقطاع التأمين والمدارس وغيرها.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان تتحسن الأوضاع الاقتصادية والاستثمارية في الأسواق العالمية، وان تعوّض الشركات المتعثرة خسائرها وترفع الشركات الأخرى من أرباحها وأرقام بياناتها. ■

المهندس خالد اسبيته (شركة المزايا القابضة):

خططنا لـ ٢٠١٠ تسليم المشاريع قيد الإنجاز وإعادة هيكلة أصول الشركة

اشار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة المزايا القابضة المهندس خالد اسبيته الى ان الأزمة الاقتصادية العالمية أفرزت ترتيبات جديدة وخارطة مختلفة للأسواق العقارية في العالم والمنطقة.

واعتبر ان التطور الأبرز لناحية القطاع العقاري كان في إيجاد المطورين والمستثمرين آلية جديدة لتنشيط حركة السوق ومتابعة التطوير والاستثمار وتحريك الأموال.

كما لفت الى ان المزايا تضع حالياً لمساتها الأخيرة على مشروعها التجاري الواعد في الشويخ والمسمى بـ«سفن زونز».

■ ما كان مدى تأثير الأزمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام في منطقة الخليج؟

– إن الأزمة المالية العالمية لم يكن لها تأثير على القطاع العقاري في أسواق المنطقة وحسب وإنما على كافة أسواق العالم دون استثناء. وقد أفرزت الأزمة الإقتصادية العالمية ترتيبات جديدة وخارطة مختلفة للأسواق العقارية في العالم والمنطقة، وبرزت إلى الواجهة أسواق جديدة بعضها كان يعد، ولفترة طويلة، من الاسواق الناشئة أو المحدودة لناحية التطوير العقاري. لكن التطور الأبرز لناحية القطاع العقاري كان في إيجاد المطورين والمستثمرين آلية جديدة لتنشيط حركة السوق ومتابعة التطوير والإستثمار وتحريك الأموال، بعيدا عن ضخ السيولة الكبيرة وإستهلاك الوقت والجهد على المديين القصير والبعيد.

ومع بروز بوادر تحسن الإقتصاد الخليجي في ظل إرتفاع أسعار النفط خلال الأسابيع القليلة الماضية بعد الهبوط الحاد الذي أصابها خلال النصف الأول من العام الحالي، ومع ارتفاع الطلب العالمي وعودة النشاط إلى بعض الأسواق التي أصيبت بالتراجع جراء الأزمة المالية العالمية، تراءت للمستثمرين آفاق جديدة لتنمية استثماراتهم العقارية، بعد التوقف او التراجع القسري الذي طرأ عليها خلال الفترة الماضية، وذلك بالابتعاد عن عملية التطوير العقاري والاستفادة من المشاريع التي توقف العمل بها والمشاريع المتعثرة بفعل نقص السيولة.

وبناء عليه، يمكن تقسيم هذه المشاريع إلى ثلاث فئات. الأولى، تشمل المشاريع التي انطلقت فيها أعمال التطوير والبناء قبل وقوع الأزمة وتم إنجازها بنسبة ٧٠٪ تقريبا، ومن ثم توقفت الأعمال بسبب نقص السيولة مع المطور، الذي هو على استعداد لبيع المشاريع على صورتها الحالية وبنسب إنجازها الحالية لضمان توفير السيولة من جديد، وبالتالي متابعة الأعمال في غيرها من المشاريع. والفئة الثانية تشمل المشاريع المبنية والمؤجرة والتي تم تطويرها على أساس القروض الممنوحة للشركات المطورة. وقد يلجأ المطور للبيع الفوري وبأي سعر وتحمل خسارة العوائد بعد إستحقاق القروض من قبل البنوك في ظل توقف المستأجرين عن سداد الدفعات المتوجبة. أما الفئة الثالثة، فهي المشاريع المنجزة قبيل بروز الأزمة والتي تعثر بيعها بسبب شح السيولة، مما يعني ان مصيرها سيكون البيع أيضا.

وتعد هذه الصفقات رابحة بالنسبة للمستثمرين وبعض شركات التطوير الراغبين بالاستحواذ على هذه المشاريع التي قطعت شوطا كبيرا من عمليات البناء والتجهيز أو ربما أتمت عملية البناء كاملة، خصوصا أن هذه المشاريع المتوقفة او المتعثرة ليست بالقليلة في العالم.

لمسات المزايا على «سفن زونز»

■ ما مشاريعكم الحالية؟

– تضع المزايا حالياً لمساتها الاخيرة على مشروعها التجاري الواعد في منطقة الشويخ والمسمى بـ«سفن زونز» والذي تم طرحه للايجار في وقت سابق وبلغت نسبة التأجير فيه نحو ٦٥٪، بالاضافة إلى مشروع برج « كلوفر كلينيك» الذي يخدم قطاع العيادات الطبية، والذي وصل إلى نسبة متقدمة من الانجاز، أما مشروعها الحيوي في قلب مدينة الكويت ألا وهو مشروع مدينة الاعمال الكويتية، فقد وصل إلى مراحل متقدمة ويجري طرحه للايجار في غضون الاشهر القليلة المقبلة.

أما مشاريع الشركة في دبي فهي تسير حسب الجدول الزمني المعد لها حيث إنتهت المزايا مؤخراً من تسليم مشروع ابراج بحيرات الجميرا السكني والمسمى بـ الأيكون، كما قطعت شوطاً كبيراً في مشروع الـ بزنس أفنيو حيث بلغت نسبة الإنجاز فيه أكثر من ٦٥٪، في حين بلغت نسبة الإنجاز في مشروع الفيلا السكني ٨٥٪ ونسبة ٣٠٪ لمشروع الليوان في دبي لاند. وجميع هذه المشاريع مباعة بنسبة ٨٠٪ و قد تم تحصيل ما يفوق ٦٠٪ من إجمالي هذه المبيعات، الأمر الذي يساهم في جدول التدفق الزمني لتنفيذ هذه المشاريع .

أما عن مشاريع الشركة في السعودية، فتمتلك المزايا ثلاثة أبراج لخدمة قطاع المكاتب في مدينة الرياض وعلى شارع المعذر، حيث تصنف هذه المشاريع ضمن الاعمال المدرة للدخل، وأحد هذه الأبراج مؤجر بالكامل، في حين أن البرجين الآخرين مطروحان للايجار، علاوة على أرض سكنية شاسعة في المنطقة الشمالية من السعودية وتحديداً في منطقة الاحساء على مساحة ١,١٩٢مليون متر مربع، يجري العمل حالياً على وضع اللمسات الاخيرة لأعمال البنية التحتية لها تمهيداً لطرحها للبيع كقسائم تجارية وسكنية، حيث من المتوقع أن تحقق المزايا أرباحاً جيدة عند إتمام هذه الصفقة.

■ ما هي خططكم لعام ٢٠١٠؟

– أن خطة المزايا تتمحور حول أربعة عناصر، أولها تنفيذ وتسليم جميع المشاريع تحت الانجاز حالياً، وهو الامر الذي قطعت خلاله المزايا شوطاً كبيراً حيث بلغت نسبة الانجاز لمشاريعها في الكويت حوالي ٨٠ إلى ١٠٠٪، في حين بلغت نسبة إنجاز مشاريعها في دبي نحو ٤٠ إلى ٨٠٪.

أما المحور الثاني فيكمن في إعادة هيكلة أصول الشركة العقارية وتسديد جميع الالتزامات المالية المستحقة عليها وذلك ضمن الخطة الموضوعة لتسييل هذه الاصول عن طريق عمليات البيع. فيما سيركز المحور الثالث على الاستحواذ على جميع الوحدات السكنية والمكتبية التي تم تسويقها مسبقاً ضمن مشاريع المزايا قيد التنفيذ والتي عجز أصحابها عن السداد نتيجة لظروف الازمة المالية العالمية والتي حددت إمارة دبي نظاماً واضحاً للاستحواذ عليها، الامر الذي سيعود بالنفع على أصول الشركة ونتائجها المالية حيث وضعت المزايا خطة لإدراج هذه الأصول ضمن المشاريع المدرة للدخل.

أما عن المحور الرابع والاخير فهو البدء في عمليات تشغيل المشاريع الكبرى المدرة للدخل والموجودة في كل من الكويت والسعودية ودبي وأبو ظبي، الامر الذي يتوقع ان يوفر لشركة المزايا عائدا سنويا بداية عام ٢٠١٠ والذي سيشهد الانتهاء من تنفيذ ٥ مشاريع مدرة للدخل.

وعن مشاريع الشركة المستقبلية، فإنه على الرغم من التريث والحذر اللذين تتبناهما المزايا في مسيرتها الحالية، إلا أنه لا يستطيع أن يرقد أي استثمار دون زيادة حجم المشاريع وبث الروح الجديدة من الاستثمارات فيه، والوقت الحالي هو الوقت الصحيح للدخول في استثمارات جديدة بدأنا دراستها، وسنعلن عنها تباعا فور إتمام صفقاتها.

■ ما هي نتائجكم المتوقعة مع نهاية هذا العام؟

– بالطبع لا يمكن التنبؤ بالنتائج والأرقام، إلا أننا نتبع خطة مدروسة وسياسة متحفظة تم وضعها لعام ٢٠٠٩ حيث راعت فيها الشركة المناخ الإقتصادي العام، والتطورات المالية في الاسواق العالمية، وقد لاقت هذه السياسة نجاحا حيث حافظت أرباح الشركة على استقرارها وحققت أرباحا متوازنة خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٩. وقد حققت الشركة ارباحا بقيمة ١٣١ مليون درهم خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الجاري ٢٠٠٩، حيث بلغت ربحية السهم ٢٩,١٨ فلسا، مما يؤكد استقرار اداء الشركة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩ على الرغم من التغيرات التي ألمّت بالاسواق العالمية. ■

خورشيد حسن (شركة الجزيرة للتمويل - قطر):

جديدنا برامج تمويل جديدة موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد

تعمل شركة الجزيرة للتمويل ومنذ ان باشرت أعمالها عام ١٩٩٠ على تطوير جميع أعمالها التجارية والعقارية لتتماشى مع النهضة التجارية والعمرانية في دولة قطر.

الرئيس التنفيذي في الشركة خورشيد حسن طمأن الى الوضع الاقتصادي الجيد في قطر، وأشار الى ان الشركة اعتمدت قبل اندلاع الأزمة المالية، استراتيجية تمويلية متنوعة طالت العديد من القطاعات، منوهاً باعتمادها مبادئ الشريعة الإسلامية التي ساهمت فعلاً في حمايتها من مخاطر التمويل العقاري كاشفاً عن اطلاق قريب لبرامج تمويل جديدة موجهة للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة.

تعاف اقتصادي في ٢٠١٠

■ **ما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠، وهل ترون ان المراحل الأسوأ قد مرّت؟**

– مرّ الأسوأ من الأزمة، لذا نتوقع ان تبدأ الأوضاع الاقتصادية بالتعافي تدريجيا انطلاقاً من الربعين الثاني والثالث لعام ٢٠١٠.

وعلى صعيد السوق القطري فالوضع الاقتصادي جيد، لا سيّما ان الإحصاءات الرسمية تشير الى تحقيق نمو في سنة ٢٠٠٩ وايضا نتوقع نموا اقتصاديا بنسبة ١٦ في المئة خلال عام ٢٠١٠، وهذا ينعكس إيجاباً على مختلف القطاعات الاقتصادية التجارية والمالية.

الحد من التمويل العقاري

■ **كيف استطاعت الشركة تخطي تأثيرات الأزمة في قطر؟**

– في رأينا يعتبر عام ٢٠٠٩ من الأصعب. وقد لحقت بشركة الجزيرة للتمويل بعض التأثيرات لجهة انخفاض حجم الأعمال، لكننا برغم ذلك سجلنا نمواً في الميزانية العمومية بنسبة ١٢ في المئة.

وكانت الشركة قد اعتمدت استراتيجية مختلفة عام ٢٠٠٩ ساعدتنا في توسيع قاعدة العملاء وبالتالي جذب المزيد من الأعمال، خصوصاً الصغيرة والمتوسطة الحجم وهي أساس عمل بيوت التمويل الصحيح والسليم.

وقد عملت الجزيرة للتمويل منذ بداية ٢٠٠٨ أي قبل الأزمة العالمية على خفض تمويلها العقاري تدريجاً والاتجاه نحو تمويل السيارات ومواد البناء والمفروشات وسياحة الترفيه وغيرها. كما استقطبنا شريحة جديدة من العملاء الأفراد وهم الأجانب المقيمون في قطر.

وتعتبر قطر سوقاً واعداً لا سيّما ان الغالبية من سكانها هم من غير رعاياها.

الخضوع لمبادئ الشريعة الإسلامية

■ **هل ترون ان النظام الإسلامي ساهم في حماية المؤسسات المالية من تداعيات الازمة العالمية أكثر من التقليدي؟**

– آلية العمل في المؤسسات التمويلية والمالية الإسلامية مختلفة عمّا هي في المؤسسات والبنوك التقليدية.

وقد ساهم خضوعنا لمبادئ الشريعة الإسلامية في تجنيبنا مخاطر عدة. فمثلاً تعتبر الجزيرة مالكة لكل المشاريع والأصول التي تموّلها الى ان يستكمل العميل تسديد قيمتها فتصبح ملكاً له. وهذا النظام ساهم في حمايتنا من مخاطر التمويل العقاري.

كما ابتعدت الشركات الإسلامية عن المضاربة في السندات والمشتقات المالية التي أدت الى خسارة مستثمرين مبالغ طائلة.

استمرار المشاريع

■ **ما هي أبرز القطاعات التي تنشط الجزيرة فيها؟**

– تشمل تمويلات الشركة قطاعات عدة أبرزها السيارات، المفروشات، الأسهم والسندات، مواد البناء الى جانب تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

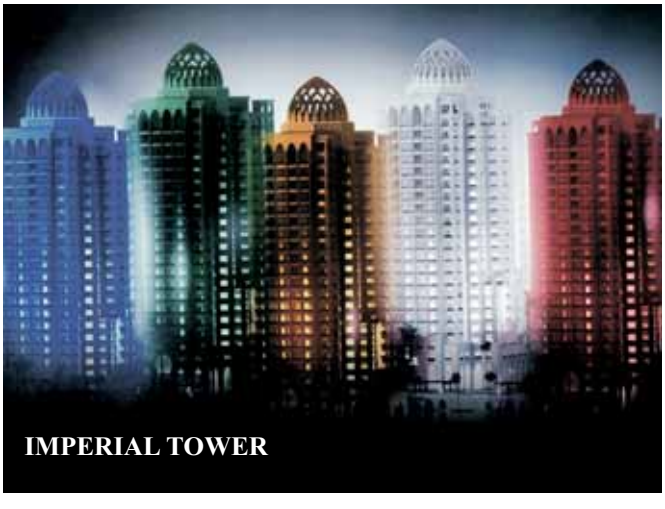
كما تساهم الشركة بنسبة ١٦,٤ في المئة من مشروع ايمبيريال تاورز (IMPERIAL TOWERS) وهو عبارة عن خمسة أبراج على الواجهة البحرية «الفيفا البحرية» في جزيرة اللؤلؤ في قطر. وقد استمررنا في تنفيذ وبناء هذه الأبراج خلال الازمة من دون توقف أو تأجيل.

برامج تمويل جديدة

■ **ما هي الأسباب التي دفعتكم الى تغيير شعاركم؟**

– بعد قرابة العشرين عاماً، أصبح ضرورياً تجديد صورة وشعار الجزيرة للتمويل تزامناً مع إعادة الهيكلة الداخلية للشركة والتوسع عبر فروع جديدة خلال عام ٢٠١٠.

كما سننتقل الى مركز رئيسي مهم في شارع سحيم بن حمد الشهير، وسنركّز على تطوير برامج جديدة في مجال تمويل الأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة داخل قطر. ■



IMPERIAL TOWER

علي حسن موسى (الأرجان تاول للإستثمار ALARGAN TOWELL INVESTMENT - سلطنة عمان) :

فرص النمو في السلطنة تكمن في مجال الخدمات وقطاعي العقار والسياحة

تعتبر الأرجان تاول للإستثمار من الشركات الرائدة في التطوير العقاري بالمنطقة، ولديها جملة مشاريع تطويرية في كل من مملكة البحرين وسلطنة عمان ودولة الكويت والإمارات العربية المتحدة.

المدير العام علي حسن موسى استخلص من تداعيات الأزمة المالية العالمية وتأثيراتها، انخفاض أسعار مواد البناء الذي سينعكس ايجابا على نفقات المستهلكين، منوهاً باقتصاد سلطنة عمان القوي وبقطاعها المصرفي.

ورأى ان فرص النمو تكمن في مجال الخدمات وقطاعي العقار والسياحة. كاشفا عن استراتيجية استهداف شريحة متوسطي الدخل الذين يسعون الى شراء وحدات سكنية.

تنمية الحلول العقارية

■ **هل لنا بنبذة عن شركة الأرجان تاول للإستثمار؟**

– شركة الأرجان تاول للإستثمار عمرها ست سنوات وهي عبارة عن شراكة بين شركة دبليو جي تاول (من سلطنة عمان) والأرجان العالمية العقارية (الكويت). وقد اتخذت على عاتقها عند بدء عملها هدفاً أساسياً وهو تنمية الحلول العقارية في الشرق الأوسط.

■ **كيف انعكست تداعيات الأزمة المالية على نشاط شركتكم في الدولة وفي المنطقة؟**

– جميعنا يعلم أن الأزمة قد عصفت بالعالم بأسره ولكن سلطنة عمان تمتلك سوقاً مختلفاً حيث الاقتصاد يعتمد على أسس قوية. ورغم أن عمان قد تأثرت بهذه الظاهرة العالمية على المدى القصير، إلا أنها ستتمكن من تجاوزها على المدى الطويل. وإذا ألقيت نظرة على ميزانية الدولة في عام ٢٠٠٩ فإنك ستلاحظ أن الدولة لم تخفض أياً من نفقاتها، وهو ما يؤكد انه سيكون هناك قدر كاف من التدفق النقدي في الاقتصاد، حيث يزدهر السوق المحلي بدعم من الإنفاق الحكومي. والشيء الجيد الذي حدث نتيجة الضغط الناجم عن التضخم هو انخفاض أسعار المنتجات الصناعية في شكل كبير، حيث انخفضت أسعار مواد البناء والتشييد وهو ما سينعكس ايجاباً على نفقات المستهلكين. كما أن البنوك في عمان تتمتع بالقوة الكافية لتحمل هذه الضغوط الاقتصادية، وآمل أن تحل مشكلات مثل السيولة ونفقات القروض في الشهور المقبلة.

فرص النمو في العقار والسياحة

■ **كيف تأثر عملاؤكم ؟**

– تأثر العملاء بشكل سلبي لجهة امكانية الدفع.

■ **برأيكم أين تكمن فرص النمو في المنطقة ؟ في أي المجالات و في أي الأسواق؟**

– تكمن فرص النمو في المنطقة في مجال الخدمات وخصوصاً في قطاعي السياحة والعقار.

■ **في رأيكم ما هي التحديات التي ستواجهكم في الأشهر الـ ١٢ المقبلة ؟**

– تنفيذ المشاريع وبالأخص استهداف شريحة متوسطي الدخل وإيجاد حلول لهذه الفئة والتركيز على المشاريع السياحية.

شريحة متوسطي الدخل

■ **ما هي الإستراتيجية التي ستتبعها شركتكم لمواجهة المخاطر المحتملة و لجذب استثمارات وعملاء جدد ؟**

– الإستراتيجية المتبعة هي استهداف شريحة متوسطي الدخل والذي نعتقد انه أمرٌ مربح، والسبب يكمن في الطلب الكبير على الإسكان بين أفراد شريحة متوسطي الدخل. فالكثير من العمانيين الذين يعملون في مسقط لا يمتلكون عقارات في المدينة ولكنهم يسعون لشراء وحدات سكنية جيدة في تلك المدينة وهم بحاجة للحصول على تمويل وعلى تسهيلات في السداد على شكل أقساط شهرية متساوية تساوي ما يدفعونه من إيجارات. كما سيستمر الطلب بين أفراد هذه الشريحة في النمو حيث توجد شريحة كبيرة من مواطني عمان في مرحلة الشباب وهم في هذه المرحلة يخرجون من بيوت العائلة ليتملكوا منازلهم الخاصة بهم. وإذا أخذ بالاعتبار الدخل القومي لعمان، فالملاحظ أنه منخفض مقارنةً ببعض دول مجلس التعاون الخليجي، مما يدل على وجود شريحة كبيرة من ذوي الدخل المتوسط.

استراتيجية ثاقبة

■ **ما هي نتائجكم المتوقعة لعام ٢٠٠٩ ؟**

– بغض النظر عن تأثر العالم بالأزمة المالية في العام المنصرم ، إلا أن إستراتيجية السلطنة الثاقبة جعلت هذا الأثر في السوق العماني أقل تأثيرا ، وفي ضوء ذلك فالعام المقبل سيكون عاما واعدا لكل القطاعات وبالأخص قطاعي العقار والسياحة.

وبالنسبة لشركتنا، فستقوم بطرح مشاريع تلبي احتياجات شريحة الدخل المتوسط، مؤكدين بأن هذه الشريحة واعدة وسينعكس ذلك إيجاباً على مبيعات المشاريع. ■

حمد المانع (أساس عبر الخليج ASAS PAN GULF - السعودية):

طلب مرتفع على الوحدات السكنية في السوق السعودي

شركة أساس عبر الخليج للإستثمار العقاري احدى أكبر شركات الإستثمار العقاري العاملة في المملكة العربية السعودية منذ أكثر من أربعين عاماً. ويشير مدير إدارة العلاقات العامة في الشركة حمد المانع في حديث خاص معه، الى اشتداد الطلب على الوحدات السكنية في السوق السعودي نتيجة الكثافة السكانية ونزوح المواطنين الى المدن، معتبراً التملك أفضل من التأجير وعارضاً لمشاريع الشركة.

■ ما كان مدى تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري بشكل عام وعلى شركتكم بشكل خاص؟

– لم تتغير سياسة أساس عبر الخليج الرئيسية، اذ لم نتأثر بتداعيات الأزمة المالية العالمية في السوق السعودي الذي حافظ على ثبات الاقتصاد الوطني.

الى ذلك، فمعظم استثمارات الشركة في السعودية الى جانب بعض الاستثمارات في سلطنة عمان، مع سعينا الى دخول أسواق خليجية أخرى، بمعنى ان الفرص كثيرة والأسعار مناسبة خلال الأزمات، لكن على الشركات والمستثمرين اختيار الفرص المناسبة والمحققة لعوائد مجزية على المدى الطويل.

مشاريع عقارية لذوي الدخل المحدود

■ في ظل الأزمة، كثر الطلب على الوحدات السكنية الاقتصادية، فهل لديكم نيّة في تطوير مشاريع لأصحاب الدخل المحدود؟

– تولي الشركة الأولوية لتنفيذ مشاريع الأبراج المكتبية وفندق الخبر، لكننا بالطبع سنبحث في فرص إنشاء مشاريع عقارية سكنية لذوي الدخل المحدود، وبتكاليف منخفضة على الشركة والمستهلك.

■ هل واجهتم مشكلات في التمويل؟

– كما ذكرت لم يتأثر السوق السعودي بالأزمة المالية العالمية والسيولة لا تزال متوافرة وكافية. كما ولم نواجه مشكلة مالية لغاية الآن، اذ ان الطلب على الوحدات السكنية يرتفع نسبياً نتيجة الكثافة السكانية ونزوح المواطنين الى المدن وحاجتهم الى السكن.

وفي هذا الإطار، المطلوب من الشركات العقارية ان تكون أكثر مرونة لجهة خفض هامش ربحيتها ليتناسب مع الأوضاع الحالية.

■ هل تتوقعون ان يرتفع الطلب على التملّك الحر أم على التأجير العقاري؟

– سوق التملّك أفضل من تأجير العقارات. ونتوقع ان يرتفع الطلب على شراء العقارات في المراحل المقبلة في السعودية.

مشاريع سكنية ومكتبية

■ ما هي مشاريعكم الحالية؟

– من أبرز مشاريعنا فندق كورنيش الخبر الذي يقع على الواجهة البحرية. وسيضم ٢٣٠ غرفة وجناحاً الى جانب المرافق والخدمات المساندة كالمطاعم والنوادي الصحية وقاعات المؤتمرات وغيرها.

كذلك لدينا برج أساسي في الخبر والذي سيبنى على مساحة ٦٥٦٤ متراً مربعاً ويضم مكاتب للأعمال ملحقة بمطاعم ونواد صحية وغيرها من المرافق.

كذلك لدينا مخطط جوهرة المربع الذهبي في منطقة القصيم ومعارض المروة في الرياض، وبرج كريستال في جدة وغيرها من المشاريع التي ندرسها. ■

سراج صالح البكر (شركة مزايا قطر للتطوير العقاري) :

نركز استثماراتنا في السوق القطري

يرى مدير عام شركة مزايا قطر للتطوير العقاري سراج صالح البكر، ان حجم تداعيات الأزمة يتفاوت بين بلد وآخر بحسب قيمة الاستثمارات ووجهة توظيفها، معتبراً ان الأسواق كانت في الأساس بحاجة الى حركة تصحيحية تعيدها الى مسارها الطبيعي، وان هذا الامر ستستفيد منه دبي بحيث يمكّنها من احتواء الأزمة والانطلاق من جديد.

ويشير الى ان العجلة الاقتصادية هي دورة مستمرة فيها ارتفاع وهبوط ومن يعرف كيف يتفاعل مع دورانها، ينجح. ولذلك لجأت شركة مزايا قطر منذ انطلاقها الذي تزامن مع بداية الأزمة العالمية، الى مراقبة السوق لكي تتخذ على ضوء ذلك الخطوات المناسبة، معتبراً ان الفرص الآن سانحة والشركة في صدد اختيار المشاريع والانطلاق بها في أقرب وقت.

■ **يتوقع الخبراء ان يشهد العام ٢٠١٠ نمواً ملحوظاً في كل القطاعات وحتى في القطاع العقاري، هل أنتم كذلك متفائلون أم تعتقدون ان تداعيات الأزمة المالية ستستمر خلال هذا العام؟**

– نحن نعتقد ان العام ٢٠١٠ سيكون عاماً صعباً لأن كل خبايا الأزمة ونتائجها لم تتكشّف بعد، ربما بسبب طبيعة الاقتصاد العربي وطبيعة الإدارة العربية. فالأميركيون واجهوا هذه المشكلة. وبدأوا البحث عن حلول منذ اليوم الأول. أما نحن وللأسف فنعمد الى خداع أنفسنا عبر التأكيد ان الآخرين كانوا الأكثر تضرراً، فنتجنب البحث عن حلول جذرية.

والمعلوم ان حجم تداعيات الأزمة يتفاوت بين الدول حسب قدرة كل دولة على تخطيها.

وفي ما يتعلق بالقطاع العقاري، فإن التأثيرات ستظهر أكثر في المستقبل، لكن مداها يختلف من دولة الى اخرى بحسب الأنظمة وحجم الاستثمار.

أما بالنسبة الى دبي، فالعروض التي طرحت في السوق العقاري كانت كثيرة، ولذلك فإن تأثرها بالأزمة كان أكبر من سواها.

لكنني أعتقد اننا كنا بحاجة لحركة تصحيحية في الأساس، لأن التفاؤل كان كبيراً وأسعار النفط مرتفعة، ما أدى الى ارتفاع في الأسعار عموماً، من السلع الضرورية الى الكماليات، لكن هذا التضخم اختلف من مكان لآخر.

فقطر مثلاً انفتحت على العالم مؤخراً. وخلال السنتين الماضيتين ارتفعت أسعار العقارات بسبب الحاجة التي ظهرت بعد ارتفاع عدد السكان بشكل لافت وبروز مشكلة العرض والطلب، وهذا ما أدى الى ارتفاع في الأسعار بشكل عام.

لكن، يجب ان ننظر الى الأمور من منحى آخر، فالأسعار ارتفعت بسبب العجز والنقص في العرض، ثم انخفضت بعد الأزمة، وهذا الانخفاض هو في صالح السوق والإنماء طويل المدى.

إذاً، فالحاجة للتصحيح كانت ماسة. وهذا الأمر ينطبق أيضاً على دبي التي ستتمكن من احتواء الأزمة لتنطلق من جديد.

التعامل بحذر مع السوق

■ **هل تأثرت أعمال مزايا قطر بالأزمة خلال العام ٢٠٠٩؟**

– تأثرت شركة مزايا قطر بالقدر الذي كانت تتحرك فيه. فنحن أسّسناها في العام ٢٠٠٨، وكنا متحمسين لنبدأ العمل، لكن ذاك العام كان صعباً جداً، فارتفعت الأسعار بشكل سريع، وعزف البائعون عن البيع طمعاً بأسعار أفضل، وهذا ينم عن قلة خبرة بالسوق إذ اعتبروا وكأن الأسعار ستستمر في الارتفاع الى ما لا نهاية، غير ان العجلة الاقتصادية هي دورة مستمرة، وفيها ارتفاع وهبوط ومن يعرف كيف يتفاعل مع دورانها هو من ينجح. نحن لم ندخل السوق بهدف المضاربة، أو بهدف الشراء في يوم ثم البيع في اليوم التالي لنحقق الأرباح، بل ان قراراتنا ترتكز كلها على دراسات. فإذا اشترينا عقاراً معيناً علينا ان نعرف كم سيكلفنا البناء وبكم سنبيعه أو نؤجره. ونتيجة لدراساتنا وجدنا ان هوامش الأرباح كانت منخفضة فرأينا ان نتعامل بحذر، لأن هذا الارتفاع السريع في الأسعار لم يكن يبشر بأوضاع جيدة، وهذا ما تمكنا من استشرافه بفضل حذرنا وخبرتنا بالسوق.

ورغم الضغوط التي كنا نواجهها كشركة جديدة عليها ان تثبت نفسها، استطعنا ان نقاوم الرغبات والإغراءات التي كانت تشدّنا للدخول في السوق حينذاك.

ففي الربع الأول من عام ٢٠٠٩، كنا لا نزال نجهل ردود فعل الأسواق على هذه الأزمة، فكان دورنا رقابياً أكثر بانتظار انحسارها. ولم يتغير الوضع في الربع الثاني، ربما بانعدام الشفافية في اسواقنا العربية، والسعي لتعقيد المشاكل بدل البحث عن حلول لها. ثم كان فصل الصيف وشهر رمضان الذي يعتبر أصلاً شهر كساد. لكننا طوال ذلك الوقت كنا نتابع بعمق أوضاع السوق، وندرس الفرص واتخذنا قرارات عدة نحن الآن في صدد تحويلها الى واقع.

صحيح اننا لم نبدأ الخطوات العملية حتى الآن، لكننا استطعنا ان نراقب السوق ونشكّل فريق العمل، وانا متفائل جداً بأننا سنرى قريباً ثمار صبرنا، فالسيولة موجودة لدينا وبند الاكتتاب العام ما زال مطروحاً على الطاولة، فعندما أسست الشركة كان يفترض ان تدرج ويستكمل رأسمالها خلال سنتين.

وهذا سيتم قريباً لكننا في انتظار قرار السلطات المالية التي تتحيّن الوقت المناسب لإعادة فتح سوق الأوراق المالية. وهذا الأمر سوف يؤمن لنا موارد مالية إضافية، والفرص الموجودة الآن كثيرة ونحن في صدد اختيار المشروع الذي نبدأ به.

أما بالنسبة الى العام ٢٠١٠، فنحن متفائلون جداً، وهو سيكون عام الانطلاق الفعلي بالنسبة الينا، بعد فترة من التحضير والترتيب.

■ **الى اي مدى تعتبرون ان تنويع مجالات الاستثمار يخفف المخاطر التي قد تصيب الاستثمارات في مجال معين عند تعرضها لأي أزمة؟**

– شركات الاستثمار قادرة على القيام بهذا التنويع مكاناً ونوعاً. أما بالنسبة الينا، فهذا الأمر ليس متاحاً لأننا وتجاه مساهمينا، نحن متخصصون في المجال العقاري حصراً. أما ما يمكننا القيام به للحد من المخاطر، فهو مراقبة الطلب، والأمر الأهم التنويع الجغرافي.

وهذا ما قمنا به في دبي، إذ رأينا الفرصة سانحة أمامنا فقمنا بالاستثمار في بعض العقارات وسنعمل على تطويرها عندما نجد الوقت مناسباً.

ان أكثر المتضررين في مجال الاستثمار هم الذين حاولوا ان يعززوا استثماراتهم عن طريق عمليات التمويل، وهذه حالات شهدنا مثيلاً لها في السوق القطري. وعندما توقف التمويل وانخفضت قيمة الأصول المرتهنة أصلاً كانت الازمة والمشكلة. نحن إذا نهتم بالسوق القطري بالدرجة الأولى وننظر اليه على انه سوق واعد وفي بداية انطلاقاته، وهو مقبل على استثمارات أكبر وانفتاح أكثر، ما يعني ان القطاع العقاري سوف يشهد تطويراً كبيراً في الفترة المقبلة. لكننا في الوقت نفسه منفتحون على أسواق أخرى كالسوق اللبناني حيث لا تزال الأسعار منخفضة نسبياً ونعتبره سوقاً مجدياً للإستثمارات طويلة المدى ولذلك أسسنا شركة مزايا لبنان للإنماء العقاري. نحن لن نغض النظر عن الأسواق الواعدة ونعتبر ان هذه الفترة هي فترة مناسبة للإستثمار لكل من تتوفر لديه السيولة.

مستوى آخر من التنويع نقوم به وهو التنويع في طبيعة عملنا العقاري بحيث نعمل على مشاريع تجارية، سكنية وغيرها وذلك حسب الطلب واتجاهات السوق. واننا نوظف نسبة معينة من استثماراتنا في مشاريع التطوير بينما نسبة أخرى من العقارات نعتبرها مدرة للدخل أي اننا لا نعمل على التصرف بها أو تسييلها بل نحتفظ بها كونها تؤمن لنا عوائد متواصلة.

وعليه فالتنويع ضروري للحد من المخاطر، وهي متعددة، ومنها ارتفاع أو انخفاض أسعار مواد البناء، ندرة أو قلة التمويل وغيرها لذا على كل شركة ان تحتاط، ومن الجيد اننا بدأنا عملنا مع انطلاق الازمة وبالتالي لم ننزلق فيها. ■

شركة ميناء حاويات العقبة تطلق مشروع توسعة مينائها

عمـاد فـاخـوري: يفيـد أداء الميـنـاء ويخـدم الاقتصـاد الوطنـي

من اليمين: كلاوس ميشال روليه، الوزير عماد فاخوري، كلاوس هولم لارسن وCHARLES MENKHARST

من اليمين: ميشال روليه وكلاوس هولم لارسن يوقعان اتفاقية ويظهر في الخلف الوزير عماد فاخوري، د. بلال البشير وCHARLES MENKHARST

من اليسار: نبيل خوري، رياض القطامين ود. بلال البشير

من اليسار: الكابتن محمد دلابيج، سالم غاوي والمهندس معين الزعبي

أطلقت شركة ميناء حاويات العقبة جنوب الأردن، في مؤتمر صحافي، مشروع توسعة الميناء والذي يتضمن توسعة رصيف الميناء ٤٦٠ متراً لزيادة القدرة الاستيعابية السنوية للحاويات الى مليوني حاوية.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة الذي عيّن وزيراً في الحكومة الاردنية الجديدة **عماد فاخوري** إنه تم رصد ٢٣٥ مليون دولار أميركي لخطة العمل الخاصة بالميناء والتي تمتد بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٣ ليرتفع بذلك إجمالي الإستثمارات الى ٣٣٥ مليون دولار أميركي منذ عام ٢٠٠٦. وستعمل الزيادة البالغة ٥٠٠ ألف متر مربع على مضاعفة طول رصيف الميناء الحالي الى كيلومتر واحد.

وقال **فاخوري** «ان المشروع يعتبر حدثاً مهماً للعقبة، اذ انه سيعمل على توسعة ميناء الحاويات والارتقاء بسلسلة التزويد والنقل في المملكة، والتي تعود بالفائدة على أداء ميناء حاويات العقبة خصوصاً وخدمة الاقتصاد الوطني عموماً، وهذا يأتي ترجمة فعلية لتوجيهات ورؤى الملك **عبدالله الثاني**، وبما يضمن تحقيق الأهداف والفلسفة العامة من إعلان العقبة منطقة اقتصادية خاصة ومركزاً استثمارياً ولوجيستياً مميزاً للأعمال على الرأس الثاني للبحر الأحمر».

من جانبه، قال **تشارلز منخورست**، رئيس منطقة افريقيا والشرق الأوسط والهند لشركة آي بي إم لمحطات الحاويات الدولية إن شركته «ملتزمة بتطوير وتحديث موانئ متعددة في المنطقة، وشركة ميناء حاويات العقبة هي احد مشاريعنا التي نهدف من خلالها الى تطوير ميناء العقبة كمعبر مهم في المنطقة»، مشيراً الى «ان استراتيجيتنا تتمثل في تطوير بنية تحتية

من اليمين: ماركو نيلسين، كلاوس هولم لارسن وعمر الصحاري

من اليسار: ياسر إياد، جليل باني، منال باكير وسعد أبو طوق

من اليمين: HENRIK JEPSEN، HERVE CASTEX، ميشال روليه، الوزير عماد فاخوري، CHARLES MENKHARST ومحمد دلابيج

من اليمين: نبيل خوري، رنا كواليت، إيهاب الرواشده وهلا الكفوري

من اليمين: كلاوس هولم لارسن، إيهاب الرواشده، هلا الكفوري، نبيل خوري ورنا كواليت

من اليسار: أديب حنا، ميشال روليه، إيهاب الرواشده و HERVE CASTEX

للميناء ليتمكن من مواكبة نمو السوق، وهذه الخطوات لازمة لمواكبة ضمان مستقبل الأردن من خلال ميناء ذي مواصفات عالمية».

على صعيد متصل، قال **كلاوس هولم لارسن**، الرئيس التنفيذي لشركة ميناء حاويات العقبة «ان هذا التوسع لا يجسد التزامنا تجاه الأردن واقتصاده فحسب، بل تجاه منطقة البحر الأحمر والمشرق العربي كذلك، بالإضافة الى الوجهات الداخلية كالعراق».

وقال **ميشيل روليه**، مدير المشاريع والإنشاءات ممثل شركة سوليتانش باكي إن مشروع شركة ميناء حاويات العقبة يعد من أكثر المشاريع المهمة لهم، والتي تتطلع الشركة للبدء بأعماله مكرسة أفضل الممارسات العالمية لاستكمال عملية بنائه وفقاً للمدة الزمنية المتفق عليها. ■

من اليمين: خالد النعيمات، نبيل خوري، نورما نعمان وهلا الكفوري

صورة القسم البحري الذي سيردم

صورة المرفأ

PLUS PROPERTIES تطلق مشروع PINE HEIGHTS السكني في ديك المحدي بـ ٣٠ مليون دولار

من اليمين: نظام الأشقر، جورج شهوان والياس بو صعب

من اليسار: نظام الأشقر، الياس بو صعب، ماريا زيادة، المحامي فوزي مطران وشربل طانيوس

عرضت شركتا PINE HEIGHTS SAL (المطوّر العقاري) وPLUS PROPERTIES (المسوّق الحصري) مشروعاً سكنياً في ديك المحدي – لبنان قضاء المتن. وذلك خلال حفل غداء أقاماه خصيصاً للمناسبة، حضره عدد كبير من فاعليات المنطقة.

عرض رئيس مجلس إدارة PINE HEIGHTS SAL **الياس بو صعب** ونائب رئيس مجلس الإدارة **نظام الأشقر** الفكرة الأساسية للمشروع مؤكدين انها تستهدف المحافظة على البيئة الطبيعية في المنطقة، إذ حرصت الشركة على تصميم المباني بما يتلاءم والمناخ الطبيعي المحاط بالصنوبر والمساهمة من خلال المشروع في النمو العقاري الذي تشهده منطقة المتن.

وتحدث رئيس مجلس إدارة PLUS PROPERTIES **جورج شهوان** عن ميزات المشروع، ولا سيما عن الموقع والتصميم العصري والخدمات التي يشملها معتبراً انه يتلاءم ومتطلبات السوق. وأعلن عن قيمة المشروع الإجمالية والتي بلغت نحو ٣٠ مليون دولار وانه يمتد على مساحة ٩ آلاف متر مربع، ويتألف من ٩ أبنية ويختلف عدد الشقق في كل منها، فيما تمتد التسهيلات في الدفع حتى ٢٠ سنة.

من اليمين: ميشا ريشا، زينة عجمي وكاتيا حبيب

من اليسار: جورج نعوم، سامي قزي، شربل الجاموس ورشاد ياغي

من اليمين: الياس بو صعب، المحامي فوزي مطران، شربل حبيب وسمير اليموني

سيراج كابيتال تستثمر ١٥٠ مليون ريال لإنشاء ٣ فنادق في السعودية

أبرمت شركة سيراج كابيتال القابضة السعودية اتفاقية مع سلسلة الفنادق العالمية انتركونتيننتال لإنشاء أول ثلاثة فنادق «هوليداي ان اكسبرس» من فئة ثلاثة نجوم باستثمار تبلغ قيمته ١٥٠ مليون ريال.

وبحسب الاتفاقية ستقام الفنادق الثلاثة على طريق المدينة في جدة ومدينة المعرفة الاقتصادية في المدينة المنورة ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية في رابغ، وهي تأتي ضمن خطة من شركة سراج كابيتال لتشغيل ١٢ فندقاً من فنادق «هوليداي ان اكسبرس» في المملكة خلال السنوات الخمس المقبلة.

وعلق رئيس مجلس إدارة شركة سراج القابضة **غسان السليمان** بالقول «سيتم تمويل إنشاء ٥٠٪ من هذه المشاريع عن طريق البنوك المحلية، فيما النصف الآخر سيكون بتمويل رأسمالي».

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة انتركونتيننتال الشرق الأوسط وافريقيا **جون بامزي** «ان هذه أول علامة فندقية لفئة الفنادق المحدودة الخدمة التي تدخل السعودية، حيث تستقبل المملكة نحو ١٢ مليون سائح سنوياً، ونحن واثقون من ان فنادق «هوليداي ان اكسبرس» ستحقق نجاحاً كبيراً».

«أمتار» العقارية الكويتية تطرح شققاً سكنية في فرنسا

طرحت شركة أمتار العقارية الكويتية شققاً سكنية في مدينة ايفيان في فرنسا تتميّز بإطلالتها الجميلة على بحيرة ليمان الشهيرة.

وكشف رئيس مجلس إدارة أمتار **عدنان الكاظمي** ان الشركة تقوم منذ فترة بدراسات مطولة لفتح أسواق عقارية جديدة في مناطق استثمارية وسياحية عربية وأوروبية، حرصاً منها على مواكبة جميع التطورات العقارية ولتقدم لعملائها خيارات استثمارية بديلة جديدة ضمن مجموعة مختلفة ومتنوعة من المشاريع العقارية في مناطق عديدة بمواصفات عالية.

«المدار القطرية» تسلم اكثر من ١٣٤ مبنى و١٤ مشروعاً عقارياً

حيدر المشهدي
المدار

سلّمت مجموعة المدار القطرية، التي تزيد خبرتها عن ١٧ عاماً في مجال التطوير العقاري، ما يزيد عن ١٣٤ مبنى و١٤ مشروعاً عقارياً لغاية اليوم، معتمدة فيها على أفضل المواد الأولية وأحدث التصاميم المعمارية في الأبراج السكنية والتجارية كما في الفلل والفنادق.

وقد حازت المدار على شهادة الإيزو لضمان الجودة وأصبحت من الشركات اللامعة والرائدة في المنطقة في استخدام التكنولوجيات الأكثر تقدماً وتطوراً في مشاريعها.

وتتوزع أنشطة الشركة بين المقاولات والهندسة البحرية وأعمال التطوير العقاري، وتسعى عبر رئيسها **حيدر المشهدي** وفريق من المهندسين والمديرين التقنيين من ذوي الخبرة العالية الى تبوؤ المراتب الأولى في مجال عملها.

دارات الأردنية القابضة تكشف عن مشاريع في سياق سياستها الاستثمارية

كشفت شركة دارات الأردنية القابضة عن مجموعة من المشاريع، بعد ان أنهت الشركة توقيع اتفاقياتها مع الشركاء الاستراتيجيين ومالكي العلامة التجارية لهذه المشاريع التي تأتي لتتواءم والسياسة الاستثمارية للشركة، التي لا تقف عند قطاع اقتصادي معين بل تحاول الشركة من خلالها انتقاء شركاء استراتيجيين في مختلف القطاعات، إيماناً منها بأهمية الترابط بين القطاعات وتقديم خدمات متكاملة.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور **خالد الوزني** كشف عن ان دارات القابضة تملكت ٦٠٪ من شركة الأصالة، وهي الوكيل الحصري والوحيد لشركة LG العالمية في الأردن فيما يتعلق بالتكييف المركزي التجاري، حيث تقدم الأصالة منتجاتها في مجال التكييف المركزي للعديد من المشاريع التجارية والعقارية والسياحية والسكنية، ومن المتوقع ان يصل حجم مبيعاتها خلال العام ٢٠١٠ الى ٤ ملايين دولار.

انتهاء المرحلة الأولى لـ«بيت مسك» وبيع كل الوحدات السكنية المعروضة

الإقبال يعكس عافية لبنان الإقتصادية ونهضة سوقه العقاري

جورج زرد ابو جوده
صاحب مشروع «بيت مسك»

نبيل زرد ابو جوده
رئيس شركة RENAISSANCE

أعلنت شركة RENAISSANCE HOLDINGS عن انتهاء المرحلة الأولى المحددة لمشروع بيت مسك حيث تم بيع كل الوحدات السكنية التي طرحت في المرحلة الأولى وعددها ٨٧ وحدة، تتوزع بين شقق سكنية وفلل متلاصقة، واللافت ان غالبية الزبائن من اللبنانين المغتربين الراغبين بالاستقرار مجدداً في لبنان، واللبنانيين العاملين موقتاً في الخارج.

هذا وقد أعلنت الشركة عن بدء المرحلة الثانية من البيع في المشروع حيث طرحت في السوق ٦٠ وحدة سكنية جديدة وهي عبارة عن شقق سكنية وفلل متلاصقة تراوح مساحة هذه الوحدات بين ٢٠٠ و٤٠٠ متر مربع.

وكان مشروع بيت مسك قد صنّف كـ«مدينة ذكية» اذ عمدت الشركة المنفذة RENAISSANCE HOLDINGS الى استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة والملائمة للبيئة لبناء المشروع، وأبرزها تكنولوجيا الألياف الضوئية التي أحدثت ثورة في عالم الإتصالات، وسيتم توصيل هذا النوع من الأسلاك في كافة أنحاء المشروع لما له من فوائد على صعيد خفض معدلات استهلاك الطاقة على نحو فعّال، وذلك في إطار مساعي الشركة للوصول الى مجتمع عصري يعتمد على تقنية المعلومات والاتصالات الحديثة والملائمة بيئياً في آن واحد فتؤكد مسار التنمية المستدامة الذي يتبعه المشروع.

ولا بدّ من الإشارة الى ان مشروع بيت مسك ثاني أكبر مشروع عقاري مساحة وكلفة في لبنان بعد مشروع وسط بيروت، كان قد حصل على تنويه عدد من الجمعيات التي تعنى بالبيئة والخبراء البيئيين لتعدّد الخطوات الصديقة للبيئة التي يعتمدها للحدّ من التلوّث البيئي، والسير قدماً في طريق التخفيف من الإحتباس الحراري إن كان عبر استخدام مصادر الطاقة المتجددة أو الحد من الفقدان الحراري من خلال وسائل البناء الحديثة، بالإضافة الى اعتماد أنظمة فرز النفايات لإعادة التدوير وإنقاذ الموارد عبر تجميع مياه الشتاء ومعالجة مياه الصرف الصحي واستخدام السيارات الهجينة للتنقل داخل المشروع. وكذلك استحداث مشتل زراعي داخل المشروع هدفه تنمية ٢٠٠ ألف غرسة لتصبح أشجاراً تزرع على أرض بيت مسك، وغيرها من الخطوات البيئية في سبيل تحسين نوعية حياة القاطنين في المشروع وتحسين طبيعة المنطقة الخضراء وجماليتها البيئية.

شراكة لتنفيذ مجمع سكني في درة الرياض بتكلفة ٢٥٠ مليون ريال

وقعت شركة دلة للتنمية العقارية والسياحية مع شركة بن لادن وشركة سويكورب اتفاقية شراكة للبدء في تنفيذ مجمع سكني تأجيري في ضاحية درة الرياض على مساحة ٥٢٤٢٠٠ متر مربع وبحجم استثمار يفوق ٢٥٠ مليون ريال.

نصت الاتفاقية التي أبرمها مدير عام شركة درة الرياض للتطوير العقاري المحدودة المهندس **حمزة بن محسن العطاس** مع العضو المنتدب لشركة دلة للتنمية العقارية والسياحية المهندس **سعود القفيدي** على تشييد ٢٥٢ وحدة سكنية مختلفة المساحات والمواصفات خلال ١٨ شهراً من تاريخ توقيع الاتفاقية.

وقال **العطاس** ان هذه الاتفاقية تأكيد جديد على ان مشروع درة الرياض يقدم فرصاً استثمارية جديدة تجذب العديد من الشركات العقارية الكبرى في المنطقة إيماناً منها بفكرة المشروع وبأهميته على مستوى الإقتصاد والتطور المحلي والإقليمي.

حنا زغلول (شركة قعوار للطاقة - الأردن):

مشروع شمس معان سيحول دون الضرر البيئي المحتمل لانبعاث ١٦٠ ألف طن من ثاني أوكسيد الكربون

تعمل شركة قعوار للطاقة KAWAR ENERGY في تطوير المشاريع الصديقة للبيئة والتي تركز على تقنيات حلول وخدمات الطاقة والمياه والبيئة، لمساعدة عملائها في السيطرة على تكاليف استهلاك الطاقة وانبعاث الكربون والآثار البيئية المترتبة على ذلك في شكل فعال وعلى المدى الطويل مما يحقق آثارا ايجابية على المستوى الاقتصادي والاجتماعي في الأردن والشرق الأوسط على السواء.

المدير التنفيذي في الشركة حنا زغلول قال لـ «البيان الإقتصادية» ان الفائدة المرجوة من هذا المشروع لاتنحصر بتماشي انتاجيته مع الهدف المنشود لإنتاجية الطاقة المتجددة في الأردن فحسب، بل أيضاً، وعلى القدر من الأهمية نفسها، فإنه سيحول دون الضرر البيئي المحتمل لانبعاث ١٦٠ ألف طن من ثاني أوكسيد الكربون.

وإذ عدد فوائد المشروع، لفت الى سعي مع الحكومة الأردنية لإصدار قانون يرعى قطاع الطاقة المتجددة، مبرزاً تحدي تغطية الفارق المادي بين تكلفتي انتاج الطاقة بواسطة المشتقات النفطية وبوسائل الطاقة المتجددة.

القطاع الأقل تأثراً بالأزمة

■ الى أي مدى تأثرتم بالأزمة المالية الراهنة؟

– تأثرت وبلا شك القطاعات الاقتصادية كافة بالأزمة المالية، ولكن كانت القطاعات المصرفية والمالية والعقارية الأكثر تأثراً، فيما اعتبر قطاع الطاقة المتجددة، وبالأخص الذي يعتمد على تكنولوجيا الرياح وأشعة الشمس، الأقل تأثراً، ولا يزال يتمتع بإمكانية الحصول على التمويلات اللازمة من المصارف، كما ان الدول حول العالم تستغل هذا القطاع ليكون محفزاً للاقتصادات الجديدة من منطلق انه يشكل استثماراً في تكنولوجيا حديثة توجد أنواعاً جديدة من فرص العمل.

وأشير هنا الى ان خطة الولايات المتحدة في الإصلاح الاقتصادي تشمل استثمارات بمبالغ ضخمة في قطاع الطاقة المتجددة، وكذلك الأمر في الصين ودول أوروبا.

اتجاه نحو مشاريع الطاقة المتجددة

■ أين أصبحت المنطقة العربية في مجال تطوير مشاريع الطاقة المتجددة؟

– التوجه نحو الاستثمار في هذا القطاع واضح في الدول العربية،ونذكر على سبيل المثال مدينة مصدر الصديقة للبيئة التي تم تخصيص أكثر من ١٥ مليار دولار من أجل ان تكون مدينة خالية تماماً من انبعاثات الكربون والنفايات الناتجة عن احتراق الوقود، وذلك بالاعتماد على مصادر الطاقة المتجددة.

وعلى سبيل المثال أيضاً ما أعلنته مؤخراً مملكة المغرب حول جملة مشاريع في مجال الطاقة المتجددة بقيمة تفوق ١٠ مليارات دولار، إضافة الى مشاريع في المنطقة الجنوبية للأردن تقدّر بمليار و٥٠٠ ألف دولار، وكذلك شرعت جمهورية مصر العربية ببناء شبكة لتوليد الطاقة من الرياح على شواطئها.

بالمقابل تحتاج كل هذه المشاريع والاستثمارات الى قوانين وأنظمة وتشريعات مساعدة ومشجعة، خصوصاً وان تكلفة انتاج الكهرباء من الطاقة المتجددة أكبر بكثير من تكلفة الإنتاج من الوقود الأحفوري.

وفي ما خص الأردن، فهناك مشروع قانون يتعلق بقطاع الطاقة المتجددة والتشجيع على الاستثمار فيه، ونتمنى ان يجد طريقه الى الصدور قانوناً، لكن تبقى هنك معضلة سد الفارق بين تكلفة الطاقة الاحفورية والطاقة المتجددة، والذي يتطلب دعم الحكومات بمبالغ ضخمة على غرار ما حصل في الدول الأوروبية.

منطقة الحزام الشمسي

■ في رأيكم هل طبيعة المنطقة العربية مشجعة للقيام بمشاريع طاقة متجددة؟

– تقع الأردن وشمال افريقيا وجزء من الخليج ضمن نطاق ما يسمّى بالحزام الشمسي الخاضع لأعلى نسب من أشعة الشمس، وبالتالي فهي تشكل مناطق مشجعة لمشاريع توليد الكهرباء من الطاقة الشمسية والتي لها دورها الحيوي في تسيير مختلف القطاعات.

مشروع شمس معان

■ هل لنا بلمحة عن عمل شركة قعوار للطاقة؟

– تعمل شركة قعوار للطاقة في مجال خلق المبادرات وتطوير مشاريع الطاقة المتجددة. وهي تعمل حالياً على مشروع شمس معان وذلك بالتعاون مع شركاء محليين وايطاليين، والمشروع هو عبارة عن محطة ستكون الأكبر في العالم لإنتاج الطاقة بالخلايا الشمسية الفلتضوئية بطاقة انتاج أولية تبلغ ١٠٠ ميغاواط، وتعمل عن طريق استغلال أشعة الشمس الساقطة على الألواح لتحويل الطاقة الموجودة في فوتوناتها الى إلكترونات تتحول في ما بعد الى طاقة كهربائية يتم تحويلها الى شبكة الكهرباء الأردنية التي تبيعها بدورها الى المستهلكين .

ويعتبر هذا المشروع صديقاً للبيئة ويوجد فرص عمل كبيرة، ونطوّره مع شركة معان لتنمية الجنوب التي خصصت لنا قطعة أرض مساحتها مليوني م٢ من أجل تثبيت التجهيزات اللازمة لتوليد الطاقة، أضف الى ذلك ان المشروع بحاجة الى استثمارات تقدّر بـ ٤٠٠ مليون دولار.

قانون خاص

■ هل من تحديات معينة تواجهكم؟

– من التحديات التي نواجهها غياب قانون خاص بقطاع الطاقة المتجددة يحدّد الأطر التي يتم العمل فيها، ونحن نعمل حالياً مع الحكومة لإصدار هذا القانون ونلقى تجاوباً من قبلها.

ولكن يبقى التحدي الأهم أمامنا والذي ذكرته في ما سبق، هو تغطية الفارق بين سعر وحدة الكهرباء التقليدية ووحدة الكهرباء المنتجة من الطاقة الشمسية، والذي يعتبر ثلاثة أضعاف السعر الأول وذلك بسبب، أولاً تكلفة التكنولوجيا الحديثة وثانياً رخص أسعار المشتقات النفطية في دولنا على عكس الدول الغربية،وأذكر منها ألمانيا التي تشجع الاعتماد على الطاقة المتجددة في ظل محدودية الفرق بين تكلفة انتاجها وانتاج الكهرباء بالطريقة التقليدية.

من جهة أخرى، لا نزال في طور تنفيذ المشروع ونأمل في ان يبدأ الإنتاج فيه نهاية العام ٢٠١٢، ونحن حالياً نجري محادثات مع الحكومة والمستثمرين والدول التي يمكن ان تقدم لنا منحاً تساهم في سد الفوارق والتخفيف من تكلفة الطاقة المتجددة الناتجة عن تكلفة البنى التحتية وتجهيزات المشروع. ■

proved to be one of the most lucrative investments.
If one were to invest in Lebanese pounds the equivalent of $1 million in 1993, the investor would have earned in interest and value of settlement $7.57 million dollars by 2008.
This venue for investments really explains why over 80 percent of total outstanding debt in Lebanon is held by Lebanese individuals and institutions. And for this reason and others, the nominal ratio of public debt to GDP at 155 percent is not the threat it seems at first glance. We shall revert to this issue later on.

Real Estate Investments

Traditionally in Lebanon real estate investments in acquiring property, finalizing business centers, or purchasing offices attracts a significant proportion of savings.
As of 1993, when prospects of regaining growth and stability seemed promising, construction permits for finalizing buildings increased at a fast rate which decelerated in 1998 till 2001 and then regained growth as of 2002.
Licenses for construction over 16 years amounted to 198,000,000 square meters. For a population of 4.5 million, this signifies new additional space per capita of 50 square meters for every Lebanese. This is a high figure, particularly because previous construction is not calculated and cannot be less than was achieved in 16 years.
Many reasons explain this tendency. Taxation of profits on real estate operations conducted by individuals is absent. By contrast, fees for construction licenses or registration of purchases are important, and in 2008, these equaled $524 million. Allowing for under-reporting of values of transactions to avoid taxes—and assuming it increases, what would have been due by 20 percent, to $630 million, then real estate transactions exceeded $10.5 billion in 2008 alone.
As opposed to good performance in the past three years, which followed two years of non-growth, 2005—the year of Hariri's assassination—and 2006, the year of the summer war between Hezbollah and Israel, many observers point out that Lebanon faces very serious challenges on more than one level.

Challenges

- High total indebtedness of around $52 billion—and there is no need to differentiate between Lebanese currency obligations and obligations in international currencies as Lebanon has maintained for 50 years free foreign exchange standards and practices.
This indebtedness truly weights on development prospects because government revenues, which increased substantially by 45 percent between 2006 and 2008, still yield only $600 million of primary surplus, i.e., excess of revenues over expenditures that do not include interest payments on outstanding debt.
Many maintain that a public debt ratio to GDP of 155-160 percent is not sustainable. This measure, however, is not absolutely indicative for Lebanon because the Lebanese outside Lebanon, where 35 percent of the total working population are engaged, earn more than the GDP of Lebanon.
In fact, some twenty Lebanese enterprises in industry, trade, communications, assessment of risk, contracting and oil brokerage have a turnover of over $40 billion a year.
Some 80,000 Lebanese are employed by these enterprises and constitute an important source of the $7-8 billion of transfers by Lebanese to Lebanon every year as estimated by BIS.
It is these transfers, direct foreign investment assessed at $3.1 billion in 2008, as well as deposits by non-Lebanese in Lebanese banks, which serve to cover the balance of trade deficit of $12 billion or more.
To achieve a balance of payments surplus of nearly $5 billion, as is estimated for this year, transfers, direct foreign investment, earnings on investments by Lebanese abroad, deposits by non-Lebanese and political money have to exceed $17 billion.
If proof is needed of the international dimension of Lebanese initiatives and success, it is clear from the evaluation of Lebanese enterprises, which have reached abroad. Four years ago, a Lebanese telecom enterprise which went for an IPO in Dubai, although originally estimated to fetch $3 billion, was so oversubscribed that in two months it was acquired for $5.2 billion.
Another Lebanese owned and managed telecommunications company sold 30 percent of its shares for $3 billion.
These kind of figures are not common in a country as small as Lebanon. Possibly, six months ago when Citibank shares were selling at 1.20 per share, the market capitalization of bank AUDI, Lebanon's largest bank, was 30 percent of the valuation of Citibank.

And Now to Challenges and Investment Prospects

Lack of political harmony and excessive sectarian pressures have delayed necessary infrastructural projects particularly in: electricity, water purification and preservation, roads networks and toll roads, refining and export of petroleum products, and environmental projects.
Tens of billions of dollars would be required in respect of all what is required in the fields mentioned.
- Savings in electricity generation and distribution could equal $2 billion/year. The cash deficit in 2009 will equal $1.5 billion.
- A national water plan could make possible exports of 1.5 billion cubic meters a year for $5 per cubic meter or 7.5 billion/year.
- Improved communications for reasonable charges will increase public revenue and encourage the growth of businesses dependent on communications.
- Savings on petroleum products and increased earnings from exports could generate $600-800 million dollars a year.
- Inspection for oil and gas resources in offshore areas seems promising. Israel discovered not so unless from Lebanon's southern borders in the sea considerable gas resources which are now under development.
And Toll Roads with five hundred thousand to six hundred thousand cars entering Beirut ever day could generate $500 million per year.
The most urgent problems facing Lebanon relate to environmental considerations and requirements. The country is overbuilt, it suffers from congestion, the loss of green areas is alarming, and water supplies are scarce in the only Middle Eastern country, other than Turkey, which enjoys plentiful rainfall. Continuous neglect of environmental requirements and sensible building code regulations, threaten the future of Lebanon as an attractive center for living and working. And yet, this most urgent requirement is not on the agenda of Lebanese political parties.
The future is not bleak. We can grow even faster with more efficient government, better electricity supplies, adequate clean water, reasonable communications charges, and speedier and less costly legal proceedings. All these challenges are ours to handle, and if we fail, it is going to be our unforgivable missed opportunity. ■

*** Marwan Iskandar, is an Economist, Banker and Author**

SALIENT CHARACTERISTICS OF THE LEBANESE ECONOMY 2007-2009 AND IMPORTANT FUTURE CHALLENGES

By Marwan Iskandar*

The Lebanese economy has been functioning at good rates of growth in the years 2007 till the present. GDP growth registered 7.5 percent in 2007, nearly 8 percent in 2008 and so far this year the projected rate of growth is 7 percent, whereas the balance of payments surplus till end October was in excess of $4.8 billion. Moreover, inflation has been contained and the ratio of total public debt to GDP has fallen from 170 percent in 2007 to a projected 155 percent by end 2009.

During 2007 the Lebanese army fought fundamentalist Islamists in the north of Lebanon for five months extending from May till September. In 2008, in May, Hizbollah fighters took over west Beirut and played havoc with institutions run by the Future Movement, the political group of current prime minister Saad Hariri. A patching up agreement was reached in Doha, Qatar later in May and a semblance of civil order was restored, and election of a new president delayed from October 2008 was finally completed.

During 2009 political tensions persisted particularly with parliamentary elections scheduled for June. Although many feared a sweeping victory by Hizbollah, Amal and the party of General Michel Aoun, results proved that the so-called 14th of March coalition headed by Saad Hariri won a convincing majority. Formation of a government, however, did not proceed smoothly and finally came about on 9 November.

The new government start functioning properly after independence day on November 22. It has many challenges ahead and these have to be assessed while reviewing reasons for satisfactory growth over the three years 2007-2009.

Banking Developments

End of 1992:
- Total capitalization of 80 banks was $126 million
- Total Assets nearly $8 billion

End of 2008:
- Total capitalization of 53 commercial banks was over $9.5 billion
- Total assets including foreign affiliates in the region over $120 billion

Capitalization was increased 76 times whereas assets increased 15 times

Thus adequacy ratios are better preserved, and the ratio of non-provisioned doubtful debts is below 5 percent

The over $9 billion increase in capital was realized from retained profits, increased capitalization with equity inflows from Lebanese and Arabs, and GDR issues which attracted even major international investors and a number of GDRs were quoted beyond the Lebanese market.

Most importantly, the Lebanese banking system was not impacted severely by the international banking crisis. If anything, it did benefit from the crisis for two reasons.

On the one hand, Lebanese banks abided by recommendations of Basel I and Basel II guidelines. And the Central Bank not only insisted on this course of action but as well restricted financing of real estate for speculation.

As the Lebanese banking system faced no serious losses, Lebanese and Arab depositors in foreign markets, particularly the United States, United Kingdom and Switzerland decided to direct a significant proportion of their liquid assets to Lebanese banks and Lebanon as a host country.

Solidere

The central commercial heart of Beirut was devastated during the conflicts that raged in Lebanon from 1975 till October 1990. By that time this area was devastated beyond recognition and it became nearly no-man's land with cats, dogs, snakes and hordes of insects spread in its quarters.

The Company for the reconstruction of the Commercial Center of Beirut, Solidere, was established by end 1993. It was formed as the first IPO in Lebanon with a cash contribution of $650 million to a total capital—including participation in kind-of $1,830 million.

Any purchaser of the share—originally marketed at $100 per share and later split into 10 shares of $10 par value each—could sell his shares for nearly $39 in 2007, and at the present time could sell shares for $26-27.

Any purchaser of building rights in the Solidere area in 1994/95 would have paid $500-600 per square meter of building rights. Today, these rights are anywhere between $2500-3000 unless the properties are sea front properties where building rights exceeded $5000-6000 per square meter.

Most importantly, Solidere has achieved standards of organization, specifications and services, which established it as a pioneer in urban development in the region. You need only visit the newly opened Souks—or pedestrian luxury shops covering 60,000 square meter to witness a variety of merchandizing outlets, which is very rich and varied.

Investment in Lebanese Government Bonds

Due to the need for stabilization of the exchange rate and continuous political and military upheavals, subscriptions to government bonds

التحديات الاقتصادية الأساسية لسنة ٢٠١٠

بقلم الدكتور لويس حبيقة *

ما زال العالم يعيش في فترة أزمة ويعاني من نتائجها الاقتصادية والمالية السيئة. ضربت هذه الأزمة كل اقتصادات العالم وها هي نتائجها تصل الى دول الخليج عبر بوابة دبي. هنالك مصارف عالمية تعافت وأخرى في طريقها الى النهوض، كما أن هنالك مصارف أميركية وغربية ما زالت تفلس. في أميركا، الشغل الشاغل للرئيس **أوباما** هو تخفيض نسب البطالة لأنه يعلم فعلا أنه لا يمكن التكلم عن انقاذ اذا لم ترتفع نسب العمالة في كل القطاعات. يعلم الرئيس **أوباما** أيضا أنه لن يستطيع التجديد اذا بقيت نسب البطالة العامة في حدود ١٠٪. كما لا يمكن لحزبه الانتصار في الانتخابات التشريعية القادمة في ٢٠١٠ وما بعدها اذا لم تتحسن الأوضاع الاقتصادية. اذا أخذنا نسبة الأصول الصافية للأسر الأميركية من دخلها، نرى انها ارتفعت من ٤٧٥٪ في سنة ١٩٨٠ الى ٦٢٥٪ في سنة ١٩٩٩ لتسقط الى ٥١٠٪ في سنة ٢٠٠٢، ثم لترتفع الى ٦٤٠٪ في سنة ٢٠٠٦ قبل بدء السقوط والوصول الى ما دون ٤٨٠٪ هذه السنة. يشير هذا التقلب الكبير الى المخاطر المالية التي عانت منها الأسر الأميركية والذي يرفع من درجة القلق ويؤثر سلبا على انفاقها واستثماراتها. لاشك أن تأثير الاقتصاد على السياسة كبير وهذا ما ستظهره الانتخابات المقبلة ليس فقط في أميركا وانما أيضا في بريطانيا وفرنسا وغيرها. ما يحصل منذ سنة ٢٠٠٧ دوليا كبير، ولا شك أن الدروس لم تؤخذ بعد.

تحديات ٢٠١٠ الاقتصادية كبيرة على الأصعدة الدولية والاقليمية واللبنانية. هنالك اشارات اضافية تؤكد على زيادة ترابط الاقتصادات بعضها ببعض. بفضل تطور الاتصالات وشبكات النقل والدور الايجابي الذي تلعبه المؤسسات الدولية، تعززت العولمة بايجابياتها دون أن نتجاهل السلبيات التي تحملها. من الايجابيات الواضحة، ارتفاع الانتاجية العامة في كل القارات بمعدل سنوي قدره ٢,٧٪ في كل من شرق أسيا وأميركا اللاتينية و١,٤٪ في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. فللانتاجية تأثير كبير على أوضاع الشعوب وتشكل حجر الزاوية في محاربة أمراض الفقر والتضخم والبطالة. في التحديات الدولية المؤثرة على المنطقة ولبنان، لا بد وأن تحمل السنة الجديدة تطورات في الاتجاهات التالية:

أولا: استمرار ضخ الأموال العامة في الاقتصادات الغربية بحيث تتعزز فرص النمو وتنجح الحكومات تدريجيا في محاربة البطالة. من الضروري أن يستمر هذا الضخ على المدى القصير حتى لو ارتفعت نسب العجز والدين العام وذلك لمنع السقوط. في نسبة الدين من الناتج، من المتوقع أن ترتفع في الولايات المتحدة من ٨٨,٨٪ في سنة ٢٠٠٩ الى ١١٢٪ في سنة ٢٠١٤. هذا هو حال معظم الدول الغربية الأساسية وبالتالي مجموعة دول العشرين G20 حيث من المتوقع أن يرتفع دينها العام في فترة ٢٠٠٩/ ٢٠١٤ من ١٠٠,٦٪ من الناتج الى ١١٩,٧٪.

ثانيا: في الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تدنت بشكل مخيف منذ سنة ٢٠٠٧ بسبب الأزمة، لا بد من الأمل بعودتها بالزخم السابق خاصة الى الدول النامية. اذا قارنا قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة الوافدة تبعا لمؤسسة «الأونكتاد» التابعة للأمم المتحدة، نرى انها تدنت من ٦٥٠ مليار دولار في الفصل الرابع من سنة ٢٠٠٧ الى ٢٥٠ ملياراً في الفصل الأول من سنة ٢٠٠٩ مما يؤثر سلبا على أوضاع كل الدول الفقيرة.

ثالثا: لا بد من معالجة الخلل المالي الدولي بحيث يستثمر من يمتلك الاحتياطي النقدي الكبير أمواله في الاقتصاد الدولي. فالدول الأسيوية ادخرت وتدخر وفي مقدمها الصين ولا بد لها من اعادة بعض هذا الادخار الى الأسواق مما يسهل عمليات التمويل والاقتراض والاستثمار. في النسب العامة للصين، نرى أن نسب الادخار من الناتج وصلت الى ٣٨٪ في سنة ١٩٩٨ لترتفع الى ٥٢٪ في سنة ٢٠٠٨ مقارنة بالمؤشرات الغربية التي لا تتعدى ٢٠٪. هذا يفرض أيضا على الدول الغربية معالجة أوضاعها المالية من عجز موازنات وعجز في ميزان الحساب الجاري بحيث ينحسر الخلل المالي الكبير في الاقتصاد الدولي.

رابعا: في المؤسسات التي تلعب دورا كبيرا في تثبيت الاستقرار الدولي وفي مقدمها صندوق النقد ومنظمة التجارة: دور الصندوق مهم بعد الأزمة المالية وسيلعب دورا كبيرا بسبب تعزيز موارده التي تقارب الـ ٧٥٠ مليار دولار مما يسمح له بالتدخل بسرعة عندما تحتاج اليه الدول الأعضاء. من المنتظر أن تنجح منظمة التجارة العالمية في انهاء جولة الدوحة من المفاوضات التجارية بعد حوالي ٩ سنوات من المفاوضات الشاقة المتعثرة بسبب الزراعة والخدمات. أما دور البنك الدولي فيبقى مهما في مساعدة الدول النامية والناشئة ماليا وتقنيا وفي محاربة الفقر المتزايدة حدته بسبب الأزمة.

اقليميا، وبالنظر الى الأزمة العابرة التي تمر بها دبي والتي ستؤثر سلبا على القدرة الانفاقية للامارة، لا بد من مراجعة بعض السياسات المهمة وعلى الشكل التالي:

أولا: ضرورة تحقيق مشروع الوحدة النقدية الخليجية في ٢٠١٠ اذ لها منافع كبيرة ليس فقط على الدول الأعضاء وانما على المنطقة ككل. تحقيق الوحدة سيفعّل التبادلين التجاري والمالي بين الدول ويسبب زيادات كبرى في الاستثمارات داخلها. تحقيقها يسمح بتحفيز النمو الاقتصادي العام أي يساعد في تخفيف نسب البطالة ومحاربة الفقر.

ثانيا: زيادة التبادل الاقتصادي والمالي في ما بين الدول العربية بحيث يتعزز دورها في الاقتصاد العالمي. ما زال الاتكال على النفط ومشتقاته قائما، ولا بد من أن نأمل بزيادة درجة التنويع في سنة ٢٠١٠. هذا ضروري لمواجهة التحديات الاقتصادية والسياسية الآتية حتما داخل المنطقة، أي مثلا في فلسطين ولبنان واليمن والعراق وغيرهم وجود اقتصاد اقليمي قوي يبقى دائما ضرورة وفي غاية الأهمية.

أما في لبنان ومع تأليف الحكومة الجديدة، فالتحديات كبيرة ولا بد من مواجهتها. فلبنان يغرق في الفوضى منذ سنة ١٩٩٤ بسبب التفجيرات والاغتيالات والكباش السياسي الداخلي الخطير. المطلوب من الحكومة الجديدة تنفيذ بيانها الوزاري والتركيز على المواضيع الاقتصادية والمالية التالية:

أولا: معالجة الخلل المالي الداخلي المتمثل بعجز الموازنة وتراكم حجم الدين العام. لا يمكن ترك لبنان يغرق ماليا لأن الحاجات كبيرة في البنية التحتية والفوقية والامكانات قليلة، ولا بد من تجميع الايرادات ووقف الهدر ومحاربة الفساد. التحدي الأول يكمن في انتاج موازنة لسنة ٢٠١٠ وثم للسنة التي تلي لوضع لبنان على الطريق الصحيح. أما في الخلل الخارجي أي عجز في ميزان الحساب الجاري، لا بد من تخفيف عجز الميزان التجاري وهذا يتطلب تعزيز القطاعات الانتاجية في الارشاد والتمويل والبنية التحتية بحيث تنتج وتصدر أكثر مما يساهم في الوقت نفسه في تخفيف الواردات المكلفة.

ثانيا: البدء بمحاربة الفساد وتنفيذ الاصلاح الاداري. هذا ينعكس ايجابا على انتاجية الادارة العامة ويشكل الخطوة الأولى لوقف النزف الكهربائي الذي يضيف سنويا ما بين مليار وملياري دولار الى العجز المالي تبعا لأسعار النفط العالمية. لا بد من تنويع مصادر الطاقة أي باتجاه الطاقات البديلة كالشمسية والهوائية والمائية.

ثالثا: لا بد للبنان من الانضمام الى منظمة التجارة العالمية أي الى النادي الذي يضم أكثر من ١٥٠ دولة ويمثل ما يفوق ٩٧٪ من التجارة العالمية. فالانضمام اليها يعني في الوقت نفسه احترام حقوق المستهلك وتعزيز المنافسة والاطمئنان الى جودة الانتاج خاصة في قطاعي الصناعة والزراعة. المطلوب ادارة أفضل للدولة، أي نقلة نوعية في الاداء العام. ■

خبير اقتصادي *

روجيه نسناس (رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي - بالاستمرارية):

نكمل المسيرة ايمانا منا بضرورة الحفاظ على ديمومة المجلس

لا نعتقد ان قطبا اقتصاديا غير روجيه نسناس كان بإمكانه ان يكافح مدة عشر سنوات مجندا كل طاقاته ووقته ومضحيا بأمواله الخاصة بانتظار صدور مرسوم تفعيل المجلس الاقتصادي والاجتماعي.

وإذ يؤكد نسناس على ايمانه بضرورة ديمومة هذا المجلس الذي تأسس على يده وأيدي رفاقه واصبح في مستوى المجالس الاجتماعية العالمية بما اعده من دراسات وما يتحلى به من خبرات، يقول ان تشجيع المسؤولين الجدد له على اعلى المستويات يجعله يتفاءل باقتراب موعد إقرار مصير المجلس الايجابي.

وهذا ما رد به نسناس على اسئلتنا:

■ اية نشاطات قمتم بها في العام ٢٠٠٩ بصفتكم رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي (بالاستمرارية)؟

– إننا نكمل المسيرة بحكم الاستمرارية على الرغم من الصعاب التي واجهتنا ولا تزال تواجهنا، أيماناً منا بضرورة الحفاظ على ديمومة المجلس، الذي يؤمن بضرورة 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.

وفي السياق ذاته اردنا هذه السنة ان نحافظ ونطور العلاقات التي بنيناها مع الخارج وخصوصاً المجالس الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسات المشابهة في العالم، فتوجت هذه الجهود بالزيارة التي قام بها فخامة رئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان** الى المجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي، في سياق زيارته الرسمية الى فرنسا في شهر آذار الماضي، حيث كان في استقباله رئيس المجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي جاك درمان واركان المجلس الفرنسي.

مثلنا المجلس الإقتصادي والإجتماعي اللبناني في العديد من اللقاءات والمؤتمرات الدولية، والإقليمية، فتمت دعوتنا من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي الاوروبي للمشاركة في مؤتمر «تحديات النمو المستدام في البحر المتوسط»، الذي انعقد في مدينة نيس الفرنسية، وحضرنا قمة الأورومد للمجالس الإقتصادية والإجتماعية التي انعقدت في مدينة الإسكندرية في مصر، وبدعوة من المجلس الاقتصادي والاجتماعي الاسباني، وبالتعاون مع اللجنة الاقتصادية الأوروبية والمجلس الاقتصادي والاجتماعي الأردني، شارك المجلس الاقتصادي والاجتماعي اللبناني في فعاليات المنتدى الدولي حول «مأسسة الحوار الاجتماعي في منطقة الشرق الأوسط» من خلال برنامج ترسميد٣ الممول من المفوضية الأوروبية في العاصمة الأردنية.

شاركنا ايضاً في ندوة «روسيا والعالم العربي» بدعوة من المجلس الاجتماعي في روسيا الاتحادية في موسكو، بحضور نائب وزير الخارجية السيد **الكساندر سلطانوف** وسفراء الدول العربية يتقدمهم عميد السلك الديبلوماسي العربي سفير لبنان الدكتور **عاصم جابر**، والذي القى كلمة باسم السفراء العرب.

كما بادرنا وفي خلال هذه الفترة، أي فترة تسيير الأعمال حتى اليوم، الى وضع تصور شامل حول كيفية تفعيل المجلس الاقتصادي والاجتماعي، آخذين بعين الاعتبار تجربتنا السابقة وخبرة المجالس الاقتصادية في العالم والتي تبلغ اكثر من ٧١ مجلساً. وعملنا أيضا على وضع سلسلة دراسات وتقارير تدخل ضمن تصور شامل لتفعيل أداء عمل المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومنها:

– تعديل قانون إنشاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومن ثم تعديل نظامه الداخلي.

– تحديث وتطوير إعداد الدراسات والتقارير وإبداء الآراء من قبل المجلس.

– تقرير حول حاجة المجلس للموارد البشرية الضرورية لحسن سير العمل فيه، والطرق المناسبة لتعيينها.

– تصور حول المنشورات التي يجب إن يصدرها المجلس و الاعلام المتعلق بنشاطه.

ونحن بإنتظار تنفيذ المرحلة الثانية من مشروع مكننة المجلس والذي أطلق على مرحلتين بفضل المساهمة التقنية التي قام بها مكتب وزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية، والمساهمة المالية التي قدمها الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، وهذه المكننة تدخل في صلب مشروع تحديث عمل المجلس المستقبلي، المبني على دراسات علمية وعملية وإحصاءات، وعلى تطوير عمل لجانه وأدارته لتسهيل وتنفيذ نظام المعلوماتية، مما سيسمح للرأي العام والاختصاصيين والجامعيين بالاطلاع على دراساته وعلى دراسات المجالس الاقتصادية والاجتماعية الأخرى.

مواد تفعيل المجلس جاهزة

■ لماذا قمتم بهذه التحضيرات فيما ان المجلس لايزال متوقفا؟

– اذا رغب المسؤولون بتفعيل المجلس تكون المواد التي تساعدهم على تفعيله جاهزة.

وفي هذا الاطار لا يسعنا الا ان نشكر المجلس الاقتصادي والاجتماعي الفرنسي بشخص رئيسه وامينه العام الذي شرفنا لمدة اسبوع بالتكلفة من رئيس المجلس الفرنسي والمساهمة لدرس المشاريع التي اعددناها لتفعيل المجلس آخذين بالاعتبار ملاحظاته حول هذا الموضوع.

■ لماذا حسب خبرتكم يتأخر صدور مرسوم تعيين أعضاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي، وما

هي معلوماتكم عن هذا الموضوع؟ وهل عندكم قناعة بأن مختلف المراجع الرسمية (في الحكومة الحاضرة) ترغب بتعيين أعضاء المجلس الاقتصادي والاجتماعي ؟

– نعم لدي هذه القناعة، ونظرا لما أسمعه من المسؤولين بضرورة المجلس الاقتصادي والاجتماعي وضرورة تعيين اعضائه وخصوصاً البيان الوزاري الذي تضمن بشكل واضح ارادة الدولة بتفعيل المجلس والمشاركة بين القطاع الخاص والقطاع العام.

دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

■ **ما هو رأيكم بأوضاع البلاد الاقتصادية والاجتماعية والى ماذا تحتاج لإصلاح الوضع وإراحة الناس؟**

– إن الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية هي في تحسن، وما تضمنه البيان الوزاري من مقاربة في هذا السياق هو ضروري جداً (ويتطرق إلى دعم القطاع الخاص والقطاعات الإنتاجية) مع العلم ان إحدى ركائز برنامجنا هي دعم القطاعات الإنتاجية ومن خلالها المؤسسات المتوسطة والصغرى والتي تشكل العامود الفقري للاقتصاد الوطني، (أكثر من ٨٠٪ من الانتاج العام) وجميعنا يعلم بأن كل شيء ملح اليوم، والموضوع واضح، علينا دعم المؤسسات المتوسطة والصغرى، وكما هو معروف يوجد ١٦٠ ألف مؤسسة، ١٠٠ ألف منها

اذا ارادت الحكومة الجديدة تفعيل المجلس فسوف تجد كل مواد التفعيل جاهزة

لديها أقل من عشرة موظفين.

وآمل أن يترجم هذا الدعم بمشاركة القطاع الخاص وبعد أخذ رأيه ، وهذا هو دور المجلس، طبعاً أساس كل شيء الاستقرار، والمعادلة تكمن بأنه لن يكون هناك نمو اقتصادي في حال عدم الاستقرار السياسي، ولن يكون هناك نمو اقتصادي دون استقرار اجتماعي، ولن يكون هناك استقرار اجتماعي دون نمو اقتصادي يعني أيضاً بأن الامن والاستقرار هما مصدر الثقة للاستثمارات والتوظيفات.

يضيف: أكيد اليوم الظروف الاجتماعية صعبة، والبيان الوزاري تطرق للقضايا الاجتماعية والجميع يعرفها، والتي نتابعها باستمرار مع الخبراء ونتابع معاناة المجتمع، والأساس هنا هو الحوار، الحوار مع الدولة.

فنحن نريد أن ننقل المواقف والطلبات من الشارع إلى منبر حوار اجتماعي وهو المجلس الاقتصادي والاجتماعي الذي يسمح بحوار بين شرائح المجتمع كافة والدولة. وعلى كل فريق أن يفهم معاناة الآخر.

وعليهم أن يفهموا المعادلة التالية: تستطيع أن تطلب الكثير ولكن هل تسمح الأوضاع الاقتصادية تحقيق كل هذه المطالب. والنمو الاقتصادي يجب أن تواكبه عطاءات اجتماعية أكثر، يستطيع أن يتحملها القطاع الخاص.

يتساءل نسناس: ما هي الأولويات المطلوبة اليوم للتخفيف من أوجاع الناس والذين هم في حالة يرثى لها؟ ويجيب ان ما يبشر بالخير ان جميع الوزراء في الحكومة الجديدة لديهم الجدية بمقاربة هذه المواضيع الاجتماعية ونحن على استعداد للتكامل معهم.

تمنيات بالاستقرار الحافز للإستثمارات

■ **ماذا توجهون من تمنيات للحكومة الجديدة؟**

– قبل كل شيء أتمنى الاستقرار لهذا الوطن وأن يكون العام الجديد عام خير وبركة للجميع، والاستقرار سينتج ثقة، والثقة ستكون حافزاً لاستثمارات جديدة وتوظيفات متجددة وخصوصاً في هذه الظروف الاقتصادية العالمية . ■

طالب بسياسة ضريبية واضحة للدولة

ظافر شاوي (شاتو كسارة KSARA - لبنان)

قطاع الصناعة له أهميته ودوره في الازدهار الإقتصادي

انتقاله الى قطاع الصناعة لم يكن مصادفة بل كان دافعه اقتناعاً تاماً بضرورة احياء الصناعة اللبنانية لما لها من دور في توازن الناتج القومي.

رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة شاتو كسارة للنبيذ ورئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة سيكومو لصناعة الكرتون ظافر شاوي دافع عن الصناعة كقطاع حيوي له أهميته في الازدهار الاقتصادي، وعرض للتحديات التي تواجه الشركتين والقطاع الصناعي ككل، منوهاً بالمصرف المركزي الراعي للقروض المدعومة المعطاة من المصارف التجارية لمختلف الصناعات، مطالباً بسياسة ضريبية واضحة للدولة.

الاتجاه نحو الصناعة

■ هل لنا بلمحة عن بداياتكم في قطاع الصناعة؟

– نشأت في عائلة نشاطها التقليدي التجارة. فكانت تستورد الأدوية من أكبر الشركات العالمية، والورق من شمال أوروبا وتعيد توزيعه في الأسواق اللبنانية والسورية والأردنية. عندما بدأت العمل بهذا المجال، شعرت بأهميته، والتزمت به كلياً. لكنني شعرت في الوقت نفسه ان القرار ليس بيدي، وإنما بيد الشركات العالمية التي أمثلها. فمثلاً إذا قرّرت الشركة ان تنشئ مكتباً لها نتيجة ازدهار الأعمال في البلد، أو اذا قرّرت الانسحاب من سوق معين، أو إذا جرى أي دمج مع شركة أخرى أو عملية شراء أكون معرّضاً لخسارة الوكالة.

من هنا أدركت أهمية الصناعة، وبدأت عملية انتقال جزئي من القطاع التجاري البحت نحو القطاع الصناعي. لذا استثمرنا في صناعة النبيذ في شركة شاتو كسارة المساهمة، وفي صناعة إعادة تدوير الورق في شركة سيكومو حيث نقوم بشراء نفايات الورق وتنظيفها وتحويلها الى الكرتون. ويبلغ إنتاجنا السنوي في سيكومو حوالى ٢٣ ألف طن من الكرتون، يتم تصدير حوالى ٦٠ في المئة منه الى البلدان العربية وبعض البلدان الأوروبية بينما النسبة المتبقية تباع في السوق المحلي.

أما في شاتو كسارة فإننا ننتج سنوياً حوالى ٢,٢ مليون زجاجة، نصدّر منها مليون زجاجة الى الخارج بينما ١,٢ مليون زجاجة تباع في السوق المحلي. وهنا تجدر الإشارة الى أهمية التصدير بالنسبة الى لبنان وشهرته وتقديره في الخارج. وقد وصلنا الى ما وصلنا اليه نتيجة تركيزنا على جودة منتجاتنا، ومثابرتنا على العمل والتطوير، وهذان هما العنوانان الأساسيان للنجاح في الصناعة.

قيمة مضافة للصناعة

■ الى أي حدّ أضعفت الأزمات السياسية المتواصلة في لبنان قطاع الصناعة؟

– الكل يعلم ان لبنان بلد يقوم على الخدمات لكن هذه الأخيرة وحدها لا تكفي. لقد شعرنا خلال الأعوام العشرين السابقة ان نسبة مساهمة قطاعي الصناعة والزراعة في الناتج القومي انخفضت. واذا كان قطاع الخدمات قطاع مهم وواسع فانه يبقى مرتبطاً الى حد كبير بالوضعين الأمني والسياسي.

ففي أوقات الأزمات، قد يهرب السائح ويختار بلداناً أخرى يسوح فيها، لكن المصانع تبقى وتعمل بدأب لتتجاوز الأزمة. فعليها أن تستمر في الانتاج رغم ضربات العدو الاسرائيلي أو اغلاق الحدود البرية أو ارتفاع أسعار النفط. و الصناعة تؤمن قيمة مضافة أهم بكثير من القيمة المضافة التي تؤمنها القطاعات الأخرى.

تحديات أمام التطوير

■ ما هي التحديات التي تواجه قطاعكم بشكل عام، وهل من مقترحات لمواجهتها؟

– التحديات والصعوبات التي تواجهنا متعددة، أهمها ارتفاع كلفة اليد العاملة مقارنة بالبلدان المجاورة، وارتفاع أسعار النفط المدعوم في بلاد أخرى، كما ان حال الطرق باتت تشكّل خطرا حقيقيا على حياة المواطن.

أما التحدّي الأخير، فهو يكمن في ارتباطنا بالوضع الاقتصادي ككل وفي التأثيرات السياسية على هذا الوضع.

الحلول ليست سهلة، فإذا كانت الرواتب لدينا أعلى من الرواتب في البلدان المجاورة، لا نستطيع العودة الى الوراء لكن نستطيع ان نفكّر بعمق قبل إصدار مرسوم جديد بزيادة الرواتب. نحن ندرك ان الحياة في لبنان باهظة، لكن بعض المصانع قد لا تكون قادرة على الاستمرار في حال استمرت كلفة اليد العاملة بالارتفاع.

أما في ما يتعلّق بالنفط، فإن ما تقوم به بعض الدول هو دعم أسعار النفط لكن هل يكون الحل هو الدعم، وهل الدولة قادرة اليوم على القيام بأمر مماثل؟ فأكثر ما يمكن أن نطلبه هو تجميد الأسعار خلال فصل الشتاء، كما حدث خلال سنوات وهذا يساعد الصناعة أيضاً.

أما المواصلات فموضوع يتجاوز الصناعة ويمسّ بأمن اللبنانيين الشخصي وكرامتهم، لذا على الدولة ان توجد ميزانية لتأهيل الطرقات وأن تمنع تجاوزات السائقين.

أما في خصوص الوضع الاقتصادي العام، فإننا اليوم متفائلون بفضل وجود حكومة الوحدة الوطنية، ونأمل منها ان تعمل لتطوير وتنمية الاقتصاد ولبناء الدولة على أسس حديثة بعيداً عن التكتلات والمحسوبيات.

مقابل كل هذه الأمور السلبية، لا بد لنا من الإشارة الى بعض الإيجابيات التي نتمتع بها، أهمها وجود القرض المدعوم من البنك المركزي الذي ساعد الصناعات على تجديد معداتها بفوائد منخفضة، وتوفر اليد العاملة ذات الخبرة والكفايات الإدارية والمحاسبية، وهؤلاء يصعب ايجادهم أحياناً حتى في البلدان الأكثر تطوراً في أوروبا وأميركا.

ولقد واجهنا مؤخراً مشكلة أخرى، اذ لم نعد نعرف سياسة الدولة الضريبية.

المطلوب اليوم سياسة واضحة تناقش مع أصحاب العلاقة وتطبّق من دون تغيير فيها سواء بما يتعلق بطريقة حسب الاستهلاك أو بالضريبة على رواتب الشركاء العاملين كمدراء في الشركات...

قروض مدعومة

■ هل ترون ان التسهيلات التي تقدمها المصارف كافية لتمكينكم من مواصلة أعمالكم وتطوّركم؟

– القروض المدعومة من المصرف المركزي تعطى من طريق المصارف التجارية. ثمة شروط معينة طبعاً لكن هذه الشروط منطقية وعادلة. ولولا هذه القروض المدعومة لما كنا استطعنا القيام بورشات التجديد في المعدات والتحسين في الآليات إن في شاتو كسارة أو في سيكومو.

■ هل بإمكانكم تزويدنا ببعض الأرقام عن أرقام أعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان يكون رقم الأعمال لدينا حوالي ١٢،٥ مليون دولار في شركة شاتو كسارة و١٢ مليوناً في شركة سيكومو. ■

انطوان عيد (مؤسسة جوزف عيد واولاده):

الجهات الرسمية مطالبة بتسهيل المعاملات وخفض الضرائب والتخفيف عن المستهلك

مدير عام مؤسسة جوزف عيد واولاده لصناعة وتجارة الملبوسات انطوان عيد عدّد العوامل التي حمت لبنان وصانته من تأثيرات الازمة المالية العالمية، ورأى ان لبنان وان لم يحقق نسب نمو خيالية الا ان اقتصاده صلب، مشيرا الى افتتاح فرع جديد للعلامة التجارية LANVIN في الوسط التجاري، مكررا مطالبته الجهات الرسمية بتسهيل المعاملات وخفض الرسوم والضرائب والتخفيف قدر الامكان عن المستهلك حفاظا على استمرار الدورة الاقتصادية.

تأثيرات سلبية على قطاعي التجارة والصناعة

■ الازمة المالية العالمية اثرت على كل القطاعات الاقتصادية في البلدان المجاورة بينما استمر القطاع التجاري اللبناني في تحقيق الارباح . بم تعلقون؟

– لبنان كان الاقل عرضة للازمة بين الدول المجاورة، بسبب الضوابط التي وضعت على الاستثمارات والقواعد السليمة التي اتبعتها المصارف بحيث انها لم تتورط باستثمارات في ادوات ومشتقات مالية وهمية ادت الى وقوعها في الخسارة كما لم تضطر الى الاستدانة، هذا بالاضافة الى ان سوق الاسهم اللبناني ليس مفعّلا الى حدّ كبير. كل هذه العوامل حمت لبنان وصانته فلم يتأثر مباشرة بالازمة. اما بالنسبة الى المؤسسات الصناعية والتجارية فقد تأثرت في شكل غير مباشر لافتقارها الى اليد العاملة المؤهلة والكفية والتي هي خارج البلاد، رغم عودة الكثير من العاملين بسبب الازمة العالمية وتأثيرها على دول الخليج، لكن هؤلاء شكلوا عبئا على المجتمع اللبناني نظرا لما يحملونه من ديون.أما الذين بقوا في البلدان التي يعملون فيها فقد باتوا خائفين على مستقبلهم وبالتالي حذرين في كيفية استثمار أموالهم، وهذا ما أثر سلبياً على القطاع التجاري.

أما اذا اردنا الحديث عن الوضع الاقتصادي ككل، فإن الأزمة برهنت ان لبنان وان كان لا يحقق نسب نمو خيالية أسوة ببعض الدول المجاورة، إلا ان اقتصاده صلب.

ازدهار خلال ٢٠٠٩

■ هل لعب الاستقرار السياسي دوراً في ازدهار قطاع التجارة؟

– شهدنا خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٩ ازدهار المؤسسات رغم التأخر في تشكيل الحكومة، والسبب يعود الى ان الانتخابات النيابية التي جرت رافقتها أجواء ديمقراطية، وغابت عنها الأحداث الأمنية، ما ساهم في هذا الازدهار، بالإضافة طبعاً الى ما جرى من شبه توافق على تهدئة الاوضاع الداخلية.

فرع لألبسة LANVIN في ٢٠١٠

■ لقد افتتحتم فرعاً جديداً في وسط المدينة، هل ترون ان هذا الوسط عاد يضج بالحركة كما في الفترات السابقة؟

– بالفعل افتتحنا فرعاً لألبسة البيرتا فيريتي ALBERTA FERETTI النسائية في تشرين الثاني الماضي. الأوضاع في الوسط التجاري تحسنت، ونحن في صدد افتتاح فرع جديد للعلامة التجارية لانفين LANVIN في ٢٠١٠ في الوسط التجاري أيضاً.

■ كيف تقوّمون حركة المبيعات لديكم خلال ٢٠٠٩؟

– الحركة كانت أفضل من العام ٢٠٠٨، وجاءت أفضل من توقعاتنا.

١٢ علامة تجارية

■ ماذا عن العلامات التجارية التي في حوزتكم؟

– جعلتنا الأزمة المالية الأخيرة انتقائيين أكثر في ما يتعلق بالعلامات التجارية. لدينا حوالى ١٢ علامة تجارية، لكننا اليوم نتريث وندرس وضع أي شركة جديدة نريد التعامل معها. أما في خصوص علامتنا الخاصة «جوزف عيد» فلها حسناتها أهمها اننا نستطيع تصريف منتجاتها داخل محالنا التجارية، وبالتالي لا نعاني مشكلات تعانيها مصانع أخرى. أما سيئاتها فتتمثل بعدم قدرتنا على التوسع فيها.

■ ما هي خططكم للسنة ٢٠١٠؟

– لم نضع حتى الآن أي خطط لمشاريع جديدة. فنحن عادة نبدأ بوضع الخطط ابتداء من شهري كانون الثاني وشباط.

منافسة حادة

■ هل تعتبرون ان المنافسة باتت قوية في قطاعكم؟

– فعلاً المنافسة حادة، إذ يكاد كل شارع يضم محلين أو ثلاثة للألبسة وبعض هذه المحال تنجح بفرض أسمها في السوق، لكن العرض بات أكبر من الطلب.

■ هل لديكم أي مطالب لقطاعي الصناعة والتجارة ومن الحكومة العتيدة؟

– طبعاً لدينا بعض المطالب، أهمها تسهيل المعاملات وخفض الرسوم والضرائب والأهم التخفيف عن المستهلك قدر الإمكان حفاظاً على استمرار الدورة الإقتصادية. ■

رولان معرّي (سوكوتك SOCOTEC):

تقدم في انجاز مواصفات خاصة بلبنان و٨٠٪ من الابنية الشاهقة خاضعة للتدقيق الفني

تعمل شركة سوكوتك – لبنان المتخصصة في التدقيق بمواصفات الابنية المتطابقة مع شروط السلامة، بالتعاون مع مؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية ليبنور LIBNOR على اعتماد مواصفات بناء خاصة بلبنان.

ويشمل تخصص الشركة الى التدقيق بمواصفات الابنية المقاومة للزلازل التأكد من مواصفات الوقاية من الحرائق خصوصا في الابنية الشاهقة والابراج.

مدير عام الشركة رولان معري تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» اسباب عدم تطبيق مرسوم التدقيق الفني كاملا والزامية التأمين العشري، كاشفا عن ان ٨٠ في المئة من المباني الشاهقة في بيروت تخضع لهذا التدقيق مقابل خضوع ١٨ في المئة فقط من المباني التقليدية، مذكرا بالمواصفات الواجب توافرها في المباني لمقاومة الحرائق وتأمين سلامة السكان.

■ مرسوم السلامة العامة في لبنان، اين اصبح من التطبيق، وما هي ابرز المعوقات التي تعترضه؟

– لغاية اليوم لم يتم تطبيق مرسوم السلامة العامة رقم ١٤٢٩٣ في شكل كامل ويعود بطء العمل به الى الاوضاع السياسية الهشة، الا انه حمل اصحاب المشاريع مسؤولية تطبيق شروطه في مشاريعهم، علما انه ينص على تبني المواصفات الاجنبية الى حين انجاز المواصفات اللبنانية.

واذكر في هذا السياق، ان شركات التدقيق الفني ومن ضمنها سوكوتك وبالتعاون مع مؤسسة المواصفات والمقاييس اللبنانية ليبنور LIBNOR وصلت الى مرحلة متقدمة من انجاز مواصفات السلامة العامة الخاصة بلبنان، والتي تركز على انشاء المباني والحماية من الزلازل والحرائق واستعمال المصاعد، وهي مواصفات تختلف باختلاف الدول وطبيعة الارض والمناخ وتوافر المواد الاولية اللازمة.

ومن ناحية التدقيق الفني، فقد شكلت في تشرين الاول من العام ٢٠٠٦ لجنة لاعتماد مكاتب التدقيق تألفت من ممثلين عن نقابة المهندسين وشركات التأمين ووزارة الاشغال الى مجلس الانماء والاعمار ووزارتي الاقتصاد والاتصالات، ونحن اليوم بانتظار اصدار قرار ببدء العمل التدقيقي.

هذا وينص المرسوم ايضا على الزامية التأمين العشري، الا ان قرار اعتماده فعليا لم يصدر بعد بانتظار اكتمال القوانين المتعلقة بالتأمين عموما.

مواصفات المباني الشاهقة

■ الى اي مدى تحاكي المباني الشاهقة مراسيم السلامة العامة، وهل لنا بلمحة عن ابرز ايجابيات وسلبيات هذا النوع من المباني؟

– بداية، المباني الشاهقة هي مبان غير تقليدية إن من ناحية الارتفاع او التصاميم او كثافة عدد الافراد فيها، وبالتالي فهي تستدعي اهتماما زائدا لتتوافق مع مبادئ السلامة العامة.

من هذا المنطلق، فإن مختلف دول العالم وضعت قوانين خاصة بهذا النوع من المباني، ونذكر على سبيل المثال فرنسا، حيث لحظت القوانين وجود لجان خاصة بالمباني الشاهقة داخل مراكز الدفاع المدني ودورها اساسي في الموافقة على تصاميم المباني الهندسية قبل اعطاء الرخص بتشييدها.

وفي مجال آخر اشير الى ان العلم الهندسي توصل الى تصميم هذه المباني في شكل تقاوم فيه الزلازل وكذلك ثقل الهواء، وذلك بالارتكاز على جدران الخرسانة المسلحة الى جانب الاعمدة، فضلا عن نواة مركزية (NOYAU CENTRAL) تتكون ايضا من الخرسانة المسلحة، وغالبا ما تشكل المساحة حيث الدرج او المصعد هذه النواة الداعمة للمبنى.

وللتذكير ليس كل الاراضي والمناطق صالحة لتشييد مبان شاهقة بل يعتمد الامر على نوع مناخها وتربتها.

خاضعة للتدقيق الفني

■ بم تعلقون على ظاهرة المباني الشاهقة التي تنشط شركات كبيرة في تطويرها في لبنان، وهل تتطابق شروط بنائها مع مبادئ السلامة العامة؟

– واضح في لبنان توجه التطوير العقاري نحو المباني الشاهقة، ونستطيع القول ان ٧٠ في المئة من المشاريع في بيروت التي ندقق فيها فنيا هي مبان شاهقة، ويعود ذلك في شكل اساسي الى ارتفاع اسعار العقارات تحديدا الارض، ما دفع المطورين والمستثمرين الى الافادة من المساحات العمودية بدل الافقية.

وفي سياق آخر، يتم اعطاء الرخص اللازمة لانشاء هذا النوع من المباني من قبل دائرة خاصة في بلدية بيروت، واستطيع ان اجزم ان كافة المباني التي نعمل عليها ونسبتها ٦٠ في المئة من اجمالي المشاريع المرخص لها، تحاكي شروط السلامة العامة كوننا نراقب عملية تطويرها بالكامل، مع الاشارة الى ان نسبة ٨٠ في المئة من المباني الشاهقة في بيروت تخضع للتدقيق الفني مقابل خضوع ١٨ في المئة فقط من المباني التقليدية لهذا التدقيق.

شروط الوقاية من الحرائق

■ في حال حدوث حرائق في الطوابق العليا من هذه المباني، ما هي الوسائل المتاحة في لبنان لاطفائها؟ خصوصا وان ألسنة النيران تمنع الطائرات من الاقتراب كثيرا من المبنى؟

– بداية تعتمد شروط الوقاية من الحرائق في لبنان على طبيعة سير الاعمال وسرعة وصول الدفاع المدني الى المبنى المحترق خصوصا في ظل سوء تنظيم السير والزحمة التي تشهدها شوارع لبنان.

وعموما يجب ان تكون مواصفات المبنى مقاومة للحرائق على الاقل الى حين اجلاء سكانه بحيث يجب ان تكون ممرات الدرج مغلقة بجدران وابواب مقاومة للحريق باعتبارها المسلك الآمن لاخلاء السكان، مع الاخذ بالاعتبار وجوب تأمين ممر آخر آمن لاخلاء السكان، فضلا عن عزل الغرف التي تضم المولدات الكهربائية والحراقات وخزانات الوقود، وذلك ايضا بواسطة جدران وابواب مقاومة للحريق غير ان واقع معظم الابنية التقليدية في لبنان يخالف هذه الشروط بحيث تتواجد الحراقات وخزانات الوقود في المكان نفسه بغياب اي عازل بينها.

وفي ما خص المباني الشاهقة تفرض الشروط وجود درجين تفصل بينهما مسافة معينة من شأنها منع السنة النار من الانتقال من درج الى آخر.

الى ذلك من الضروري الفصل بين الطبقات السفلية المخصصة للمواقف عن الطبقات العليا، بحيث لا يجب ان يؤدي درج المواقف الى المبنى بل الى الخارج. هذا وتفرض المباني الشاهقة توافر نظام «انارة طوارئ» يعمل حين ينقطع التيار الكهربائي بسبب الحريق، اضافة الى اجهزة سحب الدخان الناتج عن الحريق والتي من المفروض ان توضع في مكان لمنع الدخان من التسلل الى الدرج.

في سياق آخر يصعب اخلاء سكان المباني الشاهقة لعددهم الكبير وكثرة عدد الطبقات فيها، لذلك تصمم كل طبقة لتكون منطقة آمنة معزولة عن الطبقات الاخرى يلجأ اليها سكان الطبقة المجاورة حيث الحريق.

اما في ما خص الطبقات العليا، فإن المبنى يكون مجهزا بأنابيب ومضخات موضوعة في الاقسام المشتركة ومنها الدرج حيث توصل بخراطيم المياه وتعمل على اطفاء النيران فضلا عن اجهزة الاطفاء الاتوماتيكية الموزعة داخل شقق المبنى.

توسع محلي واقليمي

■ ما هي ابرز انجازات سوكوتك خلال العام ٢٠٠٩ وما هي خططها للعام ٢٠١٠؟

– حققت سوكوتك خلال العام ٢٠٠٩ نموا في نتائجها بنسبة ٣٠ في المئة وفي ارباحها بنسبة ١٥ في المئة وذلك مقارنة مع العام ٢٠٠٨، ويعود ذلك الى توسيع مشاريعها في لبنان، علما انه تم اختيارها لمراقبة اعلى مبنيين سيطوران في لبنان وهما سما بيروت ولاندمارك. اضف الى ذلك انه تم تكليف فريق عمل سوكوتك – لبنان ايضا بمشروع جبل عمر في السعودية والمؤلف من ٤٣ برجا في مكة المكرمة ويبلغ عدد طبقات الواحد منها حوالى الـ ٢٧ طابقا.

هذا ونعمل على مشاريع في كل من مصر والاردن وسوريا. ■

من أعطى أصحاب المولدات هذا الحق ومنعه عن الامتيازات؟

كهرباء زحلة تقترح معاودة الإنتاج والتوزيع

اسعد نكد: حل قانوني ويغذّي الخزينة ويخلق فرص عمل

زحلة – تحقيق سعد شعنين

الثابت في وضع الكهرباء في لبنان حتى اليوم أمران لا ثالث لهما: الأول أن عجز «مؤسسة كهرباء لبنان» بات يلامس المليارين دولار سنويا وهو الى ارتفاع مطرد، والثاني أن نسبة العجز في الانتاج بين قدرة المعامل وحاجة السوق الى ارتفاع كبير أيضا. فهل يسير لبنان نحو الظلمة الكاملة؟ ولمَ استمرار التأخر في البدء بخطوات للمعالجة؟

لا شك في أن الحكومة الحالية لا تتحمل مسؤولية أزمة الكهرباء في لبنان والتي تتفاقم يوما بعد يوم بسبب غياب استراتيجية واضحة للدولة لحل هذه الأزمة المستعصية، وبسبب التردد في اتخاذ القرارات اللازمة لانطلاق المعالجات الضرورية. فمنذ أعوام طويلة والأمور معلقة ولاقرارات حاسمة بعيدا من المعالجات الجزئية وعمليات «الترقيع» التي لم تنتج إلا المزيد من الأزمات.

في اختصار كلي فإن مشاكل الكهرباء في لبنان هي كالآتي: عجز يبلغ حوالى مليارى دولار سنويا وهو مرشح للارتفاع تصاعديا بسبب ازدياد الطلب وبسبب ارتفاع أسعار النفط عالميا، سوء وضع معامل الانتاج التي أصبحت قديمة ولا تلبي فعليا أكثر من نصف حاجة السوق الى الطاقة أي حوالى ١١٠٠ ميغاواط من أصل ألفي ميغاواط تحتاجها السوق، فساد وهدر على صعيد «مؤسسة كهرباء لبنان» ما يؤدي الى غياب الجباية المنظمة واستمرار التعديات على الشبكة، الى سواها الكثير الكثير من المشاكل التفصيلية.

ورغم سوداوية الصورة فإن «شركة كهرباء زحلة» تعمل منذ مدة على محاولة حفر جبل المشاكل 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 كهرباء لبنان» وعدم قدرتها على تأمين التيار الكهربائي.

فبعد التوصل في تشرين الثاني ٢٠٠٧ الى توقيع مذكرة تفاهم مع وزارة الطاقة تمهيدا للشروع في الانتاج، تقدمت «شركة كهرباء زحلة» 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 على التقرير المرفوع في طلب الشركة إبداء الرأي بشأن تحديد تقييم الأثر البيئي العائد لمشروع إنشاء وتشغيل محطة توليد الطاقة في زحلة. واليوم بات المشروع في عهدة وزارة الطاقة والوزير جبران باسيل، فهل يجرؤ على اتخاذ قرار بداية إنقاذ لبنان من هذه الأزمة المزمنة، والتي أصبحت مستفحلة الى درجة تهدد الاقتصاد اللبناني برمته؟

كهرباء زحلة تقدّمت بمشروع حلّ ضمن القوانين... فهل تتلقّفه وزارة الطاقة ؟!

لا بد من التذكير بأن «شركة كهرباء زحلة» أنشئت في ١٧ أيلول ١٩٢٣ وكانت تتولى انتاج الطاقة الكهربائية وتوزيعها ضمن نطاق امتيازها في زحلة ومحيطها، ويبلغ عدد مشتركيها اليوم حوالى ٤٢ ألف مشترك. استمرت «شركة كهرباء زحلة» في إنتاج الكهرباء حتى العام ١٩٦٩، حين طلبت منها سلطة الوصاية استبدال إنتاج الطاقة بشرائها بتعرفة محددة من «مؤسسة كهرباء لبنان» التي كان لديها فائض كبير في الإنتاج. وقبلت شركة كهرباء زحلة ذلك الأمر ضمن شرطين صريحين ومحددين هما:

– أن تؤمن «مؤسسة 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 ساعةومن دون انقطاع.

لكن ظروف الحرب التي عاشها لبنان منعت «مؤسسة كهرباء لبنان» من الإيفاء بالتزاماتها. وبعد انتهاء الحرب استمرت «مؤسسة كهرباء لبنان» في سياسة التقنين والتي ازدادت 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، الى أن تذكر سلطة الوصاية بحقوقها وحقوق مشتركيها في الحصول على الطاقة.

فكهرباء زحلة ملزمة قانونا بالحفاظ على كادراتها الفنية والإدارية 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 «مؤسسة كهرباء لبنان» بتأمين التيار الكهربائي للشركة بالكمية الكافية لخدمة مشتركيها على مدار الساعة يكبد الشركة ومشتركيها خسائر فادحة.

فالتقنين المستمر يرهق كاهل المواطنين والمؤسسات الذين باتوا يدفعون ٤ فواتير عوضا عن فاتورة واحدة: الفاتورة الأولى لشركة الكهرباء، الثانية لأصحاب المولدات الخاصة، الثالثة لإصلاح الأعطال الكهربائية المنزلية جراء عدم تأمين التيار بالجودة المطلوبة من أصحاب المولدات، والرابعة ناتجة من الضرائب التي يدفعها المواطنون بسبب العجز المتفاقم في المالية العامة جراء العجز في «مؤسسة كهرباء لبنان».

فضيحة أصحاب المولدات

أما الفضيحة الكبرى فتتمثل عمليا في وضع أصحاب المولدات الذين يعملون بشكل خارج عن القوانين وبكل المعايير وعلى كل المستويات، حتى يجوز توصيف العدد الأكبر منهم بأنهم مجموعة من المافيات التي تتواطأ مع البلديات في أحيان كثيرة لتفرض على المشتركين مبالغ مالية خيالية أصبحت أشبه بخوات لا مفر للمواطنين من دفعها، وإلا يتم حرمانهم طاقة المولدات، والبلديات تمنع على غير قلة من المحتكرين تشغيل مولداتهم الخاصة لتوزيع الطاقة. وأصحاب المولدات لا يخضعون لأي رقابة ولا يدفعون الضرائب المتوجبة عليهم، ويتقاضون في معظم الأحيان مبالغ مالية شهرية مقطوعة بغض النظر عن ساعات التقنين وكمية الطاقة التي يزودون المستهلك بها. وهم لا يشغلون مولداتهم في عدد كبير من المناطق بين منتصف الليل وساعات الصباح الأولى، وباتوا يشكلون بتجمعاتهم كارتيلات احتكارية علنية. ولن ننسى طبعا أن كل هذه المولدات لا تراعي أبسط الشروط البيئية وهي مزروعة في الأحياء السكنية وتسبب ضررا مباشرا على البيئة وعلى صحة المواطنين. كما أن أصحاب المولدات يمدون خطوطهم بقوة الأمر الواقع على أعمدة «مؤسسة كهرباء لبنان»، ضاربين بذلك عرض الحائط بكل القوانين المرعية الإجراء.

وبناء على كل ما سبق، تقدمت «شركة كهرباء زحلة» باقتراح حل عملي وقانوني وعاجل لحل أزمة الكهرباء بشكل كامل ضمن النطاق الجغرافي لعمل الشركة، انطلاقا من اعتراف المعنيين جميعا، وفي مقدمهم وزير الطاقة، بأن استجرار الطاقة من دول مجاورة قد يشكل حلا موقتا وليس نهائيا لأزمة الطاقة الكهربائية في لبنان.

لذلك فإن اقتراح «شركة كهرباء زحلة» مبني على أن تعود الى الإنتاج بموجب صلاحياتها القانونية المنصوص عنها في عقد الامتياز مع الدولة اللبنانية. 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 شركة 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.

فوائد الحل

أما مميزات المشروع فيمكن شرحها كالآتي:

– أولا إنه حل قانوني على أساس تشريعي يتمثل في دفتر شروط الامتياز 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 الاستثمار 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 عن دفع ٤ فواتير كنا أشرنا إليها سابقا.

– إنشاء معمل حديث لتوليد الطاقة سيؤمن المواصفات البيئية المطلوبة وينهي عمل المولدات الخاصة التي تعمل خارج القانون وتسبب ضرراً بالغاً بالبيئة في المنطقة، ويؤمن للمواطنين الكهرباء على مدار الساعة بنوعية وجودة ممتازتين.

– هذا الحل يؤمن إنتاج الطاقة عبر القنوات الصحيحة الخاضعة لمراقبة سلطة الوصاية وإشرافها، ويوفر للخزينة العامة تسديد كامل الرسوم والضرائب عن الطاقة المنتجة، إضافة الى العمل بحسب أفضل المعايير الدولية للإنتاج.

– الحل المذكور سيوفر على «مؤسسة كهرباء لبنان» ما لا يقل عن ٥٠ مليون دولار من الخسائر السنوية التي تتكبدها من عملية إنتاج الطاقة لهذه المنطقة.

لذلك، وفي ظل استحالة قيام الحكومة اللبنانية بإنشاء معامل حديثة لتوليد الكهرباء بسبب الأزمة المالية والعجز في موازنة الخزينة، فإن الاعتماد على القطاع الخاص يشكل حلا لا بد منه. وإذا كان السماح لعدد من الشركات الخاصة بالإنتاج في عدد من المناطق يبدو فكرة رائدة ولكنه يحتاج الى تشريع خاص غير متوافر اليوم، فإن وضع «شركة 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 يتم الاعتماد عليه في مرحلة قريبة لإعطاء تراخيص بالإنتاج لشركات لبنانية خاصة أخرى لتوليد الطاقة في عدد من المناطق اللبنانية. 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.

فهل تقدم وزارة الطاقة على تسهيل المشروع والتجاوب أساسا مع ما ينص عليه القانون ومع حق «شركة كهرباء زحلة» وحق مشتركيها عليها في أن تنتج، أم أن المطلوب هو إبقاء لبنان واللبنانيين غارقين في ظلمة دامسة؟

اسعد نكد: لا للعتمة بعد اليوم

المدير العام لشركة كهرباء زحلة **أسعد نكد**، الذي رفع قبل مدة شعار «لا للعتمة»، يؤكد أن لدى الشركة حلا عمليا وقانونيا «عاجلا» لأزمة الكهرباء في المنطقة الجغرافية التي تغطيها. وقال «إن هذا الحل سهل التحقيق، ولا يكلّف الدولة فلساً واحداً، بل يغذي خزانتها العامة ويخفف العبء الثقيل الذي يرزح تحته المواطنون جراء الوضع الحالي الشاذ»، مضيفاً في حديث مع «الانوار»، أن هذا الحلّ يكمن في معاودة شركة كهرباء زحلة المساهمة (ش.م.ل.) انتاج الكهرباء، وتوزيعها استناداً الى دفتر شروط امتيازها الحصري الذي يمنحها هذا الحق. ذلك أن الشروط، التي على أساسها توقفت الشركة عن الانتاج لقاء شراء الطاقة الكافية لخدمة المستهلك على مدار الساعة من مؤسسة كهرباء لبنان، لم تعد موجودة، وكذلك الظروف التي أوجدتها أصلاً، وهي فائض الانتاج لدى المؤسسة، زالت كلياً أيضاً».

وأوضح نكد «أن معاودة الانتاج استناداً الى دفتر شروط الامتياز ذي الطابع التعاقدي والتشريعي لا يحتاج الى تشريع جديد، بل يتطلب تفهماً وتعاوناً من الإدارة وتحديداً من سلطة الوصاية لأعمال مواد دفتر الشروط المتعلقة خاصة بالانتاج والتعرفة والمحافظة على التوازن المالي للشركة. والشركة إذ تأخذ على عاتقها معاودة انتاج الطاقة الكهربائية وتوزيعها على المستهلكين في نطاقها الجغرافي على مدار الساعة ستعمل على إنشاء معمل حديث لانتاج الطاقة الكهربائية، يعتمد أفضل المعايير البيئية ويعمل على الفيول والغاز. وذلك بزيادة رأس مال الشركة وفتح المجال أمام المواطن البقاعي للاكتتاب بتلك الزيادة.

أما مميزات هذا المشروع، فيوضحها **نكد** بالآتي «إنه حل قانوني يقوم على أساس تشريعي ويتماشى مع التوجه العام للدولة في أن الحل النهائي يكمن في انتاج الطاقة محلياً وبفائض لمواجهة الطلب المتزايد.

إنه حل غير مكلف للدولة، لأن الشركة ستتحمل كامل أعباء وتكاليف المشروع ويحقق استقلالية انتاج التيار الكهربائي في منطقة البقاع الاوسط. ويخلق فرص عمل جديدة ويحدّ من هجرة الشباب البقاعي ويساعد المواطن البقاعي على دفع فاتورة كهرباء واحدة معقولة بدل من عبء ٤ فواتير، وتكلفة هذه الفاتورة أرخص بكثير من مجموع ما يدفعه المواطن الآن، كما أنه يغذي الخزانة العامة بسداد كامل قيمة ضريبة (TVA)، وغيرها من الضرائب والرسوم والعمل حسب أفضل المعايير الدولية الخاصة بالانتاج. خصوصاً بعد أن حصلت شركة كهرباء زحلة على موافقة وزارة البيئة لجهة الاثر البيئي لمشروع انشاء وتشغيل محطة توليد الطاقة في زحلة و ذلك بتاريخ ١٣ أيلول (سبتمبر) الماضي.

وأكد نكد أنه وجه في هذا الإطار، كتاباً، الى وزير الطاقة في الحكومة السابقة **آلان طابوريان** يتضمن هذا المقترح القانوني والعملي لحل أزمة الكهرباء المستفحلة ضمن نطاق امتياز الشركة، لافتاً الى أن الكتاب الموجه ارتكز الى حق «كهرباء زحلة» بانتاج الكهرباء وتوزيعها ضمن نطاق

معاينة الشبكة وتصليح الاعطال

امتيازها، والتي لا تحتاج في ذلك الى أي تشريع لأن دفتر شروط إنشاء امتيازها سنة ١٩٢٣ ذو طابع تعاقدي وتشريعي ويمنحها صراحة حق انتاج الطاقة وتوزيعها فضلاً عن أن قانون تنظيم قطاع الكهرباء ٤٦٢/٢٠٠٢ ينص في مادته الحادية عشرة بشكل صريح وحرفي، على الآتي «تبقى سارية المفعول الامتيازات الممنوحة قبل صدور هذا القانون وفقاً لأحكام قوانينها الخاصة».

ويسأل نكد مستغرباً، «ما إذا كانت مشكلة الكهرباء هي في الساعة الاضافية من التقنين او التغذية التي تعطى لبيروت، أو توزع على المناطق، وتستغل سياسياً أو انتخابياً من هنا أو هناك؟ وهل سنسمع غداً من زف الينا بشرى أن أزمة الكهرباء قد أحيلت الى مؤتمر الحوار الوطني من أجل وضع «استراتيجية تقنين وطنية» تساوي بين المناطق والمواطنين؟».

ويقول «إن مشكلة الكهرباء متشعبة ومعقدة، وأي معالجة، يجب أن ترتكز الى قرار سياسي بشأن مستقبل قطاع الكهرباء ودور الدولة فيه ومن ثم توافر ثلاثة عناصر أساسية هناك حاجة ملحة، حسب تقارير مؤسسة الكهرباء وصندوق النقد، الى إنشاء معامل جديدة من الآن وحتى العام ٢٠١٢ بطاقة ١٠٠٠ ميغاوات، لتأمين التوافق بين حجم الانتاج وحاجة الاستهلاك المتزايد في كل المناطق. وهذه نقطة وردت في خطة الاصلاح ولم تنفذ. فطاقة الانتاج اليوم في احسن الظروف تقدر بنحو ١٥٠٠ ميغاوات، بينما يحتاج لبنان الى نحو ١٢٠٠ الى ميغاوات».

وسأل نكد: «لماذا يسمح لأي كان بشراء مولّد وتوزيع الطاقة من دون رخصة، ولا يحق لشركة كهرباء خاصة أن تستورد معملا لإنتاج الطاقة إلا برخصة تحتاج الى أعجوبة أو عمل سحري في بلد تكاد تخنقه التعقيدات السياسية، فيما المواطن يئن من جراء أزمة الكهرباء».

ولماذا لا يحق لـ «شركة كهرباء زحلة» ان تنشئ معملاً لإنتاج الطاقة في زحلة، فتطلق دورة اقتصادية واسعة بفعل ايجاد أكثر من ١٠٠ فرصة عمل، وبفعل تأمين الجو المناسب لجذب المعامل والمصانع الى هذه المنطقة المهملة، ما يؤدي الى إنعاش الحركة الاقتصادية، والى تثبيت أهل زحلة والبقاع في قراهم ومدنهم؟

خلال إحدى مراجعاته مع المسؤولين للمطالبة بحق شركته في معاودة الإنتاج، قال المدير العام لـ «شركة كهرباء زحلة» لأحد الوزراء: «هل يعقل أن جدي نجيب نكد أنتج الكهرباء لمنطقة زحلة وجوارها في العام ١٩٢٣، وأنا بعد ٩٠ عاما لا يسمح لي بأن أنتج الكهرباء للمنطقة نفسها مع العلم بأن القانون يسمح لي بذلك؟».

إنه سؤال برسم أكثر من جهة. ■

اللبنانيون واراضيهم يشكون من العطش بينما يُهدر ١,٢ مليار م٣ سنويا في البحر

قبل ١٠ سنوات وضعت استراتيجية لبناء السدود ووافق عليها مجلس الوزراء الا ان المسؤولين عن التمويل تجاهلوها ووضعوها بالادراج

الدراسة من اعداد د. فادي قمير
المدير العام للموارد المائية والكهربائية

لا يمر يوم واحد الا وتسمع فيه صرخات المواطنين في معظم انحاء لبنان الشاكين من العطش مع مزارعهم، المطالبين بتأمين المياه لهم بأية وسيلة حيث ليس بمقدورهم ان يواصلوا شراء مياه الشفة ومياه السقي على مدى سنوات.

وعبثا حاولوا اقناع الحكومات السابقة بإقامة السدود للاستفادة من مياه الامطار الغزيرة التي تتساقط في لبنان لتصب في البحر، وكأن المسؤولين مثل التماسيح لا تهزهم منظمات دولية عديدة معنية بالموارد المائية، لفتت المسؤولين اللبنانيين الى الواقع السيئ في لبنان وعرضت مساعداتها التقنية والمادية وقدمت الدراسات المطلوبة والمقترحات الموضوعية لمعالجة الوضع دون ان يسمع لها او يؤخذ بمقترحاتها.

وعندما اشتدت ازمة المياه في لبنان وراحت تهدد كل بيت فيه، جيء بمدير عام للموارد المائية والكهربائية د. فادي قمير له اختصاصه الاكاديمي بهذا القطاع، فوضع الدراسات وقدم خطة عشرية متكاملة لتأمين موارد مائية اضافية تشمل مشاريع مياه الشفة ومياه الري واعادة استعمال المياه المكررة للري، فنالت موافقة مجلس الوزراء في قرارات عدة سنة ٢٠٠٠ و٢٠٠٣ كما حظيت بموافقة كبرى المؤسسات الدولية (البنك الدولي والاتحاد الاوروبي والبنك الاوروبي) وما ان باشرت بتلزيم وتنفيذ عدة سدود حتى توقف التمويل.

سد واحد نفذ بإصرار وإرادة قوية من قبل الرئيس السابق اميل لحود وهو يروي الآن منطقة كسروان وحقق وفرا في فاتورة كهرباء الضخ نحو ستة ملايين دولار اميركي.

تقرير د. قمير

رغم تعدد مصادر المياه في لبنان، فإن الواقع العملي يظهر وجود عجز بالميزان المائي مردّه الى هدر حوالي ١,٢ مليار م٣/سنة في البحر بالاضافة الى أزمة متعددة الجوانب، حيث يغلب الشحّ والتقنين طوال السنة، مما ادى الى ازدياد الحاجات المائية (خاصة مياه الشرب والاستعمال المنزلي والري نتيجة التطور الاجتماعي الناجم عن تضاعف عدد السكان، وتبَدّل العادات والتقاليد الاجتماعية).

تعرضت مصادر المياه في لبنان لكل انواع التلوث بسبب غياب شبكات الصرف الصحي عن مناطق وجودها، وفي حال تم تنفيذ البعض منها، فان انعدام اعمال صيانتها ومراقبتها بالاضافة الى عدم ربطها بمحطات التكرير قبل رميها بالقرب من السواحل ومجاري الانهار والآبار، يزيد من اسباب التلوث بالاضافة الى المكبّات العشوائية واستخدام الاسمدة والمبيدات ورمي الزيوت والمحروقات في طبقات المياه الجوفية والانهار والبحر.

حيال هذا الوضع سعت الادارة الى وضع خطة عشرية مبنية على عناصر تقنية ومؤسساتية بغية الاستفادة من المياه المتجددة في لبنان وذلك ضمن مفهوم الادارة المتكاملة، يشترك فيها القطاع الخاص والاهلي والبلدي مع مؤسسات الدولة، ويكون الهدف المرجو منها تأمين ادارة الطلب على المياه في لبنان للمرحلة المستقبلية لسنة ٢٠٥٠ وذلك من أجل تثبيت الأمن الاجتماعي والغذائي للبنانيين.

الهدر والكلفة

وقد نشطت المديرية العامة للموارد المائية والكهربائية في ضمان وتشجيع مشاركة جميع الخبرات الوطنية والاجنبية مع المجتمعات المحلية والمنظمات الحكومية وغير الحكومية والقطاع الخاص، بغية إحداث نوع من الوعي الشعبي لتغيير اسلوب التعاطي بهذا المرفق الاستراتيجي والحيوي ضمن مفهوم الادارة المتكاملة للمياه، بغية التوفيق بين الطلب وجودة المياه وذلك للحصول على أكبر قيمة اقتصادية من هذا المورد الاستراتيجي الهام، هذا بالاضافة الى توفير الحوافز للقطاع الخاص للاستفادة من خبراته في رفع الكفاءة وتوظيف قدراته التقنية والفنية في القطاع العام وتشجيعه على ادارة الموارد المائية بما تجيزه الاحكام والاصول التشريعية ولاسيما من خلال عقود الخدمة والادارة او الايجار او الامتياز او الـ BOT أو الـ .D.B.O.T.

ويبلغ اجمالي أكلاف هذه الاستراتيجية ٢,٠٠٠ مليار ليرة لبنانية (١,٣ مليار دولار اميركي تقريباً كانت مجدولة على امتداد عشر سنوات وقد مددت الى سنة ٢٠١٨) وممولّة من موازنة الدولة ومن قروض ميسّرة ومشاريع التنفيذ والتشغيل والاعادة (BOT).

لقد ارتكزت هذه الخطة في مراحل الاعداد لها على مبادئ فنية واقتصادية واجتماعية وبيئية وغيرها، ولكنها ركّزت بشكل خاص على مبدأ الانماء المتوازن بين كافة المناطق اللبنانية كل منطقة وفقاً لاحتياجاتها. فبالاضافة الى أولوية تأمين مياه الشفة والصناعة الى مدينة بيروت والمدن الساحلية الكبرى والمحيطة، تمّ التركيز على تأمين مياه الريّ للمناطق الريفية والزراعية بالكميات الكافية ليس لريّ الاراضي الموجودة فقط المقدرة بـ ١٠٠٠٠٠ هكتار بل لتوسيع رقعة المساحات الزراعية المروية في المستقبل الى ٢٨٠,٠٠٠ هكتار. يرتدي هذا الموضوع أهمية استثنائية للوطن ككل وليس للمناطق الزراعية والارياف فقط، إذ يؤثّر على تحريك العجلة الاقتصادية وتنشيط الصناعات الغذائية وخلق فرص عمل وتشجيع الاستثمار وبالتالي تثبيت المواطن الريفي في أرضه ومنع الهجرة من الارياف نحو المدن الكبرى وبالاخص العاصمة بيروت وخلق احزمة البؤس حولها.

ان العمل الاستراتيجي الذي قامت به الوزارة وذلك باعتماد ادارة متكاملة للموارد المائية وطريقة استخدامها يشكل الاهداف الرئيسية التي تكمن في ترشيد وتنمية الموارد المائية بطريقة متكافئة ومتساوية لتلبية حاجات المجتمع للمياه وذلك ضمن اسس بيئية سليمة. ان هذه الخطة تهدف الى تأمين الكميات الكافية مع جودة عالية من المياه لكافة المواطنين والسهر على المحافظة على التوازن بين العرض والطلب ولضمان التنمية المستدامة والنشاطات والموارد المرتبطة به.

ان النمو السكاني في تزايد مستمر حول العالم، وبالتالي ان زيادة الطلب على

سد شبروح

المياه لتلبية حاجات وتوقعات المجتمع لمستوى معيشي أرقى، أدّت الى الاقرار بضرورة ترشيد استخدام المياه في مختلف القطاعات واعادة استعمال المياه المبتذلة بعد معالجتها وذلك نظراً لمحدودية الموارد المائية الطبيعية.

من ناحية أخرى ان الهدف الاسمى من الترشيد المستدام لاستخدامات المياه هو زيادة فاعلية هذا الاستثمار والتركيز على المحافظة عليه وتخفيف الهدر الى اقصى الحدود.

موافقة الحكومة سنة ١٩٩٩!

وافق مجلس الوزراء على اعتماد الخطة العشرية في تشرين الثاني عام ١٩٩٩ وقد تم التصديق على اعتماداتها في قانون برنامج صادر في موازنة عام ٢٠٠١. وقد تم التأكيد على هذا القرار في ايلول ٢٠٠٣ بعد ان عُرضت الخطة بكافة تفاصيلها على مقام مجلس الوزراء وبحث تمويل بعض من مشاريعها بطريقة D.B.O.T ، وفي ما يلي قرار مجلس الوزراء:

١- الموافقة على الخطة العشرية وتعديلاتها وفقاً لبرنامج عمل دراسة وتنفيذ السدود والبحيرات الجبلية.

٢- تؤمن الإعتمادات من قانون برنامج الخطة (تأمين موارد مائية إضافية) المعدّلة في موازنة عام ٢٠٠٣ على ان تصرف إبتداءً من موازنة عام ٢٠٠٤ لغاية عام ٢٠١١ .

٣- يمكن تلزيم التنفيذ لبعض مشاريع السدود بطريقة B.O.T. أو بواسطة قروض ميّسرة وفقاً للبرنامج الزمني للدراسة والتنفيذ المرفق ربطاً.

٤- يمكن لوزارة الطاقة والمياه إجراء بعض الدراسات التفصيلية لمواقع بحيرات جبلية إضافية حسب الحاجة للمياه في مختلف المحافظات .

المعوقات التي حدّت من تنفيذ الخطة العشرية

أما المعوقات التي حدّت من تنفيذ الخطة العشرية فأبرزها:

أ- تأمين الاعتمادات: في قانون موازنة عام ٢٠٠١، رقم ٣٢٦ تاريخ ٢٠٠١/٦/٢٨ وفي المادة الثانية والعشرين منه صدر قانون برنامج لوزارة الطاقة والمياه كما يلي:

يخصص لبرنامج الاشغال المائية والكهربائية في مختلف المناطق للاعوام ٢٠٠١-٢٠١٠ اعتماد قدره /١٢٠٠/ مليار ليرة ويجاز للحكومة عقد كامل هذا الاعتماد والمباشرة بالتنفيذ قبل توفر اعتمادات الدفع في الموازنة مع تحديد تنسيب هذا الاعتماد وبرنامج اعتمادات الدفع التي تلحظ سنوياً في الموازنة، وعلى اساسه وضعت المديرية العامة للموارد المائية والكهربائية الخطة العشرية للسدود والبحيرات الجبلية.

عمدت الحكومة في الموازنات اللاحقة الى تعديل القانون وتمديد فترة اعوام الخطة حتى أصبحت في موازنة ٢٠٠٥ اعتماداتها موزعة حتى عام ٢٠١٤ بدلاً من ٢٠١٠ مع تعديل بتوزيع اعتمادات الدفع في مشاريع موازنات ٢٠٠٦ – ٢٠٠٨ حتى بلغت عام ٢٠١٨ الامر الذي أعاق تنفيذ برنامج الخطة العشرية.

هذا بالاضافة الى اجراءات اتخذتها وزارة المالية في السنوات اللاحقة تقضي بعرض طلبات حجز الاعتمادات على موافقة وزارة المالية المسبقة قبل حجزها الامر الذي يتناقض مع نص قانون البرنامج مما سبب اشكالات كثيرة وارتباكاً بعملية السير بتلزيم مشاريع السدود وحجز الاعتمادات اللازمة لها وفقاً للخطة الموضوعة.

ب – الاستملاكات:

ولما كانت الاستملاكات العائدة لمشاريع السدود والبحيرات الجبلية تشكل مساحات واسعة من الاملاك الخاصة يستوجب دفع بدل هذه الاستملاكات لقاء مبالغ كبيرة، لم يعد من السهولة تأمين حجزها وفقاً لتوزيع الاعتمادات من العام ٢٠٠١ حتى العام ٢٠١٨، الامر الذي يعيق اعمال المباشرة بالتنفيذ قبل دفع التعويضات المترتبة لاصحاب الاملاك المستملكة.

ج – معوقات الجهاز البشري والتدخلات السياسية:

هذا بالاضافة الى انه لم ترفد الادارة بالعناصر البشرية اللازمة من كفاءات هندسية وخبرات، خاصة أن مشاريع السدود والبحيرات الجبلية تختلف طبيعة تنفيذها عن المشاريع المائية الاخرى مثل تنفيذ مشاريع بناء خزانات وشبكات مائية وغيرها. أضف الى ذلك التدخلات السياسية المناطقية بهذا الشان ومع تضارب مفاهيم التنمية المستدامة للبنان. هذا ونشير الى ان الظروف الامنية او الاعتداءات الاسرائيلية، كما حصل في مشروع سد العاصي حين قامت الطائرات الاسرائيلية بقصف وتخريب المنشآت خلال تنفيذ المشروع، أدى الى توقف العمل وعدم استكمال المشروع بسبب عدم دفع التعويضات، من قبل الهيئة العليا للاغاثة، والتي طلبها الملتزم بدل الاضرار التي حصلت من جراء هذا القصف.

وكذلك العراقيل التي حصلت في سد اليمونة عندما كلفت الهيئة العليا للاغاثة بدفع التعويضات للاهالي عن الاملاك المستثمرة في منطقة السد ولم تزل عالقة لتاريخه دون نتيجة مما ادى الى وقف تنفيذ هذا السد. هذا بالاضافة الى عدم تصديق مشاريع السدود الملزمة من قبل المراجع المختصة. ■

للصناعة الوطنية الأفضلية في مناقصات الدولة

ابراهام دده يان
وزير الصناعة

وجود صناعي على رأس وزارة الصناعة يضمن للصناعة حمايتها واستمراريتها ويزيل من الأذهان فكرة «الصناعة في لبنان غير قابلة للحياة». فالوزير **ابراهام دده يان** بدأ منذ اليوم الأول لتسلمه الوزارة بنبش ملفات المناقصات التي تجريها الدولة لشراء تجهيزات دوائرها من صنع أجنبي، وذلك عن طريق استثناء المصانع الوطنية من المشاركة في المناقصات..

وقرر **دده يان** اشراك المصانع الوطنية بالمناقصات بل اعطاء الصناعة الوطنية الأفضلية في تقدم المشاركين للمناقصات.

ان مثل هذا القرار سيحرم السماسرة من الاستمرار في وضع أيديهم على المناقصات.

ويلاحظ ان وجود **فادي عبود** رئيس جمعية الصناعيين داخل الحكومة ومؤازرته لزميله **دده يان** سيوفر للصناعة الوطنية زخماً وقوة لتستمر ولتزيد انتاجها، مع العلم ان أسعار الانتاج الصناعي اللبناني تقل بنسبة ٤٠ و٥٠ في المئة عن أسعار المصنوعات المستوردة.

د. حبيب الزغبي رئيساً لخريجي هارفارد في لبنان

أعيد انتخاب الدكتور **حبيب الزغبي** رئيساً لتجمع رابطة خريجي جامعة هارفرد في لبنان، وتوزعت مناصب اللجنة الإدارية على الفائزين كالآتي: **لميا شحادة** نائبة للرئيس، **نجيب خطار** أميناً للسر، **ميشال عسيلي** أميناً للصندوق و**مها قدورة** عضواً.

واثر انتخابه أكد **الزغبي** السعي في شكل فعّال لدعم تطوير مستوى الثقافة والتفوق العلمي في لبنان والمساهمة في تحسين الوضع الاجتماعي والاقتصادي.

«سوكوتيك» تشرف على التدقيق الفني لبرج «سما بيروت»

تم اختيار شركة «سوكوتيك» لبنان SOCOTEC LIBAN كي تشرف على اعمال التدقيق الفني لبرج «سما بيروت» SAMA BEIRUT وهو اعلى برج في لبنان يقع في منطقة الاشرفية. ويبلغ طول البرج ٢٠٠ متر ويتألف من ٥٠ طبقة و٦ طبقات سفلية للركن والتخزين.

سكرية يتهم تجار الأدوية وتجار طب الأعشاب برشوة بعض النواب وأطباء ونقابيين

عندما يشتري المواطن دواء من صيدلية بسعر يفوق سعر مثيله في بلد مجاور أو في أي بلد عربي، يتساءل: من يحمي تجار الأدوية في لبنان؟

وعندما يرى ويسمع المواطن الدعايات لأدوية الأعشاب على معظم شاشات التلفزة، يتساءل من يحمي هؤلاء أيضاً رغم تحذير نقابة الاطباء من مخاطر هذه الأدوية؟

آخر جواب على أسئلة المواطن جاء من النائب السابق الدكتور **اسماعيل سكرية** الذي أصدر كتاباً بعنوان: «الدواء أزمة نظام أم مافيا».

قدم **سكرية** كتابه في دار الندوة بحضور حشد من السياسيين والإعلاميين المتعاطفين مع المستهلك والذين يعرفون «حماة» الاحتكار والمحتكرين.

وقد اتهم **سكرية** بعض النواب بتقاضي مكافآت شهرية من بعض تجار الأدوية ومن الذين يتاجرون بطب الأعشاب.

اقترح الدكتور **محمود فاعور** خلال الندوة ان يقام «ماراتون» ضد تجار الدواء ومافيا الأعشاب ليكون قوة ضاغطة لتصحيح أسعار الدواء وكفّ يد المافيا عنه.

مغارة الكازينو

حمل مقال الاستاذ **جان عزيز** في الزميلة «الاخبار» يوم السبت ١٧ تشرين الاول الماضي العنوان التالي: «عن مغارة الكازينو ايضا وايضا».

ما تضمنه المقال ذهب بعيداً في تعداد الفضائح الكبيرة والتي ارتكبت قبل تعيين الرئيس الجديد **حميد كريدي**.

ولما كنا قد فتحنا النار على مخالفات الكازينو في غير عدد من اعداد «البيان الاقتصادية»، ولما كان قد اتصل بنا احد المسؤولين في الكازينو ليطلب منا اعطاء مهلة للرئيس الجديد ليضع السياسة الجديدة للكازينو وليزيل المخالفات، رأينا ان نتوقف عن نشر اي شيء عن «المغارة» على امل ان يعيد لها الرئيس الجديد السيد **كريدي** اسمها الصحيح «مؤسسة كازينو لبنان» التي كانت عند تأسيسها مفخرة لبنانية يعتز بها اللبنانيون.

دراسات في أدراج المسؤولين كلفت الدولة مئات الملايين

قليلون هم الوزراء الذين جيء بهم قبل هذه الحكومة التوافقية، لم يعهدوا الى أصدقاء لهم في مكاتب للدراسات بإعداد دراسة أو أكثر حول مواضيع تعتبر شائكة أو حول أزمات يصعب على الوزراء المشار اليهم حلها.. وكان كل وزير يصرف لكل مكتب للدراسات أو لخبير معين ما بين ٥٠ و٥٠٠ مليون ليرة عن كل دراسة.

ومعظم الدراسات التي أعدها المحظوظون لا تزال نائمة في الأدراج، لم يقرأها أحد.. وإذا قرأها وزير ما، وجد ان وزارته لا تملك كلفة تنفيذ ما جاء فيها، وفي حال طلب الكلفة من وزارة المال تم رفضها دون النظر الى أهميتها للوطن وللمواطنين.

بإمكان الوزراء الحاليين ان يطلبوا من رؤساء الدواوين ورؤساء المصالح في وزاراتهم، التنقيب بين ملفاتهم عن تلك الدراسات لمعرفة مضامينها ومدى أهميتها وحجم تكاليفها، وأسماء من استفادوا منها مادياً؟

الوزير زياد بارود هل هو سوبرمان؟

صيته خرق الحدود ليصل الى عواصم العالم

اخترقت دينامية وزير الداخلية **زياد بارود** الحدود اللبنانية لتصل الى أنحاء العالم حاملة انجازات وهندسات تلك الدينامية المميزة والتي لم يسبق ان لمسناها في وزير آخر منذ سنوات.

وعندما تلتقي آدمية وزير مع نزاهة الحاكم، تتوفر للوزيرامكانيات العمل وتحقيق الإنجازات، وهذا ما كان عندما اختار الرئيس **ميشال سليمان** المحامي **زياد بارود** ليكون وزيراً للداخلية في عهده.

فأيا كانت المآخذ على الوزير بالنسبة للانتخابات النيابية، فهو نفسه تبرأ منها مؤكداً وجود الشوائب والعيوب على اختلافها، إنما إدانة هذه العيوب والشوائب لا تعود اليه وفقاً للقانون.

أما بالنسبة لأزمة السير، فماذا بإمكانه ان يفعل، غير ملاحقة الحوادث والازدحامات بنفسه، حيث يحضر شخصياً ليعمل كشرطي سير وخبير حوادث سير ومسعف... وعبثاً حاول حل الأزمة بعدد عناصر شرطة السير المعطى لوزارته وعدم خبرة أكثرية العناصر في شؤون وقانون السير.

ولأن الناجح يلقى تقدير الآخرين الذين يؤمنون بالإصلاح وإزالة الفساد، فقد حلّ الوزير بارود أول في قائمة ٢٠ شخصية عبر العالم اختارتها مجلة «مونوكل» البريطانية في عددها لشهري كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩ وكانون الثاني (يناير) ٢٠١٠. وقد شملت القائمة التي كان عنوانها «هل هو سوبرمان» أشخاصاً لهم مكانتهم وسمعتهم العاطرة في دولهم.

تجمع شركات النفط ينتخب هيئة إدارية جديدة برئاسة شماس

عقد تجمع الشركات المستوردة للنفط جمعية عمومية استثنائية برئاسة **مارون شمّاس** وحضور الأعضاء، تم خلالها انتخاب نائب جديد للرئيس وهو المدير العام لشركة توتال ليبان **جاك سوبليه** و**جوزف جعجع** (شركة هيبكو) كمستشار.

وأصبحت الهيئة الإدارية لـ«التجمّع» على الشكل الآتي: **مارون شماس** رئيساً (مدكو)، **جاك سوبليه** نائباً للرئيس (توتال ليبان)، **طوني عيسى** أميناً للسر (عيسى للبترول)، **سليم رمضان** أميناً للصندوق (يونيترمينال)، المحامية **كارول طايع** مستشارة قانونية (يونيتد بتروليوم)، **وليد الحجي** (الشركة العربية) و**جوزف جعجع** (هيبكو) مستشارين.

مستوردو الدواء لا يشجعون على ادوية الجينيريك لان ارباحها ضئيلة نسبيا

اذا دخلت الى صيدلية وطلبت دواء وفقا لوصفة الطبيب تجد ان سعره مرتفع جدا بين ٩٠ و١٥٠ الف ليرة، واذا سألت الصيدلي عن دواء اقل سعرا، يجيبك اذا كان من اصحاب الضمائر الحية: نعم يوجد دواء مماثل «جينيريك» يقل سعره بنسبة ٥٠ و٦٠ في المئة.

اذا سألت الصيدلي: وهل لهذا الدواء مفعوله مثل الدواء «الاصلي» يجيبك انه المفعول نفسه، انما الاطباء لا يصفونه لان المستورد لا يحقق الربح الكبير من بيع الدواء الذي هو وكيله!

ألشركة ألللبنانية لتوزيع ألصحف و ألمطبوعات ش م ل
ألميزانية ألعمومية ألموقوفة بتاريخ ٣١/١٢/٢٠٠٨

ل ل	ألموجودات	ل ل	ألمطلوبات
	ألموجودات ألثابتة		**حقوق ألمساهمين**
٤,٢٣٩,٣٦٨,٠٢٢	أصول ثابتة غير مادية	١,٢٥٠,٠٠٠,٠٠٠	رأس ألمال
١,٠١٣,١٧٢,٣١١	أصول ثابتة مادية	٨٢,٣٧٠,١٧٧	إحتياطي رأس ألمال
٦٢٠,٠١٣	أصول ثابتة مالية	١,٤٦٢,٢٢٩,٥١٠	فروقات اعادة التخمين-خصوم
١,٤٦٢,٢٢٩,٥١٠	فروقات اعادة التخمين-اصول	٥٨٤,٥١٦,١٩٤	أرباح مدوّرة
(٨٣٢,٠٣٩,٧٨٥)	ينزّل ألإستهلاك		خسائر مدوّرة
		(٦٢,٦٤٩,٦١٦)	أرباح - (خسائر)٢٠٠٨
٥,٨٨٣,٣٥٠,٠٧١	مجموع ألموجودات	٣,٣١٦,٤٦٦,٢٦٥	مجموع حقوق ألمساهمين
			مطلوبات طويلة ألأجل
		١٥٩,٦٥٣,٨٧٤	أحتياطي تعويض ألصرف من ألخدمة
		٥٠٨,٤٥٧,٧٨٧	قروض و ديون مختلفة
		٦٦٨,١١١,٦٦١	مجموع ألمطلوبات ألطويلة ألأجل
	ألموجودات ألمتداولة		**ألمطلوبات ألمتداولة**
٢,٥٧٨,١٣٦,٩٦٤	ألذمم و ألحسابات ألمدينة	٢,٣٣٥,٧٦٦,١٦٠	ألذمم و ألحسابات ألدائنة
٥٤,٩٦٣,٢٨٧	ألبنوك و ألصندوق	٢,١٦٢,٤٦٠,٨٣٢	بنوك أرصدة دائنة
		٣٣,٦٤٥,٤٠٤	ضرائب متوجبة
٢,٦٣٣,١٠٠,٢٥١	مجموع ألموجودات ألمتداولة	٤,٥٣١,٨٧٢,٣٩٦	مجموع ألمطلوبات ألمتداولة
٨,٥١٦,٤٥٠,٣٢٢	مجموع ألموجودات	٨,٥١٦,٤٥٠,٣٢٢	مجموع ألمطلوبات

مجلس ألإدارة : ألرئيس : عماد تويني

ألأعضاء : شركة ألنهار ش م ل
ألشركة ألعامة للصحافة و ألنشر ش م ل
زياد تويني

مفوّض ألمراقبة ألأساسي : H L B برغود ومشاركوه

- مفوّض ألمراقبة ألإضافي : طانيوس فرح

بعد ان حسّن تعرفات المستشفيات والاطباء
خليفة: ممنوع طلب اية فروقات من المواطنين

الوزيران خليفة والحسن مع مساعديهما

توصل وزير الصحة د. **محمد خليفة** خلال اجتماع مع وزيرة المال **ريا الحسن** بحضور مسؤولين من الوزارتين الى اتفاق على زيادة مخصصات وزارة الصحة لتتمكن من تلبية حاجات المواطنين في العام ٢٠١٠، وخصوصا المرضى الذين لديهم ادوية باهظة الثمن وادوية مزمنة لا قدرة لهم على تأمينها، اضافة الى تأمين المزيد من الدعم للقطاع الاستشفائي.

وقال الوزير **خليفة**: «هذا لا يعني اطلاقا ان الامور ستكون ممتازة في حال وفرنا المال، الا اذا كانت ثمة مسؤولية ايضا من العاملين في القطاع الصحي، فاليوم بعد ان زادت وزارة الصحة التعرفة الاستشفائية واتعاب الاطباء، وبعد ان تؤمن وزارة الصحة الموازنات، يجب ان يلاحظ المواطن هذا التحسن اي ان الافرقاء على الارض يجب ان يتحملوا مسؤولياتهم».

وقال «بعد تصحيح الاسعار والموازنات التي نضعها، لم يعد ثمة سبب او مبرر لكي يطلب اي مستشفى من المواطن اي فروقات من خارج العقود النظامية، وخصوصا في ما يتعلق بالتجهيزات والمعدات الطبية ودعامات شرايين القلب والاوراك الاصطناعية، بحجة ان الوزارة لا تغطي اسعار المعدات».

نجيب ميقاتي يتحدث عن الخصخصة والاستثمار العقاري
ويطالب بتحويل جزء من الدين الخارجي الى داخلي

في لقاء حواري أجراه الرئيس **نجيب ميقاتي** مع فاعليات اقتصادية في مكتبه تحدث عن الأزمة المالية العالمية وخفض الفوائد المصرفية بعدما صار ذلك ممكناً مقارنة بمستويات الفوائد في الأسواق العالمية. لافتاً الى حلول الوقت لتحويل جزء كبير من الديون الخارجية الى دين داخلي بالليرة اللبنانية. كما تحدث عن إنماء طرابلس وأداء الحكومة.

وقال الرئيس **ميقاتي** في موضوع الخصخصة والاستثمار العقاري: «إننا على قناعة بأنه يجب المحافظة على ملكية الدولة للمرافق العامة، لأنها العنصر الوحيد الذي يوحّد لبنان واللبنانيين على ان يتم تخصيص الإدارة تخصيصاً كاملاً وبشفافية تحت إشراف ما يسمى الهيئات الناظمة من أجل مراقبة عمل هذه المؤسسات وتفعيله. فإذا خصخصنا الإدارة وطلبنا من الجهة التي تدير الإلتزام حداً أدنى من الضمانات لإنتاجيتها وراقبناها كما يجب، عندها يمكن تسنيد هذا الإيراد لفترة زمنية معينة تساعدنا على خفض الدين فوراً. وما يفيض عن هذا الحد الأدنى يكون إيراداً للدولة.

وفي موضوع الاستثمار العقاري قال: «ان الاستثمار العقاري في لبنان هو الأفضل والأكثر أماناً في العالم. فالمساحة التي يمكن البناء عليها لا تتجاوز نصف مساحة لبنان وتبلغ نحو ٥٦٠٠ كيلومتر مربع، والباقي عبارة عن أحراج وجبال ووديان.

وفي المدن باتت العقارات غير المبنية محدودة جداً في ظل عرض قليل وطلب كبير يرافقهما نمو سكاني. لا شك بأن الاستثمار في العقار لا يشكّل نمواً اقتصادياً لكن على هامش هذا الاستثمار يمكننا اجتذاب المستثمر الى قطاعات أخرى. أما عندما يواجه المستثمر عراقيل في استثماره العقاري فلا يعود يفكر في مجالات أخرى، ومن الملح جداً إزالة هذه العراقيل ولا سيما الإدارية.

الديون المستحقة على لبنان بدءا من آذار ٢٠١٠

في ما يلي الاستحقاقات الشهرية المترتبة على الحكومة اللبنانية للدائنين (اصدارات اليوروبوندز) بدءا من شهر آذار (مارس) المقبل استنادا الى النشرة الداخلية لجمعية مصارف لبنان.

تاريخ الاستحقاق	مليون دولار	تاريخ الاستحقاق	مليون دولار
آذار ٢٠١٠	١٠٦٥	نيسان ٢٠١٤	٦٧٧
تشرين الثاني ٢٠١٠	٧٠٠	ايار ٢٠١٤	٨٨٢
ايار ٢٠١١	١٠٠٠	آب ٢٠١٥	٥٠٠
آب ٢٠١١	٧٥٠	كانون الثاني ٢٠١٦	٧٥٠
آذار ٢٠١٢	٦٠٠	ايار ٢٠١٦	٤٠٠
نيسان ٢٠١٢	٧٥٨	ايار ٢٠١٧	١٥٠٠
تموز ٢٠١٢	٢٠٠	آذار ٢٠١٧	٣٠٠
ايلول ٢٠١٢	٦٠٠	كانون الاول ٢٠١٧**	٢٣٩٢
آذار ٢٠١٣	٨٧٥	آذار ٢٠١٨**	٦٣٠
حزيران ٢٠١٣	٦٥٠	ايار ٢٠١٨**	١٨٠
		نيسان ٢٠٢١	٢٠٩٢

* سندات يوروبوندز مصدرة في اطار مؤتمر باريس٢ ويتم تسديدها على عشرين قسطا نصف سنوي ابتداء من السنة السادسة ٢٠٠٨ ولغاية الشهر والسنة المشار اليهما في الجدول اعلاه.

منع تحويل قصر فؤاد شهاب في جونيه الى مطعم

حالت بلدية جونيه دون تحويل القصر الذي شغله الرئيس الاسبق **فؤاد شهاب** الى مطعم بوضعها قراراً باستملاكه لإنشاء متحف ومكتبة عامة في البناء القائم عليه والذي يحمل الرقم ١٦٧.

وكان بعض المستثمرين قد اشتروا القصر من ورثة الرئيس الراحل وباشروا بتحويله الى مطعم اسوة بكل القصور التي تحولت في السنوات الاخيرة الى مطاعم وشهدت اقبالا عليها من قبل رواد المطاعم.

يقال ان الشخص الذي اكتشف الامر هو رئيس اتحاد بلديات كسروان المحامي **نهاد نوفل** من خلال مقال كتبه بهذا الصدد في جريدة «النهار» مما اضطر بلدية جونيه الى نشر القرار الذي اتخذته بالاجماع لتحويل القصر الى متحف.

ملاحقة مكاتب «خلوية» غير مرخصة!

كشفت الهيئة المنظمة للاتصالات عن مركز في جونيه لتوزيع خدمات الانترنت غير المرخصة وهو يعود لإحدى الشركات ويقوم هذا المركز بتزويد محطات فضائية لموزعي القنوات الفضائية بالكابل وذلك بواسطة كابلات نحاسية وألياف ضوئية وخطوط ربط غير مرخصة.

استدعي اصحاب المركز الى مكتب مكافحة جرائم المعلوماتية في قوى الامن لاستجوابهم واتخاذ الاجراءات القانونية بحقهم.

SOUKOUN

هدى سنيورة

اسست السيدة هدى عبدالله البساط عقيلة فؤاد السنيورة ووائل فؤاد السنيورة وزينة فؤاد السنيورة وماي فؤاد السنيورة شركة مساهمة لبنانية باسم شركة سكون العقارية وبرأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها العقارات.

اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيدة هدى البساط السنيورة.

SYMIA

اسس السادة جورج–ميشال ميشال دي بسترس ورامي رفعت النمر وجورج ماضي وخليل اميوني وريمون ابو عضل وطارق شرف وشركة ام اكابيتال ليميتد وام دي اس هولدنغ وميدل ايست كابيتال غروب هولدنغ شركة هولدنغ باسم سيميا هولدنغ برأسمال ٧,٦ ملايين دولار اميركي.

اسندت رئاسة الشركة الى جورج ميشال دي بسترس.

ARB M.E.

أسس السادة جاك رودولف سعادة وبرنارد جورج جردي والياس يوحنا زعني وشركة ا.ر.ب. انترناشونال هولدنغ ليميتد وسي.ام.أ. سي.جي.ام وشركة ميريت كوربوريشن شركة هولدنغ باسم ا.ر.ب. ميدل ايست برأسمال ٥٠٠ الف دولار اميركي.

اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد سعادة.

HOUSING FINANCIAL CONCEPTION

اسس السادة مارك ريكاردو سليمان وماري–كريستين نيكولا بدارو زوجة ميشال صايغ وخليل انطونيوس نادر شركة مساهمة لبنانية باسم الابتكارات المالية للاسكان برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها الخدمات المالية.

اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى مارك سليمان.

OCI

اسس السادة بول مبارك بو خليل وروجيه مبارك بو خليل وكريستيان ادمون صعب شركة مساهمة لبنانية باسم اون لاين كاش انترناشونال برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها التجارة وتحويل الاموال.

اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى بول بو خليل.

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				
سيميا	هولدنغ	٧,٦ ملايين دولار	–	جورج ميشال دي بسترس
فايننشال بروفيل	هولدنغ	٢ مليونا دولار	–	شمّا سكر بربر
FME	ش.م.ل.	٢ مليارا ل.ل.	خدمات مالية	عمرو فايز قوتلي
ا.ر.ب. ميدل ايست	هولدنغ	٥٠٠ الف دولار	–	جاك رودولف سعاده
حرش بعقلين	ش.م.ل.	٦٠٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	رمزي منير سلمان
بزنس انفستمنت اند دفلوبمنت	هولدنغ	٣٠٠ الف دولار	استثمار	بيار عفيف نصار
سنترك	هولدنغ	٣٠٠ الف دولار	–	علي يوسف عساف
فور جي	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	–	شارل جورج الحاج
س.س.ر. فينشورز	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	شادي عبد الوهاب الرفاعي
زين بروبرتي	ش.م.ل.	٢٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	طلال حسن زين
الشرقية	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة / مقاولات	محمد احمد علي يحيى
بارتنرز اند بارتنرز ليمتد	ش.م.م.	١٠٥ ملايين ل.ل.	تجارة	خليفه جبر آل ثاني
واندرفول بروداكشنز	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	مارون اوسكار جزار
عنترازي وشركاه	اوف شور	٤٠ الف دولار	–	طارق نايف عنترازي
واي اي	هولدنغ	٥٠ مليون ل.ل.	–	يوسف سمير ابي اللمع
ام اي	هولدنغ	٥٠ مليون ل.ل.	–	ماهر سمير ابي اللمع
ار اي	هولدنغ	٥٠ مليون ل.ل.	–	رعد سمير ابي اللمع
حوريه مانجمنت	اوف شور	٢٤ الف دولار	–	جهاد اديب سماحه
ام تيم	ش.م.ل.	٣٦ مليون ل.ل.	عقارات	جيري الياس خضر
ميد اينيرجي	هولدنغ	٢٠ الف دلار	–	مصطفى زهير عاشور
ايمبلميا	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	ميشال جورج عازار
المشرق للاستثمار والتطوير	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جمال عيتاني
مانتك ل ب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	ربيع نبيل مرعي
تي ال سي	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	صونيا محمد عبدالله جناحي
M.M.C. غروب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جورج ميشال زرفوس
دوني	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	حسن حسين شور
غزال انفستمنت غروب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	جورج ميلاد غزال معوض
ار.جي.بي انترناشونال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جولي رزق الله جابر
انيتا العقارية	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	نديم انطوان نصرالله
ميديسيس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	نسيب الياس سمعان
جيفكو	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	اوصاف خليل غريب
ناكوفا م س ب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	بياريك روجيه
فانتشر فيزون	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ميشال ميشال رعد
سبرينغبوك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	امين فيكتور حداد
بيبلوس	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	خليل ابراهيم بو زيد
جي اي اي ام	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	جورج نقولا حمصي
سما	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	خليل محمد يحيى
ليب انفست	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	روز ماري لطفي صليبا
سبلاي نت ورك سوليوشنز انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	تكنولوجيا	ماريو نقولا غصن
ميتود الكترونيكس ميدل ايست	اوف شور	٢٠ الف دولار	ادوات كهربائية	جوزف الياس خوري
سبير	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	حبيب جورج رزق
بلولاب للتجارة والاستثمار	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	زياد محمد سماوي
تراید لاند	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جان طانيوس متري
خيوبس للانماء والاعمار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	مارك روبير جعاره
جي ا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / هندسة	عماد زكريا جمعة
ويليجول اند كو بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سيباستيان تييري
سماح	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سليم اسكندر ابو زيد
بزنس اند كرياتيف بارك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	مارون اوسكار جزار
بيس ريسورتش	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / دراسات	جورج ميشال ابو جوده
نور الخازن فوتوغرافي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / انتاج	نور وليد الخازن
ميتروبوليتان انفيرونمنتال غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	ايهاب حمد قلعون
فيلتكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن عبد الحميد فيل
كورال سويتس الحمرا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم / فنادق	محمد فيصل القاسمي
ام اي باي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	روي الفرد صقر
دراغون بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	زياد رفيق قربان
اوفست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	يوسف سليمان نبهان
ليامید	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عبد الحفيظ محمد عيتاني
تي ال سي لاشوكولا تري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	فنادق / مطاعم	صونيا عبدالله جناحي
نلبنديان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سجاد	سيرج سركيس نلبنديان

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
سفن بي ار اند كومونيكايشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة /اعلانات	طارق خالد حمد
جي كيوب العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسين علي رفاعي
مركوري بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	مصطفى فيصل احمد
ج. سكوار العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسين علي رفاعي
جنتلمانز كوارترز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مواد تجميل	محمد بشار كيوان
لوس بريموس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مطاعم	نجيب احمد صعب
زد زد اس ريل استايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سمير زكي سوبرا
كورنيش ٥٥٠	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فوزي الياس فرح
سكون العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هدى بساط السنيورة
شاليمارن العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد وسيم سنو
اواكس للتجارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ناصر محمد حوري
الحلول المرئية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ كومبيوتر	نبيل غسان بركات
الطاقة البيئية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فادي شفيق بو غانم
زي ار للطيران	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	طيران	ريمون سمير زينه
بشامون ٧٨٧	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هشام امين عيتاني
H.K. كونستراكشن	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	غريتا دعبول خوري
جنرال سوفتوار	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	كومبيوتر	ريتا نمير عاصي
وارکشوب ٢٠	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	نجيب فريد طويل
ايكولاين	اوف شور	٣٠ مليون ليرة	–	ادوار ادمون رفول
سعيدي اسوسياتس ليمتد	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	شوقي كامل سعيدي
ارابيا جي اي اس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جلال الدين حسين فواز
لا مارتين فيلاج	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	رامي عبد الرحمن حورية
ايان	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	عبدالله محمد فقيه
١٨٤١ كوميونيكايشنز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جوزف مهنا كلاس
يونيتك	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	زهير فضول اشقر
كوتراكو	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد حسين زيدان
صانع للهندسة	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	رياض شفيق صانع
التجارية لغينيا الاستوائية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسين يوسف جواد
ار اي جي او تكنولوجي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جوزف فؤاد خوري
ام اي كي غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	مارون اسد كرم
هواتف	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	رنا نبيل عادل
UTC	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فضل الله سمعان فضل الله
كوموروس فايننس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تمويل	رالف اميل لحود
في بعبدا				
بيت مري برينس	ش.م.ل.	٢,١ مليار ل.ل.	عقارات	كلود ابراهاميان ابي اللمع
بيلدرز انترناشونال	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	باسم علي مرمر
هيكل	توصية بسيطة	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان نأصيف هيكل
ستال كيو	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	ادونيس جان ابو نعوم
مسّار غرافيكس	ش.م.م.	١٠٢,٥ مليون ل.ل.	تجارة	اسادور فيكان سيروبيان
البوراك للخدمات فور انرجي	ش.م.م.	١٠٢ مليون ل.ل.	طباعة	بكر جابر عيسى خفاجي
انجينيرينغ اند كونتراكتينغ	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	هندسة	نبيل جوزف سعاده
ابو ابراهيم ترايدينغ	تضامن	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	رجا سعيد ابو ابراهيم
D.I.B.TEC	ش.م.م.	٩٠ مليون ل.ل.	ادوات الكترونية	جان هاني فرنسيس
ميمي لتأجير السيارات	ش.م.ل.	٣٢ مليون ل.ل.	تأجير سيارات	دوري ايلي جرمانوس
نقولا مرهج	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جورج نقولا مرهج
صقلاوي للمشروعات السياحية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	سمير حسن صقلاوي
اليت اوت دور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان خليل خاطر
اكتيف ميديا غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات	روجيه حبيب خرسا
فيتوت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سامر رومانوس سركيس
جوزف ورامي بو رعد للتجارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جوزف شربل بو رعد
كيغ بروبرتي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ايلي جبران ابو جوده
الابتكارات المالية للاسكان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات مالية	مارك ريكاردو سليمان
O.C.I.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	نقل اموال	بول مبارك بو خليل
لوخان دو جونيه	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	نجيب غابريل جبر
كاليس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جان ماري ادمون رياشي
اورووديال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سمير حسيب مسلم
ايفر لاند	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رجا فايز الراسي
هاغوب اتاميان التجارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	هاغوب اتاميان
AMENA	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	لويس برنار جيتزنر
E.M.C.C.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	منصور منصور منصور
الدار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	مخايل ابراهيم متى
سكور لايف	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عوض فخري فخر الدين
بقنايا العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	فريد زرد ابو جوده
بروسك سكول	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	بيار جورج حج جورجيو
ITS 4 HEALTH	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	برامج كومبيوتر	نسيب سامي مكارم

AGOP ATMIAN

هاغوب اتاميان

اسس السادة هاغوب باركيف اتاميان ومهير هاغوب اتاميان ولوسين غارابيت باكلايان عقيلة هاغوب اتاميان وتامر هاغوب اتاميان وسيرين هاغوب اتاميان شركة مساهمة لبنانية باسم هاغوب ب اتاميان التجارية وبرأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية، وموضوعها التجارة.
اسندت رئاسة الشركة الى هاغوب باركيف اتاميان.

GHAZAL INVESTMENT

أسس السادة جورج ميلاد غزال – معوض وزوجته جوزفين طنوس معوّض واولاده إفيتا وميلاد وليليا شركة هولدنغ باسم غزال انفستمنت غروب برأسمال ٢٠ الف دولار اميركي.
اسندت رئاسة الشركة الى جورج غزال معوض.

BEJANI & BEJANI

اسس السادة روجيه ريمون بجاني وريمون روجيه بجاني وكارين روجيه بجاني وكريستينا روجيه بجاني وسينتيا روجيه بجاني شركة اوف شور باسم بجاني اند بجاني لادارة المخاطر والاستشارات برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية.
اسندت رئاسة الشركة الى روجيه بجاني.

COMOROS FINANCE

اسس السادة رالف اميل لحود ومروان سليم خير الدين وعلي كزما شركة اوف شور باسم شركة كوموروس فايننس برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية.
اسندت رئاسة الشركة الى رالف لحود.

ZEIN و PLATINIUM

اسس السادة طلال حسن الزين ومعن عبد الهادي هلال وبسمة طلال الزين عقيلة محمد ياسين ومحمد ياسين رشاد رباح وعلياء الزين شركتين باسم بلاتينيوم ديفيلوبمنت وزين برأسمال ٢٠٠ مليون ليرة لبنانية لكل منهما وموضوعهما العقارات.
اسندت رئاسة الشركتين الى طلال الزين.

FINANCIAL PROFIL

أسست السيدة شما حسن سكر وزوجها فادي عزيز بربر والسيد اسكندر حسن سكر شركة هولدنغ باسم فاينشال بروفيل ورأسمالها مليونا دولار اميركي.
اسندت رئاسة الشركة الى السيدة شما سكر.

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر كانون الثاني (ديسمبر) ٢٠٠٩. 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

– شركة رفيق غزاوي وشركاه على حسين محمد الحماده
– محمود بيضون على فايزة الخنسا ومحمد صلاح الخنسا
– طعان العنان على أكرم نور الدين ومحمد هاشم
– خليل طاهر فضل الله على كمال حسن كمال وكمال حيدر كمال
– ابراهيم حسن على عماد الجمل
– شركة A.B.C. على عباس سرحان
– رشاد العشي على سعيد كالوت ومحمد خطاب
– يوسف حمزه على انتصار كامل بوحمدان
– طعان العنان على بلال عيتاني وماهر كوجو
– ابراهيم السباعي على بلال عيتاني وماهر كوجو
– يوسف مروه على محمد علي ستو
–– المحامي مصطفى قرقدان على خضر دكروب
– شركة غاتواد ليمتد للصناعة والتصدير على ناجي صالح
– شركة ابتكس على محمد نبيل البابا
– ربيع حسون على حسان نحام
– ابراهيم السباعي على مسلم عصام وحيد ومحمد مسلم وحيد
– عباس يوسف دياب على جميل سليم السلمان
– فايز طوق على علي حسن مزهر
– طعان العنان على عباس ضاهر
– نرين هدبا على ندى الماريديني
– مركز يموت للسمع على عماد خليل قدوح وايمان علي نزهه
– احمد ماهر فخر الدين على بسام روكز
– علي قاووق على جلال وحيد وامين عبدالله
– حسين عسيلي على جلال وحيد
– سعيد شعبان على فؤاد مزنر وكرم رزق
– يوسف عبدالله على ندى ماريديني
– المحامي ايلي كفوري على انطوان نبيه اليان
– شركة سعودي ليبانيز تور توب توريست على نايلا ناصيف شربل
– هاشم الحركة على علي حسن قصير
– نهى سليم على سمير حبيب سليم
– عدنان الحسيني على محمد فياض حنوش
– ابراهيم السباعي على مروان علي ارناؤوط وشربل سركيس
– غسان فؤاد البابا على فؤاد زهير صبرا
– شركة اكيبلاست ونصر شدياق على سعيد اسعد كالوت
– حليم مرقص على بسام فؤاد روكز
– اياد قطايا على خالد محمد العزو
– شركة روبير قشوع على جنان مليحه
– شركة IDRA على فؤاد صبرا
– غالب رشيد على سليم قشوع وايلي القزح
– صليبا مخايل عساف على جورج كيوان
– نادر سليم على عدنان محمود برجاوي
– حباد حميه على محمد سعد الدين شاتيلا ومحمود الحلاق
– عماد عليوان على عبد الرؤوف العجوز ومحمود عيتاني
– رفعت يحيى على بيار أبي درغم
– غسان حاطوم على عباس ضاهر
– رجا سرور على خالد محمد العزو
– ابراهيم السباعي على محمد الشيخ نافذ حيدر وجلال وحيد
– خالد العجوز على احمد علي الحسن
– عبدالله قاطرجي على محمد وعلي حسن عناني
– عمر بشير حانات على محمد احمد احمد وموسى محمود نصرالله
– ميشال زيتون على جان غازي عبود ومحمد فريد باز
– موسى أبو الياس على مالك الحلبي وعيسى داوود سليمان
– عباس حرب على محمد محمد بدر قرحاني ونبهان ابراهيم مهدي
– بول نصر على هنادي نجم
– طعان العنان على خضر جعفر
– حسن فرحات على ركان الضيقة وهند يوسف عباس
– طعان العنان على عباس ضاهر
– رزاح أمهز على جوزف شعلان السكاف
– راني نجوم على جاك ساسين خويري
– إيهاب علامه على حسين عبد الساتر
– البير لحود على ميسى كردي وجوماناكردي وموسى مروه
– مدحت علي يوسف على محمد قليلات
– سعد الدين زبيبو على حيدر أحمد زبيب
– نقولا حداد على الميرا أبو الحسن وجوزف زيدان
– جوزف قرنوع على الميرا أبو الحسن وجوزف زيدان
– جمال يوسف فياض على مروان ترنيني
– حسن شهاب على علي منصور
– لؤن لتانجيان على ميشال دومط وفارتان ترزيان
– مروان درويش على محمد قليلات وعلي مزهر
– جمال كساب على عماد شبارو وعبد الرؤوف شبارو
– مسعود النابلسي على جيفاكو توفيق زعيتر أبو جوده
– فراس موسى على جورج ميشيل نعمه
– طعان العنان على علي عمار
– محمدخير عواركه على صلاح عز الدين
– يوسف دارغوث على حسام الرشيدي
– شركة كورفيت لتأجير السيارات على فاطمة حمود وعلي حمود
– يوسف مزبودي على ماجد الحجلي

بعبدا

– شركة صليبا للتجارة على انطوان عواد
– صلاح ناصر أيوب على صلاح عز الدين
– صلاح ناصر أيوب على صلاح عز الدين
– حاتم سليم على صلاح عز الدين
– يوسف شاهين على صلاح عز الدين
– بنك المشرق على خليل محمود
– شركة كوماس على جهاد جرجس جبيلي
– فيكتور دويهي على نسرين قاموش
– جورج ناصيف على سامي قشوع
– أسامة حافظ على محمد أبو قاسم
– مشهد أبو حمدان على عيسى موسى
– ابراهيم السباعي على ربيع نديم أبو خير
– طعان العنان على ربيع نديم أبو خير
– لودي الحايك على انطوان عواد
– شركة أبناء سعيد عيتاني على قاسم محمد ابراهيم
– وهبي عياش على يوسف طنوس ميلان
– عصام أبي سعد على سعيد أسعد كالوت
– عصام أبي سعد على ايلي جرجس عازار
– رائف سبيتي على صلاح عز الدين
– الشركة اللبنانية للمعادن على ماهر محمد قاسم
– انطوان نجيب متى على جورج أبو هنا
– ابراهيم السباعي على رمزي حاطوم
– عصام أبي سعد على ايلي عازار
– احمد يوسف عواضة على هدى علي بزي
– الياس حداد على ادمون رزق الله
– الياس القاعي على جان القاعي
– جوزف نصار على جان القاعي
– جوزف هاشم على جان القاعي
– محمد علي همدر على صلاح عز الدين
– كميل كيروز على جان مارك رحال
– قاسم نور الدين على صلاح عز الدين
– يوسف جبران على ربيع نيراني
– حسن علي عطوي على صلاح عز الدين
– فاطمة نور الدين على صلاح عز الدين
– انطوان رشدان على جوزف جورج زيدان

صيدا

– حسن علول على علي محمود عليان
– حبيب عزام على زهير جميل جمعة
– علي عبد الحسن على محمد حسين توبة
– محمد عبد الرؤوف سقلاوي على حسام حسن السراد
– عامر الخطيب على علي عبد الحفيظ شومان
– حسين محمود دبوق على ابراهيم زكي عجينة
– محمد احمد طباجه على محمد ابراهيم البغدادي
– علي دلي داوود على محمد ابراهيم البغدادي
– عباس ابو خليل على فادي علي دايخ
– محمد علم الدين على حسن طه بلحص
– رشا ميلاد بوطايع على نجيب مصطفى
– طعان العنان على طه حسن غزال
– حيدر حسن قرقماز على فادي علي دايخ
– ماجد ضاهر على رشاد محمد الجمل
– حسن محمد حجازي على علي محمود عليان
– علي عادل قاسم على محمد ابراهيم بغدادي
– محمد هوامش على نادر عدنان خوالده
– د. هيثم نمر كنج على احمد محمد حمزه
– ناصر مرعي الموسى على الياس طانيوس متى
– احمد علي شاوي على محمد ابراهيم بغدادي
– عبد الامام زعيتر على متري حنا جلاد
– ايلي سعاده على خالد السيد
– طارق جمال خليل على حسان صبحي درويش
– جوزف جبر على قاسم علي شحاده
– اسامه الزعيم على سامر احمد الزيباوي
– يحيى علي الحركة على عبد الهادي البرجي
– عبد عبد الغني على علي احمد الجمل
– وهبه احمد وهبي على حسين علي صفا
– جميل توفيق حسن على صبحي علي مرعي
– علي رؤوف عسيران على وسيم رفيق عسيران

زحلة

– جورج غزالة على خالد السيد
– صولانج مبارك على نقولا جورج عقل
– عبد القادر الصباغ على عبد الرحمن شميطلي
– ربيع الاسمر على خالد محمد السيد وناصر المرهج
– ايلي سعاده على خالد محمد السيد وسامي ابو جبل
– علي القيس على زياد تورنه
– علي سليمان على علي زعيتر
– خليل الحلو على خالد السيد
– ابراهيم الحلو على خالد السيد
– غسان الخطيب على خالد السيد

ازدهار سمسرة القروض الوهمية

عصابة محلية وأجنبية احتالت على تاجر كبير بـ ٤٨٠ ألف دولار

هذه عملية احتيال عبر القروض الوهمية التي يمارسها سماسرة عالميون بالتواطؤ مع سماسرة محليين، وكانت ضحيتها شركة لبنانية ناجحة جداً يملكها ويديرها رجل أعمال له سمعة عاطرة استطاعت عبر السنين والتجارب ان تصبح وكيلة وممثلة تجارية وصناعية لشركات عالمية.

وهنا تفاصيل الاحتيال مأخوذاً من القرار الظني الذي أصدره قاضي التحقيق في بيروت فادي العنيسي الذي توصل الى اكتشاف الدور الذي لعبه كل من شارك في هذا الاحتيال، الذي لم يكن الأول من نوعه في لبنان، إنما كان الأول في الأسلوب الذي اتبعه المحتالون لإيقاع أحد أبرز رجال الأعمال الناجحين بحبائلهم.

الرئيس العنيسي أحال المدعى عليهم أمام الحاكم المنفرد الجزائي للمحاكمة وسط مذكرة تحر دائم توصلاً لمعرفة المحتالين الأجانب.

التفاصيل

تتعاطى شركة ج.ت. أعمالاً تجارية وتمثل كبرى الشركات العالمية والمصانع في لبنان وتربط رئيس مجلس إدارتها ج.ت. علاقات عائلية وصداقة بوالد ج.ط.

وخلال شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٣ اتصل ج.ط. بـ ج.ت مستغلاً تلك الصداقة وعرض عليه ان يؤمن له تمويلاً لمشاريع استثمارية بقيمة عشرين مليون دولار لمدة عشر سنوات بفائدة ٤٪ بواسطة شركة أميركية تي أم سي غروب انترناشيونال المسجلة في لبنان. والتي يشغل منصب رئيس مجلس إدارتها **داريل هاريسون** ومنصب المديرة التنفيذية **باتريسيا مولينا** موضحاً وهي متخصصة بتأمين القروض الكبيرة القيمة للشركات الكبرى ومنها الشركة م.ت.

وزعم ج.ط. أنه يشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة وهي شركة مسجلة في الولايات المتحدة، كما عرض ج.ط. على ج.ت. إعلاناً منشوراً في احدى الصحف العالمية يشير الى ان شركة تي ام سي غروب انترناشيونال بصدد الحضور الى لبنان لتأمين القروض وتمويل المشاريع الصناعية والسياحية والتجارية وخلافها.

وبعد إلحاح ج.ط. وافق ج.ت. على بدء الاتصال بالشركة ورحب بزيارة رئيس مجلس الإدارة **داريل هاريسون** الى لبنان، وقد حضر هذا الأخير برفقة **باتريسيا مولينا** ورافقهما ج.ط. وقدم **هاريسون** عرضاً عن الأعمال والمشاريع التي أمن لها تمويلاً في أنحاء العالم، كما دقق في الجدوى الإقتصادية لمشروع الشركة للإقتراض واستحصل على المستندات اللازمة وغادر لبنان على ان يلتقي ج.ت. في مرحلة لاحقة في مدينة روتردام – هولندا وبالتحديد في مصرف FORTIS لفتح حساب لديه لتأمين التمويل اللازم.

وتوجه ج.ت. الى باريس برفقة ج.ط. ومنها الى مدينة روتردام للإجتماع مع مسؤولي المصرف الهولندي إلا أنه وقبل حصول الاجتماع طلب **داريل هاريسون** من ج.ت. بصفته رئيس مجلس إدارة الشركة ان يحرر لأمر شركته شيكاً بقيمة تسعين ألف دولار ليصار بعدها الى التوجه الى المصرف المذكور وإلا سيلغي الاجتماع. وبعد إصرار **هاريسون** حرر الشيك المطلوب وبتاريخ لاحق حولت الشركة المصرفية مبلغاً قدره ثلاثماية وتسعون ألف دولار لحساب الشركة المدعى عليها لدى مصرف FORTIS تبعه توجيه شركة تحمل اسم (STERLING BOND) كتاباً الى ج.ت. تعلمه بموجبه انها أصبحت جاهزة لتوقيع CONTRACT ESCROW بين الشركتين المدعية والمدعى عليها وحددت تاريخ ومكان الاجتماع في لندن والكتاب موقع من المدعو MICHAEL BOND ، الا ان ج.ت. فوجئ في ما بعد ان شركة ستراينغ بوند غير معروفة وليس لديها إلا عنوان مؤقت.

وتبين لاحقاً ان الاتصالات انقطعت مع المدعى عليهم كافة بمن فيهم ج.ط. والذين بدأوا يتهربون من ملاحقة الشركة المدعية لهم لإكمال عملية الاقتراض المزعومة.

وتبين ان المبالغ المسددة من الجهة المدعية كانت الآتي: مبلغ خمسة عشر ألف دولار كنفقات عقد وخمسة وسبعون ألف دولار أميركي كبدل تأمين على العملية ومبلغ ثلاثماية وتسعين ألف دولار أميركي جرى إيداعه داخل حساب ESCROW ACCOUNT. ■

شهر إفلاس شركة الأرز للتعهدات

بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/٩ أعلنت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية كل من القاضيين **ريما حرفوش** و**نضال الشاعر** شهر إفلاس شركة الأرز للتعهدات ش.م.م.

وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ٢٠٠٨/٦/٩ وعيّنت المحكمة المحامي **كلود الحايك** وكيلاً للتفليسة.

تحصيلا لدين المصرف ٢,٥ مليون دولار
بيع ممتلكات شركة دكتور كنيع بالمزاد

نفذ المصرف الدائن للشركة الواقعية المسماة الدكتور محمد احمد كنيع و محمد عبد الرحمن حميه وعدنان مرتضى معاملة تنفيذية لبيع ممتلكات هذه الشركة بالمزاد العلني تحصيلا لدينه البالغ ٢,٥٠٠,٠٠٠ دولار اميركي.

جرى تخمين العقار رقم ١١٠٣ المرفأ / ١٨٣ / م.م. بقيمة ٥,٢١٠,٣٧٥ دولارا اميركيا.

جرى البيع في ٢٠٠٩/١٢/٧ امام رئيس دائرة تنفيذ بيروت.

القاضي رالف رياشي طلب احالته الى التقاعد

تقدم القاضي **رالف رياشي** بطلب الى وزير العدل لانهاء خدماته قبل سبع سنوات من بلوغه السن القانونية (٦٨ عاما) مؤكدا الاستمرار في عمله في المحكمة الدولية الخاصة بلبنان.

والمعروف ان القاضي **رياشي** يشغل حاليا منصب نائب الرئيس للمحكمة الدولية الخاصة بلبنان.

الوزير **نجار** احال طلب **رياشي** الى مجلس القضاء ليبدي رأيه.

وتقول معلومات ان مجلس القضاء حاول اقناع القاضي **رياشي** بعدم تقديم استقالته الا انه أصرّ عليها دون ان يذكر الاسباب.

قبل سفره للالتحاق بالمحكمة الدولية كان القاضي **رياشي** يشغل منصب رئيس محكمة التمييز الجزائية.

مضت عشر سنوات على إشهار الإفلاس
تفليسات بسول ومفاوضات للمقايضة مع الدائنين

كان من المؤمل ان يشمل بيع ممتلكات تفليسة **بسول** في ريفون والتي مضى على حصولها أكثر من عقد، كل الممتلكات لإغلاق الملف وإراحة الدائنين والمحكمة ووكلاء التفليسة. ولكن من شاركوا في المزايدة أمام محكمة جونيه تفاجأوا بعدم ادخال المبنى الرئيسي في التفليسة والذي لا يزال يشغله المفلسون ضمن المزاد.

وقال بعض المشاركين لمندوبنا انه تجري مفاوضات بين الدائنين وبين أنسباء المفلسين لإجراء مقايضة لتمليك الشقق المشغولة من قبل المفلسين لأنسبائهم مقابل عقارات يملكها هؤلاء في مناطق لبنانية أخرى.

أما بالنسبة الى المزايدة، فإن معظم المحال المعروضة للبيع لم تبع نظراً لارتفاع أسعارها، ولعدم جدوى تلك المحلات على الصعيد التجاري في بلدة ريفون التي يزدهر فيها الموسم في الصيف فقط.

انــه عالــم قبيــح !

بقلم المهندس زياد زخور

انهم يدمرون بيتنا ولا من يردعهم !

هذا اقل ما يجب ان يقال على ما خلصت عليه قمة «كوبنهاغن». قمة كل الآمال، وكل الاخطار، التي تحولت في النهاية الى قمة اليأس والجهل والجشع.

فعلى مدى اكثر من اسبوعين لم يتمكن زعماء العالم من الاتفاق على صيغة منطقية وعملية لإنقاذ العالم من الطمع والضغينة.

فانتصر منطق المال والرأسمالية العمياء.

فإلى الجحيم يا بشر !

ولتحيا العملة الخضراء !

وهنيئا للوبي الطاقة الاحفورية !(FOSSIL FUEL)

فإذا كنا في لبنان نشتكي من الجهل والتخلّف الذي دمر البيئة الجميلة وقطع الاشجار ووسخ البحر ورمى الملوثات في الهواء، فالمشكلة الحقيقية هي على مستوى الارض اجمع، حيث تبث الدول الصناعية الكبرى الملوثات والغازات السامة والحارة في الغلاف الجوي، دون هوادة ومنذ اكثر من مئة عام، ناهيك عن زرع النفايات الصلبة السامة، التي تنشر الامراض والموت، في كافة ارجاء المعمورة.

وبالرغم مما قيل ويقال وما يصدر عن بعض المأجورين والمرتشين والمستفيدين من ان الوضع ليس بهذا السوء وبأن الامور ستتحسن بعد حين اذ ان الكوكب سيتعافى بنفسه بسرعة وان الاخطار مبالغ بها، الا ان الحقيقة اعمق واعقد واصعب من تلك الاكاذيب !

فالتشويه النهائي اصاب العديد من المناطق وما تطلب نموه وتطوره ملايين السنين يتم تدميره بلمح البصر دون رحمة !

اما الخطر الكبير المحدق فهو ذوبان جليد القطبين الشمالي والجنوبي وما سينتج عنه من ارتفاع لمستوى البحار والمحيطات والانهر لعشرات الامتار فستغمر المياه الكثير من المدن والمناطق وسيؤدي ذلك الى حركة نزوح لمئات الملايين من الناس عن ديارهم مما سيشكل كارثة انسانية مرعبة.

من هنا كان لا بد من «وقفة عز» حقيقية لا مسرحية ولا اعلامية كما فعل بعض «ابطال» التلوث.

فالمزايدات التي صدرت من هنا وهناك من بعض هؤلاء القادة لم تكن الا مجرد ذرّ للرماد في العيون ومواقف اعلامية محضة لتسجيل النقاط في وجه الاخصام !

لعبة سياسية قذرة في زمن لم يعد يتسع للقذارة...

بينما المطلوب خطوات جريئة وحاسمة.

فعلى عكس كل ما يشاع من ان الاموال موجودة لتطوير سبل انتاج الطاقة البديلة والنظيفة ودعم برامج التنمية المستدامة، فالقرار السياسي بالإفراج عن هذه الاموال هو الغائب الاكبر.

فاللوبيات المعادية للبيئة اقوى وهي مستعدة لأي شيء للمحافظة على مصالحها وموارد اموالها. وكم من جريمة ارتكبت باسم المصالح المالية الكبرى. فما حصل في كوبنهاغن جريمة كبرى لا تغتفر. جريمة قتل الانسانية جمعاء على هذا الكوكب. والتاريخ سيثبت ذلك يوما ولكن للاسف بعد فوات الاوان !

فالاستثمار في الطاقة البديلة عن الطاقة الاحفورية امر بات ضرورياً. والتقنيات والافكار موجودة وهي بحاجة فقط الى القليل من الدعم المادي والحكومي لكي تتمكن من الاقلاع وتغيير وجهتها الكارثية. فهي وان انطلقت فعلا في العديد من الدول المتحضرة، الا ان اكثرية الدول الكبرى ترفض حتى الآن ضخ الأموال اللازمة، لتطوير هذه الطاقة وتحديثها. فاللوبي المعادي للبيئة سيد الساحة بأمواله وإجرامه وعلاقاته العامة. ستلحق قمة «كوبنهاغن» بسلفتيها قمتي ريو دو جانيرو وكيوتو، وستكون القمة المقبلة على متن «قارب نجاة» على وشك الغرق !

ان هذا الكوكب المميز هو بيتنا منذ مئات الملايين من السنين وعلينا المحافظة عليه كأمانة في أعناقنا للاجيال القادمة. وهو الكوكب الوحيد في هذه المجرة الذي احتضن الحياة، طورها واوصلها الى نتيجة غير مسبوقة في الفهم والعلم والمعرفة: الانسان.

فهل يعقل ان يرد هذا الانسان الجميل بتدمير بيته ؟

وفي كل الاحوال لن يتمكن الانسان اذا ما استمر بهذا المنطق الفاسد والفاجر سوى من قتل نفسه. فالكوكب سيبقى لمليارات السنوات لكنه خال من الحياة البشرية !

ربما هذا افضل !

لقد عاشت البشرية في نهاية القرن الماضي في ما عرف بثورة التكنولوجيا، فاعتقد الانسان انه اضحى قاب قوسين او ادنى من السيطرة على اسرار الكون من خلال العلم والصناعة المتطورة، وظهر له لوهلة ان العالم رائع جدا في ظل سماء زرقاء وقوس قزح جميل، كما تخيل المغني الشهير لويس ارمسترونغ، الا ان الصورة الحقيقية مختلفة جدا فهي مشوهة وبغيضة !

فثمن هذا التطور العلمي والحضاري كان باهظا جدا وهو جاء على حساب الفكر السليم والبيئة النظيفة، وأضحت هذه النعمة الالهية «الحياة البشرية»، مهددة بالزوال، من اجل حفنة من الدولارات !

انه عالم قبيح ! ■

الدكتور عبدالله بن ابراهيم الشريف (الامين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني):

عدد شركات التأمين المؤهلة من المجلس لمزاولة التأمين الصحي ٢٥ ومقدمي الخدمات الصحية ١٦٥٠

المملكة العربية السعودية هي احدى الدول القليلة في العالم التي اولت التأمين الصحي اهتماما خاصا، حيث خصته بمجلس وطني يعنى بتنظيم اعمال المؤسسات التي تقدم الخدمات الصحية وتلك التي تتكفل بتحمل تكاليفها اي شركات التأمين. اما ما عدا ذلك من امور تتعلق بملاءة شركات التأمين الصحي، ورساميلها والتزامها احكام نظام التأمين التعاوني السعودي، فتبقى منوطة بمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA .

والمجلس الذي اوكلت اليه المملكة العربية السعودية متابعة اعمال شركات التأمين الصحي ومقدمي الخدمات الصحية بوجهها الفني وبنوعيتها وتوافقها ومعايير السلامة والنظر في النزاعات التي تنشأ بين تلك المؤسسات من جهة وجمهور المضمونين المتعاقدين معها من جهة اخرى، هو مجلس الضمان الصحي التعاوني (هيئة حكومية).

الامين العام للمجلس المذكور الدكتور عبدالله بن ابراهيم الشريف، عرض لنا ما حققه المجلس حتى تاريخه من انجازات في مجال تحسين الاداء العام لشركات التأمين الصحي في المملكة. ومن بين الارقام الملفتة التي كشفها لنا ان عدد شركات التأمين المؤهلة في المملكة لمزاولة التأمين الصحي ارتفع الى ٢٥، اما عدد مقدمي الخدمات الصحية المعتمدة من المجلس فيبلغ ١٦٥٠ .

■ هل يمكن القول أن نظام التأمين التعاوني الصحي الجديد اصبح نافذا بالكامل و أن جميع شركات التأمين وشركات ادارة محافظ التأمين الصحي والمؤسسات المعنية بتقديم الخدمة الصحية باتت تتقيد بالتعليمات التنفيذية التي يصدرها مجلسكم الكريم؟

– منذ بدء تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني بتاريخ ٢٠٠٦/٧/١٥ اصبح جميع أطراف العلاقة التأمينية من شركات التأمين ومقدمي الخدمة الصحية المعتمدين والمؤمنين لهم تابعين للنظام ولائحته التنفيذية. وقد وضعت اللوائح بعناية كبيرة من قبل فرق عمل متخصصة بالتأمين الصحي التعاوني مستندة على تجارب الدول الأخرى المطبقة للتأمين الصحي. وقد أخذت تلك اللوائح وقتا وجهدا كبيرين في الدراسة والتمحيص حتى ظهرت بشكل يتوافق مع آليات العمل ولا يوجد أي طرف يعمل خارج نطاق النظام.

■هل صحيح أن هناك ازدواجية بالقرارات بين مجلسكم الموقر و«ساما» ؟ وهل هذا برأيكم يصب في مصلحة الشركات أم يؤدي بها إلى الضياع؟

– هذا غير صحيح فلا يوجد أي ازدواجية في القرارات بل أن مجلس الضمان الصحي التعاوني ومؤسسة النقد العربي السعودي جهتان مكملتان لبعضهما البعض ولهما هدف مشترك هو الارتقاء بصناعة قطاع التأمين الصحي بالمملكة الى مستوى عالٍ من الكفاءة ولكل من المجلس ومؤسسة النقد صلاحيات ومسؤوليات محددة.

فمجلس الضمان الصحي التعاوني يعنى بالإشراف على تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني وحماية حق المؤمن لهم وكذلك شركاء التأمين والإشراف والرقابة على شركات التأمين ومقدمي الخدمة الصحية من النواحي الصحية.

أما مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» فهي مسؤولة عن الإشراف والرقابة الفنية والمالية على شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة وغيرها من الشركات ذات العلاقة بصناعة التأمين بدءاً من ترخيص وتأسيس الشركات ومراقبة اعمالها والتحقق من ملاءتها ومن تقيدها بالقانون وبالتعليمات التنفيذية. اضاف: وكما ترى ليس هناك تضارب بين ما يقوم به المجلس من جهة وما تقوم به ساما من جهة اخرى.

٢٥ شركة تأمين مؤهلة و٧ ملايين مضمون

■ كيف تقيمون عمل شركات التأمين في مجال التأمين الصحي؟ وهل هناك اي توجه لاجراء المزيد من الاصلاحات؟

– بالرغم من أن سوق التأمين السعودي من القطاعات الناشئة والحديثة إلا أن شركات التأمين سجلت خطوات جيدة على مستوى تحسين الاداء خلال السنوات القليلة التي انقضت على بدئها مزاولة التأمين الصحي، ولقد تأكد مجلس الضمان الصحي التعاوني ان الشركات عززت قدراتها الادارية والفنية واصبحت اكثر تفاعلا مع معطيات السوق.

اضاف: بلغ عدد الشركات المؤهلة ٢٥ شركة حتى تاريخه. ويتوقع أن يتزايد عدد الشركات العاملة في هذا المجال مع استمرار تطبيق النظام

للمجلس صلاحية ردع المخالفات بما فيها سحب التأهيل من شركات التأمين في حال الاخلال بموجباتها

مبنى مجلس الضمان الصحي التعاوني

مجلس الضمان الصحي التعاوني

من حقك ... صحتك

واتساع الشرائح المستهدفة. كما بلغ عدد المرافق الصحية المعتمدة من المجلس (١٦٥٠ مقدم خدمة) وعدد المؤمن عليهم (المضمونين صحيا) ما يربو على ٧ ملايين شخص. وأود أن أشير هنا الى أن وضع التشريعات والقوانين ساهم بشكل مباشر في تنظيم وتطوير قطاع التأمين الصحي والمستقبل سيشهد مزيدا من النمو في هذا المجال.

أما ما يخص الشق الثاني من السؤال فأعتقد أن تطوير آليات العمل والإبداع والتجديد هي صفة لكل منشأة تطمح في تحقيق الريادة ومراكز متقدمة في المنافسة. ومجلس الضمان الصحي يقوم بمراجعة اللائحة التنفيذية لنظام الضمان الصحي التعاوني كل ثلاث سنوات بهدف التطوير لما يخدم الجهات ذات العلاقة بالتأمين الصحي.

نشاطات المجلس

■ **ما هي أهم نشاطات المجلس؟**

– يقوم المجلس بمهام ومسؤوليات رئيسية :

* الإشراف على تطبيق النظام من خلال الرقابة على شمولية التغطية التأمينية الصحية وتأهيل شركات التأمين لممارسة أعمال التأمين الصحي واعتماد مقدمي الخدمات الصحية وإصدار اللائحة المالية لإيرادات المجلس ومصروفاته وحل الخلافات بين مقدمي الخدمة وشركات التأمين حول المطالبات الناشئة عن عقود التأمين الصحي ودرس الشكاوى التي تنشأ بين أطراف العلاقة التأمينية وإحالتها إلى لجنة مخالفات النظام ومراجعة أقساط التأمين والتصريح بالموافقة لشركات التأمين على القسط إذا اختلفت قيمة القسط عما تقدمت به الشركة في خطة العمل كذلك إيضاح وتفسير اللائحة التنفيذية.

والى ذلك فالمجلس اعد الانظمة الراعية للعلاقة بين شركات التأمين من جهة ومقدمي الخدمات الصحية من جهة اخرى وهناك مهل جرى تحديدها لضمان سرعة رد شركات التأمين على المطالبات التي تقدم اليها من مقدمي الخدمات الصحية.

* الإشراف والرقابة على شركات التأمين الصحي واتخاذ التدابير الردعية والعقوبات المناسبة عند الإخلال بشروط ممارسة التأهيل بما في ذلك سحب قرار تأهيل الشركة لممارسة اعمال التأمين الصحي ، إضافة إلى حماية مصالح وحقوق المستفيدين بما تراه الأمانة العامة ضرورياً مثل تعديل خطة العمل لأي شركة تأمين صحي والحصول من الجهة الرقابية الأخرى على المعلومات والبيانات والتي تتعلق بمسائل عمل التأمين الصحي، مثل طلب النماذج التي تستخدمها شركة التأمين الصحي في مراسلاتها مع أطراف العلاقة التأمينية ومراجعة وتدقيق سجلات وقيود شركات التأمين الصحي في نطاق اختصاصات المجلس والطلب من الجهات الرقابية الأخرى القيام بذلك.

* الإشراف والرقابة على مقدمي الخدمة من خلال تحديد المقابل المالي لاعتماد مقدمي الخدمة الصحية وتحديد المقابل المالي لإعفاء الجهات التي تمتلك مرافق طبية من التغطية التأمينية أو جزء منها واقتراح عقد خدمات استرشادي بين مقدمي الخدمة وشركات التأمين، كذلك تحديد الشروط الواجب توفرها في المرفق الصحي للمحافظة على جودة الخدمات الصحية المقدمة وذلك بالتعاون مع المؤسسات الصحية الحكومية ذات الصلاحية. ■

الضمان الصحي السعودي يبحث أوضاع شركات التأمين ويحدد الموازنة

بحث مجلس الضمان الصحي أوضاع شركات التأمين الصحي وعلاقتها بالأطراف التأمينية، بعدما أصدر قراراً بتشكيل لجنة خاصة لدرسها، كما وافق المجلس على موازنة العام ٢٠١٠، في الجلسة الـ ٧٨ للأمانة العامة والتي عقدت في الرياض أواخر العام الماضي.

وأوضح الأمين العام للمجلس الدكتور **عبدالله الشريف** ان مجلس الضمان الصحي درس كل المواضيع المطروحة على جدول الأعمال برئاسة وزير الصحة وعضوية ممثل على مستوى وكيل وزارة عن وزارات الداخلية والصحة والعمل والشؤون الاجتماعية والمالية والتجارية، مضيفاً انه تم أيضاً ترشيح ممثل عام مجلس الغرف التجارية وممثل عن شركات التأمين التعاوني، إضافة الى ممثل عن القطاع الصحي الخاص وممثلين اثنين عن القطاعات الصحية الحكومية، كما انه يتم تعيين أعضاء المجلس وتجديد عضويتهم بقرار من مجلس الوزراء لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

ويتولى المجلس الإشراف على تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني من خلال إعداد مشروع لائحة تنفيذية بشكل دوري كل ثلاث سنوات، وتحديد المقابل المالي لتأهيل شركات التأمين التعاوني للعمل في مجال الضمان الصحي التعاوني، إضافة الى اعتماد المرافق الصحية التي تقدم خدماته.

عبداللطيف شعبان (الهيئة العامة للتأمين - تونس):

أعددنا مشروع قانون يجيز للاجانب تملّك اكثرية الاسهم في شركات التأمين التونسية

خلافا للانطباع السائد في سائر انحاء الوطن العربي فإن تونس لم تحرر سوق التأمين فيها من التعرفات الحكومية بالكامل بل انها تقوم بذلك تدريجيا. ففي حديثه الينا كشف رئيس الهيئة العامة للتأمين في تونس عبداللطيف شعبان ان التأمين الالزامي على السيارات ما يزال يخضع لتعرفة تحددها الادارة وتعدّل من وقت لآخر. وقال ان مجموع الزيادات التي طرأت على تعرفة التأمين الالزامي خلال السنوات العشر الماضية لم تتجاوز نسبة ٢٩ بالمئة.

كما ابلغنا شعبان ان تونس وتمشيا مع سياسة تحرير الخدمات، سوف تلغي سقف المساهمة الاجنبية في شركات التأمين التونسية بحيث تجيز للمساهمين الاجانب ان يتملكوا اغلبية الاسهم، كما انها بصدد رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين وشركة الاعادة، وفصل التأمين على الحياة عن غيره من فروع التأمينات العامة.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى انخفاض قيمة اصول ASSETS شركات التأمين والاعادة كما افقدتها الكثير من العوائد الاستثمارية التي كانت تحققها قبل الازمة، هل يصح القول ان شركات التأمين والاعادة المحلية تأثرت بالازمة العالمية والى اي حد؟

– لم يكن للأزمة المالية العالمية الأخيرة تأثير مباشر على قطاع التأمين في تونس نظرا للإعتبارات التالية:

- إن أغلب التوظيفات التي تقوم بها مؤسسات التأمين التونسية تتمّ في السوق المحلّي.
- إن التوظيفات بالخارج تخضع للموافقة المسبقة لوزير المالية (وهي محدودة جدا إذ لا تتجاوز ٢,٦ م.د سنة ٢٠٠٨).
- لا يمنح الترخيص للتوظيف بالخارج إلا إذا ضمنت مؤسسة التأمين تغطية كاملة لتعهداتها الفنية في السوق التونسي.
- إنّ عملية توظيف أموال المدخرات الفنية تتمّ وفقا لقائمة الأصول المضبوطة بقرار من وزير المالية بطريقة تضمن حدّا أدنى من الأمان والسيولة والمردودية.
- إنّ مؤسسات التأمين تعتمد مفهوم التقييم الحذر للأصول الممثلة للمدخرات الفنية وذلك من خلال تكوين مدخرات نقص قيمة في صورة تدنّي قيمة هذه الأصول وعدم تسجيل زائد القيمة الكامن.
- إنّ مصالح الرقابة الخاصة بالقطاع تقوم بالمتابعة اللصيقة لهذه التوظيفات.

وبهدف التوقّي من المخلفات المتوقعة للأزمة على سوق التأمين التونسي، تمّ إحداث لجنة متابعة على مستوى القطاع وبإشراف من هيئة الرقابة على التأمين لرصد تأثيرات الأزمة وتبادل المعلومات الخاصة بالوضعية المالية لمعيدي التأمين بين مختلف مؤسسات التأمين التونسية.

وحده التأمين الالزامي على السيارات ضد المسؤولية المدنية ما يزال يخضع لتعرفة حكومية

■ ما تزال دول عربية عديدة تلزم شركات التأمين بالتقيد بتعرفات حكومية للتأمين الالزامي على السيارات. ما هو موقفكم حيال الغاء تعرفات التأمين الحكومية هل تؤيدونه او ترفضونه؟ ولماذا؟

– تشهد تعرفات تأمين السيارات تحريرا تدريجيًا حيث لا تنطبق تعرفة التأمين الإلزامي سوى على المسؤولية المدنية والتي تحدّدها الإدارة وتضبط الزّيادات فيها من وقت لآخر. فمثلا لم يتجاوز مجموع الزيادات في تعرفات الإستعمالات المحدّدة من قبل الإدارة (الإستعمال الشخصي، نقل البضائع، العربات الفلاحية، الدراجات النارية) نسبة ٢٩ ٪ خلال السنوات العشر.

أمّا تعرفات الضمانات الإختيارية (مثل ضمان الدفاع والرجوع والحريق والسرقة والأضرار اللاّحقة بالعربة ...) فهي شبه حرّة حيث لا يمكنها أن تتجاوز حدّا أقصى تضبطه إتفاقية مبرمة بين مؤسسات التأمين.

هذا وتظلّ الحاجة ملحّة لوضع نظام تعرفة ملائم لتأمين السيارات يستند إلى مقاييس موضوعية ويأخذ بعين الإعتبار طبيعة المخاطر وتبويبها والمتسبب فيها على غرار ما هو معمول به في بعض التجارب الأجنبية، وهو ما يتطلب وضع بنك معلومات يتضمن مؤشرات وإحصائيات حول نوعية المؤمن لهم والخاصيات (الخصائص) الفنية للأسطول المؤمن عليه يستند عليه في تحديد هذه التعرفات.

وفي إطار التمشي المتبع (السياسة المتبعة) لتحرير خدمات التأمين والخدمات الفرعية المتصلة به، يتّم حاليا التفكير في تحرير التعرفات التي ما زالت تضبط من طرف الإدارة بهدف خلق مناخ مناسب لإرساء آليات تدعم نجاعة سوق التأمين.

عدد شركات التأمين في تونس ١٨ نصفها صغيرة الحجم

■ يرى الخبراء الماليون ان تدني القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين والاعادة والوساطة يشجع عمليات الاستحواذ والدمج . كيف تفسرون عدم حصول عمليات تذكر من هذا النوع في اسواقنا العربية؟

– لا شكّ وأنّ الهيكلة الحالية لسوق التأمين المحلي ومتطلبات المنافسة الخارجية تقتضي ضرورة التوجه نحو الإندماج والتكتل، حيث تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أنّ الهيكلة الحالية للسوق المحلي تتسم بتعدد الشركات (١٨) بالقياس مع حجم السوق، كما أنّ نصف مؤسسات التأمين يمثّل هياكل صغيرة الحجم وهو ما يجعلها تتأثر بالتغيّرات التي قد تطرأ على مستوى محيطها الخارجي.

وتتأكّد هذه الوضعية بالنظر إلى إرتفاع مستويات أقساط اعادة التأمين المسندة إلى الخارج .

■ هل تعتزمون اعادة النظر في الحد الادنى للرأسمال المحدد في القانون الحالي؟

– يقع العمل حاليًا في اتجاه رفع الحدّ الأدنى من رأس مال شركات التأمين لتعزيز قدراتها الذاتية وتمكينها من الإستجابة لشروط السلامة المالية، وذلك بالتوازي مع إقرار مبدأ الإختصاص الوجوبي (الاجباري) في التأمين على الحياة LIFE أو التأمين على غير الحياة NON LIFE.

ويهدف مشروع القانون المقترح إلى تفادي تكوين عدد جديد من المؤسسات المتفرّعة بمثل عدد المؤسسات المتواجدة حاليا في السوق المحلي وحثّها على الإندماج في ما بينها حتى تكون قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية المرتقبة. ومن بين توجّهاته الكبرى:

– إعتماد حدّ أدنى لرأس المال الإجتماعي حسب طبيعة النشاط الذي تتعاطاه مؤسسة التأمين (تأمين على الحياة / تأمين على غير الحياة صنف واحد أو متعددة الأصناف)،

– رفع الحدّ الأدنى لرأسمال الشركات التي تتعاطى إعادة التأمين نظرا لأهمية التعهّدات الملقاة على كاهل معيدي التأمين والتي تستدعي ضرورة توفير ضمانات إضافية للمؤمّنين المباشرين وكافية لتغطية تعهّداتها ولتحسين نسبة الإحتفاظ بالسوق المحلي والحدّ من تحويل الأموال من العملة الأجنبية.

■ ما هي السياسة التي تتبعونها في مجال الترخيص بقيام شركات تأمين او اعادة او وساطة جديدة؟ هل ترون في استقطاب الشركات الجديدة اداة لخلق فرص عمل واستثمار جديدة ام انكم تفضلون منع الترخيص حماية للشركات القائمة؟

– يخضع الترخيص لقيام شركات تأمين أو إعادة تأمين جديدة أو وساطة جديدة إلى جملة من الشروط المضبوطة بالقانون الخاص بقطاع التأمين أهمّها الجنسية وتوفّر رأس مال قانوني وإجراءات معيّنة للتكوين.

غير أنّه في إطار التمشي الرامي (السياسة الرامية) إلى تحرير خدمات التأمين والخدمات الفرعية المتصلة به، يمكن قبول مبدأ فتح رأس المال للمساهمة الأجنبية بحصة تفوق ٥٠ ٪ وذلك في إطار الشراكة. وقد تمّ تنقيح مجلة التأمين (قانون التأمين) في هذا الإتجاه بمقتضى القانون عدد ٨ لسنة ٢٠٠٨ المؤرخ في ١٣ شباط (فبراير) ٢٠٠٨ بهدف السماح للأجانب بالمساهمة بالأغلبية في رأس مال مؤسسات التأمين. ومن شأن هذا التوجه أن يوفر فرصا عديدة للإستثمار والتشغيل.

وتبقى السلطة التقديرية لوزير المالية قائمة لقبول أو رفض تأسيس شركات تأمين جديدة سواء كانت وطنية أم أجنبية وذلك دون أيّ أساس تمييزي. ■

اياد زهراء (الهيئة السورية للاشراف على التأمين):

وحدها الاعتبارات الفنية والمالية تتحكم بقرار قبول او رفض تأسيس شركات تأمين جديدة

المنافسة جعلت بعض الشركات تستوفي اقساطا دون الحد الادنى للتأمين الالزامي على السيارات

المدير العام للهيئة السورية للاشراف على التأمين اياد زهراء، اكد لمجلتنا ان الاعتبارات الفنية والمالية وحدها هي التي تتحكم بقرارات قبول او رفض تأسيس شركات تأمين سورية جديدة، وانه لا يوجد قرار مسبق يقضي بالاكتفاء بالعدد الحالي من شركات التأمين.

زهراء وخلال المقابلة التي اجريناها معه ابدى ارتياحه الى اداء مجمع التأمين الالزامي على السيارات الذي انشئ مؤخرا في سوريا، وقال ان الفترة الزمنية التي انقضت على تأسيسه تبين انه يسير في الطريق الصحيح وان مردوده ايجابي على صناعة التأمين.

وحول احتمالات الغاء تعرفة التأمين الالزامي على السيارات في سوريا قال زهراء ان الامر غير وارد حاليا وان التجارب تثبت وجود ميل لدى بعض شركات التأمين في الذهاب بعيدا في مجال المنافسة ما يسيء اليها والى غيرها من الشركات العاملة في السوق.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى انخفاض قيمة اصول ASSETS شركات التأمين والاعادة كما افقدتها الكثير من العوائد الاستثمارية التي كانت تحققها قبل الازمة، هل يصح القول ان شركات التأمين والاعادة المحلية تأثرت بالازمة العالمية والى اي حد؟

– إذا ما أردنا الحديث عن شركات التأمين السورية فهي ما زالت في المراحل الأولى لعملها، حيث أن أول شركة تأمين خاصة في سورية لم يمضِ على مزاولتها العمل سوى ثلاث سنوات ونصف.

وبالتالي فإن استثمارات تلك الشركات ما زالت في نطاق ضيق جداً يكاد يقتصر على الإيداعات المصرفية التي تضمن لها معدل فائدة محدداً، وبالتالي لم تتأثر الشركات المحلية بالأزمة المالية العالمية من ناحية الاستثمارات ولم يحدث انخفاض في قيمة أصولها.

ومن ناحية أخرى فإن ارتباط الشركات المحلية بالخارج يتم بأغلب الحالات من خلال عمليات إعادة التأمين، وحتى الآن لم نشهد في سوريا أي مشكلات تتعلق بسداد حصة معيدي التأمين من المطالبات.

وهو ما يبقي الأزمة المالية العالمية في نطاق التأثير غير المباشر على سوق التأمين السوري وذلك نتيجة لتأثر التبادل التجاري الدولي بهذه الأزمة.

لا نرى حاجة أو مبرراً حالياً لإعادة النظر في موضوع التأمين الإلزامي للسيارات

■ ما تزال دول عربية عديدة تلزم شركات التأمين بالتقيد بتعرفات حكومية للتأمين الالزامي على السيارات بينما تركت المغرب وتونس والمملكة العربية السعودية لشركات التأمين ان تتنافس في ما بينها وتحدد الاسعار التي تراها مجدية. ما هو موقفكم حيال الغاء تعرفات التأمين الحكومية، هل تؤيدونه او ترفضونه؟ ولماذا؟

– إن الهدف الاجتماعي لتأمين السيارات الإلزامي يجعل من الضروري اعتماد حد أدنى من الأسعار يمكن الشركة من سداد التعويضات المتكبدة، حيث أن كسر الأسعار إلى حدود غير فنية، مدفوعاً بإلزامية هذا التأمين، غالباً ما يخفي وراءه عزم الشركات عدم سداد المطالبات.

وعندما انطلقت شركات التأمين الخاصة في سوريا منتصف العام ٢٠٠٦ بدأت تلك الشركات تتنافس لنيل أكبر حصة من التأمين الإلزامي للسيارات كون باقي الفروع التأمينية لا يمكن أن تشكل محفظة كبيرة للشركة آنذاك، الأمر الذي أدى إلى كسر في أسعار التأمين الإلزامي وتسويق بوالصه بطرق غير سليمة، وهو ما أكد لنا ضرورة الاستمرار بتحديد أسعار التأمين الإلزامي للسيارات.

وقد قمنا في سوريا مؤخراً بإنشاء تجمع للتأمين الإلزامي للسيارات وشهدت المدة القصيرة الماضية من عمل هذا التجمع نجاحاً واضحاً لفكرة التجمع وعمله.

ولا نرى حاجة أو مبرراً حالياً لإعادة النظر في موضوع التأمين الإلزامي للسيارات سواء من ناحية الأسعار أو من أي جانب أخر.

لا حاجة للدمج برأي المهتمين

■ يرى الخبراء الماليون ان تدني القيمة السوقية لاسهم شركات التأمين والاعادة والوساطة يشجع عمليات الاستحواذ والدمج. كيف تفسرون عدم حصول عمليات تذكر من هذا النوع في اسواقنا العربية؟ وكيف يمكن تحفيز الشركات على الانخراط في مشاريع الدمج والاستحواذ؟

– إن عدم حصول عمليات اندماج تذكر بين شركات التأمين لا يقتصر على الشركات العربية بل هذا الأمر يمتد إلى كافة الأسواق العالمية.

أما عن سبب عدم حصول عمليات اندماج فإننا نرى أن سبب ذلك يعود لاعتقاد معظم المهتمين والمختصين بأن الأزمة الحالية ستزول آثارها خلال وقت قصير نسبياً لن يتعدى السنتين، مما يجعل الشركات غير مضطرة لاتخاذ خطوات إستراتيجية كالاندماج مع شركات أخرى.

أما من ناحية التشجيع على هذا الاندماج فهناك عدة طرق لذلك، لعل أبرزها إعطاء ميزات إضافية للشركات ذات رؤوس الأموال الضخمة أو الإنتاج الكبير، وصولاً إلى إمكانية رفع الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين.

لا نية لرفع رأسمال الشركات

■ اعدت هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة مشروعا يقضي برفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ١٠٠ مليون درهم اماراتي ورفع الحد الادنى لرأسمال شركة الاعادة الى ٢٥٠ مليون درهم اماراتي. هل ترون ان رفع الرساميل لشركات التأمين والاعادة الى ذلك المستوى مبرر؟ وهل تعتزمون اعادة النظر في الحد الادنى المحدد في القانون الحالي؟

– لا نرى أن رفع الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين الإماراتية إلى ١٠٠ مليون درهم سينتج عنه انعكاسات سلبية، لا بل أن ذلك سيعزز الملاءة المالية لتلك الشركات ويشجعها على الاندماج في ما بينها بما لذلك من آثار إيجابية كبرى على الاقتصاد بشكل عام.

أما في سوريا فإن الحد الأدنى لرأس مال شركات التأمين والذي يبلغ حوالي ١٨ مليون دولار أميركي لا يمكننا اعتباره حداً منخفضاً، هذا إن لم نعتبره عالياً بالنسبة للسوق السوري، ولا يوجد أي نية حالياً لرفع هذا الحد.

تراخيص الشركات

■ ما هي السياسة التي تتبعونها في مجال الترخيص بقيام شركات تأمين او اعادة او وساطة جديدة؟ هل ترون في استقطاب الشركات الجديدة اداة لخلق فرص عمل واستثمار جديدة ام انكم تفضلون منع الترخيص حماية للشركات القائمة؟

– أهم الاعتبارات التي نراعيها عند دراسة أي طلب لترخيص شركات جديدة هي حاجة السوق وقدرته على استيعاب تلك الشركات، إضافة إلى اعتبارات رأس المال والخبرات الفنية للمؤسسين في مجال التأمين وإعادة التأمين.

وبالتالي فإن الاعتبارات الفنية والمالية هي فقط التي تتحكم بعدد شركات التأمين في سوريا، ولا يوجد أي قرار يتعلق بالاكتفاء بالعدد القائم حالياً من هذه الشركات. ■

وليد جنادري (لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان):

وزارتا الداخلية والعمل تتعاونان معنا من اجل ضبط المخالفات في مجالي التأمين الالزامي على السيارات وعلى العمال المنزليين

رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان وليد جنادري يؤيد من حيث المبدأ الغاء تعرفات التأمين، الا انه يتخوف في الوقت عينه من تحرير تعرفة التأمينات الالزامية عند إدخالها بسبب المضاربة العشوائية لكسب حصص سوق سريعة. وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان تطبيق التأمين الالزامي على السيارات على النحو الذي شهدناه سنة ٢٠٠٣ كان خطأ لأن لجنة مراقبة الشركات لم تكن في حينه مهيأة لضبط المخالفات. ورحب جنادري بعودة الوزير محمد الصفدي الى وزارة الاقتصاد والتجارة، قائلا ان الوزير الصفدي يولي عملية تنظيم قطاع التأمين اهتماما خاصا.

وقال ان الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين في لبنان متدن جدا وتعديله لا يمكن ان يتم الا بقانون يصدر عن المجلس النيابي. واضاف: ان مشروع القانون الجديد للتأمين احيل الى المجلس النيابي وهو يتضمن احكاما تلحظ رفع رأس المال وتخضع ملاءة الشركات للمعايير المعتمدة عالميا.

■ تركت المغرب وتونس والمملكة العربية السعودية لشركات التأمين ان تتنافس في ما بينها وتحدد اسعار عقود التأمين الالزامي على السيارات التي تراها مجدية. ما هو موقفكم حيال الغاء تعرفات التأمين الحكومية، هل تؤيدونه او ترفضونه؟ ولماذا؟

– مبدئيا، يجب ان تحرر التعرفة على التأمين الالزامي، لكن الخوف يكمن في مساهمة المنافسة بين الشركات في خفض الاسعار بطريقة عشوائية عند إدخال التأمين الإلزامي.

وفي الواقع ورغم تحديد التعرفة، عمدت بعض الشركات الى المضاربة في الاسعار لحصد اكبر حجم من الاقساط.

اضاف: كان ادخال التأمين الالزامي على السيارات في لبنان على النحو الذي شهدناه سنة ٢٠٠٣ وبموجب قانون يعود الى سنة ١٩٧٧ ويغطي الاضرار الجسدية وحسب خطأ في ظل الافتقار الى الخبرات الكافية. فالجهاز الرقابي لم يكن جاهزا وحاضرا لمنع تصرفات معينة لجهة اقدام الشركات على تسويق اكبر عدد من البوالص التأمينية.

وفي بعض الحالات، من الانسب تحديد اسعار التأمين الالزامي لضبط بعض التصرفات العشوائية والهمجية من الشركات عند إدخال تأمين إلزامي.

من جهة اخرى اصبح الجهاز الرقابي او لجنة مراقبة هيئات الضمان اكثر خبرة ومعرفة وانتاجية من قبل، وقد قمنا بخطوات جيدة ومهمة بالتعاون مع وزارتي الداخلية والعمل اللتين تمدّاننا بمعلومات عن المخالفات في قطاع التأمين الالزامي، سواء في مجال التأمين على السيارات او التأمين على العمال المنزليين.

رقابة صارمة

■ يرى الخبراء الماليون ان تدني القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين والاعادة والوساطة يشجع عمليات الاستحواذ والدمج. كيف تفسرون عدم حصول عمليات تذكر من هذا النوع في لبنان علما بأن قانون التأمين يقدم حوافز ضريبية للشركات الدامجة؟

– لن نشهد عمليات دمج ملموسة في السوق المحلي في حال استمرت اوضاع قطاع التأمين على ما هي عليه.

فقيام عمليات دمج يتطلب وجود عوامل وحوافز معينة في الوقت عينه. فبداية، يجب ان تفرض الدولة رقابة قوية وصارمة على الاسواق، وهذا يضيق الخناق على الشركات المخالفة والمتلاعبة ويظهر مدى هشاشتها وخسائرها.

كذلك، ان فرض حد ادنى من الرساميل المنطقية يضبط قطاع التأمين وينتج شركات قوية.

ومن جهة اخرى، تحتاج الشركات الى حوافز ضريبية للاقدام على الدخول في عمليات دمج. ويوفر قانون التأمين الحالي بعض الاعفاءات الضريبية الجيدة، ويلحظ مشروع القانون الجديد والذي تمت إحالته الى المجلس النيابي حوافز واسعة ايضا.

■ هل تعتزمون اعادة النظر في الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين اللبنانية؟

– لا سلطة للجنة الرقابة على هيئات الضمان لرفع رساميل شركات التأمين، لأن الحد الادنى لرأس المال منصوص عليه في قانون التأمين ولا يمكن تعديله الا بقانون يصدر عن مجلس النواب.

لكن لا شك ان الرساميل المحددة حاليا في لبنان متدنية وثمة حاجة ضرورية لرفعها، وهذا ما ينص قانون التأمين الجديد عليه.

■ ذكر ان مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان احيل الى مجلس النواب بعد ٧ سنوات على إعداده، هل تتوقعون ان يجري إقراره في المستقبل المنظور؟

– المؤشرات الاقتصادية والتأمينية تظهر الحاجة الى تشريع جديد، ولا خلاف على هذه المسألة.

وكما صرّحت دائما، هذا القانون لمصلحة لبنان ويعتمد معايير عالمية في التأمين وسيساهم في ضبط القطاع ورفع مستوى اداء الشركات.

هيكلة نظام اللجنة

■ ما تعليقكم على صدور قرار عن وزير الاقتصاد والتجارة لتعزيز صلاحيات اللجنة ورئيسها؟

– ما حصل نوع من سوء التفاهم، فقد اعدنا هيكلة النظام الداخلي للجنة مراقبة هيئات الضمان ليصبح اكثر قربا من الهيكلة المؤسساتية ويحدد ويوضح صلاحيات الرئيس والتراتبية الادارية، مما يعزز شفافية العمل ويسهل انتقال اللجنة من مرحلة شبه الاستقلالية الى الاستقلالية التامة في حال جرى اقرار مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان، وهو ما طالبنا به دائما، فجوهر المضمون والقوانين والصلاحيات موجودة لكننا اعدنا ترتيبها لمزيد من وضوح الرؤية.

انجازات ٢٠٠٩

■ ما هي ابرز انجازات لجنة مراقبة هيئات الضمان خلال ٢٠٠٩؟

– قامت اللجنة بخطوات مهمة عام ٢٠٠٩ ومن ابرز الانجازات احياء المجلس الوطني للضمان، والذي لولاه لما امكن لنا اقرار مراسيم عدة، منها ما يتعلق بالضمان الالزامي ويوضح طريقة دفع الفواتير الاستشفائية، واخرى توضح كيفية تصفية اصول الشركات الاجنبية وغيرها.

وعلى صعيد الكوادر البشرية، عينا بعض الموظفين برتبة مدير لوحدة الرقابة المالية السيدة **نادين حبال** كما لوحدة رقابة سلوكية السوق الانسة **نرجس فتح الله**. واوفدنا المدققين المحاسبيين لاجراء دراسات اكتوارية على عدد من شركات التأمين.

كما اصدرت اللجنة للمرة الاولى تقريرها السنوي الاول عن عام ٢٠٠٧ ولو كان متأخرا، وسنصدر تقرير عام ٢٠٠٨ قريبا وسوف يتم تنزيله عبر موقعنا الالكتروني الجديد الذي سيفتتح رسميا بداية عام ٢٠١٠.

كما عين لبنان في منصب نائب رئيس منتدى الهيئات العربية للاشراف والرقابة على اعمال التأمين. ■

عادل منير (الهيئة المصرية للرقابة على التأمين):

اكثرية عمليات الدمج التي جرت في اوروبا كانت فاشلة

رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين عادل منير، عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه الاحكام التي جرى تحديثها في مصر سواء في مجال قانون التأمين الالزامي على السيارات او قانون التأمين المصري.

وقال ان الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في مصر رفع الى ٦٠ مليون جنيه مصري كما جرى الترخيص لشركات الوساطة بالعمل في مصر للمرة الاولى منذ عشرات السنين.

وقال منير ان الدراسات التي اجراها الاتحاد الاوروبي تظهر ان نسبة ١٥ بالمئة فقط من عمليات الدمج بين شركات التأمين تعتبر ناجحة.

■ ادت الازمة المالية العالمية الى انخفاض قيمة اصول شركات التأمين والأعادة كما افقدتها الكثير من العوائد الاستثمارية التي كانت تحققها قبل الازمة، هل يصح القول ان شركات التأمين والاعادة المحلية تأثرت بالازمة المالية العالمية والى اى حد؟

– بالطبع لقد تأثرت شركات التأمين والاعادة المحلية فى السوق المصري مثلما تأثرت به شركات التأمين واعادة التأمين على مستوى العالم بخسائر من جراء الازمة المالية العالمية. ولكن تأثر شركات السوق المحلي المصري كان محدودا. وقد اتفق الخبراء على أن الأثر الأكبر للأزمة المالية في قطاع التأمين قد وقع على شركات التأمين واعادة التأمين العالمية. ومن أهم الآثار السلبية التى أفرزتها الأزمة المالية تراجع مستوى الأرباح نتيجة لتراجع نسب نمو الأقساط والزيادة الملحوظة في حجم المطالبات وتراجع قيمة محافظ الشركات الإستثمارية جراء انهيار اسواق الأسهم والرهون العقارية وأسعار العقار. وهذه العوامل مجتمعة ادت الى خفض التصنيف الائتماني لبعض الشركات العالمية حسب تقارير AM Best , Standard & poors.

و قد لوحظ في الفترة الاخيرة التي تلت الازمة المالية تشدد معيدي التأمين في قبول الأخطار التأمينية، الأمر الذي أدى الى نقص الطاقة الاستيعابية لشركات التأمين المحلية وانخفاض معدلات العمولات على اسنادات الاعادة، والمغالاة في الاسعار التأمينية لقبول الاخطار من قبل معيدي التأمين، الامر الذي ينعكس على الاسعار المباشرة لشركات التأمين ومن ثم على المؤمن لهم.

وبما أن عائد شركات التأمين يأتي من دخل اكتتابي وآخر استثماري، فقد تمكنت بعض شركات التأمين من إعادة تركيز جهودها على تقييم أفضل للمخاطر في محافظها، وقد نتج ذلك من تحسن النسبة المركبة COMBINED RATIO لدى الكثير من شركات التأمين. أما تلك الشركات التي استمرت في سياسة التركيز على السيولة النقدية وعوائد الاستثمار فإنها ستعاني أكثر من غيرها.

آلية تحديد الاسعار سنوية حسب النتائج

■ مازالت دول عربية عديدة تلزم شركات التأمين بالتقيد بتعرفات حكومية للتأمين الالزامي على السيارات بينما تركت المغرب وتونس والمملكة العربية السعودية لشركات التأمين ان تتنافس في ما بينها وتحدد الاسعار التي تراها مجدية . ما هو موقفكم حيال الغاء تعرفات التأمين الحكومية هل تؤيدونه او ترفضونه؟ ولماذا؟

– لا شك أن الهدف من وجود تعرفات للتأمينات الالزامية او الاجبارية بصفة عامة وبصفة خاصة التأمين الإلزامي للسيارات هو حماية لحقوق حملة الوثائق وأيضا حقوق الطرف الثالث من خلال الابتعاد عن المنافسة وضبط السوق.

وقد جرى في مصر تحديث قانون التأمين الاجباري على السيارات سنة ٢٠٠٧ حيث رفعت حدود المسؤولية تجاه الطرف الثالث للوفاة والإصابة البدنية، كما اضيفت ايضا حدود لتغطية ممتلكات الغير الى القانون دون الحاجة الى اللجوء الى القضاء في هذا الخصوص، كما حدد القانون ايضا آلية تحديد الأسعار بوضع حد اقصى للأسعار استنادا الى الدراسات الاكتوارية والفنية التي تعدها هيئة الرقابة في هذا الشأن، على أن يعاد النظر فيها سنويا على ضوء تقييم نتائج تأمين السيارات في السوق.

الدمج

■ يرى الخبراء الماليون ان تدني القيمة السوقية لأسهم شركات التأمين والاعادة والوساطة يشجع عمليات الاستحواذ والدمج Merger and Acquisitions كيف تفسرون عدم حصول عمليات تذكر من هذا النوع فى اسواقنا العربية وكيف يمكن تحفيز الشركات على الانخراط في مشاريع الدمج والاستحواذ؟

– على الرغم من تدني القيمة السوقية لأسهم بعض شركات التأمين الا انه يمكن القول ان نشاط التأمين لا يهدف الى الاستحواذ على شركات اخرى، حيث ان تلك الشركات تعمل بأموال حملة عقود التأمين والتي تتطلب مجموعة من القواعد والتشريعات والقيود القانونية لضمان سلامتها وعدم تأثرها بالتقلبات السوقية.

وبالنسبة لعمليات الاندماج فيتعين قبل التفكير في ذلك دراسة آثار عمليات الاندماج على السوق من خلال أثر الاندماج على حقوق حملة العقود وعلى حقوق العاملين في الشركة، وكذلك حقوق الأطراف ذات العلاقة ويقصد بها (المدينون والدائنون والمتعاملون في عمليات الاكتتاب وإعادة التأمين محلياً ودولياً) .

والتجربة المصرية فى الدمج تمت سنة ٢٠٠٧ بدمج شركة الشرق للتأمين والمصرية لإعادة التأمين الى شركة مصر للتأمين بغرض خلق أكبر كيان تأميني في الشرق الأوسط يقود نمو قطاع التأمين المصري ويمنع المنافسة بين الشركات الحكومية المتماثلة النشاط، وتوفير امكانيات الإنتشار الإقليمي لهذه الشركة الرائدة أسوة بالشركات الرائدة العالمية مثل AIG واليانزALLIANZ.

وهناك تقرير للأمم المتحدة صدر مؤخرا ويعرض لأثر عمليات الاندماج والاستحواذ على قطاع التأمين والبنوك في اوروبا، قد أوضح أن نسبة نجاح عمليات الدمج والاستحواذ قد بلغت ١٥٪ فقط في حين وصلت نسبة الفشل إلى نحو ٦٠٪ من إجمالي الحالات على مستوى دول الاتحاد الاوروبي.

ومن ناحية أخرى تؤكد التجربة الصينية أن زيادة نسبة مشاركة رأس المال الأجنبي في السوق من شأنه أن يفيد صناعة التأمين بها، خصوصاً في ضوء انضمام معظم الدول الى إتفاقية الغيتس GATTS والالتزام بمبدأ تحرير التجارة. ولا شك أن الشركات المندمجة سوف تحظى بقوة تنافسية متميزة داخل السوق مما يمكنها من الوقوف أمام الشركات المنافسة الأخرى .

وعلى الجهات الرقابية مراعاة الجوانب التنظيمية وفقا لقانون تنظيم المنافسة ومنع الممارسات الضارة والاحتكار قبل تشجيع الشركات على الانخراط في مشاريع الدمج والاستحواذ التي قد يترتب عليها وضع احتكاري.

رفع الرساميل

■ اعدت هيئة الاشراف على التأمين فى الامارات العربية مشروعا يقضي برفع الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين الى ١٠٠ مليون درهم اماراتي ورفع الحد الادنى لرأسمال شركة الاعادة الى ٢٥٠ مليون درهم اماراتي. هل ترون ان رفع الرأسمال لشركات التأمين والاعادة الى ذلك المستوى مبرر؟ وهل تعتزمون اعادة النظر فى الحد الادنى المحدد فى القانون الحالي؟

مصر رفعت الحد الادنى لرأس المال الى ٦٠ مليون جنيه مصري وقانون التأمين الالزامي على السيارات عدّل سنة ٢٠٠٧

– لا شك ان لرفع رأس مال شركات التأمين وإعادة التأمين مبرراته لدى جهات الإشراف والرقابة فكلما تحسنت الملاءة المالية للشركة كلما انعكس ذلك على نمو معدلات النشاط وحركة الايراد والعائد، بالإضافة الى تزايد ثقة العملاء وجمهور المتعاملين داخل قطاع التأمين في كفاءة وحسن إدارة العمل داخل هذه الشركة.

ولقد تم بالفعل اعادة النظر فى الحد الأدنى لرأس المال وفقا للتعديلات الصادرة عام ٢٠٠٨ على القانون الحالي في مصر حدد رأس المال بـ ٦٠ مليون جنيه بدلا من ٣٠ مليون جنيه لأية شركة تأمين ترغب في ممارسة فرعي الممتلكات او تأمينات الحياة حيث ان هناك فصلاً بين النشاطين.

ولا شك أن العلاقة وثيقة الصلة بين مستوى كفاية رأس المال والملاءة المالية للشركة Capital Adequacy & Solvency ومستوى المخاطرة التي تتعرض لها الشركة ومدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها قبل حملة عقود التأمين، وذلك في ضوء القيمة الاحتمالية المتوقعة لهذه الالتزامات في وقت استحقاقها .

كما ان رأس المال يعتبر من احد العناصر التي تؤخذ في الاعتبار عند تصنيف الشركة من مؤسسات التصنيف العالمية.

التراخيص

■ ما هي السياسة التي تتبعونها في مجال الترخيص بقيام شركات تأمين او اعادة او وساطة جديدة؟ هل ترون في استقطاب الشركات الجديدة اداة لخلق فرص عمل واستثمار جديدة ام انكم تفضلون منع الترخيص حماية للشركات القائمة؟

– تعتمد سياسة الهيئة فى منح التراخيص سواء لشركات التأمين او الاعادة على التحقق من توافر مجموعة من المعايير التي تتفق مع المعايير العالمية التي يصدرها الاتحاد الدولي لهيئات الرقابة على التأمين IAIS، من أهمها كفاية رأسمالها و تناسبه مع الأخطار التي تعتزم الإكتتاب فيها والجدوى الفنية والاقتصادية بالنسبة لخطة عملها او مدى مساهمة الشركة الجديدة فى زيادة حجم اقساط السوق من خلال استحداث تغطيات جديدة او تطوير التغطيات القائمة، ذلك بالإضافة الى معايير التناسب والملاءمة في من يملك أو يديرالشركة.

وكذلك يتم النظر الى هيكل المساهمين وحجم مساهمتهم، حيث يؤخذ فى الحسبان أهمية مساهمة البنوك المحلية والأجنبية ومساهمة شركات تأمين عالمية و إقليمية.

وبالنسبة لشركات الوساطة التأمينية، ان الترخيص لشركات الوساطة التأمينية قد جاء طبقا للتعديلات الاخيرة في قانون الاشراف والرقابة والذي تضمن اعادة تنظيم مهنة الوساطة في مجال التأمين، حيث تم السماح بمزاولة تلك المهنة للاشخاص الاعتباريين (اي الشركات) بجانب الاشخاص الطبيعيين (اي الافراد) ويتم التحقق من بعض المعايير أهمها خطة عمل الشركة من حيث الوصول الى شرائح جديدة من العملاء ومدى مساهمتها فى تنمية الأعمال بالسوق بالإضافة الى شروط رأس المال الذي يجب الايقل عن ٢ مليوني جنيه مصري.

أما بالنسبة لمنع الترخيص للشركات الجديدة حماية للشركات القائمة فهي قضية غير مطروحة، حيث أن الإلتزام بإتفاقية تحرير التجارة في الخدمات تفرض علينا التزاما بفتح السوق أمام الإستثمارات الأجنبية وعدم الرفض الا لأسباب ومبررات تخص عدم التزام الشركة المتقدمة بإستيفاء شروط الترخيص. ■

طاولة مستديرة جمعت اقطاباً من قطاع التأمين الاماراتي

عبد السلام آل علي
(هيئة التأمين الاماراتية) :

الغاء تعرفة التأمين الالزامي على السيارات لم يحن اوانه بعد

نادر القدومي
(البحيرة الوطنية للتأمين) :

على هيئة التأمين عدم الافراط في الترخيص بقيام شركات تأمين أجنبية جديدة

فريد لطفي
(مجموعة دبي للتأمين) :

اسسنا شركة جديدة في تركيا ولنا مساهمات في شركتين في الكويت وسلطنة عمان

عبد السلام آل علي المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة ونادر القدومي المدير العام لشركة البحيرة الوطنية للتأمين (AL BUHAIRA NATIONAL) وفريد لطفي رئيس مجموعة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE GROUP وهي شركة قابضة تابعة لمجموعة دبي الحكومية DUBAI HOLDING وتملك حصصا في شركات تأمين عدة في منطقة الخليج العربي وفي تركيا، اختاروا ان يتحدثوا الينا حول طاولة مستديرة.
وفي ما يأتي الآراء التي ادلوا بها ردا على اسئلتنا:

■ **ما هي التدابير الجديدة التي ستتخذها هيئة التأمين في الإمارات حفاظاً على شركات التأمين في السوق وعلى المؤمن لهم في ظل الأزمة العالمية؟**

– **آل علي**: بداية لم يتأثر سوق التأمين في الإمارات وحافظ على استقراره رغم كل تداعيات الأزمة العالمية، وبالتالي بقيت الشركات متماسكة.

أما بالنسبة الى التدابير المتخذة، فقد أنشأنا لجاناً تنفيذية لمراقبة تداعيات الأزمة المالية اليومية على قطاع التأمين في الإمارات، ومن المتوقع ان تصدر الهيئة قرارات تنظيمية جديدة في المستقبل.

– **القدومي**: تعليقاً على القرارات التنظيمية التي يمكن ان تصدرها الهيئة، نتمنى ان يتم اعتمادها في ضوء التجارب التي مرت بها الاسواق المتقدمة في العالم، فتأخذ الهيئة من احد الاسواق العالمية المتطورة مثالا وتستوفي من التنظيمات السارية فيه وما يصلح منها ليطبّق في دولة الإمارات بما يتلاءم وحاجات البلد ومتطلبات الشركات. فمن الجيد استخدام الأفكار المتطورة لنموذج معيّن، مع استبعاد التعددية.

كما يهمنا ان تقوم هيئة الرقابة بدورها من دون الحد من حركة شركات التأمين.

وعلى صعيد موازٍ، ننصح شركات التأمين بالحفاظ على احتياطاتها الفنية وان تحرص إداراتها والمساهمون فيها على حماية تلك الاموال التي تعتبر ملكاً للمؤمن لهم، واستثمارها على المديين القصير والمتوسط داخل البلاد كونها الاولى بالتطوير والتنمية.

وهنا نتمنى ان تفعّل هيئة الرقابة دورها عبر وضعها بعض النظم والقوانين لمساعدة الشركات على الاستمرار في الطريق السليم.

وأيضاً، من الضروري ان تقرر هيئة الاشراف على التأمين اخضاع معيدي التأمين الى موجب حيازتهم على تصنيف عال لا يقل في حده الادنى عن تريبل بي BBB او ما يعادله. والمعيد الذي لا يملك الحد الادنى من التصنيف يمنع عليه قبول اسنادات الاعادة، وهذا يحمي شركات التأمين والمؤمن لهم من أزمات مشابهة لما حصل في العالم.

– **آل علي**: أشير فقط الى ان أغلبية شركات التأمين الإماراتية كانت تستثمر أموالها داخل السوق المحلي ومعظمها في القطاع العقاري والسوق المالي، وهذا يظهر في البيانات المالية التي تقدمها الشركات.

رفع الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين

■ **هل تعتقدون ان عدد شركات التأمين في الإمارات كبير؟ وهل ثمة نية في إعطاء تراخيص جديدة؟**

– **آل علي**: أصبح عدد شركات التأمين في الإمارات كبيراً لدرجة أنه تجاوز الطاقة الاكتتابية التي يحتاجها السوق المحلي. وفي هذا الإطار تؤيد الهيئة قيام اندماجات بين شركات التأمين الصغيرة وبين شركات الوساطة أيضاً لمزيد من الفاعلية والانضباط.

كما نعمل على مشروع لرفع الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين التي يجري تأسيسها حديثا.

■ **هل تستطيع هيئة التأمين فرض إجراءات في السوق للحد من المنافسة في الأسعار؟**

– **آل علي**: سوق الإمارات منفتح، وبالتالي لا يمكن للهيئة فرض أسعار معينة في بعض فروع التأمين او الحد من المنافسة الحرة بين الشركات.

تحرير اسعار التأمينات الإلزامية

■ **ماذا عن قطاع تأمين السيارات الالزامية، هل سيتم تحرير الاسعار؟**

– **آل علي**: ثمة سقف معين لتعرفة تأمين السيارات الإلزامي، ولا مشروع لتحرير السعر المحدّد في الوقت الحالي، فالسوق لا يتحمّل هذه الخطوة بعد.

– **نادر القدومي**: في رأيي ان الإبقاء على تعرفة التأمين الإلزامي للسيارات في الإمارات يضر السوق ويؤذيه.

ففي السابق كانت أسعار السيارات منخفضة وكانت قيمة الديّة ٣٥ ألف درهم إماراتي من ضمنها الأضرار الجسدية.

أما اليوم، فأسعار السيارات باهظة وقيمة الدية ارتفعت وأصبحت الأضرار الجسدية الإضافية مفتوحة.

حين يكون السوق مفتوحاً يمكن ان تتعاون الهيئة والمنظمون مع السوق للحفاظ على معادلة سليمة تحفظ لكل ذي حق حقه.

وعلى صعيد آخر، لا يجوز ان تفرض وزارة الوصاية او الهيئة على شركات التأمين

سقفاً محدداً لاقساط التأمين الشامل على السيارات، فالشركة يجب ان تتمتع بحرية في اختيار طاقة تحملها للمخاطر.

وفي ظل التراجع البارز في فروع التأمينات البحرية والمقاولات والحرائق يبقى التأمين على السيارات هو الفرع المعوّل عليه.

لذلك يجب ان تفعّل الرقابة من الهيئة على الحد الأدنى للتسعيرة حفاظاً على بقاء الشركات في الأسواق وعدم انهيارها بسبب خفض الأسعار الى مستويات غير مجدية اقتصاديا.

■ **هل ترون ضرورة تطبيق التأمين الإلزامي في قطاعات أخرى الى جانب السيارات؟**

– **نادر القدومي:** من واجب الدولة تطبيق التأمين الصحي الإلزامي وهذه خطوة هادفة لحماية الناس من المخاطر وتجنيبهم تكاليف العلاج المرتفعة.

ونتمنى أيضاً تطبيق التأمين الإلزامي على أخطار المسؤولية المهنية للأطباء والمحامين في المستقبل. ونتمنى في هذا الصدد ان تكون التشريعات متقاربة بين مختلف الإمارات.

– **فريد لطفي:** أقرّت إمارة دبي «المسؤولية المهنية للأطباء» MEDICAL MALPRACTICE ونتمنى انتشارها في كل الإمارات، علماً ان هذا القانون ليس مطبقاً فعلياً في دبي.

التأمين عبر المصارف

■ **هل ستقرّ الإمارات قانوناً يسمح للمصارف بممارسة عمليات** BANCASSURANCE؟

– **آل علي:** تسوّق البنوك في الإمارات عقود التأمين عبر نوافذها من دون وجود قوانين راعية.

– **فريد لطفي:** في ظل عدم وجود قوانين خاصة، يسمح للمصارف ان تنشط في مجال التأمين دون قيود من الهيئة أو المصرف المركزي. لكن عموماً تعمل الهيئة على دراسة تعيين مراقبين على هذه المصارف.

■ **هل تتطلّع شركة البحيرة الوطنية الى التوسّع خارج سوق الإمارات؟**

– **نادر القدومي:** كما ذكرت نحن نتطلع الى قيام كيانات تأمين اماراتية وعربية ضخمة من خلال اجتماع اكثر من شركة تحت سقف واحد او وراء شركة واحدة. اما في البحيرة الوطنية فنحن نعمل على ان تسير شركتنا في هذه الطريق لخدمة السوق المحلي اولا، ثم دول الخليج فالأسواق المجاورة.

وتعتزم شركتنا دخول أسواق قريبة والاستحواذ على حصص في شركات تأمين عديدة والمساهمة في تطوير المجتمعات.

وكذلك الأمر بالنسبة الى شق التكافل، حيث تسعى شركة تكافل الإمارات الى التوسع خارج الإمارات نحو الدول الإسلامية.

■ **ما رأيكم في توسّع الشركات العربية الى أسواق المنطقة؟**

– **فريد لطفي:** معظم شركات التأمين العربية تتوسّع في أسواق دول المنطقة العربية. نتمنى فقط ان يحصل تعاون بين الشركات العربية والشركات المحلية داخل اسواقها من خلال تبادل الاخطار في ما بينها، وهذا يسهم في تطوير المجتمعات وتنميتها.

وعلى صعيد مواز، اتفق مع السيد القدومي على حاجتنا الى كيانات تأمين عربية ضخمة قادرة على الاحتفاظ بالأقساط داخل الأسواق العربية، وربما في المستقبل اكتتاب الأقساط في أسواق الدول الأجنبية.

– **نادر القدومي:** نطلب أيضاً من الدولة والهيئة ان تحمي الشركات المحلية من خلال عدم الافراط في اعطاء تراخيص للشركات الأجنبية.

ونتمنى ان تشارك الشركات الأجنبية بجزء من محفظتها مع شركة تأمين وطنية خدمة لأهل البلد.

■ **هل ان مجموعة دبي للتأمين مستمرة في خطة توسعها في المنطقة؟**

– **فريد لطفي:** مجموعة دبي للتأمين تابعة لدبي القابضة DUBAI HOLDING الحكومية ومجموعة دبي للتأمين وهي احدى أذرعتها الاستثمارية في قطاع التأمين، حيث تملك نسبة ٤١ في المئة من شركة عمان القابضةOMAN HOLDING ولديها شركة الفجر ري AL FAJR RE في الكويت وحصة في «آي سي آر ري تكافل» ACR RETAKAFUL في ماليزيا.

كما أسست شركة تابعة لها كلياً في تركيا وهي دبي غروب سيغورتا DUBAI GROUP SIGORTAY.

لكن بعد الأزمة جمدت عمليات مجموعة دبي للتأمين عملياتها توسعها في اسواق جديدة لكن كل شركاتنا تتمتع بوضع سليم.

■ **كلمة أخيرة؟**

– **آل علي:** هيئة التأمين وجدت لمساعدة شركات التأمين ودعمها وتوفير كل العون اللازم لها. ■

National Resources Insurance Services Est.

PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE

Head Office
Tel.: 971 (2) 4466234
Fax: 971 (2) 4466243
P.O.Box: 71950
Villa No. 13/1 Karama Area
Abu Dhabi - U.A.E.

Dubai Branch
Tel.: 971 (4) 3244919
Fax: 971 (4) 3244920
P.O.Box: 34737
Oud Meitha Bldg.
Bur Dubai - U.A.E.

E-mail: natresin@emirates.net.ae

وسطاء التأمين بوابة العبور لسوق تأميني نشيط

بقلم عبد الخالق رؤوف خليل
الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

تظل الخدمات التي تؤديها صناعة التأمين على عظمتها وجمالها في حاجة الى من يدعو الجمهور الى الإقبال عليها.

وكرجال تأمين ننظر الى هذه المقولة ونحن نشاهد التطورات الجارية في أسواق التأمين العربية وفي مقدمها فتح هذه الأسواق لأبوابها للإستثمار العربي والأجنبي في مجال التأمين وإعادة التأمين وما يصاحبه من إعادة هيكلة لهذه الأسواق وتنظيمها، حيث انعكس هذا بالإيجاب على هذه الأسواق بالتطور السريع في أدائها مما أدى الى طفرات سريعة في نمو أقساط التأمين التي تجاوزت الـ ١٨ مليار دولار عام ٢٠٠٨.

ولممارسة النشاط التأميني في أي سوق وتحقيق أهدافه المرجوة يتطلب الأمر وجود الوسيط الكفوء الذي يساعد على تسويق الخدمات التأمينية بما يشبع حاجات ورغبات العملاء، لذا تحتاج ممارسة الوساطة أشخاصاً على مستوى عال من الوعي والثقافة والدقة والأمانة.

ويشكل وسطاء التأمين الضلع الثالث في كل أسواق التأمين. فهم حلقة الوصل بين العميل فرداً كان أو مؤسسة من جهة وشركات التأمين وإعادة التأمين من جهة أخرى، وعادة ما يكونون هم الأكثر دراية بالسوق ومشاكله واحتياجاته، وربما بغياب دور وسيط التأمين تختلط الأمور ويضيع الوقت لدى كل من الطرفين الآخرين في بحث كل منهما عن الآخر.

ومن منطلق قناعة الأمانة العامة للإتحاد بأهمية دور وسيط التأمين، فقد بادرت الى تأسيس الرابطة العربية لوسطاء التأمين والتي تضم في عضويتها حوالى ٨٠ وسيطاً وشركة وساطة في البلاد العربية. ومن بين أهداف الرابطة تشجيع تحول وسطاء التأمين الأفراد تدريجياً للإنخراط في شركات وساطة ذات شخصية اعتبارية، حيث تلعب هذه الشركات دوراً هاماً في مساعدة العملاء في القيام بتحديد الأخطار التي يتعين التأمين عليها وضع تصوّر لبرامج التأمين الخاصة بهم، التفاوض على الأسعار وشروط الوثائق، اختيار الشركة / الشركات التي يلجأ اليها العملاء للتأمين على الأخطار التي يتعرضون لها، المساهمة في تنمية الوعي التأميني لدى العملاء، توفير المعلومات لكل الأطراف (شركات التأمين وإعادة التأمين والعملاء) تقييم وتحليل أخطار التأمين التي يواجهها كبار العملاء، إعداد الأبحاث عن السوق للوصول الى شرائح المجتمع المستهدفة والمساعدة في تسوية التعويضات.

ومن جانب آخر تعمل الأمانة العامة للإتحاد على ان يقوم معهد التأمين العربي، الذي تم الإعلان عن تأسيسه بدمشق خلال صيف هذا العام بتنظيم الدراسات والبرامج لوسطاء التأمين العرب، بشكل دوري، لغرض إعداد الوسيط الكفء بما يمكنه من:

- تسويق الخدمات التأمينية التي تتفق واحتياجات العملاء.
- تحديد وتقييم الأخطار التي يتعين على العملاء التأمين عليها.
- وضع برامج التأمين الخاصة بالعملاء والتفاوض على الشروط والأسعار لتغطياتهم التأمينية والمساعدة في تسوية تعويضاتهم.

وفي السياق نفسه تجدر الإشارة الى ان الإتحاد الدولي لوسطاء التأمين يهدف الى تقديم المساعدة للإتحادات الوطنية لوسطاء التأمين عند القيام بتطوير أو تعديل القوانين والتشريعات الخاصة بالوساطة في التأمين، وكذلك مساعدة الدول في مناقشة التشريعات مع الدول الأعضاء في «الجاتس» في حالة فتح أسواقها، وذلك للتأكيد على أهمية توافق هذه التشريعات مع التشريعات المطبقة في الأسواق العالمية.

كما يشجع الإتحاد الدولي لوسطاء التأمين وجود تشريعات في مجال الوساطة في التأمين في كل دولة لتحقيق المنافسة العادلة بالسوق ولحماية حقوق حملة الوثائق، حيث ان وجود مثل هذه التشريعات يعد ضرورياً لخلق الثقة لدى الجمهور في صناعة التأمين. ■

أشرف بسيسو (رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين):

تداعيات الأزمة المالية العالمية اقتصرت على الشق الاستثماري من دخل صناعة التأمين

الى جانب مسؤولياته التنفيذية في مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY يتولى اشرف بسيسو المسؤوليات التي يرتبها عليه توليه منصب رئيس جمعية التأمين البحرينية BAHRAIN INSURANCE ASSOCIATION ومنصب رئيس الدورة الحالية للمجلس التنفيذي للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF.

ووجود بسيسو في المواقع الثلاثة يتيح له ان يشرف على مجريات الامور داخليا وخارجيا، وان يكوّن صورة واقعية وشاملة عن اوضاع صناعة التأمين بعناصرها كافة. وقد انتهزنا المقابلة التي اجريناها معه لنستطلع آراءه في اوضاع قطاع التأمين في البحرين كما في اسواق التأمين العربية والعالمية.

تراجع الشق الاستثماري

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في المنطقة عموماً، والبحرين خصوصاً في ظل الأزمة المالية؟

– طاولت الأزمة العالمية القطاعات الاقتصادية كافة، إلا ان قطاع التأمين في البحرين والمنطقة العربية عموماً، كان الأقل تأثراً بفضل طبيعة عمله المتحفظة، وملاءة رأسماله العالية.

هذا ويتمتع القطاع بمصدري دخل أساسيين: فني واستثماري. وقد تأثر الدخل الاستثماري، بالطبع بانهيار الأسواق المالية العالمية وانكماش الاقتصادات، إلا ان الدخل الفني أمكن لشركات التأمين والإعادة ان تستمر. وتؤكد النتائج الفنية المحققة العام الفائت وخلال الأشهر التسعة من ٢٠٠٩ ان صناعة التأمين بشكل عام نجحت في تحقيق ارباح فنية، بما يكفي ليبقى وضعها العام متينا.

■ الى أي مدى نجح الاتحاد العام العربي للتأمين في ترسيخ التعاون بين الشركات العربية؟

– الجهود مستمرة في هذا المضمار وتم اتخاذ عدد من المبادرات. ولمسنا من خلال المؤتمرات التي عقدناها تعزيزاً للتعاون بين الشركات العربية والتواصل ما بين اتحادات التأمين في المنطقة وبينها وبين الجهات الرقابية.

اندماجات بعد الأزمة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– زيادة عدد شركات الإعادة العربية كان أمراً طبيعياً في فترة الطفرة والنمو الاقتصادي الصاروخي التي شهدتها منطقة الخليج العربي خلال السنوات الاخيرة. إلا انني أتوقع بعد الأزمة المالية ان يتم التوجه نحو الاندماجات والاستحواذات على مستوى الأسواق كافة. وآمل ان يحصل ذلك في الدول العربية ايضا.

■ كيف تقوّمون المنافسة في سوق البحرين؟

– المنافسة شديدة في سوق البحرين، خصوصاً بعد دخول عدد من الشركات الجديدة اليه في السنتين الأخيرتين، ولكن لا يزال الوضع صحياً ولا ينذر بأي خطر.

الإقدام على تأسيس شركات جديدة في المنطقة كان امرا طبيعيا في أجواء الطفرة الاقتصادية

من جهة أخرى، اعتبر ان المصرف المركزي أدرى بمدى استيعاب السوق لشركات جديدة بصفته الجهة المشرفة على صناعة التأمين والتي تملك سلطة الترخيص بقيام شركات جديدة.

اضاف واني انتهز هذه المناسبة كي اقول بأنه يتوجب على كل شركة تدخل السوق البحريني ان تحمل قيمة مضافة ان من ناحية التكنولوجيا أو المنتجات أو غيرها، وبذلك تساهم في تنشيط الحركة وانماء الاقساط على نحو تستفيد منه الشركات العاملة من السوق كافة بما فيه الشركات الجديدة عينها.

نتمنى على هيئات الاشراف على التأمين ان توحد انظمة الرقابة والتشريعات أقله في دول مجلس التعاون الخليجي

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نطالب هيئات الإشراف بوضع نظامين رقابي وتشريعي موحدين على مستوى العالم العربي او اقله في دول مجلس التعاون الخليجي بغية تسهيل عمل التأمين تحت مظلة متكاملة في مختلف الأسواق العربية، إذ نأسف ان يكون افتتاح فرع للشركات العربية داخل أسواق المنطقة أصعب ممّا هي عليه خارجها. ■

ابراهام ماطوسيان (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان):

القوانين اللبنانية مستوحاة بكاملها من التشريع الفرنسي فلمَ الإستعانة بخبراء انغلوسكسون لإعداد مشروع قانون جديد للتأمين؟

خلال المقابلة التي اجريناها معه، كشف رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ابراهام ماطوسيان عن لائحة طويلة من المطالب التي تسعى جمعية شركات الضمان في لبنان ومنذ سنوات عديدة الى تحقيقها. والمطالب المشار اليها تطال جملة من الامور الحيوية التي تعني المجتمع اللبناني بكامله وليس شركات التأمين العاملة في لبنان وحسب.

واذ ابدى رئيس جمعية شركات الضمان اعتراضه من حيث المبدأ على اعتماد مشروع كندي انغلوسكسوني للتأمين في لبنان قال ان الجمهورية اللبنانية استوحت قوانينها من التشريعات الفرنسية، واعتماد التشريع الانغلوسكسوني في مجال التأمين من شأنه ان يتسبب بمتاعب جمة، واعرب ماطوسيان عن تمسكه بحق مشاركة جمعية شركات الضمان للجنة النيابية للاقتصاد في قراءتها لمشروع قانون التأمين المحال الى المجلس النيابي من الحكومة السابقة وفي ابداء ملاحظاتها وادخال التعديلات عليه.

■ ينتظر ان تباشر لجنة الاقتصاد اللبنانية النظر في مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان الذي اعده خبراء كنديون وسبق ان ذكرتم ان المشروع لم يأخذ بالتعديلات التي اقترحتها الجمعية، ما هو الاهم من بين التعديلات التي تطالبون بها؟

– جمعية شركات التأمين اجرت دراسة متكاملة للمشروع المذكور وارسلت الى وزارة الاقتصاد والتجارة ملاحظاتها وطلبت اجراء تعديلات كثيرة فيه. اضاف: نحن نترقب حاليا الاجراءات التي ستتخذها اللجنة النيابية المختصة، خصوصا لجهة دعوتنا الى مناقشة بنود المشروع المحال من الحكومة السابقة. ونحن نشدد على حقنا في المشاركة في مناقشة بنود المشروع، وفي ابداء ملاحظاتنا عليها. ونأمل بأن يصار الى الاخذ بالتعديلات التي طالبنا بها بحيث يأتي القانون في حال إقراره متوافقا مع مصلحة قطاع التأمين. اما من حيث نظرتنا المبدئية الى المشروع فأقول انني لا اعارض تحديث القوانين ورفع رأسمال الشركات، انما لا اوافق على اعتماد مشروع قانون كندي يتعارض وروحية مبادئ القانون الفرنسي وروحيته والتي يعمل بموجبها لبنان ويلحظها بمختلف قوانينه، وبالتالي لا نعرف ذيولها على القوانين الاخرى الراعية لنشاط الشركات مثل القانون التجاري وغيره.

تعديل قانون ١٩٦٨

■ هناك ضامنون لبنانيون يقترحون بصرف النظر عن المشروع الكندي الاكتفاء بتعديل قانون التأمين الصادر سنة ١٩٦٨ والذي جرى تحديثه بين العام ١٩٩٣ و١٩٩٩، بحيث يرفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى المستوى المعتمد في الاردن، ماذا تقولون؟

– ارى ان تعديل القانون الصادر عام ١٩٦٨ هو افضل الحلول، لانه يبقى ضمن روحية القانون المعتمد في لبنان ولا يدفعنا الى تبني قواعد وقوانين لا نملك خبرات كافية فيها.

واشير هنا الى ان قانون التأمين الانغلوساكسوني لن يكون فعالا ما لم تتحول القوانين اللبنانية كافة الى انغلوساكسونية، بحيث يصبح لدينا مرجعية قانونية كفيلة بايجاد حلول للمشكلات التي قد تطرأ عند التطبيق وتستدعي الاستعانة بخبرات الدول الانغلوساكسونية.

الا ان هذا الامر مستحيل فنحن دولة بنت قوانينها على القانون الفرنسي منذ تأسيسها.

آلية للمحافظة على حقوق المواطن

■ ذكر ان مجلس ادارة الجمعية اجتمع الى وزير العمل بطرس حرب وطلب تعديل القرارات الناظمة للتأمين الالزامي للعمال المنزليين الاجانب، ما هي النقاط التي تعترضون عليها؟

– بداية، لم يجتمع مجلس ادارة الجمعية مع الوزير بطرس حرب بهدف طلب تعديل القرارات الصادرة عن وزراء العمل السابقين انما زرناه اولا لتقديم التهاني بتوليه منصبه الوزاري وثانيا لنضعه في صورة بعض المراسيم التي اصدرتها الوزارة في اوقات سابقة وقدمنا في الجمعية طعونا بها لدى مجلس شورى الدولة.

ووعدنا الوزير بدراسة هذه المراسيم نظرا لكونه محاميا على ان يقرر بعدها سحبها او الابقاء عليها ليصدر مجلس شورى الدولة قراراته في شأنها.

كما بحثنا مع الوزير حرب في كيفية التواصل بين جمعية شركات التأمين والوزارة بغية المحافظة على حقوق جميع الافرقاء المعنيين بعقود التأمين الالزامي للعمال الاجانب وضمان وجودة الخدمات المقدمة.

تأمين الاضرار الجسدية مرحلة اولى

■ لبنان هو الدولة الوحيدة في العالم التي تحصر الزامية التأمين الالزامي على السيارات بالاضرار الجسدية، هل تعتبرون ذلك مقبولا في هذا العصر وما الذي يمنع توسيع اطار القانون ليشمل الاضرار المادية؟

– لبنان ليس الدولة الوحيدة التي تحصر الزامية التأمين الالزامي على السيارات بالاضرار الجسدية، وهناك بعض الدول التي لم تصدر بعد قانونا يلحظ التأمين الالزامي على الاضرار المادية. والمعلوم ان الدول المتطورة بدأت بتطبيق القانون الالزامي على السيارات من خلال تأمين الاضرار الجسدية فقط كخطوة اولى لتنتقل بعدها الى تأمين الاضرار المادية بعد التأكد من حسن سير المرحلة الاولى.

وفي لبنان لم يحن بعد الوقت المناسب للانتقال الى المرحلة الثانية خصوصا وان نصف عدد السيارات فقط يتقيد اصحابها بقانون التأمين الالزامي والنصف الآخر يتجول من دون ان يلقى اعتراضا او عقوبة من السلطات المختصة.

مواضيع مطروحة مع الوزارات

■ ما هي الاولويات التي تسعون الى تحقيقها خلال رئاستكم الحالية للجمعية؟

– لدينا مسألة الخدم اذ كما سبق وذكرت يتوجب وضع آلية لتنظيم العلاقة ما بين شركات التأمين ووزارة العمل تأمينا لحقوق المواطن بدون اشكالات.

هذا ونملك جملة مواضيع اخرى سنتابعها مع وزارة البيئة لجهة ملاحقة عقد التأمين الخاص بالصيد البحري حيث سبق ان اعددنا مشروعا لضمان المسؤولية للصياد تجاه الغير، وكذلك ننوي ان نتابع مع وزارة الاشغال العامة موضوع وضع آلية تطبيقية لقانون التأمين العشري للمسؤولية المدنية للمهندسين والمقاولين الذين ينفذون مشاريع البناء وكان البحث في هذا الموضوع قد توقف عند قضية الزلازل رغم إقرار مبدأ الاتفاق السنوي.

وسنتابع أيضاً مسألة الحوافز الضريبية والمالية للشركات لدى وزارة المال مع الغاء رسم الطابع المالي والبلدي بالتعاون مع وزارة الداخلية.

ومع وزارة الزراعة، لدينا مسألة ضبط عمل صناديق التعاضد التي نتكلم بها منذ اعوام، ونشعر من خلالها بأن شركات التأمين تظلم بما يفرض عليها من قيود ورسوم في مقابل ممارسة تنظيم تلك الصناديق للتأمين الصحي واصدارها بطاقات تأمين صحي دون ان تدفع الرسوم والضريبة المفروضة على شركات التأمين وهذا يجعل المنافسة غير متكافئة.

اما في مصرف لبنان فنسعى الى تنظيم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ووضعه على الخط القانوني، وهنا ايضا، يشكل هذا النوع من التأمين منافسة غير مشروعة، علما ان قانون النقد والتسليف واضح لجهة منعه المصارف من مزاولة العمل التأميني على غرار قانون التأمين. ونسعى في هذا السياق الى فرض حرية التعاقد ما بين العميل وشركة التأمين التابعة لمصرف، بدلا من جعلها الزامية لدى الحصول على قرض كما هو سائد حاليا. ■

علي محمد هاشم (رئيس الاتحاد اليمني للتأمين وشركة مأرب):

دخلنا التأمين التكافلي ونعمل على تفعيل التأمين الالزامي وهيئة الرقابة

تجنبت شركة مأرب اليمنية للتأمين التعرض للهزات التي اصابت شركات عدة حول العالم وبنسب متفاوتة، وذلك لان «مأرب» تعاملت مع السوق بحسب اصول المهنة. وقد اتاحت لها هذه الاستراتيجية التوسع بحيث دخلت نظام التأمين التكافلي استجابة لرغبة السوق وتماشيا مع متطلباته.

ويشير رئيس الاتحاد اليمني للتأمين رئيس شركة مأرب علي محمد هاشم الى ان الاتحاد والجهات المعنية تعمل على تفعيل التأمين الالزامي ضد حوادث السير، لافتا الى ان هدف الاتحاد في هذه المرحلة هو تطوير وتحسين هيئة الرقابة والاشراف على التأمين.

سلامة السوق المحلي

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨؟

– لم تتأثر اليمن بشكل عام من الازمة المالية العالمية وقد يكون هناك اشخاص او جهات محدودة جدا تأثرت دون ان يؤثر ذلك على السوق اليمني، لان اليمن لا تزال تجاريا واقتصاديا تعتمد بشكل عام على الطرق التقليدية التي اكتسبتها من تاريخها التجاري العريق، ولا يزال العرف في التجارة يحكم معظم الاعمال ولم ينزلق الكثير وراء الارباح الخيالية والمغامرة التي تورط فيها غيرنا.

دخول التأمين التكافلي

■ تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات الى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها اعلاه؟ وماذا كانت السلبيات التي نتجت عن هذا الوقائع حتى الآن؟ وهل ان لشركات التأمين نشاطاً في المناطق التي تشهد اضطرابات أمنية؟

– شركة مأرب هي جزء من هذا النسيج وهي شركة مملوكة لعدد من المساهمين ذوي الامكانيات المحدودة وتتعامل مع اصول المهنة وفي حدودها ولم تدخل باب المغامرة حرصا منها على الحصول على نتائج مقبولة من النشاط التأميني وخدمة له، وها هي اليوم تدخل نظام التأمين التكافلي استجابة لرغبة السوق وتماشيا مع متطلباته.

وتوقعنا لهذا العام كما تشير اليه الارقام هو النمو المستمر بحسب المعدل المطروح الذي يراوح بين ١٥ و٢٠٪.

تفعيل التأمين الالزامي

■ ذكر مرات عديدة ان الاتحاد اليمني لشركات التأمين يسعى لوضع قانون التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، هل جرى تسجيل اي تقدم في هذا المجال حتى الآن؟ وهل تتوقعون ان يصبح التأمين الالزامي نافذا في مستقبل قريب؟

– التأمين الالزامي ضد حوادث السير، يعمل الاتحاد والجهات المعنية على تفعيله وبالذات مع الجهات ذات العلاقة في وزارة الداخلية ممثلة بالادارة العامة للمرور وبالتعاون مع وزارة الصناعة والتجارة. ونحن نلاحظ ونعيش تقدما مستمرا في انجازه وانجاز متطلبات هذا التأمين من ناحية تعديل القوانين المنظمة له والفحص الفني وتحسين الطرقات وتنظيم ادارته. والدولة تبذل الجهد المشكور في هذا المجال والذي نتوقع نتائجه قريبا.

تطوير هيئة الرقابة والاشراف

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هيئة الرقابة والاشراف على التأمين هي فعلا هدفنا في هذه المرحلة والاتحاد يعمل مع وزارة الصناعة والتجارة – الجهة المشرفة على صناعة التأمين – لتطوير وتحسين هذه الادارة وتطمح ان تصل الى ما وصلت اليه الدول الشقيقة ذات التجربة مثل (مصر – المملكة الاردنية الهاشمية) والدول الحديثة في هذه الصناعة مثل (سوريا – والمملكة العربية السعودية) بحيث تكون هذه الهيئة قادرة على مراقبة الشركات وتقديم النصح لتطوير صناعة التأمين خدمة للسوق وللشركات ولحملة الوثائق. ■

جديد شركة مأرب اليمنية للتأمين

يسر شركة مأرب اليمنية للتأمين (ش.م.ي)
بمناسبة عيد تأسيسها ٣٦ بمزيد من العطاء
والنجاح المستمر وتلبية لطلبات زبائنها الكرام
ان تعلن فتح نافذة «التأمين التكافلي الإسلامي»
لكافة أعمالها الإكتتابية (الحريق ـ الأشخاص ـ
الصحي ـ البحري نقل ـ السيارات ـ الهندسي ـ
الحوادث العامة وغيره).

MAREB YEMEN INSURANCE CO.
Y.S.C.

الجمهورية اليمنية
شارع الزبيري – صنعاء الجمهورية اليمنية
تلفون: ٢٠٦١١١/٢٠٦١٢٤ -١- ٠٠٩٦٧
فاكس: ٢٠٦١١٤/٢٠٦١١٨ -١- ٠٠٩٦٧
ص.ب – رقم: ٢٢٨٤ – صنعاء
Web Site: marebyins.com
E-mail:maryinsco74@y.net.ye

سليم يارد (نقابة وسطاء التأمين في لبنان):

لا يجوز للجنة الرقابة على هيئات الضمان ان تبقى عاجزة عن ضبط المخالفات

في حديثه الينا كشف نقيب وسطاء التأمين في لبنان سليم يارد عن التعديلات التي اقترحتها كل من جمعية شركات الضمان في لبنان من جهة ونقابة وسطاء التأمين في لبنان من جهة اخرى والتي ادت في ما ادت اليه الى تجميد النظر في مشروع قانون التأمين الذي اعده خبراء كنديون قبل سبع سنوات وهو الآن عالق في ادراج مجلس النواب. وقال يارد لو كان هناك توافق بين الهيئات المعنية على ذلك المشروع لأمكن إقراره منذ سنوات ولاستعدنا للبنان موقعه بين الدول الاكثر تقدما على مستوى التأمينات التشريعية في المنطقة.

وحول الارتفاع المطرد لاقساط التأمين الصحي قال يارد «لا بد لشركات التأمين ان تعد عقود تأمين جديدة تقدم بموجبها ضمانات صحية ذات سقوف متدنية ومشروطة بتوجه الشخص المضمون الى شبكة مصغّرة من المستشفيات ذات التعرفات المتهاودة. وبذلك تتاح للناس من ذوي الدخل المحدود فرصة التعاقد مع شركات التأمين مقابل قسط مقبول للتأمين الصحي».

وأيّد النقيب يارد بقوة تقوية صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان بحيث يمكن لتلك اللجنة ان تنفذ المهام المنوطة بها. وقال ان اللجنة المشار اليها تقف حاليا عاجزة عن مكافحة المخالفات الجارية في صفوف شركات التأمين والاعادة والوساطة بذريعة انها لا تملك صلاحيات واجهزة كافية.

الدول العربية حدّثت قوانينها خلال الفترة العصيبة التي مرّ بها لبنان

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– بالطبع، لطالما كان لبنان سبّاقًا في نشر تقنية التأمين والاعادة والوساطة في الأسواق العربية التي كانت تفتقر في تلك الحقبة الى قوانين ترعى قطاع التأمين، وكانت دائمًا تستعين بالخبرة اللبنانية. إلاّ أنّ الوضع اختلف عمّا كان عليه من قبل، بسبب الأزمات الداخلية التي عصفت بلبنان طوال السنوات الماضية وأدّت الى تراجع مكانته من حيث استحداث القوانين والأنظمة التي ترعى مصلحة هيئات الضمان، وفي المقابل كانت الدول العربية المجاورة تتطوّر على حساب الطاقة البشرية اللبنانية. فلقد عرفت هذه الدول كيف توظف التقنيّات والمعلومات التي انتشرت في أسواقها ونحن نهنئها على ذلك ونأسف بشدّة على وضع السوق التأميني اللبناني والحالة التي وصلنا إليها بسبب الاضطرابات الداخلية.

أمّا في ما يتعلّق بمشروع القانون الذي أعدّه خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣، فلقد تعثّر بسبب تضارب المصالح واختلاف الآراء حوله وحول بعض بنوده والاحتجاجات العديدة التي صدرت عن قطاع التأمين والوساطة، وعلى الرغم من ذلك لم يتمكّن هذان القطاعان من التوصّل الى رأي موحّد حول هذا الموضوع مع هيئة الرقابة على قطاع التأمين لكي يصار الى تعديل بعض البنود وتحسين مشروع القانون الذي من شأنه أن يرفعنا الى مستوى البلدان العربية والتجارة الدولية. وإن كان هناك توافق بين الأطراف لكان بالامكان تعديل هذا القانون وترجمته من قبل الأسواق اللبنانية لكي يتمّ البت به وتحسين القوانين والأنظمة.

لذا، أتمنّى على الجهات المعنيّة أن تنظر الى مصلحة قطاع التأمين بشكل خاص والبلاد بشكل عام وأن تتحّد في وجه الصعاب والمشاكل التي تواجهها بشكل يومي، وتسعى الى حلّها وتسويتها من أجل تحسين وتطوير القطاع.

خدمات محصورة بشبكات استشفائية مصغرة

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟

– إنّ ارتفاع الخدمات الاستشفائية ولجوء المستشفيات الى تطوير تقنياتها وتحديث آلياتها أدّى الى زيادة الفاتورة الاستشفائية التي أصبحت عبئًا ثقيلاً على شركات التأمين وبالتالي تسبّب أيضًا بارتفاع قسط التأمين الصحي بنسبة عالية جدًا. من جهة أخرى، إنّ محفظة التأمين الصحي هي قابلة دائمًا الى التطوّر لحاجة المواطنين الى التأمين الصحي خصوصا وان اسعار الادوية والاستشفاء والطبابة هي على ارتفاع دائم.

وقال النقيب يارد: لذا ينبغي على شركات التأمين أن تعتمد سياسة أخرى في ما يتعلق بإصدار بوالص التأمين الصحي أي ان تعد برامج تأمين جديدة تحاول من خلالها ان تخفف الاعباء عن المضمونين، وذلك بخفض اقساط التأمين الصحي لقاء خدمات محصورة بشبكات استشفائية مصغرة واعتماد حدود قصوى لبوليصة التأمين غير مبالغ بها لكي تتناسب مع امكانيات كافة الفئات، الأمر الذي من شأنه أن يؤدّي الى زيادة محفظة التأمين الصحي واتاحة الفرصة أمام جميع المواطنين لشراء بوالص تأمين تلبيّ حاجاتهم وضمن قدراتهم المالية.

عدم التمييز في تطبيق القوانين

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة؟

– إنّنا نعتبر أنّ القرار الصادر عن وزارة الاقتصاد والتجارة والمتعلّق بصلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان أمر ضروري ويصبّ في مصلحة هذه اللجنة، حيث يساعدها على تطوير مهمّتها وتوسيع صلاحياتها لكي تصبح قادرة على القيام بمعظم الواجبات والخدمات التي تقع على عاتق كافة لجان مراقبة الضمان في العالم بأسره. من ناحية أخرى، لم يعد مقبولاً تقاعص اللجنة عن تلبية حاجات السوق وتذرّعها أحيانًا بعدم قدرتها على مراقبة الأسواق التأمينية من حيث ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة واجبارها على التقيد بالقوانين المرعية الاجراء. إننا ندعو لجنة مراقبة هيئات الضمان الى عدم التمييز في تطبيق القوانين على المخالفين من الوسطاء ومنتحلي صفة وسطاء التأمين ونتمنّى عليها توقيفهم جميعًا لأنّ لا أحد فوق القانون.

حققنا افضل النتائج بفضل النهج الذي نتبعه

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– إنّ شركة سلوب انشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م SLOOP التي أمثّلها قد حقّقت خلال الأعوام الماضية أفضل النتائج وذلك بفضل النهج الذي تتبعه والطريقة المتحفّظة التي تعتمدها في عملها، واستخدامها التقنيّة بالاضافة الى ادارة متطوّرة ومتطلعة دائمًا الى فوق. وإننا نتوقّع أن يثمر هذا العام عن نجاح باهر وأن نحقّق قفزة نوعية في أدائنا وعملنا. ■

شركات اعادة التأمين العربية
مزاريب العرب لا تصب فيها

بقلم جميل حجار
استشاري تأمين وإعادة تأمين

من المعروف ان اعادة التأمين هي الحصن المنيع الذي يقي شركات التأمين من الهلاك، لا بل يؤمن لها الحياة اذ بدونها لا تستطيع البقاء والعمل. لذا فإن القائمين على ادارة شركات التأمين المباشر يسارعون بنهاية كل سنة اكتتابية الى مراكز اعادة التأمين العالمية في العالم، وهي اليوم في بريطانيا والمانيا وسويسرا وفرنسا وبيدهم النتائج التقديرية المؤقتة للسنة الاكتتابية الحالية والنتائج النهائية للسنوات السابقة، للجلوس مع معيدي التأمين وعلى الخصوص مع المعيد القائد او الرئيس LEADING REINSURER للحصول على تجديد الاتفاقيات.

ولا يعودون الا بعد ان يحصلوا على موافقة المعيد القائد ويطمئنوا الى ان بإمكانهم الاستمرار في العمل بدءا من مطلع السنة الاكتتابية القادمة. ويكفي الحصول على موافقة القائد صاحب اكبر حصة في الاتفاقية حتى يتبعه بقية المعيدين من اجانب وعرب. والبعض من القائمين على شركات التأمين المباشر وخاصة منهم من يحملون نتائج خاسرة يفضلون التوجه اولا الى وسيط الاعادة المعتمد من شركتهم لاصطحابه معهم الى المعيد القائد لما له من صوت مسموع لدى هذا المعيد، كونه مصدرا من المصادر التي تأتي الى المعيد بالواردات من مناطق متفرقة في العالم.

وليس لشركات اعادة التأمين العربية على العموم اي دور مميز في هذه المرحلة من التفاوض، فهم يتبعون القائد كما يفعل الآخرون ولم تتمكن اي منها من مضاهاة شركات الاعادة العالمية الكبرى في لعب دور المعيد القائد حتى الآن.

تقول الاحصائيات وعلى الخصوص تلك الصادرة عن الامانة العامة للاتحاد العام العربي ان عدد شركات اعادة التأمين العربية يفوق عدد الفراقد التي رآها يوسف الصديق في منامه: «اذ قال يوسف لأبيه يا ابت اني رأيت احد عشر كوكبا والشمس والقمر ساجدين» (الآية). وهذا العدد في تنام مستمر وقد لا يطول بنا الوقت حتى نرى لكل قطر عربي شركته الخاصة بإعادة التأمين وربما اكثر من شركة واحدة لإعادة التأمين في البلد الواحد، فقد يكون ذلك من متممات الاستقلال والسيادة.

وليس من غضاضة ان تتبع هذه الشركات قائد الاتفاقيات في الوقت الحاضر الى ان يشتد ساعدها، ولهذا شروط مالية وفنية وخارطة طرق لا بد من رسمها واتباعها، فعسى ان تكون بعض شركات اعادة التأمين العربية وخاصة تلك التي تجاوزت مرحلة المراهقة (تأسست اول شركة منها في منتصف القرن الماضي) قد قطعت شوطا كبيرا في هذا المضمار.

ان ما يهمنا الآن هو ما تحصل عليه هذه الشركات من اقساط التأمين العربية على امتداد الوطن العربي، فلا توجد احصائيات رسمية منشورة بهذا الشأن. فالبيانات التي تصدر عن مختلف مراكز الدراسة وتلك التي تنشرها شركات الاعادة العربية لا تفصل ما بين ما تحصل عليه من الاسواق العربية من جهة والاسواق غير العربية من جهة اخرى، ولكن ما يصرح به بعض المسؤولين في هذه الشركات يفصح عن الـ ٢٥٪ من اقساط شركته تأتي من الأسواق العربية.

تقول الاحصائيات المنشورة ان حجم أقساط التأمين المكتتبة في اسواق التأمين العربية بلغت في سنة ٢٠٠٧ مقدار ١٤,٤ مليار دولار اميركي وفقا لسعر الدولار بالنسبة للعملات المحلية بنهاية تلك السنة، بينما نجد ان مجموع اقساط شركات اعادة التأمين العربية بنهاية تلك السنة لم تتجاوز ١,٩ مليار، اي انها اقل بكثير عن ٢٥٪ مع العلم انها تحتوي على اقساط غير عربية. ومن المهم ان نذكر هنا ان رؤوس الاموال العربية المدفوعة الموظفة في اعادة التأمين بلغت ١,٣ مليار دولار كما بلغت اصول هذه الشركات ٧,٣ مليارات دولار. فإذا اخذنا بالاعتبار مقدار ما تعيد شركات الاعادة العربية اسناده الى الخارج RETROCESSION منها هو ٣,٧ ملايين دولار تكون هذه الشركات قد احتفظت لنفسها من الاقساط مقابل ما تتحمله من اخطار بـ ١,٥٥ مليار دولار وهي نسبة جيدة تدل على حسن ادارتها للاخطار.

بقي ان نتساءل لماذا لا يكون لشركات اعادة التأمين العربية نصيب الاسد من اقساط التأمين العربية، مع العلم بأن التوصيات والقرارات التي تصدر عن الندوات والمؤتمرات كافة توصي دائما شركات التأمين العربية بالتعاون مع شركات الاعادة العربية.

فهل المسؤول عن ذلك هم القائمون على هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية الذين يفرضون على شركات التأمين المباشر عدم التعامل مع شركات الاعادة التي يقل تصنيفها من قبل شركات التصنيف العالمية عن حدّ معين، مع العلم ان معظم هذه الشركات هي من تصنيف (ب) B و(ب مكرر) BB ومنها واحدة من صنف (أ) A.

ام ان السبب في ذلك هو في تقصيرها في تسويق خدماتها داخل الاسواق العربية او انه تقصير شركات التأمين المباشر بالتعاون معها.

في رأيي ان المسؤول عن ذلك ليس هؤلاء او اولئك بل عدم الثقة والتوافق في ما بيننا.

ولا بد ان اذكر هنا ان القرار الوحيد الذي صدر عن الاتحاد العام العربي للتأمين في مجال اعادة التأمين ووجد طريقه الى النفاذ واصبح حقيقة هو انشاء شركة اعادة التأمين العربية التي تأسست في مطلع السبعينات من القرن الماضي بمساهمة عربية واسعة، ومع ذلك وبعد مضي ما يقرب من اربعين سنة على تأسيسها ما زالت اقساطها السنوية لا تزيد عن ٥٨ مليون دولار اميركي.

اننا نستذكر ونكرر دائما القول الكريم «لا يغير الله ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم»، فالتغيير المطلوب هو اذن في النفوس قبل النصوص. ■

التأمين في العراق

قصور في التفكير الاستراتيجي؟

بقلم مصباح كمال - لندن

مصباح كمال الضامن العراقي العريق، المقيم في لندن ارسل اليّ كتابا يعلّق فيه على ما اوردته في مفكرتي للشهر الماضي حول تفرّد شركات التأمين والاعادة الاوروبية باستجرار اقساط التأمين العراقية مباشرة الى الخارج، والتي اقدرها شخصيا بما يزيد عن مليار دولار اميركي.
ولفتني على نحو خاص في كتاب الصديق مصباح ان شركات الاعادة العربية تتجنب زيارة العراق ربما لانها لا ترغب بازعاج الناشطين هناك!
وإني أنشر في ما يأتي الكتاب مختصرا، وبقدر ما تتسع له الصفحة المخصصة لمفكرتي الشهرية.

جوزف زخور

مصباح كمال

عزيزي جوزف،

قرأت لك مؤخراً في مفكرتك «الضامنون والمعيدون العرب ... من يعاتب من؟» (البيان الاقتصادية، العدد ٤٥٧، كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٩، ص ١١٠)، وكعهدي بك تبحث وتستقصي، وبموضوعية ومهنية عالية، وتثير الأسئلة المهمة ذات العلاقة بقطاع التأمين العربي وسبل تطويره. وكقارئ أجد متعة في ما تكتب فأنت من القلة الكاثرة التي تكتب عن الشأن التأميني بدراية وبسلاسة...

ما يحكم سلوك شركات التأمين العراقية، وشركة إعادة التأمين العراقية أيضاً، هو عدم استعداد شركات إعادة التأمين الدولية والعربية لتقديم الحماية الاتفاقية لكل منها لضعف حجم الأقساط التي تكتتب بها شركة إضافة إلى أسباب أخرى.

ومن الغريب أن شركة إعادة التأمين العراقية لا تصدر إسناداتها إلى أوروبا مباشرة وإنما من خلال استشاري ومجموعة من ثلاثة وسطاء لإعادة التأمين وكأنها فقدت القدرة على التعامل المباشر. ومن المفيد أن نذكر هنا أن المعيد الاتفاقي القائد أوروبي، صاحب أكبر حصة، يتبعه خمس شركات عربية لإعادة التأمين وشركة غير أوروبية تقيم في الخليج. ومجموع حصص هذه الشركات كان يعادل حصة المعيد القائد.

وحقاً تقول أيضاً أنه ليست هناك علاقات عمل تذكر بين سوق التأمين العراقي وأسواق التأمين والإعادة العربية وعندما توجد فإن هذه العلاقات تمر من خلال مجموعة وسطاء إعادة التأمين. وبسبب أوضاع العراق، الأمنية والسياسية، لم يقم ممثل لشركة إعادة تأمين عربية أو أوروبية بزيارة سوق التأمين العراقي منذ ١٩٩٠، ولم تقم شركات التأمين وإعادة التأمين العراقية بتوجيه دعوة لهؤلاء لزيارة العراق.

وقد لا أختلف معك أن العراق ومنذ الغزو الأميركي يبدو وكأنه قد زرع خارج الوطن العربي. لكن هذا الموضوع ذو بعد إشكالي يشترك فيه العراق والدول العربية وكذلك دول الجوار ويزداد تعقيداً بسبب التداخل الديني مع السياسي والإثني.

أشاركك تقييمك لسوق التأمين العراقي في ماضيه، وكنت أتمنى أن ينهض من كبوته القسرية وتركة الماضي وآثار الحروب والاحتلال، لكن السنوات السبع الماضية لم تشهد إلا قليلاً من التحرك إلى الأمام، وما زال السوق يعاني من شحة الكوادر المدربة، وضعف الاحتفاظ، وانخفاض دخل الأقساط، وهشاشة النظام الرقابي، وعدم اكتمال سوق فيدرالي للتأمين، الآثار السلبية لقانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ٢٠٠٥ المتمثلة بتجاوز وجود شركات التأمين العراقية وتهريب أقساط التأمين المستحقة بالاكتتاب بها إلى الخارج وغيرها من قضايا أخرى عرضنا لها في بعض من أوراقنا المنشورة. وحسب البيانات المتوفرة لدينا (ولسنا متأكدين من دقتها) فإن حجم أقساط التأمين المكتتبة خلال السنوات الخمس الماضية وحتى أواسط ٢٠٠٩ كاد يقترب من ستة بلايين دينار عراقي – أي ما يقرب من عشرين مليون دولار (سعر الصرف يساوي ١,١٦٩ دينار عراقي لكل دولار أميركي). وتعرف بأن مبالغ هائلة قد أنفقت على مشاريع كبيرة وصغيرة في العراق لكنها لم تترجم كأقساط للتأمين لدى شركات التأمين العراقية.

وقد كتبتُ غير مرة عن واقع سوق التأمين العراقي ومنها مُذكرة عن معيدي التأمين وشركات التأمين العراقية وهي تمس الموضوع الذي أثرته في مفكرتك. والمذكرة منشورة في مدونة مجلة التأمين العراقي الإلكترونية، يمكن الرجوع إليها باستخدام هذا الرابط:

http://misbahkamal.blogspot.com/2009/06/blog-post_839.html

... مع ذلك، يمكن توجيه رسالة غير مباشرة إلى معيدي التأمين في الغرب من خلال الاستفادة القصوى من الطاقة الاستيعابية لمعيدي التأمين العرب والمعيدين في دول الجوار مع الأخذ بالاعتبار احتمال تأثير التقلبات السياسية في العلاقة بين العراق وهذه الدول على العمل التأميني. مثل هذا الضغط قد يحل مشكلة توفير حماية آنية لكنه لا يعفي شركات التأمين من الاستمرار في الاستفادة من المعيدين في الغرب فهم، ونعني القادة العريقين منهم، يوفرون خدمات فنية إضافية للشركات المباشرة تتجاوز مجرد الحماية الإعادية. كما يجب أن لا يغيب عن البال أن تقليص حصة المعيد القائد وتوزيعها على معيدين آخرين قد لا يلقى قبولاً من المعيد القائد بسبب عدم التوازن بين حجم حصته والكلفة الاقتصادية لإدارة هذه الحصة...

كما تعرف فإن شركات إعادة التأمين العربية ليست كلها قادرة على ممارسة دور المعيد القائد لضعف إمكانياتها، وتلك التي تستطيع أن تلعب مثل هذا الدور، وعددها قليل، لم تأخذ على عاتقها التقرب من شركات التأمين وإعادة التأمين العراقية. وهي لم تقدم على خطوة كهذه لأسباب نجهلها ولا نود التكهن بها. قد تكون الأسباب فنية أو سياسية، لكننا نكتفي بالقول إن شركات إعادة التأمين العربية ربما لا ترغب في التنافس مع معيد قائد أوروبي له مكانته وسطوته، وهو وضع ينطبق على معيدين أوروبيين أيضاً. ولنا أن نلاحظ أن شركات التأمين العراقية وشركة إعادة التأمين العراقية لم تحاول الاقتراب من شركات الإعادة العربية وتلتمس الحماية الإعادية مباشرة منها.

سؤال العتب في العنوان يثير قضية هامة تستدعي مراجعة شركات التأمين العربية، ومنها شركات التأمين العراقية، لعلاقاتها الإعادية. كما تستدعي بالمقابل مراجعة شركات إعادة التأمين العربية لسياساتها الاكتتابية تجاه شركات التأمين العربية. ترى هل هناك قصور في التفكير الاستراتيجي التأميني ضمن مفهوم التكامل الاقتصادي العربي؟ ■

احمد زينون (الشركة المركزية المغربية SCR):

شركات الاعادة التي انخرطت في مجال الاوراق المالية دفعت ثمن اخطائها غاليا

الشركة المركزية لاعادة التأمين المغرب SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE (SCR) **هي شركة الاعادة الوطنية في المملكة المغربية اسست سنة ١٩٦٠ بمبادرة حكومية، وجرى تخصيص** (PRIVATIZATION) **جزء من اسهمها خلال السنوات الماضية .**

عضو مجلس الادارة المنتدب احمد زينون يؤمن بجدوى التعاون الاقليمي والعالمي، لا سيما العربي والافرو–آسيوي منه، ولذلك تراه يلعب دورا فاعلا في المنتديات التي تعقد هنا وهناك وسواء كانت عالمية او اقليمية، وهو ترأس الاتحاد الافرو–آسيوي للدورة السابعة. وشركة SCR **هي التي تتولى ادارة المجمع الافرو–آسيوي لاخطار الطيران** FAIR AVIATION POOL.

ويرى زينون ان شركات التأمين والاعادة العربية لا تحتفظ لنفسها بشيء يذكر من الاخطار وتؤثر ان تلعب دور الوسيط على ان تكون ضامنا او معيدا حقيقيا. وهذه الممارسة تؤدي في نهاية المطاف الى ابقاء احجام الشركات العربية في مستويات متدنية مقارنة بشركات الاعادة العالمية.

وحول تداعيات الازمة المالية قال زينون ان الشركات التي خاضت في مجال الاوراق المالية تضررت بشدة ودفعت اثمانا باهظة لسوء تصرفها.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

معظم شركات التأمين والاعادة العربية تؤثر لعب «دور الوسيط» على ان تكون ضامنا او معيداً فعليا وهذا الامر يبقيها حيث هي ويحول دون ارتقائها الى مستوى الشركات العالمية

الازمة مستمرة

■ **كيف تصفون تأثير الازمة المالية العالمية على شركات الاعادة العالمية والعربية؟**

– لم تنته الازمة بعد، فالاوضاع الاقتصادية ليست على ما يرام في الاسواق الاميركية والاوروبية والتداعيات مستمرة لغاية سنة ٢٠١٠.

اما بالنسبة الى قطاع التأمين، فإن تراجع اسواق المال ادى الى تراجع في حجم القدرات الاكتتابية للشركات وبالتالي ادى الى خفض احجام محافظها.

اضاف: ولا شك في ان شركات التأمين التي كانت خاضت في مجال الاوراق المالية تضررت بشدة. وفي اعتقادي ان الحرفية غابت عن ادارة الشركات لجهة المسؤولية والصدقية والملاءة المالية وادارة المخاطر وغيرها.

مع معيدين أقوياء

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– لا ارى في زيادة تأسيس شركات اعادة عربية نقطة ايجابية، فمعظم هذه الشركات لا تحتفظ بالاخطار، وهي أشبه بوسيط للاعادة العالمية. من جهتنا نحبذ قيام معيدين اقوياء وقادرين في المنطقة.

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ** MERGER AND ACQUISITIONS **بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– اذا توافرت المصلحة والعزيمة فلا مانع من حدوث عمليات دمج في الوطن العربي.

١٧ في المئة نموا في المحفظة

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟**

– سجلت الشركة المركزية المغربية نموا في اقساطها بنسبة ١٧ في المئة مع حلول نهاية شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٩، والشركة في تطور ونمو مستمرين بفضل زيادة حجم المحفظة الاكتتابية للاقساط في الاسواق العربية والافريقية والآسيوية. ■

ياسر البحارنة (أريج ARIG - البحرين):

وجودنا في الاسواق العربية له بعد استراتيجي ولا يتأثر بالأزمات العابرة

بعد مرور ما يزيد عن عقدين من السنين على تأسيسها، وجدت المجموعة العربية للتأمين ARIG في ياسر البحارنة الشخص المؤهل لتولي منصب الرئيس التنفيذي للشركة وبذلك كان البحارنة اول بحريني يتولى ذلك المنصب.

وخلال السنوات الاربع التي امضاها في منصبه الجديد اظهر البحارنة من الكفاية المهنية ما امكن له ان يتجاوز تحديات عديدة واجهتها الشركة، وكانت آخرها العاصفة التي ضربت البورصات واسواق المال في العالم اجمع . كما انجز صفقة استحوذت اريج بموجبها على محفظة سكوتيش ري SCOTTISH RE في الخليج العربي وهي شركة متخصصة بإعادة تأمين اخطار الحياة (LIFE) وبذلك دخلت اريج الاسواق العربية للتأمين على الحياة من الباب العريض.

وفي حديثه الينا قال البحارنة ان اريج تتعاطى مع الاسواق العربية بنظرة استراتيجية وبكونها بيئتها الطبيعية، ووجودنا في الاسواق العربية ليس هامشيا بل اننا من المعيدين الفاعلين فيها.

استحواذنا على محفظة سكوتيش ري في الخليج ساعد على دخولنا اسواق الاعادة على اخطار الحياة من الباب العريض

■ ما السبب الذي دفعكم لدخول مجال تأمينات الحياة واستحواذكم على محفظة سكوتيش ري SCOTTISH RE واي تقدم سجلتموه في هذا المجال؟

– درسنا محفظة اريج الاجمالية، وارتأينا ان الوقت حان للتوسع في اعمال اعادة التأمين على تغطيات الحياة، خصوصا بعد ان لمسنا ان هامش التأمينات العامة وعوائدها اضحت ضيقة.

وفي هذا الاطار وضعنا خطة لتقليص الاعمال في الفروع الخاسرة والتركيز على فروع نامية وصاعدة ذات ربحية جيدة.

ولم يكن من السهل دخول فرع الحياة اذ يتطلب ان يكون لدينا فريق من الاختصاصيين وخبراء اكتواريين. وقد اوجدنا كل ذلك كما توجب علينا ان نقوم بتشجيع شركات التأمين العربية على تفعيل انشطتها في مجالات التأمين على الحياة وتوفير البرامج والعقود التي تحتاجها في هذا المضمار وقد فعلنا وما نزال نفعل ذلك.

اضاف ويمكنني ان اقول، حاليا ان اعمالنا ناشطة على هذا الصعيد ووصلت نسبة تغطيتنا لاسنادات التأمين على الحياة الى ٣٠ في المئة بعد ان كانت تراوح بين صفر و٢ في المئة.

وقد استفدنا من خبرة سكوتيش ري التي استحوذنا على محفظتها لتأمينات الحياة الى جانب تجربتنا المتواضعة في هذا المجال.

التزام المعيدين العرب

■ هل استفادت شركات الاعادة العربية من تقلص الطاقة الاستيعابية للمعيدين الاجانب في اسواقنا العربية؟

– صحيح ان الازمة ادت الى حدوث ركود اقتصادي وبالتالي تأثرت مختلف القطاعات ومنها صناعة التأمين واعادة التأمين.

لكن لا اظن انه يمكن القول ان دخول شركات الاعادة العربية الى الاسواق العربية جاء نتيجة لانكفاء الاجانب فهذا غير صحيح اقله بالنسبة لنا في اريج حيث كنا وما نزال أقوياء في اسواق المنطقة.

اضاف: الا انه من الممكن ان تكون بعض شركات الاعادة العربية قد فازت بعدد من الاسنادات التي كانت مغطاة من قبل لدى شركة آ اي جي AIG او غيرها وهذا امر عابر.

وما نرجوه هو ان تكون شركات التأمين العربية ادركت من خلال هذه الازمة انها ملزمة بدعم الاسواق العربية ليس فقط خلال الازمات العابرة، بل وعلى المدى الاستراتيجي وان تخدم مجتمعاتها وتطور صناعة التأمين فيها.

تحسن اداء الاعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– انشاء شركات اعادة عربية عديدة في السنوات السابقة ارتبط بالفائض المادي والسيولة النقدية التي كانت متوفرة في الاسواق والتي تم توظيفها في تأسيس هذه الشركات.

لكن تأسيس هذه الشركات لم يهدف الى الاستفادة من فرص مستجدة وتحقيق قيمة مضافة في السوق، فالشركات العربية الجديدة تمارس اعمال الاعادة نفسها التي سبقتها اليها شركات مثيلة في المنطقة .

ولا يبدو انها تنوي التخصص في اعادة تأمين في فروع جديدة مثل اكتتاب اخطار ائتمانية او تأمينات الحياة. وقد تكون هذه الشركات تملك النية في تطوير فروع جديدة، لكن التطبيق يبدو مؤجلا لمراحل لاحقة.

اما بالنسبة الى اداء شركات الاعادة العربية فثمة تحسن ملحوظ في ادائها العام حيث تركز على تدريب الكوادر والكفايات البشرية اضافة الى الاهتمام بالنتائج الفنية.

وهناك ايجابية اخرى يمكن ان نذكرها في هذا السياق وهي ان شركات الاعادة الجديدة ملتزمة العمل في سوق المنطقة وهذا امر ايجابي اذ يشجع الشركات المسندة على التعامل معها.

نتائج الفصل الثالث من ٢٠٠٩ تبين اننا استعدنا ربحيتنا على المستويين الاكتتابي والاستثماري

تعاون مع شريك اجنبي

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لعام ٢٠٠٩ مقارنة مع عام ٢٠٠٨؟ وما هي خططكم المستقبلية؟

– هناك نتائج ايجابية في الربع الثالث من سنة ٢٠٠٩ غطت العجز الذي منينا به في الشق الاستثماري. كما ان نتائجنا الاكتتابية كانت ايجابية وقد نشرتم في مجلتكم نتائجنا للفصل الثالث وهي مشرّفة جدا.

الشراكة مع هاردي في لويدز

■ انشأتم شراكة مع شركة هاردي البرمودية. ماذا وراء ذلك؟

– انشأنا شركة هاردي اريج لادارة التأمين بالتعاون مع شركة هاردي برمودا للاكتتاب المحدودة، وهي شركة متخصصة في التأمين واعادة التأمين ولديها صندوق في لويدز LLOYD'S SYNDICATE . وقد ارتأينا التعاون مع شريك اجنبي لدخول مجالات جديدة بدعم وخبرة بدل الانطلاق بمفردنا.

وستركز هذه الشركة على التأمينات الاختيارية مثل الهندسية والعقارية وما شابه.

وهذا التعاون يدخلنا ايضا الى سوق لويدز ويزيدنا خبرة ومعرفة وتجربة في مجال التأمين ومفهوم العمل الغربي والعكس صحيح.

وايضا تدعمنا هذه الشراكة في الحصول على تأمينات واعمال جديدة تتطلب تصنيفا مرتفعا وطاقة استيعابية كبرى تقارب قيمتها ٥٠ مليون دولار اميركي.■

الشيخ خلدون بركات (شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE)

تكاثر شركات الإعادة العربية يبعثر الطاقات ونتمنى لو يجري اختصار عددها الى ثلاث شركات كبرى

شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE هي المشروع العربي الذي شارك في بنائه العدد الأكبر من الحكومات والهيئات العربية العامة والخاصة. وعندما أسست بتوصية من آباء صناعة التأمين العربية في العام ١٩٧١ تنافست ثلاث دول عربية على الأقل لاستضافتها على أراضيها، إلّا ان مؤسسي الشركة اختاروا لبنان ليكون مقراً للشركة الجديدة.

وأصدر رئيس الجمهورية اللبنانية في تلك المرحلة سليمان فرنجية قانوناً خاصاً (بموجب مرسوم جمهوري) منح الشركة بموجبه اعفاءات ضريبية وجمركية معينة.

وعلى الرغم من التجارب المريرة التي مرّ بها لبنان وعاشتها الشركة مع سائر اللبنانيين بين العامين ١٩٧٥ و١٩٨٩ فقد رفض مجلس إدارة الشركة برئاسة الشيخ خلدون بركات عروضاً عديدة قدمت اليه بهدف نقل المقر الرئيسي للشركة من بيروت الى أي عاصمة عربية أخرى. وبعد ان عاد الاستقرار الى لبنان تملكت الشركة مقراً تراثياً وسط العاصمة.

وخلال المقابلة التي أجريناها معه أجاب الشيخ خلدون بركات على أسئلتنا بصراحة مسجلاً تحفظه حيال تكاثر شركات إعادة التأمين العربية، وتمنى لو يجري اختصارها الى ثلاث شركات كبيرة يكون لها من القدرة المالية والطاقة الاكتتابية ما يؤهلها لاستيعاب الجزء الأكبر من الأخطار الكائنة في المنطقة العربية.

وقال بركات ان الشركات الجديدة لاسيما الصغيرة من بينها لا يمكن في الظروف الحالية إلّا ان تلعب دور «المضارب الاستثماري» ولن تكون شركات إعادة بالمعنى الحقيقي للكلمة.

هناك نقص في عدد المؤهلين لقيادة شركات الإعادة ونحن نبحث عن الشخص المناسب لتسلم منصب المدير العام في الشركة

خطة عمل

■ مرّت سنتان والإعادة العربية تعمل بغياب مدير عام أو نائب مدير عام، بمَ تعلقون؟

– مختلف الشركات العاملة في قطاع التأمين تعاني صعوبة في إيجاد القيادات والكفايات البشرية المتخصصة، والإعادة العربية لا تزال تبحث عن الشخص المناسب وموازنتها لمنصب المدير العام مفتوحة، وفقاً لكفاية الشخص ومؤهلاته وخبراته.

من جهة أخرى، تصرّ الشركة ان يكون مديرها العام عربياً لا يتجاوز عمره الخمسين عاماً ولديه خطة عمل والتزام بأن يشكل نشاطه قيمة مضافة للشركة، إذ لسنا في حاجة الى مدير إداري لتسيير الأعمال المعتادة خصوصاً وان رئيس مجلس الإدارة يمكن ان يتولى الإدارة العامة وفق قانون الشركات اللبنانية المساهمة والذي يجعل من رئيس مجلس الإدارة مديراً عاماً للشركة (PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL).

والى حين إيجاد المدير الذي يستحق المنصب، أثبتت الإعادة العربية انها تتمتع باللامركزية الإدارية إذ يقوم مساعدو المدير العام في مختلف المجالات والأقسام بدورهم كفريق عمل متكامل، وقد حققنا من خلالهم ارباحاً استثمارية واكتتابية لم تسجلها الشركة في تاريخها.

سياستنا الاستثمارية المحافظة أمكنت لنا ان نتجاوز تداعيات الأزمة العالمية بوضع مالي متين

■ هل تأثرت الإعادة العربية بالأزمة المالية العالمية؟

– طاولت الأزمة المالية الشركات كافة والعاملين في مختلف القطاعات الاقتصادية حول العالم ومخطئ من يدعّي العكس.

أما الأكثر تأثراً فكان هؤلاء الذين اعتمدوا على التمويلات الإئتمانية الضخمة والذين استثمروا في الأدوات المالية العالمية ذات المخاطر العالية، وقد اختلفت نسبة الأضرار بحسب الأسواق وأدوات الاستثمار.

من جهة أخرى، وبفضل السياسة المحافظة للشركة ظهرت تداعيات الأزمة في مجال تقييم الإستثمارات لجهة حقوق الملكية وليس على أساس الإيرادات، إذ أظهرت هذه الأخيرة تحقيق الشركة أفضل نتائجها الاستثمارية والفنية خلال عامي ٢٠٠٨ – ٢٠٠٩، مع الإشارة الى ان معظم استثماراتها هي من أموالها الخاصة وكان يمكن ان تكون النتائج أفضل بكثير لولا تأثيرات الأزمة غير المباشرة.

الى ذلك، نتوقع خلال ثلاث سنوات ان تستعيد الشركة أرصدتها التي كانت تملكها قبل العام ٢٠٠٨ محققة ما يفوقها بنهاية ٢٠٠٩.

الافتقار الى قيادات وخبرات

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– في اعتقادي انه وفي غياب الوعي التأميني في الأسواق العربية، فإننا نخطئ في تأسيس الشركات والتسابق على حجم أعمال لا يتطوّر. هذا وكنت أتمنى ان يكون في العالم العربي شركتان أو ثلاث شركات إعادة عملاقة، تنسق في ما بينها لجهة اقتسام الأعمال في أسواق الدول العربية، خصوصاً وان الإسراع الى تأسيس شركة إعادة محلية وإسنادها الاخطار المحلية يؤدي الى دفع الاقتصاد المحلي كلفة هذه الأخطار، وبالتالي لا بدّ من شركات عربية إقليمية كبيرة قادرة على تنويع محفظتها من أقساط أسواق دول عدة.

من جهة أخرى، يفتقر السوق العربي الى كفايات وخبرات بشرية في مجال التأمين قادرة على رفع الشركة الى المستويات العالمية لتنويع مخاطرها، ومن هذا المنطلق اعتبر الشركات الجديدة الصغيرة مجرّد مضارب استثماري وليست شريكاً استراتيجياً في أعمال الإعادة. ■

موسى الربيعان (شركة سعودي ري SAUDI RE) :

معظم اعمال التأمين والاعادة باتت مضبوطة

عمليات الدمج والاستحواذ متعذرة بسبب اختلاف التشريعات والقوانين

قبل ان ينتقل الى رئاسة شركة اعادة التأمين السعودية «اعادة» SAUDI RE قاد موسى الربيعان «التعاونية» السعودية وهي اولى شركات التأمين التي حظيت بترخيص من مجلس الوزراء السعودي، وذلك اعتبارا من اواخر الثمانينات من القرن الماضي. وقد سجلت التعاونية بقيادته نتائج باهرة وكان يتقاسم اسهمها في حينه صندوقان حكوميان للاموال التقاعدية.

وبعد صدور نظام التأمين التعاوني السعودي سنة ٢٠٠٣ سمح بقيام شركات تأمين واعادة تأمين سعودية خاصة. وقبل حوالى ثلاث سنوات اختير الربيعان ليرأس اول شركة اعادة تأمين سعودية هي اعادة SAUDI RE وانصرف منذ ذلك التاريخ الى اعداد معاملات تأسيس الشركة والحصول على الترخيص. وبعد ان منحت الشركة الترخيص النهائي انصرف الربيعان لتجهيز الشركة بشريا وماديا، واختار نهاد طالب مديرا عاما لها.

وطالب معيد معروف عربيا وعالميا حيث تولى تمثيل شركة كولون الالمانية لاعادة التأمين RE COLOGNE في المنطقة العربية لفترة زمنية طويلة. ماذا يقول الربيعان اليوم؟

تأثر في الشق الاستثماري

■ هل كان للازمة المالية العالمية اي تأثير على الشركات السعودية ومن بينها شركة سعودي ري؟

– بدأت الأزمة العالمية عام ٢٠٠٨ في وقت كنا وفرنا رأسمال سعودي ري على شكل ودائع، لذا لم نتأثر من الناحية الإستثمارية.

أما حالياً فقد انخفضت نسبة العوائد على الاستثمار في السعودية وطبعاً هذا يؤثر علينا.

■ ما هي خطتكم الاستراتيجية وهل اقتضت الازمة اجراء اي تعديل فيها؟

– مستمرون في تطبيق الإستراتيجية التي وضعناها قبل اندلاع الأزمة. ونهدف الى إثبات وجودنا في السعودية كشركة إعادة تأمين ذات فنيات عالية وكوادر متطورة ومحترفة تخدم السوق المحلي ومنه تنطلق الى العالمين العربي والإسلامي.

فريق عمل محترف

■ هل استطعتم إيجاد فريق عمل محترف وذي خبرات جيدة في التأمين؟

– الكوادر البشرية العاملة في قطاع التأمين نادرة، لذا واجهنا بعض الصعوبات في إيجادها، لكن في نهاية الأمر استطعنا جمع فريق عمل محترف، ونعمل باستمرار على تقوية الجهاز الفني.

■ هل ترون ان قطاع التأمين أصبح منضبطاً ومنظماً في السوق السعودي، أم هناك حاجة لمزيد من الإجراءات والقوانين؟

– معظم شركات التأمين في السعودية سجّلت عام ٢٠٠٨ وبعضها عام ٢٠٠٩ وفقا للنظام التعاوني السعودي الجديد فيما تبقى بعض الشركات من دون ترخيص.

انجزنا عملية تجهيز الشركة بشريا وتقنيا وبدأنا بنسج العلاقة مع الشركات المسندة

اضاف يجب ان نتذكر هنا ان السوق السعودي بقي لعقود عديدة من السنين من دون تنظيم أو ضبط، لكن أخيراً بدأت البوادر الإيجابية بالظهور من خلال الشفافية، إفصاح الشركات عن بياناتها وأرقامها، الرقابة الفعّالة على أداء المؤسسات وغيرها.

ولا شك في أن السوق السعودي أظهر تحسناً ملحوظاً لكن التنظيم الفعلي يتطلّب بعض الوقت.

اندماجات بين شركات الإعادة والتأمين المباشر

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– هذا الكلام ينطبق أيضاً على شركات التأمين، وفي رأيي تقضي مصلحة قطاع التأمين في المستقبل قيام اندماجات في ما بين شركات التأمين من جهة وكذلك في ما بين شركات الإعادة من جهة أخرى، خصوصاً مع زيادة متطلبات رأس المال وندرة الكوادر البشرية.

■ هل تلقى شركات الإعادة العربية دعماً من الأسواق في المنطقة؟

– معظم شركات التأمين المباشر في الأسواق العربية تتعامل مع شركات إعادة أجنبية. ورغم الدعم الذي نلقاه من الشركات العربية، تقوم صناعة الإعادة على علاقات طويلة الأمد بين الشركة والمعيد، لذا من الصعب ان تدخل شركة إعادة جديدة الى السوق إلا في حال انسحاب شركات أخرى.

سعي الى تحسين النتائج الفنية

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الايشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– لم نلمس تعزيزاً لدور شركات الإعادة العربية في السوق السعودي، والقول بأن المعيدين الدوليين يتشدّدون في شروطهم لتحسين النتائج الفنية صحيح، وقد أدى ذلك الى تخليهم عن بعض العملاء. لكن إذا خرجت شركة إعادة فثمة شركات أخرى بديلة تأخذ مكانها.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لإرساء عملية اندماج بين شركات التأمين العربية، يجب ان يكون هناك قوانين وأنظمة رقابية على التأمين متقاربة في الدول العربية. وفي ظل اختلاف التشريعات الراعية لصناعة التأمين بين الأسواق العربية ارى انه سوف يكون من الصعب اندماج شركات في ما بينها.

عززنا العلاقات مع الشركات المسندة

■ كيف تصفون أداءكم ونتائجكم خلال عام ٢٠٠٩؟

– انطلقنا فعلياً في السوق السعودي بداية العام ٢٠٠٩ وكان هدفنا الأساسي في السنة الأولى بناء الشركة وتعزيز طاقمها وعلاقاتها مع الشركات في السوق. وفي اعتقادي أننا استطعنا تحقيق هذا الهدف. ■

بيار سلامة (سي سي آر CCR - الفرنسية) :

لم تكن لشركتنا توظيفات في البورصات الاميركية وهذا ما أبقانا في منأى عن الخسائر الاستثمارية التي لحقت بشركات اعادة اخرى

المدير الإقليمي لشركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) **– الفرنسية بيار سلامة بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه مرتاحا الى النتائج التي سجلتها الشركة في الاسواق العربية. وقال ان الشركة وسعت نشاطها خلال السنوات الاخيرة لتشمل سوريا وليبيا حيث الامور مشجعة جدا.**

وإذ نوّه بحرفية ومهنية شركات الإعادة العربية، رأى أنها تتمتع بأفضلية على غيرها من الشركات في أسواقنا، خصوصاً لناحية اللغة وقدرتها على التواصل مع الأسواق العربية بسهولة.

وقال ان سي سي آر CCR لم يكن لديها توظيفات في البورصات الاميركية وهذا ما ابقاها في منأى عن الخسائر الاستثمارية التي تعرضت لها بعض شركات الاعادة العالمية الاخرى. اضاف ان سي سي آر CCR تحتفظ ومنذ سنوات عديدة بتصنيف تريبل آ (AAA) .

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين وإعادة التأمين عموماً وعلى شركتكم خصوصاً؟

– أثرت الأزمة المالية العالمية بقوة على قطاع التأمين الذي يقوم باستثمارات عديدة تضرّرت بشدة.

وفي رأيي ان الأزمة مستمرة وعلينا انتظار حلول النصف الثاني من عام ٢٠١٠ كي تتوضح المعطيات المستقبلية.

أما بالنسبة الى CCR فبكونها شركة فرنسية لم يكن لها توظيفات او استثمارات في اسواق المال الاميركية وهذا ما ابقاها في منأى عن الخسائر الاستثمارية التي تكبدتها الشركات التي كانت تحمل ما يسمى بالادوات الورقية المالية الاميركية.

لشركات الاعادة العربية موقع مميز وهي تحظى باحترام وتقدير شركات التأمين العربية المسندة

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– مبدئياً، لا ينتظر المعيد العربي انتكاس أوضاع الشركات العالمية كي يستفيد. فشركات الإعادة العربية تعمل بحرفية ومهنية ولها علاقاتها مع شركات التأمين العربية المسندة كما لها حصصها من السوق .

كما وتؤدي الإعادة العربية عملاً ممتازاً وتتمتّع بأفضلية على غيرها من شركات الاعادة غير العربية لانها تحسن التخاطب مع شركات التأمين العربية المسندة وهي تتفهم الاوضاع السائدة في المجتمعات العربية وتتحدث لغتها، وهذا يجعل امكانية التفاهم بينها وبين الشركات العربية المسندة اكثر سهولة.

اضاف سلامة: واتصالاتنا مع الاسواق العربية تبين ان شركات الاعادة العربية تحظى باحترام كبير لدى شركات التأمين المتعاملة معها وهي تلبي المطالبات التي تقدم اليها بسرعة. كما ان معظم شركات الاعادة العربية اصبحت مصنفة دولياً، ولذلك لا يحتاج المعيد العربي الى حصول كوارث في اسواق الاعادة العالمية كي يسجل تقدما في اعماله.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تأسيس شركات إعادة جديدة دليل تطوّر ونمو في المنطقة العربية، لكنه يفترض ان تكون هناك اقساط اعادة كافية وان تنمو باستمرار كي يمكن لشركات الاعادة الجديدة ان تجد مصادر دخل جديدة.

وفي نهاية الأمر، كل شركة إعادة تنجح في اجتذاب شركات التأمين للتعاقد معها بمقدار ما يكون لديها من قدرة على التسويق ومن خبرات مهنية وكذلك من مستوى الخدمات التي توفرها.

حوافز للدمج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك ؟

– شركات التأمين والاعادة تلجأ الى الدمج والاستحواذ لتخفيف مصاريفها الادارية، او لتقوية رسملتها او ملاءتها عندما تتعرض لخلل ما. اما في الدول العربية فالشركات العربية ليست مضطرة للاندماج بشركات اخرى لانها لا تجد حاجة لذلك. ومن الممكن تحفيزها على الدمج في حال صدرت قوانين تمنح الشركات المندمجة حوافز ضريبية كبيرة وقد شهدنا بعض حالات الدمج في لبنان بعد تعديل قانون التأمين بحيث اعفيت الشركات المندمجة من الضرائب .

تجنب التأمينات الإئتمانية والاستشفائية

■ في رأيكم هل ستتجه شركات إعادة التأمين نحو التشدّد أو الليونة في الأسعار، وهل امتنعت عن تغطية مخاطر معينة؟

– لم تتوضح الرؤية كلياً حول أوضاع سوق الإعادة والمعايير والشروط المعتمدة لتجديد الاتفاقيات.

أما بالنسبة الى الأخطار، فشركتنا تكتتب في كل فروع التأمين باستثناء التأمينات الإئتمانية CREDIT INSURANCE والاستشفائية، بحيث ان التأمينات الصحية تتطلب فريق عمل محترفاً يضم أكثر من ٥٠ فرداً لتوفير الخدمات النوعية للعملاء.

■ هل ترون ان تصنيفات شركات الإعادة العالمية موافقة لقدراتها المالية؟

– في اعتقادي، ان كل شركات الإعادة الأوروبية الكبرى المصنفة آ (A) وما فوق تتمتع بملاءة قوية ومرتفعة، وأوضاعها ممتازة ومستقرة.

وتتمتع سي سي آر بتصنيف تريبل أ AAA مع توقعات قوية (STRONG OUTLOOK). وقد استطعنا الحفاظ على ثباتنا بفضل ابتعادنا عن دخول الأسواق الأميركية التي كبّدت شركات أخرى خسائر فادحة.

الحد من المنافسة

■ في رأيكم ما الذي تحتاجه شركات التأمين العربية كي ترفع من مستوى أدائها؟

– تتمتع شركات التأمين العربية بأداء مهني عالي المستوى مواز لما تقدمه الشركات الأوروبية.

لكن نتمنى عليها فقط تخفيف حدة المنافسة الجارية بين بعضها البعض، حفاظاً على مصلحة القطاع عموماً.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا وأرباحنا جيدة جداً. كما وتسير أعمالنا في سائر الاسواق العربية التي نعمل فيها بشكل جيد. وقد قمنا خلال السنوات الاخيرة بتوسيع اعمالنا في سوريا وليبيا حيث تبدو الامور مشجعة جدا. ■

ايلي بو شعيا (ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL):

المنطقة غنية بالموارد الطبيعية وهذا الواقع يفتح امام شركات التأمين والاعادة فرص عمل هائلة

مضى على انشاء فرع لشركة ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL في مركز دبي المالي العالمي DIFC حوالى ثلاث سنوات. ويتولى قيادة الفرع المذكور ايلي بو شعيا وهو ضامن عريق سبق ان شغل مناصب رفيعة في شركات عدة قبل ان تختاره ليبرتي موتوال مديرا عاما لفرعها الجديد في دبي.

خلال المقابلة التي أجريناها معه تحدث بو شعيا عن العلاقات الجيدة التي بناها فرع دبي حتى الآن مع اسواق المنطقة، كما عرض نظرته الى مستقبل صناعة التأمين فيها فقال ان المنطقة غنية بالموارد الطبيعية لا سيما النفط والغاز، وهذا الواقع يمكن لها ان تستمر في تنفيذ مشاريع البناء وان تحافظ على حيويتها لفترة زمنية طويلة.

وقال بوشعيا ان النهضة التي شهدتها المملكة العربية السعودية أعادت الى محافظ شركات الاعادة التوازن الذي كانت فقدته لفترة قصيرة جراء الازمة التي عصفت بالعالم.

تجدر الاشارة الى ان ليبرتي موتوال هي من الشركات الاميركية القليلة التي لم تتأثر بالازمة بل انها نفذت خلال العام الماضي صفقات استحواذ عديدة، وهي ماضية قدما في التوسع جغرافيا. وتحمل الشركة تصنيفا من فئة (AA) (دوبل آ).

■ **تحمل شركتكم اسم ليبرتي انترناشونال اندرايترز LIBERTY INT'L UNDERWRITERS هل هي فرع مملوك بالكامل من مجموعة ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL الاميركية؟**

– بالطبع شركتنا مملوكة بالكامل من شركة ليبرتي موتوال انشورنس LIBERTY MUTUAL INSURANCE EUROPE (LMIE) المسجلة في لندن. وهذه الاخيرة مملوكة بالكامل من المجموعة الام ليبرتي موتوال الاميركية LIBERTY MUTUAL في بوسطن، الولايات المتحدة الاميركية.

وتسجل (LMIE) لندن نمواً بارزاً في سائر مجالات التأمين وبلغت الاقساط التي حققتها خلال العام ٢٠٠٨ ما يزيد عن ٥٤٥ مليون دولار اميركي.

اما في الولايات المتحدة الاميركية فإن الشركة الأم LIBERTY MUTUAL تحتل المرتبة السادسة بين شركات التأمين الاميركية، وتقدر اصولها بما يزيد عن ١٠٤ مليارات دولار اميركي. اما وارداتها السنوية فبلغت ٢٨,٩ مليار دولار اميركي خلال العام ٢٠٠٨ .

■ **لقد مضى على انشاء فرعكم في مركز دبي المالي DIFC ما يقارب ٣ سنوات، ما هي انطباعاتكم حول الاسواق العربية؟**

– الانطباعات التي تكونت لدينا مشجعة وتجعلنا نتفاءل بمستقبل جيد لفرعنا في دبي.

■ **ما هي الخدمات التي تقدمونها انطلاقا من دبي؟**

– مركزنا في DIFC يتعاطى الاخطار التجارية (COMMERCIAL) ونحن نقبل اسنادات الاعادة التي تعرضها علينا شركات التأمين العاملة في دول الخليج العربي خصوصا، وفي اسواق التأمين في الشرق الاوسط وشمال افريقيا عموما.

■ **هل هناك اخطار معينة تركزون عليها؟**

– نتطلع بالدرجة الاولى الى اخطار الطاقة والاخطار الهندسية ولدينا خبرات كبيرة في مجالات تأمين المسؤولية المدنية والمهنية للرؤساء والمدراء التنفيذيين (D&O) DIRECTORS AND OFFICERS والتأمين الشامل للمصارف BANKERS BLANKET BONDS وتأمينات النقل والمسؤوليات المدنية بشكل عام.

فرعنا مملوك بالكامل من شركة ليبرتي موتوال وأصول الشركة الأم تزيد عن ١٠٤ مليارات دولار اميركي

اضاف: لدينا فريق متخصص من مكتتبي الاخطار الذين يعرفون الاسواق العربية من قرب ويتفهمون حاجاتها، ولدينا كذلك مهندسون متخصصون بتقييم الاخطار RISK ENGINEERS.

النهضة السعودية اعادت التوازن الذي فقدته شركات التأمين لفترة وجيزة بسبب الازمة العالمية

■ **الى اي مدى تأثرت اعمالكم بتداعيات الازمة المالية العالمية؟**

– لقد لمسنا تباطؤا في الاعمال الهندسية في دبي الا اننا شهدنا في المقابل نهضة غير مسبوقة في مجال الاعمار في المملكة العربية السعودية وفي امارة ابو ظبي بالذات.

وهذا ما اعاد التوازن الذي فقدناه لفترة قصيرة في اعمالنا.

اضاف: اليوم نرى ان الامور تعود الى مجراها الطبيعي وإن ببطء في امارة دبي. ونتوقع ان تستعيد هذه الامارة حيويتها المعهودة اعتبارا من الفصلين الاول والثاني من العام ٢٠١٠.

■ **كيف تنظرون الى مستقبل صناعة التأمين في المنطقة؟**

– المنطقة غنية بالموارد الطبيعية لا سيما النفط والغاز، وهذا الواقع يضمن لها ازدهارا مستداما ويفتح امام شركات التأمين والاعادة فرصا هائلة للعمل.

ونحن عندما اتخذنا قرار انشاء فرع في مركز دبي المالي العالمي DIFC، انما بنينا الجدوى الاقتصادية للفرع على الطاقات الكامنة (TIAL-POTEN) في المنطقة.

■ **ماذا عن الدول غير الخليجية؟**

– لدينا علاقات وطيدة مع اسواق المشرق العربي وشمال افريقيا ولا سيما لبنان والاردن ومصر، ونحن على تواصل مستمر مع اصدقائنا في سائر انحاء المنطقة.

اضاف: وبكوننا من ابناء المنطقة فإننا كما قلت آنفا نتفهم حاجاتها ونعرف كيف نتعاطى معها، وهذا امر قد لا يكون متوافراً لدى شركات التأمين والاعادة التي تعمل انطلاقا من اوروبا والدول الصناعية عموماً.

وانتهز هذه المناسبة لأحيّي سائر الاصدقاء في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ولأقدم اليهم أحرّ التهاني بمناسبة العام الجديد. ■

رياض كراي وعبد الله بداوي (بست ري BEST RE) :

استعادة صناعة التأمين لحيويتها السابقة لن تكون سهلة

بست ري BEST RE المسجلة في تونس هي اولى شركات الاعادة الاسلامية في العالم العربي. وقد طورت شبكتها عبر السنين بحيث اصبح لها وجود فاعل في القارتين آسيا وافريقيا، وهي جزء من مجموعة سلامة القابضة ومركزها الامارات العربية المتحدة، ولديها فرع اقليمي في بيروت يعنى بتقديم خدماتها لشركات التأمين في دول المشرق العربي برئاسة عبد الله بداوي.

رئيسها التنفيذي رياض كراي الذي تولى منصب الرئاسة قبل حوالى سنتين وعبد الله بداوي تحدثا الينا حول تداعيات الازمة العالمية فلم يقللا من شأنها بل قالا ان الاقتصادات والمجتمعات العالمية لن تتخلص من ذيولها بسهولة وسوف يمضي بعض الوقت قبل ان تعود الامور الى نصابها.

ولما كان التأمين من الكماليات وليس من الاوليات التي تعني الفرد والمجتمع اجمالا، يقول كراي وبداوي ان استعادة صناعة التأمين في العالم لحيويتها لن تكون سهلة بل الاكثر صعوبة. ويضيفا ان الازمة لم تؤد الى تغييرات اساسية على مستوى اسعار التأمين اجمالا واسعار اتفاقات اعادة التأمين على نحو خاص. واشارا ان المرة الاخيرة التي شهدت الاسواق العالمية تغييرا جذريا في اسعار الاعادة كانت غداة الاعتداء على الولايات المتحدة الاميركية في ٢٠٠١/٩/١١.

من اليمين: عبد الله بداوي ورياض كراي

■ كيف تقرأون تداعيات الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في العالم العربي؟

– لقد مرّ الأسوأ من الأزمة المالية العالمية. وقد أثرت هذه الأخيرة على صناعة التأمين في العالم اجمع بطريقة مباشرة وغير مباشرة.

واظهرت الميزانيات العمومية لـ ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨، ان معظم الشركات عانت من الازمة واضطرت الى ان تتخذ تدابير لتأمين السيولة والاحتياطات.

أما بست ري فكونها إسلامية ومتحفظة في استثماراتها، فلم تتأثر ميزانيتها لسنة ٢٠٠٨ الا قليلا.

من جهة أخرى، ضربت الأزمة قطاعات اقتصادية عدة مثل الاستيراد والتصدير والعقارات والشحن البحري وغيرها، ما انعكس على قطاع التأمين الذي من الطبيعي ان يشهد تراجعاً في اكتتابات بعض الفروع.

ونعتقد ان التأثيرات هذه على الإقتصادات والمجتمعات العالمية تتطلب وقتاً طويلاً لعودة التحسن اليها .

ونرى ان استعادة صناعة التأمين لحيويتها سوف تكون الاكثر صعوبة لان التأمين يعتبر نوعا من الكماليات وليس من الاولويات التي يهتم بها المواطن العادي.

اكتتاب حذر

■ هل غيّرتم في استراتيجيتكم في ظل هذه الظروف؟

– نعتمد سياسة حذرة في الاكتتاب، خصوصاً في القطاعات التي تواجه مصاعب.

فمثلاً تواجه صناعة المفروشات مشكلات في ماليزيا، لذا علينا ان نتحفظ ونكون انتقائيين في قبول الاسنادات التي تأتينا من هناك، وهناك بالطبع مشكلات مماثلة في دول اخرى ونحن نتحوط لها ونتعامل معها بالاسلوب المناسب.

خلاصة القول اننا نتبع سياسة اكتتابية حذرة وصولا الى تحقيق ارباح اكتتابية.

■ هل يمكن ان تستفيد شركات الإعادة العربية من تقلّص الطاقة الاستيعابية للإعادة الأجنبية في أسواق المنطقة؟

– لا يمكن للمعيدين العرب الإفادة مئة في المئة من تراجع القدرة الاستيعابية والاكتتابية لشركات الإعادة العالمية، إذ انه على الرغم من الخسائر التي لحقت بها تبقى هذه الأخيرة قادرة على دخول أسواق لا يمكن للمعيد العربي اختراقها مثل أوروبا وأميركا.

لكن يمكن ان تحلّ الإعادة العربية مكان الإعادة الأجنبية في الأسواق الأفريقية التي تشهد تقلصاً للوجود الأجنبي على صعيد الإعادة.

كوننا من خلفية عربية لا يعني عدم تمايزنا بالحرفية والمهنية

الأسعار موحّدة

■ هل ستعمدون الى إجراء تعديلات في شروط واسعار تجديد اتفاقيات الإعادة؟

– الأسعار لا تزال مستقرة والمنافسة موجودة. لذا لا نرى إمكانية كبيرة للتعديل في شروط الاتفاقيات باستثناء بعض الأسواق، وآخر التعديلات التي شهدتها اسواق الاعادة في العالم، واخذت طابعا جذريا كانت تلك التي اعتمدتها اسواق الاعادة العالمية بعد أحداث ١١ أيلول حيث كانت تأثيرات الخسائر كارثية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان نحقق عام ٢٠٠٩ نمواً في الأقساط بنسبة ٢٠ أو ٣٠ في المئة عن عام ٢٠٠٩، الا ان احتمالات حصول تراجع في النمو المتوقع في بعض المناطق تبقى قائمة وعلينا ان ننتظر الشهر الاول من العام ٢٠١٠ لنرى النتائج.

هويتنا قيمة مضافة

■ كلمة أخيرة؟

– نعتقد ان بعض شركات الاعادة الشقيقة مثل «اريج» و«ترست ري» اللتين نحترمهما جداً لديها من القدرة المهنية والمالية ما يمكن لها أن تفعّل حضورها في الأسواق العربية وهذا ما نسعى اليه نحن في بست ري.

فكوننا من خلفية عربية لا يعني عدم تمايزنا بالحرفية والمهنية في خدماتنا وتغطياتنا، لا بل على العكس إن هويتنا قد تساعدنا على تحقيق قيمة مضافة في الأسواق.■

دي.ار. اريا (شركة جي آي سي لاعادة التأمين الهندية GIC RE)

ارتفاع عدد شركات التأمين والاعادة يحمل ايجابية وهو انه يرفع الطاقة الاستيعابية للاسواق العربية الا انه يمكن ان يتحول الى سلبية اذا احتدمت المنافسة واتخذت طابع المضاربة بالاسعار

سنة ١٩٧٢ أممت الحكومة الهندية شركات التأمين العاملة في الهند ووضعتها تحت سقف شركة واحدة هي جنرال انشورنس كوربوريشن اوف انديا GENERAL INSURANCE CORPORATION OF INDIA، وفي العام ٢٠٠٠ اعادت الهند فتح ابوابها امام الرساميل الخارجية والاجنبية لانشاء شركات تأمين هندية وحوّلت جي آي سي GIC الى شركة اعادة تأمين مملوكة بالكامل من الدولة الهندية، وتعرف باسم جي آي سي ري GIC RE. سنة ٢٠٠٧ انشأت جي آي سي ري GIC RE فرعا في دبي ليكون ممثلها الاقليمي في المنطقة وعينت السيد دي. ار. اريا رئيسا له.

وفي حديثه الينا ابلغنا السيد اريا ان اعمال الشركة في المنطقة العربية تسجل نموا سنويا لايقل عن ٣٠ بالمئة. وقال اريا ان ارتفاع اعداد شركات التأمين والاعادة في المنطقة يحمل ايجابية وهو انه يرفع مستوى الطاقات الاكتتابية بحيث يمكن للاسواق العربية ان تحتفظ بالمقدار الاكبر من اقساط الاعادة في المنطقة، الا انه يمكن ان يتحول الى سلبية في حال احتدمت المنافسة بين الشركات واتخذت طابع المضاربة في الاسعار.

تداعيات الازمة مستمرة

■ تختلف التحليلات حول ما آلت اليه تداعيات الازمة المالية، كيف تقوّمون تأثيرها حاليا؟

– لم تنتهِ الازمة المالية بعد، وتحتاج الاسواق الى مزيد من الوقت للعودة الى ما كانت عليه قبل وقوعها.

لا شك في ان شركات التأمين ستتأثر بسبب استمرار تداعيات الازمة، والدليل جمود عملية اطلاق واستكمال عدد من المشاريع، الامر الذي سينعكس سلبا على اقساط التأمين الهندسية وغير الهندسية منها، لا سيما اقساط النقل، والتأمين على السيارات والشاحنات الحديثة الخ.

■ كيف تتوقعون ان تتطور اعمالكم في المنطقة العربية في السنوات الثلاث المقبلة؟

– اتوقع نسب نمو لافتة في السنوات الثلاث المقبلة في المنطقة تكون بمعظمها من رقمين DOUBLE DIGIT. وقال نحن نسعى الى تقوية الروابط التي تجمعنا الى اسواق المنطقة، ونحن اتخذنا مقرا لنا هنا، لنكون على تواصل دائم مع شركات التأمين العربية، وغير العربية العاملة في المنطقة. ولشركتنا قدرات مالية ومهنية كبيرة وتحمل تصنيفا دوليا رفيعا.

اضاف: نحن نلمس انتشارا لثقافة التأمين لدى الجمهور، الا ان الكثير من الممتلكات ما تزال غير مؤمن عليها. وهذا ما اظهرته كارثة الإعصار الذي ضرب سلطنة عمان قبل عامين، وكذلك السيول التي اجتاحت جدة قبل بضعة شهور. ونعتقد ان الناس سوف يظهرون مزيدا من الاقبال على تأمين اموالهم بعد التجربتين اللتين اشرت اليهما.

التأمين الصحي مطلوب

■ هل تتعاملون في تغطيات التأمين الصحي، وكيف تقومونها حاليا؟

– نتعامل في مجال التأمين الصحي مع عدد من شركات المنطقة، واعتقد ان الطلب عليه لا يزال كبيرا، وبالتالي مردوده على الشركات ايجابي شرط ان يتم تسعيره بالشكل الصحيح.

وفي ما خص شركة GIC فهي المسؤولة عن تحديد الاسعار لعملائها، وتفضل ان يتعاملوا مع شركات ادارة محافظ طبية (TPA) غير ان بعضهم لديه فريق متخصص بالادارة.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ثمة كثير من النقاط يجدر معالجتها على صعيد القوانين والانظمة في قطاع التأمين لتطويرها في شكل سليم على غرار ما يحصل في المملكة العربية السعودية حيث تبدي مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA كفاءة مميزة في تنظيم اعمال التأمين هناك.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– زيادة عدد شركات اعادة التأمين تزيد من القدرات الوطنية على استيعاب اسنادات الاعادة محليا في المنطقة وتخفف من الاعتماد على الشركات الاجنبية، ولكن بالمقابل قد ينعكس ارتفاع عدد شركات الاعادة احتداما في المنافسة يأخذ طابع المضاربة بالاسعار.

نسجّل نموا سنويا في الاقساط لا يقل عن ٣٠ بالمئة

٤٠ في المئة نموا

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– حققت الشركة نموا سنويا بنسبة تراوح بين ٣٠ و٤٠ في المئة وقد بلغ حجم اقساطنا خلال العام ٢٠٠٩ نحو ٢٥٠ مليون دولار وارباحنا كانت ايجابية، مع الاشارة الى ان الشركة بدأت اعمالها عام ٢٠٠٧ برأسمال ٥٠ مليون دولار وقد وصل اليوم الى ٢٠٠ مليون. ■

فاكر الريس (شركة لابوان ري LABUAN RE):

نحتاج الى مزيد من الوقت لإثبات وجودنا كمعيد تأمين آسيوي قوي

لابوان ري LABUAN RE شركة ماليزية لاعادة التأمين اتخذت من البحرين مركزا لاعمالها في الشرق الاوسط وافريقيا ، وأولت رئاسة فرعها الاقليمي هناك لفاكر الريس. وقد امضى الريس في المنطقة العربية فترة زمنية امكنت له ان يكوّن انطباعات واضحة حول اسواق التأمين وما يحوط بها من صعوبات.

وخلال حديثه قال الريّس ان حدة المنافسة الجارية في الاسواق العربية تعقد مهمة شركات الاعادة لا سيما تلك التي تحرص على سمعتها وتسعى لبناء محافظ متوازنة ورابحة. وقال ان شركات الاعادة العالمية اخذت تتمركز في الاسواق العربية للفوز بحصة اكبر من اقساط الاعادة وهي تتبع السياسة عينها في الاسواق الآسيوية.

وحول دخول بعض شركات الاعادة العربية الى ماليزيا قال انها شركات قوية وتتمتع بتصنيفات عالية، الا ان المشكلة التي تواجهها هناك هي ان شركات الاعادة العالمية تحكم سيطرتها على تلك الاسواق ويصعب على اي شركة آسيوية او عربية ان تواجهها.

زيادة عدد الشركات عامل سلبي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لا يمكن اعتبار زيادة عدد شركات الإعادة عاملاً إيجابياً، بحكم ان حجم الأعمال في المنطقة محدود وتتقاسمه الشركات العربية والاقليمية والعالمية وهي كما نعلم كثيرة.

وانا ارى ان الشركات الجديدة سوف تواجه صعوبات عديدة في محاولتها اختراق الاسواق واحتلال موقع متقدم بين المعيدين، خصوصا في الظروف الراهنة والازمة المالية العالمية لم تنته بعد. علينا ان نتذكر ان الشركات اخذت خلال الفترة الاخيرة تقبل على الاسواق العربية. وتفتح مكاتب اقليمية للفوز بحصة اكبر من الاقساط العربية وهذا الواقع يبين بأن شركات الاعادة الجديدة العربية وغير العربية لن تتمكن من بلوغ الاهداف التي تسعى اليها بسهولة.

وقال: لقد تكبدت الشركات العالمية خسائر هائلة جراء الازمة المالية وهي ترى ان العالم العربي بما يزخر به من ثروات يمكن ان يأتي عليها بالارباح الاكتتابية التي تحتاجها في هذه الظروف الا ان الامور ليست كما تراها

■■■

حدّة المنافسة تضع شركات الاعادة العربية امام مهمة صعبة

■■■

والمنافسة الموجودة في الاسواق العربية تجعل فرص تحقيق ارباح اكتتابية محدودة جدا.

التقرب من الشركات والأسواق العربية

■ كشركة ماليزية، هل واجهتم صعوبة في جذب الأعمال داخل الأسواق العربية؟

– اكتسبت صناعة التأمين في ماليزيا سمعة طيبة في الأسواق العربية وبكونها شركة ماليزية تلقى شركة لابوان ري تجاوباً من قبل الشركات العربية. ومن هذا المنطلق أسست الشركة فرعاً لها في البحرين للتقرب من الشركات والأسواق ودراسة حاجاتها ومتطلباتها.

الا ان حدة المنافسة التي تشهدها الاسواق العربية تجعلنا نتخذ جانب الحذر. فنحن كغيرنا من شركات الاعادة نحرص على سمعتنا ونسعى في الوقت عينه ان نحقق ارباحا اكتتابية وفي اي حال نحتاج الى مزيد من الوقت من اجل توطيد علاقاتنا مع الشركات المسندة واثبات وجودنا كمعيد آسيوي فاعل في المنطقة.

سيطرة الشركات العالمية

■ في رأيكم لماذا تواجه الشركات العربية صعوبة في دخول الأسواق الأفرو–آسيوية غير العربية؟

– لا يكفي ان تدخل شركة الاعادة العربية السوق الماليزي لتفوز بحصة من اقساطها، بل عليها ان تواجه هناك عددا كبيرا من شركات الاعادة العالمية التي تبسط سيطرتها على الاسواق الآسيوية بالنظر لما لديها من قدرات مالية ضخمة.

نمو في الأقساط والأرباح

■ هل تتوقعون اندماج بعض الشركات العربية بسبب الأزمة المالية العالمية؟

– استبعد التوجه نحو الاندماجات كون هذه الشركات تأسست من قبل مجموعات ذات خلفيات متضاربة مختلفة من الصعب ان تتفق في ما بينها.

■ كيف تقوّمون نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– هذا العام حققنا نمواً في حجم الأقساط والأرباح، بعكس العام الماضي حيث تأثرنا قليلاً بتداعيات الأزمة المالية العالمية. ■

نايف بسيسو (ميتسوي سوميتومو MITSUI SUMITOMO - الخليج):

اهتماماتنا لا تنحصر بتوفير الخدمة للمصالح اليابانية بل اننا نقبل الإسنادات الاختيارية من حيث أتت

العملاق الياباني الذي انبثق من دمج شركتين يابانيتين ضخمتين هما ميتسوي MITSUI وسوميتومو SUMITOMO اتخذ قبل بضعة أشهر من مركز قطر للمال QFC مركزاً لأعماله في الشرق الأوسط واختار نايف بسيسو رئيساً تنفيذياً له، وقد أشرنا الى ذلك في حينه.

وخلال المقابلة التي أجريناها مع نايف بسيسو ، تحدث الينا عن انطباعاته الأولى حول الأوضاع القائمة في أسواق الخليج العربي. وبدا نايف بسيسو متفائلاً بمستقبل فرع الشركة في قطر، وفي أوضاع التأمين في المنطقة عموماً حيث قال: «ان مشاريع النفط والغاز ناشطة وهي سوف تبقى كذلك الى أجل طويل وهذا ما يعد أسواق التأمين في المنطقة بموارد مستدامة». ومما قاله بسيسو ان شركات التأمين اليابانية درجت على حصر اهتماماتها بتأمين المصالح اليابانية خارج اليابان، إلا ان فرع قطر مخوّل قبول الإسنادات الاختيارية من شركات التأمين في المنطقة، سواء كان الخطر موضوع الإسناد عربياً او غير عربي.

أضاف «ان الأسعار السائدة في الخليج تعتبر متدنية مقارنة بتلك المعمول بها في الأسواق العالمية ومع ذلك فنحن نحاول ان نتكيف مع الوضع ونوطد علاقتنا بالشركات العربية».

وكشف بسيسو خلال المقابلة عن خبر جديد وهو ان شركتين يابانيتين اخريين سوف تنضمان الى شركة ميتسوي سوميتومو اعتباراً من أيار (مايو) المقبل. وبذلك يأخذ العملاق الياباني بعداً جديداً في أسواق التأمين في العالم.

مشاريع النفط والغاز ناشطة في المنطقة وهي سوف تبقى كذلك لأجل طويل

■ افتتحت شركة ميتسوي سوميتومو مكتبها في قطر قبل اندلاع الازمة العالمية بفترة وجيزة، فكيف كان تأثيرها على نشاطكم في المنطقة؟

– عموما، لم تتأثر اعمالنا بالازمة المالية العالمية، وكنا بدأنا عمليات التشغيل في بداية شهر ايار (مايو) ٢٠٠٩ وقد حققنا اهدافنا لغاية الآن.

وعموما، يشهد السوق بعض الهبوط، لكن مشاريع النفط والغاز في منطقة الخليج ما تزال ناشطة وسوف تبقى كذلك الى أجل طويل وهذا ينعكس إيجاباً على صناعة التأمين.

خدمات الاعادة لاسواق المنطقة

■ ما هي القطاعات التي تركزون عليها؟ وهل تنافسون في الاسعار؟

– تعتبر ميتسوي سوميتومو من اكبر الشركات العالمية في مجال التأمين وتتمتع بتصنيف أأ+AA . وتقدم الشركة عبر مكتبها في قطر خدمات اعادة التأمين وقبول الإسنادات الاختيارية من الشركات المسندة في منطقة الخليج.

وللمرة الاولى تقدم الشركة خدماتها في المنطقة لمختلف الشركات من دون حصرها في الاعمال اليابانية.

اما بالنسبة الى الاسعار السائدة في منطقة الخليج العربي، فهي منخفضة جدا مقارنة بما هي عليه عالميا لكن من واجبنا التكيف مع هذه الاوضاع، ونحاول ما أمكن ان نتعايش والمنافسة الشديدة الموجودة في المنطقة عموما ودبي خصوصا.

ارباح فنية

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– استطاع المعيدون العرب الاستفادة من هذا الوضع ورفع حصصهم الى حد ما نظرا لما تلقوه من دعم الشركات المباشرة العربية التي توجهت اليهم، واستعانت بما لديهم من طاقة اكتتابية بعد ان تعرضت الأسواق العالمية للأزمة.

أضاف الى ذلك ان شركات الاعادة العربية كانت تحقق ارباحا فنية واكتتابية وليس استثمارية، وهذا ما جعل وقع الازمة على اسواق الخليج أخف من غيرها.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– خلال الفترة الاخيرة زاد عدد شركات الإعادة العربية بكثرة فيما نحن في حاجة الى كيان واحد ضخم يتمتع بطاقة استيعابية وقدرة على تغطية المقدار الأكبر من الأخطار الموجودة في السوق العربي، علماً بأن حجم الأعمال العربية ما يزال متدنياً مقارنة بالأسواق العالمية.

نتائج جيدة

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– هذا صحيح فالشركات العالمية تتجه نحو عمليات دمج في ما بينها وشركتنا هي نتيجة عملية دمج بين شركتين عملاقتين هما ميتسوي MITSUI وسوميتومو SUMITOMO. ويمكنني ان أعلن منذ الآن انه اعتباراً من ١/٤/٢٠١٠ سوف نشهد اندماج شركتين اخريين مع «ميتسوي سوميتومو» لتصبح اكبر شركة في العالم.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– الشركة في قطر في مرحلة انطلاقتها الأولى، لكن رغم ذلك استطعنا تحقيق الاهداف التي وضعناها وتسجيل نتائج جيدة. ■

■ ■ ■

اعتباراً من أول أيار المقبل تنضم الى مجموعتنا شركتان يابانيتان جديدتان ونصبح بذلك العملاق الأكبر في اليابان

■ ■ ■

أسامه سعاده (فلاغستون ري FLAGSTONE RE) :

نتائجنا لسنة ٢٠٠٩ كانت جيدة جداً ونتطلع لـ ٢٠١٠ بتفاؤل كبير

فلاغستون الشرق الأوسط للاكتتاب FLAGSTONE UNDERWRITERS MIDDLE EAST هي الشركة التي تتولى تمثيل شركة فلاغستون ريFLAGSTONE RE العالمية انطلاقاً من مكاتبها الإقليمية في مركز دبي المالي DIFC.

خلال الحوار الذي أجريناه معه بدا السيد سعاده المدير التنفيذي للشركة مرتاحاً الى النتائج التي حققتها الشركة خلال ٢٠٠٩ وقال «سنتطلع بكثير من التفاؤل الى ما سوف يحمله العام الجديد للشركة».

وأشار الى ان شركات الإعادة العالمية نجحت الى حد كبير في استيعاب تداعيات الازمة المالية العالمية وقد ساعدها في ذلك انها لم تتعرض خلال ٢٠٠٩ الى كوارث ذات أحجام استثنائية. وحول نظرته الى أسواق التأمين العربية دعا سعاده شركات التأمين العربية الى توظيف المزيد من الأموال في تدريب ذوي المواهب من الشابات والشبان العرب وتأهيلهم ليقوموا بالأدوار المطلوبة منهم باقتدار.

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين لجهة النمو، المخاطر والربحية؟

– كان للأزمة المالية التي يعيشها العالم تأثيرات واضحة على صناعة التأمين في العالم. فهي من جهة جعلت شركات التأمين والإعادة تحوّل اهتماماتها باتجاه تحقيق أرباح اكتتابية من خلال تحسين أدائها الفني، بعد ان تلاشت العوائد الاستثمارية التي كانت تأتيها عبر استثمار أموالها الاحتياطية والخاصة.

أضاف: وقد وجد مكتتبو الأخطار انه من الأجدى لهم ان يتعاملوا مع الأخطار بمقدار أعلى من الحذر والمهنية وصولاً الى تحقيق أرباح اكتتابية أعلى.

وهذا التحول في إدارة الأعمال أحدث تغييراً جذرياً في السياسة الاكتتابية لشركات التأمين والإعادة أقله للأجل القصير والمتوسط.

وما نتخوف منه هو ان تعود الشهية الى الأقساط فتتغلب على الحكمة في التعامل مع الأخطار. ولعلمنا ان الشهية تتزايد عندما تفقد الذاكرة قوتها.

شركات التأمين والإعادة أجرت تحولاً كبيراً في تعاطيها مع الأخطار

■ هل استطاع قطاع إعادة التأمين تخطي الأزمة العالمية؟ وما هي المصاعب المرتقبة في رأيكم؟

– لقد نجحت صناعة التأمين وإعادة التأمين في تجاوز تداعيات العاصفة الى حد كبير حيث شدّد مكتتبو الأخطار سياستهم وخففت الشركات من تداولها للأوراق المالية ذات المخاطر العالية. وهذا ما فعلته أيضاً المصارف.

إلا انه يبقى ان ننتظر لنرى ماذا تراها تكون تداعيات عقود التأمين التي تضمن أخطاء المدراء التنفيذيين في الشركات والمصارف التي تعرضت للأزمات DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY والمسؤولية الناتجة عن السهو والخطأ (E AND O) ERROR AND OMISSIONS.

وهناك تخوّف عام بأن تتولّد من تلك العقود خسائر تأخذ حجم الكارثة. وهذا يتوقف على الأحكام التي تصدر عن المحاكم القضائية في الدول الصناعية.

أضاف: إلا اننا في فلاغستون ري FLAGSTONE RE مرتاحون لهذه الناحية اذ اننا لا نتعاطى هذا النوع من التأمينات وهذا أمر يريحنا كثيراً.

ليست هناك حاجة فعلية الى مزيد من التشدّد في الرقابة على شركات الإعادة

■ هل تحتاج أسواق المنطقة الى تعديلات في الأنظمة والقوانين بعد الأزمة المالية؟

– من المؤسف ان الهيئات الناظمة لأعمال المصارف وشركات التأمين تقوم بردات فعل حادة حيال الازمات التي تطرأ بين حين وآخر.

وأنا أتوقع ان تعمد أجهزة الرقابة في العالم الى اعتماد أنظمة رقابية جديدة وبالغة الشدة، علماً بأن شركات الإعادة لم تحتج ولم تطلب المساعدات الحكومية باستثناء شركة واحدة في أميركا. وهذا يبين بوضوح انه ليست هناك حاجة فعلية الى مزيد من التشدّد في الرقابة على شركات الإعادة.

نشجع شركات التأمين العربية على توظيف المزيد من الأموال في تدريب الموهوبين من الشبان والشابات وتأهيلهم ليتولوا شؤونها مستقبلاً

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– اننا نعتقد ان العدد الحالي لشركات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا MENA REGION كاف، ويتوافق وحجم الأعمال ونسب النمو التي تتحقق في المنطقة. إلا اننا ندعو شركات التأمين العربية الى توظيف المزيد من الأموال في مجال تدريب الموهوبين من الشابات والشبان وتأهيلهم لتولي مقدّرات صناعة التأمين في المنطقة ولكي يكونوا قادرين على مواجهة التحديات التي تواجههم مستقبلاً.

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٩؟ وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠؟

– سنة ٢٠٠٩ كانت بالنسبة لشركتنا جيدة جداً من حيث النتائج الاكتتابية. وأمكن لنا ان نستوفي الأقساط التي نراها مناسبة ومجدية مقابل الأخطار التي أسندت الينا، سواء في مجال تأمين الممتلكات أو المسؤوليات أو الأخطار ذات الطابع الخاص.

وبناء عليها وفي غياب أية كارثة ذات حجم نتوقع ان نكون قد حققنا خلال العام ٢٠٠٩ أرباحاً تتجاوز توقعاتنا.

ونحن نتطلع الى سنة ٢٠١٠ بتفاؤل كبير لأن الأسعار ما تزال قوية ونحن قادرون على توظيف قدراتنا المهنية والمالية لتغطية الأخطار التي نراها مفيدة.■

وليد الجبشة (انترناشونال جنرال انشورنس IGI)

صناعة التأمين العالمية تحتاج إلى مزيد من الوقت كي تتغلب على تداعيات الأزمة

وليد الجبشة نائب الرئيس في شركة انترناشونال جنرال انشورنس آي جي آي IGI المسجلة في الأردن والتي تعمل في الأسواق العالمية من فروع وشركات متفرعة عنها في الإمارات العربية المتحدة ولندن والشرق الأقصى، قال لنا خلال المقابلة التي أجريناها معه أن شركات التأمين وإعادة الشرق أوسطية، خرجت من الأزمة بالحد الأدنى من الخسائر مقارنة بتلك التي لحقت باستثمارات شركات التأمين وإعادة العالمية.

وقال الجبشة، ان آي جي آي IGI أجرت إعادة نظر في سياستها الاكتتابية المعتمدة في مناطق معينة من العالم وتوقفت عن المشاركة في تغطية الأعاصير في أميركا الوسطى. ويرى الجبشة وجهاً إيجابياً في تأسيس شركات إعادة عربية جديدة موضحاً أنه ليس لديه تحفظات يبديها حيال شركات الإعادة العربية القديمة والجديدة منها.

أما عن صناعة التأمين في العالم فقال الجبشة أنها تحتاج إلى مزيد من الوقت لتتعافى من الخسائر التي تكبدتها جراء تراجع قيمة أصولها بفعل الأزمة المالية العالمية.

■ الى أي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين عموماً، وعلى شركتكم خصوصاً؟

– الكل تأثر بالأزمة، ولا أحد استطاع الهروب من تداعياتها، غير أن الشركات الدولية لا سيما المؤسسات الكبيرة منها صاحبة المحافظ الاستثمارية الضخمة فقد أصيبت بخسائر استثمارية هائلة حتى يصح القول أن الشركات الشرق أوسطية خرجت من الأزمة بالحد الأدنى من الخسائر مقارنة بما تعرضت له الشركات العالمية من تراجع في قيمة استثماراتها وأصولها عامة.

أما في ما يتعلق بمؤسستنا فلا نستطيع القول أننا لم نتأثر، لكننا من منطلق اعتمادنا سياسة استثمارية محافظة جداً استطعنا احتواء التأثيرات على محفظتنا، حتى أننا لمسنا خلال الأشهر الأخيرة من ٢٠٠٩ ارتفاعاً في قيمة الأصول للمحفظة الاستثمارية مما أدى إلى ظهور أرباح جيدة.

إقبال على منطقة الشرق الأوسط

■ تأثرت شركات الإعادة العالمية في شكل كبير من تداعيات الأزمة العالمية. هل استفادت الشركات العربية من هذا الوضع؟

– لا أوافقك الرأي وأرى أن السوق العالمي على الرغم من الخسائر الاستثمارية الهائلة التي نزلت به فإن قدرته اليوم ما تزال عالية، والمنافسة موجودة وقوية، ونرى صناديق جديدة يعلن عن تأسيسها في لويدز LLOYD'S SYNDICATES لندن، وقد بدأ السوق يستعيد ربحيته بعد خسائر ٢٠٠٨، خصوصاً نتيجة الكوارث الطبيعية في خليج المكسيك.

أضاف: وفي ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط لا سيما في الدول التي تشهد نهضة إعمارية قال الجبشة: مانزال نشهد إقبالاً من شركات التأمين والإعادة العالمية إذ أن فرص العمل هنا متاحة لا سيما في مجال الطاقة والأخطار الهندسية.

سوق عالمي مرن

■ هل تعتبرون أن تجديد اتفاقيات الإعادة لن يكون مرناً؟

– إن السوق اليوم أصبح أكثر تنافسية حول العالم، ونتوقع أن تستمر هذه الضغوط على الأسعار، لكننا كشركات تأمين وإعادة تأمين نريد أن نحافظ على شروط ومعايير الاكتتاب ونتفاعل مع ظروف السوق في جميع مراحله ومحطاته.

قدرات إقليمية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الإيجابية وهل لديكم ملاحظات على أداء شركات الإعادة العربية بشكل عام؟

– كما سبق وقلت، لدينا قدرات كبيرة ولقيام شركات إعادة عربية جديدة وجه إيجابي، إذ بات لدينا قدرات إقليمية وقد أضحى السوق التأميني الشرق أوسطي قادراً على بناء صورة لنفسه. وهذا ما كنا نسعى إلى تحقيقه منذ أن أسسنا الشركة.

نحن لا نرى أن هذه الشركات الجديدة تقوم بممارسات سلبية وهي تدرك جيداً أن المضاربة بالأسعار سوف تكون ضارة للجميع.

■ هل لديكم ملاحظات حول عمل شركات الإعادة العربية؟

– عموماً ليس لدينا أي ملاحظات. فسوق إعادة التأمين في الشرق الأوسط تنافسي، وما نأمله هو ألا تضحي تلك الشركات بأصول وقواعد المهنة من أجل رفع إيراداتها.

آي جي آي أجرت إعادة نظر في سياستها الاكتتابية في أميركا الوسطى

إيجابية الدمج

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئة الإشراف على التأمين اتخاذها لتحسين القطاع؟

– يجب أن تتنبّه هيئة الإشراف إلى أن عدد الشركات بات كبيراً قياساً إلى حجم السوق، فتعمد إلى تشجيع دمج الشركات من خلال منح الشركات المندمجة حوافز معينة، الأمر الذي سيكون وقعه ايجابياً على السوق والعملاء في آن.

توسع وانفتاح على الفرص

■ ما أبرز ما قامت به شركة انترناشونال جنرال انشورنس عام ٢٠٠٩، وماهي مشاريكم لعام ٢٠١٠؟

– إن صناعة التأمين في العالم تحتاج إلى سنة أخرى لتتعافى كلياً.

أما في مايتعلق بشركتنا فإن وضعها جيد، ونحن مستمرون في التوسع، وقد حاولنا الانسحاب من مناطق الكوارث لا سيما الأعاصير خصوصاً من خليج المكسيك والتركيز على المناطق الأخرى في شمال افريقيا والشرق الأوسط. كذلك فإننا خفضنا التأمينات البحرية واستبدلناها بأعمال أخرى مثل الطاقة والممتلكات، ونحن نسعى لتكثيف أعمالنا في هذه المجالات وصولاً إلى رفع حجم محفظتنا من الأقساط.

كذلك توسعنا نحو الشرق الأقصى، ومكتبنا في كوالالمبور في ماليزيا يزدهر بشكل سريع، ونحن الآن في طور إنشاء شركة فرعية في لندن، آمل أن نفتتحها في الربع الأول أو الثاني من العام ٢٠١٠.

وأنهى قائلاً: نعمل بجد ومنفتحون على كل الفرص المتاحة، وقد ابتدأنا باكتتاب أخطار الطيران خلال الربع الأخير من هذه السنة. ■

لميا بن محمود (شركة اعادة التأمين التونسية TUNIS RE):

على شركات الاعادة العربية القديمة منها والحديثة ان تلتزم القواعد المهنية وتتجنب المضاربة

الشركة التونسية لاعادة التأمين (TUNIS RE) هي شركة الاعادة الوطنية في تونس وقد اسست سنة ١٩٨١ بمبادرة من شركات التأمين التونسية وبدعم الدولة التونسية.

قبل حوالى ستة أشهر، انتخب مجلس ادارة الشركة السيدة لميا بن محمود رئيسة لمجلس الادارة – مديرةعامة للشركة (أشرنا الى ذلك في حينه).

وفي حديثها الينا ذكرت السيدة بن حمود ان تونس، وعلى غرار الدول المتقدمة انشأت صندوقا تساهم شركات التأمين بتغذيته باشتراكات سنوية ويتولى ضمان حقوق المضمونين المتعاقدين وغيرهم من اصحاب الذمم العالقة لدى شركة تأمين يمكن ان تتعرض للتعثر او الافلاس.

وشددت السيدة بن محمود على وجوب التزام القواعد المهنية من قبل شركات اعادة التأمين العربية سواء القديمة منها او التي تنشأ حديثا.

في ما يأتي وقائع المقابلة:

■ الى اي مدى تأثرت «تونس ري» بالازمةالمالية الراهنة؟

– يخضع قطاع التأمين في تونس لرقابة الهيئة العامة للتأمين التابعة لوزارة المال، والتي ألزمت الشركات كافة باعتماد معايير محددة في مجال الاستثمار تراعي مبدأ الامان والسيولة وتوزيع الاستثمارات.

ومن هذا المنطلق فإن نشاط شركة TUNIS RE وقطاع التأمين في تونس عموما منظم ومراقب ولم يتأثر مباشرة بالازمة المالية العالمية.

صندوق ضمان المؤمن لهم

■ هل من خطوات معينة تطالبون الهيئة باتخاذها حفاظا على سوق التأمين التونسي؟

– عام ٢٠٠١ تم انشاء صندوق ضمان المؤمن لهم في تونس ويهدف الى التدخل في حال عجز شركات التأمين عن ايفاء تعهداتها تجاه أصحاب الحقوق. ويمول هذا الصندوق من خلال ايداعات الشركات وفق رقم معاملاتها وبالتالي ليس هناك خوف على سوق التأمين في تونس.

وقع ايجابي للمنافسة الصحية

■ في رأيكم كيف يؤثر دخول شركات اعادة عربية جديدة على الاسواق في المنطقة؟

– المنافسة المبنية على قواعد واسس صحية يكون لها دائما مفعول ايجابي في السوق، وبالتالي فإن تأسيس شركات اعادة جديدة يجب ان يهدف الى التكامل وتعزيز القدرات الاحتفاظية على مستوى السوق العربي، اما مسألة المضاربة بالاسعار، فالمفروض ان تبقى في اطار المهنية من اجل المحافظة على المنافسة الشريفة.

تطور مستمر

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– لم يتأثر نشاط «تونس ري» بالازمة المالية بل استمر بالتطور في مختلف النواحي ونتوقع نموا خلال ٢٠٠٩ بالحجم نفسه للنمو المحقق عام ٢٠٠٨. ■

AA
Arab African
Ins. Reinsurance Brokers

Reinsurance
Treaty and Facultative all class of Business

Insurance
all class of Business

6, Rue Farhat Ben Afia - Manar 2 - Tunis 2092 - Tunisia
B.P. 149 El Menzah 9 - Tunis 1013 - Tunisia
E-mail: aa@arab-african-brokers.com | manai@arab-african-brokers.com
Phone: (+216) 71 885 551 | Mobile: (+216) 23 572 020 | Fax: (+216) 71 885 399

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

شكيب ابو زيد (تكافل ري TAKAFUL RE):

الجيل الجديد من الضامنين والمعيدين العرب يتعاطى الاعمال على النحو الذي يلائم مصالح الشركات ولا يتأثر بشعار او هوية

تكافل ري TAKAFUL RE شركة حديثة نسبيا الا انها خلال السنوات القليلة التي انقضت على تأسيسها نجحت في الفوز بتصنيف دولي رفيع.

شكيب ابو زيد الرئيس التنفيذي للشركة قال في حديثه الينا ان الجيل الجديد من العرب العاملين في صناعة التأمين كغيرهم من رجال الاعمال يتعاطون مع شركات التأمين والاعادة سعيا وراء الارباح والنتائج التي تلائم مصالحهم ولا يعبأون لشعارات التعاون العربي وما شابه من شعارات فقدت مضمونها.

واعتبر ابو زيد قيام شركات اعادة عربية جديدة ظاهرة ايجابية وهي تأتي في وقت مناسب حيث تسجل المحافظ العربية نسب نمو مرتفعة ما يعني ان هناك فرصا متاحة امام الجميع.

وقال ابو زيد ان تكافل ري استعادت خلال سنة ٢٠٠٩ الخسائر الاستثمارية التي كانت قد لحقت بها جراء تدهور الاسعار في اسواق المال.

واشاد ابو زيد بأداء هيئات الاشراف على التأمين في دول عربية عديدة لا سيما المملكة العربية السعودية والاردن حيث تطبق معايير صارمة لتنظيم قطاع التأمين.

تفاني فريق العمل في الشركة جعلها تحقق قفزة كبيرة على مستوى الانتاج

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ ؟

– مما لا شك فيه أن تداعيات الازمة المالية العالمية لم تنتهِ، لأن مسبباتها لا زالت قائمة وبالتالي فإن الثقة لم تعد بعد الى اقتصاديات الدول التي تشكل قاطرة النمو الإقتصادي (أميركا، أوروبا، اليابان ...) فهي ما تزال تعاني، ولم تستعد عافيتها حتى الآن.

اضاف: اما في تكافل ري TAKAFUL RE، فقد تأثرت نتائجنا الاستثمارية خلال سنة ٢٠٠٨ مثل بقية الشركات بإنهيار أسواق الأسهم وانخفاض العائد على الودائع، الا اننا استطعنا أن نسترجع سنة ٢٠٠٩ معظم الخسائر غير المحققة وتحويلها إلى أرباح بعضها محقق والبعض الآخر ينتظر الفرصة المؤاتية ليصبح واقعا ملموسا. كما استفدنا من الإرتفاع على العوائد الذي شهدته الإمارات. وهكذا أمكن لنا ان نسجل ارباحا استثمارية في نهاية ٢٠٠٩ بنسبة معقولة.

اما على المستوى الاكتتابي وهذا هو الاهم في الامر فقد استطعنا أن نحقق نسبة نمو عالية في الإشتراكات (الاقساط) سواء في سنة ٢٠٠٨ أو سنة ٢٠٠٩، متجاوزين الأهداف التي كانت مرسومة لنا من طرف مجلس إدارتنا، والفضل في ذلك يعود الى تفاني فريق تكافل ري TAKAFUL RE في العمل.

الاسنادات المتوافرة في المنطقة العربية تعتبر هامشية على المستوى العالمي

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– لا أظن أن هناك تقلصاً في الطاقات الإكتتابية للمعيدين الاجانب على الأقل في المنطقة العربية، فالاسنادات المتوافرة في المنطقة العربية تعتبر هامشية على المستوى العالمي ولا تحتاج لطاقات عالية من جهة، كما أن مجيء معيدين جدد إلى السوق أضاف طاقات لا بأس بها إلى المنطقة العربية من جهة ثانية.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– المعيدون العرب سواء القدامى أو الجدد طوّروا أنماط عملهم ونجحوا في تنمية أعمالهم. و لا أظن أن الجيل الحالي من شركات الإعادة أو الشركات المباشرة يكترث لمقولات التعاون العربي المشترك أو رفع نسب الإحتفاظ في المنطقة أو لرفع الحصص على أساس الإنتماء الجغرافي الخ.

فالإتجاه الجديد هو للعمل بطريقة مختلفة «البزنس» BUSINESS وحسب، أي على أساس تجاري عملي وبعيدا من الشعارات.

اضاف: من السهل إنتقاد هذا الأسلوب ولكن في آخر المطاف ما تبحث عنه الشركات هو تحقيق أهدافها والتعامل في ما بينها على أساس المصالح التجارية.

وقال: من جهة اخرى، فإن تأسيس شركات إعادة عربية برساميل مرتفعة ظاهرة جيدة للغاية إذا توفرت لها الخبرات والرؤية الواضحة حتى تأخذ مكانها الطبيعي في الأسواق، وتتمكن من إضافة قيمة للشركات المباشرة أو الحلول محل المعيدين العالميين. كما أنه لا يجب أن ننسى أن نسبة نمو المحافظ في منطقتنا العربية مرتفعة جدا وعدد الشركات المباشرة كذلك، مما يسمح للجميع بإيجاد مكانته في السوق.

الدمج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– الكلام عن الدمج والاستحواذ MERGER & ACQUISITIONS في منطقتنا ليس بجديد و لم يتحقق حتى الآن. البلد الوحيد الذي يمكن أن تتم فيه إندماجات أو إستحواذات على المدى المنظور هو المملكة العربية السعودية بضغط أو ايعاز من مؤسسة النقد العربي SAMA التي تشرف على قطاع التأمين.

اعتماد المعايير الدولية محلياً

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هناك معايير للملاءة والحوكمة متعارف عليها عالميا، ومن الضروري تطبيقها كما فعلت الأردن أو السعودية حفاظا على مصالح المؤمن لهم وغيرهم من اصحاب الحقوق والمتعاملين مع شركات التأمين.

ثم أن جل هيئات الرقابة العربية منضوية تحت مظلة الاتحاد الدولي لهيئات الرقابة على التأمين IAIS في بازل، وتنسق في ما بينها، فالمطلوب هو اعتماد المعايير الدولية محليا وتطبيقها لحماية المستهلكين والمساهمين. ولنا في تجارب السعودية والأردن أحسن مثال على جدوى تطبيق معايير صارمة لتنظيم أسواق التأمين. ■

نبيل حجار : المجمع الافرو- آسيوي للنفط والطاقة سجل سنة ٢٠٠٩ نموا بنسبة ٦٥ بالمئة وهو يحافظ على ربحيته منذ اليوم الاول لانطلاقته

ترست ري TRUST RE هي احدى شركات الاعادة الناشطة على المستويين العربي والأفرو–آسيوي وهي التي تتولى ادارة المجمع الأفرو–آسيوي لاخطار النفط والطاقة منذ نشأته وذلك بتكليف من الاتحاد الأفرو–آسيوي للتأمين واعادة التأمين FAIR.

نبيل حجار، احد الاركان البارزين في ترست ري والمدير التنفيذي للمجمع تحدث الينا خلال المقابلة التي اجريناها معه حول التغيرات التي طرأت على صناعة التأمين في العالم جراء الازمة المالية العالمية. وذكر من بين تداعياتها اضطرار بعض شركات الاعادة العالمية الى تعديل سياساتها وطاقاتها الاكتتابية.

وقال ان الشركات العربية المسندة، وجدت في المعيدين العرب القريبين منها، محليين كانوا ام اقليميين خير سند لها قبل الازمة المالية العالمية وخلالها، وهي سوف تجدهم يساندونها بعد الازمة.

قبل الازمة العالمية وخلالها وبعدها كان المعيدون العرب وسوف يظلون سندا لشركات التأمين العربية

■ ما مدى تأثير الأزمة العالمية على قطاع التأمين الإماراتي عموماً وشركتكم على وجه التحديد؟

– مما لا شك فيه أن تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية طال جميع مرافق الحياة العامة وبالأخص المؤسسات المالية والاقتصادية. لكن التأثير المباشر كان على المصارف وبيوت المال العالمية أكثر منه على شركات التأمين وإعادة التأمين التي تأثرت بشكل غير مباشر، ترجم بتدني أرقام الأعمال كنتيجة طبيعية للركود الاقتصادي الذي نتج عن الأزمة العالمية، و انخفاض حاد أو خسارة كبيرة في مواردها الاستثمارية لا سيَما إذا كان لبعض هذه الشركات استثمارات واسعة في أسواق المال العالمية.

عليه، فإن القول أن الأزمة الاقتصادية التي تجتاح العالم أفقدت القدرات الإكتتابية لشركات الإعادة العالمية، ليس بالدقة الكافية التي تعكس الواقع خاصة إذا استعملنا هذا التعبير بالمطلق. إلا أننا نستطيع وصف ما حصل أن بعض شركات إعادة التأمين أعادت النظر في سياساتها الإكتتابية في ظل التطورات الاقتصادية العالمية.

هنا يمكن القول أن بعض شركات التأمين المباشر أيقنت الدور الهام الذي يلعبه المعيدون العرب سواء كانوا محليين أم إقليميين فاتجهوا إلى رفع سقف تعاملهم معهم وتخصيصهم بحصص أكبر، ولطالما أثبت المعيدون العرب جدارتهم وجديتهم في دعم أسواق التأمين العربية حتى في الأوقات العصيبة، والأمثلة على ذلك كثيرة وليست مخفية على أحد ممن خبروا هذه الأسواق على مدى سنوات عديدة.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لشركات إعادة التأمين الجديدة دور هام في زيادة الطاقة الإكتتابية المحلية والإقليمية وهو تطور طبيعي يواكب تطور حجم الأسواق، بشرط أن يكون وجود هذه الشركات مبنياً على دراسات جدوى واقعية وأن تلعب دوراً مبنياً لبعضها وذلك بأن تأتي بما هو جديد لتلبية حاجات أسواقها.

عمليات الدمج و الاستحواذ مقومات طبيعية للحركة الاقتصادية

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– تعتبر عمليات الدمج و الاستحواذ مقومات طبيعية للحركة الاقتصادية سواء كانت هذه الحركة سلبية أم ايجابية. عليه فإن أي عملية دمج أو استحواذ لا بد أن تكون ناتجة عن تغيّر في مناخ السوق أو لغرض استراتيجي معين، وفي كلا الحالتين يكون هناك دراسة متكاملة لجدوى هكذا دمج أو استحواذ وتأثيره على المؤسسات والشركات المُدمجة أو المُستحوذة وعلى الحركة الاقتصادية ككل.

نتمنى على الهيئات العربية للاشراف على التأمين ان تجد الحد الادنى من التوافق بين انظمة الرقابة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– لم تدخر هيئات الإشراف على التأمين أي جهد في سبيل ضمان سلامة شركات التأمين وإعادة التأمين واصدرت التعليمات واللوائح التنفيذية اللازمة لذلك. كما أنها حرصت على ضمان حقوق حملة عقود التأمين. لكننا نرى تبايناً في قوانين التأمين وكذلك في الانظمة المتبعة من هيئات الإشراف على التأمين من بلد إلى آخر. وبالرغم من قناعتنا بوجود صعوبة في توحيد هذه القوانين في الوقت الحاضر لأسباب كثيرة أهمها اختلاف الأنظمة الاقتصادية والاوضاع المحلية من بلد إلى آخر، إلاّ أننا نتمنى أن تكون هنالك قواسم مشتركة في أنظمة هيئات الإشراف بحيث تسمح بمرونة حركة التعامل بين شركات التأمين وإعادة التأمين في البلاد العربية.

اضاف: ومن المعلوم أن الإتحاد العام العربي للتأمين يبذل جهداً قيماً في هذا الاتجاه لما فيه منفعة لصناعة التأمين وإعادة التأمين وللمصلحة العامة.

وقد عُقدت عدة ندوات و لقاءات في العديد من المدن العربية خلال سنة ٢٠٠٩ لبحث موضوع الملاءة المالية لشركات التأمين و إعادة التأمين، حضرها العديد من أصحاب الشأن كما حضرها بعض القائمين على هيئات الإشراف والرقابة، كان آخرها لقاء قرطاج العاشر في تونس حيث تم الاستماع ومناقشة محاضرين مختصين استعرضوا هذا الموضوع واقترحوا بعض الحلول المناسبة. ■

■ تتولى ترست ري ادارة المجمع الافرو–آسيوي للنفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY POOL هل لمستم اي تأثير سلبي للازمة على اعمال المجمع؟

– لم يكن لتداعيات الأزمة المالية العالمية تأثير مباشر على أعمال الصندوق الأفرو أسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة. لقد استمر الصندوق بالنمو في سنة ٢٠٠٩ على غرار سنواته الماضية ومنذ اليوم الأول لمباشرته أعمال الاكتتاب في تأمين النفط والطاقة.

فعلى صعيد الأقساط المكتتبة، حقق الصندوق لغاية نهاية شهر تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٩ أقساطاً تزيد بنسبة ٦٥٪ عمّا حققه خلال الفترة ذاتها من سنة ٢٠٠٨ التي كانت بدورها تزيد بنسبة ٤٧٪ عن السنة التي قبلها، فيما لم تسجل أرقام مرتفعة للتعويضات. عليه فإننا نتوقع أن نغلق سنة أخرى من النجاح الذي اعتدنا عليه منذ سنتنا الأولى.

أما من ناحية عائد الاستثمار، فليست لدينا في الوقت الحاضر أية استثمارات سوى ودائع في البنوك. وقد دأبت اللجنة الفنية للصندوق على إتباع هذا النهج التقليدي والمتحفظ في السياسة الاستثمارية منذ البداية. عليه من الطبيعي أن نترقب انخفاضاً في العائد الاستثماري للصندوق عند إغلاق ميزانية ٢٠٠٩ وذلك لتدني نسبة الفوائد المصرفية على الودائع.

ساهيمي مان SAHIMY MAN (شركة ماليزيان ري MALAYSIAN RE - دبي)

مركزنا الاقليمي في دبي يغطي منطقة الشرق الاوسط بكاملها

شركة ماليزيان ري MALAYSIAN RE هي كبرى شركات الاعادة الماليزية واقدمها حيث مضى على تأسيسها ما يزيد عن ٣٠ سنة وهي مملوكة بالكامل من شركة ماليزية قابضة هي MNRB HOLDINGS، ولهذه الاخيرة أنشطة اقتصادية تشمل سائر قطاعات المال والصيرفة والتأمين الخ.

مطلع العام ٢٠٠٦ استحصلت ماليزيان ري على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي DIFC لانشاء شركة تابعة لها تعمل انطلاقا من DIFC وتغطي منطقة الشرق الاوسط بكاملها، وقد اختارت الشركة السيد ساهيمي مان SAHIMI MAN رئيسا تنفيذيا لفرعها الاقليمي في دبي. وخلال لقائنا معه، قال السيد ساهيمي مان ان الفرع الاقليمي في دبي يعنى على نحو خاص بتغطية اسنادات الإعادة التي تتعلق بالأخطار الهندسية ENGINEERING. اما ما تبقى من اسنادات الاعادة فتحول الى المركز الرئيسي في كوالالمبور للموافقة عليها.

■ ما الغاية من افتتاح فرع لشركة ماليزيان ري في دبي؟

– افتتحنا فرع «ماليزيان ري» MALAYSIAN RE في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٦ بغية التواصل عن قرب مع عملائنا في منطقة الشرق الاوسط علما ان شركتنا قديمة وهي تقيم علاقات مع سائر الاسواق الأفرو–آسيوية ومن بينها الاسواق العربية منذ مطلع الثمانينات من القرن الماضي.

وتسير الاعمال في شكل جيد وتنمو باستمرار ونأمل في ان نعزز علاقاتنا اكثر مع العملاء.

■ هل تجدون صعوبة في الحصول على تغطيات عربية؟

– لا صعوبة تذكر فشركتنا آمنة وتتمتع بتصنيف A- من وكالتي أ.م.بست A.M.BEST وفيتش FITCH، كما نستفيد من العلاقات السياسية القوية التي تربط حكومة ماليزيا بالدول العربية.

وقد جاءت خطوة افتتاح فرع لنا في دبي في الوقت المناسب ولم نواجه اي مشكلة في النفاذ الى اسواق شرق اوسطية جديدة.

تغطيات متنوعة

■ هل توفرون مختلف الخدمات عبر فرعكم في دبي؟

– نقدم حاليا خدماتنا لقطاع الهندسة في هذه المنطقة، اما الاسنادات الاختيارية فتتم معالجتها عبر مركزنا الرئيسي في كوالالمبور.

■ هل تعتبرون ان سوق دبي تنافسي؟

– الاسعار تنافسية في دبي، لكن الامر مشابه لما يحصل في اسواق اخرى، ولذا لا نجد في ذلك غرابة فالمنافسة تأخذ اوجها مختلفة في سائر انحاء العالم وعلينا ان ننتقي من الاخطار التي تعرض علينا ما نراه مناسبا.

سياسة اكتتاب متحفظة

■ كيف كانت نتائجكم لغاية اليوم؟

– ثمة خسائر ضخمة في الشرق الاوسط ناتجة عن الكوارث الطبيعية، وقد انطلق نشاط مكتبنا في دبي تزامنا مع اعصار غونو في عمان. وهذا العام، وقعت خسائر نتيجة الفيضان في تركيا، ما سيؤثر سلبا على نتائجنا الاكتتابية، لكن عموما، نعتمد سياسة اكتتابية متحفظة ما يساهم في نجاحنا على المدى الطويل. ■

غبريال بجاني (ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE):

على الهيئات العربية للإشراف على التأمين ان تتحقق من ان استثمارات شركات التأمين والاعادة قابلة للتسييل الفوري وان احتياطاتها الفنية كافية لتغطية المطالبات العالقة

ناسكوقره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE شركة لبنانية للوساطة أسست في بيروت مطلع الستينات من القرن الماضي وهاجرت الى فرنسا تحت وطأة الحرب الاهلية. ومن هناك ثابرت على تقديم خدماتها لشركات التأمين والاعادة العربية.

وخلال السنوات الخمس الاخيرة سجلت المجموعة خطوات نوعية على مستوى الانتشار داخل الاسواق العربية، حيث انشأت شركات تابعة وشقيقة في كل من قطر والمملكة العربية السعودية اضافة الى الامارات العربية المتحدة ولبنان.

غبريال بجاني الرئيس التنفيذي للمجموعة، تحدث الينا عن مواضيع الساعة وناشد هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية ان تبدي جهدا اكبر في مجال التحقق من ان الاحتياطات الفنية التي تحتفظ بها شركات التأمين والاعادة تتناسب واحجام التزاماتها حيال الآخرين.

نحن من بين المجموعات التي لم تتأثر بالازمة المالية العالمية ونتائجنا لسنة ٢٠٠٩ تؤكد ذلك

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ ؟**

– في الواقع لا يمكن التعميم في هذا المجال واعتبار التداعيات كانت واحدة وشملت جميع القطاعات. مجموعتنا على سبيل المثال تتعاطى التأمين واعادة التأمين وقطاعنا لم يتأثر بالازمة المالية العالمية كما تأثر بها قطاع المصارف.

ومجموعتنا بالذات سوف تقفل ميزانيتها هذا العام بنتائج جيدة وتنطوي على نسبة اعلى من النمو ومقدار اكبر من الارباح.

فرصة على المعيدين العرب استغلالها

■ **هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟**

– هناك تحوّلات كبيرة حصلت في قطاع التأمين والاعادة نتيجة للازمة المالية والخسائر التي الحقتها بالشركات العالمية. واهم التحولات كان تخلّي شركات الميغا (MEGA) عن سياساتها السابقة والتي كانت تعتمد الى حد كبير على العوائد الاستثمارية لتحقيق الارباح، حيث حوّلت اهتمامها الى التركيز على الربح الاكتتابي وقد اقتدت بها الشركات المسندة في جميع أنحاء العالم، واضطرت هي ايضا الى تغيير سياساتها الاكتتابية والعمل من اجل تحقيق ارباح فنية.

ومن المؤكد ان تلك التحولات تشكل فرصة يمكن لشركات الاعادة العربية ان تستغلها لتعزيز مواقعها في الاسواق الاقليمية. وانا اتوقع ان ترتفع حصة المعيدين الافرو–آسيويين من اسنادات الاعادة هذه السنة، الا انني اتساءل اي طريق سوف تسلكه شركات الاعادة العربية في تعاملها مع الفرص الجديدة السانحة امامها.

هل تتعامل مع الوضع الجديد وفقاً للقواعد والاصول الفنية ام انها تقبل على تغطية الاخطار بخفة وبدون اعتبار للقواعد والاصول المهنية؟

انه سؤال مهم آمل ان تفكر به شركات الاعادة العربية مليا وتتخذ حياله موقفا حكيما يضمن مصلحتها ومصلحة الشركات المسندة في آن.

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– اعتقد ان توقيت الاعلان عن تأسيس شركات الاعادة العربية الجديدة جاء في وقت اقل ما يقال فيه انه صعب جداً، فالمنافسة الجارية في اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION هي في اسوأ حال هذه الايام.

واني اتوقع ان تجد الشركات الجديدة صعوبات كثيرة في مواجهة المنافسة الجارية حاليا، ومع ذلك فأنا ادعو الشركات الجديدة ألاّ تسلك درب المضاربات بل عليها ان تتبع سياسة اكتتابية تحفظ لها قدراتها المالية، وتأتي على مساهميها بالمردود الجيد. اما الذين يسعون الى الفوز بحصة كبيرة من الأقساط كيفما كان، فإنهم سوف يجدون انفسهم في اوضاع لا يحسدون عليها اقله على مستوى النتائج الفنية.

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– نحن نكرّس انفسنا لخدمة قطاع التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا ونعتبر انفسنا جزءا من هذه المنطقة، ولذا وضعنا استراتيجية تقضي بأن نحافظ على استقلاليتنا وان نتعامل مع الشركات المسندة بحيادية تامة، اما اذا توافرت فرصة للاستحواذ على شركة ما، فإننا سوف ندرس الامر ونتخذ بشأنه القرار المناسب. المهم لنا ان نحافظ على كياننا ولا نكون جزءا من اي مجموعة اخرى.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– الهيئات العربية للاشراف على التأمين تقوم بعمل جيد سواء في مجال الحفاظ على حقوق المستهلك أو التحقق من الأوضاع المالية لشركات التأمين والاعادة. الا اني ارى ان هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية لا تقوم بالدور المطلوب منها على مستوى مراقبة توظيفات شركات التأمين والاعادة واستثماراتها، بحيث تتأكد من ان تلك الاستثمارات قابلة للتسييل الفوري IMMEDIATE CONVERTIBILITY بحيث تكون الشركة قادرة على ايجاد السيولة التي تحتاجها للوفاء بالتزاماتها المالية. اضاف وفي هذا السياق ارى ايضا ان تستعين هيئات الرقابة بشركات التدقيق AUDITORS للتحقق من ان الاحتياطات الفنية TECHNICAL RESERVES التي تحتفظ بها شركات التأمين والاعادة سوف تكون كافية لتغطية المطالبات العالقة في ذمتها.■

نحرص على استقلاليتنا وليست لدينا مشاريع للانضمام الى مجموعات اخرى

نجيب بحوث (مجموعة المشاريع العربية آيس ACE):

عززنا اوضاع الشركات التابعة لنا في دول مجلس التعاون ونتوقع ان يكون لنا قريبا فرع في دولة قطر

مجموعة المشاريع العربية التجارية آيس ARAB COMMERCIAL ENTERPRISES (ACE) هي كبرى مجموعات التأمين في المملكة واقدمها، انطلقت منتصف القرن الماضي كشركة للوساطة والاستشارات وتمثيل شركات التأمين الأجنبية، وما لبثت ان تفرعت منها شركة النسر AL NISR للتأمين وشركة التأمين السعودية العربية سايكو SAICO.

العام الماضي اختار المساهمون في آيس ACE نجيب بحوث رئيسا تنفيذيا للمجموعة. ومنذ اللحظة التي تسلم بحوث مهامه الجديدة انصرف ليعزز اوضاع شبكة مجموعته في المنطقة ويوسعها جغرافيا وخدماتيا.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه بدا بحوث مرتاحا الى النتائج التي تحققها المجموعة في سائر مناطق انتشارها، وقال ان نتائج العام ٢٠٠٩ سوف تكون افضل من تلك المحققة نهاية ٢٠٠٨، وانه سوف يكون للمجموعة فرع في دولة قطر. ونوه بحوث بفاعلية مؤسسة النقد العربي السعودي في مجال مراقبة شركات التأمين وضبط اعمالها.

استكمال فتح الفروع

■ ما ابرز ما انجزتموه منذ تسلمكم منصبكم؟

– في ما خص ACE اكملنا افتتاح فروعها في السعودية والامارات وعمان والبحرين وقريبا قطر، اما بالنسبة الى شركة التأمين العربية السعودية SAICO فنعمل على تثبيت مركزها في البحرين وثمة خطة لتعزيز فروعها العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي.

■ هل اثرت الازمة المالية على خطتكم التوسعية؟

– على العكس، اذ حققت المجموعة خلال العام ٢٠٠٩ نتائج افضل من نتائج العام ٢٠٠٨، كما ان اعمالنا في المناطق الجديدة التي توسعنا فيها جيدة وتعوّض عن الخسائر التي تكبدتها مكاتبنا في مناطق اخرى.

انتشار خليجي

■ هل لنا بلمحة عن اماكن انتشار الشركات التابعة لمجموعتكم؟

– تنتشر ACE في السعودية والكويت وعمان والبحرين، كما نعزز حضورها في الامارات وخصوصا في امارتي دبي وابو ظبي عبر افتتاح مكاتب كبيرة هناك، هذا وسنفتتح مكتبا العام الحالي في دولة قطر كما سبق وذكرت.

اما شركة التأمين السعودية العربية SAICO فلها حضورها في دول عدة، الا انها لم تكن حاضرة رسميا في البحرين، قبل افتتاح مكاتب عدة هناك.

والى ذلك فلمجموعتنا شركة تأمين لبنانية هي النسر للتأمين AL NISR .

■ لماذا هذا التوسع الكبير في الاسواق العربية في ظل ما تشهده تلك الاسواق من طفرة شركات تأمين؟

– لكل سوق خصائصه وشركة التأمين السعودية SAICO تتميز بانتشار شبكة وكلائها في مختلف الدول وهي تعمل هناك منذ زمن، غير انها تركز على السوق السعودي باعتباره اكبر اسواق المنطقة.

الى ذلك استعنا بمستشارين لدراسة الاسواق وتحديد المنتجات والمناطق التي يجب ان نركز عليها في السنوات الخمس المقبلة.

■ هل لا يزال في السعودية شركات غير خاضعة للقانون الجديد؟

– كلا، فقد اضحى سوق التأمين السعودي منضبطا وتعمل مختلف الشركات فيه وفق لوائح وتعليمات مؤسسة النقد السعودي ساما.

المطلوب ليونة في التعامل

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ليس لدينا اي مطالب لجهة حماية حقوق شركات التأمين انما نطالب بليونة وتعاون في التعامل مع الشركات التي انتقلت فجأة من مرحلة غير منظمة الى خضوع تام وصارم للقوانين، مع الاشارة الى ان الشركات كافة تسعى الى تطبيق القوانين انما يجب ان تمنح بعض الوقت لاعادة هيكلتها والتأقلم مع المستجدات.

■ كيف تقوّمون منافسة الوسطاء العرب لزملائهم الاجانب في الاسواق العربية؟

– من جهتنا، نفتخر اننا وصلنا الى مستوى رفيع من المهنية والمنهجية في التعامل مع الاخطار وفي رأيي اننا في بعض الاسواق، كالسعودية مثلا نتقدم بأشواط على الوسطاء الاجانب.

قيام شركات اعادة عربية جديدة عامل سلبي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لا ملاحظات حول اداء المعيدين العرب، الا انني اعتقد ان كثرة شركات الاعادة العربية تشكل عاملا سلبيا على اسواقنا في حال كانت تستهدف فقط تلك الاسواق، مع الاشارة الى ان الشركات العالمية، وبسبب تأثرها بالازمة المالية في الاسواق الاجنبية حولت تركيزها نحو اسواق المنطقة العربية بالذات.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا نموا منطقيا في حجم الاقساط خلال العام ٢٠٠٩ مقارنة مع العام ٢٠٠٨. ■

■■■

الازمة المالية جعلت شركات الاعادة العالمية تحوّل اهتمامها باتجاه المنطقة العربية

■■■

فريد شديد (شديد كابيتال هولدنغ CHEDID CAPITAL HOLDING):

مجموع الأموال الخاصة لشركات إعادة التأمين العربية مرتفع ومن الأجدى لشركات الاعادة العربية ان تندمج لتقوية مواقعها

شديد كابيتال هولدنغ CHEDID CAPITAL HOLDING هي الشركة الأم لشركتي وساطة سجلتا نجاحا وانتشارا ملحوظا على مستوى الشرق الاوسط وشمال افريقيا. الشركتان هما شديد اسوشيتس CHEDID ASSOCIATES وشديد ري CHEDID RE ولكل من الشركتين فروع وشركات تابعة في دول أوروبية وعربية عديدة وآخر الفروع التي جرى استحداثها قبل بضعة اسابيع كان في مركز قطر المالي QFC حيث انشأت شديد اسوشيتس شركة شقيقة بمشاركة مجموعة اعمال قطرية.

رئيس مجلس الادارة – العضو المنتدب في الشركة القابضة فريد شديد، عرض في حديثه الينا التحولات الجارية في اسواق الاعادة العالمية، وقال: «هناك اقبال من المعيدين العالميين على منطقتنا بكونها احدى المناطق القليلة في العالم التي ما تزال تسجل نموا اقتصاديا ولانها غير معرضة للاعاصير والزلازل التي تتكرر في غير منطقة في العالم».

اعمالنا نمت اقليميا بنسبة ٣٥ بالمئة

■ كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ وكم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨؟

– سجل قطاع التأمين العربي نموا بنسبة ١٠ في المئة عام ٢٠٠٩ متراجعا عن العام ٢٠٠٨ حيث وصلت النسبة الى ١٧ في المئة.

اما في لبنان، فقد حققت صناعة التأمين نموا جيدا بنسبة ١٥ في المئة نتيجة الوضع الايجابي الداخلي والتطور الاقتصادي والمصرفي خلال ٢٠٠٩.

وعلى صعيد شركة شديد فقد وصلت نسبة نمو المجموعة في كل الاسواق التي تعمل فيها الى ٣٥ في المئة.

وقد استطاعت مجموعتنا الافادة من الازمة المالية العالمية بفضل وضعها المالي الثابت والمستقر وسيطرتها الجيدة على نفقات التشغيل. كما تحتفظ الشركة بسيولة نقدية بنسبة تراوح بين ٨٠ و٨٥ في المئة من موجوداتها وتستثمر جزءا بسيطا منها في السندات والاسهم وبطرق متحفظة.

ونأمل ان تكون سنة ٢٠١٠ جيدة بعد توضح الرؤية العامة للاقتصاد العالمي، خصوصاً وان ازمة الديون في دبي سوف تنتهي على خير، بعد ان قدمت امارة ابو ظبي الدعم المالي الذي يمكّن امارة دبي من الوفاء بالتزاماتها.

هناك اقبال لافت من شركات الاعادة العالمية باتجاه منطقتنا لانها غير معرّضة للكوارث الطبيعية.

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– في اعتقادي ان شركات الاعادة العالمية وفي الوضع الاستثماري المأزوم الذي تعيشه منذ سنتين، باتت مهتمة جدا بأسواق المنطقة بكونها غير معرضة للكوارث الطبيعية، وبالتالي فإن شركات الاعادة العالمية ترتاح للعمل في هذه المنطقة وتجدها آمنة مقارنة بالمناطق الاخرى من العالم حيث تكثر الاعاصير والزلازل والفيضانات.

اضاف: وشركات الاعادة وقد فقدت عوائدها الاستثمارية في الاسواق العالمية باتت تسعى الى تحقيق ارباح اكتتابية وهي ترى ان تحقيق الارباح الاكتتابية في المنطقة العربية ممكن. لا سيما ان السوق العربي ما يزال يسجل نموا اقتصاديا حتى في الظروف الصعبة.

كما تقبل شركات الاعادة على العمل في الاسواق الآسيوية لانها تحافظ على نموها المستدام.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– شركات الاعادة العربية قادرة ماديا على تغطية المخاطر في العالم العربي، لكنها تفتقر الى الكفايات البشرية الخبيرة والمحترفة كي تلعب دورا طليعيا.

اضاف: نحن في حاجة الى تقليص عدد شركات الاعادة العربية الذي اصبح كبيرا نسبيا. ومن جهة اخرى ادعو شركات الاعادة العربية القديمة والجديدة منها الى الإندماج لرفع قدراتها البشرية والإكتتابية والموجودات لتزيدها قوة.

ونحن نرى فرصا ومجالات واسعة لتطوير قطاع اعادة التأمين العربي في المستقبل، لكن تنقصنا الجرأة والمبادئ التوجيهية لسياسة التسعير والدراسات الاكتوارية والموارد البشرية وغيرها، والتي من شأنها ان تؤهل شركات الاعادة العربية لقيادة اتفاقات الاعادة اقله في منطقتنا العربية، وحجم الأموال الخاصة لشركات الإعادة العربية يفوق ملياري دولار أميركي، وحجم الإكتتاب هو مليار ونصف مليار دولار أميركي، فعلى شركات إعادة التأمين العربية أن ترفع حصصها من السوق المحلي.

ولا شك في ان هذا التقدم يتطلب وقتا طويلا لكن شركات الاعادة العربية تبقى المعيد الاقرب الينا والذي يتكل عليه في حماية الشركات العربية المسندة من تقلبات الاسواق العالمية.

الاندماج يعزّز اوضاع الشركات

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– تفرض عمليات الاندماج والاستحواذ نفسها في الاسواق متى دعت الحاجة ووجدت الحوافز والتسهيلات لتنفيذها.

والاسواق العربية ليست بعيدة عن الاندماجات التي شهدناها على صعيد القطاع المصرفي والعقاري وغيرهما.

وفي السابق لم تظهر حاجة للاندماج في قطاع التأمين اذ كانت العوائد على الاستثمار مجزية بفضل الاستثمارات في الاسواق المالية والعقارات.

لكن في الوقت الراهن، ثمة حاجة لقيام اندماجات في قطاع التأمين واعادة التأمين لان العوائد الاستثمارية لم تعد في متناول اليد وباتت الشركات تعتمد على الارباح الفنية دون سواها كي تستمر. كما تساهم الاندماجات في تقليص الكلفة، توسيع المحافظ ورفع مستوى الاداء.

اما في لبنان، فلا شك ان خفض عدد الشركات يرفع المستوى ويضبط القطاع لكن الاندماج يتطلب دراسة لأوضاع كل شركة على حدة ومعرفة متطلباتها.

وفي هذا الاطار ان عمليات الاندماج في حاجة الى قوانين وتسهيلات مالية ورعاية من قبل جهة رقابية قوية، تماما كما حصل في القطاع المصرفي اللبناني، ويمكن في هذا الصدد ان يجري رفع مستوى الاعفاءات الضريبية التي يمنحها قانون التأمين الحالي في لبنان لشركات التأمين والاعادة في حالة الاندماج. ■

جميل البهو (كريسنت غلوبل CRESCENT GLOBAL):

الارباك الذي اصاب الوسطاء في الغرب فتح امامنا فرصة توطيد علاقاتنا بأسواق الاعادة العالمية واتاح لنا ان نحقق نموا نسبته ٥٠ بالمئة

كريسنت غلوبل CRESCENT GLOBAL شركة وساطة معتمدة في سوق لويدز LLOYD'S BROKER وتعمل على نطاق اقليمي انطلاقا من مركزها الرئيسي في البحرين. رئيسها التنفيذي جميل روبير البهو قال خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الارباك الذي اصاب وسطاء التأمين والاعادة الغربيين على نحو خاص، جراء انهيار اسواق المال والخسائر التي طالت المؤسسات على انواعها، فتح امام شركة كريسنت غلوبل العربية فرصة توطيد علاقاتها سواء مع الزبائن او اسواق الاعادة العالمية وتوسيع اعمالها على امتداد المنطقة العربية. وقال البهو ان الشركة حققت نموا في الاقساط المكتتبة بنسبة ٥٠ بالمئة.

ورحّب البهو بقيام شركات اعادة عربية جديدة لاعادة التأمين قائلا ان من شأن ذلك ان يرفع الطاقة الاكتتابية العربية وان يضع في متناول شركات الوساطة والشركات المسندة مروحة اكبر من الخيارات. ودعا البهو شركات الاعادة العربية الى الحصول على تصنيف دولي يجعلها مقبولة من هيئات الاشراف على التأمين في سائر دول المنطقة.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟

– لقد حققت كريسنت غلوبل CRESCENT GLOBAL نموا ملحوظا خلال العام ٢٠٠٩ بلغت نسبته ٥٠٪ ، وقد امكن لنا ان نرفع انتاجنا بهذه النسبة بفعل الارباك الذي اصاب وسطاء التأمين والاعادة في العالم جراء الازمة الاقتصادية التي ضربت اقتصادات الدول الكبرى.

اضاف موضحا: في الوقت الذي كان فيه وسطاء التأمين واعادة التأمين في مختلف الدول منهمكين في لملمة أجزائهم التي شتتها الكارثة الاقتصادية، كانت كريسنت غلوبال توطّد علاقاتها بالاسواق وتعمل على توسيع نطاق نشاطاتها عربياً وعالمياً.

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– ان تداعيات الأزمة المالية العالمية طالت كافة القطاعات الاقتصادية، لكن تأثيرها على اي معيد تأمين عالمي يبقى مؤقتاً، لان الاسواق المالية لا بد ان تستعيد عافيتها وتعود اسعار الاستثمارات الى الارتفاع. أضاف: لذلك أشك في ان يستفيد المعيدون العرب من هذا الخلل المؤقت، خاصة وان معظمهم مرتبط بالمعيد العالمي ضمن اتفاقات اعادة التأمين.

نرحّب بقيام شركات اعادة عربية جديدة ونتمنى ان تتزوّد بتصنيف دولي يجعلها مقبولة من هيئات التأمين

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نرحب كثيرا بتأسيس شركات عربية جديدة لإعادة التأمين، فهذا الامر يفتح باب المنافسة التي نشجعها، ويضع في متناول شركات الوساطة وشركات التأمين المسندة مروحة من الخيارات.

اضاف: املنا ان تحصل الشركات الجديدة والقديمة على السواء على تصنيف دولي يجعلها مقبولة من هيئات الاشراف على التأمين من سائر دول المنطقة. واضاف: ولفتنا ان بعض الشركات العربية رفعت رساميلها الى مستويات عالية وهذا امر مفيد لسائر العاملين في صناعة التأمين العربية.

لدينا خططنا الخاصة في مجال الاستحواذ

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– عملية دمج واستحواذ الشركات امر مهم. فهو يعطي الشركة الجديدة قدرة اكبر على المواجهة والمنافسة. أما بالنسبة لشركة كريسنت غلوبل فإن لها خططها الخاصة في هذا المجال وستعلن عنها في الوقت المناسب .

لاستعمال الحزم من هيئات الرقابة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نشدد كثيرا على وجوب قيام هيئات الإشراف على التأمين لشركات التأمين وإعادة التأمين بالمهام المطلوبة منها بطريقة جدية وباستعمال الحزم لا سيما في مجال تطبيق معايير الملاءة وردع المخالفات ومحاولات المماطلة في دفع المطالبات العالقة. لأن هذا التدبير يحول دون تعرض هذه الشركات لأية انتكاسة.■

جورج زينه (جي آر اس GRS):

المعيدون الدوليون يطالبون اليوم بحصص اكبر من تلك التي كانوا يقبلون بها قبل الازمة

جورج زينه، رئيس شركة جنرال ري انشورنس سرفيسز (REINSURANCE SERVICES (GRS GENERAL لوساطة الاعادة قال ان المعيدين الدوليين باتوا في مرحلة ما بعد الازمة المالية العالمية يطالبون الشركات المسندة بحصص اكبر مما كانوا يرتضونه من قبل. وقال انه يجب ان ينقضي وقت طويل قبل ان نبدي رأيا في شركات الاعادة العربية الجديدة. وقال ان الدمج والاستحواذ امران غير واردين لدى جي ار سي GRS في المدى المنظور.

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟**

– من السهل القول أن الأسوأ قد مرّ وأن الأسواق المالية قد بدأت تستعيد عافيتها. فبين الوقت الذي مرّ من إرسالكم السؤال والبدء بالإجابة عنه تغيّر الكثير واكفهرّت الأجواء وخيّل للعالم بأسره بأنه يقع من جديد في الدائرة القائمة نفسها، والكثير ما يزال يعتقد أن الأسوأ لم يمرّ وأن الوقاية من تقلبات وتغيرات غير منظورة هي أفضل طريق للبقاء والإستمرار. خطانا في موضوع الإستثمار مدروسة بكل تأنٍ، وبهذه السياسة التي رسمناها لشركتنا إستطعنا المحافظة على عائداتنا من دون أي مغامرة، ولا يمكننا التكهن بالأرقام النهائية إلا بعد إقفال السنة المالية.

الأداء هو معيار الفرص المتاحة

■ **تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟**

– نحن لم نشعر بأن الأزمة قد قلّصت الطاقة الا لدى شركات الإعادة العالمية. وإذا كنا نتكلم عن اللاعبين الكبار في مناطقنا فهم على عكس ذلك، اذ باتوا يطالبون بحصص أكبر لتثبيت موقعهم من جهة ولتأمين بعض التوازن بين الأقساط والتزاماتهم بموجب اتفاقات الاعادة من جهة أخرى. إن السوق لم يتقلص إنما السياسات الإكتتابية كان عليها أن تتأقلم مع إنتقاء العائد الإستثماري الذي أضحى سلبياً في بعض الأحيان.

اضاف: السؤال عن الفرص التي قد تتيحها انتكاسات المعيدين العالميين للمعيدين العرب هو في غير مكانه، إذ لا يمكن للمعيدين العرب تعزيز دورهم على المستوى المحلي والإقليمي إلا من خلال عملية الإقناع والتسويق وتحسين الخدمات، وسرعة التسويات الخ... وليس بالإتكال على تفاقم أوضاع الآخرين بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. الأداء هو معيار الفرص المتاحة وليس الأزمات المالية التي يتعرض لها المعيد العالمي الذي لا يعتبر نفسه في وضع المنافس للمعيد الإقليمي.

يجب ان ينقضي وقت طويل قبل ان نتمكن من إبداء الرأي في شركات الاعادة العربية الجديدة

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– إنطلاقة هذه الشركات الجديدة كان موضع ترحيب وموضع إنتقاد عند البعض الآخر، وفي نهاية الأمر هذه الشركات أصبحت موجودة وهي ربما تلبي حاجة الأسواق لمعيدين مستعدين للنظر بكافة الأخطار، صَغُرَ حجمها أم كَبُرَ، على عكس المعيد العالمي الذي رفع مستوى الحدّ الأدنى الذي لا يسمح له بالتعاطي الا مع الأخطار التي تُنتج هذا المستوى من الأقساط.

إن الطريق أمام هذه الشركات لا يزال طويلاً جداً ولا بد ان يمضي وقت طويل قبل أن نستطيع أن نحكم على إيجابياتها أو سلبياتها. كما تعلمون أن الأمد الطويل هو المعيار بامتياز في هذه الصناعة، ولهذا السبب لا يمكن التكهّن بشيء قبل أن يصبح لدى هذه الشركات أرقام ونتائج.

اضاف: في الأسواق العربية حاضراً هنالك شركات إعادة تأمين عريقة تحظى بثقة المتعاملين معها عربياً وعالمياً، ودون تسمية أحد، فإن معظمها قد مرّ بامتحان الزمن (الأمد الطويل) وتخطت جميعها صعوبات جمّة، الى أن كوّنت خبرات كان ثمنها باهظاً وهي اليوم تتمتع بالأجهزة والخبرات التي تمكنها بأن تكون لاعباً فاعلاً في أسواقها، وبالتالي أصبحت ذات مستوى مهني رفيع.

وقال: الطريق وعرة وطويلة والتحديات لا تتوقف، فالأخطار على تطوّر وتعقيد مستمر وتتطلّب كوادر مؤهلة لمواكبة هذه المتغيرات.

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– سبق وعلّقنا أن البعض ينظر بعدم الرضى الى الشركات الجديدة انطلاقاً من أن عدد شركات إعادة التأمين في العالم العربي كاف لخدمة هذه الأسواق، إذا ما توفرت لديهم الأموال اللازمة لزيادة قوتها الاستيعابية. فبدل أن تذهب هذه الأموال الى تأسيس شركات تنافسية، البعض يدعوها الى الإنتاج أو الإستثمار بما هو موجود على الساحة. ولكن السؤال يبقى كم من اصحاب الاموال مستعدون للدخول في هكذا مشروع. أمّا بالنسبة للدمج والإستحواذ فالسنوات العشر الماضية شهدت الكثير من التغيرات في الأسواق العالمية وهذا لا يزال مستمراً حتى دون تدنٍ في الأسعار.

لقد تغيّرت الصورة في كثير من الأحوال ولكن لا نشعر أن الأسواق اصبحت أكثر صعوبة وذلك بسبب عامل المنافسة التي أضحت أكثر شراسة من ذي قبل. اما بالنسبة لشركتنا فإن موضوع الإندماج والإستحواذ غير وارد في المدى المنظور.

دور هام لهيئة الاشراف

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– إن هيئات الإشراف على التأمين لعبت في الماضي ولا تزال دوراً هاماً في تنظيم القطاع بما فيه قطاع إعادة التأمين، ويجب أن تستمر في هذا التوجه دون أن تكون أداة تعقيد، وفي ذلك مصلحة المستهلك والمستثمر في قطاع التأمين في آنٍ واحد. ■

سمير قموه (كوجنت COGENT - الإمارات):

توسعنا باتجاه اسواق جديدة في روسيا والبلقان حيث نساعد شركات التأمين على تغطية الارهاب والتخريب

كوجنت شركة متخصصة بوساطة الاعادة REINSURANCE BROKER تعمل انطلاقا من الامارات العربية المتحدة. وخلال المقابلة التي اجريناها معه كشف سمير قموه نائب رئيس الشركة ان كوجنت COGENT وسعت اعمالها باتجاه روسيا ودول البلقان حيث تزوّد شركات التأميـن العاملـة هنـاك بتسهيـلات تتعلـق بتغطيـة اخطـار الارهـاب والتخـريـب AGE-TERRORISM AND SABOT. وقال قموه ان التأمين الصحي والتأمين على الحياة يشهدان اقبالا من الدول العربية وهذا الاقبال امكن لشركات التأمين العربية ان تملأ الفجوة التي نجمت عن تراجع الاقساط الهندسية في المنطقة. وذكر قموه ان كوجنت تستفيد من دعم خاص من صناديق لويدز LLOYD'S وتوقع ان تكون حققت نموا يتراوح بين ١٧ و٢٢ بالمئة خلال العام ٢٠٠٩.

تراجع الاقساط الهندسية في الاسواق العربية قابله ارتفاع في اقساط التأمين الصحي والتأمين على الحياة

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في الإمارات عموماً وشركتكم خصوصاً؟

– على الرغم من ان تداعيات الأزمة المالية العالمية ما تزال جاثمة على الاسواق العالمية حققت الأسواق العربية معدلات نمو وإن بسيطة على المستوى العام.

وسجّلت شركة كوجنت زيادة في حجم الأقساط بنسبة تتراوح بين ١٥ و٢٢ وهذا ما سوف تكشف عنه ميزانيتنا لسنة ٢٠٠٩ بعد الانتهاء من اعدادها، واشير هنا الى اننا منذ انطلاقتنا نعمل على تقديم خدمات متخصصة في مجالات غير تقليدية ولذا لم تتاثر اعمالنا بالوضع المالي العالمي العام.

تأثر الإعادة العربية بالأجنبية

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– بحسب المعلومات التي تم تداولها في لقاء مونتي كارلو ٢٠٠٩، وما نلمسه في عملنا اليومي فإن شركات الإعادة العالمية تضغط على الشركات المسندة لرفع حصصها من الاسنادات. وهناك شركات اعادة عالمية قليلة اخرى تتبع سياسة متحفظة ولذا فإن الفرص المتاحة امام شركات الاعادة العربية للحلول مكان المعيدين الدوليين في بعض الحالات ليست كثيرة مع تحفظ بعض الشركات الأخرى.

تطوير الطاقة الاستيعابية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تعتبر هذه الخطوة إيجابية، ونتمنى ان تلقى هذه الشركات الجديدة نجاحاً وتطوراً في أعمالها.

لكن لا شك في ان هذه الطاقات الاستيعابية الجديدة تحتاج الى الوقت كي تصبح أكثر قوة وخبرة وتحصل على تصنيف ائتماني دولي يلبي متطلبات الأجهزة الرقابية في بعض الدول العربية.

■ بعد تأجيل وإيقاف مشاريع ضخمة، انخفض حجم الأقساط المكتتبة. فهل لاحظتم نشوء منافسة حادة بين شركات التأمين ومضاربة في الأسعار؟

– لا شك في ان قطاع التأمين، تأثر سلباً بسبب إيقاف أو تأجيل مشاريع عقارية ضخمة او الغائها ما ادى الى تراجع حجم الأقساط الهندسية.

لكن بعض فروع التأمين الأخرى تنامت بنسبة كبيرة بعد ان كثر الاقبال عليها، لا سيما التأمين الصحي والتأمين على الحياة والادخار نتيجة زيادة الوعي التأميني في الأسواق العربية وتحسس الناس لأهمية التأمين وما يوفره لهم من ضمانات.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تقوم هيئة التأمين في الإمارات بدور جيد. وقد طلبت رفع رساميل شركات وساطة التأمين اعتباراً من ١/ ١/ ٢٠٠٩.

ومن الطبيعي ان تتطوّر هذه الهيئة في أدائها وأساليبها الرقابية لضمان حقوق حملة عقود التأمين ومصدريها، ونحن نتمنى لها التوفيق في مهامها.

توسع نحو روسيا وأوروبا الشرقية

■ ما هي أبرز خطواتكم وتوسعاتكم خلال عام ٢٠٠٩، وماذا عن الخطط المستقبلية؟

– اعتباراً من شهر شباط (فبراير) ٢٠٠٩، توجهت كوجنت COGENT الى روسيا حيث حققنا اقساطا تتجاوز قيمتها ٦ ملايين دولار أميركي.

ونقدم في الاسواق الروسية الخدمات التأمينية المختلفة، لا سيّما في ما يتعلق منها بتغطيات التخريب والإرهاب.

اضاف: الجديد في الامر انه كان في روسيا مجمع POOL لضمان اخطار الارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE لكن معظم الشركات الأعضاء انسحبت منه. لذا ارتفع الطلب على هذه التغطيات، واستفادت «كوجنت» من هذه الفرصة لتدخل الاسواق الروسية وتقدم تسهيلاتها هناك.

كما رتّبنا ثلاث اتفاقيات إسناد تغطيات في مجال التأمينات الشخصية في روسيا، بالتعاون مع شركة لويدز لندن.

كما ودخلنا أيضاً اسواق دول البلقان واسواق جديدة في الدول العربية واستحوذنا على نسبة لا بأس بها من الأقساط لغاية الآن.

ونعمل على تطوير وتوسيع الفروع التي نعمل فيها مثل التأمينات الصحية والحياة، التخريب والإرهاب وتأمين البضائع العراقية والأفغانية.

هذا ونسعى الى تغطية احتياجات تأمينية جديدة وزيادة انتشارنا في الاسواق الروسية خلال سنة ٢٠١٠. ■

لؤي النقيب (سي اند جي لوساطة الاعادة C AND G):

الكميات الهائلة من الاموال التي طبعت وضخت في الاسواق العالمية لا بد ان تتسبب بتضخم مالي

كومرشل اند جنرال ري انشورنس بروكرز (COMMERCIAL AND GENERAL (C AND G شركة حديثة نسبيا انشئت في بيروت قبل ثلاث سنوات تقريبا لتعنى بوساطة الاعادة. في حديثه الينا عرض لؤي النقيب رئيس مجلس ادارة سي اند جي رأيه في الاجراءات التي اتخذتها البنوك المركزية وحكومات الدول الصناعية في اطار تداعيات الازمة المالية العالمية. كما عرض النقيب الانجازات التي حققتها شركة سي اند جي (C AND G) خلال الفترة القصيرة التي انقضت على قيامها واهمها انشاء شركة شقيقة في المملكة العربية السعودية وعقد تحالف مع احد صناديق لويدز.

انجزنا معاملات الترخيص لإنشاء شركة سعودية جديدة للوساطة وتحالفنا مع احد صناديق لويدز

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– من الصعب جداً في هذه المرحلة تقدير الوقع الفعلي للأزمة المالية العالمية وبالتالي تحديد مدى التعافي منها وذلك لأسباب عدة. فلقد عمد حكام بعض المصارف المركزية وعلى وجه الخصوص في دول منظمة التعاون والنمو الإقتصادي (OECD) الى ضخ كميات كبيرة من الأموال في أسواقهم بمعدلات فائدة ضئيلة جداً. وفي بعض الحالات، وعلى وجه التحديد في الولايات المتحدة الأميركية والمملكة المتحدة، فقد شهد عام ٢٠٠٩ طباعة أعلى نسبة من الأوراق النقدية منذ الحرب العالمية الثانية. وبالرغم من أن مثل هذه التدابير تؤمن عادة حلولاً سريعة للأزمة المالية ولكنها مؤقتة ومن شأنها أن تخلق مشاكل جديدة وأهمها التضخم المالي.

اضاف: ومن هذا المنطلق فأنا أرى إن حل هذه الأزمة سوف يكون بطيئاً وبطبيعة الحال مليئاً بالتحديات. فأنا في الحقيقة أدعم نظرية W-shaped recovery وبالتالي لا أتوقع حلاً نهائياً للأزمة خلال عام ٢٠١٠.

وقال: أما بالنسبة لـ C&G فقد شكل عام ٢٠٠٩ نقطة تحول في تاريخها. فخلال هذا العام تمكنا من تحقيق عدد كبير من الإنجازات ومنها تطوير محفظة أعمالنا في الشرق الأوسط وأفريقيا، كما اننا تمكنا من إتمام جميع إجراءات التسجيل النهائية لدى مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) لشركة شقيقة وتحمل اسم **تغطية الخليج لوساطة التأمين وإعادة التأمين**. وكذلك فقد تمكنا من إنهاء وضع خطة استراتيجية للأعوام الثلاثة المقبلة بحيث تتمكن شركة C&G من أن تتواجد في بعض الأسواق العربية الرئيسية الأخرى لتوثيق علاقاتها مع زبائنها في تلك الأسواق. ومن ضمن هذه الخطة الإستراتيجية لقد بنينا علاقة خاصة مع احد كبار الصناديق العاملة في لويدز لندن (Syndicate at Lloyd's of London) وذلك بهدف تقديم خدمات إعادة التأمين في المجالات التأمينية المتخصصة (Specialist Classes).

أما في ما يخص عائدات الإستثمار، فنحن نؤمن أن سنة ٢٠٠٩ بالرغم ممّا حملته من تحديات، فقد خلقت في بعض الأحيان فرصاً استثمارية جيدة خاصة لهؤلاء المستثمرين ذوي الأمد المتوسط والطويل.

للتخصص في مجالات الاعادة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعم، ان دخول معيدي تأمين جدد، وخاصة شركات إعادة التأمين التكافلي RETAKAFUL من شأنه أن يوسع قاعدة معيدي التأمين في أسواقنا العربية وبالتالي يوفر خيارات وحلولاً جديدة ومنها المتخصصة لشركات التأمين المحلية.

ومن ناحية أخرى، أظن أنه من المجدي أكثر لشركات الإعادة الجديدة أن تركز إهتماماتها في بعض مجالات إعادة التأمين المتخصصة، إضافة إلى أسواق محددة تمكنها من بناء قاعدة قوية معها، إذ أنها لن تتمكن في عاميها الأول والثاني أن تحذو حذو الشركات القائمة منذ عقود.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– من الطبيعي أن تشهد الأسواق العالمية حركة واسعة من الدمج والإستحواذ في مناخ إقتصادي كالذي نعيشه. وهذه الحركة برأيي منطقية وحكيمة بالنسبة لبعض الشركات وذلك لعدة أسباب؛ فهي أولاً قد تحقق التكامل الجغرافي أو التكامل من خلال نوعية الخدمات التي تقدمها الشركات المدمجة بالإضافة الى إمكانية الإستحواذ على الموارد البشرية المتخصصة العاملة في هذه الشركات.

بإعتقادي ان عمليات الدمج والإستحواذ تعتبر طبيعية في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا بالإضافة إلى بعض دول الشرق الأقصى. ولكننا لا نشهد كثيراً مثل هذه العمليات في منطقتنا وذلك بسبب طبيعة القوانين المحلية وتركيبة الملكية كما أننا لا نتوقع تزايدها كثيراً في المستقبل.

في C&G ليس لدينا أي توجه لشراء او الدمج مع شركات أخرى.

أؤمن بالسوق الحرة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– بإعتقادي أنه هنالك عدداً كبيراً من التشريعات والقوانين في منطقتنا وأنا شخصياً أؤمن بالسوق الحرة، إذ أنني لا أؤمن بأن الرقابة المكثفة يمكنها أن تحل مكان الادارة المسؤولة.

ومن ناحية اخرى، يمكن لبعض الأسواق العربية التي لم تطور قوانينها وتشريعاتها مثل مثيلاتها في الأسواق العربية الأخرى أن تفرض بعض الرقابة والتوجيه على الملاءة المالية للشركات، وبالتالي تحديد تكوين محافظها الإستثمارية من أسهم وسندات وعقارات وذلك لأجل المحافظة على رؤوس أموالها.■

جورج فرزلي (بي ام سي ري PMC RE لبنان):

شركة وساطة الاعادة تلعب دور وكيل شركة التأمين المسندة ويترتب عليها ان تحسن اختيار شركات الاعادة

جورج فرزلي ضامن عريق مارس دورا قياديا في التأمين المباشر لعشرات السنين، وهو اليوم يترأس شركة بي ام سي ري PMC RE المتخصصة بوساطة الاعادة. والاجوبة التي ادلى بها الينا خلال المقابلة التي اجريناها معه اوضحت الكثير من النقاط التي تشغل اذهان العاملين في التأمين هذه الايام.

■ **ما هي توقعاتكم بالنسبة للسنة ٢٠١٠؟**

– أتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ صعبة، حيث من المتوقع ان تستمر معاناة الأسواق من تداعيات الأزمة المالية خلالها.

اضاف: هذا وتشهد الأسواق منافسة حادة بين شركات التأمين في وقت انخفض حجم الأقساط في شكل لافت بسبب تراجع الأعمال والمشاريع العقارية وغيرها.

من هنا فإن أسعار التأمين واعادة التأمين الى تراجع ما ينعكس سلباً على العوائد الفنية التي تعلّق الشركات عليها الآمال علما بأن عوائدها الاستثمارية ما تزال في الدرك الاسفل.

وقال: ومن هذا المنطلق أصبح هدف معظم الشركات المحافظة على استقرارها خلال سنة ٢٠١٠ حتى لو لم تحقق أرباحاً أو نسب نمو إيجابية.

أما شركة بي ام سي ري PMC RE فحققت نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٨ ونسبة نمو ٢٠ في المئة خلال ٢٠٠٩، ونتوقع ان نحقق نمواً أيضاً خلال ٢٠١٠ ولكن ليس بمستوى النمو الذي سجلناه العام ٢٠٠٩.

اضاف: وشركات وساطة الاعادة لا يختلف وضعها عن شركات التأمين والاعادة حيث تواجه هي ايضا منافسة شديدة مع العلم ان الوسطاء اللبنانيين حاضرون بقوة في الأسواق العربية.

تركيز على الأعمال الفنية

■ **في رأيكم الى أي مدى تأثر قطاع وساطة التأمين بالأزمة المالية العالمية؟**

– قطاع الوساطة هو الاقل انزعاجا نسبيا بين مقدمي خدمات التأمين والاعادة، ومرد ذلك الى ان شركات الوساطة ليس لديها استثمارات تذكر في اسواق المال. وبالتالي فإن وارداتها تنحصر بالعمولات وحسب الا ان نسبة العمولات التي نتقاضاها تتأثر سلباً بتراجع الاقساط التي نسندها الى شركات الاعادة.

أما شركات الإعادة، فلا شك انها خسرت خلال الازمة نسبة مهمة من قيمة استثماراتها وعوائدها الاستثمارية وادركت بالمقابل وجوب تركيزها على الأعمال الفنية كمصدر دخل أساسي لها.

دور أصعب في ظل الأزمة

■ **الى أي مدى يؤثر الوسيط اليوم في الاتفاقات المعقودة بين الشركات المسندة والإعادة؟**

– يلعب وسيط إعادة التأمين دوراً رئيسياً في ايجاد الشروط التي تتوافق ومصلحة شركات التأمين والإعادة على السواء، أضف الى ذلك اننا عندما نعرض الاخطار على معيد التأمين فإننا نلعب قانونا دور وكيل الشركة المسندة وعلينا بالتالي التعامل مع شركات إعادة مصنفة وقادرة على تسديد المطالبات.

ولكن بالمقابل أصبح دورنا أصعب في ظل الأزمة المالية، حيث عمدت معظم شركات الإعادة العالمية الى التشدّد في اتفاقياتها، خصوصاً في تعاملها مع شركات تأمين تعاني خسائر مادية فادحة.

شركات الإعادة العالمية خيار أول

■ **هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم، أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الايشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟**

– تشكل هذه المرحلة فرصة ذهبية لشركات الإعادة العربية من أجل تعزيز دورها محلياً واقليمياً، وكان من الأفضل لتلك الشركات ان تبدأ بالتحضير لذلك منذ سنوات لتكون اليوم في جهوزيتها التامة للعب الدور الريادي والقيادي.

ولكن بالمقابل، وعلى الرغم من ان الشركات العربية والافرو–آسيوية المسندة بدأت تخصيص حصص صغيرة للمعيدين العرب، إلا انها لا تزال تعتبرها خياراً ثانياً، فيما الخيار الأول هو شركات الإعادة العالمية التي ما تزال تعتبر الاقوى رغم تراجع قيمة اصولها.

الى ذلك فإن الكوادر العربية موجودة، ولكن يلزمها خطة عمل على المدى الطويل واحتياطيات كبيرة فضلاً عن بيئة قانونية وقضائية تحميها وتحافظ على حقوقها بين مختلف الدول.

تحد أمام الإعادة العربية

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– تؤسس عادة الشركات بناء على دراسة معمقة لجدواها الاقتصادية، والشائع في الأسواق العربية قيام شركات إعادة تكون ثمرة شراكة بين عدد من شركات التأمين المباشر، وهي تعتمد بشكل اساسي على الحصص التي سوف تحصل عليها من الشركات المساهمة فيها.

في سياق آخر، فإن شركات الإعادة الموجودة اليوم في السوق العربي تشكل خيارات اضافية تريح الشركات المسندة في ظل صعوبة التعامل أحياناً مع الشركات العالمية، على أمل ان يتعزز التعامل العربي – العربي مستقبلاً.

اضاف الا اني ارى ان شركات الإعادة العربية يجب ان لا تكتفي بلعب دور الخيار الثاني بل يفترض بها الاحتفاظ باحتياطات كبيرة، ما يشكل تحدياً كبيراً أمامها في السنوات المقبلة.

صعوبة الدمج والاستحواذ

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد أسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ في الأسواق العربية، هل توافقون على ذلك؟**

– أثبتت عمليات الدمج صعوبة تحقيقها في لبنان والدول العربية لأسباب عديدة أبرزها ان معظم الشركات العربية عائلية وغير مدرجة في البورصة بخلاف الشركات الغربية، ما يصعب عملية الدمج أو الاستحواذ، علماً ان المستحوذين يسعون أحياناً الى شراء اسم الشركة أو رخصتها وأملاكها فيما تبقى محفظتها ملكاً للمساهمين القدامى فيها، ما يتطلب شفافية كاملة خلال انجاز العملية.

وفي مطلق الأحوال أنا شخصياً لست ضد وجود شركات تأمين متوسطة الحجم تتمتع برأسمال ومحفظة مقبولين وتحقق نتائج سليمة، باعتبارها أساساً في قيامة القطاع في المنطقة العربية.

حماية المؤمن له

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– تقوم هيئة الإشراف على التأمين في لبنان بخطوات ايجابية، خصوصاً في السنوات الأخيرة. بالمقابل أدعو الى فرض حد ادنى لرأسمال شركات وساطة إعادة التأمين والزامها اجراء عقود تأمين تغطي مسؤوليتها المهنية، خصوصاً في ظل غياب التفريق القانوني والنقابي بين وساطة التأمين وإعادة التأمين.

وقال: هناك الكثير من المشكلات التي يمكن ان تخلق بين الوسيط وشركات التأمين عندما يسند الأول مطالبات الثانية الى شركات إعادة غير مليئة وبشروط غير متفق عليها، وفي حال امتنعت الأخيرة عن الدفع تتعرض حقوق الشركة المسندة وجمهور المضمونين المتعاقدين معها للضياع. ■

روبرت جنفزيان (سيتي ري CITY REINSURANCE وغارديان GUARDIAN - الأردن):

نحرص على التعامل مع المعيدين العرب ذوي القدرات المالية والتصنيفات المهنية العالية

سيتي ري CITY RE وغارديان GUARDIAN شركتان اردنيتان شقيقتان الاولى تتعاطى وساطة الاعادة والثانية تتعاطى وساطة التأمين.

الرئيس التنفيذي لكلا الشركتين روبرت جنفزيان اطلعنا خلال المقابلة التي أجريناها معه على الاوضاع في الاردن كما يراها اليوم وبعد اكثر من سنة ونصف السنة على اندلاع الازمة المالية العالمية.

ومما قاله جنفزيان ان سوق التأمين الاردني بدأ يستعيد عافيته اعتبارا من النصف الثاني من ٢٠٠٩. وحول التشدد الذي يتحدث عنه المعيدون الاجانب قال جنفزيان انه مجرد أمنية لا تجد طريقها الى التنفيذ.

نتائج أفضل في ٢٠٠٩

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– كان من الطبيعي ان نتخوف من تداعيات الازمة المالية فقد اثرت سلبا على الحركة التجارية في الاسواق وادت الى تراجع اسعار الاسهم في البورصة، كما حملت المصارف على الامتناع عن فتح الاعتمادات. وهذه كلها نتائج سلبية تسببت بها الازمة، الا اننا في النصف الثاني من ٢٠٠٩ بدأنا نلمس ان الجزء الاسوأ من الازمة مرّ ونحن اليوم نحقق نتائج أفضل من نتائج السنوات الماضية. كما رفعنا عدد الموظفين في الشركة وانضم الينا هاني عبّود الضامن المعروف في مجال التأمين على مستوى المنطقة. ونحن اليوم ننعم بموقع مميز في المنطقة بعد ان اثبتت شركتنا احترافها ومثابرتها على العمل والى ذلك فنحن على علاقة جيدة مع شركات التأمين والاعادة العربية والعالمية.

سلبية كثرة شركات الإعادة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– ليس لنا موقف سلبي من اي شركة اعادةعربية ونحن نحترمها جميعها خصوصا تلك التي تملك رساميل وقدرات مهنية وتصنيفات عالية، الا اننا من حيث المبدأ نرى ان تأسيس شركات إعادة جديدة سوف يؤجج المضاربة بالأسعار للحصول على الإسنادات وبالتالي سيشكل عاملاً سلبياً للقطاع.

علاقات ممتازة مع المعيدين

■ بمَ تعلقون على أداء المعيدين العرب؟

– كنا دائماً من مشجعي شركات الإعادة العربية، وهناك تواصل ودعم متبادل في ما بيننا، ويمكن وصف علاقاتنا معهم بالممتازة لا سيما تلك المصنفة من بينها والمقبولة من هيئات الاشراف على التأمين في العالم العربي.

■ هل لمستم تشدداً من المعيدين في ظل الازمة المالية الراهنة؟

– كل عام نسمع الحديث نفسه حول تشدّد المعيدين أثناء تجديد اتفاقيات الإعادة ولكن

■■■

الحديث عن تشدد المعيدين مجرد أمنية لا تجد طريقها الى التنفيذ

■■■

التصاريح التي يدلي بها بعض المعيدين الاجانب لا تجد طريقها الى التنفيذ، وقد عبرنا مواسم التجديد من دون أي إشكال، خصوصاً وان الطاقات والفرص في المنطقة واعدة، وبالتالي فإن شركات الاعادة حريصة على عدم خسارة اي عقد من العقود الموقعة معها في منطقة الشرق الاوسط .

محل ثقة من الشركات

■ كيف تقوّمون أعمالكم خلال عام ٢٠٠٩؟

– زاد عدد موظفي الشركة بنسبة ٥٠ في المئة، كما وحققنا نتائج جيدة. ولنا الفخر بسمعتنا الطيبة في السوق، ونشكر الشركات كافة لثقتها بنا وإسنادها تغطياتها العائدة لمختلف الفروع.■

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

آرون بانيان ARUN PANIYAN (صن ري SUN RE الامارات):

معوقات إدارية وفنية امام وسطاء الإعادة

«صن ري» SUN RE لوساطة الاعادة تسجل نشاطا لافتا في اسواق الامارات العربية المتحدة. رئيسها التنفيذي آرون بانيان ARUN PANIYAN قال لنا ان للشركة علاقات راسخة مع اسواق الاعادة العالمية لا سيما الاسواق الآسيوية واسواق الشرق الاقصى.

■ **في رأيكم هل تم احتواء تداعيات الازمة المالية ام لا تزال آثارها ظاهرة على الاسواق؟**

– بدأت الاسواق تتعافى من تداعيات الازمة المالية العالمية وبدأنا نلمس علامات التحسن والنمو من جديد في المنطقة، ولكن بالمقابل يجب ان تركز الشركات كافة في الفترة الراهنة على اعادة هيكلة استراتيجياتها واعمالها لتتوافق مع الاوضاع الحالية خصوصا لجهة تقليص المصاريف، ولتعود بالتالي وتنهض من جديد.

■ **ما هي ابرز الصعوبات التي تواجهكم كوسطاء اعادة تأمين في اسواق المنطقة؟**

– يواجه وسطاء اعادة التأمين صعوبات لجهة بناء شراكات متينة مع شركات التأمين، اضافة الى المعيدين وبالتالي تنحصر هذه الصعوبات في مجال العلاقات الادارية والخبرات الفنية.

انتقائية المعيدين

■ **هل لمستم تشددا من معيدي التأمين في اتفاقيات الاعادة وبم تعلّقون؟**

– هذا امر طبيعي فالازمة المالية دفعت المعيدين نحو مزيد من الحذر والانتقائية في التعامل مع الشركات المسندة وذلك تفاديا للخسائر، خصوصا وانها باتت تركز على تحقيق ارباح فنية، لان الارباح الاستثمارية التي كانت تحققها في السابق لم تعد في متناولها اقله في المرحلة الراهنة.

■ **هل لنا بلمحة عن عمل الشركة؟**

– تعمل الشركة في مجال التأمينات الاختيارية كافة، وبالاخص التأمين الصحي والتأمين عبر المصارف، كما تلعب دورا في بعض الاتفاقيات. اما نطاق عملها فيتركز في اسواق الشرق الاوسط والشرق الاقصى.

الاسعار بحسب التغطيات

■ **هل توافقون على مقولة ان اسعار التأمينات الصحية مرتفعة وليست في متناول الجميع؟**

– اسعار التأمينات الصحية تختلف باختلاف الخدمات والتغطيات المتوافرة، وبالتالي ليس على المواطن سوى اختيار ما يناسبه منها.

منتجات عالمية

■ **هل تواجهون صعوبة في الحصول على الاعمال في اسواق المنطقة؟**

– يعتمد العمل في اسواق المنطقة على العلاقات والثقة الراسخة بين الشركات، ومن هذا المنطلق نعمل على ادخال منتجات جديدة ونستعين في ذلك بالاسواق العالمية كافة لا سيما الاسواق الآسيوية واسواق الشرق الاقصى حيث نلقى الدعم الكامل.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟**

– حققت الشركة في العام ٢٠٠٩ حجم اقساط بلغ حوالى ٢٠ مليون دولار ونتوقع استمرارا في النمو خلال السنة ٢٠١٠، حيث سنتوسع نحو اسواق جديدة، مع الاشارة الى ان الشركة تأسست العام ٢٠٠٨. ■

فادي الشرقاوي (أديسون برادلي انترناشونال ADDISON BRADLEY INTERNATIONAL):

نشجع على قيام شركات عربية جديدة لاعادة التأمين الا اننا ندعوها الى رفع قدراتها المهنية والمالية كي تلعب دورا فاعلا

أديسون برادلي انترناشونال ADDISON BRADLEY شركة وساطة مملوكة من مجموعة ميدغلف MEDGULF وتتعاطى اعمال وساطة التأمين والاعادة وادارة الاخطار على المستويين العالمي والاقليمي. وللشركة فرع في بيروت يتعاطى إعادة التأمين وإدارة الأخطار على المستوى الإقليمي وهذه الشركة مسجّلة في لبنان باسم أديسون برادلي أنترناشونال (لبنان) وتشرف على اعمال إعادة التأمين لمجموعة ميدغلف وشركات تأمين أخرى في دول العالم.

المدير العام في لبنان فادي الشرقاوي عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه لأهم و أكبر المشاريع التي عنت بها مجموعة أديسون برادلي في عدّة دول عربية لا سيما في المملكة الاردنية والمملكة العربية السعودية وجنوب أفريقيا والامارات العربيّة المتحدة – أبو ظبي و كذلك في تركيا. واذ رحّب فادي الشرقاوي بقيام شركات عربية جديدة لاعادة التأمين دعا تلك الشركات الى العمل من اجل رفع طاقاتها الاكتتابية والتزود بالقدرات المهنية والتصنيفات بحيث تلعب دورا اكثر فاعلية في الاسواق العربية والافرو–آسيوية.

إدارة مخاطر التأمينات

■ هل لنا بلمحة عن الاعمال التي تنفذونها انطلاقا من مكاتبكم في لبنان والمنطقة؟

– أديسون برادلي انترناشونال في لبنان هي شركة اعمال وساطة إعادة التأمين وإدارة الاخطار في منطقتي الشرق الأوسط وافريقيا.

وتنتشر مكاتب المجموعة في دبي، أبوظبي، السعودية، تركيا وجنوب افريقيا والمكاتب المشار اليها متخصصة في أعمال وساطة التجزئة وإدارة المخاطر.

كما لدينا مكتب في الأردن يعمل في السوق المحلي الاردني ويوفر خدمات التجزئة اضافة الى مكتب في المملكة المتحدة (UK) الذي يوفّر خدمات التجزئة وإعادة التأمين.

وتركز أديسون برادلي عموماً على إدارة مخاطر التأمينات الهندسية والمصرفية والماليّة وعمليات الـ PI من كلّ أنواعها والـ IDI (Inherent Defect Insurance)، كما انها تطور محفظة مهمة من تأمينات الاخطار السياسية (الحرب والإرهاب) وإدارة المخاطر.

نمو جيد

■ هل تأثرت أعمالكم بتداعيات الأزمة المالية العالمية؟

– لم تتأثر نشاطات الشركة بالأزمة المالية العالمية، اذ ان معظم أعمالها في المنطقة لم تكن معرّضة للمشكلات المالية التي طالت الاسواق العربية والعالمية بل على العكس استطعنا عام ٢٠٠٩ تحقيق نسبة نمو جيدة.

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– من المفروض ان تضطلع شركات الإعادة العربية بدور أكبر في المنطقة لكن للأسف طاقاتها الاكتتابية ما تزال محدودة جدا في بعض فروع التأمين مثل الهندسية والمصرفية والماليّة والأخطار السياسيّة، وهذا ما يجعل الاسواق العربية تستمر في الاتكال على شركات الاعادة العالمية بشكل رئيسي. ورغم الخسائر الاستثمارية التي تعرضت لها الشركات العالمية فإنها ما تزال الاقوى ولا غنى لشركات التأمين عنها.

مع شركات إعادة عربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– كما ذكرت تحتاج شركات الإعادة العربية الى الطاقات الاكتتابية والخبرات الفنية كي تصبح قادرة على منافسة شركات الإعادة الأجنبية.

وعموماً، يعتبر إنشاء شركات إعادة عربية خطوة جيدة ونحن من المشجعين لها.

الا اننا نتمنى ان تعمل على تعزيز رساميلها والحصول على تصنيفات دولية تجعلها مقبولة من هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية وغير العربية.

اضاف: لاحظنا في الفترة الاخيرة ان بعض شركات الاعادة العربية صنفت في مرتبة مقبولة من قبل وكالات التصنيف العالمية وهذا امر جيد ونتمنى ان نرى مزيدا منه.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لم تشهد الأسواق العربية والشرق أوسطية عمليات اندماج مهمة ورئيسة منذ فترة، فالفلسفة أو طريقة التفكير السائدة في المنطقة لا تتقبل فكرة الاندماج بشركات اخرى، وكل شركة حتى الصغيرة منها تتمسك باستقلاليتها ولا تريد ان تذوب في شركة اخرى. واستبعد ان تتغير هذه العقلية في المستقبل ولذا لن تكون هناك في رأيي عمليات دمج او استحواذ تذكر في المنطقة العربية.

عمليات ضخمة في البحرين والأردن

■ ما هي أكثر الأسواق الواعدة بالنسبة لكم في المنطقة؟

– ثمة أسواق ناشئة عديدة مثل سوق أبو ظبي وسلطنة عمان وغيرهما من الاسواق.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نتوقّع إزدياد العمليات خلال ٢٠١٠ لتشمل مشاريع كبيرة خصوصاً في قطاعيّ الطاقة والتطوير العقاري في منطقة الشرق الاوسط حيث يكون لمجموعتنا دور هامّ في هذه المشاريع. ■

نبيل الحسيني (افراسيا AVRASYA لوساطة الاعادة - تركيا):

آمل ان لا تتحول الازمة العالمية الى الاسوأ

نبيل الحسيني ضامن تركي يتقن العربية، عمل لفترة طويلة في شركة الاعادة التركية ميللي ري وتولى تمثيلها في الاسواق العربية قبل ان يؤسس شركة لوساطة الاعادة تحمل اسم افراسيا AVRASIA وتعنى بترتيب اسنادات الاعادة التي ترد اليها من الاسواق الافرو–آسيوية.

الحسيني تحدث الينا عن نظرته الى الاوضاع السائدة في الاسواق:

■ كيف تقوّمون أسواق التأمين في المنطقة في ظل الأزمة المالية العالمية؟

– قبل حدوث الازمة المالية العالمية كانت اسواق التأمين في المنطقة تعاني من ما يشبه الازمة وهو تدهور الاسعار الى مستويات متدنية كادت ان تكون شبه مجانية.

هذا ولعب المعيدون الاجانب دوراً سلبيا في تلك الفترة عبر تقديمهم تغطيات بشروط متساهلة على الرغم من تهديداتهم المستمرة بالانسحاب من المنطقة.

أما الأزمة المالية العالمية والتي عصفت بالعالم في الربع الأخير من العام ٢٠٠٨ فقد أثرت سلباً على مختلف اقتصادات الدول ومن ضمنها اقتصاد تركيا، خصوصاً وان التأمين في تركيا بات الى حد كبير يخضع لهيمنة شركات تأمين اجنبية مثل أكسا AXA واليانز ALLIANZ وايرغو ERGO الخ...

MILLI RE قادرة على الاستيعاب

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الايشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟

– لا مشكلة في دخول شركات الإعادة العربية السوق التركي غير ان قانون التأمين والانظمة المعتمدة في تركيا تشدّد كثيراً على تصنيف المعيدين شرطا للسماح للشركات التركية بإسناد الاخطار اليهم. أضف الى ذلك ان شركة الإعادة التركية MILLI RE قادرة على استيعاب وتغطية ما تبقى من الاخطار التركية والتي لم تسيطر عليها شركات التأمين الاجنبية التي اشرت اليها آنفاً، وهذه الاخيرة تسند اخطار الاعادة الى شركاتها الأم.

لا حواجز تضعها الإعادة العالمية

■ هل لمستم تشدّد شركات الإعادة باتفاقياتها مع شركات التأمين؟

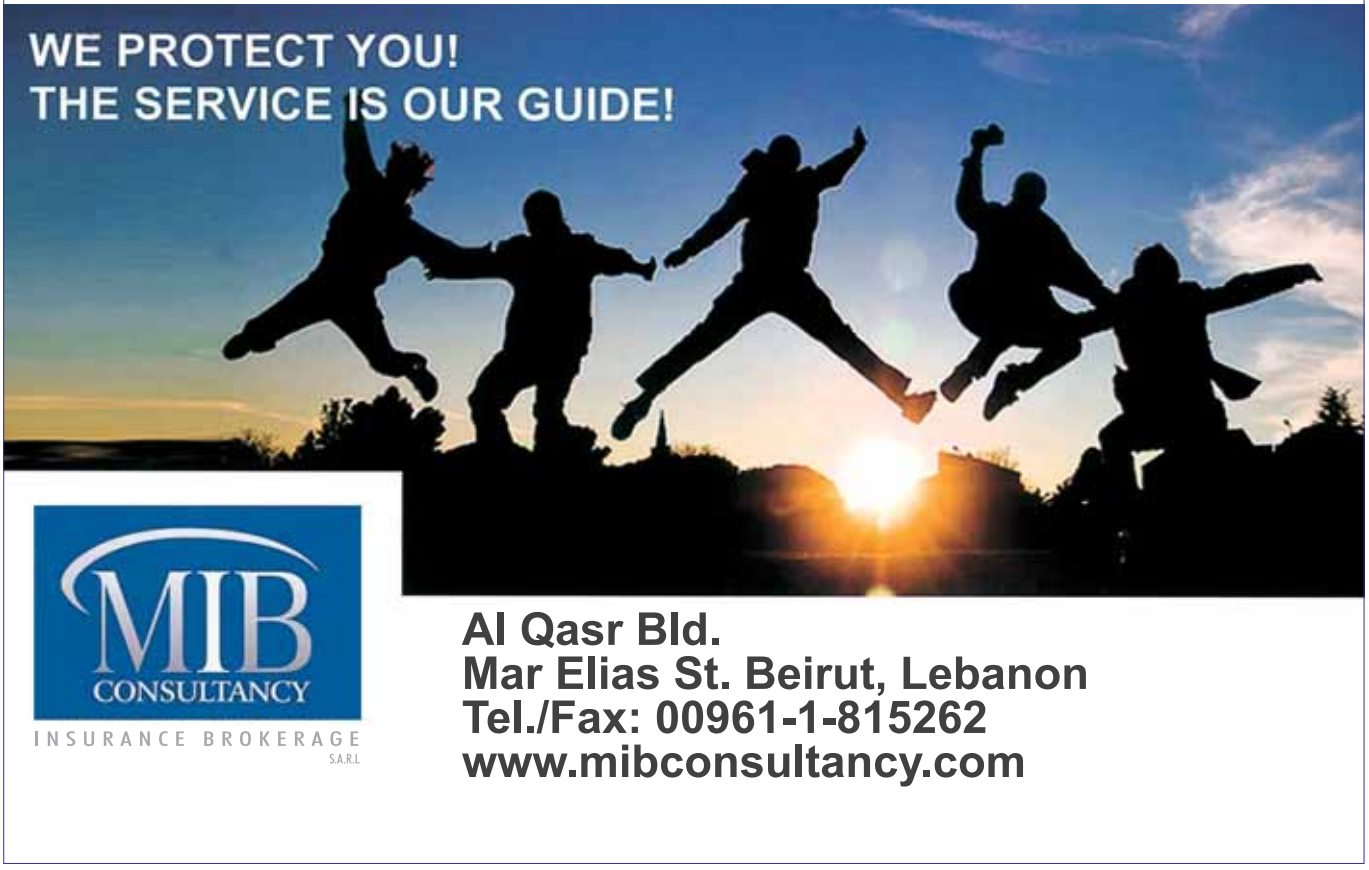
– هذا الامر لا ينطبق على تركيا لانه بعد ان غزت الشركات العربية السوق التركي لم يبقَ لدينا من شركات تركية وطنية الا القليل ونسبتها لا تتجاوز ٢٥ بالمئة وهذه الشركات تتعاطى مع ميللي ري MILLI RE، اما الشركات الاجنبية فتسند اخطارها الى الشركات الأم.

نمو خلال السنوات المقبلة

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٠؟

– تتجه الاوضاع الاقتصادية في العالم نحو الاسوأ الا ان هذا لا يعني ان اعمالنا سوف تتوقف فنحن بكوننا وسطاء اعادة لدينا تسهيلات كبيرة نضعها في متناول شركات التأمين العربية والافرو آسيوية.

وفي ما خص شركة AVRASYA فقد تأسست عام ٢٠٠٦ وبلغ حجم أقساطها خلال الأعوام الثلاثة الماضية ١٤,٥ و ١٦ و٢٠,٢ مليون دولار على التوالي مع توقع استمرار النمو خلال السنوات المقبلة. ■



دينو جمعه (لونسدايل اند اسوشييتس - السعودية LONSDALE & ASSOCIATES):

نرحّب بتأسيس شركات اعادة عربية جديدة لانها ترفع الطاقة الاكتتابية وتسهّل اعمال شركات الوساطة

لونسدايل اند اسوشييتس LONDSDALE AND ASSOCIATES شركة وساطة انطلقت من دبي قبل سنوات، وبعد صدور النظام السعودي التعاوني للتأمين الذي اجاز قيام شركات وساطة في المملكة تقدمت الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بطلب الترخيص لها بمزاولة اعمالها في المملكة، ولها اليوم ثلاثة فروع في كل من الرياض وجده والخبر.

مديرها العام في المملكة دينو جمعه تحدث الينا عن اوضاع التأمين في المملكة، وقال هناك شركات تأمين ووساطة عديدة ما تزال تنتظر الترخيص لها بمزاولة الاعمال رسميا في المملكة.

■ **ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على سوق التأمين في المملكة العربية السعودية؟**

– المعروف ان السوق السعودي واسواق الخليج شهدت ركودا حادا في الربع الاول استمرت تداعياته حتى الربع الثاني.

اما في الربع الثالث فتحسنت الاوضاع، وسجلت شركتنا نتائج ممتازة.

ومع حلول الربع الاخير من ٢٠٠٩ استطعنا تحقيق الاهداف المحددة مسبقا، وتوسعنا في الرياض وجدة والخبر.

كما ننهي الاجراءات الاخيرة للحصول على رخصة عمل في السوق القطري، مع نية في الانتشار داخل الاسواق الخليجية كافة.

واذكر هنا انه لم يمض على تأسيس شركتنا السعودية الا عام واحد حيث انجزنا عملية التأسيس في كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

شركات عديدة تنتظر الترخيص النهائي

■ **في رأيكم، هل اصبح السوق السعودي اكثر انضباطا وتنظيما لمهنة وساطة التأمين واعادة التأمين؟**

– شهد السوق السعودي تنظيما واسعا لكن لا تزال بعض الامور عالقة، حيث ان بعض الشركات ما تزال تنتظر الموافقة النهائية لمؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» للانطلاق في نشاطها، وهذا يجعل حيز الاعمال ضيقا بالنسبة الى شركتنا ويحد من حركتها.

فاعلية «سعودي ري»

■ **هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم أفقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلّصت طاقاتها الاكتتابية، الايشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوى المحلي والاقليمي ورفع الحصص التي يحصلون عليها في الاسواق العربية؟**

– في مرحلة ما من هذه الازمة، كان يمكن ان تستفيد شركات الاعادة العربية من الوضع والاستحواذ على حصة اكبر من الاسواق العربية، لكنها لم تكن جاهزة لاقتناص الفرص.

وفي رأيي، ان المعيد العربي الوحيد الذي ينشط بشكل جيد في السوق السعودي هو شركة اعادة السعودية SAUDI RE علما بأنها حصلت على الترخيص النهائي في وقت متأخر، غير اننا بدأنا نلمس حضورها الفاعل منذ ثلاثة اشهر.

وهناك وجود ملحوظ لمعيدين عرب وأفرو–آسيويين أقوياء امثال «أريج» ARIG و«افريكا ري» AFRICA RE وهما شركتان تتمتعان بتصنيف (أ+) وهذا الامر يجعلهما مقبولتين من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA التي توافق على التعامل معهما.

اهتمام الاعادة العربية بسوق الخليج

■ **كيف تقومون اداء شركات اعادة التأمين العربية؟**

– اصبح الاعتماد على هذه الشركات ممكنا في دول الخليج، بدءا من الربع الثاني من العام الحالي.

اما الشركات الأفرو–آسيوية، فلم تكن تلتفت الى اسواقنا العربية وخصوصا السعودي، اكبر واهم سوق في الخليج، لكن الاوضاع اختلفت بعد الازمة، وبدأت شركات الاعادة الافرو–آسيوية تبدي اهتماما اكبر في اسواقنا .

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– طبعا هذه الخطوة ايجابية جدا فالسوق العربي في حاجة الى شركات اعادة اكثر من شركات التأمين المباشر، التي فاق عددها حاجة الاسواق العربية.

ونحن ننظر بإيجابية الى قيام شركات اعادة عربية جديدة لاننا نحتاج الى طاقات اكتتابية اكبر وخيارات اوسع وشركات الاعادة العربية تتفهم حاجات الاسواق اكثر من المعيدين الاجانب وهذا يسهّل عمل شركات الوساطة امثال شركتنا.

ونأمل ان تسعى شركات الاعادة الجديدة للحصول على التصنيف الذي يؤهلها لقبول الاخطار في المملكة العربية السعودية، حيث يشترط القانون ان يكون المعيد مصنفا بمرتبة تريبل بي (BBB) حدا ادنى، والشركات التي لا تحمل هذا التصنيف ليست مقبولة من مؤسسة النقد العربي السعودي ويحظر التعامل معها.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– تقوم ساما بدورها في شكل مناسب ومنظم، فهي مثلا لم توقف نشاط بعض الشركات اللبنانية والعربية ضمن المهل القانونية بل مددت لها فترة السماح كي تصحح اوضاعها.

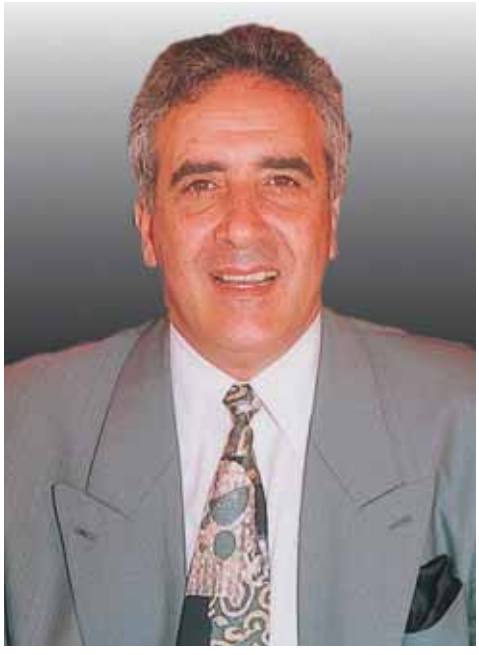
وهذا دليل على بعد نظر ساما في ضبط وتنظيم العمل من دون الإساءة الى اي طرف.

نتائج غير متوقعة!

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية ٢٠٠٩؟**

– نتائجنا للعام ٢٠٠٩ ايجابية وقد حققنا الهدف المنشود رغم اننا لم نكن نتوقع ذلك بسبب الازمة العالمية.

بدورها الحكومة السعودية اتخذت تدابير جوهرية وضخّت اموالا في السوق، حتى انها استبقت جداول الاعمال وباشرت خلال ٢٠٠٩ بتنفيذ مشاريع كانت معدّة لسنة ٢٠١٠، وذلك لطمأنة السوق والمستثمرين وضخ السيولة. وهذا ما انعش الاسواق واعاد الى صناعة التأمين حيويتها. ■



روبير البهو (مجموعة ريم RIM) :

خدماتنا التأمينية متكاملة وتشمل ترتيب اسنادات الاعادة لدى لويدز

«ريم» RIM مجموعة لبنانية سعودية تعنى بتقديم خدمات الوساطة BROKING والمشورة CONSULTANCY وادارة الاخطار RISK MANAGEMENT. خلال المقابلة التي اجريناها مع روبير البهو مؤسس مجموعة ريم RIM ورئيسها التنفيذي أوضح لنا التحولات التي طرأت على سوق التأمين في المملكة العربية، بعد صدور نظام التأمين التعاوني. واعتبر ان عدد شركات التأمين السعودية التي هي بصدد الحصول على الترخيص النهائي ارتفع الى ٣٠ شركة . وهو يرى ان بعض تلك الشركات لن تكون مجدية اقتصاديا، وسوف تضطر الى اللجوء الى الاندماج بشركات اخرى ضمانا لاستمرارها.

اما على مستوى الوساطة والشركات الاستشارية فهناك بطء لافت في انجاز معاملات الترخيص للشركات التي تأسست لهذا الغرض. وفي هذا الصدد يدعو البهو الى انشاء لجنة مشتركة من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ووزارة التجارة وهيئة تشجيع الاستثمار كي تعنى بمنح التراخيص لمستحقيها.

وتحدث البهو بتفاؤل عن مستقبل الشركات التابعة لمجموعته لا سيما شركة كريسنت غلوبل CRESCENT GLOBAL المسجلة في البحرين والمعتمدة في سوق لويدز.

اخشى ان تكتشف بعض شركات التأمين السعودية بعد فترة ان اعمالها غير مجدية

■ كيف تتوقعون الوضع في المملكة العربية السعودية وفي الخليج بعد الأزمة المالية العالمية؟

– لا خوف على المملكة العربية السعودية اقتصادياً، نظراً لما تتمتع به من امكانات ضخمة وايرادات مستمرة، وهي قادرة على تخطي الأزمات، وآخرها الازمة المالية التي لم تؤثر تداعياتها على أوضاعها ليستمر النمو المطرد والمشاريع الكبرى.

وهنا تجدر الإشارة الى ان وضع المملكة الجيد ينعكس إيجاباً على لبنان إذ ان ٥٠ في المئة من الأعمال في لبنان اليوم مصدرها المملكة العربية السعودية، إن على صعيد الخدمات أو السياحة أو المشاريع.

أما على صعيد التأمين، فأرى ان السوق السعودي بات مشبعاً، ولم يعد هناك طلبات كثيرة لتأسيس شركات جديدة. لدينا أكثر من ٣٠ شركة ستصبح عاملة في المملكة، أربع منها مستحوذة على ٥٠ الى ٦٠ في المئة من أعمال السوق، فيما ستتوزع النسبة المتبقية على ٢٦ شركة، لذا لدي اقتناع تام ان بعض هذه الشركات لن يكون قادراً على الاستمرار او ان يكون مجديا.

اضاف: وسوف تدرك بعض الشركات بعد مرور سنة أو اثنتين انها لن تستطيع تحقيق الأرباح، وأغلب الظن ان ساما ستجبرها على الاندماج في ما بينها بعد فترة قصيرة.

وقال البهو: ما شجّع على تأسيس الشركات بهذه الكثافة هو اعتماد الزامية التأمين في مجال الصحة والتأمين على السيارات ضد الغير.

فماذا لو قرّرت الدولة لسبب من الأسباب ايقاف التأمين الصحي الإلزامي كما حصل في الولايات المتحدة حينها، ما الذي ستقوم به كل هذه الشركات؟

وقال: هذا لا ينفي ان في المملكة اليوم وغدا مشاريع ضخمة وانها تتمتع بإمكانات هائلة، وهي بالتأكيد تشكل ارضا خصبة لقطاع التأمين.

■ هل صحيح ان شركات الإعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي، وما هو الحل لهذا الموضوع؟

– في رأيي ان تغطيات التأمين الصحي لا تحتاج الى إعادة تأمين نسبي، فمعيد التأمين يتوقع تحقيق الأرباح، وشركات التأمين تفضّل إبقاء هذه الأرباح لديها، أسوة ببعض الشركات الكبرى مثل بوبا BUPA وميدغلف MEDGULF حيث تقبل تغطياتها وفق مبدأ تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS.

لكن تبقى الشركات الحديثة العهد والتي لقلة خبرتها في التأمين الصحي تنصحها ساما بالتعامل مع شركات الإعادة التي بدورها تفرض أسعاراً تتوافق مع ربحيتها.

اضاف: اتوقع لهذه العمليات ان تستمر لحوالى سنة أو سنتين حتى تصبح شركات التأمين السعودية أقوى مهنيا، فتبدأ التخفيف من إسناد تغطياتها.

الحل مع شركات الـ TPA

■ ألا يمكن ان تشكّل شركات إدارة المحافظ الطبية (TPA) الحل لتحسين نتائج التأمين الصحي؟

– هذه الشركات هي الحل وعلى الدولة ومجلس الضمان الصحي السعودي ان يدعماها بالكامل، فمن الضروري ان نوجد طرفاً ثالثاً بين شركات التأمين ومزوّدي الخدمات، تكون مهمته مراقبة كل ما يجري، والتحقق من الادعاءات التي تقدم الى شركات التأمين والخدمات التي تسجل على نفقتها، خصوصاً وسط ارتفاع أسعار الخدمات الاستشفائية والأدوية وذلك تجنباً لرفع الشركات أسعارها.

هيئة مشتركة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– قامت ساما حتى اليوم بعمل جيد، لكن ضغط طلبات الترخيص المرفوعة اليها أدى الى التأخر بإنجاز المعاملات. كذلك فإن التنسيق بين مؤسسة النقد ووزارة التجارة وهيئة الاستثمار الأجنبي بطيء جداً، وهو يسهم في هذا التأخير.

ومهما يكن، الحل المثالي في رأيي هو تأسيس هيئة مشتركة بين الجهات الثلاث تكون مهمتها بت القضايا بسرعة لمساعدة قطاع التأمين وخصوصاً المؤسسات الصغيرة.

وفي هذا السياق صدر قانون مؤخراً يسهّل الأعمال وهو يسمح للشركات بأن تباشر أعمالها بانتظار حصولها على التراخيص اللازمة لانطلاق منتجاتها، والشركات ستنال مطالبها لكن بعد فترة، إلا ان المصاريف والنفقات الإدارية التي تتكبدها وهي تنتظر الترخيص لها بالعمل تعتبر الإشكال الأكبر لديها.

اضاف البهو: لا بد ان اذكر هنا ان بعض الشركات استطاع ان يحصل على هذه التراخيص قبل شركات أخرى، فحازت الحصة الأكبر من السوق، لكني أرى ان الشركات الأخرى ستكون قادرة على فرض نفسها.

شركات متخصصة

■ هل لنا بلمحة عن آخر التطورات التي شهدتها مجموعة RIM ؟

– أعمالنا في مجملها خدمات تأمينية فلدينا شركة CRESCENT GLOBAL للوساطة والإعادة في البحرين ولندن، وشركة دار الوساطة للتأمين لخدمات الوساطة في المملكة العربية السعودية، وكذلك لدينا شركة CIC المتخصصة في الاستشارة وإدارة الأخطار، وهي تعدّ أهم مستشار تأمين في المملكة منذ حوالى عشرين عاماً. هذا وتضم المجموعة نحو ١٢٠ موظفاً موزعين بين السعودية والبحرين، بينهم حوالى أربعين خبير تأمين، عشرة منهم من حملة شهادة الزمالة من معهد التأمين البريطاني (CII)، وهو أمر نادر حتى في الشركات الكبرى. وقد حصلنا على هذا المستوى لتعاملنا مع المؤسسات الحكومية.■

أيمن الحوت (ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA):

لمحفظة الاقساط الضخمة فوائد ليس اقلها بناء قاعدة معلوماتية وتنويع البرامج التي تعرضها على المستهلك

ميدغلف MEDGULF مجموعة تأمين لبنانية سعودية ذات ابعاد تتجاوز الواقع الاقليمي اذ انها تملك شركات تأمين ووساطة وخدمات ذات صلة بالتأمين في لندن وعواصم دولية اخرى. وميدغلف التعاونية السعودية هي كبرى الوحدات التي تتألف منها مجموعة ميدغلف.

المدير العام لشركة ميدغلف التعاونية السعودية ايمن الحوت ابلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه انه يتوقع ان تكون النتائج المحققة خلال العام ٢٠٠٩ افضل مما كانت عليه نهاية ٢٠٠٨.

وقال ان نتائج التأمين الصحي في المملكة العربية تختلف بين شركة واخرى ولا يمكن بالتالي القول بأن شركات التأمين والاعادة التي تتعاطى التأمين الصحي في المملكة تعاني من خسائر فنية. وشرح الحوت ان الفوائد التي يمكن لشركة التأمين ان تجنيها في حال توصلت الى تكوين محفظة ضخمة من الاقساط، وليس اقلها تقوية موقعها التفاوضي وبناء قاعدة معلوماتية، وتنويع الخيارات التي تعرضها على المستهلك.

«ساما» تؤدي واجباتها

■ هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟

– بداية علينا ان نذكر ان صناعة التأمين تضم شركات تقدم انواعا مختلفة من الخدمات من بينها شركات التأمين واعادة التأمين، الوسطاء، ووكلاء التأمين، معاينو الخسائر، وشركات ادارة المحافظ الطبية المعروفة بشركات الـTPA. فشركات التأمين اصبحت كلها خاضعة للقانون سواء الشركات التي تم نقل محفظتها او التي محفظتها قيد الانتقال، او حتى الشركات قيد التأسيس التي تنوي طرح اسهمها للاكتتاب العام.

ان الموقع الالكتروني لمؤسسة النقد وضع لوائح بأسماء واوضاع شركات التأمين والاعادة المرخص لها وتلك التي هي قيد الترخيص ولذا باتت الشركات العاملة في المملكة السعودية اليوم خاضعة لرقابة مؤسسة النقد ساما.

اما في ما يتعلق بالوسطاء فإن المرخص لهم الذين استكملوا ملفاتهم مسجلون كذلك على لوائح مؤسسة النقد المنشورة على موقعها الالكتروني. بينما هناك مجموعة اخرى تنتظر نيلها التراخيص، وكما في شركات الوساطة او في وكالات التأمين ينسحب الامر ايضا على معاييني الاضرار وشركات ادارة المحافظ الطبية. ونستطيع ان نجزم اليوم ان الكل يسعى للحصول على تراخيص من مؤسسة النقد التي تؤدي واجباتها على أكمل وجه.

■ يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟

– قد يكون بعض معيدي التأمين تعرضوا لخسائر في السوق السعودي، لكني لا استطيع ان اورد ارقاما أو احدد ما اذا ما كانت خسائر التأمين الصحي طالت جميع شركات اعادة التأمين العاملة في هذا المجال او بعضا منها وحسب. فقطاع التأمين الصحي السعودي يشهد اليوم منافسة حادة تؤدي الى خفض الاسعار، في الوقت الذي ترتفع تكلفة الخدمات الصحية في المستشفيات والمستوصفات وغيرها، لذا على شركات التأمين ان تدرك جيدا ما عليها فعله، ومن الضروري ان تتمتع بالخبرة اللازمة لإدارة محفظة التأمين الصحي.

ايجابيات المحفظة الكبيرة

■ هل ترون ان محفظة التأمين الصحي يجب ان تكون كبيرة لدى شركات التأمين؟

– حجم المحفظة امر ذو اهمية، اذ كلما كبر عدد المضمونين انخفضت الكلفة الادارية وهذا ما يعرف بقانون الاعداد الكبيرة (LAW OF LARGE NUMBER). وشركة التأمين التي تكوّن محفظة ضخمة تتوافر لديها حكما قاعدة مهمة للمعلومات DATA BASE وتصبح بالتالي على بينة واضحة من التزاماتها، كما تصبح لديها قدرة تمكن لها ان تفاوض مقدمي الخدمات الصحية من موقع افضل. وهذه المميزات مجتمعة تسمح لها بأن تنافس الآخرين وتعرض برامج تأمينية اكثر شمولية، بحيث يختار الزبائن ما يلائمهم من بينها. ولا بد لي هنا ان اشير الى ان الطلب على الخدمات الصحية يتجاوز العرض هذه الايام ما يجعل التفاوض مع مقدمي الخدمات صعبا.

نوعية الشركات الجديدة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعتبر ان وجود شركات اعادة تأمين برساميل كبيرة امر مهم جدا، كونها توفر الملاءة والقدرة المالية اللازمتين، وتعطي فكرة عن ثبات الشركة وتمتعها بالقدرة على الوفاء بالتزاماتها. لكن هذا الواقع يخلق اشكالية من ناحية اخرى، وتتمثل بمدى قدرة الشركة الجديدة على ان تكون قيمة مضافة في السوق. اضاف: فإذا كانت الشركات الجديدة تستطيع تقديم خدمات ومنتجات جديدة للسوق بمعنى انها تقدم قيمة مضافة للسوق فهذا يعني انها قادرة على الاستمرار. اما اذا كانت انشئت لتكون مجرد اضافة طاقة استيعابية اضافية من دون اي ايجابيات اخرى، فإن هذا دليل على ان الشركة الجديدة لن تقدم للسوق الا المزيد من المنافسة، ما سيؤدي حتما الى تفاقم المضاربة بالاسعار.

وقال: لذا يجب ان نكون دقيقين حين نقوم بتقييم تلك الشركات.

نمو مستمر

■ ماذا حققت مدغلف السعودية من انجازات خلال ٢٠٠٩ وهل تأثرت بالازمة المالية العالمية؟

– لم يكن للازمة المالية العالمية تأثير على شركتنا في المملكة العربية السعودية ولا على الشركة الام عموما. فأعمالنا في نمو مستمر، ونتائجنا حتى ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ منشورة وفي متناول الجميع، ونحن فخورون بها وقد جاءت افضل من النتائج التي حققناها عام ٢٠٠٨ ونأمل ان تكون افضل نهاية ٢٠٠٩.

موظفو ميدغلف قطعوا اجازتهم وانصرفوا لاحصاء الاضرار التي خلّفتها السيول

■ ماذا عن حجم تضرر قطاع التأمين عموما وشركتكم خصوصا جراء كارثة السيول التي حصلت في جدّة؟

– عندما وقعت كارثة السيول كنا في عطلة عيد الاضحى فقام فريق الحوادث لدينا بقطع اجازته وعمل على تلبية المطالبات ولذلك يمكننا ان نقول انه قام بواجباته على اكمل وجه. اضاف: الوقت ما زال مبكرا لتقدير حجم الكارثة، لكن معظم شركات التأمين العاملة في السعودية تأثرت سلبا بهذه الازمة. ■

عباس عبد الجليل (شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION السعودية):

ساما وضعت الاسس والانظمة لإنشاء شركات تأمين سعودية قوية

عباس عبد الجليل، الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني السعودية اثنى على التدابير التي اتخذتها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA خلال السنوات الاربع الماضية والتي هيأت خلالها الظروف الملائمة لتأسيس شركات تأمين سعودية جديدة، وقال «العام ٢٠١٠ هو المحطة التي تنطلق منها شركات التأمين السعودية وقد تحصنت بما يكفي من الرسملة والاعمال ما يجعلها قادرة على تحقيق تطلعاتها وهي قوية رسملة وخبرات».

وعبد الجليل الذي مارس التأمين في لبنان والمملكة العربية السعودية والبحرين ويتعاطى مع اسواق الاعادة في العالم منذ ما يقارب اربعة عقود من السنين ينصح شركات الاعادة العربية بأن تدعم رسملتها وقدراتها الفنية كي يمكن لها ان تلعب دورا فاعلا في مجتمعاتها.

وقال «بصراحة اننا جميعا نعلم ان معظم المعيدين العرب لم يحوزوا حتى الآن على تصنيفات الحد الادنى المعتمدة عالميا. وهذا امر يجب ان نسعى لتصحيحه، بحيث نزيل التحفظ الذي تتخذه بعض شركات التأمين العربية والعالمية حيال التعامل مع المعيدين العرب».

نشير الى ان لشركة الاتحاد التجاري التعاوني السعودية شركة شقيقة مسجلة في البحرين وتحمل اسم الاتحاد التجاري للتأمين. وتساهم في كلا الشركتين مجموعة مهمة من شركات التأمين العربية من بينها الاهلية الكويتية ورجال اعمال سعوديون وعرب.

ساما حامية القطاع

■ كيف تقوّمون الاوضاع الاقتصادية في المملكة العربية السعودية عموما وقطاع التأمين هناك خصوصا في ظل الازمة المالية العالمية؟

– لم تتأثر المملكة مباشرة بالازمة المالية.

وفي ما خص صناعة التأمين، فإن مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA وهي السلطة المشرفة على قطاع التأمين نجحت في اعداد الاسس والقواعد الصالحة لبناء صناعة تأمين قوية، وقد نظمت قطاع التأمين، وحوّلت التأمين الصحي والتأمين على السيارات الى تأمينات الزامية، الامر الذي رفع في شكل ملحوظ اقساط واردات الشركات العاملة في صناعة التأمين سواء كانت شركات تأمين او وساطة او اعادة.

اضف الى ذلك انها اتخذت كل التدابير التي تحمي المؤمن لهم والشركات على السواء، كل ذلك ساهم في تأهيل صناعة التأمين وتقويتها بحيث لا تتأثر بالازمات التي تحصل في العالم.

اضاف: اعتقد ان السنوات المقبلة واعدة بالنسبة لقطاع التأمين في المملكة.

الشركات على السكة الصحيحة

■ هل لا تزال هناك تدابير معينة تتمنون ان تتخذها مؤسسة النقد العربي السعودي؟

– لا شك في ان تطبيق اي نظام جديد وفي اي مجال كان يحتاج الى وقت ويتكشف لمنفذيه ان هناك ثغرات هنا وهناك فيعملون على ملئها وهذا امر طبيعي. الا اننا اليوم في مراحله النهائية وبالتالي ابتداء من تاريخ مطلع ٢٠١٠ سوف تنتهي الشركات السعودية الجديدة من عمليات نقل المحافظ التي كانت لها سابقاً والتي كانت كوّنتها كشركات بحرينية الى قيودها الجديدة وهذا في رأيي سيضعها على السكة الصحيحة المؤدية الى تطور السوق وتقدمه.

■■■

علينا ان نسعى لإزالة التحفظ خلال التعامل مع شركات الاعادة العربية وذلك من خلال تقويتها ورفع تصنيفاتها الى المستويات المقبولة عالميا

■■■

التنسيق مع مقدمي الخدمات الطبية

■ بم تعلقون على اسعار التأمينات الصحية وهل حقا لم تعد بمتناول الجميع؟

– المعروف ان السوق السعودي حرّ، بمعنى ان لا اسعار الزامية مفروضة على الشركات التي تقوم بالتسعير بما يتوافق ونوعية البوليصة والخدمات التي تتضمنها. لكن ثمة شكوى من شركات تتكبد خسائر متأتية من فرع التأمينات الصحية، ما يستوجب تنسيقا تاما بينها وبين مقدمي الخدمات الطبية ومراجعة أسعارها وسياستها، والا سينعكس الوضع سلبا على المؤمن لهم وبالتالي على المجتمع ككل.

تعزيز قدرات المعيدين العرب

■ هل تعتبرون تأسيس شركات اعادة عربية جديدة في اسواق المنطقة عاملا ايجابيا ام سلبيا؟

– في رأيي وبدل تأسيس شركات جديدة في المنطقة، الافضل تعزيز القدرات المالية والاستيعابية لشركات الاعادة العربية، العاملة حاليا في المنطقة. وذلك عبر دمجها في ما بينها ورفع رؤوس اموالها لتصبح على مستوى منافسة المعيدين العالميين.

وجميعنا يعلم ان معظم المعيدين العرب لم يصنفوا بعد في مستويات الحد الادنى المقبول عالميا، ولعل ذلك من الاسباب الكامنة وراء الحذر من التعامل معهم.

١٢٠ مليون دولار اجمالي الاقساط

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال ٢٠٠٩ نتائج جيدة ونما حجم محفظتنا ووصل اجمالي اقساطنا الى ١٢٠ مليون دولار. ■

MARTIN SCHWEINGHAUSER (ولاء للتأمين - السعودية WALA'A):

تكاثر شركات الاعادة العربية يمكن ان يكون ايجابيا ان بقي متوازنا مع حاجات المنطقة

مارتن شونغهاوزر MARTIN SCHWEINGHAUSER الرئيس التنفيذي لشركة ولاء السعودية للتأمين التعاوني WALA'A قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان شركات التأمين السعودية ومن بينها ولاء WALA'A لم تكن لها استثمارات في الاسواق المالية التي عصفت بها الازمة. ولذا، أمكن القول ان الازمة المالية لم تطلها مباشرة. وقال ان هناك قراءات مختلفة للازمة، وللوقت الذي سوف تستغرقه عملية الخروج منها في العالم.

وحول تكاثر شركات اعادة التأمين العربية قال يمكن ان يكون ذلك ايجابيا لصناعة التأمين العربية بشرط ان يبقى عدد الشركات متوازنا مع حاجات الاسواق العربية، اما اذا تجاوزها فإن ذلك يضعف شركات الاعادة لانه سوف يدفع بها الى الانخراط في منافسات غير سليمة. وقال ان ولاء WALA'A اعدت خطة استراتيجية تحدد بموجبها المسار الذي سوف تتبعه في تقديم خدماتها ونشر فروعها في المملكة.

عدد شركات التأمين السعودية قد يكون تجاوز حدوده الا ان «ساما» تدرك متى واين يقتضي التوقف عن منح تراخيص جديدة

نمو مستمر لشركات المملكة

■ في رأيكم الى اي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على نتائج شركات التأمين السعودية؟

– لم يتأثر قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية في شكل مباشر بالأزمة المالية العالمية لان شركات التأمين السعودية اسست حديثا ولم تتورط باستثمارات خارجية، وبالتالي فإن نمو الشركات في المملكة مستمر وبنسب عالية.

■ هل تم احتواء الأزمة أم لا يزال هناك تخوف من تداعيات جديدة؟

– هناك توقعات متناقضة حول الوقت الذي سوف يحتاجه العالم للخروج من الازمة والتخلص من تداعياتها وهذا ينسحب على شركات التأمين والإعادة العالمية التي طالتها الأزمة وخسرت الكثير من موجوداتها وعوائدها الاستثمارية ولا تزال تعاني ذيول الازمة.

«ساما» مدركة لحاجة السوق

■ كيف تنظرون الى عدد شركات التأمين في السوق السعودي ومدى تأثيره على السوق؟

– عدد الشركات العاملة في السوق السعودي موضوع نقاش مستمر، غير انني أراه اليوم يفوق المطلوب والحاجة، وبالتالي لا بدّ من اللجوء الى الاندماجات وتقوية الرساميل، من جهة أخرى أعتقد ان ساما SAMA مدركة مصلحة السوق المحلي وتدرس بدقة حجم الشركات العاملة فيه.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– إصدار التعليمات واللوائح التنفيذية الراعية لقطاع التأمين في السعودية لا يزال مستمراً، ومؤسسة النقد السعودي «ساما» تملك نظرة ثاقبة حول ما يجب تحقيقه في القطاع وهي حريصة على تنفيذ التعليمات واللوائح التنفيذية بحذافيرها.

وأشير هنا الى ان الأزمة المالية لم تغيّر في جوهر القوانين على مستوى العالم، لأن الجهود على مستوى تقوية ملاءة شركات التأمين كانت قد انطلقت قبيل وقوعها.

أعددنا خطة استراتيجية حول مسارنا المستقبلي ومجالات العمل والانتشار في المملكة

توازن في عدد المعيدين

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– يمكن مقاربة هذا الموضوع من زوايا مختلفة، فازدياد عدد المعيدين العرب قد يكون مفيداً لصناعة التأمين العربية شرط ان يبقى متوازنا مع حاجة المنطقة وطبيعة الأسواق العربية تجنباً لتراجع أسعار التغطيات بفعل المنافسة وهذا الامر يضعف شركات الاعادة ويفقدها القدرة على تسديد المطالبات ما يشكّل خطراً على شركات الاعادة وعلى الأسواق.

خطة استراتيجية داعمة للنمو

■ ما الجديد الذي قدمته ولاء للتأمين للسوق هذا العام؟

– خلال الفترة الراهنة التي تعتبر فترة التأسيس والاعداد لانطلاق شركات التأمين السعودية لم يكن من الممكن ان تقدم خدمة لتشكل قيمة مضافة في سوق التأمين. وشركة «ولاء» كغيرها من شركات التأمين السعودية الحديثة، تركز على التأسيس وبناء مركزها في السوق، وفي هذا الاطار اعددنا خطة استراتيجية وبرامج إدارية متعددة ذات مستويات مهنية عالية، كما ندرس في شكل مكثّف مجالات العمل التي ستركّز عليها الشركة والحصص التي تستهدفها من السوق.

إعادة هيكلة

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– العام ٢٠٠٩ شكّل بالنسبة الى مختلف الشركات محطة إعادة الهيكلة وتثبيت الأعمال في المسار الصحيح، وبالتالي فالعوائد الكبيرة التي حققتها سيخصّص جزء مهم منها للمصاريف الإدارية والتأسيسية، الأمر الذي سيؤثر ولو بدرجة محدودة على نسبة نمو أرباحها الصافية.■

سامر كنج (بروج BURUJ السعودية - اللؤلؤة سابقا):

حققنا خلال الاشهر الثمانية الاولى من ٢٠٠٩ نموا نسبته ٦٥ بالمئة

شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين SAUDI PEARL تأسست في البحرين وعملت في المملكة العربية السعودية لفترة تزيد عن ثلاثة عقود من السنين. وقد استحوذت على اسهمها قبل سنوات شركة الخليج الكويتية للتأمين GULF INSURANCE.

وبعد صدور نظام التأمين السعودي التعاوني تقرر ان يجري تأسيس شركة سعودية تعاونية مكان اللؤلؤة السعودية وتحمل اسم بروج للتأمين التعاوني BURUJ. المدير العام للؤلؤة السعودية سابقا ولبروج حاليا سامر كنج ابلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان بروج استكملت معاملات تأسيسها واعداد طرحها الاولي في البورصة وفقا لأحكام النظام السعودي التعاوني الجديد.

وتوقع كنج ان تباشر شركة بروج الجديدة اعمالها اعتبارا من شهر شباط (فبراير) القادم.

واوضح كنج ان اللؤلؤة السعودية حققت خلال الاشهر الثمانية الاولى من سنة ٢٠٠٩ نموا في الاقساط بلغت نسبته ٦٥ بالمئة.

■ متى تتوقعون ان تبدأون بإصدار عقود التأمين باسم شركتكم الجديدة؟

– اجراءات الترخيص لشركتنا الجديدة بروج BURUJ بلغت مرحلتها النهائية ونحن الآن ننتظر الكشف الميداني لمؤسسة النقد السعودية (ساما) واجراءات هيئة سوق المال. ونتوقع ان نمنح الترخيص بمزاولة أعمالنا وكذلك الموافقة على نماذج عقود التأمين التي ننوي عرضها على الجمهور مطلع السنة الجديدة، على ان تبدأ بروج قبول الاخطار اعتبارا من شهر شباط (فبراير) ٢٠١٠، وبذلك تحل مكان شركة اللؤلؤة السعودية SAUDI PEARL التي كنا نزاول اعمالنا باسمها بكونها شركة مسجلة في البحرين.

اضاف: أما خطتنا فتقوم على التقيد بشكل كامل بتوصيات مؤسسة النقد SAMA وتدعيم الشركة بعناصر خبيرة وحرفية وذات مستوى تعليمي رفيع، ثم التوسع عبر افتتاح فروع جديدة وتعزيز أنظمة وسياسات الشركة.

٢٥ منتجاً

■ ذكرتم انكم تقدمتم الى ساما بنماذج من عقود التأمين التي تنوون استعمالها بم تتميز عن المنتجات الاخرى؟

– تقدمنا الى مؤسسة النقد SAMA بطلب موافقتها على ٢٥ نموذجا ومنشوراً BROCHURE معدة باللغتين العربية والإنكليزية، وتغطي تأمينات الممتلكات والحوادث العامة والهندسة والسيارات والتأمينات الهندسية والطبية.

وقد حرصنا عند اعداد تلك النماذج على التقيّد في شكل كامل بلائحة سلوكيات السوق وتفسير الكثير من النقاط التي لم تكن واضحة في نصوص العقود المستعملة سابقا واضفاء مزيد من الشروحات والتعريفات ليتمكن المؤمن له من فهمها حتى يستطيع الالتزام بها.

منافسة حادة

■ يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟

– ارتفعت نسبة المطالبات بموجب عقد التأمين الصحي بعض الشيء جراء توسيع اطار عقد التأمين الصحي الإلزامي أولاً، وتصاعد حدة المنافسة بين الشركات. فكثير من الشركات انطلقت برؤوس أموال كبيرة جداً، وعليها بالتالي ان تؤمن العوائد المتوقعة لرؤوس الأموال هذه، ولذا كان عليها توسيع حصصها في السوق بغية تحقيق ارباح تكفي لارضاء المساهمين فيها. اضاف: الا ان النتائج الفنية قد لا تكون في مصلحتها.

آفاق مفتوحة أمام الإعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لتأسيس شركات الاعادة العربية الجديدة وجه إيجابي، اذ آن الأوان لأن تبدأ الشركات العربية باقتطاع حصة من سوق إعادة التأمين وإبقاء الأقساط ضمن المنطقة العربية كي يستفيد منها الاقتصاد العربي ككل. ولقد أصبح لدى شركات الاعادة العربية خبرات معمقة في ظل قوانين متطورة خصوصاً في السعودية والمراكز المالية في كل من قطر ودبي البحرين وبعض البلدان الأخرى، لذا على شركات التأمين ان تسند حصصاً لهذه الشركات لدعمها. أما أداء شركات الاعادة العربية عموما فهو جيد وليس لدينا أي ملاحظات حولها.

■ بـروج بلغت المرحلة الاخيرة من تسجيلها وتحل مكان اللؤلؤة السعودية

■ تنفذ المملكة مشاريع إنمائية بالغة الحجم، ومن بينها إنشاء مدن صناعية جديدة بالكامل، الى أي مدى تستفيد شركات التأمين السعودية من تلك المشاريع؟

– معظم شركات التأمين تستفيد من هذه المشاريع ولكن ضمن قدراتها الاستيعابية وشروط اتفاقات اعادة التأمين التي تحملها كل شركة عربية مسندة على حدة.

اضف الى ذلك ان بعض شركات التأمين السعودية التعاونية الجديدة لم تحصل بعد على الترخيص النهائي، وهذا ما يحول دون مشاركتها في تغطية تلك المشاريع.

سلبيات تراجع عدد الشركات

■ كيف تنظرون الى عدد شركات التأمين السعودية وهل تعتقدون انه يفيض عن الحاجة؟

– لا نعتقد ان العدد كبير ونعتقد ان المجتمع السعودي يستفيد من كثرة عدد الشركات المتنافسة حيث يفتح مجالات التوظيف امام اليد العاملة السعودية، بالإضافة الى انه يعزز المنافسة الإيجابية.

اضاف: ولا ارى مصلحة للمجتمع السعودي بحصر المنافسة بعدد قليل من اللاعبين الكبار.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تقوم مؤسسة النقد بدورها على أكمل وجه ونحن واثقون من أنها مستمرة بذلك لمصلحة القطاع.

٦٥ في المئة نمواً خلال ٨ أشهر

■ ما هي الأرقام التي حققتموها عام ٢٠٠٩؟

– عند انتهاء فترة السماح الممنوحة لشركات التأمين المسجلة في الخارج نهاية شهر آب (اغسطس) الماضي توقفنا عن اصدار عقود التأمين باسم شركة اللؤلؤة السعودية SAUDI PEARL اي اننا عملنا لثمانية اشهر باسم الشركة المذكورة. حققنا في الأشهر الثمانية الأولى نمواً في أقساطنا تقارب ٦٥ في المئة، مقارنة مع عام ٢٠٠٨، ونتوقع ان نحقق نمواً كبيراً العام المقبل في كل الفروع بعد ان نعاود عملنا باسم شركة بروج خلال العام الجديد. ■

وليد أيوب (الصقر للتأمين التعاوني السعودية AL SAGR COOPERATIVE)

النهضــة الاعماريــة التي تعيشها المملكة تجعلنا نتفاءل بمستقبل مشرق لصناعة التأمين

الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين التعاوني السعودية، وليد ايوب شكا خلال المقابلة التي اجريناها معه من المخالفات التي ترتكب على ايد منفذي المشاريع الاعمارية الضخمة حيث يعمدون الى عقد التأمينات التي يحتاجونها خارج المملكة.

ويدعو ايوب مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) وهي السلطة المعنية بالرقابة على قطاع التأمين ان تكافح تلك الممارسات لانها تشكل مخالفة لنظام التأمين التعاوني وتسيء الى شركات التأمين المحلية.

من جهة الاخرى يرى ايوب ان نتائج العام ٢٠٠٩ لن تكون في مستوى الآمال التي يعلقها المستثمرون في شركات التأمين وذلك بسبب الشح في السيولة الذي نشأ عن تشدد المصارف في منح التسهيلات التمويلية والقروض.

الا انه اضاف ان المرحلة الاسوأ من الازمة مرّت ونحن اليوم نعيش مرحلة الخروج من الازمة وقال ان المشاريع العمرانية وبناء المدن الصناعية في مناطق عدة من المملكة العربية السعودية يجعلنا نتفاءل بمستقبل مشرق لصناعة التأمين في المملكة.

نتائج شركات التأمين السعودية لسنة ٢٠٠٩ لن تكون في مستوى طموحات المستثمرين

■ ما مدى تأثير الازمة على قطاع التأمين في السوق السعودي؟

– أثرت الازمة مباشرة على قطاعات محددة مثل المصارف التي تشدّدت في شروط التمويل والاقراض ما انعكس سلبا على قطاع العقارات والبناء وادى الى شح في السيولة. وهذا الواقع ينعكس على جمهور مستهلكي خدمات التأمين. إلا أنني أعتقد ان الجزء الأسوأ من التداعيات قد مرّ ونحن اليوم في مرحلة الخروج من الأزمة.

في جانب آخر وبسبب تراجع العوائد على استثمارات شركات التأمين انعكست تدنيا في ارباحها خصوصا مع خضوعها لضريبة الزكاة، وفي رأيي النتائج لن تكون في مستوى آمال المستثمرين وتوقعاتهم نهاية سنة ٢٠٠٩.

اما بالنسبة الى النتائج الفنية، فكل شركة تعتمد سياسة معينة تجاه الاخطار وطريقة تسعيرها.

وفي ظل فاعلية الهيئات الرقابية والنهضة الاعمارية التي تشهدها المملكة في سائر المناطق، فإن مستقبل التأمين في المملكة العربية السعودية سيكون مشرقا في السنوات المقبلة.

تأمين المشاريع محليا

■ كيف تصفون اوضاع شركات التأمين بعد تطبيق القانون الجديد في السعودية؟

– الاوضاع جيدة رغم ان شركات التأمين المحلية لا تستفيد كثيرا من المشاريع الضخمة لان منفذيها يلجأون الى التأمين عليها خارج اسواق المملكة وهذا يشكل مخالفة لنظام التأمين التعاوني. ونحن نأمل في هذا الاطار ان تعمد الهيئة الرقابية الى فرض شرط تأمين المشاريع في المملكة محليا، على ان تستخدم بداية الطاقة الاستيعابية المحلية الموجودة، ومن ثم تسند التغطيات الفائضة الى الخارج، وثمة تجربة ناجحة في هذا المضمار، وهي تقاسم شركات التأمين المملوكة من سعوديين تأمينات الجبيل وينبع التي نفذتها الهيئة الملكية قبل ٢٥ عاما، ويمكن تطبيق هذه التجربة لافادة شركات التأمين السعودية وبالتالي المجتمع السعودي.

شروط الهيئات الرقابية

■ كيف تقرأون تعليقات المعيدين حول نتائج التأمين الصحي في السعودية؟

– في رأيي، من الطبيعي ان تتحسن نتائج التأمين الطبي، خصوصا اذا طلبت الهيئات الرقابية من شركات التأمين التقيد بالمعايير التي تبقي التسعير في مستوى مجد اقتصاديا. وهذا يحتم على شركات التأمين مراقبة اسعارها وموازنتها مع التكلفة والربحية.

ساما SAMA اوجدت آلية للحوار مع شركات التأمين

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– خلقت مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) آلية للحوار مع شركات التأمين عبر ايجاد لجنة تمثل الاخيرة وتعكس مطالبها.

ولا ننسى وجود اللجنة الوطنية التي كانت همزة الوصل بين شركات التأمين وكل الهيئات الرسمية.

نمو في الاقساط والارباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها لعام ٢٠٠٩، وهل ستطرحون برامج تأمين جديدة في السوق المحلي؟

– ستطرح الشركة منتجات تأمينية جديدة مع بداية عام ٢٠١٠ تلبي حاجات فئات المجتمع السعودي.

اما بالنسبة الى نتائج عام ٢٠٠٩ فالمتوقع تحقيق نمو في الاقساط والارباح رغم الضغوطات والقيود التي واجهناها. ■

سامح السيوفي (الأهلية للتأمين التعاوني - السعودية AL AHLIA) :

النهضة الاعمارية والزامية التأمين الصحي فتحتا آفاقا جديدة امام شركات التأمين السعودية

الاهلية للتأمين بدأت اعمالها في المملكة العربية السعودية قبل حوالى ١٥ سنة كفرع للاهلية المصرية وهي الاقدم بين شركات التأمين العربية حيث تأسست في مصر العام ١٩٠٠ وتحولت الاهلية سنة ١٩٩٧ من فرع للشركة الأم، الى شركة مساهمة مصرية سعودية مسجلة في البحرين. وبعد صدور نظام التأمين السعودي اقتضى ان تعيد تأسيس نفسها كشركة مساهمة سعودية يجري تداول ٤٠ بالمئة من اسهمها في البورصة وتساهم فيها الاهلية المصرية بنسبة ١٨ بالمئة و٤٢ في المئة مساهمة سعودية.

هذه الوقائع عرضها سامح السيوفي، الرئيس التنفيذي للشركة خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في الرياض، وابدى السيوفي ارتياحه الى الوضع الذي استقر عليه قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية، حيث بات جميع مقدمي خدمات التأمين يعملون تحت سقف القانون، والى ذلك فإن النهضة الاعمارية التي تشهدها المملكة والزامية التأمين التي جرى اعتمادها في مجال التأمين الصحي، والتأمين على السيارات امكنت لشركات التأمين العاملة في المملكة ان تعزز وارداتها من الاقساط وتبني لنفسها محافظ متوازنة وذات شأن.

شركة مساهمة

■ ما هو الوضع القانوني الراهن لشركة الأهلية للتأمين في السوق السعودي؟

– دخلت الأهلية للتأمين عام ١٩٩٤ السوق السعودي كفرع للشركة المصرية الأم. واعتباراً من مطلع العام ١٩٩٧، تحولت الى شركة مساهمة مصرية سعودية سجّلت في البحرين كشركة أوف شور لتخدم السوق السعودي.

وبعد صدور نظام التأمين السعودي التعاوني، منع على الشركات المسجلة خارج المملكة العمل على اراضيها. ومنحت الشركات العاملة في حينه وبينها الاهلية فترة ثلاث سنوات لتتأسس من جديد كشركات تأمين سعودية تعاونية، وهذا ما فعلناه، ونحن اليوم نحمل اسم الشركة الأهلية للتأمين التعاوني شركة سعودية مساهمة حصة الأهلية للتأمين المصرية منها ١٨ في المئة فقط و٤٢ في المئة مساهمة سعودية، و٤٠ في المئة لحملة الاسهم التي جرى عرضها في البورصة وفقا لاحكام النظام الجديد.

أما في مصر فقد دمجت كل من الأهلية للتأمين، مصر للتأمين، الشرق للتأمين، المصرية لإعادة التأمين تحت مظلة شركة مصر القابضة. وحالياً تتخصّص الأهلية للتأمين في تأمينات الحياة فقط في السوق المصري.

دور «ساما» التنظيمي

■ هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟

– انيطت مهمة تنظيم صناعة التأمين في المملكة ومراقبتها الى مؤسسة النقد العربي السعودي ساما (SAMA) وقد بذلت «ساما» جهوداً كبرى لتنظيم اعمال جميع مقدمي خدمات التأمين من وسطاء ووكلاء، ومستشارين، ومعاييني خسائر واكتواريين اضافة الى شركات التأمين والاعادة. واعتبارا من شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ منع على مقدمي الخدمات غير المرخص لهم من «ساما» بالعمل على الاراضي السعودية، وهكذا اصبح قطاع التأمين منظما بالكامل وخاضعا لاحكام القانون. وتتولى «ساما» اصدار التعليمات الناظمة لأعمال كل من اولئك الافرقاء لما فيه مصلحة حملة عقود التأمين وغيرهم من اصحاب الحقوق.

التأمين الصحي مزدهر

■ يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟

– تصدر شركتنا عقود التأمين الصحي منذ العام ٢٠٠٦، ولم نواجه أي مشكلات تذكر مع شركة الإعادة التي نتعامل معها منذ ذلك التاريخ.

في السابق، كانت شركات الإعادة تتردّد في دخول السوق السعودي بسبب الفوضى التي كانت سائدة تتخوف من سوء استخدام فرع التأمين الصحي، لكن بعد ان قررت المملكة جعله الزاميا لجميع المواطنين والمقيمين في المملكة، ارتفع حجم أقساط الصحي لتشكل نسبة كبيرة من إجمالي الأقساط.

مقدمو خدمات التأمين باتوا يعملون تحت سقف القانون وبإشراف مباشر من ساما

اضاف: كما فعّل مجلس الضمان الصحي التعاوني و«ساما» رقابتهما على عقود التأمين الصادرة للتأكد من حقيقتها وتوافقها مع المعايير المحدّدة.

وحالياً يعتبر التأمين الصحي من أكثر الفروع ازدهاراً ونمواً في المملكة، وأصبحت الشركات تحقق أرباحاً مرضية.

زيادة القدرة الاحتفاظية

■ تنفذ المملكة مشاريع انمائية بالغة الحجم، ومن بينها انشاء مدن صناعية جديدة بالكامل. الى اي مدى تستفيد شركات التأمين السعودية من تلك المشاريع؟ وكم تتوقعون ان تكون نسبة نمو الاقساط في المملكة خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– في ظل الطفرة الاقتصادية والمشاريع الضخمة في البنى التحتية ومختلف القطاعات والدعم الملكي لهذا التطوّر، ازدهرت عمليات التأمين الهندسية واستفادت شركات التأمين السعودية من الاقساط الناتجة عن عقود التأمين التي تغطي تلك المشاريع بعد ان صدرت تعليمات تجيز لها ان تنافس وتشارك في تغطية تلك المشاريع، وبذلك يبقى جزء كبير من الاقساط داخل السوق المحلي.

الاستحواذ على حصة من السوق مستقبلاً

■ ما هي النتائج التي سجلتها الاهلية للتأمين عام ٢٠٠٩؟

– حصلت الشركة على ترخيصها الرسمي متأخراً في ٢٠٠٩/٤/١ وحصلت من مؤسسة النقد ساما على موافقتها على نموذج عقد التأمين على السيارات ونموذج عقد التأمين الصحي في الشهرين الأوّلين. ثم حصلت على موافقة مؤقتة خلال شهر تموز (يوليو) على بقية الفروع.

وقد حققنا لغاية اليوم أقساطاً بقيمة ٧٠ مليون ريال سعودي، وهو رقم بسيط إذ لا نزال نعمل على تنظيم البيت الداخلي للشركة. لكن نتوقع الاستحواذ على حصة مهمة من السوق بعد الانتهاء من عملية التنظيم. ■

د. عمـــر حـــافـــظ (شركة ACIG):

حوّلنا اتفاق اعادة التأمين الصحي الى النسبية QUOTA SHARE لنفسح في المجال امام المعيد المتخصص ان يشاركنا اكتتاب الاخطار وتسوية المطالبات

سجلت المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني «اسيج» (ACIG) خطوة نوعية على مستوى تعزيز قدراتها المالية حيث رفعت رأسمالها الى ٢٥٠ مليون ريال سعودي. وبرفعها رأس مالها الى هذا المستوى سوف تكون قادرة على قبول اسنادات اعادة التأمين لا سيما المحلية منها، وهي كما يقول الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور عمر حافظ كثيرة ومفيدة للدورة الاقتصادية، اذ ان تبادل اخطار الاعادة بين شركات التأمين السعودية يؤدي الى الحفاظ على جزء مهم من الاقساط السعودية داخل السوق. اضف الى ذلك ان نظام التأمين السعودي يوجب على شركات التأمين السعودية ان تسند ٣٠ بالمئة من محفظتها داخليا.

وكشف الدكتور حافظ خلال المقابلة ان الشركة عقدت مع كبار معيدي التأمين اتفاق اعادة يقضي بتقاسم الاقساط والمطالبات على اساس نسبي QUOTA SHARE، وقال انه يجد في هذا الخيار الحل الانسب لادارة محفظة التأمين الصحي بكفاية مهنية وبمشاركة المعيد المتخصص.

نذكر ان البنك الاسلامي المصنف تريبل آ (AAA) هو في عداد المساهمين في الشركة .

■ ايـن تـقـف الشـركـة الـيـوم؟ ومـا هـي التطورات التي طرأت على اوضاعها؟

– أجاز مجلس الإدارة في اجتماعه الأخير رفع رأس المال من ١٠٠ مليون ريال سعودي الى ٢٥٠ مليوناً بناء على توصيات الجمعية العمومية غير العادية.

كما أعددنا خطة عمل معدّلة في هذا الإطار، وننتظر موافقة «ساما» لنقدم على هذه الزيادة بعدها نتقدم من هيئة سوق المال للقيام بإجراءات إصدار اسهم تفضيلية، كون هذه الزيادة خاصة بالمساهمين الحاليين للشركة ولا تهدف الى إدخال مساهمين جدد.

اضاف: من جهة اخرى تقدمنا الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بطلب الموافقة على نماذج عقود التأمين التي ننوي تسويقها في المملكة وهي تتناول مختلف انواع الاخطار، ونحن سوف نكون مؤهلين لتسويق منتجاتنا اعتبارا من الشهر الاول للسنة الميلادية الجديدة.

الخوض في إعادة التأمين

■ ما الهدف من زيادة رأسمال الشركة؟

– الهدف الأول هو الدخول في مجال إعادة التأمين. أما الهدف الثاني فهو تمتين قاعدة رأسمال الشركة، للتجاوب مع متطلبات السوق السعودي.

وبما ان مبلغ ١٠٠ مليون يعتبر الحدّ الادنى المطلوب، لذا فإن توسيع نشاط الشركة يستلزم زيادة رأس المال. وقد شجعتنا مؤسسة النقد على القيام بهذه الخطوة، ونحن ننتظر الموافقة الرسمية.

استقدام خبراء واختصاصيين

■ ألا تعتقدون أن الدخول في مجال إعادة التأمين يشكل خطراً على شركتكم، وهل لديكم الخبرة الكافية للإقدام على هذه الخطوة؟

– في حال نلنا الموافقة على رفع رأسمالنا وعلى

رفعنا رأسمال الشركة الى ٢٥٠ مليون ريال سعودي ونحن بصدد اصدار اسهم تفضيلية تغطية للزيادة

القيام بهذا النشاط الجديد، سنقوم من دون شك بتوظيف اختصاصيين وخبراء في صناعة إعادة التأمين.

وفي رأيي أن السوق واسع جداً، خصوصاً مع متطلبات مؤسسة النقد الجديدة القاضية بالاحتفاظ بنسبة ٣٠ في المئة من الأقساط داخل السوق السعودي.

كما ان علاقتنا مع معيدي التأمين في الخارج علاقة متميزة جداً.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– اعتقد ان هذه نقطة إيجابية جداً، لأن إعادة التأمين ضرورية في صناعة التأمين. وكلّما استطعنا ان نسند أكبر نسبة ممكنة من الأقساط الى الشركات المحلية، كلما كان التأثير إيجابياً على المنطقة، اقتصادياً ومالياً وعلى المدين المتوسط والبعيد.

خبرة من اتفاقيات الإعادة

■ يتردّد ان شركات الإعادة العالمية تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الإلزامي. هل هذا صحيح، وكيف تتم معالجته؟

– عالجنا الأمر مع المعيدين بتحويلنا اتفاقيات فائض الخسارة الى اتفاقيات محاصصة QUOTA SHARE. بمعنى انه أصبح معيد التأمين يشاركنا إدارة الإكتتاب والمطالبات.

اضاف: ونحن طالبنا بذلك لافتقادنا الى الخبرة الكاملة في إدارة التأمينات الإلزامية، خصوصاً في بعض التفاصيل والأمور الفنية. ان وجود معيدي التأمين كشركاء في اتفاقيات إعادة التأمين هو الطريقة الأكثر صواباً لنحصل على الخبرة اللازمة.

بانتظار موافقة «ساما»

■ هل أثرت نتائج التأمين الصحي الإلزامي على النتائج العامة التي حققتموها خلال هذا العام؟ وهل تتعاملون مع شركات إدارة المحافظ الطبية؟

– توقفنا عن إصدار بوالص التأمين الصحي منذ فترة، لكن لدينا اتفاقات سابقة مع شركة غلوب مد السعودية لا تزال سارية. لكننا ننتظر موافقة مؤسسة النقد على نموذج عقد التأمين الصحي الذي ننوي تسويقه بعد تأهيلنا من قبل مجلس الضمان الصحي.

تعويل على نتائج ٢٠١٠

■ تمّ أخيراً تصنيف البنك الإسلامي AAA هل يؤثر ذلك على إمكانية تصنيفكم مستقبلاً؟

– لم نبدأ حتى اليوم بإجراءات التصنيف للشركة، لكن وجود شريك ذي تصنيف متقدم يعطي دعماً ولو غير مباشر لشركتنا في مسألة تصنيفها مستقبلاً.

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٩، وما هي توقعاتكم للسنة ٢٠١٠؟

– لم نبدأ بعمليات البيع خلال ٢٠٠٩، وأطلقنا عملياتنا التشغيلية في بداية تموز (يوليو) ٢٠٠٩، وحصلنا على ترخيص لبعض المنتجات، وما زلنا ننتظر الترخيص للتأمينات الصحية والمركبات، لذا جاءت نتائجنا للعام ٢٠٠٩ متواضعة، غير ان استعداداتنا كلها هي لعام ٢٠١٠، ونتوقع ان يصل حجم مبيعاتنا الى نحو ١٨٠ مليون ريال.■

أنطوان عيسى وساسين واكيم (اليانز السعودي الفرنسي للتأمين ALLIANZ SAUDI FRANSI):

نتمنى على ساما الاسراع في اقرار نماذج العقود الجديدة وغير التقليدية التي ننوي وضعها في متناول المواطنين

من اليمين: انطوان عيسى وساسين واكيم

انطوان عيسى وساسين واكيم ركنان من اركان شركة اليانز ALLIANZ SNA في لبنان سابقا وهما اليوم يتوليان زمام المسؤولية في شركة اليانز السعودي الفرنسي للتأمين ALLIANZ SAUDI FRANSI.

انطوان عيسى يشغل منصب الرئيس التنفيذي في الشركة ويعاونه ساسين واكيم في منصب نائب المدير العام التنفيذي، وخلال المقابلة التي اجريناها معهما في مكاتب الشركة في الرياض اعرب عيسى وواكيم عن ارتياحهما لمسيرة الشركة في المملكة العربية السعودية، وشكرا لكل من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ومجلس الضمان الصحي رعايتهما لصناعة التأمين، الا انهما تمنيا في الوقت عينه على ساما تسريع الخطى في مجال الترخيص لمقدمي خدمات التأمين واقرار نماذج عقود التأمين الجديدة التي ابتكرتها اليانز ALLIANZ وترغب في وضعها في متناول المستهلك السعودي.

■ هل كان للأزمة المالية العالمية أي تأثير على المملكة العربية السعودية عموماً، وعلى قطاع التأمين خصوصاً؟

– **انطوان عيسى**: أثرت الأزمة العالمية على كل الدول لكن تأثيرها على السعودية جاء محدوداً، فالقطاعان المصرفي والمالي تعاملا في شكل حذر مع الاستثمارات الجديدة، إضافة الى ان الحكومة السعودية كان لها موقف داعم لقطاع التأمين من خلال العمل على إصدار قوانين راعية متطورة. الى ذلك فإن الاقتصاد السعودي مستقر، وكذلك القطاع المصرفي حيث للسعوديين استثمارات ضخمة في دول الخليج، وللخليجيين استثماراتهم في المملكة، ما ساعد على عدم تأثر النشاط الاقتصادي السعودي بتداعيات الأزمة.

خطر حرق الأسعار

■ هل صحيح ان شركات الإعادة العالمية تشكو من نتائج التأمين الصحي، وكيف تمكن معالجة الوضع؟

– **ساسين واكيم**: التنافس في مجال التأمين الطبي هو بين الشركات المحلية والعالمية. وبما ان الدولة فرضت إلزامية التأمين الصحي، لذا فإن السوق السعودي يشهد منافسات حادة وحرق أسعار أحياناً. لكن حرق الأسعار لن يكون في مصلحة تلك الشركات، بل انه قد يؤدي الى تكبدها ومعيدي التأمين الذين يقفون وراءها خسائر طائلة على المدى الطويل.

أما بخصوص معالجة هذا الأمر، فأعتقد ان كل شركة ستقوم بإيجاد الحلول الذاتية، لأنها لا تستطيع الا ان تحقق الارباح، خصوصاً بعد أن أدرجت كل الشركات في سوق المال.

كذلك ان معيدي التأمين لن يرضوا بالخسارة لوقت طويل، لذا فهم سيلجأون الى تعديل أسعارهم.

ننفرد بمزاولة تأمين القروض بمشاركة شركة EULER HERMES

■ ما الجديد الذي قدمته شركتكم للسوق، وماذا ستقدّم في ٢٠١٠؟

– **ساسين واكيم**: نلنا في ايار (مايو) ٢٠٠٩ تراخيص لأربعة منتجات في تأمينات الحياة ضمن خدمات التجزئة، هي تأمينات الإدخار ومدى الحياة والتعليم والتقاعد، بالإضافة الى تأمينات السفر والحوادث الشخصية.

وفي ما يتعلق بخدمات الشركات، فنحن نتعامل منذ ٢٠٠٨ بمنتجات تأمين متنوعة أهمها: تأمين القروض CREDIT INSURANCE بشراكة مع EULER HERMES، وهي الشركة الأولى في العالم ومملوكة بالكامل من قبل أليانز.

استثمارات آمنة

■ هل هناك طلب على تأمينات الحياة الادخارية في ظل استثمارات غير مربحة بمعظمها، وكيف تستطيعون ان تضمنوا مستوى معيناً من العوائد؟

– **ساسين واكيم**: تندرج منتجاتنا ضمن سلة متكاملة، لذا فليس هناك عائد ثابت او مضمون فالعميل يختار توظيف مدخراته في الصندوق الاستثماري أو البرنامج الذي يناسبه ضمن ثلاثة مستويات من المخاطر، متدنية ومتوسطة وعالية.

– **انطوان عيسى**: استثماراتنا تتم عبر شركة CAAMP SAUDI FRANSI لإدارة الأصول المملوكة من البنك السعودي الفرنسي، وتتركز جميعها في المملكة العربية السعودية، ويمكن اعتبارها استثمارات آمنة.

اضاف عيسى: الإقبال كبير على هذا النوع من البرامج، لأنها تلبي حاجات حقيقية للسعوديين وغير السعوديين أحياناً، بالإضافة الى ان مخاطر الاستثمارات اليوم أصبحت اكبر نسبيا ما يدفع العملاء الى الاستثمار بطريقة متأنية ولآجال طويلة.

الموافقة على البرامج الجديدة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– **انطوان عيسى**: نشكر «ساما» لأنها قامت بدور كبير لتنظيم القطاع وسنّ القوانين وفرض الرقابة على المنتجات والبرامج، ما جعل قطاع التأمين السعودي أحد أهم القطاعات في المنطقة.

ونحن نتفهم التأخير الواقع في بت بعض المعاملات وإعطاء التراخيص بسبب الضغط الذي تعرضت له المؤسسة وفريق عملها الصغير، لكننا نأمل بعد الانتهاء من الموافقة على المنتجات التقليدية ان تسهّل «ساما» الموافقة على البرامج الجديدة خصوصاً تلك التي فيها نوع من الابتكار للسوق السعودي ولقطاع التأمين.

من ناحية ثانية، يتجه العالم اليوم أكثر فأكثر نحو تطوير التقنيات، خصوصاً بالنسبة للتوزيع عبر الإنترنت.

اضاف: و«ساما» شجّعت المصارف على تقديم الخدمات عبر الإنترنت وتطوير التسويق عبر الإنترنت.

وفي هذا المجال، نأمل من «ساما» ان تخطو خطوة مماثلة في قطاع التأمين، لنصبح في وقت سريع، قادرين على تلبية حاجات المجتمع السعودي وعلى بيع بعض البرامج مباشرة عبر الإنترنت.

وأتوجه أيضاً بالشكر لمجلس الضمان الصحي التعاوني، على الدور الذي أداه في مجال تنظيم تطوير التأمين الصحي واعداد العقود النموذجية له، وزيادة الوعي التأميني في السوق السعودي.

ونود ان نشكر ايضا السلطات المسؤولة على رعايتها للتأمين الالزامي على المسؤولية المدنية لاصحاب السيارات والذي اصبح ايضا الزاميا في المملكة.

٥٥ في المئة نمواً في الأقساط

■ كيف كان نتائجكم خلال عام ٢٠٠٩ بالمقارنة مع ٢٠٠٨؟

– **ساسين واكيم**: عام ٢٠٠٩ كان جيداً لجهة حجم الأقساط، إذ اننا استطعنا ان نحقق نمواً نسبته ٥٥ في المئة وبرغم مواجهتنا لصعوبات كبيرة استطعنا ان نحقق هدفين رئيسيين: النمو والمحافظة على النتائج الجيدة. ■

باسم عودة (الدرع العربي للتأمين التعاوني - ARABIAN SHIELD):

ماضون في تنفيذ خطتنا المرسومة للتوسع

نوه مدير عام شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD باسم عودة بالجهود المبذولة من مؤسسة النقد السعودي (ساما) في تطوير قطاع التأمين، مقدرا تواصلها مع الشركات واستماعها الى آرائها ومشكلاتها، مشيدا بمجلس الضمان الصحي وبالنجاح الباهر الذي حققه للعبه دورا فعالا في شمول التأمين الصحي المقيمين. واذ اشار الى ان تسعير الوثائق يعود الى الشركات وليس لمجلس الضمان الصحي، حمّلها مسؤولية دخولها في المنافسة على الاسعار وعلى حصص اكبر من السوق، خصوصا في حال عدم قيامها بدراسات علمية بغض النظر عن الشق الفني والنتائج، كاشفا عن المضي في تنفيذ الخطة المرسومة للتوسع.

تنظيم وضوابط (ساما)

■ هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟

– اجتاز قطاع التأمين في السعودية شوطاً كبيراً من مرحلة التنظيم، وأعتقد ان مؤسسة النقد (ساما) نجحت بامتياز في وضع الأطر السليمة له، من خلال إصدار أنظمة وقوانين عصرية مناسبة ومواكبة لآخر التطورات التي وصلت اليها صناعة التأمين في العالم.

هذا وبدأنا نلمس ملامح نجاح هذا التنظيم، واتضحت الصورة أكثر حول دور مؤسسة النقد والجهات الرقابية الأخرى، وكل هذا ينعكس إيجاباً على قطاع التأمين السعودي ونتائج الشركات في المستقبل.

ولكن بالمقابل، هذا لا يعني ان الصورة قد اكتملت، اذ لا يزال هناك بعض الثغرات والنواقص يتم العمل عليها حالياً.

قمة التفهم والانفتاح

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– سبق وذكرت ان التنظيم لم يكتمل بعد بالشكل الذي نطمح اليه، غير انني أشيد بالجهود التي تبذلها مؤسسة النقد في تطوير القطاع، وأقدّر تواصلها مع الشركات واستماعها الى آرائها ومشكلاتها وأنوه هنا بالخطوة اللافتة التي قامت بها المؤسسة لجهة وضع التنظيمات والتشريعات الجديدة على شكل مسوّدة ثم توزيعها على الجهات والشركات المعنية لمراجعتها وإبداء الرأي فيها، وذلك قبل صدورها كقانون واعتمادها في شكل نهائي، وأعتبر هذا قمة التفهم والانفتاح والشفافية. وأعتقد أن الالتزام بما صدر عن مؤسسة النقد من أنظمة وتشريعات مؤخراً إضافة الى التعليمات والتوجيهات المستمرة للمؤسسة بالتأكيد تؤدي الى تجنب وقوع شركات التأمين والإعادة المحلية في أية إشكالات ناتجة عن إنعكاس الأزمات العالمية الى حد كبير.

تحديات أمام الشركات

■ يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟

– لا يمكن إلا الإشادة بمجلس الضمان الصحي والنجاح الباهر الذي حققه خصوصاً للعبه دوراً فعالاً في شمول التأمين الصحي للمقيمين، وقد ساهمت المنهجية السليمة والمتابعة المستمرة لهذا الموضوع في تحقيق قطاع التأمين الصحي لنسب النمو التي حققها مؤخراً.

وفي ما خص أسعار هذا التأمين، لا شك في ان التغطيات المقدمة من خلال الوثيقة الموحدة واسعة وهي كانت أوسع قبل فرض التأمين الإلزامي، غير انني أنظر الى هذه النقطة من منطلق انساني، وبالتالي أؤيد تقديم علاج كامل وتغطيات كبيرة سواء للمواطن أم للمقيم.

ولا شك في ان شركات التأمين تواجه تحديات في هذا القطاع، بعضها يخرج عن إرادتها خصوصاً لجهة رفع المستشفيات للأسعار، إلا ان تسعير الوثائق يعود الى الشركات وهي بالتالي الملامة وليس مجلس الضمان الصحي في حال دخلت في المنافسة على الأسعار وعلى حصص أكبر من السوق من دون قيامها بدراسات علمية بغض النظر عن الشق الفني والنتائج. ولا ننكر أن هناك تحديات وصعوبات تواجه شركات التأمين، الا أن العمل والتنسيق يجري بشكل مستمر للتحسين ومعالجة هذه الإشكالات.

وفي مطلق الأحوال إذا قارنا ما تم تحقيقه من نجاح بالصعوبات الموجودة فإن الدفة تميل نحو الأمر الأول.

تداعيات الأزمة محدودة

■ الى أي مدى تأثرتم بالأزمة المالية العالمية أو بالكوارث الطبيعية التي شهدتها المملكة مؤخراً؟

– أثرت الأزمة المالية العالمية على بعض شركات التأمين، ولكن عموماً كانت تداعياتها محدودة على قطاع التأمين في السعودية واقتصرت على الشق الاستثماري وانخفاض العوائد سواء كانت مرابحة إسلامية أم تقليدية، علماً ان شركات التأمين بحاجة الى إبقاء جزء كبير من استثماراتها على شكل سيولة حيث العائد عليها متدن.

أما في ما خص الفيضانات التي شهدتها المنطقة الغربية مؤخراً فهي تشكل كارثة إنسانية ومالية سيكون لها انعكاساتها السلبية على قطاع التأمين، والتي ستظهر في نتائج الشركات للربع الأخير من العام ٢٠٠٩ وبالتالي تؤثر على نتائج السنة ككل.

هذا وشهد الربع الرابع من السنة آلاف السيارات والممتلكات المتضررة بفعل السيول والأمطار. ولا نعلم اذا كانت كافة الشركات تغطي الكوارث الطبيعية بالنسبة للسيارات المؤمنة،أما شركة الدرع العربي فهي من الشركات التي تضم وثيقة الشامل لديها الكوارث الطبيعية وبالتالي سوف تعوّض أيضاً عن السيارات المتضررة بفعل السيول والأمطار.

وبالرغم من أننا نملك حماية فنية كافية إضافة الى برنامج إعادة تأمين شامل سواء للأخطار الفردية أو الأخطار الكارثية، الا أن هذه الكوارث ستؤثر سلباً على نتائج الشركة بشكل عام.

نتائج جيدة في العام الأول

■ كيف تقيمون أعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– ٢٠٠٩ كانت سنتنا الأولى كشركة سعودية وذلك بعد نقل محفظة الشركة البحرينية الى الشركة السعودية، ونحن ماضون في تحقيق خطتنا وفي التوسع. هذا وحققنا حتى الربع الثالث من هذا العام أرباحاً بلغت حوالى ٦,٥ ملايين ريال سعودي وأعتقد انها نتائج جيدة في عامنا الأول، على أمل ان نحقق رسالة الشركة في تقديم منتجات وخدمات تأمينية عالية الجودة وبأسعار معقولة والمحافظة على السمعة الطيبة في السوق السعودي.■

عبد العزيز السديس (الراجحي للتأمين التعاوني - السعودية RAJHI TAKAFUL):

نظام التأمين السعودي الجديد ينفذ بكامل دقائقه

الراجحي للتأمين التعاوني هي الشركة السعودية التعاونية الجديدة التي انشأتها مجموعة الراجحي وفقا لاحكام نظام التأمين السعودي الجديد. خلال المقابلة التي اجريناها معه اعرب رئيسها التنفيذي عبد العزيز السديس عن امله بأن تبدأ الشركة الجديدة بممارسة اعمالها اعتبارا من مطلع العام الجديد.

وقال السديس ان مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA انجزت معاملات الترخيص لأكثرية شركات التأمين السعودية الجديدة وان الشركات المتبقية تعمل بنشاط من اجل استكمال شروط الترخيص النهائي.

ونوّه السديس بالجهود التي تبذلها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA في اطار تنظيم صناعة التأمين والتحقق من تقيّد شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من الهيئات المعنية بخدمات التأمين تقيدا تاما بأحكام القانون.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– تكافل الراجحي في وضع مختلف بالمقارنة مع غيرها من شركات وهيئات التأمين في المملكة، فنحن حصلنا حديثاً على الترخيص، وسنبدأ عملياتنا خلال عام ٢٠١٠ ، ومع ذلك فنحن متفائلون، ونؤمن بقوة بأن هذا العام سيشهد تحسناً كبيراً من الناحية الاقتصادية والنتائج المالية.

الشركات التي لم تحصل على الترخيص النهائي تعمل بنشاط من اجل استكمال معاملاتها

■ هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟

– نحن نعتقد أن نظام التأمين التعاوني الجديد في المملكة ينفّذ بكامل دقائقه وقد انجزت مؤسسة النقد السعودي SAMA معاملات الترخيص لأكثرية شركات التأمين السعودية الجديدة، وهناك شركات اخرى ما تزال تنتظر استكمال المعاملات المطروحة ومن بينها الطرح الاولي لأسهمها في البورصة، وهي سوف تكون مؤهلة لمزاولة اعمالها في وقت قريب. وفي هذه الاثناء تعمل تلك الشركات على اكمل وجه، وهي تعمل بنشاط للحصول على الموافقات اللازمة من السلطات التنظيمية المختصة.

أنظمة التأمين في المملكة ملائمة دقيقة وتصلح لكل الأوقات والظروف

علاقات ممتازة مع شركات اعادة التأمين

■ يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟

– في شركة تكافل الراجحي لدينا علاقات ممتازة مع شركات اعادة التأمين، ونناقشهم بمختلف القضايا بشكل مستمر، ونحن ماضون في توطيد العلاقات معهم والمعلومات المتوافرة لدينا تبين ان شركات الاعادة التي نتعامل معها ما تزال تتمتع بقدرات مالية عالية وهي مستمرة في تقديم خدماتها على المستوى الافضل، وليس لدينا اي توجه لوقف التعامل مع شركات الاعادة التي تبادلنا الثقة والاحترام.

المملكة تسير على قدم وساق لمواجهة التحديات الاقتصادية

■ تنفذ المملكة مشاريع انمائية بالغة الحجم، ومن بينها انشاء مدن صناعية جديدة بالكامل. الى اي مدى تستفيد شركات التأمين السعودية من تلك المشاريع؟ وكم تتوقعون ان تكون نسبة نمو الاقساط في المملكة خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– المملكة العربية السعودية تسير على قدم وساق لمواجهة التحديات الاقتصادية الحديثة في العالم. والمملكة العربية السعودية تركز حالياً على التعليم والتدريب والصحة، وإنشاء المدن المالية والصناعية لمواجهة التحديات الإقتصادية العالمية. إن قطاع التأمين سوف ينمو بصورة طبيعية، لأن المشاريع تحتاج للتأمين ، كما مختلف المؤسسات المالية. ونحن نتوقع أن ينمو قطاع التأمين بما لا يقل عن ٢٠ % سنويا على مدى السنوات المقبلة.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نحن راضون ولدينا ثقة كاملة في مؤسسة النقد العربي السعودي،لأن أنظمة التأمين في المملكة ملائمة، دقيقة وتصلح لكل الأوقات والظروف، بكل ما يتعلق بمعايير الملاءمة، التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، وممارسات البيع غير الموضوعة أصلاً للحماية من أي خطر أو أزمة غير متوقعة. ■

عامر ديه (الخليجية العامة GULF GENERAL - السعودية):

طرحنا الاولي لقي اقبالا تجاوزت نسبته الفاً في المئة

الشركة الخليجية العامة للتأمين التعاوني GULF GENERAL الشركة التي انبثقت من دمج شركتين عملتا لفترة طويلة في المملكة هما:السعودية العامة SAUDI GENERAL وشركة الخليج التعاونية للتأمين المحدودة GULF COOPERATION . وقبل ان تندمجا في شركة سعودية واحدة لتمارس اعمالها وفقا لنظام التأمين السعودي التعاوني الجديد كانت تمارسان انشطتهما في المملكة بكونهما شركتين مسجلتين في البحرين. وقد كونت كل منهما وعبر السنين محفظة قوية.

عامر ديه، الرئيس التنفيذي للشركة تحدث الينا خلال المقابلة عن المراحل التي قطعتها الشركة في عملية التأسيس والتسجيل. وقال ان الشركة انجزت عملية الطرح الاولي (IPO) لأسهمها في البورصة وفقا لاحكام القانون. وقد لقي الطرح اقبالا مكثفا حيث كانت نسبته ١٠١٥ في المئة من قيمة الاسهم المطروحة للبيع.

وقال ديه انه يؤيد قيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة بشرط ان يكون لديها من الرسملة والقدرة المهنية ما يؤهلها لمنافسة شركات الاعادة الاجنبية، والا انتهى الامر بتحويلها الى منافس جديد لشركات الاعادة العربية، وهذا يعني المزيد من التفتت العربي.

وتمنى ديه لو ان السوق الاقتصادية المشتركة والعملة الخليجية الموحدة تكونان حافزا لتوحيد اسواق التأمين العربية وقيام كيانات تأمينية ضخمة.

البيان: ■ متى ستنطلق شركتكم رسميا في السوق السعودي تحت احكام القانون الجديد، وهل ثمة شركات تعمل بطريقة غير قانونية؟

– اقفل الاكتتاب في رأسمال شركتنا في ٩ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٩ وكانت نسبته ١٠١٥ في المئة ونحن الآن بصدد الاعداد للانطلاق بأعمالنا.

وعموما، كل الشركات تعمل وفق القانون وتحت رقابة مؤسسة النقد العربي السعودي ساما التي حددت مهلة نهائية لتسوية الاوضاع تنتهي في ١٧ شباط (فبراير) ٢٠١٠.

سوق مشبع بالشركات

■ هل تعتبرون ان عدد شركات التأمين في السعودية مقبول او اكثر مما يستوعبه سوقها؟

– قد يبلغ عدد الشركات لغاية ١٧ شباط (فبراير) ٢٠١٠ اي عند انتهاء المهلة المحددة لتصحيح اوضاع الشركات وتوفيقها مع القانون، نحو ٣٢ او ٣٣ شركة. ويجد معظم الخبراء ان هذا العدد كبير قياسا بحجم سوق المملكة، لكنه قد يتقلص في المستقبل تحت تأثير عوامل عدة، مثل النتائج غير المرضية، عدم القدرة على التكيف مع قوانين ساما وغير ذلك.

اضاف: النتائج ستظهر خلال سنتي ٢٠١١ و٢٠١٢ حين تعلن الشركات عن بياناتها المالية، ويمكن عندها التحقق من النتائج الفعلية لكل شركة.

مشكلة التحصيل

■ كيف تصفون تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين في السعودية؟

– اثرت الازمة على صناعة التأمين بطريقة غير مباشرة كون هذا القطاع يشكل جزءا من منظومة الاقتصاد ككل. واول بوادر التداعيات كانت تباطؤ في تحصيل الاقساط من العملاء بسبب مشكلة الشح في السيولة، لكن الحلول موجودة طالما ان التواصل والتفاهم موجودان بين الشركة والعميل.

وحدة اعادة عملاقة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– يحتاج السوق العربي الى شركات اعادة عربية جديدة، خصوصا ان معظم تعاملاته مع معيدين اجانب سواء في لندن او في غيرها من الاسواق العالمية. من هنا فإنشاء شركات اعادة عربية يساهم في الاحتفاظ بالاقساط داخل اسواقنا، لكن لا نعلم اذا كانت الاعادات العربية الجديدة سوف تكون قادرة على انتزاع الاعمال من شركات الاعادة الاجنبية واذا لم تكن كذلك فإنها سوف تتوجه لتنافس شركات الاعادة العربية وهذا يعني ان قيامها سوف يؤدي الى مزيد من تجزئة الاسواق العربية.

نتمنى ان تكون لشركات الاعادة العربية الجديدة من القوة ما يؤهلها لتنافس الاجانب وليس المعيدين العرب!

وفي رأيي من الافضل لو تسعى شركات الاعادة العربية الى الاندماج في ما بينها بحيث تخلق كيانات عربية ضخمة تساعد السوق اكثر.

وفي هذا السياق نأمل في ان يتطور الاتجاه نحو السوق الخليجية المشتركة والعملة الخليجية الموحدة في دول مجلس التعاون الى توحيد شركات الخدمات المالية سواء في قطاع التأمين او غيره.

خطوة «ساما» الجامعة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– يهمنا ان ينمو قطاع التأمين في السعودية في شكل واسع وصحي، لذا نتمنى التعاون مع مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA لإحقاق هذا الهدف.

وبما ان شركات التأمين في السعودية لديها مطالب عديدة وتحتاج الى التنسيق مع «ساما» على نحو دائم، فقد اتخذت ساما خطوة لجمعها ضمن لجنة او تجمع تمثيلي يعكس حاجاتها ومشكلاتها والمعوقات التي تعترضها وينقلها الى «ساما».

نتائج مربحة

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩ في السعودية رغم اجتيازكم فترة انتقالية؟

– كانت نتائجنا جيدة رغم مرورنا في مرحلة دمج شركتين لقيام شركتنا الجديدة. وبناء على تعليمات ساما، اضطررنا الى الامتناع عن ان نكتتب اقساطا جديدة من تاريخ ٢٤ آب (اغسطس) ٢٠٠٩ ما قيد حركتنا في السوق.

لكن عموما، كانت نتائجنا لغاية اليوم مربحة ومشابهة للعام ٢٠٠٨.

ونأمل بعد انتهاء الفترة الانتقالية والحصول على الرخصة النهائية من «ساما» ان نعود الى مزاولة نشاطنا بقوة كما في السابق. ■

آزمن دايا (سند SANAD السعودية):

الأزمة الإقتصادية لم تؤثر على السعودية بشكل ملحوظ

حصر آزمن دايا الرئيس التنفيذي لشركة سند SANAD للتأمين التعاوني وإعادة التأمين في السعودية تأثير الأزمة الإقتصادية العالمية على شركات التأمين هناك في ارتفاع حساب المستحقات، منوهاً بانتشار الوعي التأميني تدريجياً في السوق السعودي، ومشدداً على أهمية تركيز الوكلاء والوسطاء والشركات على المهنية، متوقعاً عمليات دمج عديدة في القطاع خلال السنوات المقبلة، ومبدياً ارتياحه للإنجازات المحققة ومسار العمل.

■ هل تأثرت أعمالكم بالأزمة الاقتصادية العالمية؟

– لم تؤثر الأزمة الإقتصادية بشكل مباشر وملحوظ على المملكة العربية السعودية، وذلك بفضل السياسة الاقتصادية المعتمدة من قبل الحكومة. ولا يتعدى هذا التأثير زيادة حساب المدفوعات لدى الشركات.

انتشار الوعي

■ كيف تتوقعون أن يكون مستقبل قطاع التأمين، خصوصاً في السنوات الثلاث المقبلة؟

– أتوقع تطوراً ملحوظاً لقطاع التأمين خلال السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة وذلك لأسباب عدة أبرزها انتشار الوعي تدريجياً في المجتمع السعودي حول أهمية التأمين والحاجة إليه. كما أن النمو الاقتصادي عموماً في المملكة سيؤدي إلى نمو سوق التأمين الذي من المنتظر أن يتعزز في ظل التأمينات الإلزامية، وبالأخص إذا ما تم تحويل منتجات جديدة إلى إلزامية مثل تأمين الأخطاء الطبية والمسؤولية المهنية.

فرص تأمينات صحية جديدة

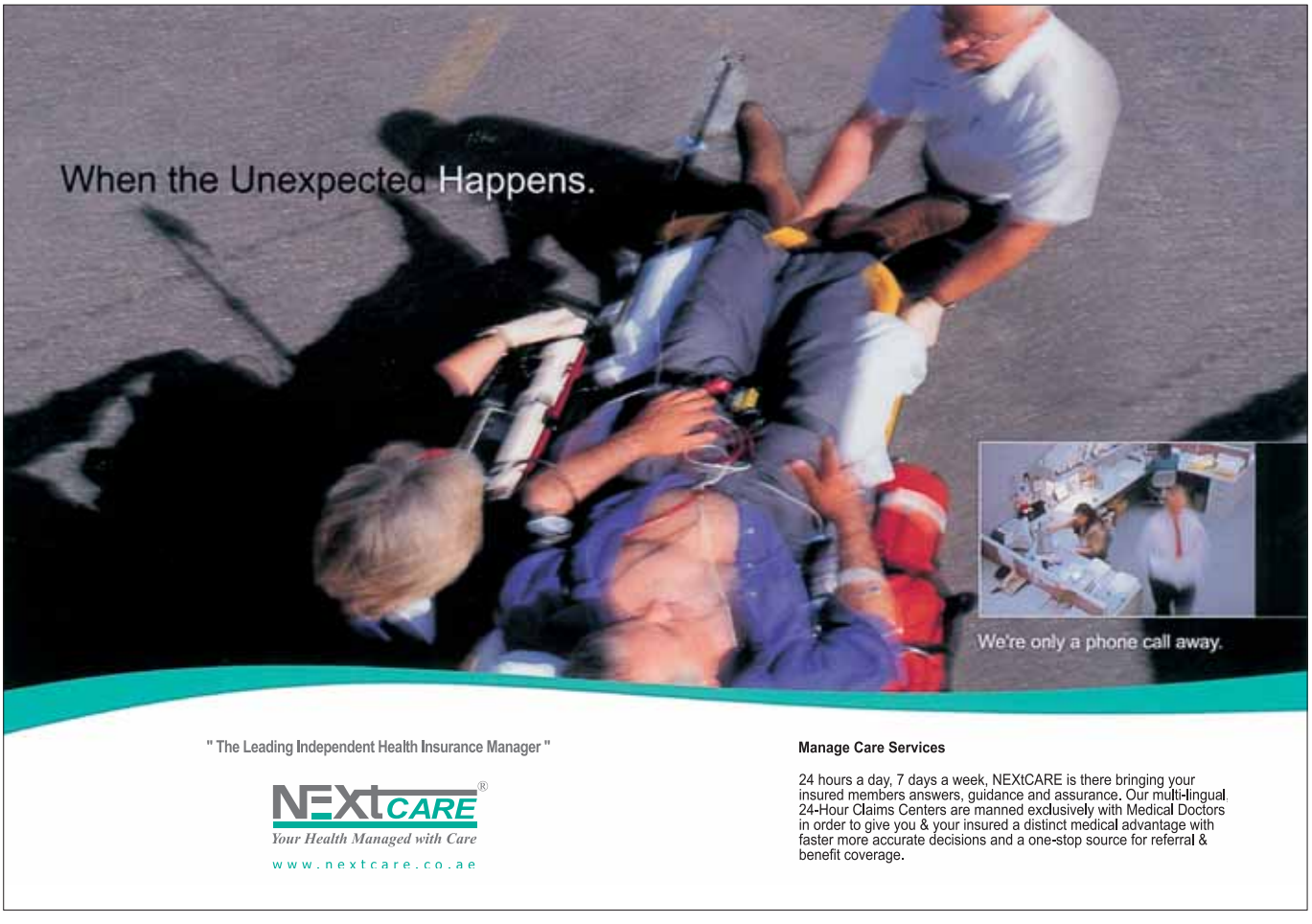
■ هل من مطالب معينة لكم بالنسبة لقطاع التأمين في السوق السعودي؟

– ما نحتاجه في السوق السعودي هو التركيز على مهنية الوكلاء والوسطاء والشركات في القطاع، وذلك ضمن سلّة قوانين متكاملة. كما نحتاج إلى المزيد من توعية المستهلكين بأهمية التأمين. واعتقد أن مؤسسة النقد العربي السعودي ساما تقوم بدور فعّال وممتاز في هذا المجال، وبالتالي فإن حجم الأقساط سيتحسّن تلقائياً.

من جهة أخرى، يعتبر عدد شركات التأمين كبيراً في السوق السعودي ما يخلق منافسة حادة في ما بينها، كما أن الخبرات المحلية المتوفرة في هذا القطاع تعتبر محدودة. لهذه الأسباب مجتمعة، أتوقع أن تتم عمليات دمج عديدة في قطاع التأمين خلال السنتين أو الثلاث سنوات المقبلة.

■ ما هي أبرز مؤشراتكم المالية المحققة خلال ٢٠٠٩؟

– من المتوقع أن يبلغ حجم أقساطنا بنهاية ٢٠٠٩ نحو ٢٠٠ مليون ريال، وذلك حسب الخطة المرسومة لهذا العام، ونتوقع أن نحقق نقطة التعادل بنهاية ٢٠١٠، أي بنهاية السنة الثانية منذ بدء نشاطاتنا التجارية، ومن ثم نتوقع تحقيق نمو مربح للشركة في السنوات التي تليها. ■



جاود القريشي (الخليجية العامة - السعودية GULF GENERAL):

السيول التي اجتاحت بعض المناطق كبدت شركات التأمين خسائر كبيرة الا انها جعلت الناس يتحسسون اهمية التأمين

تجمع الشركة الخليجية العامة للتأمين الجديدة تحت سقفها شركتي تأمين عملتا لفترة زمنية طويلة في المملكة العربية السعودية هما السعودية العامة SAUDI GENERAL وشركة الخليج التعاونية للتأمين المحدودة GULF COOPERATION. وقد استكملت الشركة الجديدة معاملات الترخيص النهائي وهي تتوقع ان تبدأ بمزاولة اعمالها اعتبارا من شهر يناير او شباط (فبراير) ٢٠١٠.

المدير التنفيذي للعمليات في الشركة الجديدة جاود القريشي قال ان السيول التي ضربت مناطق جده وجوارها في المملكة الحقت خسائر كبيرة بشركات التأمين. الا انه اضاف هناك وجه ايجابي لمثل هذه الحالات وهو انها تحسس الناس بأهمية التأمين ودور شركات التأمين في التعويض عن الخسائر التي تنزلها بهم الكوارث الطبيعية وغيرها من الاخطار التي يتعرضون لها في اعمالهم اليومية.

وقال القريشي ان تداعيات الازمة المالية العالمية ادت الى وقف العمل في بعض المشاريع الإنشائية والى تراجع اقساط التأمينات الهندسية، الا ان التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في المملكة العربية السعودية ودول خليجية اخرى امكنت للشركات ان تعوض ما فاتها من الواردات. ولذا، فإن صناعة التأمين في المملكة ودول الخليج العربي عامة ما تزال بخير.

خسائر جراء السيول

■ **هل ستؤثر السيول التي ضربت جده وبعض المناطق الاخرى على نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟**

– ادت السيول التي ضربت بعض مناطق في المملكة العربية السعودية الى خسائر فادحة بالممتلكات لا سيما السيارات والمحلات التجارية، وقد تلقت شركتنا مطالبات عدة، وهذا سينعكس على شروط المعيدين الدوليين عند تجديد اتفاقات اعادة التأمين لعام ٢٠١٠.

لكن هذه الخسائر كان لها وجه ايجابي وهو انها جعلت المواطنين يلمسون اهمية عقود التأمين والحماية التي توفرها لهم شركات التأمين عند تعرضهم لخسائر جراء السيول او غيرها من الاخطار الطبيعية. ولذا نتوقع ان نشهد اقبالا من التجار واصحاب السيارات على التعاقد مع شركات التأمين خلال السنة الجديدة، وهذا الامر يعزز واردات صناعة التأمين في المملكة كافة.

٢٥ في المئة نموا سنويا

■ **كيف تقومون اداء قطاع التأمين في السعودية؟**

– بعد ان فرضت السلطات الحكومية الزامية التأمين الصحي والتأمين على السيارات، كثر الطلب على عقود التأمين لا سيما عقود التأمين الصحي وسجل فرع التأمين الصحي خلال العام ٢٠٠٩ نموا كبيرا.

ومع الاتجاه لجعل التأمين على المسؤولية المهنية الزاميا، نتوقع زيادة في حجم الاقساط في مجال التأمين على المسؤولية المدنية والمهنية بشكل خاص الى جانب التطور في فروع التأمين الاخرى.

وقد وضعت «الخليجية العامة» خطة خمسية تهدف الى تسجيل نمو سنوي بنسبة ٢٥ في المئة وقد بدأت هذه الخطة تعطي ثمارها.

■■■

التأمين الصحي يتنامى بسرعة ونتائجه يمكن ان تكون رابحة اذا أُحسِنت ادارته

■■■

فرص واعدة

■ **ما هي فروع التأمين التي تعتبرونها واعدة في السوق السعودي؟**

– نرى فرصا واعدة في التأمينات العقارية والهندسية كذلك في التأمينات الفردية والمجموعات GROUP POLICIES.

وكما ذكرت يتنامى التأمين الصحي بسرعة ونتائجه يمكن ان تكون رابحة في حال أتقنت شركة التأمين عملية الاكتتاب وادارة المخاطر بطريقة سليمة.

اضاف: الا ان بعض الشركات تنافس بالاسعار وهذا سيؤدي حتما الى تكبدها خسائر اكتتابية فادحة.

■ **في رأيكم هل ستؤثر الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين العربي؟**

– لا شك في ان ايقاف العديد من المشاريع الهندسية ساهم في خفض اقساط التأمين الهندسي لكن الشركات مستمرة في العمل ونشاطها جيد نسبيا رغم التباطؤ.

اضف الى ذلك ان عدد التأمينات الالزامية التي جرى اعتمادها في دول الخليج العربي انعكست ايجابا على واردات شركات التأمين وامكن لها ان تعوّض ما فاتها من اقساط في الحقل العقاري.

راضون عن ادائنا

■ **كيف تصفون اداءكم في السعودية منذ انطلاقتكم لغاية الآن؟**

– راضون عن ادائنا في السوق السعودي خلال السنوات الثلاث الماضية ونحقق ربحا ونموا جيدين.

ونتوقع ان تتطور الشركة وتصبح اقوى في المستقبل نتيجة اجتماع ودمج شركتين وطاقاتهما البشرية الخبيرة.

ونتوقع الحصول على الترخيص الرسمي لمزاولة نشاطنا خلال كانون الثاني (يناير) او شباط (فبراير) ٢٠١٠. ■

ASIA PACIFIC
SURVEYORS, RISK SURVEYORS & LOSS ADJUSTORS
TEL: +971 228 5630 | FAX: +971 228 56 31 | EMAIL: AOY-JAQ@LIVE.COM
P.O.BOX 96682 DUBAI, U.A.E.

عبد المطلب مصطفى الجعيدي (عمان للتأمين OMAN INSURANCE الامارات) :

المبادرة التي اتخذتها امارة ابو ظبي حيال امارة دبي تصرف طبيعي بين امارتين شقيقتين ومن شأنها ان تعزز الثقة العالمية بدولة الامارات العربية المتحدة

تسجل شركة عمان للتأمين الاماراتية ومنذ سنوات قفزات كبيرة سواء على مستوى الانتاج او الارباح حتى انها استحقت تصنيف (أ) (A)، وهي احدى شركات التأمين والاعادة العربية القليلة التي بلغت قدراتها المالية واموالها الخاصة تلك المنزلة. رئيسها التنفيذي عبد المطلب مصطفى الجعيدي يعتبر المبادرة التي اتخذتها امارة ابو ظبي حيال امارة دبي تصرفا طبيعيا ومنطقيا بين الامارتين الشقيقتين والعضوين في دولة اتحادية واحدة.

ويرى الرئيس التنفيذي لشركة عمان انه لا يصح القول ان التأمين الصحي فرع خاسر فليس هناك بالمطلق فروع تأمين رابحة واخرى خاسرة. فالربح والخسارة يتوقفان على جهوزية وكفاية شركة التأمين التي تتولى ادارة الاخطار.

وعن انتقال الشركة الى المنطقة الحرة في دبي قال الجعيدي انه لوجستي وحسب، فالشركة مستمرة بالعمل وفقا لاحكام قانون التأمين الاتحادي وتخضع لرقابة هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة.

انتقالنا الى المنطقة الحرة لوجستي وحسب ولا يغيّر في وضعنا القانوني

■ نقلتم مؤخراً مكاتب الشركة الى المنطقة الحرة في دبي ما هي أهدافكم من الانتقال الى المنطقة الحرة؟

– هدفنا الأساسي من هذا الانتقال لوجستي وحسب اذ انه يسهل تواصلنا مع عملائنا، بحيث أصبح الوصول الى موقعنا الجديد أسهل. كما ويتميز هذا الموقع بمساحته الواسعة ووفرة مواقف السيارات فيه.

من جهة أخرى، ورغم انتقالنا الى المنطقة الحرة، لا تزال الشركة تخضع لهيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة وتعمل وفق تعليماتها مع بقاء مجالات العمل نفسها.

اقتصاد الإمارات بخير

■ كيف تنظرون الى ما قامت به إمارة أبوظبي في سبيل انقاذ دبي من أزمتها الأخيرة؟

– في النهاية إمارتا دبي وأبوظبي هما في دولة واحدة، ووحده الإعلام الخارجي المسيء والسلبي هو الذي يعمل على الايحاء بوجود خلافات بينهما.

من هنا فإن اقتصاد الدولة لا يزال بخير، والتعاون بين مختلف الإمارات يتجه لأن يكون أقوى وأثبت يوماً بعد يوم.

اضاف: لا شك ان خطوة أبوظبي تجاه دبي لها تأثيرات ايجابية خصوصاً لجهة الحفاظ على ثقة المستثمرين بقطاع الأعمال في دبي والإمارات ككل، علماً ان الأزمة طاولت اسواق العالم أجمع ولم تؤثر على دولتنا فقط.

■ الى أي مدى تأثر قطاع التأمين في الإمارات عموماً وشركتكم خصوصاً بتداعيات الأزمة المالية؟

– تُرجمت تداعيات الأزمة المالية على قطاع التأمين في الإمارات من خلال انخفاض نسب النمو في الاقساط المكتتبة والعوائد الاستثمارية في معظم شركات التأمين. اما الارباح الاكتتابية فقد ارتفعت في شركتنا علما بأنها كانت ايجابية على امتداد السنوات الماضية. واشير هنا الى اننا من الشركات القليلة التي لا زالت مستمرة في التوسّع وزيادة عدد الموظفين.

تأمينات صحية للأفراد

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– تركّز شركة عمان للتأمين على عقود التأمين الصحي الجماعية GROUP POLICIES وليس على العقود الفردية، وذلك لأن إمكانية ضبط تصرفات المضمونين الافراد محدودة وتكلفة ادارة العقود الفردية عالية.

يبقى ان التحكم بالتأمين الجماعي أسهل للمؤسسة المتعاقدة وللشركة على السواء.

■ هل توافقون على ان قطاع التأمين الصحي خاسر في الدول العربية؟

– لا نستطيع القول في المطلق ان هناك فرع تأمين خاسر وآخر رابح، لان الربح والخسارة يتوقفان على طريقة واسلوب الشركات في التعامل مع أي من التأمينات بكونها مديرا للاخطار المؤمن عليها ونجاح واخفاق ادارة الاخطار RISK MANAGEMENT في اي شركة تأمين، يعتمد على مدى جهوزية شركة التأمين وكفايتها على إدارة هذا النوع من المخاطر والدليل ان هناك شركات تتعاطى فروعاً عديدة منها الخاسرة ومنها الرابحة.

وللتذكير فإن معظم خسائر التأمينات الصحية، سواء في الإمارات أو غيرها، تنتج عن سوء استخدام المنافع ABUSES المغطاة في عقد التأمين من قبل مقدمي الخدمات الصحية خصوصا.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ندعو الهيئة الى الإسراع في إقرار وتفعيل التعليمات الضرورية لتحسين المناخ العملي وأسلوب تقديم الخدمة الذي ينعكس إيجاباً على كسب ثقة العميل.

حاجة الى الخبرات الفنية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين برساميل ضخمة خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– يكفينا تفرّقاً في السوق العربي، فهو لا يحتاج الى رساميل ضخمة بقدر ما يحتاج الى الخبرات الفنية والطاقات البشرية، علماً ان ٨٥ في المئة من العمالة في قطاع التأمين الإماراتي هي عمالة وافدة.

والمعلوم ان الولايات المتحدة استحوذت على معظم الشركات في أوروبا، إن في مجال التأمين أو السيارت أو المصارف وغيرها، ما يؤكد ان العصر اليوم يتجه نحو الكيانات العالمية القوية التي تتخطى قوتها حجم رأس المال.

أما في العالم العربي، فشركات إعادة كثيرة لا تزال دون المستوى المتوقع ان تبلغه بسبب معوقات مختلفة، ما يؤكد ان رأس المال وحده لا يشكّل ضمانة لاستمرار الشركة وتقدمها في السوق.

تطوير الهيكلية

■ كيف تقوّمون أعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– لدينا خطط طموحة للتوسع والنمو وقد حققنا خلال العام ٢٠٠٩ نتائج جيدة مقارنة مع الأوضاع المالية العالمية، وهذا يؤكد مسار الشركة السليم.

وتعكس الخطط التي وضعناها سعي مجلس الإدارة الى تعزيز دور الشركة على مستوى الإمارات والمنطقة ككل، مع التأكيد ان شركة عمان للتأمين من الشركات التي تفي بوعودها وتدرك حجم قدراتها وهذا ما حافظ على سمعتنا في السوق. كما ونحرص على تطوير هيكلية الشركة وأنظمتها وتقنياتها المستخدمة ومتفائلون بالمستقبل. ■

عمر الامين (المشرق العربي ARAB ORIENT - الإماراتية):

المشرق العربي تحقق نتائج رائعة في كل من الإمارات وسوريـا وسلطنة عمان ومصر وتتطلع لدخول قطر والمملكة العربية السعودية

المشرق العربي الإماراتية ARAB ORIENT هي احدى مجموعات التأمين العربية القليلة التي تحمل تصنيفاً بمرتبة أ (A) من وكالة ستاندرد اند بورز. رئيسها التنفيذي عمر الأمين ينظر بايجابية الى تزايد عدد شركات التأمين العربية لأن من شأنه ان يعزّز الطاقة الاستيعابية لأسواقنا العربية.إلا أنه ينصح شركات الإعادة العربية بالعمل من أجل رفع رساميلها بحيث يمكن لها ان تلعب دوراً أكثر فاعلية.

وعن المشرق العربي يقول الأمين انها تسجّل نسب نمو مرتفعة في الإمارات العربية المتحدة كما في سوريا وسلطنة عمان. ويضيف ان المشرق العربي أنشأت مؤخراً شركتين تابعتين لها في مصر وهي بصدد الدخول بشراكة مع شركة تأمين سعودية، وتتطلع الى فتح السوق الداخلي في قطر أمام شركات التأمين غير القطرية لتؤسس شركة تابعة هناك.

ويبدي الأمين انزعاجاً واضحاً من اندفاع بعض شركات التأمين في الإمارات في منافسات غير موزونة، ما تسبب بانخفاض المحفظة الإماراتية بما لا يقل عن ٣٠ في المئة.

تأسيس شركات عربية جديدة لإعادة التأمين يساعد على الاحتفاظ بمقدار أكبر من أقساط الإعادة في المنطقة

ارباح قياسية

■ **هل تعتقدون ان الازمة العالمية الى انتهاء؟ وكيف كان تأثيرها على شركتكم؟**

– الازمة العالمية في طريقها الى الانحسار والتراجع، ونتطلع بثقة وتفاؤل الى العام ٢٠١٠.

اما بالنسبة الى «المشرق العربي» فقد كان اداؤنا رائعا في الفترة الماضية برغم الظروف الاقتصادية السيئة التي القت بثقلها على شركات التأمين حول العالم.

الى ذلك حققت الشركة في نهاية الربع الثالث من العام الحالي ما يفوق ارباح العام ٢٠٠٨ كاملا.

توسيع قاعدة العملاء

■ **ما هي الاستراتيجية التي اعتمدتموها لتحقيق هذه النتائج الطيبة في دبي؟**

– معظم الشركات اعتمدت على تغطيات المشاريع الكبيرة التي اصبحت قليلة بسبب الازمة، لذا ركزنا على الاعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، اضافة الى توسيع قاعدة العملاء والاعتماد على التأمينات الفردية.

كما وعززنا قسم المبيعات عبر زيادة عدد المولجين بالبيع، وقد اثمرت هذه التدابير وجعلت نتائج المشرق العربي من الافضل في المنطقة.

المنافسة بين شركات التأمين الصحي تتكفل بإبقاء أسعاره في متناول الجمهور

■ **تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟**

– المشرق العربي رائدة في مجال التأمين الصحي الذي يشكل ٢٥ في المئة من اجمالي محفظتها، لا سيما ان هذا الفرع يشهد نموا كبيرا، وفي رأيي انه بسبب المنافسة وصلت تكلفة التأمين الصحي الى مستويات متدنية جدا، وبالتالي اصبح بمتناول مختلف شرائح المجتمع بحسب نوعية التغطية المطلوبة.

رفع رساميل الاعادة العربية

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– تأسيس شركات اعادة عربية ظاهرة مرحب بها، اذ ان ارتفاع عدد المعيدين العرب سيسمح بزيادة الطاقة الاستيعابية والاحتفاظ بمقدار اكبر من اقساط اعادة التأمين في المنطقة.

لكن نتمنى ان تعمد هذه الشركات الى رفع رساميلها كي يمكن لها ان تستوعب نسبة ذات شأن من الأخطار الكبيرة، وبذلك تفعّل أدوارها وتنمي محافظها في السوق العربي.

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– تجاوزت اسواق الاسهم مرحلة الهبوط، واصبحت اكثر استقراراً.

لكن التخوّف ليس من سوق الاسهم بل من النتائج الفنية للشركات وقد جاءت مخيبة للآمال ومؤسفة جدا بسبب المضاربة المستمرة في الاسعار. هذا وبسبب تراجع اسعار التغطيات انخفض حجم الاعمال في الامارات بنسبة تراوح بين ٣٠ و٤٠ في المئة عام ٢٠٠٩، في وقت اسست ٩ شركات تأمين جديدة تسعى للاستحواذ على حصص من السوق. وبالنتيجة فإن الوضع اليوم لا يبشر بالخير في ما يتعلق بالنتائج الفنية للشركات.

اكتمال حلقة التوسع

■ **كيف كانت نتائج المشرق العربي في مختلف الاسواق؟ وما تطلعاتكم المستقبلية؟**

– نتوقع ان تحقق «المشرق العربي» ارباحا بقيمة مليوني دولار اميركي في السوق السوري. اما في مصر، فقد انطلق العمل في الشركة في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) فيما ينشط فرعنا في سلطنة عمان بطريقة ممتازة واداء رائع.

ونتمنى ان تسمح السلطات في السوق القطري بفتح فروع لشركات تأمين خارجية اذ نحن مهتمون بتقديم خدماتنا في قطر.

هذا ونبحث في الدخول بشراكة مع احدى الشركات العاملة في المملكة العربية السعودية في مجال التأمين طبعا، وبهذا تكون اكتملت حلقة توسعاتنا الاقليمية وخطتنا المحددة مسبقا. ■

وليد صيداني (أبو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

نتطلع الى العام ٢٠١٠ بتفاؤل ونأمل بأن نحصد خلالها ما زرعناه خلال العام ٢٠٠٩

للرئيس التنفيذي الجديد لشركة ابو ظبي الوطنية للتأمين (ADNIC) وليد صيداني طموحات يغلب عليها البعد الاقليمي الدولي، ذلك انه جاء الى أدنيك من شركة تأمين عالمية. وقد جسّد الصيداني طموحاته في مشروع نفذه بعيد تسلمه منصبه الجديد بمشاركة مجموعة فاليدوس VALIDUS البرمودية وذلك بتأسيس شركة تتولى تمثيل صندوق في لويدز LLOYD'S SYNDICATE تديره شركة تالبوت TALBOT. وخلال الحوار الذي اجريناه معه عبر وليد الصيداني عن آرائه في جملة مواضيع منها الدمج والاستحواذ وتأسيس شركات عربية جديدة لاعادة التأمين. ودعا هيئة الاشراف على التأمين في الامارات الى اعتماد المعايير العالمية في مجال التحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة الاماراتية.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الأزمة المالية العالمية, بعضها يقول أن الأسوا مرّ وأن الأسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون أن الحالة سوف تشتد سوءاً خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون أن تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الإستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨؟

– نأمل بأن نستفيد خلال العام ٢٠١٠ من النقاط التي ركزنا عملنا عليها خلال عام ٢٠٠٩، وهي تطوير الشركة وتوسيعها وتدريب وتعديل المهارات عند الموظفين. وعلى مستوى الانتاج نتوقع أن نحقق نموا في الاقساط المكتتبة تراوح نسبته بين ١٠ و١٢٪. اما في مجال الاستثمار فنحن نتابع تطورات السوق العالمي بدقة ونبني مشاريعنا الاستثمارية في ضوئها، وباختصار يمكننا ان نقول اننا نتطلع الى سنة ٢٠١٠ بتفاؤل.

■ تظهر الإحصاءات أن أسعار التأمين الصحي ترتفع سنوياً في جميع أنحاء العالم, بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والأجور بأضعاف عدة, وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. ألا يؤدي ذلك إلى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الأغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الأخطار الصحية؟

– تركز «أبو ظبي الوطنية للتأمين» على انشاء وتطوير منتوجات عديدة للتأمين الصحي تضع في متناول الزبائن خيارات عديدة وتترك لهم ان يختاروا من بينها التقديمات التي تتلاءم وحاجاتهم وتتوافق وقدراتهم المالية.

قيام شركات جديدة يدعم اسواق التأمين العربية ويخفض من نسبة اقساط الاعادة التي تصدر الى الخارج

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لإعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الإيجابية وهل لديكم ملاحظات على أداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نرحب في كل مشروع من شأنه ان يعزز الطاقة الاكتتابية لشركات التأمين وشركات اعادة التأمين في الشرق الأوسط. فذلك مهم للمنطقة ويساعد على ثقة الاسواق العالمية باقتصاداتها الوطنية، اضف الى ذلك ان قيام شركات جديدة يخلق فرص عمل جديدة ويؤدي الى استقدام خبرات جديدة. من جهة أخرى، فإن رفع مستوى الطاقة الاكتتابية في أسواق المنطقة يرفع حكماً نسبة الاحتفاظ من الأخطار (Retaining Risk) في المنطقة ويخفض بالتالي كميات اقساط الاعادة التي تصدر الى خارج المنطقة.

التوسع على اسس استراتيجية

■ يتوقع الخبراء أن تشهد أسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني أسعار الأسهم في سائر أنحاء العالم, هل توافقون على ذلك وهل لديكم أي توجه للانخراط في أي عملية دمج أو استوحاذ في المستقبل المنظور؟

– تفضل «أبو ظبي الوطنية للتأمين» التوسع من خلال علاقات تبنيها على اسس استراتيجية، تساعدها على توزيع منتجاتها في اسواق المنطقة والتواصل معها عبر شراكات وتحالفات دائمة.

ندعو الى اعتماد المعايير العالمية في مجال التحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الأشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ندعو الى اعتماد المعايير العالمية في مجال التحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة (SOLVENCY) الاماراتية.

اضاف ان اعتماد المعايير العالمية في هذا المجال يدعم مكانة الشركات الاماراتية في الاسواق العالمية ويؤهلها للفوز بثقة المتعاقدين معها داخليا وخارجيا. ■

وسام الهيمص (اللاينس الاماراتية ALLIANCE):

معاودة العمل في تنفيذ المشاريع المتوقفة والاسواق تستعيد ثقة المستثمرين

شركة اللاينس للتأمين ALLIANCE الاماراتية هي احدى الشركات العربية القليلة التي حظيت بتصنيف دولي رفيع.

رئيسها التنفيذي وسام الهيمص بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه مرتاحا ليس الى النتائج التي تحققها اللاينس ALLIANCE وحسب بل الى مستقبل اسواق التأمين الاماراتية. وقال ان الثقة بدأت تعود تدريجا الى الاسواق، وهناك مشاريع كانت متوقفة عاودت الحركة، والازمة التي مرت بها امارة دبي لم تكن بالخطورة التي يتصورها الناس. واعرب الهيمص عن تخوفه من ان تحاول شركات اعادة التأمين العربية التي انشئت مؤخرا ان تستحوذ على اسنادات الاعادة بأسعار متدنية قائلا ان ذلك سوف يضر بها وبالجميع. وتمنى لو ان شركات الاعادة العربية قد تزودت بالرسملة والقدرات الفنية التي تؤهلها لتأخذ موقعاً متقدما بين المعيدين الناشطين في المنطقة. وتوقع ان تكون اللاينس ALLIANCE قد حققت في نهاية العام ٢٠٠٩ نموا في الاقساط وارباحاً تزيد عن تلك التي حققتها خلال العام ٢٠٠٨.

اسعار التأمين الصحي تنخفض بفعل المنافسة ومعيدو التأمين راضون

تأثير محدود للازمة

■ الى اي مدى في رأيكم تأثرت الامارات بالازمة المالية، وهل ستستمر طويلا مفاعيل هذه الاخيرة على اسواق المنطقة؟

– الازمة المالية عالمية وطاولت مختلف الدول ولكن تأثيراتها على اسواق الامارات بما في ذلك امارة دبي كانت اقل بكثير مما كانت عليه في السوق الاميركي او الاوروبي.

اما مفاعيلها فلا تزال موجودة ولكن بصورة اخف مما يتصوره الناس، والدليل انطلاق المشاريع مجددا وعودة الثقة تدريجا بالاقتصاد والتفاؤل بالمستقبل.

التدخلات الرقابية محدودة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تتبع الامارات العربية المتحدة نظام السوق المفتوح وبالتالي تدخلات الجهات الرقابية محدودة جدا وتنحصر في رصد المخالفات والتحقق من تقيد الشركات بأحكام القانون. اما المنافسة بين الشركات فحرّة، والمجال الوحيد الذي ما يزال خاضعا لتعرفة حكومية اجبارية هو التأمين الالزامي على السيارات ضد المسؤولية المدنية..

شركات تخفض الاسعار بموافقة المعيدين

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– لا اعتقد ان اسعار التأمين الصحي ارتفعت في اسواق الامارات العربية المتحدة، بل على العكس شهدت بعض الانخفاضات، وذلك بفعل المنافسة الجارية بين شركات التأمين وعددها كما تعرفون يناهز الـ ٥٠ شركة وطنية واجنبية. وشركات التأمين التي تقوم بخفض الاسعار لا بد انها تفعل ذلك بموافقة شركات اعادة التأمين التي تقف وراءها، ما يعني ان شركات الاعادة ما تزال ترى في اسواق الامارات اسواقا رابحة وهي راضية عن الوضع.

نخشى ان تحتدم المنافسة بين شركات الاعادة العربية بعد دخول المعيدين العرب الجدد

تطور سلبي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– اراه تطورا سلبيا، لان الشركات الجديدة سوف تسعى بكل ما لديها من امكانات الى الاستحواذ على اكبر نسبة اعمال، وبالتالي ستسند اليها اعمال ذات مردود ضعيف واسعار منخفضة وغير ملائمة لها وللسوق.

اضاف: كنت اتمنى ان ارى شركات الاعادة العربية وقد رفعت رساميلها وقدراتها الفنية بحيث تأخذ موقعا متقدما بين المعيدين في المنطقة وما يحدث لا يوصل الى هذا الهدف.

كل شركة تحرص على الحفاظ على استقلاليتها

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– نتمنى حصول عمليات دمج بين الشركات، الا انني لا اتوقع تحقيق ذلك في المستقبل المنظور. وهذا يعود الى التقاليد والعادات التي تسود العالم العربي، والتي تجعل كل شركة تحرص على الحفاظ على استقلاليتها حتى ولو كانت صغيرة، وعمليات الاستحواذ والدمج انطلقت من الدول الصناعية وهي ما تزال تتفاعل هناك ولم تبلغ منطقتنا العربية ولا اعتقد انها سوف تبلغها مستقبلا.

نتائج فنية جيدة

■ ما هي ابرز مؤشراتكم المالية للعام ٢٠٠٩؟

– اليانس شركة محافظة وبالتالي لم تدخل في شكل كبير معترك الاسهم والسندات الخطرة، لذا فإنها لم تتضرر في شكل ملحوظ من الناحية الاستثمارية.

اما فنيا فنتائجنا جيدة وافضل من نتائج شركات عديدة، ونتوقع نهاية ٢٠٠٩ نموا في ارباحنا مقارنة بالمحققة في ٢٠٠٨. ■

محمد مظهر حماده (العين الأهلية للتأمين AL AIN AHLIA - الإمارات) :

«الانا» العربية و«المال الفائض» في الخليج العربي يحولان دون حصول اي دمج بين الشركات

محمد مظهر حماده، المدير العام لشركة العين الاهلية AL AIN AHLIA في ابو ظبي، قال لنا خلال المقابلة التي أجريناها معه ان للمستثمرين في الخليج العربي خصوصية تجعلهم يختلفون نهجا وتفكيرا عن اقرانهم في الدول الصناعية. فهم يحرصون على ان تكون لهم شركات ومؤسسات يرعونها هم ولا تكون جزءا من تجمعات او تكتلات يرعاها آخرون.

ولذا فإن الشعارات التي تطلق هنا وهناك والتي تدعو الى الدمج بين الشركات لا تلقى ولن تلقى آذانا صاغية في الخليج العربي.

يضيف حماده ان المال متوافر بغزارة واصحابه يبحثون عن فرص لتثميره. من هنا، يتكاثر عدد شركات التأمين واعادة التأمين والوساطة.

وحول التأمين الصحي يقول حماده ان اسعاره تتراجع بفعل المنافسة حتى بات يشكل عبئا على الشركات التي تتخذه مصدرا اساسيا لواردتها.

وزّعنا ارباحا على المساهمين بنسبة ١٠٠ بالمئة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– طاولت الأزمة مختلف الاقتصادات والمؤسسات والشركات وأدت الى انحسار المشاريع والانفاق الحكومي وتراجع حركة الاستيراد والتصدير، ولكن سرعة الخروج منها تعتمد على إدارة كل شركة والتدابير التي اتخذتها أو ستتخذها في هذا السياق.

وأرى ان شركات التأمين على الرغم من تأثرها في المجال الإستثماري فقد استطاع الكثير منها المحافظة على حجم أعمال تأميني جيد.

أما شركة العين الأهلية للتأمين فلم تتأثر مباشرة بالأزمة في سنتها الاولى، وتمكنت من توزيع أرباح على المساهمين نهاية العام ٢٠٠٨ بنسبة ١٠٠ في المئة نقداً. وهذا يعتبر سابقة في تاريخ الشركة، ونأمل ان تكون نتائجنا لسنة ٢٠٠٩ في مستوى عال من النجاح، ونحن متفائلون بالمستقبل.

الدمج عملية صعبة

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– أؤيد مبدأ الدمج لأنه يشكل كيانات كبيرة وأكثر تنافسية، ولكن في ما خص منطقة الخليج العربي، فإن الدمج عملية صعبة خصوصاً مع توفر الاموال الباحثة عن فرص استثمارية في شكل كبير بالتلازم مع مبدأ «الأنا» السائدة في الخليج كما في الوطن العربي بكامله، اضف الى ذلك صعوبة تنازل أي إدارة أو مجلس إدارة أمام غيره.

اضاف: وحتى ولو اقدمت هيئات الاشراف على التأمين على مضاعفة الحد الادنى لرأس المال فإن ذلك لن يحل المشكلة الناجمة عن تكاثر عدد الشركات لان المال متوافر بغزارة ولن تجد الشركات القائمة صعوبة في ضخ الزيادات المطلوبة.

التأمين الصحي عبء على الشركات

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– ربما تكون تكلفة التأمين الصحي باهظة قياساً لقدرات المواطنين وعدم اتخاذه أولوية من قبلهم، ولكن في الواقع ما تزال أسعار التأمين الصحي في منطقتنا متدنية مقارنة بالأسعار المعمول بها في البلدان الغربية المتقدمة.

اضاف: صحيح القول ان الارتفاعات المستمرة لأسعار الخدمات الاستشفائية تشكّل عبئاً على شركات التأمين لا سيما في الدول حيث التأمين الصحي إلزامي.

ولذلك تعرضت شركات التأمين التي تعتمد على اقساط التأمين الصحي في شكل أساسي الى خسائر فادحة، وعليه تعتمد شركة العين الأهلية للتأمين سياسة عدم المنافسة في مجال التأمين الصحي منفرداً، بل تقدمه ضمن سلة خدمات متكاملة، مع الإشارة الى ان تكسير الأسعار سيأتي في نهاية المطاف على حساب جودة الخدمات.

مع شركات الإعادة العملاقة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– كنت أتمنى ان يكون لدينا في الوطن العربي شركات اعادة عربية عملاقة وتستطيع المنافسة على المستوى العالمي، خصوصاً وان الإمكانات المادية والبشرية موجودة، ولكن للأسف طاول التشرذم العربي حتى قطاع التأمين، مع الإشارة الى ان عدداً محدداً من المعيدين العرب يعملون بمهنية فيما الجزء الأكبر منهم ينشط كوسيط عبر الاستحواذ على الأعمال وتحويلها الى الخارج.

هذا واستغرب كيف يسمح لاي شركة عربية بمزاولة إعادة التأمين ورأسمالها لا يتجاوز ١٥ مليون دولار، أي نصف الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين المباشر في المنطقة العربية؟

حق هيئات الإشراف في الرقابة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– أكرر مطالبتي برفع التسعيرة الإلزامية على تأمين السيارات مع الإبقاء على حق هيئات الإشراف في الرقابة والتدخل عند ارتكاب التجاوزات، خصوصاً عند وصول المنافسة الى ان تكون على حساب نوعية الخدمة وعدم احترام حقوق المؤمن لهم.

كما أطالب بزيادة الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين وشركات اعادة التأمين ليس بهدف حمل الشركات على الاندماج في ما بينها بل لحمل الصغيرة من بينها على رفع قدراتها المالية واجبارها على التخلي عن لعب دور الوسيط لتصبح شركات تأمين او شركات اعادة فعلية. ■

محمد الجاسم (الخزنة للتأمين - الإمارات ALKHAZNA - UAE) :

حققنا من الأرباح الاكتتابية ما يكفي لجعل نتائجنا للعام ٢٠٠٩ ايجابية

تعتبر الخزنة للتأمين AL KHAZNA من شركات التأمين الأكثر رسملة في الإمارات العربية المتحدة. وقد حصل ان بعض التنفيذيين الذين تولوا أمورها قبل سنوات، لم يبلوا البلاء الحسن. بل انهم خلفوا وراءهم أعداداً كبيرة من الملفات والمطالبات العالقة.

وبعد ان تسلّم منصب المدير العام في الشركة، انصرف محمد الجاسم الى انهاء تلك التراكمات والانطلاق بالشركة من جديد، وهي محررة من أعباء الماضي.

وفي حديثه الينا أكد الجاسم ان الشركة تسير بخطى ثابتة باتجاه الأهداف التي رسمتها لنفسها. وهي كغيرها من شركات التأمين تأثرت الى حد بالتباطؤ الاقتصادي الذي نشأ عن توقف المصارف عن تمويل المشاريع الإعمارية.

كما تأثرت شركات التأمين بتراجع العوائد الاستثمارية، الا ان «الخزنة» نجحت في تحقيق أرباح اكتتابية بقيمة ٢٧ مليون درهم إماراتي ما أمكن لها ان تتخطى الفصل الثالث من العام ٢٠٠٩ بنتائج ايجابية.

توقف بعض المشاريع الإعمارية حمل بعض الشركات على توسل المضاربة بالأسعار لانتزاع الأعمال بأي ثمن

تأثير الأزمة على النتائج

■ كيف أثرت الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين الإماراتي عموماً؟

– لم نكن نتوقع صراحة أي تأثير في بداية الأمر، لكننا ومنذ منتصف العام ٢٠٠٩، بدأنا نلحظ تأثيراً مباشراً للأزمة على شركات التأمين، إن لجهة النتائج الفنية او الاستثمارية.

وفي ما يختص بالتأمين، لاحظنا ان شركات الإعادة العالمية أخذت تضع شروطاً وقيوداً على الشركات المسندة، والى ذلك وجدنا أنفسنا في خضم منافسات ومضاربات غير موزونة، ولا بد ان تكون مسيئة لجميع الشركات من دون استثناء.

أضاف: ان هبوط الإنتاج بفعل تباطؤ الحركة الإقتصادية وامتناع المصارف عن التسليف ومنح القروض، جعل بعض شركات التأمين تلجأ الى المضاربة بغية انتزاع أعمال جديدة بأي ثمن. وذلك كي يمكن لها ان تحقق الأرقام الأعلى من الأقساط وعلى حساب النوعية.

هذا لجهة أقساط التأمين. أما على الجانب الاستثماري، فالوضع كان أشد سوءاً بالنظر لتراجع قيمة الاستثمارات وعوائدها، وهذا التراجع لم يوفّر أحداً وطال الجميع. بما فيه شركة الخزنة للتأمين.

تحويل الخسائر الى ارباح

■ تسلمتم ادارة شركة ذات رأسمال كبير، ما هي أبرز انجازاتكم منذ تبوئكم هذا المنصب؟

– عندما تسلمت ادارة الشركة كانت تمر بمشكلات وأزمات متراكمة من الإدارات السابقة، وقد قمنا بتصفية وتسوية جميع النزاعات، واليوم بتنا نسير في خطى ثابتة، سواء في مجال الاكتتاب أو مجال الاستثمارات، رغم اننا لسنا بعد راضين كل الرضى عن أدائنا.

لقد كان تأثير الأزمة علينا طفيفاً جداً، كون استثماراتنا محلية متحفظة ومعظمها في العقارات وبما اننا ننوّع في مصادر ايراداتنا فقد أمكن لنا ان نخلق توازناً في ما بينها، فجاءت النتيجة ايجابية.

أضاف: وفي ما يتعلق بالأسهم المباشرة، فإن نسبة منها تأثرت مع مجريات السوق، لكننا استطعنا ان نحقّق في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ نحو ٢٧ مليون درهم أرباحاً فنية (اكتتابية).

نرحّب بقيام المزيد من شركات الإعادة العربية لأنها الأقدر على تفهم أوضاع المنطقة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعتبر هذه الخطوات ايجابية، وقد سبق وشدّدنا سابقاً على موقفنا هذا، فشركات إعادة التأمين العربية تسهّل علينا التعامل في ما بيننا، كما انها تشكّل قيمة مضافة بالنسبة الى الأسواق العربية، اذ انها تسمح بالاحتفاظ بجزء أكبر من أقساط الإعادة داخل المنطقة العربية وتحول دون تصدير معظمها الى السوق الدولي، علماً اننا مدركون استحالة الاستغناء عن الشركات العالمية كلياً.

خدمات ذات معايير دولية

■ ما الجديد الذي قدمته الخزنة للتأمين للسوق الإماراتي؟

– لقد عقدنا اتفاقيات مع شركات عالمية، أهمها مع أوراكل ميد هيلث (ORACLE MED HEALTH) وهي شركة عالمية رائدة في مجال خدمات الرعاية الصحية، وتتميز منتجاتها بمعايير دولية.

كذلك طرحنا منتجات جديدة أهمها تأمين تأشيرات الدخول وهي تختلف عن الأخرى الموجودة في الأسواق من حيث التغطية والأسعار.

هيئة الإشراف تسير على خطى ثابتة

■ هل لديكم ملاحظات حول عمل هيئة الإشراف على التأمين؟

– نعتبر انها تسير على خطى ثابتة حتى اليوم، وقد بدأت في اتخاذ اجراءات وتدابير ملموسة نشجعها عليها، ونتمنى عليها ان تتعامل بمزيد من الحزم مع كل من يحاول تجاوز القانون. ■

النمو العالمي لن يعود الى الأسواق إلا بعد ان تنجح الحكومات في إعادة الحركة الإقتصادية الى سابق عهدها

بسام جلميران (الوثبة الوطنية للتأمين AL WATHBA NATIONAL - الإمارات) :

نركز على اسواق الامارات بالنظر لما تزخر به من فرص كبيرة الا اننا معنيون بالمساهمة في شركات جديدة في الاسواق العربية

خلال المقابلة التي اجريناها معه عرض بسام جلميران مدير عام شركة الوثبة الوطنية للتأمين، الإمارات AL WATHBA الاوضاع التي نجمت عن الازمة المالية العالمية بوضوح. وقال انه سوف يمر وقت قبل ان تعود الحيوية الى اسواق التأمين في العالم وان نسب النمو الاستثنائي التي كانت تحقق خلال السنوات الماضية في الامارات العربية لن تشهد تكرارا لها الا اذا نجحت الدول الصناعية في اعادة الحركة الاقتصادية الى سابق عهدها. واعتبر جلميران تأسيس شركات اعادة عربية جديدة امر ايجابي. وقال ان مؤسسي تلك الشركات لا بد ان يكونوا قد تحققوا من جدواها الاقتصادية قبل ان يقدموا على توظيف اموالهم فيها.

ونوّه جلميران بالعمل الذي تقوم به هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة قائلا انها سجلت خلال الحقبة الصغيرة التي انقضت على قيامها خطوات لافتة.

■ كيف تصفون وقع الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في السوق الإماراتي وكيف تأثرت شركتكم؟

– عموماً، قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة العربية هو من بين القطاعات الإقتصادية الاقل تضرراً من الازمة العالمية نظراً لطبيعة أعمال شركات التأمين. وما تعرضت له AIG وغيرها من كبريات الشركات في اميركا واوروبا نتج عن تداول اوراق مالية لا تتعاطاها شركاتنا.

لكن التردّي الاقتصادي في الأسواق انعكس انخفاضاً في حجم أقساط التأمين عموماً، إضافة الى تأثر استثمارات شركات التأمين.

لكن في تصورنا ستتغلب أسواق المنطقة على هذه الظروف الصعبة معتمدة على جهود الحكومات وإجراءاتها لإعادة تحريك عجلة الإقتصاد وعدم تكرار الأزمة الكارثية التي وقعت في الثلاثينات من القرن الماضي في الولايات المتحدة الاميركية.

وفي ما يتعلق بشركتنا، فلا شك ان معدلات النمو التي وصلت الى ٤٠ في المئة سنوياً والتي كانت تحققها شركتنا الوثبة الوطنية في السنوات الخمس الماضية لن تتكرّر في الفترات القريبة المقبلة، ومع ذلك فنحن نتطلع في هذه المرحلة الى تحقيق نمو يتراوح بين ٥ و٧,٥ في المئة وهي نسبة طبيعية ومقبولة بالنسبة الى مختلف الشركات.

سوق الإمارات واعد

■ لمَ لم تسعَ الوثبة الوطنية الى التوسّع خارج الإمارات رغم ان لديها الإمكانات المطلوبة؟

– سوق الإمارات يوفّر فرصاً عديدة وهائلة لم تكتشف بعد، لذا تركز شركة الوثبة الوطنية على الاستفادة من هذه الفرص. وفي اية حال فنحن معنيون في المشاركة في شركات تأمين عربية في الاسواق العربية، وعندما نرى الفرصة مناسبة لن نتردد في الاقدام على المساهمة في شركة جديدة خارج الامارات.

فرص متوافرة للإعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لا أعتقد ان عدد شركات إعادة التأمين العربية كبير مقارنة مع أسواق أخرى. فالفرص حالياً متوافرة لنشاط هذه الشركات في المنطقة خصوصاً مع انحسار دور الشركات العالمية.

وفي رأيي ان المستثمرين لا يقدمون على تأسيس أي شركة إعادة عربية من دون ان يكونوا قد درسوا جدواها الاقتصادية ووجدوها مجدية. وانا اعتبر قيام شركات اعادة عربية جديدة امراً ايجابياً ومن شأنه ان يقدم تسهيلات جديدة للأسواق العربية.

طلب على التأمين الصحي

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– إذا كانت شركات التأمين حكومية، فإنها تعتمد على الدعم المالي الذي تقدمه لها الحكومة المعنية بها ويمكنها عندئذ ان توفر تغطيات التأمين الصحي الخاصة بالمواطنين بأسعار مدعومة. اما الشركات الخاصة فهي شركات تجارية وموضوعها استثمار الاموال واجراء عمليات تأتي عليها بأرباح، ولذا لا يمكن لها ان تسوّق عقود التأمين الصحي بأسعار متدنية.

وإجمالاً رغم ارتفاع الأسعار تبقى أسعار التأمين الصحي متدنية، خصوصاً ان هذه المنتجات مطلوبة لانها تريح المضمون وتوفر له خدمة نوعية. وهنا لا بد ان اشير الى ان بعض المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاصة يبالغون احيانا في مطالباتهم، وهذا ما يزيد الأعباء على عاتق شركات التأمين الخاصة ويجبرها على رفع اسعارها، ومن الضروري استخدام التأمين الصحي بطريقة معقولة وغير استغلالية.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– يهمنا تقدم قطاع التأمين ونموه في الإمارات، لذا من الضروري التعاون بين مختلف الجهات الراعية لهذه الصناعة. وهذا ما يحصل في سوق الإمارات بين هيئة الإشراف وجمعية الإمارات للتأمين ومختلف شركات التأمين العاملة في السوق.

وقد سجلت الهيئة حضوراً فاعلاً في فترة وجيزة وهي تتفهم حاجات السوق والشركات وتعالجها بكفاءة.

الحفاظ على الإنجازات

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية ٢٠٠٩ مقارنة مع ٢٠٠٨؟

– لن تختلف أقساطنا ونتائجنا عام ٢٠٠٩ عن تلك المسجلة في ٢٠٠٨، ونتوقع أرقاماً إيجابية.

ولكن أوضاعنا لعام ٢٠١٠ تعتمد على حال السوق والنمو الإقتصادي، وسنحاول الحفاظ على الإنجازات التي حققناها في فترات سابقة. ■

أسامة القيسي (أبوظبي الوطنية للتكافل - ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL) :

اسبتعد حصول عمليات دمج بالنظر لوفرة السيولة ولحرص الشركات على استقلاليتها

أبوظبي الوطنية للتكافل ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL هي أولى الشركات التي رخص لها بمزاولة التأمين التكافلي انطلاقاً من إمارة أبوظبي.

وقد اختارت أسامة القيسي مديراً عاماً لها. والقيسي مارس التأمين لدى كبريات الشركات في الولايات المتحدة الاميركية قبل ان يعود الى البحرين مع شركة اريج لاعادة التأمين وثم الى بيروت، حيث تولى منصب المدير العام في احدى الشركات اللبنانية، ومن ثم انتقل الى أبوظبي ليتولى منصبه الجديد، حيث أعد لإطلاق الشركة أولاً، ومن ثم تطوير أعمالها على النطاق الإماراتي.

وفي حديثه الينا عدّد القيسي السلبيات التي عكستها الأزمة المالية العالمية على أسواق الإمارات. وقال هناك بالتأكيد سلبيات ترتبت على اتباع المصارف الإماراتية سياسة متشددة في مجال تمويل المشاريع ومنح القروض الشخصية والتجارية.

وقال ان اعتماد إلزامية التأمين في مجالات عدة رفع الطلب على منتجات التأمين الإسلامي، إلا ان أداء شركات التأمين التكافلية يثير بعض التساؤلات ويحتاج الى معالجة.

■ كيف أثرت الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين الإماراتي، وهل استطعتم كشركة تكافل ان تتجاوزوا تداعياتها؟

– طبعاً كان للأزمة أثر سلبي على السوق المالي في أبوظبي، كما على بقية الأسواق العالمية، وبما ان قطاع التأمين أهم القطاعات المالية، يمكننا بالتالي الجزم انه في أبوظبي تأثر بقوة، ما انعكس سلباً على مختلف القطاعات بما فيها قطاع العقارات، لكن تبقى إمارة دبي الأشد تأثراً، حيث اضطرت الى طلب إعادة جدولة ديون كبريات شركاتها القابضة. ولقد أثار ذلك ضجة ما تزال أصداؤها تتردّد في سائر الأسواق العالمية.

الى ذلك، كان للأزمة تأثير على القطاع المصرفي في الإمارات، حيث أوقفت عمليات تمويل المشاريع ومنح القروض التجارية والشخصية. فاضطر البنك المركزي للتدخل وضخ الأموال في المصارف التي حافظت على استقرارها وعاودت في الربع الثالث من هذا العام منح القروض للأفراد والمؤسسات وإن بوتيرة بطيئة. وبما اننا كشركات تأمين مرتبطون بالمصارف فقد تأثرنا بتوقفها، كما تأثرنا بالشلل الذي أصاب المشاريع الكبرى وانعكس على التأمينات الهندسية.

لكن في المقابل، شهدنا إقبالاً متزايداً على أنواع أخرى من التغطيات، كتأمين المسؤولية المهنية، وبعض البرامج المخصصة للبنوك التي استطعنا تطويرها وتحقيق الأرباح من خلالها. وقد أظهرت النتائج اننا وحتى شهر أيلول (سبتمبر) حققنا أرقاماً جيدة في الأرباح الفنية، وحجم أقساطنا هذا العام تخطّى ما كان عليه العام الماضي.

أما بالنسبة الى الخسائر فحتى منتصف عام ٢٠٠٩ كانت في حساب المساهمين. لكن مجلس الإدارة ارتأى نقل هذه الخسائر الى حساب الأرباح والخسائر.

مع الامل في عودتنا الى تحقيق الأرباح نهاية ٢٠٠٩.

■■■

هناك بالتأكيد سلبيات ترتبت على الأزمة العالمية والأهم من بينها تشدّد المصارف في منح القروض

■■■

استراتيجية طويلة الأمد

■ هل دفعتكم هذه الخسائر الى تغيير استراتيجية عملكم، وهل ستتجهون نحو فروع تأمين معينة؟

– وضعنا استراتيجية طويلة الأمد، وهي تقوم على دخولنا في شراكة استراتيجية مع شركة زوريخ العالمية للتأمين وتأسيس شركة يكون موقعها مركز دبي المالي العالمي. أما في الوقت الحالي، فقد بتنا أكثر تشدداً، ونعمل على تعزيز علاقاتنا المباشرة مع العملاء، عبر تنشيط التوزيع المباشر. كذلك أدخلنا برامج جديدة خاصة بفرع التأمينات الصحية والفردية.

منافسة على التأمين الصحي

■ هل يعني ذلك أنكم طوّرتم برامج معينة من أجل تحسين نسبة النمو لديكم؟

– طوّرنا بعض البرامج، المتعلقة بالتأمين الصحي الإلزامي ونحن في انتظار ان تنال موافقة هيئة الصحة في أبوظبي.

وأود هنا ان اوضح ان التأمينات الصحية لا تشكّل سوى ١٠ في المئة من محفظتنا، ولا نسعى لزيادة اكتتاباتنا في هذا الفرع لوجود المنافسة الحادة ولاستحالة تحقيق عوائد مجزية.

توظيف طاقات الإعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لا شك في أنه أمر جيد ان يكون لدينا شركات إعادة على صعيد المنطقة العربية. لكنها حتى الآن لم تؤثر في شكل فعلي على السوق، ربما لأنها دخلت السوق في الفترة التي سبقت الأزمة مباشرة. أتمنى ان توظف هذه الطاقات الجديدة بطريقة جيدة، وألا تدخل في منافسات غير مهنية تؤدي الى خفض الأسعار أكثر مما هي عليه اليوم. وبذلك تسيء الى قطاع التأمين بكامله بما فيه الشركات الجديدة بالذات.

تحسين أداء الشركات التكافلية

■ لا تزال الإمارات تشهد تأسيس شركات تكافلية فهل ثمة إمكانية لدى السوق لاستيعابها؟

– هذا أمر صحيح، وقد أعطي مؤخراً ترخيص مبدئي لبنك أبوظبي الوطني لتأسيس شركة تأمين تكافلية. وهذا الارتفاع لعدد شركات التكافل يطرح علامات استفهام من داخل القطاع نفسه كما في قطاع التأمين التقليدي على أداء هذه الشركات، وماهيتها وجدوى وجودها. وصحيح ان الطلب على التأمينات الإلزامية (التأمين الصحي والتأمين على السيارات، والتأمين على المسؤولية المهنية) يرفع الطلب على الخدمات الإسلامية، إلا انه يجب طرح أمور عدة عن نظام شركات التأمين التكافلي لتحسين أدائها وتوجيهها لتبتعد عن منافسة الشركات التقليدية وتوجد أنواعاً جديدة من المنتجات تفيد التأمين التكافلي.

الاندماجات مستبعدة

■ هل ترون ان الشركات العربية تتجه نحو الاندماج في شركات كبيرة كما جرى في كثير من الدول؟

– استبعد أي اندماجات في الفترة المقبلة على صعيد الشركات في دول الخليج وفي الإمارات خصوصاً. وهذا يعود الى العادات والتقاليد التي تجعل الشركات تحرص على استقلاليتها، أضف الى ذلك، ان السيولة متوافرة وليست هناك شركات عاجزة عن رفع رساميلها الى الحد الأدنى الذي يجري الحديث عنه وهو ١٠٠ مليون درهم إماراتي. ■

عبد اللطيف أبوقورة (شركة دبي للتأمين - DUBAI INSURANCE):

دبي للتأمين وغيرها من الشركات حققت نتائج فنية جيدة

توقع عبداللطيف غالب ابو قوره المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE ان تكون شركات التأمين الاماراتية قد حققت نتائج اكتتابية جيدة خلال العام ٢٠٠٩. وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في دبي، انه خلافا لما تشهده الاسواق الاخرى فإن محافظ التأمين الصحي في دبي سجلت نموا كبيرا خلال العام ٢٠٠٩ وذلك بعد ان اعلن عن إرجاء تطبيق التأمين الصحي الالزامي في الامارة. وقال ابو قوره ان المنافسة في حقل التأمين الصحي ادت في بعض الاحيان الى خفض الاسعار الى مستويات غير اقتصادية. وبالتالي فإن نمو حجم المحفظة قابله تراجع في مستوى الاقساط.

وقال انه من المبكر ان نبدي رأينا في قيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة. وما نتمناه هو ان يتوجه المستثمرون للمساهمة في شركات الاعادة القائمة بحيث يكون لديها من الرسملة والقدرة المهنية ما يؤهلها لتلبية حاجات الاسواق العربية على نحو افضل.

ونتوقع ان يكون سوق التأمين في الامارات العربية المتحدة قد تقدم على بغية الاسواق العربية ليحتل المرتبة الاولى بينها وبأقساط اجمالية تقدر بـ ١٨ مليار درهم اماراتي.

سنة جيدة رغم الخسائر

■ كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– دلّت نتائجنا في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ على نمو في أقساط التأمين اقترب من ٤٠ في المئة، وفي الأرباح الفنية نحو ١٥ في المئة. ورغم بعض الخسائر الاستثمارية التي طالت الجميع تبقى ٢٠٠٩ سنة جيدة.

من جهة أخرى، وعلى مستوى دولة الإمارات، اتوقع ان تكون مختلف الشركات حققت نمواً في الأقساط والأرباح الفنية خلال العام ٢٠٠٩.

محفظة التأمين الصحي سجلت نموا استثنائيا الا ان المنافسة جعلت الاقساط تتراجع الى مستويات غير اقتصادية

الدمج مستبعد

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لا نية لدينا للإندماج مع شركة أخرى، كما انني استبعد ان تدفع الأوضاع الاقتصادية الراهنة الشركات نحو الاندماج، والاحتمال الوحيد الذي يمكن ان نتوقعه هو ان تقدم بعض الشركات الكبيرة على الاستحواذ على شركات أخرى، نظراً لما تملكه من موارد مالية وخبرات إدارية ومهنية.

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– بعد ان ارجأت هيئة الصحة في دبي اقرار المشروع الذي يقضي بجعل التأمين الصحي الزاميا، عمدت شركات التأمين الى زيادة عدد المؤمنين لديها متوسلة في ذلك كل الوسائل المتاحة للمنافسة بما في ذلك خفض الاسعار الى مستويات غير مجدية احيانا، وبذلك كبرت محفظة التأمين الصحي في دبي واخذت حجما كبيرا، الا ان مستوى الاقساط تراجع.

لا داعي لفرض التعرفة الإلزامية

■ تتجه بعض الدول نحو إلغاء التعرفة الإلزامية على تأمين السيارات، بمَ تعلقون؟

– يجب ان تخضع أسعار التأمين الإلزامي لقانون السوق، لجهة العرض والطلب ولقدرات الشركة وللثقة التي تحظى بها لدى الجمهور وسمعتها في السوق. وبالتالي ليس هناك أي سبب يدعو الى فرض التعرفة الإلزامية على الشركات.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لم تنطلق الشركات الجديدة بعد بفاعلية، وبالتالي من المبكر الحديث عن أيجابياتها، غير انني كنت أفضل ان يتوجه المستثمرون الجدد الى المساهمة في شركات الاعادة القائمة ودعمها بالرساميل وبكوادر مؤهلة ومحترفة بحيث يمكن لها ان تفعّل وجودها في الاسواق العربية وتلبي حاجات الشركات المسندة وهي مزودة بقدرات مالية وطاقات اكتتابية اكبر وذلك على غرار ما تقوم به شركات الاعادة الاجنبية.

اضاف: قوانين التأمين النافذة في سائر انحاء العالم بما فيه العالم العربي، تشترط على شركات الاعادة ان تكون مصنفة وهذا يعني ان يكون لديها رسملة قوية. واامل ان يتوافر هذا الشرط لشركات الاعادة العربية الجديدة والقديمة منها فنحن نريد للمعيدين العرب ان ينجحوا.

تنظم القطاع

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– أتمنى ان تسرع هيئة الإشراف على التأمين في الإمارات بإجراء التعديلات في القانون والتعليمات الصادرة عنها في اوقات سابقة في اطار تنظيم اعمال شركات اعادة التأمين واخضاعها لمعايير الملاءة المالية وغيرها، إذ ان القطاع في الإمارات أصبح الأكبر بين أمثاله هذا العام في الدول العربية بحيث وصل حجمه الى نحو ١٨ مليار درهم.■

احمد الكاظم (العربية الاسكندنافية للتأمين ASCANA - الامارات):

فكرة الدمج يساء تفسيرها وتعتبر مؤشر ضعف لدى الفريق الذي يسعى الى الدمج

احمد الكاظم رئيس مجلس الادارة – المدير العام للشركة العربية الاسكندنافية ARAB SCANDINAVIAN INSURANCE CO قال في حديثه الينا ان اقساط بعض فروع التأمين تراجعت بينما سجلت ارتفاعا في فروع اخرى. ففي التأمين الصحي تناقص عدد عقود التأمين الصحي الجماعية إما بسبب صرف الموظفين او لان ارباب العمل التزموا التقشف وتوقفوا عن توفير تأمين الرعاية الصحية للعاملين لديهم.

وحول احتمال حصول عمليات دمج بين الشركات قال الكاظم هناك سوء فهم للغرض من الدمج في الاسواق العربية. اذ ينظر الى شركة التأمين التي تعرب عن استعدادها للاندماج بشركة اخرى على انها شركة ضعيفة او متعثرة. بينما الغرض الحقيقي للدمج كما يفهم في الدول الصناعية هو تجميع القوى واكتساب المزيد من الحجم والاستحواذ على ثقة الناس.

تأثر سلبي بالاستثمار العقاري

■ الى اي حد تأثرت اعمالكم بالازمة المالية العالمية وازمة دبي التي تلتها؟

– الوضع المالي العام لامارة دبي العام لم يكن له اي تأثير علينا كشركات تأمين والدليل ان اقساط بعض الفروع زادت فيما انخفضت اقساط فروع اخرى من بينها التأمين الصحي. وقال: كما تعلم ان امارة دبي لم تجعل التأمين الصحي الزاميا، وبالنظر للوضع الاقتصادي قرر بعض ارباب العمل التزام التقشف وتوقفوا عن اجراء عقود جماعية للتأمين الصحي للعاملين لديهم.

اما لجهة الاستثمار، فإن جميع المستثمرين تأثروا سلبا في مجال الاستثمار العقاري. اما استثمارات اسواق المال فقد بدأت تسجل تصاعدا في اسعارها وهذا مؤشر جيد.

■ ماذا عن مؤشراتكم المالية لهذا العام؟

– حجم اقساطنا هو نفسه تقريبا مع انخفاض بسيط في حجم اقساط التأمينات الصحية، اما الارباح فهي افضل من العام الماضي، بعضها ارباح فنية واخرى استثمارية.

صرف الموظفين والتقشف في الانفاق الاداري اديا الى عدم تجديد عقود التأمين الصحي الجماعية

■ انخفض حجم اقساطكم من التأمينات الصحية هل السبب ارتفاع اسعارها ام ان ذلك قرار منكم؟

– عمدت الشركات وخصوصا شركات التطوير العقاري والمقاولات الى تسريح عدد كبير من موظفيها بداية ٢٠٠٩ بسبب توقف العديد من مشاريعها ما انعكس تراجعا في حجم التأمينات الصحية لاسيما تلك التي كنا نوفّر بموجبها تقديماتنا لمجموعات كثيرة من الموظفين والعمال وبموجب عقود تأمين جماعية GROUP POLICIES .

■ في الاستراتيجية التي اتبعتموها للحفاظ على حجم الاقساط نفسه هل خفضتم اسعاركم للحصول على حصة جديدة من الاسواق؟

– تتراجع الاسعار يوميا وسط تنافس حاد بحيث اصبحت غير مجدية اقتصاديا، ومع ذلك السلطات المختصة أي وزارة الاقتصاد وهيئة التأمين غائبتان عن دورهما ولا تضعان حدّاً لهذا الوضع.

المطلوب تدخل صارم من الهيئة

■ هل لديكم اي اقتراحات او ملاحظات على اداء هيئة التأمين في الامارات؟

– نحن نرى ان على الهيئة التدخل في حالة تراجع اسعار التأمين الى مستويات غير مجدية اقتصاديا لان ترك الامور على ما هي عليه من شأنه ان يفقد شركة التأمين ملاءتها ويجعلها عاجزة عن الوفاء بالتزاماتها حيال المتعاقدين معها، وهي كما نعلم تتدخل عندما تتجاوز شركة التأمين سقوف التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات.

احتدام المنافسة يجعل بعض الاقساط التي تستوفيها شركات التأمين غير مجدية اقتصاديا

ترحيب بالاندماج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– المشكلة التي نواجهها في الامارات خصوصا وفي البلدان العربية عموما، انه يساء فهم الدمج، ويعتبر مؤشر ضعف لدى الشركة التي تبدي ايجابية حياله. واذا حدث مثلا ان تقدمنا الى شركة تأمين اخرى عارضين عليها الاندماج حينها ستتعامل معنا على اساس اننا الاضعف، او اننا نعاني مشكلات وعثرات بينما نرى في الدول الغربية كبريات الشركات تندمج في ما بينها طبيعيا.

اضاف: انا شخصيا من مؤيدي الاندماج لانه يعزز قدرات الشركات ويحسن نتائجها. لا مشاريع لدينا في الوقت الحالي للاندماج مع اي شركة اخرى، لكننا نرحب بأي خطوة قد تقوم بها اي شركة في اتجاهنا ونحن مستعدون لدراسة الموضوع بجدية.

نأمل في طرح منتجات جديدة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تنشأ الشركات الجديدة برساميل تعتبر متدنية مقارنة برساميل شركات الاعادة العالمية. ونحن نتمنى لو تندمج في ما بينها لتصبح اقوى وتنال ثقة اكبر. تعاملنا مع شركات الاعادة العربية كان ايجابيا، ولم نواجه اي مشكلات حتى اليوم.

■ ما هي خططكم بالنسبة للعام المقبل؟

– نتبع سياسة محافظة في ما يتعلق بأعمالنا كما اننا انتقائيون في اختيار عملائنا. نأمل ان نكون قادرين على طرح منتجات جديدة خلال سنة ٢٠١٠ لان عام ٢٠٠٩ كان عاما صعبا وجمهور المستهلكين ابدى تخوفا وحذرا في الانفاق. ■

انطوان معلولي (الفجيرة الوطنية للتأمين AL FUJAIRAH NATIONAL):

الجميع يشكون من خسائر التأمين الصحي وعدم قدرتهم على ضبط التجاوزات والنتائج

انطوان معلولي المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية للتأمين ينظر الى الوضع الاقتصادي في العالم بشيء من الحذر ويقول ان اركان البنوك المركزية في العالم ما يزالون متخوفين من احتمال حصول انتكاسات جديدة. اما في ما يتعلق بأعمال شركة الفجيرة للتأمين فيقول معلولي انه على الرغم من عدم نمو اقساطها، فإنها ما تزال تحقق ارباحا اكتتابية جيدة.

ويضيف ان الشركة لا تنوي التوسع في مجال التأمين الصحي لان احتمالات جعله مربحا تكاد تكون معدومة والجميع يشكون من المتاعب التي تتسبب بها شركات التأمين والاعادة. وتمنى معلولي ان تضع السلطات المعنية حدا لتنامي اعداد وسطاء التأمين في الامارات العربية المتحدة لان معظمهم يتعاطى الوساطة في مجال التأمين على السيارات وليسوا وسطاء من ذوي الخبرات المهنية العالية.

تحسن في دبي

■ كيف استقبلتم قرار أبوظبي الأخير دعم إمارة دبي مالياً للتخفيف من حدة مديونيتها؟

– إمارة دبي تعتبر المركز المالي الأساسي في دولة الإمارات، والمبادرة التي اتخذتها امارة ابو ظبي حظيت بتقدير جميع ابناء الامارات لانها تنعكس خيرا على دولة الامارات بكاملها. ومن الطبيعي ان تشهد دبي إثر هذا القرار مستقبلاً تحسناً اقتصادياً ملموساً.

■ الى أي حدّ تأثر قطاع التأمين الإماراتي بتداعيات الأزمة العالمية، وهل تأثرت شركة الفجيرة الوطنية للتأمين بهذه الأزمة؟

– كل القطاعات الإقتصادية تأثرت سلباً بالأزمة المالية، ومن بينها قطاع التأمين . لقد انتهى عام ٢٠٠٩ على خير لكننا متخوّفون من عام ٢٠١٠.

قادة البنوك المركزية في العالم ما زالوا متخوفين من تداعيات الازمة

■ ما هي أهم التحديات التي ستواجهونها سنة ٢٠١٠؟

– أعتقد ان سنة ٢٠١٠ ستكون أصعب من سابقتها فالأوضاع لن تتغير بلمحة بصر وستبقى المشكلات الكبيرة، وهذا الرأي يبديه قادة البنوك المركزية في العالم حيث يعتبرون ان الازمة لم تمر بعد وهناك عمل كبير يجب القيام به من اجل تفادي تكرارها.

منتجات موجهة للأفراد

■ ما هي الاحتياطات التي ستتخذونها والإستراتيجية التي ستتبعونها؟

– سننطلق بتقديم منتجات جديدة معظمها على مستوى الأفراد بحيث يمكن لنا ان ننمي حجم محفظتنا من الاقساط بعد ان توقف تنفيذ المشاريع الكبرى والتي كانت تأتي على شركات التأمين بأقساط ذات احجام بالغة، وهناك امل ضعيف بحصول تحسن في المدى القريب على صعيد استكمال المشاريع أو إطلاق مشاريع عمرانية جديدة.

■ ألا ترون ان أسعار خدمات التأمين الصحي، باتت تتجاوز القدرة المالية للأفراد؟

– التأمين الصحي سوف يصبح إلزامياً في دبي وقد سبقتها الى ذلك إمارة أبوظبي، وكذلك فإن الإمارات المتبقية تتجه نحو فرض الإلزامية في مجال التأمين الصحي، اضاف: الكل يدرك ان التأمين الصحي لا يؤمن الربحية الحقيقية للشركات ونحن كشركة محافظون جداً في هذا المجال، وليس لدينا رغبة في التوسع في هذا النوع من الاخطار بالذات أو في تقديم منتجات تأمين صحي جديدة.

■ هل لديكم أي ملاحظات او اقتراحات حول أداء هيئة الإشراف على التأمين؟

– ليس لدينا أي ملاحظات فهي تعمل بجهد لتحسين القطاع.

أداء جيد للإعادات العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نؤيد وجود شركات إعادة عربية جديدة، لأنها تشكّل مصلحة مشتركة للدول العربية، ونرحّب بهذه الشركات وندعمها وأداؤها جيد حتى اليوم، ولا ملاحظات عليه. ونحن نتمنى ان تستمر في تدعيم رساميلها وان ترفعها الى المستويات العالمية، كما نتمنى عليها ان تحصل على تصنيفات دولية بحيث لا يكون هناك اي تحفظ حيال التعامل معها.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– ليس لدينا أي توجه في شركتنا نحو الاندماج مع أي شركة أخرى. لكن الماضي أظهر ان الدمج مفيد للشركات ويعزّز ملاءتها وإمكاناتها وقدرتها الاستيعابية.

مع تحجيم عدد الوسطاء

■ تتميّز شركتكم بأنها الوحيدة التي تأسست في امارة الفجيرة. فهل تستفيدون لهذا السبب من خدمات التأمين عبر المصارف في الامارة؟

– نحن نتعامل بالطبع مع بنك الفجيرة لكننا لا نستفيد كثيراً من خدمات التأمين عبر المصارف كون رواجها لا يزال متواضعاً في منطقتنا.

■ صدر قرار في الفترة الأخيرة نصّ على وجوب رفع رؤوس أموال وسطاء التأمين. هل تعتقدون ان هذا الأمر مفيد للقطاع؟

– نتمنى ان يتم تحجيم اعداد شركات وساطة التأمين لأنها أصبحت تساوي ثلاثة أضعاف عدد شركات التأمين، وباتت تتحكم بالسوق. لا يمكن انكار ان عدداً من الوسطاء مهنيون، لكن البعض الآخر لا يتعامل سوى بتغطيات فرع السيارات وهذا الأمر مسيء للسوق.

الى ذلك فإن عملية الربط الإلكتروني التي بدأت في دائرة مرور أبوظبي، ثم في دبي، ستساعد شركات التأمين على حصر تأمينات فرع السيارات ونأمل ان يتم اعتماد ذلك في كل الإمارات.

نتائج مقبولة

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال عام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟

– انخفض الإنتاج لدينا بسبب الاوضاع التي شرحتها آنفا، لكننا ما زلنا نحافظ على ربحية فنية ممتازة، وبانتظار صدور النتائج النهائية لعام ٢٠٠٩ فإن نتائجنا العامة حتى الفصل الثالث مقبولة جداً.■

خليل سعيد (الشركة المتحدة UNITED - الامارات):

هدفنا ليس تسجيل الاقساط بل تدعيم اموالنا الخاصة والفوز بتصنيف دولي رفيع

خليل سعيد المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED الامارات العربية المتحدة، قال خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان شركات التأمين الاماراتية تأثرت بالازمة بنسب مختلفة، وان التراجع الاهم في اقساط التأمين سجل في مجال التأمين الهندسي والنقل.

وقال سعيد ان المتحدة لا تسعى الى تحقيق التقدم الذي تطمح اليه من خلال تسجيل الاقساط وانما عبر تقوية موقعها المالي بين الشركات وهذا ما يعبر عنه التصنيف RATING. وحول التأمين الصحي الالزامي قال سعيد هناك اساءة استعمال لعقد التأمين الالزامي من قبل المضمونين والى ذلك ترتفع التكلفة الاستشفائية والطبية باستمرار وهذه العوامل مجتمعة توجب على شركات التأمين ان تعدّل تعرفات التأمين الصحي صعودا، كي يمكن لها ان تحتفظ بملاءتها، واذا لم تفعل وقعت في عجز وهذا امر لا يمكن للمساهمين في اي شركة تأمين ان يتحملوه.

■ هل كان للازمة المالية العالمية وازمة دبي تأثير على قطاع التأمين عموما وعلى شركتكم خصوصا؟

– الازمات اثرت على كل القطاعات، وبما ان قطاع التأمين مرآة للسوق، فقد تأثرت شركات التأمين بنسب مختلفة وفي ما يتعلق بأقساط التأمين فالاكثر تراجعا كانت اقساط التأمين الهندسية والبحرية.

اما بالنسبة الى شركتنا، فوضعها جيد، وقد بلغنا الهدف الذي وضعناه للسنوات الثلاث الاخيرة بحيث لا زلنا نوظف اشخاصا جددا في وقت تسعى الشركات الاخرى الى الحد من نفقاتها.

تصور واضح للمستقبل

■ ذكرتم حين توليكم منصب المدير العام للشركة ان هدفكم هو ان تصبح الشركة المتحدة من بين الشركات الاكثر انتاجاً، هل لا يزال هدفكم هو نفسه؟

– هدفنا ليس ان نبلغ مرتبة متقدمة قياسا الى الاقساط المكتتبة وانما ان نكون احدى الشركات المصنفة تصنيفا عاليا، فنحن لسنا مستعدين للتضحية بجودة خدماتنا لزيادة حجم اقساطنا، بل نعمل لبناء سمعة جيدة للمؤسسة ولدخول السوق من باب وسائل التسويق الحديثة، والتي لم تكن متوافرة في السابق. لقد استطعنا خلال السنوات الثلاث الماضية ان نصحح اوضاع الشركة، وبات لدينا تصور واضح للمستقبل.

اذا لم ترفع شركة التأمين اقساط التأمين الصحي وقعت في عجز وهذا امر لا يتحمله المساهمون

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا، ما هي في رأيكم اسباب هذا الارتفاع؟

– بعد إقرار برنامج التأمين الصحي الالزامي في امارة ابو ظبي وتعيين شركة «ضمان» كشركة مكلفة من امارة ابو ظبي بتقديم خدمات التأمين الصحي، ومن دون استثناء الحالات السابقة للتعاقد PREEXISTING CONDITIONS ، لمسنا نوعا من اساءة استعمال للتأمين الصحي، اذ ان الاشخاص الذين كانوا يتجنبون معالجة مشكلاتهم الصحية في الماضي على حسابهم الخاص، وجدوا الفرصة سانحة امامهم لعلاج كل المشكلات التي راكموها خلال الفترات السابقة على نفقة شركة التأمين. كما ان المواطنين الذين كانوا يداوون انفسهم في المنزل اصبحوا يتوجهون الى ارقى المستشفيات طلبا للعلاج على حساب شركة التأمين.

اضاف: كل ذلك زاد من حجم المطالبات، اضف الى ذلك ارتفاع اسعار الخدمات الطبية والاستشفائية، ما حمل الشركات على رفع اقساطها تجنبا لوقوعها في الخسارة. من هنا اقول انه لا بد لشركة التأمين ان ترفع اسعارها في ضوء النتائج الاكتتابية التي تسجلها في فرع التأمين الصحي وما لم تفعل ذلك، وقعت في عجز وتكبدت خسائر غير مبررة وهذا امر لا يمكن للمساهمين في اي شركة تأمين ان يتحملوه.

تأمين صحي الزامي

■ في ظل هذا الارتفاع في الاسعار، كيف سيكون وضع الفئات الفقيرة في المجتمع؟

– بدأت دولة الامارات الاهتمام بهذا الموضوع، ففي ابو ظبي فرضت تأمينا صحيا الزاميا شرطا لتجديد اي بطاقة اقامة للاجنبي المقيم على ارضها، والعمل جار لتطبيقه في دبي وفي الامارات الاخرى، علما ان ارباب العمل هم الذين يتحملون تكلفة التأمين الصحي الالزامي للعاملين لديهم وهذا الامر يخفف الاعباء عن الافراد والعائلات المقيمة في الامارات.

■ سجل تأسيس شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال العامين الماضيين هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية؟

– الخطوة ايجابية بلا شك، ونحن نشجع على تأسيس شركات اعادة عربية لتكون لها حصة من اقساطنا بدل ان تذهب كلها الى الاسواق الاوروبية.

اضاف: دعم شركات الاعادة العربية واجب، ويجب ان نقيم نوعا من التعاون في الخليج لتعزيز هذه الشركات. ونأمل من الشركات الجديدة ان تحصل على التصنيف الدولي الذي يؤهلها للعمل في سائر الاسواق العربية كما نأمل ان نرى مستقبلا قيام شركات عربية عملاقة لاعادة التأمين .

الاندماج ليس دليل ضعف

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ، هل توافقون على ذلك؟

– ان اي تباطؤ او ركود اقتصادي لا بد ان يتبعه اندماجات، وهذه الظاهرة صحية، لانها تخفض النفقات الادارية. لكن هذا الموضوع يعود لشركات التأمين نفسها ان تختاره او تنظر فيه فإذا وجدته مفيدا لها اقدمت عليه ، فالإندماج ليس دوما دليلا على الخروج من الضعف، بل هو خطوة تهدف لاكتساب قدرات مالية اكبر يمكن لها ان تواجه شركات التأمين الاكبر حجما والاكثر قدرة كما يساعد الشركات المندمجة على خفض تكاليفها الادارية.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– الامارات تعتبر سباقة في صناعة التأمين، حيث اصدرت اول قانون يرعى التأمين في الخليج العربي، وكانت آنذاك وزارة الاقتصاد الوصية على نشاط الشركات.

واليوم هيئة الاشراف على التأمين تعنى بتنظيم القطاع لما لها من صلاحية تنفيذية وقرارات الزامية. وفي رأيي انها بتعاونها وتنسيقها مع جمعية الامارات للتأمين، ستكون قادرة على تحقيق المزيد من التقدم للقطاع، فالهيئة متفهمة لمشكلاتنا، وبدورنا نحاول ان نتفهم ونتأقلم مع متطلباتها.

نمو في حجم الاقساط

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– زادت ارباحنا الاجمالية خلال عام ٢٠٠٩، كما وارتفعت ارباحنا الفنية بنسبة ٣٠ في المئة. هذا بالاضافة الى اننا حققنا نموا في اقساطنا المكتتبة في ظروف تعتبر صعبة للجميع . ■

كمال السرطاوي (الظفرة للتأمين AL DHAFRA - الإمارات):

نستبعد حصول عمليات دمج واستحواذ في العالم العربي وان كنا نتمناها

المدير العام لشركة الظفرة للتأمين AL DHARFA كمال السرطاوي يرى ان اسواق الامارات العربية المتحدة بدأت تستعيد عافيتها، وذلك بفعل الدعم المالي الذي قدمته دولة الامارات للقطاع المصرفي وامكنت لهذا الاخير ان يستأنف عمليات التمويل والتسليف ولو بحذر.

ويقول السرطاوي ان الظفرة للتأمين DHAFRA متمسكة بالقواعد والاصول التي ترعى صناعة التأمين ولم تحد عنها، ولذا حافظت على ربحيتها الفنية وهو يتوقع ان تحقق زيادة في ارباحها الفنية لسنة ٢٠٠٩ بحوالى ٢٠ بالمئة.

ويسجل السرطاوي اسفه لتجاهل بعض شركات التأمين الاماراتية لعامل ارتفاع اسعار الطبابة والاستشفاء اذ تذهب بعيدا في منافستها وتسوّق عقود التأمين الصحي مقابل اقساط لم تعد تصلح لايامنا هذه.

ويحرص السرطاوي على دعم شركات الاعادة العربية ذات الكفاية المهنية والقدرات المالية العالية، ويؤيد قيام عمليات دمج واستحواذ بين شركات التأمين والاعادة وان كان يستبعد حصولها في الامارات العربية المتحدة لاعتبارات تتعلق بالتقاليد والعادات المحلية.

بعض شركات التأمين تتجاهل الارتفاع المطرد لتكلفة الاستشفاء والطبابة وتستمر بتسويق عقود التأمين الصحي بأقساط غير مجدية

عودة السيولة الى الأسواق

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– في رأيي ان الاسواق الاماراتية اخذت تستعيد عافيتها والفضل في ذلك يعود الى الإجراءات التي اتخذتها حكومة الإمارات لا سيما ضخ الاموال في المصارف بغية مساعدتها على مواجهة تداعيات الازمة.

أما في ما خص شركة الظفرة للتأمين ورغم الظروف التي مرت بها الاسواق فقد حققت نمواً في أرباحها الفنية وصلت نسبته الى ٢٠ في المئة مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

ارتفاع أسعار الخدمات الطبية

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– من الطبيعي ان تعمد شركات التأمين الى رفع اسعارها عندما ترتفع تكاليف الاستشفاء والطبابة، فأسعار التأمين تبنى على اساس النتائج الفنية في كل شركة تأمين والنتائج الفنية هي التي تحدد مستوى الاسعار التي يتعين استيفاؤها من المضمونين. اما الرعاية الصحية لذوي الدخل المحدود فتؤمنها الحكومات ومن المؤسف ان تشهد الأسواق منافسة كبيرة بين شركات التأمين تؤدي الى تراجع اسعار التغطيات الصحية، بينما ترتفع أسعار الخدمات الطبية، وهذا الواقع أثر سلباً على هامش الأرباح وعلى نتائج التأمين الصحي.

مع تحرير أسعار الإلزامي

■ تتجه بعض الدول نحو تحرير أسعار التأمين الإلزامي على السيارات، هل يمكن اعتبار قطاع التأمين في الإمارات ضمن التوجه نفسه؟

– طبعاً فشركات التأمين في الإمارات تطالب بتحرير الأسعار وبإلغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي ضد المسؤولية المدنية والتي لا تزال هي نفسها منذ أكثر من عشر سنوات، في وقت ترتفع تكلفة أحكام التعويضات تدريجياً ونحن بالطبع نشارك الشركات الاماراتية في سعيها الى تحرير السوق من التعرفات الالزامية ونرى ان يترك للشركات ان تتنافس في ما بينها لان المنافسة هي التي تحمي المستهلك وتحول دون ارتفاع الاسعار.

علاقات جيدة مع المعيدين العرب

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تؤمن شركة الظفرة للتأمين بضرورة العمل العربي المشترك، وفي هذا الإطار تجمعها علاقات جيدة مع العديد من شركات الإعادة العربية، أبرزها المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG «واعادة التأمين العربية» ARAB RE و«بست ري» BEST RE، وفي رأيي ان أداءها ممتاز وخدماتها لا تقل جودة عما توفره شركات الإعادة العالمية.

المستقبل للكيانات العملاقة

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– استبعد حصول عمليات دمج في الأسواق العربية أو على الأقل في دولة الإمارات وذلك لاسباب تتعلق بحرص المساهمين على الحفاظ على استقلالية شركاتهم ، في المقابل أتمنى لو تتحقق باعتبار ان السيطرة على الاسواق سوف تكون مستقبلا للكيانات العملاقة. ■

د. أحمد الجناحي (نور تكافل - الإمارات NOOR TAKAFUL) :

التأمين الصحي تحوّل الى ضرورة لا بد لكل فرد او رب عمل ان يقتنيها بصرف النظر عن سعره

نور تكافل NOOR TAKAFUL هي الشركة الجديدة التي انشأتها مجموعة نور الاستثمارية في الامارات العربية المتحدة وهي تضم شركتين الاولى تتعاطى التأمينات العامة، والثانية تتعاطى التكافل العائلي (LIFE).

الدكتور أحمد الجناحي العضو المنتدب في الشركة ابلغنا خلال المقابلة ان هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة تؤدي دورها بفاعلية. وانها سوف تتريث في الترخيص بقيام شركات تأمين جديدة حتى اشعار آخر. وقال الدكتور جناحي ان التأمين الصحي اصبح من الضروريات وان الافراد والعائلات وارباب العمل يجب ان تقتنيه بصرف النظر عن سعره. واضاف هناك عقود تأمين توفر الشركة بموجبها تقديمات صحية ذات سقوف مختلفة ويمكن لطالب التأمين ان يختار من بينها العقد الذي يتوافق وقدرته المالية.

ورحّب الدكتور جناحي بقيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة قائلا انه يعزز الطاقات الاستيعابية العربية.

هيئة الاشراف على التأمين قررت التريث بإصدار تراخيص لتأسيس شركات تأمين جديدة حتى إشعار آخر

منتج فريد من نوعه

■ ما مدى تأثير الأزمة العالمية على قطاع التأمين الإماراتي عموماً وشركتكم على وجه التحديد؟

– انطلقت عمليات شركة نور تكافل بداية عام ٢٠٠٩ في سوق الإمارات، وقد حصلنا على رخصتين منفصلتين لممارسة نشاط التأمين العام عبر شركة نور للتكافل العام، اما التأمين على الحياة فنتعاطاه عبر شركة نور للتكافل العائلي.

وكونها السنة التشغيلية الأولى لنا، لم تتأثر أعمالنا بالأزمة العالمية بل على العكس شهدنا اقبالا على منتجاتنا التكافلية الجديدة. بالمقابل بعض شركات التأمين الأخرى سجّلت خسائر استثمارية في الأسواق الأوروبية والأميركية حيث تبين انها كانت تورطت باستثمارات هناك.

وأطلقت نور تكافل عام ٢٠٠٩ خدمة فريدة من نوعها في قطاع التأمين في المنطقة وهي بيع وتجديد عقود التأمين على السيارات والمركبات عبر موقع الشركة الإلكتروني الآني ON LINE وهذا المنتج ساهم في الوصول الى العملاء وخدمتهم خلال دقائق معدودة.

ارتباط التأمين الصحي بوعي المجتمع

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– التأمين الصحي تحول الى ضرورة لا بد لكل شخص او عائلة ورب عمل ان يقتنيها ونحن نضع في متناول الناس عقودا نقدم بموجبها تقديمات ذات سقوف مختلفة ولطالب التأمين ان يختار العقد الذي يتوافق وقدراته المادية، اضاف: ويشكّل فرع الصحي نسبة كبيرة من محفظتنا التأمينية وهو يحتاج نحو أربع سنوات لمعرفة مدى ربحيته.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– دخول رساميل جديدة وتأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين جديدة في المنطقة خطوة إيجابية إذ انها تعزز الطاقات الاستيعابية في الأسواق العربية وتساهم في تطوير صناعة التأمين ونحن نرحب بالشركات الجديدة ومستعدون للتعامل بها بشرط ان يتوافر لها التصنيف الدولي المطلوب من قبل هيئات الاشراف على التأمين.

المنافسة عامل صحي

■ كيف تصفون المنافسة في سوق التأمين الإماراتي مع زيادة عدد الشركات التقليدية والتكافلية؟

– أوقفت هيئة التأمين إصدار أي تراخيص جديدة حالياً، وقد كانت نور تكافل آخر شركة يرخص لها.

واعتبر سوق الإمارات تنافسياً بامتياز إذ يضم ٦٣ شركة بينها ست شركات تكافلية. والمعلوم ان المنافسة عامل صحي، بحيث تدفع الشركات الى العمل بحيوية وديناميكية وتقدم خدمات جيدة تحت شعار البقاء للأفضل.

هيئة التأمين سبّاقة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تضطلع هيئة التأمين في الإمارات بدور مميز وفاعل، وهي من الهيئات القليلة في المنطقة العربية التي قامت بفصل أنشطة التأمين العام عن التأمين على الحياة. كما سعت الهيئة في الفترة الأخيرة الى رفع الحد الأدنى من رأسمال شركات التأمين الى ١٠٠ مليون درهم إماراتي.

وبهذا تعتبر هيئة التأمين الإماراتية سبّاقة في المنطقة، مقارنة بالسلطات الإشرافية في العالم العربي.

نتائج مقبولة

■ كيف كان أداؤكم خلال عام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا مقبولة نهاية سنة تشغيلية في الإمارات وقد جاءت متوافقة والأرقام المتوقعة. كما استحوذنا على حصة جيدة من سوق التأمين التكافلي.

هذا وتعتبر نور تكافل جزءاً مكمّلاً للنشاط المالي لمجموعة نور الاستثمارية في الإمارات، وقد فازت بجائزة أفضل شركة تكافل جديدة في المنطقة.■

رفيق حلاني (سلامة SALAMA - الإمارات):

مستقبل مشرق للتأمين التكافلي ونمو متصاعد لفرع التأمينات الصحية خلال السنوات الثلاث المقبلة

تعتبر سلامة احدى الشركات الرائدة في تقديم حلول تأمينية تكافلية لجميع عملائها حول العالم متوافقة مع تعاليم الشريعة الإسلامية، ومنذ تأسيسها عام ١٩٧٩ في دبي نجحت في تلبية احتياجات عملائها من الأفراد والمؤسسات من خلال تقديم حلول تأمينية تكافلية مناسبة ومتنوعة لحماية الممتلكات والتأمين ضد الحوادث والتكافل الطبي، مما جعلها تبرز كأكبر شركة تأمين تكافلي في العالم.

وتضم مجموعة سلامة ست شركات تكافل تقدم أفضل خبرات التأمين التكافلي والحلول المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وجمهورية مصر العربية والسنغال والجزائر والأردن، إضافة الى شركة إعادة التكافل في تونس.

مدير عام المجموعة في الامارات رفيق الحلاني استشرف دخول العديد من الشركات المالية الإسلامية الى المنطقة، وتحول الكثير من المصارف التجارية الى إسلامية خلال السنوات الثلاث المقبلة، متوقعاً مستقبلاً مشرقاً للتأمين التكافلي ونمواً متصاعداً للتأمينات الصحية، كاشفاً عن عملية تطوير المجموعة لمنتجات جديدة في هذا المجال، لافتاً الى نمو بنسبة ٤٠ في المئة في حجم الأقساط.

دعم متوقع

■ بداية، هل يعتبر تقديم أبوظبي لإمارة دبي ١٠ مليارات دولار دعماً مالياً، مؤشراً جيداً لأفول العام ٢٠٠٩ وبداية العام ٢٠١٠؟

– بالتأكيد فقد شكّل دعم أبوظبي لإمارة دبي خطوة إيجابية ستساعدنا في القيام بأعمالنا كثيراً، خصوصاً أنها ساهمت الى حد كبير في إعادة الثقة الى السوق. فبعد ظهور أزمة دبي المالية، أنتظر المراقبون ان يأتي الدعم في ١٥ كانون الأول (ديسمبر) فجاء قبله بيوم. وتجدر الإشارة هنا الى ان هذا الدعم كان متوقعاً كون اتحاد دول الإمارات يفرض التعاون في ما بينها.

■ كيف تنظرون الى مستقبل مختلف القطاعات الإقتصادية في المنطقة خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– أتوقع دخول العديد من الشركات المالية الإسلامية الى المنطقة في السنوات الثلاث المقبلة، وكذلك تحوّل الكثير من المصارف التجارية الى مصارف إسلامية. عموماً أرى مستقبلاً مشرقاً للتأمين التكافلي أيضاً.

وفي ما علّق العديد من المشاريع العقارية الكبرى، سيعود هذا القطاع الى ازدهاره حين تنتهي الأزمة.

تحقيق الأهداف

■ ما كان تأثير أزمتي العالم ودبي على شركات التأمين وإعادة التأمين؟

– تأثرت شركات التأمين سلباً منذ بدء الأزمة المالية العالمية مطلع العام ٢٠٠٧ واستمرار انعكاساتها حتى اليوم. إزاء ذلك، اتخذنا كشركة سلامة اجراءات لمواجهة الأزمة من بينها اعتماد سياسة التقشّف في ظل هذه الأوضاع الصعبة، غير أننا استطعنا تحقيق أهداف العام ٢٠٠٨ كونها كانت متواضعة وسنستطيع أيضاً تحقيقها نهاية العام ٢٠٠٩.

■ يشهد قطاع التأمين الصحي نمواً كبيراً. هل تتوقعون استمرار هذا القطاع بتأمين ربحية مرتفعة؟

– تحقّق شركات التأمين الصحي ذات الإدارة المتميزة بمهنية عالية، أرباحاً جيدة. وعموماً، أصبح فرض التأمين الإلزامي محتملاً جداً بعد ان فرض في أبوظبي وجبل علي مؤخراً، وبالتالي إذا فرض في المناطق الحرة كالشارقة ومطار دبي فستحقق شركات التأمين أرباحاً مرتفعة.

تطوير منتجات

■ أي قطاع تأميني سيحقّق بنظركم نمواً ثابتاً؟

– أعتقد شخصياً ان قطاع التأمينات الشخصية سيحقق نمواً متصاعداً وسيستمر في نموّه، ونحن في شركة سلامة أدركنا ذلك، لذا نعمل على تطوير منتجات جديدة في هذا المجال كما نقوم بتحضير موقع إلكتروني لهذا القطاع يسهّل التعامل مع العملاء.

■ كيف تقيّمون عمل شركتكم لهذا العام؟

– حققت شركة سلامة نتائج ممتازة لهذا العام، فبعد ان تضاعفت أقساط التأمين كافة باستثناء أقساط تأمين السيارات في السنوات السابقة، حققت الشركة نمواً بنسبة ٤٠ في المئة هذا العام في قيمة أقساط التأمين كما سجّلت ارتفاعاً في أرباحها مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

الدمج والاستحواذ مفيدان للشركات

■ هل تتوقّعون حصول عمليات دمج واستحواذ بين شركات التأمين كطريقة لتحقيق النمو في المنطقة؟

– أعتقد ان عمليات الدمج والإستحواذ قد تكون مفيدة جداً لشركات التأمين العاجزة عن تحقيق نتائج مالية جيدة بسبب النقص في إمكاناتها وضعف مؤشراتها المالية.

■ يعتبر أحد أهداف شركة سلامة وصولها الى طليعة الشركات المقدمة للخدمات التكافلية المبتكرة واستحواذها على ٥٪ من حصة السوق مع حلول ٢٠١٢. أين أنتم من تحقيق هذا الهدف؟

–تستحوذ شركة سلامة حالياً على ٢ في المئة من حصة السوق لكننا نتوسّع بشكل سريع، فخلال الشهرين الماضيين، افتتحنا مكتبين جديدين في دبي والشارقة، كما نلحظ مجالاً للتوسّع في فرعي التأمينات الصحية والحياة.

تنمية أعمال الشركات

■ يصادف إصدار عدد «البيان الإقتصادية» الممتاز مع العيد الثلاثين لإطلاق شركة سلامة هل من كلمة توجهونها في هذه المناسبة؟

– مضت على تأسيس مجموعة سلامة ثلاثون عاماً وللمناسبة أتوجه بكلمة أقول فيها، لدينا الإمكانات البشرية والبنى التحتية والمنتجات الجيدة ورأسمال يفوق الـ ١,٤ مليار درهم وشركات ناجحة تابعة لنا، هذا فضلاً عن شركائنا من شركات إعادة التأمين التي تعتبر من أهم شركات العالم، لذا أرى أننا الأشخاص المناسبون للمساعدة في تنمية أعمال الشركات الأخرى. ■

أسامة عبد الرؤوف عابدين (تشارتيس CHARTIS - دبي) :

الثقة التي نحظى بها لدى الشركات العالمية امكنت لنا ان نستمر ونعود الى الاسواق بقوة

تخطينـا المرحلـة القاسيـة التي مرت بها آ اي جي الشركةالأم. وبعد ان اعيدت هيكلة آ اي جي AIG جرى ضم الشركات التي تتعاطى التأمينات العامةNON LIFE الى شركة جديدة تحمل اسم تشارتيس CHARTIS ونحن الآن جزء منها. ونحن موجودون في ١٦ دولة في المناطق الخاضعة لاشراف فرعنا الاقليمي في دبي.

هذا ما قاله لنا اسامه عابدين المدير التنفيذي لاقسام التأمينات التجارية والبحرية والطاقة لمنطقة الشرق الاوسط، البحر المتوسط وجنوب آسيا في تشارتيس CHARTIS خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتبه في دبي.

ومما قاله عابدين ايضا ان تشارتيس CHARTIS تعمل في ١٦٠ دولة في العالم وان مجموع الاقساط التي تحققها في العالم تزيد عن ٤٠ مليار دولار اميركي. وحول اعمال تشارتيس الشرق الاوسط قال اننا نكتتب الاخطار بواسطة فريق متخصص ونرشد الزبائن حول الطرق الفضلى لادارة الاخطار.

نقارب الاخطار من خلال فريق متخصص ونتوقع ان نحقق نمواً يزيد على ١٥٪ العام المقبل

٤٠ مليار دولار حجم اكتتاباتنا لعام ٢٠٠٨

■ **اتخذتم تشارتيس CHARTIS اسما جديدا لشركتكم لماذا؟**

– تعتبر شركة CHARTIS جزءاً من مجموعة آ أي جي AIG للتأمين العالمية وتملك ما يزيد عن الـ ٩٠ عاماً من الخبرات والإنجازات، وكان الهدف من تأسيسها توحيد التأمينات العامة في مختلف دول العالم تحت اسم CHARTIS. وفرعنا في دبي يعنى بالشركات التابعة لمجموعتنا في منطقة الشرق الاوسط والبحر المتوسط وجنوب آسيا (MEMSA) .

وللشركة حضور في ١٦٠ دولة، وحجم اكتتاباتها العام الماضي زاد عن ٤٠ مليار دولار، وهي من أكبر الشركات في العالم.

عودة قوية

■ **هل واجهتم صعوبات في العودة الى العمل وجذب العملاء في ظل الأزمة المالية؟**

– بفضل الدعم الكبير الذي قدمته كبريات الشركات وكبار الوسطاء الى AIG وجهود كوادرنا في تقديم خدمات متميزة في جميع انواع التأمين خلال الازمة المالية التي عصفت بالعالم اجمع، امكن لنا ان نحافظ على مواقعنا في الاسواق العالمية وان نتخطى الصعوبات. ولا زلنا نملك أكبر تشكيلة خدمات وتغطيات وأوسع حضور على مستوى العالم.

اما في منطقة الشرق الأوسط والبحر المتوسط وجنوب آسيا فنحن موجودون في ١٦ دولة ونقدم أفكاراً جديدة للأسواق في مختلف المجالات التجارية والاستهلاكية ونقدم خدمات لـ٣٣دولة في هذه المنطقة الجغرافية الواسعة.

واعمالنا لم تتعرض في اي منها للركود. ويمكنني ان اؤكد ان تشارتيس CHARTIS عادت بقوة الى الساحة.

اضاف: وقد بدأنا نلاحظ تحسينات كبيرة في اقتصادات دول المنطقة التي نعتبرها واعدة وهي ذات حاجات تأمينية كبيرة، خصوصاً وان أسعار النفط بدأت ترتفع تدريجياً مترافقة مع عودة مشاريع البنى التحتية الضخمة.

■ **هل احتمال بيع شركة AIG ما يزال قائما؟**

– حالياً ليس هناك أي بوادر لبيع الشركة، بل على العكس فإن رئيس مجلس الإدارة الجديد يؤمن بقدرات الشركة وبالخدمات والقيمة المضافة التي نوفرها للأسواق. وقد جرى بيع بعض الشركات التابعة في اطار الخطة الانقاذية في معظمها شركات تقدم خدمات غير متعلقة بالتأمين، الا ان المجموعة الام باقية وكذلك تشارتيس CHARTIS التي تشكل اليوم الجزء الاهم فيها.

اجتذاب عملاء مهنيين

■ **كيف تقوّمون المنافسة في الأسواق وما الذي يميّز شركة CHARTIS عن غيرها؟**

– ثمة مجالات معينة نلحظ فيها منافسة على تقديم خدمات التأمين وتراجع أسعارها الى ما دون المستوى الفني، وبالأخص في مجال التأمينات العقارية.

ولكن من جهتنا ننافس على اجتذاب كبار الزبائن عبر توفير خدمات مهندسينا المحترفين وذلك للمساهمة في تحسين إدارة المخاطر لما فيه مصلحة سائر الاطراف عموما ومصلحة الزبائن بالذات خصوصا. كما انه لدينا تغطيات متخصصة للافراد والشركات الصغيرة.

واضيف أيضاً اننا أطلقنا في السوق منتجاً جديداً يغطي أخطار الممتلكات الثمينة كالمنازل الفخمة واليخوت وغيرها وقد لقي إقبالاً واسعاً عليه من الإمارات وتركيا والهند.

هذا وسنعمل في دول أخرى على تمديد الكفالات EXTENDED WARRANTY على الأدوات الألكترونية مع تحقيق تقدم ملموس علىمستوى تأمينات السفر TRAVEL .

أفضل الخدمات للعملاء

■ **كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟**

– حققت الشركة نمواً جيدا في حجم أقساطها، إضافة الى نسبة أرباح جيدة، مع الإشارة الى اننا من خلال استراتيجية الشركة نخصص ميزانية معينة لكل نوع تأمين من شأنها ضمان ربحيته، وفي الوقت نفسه نوحّد المحافظ بغية تقديم أفضل الخدمات الى الاسواق. ■

جهاد فيتروني (شركة الهلال للتكافل AL HILAL TAKAFUL COMPANY الامارات العربية المتحدة):

شركات الاعادة العربية تجسّد الرغبة العربية المشتركة بقيام هيئات عربية ذات قدرات فائقة

أنشئت شركة الهلال للتكافل مؤخرا في الامارات العربية المتحدة في العاصمة أبو ظبي لتقدم خدمات التأمين بصيغته الاسلامية، وهي شركة حكومية مملوكة بالكامل من حكومة أبو ظبي، وقد اختارت جهاد فيتروني ليتولى منصب رئيسها التنفيذي، وذلك نظراً لما يملكه من كفاءات علمية اضافة الى تخصصه وتعمقه بالتأمين الاسلامي، اذ سبق لفيتروني ان تولى تأسيس واطلاق اولى شركات التأمين التكافلي في لبنان، البحرين، السعودية وسوريا قبل ان ينتقل الى الامارات العربية المتحدة حيث اشرف على تأسيس شركة الهلال للتكافل وانجز التحضيرات واتفاقات الاعادة المطلوبة للانطلاق.

وبحلول العام الجديد تكون الشركة الجديدة قد انطلقت بزخم وبدأت توسعها في اسواق الامارات.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه قال فيتروني ان شركات الاعادة العربية تجسّد الرغبة العربية المشتركة بقيام شركات عربية ذات قدرات مالية ومهنية فائقة. وهو اذ يناشد الضامنين العرب الى مساندة شركات الاعادة العربية فإنه يدعو المعيدين العرب الى التزوّد بما يكفي من الرسملة والمعرفة المهنية كي يمكن لهم ان يقدموا الخدمات المطلوبة منهم الى الشركات العربية المسندة لا سيما التكافلية منها.

على المعيدين العرب ان يتزودوا بما يكفي من الرسملة والخبرة المهنية كي يتمكنوا من تلبية طلبات الشركات المسندة لا سيما التكافلية منها

الانطلاق بالإنتاج

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟**

– لا يمكننا تجاهل وجود أزمة مالية عالمية، غير اننا لا نستطيع الاكتفاء بإطلاق النظريات والخطابات وإبداء التخوّف منها، بل يجب صب الجهود للخروج منها عبر إعادة صياغة استراتيجياتنا وتوجهات أهدافها، والتركيز على أسس العمل التأميني بعد ان كان التوجه نحو الاستثمارات أبرز اهتمامات وأولويات الشركات.

أما بالنسبة الى شركة الهلال للتكافل فقد قطعت شوطاً كبيراً في مراحل التأسيس، واكتملت أجهزتها الإدارية واللوجستية والتقنية وبدأت بالإنتاج، وستركز على إطلاق منتجات جديدة في الأسواق تشكل قيمة مضافة للقطاع وتنصب على القطاع الحكومي إضافةً إلى مصرف الهلال الذي سيلعب دوراً رئيسياً في السوق المالي، وهذا الاتجاه أقل ما يقال عنه انه ضمان لاستمراريتنا، وفي تقييمنا ان ما أنجزته الشركة لغاية اليوم ممتاز، كما أن هناك تركيزاً أساسياً على الشركات الحكومية.

دور رائد في تعزيز السوق

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– أقدّر جهود شركات الإعادة العربية وما تقوم به جزء لا يتجزأ من الإرادة العربية المشتركة للدخول بقوة في هذه الصناعة، ومن واجب الشركات المسندة دعمها بتكثيف اسناداتها اليها .

بالمقابل على شركات الإعادة العربية ان تتزود بالرسملة والقدرات المهنية وان تنظر الى حاجات شركات التأمين وبالأخص التكافلية منها وتلبيتها بسرعة كون الأخيرة تلعب دوراً أساسياً في توسيع حجم السوق والوعي التأميني فيه.

وبالنتيجة فإن شركة الهلال للتكافل جزء من السوق العربي ولها دورها الرائد في تعزيزه.

إيجابية عمل هيئات الإشراف

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– تعتبر هيئات الاشراف والرقابة على التأمين العمود الفقري لصناعة التأمين اذ أن سهرها على قطاع التأمين، هو الذي يضمن استمرارية شركات التأمين العربية وانتشارها في الأسواق، خصوصاً في ظل زمن المنافسة وحيث يغض كثيرون النظر عن أساسيات العمل التأميني.

ولطالما نظرنا الى عمل هيئات الإشراف على التأمين بإيجابية تامة باعتبارها هيئة إرشاد للقطاع ومن منطلق متجرّد عن أي مصالح شخصية، هذا وأدعو هيئات الإشراف الى السعي لاكتشاف المشكلات التي تعانيها الشركات والتواصل معها عبر لقاءات دائمة ووضعها في أجواء آخر المستجدات في عالم صناعة التأمين. ■

انطوان اسطفان (مدير عام شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK NATIONAL):

اخترنا ان نحد من اندفاعنا ونعتمد سياسة LOW PROFILE بانتظار مرور العاصفة

انطوان اسطفان المدير العام لشركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK NATIONAL امضى في الامارات العربية المتحدة من السنين ما يؤهله ليحلل الاوضاع القائمة من موقع الخبير ويحدد في ضوئها السياسة التي يتعين للشركة ان تعتمدها والتي تحفظ لها قوتها المالية.
وهذا ما فعله اسطفان، وأيده بذلك مجلس ادارة الشركة عندما اختار ان يلتزم سياسة متحفظة حيال تداعيات الازمة المالية العالمية، فاتخذت الشركة موقفا مترقبا للاحداث وخفضت من اندفاعها بانتظار مرور العاصفة، وهذا ما وصفه اسطفان خلال المقابلة التي اجريناها معه بسياسة «الوجه الساكن» LOW PROFILE.

الازمة في آخر النفق

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها، بينما يرى آخرون ان الحال سوف تشتد سوءا خلال السنة المقبلة، بم تعلّقون؟

– في اعتقادي ان تداعيات الازمة خصوصا على قطاع العقار لم تنته بل اصبحت في آخر النفق، وبالتالي فإن النشاط التأميني المرتبط بالعقار لا يزال ايضا مجمدا يليه قطاع التأمين البحري.
من جهة اخرى، ارى ان الاوضاع الاقتصادية تتحسن غير انها لن تعود الى الوتيرة نفسها كما قبل الازمة، بل سترسو على ثقة وقواعد اكثر واقعية ومهنية.

■■■

اقساط التأمين الصحي المعتمدة حاليا متدنية وهي تتسبب بخسائر لغالبية الشركات

■■■

اعادة هيكلة وتنظيم

■ هل من استراتيجية معينة اعتمدتها الشركة في ظل الازمة الراهنة؟

– وضعتنا الازمة الراهنة امام خيارين، اما اعتماد الـ PROACTIVE او اعتماد الـ LOW PROFILE POLICIES ونحن سرنا وفق الخيار الثاني عبر اعادة تنظيم وهيكلة داخلية للشركة والتحضر للمرحلة المقبلة.

■ كيف تنظرون الى اسعار التأمين الصحي في الامارات؟

– اسعار التأمين الصحي في الامارات متدنية، وغالبية الشركات تتكبد خسائر فادحة في هذا المجال، ونتمنى ان تصدر دولة الامارات قانونا جديدا يعالج هذا الموضوع.

مرحلة غير مناسبة لتأسيس الشركات

■ بم تعلقون على موجة تأسيس شركات اعادة جديدة في السوق؟

– في رأيي، تأسيس شركات اعادة جديدة عامل سلبي للسوق، لانها ستعمد الى المضاربة بالاسعار في سبيل الحصول على الاعمال، فضلا عن ان هذه المرحلة ليست مناسبة لتأسيس شركات من هذا النوع، حتى لو تمتعت برأسمال كبير، وذلك لانها ستضطر الى العمل وفق اسعار السوق المحروقة بسبب الازمة وانهيار عدد من شركات الاعادة العالمية.

■■■

حتى الشركات ذات الرساميل الكبيرة يمكن ان تحرق اصابعها لان الاسعار محروقة

■■■

نتائج افضل

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– حققنا هذا العام لغاية شهر ايلول نموا في الانتاج بلغ ٣٠ في المئة، غير اننا تكبدنا خسائر تقنية في فرعي التأمين الصحي والمحركات، وبعض الخسائر في المحفظة الاستثمارية.
وعلى الرغم من هذا كله تبقى نتائجنا للعام ٢٠٠٩ افضل مما كانت في ٢٠٠٨.

تطبيق قرارات هيئة التأمين

■ هل من تدابير معينة تطالبون هيئة التأمين في الامارات بتنفيذها في ظل الازمة؟

– لا تزال هيئة التأمين في الامارات جديدة وذات فاعلية محدودة، غير اننا نأمل في ان تبدأ بتطبيق قراراتها التنظيمية كافة، والتي تصب في مصلحة السوق والاقتصاد الوطني. ■

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب
Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨
شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢٩ ١١ ٣٥ – ٢١ ١١ ٣٥ (٠١)
Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29
E-mail: marcins@terra.net.lb

عبدالله قبرصي (إيس لايف الشرق الأوسط وشمال افريقيا ACE LIFE):

التأمين على الحياة وجد ليضمن الاستثمار والقدرة المالية

شركة إيس لايف الشرق الاوسط وشمال افريقيا ACE LIFE MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA هو القسم الذي يشرف على اعمال شركة إيس لايف ACE LIFE في المنطقة العربية. وإيس لايف شركة تابعة لمجموعة إيس ACE GROUP الاميركية المصنفة الف (A) من قبل ستاندرد اند بورز والتي تعمل في ما يزيد عن ٥٠ دولة في العالم.

وتتمثل إيس لايف بشركة مسجلة في مصر ACE LIFE EGYPT واخرى مسجلة في الامارات العربية المتحدة ACE LIFE UAE. قبل بضعة شهور عيّنت المجموعة عبدالله قبرصي رئيسا تنفيذيا لشركة ايس لايف الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وقد التقيناه في مكاتب الشركة في الامارات وقد عرض الطموحات التي يسعى الى تحقيقها في المنطقة، وقال ان الاسواق العربية ما تزال واعدة وان كانت الازمة قد افقدتها شيئا من زخمها.

واوضح قبرصي ان التأمين على الحياة وجد ليشكّل ضمانا للاستثمار والقدرات المالية، ووصف التوسع في اسواق المنطقة بالمهمة غير السهلة بالنظر لتفاوت شروط الترخيص بين دولة واخرى والاجراءات الطويلة المعقدة في بعض الدول.

لدينا من القدرات ما يمكن لنا ان نلبّي حاجات المنطقة بل وان نضع في متناول الافراد والجماعات عقودا مبتكرة

■ هل لنا بلمحة عن الخطة التي وضعتموها منذ تسلمكم منصبكم؟

– وضعنا خطة تهدف الى إعادة تمركز الشركة كلاعب رئيسي في سوق تأمينات الحياة على مستوى منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وفي رأيي انه رغم تداعيات الأزمة المالية نحن متفائلون بمستقبل تأمين الحياة في أسواق المنطقة النامية واسواق رأس المال.

وبصفتنا شركة متطورة وخلاّقة، أعتقد اننا قادرون على تلبية حاجات الافراد والمجموعات بل وان نضع في متناولهم عقود تأمين مبتكرة.

وفي السياق نفسه سنركز طاقاتنا على نشر علامتنا التجارية في أسواق المنطقة كافة، فضلاً عن تطوير منتجات جديدة وتنويع مصادر التوزيع كالوكالات وشبكات الوسطاء والمصارف التي نتعامل معها، مع الإشارة الى ان الشركة تتميز بفريق عمل محترف وبتقنيات فائقة وعلاقات واسعة تخولها تحقيق أهدافها.

فرص نمو واعدة

■ الى أي مدى أثرت تداعيات الازمة المالية على الأسواق وبالأخص سوق دبي؟ وما هي الإستراتيجية المعتمدة منكم؟

– لا شك في أن استراتيجية العمل تعتمد على تطوير المنتجات لتتلاءم وحاجات الأسواق حيث نتواجد.

أما في ما خص الأزمة المالية العالمية وتحديداً الأزمة التي ضربت إمارة دبي مؤخراً، فنحن لا نرى ان تداعياتها ستكون مهمة وستتجاوزها دبي بسرعة، ولا زلنا متفائلين في ان يحقق قطاع تأمين الحياة تطوراً ملحوظاً هناك.

وفي السياق نفسه أشير الى ان أعمالنا ليست منتشرة في شكل كبير في دبي، لذلك لا يمكن إلاّ ان تتطوّر خصوصاً في ظل احتواء الإمارة نسبة كبيرة من الجاليات الأجنبية التي تتجه نحو شراء تأمينات الحياة، وبالتالي لا أتوقع ان يشهد سوق التأمين هناك تباطؤاً ملحوظاً.

هذا وتعتبر المؤشرات الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا والمناطق النامية إيجابية وتبشر بفرص نمو واعدة بغض النظر عن انها لن تكون بالمستويات نفسها كما في أعوام ما قبل الأزمة.

■ هل من اقتراحات معينة تتمنون ان تعمل بها هيئة الإشراف على التأمين؟

– لا نملك اليوم مطالب معينة نرفعها الى هيئة الإشراف على التأمين، ولكن قد نتمنى في المستقبل تعزيز القوانين وتطويرها.

نهدف الى تأمين استراتيجية استثمارية آمنة تؤمن الحماية لكل من شركتنا ومتوجباتنا تجاه ادخارات عملائنا

■ اين ترتكز أعمالكم الاستثمارية اليوم لكي تثقوا بقدرتكم على تقديم ضمانات بالحد الادنى؟

– لا أؤمن بوجود ضمانات وحلول متكاملة، لقد أضحى المناخ الاستثماري أكثر خطورة، على الرغم من توفر منتجات استثمارية قد تعود بنتائج إيجابية على مرّ الزمن.

ومن هذا المنطلق، لا أعتقد انه من مصلحة أي شركة تأمين تقديم ضمانات على عوائد الاستثمار إلا ان بعض شركات التأمين على الحياة كانت تعرض على المستهلك ما يسمى بالحد الادنى المضمون من العائد الاستثماري على الاموال المودعة لديها GUARANTEED INCOME وقد توقف معظمها عن تقديم هذا النوع من الضمانات خلال السنتين الماضيتين او انها ما زالت تقدم ضمانات هامشية.

اضاف: وفي رأيي ان الهدف من عقد التأمين على الحياة يجب ان يكون على الاستثمارات والملاءة المالية.

من جهتها تتبع شركة ACE سياسة استثمارية دقيقة ومدروسة وتعتمد على استثمارات طويلة الأجل.

دراسة السوق

■ هل هناك أي معوقات معينة تواجهكم لدى الدخول الى سوق معين؟

– الانتشار يتم في شكل تدريجي وهذا بالطبع ليس عملية سهلة، خصوصاً وان دخول بعض الأسواق معقد أكثر مما كنا نتصور، ولكن بالمقابل ندرس كل سوق ننوي الدخول اليه استناداً الى مواصفاته والفرص التي يحتويها ونحن اليوم متواجدون في الإمارات العربية المتحدة ومصر.

تطوير النتائج

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– نتائج العام ٢٠٠٩ كانت أفضل من ٢٠٠٨، على الرغم من انها لم تكن بمستوى طموحاتنا. من جهة أخرى، وبحكم تسلمي المنصب الحالي مؤخراً يقع على عاتقي تطوير نتائج الشركة خلال العام ٢٠١٠، وأنا متفائل وواثق بقدراتي التي سأوظفها في سبيل تحقيق الأهداف المرسومة.

■ كلمة أخيرة؟

– أشدّد على ان شركة إيس لايف ACE LIFE ستكون منافساً رئيسياً في السوق، علماً ان السوق اليوم يشهد دخول لاعبين كبار، وحان الوقت لشركتنا ان تترك أثراً في السوق بعد عامين على انطلاقتها. ■

اجمل باتي (طوكيو مارين الشرق الاوسط TOKIO MARINE MIDDLE EAST):

اقتصادات المنطقة تستمد حيويتها من ثرواتها النفطية ولذا لا خوف عليها من الازمات

لشركة طوكيو مارين اليابانية TOKIO MARINE تاريخ طويل في المنطقة العربية، لاسيما المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي عامة وهي قدمت وما تزال تقدم خدمات التأمين التقليدي في مناطق متعددة من العالم العربي.

وتلبية لحاجات الفئات الشعبية التي ترغب بالتعاقد مع شركات التأمين على اسس اسلامية اوجدت طوكيو مارين شركات تابعة وتمارس التأمين بصيغتيه التعاونية والتكافلية، وكلاهما مقبول شرعا.

وشركة طوكيو مارين الشرق الاوسط TOKIO MARINE MIDDLE EAST هي المركز الاقليمي المعني برعاية شؤون الشركات التابعة في المنطقة وقد اتخذت من مركز دبي المالي العالمي DIFC مقرا لها واختارت الشركة الام اجمل باتي رئيسا تنفيذيا لها.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه اعرب باتي عن ارتياحه الى النتائج التي تحققها الشركات التابعة لطوكيو مارين في المنطقة العربية، وقال ان طوكيو مارين وتقيدا منها بنظام التأمين السعودي الجديد انشأت شركة تأمين تعاوني سعودية بمشاركة مساهمين سعوديين. وقال ان اقتصادات المنطقة تستمد حيويتها من النفط، ولذا لا خوف عليها من الازمات التي تطرأ هنا وهناك في العالم.

■ ■ ■

نحن بصدد تأسيس شركتين تابعتين في كل من مصر والسعودية ونتطلع الى العراق بتفاؤل

■ ■ ■

ترخيص من ساما

■ **ما الغاية من انضمام طوكيو مارين الى مركز دبي المالي العالمي DIFC؟**

– تعتبر «طوكيو مارين الشرق الاوسط» TOKIO MARINE MIDDLE EAST مزودا لخدمات التكافل والتأمين، وقد حصلت على ترخيص للتمركز في مركز دبي المالي العالمي DIFC لترعى مصالح الشركة الاقليمية ولتقدم خدماتها الى السوق المحلي والتوسع في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وجاء تأسيس هذه الشركة لدعم نشاطنا في دبي والمنطقة الذي يعود الى الستينات عبر وجود فعلي.

ونغطي حاليا دبي، السعودية، قطر ومختلف الاسواق الخليجية، كما نعمل على مشروعي شركتي تأمين تكافلي في السعودية ومصر.

وقد حصلنا على مرسوم ملكي لممارسة نشاط التأمين التعاوني عبر «طوكيو مارين السعودية» التي كانت ناشطة سابقا في هذا السوق.

فروق بين نظامي التكافل والتعاون

■ **ما الذي يميز النظام التكافلي عن التعاوني في قطاع التأمين؟**

– يختلف نظاما العمل التكافلي والتعاوني في كيفية توزيع تكاليف وفائض العمل الاكتتابي UNDERWRITING بين الشركة والمساهمين. فوفق القانون التعاوني في السعودية يتمحور الاكتتاب، حول مصاريف الشركة ككل وهذا يؤثر على الفائض العام، بينما في النظام التكافلي يتم الفصل بين صندوق الإكتتاب وصندوق المساهمين.

كذلك ثمة فرق بسيط في مجال الاستثمار بين النظامين التعاوني والتكافلي.

فرص واعدة في اسواق الخليج

■ **كيف ترون مستقبل التأمين في السنوات الثلاث المقبلة في اسواق المنطقة؟**

– رغم التباطؤ الاقتصادي الحاصل في الاسواق الخليجية، فالفرص الواعدة ما زالت موجودة. ذلك ان الاقتصادات الخليجية مبنية على قطاع النفط، وهذا يعطيها قوة لمواجهة الازمات وينعكس ايجابا على قطاع التأمين اذ يستمر الانفاق الحكومي في مجال تنفيذ المشاريع الانشائية ما يبقي الحركة الاقتصادية ناشطة.

اما بالنسبة الى تأمينات الحياة، فثمة مجالات واسعة للتطور في التأمين العائلي بعد فهم حاجات العملاء والسوق.

وعلى صعيد الاسواق، تظهر القارة الافريقية مؤشرات استثمارية واعدة في التأمين، الى جانب مصر طبعا ثم العراق بعد تحسّن الاوضاع.

■ **هل تعتقدون ان ازمة دبي ستؤثر سلبا على صناعة التأمين والاعادة والوساطة في المنطقة؟**

– لا شك في ان ازمة دبي تركت بعض التأثيرات على قطاع التأمين لجهة التغطيات المالية والعقارية، لكنها ليست تداعيات حادة. كما ادت الازمة الى بعض التباطؤ في الفرص لكن اوضاع السوق ستكون على ما يرام في المراحل المقبلة.

تركيز على قطاع الشركات

■ **كيف تصفون اداء الشركة عام ٢٠٠٩؟**

– كان اداء «طوكيو مارين» جيدا جدا في الاسواق الخليجية وخصوصا في دبي وابو ظبي، ونأمل في تحقيق نتائج افضل من السنوات السابقة والاستمرار في التطور والنمو في المنطقة. والمعلوم ان تركيز الشركة هو على قطاع الشركات في الامارات.

■ **كلمة أخيرة؟**

– تعددت شركات التكافل في السوق في الفترة الاخيرة ومعظمها يقوم بأداء جيد، نتمنى فقط على هذه الشركات التزام مبادئ الشريعة الاسلامية بوضوح كي تكون خدماتها صحيحة وشفافة ومتوافقة مع تطلعات العميل. ■

خالد سعود الحسن (مجموعة الخليج للتأمين - الكويت GULF INSURANCE GROUP):

الازمة المالية العالمية لم تنتهِ واخشى ان تكون شركات التأمين امام بضع سنوات صعبة

خالد سعود الحسن ضامن كويتي مقتدر يشرف من موقعه كرئيس تنفيذي لشركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE على مجموعة من شركات التأمين العربية التابعة للخليج، او تساهم فيها هذه الاخيرة بنسبة وازنة من الاسهم. وهذا الواقع يمكن له ان يكوّن صورة شاملة عن اوضاع اسواق التأمين العربية سواء في الخليج العربي او الشرق الادنى، او مصر.

وفي حديثه الينا قال الحسن ان الازمة المالية العالمية القت اثقالا على سائر الاسواق المالية والحركة التجارية والاعمارية وادت الى تراجع العوائد الاستثمارية في سائر انحاء العالم بما فيها المنطقة العربية.

ويضيف الحسن انه يخشى ان تكون امام صناعة التأمين وغيرها من صناعات الخدمات والسلع بضع سنوات صعبة.

وشرح لنا الاسباب التي حملت الشركات الاستثمارية الكويتية على تأسيس شركات تأمين كويتية، وتوقع الا تأتي النتائج التي تحققها الشركات الجديدة على مستوى طموحات المؤسسين، مستبعداً تأسيس المزيد من شركات التأمين الكويتية خلال المستقبل القريب.

الاقساط في الكويت تراجعت وكذلك العوائد الاستثمارية ومع ذلك ننتظر ان تحمل الميزانية المجمعة للشركات التابعة ارباحا معقولة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– لا يشك احد بأن الازمة المالية العالمية ما زالت تلقي بظلالها على الاسواق المالية العالمية وان العام ٢٠١٠ يشهد استمرارا لها ما يؤكد ان الاقتصاد العالمي لم يستعد عافيته بعد.

اضاف: اخشى ان تكون امامنا سنوات قادمة من عدم الاستقرار في الاسواق الدولية ويكون من شأنها ان تؤثر سلبا على نتائج البنوك وشركات الاستثمار والتأمين.

اضف الى ذلك ان ازمة ديون دبي لها انعكاس سلبي على الاسواق المالية في منطقة الخليج.

وقال: لقد عانت معظم شركات التأمين في منطقة الخليج من تداعيات الازمة سواء من حيث انخفاض العوائد الاستثمارية او توقف العديد من المشاريع العقارية والصناعية، وبالتالي انخفاض نسبة النمو في الاقساط المكتتبة.

بالنسبة لشركة الخليج للتأمين نأمل ان نحقق نسبة نمو محدودة في شركاتنا التابعة وان تقفل ميزانيتنا المجمعة CONSOLIDATED BALANCE SHEET على ارباح معقولة حيث انني لا اتوقع تحسن العائد الاستثماري لسنة ٢٠٠٩ بالمقارنة مع عام ٢٠٠٨.

مؤسسو شركات التأمين الكويتية الجديدة قد يصابون بخيبات امل

■ يشكو رؤساء شركات التأمين الكويتية من تكاثر عدد المنافسين والذي بلغ ٣٠ شركة حتى الآن. كيف تفسرون إقدام المستثمرين على تأسيس مزيد من الشركات في الظروف الاقتصادية الصعبة التي يشهدها العالم؟

– ان ازدياد عدد شركات التأمين في سوق التأمين الكويتية خلال السنوات الماضية جاء نتيجة للفوائض المالية التي توفرت لدى شركات الاستثمار خلال الاعوام ٢٠٠٦ – ٢٠٠٨ الامر الذي دفعها للحصول على تراخيص جديدة رغبة منها في استغلال فائض اموالها في مجالات جديدة، وهي تأمل ان تحقق لها عوائد استثمارية مجزية عند ادراج اسهم الشركات الجديدة في سوق الاوراق المالية الكويتية بعد ثلاث سنوات من التشغيل.

اضاف: ويبدو ان الشركات الاستثمارية التي اسست شركات التأمين الجديدة لم تأخذ بعين الاعتبار طبيعة سوق التأمين الكويتية ومحدودية النمو فيها والانعكاس السلبي للمنافسة السعرية بسبب زيادة عدد الشركات وقلة الخبرات الادارية والفنية المتخصصة في التأمين.

وقال: لقد تأثرت معظم شركات التأمين الجديدة بشكل كبير بسبب انهيار الاسواق المالية الخليجية وتداعيات الازمة المالية العالمية. واعتقد ان المستثمرين في هذه الشركات استوعبوا الدرس ولكن متأخرا ولذا لا اتوقع دخول شركات تأمين جديدة في المستقبل القريب في سوق التأمين الكويتية.

■ اختارت بعض شركات التأمين الكويتية ذات الرسملة الكبيرة ان تتوسع خارجيا بعد ان ضاق سوق الكويت بالشركات. كيف تنظرون الى هذه الخطوة؟ وهل تجدون فيها المخرج الطبيعي المتاح في الوقت الحاضر؟

– ان خروج شركة الخليج للتأمين GULF وغيرها من شركات التأمين الكويتية الى الاسواق الخارجية انما جاء نتيجة لخطط استراتيجية مدروسة قامت بها هذه الشركات لمجموعة من اسواق التأمين المختارة ومعرفة فرص النمو فيها والعوائد المتوقعة على المبالغ المستثمرة في هذه الاسواق، ولا يعني ذلك اطلاقا ان سوق التأمين الكويتية قد ضاقت، فالسوق الكويتية ما زالت تحوي فرص نمو كبيرة وواعدة رغم ازدياد عدد شركات التأمين فيها، وذلك بالتخطيط الجيد والبرامج التسويقية الجيدة والمنتجات والخدمات المتطورة يمكن تحقيق نسب نمو جيدة في هذه السوق.

كما ان رغبة شركة الخليج للتأمين وبعض شركات التأمين الكويتية لخدمة عملائها خارج الكويت وخدمة المستثمرين الكويتيين من بنوك وشركات استثمار وعقار، وكذلك تنويع مصادر الدخل وتوزيع المخاطر والاستفادة من الخبرات الادارية والفنية، جميعها عوامل دفعت الخليج للتأمين وغيرها من شركات التأمين الكويتية للتوسع في عملياتها التأمينية خارج نطاق السوق الكويتية.

ازدياد عدد شركات الاعادة العربية أمر ايجابي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– ان ازدياد عدد شركات اعادة التأمين العربية خلال السنتين الماضيتين هو مؤشر ايجابي يخدم اسواق التأمين العربية اذا ما توافرت لهذه الشركات الخبرات الفنية والادارية التأمينية المتخصصة ورؤوس الاموال المناسبة.

اضاف: الاداء العام لشركات الاعادة العربية خلال السنوات الماضية كان جيدا بصفة عامة ولكن المطلوب مزيد من التطور والتنوع والابداع في الخدمات، والعمل على زيادة رؤوس الاموال الحالية، وتوظيف الخبرات الفنية الجيدة مع زيادة الطاقة الاستيعابية لهذه الشركات.

المطلوب قرارات صارمة من هيئات الرقابة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ان الدور الذي تقوم به هيئات الاشراف والرقابة على شركات التأمين هو دور هام وحيوي لضمان سلامة اوضاع شركات التأمين، وخصوصا في ظل الظروف الحالية التي تمر بها شركات التأمين واعادة التأمين.

المطلوب من هيئات الاشراف والرقابة المزيد من القرارات والتعليمات الصارمة، والمتابعة المستمرة لاوضاع الشركات واصدار تشريعات متطورة تلزم بموجبها شركات التأمين والاعادة تعديل اوضاعها او رفع رؤوس اموالها ومعايير الملاءة فيها الى مستوى اعلى. كما أتمنى ان يتم التنسيق والتعاون بشكل اكبر بين هيئات الاشراف والرقابة العربية لتطوير سوق التأمين العربي بصفة عامة. ■

سليمان الدلالي (الشركة الأهلية للتأمين - الكويت AHLEIA) :

الكويت كانت الاقل تأثرا بالازمة العالمية ومع ذلك استخلصت العبر واستحدثت تشريعات تضمن سلامة المصارف وشركات التأمين

سليمان الدلالي رئيس مجلس ادارة الشركة الأهلية للتأمين، الكويت شرح لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه نظرته الى الاوضاع التي تسود اسواق التأمين في الكويت والدول العربية، حيث للشركة الأهلية للتأمين شركات شقيقة او تابعة.

ومما قاله ان الكويت كانت الاقل تأثرا بالازمة المالية العالمية ومع ذلك فقد استخلصت منها العبر وعمدت الى اتخاذ تدابير واستصدار تشريعات من شأنها ان تضمن لقطاعي المصارف والتأمين سلامتهما المالية.

وحول الدعوات التي تطلقها الشركات التكافلية في الكويت لوقف الترخيص بقيام المزيد منها قال الدلالي ان السوق الكويتي ضاق فعلا بالمتنافسين، وعلى تلك الشركات ان تتخذ خيارات قد تكون صعبة.

وحول تكاثر عدد شركات الاعادة العربية قال الدلالي ان اسواق التأمين العربية تتطلع لقيام شركات اعادة قوية ونوه بالتقدم الذي حققته بعض شركات الاعادة العربية على مستوى رفع رسملتها ومستواها المهني. وقال ان «الاهلية حققت انتشارا اقليميا واسعا وانشأت او شاركت في انشاء شركات شقيقة في كل من السعودية والبحرين والاردن ولبنان واليمن والعراق ونحن لن نتردد في تحقيق مزيد من التوسع اذا سنحت الفرصة ووجدناها مناسبة».

ايجابيات الأزمة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. ما رأيكم ؟

– لا شك في أن الأزمة المالية كانت كبيرة وطاولت مختلف الدول والقطاعات وإن بنسب متفاوتة، إلا ان بوادر التحسن في قطاعات التأمين العربية بدأت تظهر بنسب مختلفة مرتبطة بوضعية كل شركة، مع الإشارة الى ان دولة الكويت كانت من الدول الأبعد عن تداعيات الأزمة ومع ذلك فقد استخلصت منها العبر وعمدت الى اعادة النظر في التشريعات التي ترعى اعمال التأمين والمصارف. كما اتخذت تدابير كان لها وقع جيد على الحركة الاقتصادية وهذا الامر يصح ان يقال فيه انه كان ايجابيا ولم يكن ليحصل ربما لو لم تحصل الازمة.

انسحاب شركات

■ تطالب شركات التكافل في الكويت بوقف الترخيص بإنشاء المزيد منها ما رأيكم في ذلك؟

– عدد الشركات التكافلية حالياً في الكويت أكبر من حاجة السوق، ولا بد ان يتقلّص إما بخروج شركات من الساحة التأمينية أو من خلال الاندماجات، لان استمرارها بقدراتها الذاتية يبدو صعبا ولن يأتي على مساهميها بالعوائد التي يتوقعونها.

بالمقابل، فإن العادات والتقاليد والمفاهيم العربية لا تتقبل مبدأ الاندماج ولذا أتوقع ان يؤدي الوضع الى انسحاب عدد من الشركات.

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– في رأيي أن أسعار التغطيات الصحية في سوق الكويت هي الأرخص في العالم العربي، والمعلوم ان السعر مرتبط بمستوى الخدمة، واسعار الاستشفاء ولذا، فإن اصحاب المداخيل العالية نسبيا وارباب العمل في الكويت سوف يستمرون بالتعاقد مع شركات التأمين الصحي لان الاسعار السائدة هي كما قلت آنفا تنافسية. اما في الاسواق العربية التي تعمل فيها الاهلية فالامر يختلف بين دولة واخرى، فهناك فئات واسعة من الناس تكتفي بالخدمات الصحية المجانية او شبه المجانية التي تقدمها مؤسسات الضمان الاجتماعي ولا تتعاقد مع شركات التأمين الصحي. وعلينا ان نعمل لنشر ثقافة التأمين وإقناع الناس بجدوى التأمين الصحي.

الشركات التكافلية في الكويت سوف تضطر الى اتخاذ قرارات صعبة

شركات إعادة عربية متمايزة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– طبيعة عمل شركات الإعادة يتطلب منها ان تكون ذات ملاءة ذات قدرات بالغة، وما نلحظه اليوم لجهة تأسيس شركات إعادة جديدة ظاهرة غير صحية، خصوصاً وان الأسواق العربية افتقرت ولوقت طويل الى معيدين عرب أقوياء، إلا انه لا بد لي ان انوه بالتقدم الذي حققته بعض شركات الاعادة العربية خلال السنوات الاخيرة حيث رفعت رسملتها وعززت قدراتها المهنية بحيث باتت تقدم خدمات متمايزة والى ذلك اصبح لديها طاقة اكتتابية لا بأس بها.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– يجوز تحسين التدابير المتخذة وتطويرها، غير انني أرى ان حقوق حملة عقود التأمين محفوظة في مختلف الأسواق العربية، وذلك إما من خلال رقابة السلطات المختصة أو من خلال الرقابة الذاتية للشركات التي تحرص على الوفاء بالتزاماتها وعلى تقديم الخدمة الفضلى للمتعاقدين معها، وهذا امر نحرص عليه في الاهلية والشركات التابعة والشقيقة.

توسع مستمر

■ هل لديكم خطط توسعية جديدة في ظل الأزمة الراهنة؟

– تنتشر أعمالنا في السعودية والبحرين والأردن ولبنان واليمن والعراق ومسيرتنا التوسعية مستمرة ولن نتردد في التقاط الفرص والبحث في شراكات عندما نجدها مناسبة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– نتائج عام ٢٠٠٩ أفضل مما كانت عليه في ٢٠٠٨ حيث اتخذنا تدابير احتياطية واسعة خفضت من عوائدنا، غير ان حجم أقساط العام الجاري يوازي حجم العام الماضي، خصوصاً واننا نشدد على وجوب انتقاء الاخطار والتمسك بالقواعد والاصول المهنية في التعامل مع الوسطاء. ■

محمد عبد الجواد (شركة الصفاة تكافل SAFAT TAKAFUL - الكويت):

هناك دعوات لاختصار عدد شركات التأمين التكافلي عبر الدمج والاستحواذ

الصفاة تكافل شركة تأمين كويتية حديثة، مديرها العام محمد عبد الجواد تحدث الينا خلال مقابلة أجريناها معه حول الاوضاع التي ترتبت على الازمة المالية العالمية فقال ان الحكومة الكويتية تدخلت في الوقت المناسب ووفرت السيولة ما اعاد الحركة التجارية الى السوق. وقال ان الازمة تسببت بتراجع اسعار الاسهم والاستثمارات وانخفاض الفوائد الاستثمارية، الا ان انتاج شركات التأمين لم يتعرض لانخفاض الا في مجال التأمينات الهندسية حيث جرى ارجاء تنفيذ بعض المشاريع.

ورحّب عبد الجواد بتأسيس شركات اعادة عربية جديدة لان من شأن ذلك ان يرفع الطاقة الاكتتابية للمعيدين العرب.

الا انه اوضح ان لا غنى عن اسواق الاعادة العالمية لان الاخطار الكائنة في المنطقة اكبر من ان تستوعبها شركات الاعادة العربية والاقليمية.

■ كيف تصفون تأثير الأزمة العالمية على قطاع التأمين عموماً، وعلى السوق الكويتي وشركتكم خصوصاً؟

– كان للأزمة تأثيرات مباشرة وأخرى غير مباشرة على قطاع التأمين، فقد تأثرت الاستثمارات مباشرة حيث تراجعت قيمتها كما تراجعت عوائدها السنوية وهذه المشكلة يواجهها اليوم العالم اجمع. أما أعمال التأمين فالضرر الذي أصابها غير مباشر ومن المنتظر ان تتعافى مع الوقت.

أما وفي السوق الكويتي فقد كان تأثير الأزمة محدوداً ولم نلمس أي تداعيات على نشاط شركتنا باستثناء تغطيات المشاريع الهندسية بعد ان جرى تأجيل تنفيذ بعض المشاريع او الغاؤها.

لكن الأوضاع تحسنت في السوق، وعادت الحركة الى سابق عهدها بعد ان تدخلت الدولة، ووفرت السيولة لعدد من المصارف التي احتاجت الى دعم.

التأمين الصحي

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– لا يعاني السوق الكويتي هذه المشكلة، فشركات التأمين تقدم التغطيات الصحية الى مجموعات الموظفين ويتكفّل ارباب العمل من مؤسسات وشركات بدفع الاقساط عن موظفيهم وعائلاتهم احيانا.

وعموماً، في بعض انحاء العالم العربي ما يزال الفرد ورب العائلة يتردد في اجراء تأمين صحي له ولعائلته. ونحن نحاول ما استطعنا ان نقنع الافراد والعائلات بجدوى هذا النوع من التأمين كما نحاول ان نسوّق التأمين العائلي (life) بالطريقة عينها وقد نجحت في تحقيق تقدم لا بأس به حتى الآن.

ومن المؤكد ان شركات التأمين التي تمارس المضاربة في الاسعار في هذا المجال لن تحقق نتائج جيدة.

■ هل تؤيدون إلغاء التعرفات الحكومية وتحديد الأسعار على بعض التأمينات مثل السيارات لمزيد من المنافسة في السوق؟

– حماية المجتمع وضمان حصول المواطنين على التعويض في حال تعرضهم لاصابة جسدية أو ضرر مادي في حادث سيارة امر حيوي، ولذا تعمد الحكومات الى وضع تعرفات الزامية تحدد بموجبها الاقساط بحيث تبقى في متناول ذوي الدخل المحدود. الا ان المنافسة الجارية بين الشركات تجعل احتمال تعرض المواطن للاستغلال من قبل شركات التأمين معدوما ولهذا لم تعد تعرفة التأمين الالزامي على السيارات ضرورية ويمكن الاستغناء عنها.

نرحّب بقيام شركات اعادة عربية جديدة الا ان هذا لا يغني عن شركات الاعادة العالمية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الإيجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– معيد التأمين الإقليمي يشكل أهمية كبرى بالنسبة الى الشركات العربية ويعود ذلك الى عوامل عدة، منها القرب الجغرافي والمفهوم الثقافي ومعرفته بأسواقنا، وكلها مسهلة للتواصل والوقوف على المتطلبات ولذلك نحن نؤيد قيام شركات اعادة محلية واقليمية الا ان هذا لا يعني انه يمكننا الاستغناء عن شركات الاعادة الدولية، فهناك اسنادات تتعلق بأخطار كبيرة لا يمكن لشركات الاعادة العربية والاقليمية استيعابها ولا بد من الاستعانة بالطاقات العالمية.

الدمج بعيد الاحتمال

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– هناك دعوات لاجراء عمليات دمج بين الشركات التكافلية في السوق الكويتي ولكن الامر ما يزال بعيد الاحتمال لان التقاليد والاعراف السائدة عندنا تختلف عما هي عليه الدول الغربية حيث يحصل الدمج والاستحواذ لغرض خفض النفقات الادارية عبر دمج الكادرات الفنية وتقليص عدد الموظفين الخ...

اضاف: لكن لا ندري إذا كانت هذه العمليات ممكن ان تحصل في الكويت وفق المفهوم الصحيح للإندماج.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نحن في حاجة الى هيئة أو جهة إشرافية قوية في الكويت لتنظيم القطاع وضبط عمل الشركات ودراسة متطلبات السوق بعمق.

ولغاية اليوم فإن وزارة التجارة هي التي تشرف على قطاع التأمين دون ان تكون لديها هيئة رقابية مجهزة بالخبرة والتقنيات المطلوبة. ونحن نتمنى ان يصار الى انشاء هيئة اشراف على غرار ما جرى في الدول الخليجية الاخرى.

عقدنا اتفاقا مع مصرف كبير لتسويق منتجاتنا عبر نوافذه

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

– اتفقنا مع بعض المصارف لتسويق عقودنا عبر نوافذها، من بينها مصرف كبير في الكويت حصل على موافقة البنك المركزي لتسويق منتجاتنا وبرامجنا. ونحن أعددنا برامج نأمل ان تجد اقبالا من الجمهور الكويتي واصحاب المؤسسات والشركات التجارية والصناعية. ■

سعد مكي (شركة التكافل الدولية - الكويت TAKAFUL INTERNATIONAL) :

نتمنى ان تجعل الكويت التأمين الصحي الزاميا للاجانب المقيمين على ارضها ولعائلاتهم

المدير العام لشركة التكافل الدولية، الكويت TAKAFUL INTERNATIONAL سعد مكي قال خلال حديثه الينا ان بعض شركات التأمين في الكويت تعاني ليس فقط من خسائر استثمارية بل ومن خسائر اكتتابية وذلك بفعل انخراطها في المضاربة بالاسعار. وقال ان تلك الشركات قد تجد مخرجا لها بالاندماج بشركات اخرى. وتمنى لو ان دولة الكويت تجعل التأمين الصحي الزاميا للأجانب العاملين في الكويت ولعائلاتهم على غرار ما يجري في دول مجلس التعاون الخليجي.

سياسة متحفظة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– في الخليج العربي تحسنت الحركة بعد ان استعاد سعر النفط بعض خسائره السابقة واستؤنف العمل في بعض المشاريع الاعمارية الضخمة. اما في ما يتعلق بشركتنا فقد حققنا ربحاً استثمارياً في ميزانية عام ٢٠٠٨، وسنحقق في العام ٢٠٠٩ نتائج اكتتابية جيدة وأرباحاً استثمارية.

وتعتمد شركتنا سياسة متحفظة وهادئة وتسير بخطوات ثابتة من دون الدخول في حروب الأسعار السائدة في السوق.

لا نيّة للإندماج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لا تواجه شركة التكافل الدولية أي مشكلة ملاءة مالية أو غيرها، لذا لا نيّة لديها للإندماج أو الاستحواذ على شركة أخرى.

الا ان هناك شركات تأمين جديدة وقديمة تعاني خسائر فادحة جراء تراجع عوائدها الاستثمارية وتكبدها خسائر اكتتابية في وقت واحد، ومن الضروري لتلك الشركات ان تفكر في الدخول في عمليات دمج في ما بينها يمكن لها ان تتابع اعمالها الى جانب منافسيها من الشركات المليئة وذات الرسملة القوية.

■ ■ ■

يمكن لشركات اعادة التأمين العربية الجديدة ان تفوز بثقة الاسواق ان تزودت برسملة قوية وتصنيف عال

■ ■ ■

برنامج تأمين صحي جديد

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– بعيداً من حرب الأسعار تطرح التكافل الدولية منتجات تضم خدمات إضافية بأسعار مناسبة.

وسنوفر قريباً برنامجاً جديداً في التأمين الصحي والحياة معتمدين على خبرة الشركة الشقيقة التكافل الدولية – البحرين في هذا المجال.

ويعتبر التأمين الصحي فرعاً صاعداً في الكويت وأسعاره مقبولة ومتاحة للجميع. ونتمنى ان تطبّق الحكومة الكويتية التأمين الصحي الإلزامي على غير الكويتيين على غرار ما جرى في دول مجلس التعاون الخليجي الاخرى.

الأسواق العربية تستوعب معيدين

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تعتبر فكرة تأسيس شركات إعادة تأمين عربية جيدة بذاتها، خصوصاً ان الأسواق العربية تستوعب وجود عدد اكبر من شركات الاعادة المحلية والاقليمية.

لكن من الضروري ان تعمل هذه الشركات بمهنية وحرفية وان تتمتع برسملة جيدة وتصنيف عالمي جيد، كي تحظى بثقة الأسواق العربية والشرق أوسطية وحتى الأسواق في الشرق الأقصى، وبذلك تفوز بحصص من الاسنادات التي تذهب حاليا الى شركات الوساطة العالمية.

هيئة إشراف في كل دولة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– من المفروض إنشاء هيئة إشراف على التأمين مستقلة في كل دولة عربية. كما من الضروري ان تقوم هيئات الرقابة بالتدقيق في النتائج الفنية للشركات وليس فقط في الملاءة المالية كما هو الحال في الأسواق العربية.

ففي ماليزيا مثلاً، تشدّد هيئة الاشراف على التأمين ممثلة بالبنك المركزي الماليزي على متابعة السياسة الاكتتابية التي تعتمدها شركات التأمين والاعادة كي تتأكد من انها غير معرضة لانتكاسات.

وعلى الصعيد المحلي نطالب بإنشاء هيئة إشراف مستقلة تنظّم قطاع التأمين في الكويت كما يجب. ■

عبد الرؤوف أبورجيلي (بوبيان تكافل BOUBYAN TAKAFUL - الكويت):

استغلال عقود التأمين الصحي من قبل بعض المضمونين يجعل رفع الاسعار ضروريا لتدارك الخسائر

دخول بنك الكويت الوطني (NBK) شريكا رئيسيا في مجموعة بوبيان والتي تضم بنك بوبيان الاسلامي، وشركة بوبيان للتأمين التكافلي، اعطى هذه الاخيرة قوة دفع كبيرة، ولذا فإنها تتطلع الى احتلال مرتبة متقدمة بين شركات التأمين التكافلي في الكويت.

خلال المقابلة التي اجريناها معه بدا عبد الرؤوف ابو رجيلي مدير عام شركة بوبيان للتأمين التكافلي واثقا من الدعم الذي سوف تحصل عليه الشركة جراء وقوف بنك الكويت الوطني (NBK) وراءها، قائلا انه البنك الاقوى والافضل اداء في منطقة الشرق الاوسط.

وقال ان شركة بوبيان للتأمين التكافلي سجلت خلال الفصل الرابع من العام ٢٠٠٩ تقدما ملحوظا. وان بعض حملة عقود التأمين الصحي يحاولون استغلال العقود التي يحملونها، وهذا الامر يوجب على شركات التأمين الصحي ان تحسن ادارة محفظتها وان تراجع الاقساط التي تستوفيها دوريا وفي ضوء النتائج الفنية المحققة.

دخول بنك الكويت الوطني (NBK) شريكاً رئيسياً في مجموعتنا اعطى الشركة قوة دفع كبيرة

■ كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟ كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– نشاط الشركة التأميني جاء أفضل بكثير مما كان عليه في ٢٠٠٨، خصوصاً بعد ان استحوذ بنك الكويت الوطني حصة من مصرف بوبيان الإسلامي وأصبح شريكاً رئيسياً في مجموعة بوبيان ونحن جزء منها.

مع الإشارة الى ان بنك الكويت الوطني هو من أكبر المصارف في الشرق الأوسط وأكبر مصرف تجاري في الكويت وقد احتل المرتبة ٣٨ بين أكثر ٥٠ مصرفاً أماناً في العالم.

أما لجهة النشاط الاستثماري فقد تطور نحو الاحسن بداية الربع الأخير من العام ٢٠٠٩ ما يؤشر الى ان إجمالي نتائج الشركة نهاية ٢٠٠٩ ستكون أفضل من ٢٠٠٨.

إدارة المحافظ والإيفاء بالتعويضات

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– شخصياً أنا من المؤيدين لرفع أسعار التأمين الصحي وتصحيحها دوريا، وذلك تداركا للخسائر التي تنجم عن الارتفاع المطرد لتكاليف الطبابة والاستشفاء وعن المبالغة في المطالبات التي تقدم الى شركات التأمين الصحي من بعض المضمونين الذين يحاولون استغلال عقود التأمين الصحي. وشركات التأمين الصحي سوف تتعرض حتما للخسائر اذا لم تتم إدارة المحافظ والإيفاء بالتعويضات بدقة.

المنافسة المفتوحة في التأمين الشامل

■ تتجه بعض الدول نحو إلغاء التعرفة الإلزامية وتحرير الأسعار في تأمينات السيارات بمَ تعلقون؟

– يجب ان تتناسب أسعار الأقساط المحصلة مع التعويضات التي تخضع لحكم القضاء وتتخطى أحياناً المليون دولار، ولا مانع عندي ان تكون هناك تعرفة محددة للتأمين الالزامي على السيارات في الكويت بشرط ان يجري تعديلها في ضوء النتائج الفنية لشركات التأمين، بالمقابل أفضل المنافسة المفتوحة في مجال تأمين الأخطار الشامل وغير الالزامي.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تشكل شركات الإعادة العربية قيمة مضافة لقطاع التأمين في المنطقة، ولكن للأسف لا تزال تعتمد لغاية اليوم على دعم الأسواق الخارجية، من هذا المنطلق نتمنى استقلالية المعيدين العرب وتطورهم والوصول الى مستوى الشركات العالمية، من حيث القدرات المالية والخبرة المهنية والتصنيف العالي.

تبني الشركات الصغيرة للإندماج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– تلقى بوبيان للتأمين التكافلي دعماً كبيراً من بنك الكويت الوطني، ونتوقع ان نصبح خلال سنتين من أبرز الشركات الرائدة في مجال التأمين التكافلي في الكويت، وبالتالي ليس لدينا أي نية للإندماج، ونرى ان هذا التوجه يجب ان تتبناه الشركات الصغيرة غير المستقرة.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نطالب منذ عامين بوقف إعطاء التراخيص لشركات جديدة، وللأسف لم نلق أي تجاوب لغاية اليوم. ■

مطالبتنا بوقف الترخيص بتأسيس شركات تأمين جديدة في الكويت ذهبت سدى

وليد المضف (المثنى للتأمين التكافلي AL MUTHANNA TAKAFUL):

الشركات العالمية تقدم على الدمج والاستحواذ ليس بسبب تراجع الاسهم بل بهدف تخفيف وطأة نفقاتها الادارية وتجنب الافلاس

شركة المثنى للتأمين التكافلي AL MUTHANNA TAKAFUL الكويت هي شركة حديثة العهد نسبيا، وهي إحدى الشركات التابعة لبيت التمويل الكويتي.

رئيس مجلس إدارة الشركة والعضو المنتدب وليد المضف، قال لنا خلال الحديث الذي اجريناه معه، ان المثنى حققت الاهداف التي كانت رسمتها لسنة ٢٠٠٩ وقال ان المؤشرات العالمية تدل على ان الاسواق العالمية بدأت تخرج من الازمة.

وفي اي حال فإن دولة الكويت تتمتع باقتصاد وطني قوي جدا وليس هناك ما يقلقنا الى مستقبل صناعة التأمين في الكويت.

وحول التعامل مع اسواق الاعادة نوّه المضف بالتسهيلات التي يقدمها بعض كبار المعيدين العرب قائلا انهم باتوا يمتلكون من المهارات الفنية ما يؤهلهم للتماشي مع شركات الاعادة العالمية، وان المعيدين الذين تتعامل معهم المثنى يحملون تصنيفات عالية ويفون بالتزاماتهم دون ابطاء.

■■■

المعيدون العرب الذين نتعامل معهم يتمتعون بمهارات مهنية لا تقل عن تلك التي تتمتع بها شركات الاعادة العالمية

■■■

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– بالنسبة الى «المثنى للتأمين»، فنتائجها خلال عام ٢٠٠٩ كانت جيدة وتستجيب للهدف الذي وضعناه بداية العام، وذلك رغم تأثرنا سلبا بتراجع ارباحنا الاستثمارية.

اما في ما يتعلق بالازمة المالية العالمية فهناك مؤشرات تصدر في الدول الاوروبية واميركا، وتظهر ان سنة ٢٠١٠ سوف تشهد بداية خروج الاسواق العالمية من الازمة. ونحن في الكويت وضعنا المالي متين وقد اتخذ البنك المركزي التدابير الكفيلة بإعادة تحريك العمل المصرفي والحركة التجارية في السوق.

يمكن للشركات ان تقدم حلولاً بديلة

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

–لا شك في ان حجم أقساط التأمين الصحي ضخم ويعود الى الشركات بأقساط طائلة، إلاّ انه بالمقابل لا يكفي تسديد التعويضات بحكم الارتفاع المستمر لأسعار الخدمات الطبية والاستشفائية.

وفي رأيي انه بدل اللجوء الى رفع أسعار أقساط البوالص، يمكن لشركات التأمين ان تخفض سقف الخدمات بحيث لا تغطي الا العلاجات الأساسية للمضمونين المتعاقدين معها. كما يمكنها ان تحمل المتعاقد المضمون نسبة من تكاليف العلاج وبذلك تبقى اسعار التأمين الصحي في متناول الجميع وتستمر شركات التأمين في تسويق عقودها دون ان تتكبد خسائر فنية.

■ تتوجه بعض الدول الى تحرير أسعار التأمين على السيارات، فما تعليقكم؟

– المشكلة عندنا معكوسة اي ان بعض شركات التأمين توافق على تسويق عقود التأمين الالزامي بأسعار تقل عن الحد الادنى للتعرفة، ولذا فإن الغاء التعرفة الحكومية من دون تحديد الحد الادنى لقسط التأمين الالزامي امر خطير جداً، والدليل ان شركات التأمين تشكو من خسائر في التأمينات ضد الغير ومع ذلك تستمر المنافسة بأسعار غير مقبولة اقتصاديا.

تعامل مع المعيدين العرب

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– لا شك في ان تأسيس شركات إعادة عربية أمر إيجابي، إلا ان شركات التأمين تبحث دائما عن أمنها عبر التعامل مع شركات إعادة متينة تتمتع بملاءة مالية وتصنيف عاليين، وهذا ينطبق على المعيدين العرب الذين نتعامل معهم ولم نشعر بأي تقصير في الوفاء بالتزاماتهم تجاهنا وهم باتوا يملكون قدرات مهنية كبيرة ولا تقل عن تلك التي تملكها شركات الاعادة العالمية.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– هذا كلام صحيح فالسبب الذي يجعل الشركات الكبيرة تبحث عن عمليات دمج واستحواذ هي انها تجد في تلك العمليات وسيلة لتخفيف وطأة نفقاتها الادارية وبذلك تتغلب على الازمة الراهنة، وتتجنب السقوط في الافلاس.

اضاف: في اي حال نحن في «المثنى» لسنا في وارد البحث في اي مشروع دمج اذ اننا قادرون بما لدينا من قوة ان نمضي قدما في تحقيق الاهداف التي رسمناها للشركة، وكما ذكرت آنفا نحن نحظى بدعم كبير من كبار المساهمين في شركتنا لا سيما بيت التمويل الكويتي. ■

طاهر الحراكي (ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE سلطنة عمان):

الاستحواذ شكل من اشكال الاحتكار ولذا اخترت التحالفات والعمليات المشتركة اداة للتوسع الاقليمي في الديار العربية

طاهر الحراكي الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE يشغل الى جانب منصبه في ظفار مواقع مسؤولة في شركات محلية وعربية عديدة ومن بينها عمان ري OMAN RE والثقة للتأمين السورية TRUST SYRIA. والى ذلك يعنى الحراكي بتفعيل العمل العربي المشترك من خلال صندوق تأمين اخطار الحرب AWRIS وغيره من العمليات العربية المشتركة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه، قال الحراكي انه يؤمن شخصيا بجدوى التحالفات والعمليات المشتركة JOINT VENTURES ويرفض الاستحواذ ACQUISITION من حيث المبدأ لانه شكل من اشكال الاحتكار.

وقال ان عمان ري OMAN RE وجدت لتكمل العمل الذي تقوم به شركات الاعادة العربية الاخرى، وليس لتنافسها. فالمصلحة العربية العامة تقضي بالاحتفاظ بالمقدار الاكبر من اقساط الاعادة داخل المنطقة العربية. وازدياد عدد المعيدين العرب من شأنه ان يرفع الطاقة الاكتتابية العربية ويسهل امور شركات التأمين العربية المسندة، وذلك امر ايجابي.

٢٠ في المئة نمواً في الأقساط

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– بالنسبة الى أعمال شركة ظفار للتأمين، نحن ماضون في تحقيق النتائج الفضلى سواء على مستوى الانتاج او الارباح. ونتائجنا خلال العام ٢٠٠٩ كانت جيدة وارتفع حجم أقساطنا بنسبة تراوح بين ١٥ و٢٠ في المئة، مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

وأتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ أفضل من العام ٢٠٠٩ في المجالين الاكتتابي والاستثماري. فعلى صعيد الاكتتاب كرّست شركة ظفار موقعها المتقدم في سوق عمان حيث تحتل المرتبة الاولى منذ سنوات عديدة، اما في المجال الاستثماري فلقد درجت ظفار للتأمين على توزيع استثماراتها على عدد من القطاعات الاقتصادية.

اما في ما يتعلق بتداعيات الازمة العالمية فأتمنى ان تصح التحاليل التي تقول بأن الازمة اخذت تتلاشى والاقتصادات العالمية بدأت تسلك طريق العودة الى النمو. وسلطنة عمان بالذات لم تتأثر مباشرة بالازمة. واقتصادها معافى ويهمني ان اوضح ان الفضائح التي كشفتها الازمة اظهرت للعيان مكامن الضعف في الاقتصاد العالمي. كما اظهرت بوضوح اخفاقات شركات الاستثمار والتوظيف وما علينا سوى ان نتعظ ونبتعد عن المخاطر التي كانت مخفية قبل الازمة.

لا إلزامية في التأمين الصحي

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– ان قانون العمل العماني يفرض على صاحب العمل دفع التكاليف الصحية عن موظفيه وعماله وهذا ما يجعل الموظفين والموظفات العاملين لدى ارباب العمل بغنى عن التأمين الصحي، الا ان هناك فئات من غير الموظفين تختار ان تعقد تأمينا صحيا لدى شركات القطاع الخاص وهي ليست ملزمة بذلك.

اضاف: على شركات التأمين ان تتعامل بحذر ودقة مع التأمين الصحي نظراً لتعدد مخاطره، كما ان هذا النوع من التأمين يتطلب مراجعات كثيرة ووضع هيكلية تنظيمية له.

وقال: أما على مستوى المنطقة فهناك بعض المؤشرات السلبية حول نتائج التأمين الصحي حيث يتبين ان الاقساط التي تستوفيها شركات التأمين تدنت الى مستويات غير اقتصادية بفعل المنافسة، ليس هناك خيار امام شركات التأمين سوى رفع أقساط التأمين الصحي كلما ارتفعت الكلفة الطبية.

عمان ري وجدت لتكمل عمل الشركات الشقيقة وليس لتقتطع من حصصها

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين وشركة عمان ري كانت من بينها. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– بغية استكمال الهيكلية الاقتصادية عموماً والتأمينية خصوصاً، يجب إيجاد سوق إعادة تأمين محلي. وانطلاقا من هنا اتخذنا قرار تأسيس شركة اعادة التأمين العمانية عمان ري OMAN RE وذلك بالتعاون مع شركات صديقة ورجال اعمال في السلطنة وفي منطقة الخليج العربي. ونحن لم ندخل معترك اعادة التأمين لنأخذ من شركات الاعادة العربية بل لنشاركها في تغطية اخطار الاعادة العربية ونساعدها على الاحتفاظ بالمقدار الاكبر من اقساط الاعادة العربية في المنطقة.

اضاف: شركة عمان ري بدأت تستقطب اسنادات الاعادة من مختلف انحاء الوطن العربي وهذا في نظري يشكل خطوة ايجابية تصب في المصلحة العربية العامة وتسهل اعمال شركات التأمين العربية المسندة.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– من جهتنا، نحن بعيدون عن هذا التوجه، وشخصياً لا أعتبر الاستحواذ خطوة جيدة، وأفضل تعاوناً بين الشركات والتنسيق في ما بينها في مجال تحديد الأسعار وتوزيع المخاطر.

وهذا ما فعلناه عندما شكلنا تحالفات تجسدت اعمالا مشتركة في دول عربية عديدة من بينها سوريا حيث اسسنا كما تعلمون شركة الثقة للتأمين. ويبقى التحالف في نظري الطريق الصحيح نحو التوسع . وقال: السوق الحر يعتمد على تعدّد الخيارات فيما يؤدي الاستحواذ في رأيي الى الاحتكار في السوق.

حوار بين القطاع والهيئة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تلعب هيئة الإشراف على التأمين دوراً كبيراً وواسعاً في سلطنة عمان واعتبرها من أنشط الهيئات الموجودة في المنطقة، وهذا في رأيي يمنح الطمأنينة الى الشركات والعملاء على السواء.

هذا والنقاش مستمر بين الشركات في قطاع التأمين وهيئة الإشراف من أجل إيجاد حلول سريعة لأي معضلة قد تطرأ.

استكمال مسيرة التوسع

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٠؟

– تملك الشركة اليوم حوالى ٤٠ فرعاً في السلطنة ونتمنى استكمال المسيرة التوسعية خلال الفترة المقبلة، حيث سنعمل أيضاً على زيادة خدماتنا، فضلاً عن تدريب الكادر المحلي على صناعة التأمين لمنح الشباب فرصة الإنضمام الى القطاع. ■

ناصر البو سعيدي (الشركة العمانية المتحدة OMAN UNITED):

نتوقع ان يستقر عدد شركات التأمين الوطنية والأجنبية في السلطنة بعد ان رفع الحد الأدنى لرأس المال الى ٥ ملايين ريال عماني

العمانية المتحدة للتأمين OMAN UNITED هي واحدة من بين شركات التأمين الوطنية الأكثر عراقة في سلطنة عمان، اذ انها أسست في العام ١٩٨٥.

الرئيس التنفيذي للشركة السيد ناصر بن سالم البوسعيدي رافق مسيرة الشركة من قرب وتمرّس بأعمال التأمين والإعادة. ولذا بدا في حديثه الينا مطلعاً على التفاصيل التي تحوط بصناعة التأمين في السلطنة وخارجها.

ومن بين الأمور التي أوضحها السيد البوسعيدي ان ارتفاع عدد شركات التأمين الوطنية والأجنبية في السلطنة بوتيرة متسارعة خلال السنوات العشر الماضية سببه ضآلة الحد الأدنى لرأس المال المنصوص عليه في قانون التأمين، حيث لم يكن يتجاوز ٣٠٠ ألف ريال عماني (حوالى مليون دولار أميركي)، أما الآن فقد جرى رفع الحد الأدنى لرأس المال الى ٥ ملايين ريال عماني أي ما يعادل ٢٠ مليون دولار تقريباً. كما رفعت الضمانات المطلوب من شركات التأمين الأجنبية ان تودعها في السلطنة الى مستوى مماثل للحد الأدنى لرأس المال، ولذا يتوقع السيد البوسعيدي ان يستقر عدد شركات التأمين والإعادة في السلطنة بعد اليوم.

من جهة أخرى، قال البوسعيدي ان شركات الإعادة العربية حصلت على تصنيف عال وتزوّدت بالقدرات المالية التي تجعل منها ضمانة جيدة للشركات المسندة وعددها قليل جداً. وتمنى لو تندمج شركات الإعادة العربية الصغيرة في ما بينها كي تأخذ أحجاماً ذات شأن.

اخضاع استثمارات شركات التأمين لنسب مئوية وحدود قصوى في السلطنة وخارجها حمى الشركات من تداعيات الازمة العالمية

■ الى أي مدى تأثرت شركات التأمين في عمان بالازمة المالية العالمية؟

– يتميز قطاع التأمين في سلطنة عمان بسياسات وقوانين تنظيمية وضعها المشرعون والمشرفون عليه وحددوا من خلالها النسبة المئوية القصوى للأموال الاحتياطية التي يجوز لشركات التأمين ان تستثمرها داخل السلطنة وخارجها وفي كل المجالات الاستثمارية مثل القطاع العقاري، والودائع المصرفية والأسهم المحلية والأجنبية الخ.. وقد ساعدت تلك التشريعات شركات التأمين في مواجهة الازمة حيث اقتصرت تداعيات هذه الاخيرة على تراجع قيمة الاسهم المحلية والاجنبية، وهو امر بسيط مقارنة بما تعرضت له شركات التأمين في الاسواق الاخرى.

■ بما تعلّقون على موجة اعطاء تراخيص لشركات جديدة في سلطنة عمان؟

– السبب في تكاثر شركات التأمين العمانية خلال الحقبة الأخيرة هو ان رأس المال المحدد لتأسيس شركات تأمين جديدة في السلطنة لم يكن يتخطى سابقا الـ ٣٠٠ الف ريال عماني ما ادى الى فورة شركات في السوق المحلي وشكلت عاملا سلبيا على القطاع. لذلك كان لا بد من الحد من تأسيس شركات او فروع جديدة فتم رفع رأس المال الى ٥ ملايين ريال، كما جرى رفع مستوى الضمانات المالية التي يطلب الى فروع شركات التأمين الاجنبية تقديمها كي يرخص لها بمزاولة العمل على أراضي السلطنة. ونحن نعتقد ان هذه الإجراءات سوف تحد من اقبال أصحاب رؤوس الأموال وشركات التأمين الأجنبية الى انشاء شركات في السلطنة بعد اليوم. وبذلك تستقر الامور على عدد معقول من الشركات.

القليل من شركات الاعادة العربية ارتقى الى العالمية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تأسيس شركات إعادة تأمين عربية جديدة لا يشكل عاملا ايجابيا في السوق الا اذا توافرت لشركات الإعادة الجديدة رساميل ضخمة وقدرات مهنية وتصنيفات عالية بحيث يمكن لها ان تماشي شركات الإعادة العالمية وتوفر للشركات المسندة ضمانة مالية ذات شأن، وهذا ينسحب أيضاً على شركات الإعادة العربية القديمة.

أضاف: لقد مضت عشرات السنين على قيام شركات إعادة تأمين في الدول العربية، والقليل من بينها سعى الى الارتقاء الى المستوى الإقليمي والعالمي.

أضاف: ونحن نرحّب بقيام شركات عربية على ان تكون كما قلت آنفاً ذات حجم، وتتمتع بتصنيف عال.

■ هل تملكون اية ملاحظات حول اداء شركات الاعادة العربية؟

– أداء بعض شركات الإعادة العربية لا سيما تلك التي تملك رسملة ومهارات مهنية وتصنيفات عالية جيد. إلا اننا نرى انه سوف يكون من الأجدى لبعض شركات الإعادة العربية الصغيرة ان تندمج في ما بينها لتشكل كيانات ذات شأن. والبعض من بينها يعمل برساميل متدنية وتقل عن رساميل شركات التأمين المباشر، وهذا لا يجوز.

في الاتحاد قوة

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– اندماج الشركات في العالم العربي ممكن انطلاقاً من المبدأ القائل في الاتحاد قوة. وان الدمج يؤدي الى خفض النفقات الإدارية ويدعم رسملة الشركات المندمجة وقدراتها المهنية، إلا انه من المؤسف ان ينظر الى الدمج وكأنه موشر على ضعف الشركات الساعية الى الاندماج. وأرجح ان الشركات العربية تتجنب البحث في عمليات الدمج لأنه ينظر اليه في العالم العربي كمؤشر ضعف. وطالما بقيت النظرة الى الدمج والاستحواذ كما هي عليه حالياً، فلا أتوقع ان نشهد عمليات دمج أو استحواذ على غرار ما يجري في أسواق العالم الغربي والصناعي عامة.

■ كيف تقوّمون اعمالكم خلال ٢٠٠٩؟

– عملت الشركة على المحافظة على عملائها من خلال تقديم افضل الخدمات والمنتجات التي تحاكي متطلباتهم، كما وحرصت على تسهيل مطالباتهم في مختلف انواع التأمينات من صحية وحياة وتأمين خدم المنازل والسفر وغيرها.

من جهة اخرى حققت الشركة نموا ملحوظا في ارباحها مقارنة مع العام ٢٠٠٨ وذلك على الرغم من تراجع عوائد الاستثمار وانخفاض حجم اقساطها بسبب المنافسة الشرسة. ■

خليل حارثي (التأمين الأهلية - سلطنة عمان) :

الحركة التجارية عادت الى الاسواق اعتبارا من الفصل الثاني من العام ٢٠٠٩

خليل الحارثي نائب المدير العام في شركة التأمين الاهلية في مسقط سلطنة عمان، قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الحركة التجارية شهدت تحسنا اعتبارا من الفصل الثاني من ٢٠٠٩، وقال ان تأسيس شركات اعادة عربية جديدة كما تأسيس شركات تأمين تكافلية ينبع من رغبة المستثمرين بتوظيف اموالهم في مشاريع جديدة، وهذا واقع يفرض نفسه في الاسواق التي تعتمد النظام الاقتصادي الحر.

تحسن في الربع الأخير

■ الى أي مدى تأثر سوق التأمين في سلطنة عمان بالأزمة المالية العالمية؟

– تأثر سوق التأمين في السلطنة في شكل ملحوظ عام ٢٠٠٨، وذلك بسبب تراجع الاكتتاب وارتفاع نسبة الحوادث ومعها نسبة الخسائر، إضافة الى انهيار الأسواق الاستثمارية على مستوى العالم، ولكن بالمقابل شهدنا مع بداية الربع الثاني من العام ٢٠٠٩ تحسناً ملحوظاً في الأعمال، فتجاوزت نتائجنا الخط الأحمر.

تغطيات صحية بأسعار مقبولة

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– الطلب على التأمين الصحي في كل أنحاء العالم الى ازدياد، أما في سلطنة عمان فثمة توجه نحو تقديم الخدمات الطبية ذات النوعية الجيدة وبسرعة قياسية عبر المستشفيات والعيادات الخاصة، مع حرص الشركات على توفير التغطيات الاستشفائية بأسعار معتدلة ومقبولة.

■ تأسيس شركات تأمين وشركات اعادة جديدة ينبع من رغبة المستثمرين في توظيف اموالهم

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– على غرار عمليات تأسيس الشركات التكافلية ينبع تأسيس شركات الإعادة من رغبة لدى المستثمرين في توظيف أموالهم في مشاريع جديدة، وهذا واقع يفرض نفسه في المجتمعات التي تعتمد النظام الاقتصادي الحر. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣٠ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٠ 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 about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 170 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

جمال الحمود (القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR - قطر):

سياستنا الاكتتابية الجديدة اثبتت جدواها وأمكنت لنا ان نحقق ارباحا اكتتابية جيدة

في الصفحات المخصصة في هذا العدد للتأمين في فلسطين مقابلة اجريناها مع جمال حمود بكونه مديرا عاما لشركة ترست للتأمين TRUST هناك وذكرنا في مقدمة تلك المقابلة ان حمود يشغل في الوقت عينه منصب نائب المدير العام للشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR.

وفي مقابلتنا معه حول الاوضاع في قطر اوضح حمود ان الثروات الطبيعية التي تنعم بها قطر اتاحت لحكومتها ان تمضي قدما في تنفيذ المشاريع التنموية لا سيما في مجال تطوير البنى التحتية. وقال حمود ان ما نحتاجه في الوطن العربي هو شركات اعادة عربية يكون لديها من القدرات المالية والفنية ما يمكن لها ان تلعب دور المعيد القائد، ولذا دعا الى دمج ما امكن من شركات الاعادة العربية الصغيرة والتي يتزايد عددها يوما بعد يوم.

وحول التدابير التي اتخذتها القطرية العامة في مواجهة تراجع العوائد الاستثمارية قال حمود ان الشركة اجرت تعديلا في سياستها الاكتتابية ادى الى تفنيد المحفظة من عقود التأمين ذات النتائج السلبية وتكثيف تسويق المنتجات التي تعتبرها مجزية. وقد اكدت النتائج المحققة صوابية السياسة الجديدة واسفرت عن تحقيق الشركة ارباحا اكتتابية اعلى مما كانت عليه سنة ٢٠٠٨.

ما نحتاجه في الوطن العربي هو شركات اعادة عربية ذات قدرات مالية وفنية تجعلها قادرة على ان تلعب دور المعيد القائد

قطر الاقل تأثرا بالازمة

■ كيف تصفون تأثيرات الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين في قطر؟

– طاولت تداعيات الازمة العالمية مختلف القطاعات الاقتصادية في قطر، علما ان السوق القطري هو اقل تأثرا بين اسواق دول الخليج والعالم بتداعيات الازمة المالية العالمية، والسبب يعود الى ان الحكومة القطرية كانت بدأت تنفيذ مشاريعها التنموية والاقتصادية قبل اربع سنوات. وظهرت نتائجها ومردودها في هذه المرحلة فقد انطلق العمل في خطوط الغاز، وكذلك التوسع في تطوير الحقول البحرية ومشاريع البنية التحتية، وهذا ما ساهم في الحفاظ على وضع اقتصادي متين ومستقر.

نتائج التأمين الصحي غير مطمئنة

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– قطاع التأمين الصحي حديث العهد في قطر، ولا تمتلك شركات التأمين الخبرة الضرورية واللازمة في هذا الفرع لا سيما لجهة مستوى الاسعار والاقساط.

لكن الاقبال كان وما يزال شديدا على التأمين الصحي اذ يحرص ارباب العمل على اجراء عقود التأمين الصحي للعاملين لديهم لدى شركات التأمين التي تقدم هذه الخدمة. اضاف: الا ان التأمين الصحي في قطر لا يحقق ارباحا ضخمة للشركات فهو من اكثر الفروع خطورة، خصوصا ان المنافسة قوية والاسعار مقبولة.

كيان واحد قادر

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– ليس من السهل تأسيس شركات اعادة عربية فهي تتطلب رساميل ضخمة وخبرات فنية وكفايات متطورة اكثر من التأمين المباشر، بغية منافسة شركات الاعادة العربية الاخرى وذات التاريخ العريق.

لذا، لا نعتقد ان كثرة تأسيس شركات اعادة عربية خطوة سليمة وصحية، في ظل عدم وجود حجم اقساط كافٍ وندرة الكوادر البشرية المحترفة.

اضاف: ما نحتاجه فعلا هو شركات اعادة عربية ذات قدرات مالية ضخمة ولذا نتمنى ضم الشركات القائمة تحت مظلة كيان او كيانات قليلة قادرة على لعب دور المعيد القائد.

تطوير التأمينات الفردية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية عام ٢٠٠٩ ؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– سجلت الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين تراجعاً في حجم الاقساط نتيجة لتعديل اجريناه في سياستنا الاكتتابية، في ضوء تراجع العوائد الاستثمارية في جميع الاسواق في العالم. ويقضي التعديل ان نركّز على تكثيف عملية تسويق عقود التأمين الفردية وتطوير فروع التأمين المجزية والتخلص من عقود التأمين ذات النتائج السلبية.

وقد أثبتت سياستنا الجديدة جدواها حيث نتوقع ان نكون قد حققنا ارباحاً اكتتابية جيدة على الرغم من تراجع الأقساط المكتتبة ومن احتدام المنافسة على جميع الأصعدة. ونأمل ان تكون أرباحنا الفنية لسنة ٢٠٠٩ أفضل ممّا كانت عليه نهاية العام ٢٠٠٨.

وانهى حمود قائلا: يهمني ان الفت الى ان شركتنا تحافظ على دورها القيادي في مجال تأمين قطاع النفط والغاز. ومن جهة اخرى دخلنا قطاع التطوير العقاري بمشاركة مجموعة ازدان الرائدة والخبيرة في مجالها، ونحن متفائلون بهذه الخطوة اذ ان الاقتصاد القطري ينمو ومعه الحركة العقارية. ■

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر):

المنافسة بين الشركات ما تزال ضمن حدودها الطبيعية

الشركة العامة للتكافل هي الرابعة بين شركات التأمين التكافلي التي انشئت في قطر حتى الآن، وهي تتعاطى انواع التأمين كافة بما فيه التأمين على الحياة والادخار والحج والعمرة.

مديرها العام ماجد عقل ابلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الشركة تنوي البدء بممارسة التأمين الصحي اعتبارا من مطلع العام الجديد. وقال ان اصحاب العمل في قطر هم الذين يعقدون التأمين الصحي لدى شركات التأمين لمصلحة العاملين لديهم وعائلاتهم.

ورحب عقل بقيام شركات عربية جديدة لاعادة التأمين، الا انه تمنى ان يتم انشاء المزيد من شركات الاعادة التكافلية، لان عدد هذه الفئة من الشركات ما يزال محدودا جدا. وتوقع عقل ان تكون العامة للتكافل قد حققت ارباحا عند اقفال ميزانية العام ٢٠٠٩.

لا مضاربة في السوق القطري

■ كيف تصفون المنافسة بين شركات التأمين في السوق القطري؟

– انطلقت شركتنا عام ٢٠٠٨ في السوق القطري كرابع شركة تأمين تكافلي الى جانب القطرية للتكافل التي أسست منذ سبع سنوات، الإسلامية والدوحة للتكافل.

وتحتل شركتنا حالياً المرتبة الثانية بين الشركات التي تتعاطى التأمين الاسلامي في قطر من حيث حجم الاقساط.

وعموماً المنافسة موجودة بين الشركات التكافلية والتقليدية العاملة في قطر منها، ولكنها ما زالت تجري ضمن حدودها الطبيعية وليست هناك مضاربة في الاسعار على غرار ما يجري في دبي وغيرها من اسواق التأمين المزدحمة بالشركات.

■ ما هي التغطيات التي توفرها الشركة؟

– استطاعت شركتنا التميّز عبر منتجاتها الخاصة بالتأمينات العائلية لا سيما التأمين على الحياة LIFE والحج والعمرة إضافة الى التأمينات الشخصية وتأمين المنازل.

توقعات ايجابية

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين القطري عموماً وشركتكم خصوصاً؟

– أثرت الأزمة العالمية على سوق التأمين بصورة عامة حيث انخفضت حركة الاعمار، وعمليات استيراد وتصدير المواد الاستهلاكية وغيرها. ولا بد للتباطؤ الاقتصادي ان ينعكس على انشطة جميع شركات التأمين ومن بينها

■■■

نبدأ بتسويق عقود التأمين الصحي اعتبارا من مطلع العام الجديد

■■■

شركتنا الحديثة العهد، لكن مع ذلك تبقى توقعاتنا ايجابية للمراحل المقبلة.

سنوفر التأمينات الصحية هذا العام

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– تخطّط شركتنا لدخول فرع التأمين الصحي خلال سنة ٢٠١٠ وتوفيره بأسعار مقبولة وشروط موافق عليها من هيئة الرقابة الشرعية في شركتنا.

وعموماً اسعار التأمين الصحي في قطر بمتناول الجميع لا سيما اصحاب العمل الذين يتحملون قسط التأمين الصحي عن العاملين لديهم وعائلاتهم.

نتمنى ان نرى بين شركات الاعادة التي تنشأ حديثا في المنطقة شركات لإعادة التكافل

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– هذه الخطوة إيجابية لكن نتمنى إنشاء المزيد من الشركات العربية لاعادة التكافل في المنطقة، ما يسهّل أعمالنا كشركة تأمين إسلامي.

وحالياً، نسند بعض أعمالنا الى شركات الإعادة التكافلية.

■ هل تتأثر شركات التأمين العاملة في السوق القطري سلباً من ازدياد عدد الشركات المنضمة الى مركز قطر المالي؟

– يبرز التأثير السلبي للمنافسة التي تخوضها ضدنا (كشركات تأمين محلية) الشركات المؤسسة في مركز قطر المالي QFC في مجال تأمين اعمال الشركات (CORPORATE BUSINESS)، لان الشركات المسجلة في مركز قطر المالي تركز على استقطاب الشركات للتعامل معها ولا يهمها التعاقد مع الافراد.

من جهتنا نحاول التأقلم مع الأوضاع واقامة تعاون مع الشركات المسجلة في مركز قطر المالي بغية تقاسم الاعمال معها حيث يكون ذلك مناسبا.

أقساط مضاعفة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– ضاعفنا إجمالي الأقساط عام ٢٠٠٩ مقارنة مع عام ٢٠٠٨. ■

بسام حسين (الدوحة للتأمين - قطر DOHA INSURANCE):

لا يجدي شركات التأمين ان تتغافل عن تداعيات الازمة العالمية بل عليها ان تحددها وتجد لها الحلول المناسبة

بسام حسين المدير العام لشركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE تحدث الينا خلال المقابلة التي اجريناها معه بشفافية تامة، كاشفا التداعيات المباشرة وغير المباشرة للازمة المالية العالمية والتي ادت الى تقلّص بعض اوجه النشاط التأميني في دولة قطر، ومن تلك التداعيات تردد المصارف في تمويل عمليات بيع السيارات الجديدة بالتقسيط، ما ولّد اقبالا بديلا على شراء السيارات المستعملة.

وأكد حسين ان قطاع الطاقة هو الوحيد الذي لم تنل منه الازمة المالية العالمية وقال لا يجدي شركات التأمين ان تتغافل عن التداعيات الحقيقية التي نتجت عن الازمة بل عليها ان تسميها، وتنظر في كيفية التعامل معها، وهذا ما فعلناه نحن في شركة الدوحة للتأمين.

وحول ارتفاع اقساط التأمين الصحي بنسب تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور قال حسين على شركة التأمين ان تحدد اسعارها في ضوء نتائجها الفنية ايا كانت الرواتب والاجور.

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في قطر وماذا عن شركتكم؟

– تؤثر الأزمة على الشركات بحسب تنوع استثماراتها المالية كما تؤثر على نتائجها الفنية بحسب فروع التأمين التي تعمل فيها.

اضاف: وقد تأثر القطاع الهندسي في كل الأسواق، لكن قطاع النفط بقي بمنأى عن الأزمة. كما ولمسنا في السوق القطري تراجعاً في فروع تأمين السيارات نظراً لتراجع تمويلات المصارف لشراء سيارات جديدة وهذا ما ولّد اقبالا من الناس على اقتناء سيارات مستعملة.

إجمالاً، كل الأسواق والشركات تأثرت في كل أنحاء العالم والمهم إبراز الضرر والعمل على وضع خطط لإعادة الأمور الى نصابها.

تعزيز الإعادة العربية لإمكاناتها

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– من المعروف ان شركات التأمين المحلية تبحث عن مصلحتها وراهناً ترى ان شركات الإعادة العالمية لا تتشدّد في شروطها كثيرا، لذا تفضل التعامل معها.

وهذا لا يعني عدم دعمنا لشركات الإعادة العربية لكننا نطلب من الشركات المعنية تعزيز رساميلها خصوصاً ان كوادرها البشرية جيدة وطاقاتها الاستيعابية متوافرة.

لكن عموماً ان أي شركة إعادة تأمين تحتاج الى وقت كي تخترق الأسواق وتجذب عملاء، خصوصاً انه من الصعب التخلّي عن علاقات طويلة الأمد تربط شركات التأمين العربية بشركات الإعادة الأجنبية.

وإجمالاً شركة التأمين تبحث عن مصلحتها الذاتية ولا يهمها إذا كان المعيد عربياً أم أجنبياً.

قانون تأمين صحي قريباً في قطر

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي

■■■

نتطلع لصدور تشريعات ناظمة للعمل في كل من مركز قطر المالي QFC والسوق الداخلي في قطر

■■■

ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– إن مشكلة تدني الأجور أو عدم ارتفاعها ليست من بين العوامل التي تعني شركات التأمين .

وبالنسبة الى شركة التأمين فإنها تسوق المنتج الصحي كخدمة تجارية مقابل اقساط تحددها الشركة وفي حال لم تكن مربحة فإنها تعيد النظر في السعر.

وفي قطر حالياً، تقوم الجهات المعنية بدراسة شاملة ودقيقة لإرساء قانون للتأمين الصحي ونأمل ان تصدر مسودة لبعض التوصيات قريباً.

مسؤولية الجهات الرسمية

■ في رأيكم هل لا يزال السوق القطري يستوعب دخول شركات تأمين جديدة وتفاقم المنافسة؟

– بداية لطالما كانت المنافسة موجودة في السوق القطري مهما كان عدد الشركات العاملة محلياً.

من جهة أخرى، السوق القطري يفتح ابوابه للإستثمار وبالتالي الشركات الأجنبية والعربية هي التي تتخذ القرار بالقدوم الى قطر، استناداً الى دراساتها في ما خص الربحية والمردود من هذا السوق.

أما الشركات التي تعمل عبر مركز قطر المالي QFC فهي تسعى الى تغطية السوق المحلي والأسواق الخليجية والعربية كافة من خلال مركز محوري مالي.

ومن مسؤولية الجهات والسلطات تهيئة البنية التحتية والقوانين والتشريعات السليمة الناظمة للعمل في مركز قطر المالي من جهة وسوق قطر الداخلي من جهة اخرى، وعندها تكون للشركات الحرية التامة في دخول قطر والمنافسة في سوقها.

■ في ظل عدم وجود هيئة إشراف على التأمين في قطر، من هي الجهات المسؤولة والراعية لهذا القطاع؟

– عند إنشاء مركز قطر المالي، وضعت قوانين وتشريعات ضابطة خاصة بالشركات المنضوية تحت لوائه.

أما حالياً فيجري الحديث عن إنشاء هيئة كاملة لتنظيم قطاع التأمين وقطاع المصارف وعن توحيد القوانين بين مركز قطر المالي والسوق القطري.

تركيز على الأساسيات

■ هل طرحت شركتكم منتجات جديدة في السوق لعام ٢٠٠٩؟

– ركزنا خلال ٢٠٠٩ على الحفاظ على أعمالنا وخدماتنا بسبب تداعيات الأزمة، وبالتالي لم نطرح برامج جديدة، مع انفتاحنا الدائم والمستقبلي على فرص جديدة.

لكن الوقت الحالي هو للتركيز على الأساسيات والأرقام المحققة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان تأتي أقساطنا عام ٢٠٠٩ مشابهة للمحققة عام ٢٠٠٨.

ونشير هنا الى اننا راضون تماماً عن أداء شركة اليمنية القطرية التي افتتحناها أخيراً في السوق اليمني الواعد نمواً وتطويراً. ■

جاسم المفتاح (الخليج للتأمين وإعادة التأمين AL KHALEEJ - قطر)

نحن بصدد التحول إلى شركة تأمين تكافلي

في ضوء الخبرة الطويلة التي تزيد عن ثلاثة عقود في مجال التأمين التجاري قررت شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين أن يكون نشاطها على الأساس التكافلي. وقد أوضح جاسم المفتاح المدير العام للشركة أن الشركة بصدد الإنتهاء من كافة الإجراءات الداخلية التنظيمية لتكون جاهزة للبدء بالصيغة التكافلية إعتباراً من ٢٠١٠/١/١ .

ومن المتوقع أن يكون معدل النمو للأقساط بنهاية عام ٢٠٠٩ في حدود ١٠٪ .

ويرى المفتاح أن دخول شركات إعادة التأمين العربية إلى الأسواق يعتبر خطوة جيدة ولها مردود إيجابي حيث أن ذلك يساعد على رفع مستوى الطاقة الإكتتابية لسوق التأمين العربي والحد من تسرب أقساط التأمين إلى الأسواق الخارجية .

■ كيف تحضرون إلى تحويل نشاط الخليج للتأمين من تقليدي إلى تكافلي؟

– يجري العمل على قدم وساق بالإجراءات التنظيمية الداخلية في الشركة للتحول إلى التأمين التكافلي، من إعداد العقود وكافة الأمور المتعلقه بها مالياً ومحاسبياً وكذلك خطط العمل للتطوير وزيادة الوعي للتأمين التكافلي سواء للعاملين بالشركة وعملائها الكرام الحاليين أو العملاء المتوقعين، وذلك من خلال محاضرات تثقيفية لنشر الفكرة التكافلية بواسطة متخصصين في هذا المجال .

تأثير في أضيق الحدود على السوق القطري

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين في قطر وهل انتهت ذيول الأزمة على الأسواق العالمية؟

– بصفة عامة لا يوجد كيان اقتصادي سواء كان فرداً أو شركة أو دولة بمنأى عن تأثيرات الأزمة. لكن بفضل الله وعونه كان التأثير على السوق القطري في أضيق الحدود وكان تأثير الأزمة على شركتنا في الشق الإستثماري فقط مثلها مثل باقي الشركات .

وبهدف زيادة حجم محفظتنا الإنتاجية من الأقساط وتحقيق معدلات أرباح كبيرة، تقوم الشركة حالياً بإعداد برامج ومنتجات لطرحها في السوق ومن المتوقع الإنتهاء منها قريبا .

■ تظهر الإحصاءات أن أسعار التأمين الصحي ترتفع سنوياً في جميع أنحاء العالم بنسبة تتجاوز إرتفاع الأجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. ألا يؤدي ذلك إلى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الأغنياء فقط. وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الأخطار الصحية؟

– يشهد قطاع التأمين الصحي إقبالاً متزايداً في السوق وذلك بعد أن لمس الجمهور فوائد وأهمية دور التأمين الصحي، وقد أعددنا منتجات وبوالص جديدة للتأمين الصحي، آملين أن تحظى بتجاوب الأفراد وأرباب العمل. مع العلم بأن الذين يقبلون عادة على إجراءات التأمين الصحي لدى شركات التأمين هم من الأشخاص ذوي الدخل الجيد وأرباب العمل الذين يدركون أهمية حصولهم على تلك الخدمة، وحيث أن تكلفة التأمين الصحي يرجع إلى إرتفاع معدلات الخسارة لهذا النوع من التأمين مع الأخذ في الإعتبار عدد المؤمن عليهم، ونتائج كل عميل بصفة خاصة .

أما القيمة فهي دائماً تخضع لمعدلات الخسارة ولحجم محفظة التأمين الطبي ككل والتي تتأثر بأمور أخرى عدة مثل تكلفة العلاج وعدد المطالبات وتكلفة كل مطالبة .

قيام شركات إعادة عربية يرفع مستوى الطاقة الإكتتابية في الأسواق ويحد من تصدير أقساط الإعادة إلى الخارج

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لإعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الإيجابية وهل لديكم ملاحظات على أداء شركات الإعادة العربية بشكل عام؟

– زيادة عدد شركات إعادة التأمين العربية أمر لافت وإيجابي من شأنه الإرتقاء بمستوى صناعة التأمين وإعادة التأمين، حيث أن هذا يؤدي الى رفع مستوى الطاقات الإكتتابية للشركات العربية وكذلك أسواق الإعاده العربية ويحدّ من حجم الأقساط المتسربة من الأسواق العربية إلى الخارج. وعليه نرحب بقيام شركات إعادة عربية جديدة ومستعدون لمؤازرتها والتعامل معها .

ندعو إلى تعزيز أوضاع جهات الإشراف على التأمين

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الإشراف على التأمين إتخاذها في هذه المرحلة لضمان شركات التأمين والإعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسية في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– من الضروري وجود جهات مختصة تنظم النشاط التأميني. ويجري العمل على تأسيس جمعية للتأمين في السوق القطري، ونأمل الإنتهاء منها بسرعة لما نعول عليها من آمال في تنظيم العمل داخل السوق القطري والشروط والعلاقة بين شركات التأمين وجمهور المتعاقدين معها .

ونحن ندعو إلى تعزيز أوضاع جهات الإشراف على التأمين وإعطائها الصلاحيات التي تحتاجها للقيام بالأعمال الموكلة اليها.

وفي ما يتعلق بمنطقة الخليج العربي نتمنى أن يجري توحيد التشريعات والأنظمة التأمينية وفتح الأسواق أمام الشركات الخليجية وصولاً إلى السوق الخليجية المشتركة.

■ ما هي توقعاتكم لنتائج عام ٢٠٠٩ وما هي خطواتكم المستقبلية؟

– نتائج ٢٠٠٩ مبشرة بفضل الله وعونه. ونصب اهتمامنا حالياً على التحول إلى النشاط التكافلي وتطوير عملياتنا بما يتناسب مع ذلك .■

خالد المغيصيب (الجسر للتكافل ALJASR TAKAFUL - قطر):

لا يجوز تجاهل شركات الاعادة العربية ذات القدرات المهنية والمالية العالية

شركة الجسر للتأمين التكافلي هي الاحدث بين شركات التأمين المسجلة في قطر ذلك انها اسست سنة ٢٠٠٩ لتجسّد ارادة التعاون المشترك بين شركات التأمين في قطر والبحرين وهي تحمل اسم الجسر الذي سوف يربط بين الدولتين. مديرها العام خالد المغيصيب قال خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان الشركة لن تحصر اعمالها في التأمين الالزامي على السيارات التي تعبر الجسر الذي يربط قطر بالبحرين، بل انها سوف تتعاطى التأمين بأنواعه كافة بالصيغة الاسلامية.

وقال المغيصيب ان الشركة أسست بمبادرة من كبرى شركات التأمين في الدولتين الشقيقتين وسجلت في قطر على ان تقوم في وقت لاحق بفتح فرع لها في مملكة البحرين. ويدعم المغيصيب شركات الاعادة العربية بقوة ويدعو الى اعطائها الاولوية عند اسناد الاخطار الى اسواق الاعادة في الخارج.

كما يدعو هيئات الإشراف على التأمين الى عدم تقييد شركات التأمين بل تركها تتنافس لما فيه مصلحة الجمهور.

نشاط تأميني شامل

■ **هل لنا بلمحة عن نشاط شركة الجسر للتأمين التكافلي؟**

– تعتبر شركة الجسر للتأمين التكافلي احدى ثمرات التعاون الثنائي بين قطر والبحرين وتجسد العلاقات الوثيقة التي تربط بين البلدين، وبحسب لوائح الشركة فإن نشاطها لا يقتصر على التأمين المرتبط بجسر قطر البحرين، وانما سيكون شاملا لمختلف اشكال وانواع التأمين بما يتماشى مع الشريعة الاسلامية، كما سيكون المقر الرئيسي للشركة في دولة قطر، وسيتم انشاء فرع للشركة في مملكة البحرين.

حاجة السوق القطري الى شركات جديدة

■ **لماذا تأسيس شركة تأمين جديدة في قطر في ظل وجود عدد لا بأس به من الشركات هناك؟**

– تعمل في دولة قطر ثماني شركات وطنية بينها شركة أسيرة CAPTIVE تابعة لشركة قطر للبترول واخرى جديدة اسلامية هي شركة ضمان، وفي اعتقادي ان هذا العدد لا يلبي حاجات سوق قطر التأميني ومتطلباته.

■ **علام تعتمد الشركة في جذب الاعمال اليها؟**

– سننافس على الحصص في السوق من خلال تقديمنا لأجود الخدمات والمنتجات معتمدين احدث الحلول التكنولوجية التي ستوفر الكثير من وقت العملاء.

لا معوقات امامنا

■ **هل واجهتم صعوبات في التعامل مع شركات الاعادة وابرام الاتفاقيات معها، خصوصا في ظل الازمة المالية؟**

– لم نواجه اي صعوبات في ايجاد شركات اعادة نتعامل معها وذلك بفضل تركيبة شركة الجسر ومساهمة كبرى الشركات البحرينية والقطرية فيها.

■ ■ ■

اعمالنا تشمل اخطار التأمين على انواعها ونحظى بدعم المساهمين في قطر والبحرين

■ ■ ■

دعم الاعادة العربية

■ **كيف تقوّمون اداء المعيدين العرب؟**

– ليس لدينا اي ملاحظات حول اداء شركات الاعادة العربية ومن واجبنا دعمها، اذ لا يجوز ان نتجاهل وجود شركات اعادة تأمين عربية ذات مستوى عال عند اسناد اخطار الاعادة الى الاسواق العالمية.

هذا واشير الى ان شركة الجسر تملك حجم اعمال ضخما وسيكون للمعيدين العرب حصة منه اسوة بالمعيدين الاجانب الكبار، وستكون الامانة المقياس الابرز في اسناد تغطياتنا.

الشفافية والمنافسة

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– الشفافية والمنافسة الشريفة اساسيتان للعمل السليم في الاسواق كونهما يحسّنان جودة الخدمات، بمعنى اوضح انا من المعارضين لاغلاق الاسواق وتقييد عمل الشركات.

■ **كلمة اخيرة؟**

– لدى شركة الجسر فريق عمل محترف وهي تلقى دعما كبيرا من سوقي قطر والبحرين. من هنا فإننا نعد عملاءنا بخدمات فريدة ومميزة تشكل قيمة مضافة في سوقي التأمين البحريني والقطري. ■

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 – ٨٧١٢٢٢ / ٠١
E-mail: star-ofleb@intracom.net.lb

محمد عباس الريّس (القطرية للتكافل QATAR TAKAFUL):

وزعنا على حملة عقود التأمين في شركتنا حصتهم من الارباح الاكتتابية لسنة ٢٠٠٧ ونسبتها ١٢ بالمئة

الشركة القطرية للتكافل مملوكة بالكامل من المساهمين في شركة الخليج للتأمين واعادة التأمين القطرية، وهذه الاخيرة شركة تأمين تقليدية قرر مساهموها قبل فترة ان ينتهجوا التأمين التكافلي وهكذا يكون قد اصبح لديها شركتان تزاولان التأمين بصيغته الاسلامية.

محمد عباس الريّس، المدير العام للشركة القطرية للتكافل ابلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الشركة وزعت على حملة عقود التأمين الصادرة عنها الفائض (الربح) الاكتتابي الذي حققته خلال ٢٠٠٧ ونسبته ١٢ بالمئة.

طلب تحويل الخليج للتأمين تكافلية

■ **هلا أوضحت لنا علاقة القطرية للتكافل وشركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين؟**

– الشركة القطرية للتكافل مملوكة بالكامل من شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين AL KHALEEJ INSURANCE AND REINSURANCE وهي شركة تأمين قطرية مارست التأمين بصيغته التقليدية لفترة زمنية طويلة. الا انها تجاوبا والطلب المتزايد على خدمات التأمين التكافلي اتخذت قرارا بالتحول من التأمين التقليدي الى التأمين الاسلامي (التكافلي) وهكذا تكون الشركتان قد قررتا انتهاج التأمين الاسلامي في وقت واحد.

■ **لماذا تحويل الشركة الأم الى تكافلية ما دامت الشركة القطرية للتكافل تتولى تقديم منتجات إسلامية؟**

– الشركة القطرية للتكافل كونت محفظة خاصة بها كشركة تكافلية. اما الشركة الام الخليج للتأمين فهي كانت قد كونت خلال العقود الثلاثة الماضية محفظة مهمة من اقساط التأمين ولها علاقاتها مع التجار والمؤسسات والافراد وكذلك معيدي التأمين في الخارج. والزبائن الذين درجوا على التعامل مع الخليج للتأمين يرحبون بتحولها الى التأمين التكافلي وهم باقون معها. ومن الطبيعي ان يختار المساهمون في الشركتين ان يتبعوا صيغة واحدة لعقود التأمين وهي الصيغة الاسلامية بحيث لا يكون تناقض بين الشركة الام والشركة التابعة لها.

قطر الأقل تأثراً

■ **في رأيكم أين وصلت الازمة المالية بتأثيراتها على دول الخليج؟**

– لم تنته الأزمة لكن اقتصادات دول الخليج بدأت بالتعافي والاقتصاد القطري تحديداً لم يتأثر في شكل مباشر بالأزمة، بل يمكن القول انه كان الأقل تأثراً بها على مستوى الخليج وقد بدأت بوادر التحسن فيه تظهر خلال الربع الثالث من العام الحالي ليسجل الربع الأخير نتائج جيدة. ونذكر هنا بأن قطر دولة غنية بالغاز وواردتها لم تتأثر بالازمة العالمية وهذا يحفظ للسوق القطري حيويته ويبقي الحركة الاقتصادية ناشطة.

الترخيص بقيام شركات تأمين جديدة يجب ان يربط بحاجة السوق

أسعار التأمين الصحي تتراجع باستمرار ونخشى ان تفقد جدواها

■ **كيف تقوّمون أسعار التأمين الصحي، وهل حقاً ارتفعت ولم تعد بمتناول الجميع؟**

– زاد عدد الشركات المقدمة لتغطيات التأمين الصحي ما أدى الى تفاقم المنافسة، وبالتالي الى تراجع الأسعار، ولكن بالمقابل من الضروري ان تتوازى التكلفة مع الأسعار، وقد أضحت المصاريف الطبية مرتفعة نسبياً. ولا بد لشركات التأمين ان تتنبه الى خطورة المضاربة غير الموزونة وان تبقي المنافسة في مجال نوعية الخدمة التي تقدمها الى المضمونين المتعاقدين معها والا انعكست النتائج وتحول التأمين الصحي الى عبء عليها وعلى معيدي التأمين الذين تتعامل معهم.

■ **كيف تنظرون الى عملية تأسيس شركات إعادة جديدة في أسواق المنطقة؟**

– تأسيس شركات إعادة تقليدية وتكافلية جديدة عامل إيجابي للأسواق، ولكن طبعاً يلزم هذه الشركات فترات زمنية طويلة لتستطيع تكوين احتياطاتها وتأهيل كوادرها الفنية اللازمة لمنافسة الشركات الأجنبية.

مراعاة حاجة السوق

■ **هل من خطوات معينة تطالبون هيئة التأمين باتخاذها في ظل الازمة الراهنة؟**

– نطالب الهيئات الرقابية بمتابعة النتائج الفنية لشركات التأمين وتنبيه الشركات في حال وصلت الى مستوى الخطر.

كما وعلى هذه الهيئات أيضاً ان تضبط عملية تأسيس شركات جديدة وتربطها بحاجات السوق بحيث لا يزيد العرض عن الطلب فيختل التوازن وتفقد شركات التأمين جدواها الاقتصادية.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في العام ٢٠٠٨؟**

– أقفلنا عام ٢٠٠٨ على نتائج جيدة وكنا وزعنا الفائض التأميني للعام ٢٠٠٧ على حملة عقود التأمين وقد وصل الى ١٢ في المئة، ونتوقع ان يبلغ المعدّل ذاته في نتائج ٢٠٠٨، مع الإشارة الى اننا تجاوزنا العام الماضي الأهداف المرسومة.■

كمال الحلبي (شركة أكسا AXA - قطر):

نتطلع للمشاركة في تغطية المنشآت الحكومية في قطر

شركة اكسا AXA الفرنسية هي من بين شركات التأمين العالمية التي اختارت مركز قطر المالي QFC مقرا لاعمالها وحصلت على الترخيص للعمل انطلاقا من المركز المشار اليه قبل حوالى عامين.

مدير عام الشركة في قطر كمال الحلبي تناول وضع الشركة ومجالات عملها والاسباب الكامنة وراء احتلالها الموقع الاول في سوق التأمينات الطبية في قطر، واعتبر الصناديق الحكومية رد فعل الفئات الواسعة من المواطنين العاجزين عن دفع اقساط تغطياتهم الصحية، متمنيا على السلطات القطرية جعل التأمين الصحي الزاميا.

■ اين موقعكم اليوم في السوق القطري؟

– منذ انطلاقتنا عملنا على تثبيت هويتنا، ونشر اسمنا في السوق القطري مشددين على التزامنا بمتطلبات عملائنا. اليوم نحن نغطي اكثر من ٥٠ في المئة من سوق التأمين الطبي، ما يضعنا في الموقع الاول، ويجعلنا اللاعب الرئيسي في قطاع التأمين الصحي. الى ذلك فإن شبكتنا تغطي اكثر من ٩٥ في المئة من المرافق الطبية في قطر. وعلى الصعيد الاقليمي نتعاون مع اكثر من ١٣٠٠ مستشفى وعيادة تضمها شبكتنا.

وقد توسعت خدماتنا لتشمل التأمينات غير الطبية، حيث ان الوسطاء الكبار والرواد يعتبرون «اكسا» شركة التأمين المفضلة لديهم وقد تم تصنيف شركة أكسا بمرتبة AA من قبل مؤسسة ستاندرد اند بورز ونحن نمثل حوالى ٨٠ مليون عميل في ٥٦ دولة حول العالم.

نتمنى على السلطات القطرية ان تجعل التأمين الصحي الزاميا

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– هذا الواقع موجود في سائر اسواق التأمين في العالم اذ ان فئات كثيرة من الناس تعجز عن دفع قسط التأمين الصحي، ولذا اوجدت الحكومات صناديق حكومية تتولى توفير الرعاية الصحية لمواطنيها.

شركات اعادة جديدة خطوة ايجابية

■ هل يعد التأمين الصحي مربحا في قطر؟

– لغاية الآن، تعتبر نتائجنا في التأمين الصحي متعادلة ومتوازنة. وكما ذكرت نشدد على الخدمة والنوعية في برامجنا وليس على الاقساط.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– يمكن اعتبار هذه الخطوات ايجابية للسوق العربي، خصوصا اذا كان قيام شركات الاعادة العربية الجديدة يهدف الى تطوير قطاع التأمين ورفع مستوى الطاقة الاكتتابية. ■

محمود الصوفي (البحرين الوطنية القابضة BNH):

متى يكون لنا شركة اعادة تستحق ان يقال فيها انها ميونيخ ري العربية؟

البحرين الوطنية القابضة (BNH) هي الشركة الام لشركتي تأمين في البحرين هما شركة البحرين الوطنية للتأمين (BNI) BAHRAIN NATIONAL INSURANCE وشركة البحرين الوطنية للتأمين على الحياة BAHRAIN NATIONAL LIFE (BNL). والى ذلك تساهم البحرين الوطنية القابضة بعدد من شركات التأمين العربية، وفي مشاريع استثمارية تحدث الينا عنها محمود الصوفي الرئيس التنفيذي للشركة القابضة، وذلك خلال مقابلة اجريناها معه في البحرين. ومما قاله الصوفي ان الشركة القابضة توظف اموالها في دول تم اختيارها بدقة، وان للشركة القابضة تاريخاً طويلاً نسبياً يبين انها واعية لمسؤولياتها وأقدر من ان تنخرط في مشاريع غير مجدية.

ودعا الصوفي هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية لا سيما دول مجلس التعاون الخليجي الى السعي لتوحيد التشريعات التأمينية.

وحول طموحاته المستقبلية قال الصوفي انه يأمل ان يأتي يوم يصبح فيه للعرب شركة اعادة عربية تستحق ان يقال فيها انها «ميونيخ ري» العرب ويكون لها من القدرات المالية والمهنية ما يؤهلها لاستيعاب مقدار اكبر من الاخطار العربية التي تسند حاليا الى اسواق الاعادة العالمية.

نتمنى على هيئات الاشراف على التأمين ان تسعى الى توحيد التشريعات وفتح الاسواق امام الشركات الخليجية

خطة استثمار

■ كيف تقوّمون وضع الشركة في ظل الازمة المالية الراهنة، هل غيّرت هذه الاخيرة في خططكم؟

– رغم الازمة المالية العالمية وتداعياتها تسير اعمالنا الاكتتابية والاستثمارية وفق الخطة والميزانية الموضوعة والتي تضمنت اعادة هيكلة واعادة موضعة استثماراتنا التي يبلغ حجمها ٨٠ مليون دينار بحريني. من جهة اخرى وضعت الشركة منذ ثلاث سنوات خطة مدروسة لاستثماراتها المباشرة المصنفة بين استثمارات أفقية وعمودية، وتضمنت الاولى الاستثمار في شركات التأمين والمنتجات واسواق التأمين والبحث عن الفرص الواعدة في المنطقة، مع الاشارة الى ان اعمال الشركة منتشرة في كل من السعودية وقطر والامارات وهي مستعدة للاكتتاب في اخطار حتى في شمال افريقيا.

اما الاستثمارات العمودية فنقصد بها الاستثمار في المشاريع المكملة لعمليات التأمين، كالمشاريع المالية وتدريب الطاقات البشرية.

وفي مجال آخر تركز الشركة ايضا على نشر اسمها في مختلف الاسواق، وتستهدف المشاريع المتوسطة والصغيرة الحجم وهي على الرغم من انها لم تحقق نسبة النمو نفسها كما في العام ٢٠٠٨، الا انها تمكنت في ٢٠٠٩ من تثبيت موقعها واستمراريتها في السوق.

اكتتاب نوعي

■ ذكرتم انكم مستعدون للاكتتاب في اخطار معينة خارج البحرين، الا يؤثر هذا على النتائج الاكتتابية للشركة؟

– كلا هذا لا يشكل خطرا على الشركة كوننا نشدد على نوعية وجودة الاخطار التي نكتتب فيها، واشير هنا الى اننا احتفلنا منذ شهرين بالذكرى الاربعين لتأسيس شركة البحرين الوطنية للتأمين، واستمرارية الشركة طول هذه المدة خير دليل على حكمتها واستراتيجياتها وعملها المهني.

■ اين تكمن في رأيكم الفرص الاستثمارية اليوم؟

– في اعتقادي ان ابرز الفرص الاستثمارية اليوم تكمن في الاستثمارات الطويلة الامد والقطاعين العقاري والصناعي، ولكن بالمقابل قد تختلف هذه الفرص باختلاف الاسواق. من جهتي افضل عدم التوسع خارج المنطقة، وقد حددت الشركة ما يقارب الخمس دول عربية لدراسة اسواقها وفرص الاستثمار فيها.

ميونيخ ري المنطقة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ادعو هيئات الاشراف على التأمين في المنطقة الخليجية الى العمل على توحيد القوانين والاسواق وتشديد الرقابة عليها لما في ذلك من مردود كبير على الشركات والاقتصاد في الخليج.

ومن جهة اخرى، تحتاج اسواقنا الى دمج شركات اعادة التأمين العربية لإيجاد كيان قوي يمكن وصفه بـ«ميونيخ ري» المنطقة ويتمكن من الاستحواذ على المخاطر الكبيرة ذات المردود العالي والتي تسند معظمها الى الشركات الاجنبية، وذلك بدل الاكتفاء بالمشاريع الصغيرة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا ممتازة ومتفائلون بالعام المقبل. ■

■ ■ ■

نوظّف أموالنا في عدد محدود من الدول العربية الواعدة

■ ■ ■

ابراهيم الريّس (البحرينية الكويتية للتأمين - BKIC البحرين):

الدمج والاستحواذ لم يجدا طريقهما الى ديارنا العربية بعد!

التباطؤ في عمليات الاستيراد والتصدير قابله ارتفاع في الطلب على التأمين الصحي

البحرينية الكويتية للتأمين هي ثمرة جهد مشترك قامت به شركات كويتية واخرى بحرينية لانشاء شركة تجسّد العلاقة الوطيدة بين الدولتين الشقيقتين وكان ذلك في العام ١٩٧٥. اما اليوم، فقد اصبحت البحرينية الكويتية شركة تابعة لمجموعة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE KUWAIT. الرئيس التنفيذي فيها ابراهيم شريف الريس قال ان تداعيات الازمة المالية العالمية تمثلت بتباطؤ عمليات الاستيراد والتصدير وتراجع المقاولات.

وقال ان عمليات الدمج والاستحواذ هي الحل الانسب للارتقاء بالشركات الى مستوى العمالقة، الا انها لم تجد طريقها الى عالمنا العربي بعد.

اقساط الحياة والصحي الى ارتفاع

■ ما مدى تأثير الازمة العالمية على قطاع التأمين في مملكة البحرين؟

– المعروف ان مداخيل شركات التأمين مصدرها نشاط التأمين وعوائد الاستثمار. وشركات التأمين كغيرها من المستثمرين توظف اموالها في البورصات واسواق المال وفي مشاريع مشتركة. وقد ادت الازمة المالية الى تراجع قيمة الاصول والاسهم في سائر انحاء العالم وفي سائر القطاعات. وكان من الطبيعي ان يؤدي ذلك الى انخفاض قيمة الاستثمارات وعوائدها اضافة الى تراجع قيمتها.

اضاف: وقد تأثرت ايرادات الاستثمار نتيجة تراجع اسعار الاسهم في الاسواق المالية اضف الى ذلك ان المصارف اوقفت عمليات التسليف وفتح الاعتمادات وهذا الامر قلل عدد الفرص الاستثمارية،

اضاف: اما لجهة نشاط التأمين، فقد تأثرت بعض الفروع مثل البحري نتيجة تراجع حجم الاستيراد والتصدير، وكذلك فرع المقاولات.

لكن في المقابل زادت اقساط تأمين الحياة والصحي بفضل ارتفاع نسبة الوعي التأميني في السوق البحريني.

اما تأمين السيارات فمستمر نتيجة حاجة اصحاب السيارات الى هذه التغطية.

تغطيات للموظفين

■ بعد ارتفاع اسعار التأمين الصحي وعدم قدرة اصحاب الدخل المحدود على شراء بوليصة طبية، ما هي الحلول برأيكم؟

على شركات الاعادة العربية ان ترفع رساميلها وتؤهل نفسها للفوز بتصنيفات عالمية عالية

– في ظل ارتفاع اسعار التأمين الصحي الموجه للافراد، يتوجه ارباب العمل، لا سيما الشركات الخاصة الى تقديم الضمان الصحي للموظفين العاملين لديها باعتبارها نوعا من الحوافز وانا اتوقع ان يقتدي بذلك بقية ارباب العمل وفي مختلف القطاعات الاقتصادية.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– ثمة حاجة لشركات اعادة تأمين عربية في منطقتنا، لكن هذه الاخيرة في حاجة الى اثبات حضورها وحرفيتها، مقارنة مع الاعادة الاجنبية التي تحوز ثقة السوق العربي.

ومن الضروري ان تركز الاعادات العربية على التأهل للحصول على تصنيف عال لقدرتها المالية وان ترفع رساميلها وان تسعى الى تدريب الكوادر البشرية العاملة لديها بحيث تصبح قادرة على تقديم خدمات لا تقل مستوى عن تلك التي تقدمها شركات الاعادة العالمية.

قطاع تأمين متطور في البحرين

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– كل دولة تسن قوانين خاصة بها للاشراف على قطاع التأمين وضمان حق حملة عقود التأمين، وعلى ان تقوم بالوقت عينه بالتحقق من الملاءة المالية لشركات التأمين وتقيدها بأحكام الانظمة والقوانين النافذة.

هذا ويعتبر الجهاز الرقابي على قطاع التأمين قويا ومتطورا في البحرين مقارنة مع الدول العربية الاخرى، ويؤدي دوره على احسن وجه.

فكرة الدمج واردة!

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– في هذه المرحلة، لم تعد رؤوس الاموال المتواضعة ذات نفع في ظل المنافسة الشديدة داخل الاسواق.

وفي اعتقادي ان فكرة الدمج واردة وستكون حتما فعّالة في سوق البحرين حيث يكثر عدد شركات التأمين. وسوف يكون من المناسب ان تقدم الشركات على درس امكانات الاستحواذ او الدمج على غرار ما يجري في اسواق التأمين العالمية الاخرى. علما بأن التجربة تظهر ان عمليات الدمج والاستحواذ لم تجد طريقها الى الاسواق العربية حتى الآن بينما نشهد الكثير منها في اسواق الدول الصناعية، وعمليات الدمج والاستحواذ هي التي تؤدي الى قيام شركات ذات كيانات ضخمة وهذا ما نتمنى حصوله في الاسواق العربية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع ان نحقق نتائج فنية جيدة، مع بعض التأثر استثماريا لكن في النهاية المتوقع تحقيق ارباح ملحوظة واقساط افضل من العام ٢٠٠٨. ■

سمير شمعان (مجموعة اتحاد الخليج GULF UNION) :

حققنا نموا في الاقساط الا اننا نلمس احتداما للمنافسة في مجالي التأمين البحري والتأمين على السيارات

سمير شمعان وجه عراقي عربي تعرف اليه العاملون في صناعة التأمين في سائر ارجاء الوطن العربي وفي العواصم العالمية. فقبل ان يغادر بلده الأم، عمل لدى شركة الاعادة العراقية التي كانت تعتبر «مصنعا» للضامنين ذوي الخبرة المهنية العالية. وبعد ان غادر العراق، تولى مسؤوليات كبيرة في بيروت وقبرص والبحرين وقد اختارته مجموعة اتحاد الخليج GULF UNION مديرا عاما للمجموعة والتي تضم شركة اتحاد الخليج للتأمين البحرينية GULF UNION BAHRAIN واتحاد الخليج للتأمين التعاوني السعودية GULF UNION COOPERATIVE SAUDI ARABIA. ومجموعة اتحاد الخليج تمثل قوة اقتصادية رائدة في منطقة الخليج العربي حيث تتفرع منها مؤسسات صناعية وتجارية ومالية عديدة.

التقينا شمعان في مكاتب الشركة في البحرين واجرينا معه الحوار الآتي:

خبرات في التأمين المباشر

■ **عملتم في السنوات الاخيرة في شركات اعادة في بيروت ثم قبرص والبحرين، واليوم تقودون شركة للتأمين المباشر، هل تلمسون اي فارق يذكر بين التأمين المباشر واعادة التأمين؟**

– صناعة التأمين واحدة وانا لا اشعر بفارق اساسي بين العمل في التأمين المباشر واعادة التأمين لأني قد خبرتهما من قرب وانا لست غريبا عنهما.

وقبل ان انتقل للعمل في مجال إعادة التأمين عملت مطولا في العراق وكونت هناك خبرة معمقة من خلال التعاون الوثيق بين شركتي الإعادة العراقية والتأمين الوطنية، فضلاً عن انتسابي الى معهد التأمين القانوني في لندن (CHARTERED INSURANCE INSTITUTE) الذي يركّز على التأمين المباشر.

أضف الى ذلك، ان عمليات إعادة التأمين تغطي أعمال التأمين المباشر، خصوصاً لجهة وضع الأسعار وتحديد الشروط وغيرها ويعطيها صفة الموجهة لأعمال التأمين.

شركات تابعة

■ **هلاّ شرحت لنا هيكلية العمل الإداري ضمن المجموعة؟**

– تتخذ المجموعة من البحرين مركزاً لها، غير انها تملك عقوداً إدارية مع شركة سعودية، وأخرى بحرينية وتندرج تحت لوائها شركات متخصصة في مختلف المجالات، من بينها إدارة المحافظ الطبية وشركات تصليح السيارات وغيرها، وجميعها لديها مجالس إداراتها الخاصة وتتعامل مباشرة مع عملائها، في وقت ندير الشؤون الخاصة بالمجموعة ككل ونبتّ القضايا العالقة.

■■■

القول بأن اسعار اتفاقات اعادة التأمين ارتفعت في كل الحالات ليس صحيحا لان الاسعار تبنى على النتائج الفنية لكل شركة على حدة

■■■

أسواق الخليج تعود الى حيويتها

■ **الى أي مدى أثرت الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين عموماً وشركة اتحاد الخليج خصوصاً؟**

– شركة اتحاد الخليج تعتمد سياسة واضحة تقضي بعدم المشاركة في المضاربات، الأمر الذي حصن الشركة ضد تداعيات الأزمة المباشرة، ولذا لم تكن للأزمة المالية العالمية آثار مباشرة على الشركة.

هذا وارتفع حجم أقساطنا هذا العام مقارنة مع العام الماضي بفضل حيوية أسواق الخليج واستمرار المشاريع فيها، بالأخص في السعودية حيث انتعش قطاع التأمين بعد العمل ببعض التأمينات الإلزامية.

ولكن بالمقابل، وبسبب الركود الإقتصادي لمسنا احتداما في المنافسة التي تخوضها ضدنا بعض المصارف التي تسوق عقود التأمين وشركات تأمين اخرى، خصوصاً في مجال التأمين البحري. من هنا اقتصر تراجع حجم أقساطنا بما هو متعلق بهذا الفرع.

منافسة في التأمين الصحي

■ **كيف تقوّمون فرعي تأمين السيارات والصحي في السعودية؟**

– ثمة منافسة كبيرة في مجال التأمين الصحي ولا نستطيع القول اننا حققنا ما نطمح اليه من نتائج في هذا المجال، غير اننا متفائلون بالمستقبل.

وفي ما خص فرع السيارات فقد شهد تراجعا في اسعار التأمين بسبب ارتفاع شدة المنافسة بين الشركات.

اضاف: ويبدو ان الشركات التي واجهت تراجعا في الانشطة الاقتصادية، تحاول ان تملأ الفراغ الناجم عن تباطؤ التأمين البحري وغيره بفعل الازمة الاقتصادية وتغطي الاقساط الفائتة من خلال تكبير حجم اكتتاباتها في مجال التأمين على السيارات وهو كما نعلم اصبح الزاميا، وهناك اقبال كبير على تأمين السيارات التي تباع بالتقسيط ولسنوات عديدة في السعودية وكذلك في البحرين، ما انعكس على نتائجنا بحيث سجلنا معدل خسارة فنية LOSS RATIO جيداً بنسبة ٧٥ في المئة.

■ **هل تتوقعون تشدداً في اتفاقات المعيدين؟**

– هناك احاديث يرددها المعيدون ويتحدثون فيها عن عزمهم على رفع الاسعار، وفي رأيي فإن تجديد اتفاقات الاعادة يبنى على النتائج الفنية التي تحققها كل شركة تأمين على حدة، ولذا لا يمكن التعميم والقول ان رفع الاسعار سوف يطال الجميع من منطلق ان التشدّد المطلق سيؤدي الى خسارة المعيدين للأقساط التي يحتاجونها.

أرباح جيدة

■ **ما هي خططكم المستقبلية وكيف تقوّمون نتائجكم؟**

– نسعى للتوسّع في مجال فرع التأمين على الحياة وقد بدأنا بتعيين مختصين تحقيقاً للهدف، كما نسعى أيضاً الى عقد اتفاقات مع بعض المصارف التي تسوق لعقود التأمين عبر شبابيكها وفروعها BANCASSURANCE. هذا وأتوقع تحقيق ارباح جيدة نهاية العام الحالي مطمئناً الى ان أموال الشركة الخاصة تستثمر في مجالات آمنة. ■

جمال يونس السيد (التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL - البحرين):

بعض شركات الاعادة العالمية حاولت تصعيد شروط تجديد اتفاقات الاعادة دون مبرر فجرى استبدالها بشركات اعادة عربية ذات مواصفات عالية

مضى على تأسيس التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL عقدان من السنين وقد تطورت خلال تلك الفترة علاقاتها في الاسواق العربية والدولية، بحيث اصبح لها شبكة واسعة من التحالفات، اضافة الى وجودها الفاعل والمكانة المتقدمة التي تحتلها في البحرين.

مديرها العام جمال يونس السيد عرض في حديثه الينا الاوضاع التي نشأت عن تداعيات الازمة المالية العالمية في كل من اسواق الخليج العربي. وقال ان صناعة التأمين في البحرين تاثرت لفترة زمنية محدودة بالعوامل النفسية التي جعلت المستثمرين يرجئون تنفيذ مشاريعهم الاعمارية، الا انهم استعادوا حيويتهم اعتبارا من منتصف العام ٢٠٠٩.

وذكر على سبيل المثال اعادة تحريك عملية البناء في مشروعين ضخمين هما «ديار المحرق» و«ووتر غاردن». وقال يونس ان بعض شركات الاعادة العالمية حاولت ان تفرض على الشركات المتعاقدة معها شروطا غير مبررة فكان ان تحولت الشركات المسندة عنها، واستبدلتها بشركات اعادة عربية ذات الرسملة والخبرة المهنية والتصنيفات العالية.

المشاريع الضخمة تتحرك من جديد

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– تفاوت حجم تأثير الازمة على الاسواق بحسب الدول فكانت دبي الاكثر تأثرا على مستوى الخليج، بحكم ان ٧٠ في المئة من استثماراتها تمركزت في القطاع العقاري. بالمقابل لم تتأثر دولة قطر في شكل مباشر نتيجة اعتمادها على الغاز الذي لم تنخفض اسعاره حتى خلال ذروة الازمة.

وكما قطر فقد ركزت سلطنة عمان استثماراتها في المشاريع الصناعية، اما مملكة البحرين فتأثرت بسبب العامل النفسي للمستثمرين وما رافقه من تشدد المصارف في الاقراض، وادى هذا الهلع الى تأثر فروع تأمين السيارات والحياة والهندسة حيث تراجعت الاقساط المكتتبة في تلك الفروع خلال الربع الاول من العام ٢٠٠٩ أضاف: غير ان الربعين الثاني والثالث من العام شهدا تحسنا ملحوظا فحققنا نموا بنسبة ١٢ الى ١٥ في المئة.

اضاف: من جهة اخرى اتوقع تجاوز الازمة في العام ٢٠١٠، خصوصا وان بيت التمويل الكويتي بدأ يضخ اموالا في مشروع «ديار المحرّق» وهو من اضخم المشاريع الموجودة في البحرين مع الاشارة الى عودة العمل في مشروع WATER GARDEN ومشاريع ضخمة اخرى.

خيارات متاحة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– الخسائر الاستثمارية التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية جراء الازمة المالية العالمية اجبرت بعضها على تصعيد شروط اتفاقات الاعادة بحيث تأتي عليها بما يكفي من الارباح الاكتتابية لتغطي الفجوة الناجمة من تراجع العوائد الاستثمارية، وهذا التصعيد اعطى للشركات المسندة اعذارا للتخلي عن شركات الاعادة العالمية واستبدالها بشركات الاعادة العربية ذات السمعة الجيدة والقدرات المالية والمهنية العالية.

من هنا فنحن نرحب بقيام شركات اعادة عربية جديدة بشرط ان تكون لديها من الخبرات والرسملة ما يؤهلها للحصول على تصنيف عال، ونحن على استعداد للتعاون مع المعيدين العرب الذين تتوافر فيهم المواصفات المطلوبة.

جمّدنا التوسع في الظروف الراهنة

■ هل لا تزال التكافل الدولية مستمرة بخططها التوسعية في ظل الازمة المالية؟

– كانت التكافل الدولية تتوسع في السابق تحت ظل المجموعة التي تنتمي اليها، غير ان هذه الاخيرة فضلت تجميد النشاط التوسعي في الفترة الراهنة من اجل اعادة النظر في هيكلتها بتأثير من اوضاع الاسواق في المنطقة والعالم.

ولكن بالمقابل، زادت الشركة من رأسمالها عبر ضخ المساهمين رؤوس اموال اضافية فيها، وهي تخطط لمشاريع جديدة قد تبصر النور في ٢٠١٠.

عقد التأمين الخاص بالسيدات لقي اقبالا كبيرا ونحن نسوّقه اليوم في اسواق عربية عدة

■ ما الجديد الذي انجزته الشركة خلال عام ٢٠٠٩؟

– اطلقنا منتج «هي» وهو فريد من نوعه ويغطي الامراض السرطانية التي تصيب النساء، وقد لاقى قبولا كثيفا في البحرين وحقق عوائد ربحية جيدة للشركة، وبدأنا تسويقه في سوق قطر بموجب اتفاقية مع شركة قطر الاسلامية للتأمين وفي سوق الكويت بموجب اتفاقية مع شركة تكافل الدولية – الكويت، وقريبا سندخله الى اسواق الامارات وعمان والسعودية وغيرها من اسواق المنطقة.

هذا ولدينا ايضا اربعة منتجات جديدة ندرسها مع الهيئة الشرعية في الشركة وبعد ان نحصل على موافقتها نعمد الى الترويج لها وتسويقها في البحرين كما في الخارج.

المستثمرون استعادوا ثقتهم بسوق البحرين وهم يتابعون اليوم تنفيذ مشاريعهم الضخمة فيها

نتائج جيدة

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– كما سبق وذكرت حققنا نموا في الاقساط بنسبة تراوحت بين ١٢ و١٥ في المئة في مجال تأمينات الحياة والتأمينات العامة، ونتائجنا جيدة جدا استثماريا وفنيا. ■

توفيق شهاب (شركة التأمين الأهلية - البحرين AHLIA) :

نتمنى ان تبقى المنافسة بين الشركات ضمن حدود المنطق والا تؤدي الى تدهور النتائج الفنية

توفيق شهاب المدير العام لشركة التأمين الاهلية في البحرين وهو الذي تولى سابقا منصب المدير في هيئة الاشراف على التأمين، يرى ان سوق التأمين في البحرين بات يضيق بالشركات المتنافسة، ويتمنى على بنك البحرين المركزي (وهو السلطة المعنية بالاشراف) ان يتريث ويتوقف عن الترخيص بتأسيس شركات جديدة او فروع جديدة للشركات الاجنبية.

وقال شهاب خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الازمة المالية العالمية اثرت على الجانب الاستثماري من اعمال شركات التأمين، حيث انخفض العائد وتراجعت اسعار الاسهم. الا ان النتائج الاكتتابية للشركات حافظت على مستواها الجيد. وتوقع بأن تحقق التأمين الاهلية الارباح الفنية المتوقعة نهاية العام ٢٠٠٩.

حققنا الأهداف المرسومة

■ اى اي مدى اثرت الأزمة المالية العالمية على صناعة التأمين في سوق البحرين؟

– آثار الازمة المالية انعكست على النتائج الاستثمارية لشركات التأمين حيث تراجعت العوائد كما تراجعت اسعار الاسهم اما النتائج الفنية لشركات التأمين في سوق البحرين، فلم تتأثر بالأزمة.

وإجمالاً حققت معظم شركات التأمين النتائج المرسومة على مستوى الاقساط والارباح الفنية. وتظهر النتائج التي توافرت لدينا حتى نهاية الفصل الثالث من ٢٠٠٩ ان شركة التأمين الاهلية حققت النمو الذي كانت تتوقعه كما حققت النتائج الاكتتابية التي سعت اليها.

الإلتزام بالمعايير الفنية

■ في رأيكم، هل يؤثر تأسيس شركات تأمين جديدة في البحرين على السوق؟

– لا شك في أن قيام شركات تأمين جديدة تؤثر على الشركات الموجودة لجهة توزيع الأقساط على عدد أكبر من الشركات المتنافسة. اضف الى ذلك ان بعض الشركات تعمد الى خفض الاسعار بطريقة غير فنية ومنطقية لدخول السوق واتخاذ موطئ قدم.

وفي هذا الإطار نتمنى ان تلتزم الشركات بالمعايير الفنية كي لا يتضرّر السوق في النهاية.

وعلى صعيد آخر، قد يصبّ وجود شركات تأمين عدة في السوق لمصلحة المستهلك النهائي الذي يبحث دائماً عن السعر الانسب، الا ان نوعية الخدمة تتأثر بمستوى الاقساط التي تستوفيها شركة التأمين، وهذه امور يدركها الجميع وتحدث في جميع الاسواق التي تتبع النظام الاقتصادي الحر كما هي الحال في البحرين.

■ هل تواجهون منافسة من شركات التأمين التكافلي، وهل لديكم نيّة في تأسيس شركة تكافلية؟

– بداية، لا نيّة في دخول مجال التأمين التكافلي، فعدد الشركات التكافلية كافٍ في البحرين.

وعموماً، هذه الشركات لها أسواقها الخاصة بها، وأعمالنا لم تتأثر بوجودها بل تسير على ما يرام.

تجديد العقود والأسعار

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– نحن في الاهلية للتأمين نبني اسعارنا على النتائج الفنية وعلى السجل الخاص بكل متعاقد مضمون لدينا، وعندما ترتفع التكلفة الاستشفائية لا بد لشركات التأمين ان ترفع اسعارها كي يمكن لها ان تتابع تقديم خدماتها بمستوى جيد.

شركات الاعادة العربية الجديدة سوف تجد صعوبة في اختراق الاسواق

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– هناك طاقة اكتتابية كبيرة في اسواق الاعادة العالمية، وانا اخشى ان تجد شركات الاعادة الجديدة صعوبة في اختراق الاسواق وتحقيق تطلعاتها. في اي حال ان وجودها قد يكون ايجابيا بالنسبة للشركات العربية المسندة اذ انه سوف يكون امامها عدد اكبر من الخيارات.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– جهاز الرقابة والإشراف على قطاع التأمين في البحرين يؤدي دوره بفاعلية ويهتم بصناعة التأمين المحلية، لكن نتمنى عدم الترخيص لتأسيس مزيد من الشركات.

نتائج مرضية

■ كيف تتوقعون نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا مرضية وحققنا الأهداف التي وضعناها لغاية الربع الثالث من هذا العام مع توقع أرقام إيجابية في الربع الأخير خصوصا في النتائج الفنية.

ومن المتوقع أيضاً ان تأتي قيمة أقساطنا متقاربة مع قيمتها المسجلة في العام ٢٠٠٨. ■

شركات التأمين البحرينية حافظت على ارباحها الاكتتابية

عمران حيدر (مجموعة سلامة SALAMA) :

الحذر هو الموقف السائد لدى المستثمرين في كافة أنحاء العالم

سلامة مجموعة تأمين واعادة تأمين تزاول اعمالها وفقا للصيغة التكافلية ولها شركات تابعة في معظم دول مجلس التعاون الخليجي. والى ذلك فإنها الشركة الأم لشركة بيت اعادة التأمين السعودي التونسي بست ري BEST RE المسجلة في تونس والتي تملك انتشارا أفرو–آسيويا لافتا.

الرئيس المالي (CFO) في مجموعة سلامة عمران حيدر عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه رأيه في تداعيات الازمة المالية والوقع الذي تركته خصوصا لدى المستثمرين عموما ومجموعة سلامة القابضة على نحو خاص.

وقال حيدر ان الحذر هو الموقف العام للمستثمرين في كافة انحاء العالم. وتوقع ان تعود الحيوية الى اسواق الخليج العربي تدريجا وفي مستقبل قريب، منوها بالتدابير التي اتخذتها السلطات المالية والرقابية في الامارات العربية المتحدة بغية اعادة السيولة الى المصارف وتحريك العجلة الاقتصادية.

مسؤولية إدارة المخاطر

■ الى اي مدى تأثر قطاع التأمين بالازمة المالية العالمية؟

– في اعتقادي، ان الأزمة المالية العالمية ستزيد مسؤولية شركات التأمين في ما خص إدارة المخاطر في المراحل المقبلة إذ انها اصبحت اكثر حرصا على تحقيق ارباح اكتتابية بعد ان تراجع العائد الاستثماري الى الدرك كما ان الجمهور والمؤسسات باتوا مهتمين بهذا الشقّ أكثر من قبل.

أضاف: وستعود الشركات الى تحقيق التوازن والعوائد المجزية مستقبلاً في أسواق الخليج.

ولا يجدر بنا اغفال ان الشركات العالمية تأثرت بشدة بسبب أزمة الرهن العقاري وغيرها، لكن حالياً أصبحت المصارف أكثر وعياً ومسؤولية لإدارة قروضها ومخاطرها تخوفاً من تجدد المشكلة .

سوق حذر

■ في رأيكم، هل يمكن ان تتعرض صناعة التأمين الى مخاطر وأزمات جديدة نتيجة الأزمة المالية؟

– لا أعتقد ان ثمة مخاطر جديدة يمكن ان تتعرض لها شركات التأمين. لكن من الضروري اللجوء الى المنظمين والجهات المسؤولة في حال وقوع أي مشكلة.

وعموماً، السوق حذر جداً في هذه الفترة بانتظار وضوح الرؤية في المراحل المقبلة، وعودة الثقة الى المستثمرين.

جهود رسمية لحماية القطاع

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– من الواجب ان تتخذ هيئات الإشراف والرقابة خطوات حذرة أكثر من ذي قبل. وقد أعلنت إمارة دبي عن تدابير جديدة تنوي اتخاذها بغية حماية قطاع التأمين من اي انتكاسات مستقبلية، وبدورها تبذل الجهات الرسمية جهوداً قصوى لحماية هذا القطاع.

وعموماً بقيت شركات التأمين العالمية في منأى عن التعثر باستثناء آأي جي AIG وعدد محدود من شركات التأمين والاعادة الاوروبية واليابانية بسبب دخولها في الأدوات والمشتقات المالية الوهمية وتراجع قيمة استثماراتها بشكل حاد.

الى ذلك فإننا نقدّر عالياً الأنظمة المعمول بها في البحرين والمملكة العربية السعودية والراعية لقطاعي التأمين فيهما.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– من الجيد قيام شركات إعادة تأمين عربية ولا سيّما التكافلية منها. فثمة فرص عديدة في هذا المجال، ولا بد من الاستفادة منها في دول الخليج والشرق الأوسط وشمال افريقيا حيث ينمو الطلب على المنتجات التكافلية.

اسواق الخليج تستعيد حيويتها في مستقبل قريب

شركة إعادة جديدة

■ لمَ تسعى مجموعتكم لافتتاح شركة إعادة تأمين جديدة علما بأن لديكم شركة قوية وناشطة هي بست ري BEST RE ؟

– شركة بست ري التابعة لمجموعتنا تغطي أسواقاً عدة، وتتمتع برأسمال قيمته ١٠٠ مليون دولار أميركي مع نية برفعه الى ٢٠٠ مليون دولار، لكن التوسّع يتطلب زيادة حجم عمليات «بست ري» أو انشاء شركة جديدة للإعادة مستفيدين من خبرات «بست ري» لدخول اسواق جديدة لا تعمل فيها بست ري حاليا.

■ ما هي توقعاتكم لنتائج عام ٢٠٠٩؟

– كان عام ٢٠٠٩ جيداً ومن المتوقع ان نحقق نمواً في الأرباح ونمواً في الأقساط بنسبة تراوح بين ٢٥ و٣٠ في المئة.■

مختار الدائرة (شركة ليبيا للتأمين):

نهيئ لاستضافة مؤتمر FAIR سنة ٢٠١١ ونعدّ لإطلاع الضيوف على ما تزخر به ليبيا من تراث غني

شركة ليبيا للتأمين هي كبرى شركات التأمين واقدمها في ليبيا حيث يعود تأسيسها الى العام ١٩٦٤، وهي شركة حكومية يترأسها امين اللجنة الشعبية مختار الدائرة. والسيد الدائرة ضامن محترف تولى ويتولى تمثيل ليبيا في اسواق التأمين والاعادة العالمية. وفي حديثه الينا قال الدائرة انه شخصيا يعارض الترخيص بقيام مزيد من شركات التأمين في ليبيا كما يعارض تأسيس شركات عربية جديدة لاعادة التأمين. ويرى الدائرة ان تكاثر الشركات يؤدي الى بعثرة القدرات بينما المطلوب هو ايجاد طاقات اكتتابية ضخمة وكافية لاستيعاب المخاطر الكائنة سواء داخل ليبيا او داخل الوطن العربي وبذلك نحدّ من تحويل اقساط الاعادة الى الخارج.

ماذا يقول الدائرة عن الاوضاع المالية للتأمين في ليبيا وفي المنطقة العربية؟

من الأجدى للإقتصاد الوطني ان تكون لدينا شركات تأمين ذات رساميل ضخمة وقادرة على استيعاب المقدار الأكبر من الاخطار المحلية بحيث نحد من تحويل أقساط الإعادة الى الخارج

التركيز على القدرة الاستيعابية

■ **في رأيكم هل يستوعب السوق الليبي مزيداً من شركات التأمين الجديدة؟**

– يضم السوق الليبي تسع شركات تأمين احداها متخصصة في التأمين الصحي.

وفي اعتقادي سوقنا المحلي لا يستوعب هذا العدد من شركات التأمين، وانا ارى انه بدلا من تأسيس المزيد من الشركات، من الاجدى العمل من اجل ايجاد طاقة اكتتابية محلية اكبر وذلك من خلال تأسيس شركات كبرى برسملة ضخمة بحيث تكون قادرة على استيعاب الاخطار الموجودة في ليبيا، والاحتفاظ بأكبر قدر من الاقساط داخل السوق المحلي وبذلك نحد من تسرّب اقساط اعادة التأمين الى الخارج.

■ **الا تعتقدون ان الانفتاح الذي تشهده ليبيا يتطلب مزيدا من الشركات؟**

– الانفتاح الليبي والمشاريع الكبيرة المنتظر تنفيذها على الاراضي الليبية يحتاج الى طاقات استيعابية كبيرة وكافية لتوفر تغطيات الاخطار وهذه هي النقطة التي يجب التركيز عليها. ولا بد ان تشجع المستثمرين على تأسيس مزيد من شركات التأمين وبدلا من ان يعمد المستثمرون الى تأسيس شركات تأمين ليبية صغيرة الحجم انا ارى ان يجري التركيز على ايجاد طاقة اكتتابية ضخمة من خلال مكون قادر على استيعاب الاخطار.

لا تأثير للازمة على القطاع

■ **ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين في ليبيا؟**

– لم تؤثر الازمة المالية العالمية على الاقتصاد الليبي وتحديدا على قطاع التأمين لانه لا توجد استثمارات لنا في اسواق العالم، وبالتالي فإن اموال الشركات واصولها لم تتأثر بالازمة، اضاف: وتسير اعمال شركات التأمين في شكل جيد ووفق الخطط الموضوعة من ادارات الشركات.

برنامج صحي ناجح

■ **مع ارتفاع اسعار التأمين الصحي في ليبيا، هل لا يزال اصحاب الدخل المحدود قادرين على شراء عقد تأمين صحي؟**

– بداية، ثقافة التأمين الصحي معدومة في ليبيا، لكن ثمة مؤشرات الى ان السوق بدأ يستوعب هذه الفكرة.

وقد طرحت ليبيا للتأمين برنامجا للتأمين الصحي خلال شهر شباط (فبراير) ٢٠٠٩ لاقى اقبالا من السوق المحلي، وهذا يؤشر الى ان الجمهور الليبي يتقبل فكرة التعاقد مع شركات التأمين الخاصة للحصول على الرعاية الصحية، ونحن نلمس رغبة لدى الافراد والشركات في شراء هذه التغطيات.

شركات اعادة عربية عملاقة

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– انا شخصيا ارى من الانسب للمصلحة العربية العامة، ان نكف عن انشاء شركات اعادة تأمين عربية صغيرة الحجم بل ان نسعى الى حمل الشركات الصغيرة على الاندماج في ما بينها لانشاء شركات اعادة عربية عملاقة تنافس الشركات الاوروبية، وقادرة على استيعاب مجمل الاخطار المسندة اليها من شركات التأمين العاملة في الوطن العربي.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– نوصي القيّمين على هيئة الاشراف والرقابة على قطاع التأمين في ليبيا بالتركيز على تقديم الخدمات الجيدة ذات النوعية، والمحافظة على حقوق حملة عقود التأمين.

كما من الضروري دراسة السوق بالكامل وتسعير الاخطار فنيا.

١٣٠ مليون دينار اجمالي الاقساط

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩ مقارنة مع عام ٢٠٠٨؟**

– من المتوقع ان يصل اجمالي اقساطنا في العام الحالي الى ١٣٠ مليون دينار ليبي مقابل ١١٣مليونا للعام ٢٠٠٨.

ومن المتوقع ان تصل ارباحنا الى ١٣,٥ مليون دينار ليبي مقابل ١٠,٥ ملايين لعام ٢٠٠٨.

■ **لقد وافق الاتحاد الافرو–آسيوي FAIR على الدعوة التي وجهتموها اليه لعقد مؤتمره القادم في ليبيا سنة ٢٠١١. ماذا تعدون لهذا المؤتمر؟**

– نحن نهيئ لاستضافة المؤتمر العربي GAIF سنة ٢٠١٠ والمؤتمر الافرو–آسيوي سنة ٢٠١١ وسوف نبذل الجهود المطلوبة لاعطاء الضيوف صورة حقيقية عن بلادنا وعما تختزنه من تراث غني. ■

علي السوري (الشركة المتحدة للتأمين - ليبيا UNITED):

دخول شركات التأمين والوساطة الى ليبيا يجب ان يتم على مراحل بحيث لا تفقد المنافسة توازنها

انفتاح ليبيا على الاستثمارات العربية والاجنبية جعل منها قبلة جديدة للرساميل الباحثة عن فرص عمل. وفي ليبيا من الطاقات الكافية ما يؤهلها لاستيعاب شركات تأمين ووساطة عديدة، الا ان علي السوري الضامن الليبي العريق المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED يرى ان دخول شركات التأمين الجديدة الى السوق يجب ان يتم على مراحل، وليس دفعة واحدة بحيث تبقى المنافسة موزونة ولا تفلت من السيطرة.

تأسيس الشركات على مراحل

■ هل تعتقدون ان السوق الليبي قادر على استيعاب شركات تأمين جديدة؟

– السوق الليبي يملك من الامكانات والقدرات الكامنة ما يجعله قادرا على استيعاب عدد كبير من شركات التأمين، لكن من المفروض ان تتأسس هذه الاخيرة على مراحل وليس دفعة واحدة وخلال وقت قصير، اي ان تفصل مدة زمنية بين انشائها، وذلك منعا لاشتداد المنافسة في ما بينها على حساب الارتقاء في الخدمات وهو الهدف الاهم من المنافسة.

■ كيف تصفون تأثير الازمة المالية العالمية على الاقتصاد الليبي؟

– لا علاقة للشركات والمؤسسات الليبية بأسواق الاستثمار الخارجية، لذا لم يتأثر الاقتصاد الليبي او اي من قطاعاته الاقتصادية لا سيما قطاع التأمين من تداعيات الازمة المالية العالمية.

اولى في دخول التأمين الصحي

■ كيف تقرأون ازدهار فرع التأمين الصحي في السوق الليبي في الفترة الاخيرة؟

– الشركة المتحدة هي اول شركة تأمين دخلت مجال التأمين الصحي وكان ذلك منذ عامين. وقد استحوذنا على حصة كبيرة من التغطيات الصحية، كما ونتعامل مع قطاع النفط بما فيه من منشآت مثل مصافي التكرير، وشركات الخدمات ذات العلاقة، حيث نقدم لتلك المؤسسات عقود تأمين جماعية تضمن العاملين لديها صحيا مع عائلاتهم.

والمعروف ان الدولة الليبية توفر التأمينات الصحية للمواطنين، لكنها في الوقت عينه تشجع الشركات على الخوض في هذا المجال تخفيفا للاعباء عن كاهلها.

«المتحدة» اولى الشركات التي استحدثت التأمين الصحي في ليبيا

شركة اعادة واحدة مليئة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– في رأيي ان تكاثر شركات اعادة عربية ليس مسألة ايجابية، من الأجدى قيام عدد اقل من شركات الاعادة العربية، تكون قوية ومليئة بدلا من ان تكون هناك شركات اعادة عربية كثيرة ذات مستوى ضعيف لجهة الرساميل والقدرة الاستيعابية وغيرها.

كما وان الاسواق العربية ولغاية اليوم تفتقر الى الكوادر والطاقات البشرية الخبيرة بصناعة اعادة التأمين.

صعوبة الدمج في العالم العربي

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– عمليات الدمج صعبة في العالم العربي اذ ان العقلية السائدة في ادارات الشركات العربية لا تحبّذ القيام بأي خطوة من هذا النوع وهي تقارب مفهوم الدمج بطريقة مختلفة ويغلب عليها الطابع الشخصي وليس مصلحة مجموع المساهمين.

اما في الدول الصناعية عموما، فإن الاسواق العالمية تنظر الى عمليات الدمج بإيجابية وتعتبرها مفيدة لمساهميها حتى بين اهم الشركات.

من الاجدى ان يكون للعرب عدد اقل من شركات الاعادة بقدرات مالية وخبرات فنية اعلى

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هيئة الاشراف على قطاع التأمين في ليبيا تقوم بعمل جيد ورقابتها فعّالة على الشركات وهي تطلب من شركات التأمين ان تقدم اليها ميزانياتها السنوية، وبياناتها المالية. ونظريا من المفروض ان تتمتع هذه الهيئات بالقوة والدراية والحكمة لتساهم في حفظ قطاع التأمين وتنظيمه وتمتينه.

توزيع ارباح

■ ما هي ابرز نتائج شركة المتحد لعام ٢٠٠٩؟ وما هي خطواتكم المستقبلية؟

– بالنسبة الى المنتجات، كما ذكرت دخلت شركة المتحد في مجال التأمين الصحي، ونسعى مستقبلا الى توفير أغطية للاخطار الزراعية.

وكانت «المتحدة» وزعت عام ٢٠٠٨ ارباحا وعوائد على السهم بنسبة ١٢٠ في المئة.

كما رفعنا رأسمالنا من ١٠ الى ٢٠ مليون دينار ليبي، ما دعم مركز الشركة وصورتها لدى الجمهور الليبي والتي يأتي ترتيبها ثانيا في السوق.

هذا ووصل حجم اقساطنا في الارباع الثلاثة من عام ٢٠٠٩ الى ٩٣ مليون دينار ليبي، مقارنة بعام ٢٠٠٨ حيث بلغت ٦٠ مليونا. ■

ناجي بن طالب (الافريقية للتأمين - ليبيا AFRICAN):

ليبيا ماضية قدما في تنفيذ مشاريع البنى التحتية

ناجي بن طالب نائب المدير العام في الشركة الافريقية للتأمين AFRICAN ليبيا قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان ليبيا ماضية قدما في تنفيذ خططها الاعمارية وبناء البنى التحتية، وانها لم تتأثر بالازمة المالية العالمية الا بشكل محدود وغير مباشر.

وقال بعد ان اعتمدت الدولة الانفتاح على الاسواق وتشجيع القطاع الخاص على استثمار امواله داخليا جرى تأسيس شركات تأمين ليبية، وينتظر ان تؤسس المزيد.

وذكر ان هناك اتجاها لوضع التأمين الصحي الخاص في متناول سائر المواطنين وذلك من خلال دعم الدولة لشركة التأمين المتخصصة بالتأمين الصحي وهذا ما سبق ان شهدنا مثالا له في امارة ابو ظبي حيث تتكفل الامارة بتغطية الخسائر الفنية لشركة التأمين الصحي هناك.

كما كشف ان حوارا يجري حول الغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي واطلاق حرية شركات التأمين في المنافسة.

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟**

– نأمل ان يخرج العالم من الازمة الحالية بأسرع وقت ممكن ولكن هذا يخضع لاعتبارات تتعلق بالدول الصناعية الكبرى. في اي حال، ليبيا لم تتأثر بالازمة المالية العالمية الا بطريقة غير مباشرة وبشكل محدود جدا، ولذا فقد مضت الجماهيرية قدما في تنفيذ خطتها الاعمارية وهي لا تزال تعيش الفورة الاقتصادية التي بدأت قبل اربع سنوات.

اضاف: وفي ظل استمرار العمل على تنفيذ المشاريع الكبرى في البنية التحتية وغيرها والمقررة من الدولة، ينمو حجم اقساط التأمين في السوق سنة بعد اخرى.

وفي هذا السياق نتوقع ان تحقق شركتنا نموا في الاقساط عام ٢٠٠٩ افضل من ٢٠٠٨ مع مؤشرات ايجابية لارتفاع حجم الاقساط عموما في المستقبل، نظرا الى استثمارات جديدة للحكومة الليبية في مشاريع عمرانية وتنموية.

شركات التأمين في ليبيا ارتفع عددها الى تسع شركات ونحن ننتظر انشاء المزيد

■ **ما هو الوضع الحالي في سوق التأمين الليبي؟**

– اصبح الاقتصاد الليبي مفتوحا على الخارج، وبعد ان خضع قطاع التأمين لاحتكار شركة واحدة لفترة طويلة ، اقر انفتاح السوق واصبح يضم حاليا ثماني شركات تتعاطى التأمينات العامة وشركة واحدة متخصصة في التأمين الصحي. وثمة توجه في السوق نحو تقديم التأمين الصحي في الشركات التسع ومنها الافريقية للتأمين وذلك لتوفير منتجات جديدة والمساهمة في تطوير هذا الفرع.

■ **تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟**

– تعتبر الرعاية الصحية في ليبيا مجانية، لكن ثمة اتجاه من الحكومة لتشجيع ودعم بعض شركات التأمين لتوفير التأمين الصحي لذوي الدخل المحدود، على ان تتولى الدولة دفع نسبة من هذه الاقساط او ان تتكفل بتغطية الخسائر الفنية للتأمين الصحي.

ومن هنا جاءت فكرة انشاء شركة تأمين صحي متخصصة الى جانب السماح للشركات الاخرى بمزاولة نشاط التأمين الصحي.

ومن الطبيعي ان تخضع الاقساط الى ارتفاع في اسعارها كلما زادت تعرفة الخدمات الطبية والاستشفائية. لذا من المهم ان تدرس شركات التأمين تكلفة التأمين الصحي بطريقة علمية بحيث تضمن لنفسها هامشا من الربح ولا تفقد ملاءتها وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

بعض شركات الاعادة العربية لم تحصل على تصنيف لائق رغم مرور فترة زمنية طويلة على قيامها

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– تأسيس شركات اعادة تأمين عربية في المنطقة كان نتيجة الطفرة النفطية خلال السنوات الماضية وتوفر السيولة. وهذا امر طبيعي يحصل في اي منطقة تكثر فيها الاموال الباحثة عن مشاريع استثمارية.

اضاف: الا انه من المتوقع ان تواجه الشركات الجديدة صعوبة في الاسواق العربية، اذ ان معظم الشركات المسندة تتمتع بعلاقات طويلة ووطيدة مع شركات اعادة اجنبية وعربية قديمة مثل اريج ARIG وآراب ري ARAB RE وبست ري BEST RE وترست ري TRUST RE.

وفي الاطار نفسه ثمة شركات اعادة عربية قديمة لم تحقق قيمة مضافة منذ انشئت وحتى اليوم، ولا تتمتع بتصنيف لائق.

مع تحرير تعرفة الالزامي

■ **هل تؤيدون الغاء التعرفة الالزامية على تأمين السيارات؟**

– تفرض الحكومة في ليبيا ايضا تعرفة الزامية على تأمين السيارات، وقد عانت الشركات خسائر اكتتابية خلال فترة معينة، لان التعويضات التي تدفع لضحايا حوادث السيارات من الجرحى والقتلى لم تكن تخضع لسقوف بينما وضعت التعرفة الحكومية سقوفا لاقساط التأمين الالزامي وهذان امران متناقضان.

اضاف: اما حاليا، فتم تحديد سقوف للتعويضات لكن التعرفة الحكومية ما تزال في نظرنا غير كافية لتغطية التعويض.

من هنا، نؤيد تحرير هذه التعرفة والسماح لشركات التأمين بتحديد السعر بما يتلاءم ونتائجها الفنية في فرع التأمين الالزامي.

دور تطويري لهيئة الاشراف

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– تقوم هيئة الاشراف على التأمين بخطوات ايجابية في مجال تطوير السوق، وتتواصل بشكل دائم مع الاتحاد الليبي لشركات التأمين للوقوف على متطلبات الشركات وحاجاتها.

ويجري حوار حول رفع تعرفة التأمين الالزامي على السيارات كي لا يكون هذا الاخير عبئا يستنزف القدرات المالية لشركات التأمين، خصوصا وان ليبيا اختارت الانفتاح على اسواق العالم وتفعيل القطاع الخاص وتشجيعه على الاستثمار داخليا. ■

ابراهيم فلفل (شركة الصحارى SAHARA - ليبيا):

على شركات الاعادة العربية ذات الرساميل المتدنية ان تندمج في ما بينها كي يمكن لها ان تواجه المنافسة العالمية

شركة الصحارى للتأمين أسست برأسمال خاص سنة ٢٠٠٤ . مديرها العام ابراهيم فلفل ضامن عريق اذ سبق ان تولى قيادة شركات تأمين اخرى منذ الثمانينات من القرن الماضي.
فلفل تحدث الينا خلال مقابلة خاصة حول الاوضاع التي استجدت في ليبيا في ظل سياسة الانفتاح. كما ابدى وجهة نظره في مجموعة من الامور التي تتعلق بأسواق التأمين الاقليمية والدولية وتداعيات الازمة المالية العالمية.

مؤشرات تصحيح واصلاح

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة، بما تعلّقون؟**

– اتوقع تحسنا للاوضاع خلال السنة ٢٠١٠ لان كل المؤشرات الاقتصادية الراهنة تتجه نحو التصحيح والاصلاح، خصوصا في الولايات المتحدة الاميركية ودول اوروبا والتي سينعكس نهوضها من الازمة تلقائيا على دول المنطقة.

هذا واشير الى ان الدول النامية بالاخص دول المغرب العربي لم تتأثر بالازمة في شكل مباشر كما الدول المتطورة، ذلك لانها لم تدخل في استثمارات ضخمة في الاسواق المالية العالمية.

أؤيد احياء القطاع الخاص

■ **كيف تقومون فتح الباب امام تأسيس شركات تأمين خاصة في ليبيا؟**

– في اعتقادي ان توسع القطاع الخاص مهم واساسي لنشر الوعي التأميني ودعم التنمية المستدامة في السوق، فضلا عن انه يعزز قطاع التأمين ويحسن الخدمات فيه، خصوصا في ظل ما تعانيه معظم الدول الافريقية والآسيوية من تدهور كبير في الانتاج التأميني.

تراجع دور الحكومات فنشطت شركات التأمين الصحي

■ **تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو**

■■■

دخول الرساميل الخاصة الى قطاع التأمين يعزز القدرات الفنية للشركات ويساهم في نشر الوعي التأميني

■■■

الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– الارتفاع في الاسعار هو نتيجة للتطور التكنولوجي الذي دخل بقوة في مجال الطب يضاف اليه تكلفة تكنولوجيا المعلومات.

وقد حاولت معظم الدول التخفيف من الإنفاق العام على قطاعي الصحة فتراجع مستوى الخدمات التي تقدمها المستشفيات الحكومية في سائر انحاء العالم بما فيه الدول العربية، وهنا فتح الباب امام شركات التأمين الصحي لتتدخل وتلعب دور الضامن الصحي. فانتقلت المسؤولية الى القطاع الخاص وتحديدا الى شركات التأمين، واضحى دورها محصورا في تطوير صناعة التأمين وانهاض التأمين الصحي رغم ارتفاع اسعار خدماته. ومع استمرار ارتفاع التكاليف الطبية من الطبيعي ان ترفع شركات التأمين الاقساط التي تستوفيها من المضمونين. وهناك فئات كثيرة غير قادرة على تحمل الزيادات وهذا يؤدي الى تراجع عدد المتعاقدين مع شركات التأمين الصحي وما ورد في سؤالكم صحيح وواقعي.

على شركات الاعادة العربية ان تندمج في ما بينها

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– انا ضد الاتجاه نحو تأسيس شركات اعادة عربية كيفما كان اذ لا بد ان تتمتع هذه الشركات برأسمال ضخم لا يقل عن ٥٠٠ مليون دولار من اجل منافسة مثيلاتها الاجنبية ودخول الاسواق بقوة.

واشير هنا الى ان شركة اريج لاعادة التأمين ARIG مليئة وقوية وذات كفاءة فنية، غير انها لم تلقَ الدعم الكافي من الشركات العربية المسندة والذي يخولها فرض نفسها على المستوى العربي، وهنا ادعو القيمين على شركات الاعادة العربية ذات الرساميل المتدنية الى الاندماج في ما بينها تعزيزا لقوتها المالية ولو بقيت على ما هي عليه من رسملة ضعيفة فإنها لن تتمكن من الصمود في وجه المنافسين الكبار.

السباق في العالم العربي على المناصب.. وليس على التطوير

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– ربما نفكر في الاندماج او الاستحواذ في المستقبل، ولكن ليس حاليا او خلال الفترة المنظورة.

مع الاشارة الى ان السباق في العالم العربي وللاسف هو على المناصب وليس على تطوير الاعمال.

فرض التعرفة للحد من المنافسة

■ **هناك نقاش في الاردن ودول عربية اخرى حول جدوى التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات حيث تدعو الشركات لالغائها واطلاق المنافسة لما فيه مصلحة المؤمن لهم، ما رأيكم في ذلك؟**

– التأمين الالزامي هو نوع من التكافل الاجتماعي، ولكن للاسف تستغله فئة من المواطنين بصورة غير شرعية، خصوصا لجهة المطالبة بمبالغ خيالية عند وقوع الضرر، نحن نحاول ايجاد حلول لهذه المشكلات في ليبيا.

والى ان نجد الحل المناسب فأنا ارى ان فرض التعرفة من قبل الحكومة ضروري للحد من قوة التنافس والتي غالبا ما تجعل بعض الشركات تتخطى حدود المنافسة المقبولة وتعمد الى المضاربة بطرق غير مشروعة. ■

عبد الرزاق المجراب (القافلة للتأمين QAFELA ليبيا)

علاقتنا الوثيقة بميونيخ ري MUNICH RE سهلت عملية عقد اتفاقيات الاعادة لشركتنا الجديدة

الجزء الاكبر من اسهم الشركة يعود الى مصرف الساحل والصحراء المملوك لعدد من الدول الأفريقية وحصة ليبيا منه ٤٥ بالمئة.

سوف نركز بداية على التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وننشئ فروعا في عدة مناطق.

شركة القافلة للتأمين QAFELA INSURANCE هي الاخيرة من بين شركات التأمين التي رخص لها بالعمل في ليبيا حتى الآن وقد اشرنا في عدد سابق الى انها اختارت عبد الرزاق المجراب مديرا عاما لها.

أما بالنسبة إلى المساهمين الذين بادروا الى تأسيس الشركة وما هي تطلعات المدير العام، فهذا ما حدثنا عنه السيد المجراب خلال المقابلة التي اجريناها معه.

ومن المعلومات التي كشفها المجراب ان قوة مصرفية افريقية ضخمة ممثلة بمصرف الساحل والصحراء هي التي اتخذت المبادرة واسست الشركة الجديدة. والمصرف المشار اليه شركة قابضة تساهم فيها دول افريقية، المجراب قال لنا ان القافلة عقدت اتفاقيات اعادة التأمين بسهولة بالنظر الى المعرفة والعلاقة اللتين تجمعانها بكبرى شركات الاعادة في العالم MUNICH RE، وان هذه الاخيرة قدمت لها دعما مشكورا في مجال اعداد الاتفاقيات وترتيبها. وقال ان القافلة تركز حاليا على تسويق عقود التأمين عبر المصرف المؤسس ولذا سوف تكون نشطة في مجال الـ BANCASSURANCE وسيكون من ضمن نشاطها التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة LIFE AND NON LIFE.

خبرات تأمينية

■ هل لنا بلمحة عن تطوركم المهني قبل تأسيس شركة القافلة للتأمين؟

– دخلت عالم التأمين العام ١٩٧١ حيث عملت في شركة شمال افريقيا للتأمين، ثم في شركة المختار للتأمين وبعدها ترأست هيئة التأمين في ليبيا لانتقل بعدها الى شركة الصحارى للتأمين. ومطلع هذا العام اختارتني شركة القافلة للتأمين عضواً في مجلس الإدارة ومديراً عاماً.

■ متى تأسست القافلة للتأمين وما هي الفروع التي تزاولها؟

– تأسست شركة القافلة للتأمين بمساهمة مصرف الساحل والصحراء الذي يملك فيها نسبة ٨٧ في المئة من الاسهم، فيما يملك مصرف الواحة نسبة ١٥ في المئة و٣ في المئة تعود للقطاع الخاص.

اضاف: ان مصرف الساحل والصحراء هو شركة قابضة مملوكة إلى عدد من دول افريقية .

وقد جرى تأسيس الشركة الجديدة في ليبيا وحصلت على الترخيص بمزاولة اعمال التأمين مطلع العام ٢٠٠٩ وانطلقت بأعمالها اعتبارا من ٩ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩.

اضاف: تزاول القافلة التأمين بمختلف أنواعه كافة باستثناء تأمينات الحياة NON LIFE.

وقد قررنا الحصول على رخصة مزاولة العمل قريبا في تأمينات الحياة بحيث تصبح الخدمات التي نقدمها شاملة جميع انواع التأمين.

اما الاعمال التي سنركز عليها على نحو خاص فهي تسويق عقود التأمين عبر شبابيك المصرف المؤسس وهي تتضمن تغطية الخسائر الناتجة عن تزوير وضياع بطاقات الائتمان وغيرها من الاخطار ذات العلاقة بأعمال المصرف.

اما مقر الشركة الرئيسي فهو في العاصمة طرابلس الغرب، وانطلاقا من الشهر المقبل ستفتتح فروعا في الزاوية ومصراتة وبنغازي.

خبرتنا تجعلنا قادرين على تفهّم حاجات المجتمع الليبي

لا مشكلة مع المعيد

■ هل واجهتم صعوبات معينة في التعامل مع المعيدين في ظل الازمة الراهنة؟

– علاقتنا مع ميونيخ ري MUNICH RE ساعدتنا على عقد اتفاقيات الاعادة التي نحتاجها بسرعة، وبحكم ان صناعة التأمين مرتبطة الى حد كبير بالعلاقات فإننا لم نواجه اي مشكلة في عقد اتفاقيات الاعادة للشركة الجديدة بل ان المعيد قدم لنا الدعم اللازم .

■ ما الذي يميزكم عن بقية الشركات في ليبيا من حيث استقطاب العملاء؟

– لدينا خبرة في مجال التأمين تجعلنا قادرين على تفهّم حاجات المجتمع الليبي وتحديد ما يحتاجه من عقود تأمين. بالإضافة الى ان اسعارنا وشروطنا تنافسية ومنتجاتنا وبرامجنا متميزة بنوعيتها وجودتها.

■ ماذا عن تأمين الحياة في ليبيا هل يلقى اقبالا من الجمهور؟

– الاقساط المكتتبة في ليبيا لا تتجاوز ٦ بالمئة من مجموع المحفظة الليبية وهذا الرقم ما يزال في رأيي متدنيا.

اضاف: هناك عدة شركات تأمين تعمل في مجال التأمين ، وما نزال بحاجة الى بذل جهود لتعميم فوائد التأمين على الحياة، لا سيما العقود التي تضمن المدخرات وذات العائد الاستثماري . ■

أحمد الهادي الورفلي (القافلة للتأمين ليبيا AL QAFELA):

شركات التأمين الليبية يقودها اشخاص من ذوي الخبرات التي تزيد عن ٣٠ سنة

«القافلة للتأمين» هي الاحدث تاريخا بين شركات التأمين الليبية حيث بدأت بمزاولة اعمالها قبل شهور معدودة، وقد سبق ان نشرنا حديثا مقتضبا لنائب المدير العام مدير ادارة التأمين فيها احمد الهادي الورفلي في عددنا للشهر الماضي.

وفي حديث اجريناه معه، لينشر في عددنا الخاص بالسنة الجديدة، عرض الورفلي الاوضاع الحالية لصناعة التأمين في ليبيا وقال ان عدد شركات التأمين الليبية ارتفع الى تسع شركات من بينها واحدة متخصصة بالتأمين الصحي، وان اغلبية الشركات تابعة للقطاع الخاص ويشرف على ادارتها ضامنون امضوا في المهنة ما يزيد عن ثلاثة عقود من التأمين.

وقال الورفلي ان قانون التأمين الليبي نص على وجوب توافر حد ادنى قدره ١٠ ملايين دينار ليبي لشركة التأمين المباشر و٣٠ مليوناً لشركة اعادة التأمين. وان السلطات المختصة لم ترخص حتى الآن بقيام شركات وساطة كما لم ترخص لشركات تأمين اجنبية بالعمل في ليبيا.

واعرب الورفلي عن ثقته الكبيرة بشركة القافلة للتأمين متوقعا ان تحقق نتائج جيدة سواء على مستوى الاقساط والارباح.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– في ما يتعلق بالأزمة المالية والعالمية فإننا نرى إن ليبيا لم تتأثر كثيراً بهذه الازمة كما تأثرت باقي الدول.

اما شركتنا القافلة للتأمين فهي حديثة العهد ولم تباشر اعمالها الا اعتبارا من الشهر التاسع من ٢٠٠٩ ما يعني انها لم تكن قد وجدت بعد عند اندلاع الازمة، فأموالها لم تتعرض بأي شكل للازمة.

أضاف: أما توقعاتنا للسنة المقبلة فإننا نتطلع لتحقيق نتائج جيدة من حيث الاقساط والارباح. كما نحن عازمون على ان نضع في متناول المتعاقدين معنا الخدمة الافضل وعقود التأمين الاكثر تحديثا.

وقال: ثقتي كبيرة بمستقبل القافلة.

رساميل شركات التأمين الليبية تتوافق والرساميل المعتمدة في سائر الدول العربية

■ نلاحظ حصول تهافت على انشاء شركات تأمين ليبية جديدة، هل تجدون ان الشركات التي انشئت حديثا مزودة بما يكفي من الرسملة والخبرات والتسهيلات على مستوىاعادة التأمين؟ وكم اصبح عدد شركات التأمين وشركات الاعادة وشركات الوساطة حتى الآن؟

– شركات التأمين المباشر الموجودة بالسوق الليبي حاليا يقودها اشخاص تتوفر لديهم خبرات فنية تناهز في معظمها الثلاثة عقود من العمل وغالبية شركات التأمين الليبية حاليا شركات خاصة.

اضاف: بعد صدور قانون الاشراف والرقابة على نشاط التأمين توجب على شركات التأمين الليبية ان يكون لديها رأسمال بحد ادنى (١٠) عشرة ملايين دينار ليبي لشركات التأمين المباشر.

وبمقارنة السوق الليبي بالاسواق العربية وفق التشريعات النافذة لديها، يتضح ان رأس المال المحدد بقانون الاشراف لشركات التأمين العاملة بالسوق الليبي يتماشى مع ما هو معمول به في اغلب الدول العربية.

وقال: يوجد في السوق الليبي حاليا تسع شركات من بينها شركة متخصصة في اعمال التأمين الصحي ولا توجد اي شركات اعادة تأمين ليبية ولا شركات وساطة في الوقت الحالي.

اما الحد الادنى لرأسمال شركات اعادة التأمين الليبية فيجب الا يقل عن (٣٠) ثلاثين مليون دينار ليبي مدفوع بالكامل.

■ ذكرت وسائل الاعلام ان سياسة الانفتاح شجعت شركات سياحية عالمية على انشاء منتجعات وفنادق عديدة، كما ان مصارف وشركات نفطية عالمية عادت الى ليبيا. هل يوجب قانون التأمين الليبي تأمين المشاريع الجديدة داخل ليبيا؟ وهل بدأت الشركات الليبية تلمس ايجابيات السياسة الانفتاحية الجديدة؟ والى اي مدى؟

– قانون التأمين الليبي يغطي كافة المشاريع الجديدة داخل الجماهيرية. هذا بدا واضحا في السنوات الاخيرة حيث ان الشركات بدأت تعمل لتوفير افضل التغطيات للمشاريع الكبيرة.

تأسيس شركات اعادة عربية جديدة خطوة ايجابية تسهل اعمال شركات التأمين المباشر

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– بالنسبة لتأسيس شركات اعادة تأمين عربية جديدة فإنه يعتبر من التطورات الايجابية الجيدة التي تساعد شركات التأمين العربية في الحصول على تسهيلات واسنادها الاخطار بطريقة مريحة.

اضاف: اما بالنسبة لاداء شركات الاعادة فيعتبر ممتازاً ونتمنى ان يكون افضل في المستقبل، علما بأن طوال مسيرتي المهنية تعاونت والمعيدين العرب ولمست انهم باتوا يتمتعون بمهنية عالية.

الإفلاس لا يميز بين الشركات

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نقترح على هيئة الاشراف والرقابة على التأمين تشديد الرقابة على الشركات دون تمييز سواء كانت شركات حديثة او عريقة لان الإفلاس لا يميز بين الشركات الا التي لها مركز مالي قوي ومتين. ■

عادل حماد (مصر للتأمين MISR) :

شركتنا هي الكيان الأكبر بين شركات التأمين في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

لشركة مصر للتأمين MISR تاريخ طويل نسبياً ولا تتقدم عليها في هذا المجال سوى شركة مصرية واحدة هي الأهلية للتأمين. ولقد حققت لنفسها عبر السنين مكانة متقدمة لدى الجمهور المصري حيث تستحوذ على الحصة الأكبر من الأقساط المكتتبة سواء في حقل التأمين على الحياة LIFE أو التأمينات العامة NON LIFE.

في حديثه الينا قال عادل حماد رئيس مجلس إدارة الشركة ان عملية إعادة الهيكلة التي نفذتها الشركة القابضة الذراع التأمينية للدولة المصرية والتي أسفرت عن دمج شركتي الشرق للتأمين AL CHARK وشركة إعادة التأمين المصرية EGYPT RE بشركة مصر للتأمين MISR جعلت من هذه الأخيرة الكيان الأكبر بين شركات ومجموعات التأمين في الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ورحّب حماد بالترخيص للوسطاء بالعمل في مصر وقال ان للوسطاء دوراً كبيراً يلعبونه في التواصل مع الجمهور المصري وفي رفع مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي.

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟**

– في البداية لابد أن أشير إلى أمرين: أولهما أن صناعة التأمين وإعادة التأمين في الأساس صناعة عالمية وان أي تغييرات قد تطرأ على المحيط العالمي لا بد وأن تلقي بظلالها على صناعة التأمين المحلية والإقليمية.

ثانيهما أن لكل أزمة وجهين احدهما سلبي قد يتسبب في خسائر وأضرار قد تواجه المؤسسات، والآخر ايجابي قد يتيح للمؤسسات ان تأخذ العبر وتحقق مزيدا من التطور والنجاح.

وتغليب احدهما على الآخر مرتبط بقدرة المؤسسة على إدارة الأزمة مدركين عناصر القوة والتميز بداخلها ومناطق الضعف والخلل بالشكل الذي يعظم من الايجابيات ويحد من السلبيات أو العكس.

وبالتالي فإن أي محاولة لإنكار السلبيات هي محاولة فاشلة، فالأزمة المالية لابد وأن يكون لها تأثيرها على المؤسسات المالية بشكل عام ونجاح إدارة المؤسسة للأزمة هو الذي يساعد على تجاوز آثارها سريعا، وعلى المتعاملين في عالم المال والأعمال أن يدركوا ذلك ويعملوا له.

وأضاف: وذلك يفرض على الجميع نوعا من التشكك في الوصول إلى قرارات جازمة بشأن انتهاء الأزمة من عدمه، خصوصاً وأننا مشاركون في رحاها متعاملون مع آثارها راغبون في تجاوز سلبياتها بشكل يصعب على الجميع عملية تقييم الأزمة ويشغل البعض بمجرد التصدي لها بسياسات أقرب إلى ردود الأفعال، في حين أن الأزمة أقرت أهمية مفاهيم المبادرة والابتكار.

ونحن في شركة مصر للتأمين نحاول أن نكون من الآخرين الذين يسعون إلى المبادرة والابتكار في التعامل مع الأزمة، فمنذ اليوم الأول وضعنا خطتنا الاستراتيجية المعتمدة على الاهتمام بالنشاط الاكتتابي التأميني بعيدا عن نتائج الاستثمار التي توقعنا تأثرها بالأزمة، مع التوسع في إصدار منتجات تأمينية جديدة تناسب احتياجات العملاء والسعي لتطوير السياسة الاحتفاظية لدى الشركة من خلال رفع معدلات الاحتفاظ للشركة بالشكل الذي يتناسب مع إمكانياتها المالية المتميزة ويزيد من قدراتها التفاوضية مع الأسواق العالمية.

وحصدنا بشكل ايجابي نتائج خطتنا الطموحة فتطورت نتائج الاكتتاب التأميني بمعدلات غير مسبوقة. ويكفي هنا أن أشير إلى أننا استطعنا ان نرفع حصتنا السوقية خلال هذا العام الى ٣٥٪ في تأمينات الحياة والى ٥٥٪ في التأمينات العامة وذلك على الرغم من زيادة عدد الشركات داخل السوق المصري.

وجاءت نتائجنا في ٢٠٠٩/٦/٣٠ لتضعنا على قمة السوق التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فقد حققنا :

٣,٩١٥ مليارات جنيه الأقساط المكتتبة بزيادة ١١٪.

٢,٥٤٩ مليارا جنيه التعويضات المدفوعة

١٤,٤٧٧ مليار جنيه حقوق حملة عقود التأمين بزيادة ٦,٧٪.

١٩,١٧٧ مليار جنيه استثمارات بدخل صافٍ بلغ ١,٨٥٢ مليار جنيه

٨٥٠,٢ مليون جنيه أرباحا

٤,٣٤٨ مليارات جنيه حقوق المساهمين

٢١,٣٨٠ مليار جنيه اجمالي أصول الشركة

٧٣٦ مليون جنيه للخزانة العامة للدولة

٥٣٨,٦ مليون جنيه حصة الدولة من الفائض

أن تواصل النجاح يحتاج إلى العديد من المقومات التي تمتلك منها مصر للتأمين الكثير.

التأمين الصحي

■ **تظهر الإحصاءات ان أسعار التأمين الصحي ترتفع سنوياً في جميع أنحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والأجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع، ألا يؤدي ذلك الى جعل لتأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الأغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الأخطار الصحية؟**

– في التأمين نحن نقول أنه يمكننا أن نقدم أي تغطية تأمينية في ضوء السعر العادل للخطر، فالمسألة ليست ارتفاع أسعار التأمين الصحي ولكن هي في الأساس ارتفاع أسعار الخدمات الطبية بشكل كبير في الآونة الأخيرة والمبالغات التي يمارسها البعض من بين المضمونين الذين يحملون عقوداً للتأمين الصحي حيث يعمدون الى إجراء تحاليل أو أشعات قد لا يكونون في حاجة إليها وتلك المبالغات تتسبب برفع أقساط التأمين الصحي على الجميع.

أضاف حماد: إن الحق في العلاج هو حق أصيل لكل فرد في المجتمع وعلينا جميعا أن نضطلع به وأن نعمل لأجله بالتعاون مع البرامج الحكومية التي توفر الخدمة الصحية الأساسية.

الأزمة الكبرى لا تحمل سلبيات وحسب بل يمكن ان نستخلص منها بعض العبر المفيدة

ليست العولمة أو الخصخصة شراً محضاً ولا هي خير مطلق

■ **أثبتت الأزمة المالية العالمية ان «الليبرلية» و«العولمة» و«الخصخصة» انتهت الى فشل حتى ان الإدارة الأميركية والحكومة البريطانية اضطرتا الى التدخل وتأميم بعض شركات التأمين والمصارف انقاذاً لها من الإفلاس، كيف تعلّقون على ذلك وهل ترون ان هذه التطورات تجعل من الضروري استبعاد خصخصة شركات القطاع العام في مصر؟**

– من الهام لنا جميعا أن ندرك أن أول خطوات التعامل مع اي أزمة يبدأ بالوعي بها وإدراك تبعاتها والتحرك السريع لتقديم حلول جذرية للمواجهة، وبالتالي فإنني اعتقد أن النظام الاقتصادي العالمي قد تعامل مع الأزمة بشكل واقعي يتناسب مع شدتها، فرغم قسوة الإجراءات التي اتبعتها الدول التي تعاني من الأزمة والتي قد تبدو متناقضة مع توجهها الرأسمالي من خلال تقديمها لقروض حكومية لدعم المؤسسات التي تعرضت للانهيار، وبالتالي تحول الجزء الأكبر من أسهم تلك المؤسسات لتصبح مملوكة للدولة، إلا أن ذلك قد يكون هو المخرج السريع لإنقاذ النظام المالي العالمي من الانهيار والداعم القوي له للتعافي سريعا من سلبيات الأزمة.

وبالتالي لا يمكن أن تكون المشكلة في المفاهيم فليست الليبرالية أو العولمة أو الخصخصة شراً محضاً ولا هي خير مطلق فالأمر مرتبط بالتطبيق وبالظرف الاجتماعي والاقتصادي والثقافي المحيط، فلا يمكن أن تنعزل السياسات عن الواقع وعن التحديات المحيطة، وذلك أهم ما يميز أي برنامج خصخصة ناجح يراعي الجانب الاجتماعي ويضعه على قمة الاولويات.

أضاف **حماد**: وما زلنا في مصر نسعى إلى رسم سياسات تتوافق مع واقعنا من جهة وظروفنا الاقتصادية من جهة أخرى ولا ننعزل عن الاتجاهات العالمية للانفتاح والتحرر، من خلال خطة استراتيجية واضحة المعالم لتطوير الاقتصاد المصري ودعم الأدوات الفاعلة التي تعمل في إطاره إيمانا بأهمية صناعة التأمين ودورها في خدمة وتطوير الأداء الاقتصادي على كافة المستويات.

تلك الخطة التي استطاعت أن تحقق لسوق التأمين المصري مجموعة من الإنجازات الهامة، كتطوير هيكل سوق التأمين في مصر حيث جرى دمج كل من شركتي الشرق للتأمين والمصرية لإعادة التأمين بشركة مصر للتأمين وبذلك تكّون اكبر كيان تأميني في مصر والشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ونجحت الخطة بشكل غير مسبوق في تطوير الإطار التشريعي المنظم لقطاع التأمين في مصر من خلال مجموعة من التشريعات التي ساهمت في دعم انطلاقة السوق، فجاء صدور قانون الدمغة النسبية رقم ١٤٣ لسنة ٢٠٠٦ وقانون السيارات الاجباري رقم ٧٢ لسنة ٢٠٠٧ والقانون ١١٨ لسنة ٢٠٠٨ بتعديل بعض أحكام قانون الإشراف والرقابة وتنظيم أعمال الوساطة لتؤكد على إيمان الدولة بأهمية توفير مناخ العمل الملائم لدعم انطلاقة قطاع التأمين.

كما ساهمت الخطة في تطوير مفاهيم الإشراف والرقابة تأكيدا على أهمية ودور الأجهزة الرقابية في تطوير صناعة التأمين في مصر وفقا للمعايير الرقابية العالمية وبالشكل الذي يساهم في الحفاظ على حقوق العملاء داخل السوق المصري.

وجاء أداء مصر للتأمين مواكبا لعمليات الإصلاح والتطوير من خلال اعتماد سياسات تقوم على المبادرة وتطوير الأداء التنافسي ومفاهيم الإفصاح والشفافية لتراعى التحديات المحيطة وتعمل من اجل المستقبل.

لوسطاء التأمين والإعادة دور فاعل في رفع مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي

■ **رخصت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين لعدد من الشركات الأجنبية لممارسة وساطة التأمين والإعادة في مصر، كيف تنظرون الى دخول الوسطاء الأجانب سوق التأمين في مصر؟ وهل من إيجابيات أو سلبيات يحملونها معهم الى مصر؟**

– كما سبق وذكرت لأي أمر إيجابياته وسلبياته وكي تتغلب ايجابيات الترخيص للوسطاء على سلبياتها علينا ان نوفّر إطاراً تنظيمياً جيداً لعمل وسطاء التأمين وإعادة التأمين داخل السوق المصري، وأرى أننا نملك الكفاءات الفنية القادرة على ذلك بالشكل الذي يعظم من الايجابيات ويحدّ من السلبيات.

والواقع أن هيئة الرقابة المالية التي أنشأت هذا العام لتتولى الإشراف على التأمين تهتم بهذا الأمر من خلال لجنة مكونة من العديد من الخبرات الفنية الموجودة بالسوق لمناقشة تنظيم عمل السماسرة داخل السوق المصري، إلا أن الأمر يتطلب بجانب الإطار التشريعي الحاكم العمل على تطوير أخلاقيات المهنة من خلال إنشاء اتحاد للوسطاء تكون مهمته:

* مناقشة التشريعات والقواعد والقوانين التي يمكنها أن تؤثر على نشاطهم كوسطاء تأمين والمشاركة في تحديد شروط العضوية
* تطوير الخبرات والخدمات المقدمة منهم
* عقد الدورات التدريبية والندوات والمؤتمرات لهؤلاء الوسطاء
* تقديم خدمة الخط الساخن من قبل الوسطاء

وقال **حماد**: لا يمكن لأي متخصص في مجال التأمين أن ينكر الدور الكبير الذي يمكن أن يلعبه الوسطاء أصحاب الكفاءة والخبرة العلمية والعملية، خاصة إذا رغبنا في تطوير أسلوب العمل والخدمة داخل السوق المصري وفقا للمعايير العالمية، وتطوير النتائج بالشكل الذي يزيد من مساهمة صناعة التأمين في الناتج القومي الاجمالي لمصر.

الإشراف والرقابة على التأمين في مصر تطور بشكل كبير

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– علينا أن نقر جميعا بأهمية ودور هيئات الإشراف والرقابة داخل مصر والعالم العربي ككل في احتواء الأزمة المالية العالمية ومساعدة المؤسسات المالية المختلفة على تجاوزها، فتلك الهيئات تنظم العمل المالي وتحمي حقوق المتعاملين مع تلك المؤسسات كما تضمن كافة الودائع الموجودة داخل البنوك بالشكل الذي يساهم في تعزيز الثقة بالمؤسسات المالية وأثرها على القطاع المالي بما يؤدي إلى تعافي معظم الأنشطة المالية المختلفة.

والواقع أن الإشراف والرقابة على التأمين في مصر تطور بشكل كبير من خلال إنشاء الهيئة العامة للرقابة المالية لتوحيد الرقابة على الأنشطة المالية غير المصرفية والتي ضمت أنشطة التأمين وسوق المال والتمويل العقاري بهدف ضمان سلامة واستقرار الأسواق الخاضعة لرقابتها.

ومن المتوقع أن يشهد مزيدا من التطوير في المستقبل وفقا للمعايير الرقابية العالمية وبالشكل الذي يساهم في الحفاظ على حقوق العملاء داخل السوق المصري، خصوصاً وان القطاع يتناول بشكل جاد عدداً من القضايا الهامة والمحورية في شأن تعديل قانون الإشراف والرقابة على شركات التأمين في مصر وتنظيم عمل وسطاء التأمين المصريين والأجانب داخل السوق المصري وتطوير دور الاتحاد المصري للتأمين.

ونحن في مصر للتأمين نسعى إلى دعم الإطار التنظيمي والتشريعي داخل السوق المصري والتجاوب مع ذلك في شكل سياسات عمل فعلية خصوصاً وأنها تتفق مع استراتيجية العمل بالشركة والتي تضع المؤمن له ومصالحه واحتياجاته على قمة أولويات العمل بالشركة. ■

محمد عبدالله (قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL - مصر):

لا بد لشركات التأمين الصحي ان تعدل اسعارها في ضوء نتائجها الفنية

محمد عبدالله الرئيس التنفيذي لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL يبدي حماسا خاصا حيال التعامل مع شركات الاعادة العربية، وهو دعا خلال المقابلة التي اجريناها معه الى دعم شركات الاعادة العربية من خلال تكثيف الاسنادات اليها. كما دعا الهيئات العربية للاشراف على التأمين الى تسهيل اعمال المعيدين العرب.

وحول تداعيات الازمة المالية قال عبدالله انه على الرغم من تراجع اسعار بعض الاسهم التي تحملها في البورصة، فقد امكن لشركة قناة السويس ان تحقق ارباحا استثمارية خلال العام ٢٠٠٩ اضافة الى نمو جيد في الاقساط في فرعي الحياة والتأمينات العامة مقارنة بالعام ٢٠٠٨. وقال ان شركات التأمين المصرية التي تمارس التأمينات المختلطة COMPOSITE مدعوة للفصل بين التأمين على الحياة LIFE والتأمينات العامة NON LIFE بحلول منتصف العام الجديد. واستبعد ان تجرى اية عملية دمج او استحواذ قبل ذلك التاريخ.

الأزمة حاضرة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– استنادا لما نسمع من تصريحات للمسؤولين والخبراء وتحليلات لخبراء اقتصاديين، فإن الازمة المالية لا تزال حاضرة ولن تنتهي قبل منتصف ٢٠١٠.

بالمقابل حققت شركة قناة السويس للتأمين نموا في اقساط التأمينات العامة والحياة وذلك مقارنة مع سنة ٢٠٠٨ ورغم تراجع الاسعار في اسواق الاسهم، استطاعت ايضا تحقيق نسبة جيدة من الارباح الاستثمارية.

شركات التأمين المصرية ملزمة بالفصل بين تأمينات الحياة والتأمينات الاخرى منتصف ٢٠١٠

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لا مشكلة في الدمج كنظرية، الا ان بعض الشركات تفضل البقاء مستقلة لكي تنمو وتتطور وحيدة، اضف الى ذلك ان قانونا صدر مؤخرا في مصر يقضي بفصل التأمينات العامة عن تأمينات الحياة واعطيت الشركات التي تقدم النوعين مهلة لغاية منتصف ٢٠١٠ من اجل الفصل بينهما. وبعد منتصف العام ٢٠١٠ سوف يكون لدينا وضع جديد وعلينا ان ننتظر ونرى ان كانت هناك شركات ترغب بالاندماج بشركات اخرى وهذا امر استبعده شخصيا.

رفع الاسعار تعويضا عن الخسائر

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– لطالما كان التأمين الصحي خاسرا لدى غالبية الشركات، وذلك اما بسبب مبالغة المضمونين صحيا في المطالبات التي يقدمونها الى شركة التأمين او لارتفاع اسعار الخدمات الطبية والمعالجة في المستشفيات.

وبالتالي لا بد لشركات التأمين ان ترفع اسعار التأمين الصحي تجنبا لمزيد من الخسائر.

اضاف: لا يمكن لشركة التأمين الا ان تعدّل اسعارها في ضوء نتائجها الفنية.

وجود شركات الاعادة العربية قيمة مضافة لأسواقنا وعلينا ان ندعمها بمزيد من الاسنادات

الزامية تأمين السيارات في مصر

■ تتجه بعض الدول الى الغاء التعرفة الالزامية على تأمين السيارات، بم تعلّقون؟

– هذا التوجه لا يشمل السوق المصري لان الحكومة المصرية تتمسك بصلاحية تحديد اقساط التأمين الالزامي على السيارات بحيث لا يكون هناك استغلال من قبل شركات التأمين للقانون الذي جعل التأمين على السيارات الزاميا.

وبالتالي لا بد ان تتدخل الحكومة في تحديد تعرفته.

وفي حال حصول معدلات خسارة تفوق حجم الاقساط لا مانع لدى الحكومة المصرية من اعادة النظر في قيمة الاقساط لتتناسب مع الخسائر. وهذا ما جرى قبل مدة حيث رفعت اسعار التأمين الالزامي بقرار من السلطات المختصة.

شركات الاعادة العربية قيمة مضافة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– اؤيد زيادة عدد شركات الاعادة العربية، وادعو الاسواق العربية الى دعم وتعزيز تلك الشركات بإسناد المزيد من الاخطار اليها، اضاف: حتى وان لم تكن شركات الاعادة العربية بديلا عن الشركات العالمية الا ان وجودها يشكل قيمة مضافة للأسواق العربية، خصوصا في ظل التشدد الكبير للمعيدين الاجانب.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– أتمنى مجددا زيادة التعاون بين شركات التأمين وشركات الاعادة العربية، كونه الاساس في تحصين اسواق التأمين في العالم العربي. وأتمنى على الهيئات العربية للإشراف على التأمين ان تسهّل أعمال شركات الإعادة العربية في أسواق التأمين العربية. ■

ريمون شام (اليانز - مصر ALLIANZ EGYPT):

التدابير الاحترازية التي اتخذتها مصر انقذت اقتصادها وقطاع التأمين ينمو بوتيرة مشجعة

مجموعة اليانز مصر ALLIANZ EGYPT تضم شركتين الاولى تتعاطى التأمين على الحياة LIFE والثانية تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE. رئيس مجلس الادارة المدير العام للشركتين ريمون شام نوه خلال المقابلة التي اجريناها معه، بالتدابير الاحترازية التي اتخذتها الحكومة المصرية والهيئة المصرية للرقابة على التأمين من اجل تدارك تداعيات الازمة المالية العالمية.

وقال لقد اثبتت التدابير المتخذة جدواها في الحفاظ على زخم الاقتصاد المصري عموما وقطاع التأمين خصوصا، مشيراً الى ان مجموعة اليانز مصر حققت خلال السنة المالية المنتهية في ٢٠٠٩/٦/٣٠ ما يزيد عن ٧١٣ مليون جنيه مصري من الاقساط.

ورفض شام ان يقال ان التأمين الصحي الخاص تحول الى خدمة يشتريها الاغنياء دون غيرهم، موضحا ان اليانز مصر وضعت في متناول المستهلك خيارات مختلفة من تقديمات التأمين الصحي بحيث يختار المستهلك منها ما يتوافق ودخله الفردي.

■ كيف تتوقعون أن تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩، وكم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– مما لاشك فيه أن الأزمة المالية العالمية ألقت بظلالها على الاقتصاد العالمي وبالتالي على الدول العربية. ولكن هناك تبايناً في تأثير الأزمة المالية على دول العالم، وقد كانت مصر من اقل الدول تضرراً في المنطقة، نظرا للتدابير والإجراءات الاقتصادية والمالية المتنوعة التي قامت بها الهيئات الاقتصادية والمالية، وكذلك وزارات المجموعة الاقتصادية.

اضاف: نعم، أنا أعتقد أن الأسوأ قد مر بالفعل في ما يخص الأزمة المالية العالمية، ولعل لغة الأرقام هي أبلغ دليل على ذلك، فقد حققت أليانز مصر أكثر من ٧١٣ مليون جنيه مصري من الاقساط خلال السنة المالية ٢٠٠٨/٧/١ – ٢٠٠٩/٦/٣٠ وهذا الرقم يشمل اقساط التأمين على الحياة والتأمينات الاخرى. ومن المتوقع أن نستحوذ على حصة سوقية أكبر خلال الأعوام القادمة .

وهناك مؤشرات سوقية عديدة تدل على تحسن الأداء العام لسوق التأمين. نحن نأمل في تحقيق نسبة نمو سنوي تتجاوز ١٥٪ وهو ما نعمل عليه خلال هذا العام والأعوام القليلة القادمة.

وضعنا في متناول المستهلك المصري خيارات متنوعة من تقديمات الرعاية الصحية

■ تظهر الإحصاءات أن أسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع أنحاء العالم. كيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الأخطار الصحية؟

– لا أتفق مع هذا الرأي، فبالرغم من أن التأمين الصحي الذي يوفره القطاع العام للمواطنين في مصر عموما يعد من القضايا الشائكة، إلا أن الحكومة المصرية بذلت وما تزال تبذل جهودا ضخمة لتحسين هذا المرفق الهام.

أما التأمين الصحي الخاص فهو مازال ناشطا جدا في السوق المصري سواء بالنسبة في مجال عقود التأمين الفردية او العقود الجماعية.

وقد قامت أليانز مصر خلال ٢٠٠٨ بإطلاق برنامج هيلث بلس HEALTH PLUS للرعاية الصحية، وهو برنامج متميز يوفر الرعاية الصحية للمضمون داخل مصر وفي العديد من الدول العربية، بالإضافة الى انه يقدم الى الجمهور ٣ انواع من البرامج: غولدن GOLDEN، بلاتينوم PLATINUM وروايال ROYAL.

اضاف شام: ويوفر برنامج هيلث بلس HEALTH PLUS أعلى مستوى من الخدمات الطبية من خلال شبكة تضم أكبر الأخصائيين، الأطباء والمستشفيات في مصر وخارجها حسب الشريحة التي يشارك فيها العميل، وإذا كانت الصحة هي أهم ما يملك الأفراد في حياتهم، بل هي الحياة نفسها، فأعتقد أن الحفاظ على أفضل مستوى من الخدمات الطبية الحقيقية، السريعة والفعالة هو هدف هام جدا في حد ذاته.

أما الأسعار في مجال التأمين الصحي فلا يمكن تقييمها إلا من خلال مستوى التقديمات التي تتعهد الشركة بتوفيرها للمتعاقد المضمون فهناك عدة برامج تختلف معها التقديمات، وكذلك الأسعار نسبية لإمكانات المضمون.

و بذلك فإن اليانز مصر تقدم خدمات استشفائية بخيارات ومستويات متنوعة وتتوافق مع القدرة المالية لسائر الطبقات في المجتمع المصري وليس لطبقة «الأغنياء فقط».

نظام اقتصاد السوق باق انما بآليات جديدة

■ أثبتت الأزمة المالية العالمية أن الليبرالية والخصخصة انتهت إلى فشل، هل ترون أن هذه التطورات تجعل من الضروري استبعاد خصخصة شركات القطاع العام في مصر؟

– إن النماذج الاقتصادية المطبقة في العالم سواء كانت العولمة، الليبرالية، أو الخصخصة لم تثبت فشلها بل انها طبقت على نحو عشوائي وتسببت بالأزمة المالية التي ضربت الاقتصاد العالمي .

اضاف: والدليل على ذلك، هو انه بعد زوال الأزمة ستعود الأمور إلى ما كانت عليه، فالمساعدات الفيدرالية الأميركية للبنوك والمؤسسات المالية والاقتصادية في أنحاء الولايات المتحدة الأميركية اتخذت تدابير مؤقتة وليست دائمة، وهدفها الأساسي إنعاش الاقتصاد الأميركي لمواجهة الآثار السلبية للأزمة.

والدول الصناعية متفقة على ان العودة لإجراءات التأميم وزيادة الإشراف الحكومي على الأنشطة الاقتصادية والمركزية الحكومية ليس من شأنها الا زيادة حدة الأزمات والانكماش، إنها فقط الاجراءات وقتية ومرتبطة بظروف الأزمة.

وهي اتفقت أيضاً على ان تكون تلك الإجراءات وقتية ومرتبطة بظروف الأزمة. وقال: ليس لدي اي شك في ان العجلة الاقتصادية ستعود للدوران من جديد، ولكن لا بد من إعادة النظر في آليات السوق بحيث تدار الاعمال بأسلوب مختلف عن ذي قبل.

اما في مصر فقد قامت الهيئة العامة للرقابة على التأمين بإجراءات هامة جدا في العامين الماضيين لإعادة هيكلة قطاع التأمين وإخضاعه لآليات السوق، وكذلك فصل نشاط تأمينات الأشخاص عن الممتلكات، وتطبيق الرقابة على اساس المخاطر وأخيرا دمج هيئة التأمين في الهيئة العامة للرقابة المالية، كل ذلك يشير إلى نية السلطات الرقابية في اعطاء دفع جديد لصناعة التأمين وبث روح التنافس بين الشركات.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الإشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والإعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– أعتقد أن هيئة الرقابة على التأمين تعمل بشكل جيد جدا وفهم واع لظروف السوق المصري، وفي الوقت نفسه تعمل الهيئة بشكل أسرع وأكثر كفاءة خلال المرحلة القادمة بعد ضمها للهيئة العامة للرقابة المالية.

اضاف شام: إن سوق التأمين المصري يتميز بأنه سوق مفتوح لكل المنافسين من شركات القطاع العام والخاص، حيث وصل عدد شركات التأمين في السوق المصري الآن الى اكثر من ٢٨ شركة محلية، إقليمية وعالمية تتعاطى الاخطار على انواعها كافة وتصدر عقودا وبرامج تأمينية متنوعة.

وكما قلت من قبل، فإن مصر هي أقل الدول تضررا من الأزمة العالمية، وذلك يعود الى التدابير الوقائية التي اتخذتها وتتخذها هيئة الرقابة على التأمين والتي اثبتت جدواها في حماية سوق التأمين المصري دون التدخل في آليات السوق. ■

علاء الزهيري (أميج مصر AMIG EGYPT):

تدخل الحكومة الاميركية لانقاذ بعض الشركات والمصارف كان اضطراريا ولا يعني العودة الى عصر التأميم

المجموعة المصرية العربية للتأمين أميج (AMIG) شركة تابعة لشركة الخليج الكويتية KUWAIT GULF INSURANCE، وهي احدى الشركات المصرية التي جرى تأسيسها في مرحلة ما بعد فتح ابواب مصر امام الرساميل العربية والاجنبية.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع مديرها العام علاء الزهيري قال انه يتفهم الظروف التي اوجبت على الحكومة الاميركية وغيرها التدخل ماليا لإنقاذ شركة آاي جي (AIG) وعدد من المصارف الاميركية وتملكها مقابل ذلك اكثرية الاسهم في تلك الشركات والمصارف. واعتبر الزهيري هذا التدخل اضطراريا واتخذ في ظروف صعبة بغية انقاذ الاسواق المالية من انهيارات لا يعرف احد مداها. مؤكداً ان قرار التدخل لا يعني العودة الى عصر التأميم الذي انتهى زمانه، ومن المرجح ان يؤدي الى تأجيل عمليات الخصخصة في مصر بانتظار ان تتحسن الاوضاع المالية في الاسواق العالمية. ويؤمل عندئذ ان تستقطب الخصخصة مؤسسات ذات قدرات مالية عالية للاستحواذ على اسهم الشركات المصرية المرشحة للخصخصة.

اما أميج AMIG فقد حققت حتى نهاية السنة المنتهية في ٢٠٠٩/٦/٣٠ نتائج جيدة جدا وارباحا صافية بقيمة ١١,٧ مليون جنيه مصري.

حققنا نسب نمو جيدة جدا على كافة المستويات

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟

– اصبح من المؤكد ان الازمة المالية العالمية طالت العالم بأسره وأصيب العديد من الشركات والبنوك والدول سواء في اوروبا او اميركا ومختلف بلدان العالم بخسائر مباشرة وغير مباشرة فادحة جراء الازمة. ونتج عنها تدهور في القدرات المالية للعديد من البنوك والشركات واثرت بصفة عامة على اسعار العديد من الاصول سواء المتداولة منها في اسواق الاوراق المالية او تلك التي لا يتم عليها اي تداول وتأثرت معدلات السيولة في العالم سلباً.

وعلى الرغم من هذه الازمة التي ألمت بالعالم أجمع، الا ان المجموعة العربية المصرية للتأمين أميج AMIG قد حققت نتائج ممتازة في ميزانية السنة المنتهية في ٢٠٠٩/٦/٣٠ والتي اظهرت اننا نسير في الطريق الصحيح واننا حققنا نسب نمو مهمة جدا على جميع المستويات أذكر من بينها:

– حققت الشركة حجم اقساط بلغ ٢١٦ مليون جنيه مصري بزيادة قدرها ٢٧٪ عن العام الماضي.

– بلغ فائض النشاط التأميني ١٦,٢ مليون جنيه مصري بزيادة قدرها ٣٨٪.

– تم تدعيم المخصصات الفنية بما قيمته ٣٤,٦ مليون جنيه مصري ليصبح اجمالي حقوق حملة عقود التأمين في ٢٠٠٩/٦/٣٠ ما قيمته ١٢٨ مليوناً.

– بلغت قيمة المحفظة الاستثمارية للشركة ١٨٨ مليون جنيه مصري بزيادة نسبتها ١١٪ عن العام الماضي.

– بلغ صافي الربح (بعد الضرائب) ١١,٧ مليون جنيه مصري بزيادة نسبتها ٦٠٪ عن العام الماضي.

– بلغت نسبة المعدل المجمع COMBINED RATIO ٦٨٪ وهي من افضل النسب لشركات التأمين العاملة بالسوق المصري.

– بلغ معدل العائد على حقوق المساهمين RETURN ON EQUITY نسبة ١٧٪ مقارنة بنسبة ١٢٪ عن العام الماضي.

يمكن خفض اسعار التأمين الصحي مقابل تحمّل المضمون نسبة معينة من تكاليف المعالجة

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– تعتبر اسعار التأمين الصحي في ازدياد بمعدلات عالية و يرجع السبب في هذا الى سوء نتائج التأمين الصحي في العديد من دول العالم. ومن الطبيعي ان تقوم شركات التأمين بزيادة اسعارها لتعوض الخسائر التي تمنى بها. وترجع الخسائر التي تحدث لشركات التأمين في اغلب الاحيان الى سوء استخدام المضمونين لعقود التأمين الطبي ما يؤدي الى تدهور النتائج الفنية لشركات التأمين. اضف الى ذلك ان الاطباء والمستشفيات يرفعون اسعارهم تبعا لارتفاع اسعار المعيشة وارتفاع كلفة معدات التشخيص والجراحة الخ.. وبالتالي تؤدي هذه العوامل مجتمعة الى قيام شركات التأمين بزيادة اسعارها .

وعلى الرغم من هذا فإنه يوجد العديد من الحلول التي يمكن انتهاجها للتقليل والحد من هذه الخسائر مثل مشاركة المضمونين في نسبة من التعويضات وكذلك مكافحة عمليات الاستغلال السيئ لعقود التأمين الطبي .

تدخل الادارة الاميركية

■ اثبتت الازمة المالية العالمية ان الليبرالية والعولمة والخصخصة انتهت الى فشل، حتى ان الادارة الاميركية والحكومة البريطانية اضطرتا الى التدخل وتأميم بعض شركات التأمين والمصارف انقاذا لها من الافلاس. كيف تعلّقون على ذلك وهل ترون ان هذه التطورات تجعل من الضروري استبعاد خصخصة شركات القطاع العام في مصر؟

– لقد اضطرت الادارة الاميركية والحكومة البريطانية الى اتخاذ اجراءات تبدو كأنها تدخل في نطاق التأميم لبعض المصارف وشركات التأمين الخاصة.

اضاف: ان تدخل الحكومات كان اضطراريا واتخذ بسرعة بغية انقاذ الاسواق المالية من انهيارات لا يعرف مداها.

اضاف: لكن هذا التدخل لا يعني العودة الى عصر التأميم او الغاء لظاهرة الخصخصة.

وقال: وفي اي حال ان تدخل الحكومات وضخ الاموال لا يشكل علاجا للامراض التي تعاني منها الاسواق، بل تهدئة لها لفترة معينة. وفي رأيي ان العلاج النهائي يفترض تشخيص الامراض اي معرفة الاسباب الحقيقية التي ادت الى حدوث الازمة ومن ثم ايجاد الحلول التي تمنع تكرارها مستقبلا.

ولهذا فإننا نرى انه تم تأجيل عرض شركات تأمين القطاع العام للخصخصة والتي تقوم بها الحكومة المصرية لحين تحسن الاحوال الاقتصادية العالمية وتوافر مشترين لديهم اهتمام وقدرة على تقديم عروض تليق بهذه الشركات.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– في اعتقادي ان هيئات الاشراف على التأمين في مصر وشركات التأمين والاعادة العاملة في مصر بكثير من الاحترافية والمهنية تمارس المهام المنوطة بها وتتعامل بما يضمن سلامة اوضاعها المالية.

وتقوم الهيئة بوضع معايير الملاءة والرسملة والتأكد من تطبيقها من جانب شركات التأمين وذلك بشكل دوري مع التأكد من ارسال خطابات دورية لشركات التأمين لمعالجة اية اخطاء وقعت وتم اكتشافها بواسطة الهيئة مع توجيه الشركات الى اتخاذ خطوات التصحيح اللازمة.

وكذلك يمتد دور الهيئة الى تحديد مواصفات شركات اعادة التأمين التي يسمح التعامل معها، وتضع هيئة الاشراف الشروط والتصنيفات الدنيا التي يفترض توافرها في شركة الاعادة كي يمكن اسناد الاخطار اليها بما يضمن عدم تأثر شركات التأمين المحلية بأية ازمات مالية لدى شركات اعادة التأمين. ■

أحمد عارفين (المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL):

نحظى بدعم سبعة من كبار المصارف في مصر

الشركة المصرية للتأمين التكافلي (تأمينات عامة) والشركة المصرية للتأمين التكافلي (حياة) شركتان تمارسان التأمين بصيغته التكافلية وتتعاملان مع حملة عقود التأمين الصادرة عنهما على قاعدة «المضاربة» ما يعني ان المضمون المتعاقد معهما يعامل كشريك مضارب بحيث ينال حصة من الفائض الاكتتابي (SURPLUS)، اما اذا حصل ان تعرضت الشركة لخسارة فنية فليس على المضمون المتعاقد مع الشركة ان يتحمل اي جزء من تلك الخسارة.هكذا شرح لنا احمد عارفين عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة المصرية للتأمين التكافلي (ممتلكات) المبادئ التي تعتمدها الشركة في تعاطيها مع حملة عقود التأمين الصادرة عنها. والامر الآخر الذي لفتنا في حديث عارفين انه قال انه لايصح القول ان الشركة المصرية للتأمين التكافلي شركة اسلامية بل الصحيح ان نقول انها تكافلية لانها تتعاطى مع الناس من كافة المذاهب والطوائف، ولغير المسلمين ان يشاركوا في الفائض الاكتتابي الذي تحققه الشركة كغيرهم من حملة العقود المسلمين. كما رحب عارفين بقدوم شركات الوساطة الاجنبية الى مصر قائلا انها تحمل معها مهارات نحن بحاجة اليها وليس لدينا كشركة تكافلية اي تحفظ في التعامل معها.

■ بداية هل لنا بلمحة عن شركة المصرية للتأمين التكافلي؟

– أنشئت الشركة عام ٢٠٠٦، وبدأت نشاطها في ٢٠٠٨، وتأسس أول مركز مالي فيها في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠٠٩.

والمساهمون فيها هم سبعة بنوك مصرية كبيرة، منها خمسة تقليدية، البنك الأهلي، بنك مصر، بنك الشركة المصرفية، بنك مصر ايران للتنمية والمصرف العربي الدولي، إضافة الى مصرفين إسلاميين هما بنك فيصل الإسلامي وبنك التمويل السعودي.

ونحن أول شركة تتعامل بالتأمين التكافلي الفعلي في مصر، سبق ان كان لدينا بيت التأمين المصري السعودي، لكن الوثائق المصدّرة كانت عادية، أما اليوم فنحن نطبّق النظام التكافلي بكل مندرجاته وأول ميزانية وضعناها كانت وفقاً لمتطلبات وأحكام النظام التكافلي.

العمل وفق مبدأ المضاربة

■ تختلف أنواع التأمين التكافلي بحسب كل بلد، في أي نوع تتعاملون؟

– يقوم الاختلاف في التأمين التكافلي على السياسات التي تتبناها الشركات في تعاملها.

والتأمين التكافلي يقوم في شكل أساسي على المشاركة في الأرباح، الى جانب التزام الشركة بأحكام الشريعة. ويمكن للشركات ان تعمل وفق نظام المضاربة أو نظام الوكالة، أو وفق أنظمة أخرى تمزج بين هذين النظامين. أما نحن فقد أخذنا بنظام المضاربة بحيث ندير النشاط التأميني لصالح حملة عقود التأمين من جهة والمساهمين من جهة اخرى وذلك بعد الاتفاق معهم على حصصهم من الفوائض والارباح التي توزع عليهم نهاية كل سنة مالية.

■ هل شركات التكافل المصرية الأخرى تعمل وفق النظام ذاته؟

– لا أعرف طريقة عمل كل الشركات. لكن بعضها يفضّل نظام الوكالة، لأن المؤسسة تحصل من عملائها على جزء من مصاريفها، أما نحن فنتعامل وفق نظام المضاربة لنحقق التكافل بشكل كامل، وحتى لا نحمّل العملاء أعباء إضافية.

فرصة اقتسام الفائض

■ ما تقويمكم لتجاوب المواطن المصري مع الشركات الإسلامية، بعد ان كان معتاداً على الشركات التقليدية لأكثر من مئة سنة؟

– ألفت هنا الى أننا نرفض تسمية الشركات الإسلامية، لأننا نتوجه الى المجتمع المصري بكافة طوائفه، وليس الى المسلمين حصراً، ولذلك فنحن نفضلّ عبارة التأمين التكافلي.

أما عن مدى قبول المجتمع لشركتنا، فإن ارتباط اسمنا بسبعة بنوك مليئة يعطي العملاء ثقة كبيرة. كذلك فإن شركتنا تعرض على العملاء منتجات توفر لهم فرصة اقتسام الفائض التأميني، وهذه نقطة إيجابية تدفع العميل، أكان مسلماً أم لا، نحو هذا النوع من التأمين.

نرحب بقدوم شركات الوساطة الاجنبية وليس لدينا تحفظ حيالها

٣٩ منتجاً

■ ما هي أنواع التأمينات التي توفرونها وهل من جديد تقدمونه للسوق؟

– رخصت هيئة الرقابة على التأمين لنا حتى الآن أكثر من ٣٩ منتجاً هي نفسها منتجات الشركات الأخرى. والمعروف ان شركتنا متخصصة في تأمينات الممتلكات PROPERTY ، ولدينا شركة أخرى متخصصة بتأمين الحياة.

■ هل تعتبرون ان القانون الجديد شكّل عاملاً ايجابياً بالنسبة لسوق التأمين المصري بعد ان سمح بتأسيس شركات خاصة واخرى تكافلية؟

– خلال السنوات الثلاث الماضية، تحسن ناتج التأمين وارتفعت مساهمته في الناتج الوطني من ٠,٩ في المئة الى ١,٢٥ في المئة ونأمل في ان يلامس نسبة ٣ في المئة في السنتين المقبلتين.

جزء من التغطيات الى الإعادة العربية

■ مع من تتعاملون من شركات الإعادة؟

– لا يحق لنا كشركة تكافلية ان نتعامل مع شركات الإعادة التقليدية إلا في حال لم نجد الطاقة الاستيعابية لدى شركات الإعادة التكافلية. لدينا علاقاتنا في المحيط العربي مع شركات مثل «آراب ري» ARAB RE في بيروت و«آراب يونيون ري»، ARAB UNION RE في دمشق وهذه من الشركات التي أنشئت في الأساس لخدمة شركات التأمين العربية، لذا لا بد لنا كأعضاء في هذه الأسرة من إسناد جزء من تغطياتنا الى هذه الشركات، وهذا ما قمنا به حتى اليوم.

■ كيف تنظرون الى فتح السوق المصري أمام شركات الوساطة والإعادة الأجنبية؟

– خطوة فتح السوق امام شركات الوساطة الاجنبية إيجابية وستحسّن الأداء العام في القطاع، كونها تتمتع بمهنية كبيرة.

رقابة الهيئة

■ هل لديكم ملاحظات على عمل الهيئة العامة للرقابة المالية؟

– لم تتحدّد حتى الآن قواعد التعاون مع التأمين التكافلي بشكل دقيق لأن مفهوم هذا النوع من التأمين جديد.

فمثلاً تمارس هيئة الرقابة دورها على الشركات التكافلية لذا يجب ان تكون لديها خلفية عن التأمين التكافلي وتدرك ان هذه الشركات لديها خصوصيات تتطلب معالجة بياناتها المالية في شكل مختلف.

نطلب من هيئة الرقابة بأن تزيد التعمق في بياناتنا المالية، وتدرّب العاملين لديها على كيفية التعامل معها.

■ هل من رسالة توجهونها الى السوق المصري؟

– يتطلب السوق المصري شرط الاكتتاب في شكل صحي وسليم، بمعنى تغطية الأخطار بعد إجراء دراسات واضحة ودقيقة، وذلك حفاظاً على مصلحة العملاء.■

همام بدر (إسكان للتأمين مصرISKAN EGYPT) :

رسملتنا هي الاعلى بين شركات التأمين غير الحكومية

انشئت في مصر مؤخرا شركة تأمين مصرية جديدة تحمل اسم شركة اسكان للتأمين ISKAN، رئيس مجلس الادارة العضو المفوض في الشركة همام بدر عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه الاهداف التي رسمتها الشركة الجديدة لنفسها. وقال انها سوف تعيد احياء تأمين القروض CREDIT INSURANCE في مصر. واوضح ان شركة اسكان للتأمين هي الاعلى رسملة بين شركات التأمين الخاصة وتتعاطى التأمينات العامة وتركز على تأمين اخطار التمويل العقاري والقروض الشخصية والتجارية CREDIT INSURANCE. وهذا النوع من التأمين كان موجودا منتصف القرن الماضي في مصر وما لبث ان تخلت عنه شركات التأمين في مرحلة ما بعد التأميم.

وقال بدر ان الشركة سوف تقفل ميزانية سنتها الاولى منتصف العام ٢٠١٠ وانها تسند اخطارها لشركات اعادة من تلك التي تتمتع بتصنيفات لا تقل عن الف (A)، وهي تفخر بالمعيدين العرب الذين يحملون مثل هذا التصنيف. وقال ان شركات التأمين المصرية الخاصة نجحت في انتزاع حصة مهمة من الاقساط المكتتبة في مصر وتكاد ترفع حصتها من السوق الى ٥٠ بالمئة.

■ هل لنا بلمحة عن شركة اسكان للتأمين؟

– تم تأسيس الشركة اواخر شهر آب (اغسطس ٢٠٠٨) من قبل مجموعة من المؤسسات يقودها بنك الإسكان والتعمير المصري، إضافة الى مؤسسات أخرى اقتصادية وصل عددها في المرحلة الأولى من التأسيس الى عشر مؤسسات من ضمنها ثلاثة مصارف وهيئة الأوقاف المصرية، فضلاً عن مؤسسات استثمارية وأخرى عقارية أو تعنى بالتمويل العقاري.

ويبلغ رأسمال الشركة المرخص ٥٠٠ مليون جنيه ورأس المال المصدر ١٥٠ مليون جنيه مدفوع ٥٠ في المئة منه، وذلك وفقاً للقانون المصري الذي يفرض ان يكون الحد الأدنى للرأسمال المدفوع نصف الرأسمال المعلن المصدر، فيما يستكمل الباقي خلال ٥ سنوات.

وفي السياق نفسه قمنا في الأشهر القليلة الماضية برفع رأسمال الشركة بعد ان تقدمت شركات عدة بالمساهمة فيها وأصبحنا بالتالي من حيث رأس المال ثالث أكبر شركة تأمين مصرية والأولى بين شركات القطاع الخاص. مع الإشارة الى ان المساهمين الجدد في شركة اسكان للتأمين هم من الشركات الفاعلة في مجالات عديدة اذكر من بينها: الشركة المصرية للمطارات، الشركة الوطنية للملاحة الجوية والشركة القابضة المالية للطيران المدني وشركة سمارت للطيران وغيرها إضافة إلى بنك الإئتمان الزراعي.

وتعمل إسكان للتأمين في مجال تأمين الممتلكات والمسؤوليات لمختلف القطاعات .

هذا وتسعى الشركة الى لعب دور متخصص في السوق المصري لتأمين اخطار التمويلات العقارية.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن تأمين أخطار التمويل كان موجوداً في مصر منذ الستينات غير انه اختفى مع موجة التأميم واعتماد الاقتصاد الموجه.

واليوم بعد انفتاح الاقتصاد المصري من جديد كنا الاوائل للانطلاق في هذا المجال، إضافة الى تأمين قروض السيارات والشخصية والمشاريع الصغيرة التي تشجعها الدولة من منطلق انها أساسية في نهضة الدولة على غرار بقية الدول.

اقبال على منتجاتنا

■ ما أبرز ما أنجزتموه خلال العام ٢٠٠٩؟

– ركزنا في الأشهر الأولى من انطلاق الشركة على استكمال نماذج عقود التأمين والحصول على الموافقات من هيئة الإشراف والرقابة، وبدأنا ممارسة النشاط التأميني الفعلي نهاية كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨.

وكانت بداية النشاط متواضعة وركزت على الفروع التي استحصلنا فيها على الرخص اللازمة وأبرزها فرع تأمينات السيارات وتلاها في شهر شباط (فبراير) تأمينات الحريق والحوادث والممتلكات والبحري، وصولاً الى تأمين القروض والتمويلات بمختلف أنواعها في أيار (مايو).

أما سنتنا المالية الأولى فبدأت فعلياً في تموز(يوليو) ٢٠٠٩ وستصدر نتائجنا السنوية في نهاية حزيران (يونيو) سنة ٢٠١٠.

وقد لمسنا خلال العام المنصرم تعطشاً جارفاً في السوق الى تأمينات القروض والتمويلات، برغم حداثته في السوق المصري، أما التأمينات التقليدية فالمنافسة عليها قوية من قبل الشركات.

اضاف: نحن في شركة اسكان للتأمين نحرص على جودة خدماتنا والنأي عن المنافسات لتأثيرها في نوعية الخدمات المقدمة.

نتعاطى التأمينات العامة ونركز على ضمان القروض العقارية والتجارية والشخصية

■ هل أعمال الشركة تقام بالتعاون مع بنك التعمير والإسكان؟

– اخترنا اسم إسكان للشركة لما يتضمنه من معنى السكن والأمان في الوقت نفسه، وبالتالي ليس له علاقة ببنك الإسكان، كما اننا لا نتعامل معه فقط إنما نتعاون مع أي مؤسسة مالية، سواء كانت فاعلة في التمويل العقاري أو في تمويل المشاريع، والشركة وإن ركزت على التأمينات المتعلقة بالقطاع العقاري، فإنها توفر تغطيات لمختلف الأخطار.

■ هل تعملون في مجال التأمين عبر المصارف، وكيف تقوّمون هذا القطاع ؟

– بالنسبة الى إسكان للتأمين فنحن من المؤمنين بأن التأمين عبر المصارف هو احدى وسائل التسويق لمنتجاتنا وبرامجنا، لذا نعمل على تعزيز علاقاتنا مع المصارف، خصوصا وأن أربعة منها مساهمة في الشركة وابرزها بنك التعمير والإسكان وبنك الائتمان الزراعي الذي يساعدنا على ايصال منتجاتنا الى الريف المصري، ولا شك في ان نسبة كبيرة من اعمالنا مصدرها البنوك، وسنظل نعتمد على شبكتها التسويقية.

نفخر بالمعيدين العرب ذوي التصنيف العالي

■ كيف تقومون سوق الاعادة العربية؟

– للاسف لم يعد لدينا في مصر شركة اعادة تأمين وطنية متخصصة وذلك بخلاف معظم الاسواق العربية التي تدرك الجهات المسؤولة فيها أهمية وجود معيدين محليين، وهي تشهد بالتالي تزايدا مستمرا في تأسيس شركات اعادة في اسواقها.

بالمقابل تتعامل إسكان للتأمين مع شركات إعادة ذات تصنيف A، عربية كانت ام اجنبية، وننوه هنا ونفتخر بالمعيدين العرب الذي يقدمون خدمات ذات مستويات عالمية.

هذا وتعمد الشركة الى التعامل مع معيدين متخصصين في مجالات معينة، حرصا منها على جودة الخدمات الفنية.

تراجع حصة الشركات الحكومية

■ يقول بعض القيمين على شركات التأمين الحكومية أن الشركات الخاصة لم تقدم اي جديد الى السوق المصري، بم تعلقون؟

– لا اعتبر هذا الكلام موجها الى شركة إسكان للتأمين، اذ كما سبق وذكرت تقدم الشركة تغطيات التمويلات والقروض العقارية الفريدة من نوعها في السوق المصري، والتي ستظهر نتائجها في شكل اوضح خلال سنة ٢٠١٠.

بالمقابل اود ان اطرح بنفسي السؤال على الشركات الحكومية: ماذا قدمت من جديد الى السوق المصري للارتقاء بمستواه؟ مع الاشارة الى وجوب التمييز بين الخدمة الجديدة والتميز بها.

واضيف، لا شك في ان حصص الشركات الجديدة من السوق لا تزال صغيرة، ولكن تشير الارقام الاخيرة حول اجمالي اقساط التأمين الى ان حصة الشركات الحكومية انخفضت الى ٥١ في المئة بعد ان كانت ٧٤ في المئة خلال عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧.

هذا وهناك منتجات عديدة طرحت او يحضر لطرحها الا ان السوق يحتاج الى تطوير قوانين وتأقلم الافراد معها على غرار ما حصل في التغطيات العقارية.

الارتقاء بصناعة التأمين

■ هل من رسالة توجهونها؟

– السوق المصري واسع، ولكن يحتاج المؤمن له الى نوعية افضل في الخدمات التي يشتريها، وبالتالي ادعو الشركات العاملة فيه الى التعاون والتضامن في ما بينها من اجل تحسين الخدمات المقدمة والارتقاء بالمستوى الفني لصناعة التأمين التي تلعب دورا حيويا في نهضة البلاد. ■

محمد الدشيش (نايل جنرال تكافل و نايل فاملي تكافل مصر - Nile General Takaful & Nile Family Takaful):

نتعاون مع المعيدين العرب ذوي الملاءة والكفاية المهنية

نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل شركتان مصريتان جديدتان تتعاطيان التأمينات العامة (NON LIFE) والتكافل العائلي (LIFE) وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية. الشركتان اسستا في وقت واحد برأسمال قدره ٣٠٠ مليون جنيه مصري لكل منهما. وعملا بأحكام قانون التأمين المصري انتخبت الجمعية العمومية للمساهمين في كل منهما مجلس ادارة.

رئيس مجلس الادارة في شركة نايل فاملي تكافل و العضو المنتدب لشركة نايل جنرال تكافل محمد الدشيش عرض في حديثه المراحل التي قطعتها الشركتان في استعداداتهما للانطلاق في العمل وقال انها استكملت وان الشركتين سوف تبدآن انشطتهما اعتبارا من مطلع العام ٢٠١٠.

وقال الدشيش ان شركة نايل فاملي تكافل لن تبدأ بإصدار العقود الاستثمارية للتأمين(Unit Link)على الدخل فورا بل خلال سنتين او ثلاث سنوات اي بعد ان تكون قد انجزت التحضيرات المطلوبة لادارة المدخرات التي تودع لديها في صناديق شفافة وخاضعة للرقابة الشرعية والمالية.

ورحب الدشيش بدخول شركات الوساطة الاجنبية الى مصر قائلا انها تحمل معها خبرات وتقنيات واساليب تسويق لم تكن متوافرة لدى الوسطاء المصريين الافراد من قبل، علاوة على الكيان القانوني المستقل الذي يؤمن ثقة للعميل و لشركة التأمين.

اعمالنا في مصر تخضع لرقابة شرعية اضافة لرقابة الدولة

■ **هل لنا بلمحة عن نشاطكم في السوق المصري؟**

– وفقاً لقانون التأمين المصري، يجب الفصل بين أنشطة التأمينات العامة (NON LIFE) وأنشطة تكافل العائلات (LIFE).

لذا أسسنا شركتي تكافل لممارسة النشاطين في مصر وهما نايل جنرال تكافل NILE GENERAL TAKAFUL ونايل فاملي تكافل NILE FAMILY TAKAFUL برأسمال ٣٠٠ مليون جنيه مصري لكل منها.

وقد أسست الشركتان نهاية عام ٢٠٠٨ وحصلنا على الرخصتين بداية ٢٠٠٩.

وقد ركزنا خلال ٢٠٠٩ على وضع البنية التحتية وبناء الأنظمة التكنولوجية واستكمال طاقم العمل الفني في كل منهما.

كما وضعنا خطة عمل عشرية سيقرها مجلس إدارة الشركتين كي تنطلق الأعمال فيهما مطلع العام ٢٠١٠.

خدمات تأمين وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية

■ **ما هي الخدمات التي توفرونها؟**

– توفر الشركتان مختلف خدمات التأمين وفق رخصتهما المهنية.

ونقدّم المنتجات الاسلامية لكل فروع التأمين باستثناء التأمينات الطبية وأجسام السفن في السنتين الأوليين.

وبالنسبة الى التكافل العائلي (LIFE)، نوفّر برامج تأمينية للمجموعات وللأفراد على ان نؤجل الدخول في مجال عقود التأمين الاستثمارية Unit Link Policies الى السنة الثالثة لحين الإعداد الجيد تقنياً وفنياً و تسويقيا .

تواصل مع هيئة الرقابة

■ **يختلف النظام الإسلامي المعتمد في قطاع التأمين في كل سوق، فما هو النظام المتبع في مصر؟**

– الاختلاف الأساسي هو في القانون الخاص بكل بلد. فقانون التأمين في السعودية يفرض تأسيس شركات وفق المبدأ التعاوني والأمر مشابه في السودان، لكن ثمة هيئة شرعية واحدة تابعة للحكومة تشرف على عمل شركات التأمين التعاونية كافة، اي ليس هناك هيئة شرعية مستقلة لكل شركة تأمين تعاونية. كما تعيّن كل شركة تأمين تعاونية سودانية ممثلاً لحملة عقود التأمين الصادرة عنها في مجلس إدارة الشركة يحضر اجتماعات الجمعية العمومية.

وفي البحرين صدرت تعليمات خاصة بالتأمين التكافلي الى جانب التأمين التقليدي.

أما في مصر، فقد وضعت الهيئة العامة للرقابة المالية مبادئ توجيهية وأصدرت نماذج للإفصاح تلتزم بها شركات التأمين الإسلامية.

وتتنوّع أساليب العمل في مصر بين نظام الوكالة والتعاوني والمضاربة لكنها وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

وتضم كل شركة إسلامية مصرية هيئة رقابة شرعية خاصة بها، والى ذلك تخضع شركات التأمين العاملة في مصر التكافلية والتقليدية منها لرقابة الدولة ممثلة بالهيئة العامة للرقابة المالية.

ونحن كشركة تأمين إسلامية على تواصل وحوار مستمرين مع الهيئة العامة للرقابة المالية والاتحاد المصري للتأمين.

٢٠١٠ بداية الخروج من الأزمة

■ **كيف كان تأثير الأزمة العالمية على السوق المصري وعلى قطاع التأمين فيه؟**

– لا تأثيرات حادة للأزمة المالية العالمية في مصر، ولم نشهد افلاسات، كما لم تتدخل الدولة لإنقاذ شركات او مصارف كما حدث في الأسواق الأوروبية والأميركية.

وبالنسبة الى نشاط التأمين، حدث تباطؤ في نمو الأقساط محلياً. وقد شكّل عام ٢٠٠٩ نقطة تحوّل من قاع الأزمة الى بداية الخروج منها سنة ٢٠١٠.

■ **هل تتعاملون مع شركات إعادة عربية، وكيف تقوّمون أداءها؟**

– شركتنا حريصة على التعامل مع شركات إعادة تأمين ذات ملاءة مالية قوية في الدرجة الأولى .

ونتعامل مع كل من تكافل ري ، إضافة الى هانوفر ري تكافل، كما نتعاون مع المجموعة العربية للتأمين ARIG في البحرين و بست ري بتونس.

ويمكن وصف أداء شركات الإعادة العربية بالجيد جداً، أضف اليه التزامها الشديد بالأسواق العربية والثقة والمصلحة المتبادلة بينها وبين الشركات المباشرة.

ونحن سعيدون بالتعامل مع المعيدين العرب ونشكر دعمهم لنا والعكس صحيح.

شركات الوساطة الاجنبية تملك قدرات تسويق وخبرات فنية لم تكن متوافرة محلياً

■ **كيف تصفون دخول شركات وساطة تأمين أجنبية الى السوق المصري؟**

– تشكّل شركات الوساطة التي سمح لها مؤخرا بالعمل في مصر كشركات اعتبارية قيمة مضافة للسوق المحلي، خصوصاً لجهة المهارات الفنية والمهنية والأخلاقية التي تعتمدها.

وسنتعامل مع الوسطاء الأجانب، لما في ذلك من مصلحة مشتركة مهنياً، وإفادة لقطاع التأمين المصري.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى على شركات التأمين العاملة في السوق التقيّد بالمستويات السعرية الفنية، فهذا أفضل وأسلم على المدى الطويل لهذا القطاع ويحول دون تضرّر وتعثّر الشركات.

كما نشجّع الشركات على رفع مستوى الخدمة التأمينية المقدمة للعملاء.■

عماد عبد الخالق (التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE):

المؤتمر ٢٨ لـ GAIF سوف يكون مختلفا عن المؤتمرات السابقة

عماد عبد الخالق عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE يتحدث بتفاؤل عن النتائج التي تتوقع الشركة تحقيقها خلال ٢٠٠٩. وقال خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في الاردن ان الاردنية استكملت معاملات التصنيف المعتمدة من وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST الاميركية وفازت بتصنيف رفيع.

وفي ما يتعلق بالتحضيرات الجارية لاستضافة المؤتمر ٢٨ لـ GAIF قال عبد الخالق «لقد قطعنا الشوط الاكبر وفي الاعداد لاقامة المشاركين سواء في محيط المؤتمر في البحر الميت او في العاصمة عمان». ووعد بأن يكون المؤتمر الـ ٢٨ مختلفا نوعا عن المؤتمرات العامة السابقة، اذ أنه سوف يشمل وللمرة الاولى في تاريخ الاتحاد العام العربي ورش عمل تتناول مواضيع الساعة.

نتوقع ان ترتفع أرباحنا الاكتتابية لسنة ٢٠٠٩ بنسبة ٢٠ بالمئة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟

– باعتقادي ان الأثر الأكبر للأزمة المالية التي بدأت في النصف الثاني من عام ٢٠٠٨ قد تم امتصاصه في عام ٢٠٠٩ وهذا ما شهدته مختلف القطاعات الإقتصادية العالمية، من خلال انهيار مؤسسات مالية كان لها انعكاس سلبي على بقية الشركات العاملة في القطاعات الأخرى. وبالنسبة لشركة التأمين الأردنية فقد تحسنت النتائج الفنية خلال هذا العام ونتوقع زيادة نسبية في الأرباح الفنية قد تصل الى ٢٠٪ . اما الجانب الإستثماري في الشركة فقد تراجع بسبب انعكاس الأزمة العالمية على هذا الجانب وخاصة الأسواق المالية حيث تمتلك الشركة محفظة استثمارية كبيرة. وما نتوقعه عام ٢٠١٠ هو عودة الاستقرار تدريجيا في الإقتصاديات العالمية مما سيؤدي الى عودة النمو ونأمل ان يكون لهذا التوقع اثر ايجابي على صناعة التأمين العالمية والإقليمية والمحلية.

كلفة العلاج سيف مسلط على رقاب الأغنياء والفقراء

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– ان اسعار التأمين الصحي مرتبطة ارتباطا وثيقا في كلفة العلاج التي هي سيف مسلط على رقاب الأغنياء والفقراء، وبرأينا فإن هذا سيدفع الجميع الى محاولة الحصول على عقود للتأمين الصحي وبمستويات مختلفة. لذا على شركات التأمين القيام بواجبها لتوفير الخدمة الملائمة لكل الأطراف وبتقديمات ذات سقوف مختلفة وضمن اسعار معقولة تجعل هذه الخدمة في متناول الجميع ولا يعرض شركات التأمين الى خسائر تحول دون تقديم هذه الخدمات و ضمن برامج مناسبة.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية؟

– نأمل دائما ان يكون هناك تكامل في صناعة التأمين في العالم العربي من خلال وجود شركات اعادة تأمين عربية قوية وقادرة على منافسة شركات اعادة التأمين الأجنبية، وهو برأينا تطور ايجابي. كما ان وجود العديد من شركات اعادة التأمين العربية يخلق روح الإبداع والمنافسة وتقديم الخدمة الأفضل ويحافظ على رؤوس الأموال الوطنية ويوفّر فرص عمل جديدة، علما بأنه ولغاية الآن هناك اعتماد كبير على الشركات الأجنبية الحاصلة على تصنيفات مرتفعة مما يعطي الثقة والإطمئنان لشركات التأمين وعملائها. وبرأيي فإن شركات اعادة التأمين العربية لم ترتقِ لغاية الآن بأدائها الى مستوى الشركات العالمية وهي ما تزال بحاجة الى دعم شركات التأمين العالمية وتحتاج ايضا الى تقوية ملاءتها المالية والحصول على تصنيفات عالية.

ظروف خاصة للدمج

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– ان عمليات الدمج او الإستحواذ تفرضها ظروف الشركات الخاصة والظروف الإقتصادية العامة. وان تحقيق خسائر متوالية في بعض الشركات يجعلها غير قادرة على الإستمرار مما يشجع الشركات ذات القدرات المالية الاقوى على الاستحواذ عليها، وضمها اليها بشروط، وهي بذلك تستحوذ على محافظها، وما لديها من اصول، ما يزيد قدراتها ورساميلها قوة. وبالنسبة لشركتنا فنحن معنيون بعقد مثل هذه الصفقات لتحقيق الهدف المذكور اعلاه.

على هيئات الاشراف ان تبقى متيقظة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– إن الدور الذي تقوم به الهيئات الرقابية مهم جدا وخاصة في هذه الظروف، وعليها ان تبقى متيقظة في مقاومة اوضاع الشركات من خلال تطبيق المعايير العالمية في الرقابة وعدم التهاون في اخذ القرارات التي قد تكون صعبة في كثير من الأحيان للحيلولة دون تعرض الشركات الى الأنهيار، وللحفاظ على صناعة التأمين قوية نقية لتقوم بدورها في اصعب الظروف و احلكها.

منتجات وبرامج جديدة

■ ما ابرز ما حققتموه عام ٢٠٠٩ وما هي مشاريعكم لسنة ٢٠١٠؟

– خلال ٢٠٠٩ قمنا بإعادة هيكلة قسم الانتاج، وحاليا نسوّق هذه المنتجات الجديدة ومن بينها برامج ونظام جديد لتقنية المعلومات للشركة. انتهينا من برامج الصحة والحياة كما انجزنا برامج ادارة مخاطر المؤسسات المعتمدة من وكالة التصنيف الاميركية «اي ام بست» AM BEST وحصلنا على تصنيف دولي رفيع وقد ابلغناكم ذلك في حينه. اما في ٢٠١٠ فنحن نتطلع للتوسع في الامارات وطرح كل منتجاتنا الجديدة في دبي وابو ظبي حيث لدينا علاقات عمل وطيدة مع مؤ سسات ورجال اعمال كثيرين.

■ كونكم عضوا في الهيئة التنفيذية لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF هل لنا بمعرفة آخر التحضيرات والاستعدادات؟

– انتهينا من التحضير لكل البرامج الخاصة بهذا المؤتمر وقد اعلنا انه سيعقد في قصر المؤتمرات في البحر الميت.

اضاف: هذا المؤتمر سوف يكون مختلفا نوعا عن المؤتمرات السابقة اذ انه سوف يتضمن ورش عمل تشمل موضوعاتها اعادة التأمين والتسعير والتصنيف وفائض الخسارة. لقد حجزنا الفنادق وانتهينا من التنظيم والموقع الالكتروني اصبح جاهزا. ■

عصام عبد الخالق (الشرق العربي - الأردن - ARAB ORIENT):

خسائر التأمين الالزامي على السيارات تنفّر المساهمين وتدفعهم الى الانسحاب

عصام عبد الخالق المدير العام لشركة الشرق العربي للتأمين الاردن، تحدث الينا عن اوضاع صناعة التأمين في الاردن بكلام مباشر، محذرا من انهيارات في صفوف شركات التأمين الاردنية اذا ترك للتأمين الالزامي على السيارات ان يستمر في ابتلاع ارباح شركات التأمين وتحريرها من الملاءة وحتى السيولة. وبعد ان عدد السلبيات التي تلحق بالاقتصاد الاردني جراء إحجام المصارف عن التسليف قال: نحن شركات تبغي الربح واجبارنا على تحمل الخسائر ارضاء للناس ينفّر المساهمين لا سيما العرب والاجانب ويجعلهم يشدون الرحال وينسحبون.

إحجام المصارف عن الإقراض يعطّل الحركة الاقتصادية

■ كيف كان تأثير الأزمة المالية على الأردن عموماً، وعلى قطاع التأمين وشركتكم خصوصاً، وما هي النتائج التي حققتموها هذا العام؟

– تداعيات الأزمة بدأت الآن تكبر في الأردن والعالم العربي، والدليل على ذلك إحجام المصارف عن الإقراض في شكل ملحوظ، علماً ان المصارف هي القائد المالي في الاقتصاد الأردني، وإحجامها عن الإقراض يؤدي الى توقف دورة المال، ما ينعكس سلباً على التقدم والازدهار عموماً وعلى شركات التأمين خصوصاً، لعدم توافر المشاريع الاستثمارية.

أضاف: نحن الآن في صلب الأزمة وسنعاني منها حتى منتصف أو آخر ٢٠١٠، ولن تتحسن الأمور إلا إذا عاودت المصارف عمليات الإقراض كما كان الوضع سابقاً.

فالتجار حدّوا من الاستيراد، ما انعكس سلباً على التأمينات البحرية بحيث انخفضت قيمة الأقساط بحوالى ٣٠ الى ٥٠ في المئة في كل الشركات. هذا الوضع أثر أيضاً على تجار السيارات الذين تراجع استيرادهم للسيارات حوالى النصف، ما انعكس تراجعا في الاقساط التي تستوفيها شركات التأمين مقابل تغطية السيارات الجديدة بعقد للتأمين الشامل COMPREHENSIVE.

أما شركتنا بالذات فلم تتأثر في هذا المجال، لأن السوق شهد نوعاً من هجرة العملاء من الشركات الصغيرة نحو الكبيرة نتيجة الخوف الذي تولد بعد الانهيارات العالمية لشركات التأمين.

وبالإجمال لم تتأثر التأمينات العامة الى حد كبير لكن الأسعار انخفضت بنسب تفوق ٣٠ و٤٠ في المئة مقابل زيادة في الأعمال وعدد البوالص.

وبالإضافة الى كل هذه الخسائر، النتائج الاستثمارية كانت ضعيفة جداً، وسوق عمان المالي لم يتعافَ حتى اليوم، إضافة الى ان المنافسة شرسة جداً بين الشركات الـ ٢٨ العاملة في الاردن.

وقال عبد الخالق: سنة ٢٠١٠ ستكون حاسمة بالنسبة للسوق الأردني، والبقاء سيكون للأقوى والأفضل.

التأمين الإلزامي مقبرة الشركات

■ ما هو في رأيكم الحل الأمثل لمعضلة التأمين الإلزامي للسيارات؟

– الحكومة مقتنعة تماماً ان الوضع شاذ، ويجب ان يصوّب، فقسط التأمين على السيارات متدن، والالتزامات المترتبة عليه ضخمة، ما يهدّد بالقضاء على الشركات. وبكلمة، التأمين الإلزامي مقبرة الشركات وقد بدأنا نحفر قبورنا بأيدينا.

ارى الحل بتعويم الاسعار، اما إذا كان التعويم غير وارد، فالحل يكون في مضاعفة الأسعار. لكننا نعتقد ان التعويم مع وضع سقف أقصى هو الحل المقبول من كل الجهات.

يبقى ان الجميع في القطاع متأثر من الخسائر الضخمة والتي ستتجاوز ٢٥ مليون دينار بحدّها الأدنى، من دون ان ننسى التعويضات الموقوفة في المحاكم الأردنية منذ أربع أو خمس سنوات، إضافة الى الفائدة القانونية التي ندفعها سنوياً ومقدارها ٩ في المئة، وبالتالي تفوق قيمة الادعاء في حالات كثيرة، ونحن لسنا قادرين على تغيير هذا القانون المجحف، لأننا لا نستطيع التحكّم بسرعة قرارات المحكمة، فلماذا علينا ان نعاقب بدفع هذه النسبة عن كل سنة تأخر؟ هذا علماً ان الشركات لا تمتلك الاحتياطات الكافية .

٤ ملايين دولار أرباحاً

■ ما هي النتائج التي حققتموها عام ٢٠٠٩؟

– سوف نقفل هذا العام على أقساط تبلغ حوالى ٦٣ مليون دينار أردني، ما يضعنا في المرتبة الأولى كالعادة. نسبة النمو عالية جداً، وأرباحنا ستتجاوز أربعة ملايين دولار. كنا نتوقع ان نحقق رقماً أفضل، لكن انخفاض الأسعار في شكل دراماتيكي بالإضافة الى ارتفاع التكاليف منعانا من تحقيق أهدافنا رغم زيادة نحو ١٠ في المئة على أرباح السنة الماضية.

نتوقع ان نصل الى حجم أقساط مئة مليون دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة.

الدمج ضروري وملحّ

■ ألا تتناقض هذه النتائج مع تشاؤمكم من وضع قطاع التأمين؟

– نحن مؤسسة تبغي الربح ولدينا مساهمون ونحن لا نتطلع الى تحقيق أرباح من التأمين الإلزامي ضد الغير، لكننا نريد ألا نخسر. لكن وللأسف أمام هامش خسارة الشركات الملايين ومحاسبة مساهميها الذين سيقولون للإدارة انها تقوم بما يشبه الخدمات الخيرية لإرضاء الناس، وهذا أمر خطير جداً. نحن شركة مساهمة عامة من القطاع الخاص، ويجب ان نحقق أرباحاً لمساهمينا الذين بينهم مستثمرون أجانب كثر وشركات أجنبية وسينسحبون في النهاية من السوق الأردني اذا ما استمر الوضع على ما هو عليه اليوم، ما يؤثر سلباً على القطاع ككل.

خدمات نوعية جديدة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– اقترح على هيئة التأمين ان تضع سقفا لاقساط التأمين الإلزامي في محافظ شركات التأمين، بمعنى ألا تتجاوز ٥٠ في المئة من إجمالي المحفظة، وذلك على غرار هيئة التأمين السورية التي نجحت في هذا الأمر وأنقذت الشركات لديها من الانهيار.

كذلك، عليها ان تدخل تعديلات على القوانين والتعليمات التي تسود العلاقات بين شركات التأمين في موضوع التسويات والتعويضات، وان تضع أسساً علمية فنية مقبولة لحساب الاحتياطات مقابل التعويضات الموقوفة وغير المبلّغ عنها (IBNR) وان تكون هذه الأسس موحدة لدى كل الشركات. ونأمل أيضاً في الاستعجال بتأسيس معهد التأمين، حيث نعاني نقصاً شديداً في الكوادر المؤهلة والموارد البشرية الكفية لدرجة اننا نتطلع الى الأسواق الأجنبية لاستقطاب خبرات خارجية.

■ كلمة أخيرة؟

– افتتحنا أكبر فرع في منطقة العقبة كما افتتحنا أيضاً فرعاً كبيراً في غرب عمّان في منطقة دير غبار ولدينا خطة لافتتاح عشرة فروع أخرى في غرب عمان، لنصبح متواجدين في كل حي من أحياء عمان وذلك تسهيلاً لعملائنا خصوصاً في موضوع دفع التعويضات الذي يميزنا. ■

د. رجائي الصويص (الشرق الاوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE - الاردن):

هبوط اسعار اسهم شركات التأمين لا يعني انها ستكون افضل حالا بعد دمجها بشركة اخرى

الـدكتـور رجائـي الصويـص المديـر العـام لشركـة الشـرق الاوسط للتأميـن الاردن MIDDLE EAST INSURANCE JORDAN اعتبر ارتفاع التكاليف الطبية الاستشفائية امرا طبيعيا في ظل التقدم التقني الذي يجري تحقيقه على مستوى انتاج معدات التشخيص والمعالجة، وهذا الواقع يؤدي حتماً الى ارتفاع اقساط التأمين الصحي. وقال انه خلافا للانطباع في اسواق اخرى فإن التأمين الصحي في الاردن يسجل ارتفاعا في عدد المضمونين صحيا لدى شركات التأمين، وهناك اتجاه لإلزام ارباب العمل في الاردن بتوفير التأمين الصحي للعاملين لديهم.

وفي ما يتعلق بتأسيس شركات عربية جديدة لشركات التأمين قال الدكتور الصويص «الاهم من تأسيس شركات جديدة هو دعم الاوضاع المالية والمهنية لشركات الاعادة العربية القائمة». وتوقع ان تبقى اوضاع شركات الاعادة العربية على ما هي عليه قائلا ان قدراتها ما تزال محدودة مقارنة بشركات الاعادة العالمية وهذا الوضع سيستمر لمدة طويلة قادمة.

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟**

– لا شك ان الازمة العالمية لا زالت تؤثر على مختلف القطاعات ومنها التأمين في معظم دول العالم ولا نعتقد بأن تأثيرها سينحسر قريبا، الا ان بوادر الانحسار قد تكون بدأت بالظهور خلال الفترة الاخيرة. ان نسبة النمو في سوق التأمين الاردني لهذا العام تبلغ ٧ – ٨٪ وسوف لا تقل نسبة النمو في شركتنا عن ذلك. اما بالنسبة لعائد الاستثمار فإنه من غير المتوقع ان يزيد عما كان عليه في عام ٢٠٠٨ اذ ان العائد في النصف الاول من عام ٢٠٠٨ كان مجزيا بينما لم يصل النشاط الاستثماري في عام ٢٠٠٩ كاملا الى المستويات المتوقعة.

ارباب العمل قد يلزمون بتوفير التأمين الصحي للعاملين لديهم في الاردن

■ **تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟**

– من الطبيعي ان ترتفع كلفة المعالجات الطبية ومن الطبيعي ان تلحقها اقساط التأمين الصحي على مر السنوات، الا ان عدد المضمونين في شركات التأمين لا يتراجع بل يزداد سنويا. هذا هو واقع الحال في سوق التأمين الاردني كما ان الحكومة الاردنية تدرس الآن مشروعا لجعل التأمين الصحي الزاميا يقوم به رب العمل لصالح موظفيه وعماله. ان التأمين الصحي يعتبر اكثر انواع التأمين نموا في السوق الاردني تتنافس عليه جميع الشركات تقريبا، مما يبقي اقساطه في متناول الاغلبية الكبيرة من السكان ويبقى لشركات التأمين دور فاعل في هذا المضمار.

رساميل شركات الاعادة العربية وقدراتها المهنية ما تزال محدودة جدا مقارنة بما هي عليه شركات الاعادة العالمية

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– ان تأسيس شركات اعادة تأمين عربية يتبع نمو اقساط التأمين في العالم العربي والمنطقة المحيطة، حيث ان تلك الاسواق هي المجال الذي تعمل به تلك الشركات. نعتقد ان زيادة عدد شركات اعادة التأمين العربية لا يجب ان تفسر دائما بأنها اشارة صحية ناتجة عن نمو الاسواق، اذ ان تطور كفاءة وقدرة شركات الاعادة الحالية يبقى اهم بكثير من زيادة عددها. ان نسبة ما يسند لهذه الشركات من الاخطار المؤمنة في الاسواق العربية لا زالت محدودة، لحاجة الشركات المباشرة لخبرات وكفاءة شركات الاعادة الخارجية. نعتقد بأن هذا الوضع سيستمر لمدة طويلة قادمة.

وقت مناسب للاستحواذ

■ **يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟**

– قد يكون الوقت الحالي مناسباً لمن يرغب في الاستحواذ على شركات اخرى، الا ان القرار بالدمج او الاستحواذ يكون في العادة مبنيا على ان الشركة الناتجة عن الدمج ستكون افضل من الشركة قبل الدمج في نواح عديدة، لذلك فإن هبوط اسعار اسهم الشركات لا يعتبر الحافز الرئيسي لقرارات الاندماج او الاستحواذ.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– في جميع الاحوال نقترح ان يكون هنالك تواصل مستمر بين هيئات الاشراف والشركات في اسواقنا العربية، وأن تزداد الرقابة الايجابية على الشركات وحثها على الارتقاء بمستويات الاداء والخدمة والمحافظة على حد ادنى مقبول للكفاءة المهنية والمالية. ■

د. وليد زعرب (جوفيكو JOFICO - الاردن) :

تخوف السلطات الاردنية من تعويم اسعار التأمين الالزامي ليس في محله لان المنافسة بين الشركات تتكفل بإبقاء الاسعار في متناول المستهلك

الدكتور وليد زعرب عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين جوفيكو JOFICO عرض بوضوح الصعوبات التي تولدت من الازمة المالية العالمية التي عصفت بالعالم.
وقال ان الاردن كدولة لم تتكبد خسائر مباشرة لان ليس للمملكة استثمارات خارجية الا انه على المستوى الداخلي اضطرت المصارف الى التزام الحذر في تعاملها مع طالبي القروض والتسهيلات المالية واخذت تحجبها عنهم وهذا انعكس تراجعا في عقود التأمين التي كنا نصدرها بناء على طلب المصرف الدائن. وقال الدكتور زعرب «والى ذلك اصيبت شركات التأمين بخسائر جراء تراجع قيمة الاسهم وعوائدها الاستثمارية ولم يبقَ امامنا الا ان نعمل على تحسين نتائجنا الاكتتابية بحيث تأتي علينا بالمقدار الاكبر من الارباح الفنية».
وحول الضيق الذي تعانيه شركات التأمين الاردنية جراء تراكم خسائر التأمين الالزامي للسيارات يتمنى الدكتور زعرب ان تؤدي المفاوضات الجارية مع المسؤولين الى اعتماد الحل الجذري والوحيد المتاح وهو الغاء التعرفة الحكومية واطلاق المنافسة بين الشركات.

■ أثرت الأزمة المالية العالمية على كل القطاعات في كل أنحاء العالم. ما كانت أبرز انعكاساتها على المملكة الأردنية عموماً، وعلى شركات التأمين وشركتكم خصوصاً؟

– لا شك في ان الأزمة طاولت كل بلدان العالم، لكن مدى التأثر يختلف بحسب حجم اقتصاد البلد واستثماراته الخارجية. وبما ان الحكومة الأردنية لا تملك استثمارات خارجية فهي لم تتكبد اية خسائر استثمارية. أما القطاعات الاقتصادية، فعرفت كلها نوعاً من التراجع خلال الفترة الماضية نتيجة تشدّد المصارف في اعطاء التسهيلات تخوفا من تكاثر حالات العجز عن الوفاء بالالتزامات في حقوق المدينين، وقد حصل ذلك فعلا حيث شهدنا بعض التعثرات في تسديد الديون المستحقة للمصارف في بعض المجالات الاستثمارية .

وكذلك شهدنا ترددا لدى المتمولين في استثمار أموالهم.

اضاف: هذه العوامل مجتمعة انعكست سلبا على قطاع التأمين لأن معظم الأرباح التي يحققها هذا القطاع مصدرها الفوائد الاستثمارية .

وبالنتيجة فإن أي أزمة عالمية تمسّ أسواق المال وأسواق العقار، ستؤدي الى تراجع وخسائر في الجانب الاستثماري لاعمال شركات التأمين لأن معظم اموالها توظف في اسواق المال .

تعويم الأسعار

■ ما هي في رأيكم الحلول الواقعية القابلة للتطبيق لمشكلة التأمين الإلزامي للسيارات؟

– انها مشكلة قديمة جديدة نعانيها في الأردن وقد بدأنا نلحظ نوعاً من التفهم من قبل هيئة التأمين التي اعلمتنا ان اتصالات أجريت مع دولة رئيس مجلس الوزراء لإيجاد حل جذري على مستوى مجلس الوزراء لهذا الموضوع. ونحن نتمنى ان يصار الى اتخاذ قرار بإلغاء التعرفة الحكومية وبتعويم الاسعار كونه الحل الامثل وهو يتوافق مع طبيعة النظام الاقتصادي الحر في الاردن كون الاقتصاد الأردني مفتوحاً.

اضاف الدكتور زعرب: وفي رأيي يجب ان يصار الى اقامة مجمع تشارك فيه شركات التأمين ويعنى بتغطية السيارات ذات السجل الحافل بالحوادث، واذكر من بينها السيارات المعتمدة للتأجير . RENT A CAR

وقال: ان الحكومة متخوفة من ارتفاع الأسعار في حال التعويم، لكن واقعاً ستنخفض نظراً للمنافسة الحادة الجارية بين الشركات، وفي رأيي ان الشركات سوف تضطر الى رفع مستوى خدماتها كي تتمكن من استقطاب الزبائن ما يعني ان المستهلك سيكون الرابح في نهاية المطاف.

الجانب الايجابي من التأمينات الصحية انه لا يخضع لتعرفة الزامية

■ هل دخلتم مجال التأمين الصحي، وهل ان أسعاره في متناول المواطن الأردني، وما هو دور الشركات في تنمية محافظها الصحية؟

– لا يزال التأمين الصحي في الأردن يقتصر على التأمين الجماعي GROUP POLICIES الذي يقدمه ارباب العمل، أما بالنسبة لأسعار التأمينات الصحية، فهي متدنية مقارنة بالتكلفة التي تترتب عليها نتيجة أسعار الأدوية والخدمات الطبية والاستشفائية. الا ان الجانب الايجابي في موضوع التأمين الصحي انه لا يخضع لتعرفة حكومية اجبارية كما هو حال التأمين الالزامي على السيارات، ولذا تبقى لكل شركة حريتها في اتباع السياسة واستيفاء الاقساط التي تراها مناسبة ولا يمكن لها ان تلوم احدا على نتائجها الفنية ان تراجعت او جاءت خاسرة.

استيعاب السوق العربي لشركات إعادة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– ندرك اليوم ان في الوطن العربي محفظة تأمينية كبيرة، وليس هناك شركات إعادة عربية قادرة على تغطيتها لذا فإن الوطن العربي لا يزال يتسع لإنشاء شركات اعادة جديدة .

من جهة أخرى، نشهد اليوم عمليات بيع وشراء بين شركات الإعادة العالمية، والسبب هو غياب التوازن في محافظها، اضافة الى الخسائر التي تتعرض لها في المناطق المهددة بكوارث طبيعية مثل الاعاصير والزلازل الخ.. وهذا ما يفسر توجهها نحو منطقتنا التي تعتبر آمنة نسبيا من الكوارث الطبيعية، وهذا الاقبال باتجاه منطقتنا العربية يعزز سيطرتها على معظم اقساط الاعادة في الاسواق العربية. ولذا اقول انه من الضروري ان نشجع قيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة بشرط ان تكون لها رسملة كبيرة وقدرات مهنية رفيعة اضافة الى الحد الادنى من التصنيف المقبول عالميا. ووجود مثل هذه الشركات يساعدنا على الاحتفاظ بمقدار اكبر من اقساط الاعادة العربية في اسواقنا.

المطلوب مرونة من الهيئة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– لا ننكر مساهمة هيئة التأمين في ترتيب وتنظيم ونهضة القطاع. فخلال السنوات العشر الأخيرة تطورت شركات التأمين، ودخلت كوادر جديدة على القطاع ، وتم اعتماد اساليب ادارة مستحدثة. كل هذه الأمور ساعدت في النهوض بالقطاع ككل بموازاة رقابة فاعلة من هيئة التأمين. لكن لا يزال لدينا شوط كبير لنقطعه في هذا المجال.

اضاف: الا انه يجب ان نعترف بأن الأنظمة والتعليمات التي صدرت خلال السنوات الاخيرة كانت مرهقة لشركات التأمين، من ناحية القدرة على التأقلم معها.

وانهى الدكتور زعرب بالقول: وبناء على هذا الواقع والحقائق نتمنى على الهيئة ان تكون أكثر مرونة في إعطاء المجال للشركات للتأقلم، لأن الأدوات المتاحة وحجم الشركة والعمل والكوادر المؤهلة تمنعنا أحياناً من ان نجاري هذه المتطلبات بالسرعة المطلوبة. ■

احمد محمد صبّاغ (التأمين الاسلامية الاردن ISLAMIC):

وقعنا عقدا يقضي بأن ننقل تجربتنا الناجحة الى شركة أمان للتأمين التكافلي في لبنان

شركة التأمين الاسلامية هي اولى الشركات الاردنية التي اختارت مزاولة التأمين بصيغته التعاونية.

احمد صباغ عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة كشف في حديثه الينا ان التأمين الاسلامية سوف تنقل تجربتها الناجحة في التأمين التعاوني الى شركة أمان للتأمين التكافلي (ATI) اللبنانية وان الشركتين وقعتا في ما بينهما عقدا لهذا الغرض.

من جهة اخرى قال صباغ ان شركات التأمين الاردنية لم تتأثر بتداعيات الازمة المالية العالمية، الا انها شهدت شيئا من التباطؤ في حركة الاستيراد والتصدير، ما ادى الى تراجع اقساط التأمين على اخطار النقل. وتمنى صباغ على هيئات الرقابة على التأمين ان تعنى بإيجاد حل سريع للخسائر التي تتكبدها شركات التأمين في حقل التأمين الالزامي على السيارات.

البيان: ■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– بداية نود أن نؤكد لكم بأن سوق التأمين الأردني لم يتأثر بهذه الأزمة، لأن طبيعة الأعمال التي تقوم بها شركات التأمين في معظمها تقوم على أساس تأمين الممتلكات والمسؤوليات داخل الأردن حسب اتفاقيات إعادة التأمين، ومن جهة اخرى ليس لشركات التأمين الاردنية استثمارات في الاوراق المالية خارج الاردن، ولذا يمكن القول ان شركات التأمين الاردنية كانت في منأى عن التداعيات المباشرة للأزمة الاقتصادية العالمية.

اضاف: الا ان الازمة تسببت بانخفاض محدود في أقساط تأمين النقل نتيجة تباطؤ عمليات الاستيراد والتصدير من قِبَل التجار والمستوردين.

أما بخصوص التأثير على ميزانية الشركة للعام ٢٠٠٩، فنود أن نبين أنه بناءً على الخدمات المميزة التي تقدمها شركة التأمين الإسلامية في سوق التأمين الأردني، فإن هنالك زيادة في الإنتاج عن العام ٢٠٠٨ مع تحسن ملموس في النتائج الفنية، وأن نسبة النمو قد بلغت ١٠٪، وأما بخصوص الاستثمارات فإنها تتأثر بعملية العرض والطلب، علماً بأنها لا زالت في مستويات منخفضة مقارنة بما كانت عليه سابقا.

جعل التأمين الصحي الزامياً في الاردن قيد الدراسة

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– التأمين الصحي لتغطية نفقات العلاج الطبي للمشتركين اصبح مطلوبا من كافة فئات المجتمع، وتقوم شركات التأمين بتوفير برامج مختلفة تتلاءم مع مداخيل جميع فئات المجتمع.

اضاف: ان هيئة التأمين في الأردن تقوم بدراسة مشروع قانون يجعل التأمين الطبي الزامياً على غرار ما جرى في المملكة العربية السعودية وبعض الدول العربية الاخرى، وما يزال المشروع قيد الدراسة والبحث. ولا شك في انه في حال إقراره سوف يؤدي الى توسيع مظلة التأمين الصحي لتشمل فئات المجتمع كافة في أنحاء المملكة.

امر صحي ظهور شركات إعادة تأمين عربية جديدة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– من الأمور الصحية في صناعة التأمين ظهور شركات إعادة تأمين عربية جديدة ومما يُبشر بالخير أيضاً تأسيس شركات إعادة تأمين إسلامية (تكافلية) لتلبية احتياجات شركات التأمين الإسلامية المتزايدة وفي جميع الدول العربية وغير العربية، ونأمل بأن يتم زيادة أعداد هذه الشركات مع ملاءة مالية عالية بحيث يتم اسناد المقدار الاكبر من اقساط الاعادة العربية والتكافلية اليها، وبذلك يخف الاعتماد على شركات إعادة التأمين الأجنبية.

> ■■■
> **العوائد الاستثمارية ما تزال منخفضة ومع ذلك منتجاتنا للعام ٢٠٠٩ افضل مما كانت عليه سنة ٢٠٠٨**
> ■■■

نقل تجربتنا الى السوق اللبناني

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– أن شركات التأمين تعمل على تكوين الأموال واستثمارها في الأسواق المالية، ونتيجة لانخفاض عائد الاستثمار في هذه الأسواق فمن المتوقع أن تكون هنالك بعض عمليات الاندماج وبعدد محدود من الشركات التي تعتمد اعتماداً كبيراً على الاستثمار في مثل هذه الأسواق المالية.

أما بخصوص شركة التأمين الإسلامية في الأردن، فإنها وحسب نظام التأمين التعاوني الذي تمارسه فهي تقوم بممارسة التأمين وفق أعلى الأصول المهنية والاكتتاب وتحقيق ارباح (فوائض) فنية من عمليات التأمين.

ومن الجدير بالذكر أن شركة التأمين الإسلامية قد وقعت مؤخراً اتفاقية إدارة مع شركة الأمان للتأمين التكافلي اللبنانية بحيث تقوم بنقل تجربة شركة التأمين الإسلامية الناجحة إلى سوق التأمين اللبناني.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نرجو من هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين، أن تقوم بإعادة النظر في التشريعات التي تحكم وتنظم أعمال التأمين الإلزامي على السيارات، وتصحيح أية مسارات لها تأثير سلبي على نتائج شركات التأمين، مع التأكيد على شركات التأمين العربية بأن يكون تركيزها في خدمة أسواقها المحلية. ■

زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA JORDAN - الاردن):

الازمة المالية العالمية تسببت بخسائر واضحة في سوق التأمين الاردني

دلتا للتأمين DELTA شركة اردنية عريقة ويعرف عنها اتباعها سياسة متأنية تقليديا. مديرها العام زكي نورسي اكد في حديثه الينا ان الازمة المالية العالمية تركت بصمات واضحة في سوق التأمين الاردني حيث تقلصت العوائد الاستثمارية وتراجعت اقساط التأمينات الهندسية، كما تراجعت عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

وقال نورسي ان التأمين الالزامي على السيارات يزيد من الأثقال التي تتحملها شركات التأمين الاردنية بحيث تتحوّل الى مشكلة مزمنة لم تعد تحتمل التأجيل. ولذا تمنى نورسي ان يتفهم المسؤولون في هيئة الاشراف على التأمين في الحكومة الاردنية اسباب المشكلة وان يبادروا الى حلها على نحو جذري ودون ابطاء.

ورحب نورسي بقيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة قائلا ان النهضة الاعمارية التي تشهدها المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي، تتيح امام شركات الاعادة الجديدة فرص عمل لم تكن متوافرة من قبل. واضاف الا انه يبقى على شركات الاعادة العربية ان تعزز رساميلها وقدراتها المهنية وان تحصل على التصنيفات التي تؤهلها للمشاركة في تغطية المشاريع الضخمة.

■ ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين الاردني وعلى نشاط شركتكم؟

– اثرت الازمة المالية العالمية على القطاعات الاقتصادية كافة، خصوصا الاستثمارات العقارية مما خفض نسبة التأمينات الهندسية وكذلك التأمينات البحرية.

وقد هبطت محفظة التأمين البحري في «دلتا للتأمين» بنسبة ٣٠ في المئة عام ٢٠٠٩ مقارنة مع العام ٢٠٠٨. لكننا حافظنا على انتاجيتنا في تأمينات السيارات والمسؤولية المدنية، مع نمو بسيط في اقساط تأمين الحريق.

اسعار التأمين الصحي تبنى على تكلفة الطبابة والاستشفاء وترتفع بارتفاعها

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– من الطبيعي ان تعمد شركات التأمين الى رفع الاسعار في هذه المرحلة بعد ازدياد اجور الاطباء وكلفة المستشفيات والادوية والخدمات الطبية. وهذا امر لا مفر منه لان شركة التأمين تعدّ تعرفاتها في ضوء النتائج الفنية، والمستشفيات والمختبرات تستورد معداتها التقنية من الخارج، ومع تقدم تلك التقنيات ترتفع كلفة تشخيص الامراض واجور العمليات الجراحية الخ.. وهكذا عوامل تبقى خارج سيطرة شركات التأمين ولا يمكن لها ان تتحكم بها. والذين يتأثرون بالزيادات هم الافراد وارباب العائلات فيمتنعون عن تجديد عقود التأمين الصحي او يطلبون تخفيض مستوى التقديمات الصحية مقابل عدم رفع الاقساط. أما ارباب العمل الذين يوفرون التأمين الصحي للعاملين لديهم ولعائلاتهم فيتقبلون الزيادات ولو على مضض لان التأمين الصحي اصبح جزءا من تقديمات ارباب العمل للمواطنين العاملين لديهم.

محاولات لتعديل الاسعار

■ ما هي آخر المستجدات في ما يتعلق بأزمة قطاع التأمين على السيارات في الاردن؟

– الخسائر التي تتكبدها شركات التأمين الاردنية نتيجة اصدارها عقود التأمين الالزامي على السيارات مشكلة اصبحت مزمنة.

وتجري حاليا اتصالات ومحاولات جدية على مستوى كبار المسؤولين في التأمين ورؤساء مجالس الادارات لدفع الجهات الرسمية الى تعديل التعرفة الحكومية او الغائها وايجاد حل جذري لوقف خسائر الشركات الخيالية.

ونتمنى بأن يقتنع المسؤولون بالبيانات والتقارير المدققة للشركات والتي تعكس خسائر مستمرة في قطاع تأمين السيارات لان إضعاف شركات التأمين ليس في مصلحة احد.

على الاعادات العربية استغلال الفرص

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– الاسواق العربية في حاجة الى شركات اعادة تأمين عربية جديدة، خصوصا ان المنطقة العربية تشهد نهضة اعمارية كبيرة لا سيما في المملكة العربية السعودية ودول الخليج العربي الاخرى. والمشاريع التي يجري تنفيذها هناك تحتاج الى تأمينات شاملة وتلك التأمينات تحتاج الى طاقات اكتتابية هائلة لتغطيتها. وكلما ارتفع عدد شركات الاعادة العربية ارتفعت الطاقة الاكتتابية واصبح بالامكان الاحتفاظ بمقدار اكبر من اقساط الاعادة داخل الاسواق العربية. اضاف: الا انه يبقى على الشركات العربية المعيدة ان تحسن استغلال الفرص وان تتعاطى مع الاخطار بمهنية عالية وتقنع شركات التأمين بالتعامل معها وهذا يفترض ان تتوافر لشركات الاعادة العربية الرسملة الجيدة والتصنيف العالي والحرفية في درس الاخطار وتسعيرها بسرعة.

بعض قرارات هيئة الاشراف تخنق الشركات وتعيق تقدمها

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نقدر الجهود الدؤوبة لهيئة التأمين الاردنية لضبط قطاع التأمين وتحسين اوضاع الشركات، لكن نتمنى على الهيئة عدم فرض شروط وتعليمات قاسية لا قدرة لشركات التأمين المحلية على تطبيقها في فترة زمنية وجيزة. فبعض القرارات تخنق الشركات وتعيق تقدمها وحركتها، لذا يمكن لهيئة الاشراف على التأمين ان تظهر مزيدا من المرونة وتمنح الشركات فترات زمنية اطول لتلبية متطلباتها. كما يمكن للهيئة ان تؤجل تنفيذ بعض تلك التعليمات الى ان يكون السوق قد اكتسب مزيدا من الخبرات والادوات والبرامج التقنية المتقدمة.

زيادة في الانتاجية والربحية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– رغم كل التأثيرات السلبية من انخفاض التأمينات الهندسية والبحرية، وهبوط اسعار الفائدة على الاستثمار في البنوك استطاعت شركة دلتا تجاوز العقبات وزيادة انتاجها وربحيتها عام ٢٠٠٩ عن ٢٠٠٨ ولو بنسبة بسيطة. ■

زهير أبو حماد (المجموعة العربية الاردنية للتأمين AJIG) :

تداعيات الازمة المالية العالمية زادت من الاثقال التي ترهق شركات التأمين الاردنية جراء مزاولة التأمين الالزامي على السيارات

المدير العام للمجموعة العربية الاردنية للتأمين أجيج AJIG زهير ابو حماد دعا خلال المقابلة التي اجريناها معه الى التعجيل في رفع الاثقال التي يلقيها التأمين الالزامي على السيارات على كاهل شركات التأمين الاردنية، لان ترك الوضع كما هو عليه حاليا يمكن ان يفقد بعض شركات التأمين ملاءتها ويعرضها للتعثر.

وقال ابو حماد ان الازمة المالية العالمية جاءت لتزيد الوضع في السوق الاردني سوءا حيث تقلصت حركة الاستيراد والتصدير وتراجعت العوائد الاستثمارية. وقال ان التوقعات العالمية تؤشر الى استمرار الازمة المالية خلال العام ٢٠١٠ وهذا يوجب علينا التزام الحذر والحرص على الحفاظ على ملاءة شركاتنا. ورحب ابو حماد بتأسيس شركات اعادة عربية جديدة وقال ان المعيدين العرب اكتسبوا عبر السنين من القوة والقدرة المهنية والتصنيف العالي ما شجعنا على اسناد الاخطار اليهم.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في السوق الأردني؟

– كانت انعكاسات الأزمة المالية العالمية سلبية على مختلف أسواق العالم. وفي الاردن اعتمدت المصارف سياسة متشددة في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير وفتح الاعتمادات المصرفية على انواعها، وهذا الامر أبطأ الحركة التجارية وادى الى تراجع اقساط التأمين والى ذلك انخفضت اسعار الاسهم والعوائد الاستثمارية.

اضاف حدث ذلك في الوقت الذي تعاني فيه شركات التأمين الاردنية من خسائر فادحة في فرع التأمين الالزامي على السيارات، اذ انها ملزمة بإصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات مقابل اقساط تأمين ثبت انها غير كافية.

خسائر التأمين الالزامي تهدد السلامة المالية للشركات

وفي هذا السياق نعلن عن سرورنا بوجود رجالات دولة في الاتحاد على رأسهم معالي الدكتور جواد حديد الذي عيّن رئيساً وفي مجال إدارة شركات التأمين مثل رئيس الوزراء السابق علي أبو الراغب والدكتور محمد الحلايقة ومعالي المهندس سمير قعوار.

ونتمنى ان يسهم الاتحاد مع المسؤولين في معالجة أزمة التأمين الالزامي على السيارات، خصوصا ان المملكة الاردنية تكاد تحتل المرتبة الثانية عالمياً في نسبة حوادث السيارات.

قوانين تعود بالربحية على القطاع

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تبحث هيئة التأمين عن تطوير وتحديث القوانين والتعليمات باستمرار. وتعمل الهيئة حالياً على مشروع إلزامية التأمين ضد الزلازل. وننتظر إقرار هذا القانون الذي سيعود بالربحية على شركات التأمين ويحمي المنشآت من أي مخاطر محتملة.

وننتهز هذه المناسبة لنركز على وجوب وضع حد للخسائر التي ينزلها التأمين الالزامي على السيارات بشركات التأمين الاردنية لان ترك الوضع على ما هو عليه يمكن ان يؤدي الى تعثر بعض الشركات.

نشجع على تأسيس شركات اعادة تأمين عربية جديدة لانه يساعد على الاحتفاظ بنسبة اكبر من الاقساط في الاسواق العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نشجّع على قيام شركات إعادة عربية ذات رساميل كبيرة في المنطقة. وقد أصبحت بعض هذه الشركات متمرّسة وعريقة وذات رسملة قوية وتحمل تصنيفات عالية من وكالات التصنيف الدولية، والبعض الآخر لا يزال في بداية الطريق ولكنه انطلق برساميل ذات شأن، وهذا امر ايجابي. وقيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة يساعد على الاحتفاظ بنسبة اكبر من اقساط الاعادة في الاسواق العربية.

فروع ومنتجات جديدة

■ ما هي الخطة التي ستعتمدونها في الشركة بعد تسلّمكم إدارتها العامة؟

– نستكمل مسيرة التطوير والتحديث في الشركة، ونعمل على طرح منتجات جديدة وافتتاح فروع في الأردن، خصوصا في منطقة العقبة مع حلول عام ٢٠١٠.

وقد افتتحنا أخيراً فرعاً في المنطقة الحرة انعكس إيجاباً على أقساط التأمين، بحيث حققت نمواً بنسبة ١٠ في المئة عام ٢٠٠٩.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها بنهاية ٢٠٠٩، وتوقعاتكم لعام ٢٠١٠؟

– لغاية ٣٠/٩/٢٠٠٩، سجلت الشركة خسائر فنية بسيطة لا تتجاوز ٩٠ ألف دينار أردني، أما الخسائر الإستثمارية فظاهرة.

ونتوقع تسجيل بعض الأرباح نهاية ٢٠٠٩ لا سيما اذا جرى التوصل الى حل مع المسؤولين بشأن التأمين الالزامي على السيارات.

وتشير التوقعات الى ان عام ٢٠١٠ سيكون صعباً في أسواق العالم قاطبة، وليس في الأردن وحسب. لذا على شركات التأمين الحفاظ على ملاءتها المالية، وهذا هو الأهم في المراحل المقبلة. ■

علي الوزني (الاولى للتأمين FIRST - الاردن):

ارباحنا لسنة ٢٠٠٩ تناهز المليوني دولار أميركي وانتاجنا من الاقساط ارتفع ٢٠٠ بالمئة

الاولى للتأمين الاردنية (FIRST) شركة حديثة العهد ولم يمض على انطلاقتها اكثر من سنتين، ومع ذلك سجلت قفزات لافتة على مستوى الانتاج حيث ارتفعت الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠٠٩ بنسبة ٢٠٠ بالمئة عما كانت عليه نهاية العام ٢٠٠٨ وهي السنة الاولى من عمرها.

مدير عام الشركة علي الوزني توقع خلال المقابلة التي اجريناها معه ان تحقق الشركة ارباحا صافية تعادل مليوني دولار اميركي عند اقفال ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. وقال ان التأمين الصحي تحول في الاردن الى جزء من تقديمات اصحاب العمل الى العاملين لديهم ولذا، لا يصح القول ان الاغنياء وحدهم هم الذين يحصلون على التأمين الصحي في الاردن.

وقال الوزني ان الدمج والاستحواذ يتمّان عادة تحقيقا لقرارات استراتيجية تتخذها الشركات الساعية الى اكتساب حجم اكبر، ولكي ينجح الدمج او الاستحواذ يفترض ان تتوافر لدى الافرقاء المعنيين بالدمج والاستحواذ الثقافة المؤسساتية.

اضاف ان الدمج والاستحواذ يشكلان ايضا وفي بعض الحالات الحل الافضل للخروج من الازمات بأقل الخسائر. وتمنى الوزني على هيئة الاشراف على التأمين في الاردن ان تتعاطى بإيجابية مع طلب الاتحاد الاردني لشركات التأمين الغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات.

البيان: تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الأزمة المالية العالمية , بعضها يقول أن الأسوأ مر وان الأسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون أن الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة . كيف تتوقعون أن تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها ؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨؟

– على الرغم من كل الظروف الاقتصادية التي يشهدها العالم سواء من حيث تراجع مستويات الطلب أو زيادة حدة المنافسة، إلا أن شركة الأولى للتأمين تمكنت خلال العام ٢٠٠٩ من تحقيق معظم أهدافها وخصوصا من حيث حجم الانتاج أو الأرباح، ومن المتوقع للشركة أن تحقق أقساطا إجمالية تبلغ ١٣ مليون دولار بنسبة نمو تتجاوز ٢٠٠ ٪ عن السنة التشغيلية الأولى للشركة، ونتوقع أن تصل الأرباح الإجمالية إلى مليوني دولار ويشكل ذلك انجازا مهما لشركة في مرحلة التأسيس.

إما بالنسبة للعائد الاستثماري فنحن نتوقع أن يبقى في ذات المستوى خصوصا وأن الربع الأخير من العام الماضي كان قاسيا على استثمارات شركات التأمين بشكل عام.

ارتفاع اسعار التأمين الصحي لا يوازي ارتفاع التكاليف

تظهر الإحصاءات أن الأسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع أنحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والأجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. إلا يؤدي ذلك إلى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الأغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الأخطار الصحية؟

– في الأردن المعادلة مختلفة. والتأمين الصحي يعتبر العربة التي تقود النمو في سوق التأمين الأردني وهو فرع التأمين الذي سجّل النمو الاكبر خلال السنوات القليلة الماضية.

ويعتبر التأمين الطبي الجماعي GROUP MEDICAL POLICIES مطلبا أساسيا للعاملين في الشركات والمؤسسات المختلفة بغض النظر عن حجمها، مما لا يشير بأي شكل من الأشكال إلى انه يتجه لان يكون تأمينا للأغنياء دون غيرهم.

أما بالنسبة للأسعار فإنها تشهد للأسف ارتفاعا لا يوازي ويقل بكثير عن الارتفاع في التكاليف الطبية والتضخم الطبي المتزايد والناشئ عن تعدد الإجراءات التشخيصية و التكاليف بشكل عام .

فخورون بشركات إعادة التأمين العربية

سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لإعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين , هل تضعون خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على أداء شركات الإعادة العربية بشكل عام ؟

– بالتأكيد هذا تطور إيجابي جدا ونحن فخورون بشركات إعادة التأمين العربية وقياداتها وكفاءاتها، ونتمنى أن لا يقود ذلك إلى وجود سعة اكتتابية فائضة عن حجم الطلب مما قد يزيد من ضراوة المنافسة السعرية في المنطقة.

الدمج يمكن ان يكون في بعض الحالات الحل الافضل للخروج من الازمات وبأقل الخسائر

يتوقع الخبراء أن تشهد أسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ Merger and Acquisitions بسبب تدني أسعار الأسهم في سائر أنحاء العالم , هل توافقون على ذلك وهل لديكم أي توجه للانخراط في أي عملية دمج أو استحواذ في المستقبل المنظور ؟

– عمليات الدمج والاستحواذ تعرف تاريخيا بأنها توجهات إستراتيجية للنمو في حال توفر البيئة التي تدعم ذلك سواء التشريعية أو القانونية، بالإضافة إلى الانسجام والتناغم في الثقافة المؤسسية بين الشركاء.

إلا أنها في هذا الوقت تعد خيارا استراتيجيا للخروج من السوق بأقل الخسائر، وأتوقع أن تشهد الأسواق المحلية والعربية والعالمية مثل هذه العمليات.

بالنسبة لشركتنا فنحن منفتحون على أي خيار من شأنه تعظيم حقوق المساهمين في شركتنا وخلق قيمة مضافة لسوق التأمين الأردني.

هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الإشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والإعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم ؟

– تقوم هيئة التأمين في الأردن بدور رائد في تطوير وتنظيم صناعة التأمين في الأردن، وقد تمكنت خلال العقد الأخير من إحداث نقلات نوعية إيجابية في سوق التأمين الأردني، والهيئة تعرف أكثر من أي جهة أخرى ما يجب عليها القيام به.

إلا انه ومن وجهة نظرنا فإن تحرير أسعار التأمين الإلزامي وفرض تأمينات إلزامية جديدة هي أهم أولويات واحتياجات السوق الحالية.

يعقوب صوالحة (العامة العربية GENERAL ARABIA- الاردن):

نتمنى ان تحمل شركات الاعادة العربية الجديدة الى الاسواق أغطية لم تكن موجودة من قبل

يعقوب صوالحه، المدير العام لشركة التأمين العامة العربية الاردن GAIC ابلغنا خلال لقائنا معه انه يتوقع ان تكون الشركة قد حققت ارباحا سنة ٢٠٠٩ مماثلة لتلك التي حققتها خلال العام ٢٠٠٨.

وقال ان تحقيق الارباح يعتبر إنجازاً في مثل هذه الظروف التي تمر بها الاسواق العالمية، ومن بينها السوق الاردني. وقال صوالحه ان العربية العامة بصدد التعاقد مع مصارف معينة بغية تسويق العقود التأمينية عبر شبابيكها.

وحول انشاء شركات عربية جديدة لاعادة التأمين تخوّف صوالحه من ان تكون الشركات الجديدة مجرد مشاريع استثمارية انشأها اصحاب الرساميل، من دون ان يكونوا قد اجروا دراسة مسبقة لجدواها الاقتصادية. وقال نحن نتمنى ان تكون الشركات الجديدة قد حملت معها اغطية جديدة تحتاجها المنطقة، وبذلك يشكل وجودها قيمة مضافة. كما تمنى صوالحة على هيئة التأمين في الاردن ان تستمر بتطبيق احكام القانون التي ترعى الرقابة على شركات التأمين، وان تمضي قدما في تنظيم قطاع التأمين في الاردن لما فيه مصلحة المجتمع الاردني، وشركات التأمين والاعادة والوساطة بالذات. كما تمنى ان تتأهل الشركات الجديدة لتحصل على تصنيفات دولية تمكن لها ان تعمل في الاسواق التي تفرض على معيد التأمين ان يكون لديه حدا ادنى من التصنيف كما هي الحال في الاردن.

نعد للتعاقد مع مصارف بغية تسويق منتجاتنا عبر شبابيكها

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مر وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخـــرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكـــم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟ كم هي نسبة النمو التي تأملـــون بلوغها وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨؟

– مما لا شك به أن العالم اجمع مر بأزمة مالية واقتصاديـــة غير مسبوقة وبالتالي يجب الاستمرار بتوخي الحذر في المرحلة القادمـة على الرغم من ظهور بعض المؤشرات الايجابية.

أما بخصوص توقعاتنا لميزانيتنا لعام ٢٠٠٩ اعتقد اننا سنحقق نسبة ارباح موازية لما حققناه في العام الماضي وهذا يعتبر انجازا في الظروف التي تسود الاسواق العالمية ومن بينها السوق الاردني.

اضاف: ونعمل جاهدين من خلال تنويع وزيادة قنوات الإنتاج بالاضافة الى طرح منتجات جديدة يتم تسويقها إما عن طريق البيع المباشر او عن طريق التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE الذي بدأنا به خلال النصف الثاني من عام ٢٠٠٩ وصولا الى زيادة حجم اقساطنا وحصتنا من السوق.

شركات الاعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركـــات عربية جديدة لاعـادة التأمين خـلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– كلنا نعلم بأن هنالك اكثر من شركة اعادة عربية تعمل في منطقتنا برؤوس اموال تزيد عن ٣٠٠ مليون دولار، ولا تزال تشكو من تدني حصة الاقساط العربية المسندة اليها مقارنة بإجمالي اقساط الاعادة التي تسند الى شركات الاعادة العالمية.

بالاضافة الى ذلك، وعند تحليل الجدوى الاقتصادية يجب الاخذ بعيـن الاعتبـار الهـدف مـن انشاء شركـات الاعـادة العربية الجديدة. وقال: كما نعلم فإن منطقة الخليج ونتيجة لارتفاع اسعار النفط في الفترة الماضية قد سجلت ارتفاعا ملحوظا في حجم السيولة، وهذا ما دفع اصحاب الاموال الى البحث عن مجالات لتوظيف اموالهم، وقد ذهب بعضهم الى تأسيس شركات اعادة جديدة من دون دراسة مسبقة لحاجات الاسواق العربية، وفي هذه الحال لن يكون للشركات الجديدة فوائد تذكر.

ندعو هيئة التأمين الى المضي قدما في تطبيق احكام القانون حماية لحقوق المستهلك والشركات بالذات

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها فـــي هذه المرحلة لضمان سلامة شركـــات التأمين والاعـــادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم.

– نقترح على الهيئات الرقابية الاستمرار بتطبيق احكام القانون التي ترعى الرقابة على التأمين واصدار المزيد من التعليمات التنفيذية بهدف ضمان سلامة اعمال شركات التأمين، وخصوصا في موضوع تقييم وادارة المـخـاطـر وربـطـهـا بـمـجـمـوعـة من الاجراءات الاحـتـرازيـة والتصحيحية والمساعدة في وضع آلية العمل لتأمين تطبيقها على ارض الواقع. وباعتقادنا ذلك يتم ليس فقط بوضع رقابة مشددة بل بالمساعدة على نشر ثقافة الالتزام بالقوانين والمعايير. ■

حسن علي أبو الراغب (اليرموك للتأمين / الأردن)

المطلوب إطـلاق المنافسـة بيـن الشركـات ومنحهـا حـريـة الاكتتـاب

عضو مجلس الإدارة / المدير العام في شركة اليرموك للتأمين حسن علي أبو الراغب أشار إلى اجتماع رؤساء مجالس الإدارة والمدراء العامين في الاتحاد الأردني لشركات التأمين والذي تطرق إلى ضرورة تحرير السوق وإعطاء الشركات حرية الاكتتاب في التأمين الإلزامي على المركبات وفق الأسعار التي تراها مناسبة داعياً الجهات الحكومية إلى وضع حدود للسعر وإطلاق المنافسة بين الشركات والتي سوف تؤدي إلى خفض الأسعار إذا تحققت النتائج المربحة للشركات.كما اقترح ضرورة توجه شركات الإعادة العربية وشركات التأمين المباشر نحو الاندماجات لغاية رفع قدراتها الاستيعابية وزيادة نسبة احتفاظها ، كما طالب هيئة التأمين تنظيم نشاط التأمين الصحي بالتعاون مع الجهات الحكومية الأخرى بمراقبة أسعار المستشفيات والأدوية بغية خفض تكاليف المطالبات مما ينعكس إيجاباً على المؤمن لهم .

خبرات وكادر محترف

■ هل لنا بلمحة عن شخصكم الكريم ومسيرتكم المهنية وكيف انتهيتم في شركة اليرموك للتأمين ؟

– تخرجت في إدارة الأعمال من جامعة تينيسي الأميركية ، متخصصاً في مجالي الاقتصاد والتسويق، وخضعت لفترة تدريبية في البنك العربي .

بداية مسيرتي المهنية كانت في شركة المقاولات التي يملكها والدي ، حيث عملت فيها نحو السنة تقريباً، ثم انتقلت إلى العمل في مصانع الحديد التي تملكها العائلة لمدة سنتين، وفي الفترة الأخيرة انشغلت في الشركة الاستثمارية التي أسستها بالشراكة مع والدي فعملنا من خلالها في توظيف الأموال في شركات كاليرموك للتأمين ومصانع للحديد في السودان، وشركة راية للتطوير العقاري في الأردن والتي أشارك في مجالس إداراتها لغاية تاريخه كما كنت عضو مجلس إدارة في شركة اليرموك للتأمين منذ عام ٢٠٠٠ ولغاية تاريخه .

ومع وقوع الأزمة المالية العالمية وتراجع العوائد الاستثمارية، عملت بتوجيهات مجلس إدارة شركة اليرموك على تفعيل أعمالها من الناحية الفنية وتثبيت وجودها في السوق كشركة تأمين احترافية وذلك وفق خطة عمل وضعناها للارتقاء بها وجعلها من الشركات الكبيرة ، ولتبدأ بتحقيق الأرباح الفنية خصوصاً وإن الشركة تضم فريق عمل ذا خبرات طويلة ونعمل على تفعيل دوره وواجباته . وبالإضافة لهذا الكادر قمنا باستقطاب نائب مدير عام جديد هو حسام الصعيدي الذي عمل في مجال التأمين لما يزيد عن ٢٥ سنة ، كما وظفنا زيد باكو مديرا عن فرعي الحريق والحوادث العامة ، إضافة إلى مجموعة من الطاقات الشبابية المتخصصة في مجال إدارة المخاطر والتأمين .

إجماع على تحرير السوق

■ يواجه سوق التأمين الأردني أزمة التأمينات الإلزامية على السيارات، بم تعلقون وما هي في رأيكم أبرز الحلول لها ؟

– عقد رؤساء المجالس والمدراء العامون الأعضاء في اتحاد شركات التأمين اجتماعاً غير رسمي خلال شهر رمضان الماضي ناقشوا خلاله أزمة التأمين الإلزامي الذي بات يكبد الشركات في الأردن خسائر فادحة ، وكان الاجماع على ضرورة تحرير السوق وإعطاء الشركات حرية الاكتتاب وفق الأسعار التي تراها مناسبة ، علماً بأن الأصل هو إلزامية المواطن بتأمين مركبته وليس إلزامية الشركات، والسبب من وراء إلزام شركات التأمين المحلية يعود إلى دوافع اجتماعية تفرض إلزام الشركة بسعر التغطية وهو أمر لا أراه عادلاً خصوصاً وإن الدراسات والتجارب على مر السنوات أثبتت أن السعر المفروض من الحكومة ليس مناسبا، والدليل وقوع الشركات بخسائر خلال السنوات الأخيرة فاقت عشرة ملايين دينار سنوياً عدا المطالبات التي ما زالت تحت التسوية بالإضافة إلى الأخطار السارية (للبوالص التي ما زالت سارية المفعول) .

من هذا المنطلق أدعو الجهات الحكومية إلى وضع سقف محدد للسعر اذا ارتأت اهمية لذلك والأهم هو إطلاق المنافسة بين الشركات ومنحها حرية الاكتتاب .

تعزيز القدرة الاستيعابية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لإعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين ، هل تضعون ذلك في خانة التطورات الإيجابية وهل لديكم ملاحظات على أداء شركات الإعادة العربية بشكل عام؟

– لا شك أن هنالك قدرات عربية كبيرة ومؤهلة بأعمال التأمين وهذا الأمر مشرف ، ونتمنى على هذه الخبرات العمل على تثبيت حضور شركات الإعادة العربية وشركات التأمين ودعمها، على أن يتم توجيهها نحو الاندماجات من أجل رفع رؤوس الأموال وبالتالي قدراتها الاستيعابية، وهذا الأمر سوف يؤدي إلى الحد من تصدير الأموال والأعمال العربية إلى الخارج وبالتالي يكون النصيب الأكبر لشركاتنا العربية .

تنظيم التأمين الصحي

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الإشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والإعادة الوطنية والحؤول دون تعرضنا لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– لعبت هيئة تنظيم التأمين الأردني دوراً فعالاً في ضبط القطاع وتنظيمه ، كما تمكنت من الحد من المخالفات والمطلوب منها استكمال هذا الدور لتحقيق العدالة بين الشركات والمؤمن لهم ، علما أن الشركات متى ارتاحت وحققت نتائج جيدة فسينعكس هذا إيجاباً على المؤمن له، وغير ذلك فإن الشركات ستفقد ملاءاتها المالية القوية وستعمل بدورها على التشدد مع المؤمن له .

لذلك ندعو الهيئة إلى المباشرة بتنظيم نشاط التأمين الصحي لوضع آلية تحد من سوء استعمال هذا التأمين وبالتعاون مع المراكز الطبية ومقدمي الخدمات الطبية والتي سوف تؤدي لخفض تكاليف المطالبات وبالتالي التكلفة على المواطن .

تراجع الأرباح

■ كيف تقوّمون مؤشراتكم المالية بالنسبة لعام ٢٠٠٩؟

– لقد عملت الشركة جاهدة لإعادة التوازن بمحفظتها التأمينية وتوزيع الأعمال على كافة الدوائر وتفعيل سياسة انتقاء الأخطار حسب السياسة الاكتتابية الجديدة . أما بالنسبة لنتائجنا هذا العام فإن سلبيتها تعود وبالتحديد الى التأمين الإلزامي على المركبات الذي أدى إلى تآكل كافة الارباح الفنية لكافة الأقسام الأخرى، بالإضافة للمنافسة الشديدة التي أثرت أيضاً سلباً على ربحيتنا لهذا العام، متأملين أن تكون انطلاقتنا بالعام القادم موفقة ونتائجنا إيجابية . ■

رائد الريموني (العربية الالمانية للتأمين ARAB GERMAN - الأردن):

السلطات المختصة لن توافق على تعويم اسعار التأمين الالزامي على السيارات والحل الوحيد المتاح هو اعتماد سقف اعلى وحدّ ادنى للاقساط

رائد الريموني عضو مجلس الادارة المدير العام للشركة العربية الالمانية للتأمين الاردن ARAB GERMAN استبعد في حديثه الينا ان توافق السلطات الاردنية المختصة على الغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات وقال «من الاجدى ان نطالب السلطات باعتماد سقف اعلى وحد ادنى تلتزم شركات التأمين بعدم خرقهما لا صعودا ولا نزولا وبذلك نكون قد اوجدنا الحل الذي يرضي الجميع».

وبعد ان نوه الريموني بالاجراءات التي استحدثتها هيئة التأمين الاردنية، وادت الى تحسين الاداء داخل السوق الاردني، تمنى على الهيئة ان تتفهم فداحة الاعباء التي تتحملها شركات التأمين في مجال التأمين الالزامي على السيارات وان توافق على حل وسطي.

ورحب الريموني بقيام شركات اعادة تأمين عربية جديدة وقال ان قانون التأمين الاردني كما سائر قوانين التأمين المعتمدة في الاسواق العربية يمنع على شركات التأمين المباشر اسناد الاخطار الى شركات اعادة لا تحمل تصنيف الحد الادنى وهو تريبل بي BBB، ولذا يتعذر علينا ان نتعامل مع شركات الاعادة العربية غير المصنفة. وننتهز هذه المناسبة لندعوها الى التأهل للحصول على التصنيف المطلوب كي يمكن لنا ان نتعامل معها.

من جهة اخرى استبعد الريموني حصول عمليات دمج بين شركات التأمين والاعادة العربية لان التقاليد السائدة يجعلها تتمسك باستقلاليتها وترفض الذوبان في اطار شركات اخرى.

■ كيف انعكست تداعيات الازمة المالية العالمية على الاردن، وعلى قطاع التأمين وشركتكم خصوصا وكيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها بنهاية ٢٠٠٩؟

– اثرت الازمة المالية على العالم كله وطاولت شركات التأمين والاعادة وتحديدا استثماراتها التي تراجعت قيمتها وفقدت عوائدها في سائر انحاء الاسواق. اضاف: اما على مستوى اقساط التأمين فقد تراجعت في فروع التأمينات البحرية لارتباطها بالاعتمادات المصرفية التي اخذت المصارف تحجم عن فتحها للمستوردين. كما تراجعت الاقساط الهندسية بسبب تناقص السيولة.

اما عن وضع العربية الالمانية فإننا من بين شركات ثلاث في الاردن حققت ارباحا لهذا العام.

■ ما هو برأيكم الحل الامثل بالنسبة لموضوع التأمين الالزامي للسيارات؟

– التعويم مستبعد حتى الآن لان السلطات المختصة ترفض اطلاق حرية شركات التأمين في التسعير.

اضاف: وابقاء الوضع على ما هو خطأ. يجب ان يتم تحديد سقف اعلى وحد ادنى للاقساط ويمنع على شركات التأمين اختراقهما صعودا أو نزولا.

هذا هو في رأيي الحل المنطقي الوحيد الذي يرضي جميع الاطراف.

تغطيات صحية للجميع

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي لم تعد في متناول المواطنين في كل انحاء العالم ما رأيكم بهذا الموضوع؟

– التأمين الصحي بمتناول الجميع، واسعاره لدينا تختلف بحسب طلب كل شخص وقدراته المالية، والاسعار تحدد في ضوء التقديمات. وفي ما يتعلق بشركتنا فالبرامج المتوفرة لدينا تغطي كل مستويات المداخيل.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعتبر هذه الخطوة ايجابية جدا ونحن من داعمي المعيدين العرب، لكن قوانين التأمين تمنع علينا اسناد الاخطار الى شركات اعادة تأمين غير مصنفة بمرتبة تريبل بي BBB على الاقل. لذا ندعو شركات الاعادة العربية القديمة والجديدة ان تسعى لتحصل على التصنيف المطلوب كي يمكن لنا ان نتعامل معها، فنحن نثق بالمعيدين العرب وندعمهم بقوة.

الهيئة تقوم بواجباتها

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئة الاشراف على التأمين اتخاذها او ملاحظات حول عملها؟

– الهيئة تقوم بواجباتها كاملة فهي سنت قوانين جديدة واضحة ونظمت قطاع التأمين. ونحن نأمل ان تجد الحل المطلوب لمشكلة التأمين الالزامي على السيارات لانه تحول الى عبء على كاهل شركات التأمين الاردنية.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ MERGER AND ACQUISITIONS بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– صحيح القول ان شركات تأمين عالمية عديدة فقدت اجزاء مهمة من اصولها بسبب الازمة واهم تلك الشركات AIG الاميركية، ولا بد لتلك الشركات ان تلجأ الى عمليات الدمج كخيار وحيد متاح امام المساهمين فيها للخروج من المأزق. اضاف الا ان الدمج بين الشركات لم يجد طريقه الى اسواق التأمين العربية بعد، حيث تحرص الشركات على الاحتفاظ باستقلاليتها ومن الصعب تغيير العادات السائدة في المجتمع العربي. ولذا لا اتوقع ان تحصل العمليات التي تتحدثون عنها في اسواقنا العربية.

منتجات بحلة جديدة

■ ماذا حققت العربية الالمانية حتى الآن؟ ما هي خططكم المستقبلية وهل تتطلعون للتوسع؟

– ٢٠٠٩ كان عاما تحضيريا لعام ٢٠١٠ وقد قمنا بتعديل وتحديث كثير من المنتجات الموجودة لدينا والتي سنطلقها بحلتها الجديدة عام ٢٠١٠ مع استراتيجية تسويق حديثة. لقد كوّنا صورة واضحة عن الوضع الاقتصادي وأعددنا منتجات تلبي حاجات المواطنين في الظروف الحالية.

تخطي حجم اقساط ٢٠٠٨

■ ما هو حجم الاقساط الذي حققتموه بنهاية ٢٠٠٩؟

– حجم اقساطنا لعام ٢٠٠٩ قد يوازي المحقق عام ٢٠٠٨ الذي بلغ حوالى ٢٥ مليون دينار وقد يتخطاها بحوالى مليون او مليون ونصف المليون دينار ونعتبر هذه النتائج ممتازة. ■

حاتم محمود حسين (فيلادلفيا الاردن PHILADELPHIA):

هيئات الاشراف وجدت ليس فقط لحماية حقوق حملة عقود التأمين بل ولإزالة المعوقات التي تعترض مسيرة شركات التأمين

حاتم محمود حسين نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة فيلادلفيا للتأمين PHILADELPHIA الاردنية قال خلال المقابلة التي اجريناها معه ان هيئات الاشراف على التأمين وجدت ليس فقط لتحافظ على حقوق حملة عقود التأمين، بل ولترعى الاسواق على النحو الذي يحفظ لشركات التأمين ديمومتها ،وهذا يعني ان تتدخل هيئات الرقابة حيث يجب لإزالة اي خلل من شأنه ان يلحق أذى بشركات التأمين. وذكر على سبيل المثال الخلل الناشئ عن عدم كفاية تعرفة التأمين الالزامي على السيارات المعتمدة في الاردن.

وتوقع لشركة فيلادلفيا ان تحقق سنة ٢٠٠٩ نتائج افضل نسبيا عن تلك التي سجلتها سنة ٢٠٠٨ .

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟

– زادت شركتنا العام ٢٠٠٩ من سياستها التحفظية منتهجة سياسة انتقالية ما مكنها من تحقيق نتائج نتوقع ان تكون افضل مقارنة مع ٢٠٠٨، رغم انه لا زال مبكرا معرفة النتائج الدقيقة حيث ان ميزانيتها حتى ٢٠٠٩/١٢/٣١ لم تصدر بعد. بالنسبة للازمة العالمية فلا زالت الاسواق تشهد انهيارات في قطاع المصارف والقطاع المالي اجمالا ولم يتعافَ قطاع العقارات ولا الاسواق المالية بشكل يبشر بأن ٢٠١٠ ستشهد انتعاشاً مؤثراً في الاسواق الدولية، ولا زلنا نشهد حالة عدم استقرار في الاسواق المالية وسوق العملات.

وقال: اقصى ما يمكن ان نتوقعه في مثل هذه الظروف هو حالة من الانتعاش المستقر نسبياً في الاسواق العالمية في ٢٠١٠.

ارتفاع التكلفة الاستشفائية يحتم على شركات التأمين ان ترفع اسعارها

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– التأمين الصحي مرتبط بأمور عديدة منها دخل المنتفع المضمون وان كان يعمل في مؤسسة تؤمنه او لا تؤمنه على نفقتها كليا او جزئيا وتكلفة العلاج من اجور أطباء وكلفة المستشفيات واثمان العلاج الخ.. ولا يمكن لشركات التأمين ان تستمر في الاكتتاب بهذا النوع من التأمين ما لم تزد الاقساط عن التعويضات، بحيث يبقى لها هامش يغطي المصاريف الادارية ونسبة ولو قليلة من الربح.

اضاف: وفي تقديرنا انه يتعين على الحكومات الضغط باتجاه منع تكلفة العلاج من الارتفاع، بحيث تبقى في متناول الناس، من اجل تمكين شركات التأمين من الاستمرار بدورها وتطويره.

اضاف: مع الاسف نرى توجها عند العديد من الحكومات العربية وحتى الاجنبية لتخفيف اعباء التأمين الصحي عن كواهلها بإسناده الى شركات تأمين، ولقد رأينا العديد من الحكومات تعيد هيكلة برامجها الصحية واخرى تلزم الشركات والمؤسسات بتأمين موظفيها عكس ما كان معمولا به من قبل حيث كانت الحكومات تضمن الجميع صحيا.

السوق يتسع للجميع اذا قام المعيد بواجباته على الوجه المطلوب

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعتقد ان السوق يتسع للجميع اذا قام المعيد بواجباته على الوجه المطلوب، وفي النهاية البقاء للاصلح وللمعيد الذي يفهم اسواقه ويطور نفسه. بالنسبة لنا في شركة فيلادلفيا تعاملنا مع عدد محدود من شركات اعادة التأمين العربية ولم تواجهنا مشاكل مع معظمها ربما لاننا دائما نركز على اختيار من نتعامل معه. ومع ذلك نعتقد ان بعض شركات الاعادة العربية بحاجة الى ان تعيد النظر في طريقة عملها وادارة الاخطار وفاعلية ادائها وسرعة تنفيذ التزاماتها كي تشق طريقها. الا اني اؤكد ان هناك شركات اعادة عربية تتمتع بالثقة والكفاءة وسرعة التسديد حتى ان بعضها يتفوق على شركات الإعادة الاجنبية في بعض الحالات.

للدمج ايجابيات وسلبيات

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– بالنسبة لعمليات الدمج والاستحواذ فقد ثبت ان لها ايجابيات ولها سلبيات ويجب ان لا يتم الدمج بدون دراسة وافية لواقع الشركتين الراغبتين بالاندماج، بحيث يتأكد لهما أن مصالح زبائنهما لن تتأثر سلبا بل يفترض ان ينعكس ذلك ايجاباً على عملائهما وان ملاءتهما سوف تصبح بعد الدمج اقوى وسوف تكون اكثر حضورا في السوق.

اضاف: لا اعتقد ان انخفاض اسعار الاسهم سوف يجعل المستثمرين يقبلون على الاستحواذ على شركات اخرى لان الخوف ما يزال يسيطر على النفوس ويدفع باتجاه تأجيل اتخاذ قرارات الشراء.

أما بالنسبة لنا نحن في شركة فيلادلفيا فلا يوجد مخططات لنا في الوقت الحاضر للانخراط في عمليات دمج، ونحن دائما منفتحون على دراسة اي فرصة من شأنها تحقيق مصلحة الشركة وتصب في زيادة قوتها ومصلحتها.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هيئات التأمين تقوم بتدابير رقابية جيدة في معظم الاسواق العربية، ولكن نرى ان لا تصاب تلك الهيئات بالفزع جراء ما نشر من اخبار حول الانهيارات في مصارف او شركات عالمية، فالظروف السائدة في اسواق منطقتنا تختلف عما هي عليه في الاسواق العالمية ولدينا بيئة استثمار مختلفة ايضا، كما نريد من الهيئات الرقابية ان تتذكر بأنها وجدت اساسا ليس فقط للحفاظ على حقوق حملة عقود التأمين بل ومن اجل المحافظة على شركات التأمين وتطوير اعمالها وخلق البيئة المناسبة لها لتحقق نتائج ايجابية. فالعبرة دائما بالنتائج وعليه فإن المطلوب منها ان تكون دائما عونا للشركات والعمل على زيادة اقساط التأمين المتحققة في الاسواق وتقويم النتائج وتصحيح الاختلالات لا سيما في مجال التأمين الالزامي على السيارات بحيث تعدّل التعرفة الحكومية الخاصة بهذا الفرع على النحو الذي يضمن مصالح حملة عقود التأمين وشركات التأمين التي تصدر تلك العقود في آن. ■

توفيق المحادين (الضامنون العرب - الاردن ARAB ASSURERS) :

أعدنا هيكلة الشركة كما اعدنا جدولة الديون المستحقة لشركات اعادة التأمين

توفيق المحادين المدير العام لشركة الضامنون العرب الاردن ARAB ASSURERS اوضح في الحديث الذي ادلى به الينا ان مجلس ادارة الشركة اعاد هيكلة الشركة كما اعاد جدولة المبالغ المستحقة لمعيدي التأمين. والى ذلك سددت الشركة المطالبات العالقة.

وقال المحادين ان الشركة تجاوزت التجارب التي تعرضت لها خلال الحقبة الاخيرة من دون ان تفقد ثقة الزبائن بها. وهي اليوم بصدد اعادة تكوين جهازها الاداري. وقال ان عدم كفاية اقساط التأمين الالزامي على السيارات ليس السبب الوحيد الكامن وراء المشكلة. وهناك عوامل اخرى تساهم في تراكم خسائر شركات التأمين في حقل التأمين الالزامي، ومن بينها التعويضات ذات الاحجام البالغة التي يحكم بها للمتضررين من حوادث السيارات.

ودعا المحادين الى حوار يشمل جميع الافرقاء المعنيين بالتأمين الالزامي على السيارات ومن بينهم الجهات القضائية كي يأتي الحل شاملا. وتمنى على هيئة التأمين في الاردن ان تبدي بعض المرونة في تعاطيها مع شركات التأمين الاردنية وان تمنحها مهلا زمنية اطول كي يمكن لها ان تلبي تعليماتها.

مستثمرون كثيرون عرضوا استعدادهم لضخ ٤ ملايين دينار اردني ورفع رأسمال الشركة الى ١٢ مليون دينار اردني

رفع رأس المال الى ١٢ مليون دينار

■ يتردد انكم واجهتم صعوبات مالية، هل هذا صحيح؟ واين تقف الشركة اليوم؟

– هذا صحيح فقد مررنا خلال الفترة الاخيرة بمطبات وصعوبات كثيرة وقد اعطينا من القوة والثقة بالنفس ما امكن لنا ان نتغلب عليها من دون ان نفقد ثقة الزبائن بنا. ونحن اليوم في صدد إعادة هيكلة الشركة ونجهد في استقطاب كادر حرفي كما اننا نؤهل الكادر الموجود.

اضاف المحادين: لقد أعدنا جدولة الدفعات المتأخرة والمتوجبة علينا للمعيدين، وأعتقد انه خلال الأشهر المقبلة ستكون الشركة قد خرجت الى حد ما من أزمتها، لأن حجم أقساطها لا يزال جيداً وحصتها من السوق ممتازة وقد أعدنا دفع المطالبات العالقة بالكامل. وقال: وفي وقت لاحق سنرفع رأسمال الشركة من ٨ الى ١٢ مليون دينار اردني إذ ابدى افرقاء عديدون وبعضهم من لبنان رغبتهم في دخول قاعدة مساهمي الشركة من خلال ضخ الزيادة في رأس المال. وهذا الواقع يؤكد اننا ما نزال نحظى بثقة الاسواق ويشكل شهادة لنا، ونحن متفائلون ومطمئنون الى المستقبل لأن الشركة واعدة.

سياسة اكتتابية جديدة

■ هل لنا بلمحة عن خططكم لمعالجة أوضاع الشركة؟

– عمدنا اولا الى اجراء تعديل شامل في سياستنا الاكتتابية، بما فيها أسلوب انتقاء المخاطر، ولم نعد نهتم بحجم الأقساط بقدر ما نهتم بنوعيتها وأصبحنا نركّز على الأعمال الفنية أكثر من قبل. وقد اتاحت لنا السياسة الجديدة ان نوقف النزف الذي كنا نتعرض له على مستوى النتائج الفنية. كما قام مجلس الإدارة بتكليف مدقّق محاسبي من الرواد في المنطقة ووصلنا الى تشخيص كامل لأوضاعنا الفنية وبدأنا نعالجها بحسب الأولويات، مع الإشارة الى ان عمليات التصحيح ليست سهلة، لكنها ليست مستحيلة.

قسط تأمين السيارات كاف

■ يعاني قطاع التأمين في الأردن مشكلة التأمين الإلزامي على السيارات، بمَ تعلقون، وما هي في رأيكم الحلول لهذه المشكلة؟

– شخصياً اعتقد ان عدم كفاية الاقساط التي يجري استيفاؤها من حملة عقود التأمين الالزامي ليس السبب الوحيد الكامن وراء الخسائر التي تتكبدها شركات التأمين في حقل التأمين الالزامي بل هناك اسباب اخرى.

اضاف: ان الاحكام التي تصدرها المحاكم ضد شركات التأمين تأخذ احجاما كبيرة كما انها توجب على الشركات تحمل تكاليف الخبراء والمحامين الخ. وانا ارى ان يكون هناك حوار يشمل جميع الاطراف المعنية بالتأمين الالزامي على السيارات بغية الوصول الى حل شامل لازمة التأمين الالزامي.

ملامسة الإعادة الأجنبية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نحن نرحب بقيام شركات اعادة عربية جديدة والمهم ان تتوافر لدى الشركات الجديدة كما القديمة الرسملة القوية.

أضاف: هذا وتشترط هيئة التأمين للتعامل مع المعيدين ان يتمتعوا بمهارات وطاقات مالية وفنية عالية وبتصنيف لا يقل عن تريبل بي BBB. وبالتالي على المعيدين العرب ان يستوفوا هذه الشروط.

مرونة أكبر مع الاتحاد

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– بغض النظر عن عدم اتفاقنا مع هيئة الأشراف على التأمين في بعض القضايا، فإننا نعترف بأنها وضعت نفسها على الخارطة الاقتصادية في الأردن واستطاعت ان تلعب دوراً محورياً تصحيحياً.

اضاف: الا ان التعليمات التي تصدرها هيئة التأمين بوتيرة متسارعة، تجعل من الصعب على شركات التأمين ان تلبيها كلها وفي الوقت المحدد ولذلك نحن نتمنى ان تأخذ الامور بشيء من المرونة.

وقال: من جهة أخرى، وفي ما خص التأمين الإلزامي، على هيئة التأمين بذل جهود أكبر مع الجهات الحكومية للتنسيق مع القضاء وشركات التأمين لضبط الوضع القائم والحد من الخسائر على الشركات والمؤمن لهم.

وانهى قائلا: نقدر لهيئة التأمين سعيها لاستحداث تأمينات الزامية جديدة في الاردن ونرجو ان يتحقق ذلك في وقت قريب. ■

جمال نزيه العبد الحسين (الاتحاد العربي الدولي - الأردن ARAB UNION INTERNATIONAL) :

الغاء الرقابة على النقد انهى المشكلة التي كانت تعترض اعمال بعض المعيدين العرب الا انه يبقى امامهم ان يحوزوا على التصنيف الذي تطلبه هيئات الاشراف على التأمين

جمال نزيه العبد الحسين رئيس شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين الاردن ARAB UNION INT'L INSURANCE الرئيس السابق للاتحاد الاردني لشركات التأمين قال خلال المقابلة التي اجريناها معه انه يطالب منذ فترة بإلغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات واطلاق المنافسة بين الشركات لان المنافسة تتكفل بإبقاء مستوى اسعار التأمين في متناول الجمهور وتؤدي الى تحسين مستوى الخدمات التي تقدمها الشركات.

وقال ان الاسواق العربية التي كانت تخضع لرقابة النقد انفتحت على العالم وبذلك لم يعد تحويل الاموال مشكلة امام المعيدين العاملين في تلك الاسواق. الا انه يبقى على الشركات المشار اليها ان تسعى الى الحصول على تصنيف جيد من قبل وكالات التصنيف الدولية كي تصبح مؤهلة للعمل في سائر الاسواق العربية.

تداعيات الأزمة الى انحسار

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. ما رأيكم ؟

– لا تزال تداعيات الأزمة على الأسواق والشركات ماثلة ومن المتوقع ان تبدأ بالانحسار والتراجع بداية سنة ٢٠١٠.

وفي ما خص الأردن، الحركة الاقتصادية فيه ليست سيئة وان كانت المؤشرات الايجابية بدأت تظهر ولكن الحركة في السوق المالي ما تزال بطيئة والتحسن لم يبلغ مستوى الانتعاش بعد.

توجه نحو إلزامية التأمين الصحي

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟

– حاجة الأفراد الماسة الى التأمينات الصحية تزيد من حجم الطلب عليها، وهناك توجه حكومي الى تحويله إلزامياً في القطاع الخاص على غرار الضمان الإجتماعي.

أما ارتفاع أسعار تغطيات التأمين الصحي فهو نتيجة ارتفاع أسعار الأدوية والخدمات الاستشفائية، غير ان المواطن يفضّل دفع قسط التأمين بدل دفع التكلفة الاستشفائية كاملة بمفرده.

لطالما طالبت بإلغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات والمنافسة تتكفل بإبقاء الاسعار في متناول الجمهور

■ هناك توجه في بعض الدول الى إلغاء التعرفة الرسمية على تأمين السيارات، ما تعليقكم؟

– لطالما كنت من مطالبي السلطات الرسمية والمعنيين بقطاع التأمين بتحرير أسعار التغطيات الإلزامية خصوصاً وان المنافسة تؤدي الى تحسين الخدمات التي تقدمها الشركات وتحول دون ارتفاع اسعار التأمين الى مستويات تتجاوز القدرة المالية للمواطنين.

عائق التصنيفات

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– أثبتت شركات الإعادة العربية عدم اخلالها ولو لمرة واحدة في تسديد المطالبات المستحقة.

ومن جهة أخرى، انفتاح الأسواق التي كانت تخضع للرقابة النقدية سابقا ذلّل المشكلة التي كانت تعترض عمل شركات الاعادة العربية وتعرقل تحويل العملات الى الخارج. اضاف: الا انه يبقى امام بعض شركات الاعادة العربية مشكلة اخرى وهي وجوب حيازتها على تصنيف من وكالات التصنيف الدولية وذلك استجابة لتعليمات هيئات الإشراف وإضفاء قيمة مضافة على الأسواق العربية.

تحرير التعرفات الإلزامية

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– نتمنى ان تتحقق عمليات دمج بين الشركات، خصوصاً وان السوق الأردني يضم حوالى ٢٨ شركة وهو عدد يفوق حاجته، ومن الضروري ان ينخفض الى النصف.

اضاف: الا ان التجارب السابقة لم تنجح في حمل الشركات على الاندماج في اي من الاسواق العربية، وهذا امر يتعلق بالتقاليد السائدة في مجتمعاتنا العربية.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– أنوّه بأعمال هيئة الإشراف في الاردن التي تبذل جهودا كبيرة بغية خدمة المجتمع الاردني وشركات التأمين وحمايتها، إلا أنني آمل كما سبق وذكرت في تعاون أكبر بمسألة تحرير التعرفات الإلزامية. ■

زيـــاد المصـــري (القدس للتأمين الاردن JERUSALEM):

قطعوا لنا وعدا سنة ٢٠٠٢ برفع قسط التأمين الالزامي على مراحل .. الا ان ذلك لم يحصل!

زياد المصري عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة القدس للتأمين، قال خلال المقابلة التي اجريناها معه انه آن الاوان كي نضع حدا للجدال البيزنطي الجاري حول التأمين الالزامي على السيارات، وعلينا ان ننتقل الى حلول عملية من شأنها ليس فقط ان ترفع عن كاهل شركات التأمين الاردنية اعباء التأمين الالزامي بل ان تضع كذلك حدا لاستئثار شركات التأمين العالمية بأقساط التأمين ذات المنشأ الاردني، وذلك من خلال الحد من عمليات التأمين الواجهة FRONTING، اذ ان هذا النوع من العمليات يؤدي الى اخراج الاقساط المكتتبة في الاردن بالكامل الى الخارج. وقال ان النتائج التي جمعها الاتحاد الاردني لشركات التأمين ورفعها الى المسؤولين في هيئة التأمين تبين بوضوح ان تعرفة التأمين الالزامي تكبد شركاتنا خسائر فادحة سنة بعد سنة.

وكان مجلس الوزراء قد وعد في العام ٢٠٠٢ برفع قسط التأمين الالزامي تدريجياً وعلى مراحل، وقد انقضت ثماني سنوات وما زلنا حيث كنا.

علينا ان ننتقل الى حلول عملية ونضع حدّا لاستئثار شركات التأمين العالمية بعقود الـ FRONTING

■ تعاني شركات التأمين في الأردن من خسائر فنية في مجال التأمين الالزامي على السيارات، بمَ تعلقون، وما هي في رأيكم أبرز الحلول لاحتواء هذه الأزمة؟

– الحل الأفضل للخروج من الازمة هو في تعويم الأسعار ولا بأس ان نخضع لذلك لسقوف محددة.

ولا بد من الإشارة الى انه في العام ٢٠٠٢، حين كان علي أبو غالب رئيس مجلس إدارة شركة اليرموك للتأمين يتولى رئاسة مجلس الوزراء الاردني، طالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين برفع قسط التأمين الالزامي الى ١١٠ دنانير اردنية، الا ان مجلس الوزراء قرر رفع قيمة القسط من ٢٥ الى ٥٥ ديناراً فقط وقيل في حينه ان زيادة الاسعار يجب ان تتم تدريجيا وعلى مراحل.

واليوم وبعد مرور حوالى ثماني سنوات، لا نزال للأسف حيث كنا ولم ننتقل الى مرحلة جديدة.

واللافت أيضاً اتهام شركات التأمين بأنها غير آبهة بمصلحة المواطن، وتشبيه التأمين بالخبز الذي لا يمكن تعويم سعره.

ولسخرية القدر ان يعوّم سعر الخبز وتبقى أقساط التأمين الإلزامي على حالها!

اضاف: ان النتائج الفنية للتأمين الالزامي على السيارات التي تجمعها هيئة التأمين تظهر بوضوح ان الاقساط التي يجري استيفاؤها بموجب التعرفة الحكومية الحالية ليست كافية وان شركات التأمين تتكبد خسائر فادحة بسببها.

وقال: نظمنا ندوة حول هذا الموضوع حاضرت خلالها المجموعة العالمية كيو بي إي (اوروبا) QBE EUROPE وشاركت فيها معظم شركات التأمين العاملة في الأردن، فضلاً عن هيئة التأمين الأردنية، وقد اقتنع الجميع بأن لا مصلحة لاحد بإرهاق شركات التأمين الاردنية واجبارها على تحمّل المزيد من الخسائر وان اطلاق المنافسة بين الشركات يحفظ مصالح المستهلك وشركة التأمين في آن.

١٠ في المئة تراجع النمو

■ هل تتوقعون ان تكونوا حققتم نموا خلال العام ٢٠٠٩ وما هي نسبته؟

– بالنسبة الى القدس للتأمين فإن نموها تراجع بنسبة ١٠ في المئة هذا العام نتيجة تراجع أقساط التأمين الخاصة ببوالص السيارات ضد الغير، وفي ما خص التأمينات الأخرى فقد جاءت نتائجها شبيهة بالمحققة العام الماضي.

وأشير هنا الى ان خبرة شركة القدس للتأمين تعود الى حوالى ٣٥ سنة وتراجع نتائجها هذا العام يقع ضمن الدورة الاقتصادية الطبيعية، وهي أثبتت مراراً قدرتها على المقاومة والاستمرار في السوق.

إرساء العمل المهني

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– لم تشهد في رأيي السنوات الأخيرة تحسينات ملحوظة في قطاع التأمين الأردني بل جرت إضاعة الوقت بالنقاش حول التغطيات الالزامية .

وكي يكون العمل منتجا أدعو هيئة التأمين الى إرساء العمل المهني ومعالجة تأمينات الواجهة FRONTING، والحد من استئثار شركات التأمين العالمية بأقساط التأمين الاردنية عبر عمليات الـ FRONTING لان تلك العمليات تؤدي الى خروج اقساط التأمين بكاملها الى الخارج بينما تفرض المصلحة الوطنية ان تستبقي شركة التأمين جزءا من الاقساط داخل الاردن.

اضاف: لقد اهدر الكثير من الوقت في مناقشة موضوع التأمين الالزامي على السيارات دون ان نصل الى نتيجة، وقد آن الاوان ان نجد حلا يضمن مصالح جميع الافرقاء من دون ان يكون على حساب شركات التأمين وحدها.

التجربة في تسديد المطالبات

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– في مطلق الأحوال نشجع على قيام شركات عربية تساهم في تحسين الانشطة التأمينية وطرح منتجات جديدة وبأسعار مناسبة للجميع. الا انه لم يتسنّ لنا بعد ان نتعرف الى شركات الاعادة العربية الجديدة او نلمس جديتها في العمل. ونأمل ان تكون لنا فرص عمل معها في مستقبل قريب بشرط ان تكون مستوفية الحد الادنى للتصنيف النافذ في الاردن.

شركتنا هي الاعرق في مجال التأمينات العامة ونتائجنا الفنية ممتازة

■ كيف تقوّمون مؤشراتكم المالية خلال العام ٢٠٠٩؟

– كما سبق وذكرت فإن أقساطنا تراجعت هذا العام بنسبة ١٠ في المئة، إضافة الى تراجع الأرباح بنسبة ٣٠ في المئة بسبب تراجع العوائد الفنية والاستثمارية على السواء.

اضاف: يبقى ان الشركة لا تزال تحقق الأرباح وتركّز في خططها على استقرارها في السوق والتواصل مع العملاء والمعيدين.

وانهى قائلا: متفائلون بالمستقبل، خصوصاً وان نتائجنا المحققة في التأمينات العامة ممتازة، وتعتبر القدس للتأمين رائدة بين الشركات الأردنية في هذا النوع من التأمينات. ■

محمد غالب أبوقورة (مدير عام شركة المتحدة للتأمين UNITED - الأردن) :

شركات التأمين المثقلة بالتزامات التأمين الإلزامي على السيارات تحاول إلقاء تبعة أوضاعها السيئة على التعرفة الحكومية

محمد غالب أبو قورة، الذي نشأ في كنف والد لعب دوراً رائداً في بناء صناعة التأمين في الأردن والوطن العربي، يأخذ على بعض شركات التأمين اندفاعها بشيء من التهور لتسويق عقود التأمين على السيارات، ويقول ان تلك الشركات ترفع الصوت لتطالب بإلغاء التعرفة الحكومية وتعويم الأسعار، وكأنها بذلك تلقي تبعة الوضع السيئ الذي تمر فيه على من وضع التعرفة الحكومية.

ويضيف ابو قورة ان أحداً لم يتقدم حتى اليوم بدراسة علمية تبين مستوى الأقساط التي يمكن استيفاؤها من أصحاب السيارات دون ان تشكل أعباء جديدة على كواهلهم، ولذا يقف أبو قورة ضد إلغاء التعرفة الحكومية.

من جهة أخرى يؤيد ابو قورة قيام شركات إعادة عربية جديدة لأن وجودها يساعد على إبقاء مقدار أكبر من أقساط الإعادة في المنطقة العربية إلا ان ذلك لا يعني انه يمكن لنا ان نستغني عن المعيد الأجنبي.

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين الأردني عموماً وشركتكم خصوصاً؟

– كما كل أسواق العالم، تأثر السوق الأردني بالأزمة المالية العالمية على مختلف الصعد والقطاعات لا سيّما في مجال الاستثمارات حيث تراجعت العوائد وأسعار الأسهم.

وفي قطاع التأمين كانت التداعيات كبيرة في فرع التأمينات البحرية بشكل خاص. وقد طاولت الأزمة شركة المتحدة لجهة الاستثمارات، لكننا ماضون وبثقة كبيرة في عمليات الاكتتاب، حيث درجنا على تحقيق أرباح اكتتابية. ونأمل بأن تبقى اكتتاباتنا رابحة كما في السابق. علماً ان المنافسة الداخلية في الأردن أشد ضرراً من تداعيات الأزمة.

بالمقابل ساهمت الأزمة في ازدهار وانتعاش فروع أخرى مثل التأمين الصحي وبعض تأمينات الحياة مثل التأمينات الجماعية GROUP POLICIES.

تعويم الأسعار ليس حلاً

■ في رأيكم ما هي الحلول المناسبة لأزمة قطاع تأمين السيارات في الأردن؟

– نؤيد إبقاء الوضع على ما هو عليه حالياً في السوق الأردني. فتعويم الأسعار ليس حلاً مفيداً إذ لا يمكن تحميل المواطن الأردني أعباء مالية إضافية. وزيادة أسعار التأمين الإلزامي قد يشكّل بلبلة اقتصادية وطنية لأنها تمس الشرائح المحدودة الدخل في المجتمع الأردني.

ومن ناحية أخرى، لم يتم وضع دراسة إكتوارية إدارية وفنية لغاية الآن تلقي الضوء على الحلول العملية المناسبة وتبين مستوى الأسعار التي تعتبر مجدية اقتصادياً ويمكن استيفاؤها من الناس من دون عوائق.

وعلى صعيد مواز، فإن تعويم الأسعار يفترض رفع مستوى المسؤولية التي تتحملها شركة التأمين بموجب عقد التأمين الإلزامي على السيارات، وهنا لا تدرك شركات التأمين الحال التي سيؤول اليها الوضع في السوق في حال تمّ إلغاء التعرفة الحكومية.

ونشير الى ان شركات التأمين الداعية الى تعويم الأسعار تمتلك أكبر محافظ التأمين الإلزامي وبعضها يصل الى مليوني دينار أردني، أي ان هذه الشركات أقدمت على بيع عقود التأمين الإلزامي بكثافة وبشيء من التهور ودون ان يكون لديها تصوّر واضح للمسؤوليات التي سوف تترتب على انخراطها بشكل مكثف في مجال التأمين الإلزامي.

وفي هذه الحال من الطبيعي ان تخسر الشركات مبالغ ضخمة.

قيام شركات إعادة عربية جديدة يعزز الوضع التفاوضي للشركات العربية المسندة إلا انه لا يغنينا عن المعيد الأجنبي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– بداية، إن تأسيس شركات إعادة عربية في المنطقة هي نقطة إيجابية ومفيدة لشركات التأمين المباشرة، خصوصاً في الوقت الذي يحاول بعض المعيدين العالميين التشدّد في تعاملهم مع أسواقنا العربية على نحو غير مبرّر أحياناً. ووجود شركات إعادة عربية يقوّي المركز التفاوضي للشركات العربية المسندة.

أضاف: لكن من جهة أخرى، تعتبر رؤوس أموال شركات الإعادة العربية صغيرة مقارنة برساميل شركات الإعادة الأجنبية، وهذا يطرح تساؤلاً حول مدى قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها.

الى ذلك، لا تمتلك الإعادة العربية قدرة استيعابية كبيرة، وهذا يمنعها من اكتتاب حصص كبيرة حتى من شركات التأمين الصغيرة. وعملياً، يقوم المعيد العربي بالمشاركة مع المعيد الأجنبي في تغطية حصص صغيرة تراوح بين ٢,٥ و٥ في المئة من اتفاقات وعقود الإعادة وبالشروط والأسعار التي يعدها المعيد الأجنبي، أي ان المعيد العربي يلعب دور المعيد التابع FOLLOWER لا سيما في اتفاقات إعادة التأمين من نوع تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS والاتفاقات النسبية.

توسيع قنوات التوزيع

■ ما هي التغييرات التي أحدثتموها في الشركة منذ تسلمكم إدارتها العامة؟

– ركّزنا في المرحلة الأخيرة على أتمتة AUTOMATION المعاملات في الشركة وتحديث أنظمة تقنية المعلومات.

كما وسّعنا قنوات التوزيع ولجأنا الى استخدام أساليب جديدة مثل UTILITY INSURANCES، ونجري محادثات مع الشركات التي تصدر نظام الفوترة لتسويق منتجاتنا بعد أخذ الموافقات اللازمة مثل هيئة التأمين والجهات الرقابية الأخرى.

وعلى الصعيد الفني، أخضعنا الموظفين والكوادر الى دورات تدريبية وفق اختصاص كل منهم. كما وطرحنا نظام موارد بشرية حديثاً يوضح للموظفين مستقبل مسيرتهم المهنية في المؤسسة. هذا وباشرنا عملية بناء مقر رئيسي للشركة.

تفعيل آلية التعامل والانفتاح

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– من المتوقع ان نحقق زيادة في حجم الأقساط بنسبة ١٥ في المئة نتيجة ازدهار فروع التأمينات الشخصية مثل الحياة، الصحي والحوادث الشخصية.

وعموماً تعتبر نتائجنا مقبولة علماً انها أقل من المتوقع كما سنفعل آلية التعامل والانفتاح على مختلف مؤسسات القطاعات الإنتاجية، خصوصاً ان العوامل الداخلية تشير الى احتمال اضمحلال شركات تأمين عدة، ما ينعكس تصحيحاً على سوق التأمين. ■

محمود حمدان (المنارة للتأمين الاردن AL MANARA):

نلتزم الحذر في تعاطينا مع الاخطار ولا نتوقع للعوائد الاستثمارية ان ترتفع في وقت قريب

محمود حمدان المدير العام لشركة المنارة للتأمين الاردن AL MANARA JORDAN قال في حديثه الينا انه ثبت احصائيا وعلى المستوى العالمي ان الحوادث المفتعلة وعمليات التزوير تكثر خلال فترات الركود الاقتصادي ما يعني ارتفاعا في منسوب الاخطار المعنوية. وهذا يجعل شركات التأمين تلتزم الحذر في تعاطيها مع الاخطار في مثل هذه الظروف. والمنارة كانت من بين الشركات التي التزمت الحذر طوال الفترة التي تلت اندلاع الازمة المالية العالمية.

وقال ان التأمين الصحي الجماعي اصبح من بين الحوافز التي درج ارباب العمل على تقديمها الى العاملين لديهم، وان الموظف بات يتطلع الى التأمين الصحي وكأنه من التقديمات الالزامية التي يتعين على صاحب العمل توفيرها له ولذا يرى حمدان ان اقساط التأمين الصحي لن تتراجع حتى ولو استمرت اسعار الاستشفاء والطبابة في التصاعد.

وحول مطالبة الاتحاد الاردني لشركات التأمين بالغاء تعرفة التأمين الالزامي للسيارات قال انها مطالبة محقة وامل بأن تلقى تجاوبا من السلطات الاردنية المختصة.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

–آخذين في الإعتبار الأزمة المالية العالمية وتأثيراتها السلبية المباشرة على الإستثمارات، فإننا لا نتوقع تحسناً في العائد الإستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ، أما بخصوص نسبة النمو لعام ٢٠٠٩ فقد كنا متحفظين في الإكتتاب بسبب الأزمة العالمية وكذلك ما قد ينجم عنها من أخطار معنوية (Moral Hazards). واوضح قائلا انه في الازمات المالية وحالات الركود الاقتصادي تكثر احصائيا عمليات التزوير والحوادث المفتعلة والتي تهدف الى استنزاف اموال شركات التأمين، ولذلك تلجأ الشركات الى اعتماد سياسات اكتتابية متحفظة وهذا ما فعلناه نحن في المنارة.

التأمين الصحي الجماعي أصبح من بين التقديمات المطلوب توفيرها من ارباب العمل للعاملين لديهم

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– قد يكون للإرتفاع بأسعار التأمين الصحي دور في تراجع الطلب على التأمين الصحي الفردي، ولكن التأمين الصحي الذي يعقده ارباب العمل لمصلحة الموظفين العاملين في شركاتهم ومؤسساتهم تحول الى حافز يقدمه ارباب العمل للعاملين لديهم. والعاملون في تلك الشركات باتوا يعتبرون ارباب الاعمال ملزمين بتوفير التأمين الصحي لهم ولعائلاتهم كجزء من التقديمات المعتادة لارباب العمل. وهذا الواقع يجعل احتمالات تراجع اقساط التأمين الصحي بعيدة اقله على مستوى عقود التأمين الصحي الجماعي GROUP POLICIES وهي الاهم.

نتطلع الى قيام مزيد من شركات الاعادة العربية تعزيزا للطاقة الاكتتابية في اسواقنا

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نعم إن تأسيس شركات إعادة تأمين جديدة يعتبر بادرة إيجابية لسوق إعادة التأمين العربي لانه يرفع الطاقة الاكتتابية المتوافرة في المنطقة. اضاف: ونحن نتطلع الى ان تصبح لدينا شركات اعادة عربية يكون لديها من الملاءة المالية والكوادر الفنية ما يؤهلها لتقود اتفاقات إعادة التأمين لشركات التأمين العربية.

■ يتوقع الخبراء ان تشهد اسواق التأمين عمليات دمج واستحواذ بسبب تدني اسعار الاسهم في سائر انحاء العالم، هل توافقون على ذلك وهل لديكم اي توجه للانخراط في اي عملية دمج او استحواذ في المستقبل المنظور؟

– لا يوجد لدينا في الوقت الحالي توجه للإنخراط في عمليات الإستحواذ والإندماج، ويعتمد هذا التوجه على العرض والطلب ويتم أخذ قرار به في حينه، وما تقولونه يصح في الدول الغربية والدول الصناعية حيث تجري عمليات الدمج والاستحواذ بكثرة وقد سجل المزيد منها مؤخرا.

نامل بأن تقف هيئة الاشراف على التأمين الى جانب شركات التأمين

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نعم هناك تدابير بإمكان هيئة التأمين إتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين، ومنها على سبيل المثال تعويم أسعار التأمين الإلزامي أو رفع الأسعار لتتناسب مع حجم الخطر، بالإضافة إلى تطبيق نظام النقاط المرورية بحيث يحتسب قسط التأمين لكل سيارة في ضوء الحوادث التي تورط صاحبها بها والمطالبات التي دفعتها شركة التأمين. والاتحاد الاردني لشركات التأمين يعمل منذ مدة لاقناع السلطات المختصة بالغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي على السيارات، ولا يزال الامر موضوع اخذ ورد بين الجهات المعنية. ونحن نامل بأن تقف هيئة الاشراف على التأمين الى جانب شركات التأمين كي يمكن لهذه الشركات ان تستمر بتقديم خدماتها وهي قوية وعلى نحو يحفظ مصلحة اصحاب الحقوق . ■

مجدي حبوب (جراسة للتأمين GERASA - الأردن):

توظيف الدفق النقدي في مجالات استثمارية مجدية امكن لنا ان نغطي (في ما مضى) خسائر التأمين الالزامي على السيارات

مجدي حبوب المدير العام لشركة جراسة للتأمين الاردن كان صريحا في حديثه الينا ولم يتردد في كشف الحقائق التي جعلت الشركة تخفف من زخم اندفاعها في تسويق عقود التأمين الالزامي على السيارات. وقال حبوب بوضوح أنه قبل انهيار اسواق المال في العالم، كانت شركات التأمين توظف الدفق النقدي CASH FLOW الناتج عن اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات في مشاريع استثمارية وفي اسهم ذات عوائد عالية في البورصة.

ونحن في شركة جراسة كنا نغطي خسائر التأمين الالزامي على السيارات بجزء من ارباحنا الاستثمارية وهذا واقع لم نخفه على احد بل اننا ابلغناه لمن يهمهم الامر، الا انه بعد ان بلغت تداعيات الازمة المالية العالمية اسواق الخليج والاردن، تراجعت العوائد الاستثمارية، وفقدت الاسهم والمحافظ الاستثمارية قيمتها السوقية. وهذه الحقيقة جعلت الشركات التي تحمل التزامات كبيرة في مجال التأمين الالزامي على السيارات تفقد الواردات التي تمكن لها ان تغطي تلك الالتزامات. اضاف حبوب وتداركا لمزيد من الخسائر قررنا خفض التزاماتنا في مجال التأمين على السيارات الى نصف ما هي عليه. ونحن نفعل ذلك تدريجا وقد بدأنا نلمس فوائد خفض التزاماتنا اذ تراجعت قيمة المطالبات بنسبة ملموسة.

■ هل تأثر قطاع التأمين في الأردن بالأزمة المالية الراهنة؟

– أثرت الأزمة في شكل واضح على منطقة الخليج والأردن وبالأخص على القطاع العقاري، كما كان لها تأثير على قطاع التأمين جراء تباطؤ حركة الاستيراد والتصدير ووقف تنفيذ او تأجيل بعض المشاريع الهندسية. والفرع الوحيد الذي لم يتأثر بالازمة هو تأمين المسؤولية المدنية للسيارات حيث انه الزامي ولا يمكن تجاوزه من قبل اصحاب السيارات، وهو كما نعلم يخضع لتعرفة حكومية منخفضة وغير مجدية وترفض السلطات المختصة تعويمها.

■ كنتم من السبّاقين الى العمل في مجال تأمين السيارات ضد الغير، لماذا نراكم اليوم تبتعدون عن هذا المجال؟

– قبل ان تتعرض اسواق المال لتداعيات الازمة العالمية كان استثمار الاموال في البورصة مجديا وكان يمكن لشركة التأمين ان توظف اقساط التأمين في الاسهم او في غيرها من ادوات الاستثمار، ولذا كنا وغيرنا من شركات التأمين نوظف الدفق النقدي الذي يأتينا من التأمين الالزامي للسيارات في مشاريع ذات عوائد مجدية، وبذلك نغطي الخسائر الفنية الناجمة عن اصدار عقود التأمين الالزامي.

ولكن في ظل الأزمة المالية، توقف السوق المالي عن تحقيق الأرباح ما أدّى الى انكشاف قطاع التأمينات ضد الغير في معظم شركات التأمين الأردنية، علماً اننا لفتنا مراراً هيئة التأمين الى ان أرباح الشركة الأردنية مصدرها الاستثمارات في الأسواق المالية وهي التي تعوض عن أي خسائر تقع فيها.

ومن هذا المنطلق، قررنا في شركة جراسة للتأمين تعليق اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات ما امكن لنا ذلك، الى حين إيجاد الحلول المناسبة.

■ هل لنا بلمحة عن حجم محفظة الشركة اليوم؟

– يبلغ حجم محفظتنا حوالى ٥ ملايين ونصف المليون دينار، ضمنها ٣ ملايين ونصف المليون دينار حصة اكتتابات فرع التأمين على السيارات، ونحن اليوم نحاول تقليص التزاماتنا في مجال التأمين على السيارات الى نصف ما هي عليه حاليا تحقيقا للتوازن.

■ ألا تتخوّفون من أن يؤثر تخفيضكم لمحفظتكم التأمينية على السيولة في الشركة؟

– تتمتع الشركة بملاءة مالية ممتازة تبلغ لغاية اليوم ٢٤١ في المئة علما ان القانون يلزم الشركة بالاحتفاظ بملاءة حدها الادنى ١٥٠ بالمئة ولذا نحن في وضع مالي سليم.

وأموالنا هي ودائع في المصارف الى جانب الاستثمارات التي تراجعت اسعارها في الفترة الأخيرة.

تعاوننا مع «ميونيخ ري» في مجال التأمين الصحي يضمن للمتعاقدين معنا خدمة نوعية

■ ألا تعتقدون ان أسعار التأمين الصحي ترتفع بنسب تتجاوز طاقة المواطن المادية؟

– نعمل في مجال التأمين الصحي من خلال شركة MEDNET التابعة لشركة ميونيخ ري MUNICH RE وهي شركة الإعادة التي نتعامل معها وتزودنا بالبرامج، وأعتقد ان الأسعار التي تحددها MEDNET بالنسبة الى اعمار الاشخاص المضمونين وكذلك العقود الجماعية GROUP POLICIES منطقية ومعقولة وهي توفر للمضمون خدمة وضمانة صحية نوعية وعالية الجودة، ويشهد لها جميع المضمونين لهم حيث لم تقدم أي شكوى في هذا الإطار.

ترسيخ الثقة بالمعيد العربي

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نحن نرحّب بقيام شركات اعادة عربية جديدة لان من شأن ذلك ان يساعد الاسواق العربية على الاحتفاظ بجزء اكبر في المنطقة، علماً اننا لا نستطيع الاستغناء عن شركات الاعادة العالمية.

وأذكّر هنا بالمؤتمر الذي انعقد عام ٢٠٠٢ في بيروت لمناقشة تداعيات أحداث ١١ أيلول على قطاع التأمين، وقد دعا وقتها الى تأسيس شركة إعادة تأمين عربية برأسمال لا يقل عن نصف مليار دولار تشارك فيها الشركات المسندة والإعادة العربية، وذلك ترسيخاً للثقة والتعامل مع المعيد العربي، الا ان التوصية بقيت حبرا على ورق كما هي العادة في سائر المؤتمرات. ونحن نؤيد بقوة ان تحصل عمليات دمج واستحواذ بين شركات الاعادة العربية بحيث يتولد من تلك العمليات كيانات اعادة ضخمة.

تعليمات الرقابة التي تطبق في اوروبا قد لا تصلح للاردن ولا تتوافق واوضاعنا الاقتصادية

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نتمنى تدعيم هيئة التأمين بأشخاص من ذوي الخبرات والمهارات القيمة في صناعة التأمين، مع الإشارة الى اننا قد نفهم ان يكون رئيس الهيئة أو مديرها من الشخصيات ذات الكفاية العلمية والخلفية السياسية وليس من الفنيين، الا انه في الجانب العملي يفترض ان تضم الهيئة خبراء في التأمين قادرين على فهم مشكلات القطاع للتفاعل معها.

اضاف: ومن الملاحظات التي يمكن ابداؤها في هذا المجال ان التعليمات المتسارعة لهيئة التأمين تجعل شركات التأمين تلهث وهي تسعى لتلبية طلبات الهيئة ومجاراتها، وهذا يدعونا الى التمني على الهيئة بأن تعطى الشركات الوقت الكافي كي تلبي وتتقيد بتعليماتها. وهناك امر لا بد ان يؤخذ في الاعتبار وهو ان سوق التأمين في الاردن لم يبلغ بعد التطور الذي بلغته الاسواق الاوروبية والتعليمات التي يصلح تطبيقها في اوروبا لا تصلح حكما في الاردن ولا تتلاءم وأوضاعنا الاجتماعية والاقتصادية. ■

داوود الكرد (شركةالعرب للتأمين ARAB LIFE AND ACCIDENT):

فرض ضريبة الدخل على رقم العمل بدلا من الربح الحقيقي قد يحدّ من اندفاع الشركات في كسر الاسعار وانتاج الاقساط عشوائيا

داوود الكرد المدير العام لشركة العرب للتأمين في الاردن عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه النتائج التي ترتبت على تداعيات الازمة المالية العالمية، فقال ان الاهم من بينها كان الشح في السيولة والذي جعل الناس تغير اولوياتها وتطلب تأجيل مواعيد دفع اقساط التأمين المستحقة للشركات.

وقال ان تعويم الاسعار الذي يطالب به الاتحاد الاردني لشركات التأمين قد يكون الحل الأنجع، الا انه لا يستند الى دراسة اكتوارية واقترح تعديل نظام ضريبة الدخل بحيث تفرض على رقم العمل (مجموع الاقساط) الذي تحققه شركة التأمين وليس الربح الحقيقي. وقال ان من شأن مثل هذا التعديل ان يجعل شركات التأمين تتردد في كسر الاسعار وصولا الى جمع الرقم الاعلى من الاقساط ولو على حساب اصول المهنة وقواعدها.

وقال الكرد ان العرب للتأمين انجزت صفقة اشترت بموجبها قطعة ارض جديدة لتبني عليها مركزها الرئيسي الجديد بعد ان ضاق المركز الرئيسي الحالي بها. وتحدث عن اعادة هيكلة تم اجراؤها وادت الى استحداث قسمين جديدين في الشركة اولهما يتعاطى مع الوسطاء وثانيهما للتسويق المباشر.

مطالبة الاتحاد الاردني لشركات التأمين بإلغاء التعرفة قد تكون الحل الناجع الا انه غير مبني على دراسة تؤكد صوابيتها

مشكلة تأمين السيارات الالزامي

■ **الى اي مدى في رأيكم اثرت الازمة المالية على قطاع التأمين؟**

– اثرت الازمة المالية على شركات التأمين من نواحٍ عدة والاولى من بينها حصول شح في السيولة ما جعل تحصيل الاقساط المستحقة لشركات التأمين صعبا ونشأ عن ذلك ان تبدلت اولويات المواطنين واخذوا يطالبون بتأجيل دفع الاقساط .

اما الناحية الثانية فتشمل مستوردات الدولة التي تراجعت وبالتالي اثرت سلبا على التأمين البحري الذي تراجعت الاقساط فيه الى حدود الـ ٤٠ في المئة على مستوى العالم وفي الاردن بنسبة ٢٥ في المئة.

وفي مجال آخر ارتفعت نسبة اعمال الاحتيال ضد شركات التأمين وتراجعت الاسعار في اسواق مال عربية عديدة اخذت تستعيد الخسائر التي لحقت بها خلال الأزمة.

اما شركة العرب للتأمين فلا تكمن مشكلاتها في الازمة المالية بقدر ما تكمن في ازمة التأمين الالزامي على السيارات المستفحلة في السوق الاردني، والتي تتراكم الخسائر الناجمة عنها يوما بعد يوم، علما ان المفاوضات لا تزال قائمة بين الاتحاد الاردني لشركات التأمين وهيئة التأمين من اجل تعديل تعرفة التأمين الالزامي ورفع اسعارها بحيث تصبح كافية لتغطي الالتزامات الناجمة من عقد التأمين الالزامي.

ضريبة على الربح الفني

■ **ماذا تقترحون من حلول لتطوير قطاع التأمين في الاردن؟**

– في اعتقادي ان افضل الحلول لتصحيح مسار قطاع التأمين في الاردن هو في تطبيق النظام الضريبي على دخل شركات التأمين من الاقساط اي رقم العمل كما هي الحال في لبنان لان من شأن ذلك ان يحد من اندفاع شركات التأمين في خفض الاسعار وصولا الى تحقيق رقم اعلى من الاقساط.

وهذا يعني ان شركة التأمين التي تكسر الاسعار بغية تحقيق المقدار الاعلى من اقساط التأمين سوف تكون مجبرة على دفع ضريبة الدخل على الاقساط المكتتبة حتى ولو كانت نتائجها الفنية خاسرة، ما يدفعها الى محاسبة الادارة الفنية للحد من تكسير الاسعار وتحسين النتائج.

اما في ما خص مشكلة التأمين الالزامي على السيارات في الاردن، فإن الحل الذي يطالب به الاتحاد الاردني لشركات التأمين وهو تعويم الاسعار قد يكون جيدا، غير ان الحل الانسب يكمن في اجراء دراسة اكتوارية من قبل الجهات الرسمية تحدد الاسعار في ضوء ما سبق وتكلمنا عنه في موضوع ضريبة الدخل على «رقم العمل».

دورات تدريبية ومركز جديد

■ **ما هي ابرز انجازات الشركة خلال العام ٢٠٠٩؟**

– قامت الشركة خلال العام ٢٠٠٩ بعمليات اعادة هيكلة كاملة كما انجزت عملية شراء قطعة ارض لبناء مركز جديد للشركة لان مساحة المبنى الحالي المحدودة لم تعد تكفي لاستيعاب اعمالنا واجهزتنا، ولتتمكن الشركة من التوسع في شكل اكبر واستقبال عدد اكبر من الموظفين.

هذا وركزنا على اقامة دورات تدريبية في الاكاديمية العربية للتأمين ARAB ACADEMY حيث نظمنا حوالى ١٢ دورة. كما اعدنا هيكلة جهاز التسويق وقسمناه الى ثلاثة اقسام مختلفة ووضعنا مسؤولا عن كل قسم، ويهتم الجهاز الاول بالتعاطي مع وسطاء التأمين واختيار الانسب منهم للتعامل معهم، وقد نجحنا لغاية اليوم بالتعامل مع ١٢ وسيطا، علما ان الشركة لم تهتم بهذا النشاط من قبل.

اما الجهاز الثاني فهو خاص بالتسويق المباشر ويتألف من ٣٠ موظفا موزعين ضمن مجموعات تتوزع بدورها على مختلف القطاعات الاقتصادية ومجالات التأمين. ويبقى الجهاز الثالث وهو متخصص بالعقود الفردية والعقود الجماعية للتأمين على الحياة.

معيار النتائج الفنية

■ **كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟**

– في ظل الظروف الراهنة والمنافسة الحادة، لا اعتبر اقساط التأمين معيارا لنمو الشركة او ادائها، بل يكمن المعيار في نتائج الشركة الفنية خصوصا بعد ان ادرك الجميع صعوبة الاستثمار في ظل الازمة الراهنة.

من هنا يجب ان تعتمد الشركة على غربلة عملائها والتخلص من عقود التأمين ذات النتائج السلبية وتحسين مستوى خدماتها. ■

زهير العطعوط (العربية الاوروبية للتأمين - الاردن EURO ARAB):

النظام الاقتصادي الحر يفترض الغاء التعرفات الحكومية واطلاق المنافسة بين الشركات

زهير العطعوط المدير العام للشركة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB الاردن يتحدث باعتزاز عن التقدم الذي حققته الشركة والذي اهلها للفوز بتصنيف عال من وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه قال ان الازمة المالية العالمية كانت لها تداعيات واضحة على سوق التأمين في الاردن حيث تراجعت الاستثمارات الخليجية كما تراجعت تحويلات الاردنيين العاملين في الخارج الى ذويهم في الوطن. ومع ذلك فقد سجلت الشركة ارباحا صافية تقدر بحوالى ٩٠٠ الف دينار اردني.

وكشف العطعوط انه وبالتعاون مع مجموعة من رجال الاعمال والتأمين يعد لاطلاق شركة جديدة لوساطة التأمين. وقال ان المشكلة الناجمة عن إلزام شركات التأمين في الاردن اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات بأقساط غير مجدية اقتصاديا ما تزال قائمة. وتمنى ان يصار الى الغاء التعرفة الحكومية واطلاق المنافسة بين الشركات على غرار ما هو جار في سائر الاسواق التي تعتمد النظام الاقتصادي الحر.

■ كيف تصفون تأثير الازمة العالمية على قطاع التأمين الاردني عموما وشركتكم تحديدا؟

– أثّرت الازمة المالية العالمية على السوق الاردني لكننا لمسنا تداعياتها في مراحل متأخرة، فبعد تأثر الاسواق الخليجية، تراجعت الاستثمارات الخليجية في الاردن الى جانب انخفاض نسبة تحويلات الاردنيين العاملين في الخارج بنسبة ٢٢ في المئة عام ٢٠٠٩.

وبالنسبة الى قطاع التأمين انخفض حجم الاقساط لذا اعتمدنا في الشركة العربية الاوروبية سياسة اكتتابية انتقائية تداركا لارتفاع نسبة الحوادث المفتعلة والمطالبات التي تنطوي على مبالغات ومزاعم غير صحيحة، ففي الازمات الاقتصادية يكثر هذا النوع من الممارسات.

اضاف: لكن رغم ذلك سجلت محفظة الاقساط نموا بنسبة ١١ في المئة حتى ٢٠٠٩/٩/٣٠ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨ ووصلت قيمتها الى ١٢,٨ مليون دينار اردني.

اما الارباح الصافية فانخفضت الى نحو ٩٠٠ الف دينار اردني بمعنى اننا حققنا نسبة ١١,٥ في المئة كعائد على رأس المال.

مع تعويم الاسعار

■ ما هي آخر التطورات في ما يتعلق بقطاع تأمين السيارات في الاردن؟

– نعمل مع هيئة الاشراف على التأمين والحكومة الاردنية على ايجاد الحلول المناسبة للمشكلة الناجمة عن تكبد شركات التأمين خسائر فنية في فرع التأمين الالزامي على السيارات جراء الزامها بإصدار عقود التأمين الالزامي مقابل تعرفة الزامية مرّ عليها الزمن ولا تعطى شركات التأمين حقها في استيفاء الاقساط التي تتناسب والتزاماتها بموجب تلك العقود.

اضاف: نتمنى حصول تعويم للاسعار. والى حين ذلك، نحاول قدر المستطاع تخفيف الضرر والخسائر المتأتية من التأمين الالزامي على السيارات من خلال ضبط نتائج عقود التأمين الشامل على السيارات وغير الخاضعة للتعرفة الالزامية.

اضاف: الحوار مع هيئة الاشراف على التأمين مستمر وهي اقترحت علينا رفع الاقساط ١٠ بالمئة بالنسبة للسائقين اصحاب السجلات الحافلة بالحوادث، الا ان الاتحاد الاردني لشركات التأمين وجد ان تلك الزيادة لا تكفي لتغطي الخسائر وهذا لا يفيدنا، فنحن في حاجة الى حل جذري متمثل في تعويم الاسعار خصوصا اننا في سوق حرة. والاستمرار في اجبار الشركات على قبول اخطار التأمين الالزامي وفقا لتعرفة حكومية يتناقض ومبادئ النظام الاقتصادي الحر.

■■■

اعمل على تأسيس شركة وساطة اردنية جديدة بالتعاون مع مجموعة من رجال الاعمال وزملاء المهنة

■■■

التأمين الصحي تحوّل الى اولوية في المجتمع الاردني

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الايؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– تعمل الحكومة الاردنية مع هيئة التأمين على ارساء تأمين صحي جماعي بسعر مخفض على ان يغطي العقد الاستشفاء فقط، هذه الخطوة تساعد المواطنين لكن تطبيقها صعب.

أضاف: ان ارتفاع تكاليف المستشفيات والاطباء والمختبرات تجعل احتمال خفض الاقساط الصحية شبه مستحيل ويؤدي الى امتناع الافراد والعائلات عن التعاقد مع شركات التأمين لعدم قدرتهم على تحمل الاقساط المرتفعة. كما ان ارباب العمل الذين درجوا على توفير التأمين الصحي للعاملين لديهم يتذمرون من الاقساط المرتفعة وبعضهم اخذ يحجم عن توفير التأمين الصحي للعاملين لديه.

ومع ذلك، زادت اقساط التأمين الصحي بنسبة ٢٨ في المئة في الاردن، لان التأمين الصحي تحوّل الى اولوية في المجتمع الاردني.

وفي اعتقادي ان شركات التأمين مضطرة الى رفع اسعارها في هذا القطاع كلما ارتفعت تكاليف العلاج والاستشفاء، اي اننا ندور في حلقة مفرغة وهذا هو واقع الحال في سائر انحاء العالم وليس في الاردن وحسب.

توزيع متوازن للاكتتابات

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– نتمنى في حال تعويم الاسعار في تأمينات السيارات، ان تصدر هيئة الاشراف على التأمين تعليمات توجب على شركات التأمين ان تعتمد توازنا بين الاقساط التي تنتجها في مختلف فروع التأمين.

فلا يجوز مثلا ان تكتتب اي شركة ٩٩ في المئة من اقساطها في السيارات وواحد في المئة في الاقساط العامة.

اما اذا ارادت شركة تأمين التخصص في التأمين على السيارات فيجب عندها التأكد من قدرتها المالية على ذلك.

تأسيس شركة وساطة

■ بلغنا انكم تفكرون بالتخلي عن منصبكم في العربية الاوروبية قريبا هل هذا صحيح وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– افتخر بكوني فردا من عائلة «العربية الاوروبية للتأمين» لكن لكل منا تطلعاته المستقبلية.

لذا اعمل مع مجموعة من رجال الاعمال والتأمين على تكوين شركة وساطة تأمين في الاردن نظرا الى الحاجة الكبرى الى وسطاء محترفين ومهنيين، ونحن بصدد وضع خطة لانتشار الشركة الجديدة في الاسواق العربية على المدى الطويل، ونأمل ان يكون لشركتنا الجديدة دور في تنمية صناعة التأمين والمساهمة في تطويرها. ■

ملاحظة: بلغنا بعد تسجيل المقابلة ان السيد العطعوط قد استقال من منصبه.
– راجع الخبر في مكان آخر –

علاء عبد الجواد (الاردنية - الاماراتية للتأمين):

نعد لانطلاقة واسعة وثمة فرص في ٢٠١٠ يمكن استثمارها لنجاح اكبر

تشكلت الشركة الاردنية – الاماراتية للتأمين نتيجة لاستحواذ شركة صقر الوطنية للتأمين الاماراتية على شركة الواحة للتأمين الاردنية، مما فتح الباب امامها لدخول السوق الاردني، وهي تعد لاطلاق واسع في بداية العام ٢٠١٠ لناحية الاستراتيجية والمشاريع والخدمات المقدمة.

ويقول مدير عام الشركة علاء عبد الجواد ان الشركة ورغم حداثة انطلاقتها حققت نمواً بنسبة ٩٠ في المئة مقابل نمو السوق عموما بنسبة ٩ في المئة وتدني المطالبات بدرجة قياسية.

■ قامت الشركة بعملية اعادة هيكلة، الامَ هدفت وماذا نتج عنها؟

– دخلت شركة صقر الوطنية للتأمين الاماراتية كشريك استراتيجي في ما كان يعرف بشركة الواحة للتأمين، رغبة منها بالتوسع بعد دخول السعودية وعجمان وحصولها على ترخيص لتأسيس شركة تأمين في قطر، وكذلك لانها تعتبر السوق الاردني واعدا إضافة الى الرغبة بتحقيق ارباح اضافية بعد ان باتت الاستثمارات في الاسواق المالية غير مجدية. وقد اعتبرت الشركة الاماراتية، ان السيطرة على احدى الشركات العاملة في السوق الاردني هي الطريقة المثلى لدخوله، نظرا لارتفاع كلفة تأسيس شركة تأمين جديدة. وبناء على ذلك باشرت بعملية اعادة الهيكلة عبر معالجة الخسائر والاعتراف بالمسؤوليات وضخ رأسمال جديد يسخر لإنعاش الشركة والتركيز على عملياتها التأمينية بعيدا عن الاستثمارات المفرطة.

ونظرا الى ان العام ٢٠٠٨ كان صعبا، وجدنا ان علينا تظهير كل المسؤوليات التي على الشركة حتى لا تؤثر على مسيرتها المستقبلية، كما كان علينا ان نبقى حاضرين في السوق، وإن تحت اسم الواحة للتأمين وذلك للإبقاء على مستوى معين من الانتاج يغطي على الاقل التكاليف الادارية. اما المهمة الصعبة، فكانت المحافظة على عملائنا وهو الامر المربح والمطابق لمعايير الاكتتاب والاستراتيجية التي وضعناها.

كان يفترض ان نبدأ عملنا باسمنا الجديد بداية العام ٢٠٠٩، لكن الظروف الاقتصادية العامة المتعلقة بالمستثمرين اكثر مما هي متعلقة بالادارة ادت الى تأخير اطلاق الشركة الى النصف الثاني من السنة، حيث كنا قد استكملنا اجراءات رفع رأس المال واعتمدنا اسم الاردنية – الاماراتية للتأمين وبدأنا بإصدار الوثائق تحت هذا الاسم في الاول من تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٩. ورغم هذا التأخير في اطلاق الشركة، الا اننا نأمل ان نكون قد بلغنا الهدف الذي حددناه للعام ٢٠٠٩، فقد حققنا حتى اليوم نموا بنسبة ٩٠ في المئة مقابل نمو السوق بنسبة ٩ في المئة وتدني المطالبات بدرجات قياسية. وهذا الواقع يعود الى امرين، الاول ان سياسة الاكتتاب لدينا اختلفت وباتت مبنية على اسس علمية، والثاني ان المقارنة هي مع ٢٠٠٨ ولذا لا يمكن البناء عليها لانها كانت سنة الاعتراف بالمسؤوليات وتقويم مسار الشركة.

نحن اليوم نحقق استراتيجية اكتتابية جيدة، نركز على المنافسة عن طريق تقديم الخدمات الجيدة واسعارنا ليست الادنى في السوق، الا اننا ندرك انها في البداية يجب ان تكون معقولة ومقبولة لدى الجمهور حتى نكسب قاعدة عملاء كبيرة.

اما عام ٢٠١٠ فلا نتوقع ان يكون افضل من ٢٠٠٩ بكثير اذ ان هناك تحديات كبيرة ستبقى ماثلة، ولا اعتقد ان الامور ستسوء لكن اذا طالت فترة الركود الذي ظهر منذ بدء الازمة فإن آثاره ستكون اكبر على الشركات.

لا اتوقع انتعاش السوق قبل النصف الثاني من ٢٠١٠ علما اننا من اقل الشركات تأثرا بالوضع الاقتصادي العالمي وبأسعار الاسهم في السوق الاردني، لان اغلب استثماراتنا الحالية هي عبارة عن ودائع لدى المصارف ولسنا منفتحين على السوق المالية وسوق السندات والاسهم ولدينا حاليا ودائع قيمتها حوالى ١٣٠ في المئة من رأسمالنا. ولدينا استثمار عقاري هو عبارة عن بناء قد يحقق ارباحا جيدة جدا في حال اعادة تقييمه. اما سياستنا الاستثمارية للعام ٢٠١٠ فينتظر ان تمكنا من تحقيق عوائد ممتازة في المستقبل اذا ما اغتنمنا فرص الاستثمار في السوق، والمقدرة بأقل من قيمتها الحقيقية.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها؟

– رغم ان متطلبات هيئة التأمين ومواكبة التعليمات التي تصدر عنها قد تشكل عبئا اضافيا على الشركات، الا انه لا شك ان لهيئة التأمين الفضل في اننا اصبحنا من اوائل اسواق التأمين العربية من ناحية التنظيم والتعليمات حتى بات لكل معيدي التأمين الرغبة في دخول السوق الاردني، الذي رغم حجمه الصغير يتمتع بميزتين الأولى أنه سوق منظم والثانية الاستقرار السياسي السائد في البلد. قد نختلف مع الهيئة في امور كثيرة، لكن الحوار بيننا مستمر، وفي النهاية نتوصل الى حل، لكن للهيئة بدون اي شك بصمة في تنظيم القطاع. ■

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

عزيز عبد الجواد (الوطنية للتأمين فلسطين NATIONAL)

الحصـــار أفقـــد أهالي غـــزة ومؤسساتهـــا التجاريـــة القـــدرة علـــى شراء عقـــود التأمـيـــن

عزيز عبد الجواد المدير العام لشركة التأمين الوطنية فلسطين NATIONAL أجاب على الأسئلة التي طرحناها عليه بشفافية ودون مواربة حتى في معرض الحديث عن الأوضاع الشاذة التي نجمت عن الانقسام السياسي في فلسطين.

وكشف عبد الجواد، عن إنشاء شركة تأمين غزاوية تحمل اسم الملتزم للاستثمار والتأمين وذلك بترخيص من الحكومة المقالة، ما يعني ان الشركة الجديدة غير معترف بها في الضفة الغربية ولا تمارس أعمالها إلا في قطاع غزة.

وان كان من تعليق نبديه حيال المعلومات التي زودنا بها السيد عبد الجواد، فهو انه آن الأوان كي ينتهي الانقسام بين الضفة والقطاع أقله على المستوى الاقتصادي، وان تمتنع الحكومة المقالة عن استصدار أي ترخيص بإنشاء شركات تأمين أو مصارف خارج إطار القوانين التي صدرت أيام الوحدة بين المنطقتين وبموافقة الأفرقاء جميعاً.

فالإنقسام الذي تعيشه الأراضي الفلسطينية يفترض ان يكون مؤقتاً وان يعاد تكوين سلطة دون إبطاء لتنصرف للعمل من أجل الهدف الذي يلتقي عليه الجميع وهو استعادة الحقوق الضائعة منذ ١٩٤٨ وحتى اليوم.

■ بعد أن انشطرت الأراضي الفلسطينية وأصبحت تخضع لسلطتين مختلفتين، هل تتابع شركات التأمين الفلسطينية العمل في الضفة الغربية وفي غزة؟ وماذا كانت تداعيات الانقسام على مستوى قطاع التأمين؟

– بعد تولي حماس السلطة في قطاع غزة، استمرت شركات التأمين الفلسطينية في العمل هناك إلا أن حجم الأعمال تراجع بشكل ملحوظ بعد أن أغلقت معظم شركات المقاولات والمصانع أبوابها نتيجة الحصار المفروض على القطاع. وتقتصر التأمينات في القطاع حاليا على تأمين محدود للمركبات المملوكة لبعض الشركات أو المؤسسات الدولية أو الرسمية. وأسست حماس في قطاع غزة شركة تأمين جديدة باسم شركة الملتزم للاستثمار والتأمين، وباشرت الشركة المذكورة أعمالها هناك دون حصولها على ترخيص مزاولة العمل من إدارة الرقابة على التأمين في هيئة سوق رأس المال، وتضطلع الشركة الأخيرة حاليا بمعظم التأمينات العائدة للحكومة المقالة في غزة. أما حجم عمل شركات التأمين الأخرى في القطاع فأنه لا يتعدى ٢٠٪ عما كان عليه في الظروف العادية.

■ يقال أن الحكومة المقالة في غزة توقفت عن تطبيق قانون التأمين الإلزامي على السيارات، هل هذا صحيح،؟ وكيف يجري التعويض على المتضررين من حوادث السيارات في غزة؟

– ما زال قانون التأمين الإلزامي مطبقا على تأمين المركبات في قطاع غزة، إلا أن صندوق حوادث الطرق الفلسطيني الذي يتولى دفع التعويضات في حال عدم وجود مسؤولية على شركات التأمين في حوادث السير توقف عن عمله في قطاع غزة منذ الانفصال. وتحاول حكومة حماس إنشاء صندوق بديل في القطاع حالياً ولكن صغر قيمة إيرادات هذا الصندوق وارتفاع حجم التزاماته نتيجة عزوف معظم المواطنين عن تأمينات مركباتهم سيؤدي حتما إلى فشل مثل هذا الصندوق البديل.

من ناحية عملية، إذا وقع حادث سير لسيارة مؤمنة لدى إحدى شركات التأمين فان احتساب ودفع التعويض يتم بطريقة الاحتساب نفسها للشركة الضامنة في الضفة الغربية، أما إذا كانت السيارة غير مؤمنة فلا توجد جهة حاليا تتولى التعويض في غزة.

محاكم خاصة في غزة

■ يتردد أيضا أن الحكومة المقالة في غزة أخذت تطبق أحكام الشريعة الإسلامية بدلا من القوانين المدنية في بعض الحالات، فإذا كان ذلك صحيحا فكم تبلغ قيمة الدية التي يلزم صاحب السيارة بدفعها إلى ذوي القتيل في حادث سيارة مقارنة بالتعويض الذي يحصل عليه ذوو القتيل في الضفة الغربية؟ ومن هي الجهة القضائية التي تنظر اليوم في النزاعات التأمينية في غزة؟

– كما ذكرنا سابقاً، ما زال نظام التأمين الإلزامي للمركبات ساري المفعول في قطاع غزة ولم يستبدل حتى الآن بأي نظام آخر، واحتساب التعويض يخضع لأحكام قانون التأمين الفلسطيني رقم ٢٠ لسنة ٢٠٠٥.

أما بالنسبة للجهة التي تنظر في النزاعات التأمينية في قطاع غزة فقد شكلت الحكومة المقالة محاكم خاصة بها في قطاع غزة تقوم بالنظر في هذه النزاعات.

أضاف: وشركات التأمين الفلسطينية مضطرة للتعامل مع هذه المحاكم رغم أن السلطة الفلسطينية في رام الله تعتبرها محاكم غير شرعية. وعليه فأن مبالغ التعويض التي قد تحكم بها هذه المحاكم تخضع لطرق الاحتساب نفسها التي تسير عليها المحاكم في الضفة الغربية.

■ كيف يتعاطى معيدو التأمين مع الأخطار الكائنة في قطاع غزة والضفة الغربية وهل يميزون بين المنطقتين؟ وهل من شروط أو استثناءات خاصة يطلب المعيدون تطبيقها حيال الأخطار الكائنة في غزة؟

– لا يميز معيدو التأمين حتى الآن بين الأخطار الكائنة في قطاع غزة والأخطار الكائنة في الضفة الغربية، حيث أن اتفاقات الإعادة الموقعة بين جميع شركات التأمين الفلسطينية من جهة، ومعيدي التأمين من جهة أخرى تغطي المنطقتين، (الضفة والقطاع) ألا انه وكما أسلفنا سابقا، فأن حجم الأعمال في غزة تراجع تراجعا كبيراً بحيث أصبح لا يذكر بالنسبة لحجم الأعمال في الضفة الغربية.

التأمين في قطاع غزة ما يزال نظرياً تحت إشراف هيئة سوق المال والرقابة على التأمين

■ ماذا عن هيئة الأشراف على التأمين في الأراضي الفلسطينية، هل تشمل صلاحياتها أعمال التأمين في غزة كما في الضفة؟

– من الناحية النظرية فإن هيئة سوق رأس المال وإدارة الرقابة على التأمين في الهيئة هي المسؤولة عن الأشراف على قطاع التأمين في الضفة الغربية وقطاع غزة. إلا انه من ناحية عملية فإن قدرة هذه الهيئة في الأشراف على قطاع التأمين في غزة غير موجودة، وتقتصر في إشرافها على عمل فروع شركات التأمين العاملة في غزة والموجودة مراكزها الرئيسية في الضفة الغربية.

أضاف: وخير دليل على ذلك، أن شركة الملتزم للاستثمار والتأمين التي أسستها حماس لم تحصل على ترخيص مزاولة العمل من الهيئة وهي تعمل هناك دون أي معارضة أو رقابة من أي جهة كانت.

اعادة اللحمة سيؤدي الى تطور السوق

■ كيف تنظرون إلى مستقبل صناعة التأمين في حال استمر الانفصال أو دام طويلا؟

– أقلمت معظم شركات التأمين العاملة في الضفة أوضاعها وفق الظروف الحالية وأخذت تسعى إلى تطوير أعمالها في الضفة الغربية لتعويض التراجع الحاد في حجم أعمالها في غزة. وعليه فإن استمرار الانفصال لن يؤدي إلى مشاكل جديدة للشركات العاملة في الضفة الغربية باستثناء ما حدث سابقاً من فقدانها لجزء رئيسي من إنتاجها، ومن المؤكد أن إعادة اللحمة بين طرفي الوطن وما سيرافقه من أعادة الإعمار لقطاع غزة سيؤدي حتما إلى تطور صناعة التأمين الفلسطينية وارتفاع حجم السوق بشكل ملحوظ. ■

محمد الريماوي (شركة التكافل الفلسطينية للتأمين - فلسطين TAKAFUL PALESTINE) :

السوق المحلي سجل نموا في اقساط التأمين بفعل الاستقرار الذي تشهده الضفة الغربية

تأسست شركة التكافل الفلسطينية للتأمين كشركة مساهمة عامة في فلسطين لممارسة جميع أنواع التأمين وباشرت أعمالها في النصف الثاني من عام ٢٠٠٨ . ومن أهدافها استكمال حلقة التكامل الإقتصادي الإسلامي في فلسطين وتدعيم قواعده وخلق روح التعاون والتكافل بين حملة الوثائق وتقديم الخدمات التأمينية كافة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء، وهي تسعى لتحقيق تلك الاهداف بالتعاون مع مؤسسات اخرى مثل المصارف الاسلامية.

مدير عام الشركة ورئيس مجلس إدارة الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين محمد الريماوي عرض نتائج الشركة ونمو أقساطها عاماً بعد عام، وشرح المعوقات التي تعترض تقدم قطاع التأمين لا سيما الإحتلال الإسرائيلي وممارسته الإحتلالية . ويضيف الريماوي انه على الرغم من هذا الواقع المرير تسجل شركات التأمين الفلسطينية نموا في الاقساط ويعزى ذلك الى الاستقرار الذي تشهده الضفة الغربية.

عدم سيطرة السلطة الوطنية الفلسطينية على جميع الأراضي المحتلة في عام ١٩٦٧ يحد من قدرة شرطة المرور ويرفع درجة المخاطر

٤ ملايين دولار إجمالي الأقساط

■ كيف تقوّمون أداء شركة التكافل الفلسطينية للتأمين عام ٢٠٠٩؟

– أنشئت شركة التكافل الفلسطينية للتأمين عام ٢٠٠٧ كأول شركة تأمين إسلامية في فلسطين. وانطلقت عملياتها رسمياً في النصف الثاني من ٢٠٠٨.

وقد كانت نتائجنا خلال عام ٢٠٠٩ إيجابية جداً، إذ بلغت الأقساط المكتتبة لغاية ٢٠٠٩/٩/٣٠ نحو ٤ ملايين دولار أميركي، ووصلت الأرباح التشغيلية الى مليون و١٠٠ ألف دولار أميركي.

وهذه المؤشرات المالية الممتازة تشير الى تقدمنا في خطى ثابتة ومدى قبول وحاجة المجتمع الفلسطيني لخدمات التأمين التكافلية.

قطاع التأمين الفلسطيني واعد

■ كيف تصفون وضع قطاع التأمين في الأراضي الفلسطينية في ظل المشكلات السياسية والأمنية المستمرة؟

– ترتبط صناعة التأمين في أي سوق بمدى تطوّر الاقتصاد. لكن الظروف السياسية والأمنية المتأزمة في فلسطين تلقي بظلالها على الإقتصاد الوطني ككل ومن ضمنه قطاع التأمين.

والواقع ان لا سيطرة للسلطة الفلسطينية على الأراضي كافة، وبالتالي لا قدرة لها على وضع تشريعات منظمة في كل من الضفة الغربية وغزة، إضافة الى ارتفاع درجة مخاطر حوادث السير وصعوبة التحقيق فيها بسبب عدم تغطية دوائر الشرطة والمرور للأراضي الفلسطينية كاملة.

وعلى الرغم من كل هذه المعوقات الداخلية، يعدّ قطاع التأمين في فلسطين واعداً وقادراً على النمو والتطوّر. خصوصاً في حال انفرجت الأوضاع السياسية في المنطقة.

اصطدمنا عند تأسيس الشركة بعدم توافر الكوادر البشرية

دور رقابي ممتاز

■ هل تأثرت شركات التأمين الفلسطينية بالأزمة العالمية؟

– لقد ألقت الأزمة المالية العالمية بظلالها على جميع الأسواق في العالم وبنسب مختلفة.

من جهة أخرى، فإن هيئة سوق رأس المال في فلسطين تقوم بدور رقابي ممتاز، حفاظاً على سلامة المركز المالي للشركات العاملة في الأراضي الفلسطينية.

وقد شهد السوق المحلي ارتفاعاً في حجم أقساط التأمين عام ٢٠٠٩، وهذا يعود الى الاستقرار النسبي في السنتين الماضيتين واعتماد قانون المؤسسات وضبط الفوضى والفلتان الأمني.

اهتمام بالتأمين التكافلي

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتكم كأول شركة تأمين تكافلي في فلسطين؟

– حين تأسست الشركة، اصطدمنا بمشكلة الكوادر البشرية نظراً لافتقاد سوق فلسطين للطاقات البشرية الخبيرة بالتأمين التكافلي.

كما واجهنا صعوبة في كيفية إيصال مفهوم التكافل الى المجتمع المحلي، مما اضطرنا الى بذل جهود مضاعفة ودائمة لتوفير المعلومات اللازمة وشرح فكرة التأمين التكافلي، خصوصاً بعدما لمسنا اهتماما شديداً بهذا النظام لاعتبارات شرعية وغير شرعية.

مؤتمر فلسطين الأول للتأمين

■ ما هي أبرز مشاريع الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين لعام ٢٠١٠؟

– سينظّم الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال الفلسطينية مؤتمر فلسطين الأول للتأمين في مدينة رام الله قبل نهاية آذار (مارس) ٢٠١٠، بهدف البحث في واقع صناعة التأمين في فلسطين ، والمعوقات والعراقيل التي تحول دون تقدمه والتطلعات والآمال المستقبلية.

ونتطلع الى مشاركة عربية وغير عربية زاخرة رغم سياسة الحصار المفروضة علينا، ونتمنى حضور الاتحاد العام العربي للتأمين والإتحادات والجمعيات العربية الى جانب مختلف شركات التأمين العربية والإسلامية والقطاعات المعنية بهذه الصناعة.

ونحن ندرك حجم الصعوبات التي تواجهنا في دخول المدعوين العرب الذين يحتاجون الى موافقة السلطات الإسرائيلية، لكننا سنسعى بكل قوتنا الى التنسيق مع وزارة الداخلية الفلسطينية وإدارة الشؤون المدنية، لتسهيل دخول الأخوة الضيوف العرب والمسلمين وغيرهم إلى الأراضي الفلسطينية .

إننا متفائلون بهذا المؤتمر، لا سيّما بعد انعقاد مؤتمري نابلس للإستثمار وبيت لحم للإستثمار وحضور ضيوف عرب.

■ كلمة أخيرة؟

– رغم المشقّات والصعوبات نتوقع ونتطلّع لحضور مشاركين عرب عديدين سيسعدون لزيارة مدينة القدس وفلسطين.

وبدورنا نصرّ دائماً على المشاركة في كل المؤتمرات والندوات والفعاليات العربية المتعلقة بالتأمين رغم الحصار السياسي والمعاناة التي نواجهها في تنقلاتنا.■

جمال الحمود (ترست للتأمين - فلسطين TRUST PALESTINE):

مشاريع التنمية التي تنفذ في الضفة انعشت الاقتصاد والقطاع العقاري خصوصا وامكنت لنا ان نحقق نموا في الاقساط

قد يكون جمال حمّود الوحيد بين الضامنين العرب الذين يتولون منصبين رفيعين في شركتي تأمين شقيقتين ولكنهما متعاديتان جغرافيا حيث تقع الاولى – شركة ترست TRUST – فلسطين ويتولى ادارتها العامة وتقع الثانية – الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين في قطر وهو نائب المدير العام (راجع الصفحات المخصصة للتأمين في قطر في هذا العدد). وهذا يعني ان حمود يوزع اوقاته بين طرفي المشرق العربي حيث يعنى بمتابعة أنشطة الشركتين المشار اليهما عن قرب.

وقد تحدث حمود الينا بمرارة عن الاراضي الفلسطينية والتي باتت منقسمة الى الضفة الغربية حيث السلطة لمنظمة فتح وغزه حيث السلطة بين يدي منظمة «حماس».

واوضح ان هيئة الاشراف على التأمين وهي جزء من سوق المال الفلسطيني في رام الله لا تمارس سلطتها في غزه، وانه على الرغم من الضيق الذي يعانيه الشعب الفلسطيني فإن شركة ترست TRUST تسجل نموا في انتاجها في الضفة الغربية اما في غزه المحاصرة فالشعب منهك وكثيرون من ابناء غزه فقدوا القدرة على دفع قسط التأمين الالزامي على السيارات.

واذ نفى حمود ان تكون المحاكم في غزه قد انتقلت الى رجال الدين وان الحكم المدني استبدل بمحاكم شرعية، كشف ان شركة اسلامية جديدة للتأمين انشئت في غزه وهي تحمل اسم «الملتزم للاستثمار والتأمين».

ليس صحيحا القول ان السلطة القضائية في غزة انتقلت الى المحاكم الشرعية الا ان الشعب في غزه منهك

تراجع حجم التأمين في غزة

■ **بعد انشطار الاراضي الفلسطينية وخضوعها لسلطتين منفصلتين، هل تتابع شركات التأمين عملها في الضفة الغربية وغزة؟**

– تتابع شركات التأمين نشاطاتها في الضفة الغربية كالمعتاد. اما في غزة، فنتيجة الحصار الاقتصادي، ساءت الاوضاع وانحصر همّ الناس في تأمين الحاجات الاساسية وانخفض حجم التأمين بنسبة تقارب ٧٥ في المئة.

■ **هل صحيح ان قانون التأمين الالزامي على السيارات اوقف تطبيقه في غزة؟**

– لم يتم ايقاف التأمين الالزامي على السيارات، لكن المواطنين يفتقرون الى القدرة المالية لشراء هذا التأمين بسبب سوء الاحوال الاقتصادية.

تطبيق احكام القانون التجاري

■ **هل تطبّق احكام الشريعة الاسلامية في غزة ومن هي الجهة القضائية التي تنظر في نزاعات التأمين؟**

– لا تزال المحاكم في غزة تعمل وفق القانون التجاري الفلسطيني لغاية الآن علما ان ثمة طاقما جديدا من القضاة يعمل في بت قضايا النزاعات.

والقوانين المتعلقة بالديّة والتعويضات وغيرها هي نفسها التي كانت سارية المفعول من قبل والتي سنتها السلطة الوطنية الفلسطينية.

■ **هل تلاحظون تمييزا من المعيدين في التعاطي مع الشركات في غزة مقارنة مع الضفة الغربية؟**

– تطبق شركات الاعادة الشروط والاستثناءات نفسها في اتفاقيات اعادة التأمين على كل الاراضي الفلسطينية، ولم تواجه شركة ترست TRUST اي مشكلة في هذا الاطار لغاية اليوم.

وعموما ثمة شركة اسلامية جديدة في غزة وهي «الملتزم».

لا سلطة تنفيذية لهيئة سوق رأس المال

■ **ماذا عن دور هيئة الاشراف على التأمين في فلسطين؟**

– نظريا، ان هيئة سوق رأس المال هي المسؤولة عن الرقابة على شركات التأمين الموزعة على كل الاراضي الفلسطينية.

لكن عمليا، ليس باستطاعة هذه الهيئة تطبيق صلاحياتها كاملة في ظل هذه الظروف القائمة، ولا سلطة تنفيذية مباشرة لها على سوق غزة.

■ **كيف تنظرون الى مستقبل قطاع التأمين في فلسطين؟**

– من الطبيعي في حال استمرار الحال الحاضرة ان يتأثر قطاع التأمين بقوة، وستواجه شركات التأمين العاملة في قطاع غزة خسائر ضخمة واضافية بسبب الحصار وتدهور الاوضاع الاقتصادية.

اما الوضع في الضفة الغربية فمستقر، وسجل الاقتصاد الفلسطيني فيها نموا بنسبة ٩ في المئة خلال عام ٢٠٠٩.

كما زادت نسبة الانفاق الحكومي الى جانب دعم المشاريع التنموية مثل البنى التحتية.

وشهد القطاع العقاري ايضا بعض الازدهار، ما رفع حجم اقساط التأمين.

١٨ مليون دولار اجمالي الاقساط

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها نهاية ٢٠٠٩؟**

– تحافظ ترست على سياسة اكتتابية متزنة، اذ لا نسعى الى تضخيم حجم الاقساط بقدر ما نهدف الى انتقاء المخاطر وتحقيق ربحية فنية وحماية حقوق المساهمين.

■ ■ ■

«الملتزم» هو الاسم الذي اختارته شركة التأمين الاسلامية التي انشئت حديثا في غزه

■ ■ ■

وتتمتع الشركة بوضع ثابت وقوي وهي تحتل المرتبة الاولى من حيث الملاءة المالية في السوق الفلسطيني وفق تقييم هيئة رأس المال.

ومن المتوقع ان نسجل ١٨ مليون دولار كأقساط نهاية عام ٢٠٠٩ بزيادة ٤ الى ١٠ في المئة عن عام ٢٠٠٨.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى ان تتحسن الاوضاع في فلسطين وان تتوحّد الاراضي والمناطق ويعود الازدهار والحركة فمصلحة الوطن والمجتمع هي الاهم. ■

أيوب زعرب (شركة المشرق للتأمين - فلسطين AL MASHRIQ PALESTINE):

نتمنى لو تعود اللحمة الى القطاع والضفة ويعود الازدهار الذي عرفناه اواخر التسعينات

ايوب وائل زعرب، الرئيس التنفيذي عضو مجلس الادارة في شركة المشرق للتأمين AL MASHRIQ فلسطين يتحدث بمرارة عن الانقسام الذي تشهده الاراضي الفلسطينية، ويتمنى لو ان قطاع غزه والضفة يلتحمان من جديد ويعود اليهما الازدهار الذي سبق للمنطقتين ان شهدتاه اواخر التسعينات. ويوضح زعرب ان اعمال شركة المشرق في قطاع غزه محدودة جدا والنتائج الايجابية التي تحققها مصدرها الضفة الغربية.

ويضيف ان الاقساط التي حققتها المشرق خلال العام ٢٠٠٩ تناهز ١٦ مليون دولار اميركي، وهذا الرقم هو ثمرة خطة تسويق تستهدف فئات معينة من صغار التجار والحرفيين.

وحول الوضع القضائي في قطاع غزه يقول زعرب انه غامض بعض الشيء والتأمين الالزامي على السيارات لا يطبق الا بنسبة متدنية سواء في قطاع غزه او في الضفة الغربية، وذلك يعود الى الظروف الصعبة التي تعيشها الاراضي الفلسطينية على المستوى الأمني.

التأمين الالزامي لا يطبق الا بنسبة متدنية سواء في غزة او في الضفة

لا تأثر بالتطورات

■ ما كانت ابرز تداعيات الانقسام الفلسطيني على قطاع التأمين وكيف تتابع الشركات عملها في ظل انشطار الاراضي والسلطة الفلسطينية؟

– لم تعتمد شركات التأمين الفلسطينية اسلوبا منظما لمواجهة تداعيات الانقسام الفلسطيني، فاتبعت كل شركة مسجلة في غزة او في الضفة الغربية، اسلوبها الخاص في اعادة تنظيم امورها الداخلية بهدف التعامل والتفاعل مع الوضع الجديد بأفضل طريقة ممكنة. اما بالنسبة الى شركة المشرق تحديدا، فهي لم تتأثر بهذه التطورات كثيرا كونها لا تعمل بفاعلية في غزة.

التأمين الالزامي غير مطبق

■ يقال ان شركات التأمين في غزة توقفت عن تطبيق التأمين الالزامي على السيارات. من يعوض على المتضررين من حوادث السيارات هناك؟

– عملية التعويض تجري وفق الآلية التي يعتمدها نظام التأمين الالزامي، غير ان هذا الاخير غير مطبق بنسبة كبيرة لا في غزة ولا في الضفة الغربية، وذلك يعود اساسا الى اللا استقرار الأمني وغياب اجهزة الرقابة وفي مقدمها القوى الامنية والشرطة.

■ هل صحيح ان الحكومة المقالة في غزة تعمد الى تطبيق احكام الشريعة الاسلامية في مجال التأمين بدل القوانين المدنية؟

– لسنا مطلعين على هذا الوضع في شكل تفصيلي كون عملنا في غزة محدودا ويقتصر على الامور المتعلقة بعمليات تجري فيها لعملاء لنا في الضفة الغربية، ولكننا نسمع من زملاء لنا ان المحاكم الشرعية هي التي تنظر في الكثير من الحالات.

■ من يفصل في النزاعات في حال وقوعها؟

– تتولى المحاكم الفصل في النزاعات التي تجري ضمن نطاق عملها، فإذا حصل حادث في غزة تتولى المحاكم هناك الفصل فيه. ولكن يستطيع المتضرر ان يتقدم بشكوى في المنطقة التي هو مؤمّن فيها، فإن تعرّض لحادث في غزة وهو مؤمن في الضفة الغربية، استطاع استعادة حقوقه عبر محاكم هذه الاخيرة.

عجز هيئة الاشراف في غزة

■ هل من تمييز في معاملة شركات التأمين بين المنطقتين وهل من صلاحيات لهيئة الاشراف على التأمين في غزة؟

– لم ارَ تمييزا او شروطا او استثناءات في علاقة شركات التأمين مع العملاء في المنطقتين، وهذا يعود، في ما يخص شركة المشرق للتأمين، الى ضعف حجم اعمالنا اساسا في غزة. اما في ما يخص هيئة الاشراف فهي تملك الصلاحية القانونية لممارسة عملها في غزة غير انها عاجزة عن ذلك لصعوبة الوضع الأمني هناك.

■ كيف تنظرون الى مستقبل صناعة التأمين في فلسطين في حال استمرار الانفصال بين المنطقتين؟

– ارى ان قطاع التأمين يتأثر بالوضع السياسي العام اكثر من وضع انفصال غزة عن الضفة الغربية، ولكن اذا تمت خطوات جدية باتجاه الحل في شكل يعود بالمنطقتين الى فترة مشابهة للفترة التي شهدتها الاراضي الفلسطينية اواخر التسعينات حيث كانت اراضينا في المنطقتين تتمتع بانتعاش اقتصادي ودعم حكومات اجنبية ومنظمات غير حكومية، حينها سيكون الوضع ممتازا لان القطاعات الحيوية كافة، اضافة الى البنى التحتية بحاجة لعملية تطوير كبيرة.

برامج جديدة ناجحة

■ ما هي ابرز المنتجات التي تقدمها شركة المشرق للتأمين وكيف تتعاملون مع صعوبات الوضع الفلسطيني؟

– نحاول ان نتعامل مع الظروف في فلسطين بأسلوب مختلف عن سائر الشركات اذ نحاول الدخول الى الاسواق التي تفتقر للمنافسة مع الاخذ بالاعتبار ضيق سوق التأمين عموما.

هذا واطلقنا مجموعة برامج جديدة موجهة الى التجار ذوي الامكانيات المتواضعة، والى الصيادلة والبقالين والمدارس ومن بين هذه البرامج التأمين المنزلي المميز وتأمين مكاتب المحامين.

■ هل واجهتم مشكلة تحصيل الاقساط من الناس، وما هي ابرز نتائجكم للعام ٢٠٠٩ ، مقارنة بالعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة هذا العام ولم نواجه مشكلة تحصيل اموال كما حققنا نموا في الانتاج وصل الى ٤٨ في المئة، وذلك يعود بشكل اساسي الى تخصصنا في تقديم برامج مدروسة. وبلغت قيمة اقساطنا حوالى ١٦ مليون دولار مقارنة بالعام الماضي. اخيرا حققنا نتائج ايجابية هذا العام على الصعيد الفني وعلى صعيد الاستثمار، كما اتخذنا مخصصات اضافية عن كل ميزانية ربعية. ■

■ ■ ■

خطة التسويق التي نعتمدها اثبتت فاعليتها وحققنا نموا في الاقساط بنسبة ٤٨ في المئة

■ ■ ■

عثمان الهادي (شيكان السودان SHIEKAN SUDAN):

في السودان صندوق تكافلي يضمن حقوق حملة عقود التأمين

الحظر الإقتصادي المفروض على السودان أساء ويسيء الى مصالحه الوطنية، وهذا أمر لا جدال فيه.

إلا ان الأيام أظهرت ان ذلك الحظر جنب الشركات والمصارف السودانية تداعيات الأزمة المالية العالمية، وتلك هي الإيجابية الوحيدة التي حملها الحظر الى الدولة الشقيقة.

في حديثه الينا عرض عثمان الهادي المدير العام لشركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين – السودان SHIEKAN نظرته الى احتمالات السماح بدخول شركات التأمين والوساطة الأجنبية والإعادة الى السودان. وكشف لنا عثمان الهادي ان السودان يتفرد بكونه الدولة العربية الوحيدة التي أوجدت صندوقاً تكافلياً لضمان حقوق حملة عقود التأمين في حال تعثر أي شركة تأمين سودانية، داعياً زملاءه في الدول العربية الى الاقتداء بالشركات السودانية وإنشاء صندوق مماثل.

■ كيف يمكن من وجهة نظركم التخفيف من آثار الازمة المالية العالمية على اسواق التأمين العربية؟ هل من اجراءات معينة اتخذت في السودان؟

– كما يعلم القارئ الكريم ان قطاع التأمين لا يمكن التعامل معه بصورة منفصلة عن بقية القطاعات الاقتصادية او المالية الاخرى، اذ ان حجم التأثير على هذه القطاعات ينعكس مباشرة على قطاع التأمين وهو ما افرزته الازمة المالية الحالية وظهر جليا في تأثر عدد من شركات التأمين العالمية الكبرى كشركة AIG الاميركية التي كانت على حافة الانهيار لولا الدعم الحكومي الكبير الذي قدم لها.

بالنسبة للسودان فإن الوضع مختلف قليلا، اذ انه من الدول العربية القليلة التي لا ترتبط ارتباطا وثيقا بالاقتصاد العالمي نظرا لوجود حظر اقتصادي مفروض عليه من قبل الولايات المتحدة منذ فترة طويلة، وبالتالي فإن حجم التأثر بالازمة لم يكن كبيرا بخلاف دول الخليج ودول المشرق العربي التي ترتبط اقتصاداتها بالاقتصاد العالمي بدرجة كبيرة، ولم تقم الدولة بوضع اجراءات محدّدة لمواجهة الازمة الا ان قانون هيئة الرقابة والاشراف على التأمين في السودان يلزم الشركات بوضع احتياطات مناسبة حسب حجم اقساط كل شركة لايمكن التصرف فيها الا بموافقة الهيئة، وذلك لمجابهة اي مشكلات يمكن ان تحدث لهذه الشركات في المستقبل. وتقوم الهيئة بالتشدّد في تطبيق هذه الجزئية من القانون عن طريق ايقاف الترخيص للشركات في حال عدم التزامها بتوفير هذه الاحتياطات، اضافة الى ان هيئة الرقابة على التأمين كانت قد انشأت بالتعاون مع شركات التأمين المحلية ما يسمى بصندوق تكافل الشركات، حيث تقوم شركات التأمين بسداد نسبة من اقساطها للصندوق الذي يتمتع بإدارة منفصلة. والغرض الذي اسس من اجله الصندوق هو اعانة الشركات في حال عجزها عن الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق، مما يؤكد حسن التنظيم في سوق التأمين السوداني. وادعو من هذا المنبر الاسواق العربية الى تطبيق هذا النظام الذي يمثل ضمانة للشركات ولحملة الوثائق على حد سواء.

الفرصة مؤاتية أمام شركات الإعادة العربية لتفعيل دورها في المنطقة

■ هناك من يرى ان الازمة التي تجتاح العالم افقدت شركات الاعادة العالمية بعض قدراتها وقلصت طاقاتها الاكتتابية ، الا يشكل ذلك فرصة امام المعيدين العرب لتعزيز دورهم على المستوي المحلي والاقليمي لرفع حصصهم في الاسواق العربية؟

– لا اعتقد ان اثر الازمة كان كبيرا على شركات اعادة التأمين العالمية باستثناء المجموعة الاميركية للتأمين آي جي AIG كما اشرت سابقا، ولا يمكن هنا استثناء شركات الاعادة العربية وخصوصا الخليجية منها وان كان حجم التأثر بدرجة اقل من الشركات العالمية. وحتى وان حدثت اي خسائر فإنها لم تكن في نتائج الاعمال الفنية وانما في استثمارات هذه الشركات وخاصة في مجال العقارات والاسهم والاوراق المالية. وبالفعل فإن الفرصة مواتية امام شركات الاعادة العربية لتلعب دورا اكبر في مجال الاسناد وقبول الاخطار من شركات التأمين العربية، ويجب الا يكون ذلك مرتبطا بالازمة فقط بل يجب ان يكون سياسة دائمة وهدفاً استراتيجياً تسعى الشركات لتحقيقه، وهذا يتطلب ان تقوم هذه الشركات بمراجعة اوضاعها المالية وخصوصا في ما يتعلق برأس المال والاحتياطات والسياسات الاستثمارية حتى تتمكن من الحصول على ثقة شركات التأمين العربية.

لا بأس ان يتم فتح السوق أمام الأنشطة المرتبطة بالتأمين

■ كيف تنظرون الى دخول شركات تأمين اجنبية الى السودان؟ وما هي الايجابيات والسلبيات التي تجدونها في ذلك؟

– الى الان لا توجد في السودان شركة تأمين مباشر اجنبية ولكن يوجد فرع اقليمي لشركة إعادة التأمين التابعة لمجموعة دول شرق افريقيا الكوميسا (COMESA)، والتي يشارك فيها السودان وهو تجمع اقتصادي وسياسي لدول شرق ووسط افريقيا، وهذا الفرع يعمل في مجال الاعادة فقط، ويمكن القول بأنه قد حقق نجاحا كبيرا وقدم مساعدة مقدرة في مجال الاعادة للشركات السودانية مما حذا به الى ان يفتتح نافذة تختص بالاعادة وفق النظام الاسلامي ونتوقع له استمرار النجاح في المستقبل.

من ناحية اخرى فإن الشركات المحلية في السوق السوداني قادرة على استيعاب اي اعمال تأمينية جديدة، ونحسب ان هنالك مجالاً واسعاً لجلب المزيد من الاعمال التي تستطيع الشركات القائمة الايفاء بمتطلبات تأمينها، غير اني أرى ونحن على ابواب الانضمام لمنظمة التجارة العالمية ان يتم فتح السوق لبعض الانشطة المرتبطة بالتأمين كعمل وسطاء اعادة التأمين وخدمات مسح وتقدير الخسائر، ويمكن ان يتم السماح للشركات التي تأتي ببرامج وعقود تأمينية جديدة لا تتوافر في السوق المحلي.

■ ما هي اهم البرامج التي اطلقتموها خلال العام الحالي وماذا تحضرون للمستقبل؟

– ان اهم الادوار التي تهتم بها شركة شيكان للتأمين هو الدور الاجتماعي عبر توفير عدد من المشروعات التأمينية، وذلك اتساقا مع مبادئ التأمين الاسلامي الذي يهدف الى خدمة المجتمع والنهوض به دون النظر الى تحقيق ارباح من نتائج عمليات التأمين. وفي هذا الاطار فقد نفذت الشركة مشروع التأمين الزراعي والتأمين الطبي قد احدثا نقلة نوعية ضخمة، وبشهادة القائمين على امر هذين القطاعين حيث تم تحقيق نجاح مذهل وفي زمن قياسي.

واستمرارا لهذا النهج فقد اطلقت الشركة بالتعاون مع القطاع المصرفي مشروع تأمين التمويل الاصغر MICRO FINANCE حيث تقوم البنوك بتقديم التمويل للقطاعات الضعيفة في المجتمع، على ان تتولى الشركة توفير التغطية التأمينية لهذا التمويل وهو ما تم بالفعل وهذا المشروع احدث حراكا اقتصاديا كبيرا وادي لانتشال عدد من الاسر من براثن الفقر وادخالهم في العملية الانتاجية، كما ادى الى رفع مستوى المعيشة وزيادة مداخيل الأفراد. وقد وجدت هذه التجربة اشادة كبيرة من اتحاد التأمين التبادلي ICMIF ومقره لندن، وهو من الاتحادات التي تولي اهتماما خاصا بمثل هذا النوع من المشاريع وخصوصا في الدول الفقيرة ودول اميركا اللاتينية ذات الكثافة السكانية العالية ومعدلات الفقر المرتفعة. وكنا قد ادخلنا من قبل تأمين حصيلة الصادرات وتأمين اخطاء المهنة اضافة الى بعض البرامج الاخرى في مجال التكافل (التأمين على الحياة) كالتكافل المعاشي والتعليمي والعائلي وحماية الرهن للمقترضين من البنوك في حالات الوفاة والعجز الكلي الدائم بسبب الحوادث او المرض وعدد من البرامج الاخرى الجديدة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام الحالي؟

– وفقا للمؤشرات الاولية لنتائج اعمال الشركة فإن من المتوقع ان تستمر الزيادة في الاقساط للعام الحالي حيث تم تقدير نسبة نمو للعام ٢٠٠٩م بمقدار ٩,٨٪. وتشير بيانات الربع الثالث الى اننا قد تجاوزنا هذه النسبة بحمد الله وتوفيقه. ■

محمد النور احمد (الشركة الوطنية للتأمين التعاوني WATANIA - السودان):

التدابير الاحترازية النقدية تسببت بإبطاء الحركة التجارية وتراجع اقساط التأمين

محمد النور احمد، المدير العام للشركة الوطنية للتأمين التعاوني في السودان WATANIA COOPERATIVE INSURANCE CO عرض خلال حديثه الينا الصعوبات التي تواجهها شركات التأمين في السودان، سواء جراء الازمة المالية العالمية او العقوبات الاقتصادية التي تفرضها الادارة الاميركية ضد السودان.

وقال ان الازمة المالية اقتضت ان تأخذ الحكومة السودانية تدابير نقدية احترازية ما ابطأ الحركة التجارية. اما المقاطعة الاميركية فجعلت شركات الاعادة الاوروبية المملوكة من الاميركيين تمتنع عن تقديم تسهيلاتها الى شركات التأمين في السودان. ومع ذلك قال احمد ان الشركة الوطنية للتأمين نجحت في تجاوز تلك الصعوبات من خلال قنوات وتدابير مختلفة. ودعا أحمد هيئة الاشراف على التأمين الى التعامل مع شركات التأمين السودانية بواقعية، وعلى نحو يسهّل ممارستها لاعمالها ويساعدها على تنمية محفظتها.

■ في رأيكم هل تأثرت شركات التأمين الاسلامية بالازمة المالية العالمية؟

– تأثر السودان على نحو غير مباشر بالأزمة حيث تراجعت اقساط التأمين الا انه لم يكن للازمة العالمية تداعيات مباشرة على استثمارات شركات التأمين اذ ان استثمارات الشركات الشرعية تتم وفق الصيغة الاسلامية، وهذا ما يبقيها في منأى عن المخاطر التي تعرضت لها اسواق المال في العالم الصناعي. اضاف: والعوائد الاستثمارية تعتبر العمود الفقري لايرادات شركات التأمين الاسلامية، ولذا كان لشركات التأمين الاسلامية الحظ الاوفر لتحقيق الربح بفضل نظامها الاستثماري.

■ كيف تقومون اعمالكم خلال العام ٢٠٠٩؟

– حققت الوطنية للتأمين عوائد استثمارية جيدة والاهم اننا تمكنا من دعم الشركة بقاعدة مالية قوية من خلال الاحتياطيات المتنوعة التي من شأنها التأسيس لمستقبل زاهر.

■ كيف تفسرون تراجع اقساط التأمين؟

– يعود هذا التراجع الى اعتماد الحكومة تدابير مالية احترازية للتعامل مع سياسة النقد الاجنبي، فكانت تدابير متشددة اكثر من اللازم اثرت سلبا على الحركة التجارية والاقتصاد ككل، حتى ان وزارة المال حدّت من النفقات وتسديد مستحقاتها للكثير من الشركات، فانخفضت مشاريع التنمية في السودان، وبالمقابل يجب تدارك هذه السياسات الخاطئة سريعا لإعادة احياء النشاطات الاقتصادية المختلفة.

علاقة جيدة مع المعيدين

■ كيف تصفون علاقاتكم بمعيدي التأمين في ظل الازمة؟

– لا زلنا افضل حالا من الشركات الاخرى في السودان وبالتالي فقد تمكنا من الحصول على شروط جيدة من المعيدين عند تجديد اتفاقات اعادة التأمين ولم نلمس اي شكوى من قبلهم في ما خص تجديد اتفاقيات ٢٠١٠.

■ لماذا في رأيكم يتطور قطاع التأمين ببطء في السودان مقارنة مع الدول الاخرى؟

– لا تزال شركات التأمين السودانية غير مواكبة للتطور العالمي في المجال الاكتتابي واصدار عقود التأمين وتسويقها خصوصا انها لم تتمكن بعد من ايجاد مسوقين من ذوي القدرة والخبرة المهنية.

من جهة اخرى يعتبر الدخل السنوي للفرد، وقدرته الشرائية متدنية في السودان، ما يحدّ من تمتع الشعب السوداني بفوائد المنتجات التأمينية. من هنا فإن حوالى ٩٥ في المئة من السودانيين لا يقبلون سوى على التأمينات الالزامية كتأمين السيارات مثلا.

وفي هذا السياق فإن الحكومة السودانية لا تعطي التأمين حقه من الاهتمام، بخلاف معظم الدول الاخرى التي تفرض التأمين حتى على ممارسة بعض المهن كالطب والهندسة والمحاماة وغيرها.

هذا وتعاني شركات التأمين في السودان من خسائر في التأمين الالزامي على السيارات خصوصا في مجال التأمين الالزامي ضد المسؤولية المدنية حيال الطرف الثالث.

اضاف: وعلى الدولة ان تعيد النظر بسياساتها في هذا المجال. اما بالنسبة للتأمينات الاخرى، فإن المنافسة الشديدة بين الشركات تؤثر سلبا على الاسعار وبالتالي على نتائج الشركات.

أوجدنا قنوات عربية واوروبية لتجاوز العقوبات الاقتصادية الاميركية ضد السودان

■ الى اي مدى تأثرتم بالحظر الاميركي الذي فرض على السودان؟

– طاول الحظر الاميركي على السودان شركات التأمين السودانية من ناحيتين، الاولى من خلال تدخل الولايات المتحدة في شراء عدد كبير من اسهم شركات الاعادة الاوروبية ما ضيّق علينا دائرة الخيارات في مجال الاعادة حيث يمنع على تلك الشركات تقديم تسهيلات لشركات التأمين السودانية.

اما الثانية وهي الاهم فكانت لجهة التعامل المصرفي اذ ان العديد من المصارف الاوروبية احجم عن التعاطي مع التحويلات والمعاملات السودانية الامر الذي كلفنا الكثير من الاموال.

بالمقابل، وجدنا بعض المخارج لتحويلاتنا المصرفية من طريق بعض الدول العربية، وبالاخص مملكة البحرين، ومن طريق بعض المصارف الاوروبية الصرف غير المقاطعة للسودان.

المطلوب ليونة من هيئة الاشراف

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة؟

– تقوم هيئة الرقابة على شركات التأمين في السودان بالعديد من المهام في مجالي الرقابة والاشراف على الشركات، فضلا عن تنظيم القطاع، غير انني اراها تركز في شكل كبير على تطبيق الرقابة دون ايلائها الاهتمام بتوسيع وتطوير القطاع ومساعدة الشركات بدل وضع المعوقات في طريقها.

كما على الهيئة ان تكون اكثر ليونة في تطبيق القوانين وان تتحلى بنظرة موضوعية وواقعية لحال الشركات والتعامل معها من هذا المنطلق.

هذا ويتم الحديث عن جهود تقوم بها الهيئة حاليا وتحديدا مديرها العام لاتخاذ اجراءات تتوافق والنقاط التي ذكرتها.

تهرب الدولة من الايفاء

■ كلمة اخيرة؟

– الفت الى ان الوطنية للتأمين قامت بالتعاون مع شركة شيكان للتأمين بإطلاق التأمينات الزراعية التي شكلت الضمانة التي تحمي المزارع السوداني من الكوارث الطبيعية والمواسم السيئة.

هذا ويدفع المواطن ٥٠ في المئة من قيمة قسط التأمين وهي حصته من قسط التأمين الزراعي، ويتعين على الحكومة السودانية ان تدفع النصف الآخر من القسط الا انها لا تفعل ذلك كما ينبغي، وعلى شركات التأمين أن تظل في هذا الوضع لشهور وسنين عديدة وهذا لا ينسجم مع منظومة التأمين وإعادة التأمين. ■

محاسن سراج الدين (التأمين الاسلامية ISLAMIC INSURANCE - السودان) :

لنا علاقات وطيدة مع شركات الاعادة العربية ونشجع على تأسيس المزيد منها

شركة التأمين الاسلامية المحدودة ISLAMIC INSURANCE CO في السودان اول شركة للتأمين الاسلامي في العالم حيث انشئت في العام ١٩٧٩.

السيدة محاسن سراج الدين نائب المديرللتأمين العام في الشركة اوضحت لنا خلال المقابلة التي أجريناها معها ان شركات النفط العاملة في السودان ما تزال تغطي جزءاً كبيراً من تأميناتها في الخارج، مما يشكل مخالفة للتعليمات الصادرة عن هيئة الاشراف على التأمين. ودعت السيدة سراج الدين الهيئة المذكورة الى مكافحة تلك الممارسات.

من جهة اخرى اوضحت السيدة سراج الدين ان للشركة علاقات وطيدة ومميزة مع شركات الاعادة العربية في كل من بيروت ودمشق ودبي، ورحّبت بإنشاء شركات عربية جديدة لاعادة التأمين، لأن من شأن ذلك ان يخفف من اسنادات الاعادة التي تتوجه الى المعيدين في الاسواق الاجنبية. وقالت ان وسائل الاعلام العربي تضخم الاحداث الجارية في اقليم دارفور وان الاسلامية تتعاون مع الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS في مجال تغطية اعمال العنف.

■ هل تأثرت الاستثمارات السودانية بالأزمة المالية العالمية؟ وكيف كانت نتائجكم لسنة ٢٠٠٩؟

– لم تؤثر الأزمة المالية العالمية بصورة مباشرة على الإقتصاد السوداني او شركات التأمين السودانية وهذا يتضح من خلال نتائج الأداء لعام ٢٠٠٩، إضافة الى عدم وجود استثمارات لشركات التأمين السودانية في اسواق المال العالمية. الى ذلك وكوننا شركات اسلامية لا نوظف اموالنا الا في استثمارات مقبولة شرعا وداخل السودان ونعتبر ان هذا هو السبب الرئيسي فى حماية اقتصادنا اذ ينتهج النظام الأسلامي.

اما في ما يتعلق بشركتنا بالذات فقد حققنا نمواً إيجابياً بحوالى ١٢ في المئة في نتائجها خلال العام ٢٠٠٩، وذلك في مختلف فروع التأمين التي تكتتب فيها من فروع البحري والسيارات والحريق والممتلكات والصحي والهندسي ..... الخ .

■ لماذا عقود التأمين المعمول بها في السودان تختلف في بعض جوانبها مع تلك التي في الدول العربية الاخرى؟

– لا اختلاف في الجوانب الفنية فوثائق التأمين نموذجية ونحن كشركات اسلامية نضيف لوثائقنا خصائص وميزات التأمين الإسلامي. كما وان التغطيات التأمينية فى السوق السوداني تقليدية خلاف ما هو في الدول العربية الأخرى، الى ذلك فإن مختلف منتجات التأمين الموجودة في السودان ولدت من حاجة السوق وتطور هذه الحاجة، وقد حرصنا دائماً في اتفاقياتنا على إضافة ما هو غير تقليدي من الخدمات التي يمكن ان يطلبها المواطن أو التي نقترحها عليه لاقتناعنا بأهميتها.

وأشير هنا على سبيل المثال الى منتج تأمين قروض صغار المستثمرين والشرائح الضعيفه من المجتمع الذي أطلقته الشركة بالتعاون مع «شيكان» وكان الأول من نوعه في السودان.

تغطية محصورة بالشركات المحلية

■ الى أي مدى تستفيد الشركات السودانية من مشاريع النفط والإنماء التي تشهدها السودان حالياً؟

– أعمال التنقيب التي تجري حالياً في السودان تقوم بها شركات أجنبية بالشراكة مع الحكومة السودانية، وقد كانت هذه الشركات تعمد الى تغطية أخطارها خارج السوق السوداني، الا ان حصة ضئيلة زيدت اخيرا، لكن ما زالت الحصة الاكبر من نصيب الأسواق الخارجيه، علماً ان اسناد التغطيات في الخارج يعتبر مخالفة للتعليمات الصادرة عن هيئة الرقابة التي تفرض ان تتم تغطية المنشآت كافة داخل السودان وعلى يد شركات سودانية.

هذا مع الإشارة الى ان معظم المشاريع العقارية والتنموية التي بدأت حديثاً في السودان بأموال سودانية او عربية، يتم تأمينها لدى الشركات السودانية.

تضخيم نزاع دارفور

■ هل تغطي الشركة الإسلامية للتأمين أخطار الحرب، والى أي مدى تؤثر النزاعات المسلحة في منطقة دارفور على أعمالها؟

– نعم نغطي أخطار الحرب وذلك بدعم من صندوق تأمين أخطار الحرب AWRIS، إلا أننا طيلة هذه الفترة لم نتعرض لخسارة بسبب اعمال الحرب، بالمقابل هناك بعض الشركات تعرضت لخسائر في دارفور جراء حوادث النهب والسلب ولكن بنسب لا تذكر، علماً ان الإعلام هو الذي يضخم أزمة دارفور.

■ الى أي مدى تأثرت أعمالكم بالحظر الأميركي على السودان، وعلاقتكم بالشركات الأميركية؟

– بسبب هذا الحظر أصبحنا نجد صعوبة في الحصول على الدولار الاميركي، او التعامل والقيام بعمليات التحويل بتلك العملة عبر المصارف، إلا اننا وجدنا بدائل ومخارج عدة وقادرون على حل ما يعترضنا من مشكلات.

ونحن فى شركة التأمين الاسلامية لا نتعامل مع شركات إعادة ذات مساهمة أميركية أو التي تجمعها شراكة أو علاقة مع شركات أميركية.

تعامل مع الإعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– منذ بداية أعمالها تتعامل الإسلامية للتأمين مع شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE و ARAB POOL في بيروت الى ARAB UNION في سوريا و TAKAFUL RE في دبي، وهي كلها شركات موثوقة تتمتع بكفايات وملاءة مالية عالية ولم تخذلنا يوماً، ويسرنا ان نتعاون مع المعيدين العرب ذوي القدرات المهنية والمالية، ونرحب بقيام مزيد من شركات الاعادة العربية، ونعتبر ذلك قيمة مضافة لاسواق الاعادة العربية ومن شأنها ان تخفف من اعتمادها على المعيدين الاجانب.

تشديد الرقابة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ندعو هيئة الرقابة على شركات التأمين في السودان الى تشديد الرقابة على القطاع، وبالأخص في مجال مكافحة المخالفات الجارية على مستوى تأمين بعض المشاريع خارج السوق السوداني، كما ندعوها لاتباع الوسائل اللازمة لتقوية المراكز المالية للشركات ومراقبة الشركات وحثها للعمل بمهنية عالية، وان يكون لها دور فاعل في تطوير سوق التأمين عبر نشر ثقافة التأمين وزيادة حجم السوق وتأهيل كوادره. ■

عاصم سر الختم (النيل الازرق للتأمين BLUE NILE - السودان):

الاقبال على التأمين الصحي اتاح لنا ان نملأ الفراغ الناجم عن تباطؤ حركة الاستيراد والتصدير

شركة النيل الازرق للتأمين BLUE NILE شركة سودانية عريقة ويعود تأسيسها الى سنة ١٩٦٥. وعراقتها هذه كونت لها رصيدا مهما من العلاقات مع المعيدين الدوليين لا سيما شركة ميونيخ ري MUNICH RE. وتواصلها المستمر مع الاسواق العالمية أمكن لها ان تواكب عقود التأمين المستحدثة في الخارج وان تتزود بها، وتضعها في متناول المستهلك في السودان.

وتسوّق النيل الازرق حاليا عقود التأمين الصحي للجماعات GROUP POLICIES وهي بصدد الاعداد لتسويق عقود التأمين الصحي للافراد. كشف ذلك عاصم سر الختم المدير العام للشركة خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتب الشركة في الخرطوم.

■ الى اي مدى تأثر قطاع التأمين في السودان بالازمة المالية العالمية؟

– تمثلت تداعيات الازمة المالية على سوق التأمين السوداني في تدهور حجم اقساط التأمين في مجالي الاستيراد والمشاريع المعتمدة على تمويلات او مطورين خارجيين.

وبخلاف ذلك لم تتأثر شركات التأمين في شكل واضح واستطاعت الاحتفاظ بالمعيدين الاجانب الذين تتعامل معهم، مع الاشارة الى ان السوق السوداني يحرص على اختيار معيديه من الدرجة الاولى.

ومن هذا المنطلق اتفاءل بخروج قطاع التأمين السوداني من الازمة من دون خسائر تذكر.

تعويض الخسائر

■ ما هي ابرز الاجراءات التي اتخذها قطاع التأمين في السودان لاحتواء تداعيات الازمة؟

– عمدت شركات التأمين الى البحث عن منتجات تأمينية جديدة تعوّض الخسائر في مجالي التأمين البحري والعقاري.

بالمقابل دعت الجهات المسؤولة شركات التأمين الى الحذر في اختيار المعيدين والتعامل معهم من اجل الا ترتد تداعيات الازمة عليها.

■ في رأيكم هل الخسائر التي لحقت بالمعيدين العالميين الكبار جراء الازمة الراهنة عززت مواقع المعيدين العرب ؟

– بعض المعيدين الدوليين خسروا في مجالات الاستثمار الا ان قدراتهم المالية ما تزال تصنف بمراتب عالية، ونحن نرحّب بالتعامل مع شركات الاعادة العربية غير ان هذا يرتبط بقدرة تلك الشركات على تحمل مخاطر السوق، وبالتالي نحن نبحث عن الملاءة المالية والتصنيف العالي عند المعيد بغض النظر عن جنسيته.

الشركات الاوروبية لم تأخذ بالعقوبات الاميركية وهي مستمرة في تقديم تسهيلاتها الى الشركات السودانية

علاقاتنا بكبريات شركات الاعادة العالمية قديمة ووطيدة

■ هل عانى السوق السوداني من تراجع وتقصير في اداء المعيدين جراء الازمة؟

– يتعامل السوق السوداني مع الاسواق الخارجية باستثناء السوق الاميركي الذي كان الاكثر تأثرا بالازمة.

اما شركات الاعادة الاوروبية العملاقة كميونيخ ري وسويس ري التي نتعامل معها الشركات السودانية فهي لم تتأثر كثيرا بالازمة واستمرت بالتعامل مع السوق السوداني وفق النهج نفسه.

الى ذلك يتعامل السوق السوداني مع شركات اعادة عربية لها باع طويل في مجالها كشركتي اريج ARIG وترست ري TRUST RE المشهود لهما بالحرفية.

إحجام عن الاستثمار في التأمين

■ كيف تقوّمون الاستثمار في السودان عموما وقطاع التأمين خصوصا في ظل الازمة المالية الراهنة؟

– لم يتأثر السوق السوداني في مجال التداول في البورصة، غير اننا لمسنا احجاما عن الاستثمار في قطاع التأمين لاسباب اخرى ابرزها غياب قانون مرن يمكّن المستثمرين في هذا القطاع من الحصول على جزء من ارباح النشاط التأميني.

تراجع الاستثمارات العامة

■ الى اي مدى اثرت المحكمة الدولية الخاصة بالسودان على السوق السوداني؟

– اثر فرض العقوبات على الواردات والصادرات بشكل رئيسي، انعكست هذه الخطوة تراجعا في اقساط التأمين العائدة لتغطيات هذا القطاع.

اما بالنسبة الى تراجع حجم الاستثمارات العامة فهو عائد لتداعيات فرض العقوبات على السودان وليس لتأثيرات المحكمة الدولية.

■ هل لنا بلمحة عن ابرز انجازاتكم لهذا العام؟

– دخلنا قبل سنوات فرع التأمين الطبي وبالاخص التأمين الطبي للمسافرين، ومذاك الوقت نطور كل سنة منتجات جديدة هذا المجال خصوصا وانه مجال واعد ويتزايد الاقبال عليه سنويا.

هذا وتمتد شبكة العلاجات التي نوفرها الى مصر والاردن، مع الاشارة الى ان السوق السوداني يركز على التأمين الطبي للجماعات GROUP HEALTH POLICIES في حين نفكر بالتطور نحو التأمين الطبي للافراد.

تحسين المنتجات

■ ما الجديد الذي ستعملون عليه عام ٢٠١٠؟

– نسعى الى تحسين المنتجات التي نبيعها واضافة الخدمات اليها.

كما نسعى الى ربط تأمين الحياة بالتأمين الصحي بحكم القواسم المشتركة بينهما والطلب الكبير عليهما.

■ كيف تقوّمون نتائجكم لهذا العام؟

– حققنا نتائج ممتازة وبالاخص في مجال التأمين الطبي، ولغاية الربع الثالث من ٢٠٠٩ حققنا نموا بلغ ١٥ في المئة في المحفظة الكلية و٥٠ في المئة في المحفظة الطبية التي غطت الخسائر في المحفظتين البحرية والهندسية. ■

عبد الرحيم بلّة عبد القادر (النيلين للتأمين السودان ELNILEIN):

قدوم الاستثمارات العربية والاجنبية الى السودان يشكل فرص عمل جديدة امام شركات التأمين السودانية

شركة النيلين للتأمين ELNILEIN شركة سودانية عريقة ويعود تاريخ تأسيسها الى سنة ١٩٨١. خلال المقابلة التي اجريناها معه في مكاتب الشركة في الخرطوم، استبعد مديرها العام عبد الرحمن بلّة عبد القادر ان تتمكن الاسواق العالمية من تجاوز تداعيات الازمة المالية في مدى قريب. وتوقع للشركات التي استلفت الاموال من حكوماتها للافلات من الافلاس ان تواجه صعوبات جمّة في سداد ديونها. ورحب عبد القادر بقدوم الاستثمارات العربية والاجنبية الى السودان قائلا انها تشكل فرص عمل جديدة امام شركات التأمين السودانية. كما رحب بقيام شركات عربية جديدة لاعادة التأمين قائلا ان العلاقة بين شركات التأمين السودانية وشركات الاعادة العربية بدأت تتعمق خلال الفترة الاخيرة.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– رأيي الشخصي ان الازمة المالية العالمية سيمتد اثرها لسنوات... وان القول بأن الاسوأ منها مر قول لا يسنده منطق اقتصادي والدليل على ذلك ان حتى الشركات التي تلقت دعما ماليا من حكوماتها لتفادي الإفلاس تحتاج لبعض الوقت لكي تسترد عافيتها من جديد. والمنطق الاقتصادي يشير الى ان اي آثار لازمة مالية (ولو على المستوى الفردي) لا يمكن ان تزول آثارها في المدى القصير (THE SHORT RUN) لكن من الممكن ان تزول على المدى الطويل (THE LONG RUN) اذا اتبعت الخطوات الصحيحة لذلك.

■ الى اي مدى يمكن القول ان شركات التأمين السودانية افادت من قدوم الشركات الاجنبية التي تتعاطى استخراج النفط وتصديره؟

– بالطبع ان قدوم الشركات الاجنبية للاستثمار في مجال النفط انعش سوق التأمين السوداني، لان اي مستثمر قادم من الخارج سواء كان في مجال النفط او خلافه يأتي باحتياجاته التأمينية طالما ان المشروع المستهدف ينشط في السودان، وبالتالي كل احتياجات المستثمرين الاجانب تمثل فرصة عمل جديدة واضافية (NEW BUSINESS) لسوق التأمين السوداني، الشيء الذي ينعكس ايجابا على محفظة السوق اجمالا.

خلافا لما يدّعيه الاعلام المعادي الوضع في اقليم دارفور هادئ

■ هل تتأثر شركات التأمين السودانية بالوضع السائد في دارفور؟ وهل هناك شركات تأمين تعمل في تلك المنطقة؟ كم هي الاقساط التي تحققها شركات التأمين السودانية حاليا جنوب السودان؟ وفي سائر الاقاليم الاخرى؟

– الوضع في دارفور الحبيبة آمن ومستقر خلاف ما يروج له الاعلام الغربي، ومشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية قائمة على قدم وساق. وهناك عدد من شركات التأمين تعمل هناك عبر وكالات وفروع خاصة وتلبي احتياجات الإقليم التأمينية.

اضاف: الا ان حجم العائد من اعمال التأمين في دارفور وغيره من الاقاليم ليست متوافرة لان معظم محافظ شركات التأمين بل والسوق بأكمله تصدر اجمالا دون ان تنشر تفاصيلها.

العلاقة مع شركات الاعادة العربية بدأت تتعمّق خلال الفترة الاخيرة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– انشاء شركات اعادة تأمين عربية خطوة جيدة لا شك في ذلك، وان اي شركة اعادة تأمين عربية تنشأ تمثل اضافة لسوق اعادة التأمين العربي.. وحتى هذا التاريخ فإن اداء شركات اعادة التأمين العربية يسير الى الاحسن.. ونأمل ان يصل هذا الاداء لمرحلة تمكن شركات اعادة التأمين العربية من منافسة الاسواق الاجنبية... علما بأن سوق التأمين السوداني تربطه صلات عمل متأصلة مع اسواق اعادة التأمين العربية وان هذه الصلات تتعمق عاما بعد عام.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هيئة الاشراف والرقابة على التأمين بالسودان، هيئة نشطة متعاونة تحرص على تجديد تراخيص الشركات السودانية كل عام، وتصدر لذلك متطلبات تجديد التراخيص كل عام في ضوء الظروف السائدة والمتوقعة، وهي بهذا الاجراء تحتاط لكل الظروف المعاكسة التي يمكن ان يتعرض لها العالم، وبحيث تبقى شركات التأمين السودانية في منأى عنها. ■

علي ادريس موسى (البحر الأحمر للتأمين - السودان RED SEA SUDAN):

تأمينـات شركـات النفـط كانـت تجـرى فـي الخـارج خلافـا للقانـون

«البحر الاحمر للتأمين» السودان RED SEA SUDAN شركة تأمين سودانية مركزها صنعاء وتتعاطى التأمينات العامة ما عدا الحياة. مديرها العام علي ادريس موسى قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان اكثرية الاقساط المكتتبة في السودان مكوّنة من اقساط تأمين على السيارات. ونحن مصممون على تعزيز انشطتنا في سائر مجالات التأمين بحيث نعيد شيئا من التوازن الى محفظتنا.

وحول التأمينات التي تعقدها الشركات الاجنبية في الخارج قال موسى ان شركات التأمين السودانية بدأت تشارك في تأمينات الطاقة ENERGY بعد ان اجرت التعديلات اللازمة في اتفاقات اعادة التأمين بحيث يمكن لها ان تغطي تلك الاخطار.

وحول احداث اقليم دارفور قال موسى ان «البحر الاحمر» تعتمد على دعم الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS في تغطية اخطار الحرب واعمال العنف الجارية هناك.

طغيان فرع السيارات

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وما هي فروع التأمين التي تتعاطونها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٠ وبدأت ممارسة نشاطها في ١٩٩١ وتتعاطى مختلف فروع التأمين باستثناء تأمينات الحياة.

وبرغم طغيان اقساط التأمين على السيارات على محافظ معظم شركات التأمين العاملة في السودان، فإن شركتنا ما فتئت منذ انطلاقتها تحقق نسب نمو سليمة ومستقرة وتعادل الـ ١٥ في المئة سنوياً.

■ في رأيكم كيف تأثر قطاع التأمين في السودان بالأزمة المالية العالمية؟

– لم يكن للأزمة المالية أي تأثيرات مباشرة على قطاع التأمين في السودان من حيث الاستثمار وعوائده.

اما على مستوى النشاط التأميني فكان هناك تباطؤ في الحركة التجارية وخصوصا في مجال الاستيراد والتصدير ما ادى الى تراجع اقساط التأمين على النقل.

معوقات أمام التطور

■ ما هي أبرز المعوقات التي تعترضكم في السوق السوداني؟

– لا يزال الوعي التأميني ضعيفاً في السوق السوداني، لذا نلاحظ ان تأمينات السيارات تشكل أكثر من ٦٠ في المئة من إجمالي الاكتتابات.

كما وتعاني الشركات أيضاً مشكلة تأخر حملة عقود التأمين في سداد الاقساط المستحقة لشركات التأمين والذي نعتبره أيضاً من المعوقات الكبيرة التي تواجهنا.

نتعـاون مـع AWRIS في مجال اعادة تأمين اعمال العنف في دارفور

توسع في اكتتاب أخطار الطاقة

■ الى أي مدى تستفيد شركات التأمين السودانية من النهضة العمرانية التي تشهدها البلاد، إضافة الى مشاريع استخراج النفط؟

– في السابق، لم تكن اتفاقات اعادة التأمين الموقعة بين شركات التأمين السودانية وشركات اعادة التأمين تجيز لشركات التأمين السودانية ان تغطي اخطار الطاقة ENERGY الا بنسب مئوية ضئيلة جدا. ولكن في السنوات الأخيرة بدأت الشركات السودانية تسعى لدى المعيدين الى توسيع اتفاقات الإعادة بحيث يصبح بإمكان شركات التأمين السودانية ان تشارك في تغطية أخطار الطاقة وبالتالي أصبح جزء مهم من أخطار الشركات النفطية يغطّى في السودان.

هذا وتستفيد شركات التأمين السودانية أيضاً من تغطيات الأخطار الهندسية والتطوير والمقاولات في مختلف المشاريع العقارية التي تشهدها السودان اليوم.

تغطية أخطار النزاعات المسلحة

■ هل تتأثر شركات التأمين في السودان مباشرة بالأحداث التي تشهدها منطقة دارفور؟

– لا شك في ان النزاعات المسلحة التي تشهدها منطقة دارفور تؤثر مباشرة على بعض أنواع التأمين، إلا اننا عقدنا اتفاقيات مع الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في البحرين بهدف تغطية بعض الأخطار الناتجة عن تلك النزاعات.

■ الى أي مدى تأثرتم بتشدّد المعيدين العالميين في اتفاقياتهم في ظل الأزمة المالية؟

– لا شك في ان اسواق التأمين وإعادة التأمين الغربية تأثرت بالأزمة، الا ان ذلك لم يكن له وقع على علاقة شركات التأمين السودانية بشركات الاعادة، بحكم ان غالبية الشركات السودانية تتعامل مع أسواق الإعادة الإقليمية.

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– اعتبر من خلال خبرتي واطلاعي على أعمال المعيدين العرب ان نشاطهم واعد ودورهم فعّال في المنطقة. ولذا فإننا نرحّب بقيام شركات اعادة عربية جديدة ونتمنى ان يكون بين شركات التأمين السودانية وبين شركات الاعادة العربية مزيد من التعاون والعلاقات.

مسؤولية بث الوعي

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– مهمة الجهات الرقابية اليوم تنظيم أنشطة الشركات وعملياتها والتأكد من ملاءتها ومتانة وضعها وأدائها. وهناك امر آخر يجب ان نسعى من اجله وهو بث الوعي التأميني في المجتمع الذي اعتبره مهمة مشتركة بين الهيئة وسوق التأمين ووسائل الإعلام.

موازنة المحفظة

■ ما هي أبرز خططكم بالنسبة لسنة ٢٠١٠؟

– نسعى خلال العام ٢٠١٠ الى تنويع محفظة الشركة وصولا الى ايجاد توازن في الاقساط التي ننتجها، بحيث ان الاكتتاب في فرع المحركات (السيارات) هو الطاغي فيها حاليا. ■

آدم حسن (البركة للتأمين AL BARAKA - السودان):

قدوم اصحاب العمل الاجانب عزز الطلب على عقود التأمين الصحي

شركة البركة للتأمين (السودان) AL BARAKA INSURANCE CO (SUDAN) هي احدى الوحدات التابعة لمجموعة البركة المصرفية الاسلامية وهي بدأت عملها في السودان اعتبارا من العام ١٩٨٥. مديرها العام آدم احمد حسن قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان شركات التأمين السودانية بدأت في الفترة الاخيرة تشارك في التأمينات التي تحتاجها الشركات الاجنبية للنفط وتوليد الطاقة، وهذا امر ايجابي وفّر لشركات التأمين السودانية موارد لم تكن متوافرة لها من قبل. الا ان آدم اضاف «هناك شركات اجنبية تكتفي باستصدار ما يعرف بعقود التأمين الواجهة FRONTING بحيث توجب على شركات التأمين السودانية التي تصدّر تلك العقود ان تعيد اسناد الاخطار بالكامل الى شركات التأمين في الخارج وبذلك لا يبقى من الاقساط داخل السودان شيء».
وفي مجال آخر تعمد بعض شركات المقاولات الكبيرة الى ابرام عقود تأمين بأرقام رمزية وغير واقعية. وطالب آدم وزارة التخطيط وهيئة الاشراف على التأمين بوضع حد لتلك الممارسات حماية للاقتصاد الوطني ولحقوق صناعة التأمين في السودان.

■ كيف تأثر قطاع التأمين السوداني بالازمة المالية العالمية؟

– اثرت الازمة المالية على دول العالم قاطبة وتحديدا على قطاعي المال والتأمين، الا ان نسب التأثر تفاوتت بين شركات العالم الغربي والمؤسسات المالية الاسلامية لا سيما شركات التأمين ومن بينها الاسلامية كون الاولى غطت المشتقات بخلاف الثانية التي لم تدخل في تأمين القروض الذي كان من الاسباب الرئيسية للازمة المالية وتداعياتها على قطاع التأمين.

على الصعيد الداخلي تأثر قطاع التأمين السوداني في شكل غير مباشر بالازمة، بسبب انكماش التجارة الدولية عموما، ما انعكس على دولة السودان وواراداتها ومخزوناتها. من هذا المنطلق، فإن تداعيات الازمة ستؤثر سلبا على حجم نمو الاقساط في السودان ولن تؤدي الى تراجعه.

منتجات تكافلية جديدة

■ في ظل التطور الاقتصادي الذي تشهده السودان، لماذا لا يزال التطور في منتجات التأمين بطيئا؟

– في الواقع شهدنا تطورا في منتجات التأمين انما في غير التأمينات العامة، مثل تأمين الطاقة وناقلات البترول والمنشآت النفطية، اضف الى ذلك ان المستثمرين والمطورين الاجانب في هذا القطاع يطالبون اليوم بتأمين المسؤوليات الذي لم يكن رائجا في السوق السوداني.

بالمقابل، وفي ظل تطور النظام والاقتصاد السودانيين، قلّصت الدولة من دورها في توفير الخدمات الصحية، لتتولى شركات التأمين في القطاع الخاص هذه المهمة. من هنا كانت الزيادة في الطلب على التأمينات الصحية، خصوصا في ظل دخول اصحاب عمل اجانب الى السوق السوداني، وهؤلاء درجوا على توفير التأمين الصحي للعاملين لديهم الامر الذي ساهم في تطوير هذا المجال في شكل لافت.

هذا ونحضر لطرح منتجات تكافلية جديدة ابرزها التكافل المصرفي BANCASSURANCE بالتعاون مع مصرف البركة ومصارف اخرى.

حصر العمليات بالشركات المحلية

■ الى اي مدى تستفيد شركات التأمين السودانية من عقود النفط في السودان؟

– لا شك في ان شركات التأمين الخاصة السودانية استفادت من عقود النفط في السودان، انما ليس بالمستوى الذي كنا نتطلع اليه، لان معظم هذه العقود هي عقود واجهة FRONTING، كما ان بعض شركات النفط تقوم بترتيب عقود التأمين بنفسها وتقدمها جاهزة لشركات التأمين السودانية التي تنسخها على اوراقها وتعيد اسنادها بالكامل الى شركات التأمين المعتمدة في الخارج من شركات النفط، وذلك مقابل عمولة ضئيلة، علما ان النفط هو ثروة قومية وليس ملكا لتلك الشركات وبالتالي كان يفترض ان تقوم شركات التأمين السودانية بتغطيتها فعليا، والاحتفاظ بجزء من الاقساط الناتجة عنها.

> **شركات التأمين السودانية بدأت تشارك في تغطية منشآت النفط والطاقة**

الى ذلك فإن تفعيل دور شركات التأمين المحلية ورفع عمولاتها من العقود النفطية، ينعكس ايجابا على المصارف السودانية خصوصا لجهة التحويلات المصرفية.

■ هل المشاريع الانمائية والعمرانية التي تشهدها السودان حاليا تخضع للتأمين من قبل الشركات المحلية؟

– هناك شركات ومصارف كبيرة تقوم بتأمين تلك المشاريع والمنشآت ولكن بمبالغ رمزية في وقت كان يفترض من السلطات ان تشدد على وجوب ابرام عقود تأمين فعلية على اخطار المشاريع قيد التنفيذ وعلى ان تتولى وزارة التخطيط المدني والعمراني فرض رقابتها على تلك المنشآت وعقود التأمين، حماية للمواطنين والمستثمرين والمصارف من اي اخطار قد تطرأ.

حرب دارفور فرصة للشركات

■ كيف يمكن ان تتأثر شركات التأمين السودانية بأحداث دارفور؟

– السوق السوداني ضيق في مجال تغطية اخطار الحرب، لكن هذا لا يمنع من تغطيتها علما ان اسعار هذا النوع من التأمين مرتفعة نسبيا، الا ان المستثمر يفضل ان تتحمل شركات التأمين اخطار الحرب بدل ان يتحملها بنفسه.

من هذا المنطلق، ورغم ان حرب دارفور تزيد من المخاطر على شركات التأمين الا انها ايضا تشكل فرصة لتلك الشركات لتطوير اعمالها.

بالمقابل فإن التجار والمستثمرين يتجهون نحو تقليص اسعار ممتلكاتهم وبضائعهم، تخفيفا للنفقات ولاقساط التأمين التي سوف يتوجب عليهم دفعها في حال التصريح بأثمانها الحقيقية .

قدرات الاعادة العربية

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– نتعامل مع العديد من شركات الاعادة العربية مثل شركة TAKAFUL RE التي تستحوذ على نسبة كبيرة من اسناداتنا.

وثمة شركات اعادة رائدة مثل اريج ARIG وغيرها، تتمتع بخبرات طويلة وملاءة مالية عالية، لكن بالمقابل يحتاج المعيدون العرب الى ان يعززوا من قدراتهم المالية وتصنيفاتهم الدولية، كما نتطلع الى قيام مزيد من شركات اعادة التكافل بهدف تقديم خدمات افضل واوسع الى الشركات العربية المسندة عموما والاسلامية خصوصا، علما ان عددا من الاسواق الغربية بدأت تتجه نحو تبني نهج التأمين التكافلي في شركاتها.

■ كلمة اخيرة؟

– اتمنى ان يسود الوعي التأميني انحاء العالم العربي، ويتطور العمل الاسلامي على مستوى العالم المتقدم. ■

طارق عبد الواسع هائل (المتحدة للتأمين UNITED - اليمن):

المعارك الجارية في مناطق يمنية نائية تؤثر سلبا على السياحة دون غيرها من القطاعات

تحتل «المتحدة» للتأمين اليمنية UNITED مركز الصدارة بين شركات التأمين في اليمن انتاجا ورسملة. رئيسها التنفيذي طارق عبد الواسع هائل قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الاحداث الامنية التي يشهدها اليمن، تؤثر سلبا على السياحة في اليمن دون سواها من القطاعات الاقتصادية.

وتوقع طارق هائل ان يمضي بعض الوقت قبل ان يتوصل المعنيون في اليمن الى صيغة مقبولة لعقد التأمين الالزامي على السيارات.

وقال ان انشاء شركات عربية جديدة لاعادة التأمين امر ايجابي ومرحّب به.

■ **كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟**

– تأثير الازمة المالية العالمية كان محدودا على شركات التأمين اليمنية، وقد اخذت الامور تتحسن اعتبارا من الربع الاخير من العام ٢٠٠٩ وبدأت شركات التأمين تستعيد بعض الاقساط الضائعة وتعوض عن الاقساط الفائتة.

من جهة اخرى أثر التباطؤ الاقتصادي العالمي سلبا على حركة التجارة البحرية، كما على الاستيراد بكميات كبيرة فكان هذان المجالان الابرز تأثيرا على شركات التأمين اليمنية حيث تراجعت اقساط التأمين البحري على نحو ظاهر، كما في سائر الانحاء الاخرى من العالم.

اضاف: ومع ذلك، امكن لنا في الشركة المتحدة UNITED ان نسجّل نموا في اعمالنا سنة ٢٠٠٩.

لا تأثير للاحداث

■ **تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات الى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها اعلاه؟**

– الاحداث الامنية في اليمن هي خارج المدن الرئيسية وبالتالي لم تؤثر مباشرة على القطاعات الاقتصادية باستثناء السياحة، اذ ان الاخبار التي تذاع حول العمليات الحربية لا بد ان تجعل السياح يترددون في القدوم الى اليمن او التنقل على اراضيه.

اما النشاط التأميني فلا وجود له اساسا في مناطق القتال وهي مناطق قبلية ووعرة.

قسم للتأمينات التكافلية

■ **ما تعليقكم على توجه بعض شركات التأمين التقليدية نحو التحول الى شركات تكافلية؟**

– المتحدة للتأمين كانت اول شركة تقليدية تفتح قسما للتأمين التكافلي في اليمن ولغاية اليوم حذت حذونا اربع شركات اخرى، اي اننا وضعنا في متناول من يرغب من الناس عقود تأمين تتضمن احكاما مبنية على اساس «التكافل»، بحيث يشاركنا المتعاقد معنا الفائض الاكتتابي على غرار ما يجري في سائر شركات التأمين الاسلامي.

واعتمدنا هذا التوجه لإيماننا التام بأن التأمين التكافلي اصبح اليوم مطلبا عاما لفئات كبيرة من الناس مع الاشارة الى ان ٥٥ في المئة من اقساطنا ناتجة عن عقود تكافلية.

■ **ذكر مرات عديدة ان الاتحاد اليمني لشركات التأمين يسعى لوضع قانون التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، هل جرى تسجيل اي تقدم في هذا المجال حتى الآن؟**

– تأخر تطبيق قانون التأمين الالزامي على السيارات لأسباب كثيرة منها الاعباء التي سوف تنتج عن تطبيقه والوضع المروري في البلاد ووجود تحفظات حول عقد التأمين الالزامي المقترح واسعاره لكل فئة من السيارات الخ... وهي اسباب تحتاج الى الوقت لمعالجتها. ولذا اتوقع ان يتأخر تطبيق القانون سنتين على الاقل.

قطاع التأمين الى تطور

■ **هل يجد التأمين الصحي اقبالا من الجمهور اليمني؟**

– توفير خدمات التأمين الصحي من قبل الدولة اليمنية لا يزال مشروعا قيد الدراسة. اما بالنسبة لشركات التأمين فنحن في المتحدة للتأمين نوفر التأمينات الصحية العالمية بالتعاون مع شركتي اليانز ALLIANZ وبوبا BUPA اضافة الى تأمينات صحية بتكلفة متواضعة لليمنيين من طريق شركة اريج ARIG البحرينية، من هنا تأميناتنا الصحية مميزة وتتوافق مع حاجات ومتطلبات مختلف فئات المجتمع اليمني.

عموما، نمو قطاع التأمين الصحي في اليمن لا يزال ضعيفا نسبيا، بحكم ان مستوى دخل الفرد لا يزال متدنيا لكن اتوقع ان يتطور قدما في المستقبل.

تعاون مع الطيران اليمنية

■ **اعلنتم مؤخرا انكم اعددتم عقدا خاصا لمساعدة المسافرين على متن طائرات الخطوط الجوية اليمنية، ماذا في ذلك العقد؟**

– شركة طيران اليمنية هي اول شركة طيران عربية تقدم خدمة التأمين للمسافرين الى الدول الاوروبية مع كل بطاقة سفر تصدر عنها، وذلك وفقا لمتطلبات تأشيرة شنغان SHENGEN المعتمدة في دول عديدة في الاتحاد الاوروبي. وقد عقدنا اتفاقا مع الخطوط الجوية اليمنية يقضي بأن تزود شركتنا جميع المسافرين الى اوروبا على متن طائراتها بعقد التأمين الذي يضمن للراكب المساعدة خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE وفعلنا ذلك بالتعاون مع شركتين عالميتين متخصصتين في هذا المجال هما مابفري MAPFRE الاسبانية وغلف اسيست GULF ASSIST في البحرين.

■ **ما هي فوائد هذا المنتج التأميني؟**

– هذه الخدمة تسهل الحصول على تأشيرة دخول الى الدول الاوروبية وتجعل من شركة طيران اليمنية الخيار الاول لشراء تذاكر السفر. كما ونخطط في المتحدة للتأمين لإطلاق خدمات جديدة مميزة في المستقبل القريب بالتعاون مع شركة طيران اليمنية.

قيام شركات عربية جديدة لاعادة التأمين يضع امام الشركات العربية المسندة خيارات جديدة

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية؟**

– انها ظاهرة صحية وايجابية للسوق العربي ونحن نؤيدها ونرحب بها، خصوصا وان شركات الاعادة الاوروبية او الاميركية تفرض علينا شروطا واسعارا مبنية على الاحداث والكوارث التي تحصل في مناطق بعيدة عن بلادنا مثل الاعاصير والزلازل الخ... وفي هذا الاطار لا بد من وجود معيدين عرب ملمين بعادات وثقافة وتقاليد المنطقة العربية وقادرين على التواصل معنا في شكل افضل. ■

حسين أيوب (ترست اليمن TRUST YEMEN) :

الازمة العالمية حملت الدول الصناعية على خفض المنح والقروض التي درجت على تقديمها الى اليمن

ترست اليمن TRUST YEMEN شركة تأمين يمنية تابعة لمجموعة ترست العالمية (TIIC) البحرينية. حسين ايوب، مديرها العام عرض في حديثه الينا التداعيات التي ترتبت على الازمة المالية العالمية، وقال انها ادت الى تقلّص مبالغ المنح والقروض التي درجت الدول الصناعية على تقديمها للدولة اليمنية سنة بعد سنة.

وخلافا لما سمعناه من شركات تأمين اخرى، قال ايوب ان التأمين الصحي يلقى اقبالا من اصحاب العمل والافراد في اليمن.

وقال ايوب ان ترست تسند الاخطار الى ترست ري TRUST RE وفي حال وجود فائض في الاخطار تلجأ الى شركات الاعادة العربية الاخرى.

وطالب ايوب وزارة الصناعة والتجارة وهيئة الاشراف على التأمين بإلزام شركات النفط الاجنبية على ابرام عقود تأميناتها لدى شركات التأمين اليمنية لما في ذلك من فائدة للاقتصاد الوطني ولصناعة التأمين في اليمن.

■ **الى اي مدى تأثرت اعمال شركتكم جراء تداعيات الازمة المالية العالمية؟**

– الأزمة المالية العالمية أثرت بشكل محدود نسبيا على اليمن وذلك بسبب عدم وجود سوق مال يمني وعدم انفلاش الاستثمارات اليمنية في الخارج، لكن انخفاض سعر برميل البترول كان له تأثير على السوق اليمني، إضافة الى تراجع هبات ومنح وقروض البلدان الأميركية والأوروبية الموجهة الى الدول النامية ومن بينها اليمن. ما انعكس تأثيراً سلبياً على المشاريع التي كان من المفترض انجازها، فتأخرت أو توقفت او أجلت لتتراجع بالطبع اكتتابات التأمين وبالتالي الأقساط.

أما بالنسبة الى نتائج شركة ترست بالذات للعام ٢٠٠٩ فأتوقع الا تكون سجلت تراجعا مهما في حجم الأقساط. غير انني اخشى ان تكون التأمينات الهندسية قد تأثرت سلبا بسبب توقف المشاريع وكذلك تأمينات النقل جراء تقلّص النشاط الاقتصادي وعمليات الاستيراد والتصدير خصوصا.

■ **ماذا كان وقع الاحداث الجارية في مناطق الشمال وبعض المناطق الاخرى على اعمال التأمين في اليمن؟**

– معظم شركات التأمين ليس لها أعمال في مناطق الاضطرابات. وشركة ترست اليمن كذلك ليس لديها مشاريع في الشمال. أما في الجنوب، فلدينا فرع في منطقة عدن، لكنه يعمل في شكل طبيعي لأن تأميناته محصورة بمدينة عدن التي لم تشملها الأحداث الانفصالية.

إعادة نظر في تعرفة الإلزامي

■ **ما هي المرحلة التي بلغتها الجهود لوضع قانون التأمين الالزامي قيد التنفيذ؟**

– صدر قانون التأمين الإلزامي عام ١٩٩٠ وكنت يومذاك عضواً في اللجان التي عملت على إعادة صوغه ليتماشى مع قوانين التأمين الإلزامي في الدول المجاورة. وقد حاولنا تعديل بعض المواد وتشاورنا مع الهيئات المعنية. وقد قمنا بخطوات ايجابية عدة منها توحيد عقد التأمين الالزامي ضد الغير بين كل الشركات، كما قمنا بمحاولات لإعادة النظر في تعرفة التأمين الالزامي الشامل للأضرار المادية والجسدية، على ان تبقى الاقساط في متناول ذوي الدخل الفردي المحدود وعلى ان يخضع عقد التأمين الالزامي لسقفين ادنى واقصى.

وفي هذا الإطار نتمنى ان يبصر هذا المشروع النور خلال السنة المقبلة.

اقبال على التأمينات الصحية

■ **هل يجد التأمين الصحي إقبالاً من الجمهور اليمني؟**

– تعاقدنا في ٢٠٠٨ مع شركة "CARE CARD" الأردنية لتدير محافظنا الطبية، واستكملناه بتعاقدنا مع مستشفيات وصيدليات في خمس محافظات.

وبالنسبة الى اقبال الجمهور اليمني على التأمينات الصحية، فهو كبير والسوق واعد لأن اصحاب العمل كانوا يقدمون في الماضي بدل طبابة لموظفيهم. لكن مع ارتفاع أسعار الدواء والخدمات الطبية، بدأ اصحاب العمل يستحسنون فكرة ابرام عقود للتأمين الصحي مع شركات التأمين. وقد تكون شركتنا ترست TRUST الشركة الوحيدة التي تتعامل مع شركة لإدارة المحافظ الطبية، باستثناء شركة اخرى متخصصة في التأمين الصحي.

تأهيل الكوادر العربية

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– نشجّع على هذه الخطوة ونفضّل ان تبقى الأقساط ضمن السوق العربي بدل ان تخرج الى الأسواق الأوروبية، لكننا نركّز على ضرورة عدم إسناد المخاطر السيئة فقط الى شركات الاعادة العربية. هذا بالإضافة الى وجوب إجراء دورات تدريبية بهدف تأهيل الكوادر العاملة في شركات الاعادة العربية، وكذلك تعزيز رسملة تلك الشركات ورفع مستوى التصنيفات الدولية التي تحملها.

■ **ماذا عن نشاطكم في مجال الإعادة؟**

– بعض الشركات في السوق المحلي تسند الينا أقساطاً، فنعيد اسنادها وفق نوع من التأمين المشترك COINSURANCE.

والمعلوم ان شركتنا هي جزء من مجموعة ترست العالمية ولذا فنحن نعقد اتفاقات الاعادة حصرا مع شركة ترست ري TRUST RE وهي شركة شقيقة. فإذا حدث ان وجد لدينا فائض في الاخطار المطلوب منا تغطيتها فعندئذ يمكن ان نلجأ الى اسناد الفائض الى أي معيد تأمين آخر، وفق مبدأ التأمين الاختياري.

ضبط الشركات الأجنبية

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– المعروف ان شركات التأمين في اليمن هي تحت وصاية وزارة الصناعة والتجارة وتحت مظلة هيئة الرقابة والإشراف على هيئات التأمين. لذا يفترض ان يكون لدى القائمين على هذه الهيئة وعي ودراية بشؤون صناعة التأمين وشجونها. أما على صعيد الوزارة، فقد طلبنا أكثر من مرة منها سن قوانين تفرض على الشركات الأجنبية التي تريد الاستثمار في اليمن اسناد أخطارها الى شركات محلية والوزارة وعدتنا خيراً، ونحن ما زلنا بانتظار التطبيق، هذا بالإضافة الى المشكلات المتأتية عن عمليات تأمين الواجهة او التأمين المقنّع FRONTING التي قد تلجأ اليها بعض الشركات للهروب من قوانين معينة، وفي هذه الحال لا تنال الشركات المحلية إلا نسبة قليلة من الأقساط.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى ان ينتشر الوعي التأميني في المنطقة العربية عموماً، وفي اليمن خصوصاً. لكن لا بد ان نذكر هنا بأن نسبة كبيرة من الشعب اليمني لا تزال تحت خط الفقر، لذا فإن التأمين يبقى من الكماليات بالنسبة اليها. ■

محمد مصطفى ابراهيم (أمان للتأمين - اليمن) :

لدى بعض شركات التأمين اليمنية تحفظات حول تعرفة التأمين الالزامي على السيارات

أمان للتأمين شركة يمنية تأسست سنة ١٩٩٣ ومركزها صنعاء. مديرها العام محمد مصطفى ابراهيم قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان المدن الواقعة شمال اليمن ما تزال تحت سيطرة الدولة، وان شركة امان تقدم خدماتها في احدى المناطق الشمالية وهي لم تتأثر بالاحداث الجارية هناك. وقال ابراهيم ان التدابير المطلوبة لوضع التأمين الالزامي على السيارات قيد التنفيذ استكملت تقريبا وان عقد التأمين الالزامي على السيارات المقترح اعتماده في اليمن اصبح جاهزا، الا ان للشركات اليمنية تحفظات على التعرفة المقترحة.

وطالب ابراهيم السلطات اليمنية المسؤولة بالتشدد مع الشركات الاجنبية التي تعقد تأميناتها لدى شركات تأمين اجنبية خلافا لاحكام القانون.

أوجدنا قسما خاصا بالتأمين الاسلامي لتلبية شروط المصارف الاسلامية

قطاع التأمين اليمني بمنآى عن الأزمة

■ **الى أي حد تأثر السوق اليمني بالأزمة المالية العالمية؟**

– السوق اليمني لم يتأثر على المستوى الاستثماري بالأزمة المالية العالمية لأن استثمارات شركات التأمين اليمنية ليست مرتبطة بالأسواق العالمية الى حد كبير، اما في الجانب الاكتتابي فقد ادى التباطؤ في الحركة التجارية والاستيراد والتصدير الى تراجع اقساط التأمين على النقل، وبعض المشاريع الانمائية، وهذا الوضع ساد اسواق العالم كافة ولم يقتصر على دولة معينة.

■ **كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟**

– عام ٢٠٠٩ كان جيداً، وقد استطعنا ان نحقق زيادة ١٥ في المئة على أقساطنا، رغم اننا قدمنا حسومات مهمة لتحفيز عملائنا، وخصوصاً القدامى منهم بهدف تثبيت حجم الاكتتابات.

كذلك استحوذنا خلال هذا العام على عملاء كبار سيساهمون الى حد كبير بنجاحنا، مع العلم ان محفظتنا متوازنة بحيث انها تتضمن اكتتابات تعود الى مختلف الفروع.

لا قلق على الاقتصاد

■ **هل تتأثر شركتكم بالاضطرابات الأمنية في الشمال والدعوى الى الانفصال في الجنوب؟**

– لم تتأثر شركة أمان بهذه العمليات، علما بأننا نوفر خدمات التأمين في منطقة عمران في الشمال، وفي ظني انها لن تتأثر مستقبلاً، فالحكومة مسيطرة في شكل جيّد على الأوضاع ولا قلق على الاقتصاد اليمني.

إعادة النظر بالتأمين الإلزامي

■ **أين وصل قانون التأمين الإلزامي للسيارات؟**

– اجتمعنا مع الاتحاد اليمني للتأمين، وسيتم اتخاذ اجراءات لتفعيل أحكام هذا القانون ووضعه قيد التطبيق. فقد اعد الاتحاد اليمني للتأمين شروط عقد التأمين الالزامي على السيارات. ولكن يجب ان نعيد النظر في التعرفة الخاصة بالتأمين الإلزامي وايجاد الحوافز للمواطنين ليقتنعوا به.

الى ذلك سيجتمع الاتحاد قريباً لمناقشة التعرفة النهائية وتقديمها للوزارة المعنية. ونأمل في ان ننتهي من هذا الموضوع، ويطبّق القانون على الجميع في مستقبل قريب.

■ **هل يلقى التأمين الصحي رواجاً في اليمن؟ وألا يتأثر بالضمان الاجتماعي؟**

– جميع الدول تقريباً تعتمد نظام ضمان اجتماعي يوفر الحد الادنى من التأمينات الصحية. والدولة اليمنية تعد من اجل اعتماد نظام مماثل الا ان شركات التأمين الصحي درجت على اصدار عقود تأمين تقدم بموجبها خدمات اضافية وبمستويات اعلى. وهنا اهمية التأمينات الصحية التي تقدمها الشركات.

إقبال على التأمين الصحي

■ **هل الطلب على التأمين الصحي مرتفع؟**

– الطلب على التأمين الصحي سجل ارتفاعاً ملحوظاً هذا العام ونحن نلمس اقبالا من المسافرين الى الخارج على طلب عقد توفر بموجبه الشركة الخدمة الصحية في حال تعرض المسافر الى حادث .

■ **أصبح لديكم نافذة إسلامية، هل في رأيكم الطلب متنام اليوم على التأمين الإسلامي؟**

– من المعروف ان التجار يحصلون على قروض من المصارف، ومن بينها المصارف الإسلامية. وهذه الأخيرة تشترط على المقترضين ان يبرزوا عقود تأمين تغطي حقوق المصرف الدائن في حال حصول حادث ما، على ان تكون العقود قد ابرمت وفقاً لأحكام الشريعة الاسلامية وبموافقة هيئة شرعية، لهذا السبب أوجدنا هذا المنفذ لعملائنا ومساهمينا لنستطيع من خلاله تلبية حاجاتهم. وقد حققنا حجم أقساط جيداً من هذه التأمينات، إضافة الى اننا استقطبنا عملاء جدداً.

رقابة عادلة

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– بعض الشركات الأجنبية التي تنفذ مشاريع في اليمن تعقد تأميناتها خارج اليمن، وهذا مناقض للقانون ولذا نطالب الهيئات الرقابية بالتشدد حيال تلك الشركات ووقف مخالفاتها. كما اننا من المطالبين بأن تكون الرقابة على الشركات عادلة، وان يتم التأكد من الملاءة المالية، ومن توافر السيولة وكذلك قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها .

■ **هل لديكم رسالة توجهونها للسوق اليمني؟**

– تجتهد شركات التأمين اليمنية في بث الوعي التأميني داخل السوق المحلي وفي تقديم أفضل الخدمات مع ضرورة الحفاظ على الصورة الجيدة للشركات.

ولذلك اقول ان المنافسة بين الشركات يجب ان تبقى في حدود معقولة ووفق الأسس المتعارف عليها عالمياً.■

نزاول اعمالنا في منطقة عمران الشمالية ولا داع للقلق على الاقتصاد اليمني

عبدالقوي بن عبدالله الرويشان (سبأ اليمنية للتأمين 'SABA'):

مشروع عقد التأمين الالزامي لا يغطي سوى المسؤولية المدنية حيال المشاة وهذا ما يجرّده من الفوائد

شركة سبأ اليمنية للتأمين SABA' YEMEN INSURANCE تأسست سنة ١٩٩٠ وهي عضو في مجموعة الرويشان ذات النشاط المتعدد الاوجه في اليمن. عبدالله القوي بن عبدالله الرويشان مدير ادارة التسويق نوّه بالدعم الذي تلقاه الشركة من مساهميها قائلا انه يضمن للشركة نموا مستداما .

وسجّل الرويشان ملاحظات عديدة على مشروع عقد التأمين الالزامي على السيارات الذي اعده الاتحاد اليمني لشركات التأمين قائلا ان العقد المقترح لا يغطي سوى المسؤولية المدنية للسائق وصاحب السيارة تجاه المشاة وحسب، وهذا ما يجرده من فوائده حيال المجتمع ويجعله مرفوضا من المجتمع اليمني.

■ **كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟**

– مما لاشك فيه أن الأزمة المالية العالمية قد أصابت أغلب مكامن القوة في الاقتصاد العالمي بالوهن والضعف، مما أدى ببعض هذه الإمبراطوريات الاقتصادية إلى إعلان العجز التام، عن إمكانية الاستمرار أوالتواجد في الساحة العالمية اقتصاديا، لما ترتب عليها من التزامات نتيجة الكلفة التشغيلية، والنفقات الإدارية المرتفعة.

وقد اعلن البعض منها الافلاس بينما عمد البعض الآخر الى معالجة ازماته في إطار الائتلاف والاندماج مع شركات أخرى.

وبالمقابل لو أستقرأنا نشاط شركات التأمين على المستوى العالمي أو العربي لوجدنا أغلب هذه الشركات قد انخفضت نسبة النمو فيها عما كانت في السنوات السابقة واليسير منها فقط أستطاعت الثبات والحفاظ على نسبة النمو لهذا العام مقارنة بالأعوام السابقة. ونحن حسب بياناتنا وتحليلاتنا الحالية لإجمالي النشاط لعام ٢٠٠٩، وبالرغم من الأزمة المالية العالمية، إلا أننا استطعنا الحفاظ على نسبة النمو المعتادة لشركتنا، والمرسومة من سنوات، والتقدم إلى الامام بخطى ثابتة، وفق خطة تسويقية مدروسة تم تنفيذها بدقة وإتقان تحت إشراف إدارة مجموعة الرويشان التجارية كونها تملك أكبر نصيب في شركة سبأ اليمنية للتأمين.

وشركتنا تتميز بمساهميها (الملاك) الذين يملكون مجموعات تجارية كبيرة، متعددة ومتنوعة في أنشطتها، وأسواقها، مما أتاح لشركتنا التواجد في عموم السوق اليمني، وعلى مستوى عالٍ لمختلف الشرائح.

ووفقاً لخطتنا التسويقية الطموحة لعام ٢٠١٠ فإنني أؤكد أن عام ٢٠١٠ سيكون عام سبأ للتأمين في سوق التأمين اليمني.

المعارك الحربية تجري في مناطق نائية وحيث لا مصالح تذكر لشركات التأمين

■ **تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات إلى الانفصال في الجنوب، إلى أي مدى يتأثر قطاع التأمين بالأوضاع السياسية والأمنية المشار إليها أعلاه؟**

– عندما يراقب المشاهد العربي ما يدور في الساحة اليمنية، سواء عمليات التمرد في الشمال (محافظة صعده)، أو دعوات الانفصال في الجنوب في محافظتي (أبين / الضالع) وكذا القرصنة الصومالية للسفن في البحر الأحمر والبحر العربي، بالإضافة إلى ما يتناقله الإعلام من أحداث متفرقة ويقوم بتضخيمها خصوصاً القنوات غير الملتزمة بنقل الأحداث بدقة ، فإنه يتوقع بأن الساحة اليمنية ملتهبة، لا يستطيع أحد العيش أو التواجد فيها، وهذا المفهوم منافٍ للواقع وللحقيقة، فالأجهزة الأمنية التابعة للدولة مسيطرة على كل الأحداث سيطرة تامة، وكاملة، لا تدع مجالاً للشك في إمكانياتها، ومقدرتها في التغلب على كل مجريات الأحداث.

اضاف: أما بخصوص التأمين فلا يوجد أي نشاط تأميني في المحافظات الثلاث كونها محافظات نائية تميل إلى النظام القبلي أكثر منه إلى المدني، رغم جهود الحكومة المبذولة، والمشاريع المقدمة في البنى التحتية ، إلا أنها لازالت بحاجة إلى مزيد من الجهود.

ونحن وبأمانة لم نتضرر مطلقاً كون الأحداث بعيدة كل البعد عن المدن التجارية والصناعية والمشاريع المؤمنة .

لوضع قانون يخدم المجتمع

■ **ذكر مرات عديدة أن الإتحاد اليمني لشركات التأمين يسعى لوضع قانون التأمين الإلزامي على السيارات قيد التطبيق. هل جرى تسجيل أي تقدم في هذا المجال حتى الآن؟**

– قانون التأمين الإلزامي وليد العام ١٩٩١ ومع ذلك لم تبدأ الخطوات الجادة بإتجاه تطبيقه. وقد أعد الإتحاد اليمني للتأمين نموذجا لعقد التأمين الموحّد للتأمين الالزامي على السيارات، وقد تسلمنا نسخة عنه ووجدناها خالية من الدقة في محتواها وضعيفة في مبناها ، لاسيما وقد احتوت على أخطاء فنية، ونقص في الشروط والتغطية التي توفرها لصاحب السيارة تنحصر في تغطية الوفيات من المشاة فقط ، وبهذا فهي لاتغطي الإصابات الجسدية للغير، والوفيات لركاب السيارة، والأضرار المادية في السيارات والمباني والطرقات والمنشآت.

عليه وبما أن القضية هنا تعتبر بالدرجة الأولى قضية وطنية بحتة معنية بمعالجة الوضع العام للحوادث إجمالاً في جميع محافظات الجمهورية اليمنية، فإنني أنصح الجهات المعنية بدراسة تطبيق التأمين الإلزامي أن يأخذوا بخلاصة تجارب الدول العربية المطبقة للتأمين الإلزامي، وإجراء الدراسات والمعالجات عليها لغرض الوصول إلى نموذج لعقد تأمين يخدم المجتمع ويجعل من التأمين حاجة للمواطنين.

ثورة نوعية

■ **هل يجد التأمين الصحي إقبالاً من الجمهور اليمني؟**

– التأمين الصحي هو من وجهة نظري أهم حدث في مجال التأمين خلال هذه السنوات، فقد جاء بثورة نوعية قائدها الوحيد في السوق التأميني اليمني هو الدكتور عادل احمد العماد رئيس مجلس إدارة الشركة المتخصصة للتأمين الصحي ومديرها التنفيذي، فإذا ما ذكر التأمين الصحي في اليمن فلا بد أن يذكر معه الدكتور عادل العماد فهو الشخص الأكاديمي الوحيد المتخصص في هذا المجال.

اضاف: ولدينا من العمل المشترك مع المتخصصة للتأمين الصحي ما يجعلنا الشركة الأولى لدى المتخصصة للتأمين الصحي من حيث الأقساط وحجم الأعمال .

وأتوقع أن يحدث التأمين الصحي تقدماً سريعاً وسيسهم أكثر من انواع التأمينات الأخرى نسبياً في بث الوعي التأميني.

هيئة الإشراف غير موجودة

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الإشراف على التأمين اتخاذها ؟**

– التدابير موجودة .. ولكن هيئة الإشراف على التأمين غير موجودة ، لاسيما وقد طالب العديد من أعضاء الإتحاد اليمني للتأمين الحكومة بضرورة إنشاء هيئة إشرافية على التأمين، ولكن لا حياة لمن تنادي، مع أن هذه الهيئات موجودة في الدول العربية التي سبقتنا في هذا المجال، حيث تستقطع رسوماً رمزية من كل عقد تأمين لدعم تأهيل الكوادر، كما تلتزم بعض الشركات برعاية الفعاليات التأمينية، ودعم البرامج الدعائية عن التأمين بجميع أنواعه، وكل ذلك يصب في مصلحة نشر ثقافة التأمين وزيادة الوعي التأميني.

وانهى قائلاً: أعتقد أن المجتمع اليمني بحاجة ماسة إلى أنظمة رقابية، وتفاعل مع الإعلام التأميني، لما فيه نشر ثقافة التأمين، وضبط إيقاع سوق التأمين. ■

د.عادل العماد (المتخصصة للتأمين الصحي - MIS اليمن):

هناك مشروع لإنشاء صندوق حكومي للتأمين الصحي ونصحت البرلمان بإلزامية التأمين وحرية الاختيار

تأسست شركة المتخصصة للتأمين الصحي MEDICAL INSURANCE SPECIALIST في اليمن برأسمال وطني وبشراكة عربية، وهي تسعى منذ انطلاقتها الى الإفادة من أرقى وأحدث التقنيات العالمية في مجالها. ولكونها أول شركة من نوعها في اليمن أخذت على عاتقها نشر ثقافة التأمين الصحي في اليمن من خلال المنابر الثقافية والجامعات والمجلات المتخصصة واللقاءات التعريفية.

رئيس الشركة د.عادل العماد أكد مضاعفة الشركة لعدد عملائها وتوسيع محفظتها على الرغم من التباطؤ الاقتصادي الذي جعل بعض اصحاب العمل يحجمون عن توفير التأمين الصحي لموظفيهم، خفضا للنفقات الإدارية.

وقال العماد أن المتخصصة عمدت إلى خفض أقساط التأمين الصحي لارتفاع عدد مضمونيها، مع أن تراجع قيمة الريال اليمني أدى لارتفاع أسعار الخدمات الصحية، وقد يسبب هذا إلى زيادة الأقساط مستقبلاً.

وأوضح العماد أن مزاولة التأمين الصحي في اليمن تتطلب جهوداً وتضحيات، لذا يدعو شركات التأمين التي تبحث عن عوائد مالية فقط أن تتجنب الانخراط بالتأمين الصحي.

■ كيف تأثرت أعمالكم بالاوضاع الاقتصادية في مرحلة الأزمة المالية العالمية؟

– لا شك أننا كغيرنا تأثرنا بالأزمة، إلا أن تداعياتها بالنسبة لنا انحصرت في تقليص وتيرة النمو جرّاء الركود الاقتصادي الذي أدى الى تعثر بعض جهات العمل أو تقاعسها عن توفير التأمين الصحي للعاملين خفضا للنفقات الإدارية، ومع ذلك يبقى التأثير محدوداً.

وأضاف: ومع أن التأمين الصحي في اليمن ليس إلزامياً، فقد تمكنت شركة المتخصصة من مضاعفة عدد المتعاقدين معها أفراداً وجهات عمل حتى مع ظروف الأزمة.

■ ذكرتم أن حجم عملائكم تضاعف، إلام تعزون السبب؟

– تحالفنا مع ثلثي شركات التأمين المحلية وتشجيعها وتدريبها على البدء بممارسة التأمين الصحي سعينا له منذ خمسة أعوام، لكن هذا التحالف بدأ يؤتي ثماره مؤخراً لدرجة أن نصف عملائنا تم استهدافهم عبر شركات التأمين الحليفة والنصف الثاني قصدونا لسمعتنا ولما نتصف به من مصداقية وشفافية ودون تسويق مباشر منا، ومن المفارقات أن دائرة الاستشارات والتدريب في الشركة تعقد دورات لشركات التأمين الأخرى عن تسويق التأمين الصحي ومع ذلك ليس لدينا قسم تسويق كون تجربتنا في السوق اليمني تؤكد أن التسويق التفاعلي عبر العملاء الحاليين هو أنجح أساليب الكسب، كما أننا نتجنب منافسة شركات التأمين المتعاونة معنا في الاستهداف، فدورها التسويق ودورنا تقديم خدمات نوعية متميزة تحافظ على العملاء وتجلب غيرهم.

أسعار الخدمات الصحية الى ارتفاع

■ تعاني معظم الدول العربية من ارتفاع أسعار التأمين الصحي هل هذا ينسحب على سوق اليمن؟

– نحن في المتخصصة على العكس من ذلك خفّضنا الأسعار لارتفاع عدد المؤمن لهم، واعتماداً على الدراسات وخبرة الاكتتاب المتراكمة، إلا أن تراجع قيمة الريال اليمني أمام العملات الأجنبية أدى الى ارتفاع التكلفة الاستشفائية لمضمونينا، ومن المتوقع وفي ضوء دراساتنا المستقبلية أن نضطر لزيادة الأقساط إذا استمر التزايد في أسعار الخدمات الصحية، خصوصاً مع غياب أي دور رسمي أو نقابي لضبط تصاعد الأسعار.

الخدمات بدل الضمان الصحي

■ ما الذي يميّز الخدمات التي تقدمونها عن خدمات الضمان الصحي التي تقدمها الدولة؟

– الحكومة اليمنية لا تقدم ضماناً صحياً باستثناء بعض الخدمات الوقائية الأساسية مثل تلقيح الأطفال، كما أن المستشفيات الحكومية تتقاضى أتعاباً من المرضى ويمكن استيعاب ذلك إذا علمنا أن مخصصات الصحة لا تتجاوز ٤٪ من ميزانية الحكومة بينما تصل في دول أخرى إلى ١٥٪.

ومن هذا المنطلق فإن الخدمات الصحية التي تقدمها شركات التأمين في اليمن ليست إضافية على ضمان صحي موجود إنما تعويضاً عنه.

التأمين الصحي الإلزامي

■ هل تتوقعون ان يتم اعتماد الزامية التأمين الصحي قريباً في اليمن؟

– قدمت الحكومة إلى البرلمان مشروع قانون يقضي بإنشاء صندوق للتأمين الصحي بطابع شمولي يشبه ما يطبّق في مصر، بمعنى أن هيئة حكومية تتقاضى نسبة معينة من رواتب العاملين في القطاعين العام والخاص وتقدم لقاءها خدمات صحية.

وكمستشار للجنة الصحة والسكان في البرلمان قدمت توصياتي باتجاه إلزامية التأمين وحرية اختيار الجهة المؤمنة، بحيث تتخلى الحكومة عن دور الضامن وتكتفي بالقوننة والإشراف والرقابة.

وأضاف: ومع وجود اتفاق على التدرج في إلزامية الضمان الصحي، بحيث يطبق أولاً على الجهات الحكومية والشركات الخاصة الكبرى ومن ثم يطبق على الشركات الصغرى، ومع ذلك فإن صعوبات كثيرة ستحول دون البدء بالتطبيق في الظروف الاقتصادية الراهنة كون إلزام جهات العمل بتأمين موظفيها وأسرهم سيؤدي إلى انعكاس الكلفة المضافة على هيئة زيادة كلفة الخدمات والسلع، وبالتالي أعباء إضافية تلقى على كاهل المواطن والدولة.

■ هل تستهدف خدماتكم شريحة معينة من المجتمع اليمني؟

– نتعامل بمرونة بالغة ونقدم تغطيات مختلفة بأسعار متفاوتة، بما يتناسب وقدرات طالبي التأمين، ويكفي أن تعلم أن أقساطنا السنوية بدأت من ٣٥ دولارا ووصلت حتى ألف دولار، ولا يوجد لدينا وثيقة تشبه الأخرى على الإطلاق فنحن نصمم الوثيقة وفق احتياجات ومتطلبات المؤمن له.

تطوير المجتمع وخدمته

■ كيف تقيّمون تعاملكم مع شركات التأمين في السوق اليمني؟

– سعدنا جداً بالتعامل مع شركات التأمين على الرغم من أن التعامل المباشر مع العملاء أسهل وأجدى مادياً، لكننا على المدى البعيد لا نستطيع العمل منفردين، كما أن العوائد المالية ليست من أولوياتنا لذا نوجه ما نملكه من وقت وجهد وإمكانات نحو إشراك الشركات الأخرى معنا، ومن ثم تنمية ثقافة المجتمع حول التأمين الصحي.

وأضاف: وبقدر سعادة شركات التأمين وحماسها للعمل معنا لكنها لم تكن سعيدة كثيراً من النتائج المالية كونها معتادة على فروق كبيرة بين الأقساط والإنفاق، لكنها لم تجد هذا في العمل معنا كون تواضع الأقساط يجعل الإنفاق يراوح بين ٦٠ و ٨٠٪ من مجمل القسط، وهنا يجدر بي أن أوصي شركات التأمين التي تسعى للإفادة المادية البحتة بعيداً عن أي اعتبارات إنسانية ورغبة حقيقية في تطوير وخدمة المجتمع إلى أن تتجنب مزاولة أعمال التأمين الصحي في اليمن.

■ كلمة أخيرة؟

– أود أن أنوه بدور «البيان الاقتصادية» كمجلة اقتصادية متخصصة ناجحة، ولعل من عوامل نجاحها التخصصية، وهذا ينسحب على شركتنا التي أسميناها «المتخصصة» تقديراً لمبدأ التخصص. وأدعو شركات التأمين الى أن تركز على أنشطة وخدمات محددة تتميز بتقديمها وتبرع فيها، تفادياً للعمل العشوائي والاعتماد على المضاربة في الأسعار كون ذلك يؤثر سلباً على مستوى الخدمات المقدمة، بينما من خلال تكامل عمل الشركات يرتقي قطاع التأمين بما يؤدي الى نفع المجتمع ككل. ■

عبد الفتاح عثمان (شركة الجزيرة للتأمين - اليمن) :

شركات النفط الاجنبية تعقد تأميناتها في الخارج وهذا يسيء الى قطاع التأمين اليمني

عبد الفتاح عثمان المدير العام لشركة الجزيرة للتأمين اليمن يستغرب ان تترك للشركات الاجنبية لا سيما النفطية منها، حرية ان تعقد تأميناتها خارج اليمن ويجد في ذلك اساءة الى حقوق قطاع التأمين في اليمن والاقتصاد الوطني اليمني.

ويضيف ان قدوم شركات جديدة الى اليمن مرتبط بالآمال المعقودة على اكتشاف واستثمار آبار جديدة للغاز. ويرحب عثمان بقيام شركات اعادة عربية جديدة قائلا انها الاقدر على تفهم اوضاع الاسواق العربية.

■ **هل تأثر قطاع التأمين في اليمن بالأزمة المالية العالمية؟**

– ترجمت تداعيات الازمة المالية العالمية على السوق اليمني وتحديداً قطاع التأمين بتراجع أقساط التأمين على النقل بسبب إحجام معظم التجار عن الاستيراد.

من هنا فإن نمو شركات التأمين تأثر سلباً خلال العام ٢٠٠٩ على غرار غيرها من الشركات في معظم القطاعات اليمنية.

■ **الى أي مدى تتأثر أعمال التأمين في اليمن بسبب ما تشهده البلاد من حرب أهلية وأحداث أمنية؟**

– لا شك في أن للأحداث الأمنية في اليمن تأثيراً سلبياً على أعمالنا، إلا أنه يبقى أقل من تأثيرات الأزمة المالية العالمية.

التأمين الالزامي على السيارات لم يدخل حيّز التنفيذ والاقبال على التأمين الصحي ما يزال ضعيفا

■ **صدر قانون جديد في اليمن حول التأمين الإلزامي على السيارات، أين أصبح هذا القانون وما هي حظوظه من التطبيق؟**

– صدر القانون عن مجلس النواب ولكن للأسف لم يدخل حيز التنفيذ بعد، وأتوقع ان يبدأ العمل به خلال سنة ٢٠١٠، نظراً لما نلمسه حالياً من اهتمام للمسؤولين بشؤون السير والمرور.

■ **كيف تقوّمون قطاع التأمين الصحي في اليمن؟**

– حجم أقساط التأمين الصحي في اليمن ما يزال صغيرا والإقبال على هذه الخدمة لا يزال ضعيفاً .

دخول شركات جديدة السوق يشكل عاملا سلبيا

■ **كيف تنظرون الى عملية تأسيس شركات تأمين جديدة في السوق اليمني؟**

– دخول أو تأسيس أي شركة جديدة الى السوق اليمني في هذا الوقت بالذات يشكل عاملاً سلبياً بحكم محدودية حجم اعمال التأمين التي لا تتحمل مزيداً من الشركات.

وارتفاع عدد الشركات تزيد من حدة المنافسة والمضاربة بالأسعار.

■ **في رأيكم ما الذي يدفع الى تأسيس شركات جديدة في اليمن في ظل ما ذكرته من أوضاع سيئة يعاني منها قطاع التأمين؟**

– تشهد اليمن حالياً مشاريع غاز كبيرة من شأنها تحقيق ايرادات ضخمة للسوق اليمني، ولعل ذلك ابرز ما يجذب شركات التأمين الجديدة الى دخول هذا السوق استعدادا للمرحلة المقبلة.

خروج اموال طائلة للخارج

■ **هل تستفيد شركات التأمين اليمنية اليوم من تغطيات أخطار مشاريع البنى التحتية ومنشآت النفط والغاز؟**

– الاستفادة محدودة في هذا المجال، لأن معظم الشركات المطوّرة والمنفذة لتلك المشاريع أجنبية، وهي بالتالي لا تغطي اعمالها ومنشآتها محليا، ما يفقد السوق أموالاً طائلة تذهب الى الخارج.

الاعادات العربية الاقرب لتفهم اسواقنا

■ **سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟**

– الخطوة إيجابية وتصب في مصلحة الأسواق العربية، والمعلوم ان شركات الإعادة العربية تتمتع بقدرات وإمكانات وهي أقرب الى تفهم الاسواق العربية والاوضاع السائدة فيها، كما هي اقرب الى التفاهم مع الشركات المسندة العربية، ونحن من جهتنا ندرس التعامل في المستقبل مع شركات إعادة خليجية.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– نطالب هيئة الرقابة في اليمن بأن تضبط الأسعار وتحافظ عليها، إضافة الى حماية المواطن اليمني من خلال فرضها على الشركات تقديم خدمات نوعية.

اساءة الى قطاع التأمين اليمني

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– أتمنى ان يتدخل المسؤولون اليمنيون، لاجبار الشركات الاجنبية لا سيما النفطية منها، على عقد تأميناتها داخل اليمن، وهذا واجب تفرضه القوانين المعمول بها في سائر دول العالم. والتذرع بعدم وجود طاقة اكتتابية محلية كافية لا يستقيم في هذه الحال لان امكانيات اعادة التأمين في الخارج مفتوحة امام شركات التأمين الوطنية، ولذا نستغرب ان يترك لتلك الشركات ان تعقد تأميناتها خارج اليمن لفرض إلزامية تغطية أخطار الشركات النفطية ونحن نعتبر ذلك اساءة الى حقوق قطاع التأمين اليمني والى الاقتصاد الوطني. ■

شرف الفودعي (الشركة الاسلامية اليمنية للتأمين YEMEN ISLAMIC):

الاضطرابات في اي من المناطق تؤثر سلبا على الاستثمار

الشركة الاسلامية اليمنية للتأمين – اليمن YEMEN ISLAMIC INSURANCE CO أسست سنة ٢٠٠١ برئاسة الشيخ حمد بن عبدالله الاحمر. مديرها العام شرف الفودعي قال في حديثه الينا ان الاقتصاد الوطني اليمني تأثر سلبا بالازمة المالية العالمية وان تأمينات النقل تراجعت بفعل تقلّص عمليات الاستيراد.

وقال الفودعي ان المناطق الشمالية في اليمن تخلو اساسا من النشاط التأميني، ولذا فإن الاحداث الجارية هناك لم يكن لها تأثير مباشر على قطاع التأمين، الا ان حصول اضطرابات في اي منطقة من الوطن لا بد ان يؤثر على الاستثمارات وعلى الحركة الاقتصادية بشكل عام.

وقال الفودعي انه مسرور بارتفاع الطلب على عقود التأمين الاسلامي وهذا امر متوقع، الا انه لا يوافق على افتتاح نوافذ للتأمين الاسلامي داخل شركات التأمين التقليدي. وقال على هذه الاخيرة ان تتحول الى شركات تأمين اسلامية بالكامل ان هي ارادت ان تمارس التأمين بصيغته الاسلامية المقبولة شرعا.

لم نلمس تجاوبا مع مطالبتنا بإجبار شركات النفط على عقد تأميناتها داخل اليمن

نمو في اجمالي الاقساط

■ **تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة المقبلة. كيف تقوّمون تأثيرات هذه الازمة عليكم وكيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ ؟**

– تأثر الاقتصاد اليمني سلبا بالازمة، التي طالت مختلف القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين لا سيما فرع تأمين النقل البحري، اذ ادى انخفاض الاستيراد نتيجة تراجع الطلب الى انخفاض في قيمة الاقساط.

اضاف: في ما يتعلق بشركتنا بالذات، فقد نجحنا في احتواء تلك التداعيات من خلال تعزيز وارداتنا في قطاعات اخرى.

وقال: عموما، ورغم المخاطر الاقتصادية التي واجهناها، نتوقع تحقيق نمو في اجمالي اقساطنا للعام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

تأثير سلبي لاضطرابات الجنوب

■ **تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات الى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها اعلاه؟**

– نطاق عملنا لا يشمل تلك المناطق النائية، البعيدة عن العاصمة وعن مراكز الاعمال والتجارة وهي مناطق تخلو من المنشآت الصناعية والمشاريع الكبرى ذات الاحتياجات التأمينية.

اضاف: غير اننا تأثرنا بالاضطرابات في الجنوب كون اي مشكلات أمنية في اي منطقة من الوطن تؤدي الى تراجع الاستثمارات، وبالتالي الى تراجع حجم اقساط التأمين.

التأمين الصحي اختياري

■ **هل يجد التأمين الصحي اقبالا من الجمهور اليمني؟ وما هي المنافع التي يوفرها عقد التأمين الصحي زيادة عن الضمان الصحي الذي توفره الدولة للمواطنين؟**

– التأمين الصحي الذي تقدمه شركات التأمين في اليمن اختياري ويقتصر على عدد محدود من اصحاب العمل اي الشركات والمؤسسات. ورغم بعض النمو الحاصل في هذا المجال الا ان شركات التأمين حذرة في تقديم هذا النوع من التأمينات لانه يحتاج الى متابعة طبية مكلفة، والى ذلك فإن مجالات التجاوز فيه تبقى غير قابلة للضبط. اضف الى ذلك ان نسبة كبيرة من المواطنين في اليمن لا تملك القدرة على دفع الاقساط بسبب تدني الدخل الفردي في اليمن.

من جهة اخرى، تعاني اليمن من عدم وجود صندوق حكومي للضمان الصحي فالدولة تقدم بعض الخدمات المحدودة ضمن امكاناتها المتواضعة.

ضرورة تحول الشركات الى اسلامية

■ **كيف تنظرون الى توجه بعض شركات التأمين في اليمن الى افتتاح اقسام اسلامية فيها؟**

– نتمنى ان تتحول كل شركات التأمين اليمنية الى اسلامية، غير اننا ننصح الذين يفتتحون نوافذ اسلامية ضمن شركاتهم تلبية لحاجات السوق ومتطلباته ان يبتعدوا عن الطرق الملتوية وان يعملوا ضمن آلية متكاملة، ونرى انه من الافضل ان يتحوّلوا الى شركات تأمين اسلامية تراعي الشروط المطلوبة من رأسمال وحسابات مستقلة ورقابة شرعية.. الخ.

عجز عن ايقاف عمليات «الواجهة»

■ **ما تعليقكم على دخول شركات تأمين جديدة الى اليمن وممارسة البعض منها لتأمين الواجهة FRONTING؟**

– السوق اليمني مفتوح لدخول الشركات خصوصا ان الاقتصاد اليمني حرّ ومنفتح، غير انني اقترح على هذه الشركات تحضير دراسة شاملة ومتكاملة عن وضع السوق للتأكد من الجدوى الاقتصادية لهذا الدخول، مع الاخذ بالاعتبار ضيق السوق ومحدوديته.

اما بالنسبة لعمليات الـ FRONTING فهي تحصل من قبل الشركات العاملة اساسا في اليمن، خصوصا في القطاع النفطي، ومرد ذلك الى عجز الدولة عن إلزام الشركات الاجنبية بممارسة عمليات التأمين داخل اليمن.

اضاف: لقد طالب الاتحاد اليمني للتأمين منذ فترة طويلة بإلزام هذه الشركات بعقد تأميناتها لدى شركات التأمين اليمنية بشكل فعلي وليس صوريا لما في ذلك من فائدة للاقتصاد الوطني والقطاع التأميني في اليمن، الا اننا لم نلمس اي خطوات جدية حتى الآن حيال هذا الموضوع.

رقابة حازمة وجادة

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– نطالب هيئات الاشراف على التأمين بممارسة رقابة حازمة وجادة تضبط كل العمليات اسوة بدور المصرف المركزي في مراقبة عمل المصارف التجارية. فمن الضروري ان تراقب ملاءة الشركات وتتأكد من توافرها، اذ ان بعض هذه الشركات تبتدع رأسمالا لأخذ رخصتها القانونية ثم تقوم بنقله او استثماره في مجالات اخرى وبذلك تصبح ملاءتها مفقودة.

اضاف: لو ترك للشركات ان تعمل من دون ملاءة فلسوف تنهار ويسرّح موظفوها. ■

مجيب ردمان (الوطنية للتأمين AL WATANIA - اليمن):

انطلاق الشركات اليمنية في ابتكار منتجات وبرامج تأمين صحي تلبي احتياجات الافراد والمؤسسات

تعتمد الشركة الوطنية للتأمين في اليمن على الخبرات اليمنية ذات السمعة الطيبة والكفايات العالية من واقع التجربة الطويلة في هذا المجال، ومن اهدافها احتلال مكانة مرموقة في الجمهورية اليمنية في مجال التأمين بفروعه كافة، نشر الوعي التأميني وتبسيط مفهوم الخدمات التأمينية وتقديم الارشادات والنصح باتباع افضل الاجراءات للسلامة والحصول على افضل النتائج والتغطيات من حيث الشروط والاسعار وسرعة الاجراءات.

مدير عام الشركة مجيب ردمان شرح العوامل التي ادت الى تراجع حجم الاقساط، منتقدا وسائل الاعلام لمبالغتها في نقل احداث اليمن الاخيرة والآثار السلبية التي تركتها على الاقتصاد الوطني، معتبرا عدم تطبيق قانون التأمين الالزامي عائقا امام تطور قطاع التأمين اليمني، لافتا الى انطلاقة الشركات اليمنية في مجال ابتكار منتجات وبرامج تأمين صحي تلبي احتياجات الافراد والمؤسسات، مطالبا بتفعيل اعمال الرقابة والاشراف على الشركات.

■ كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩؟

– لم يتأثر الاقتصاد اليمني الى حد كبير بالازمة المالية العالمية، نتيجة لعدم وجود الاستثمارات الضخمة في الادوات والمشتقات المالية ذات المخاطر العالية، لكن سوق التأمين تأثر وبقوة، اذ ان بعض المشاريع التي كان يفترض بشركات عالمية الشروع بها في اليمن توقفت، كذلك تأخرت المشاريع الحكومية التي كانت تستند الى مساعدات مالية خارجية.

هذا بالاضافة الى انخفاض حركة التصدير والاستيراد وزيادة القيود المفروضة من المصارف على رجال الاعمال، كل هذه العوامل ادت الى انخفاض الطلب على التأمينات.

اما بالنسبة الى نتائجنا لعام ٢٠٠٩ فهي مساوية لنتائج عام ٢٠٠٨ رغم اننا كنا نطمح الى تحقيق ١٥ الى ٢٠ في المئة نموا في حجم اقساطنا لهذا العام.

مبالغة في نقل الاحداث

■ تشهد الجمهورية اليمنية عمليات تمرد في الشمال ودعوات الى الانفصال في الجنوب، الى اي مدى يتأثر قطاع التأمين بالاوضاع السياسية والأمنية المشار اليها اعلاه؟ وماذا كانت السلبيات التي نتجت عن هذا الواقع حتى الآن؟

– العمليات الامنية والاضطرابات السياسية ليست محصورة باليمن فقط، لكن مبالغة وسائل الاعلام في نقل الاحداث بالاضافة الى ما يجري في صعدة كان لهما تأثير على الاقتصاد عموما واديا الى هروب رؤوس اموال واعادة النظر في مشاريع كان يفترض العمل على انشائها.

اما نشاط التأمين في منطقة صعدة فهو محدود جداً ان بالنسبة لشركتنا أو لبقية الشركات المحلية.

■ ذكر مرات عديدة ان الاتحاد اليمني لشركات التأمين يسعى لوضع قانون التأمين الالزامي على السيارات قيد التطبيق، هل جرى تسجيل اي تقدم في هذا المجال حتى الآن؟

– قانون التأمين الالزامي موجود لكنه غير مطبق ما يشكل عائقا امام تطور قطاع التأمين اليمني، غير اننا في الاتحاد بتواصل مستمر مع الجهات المعنية لوضع آلية لتطبيق هذا القانون، خصوصا لجهة التعرفة وحدود المسؤولية التي يمكن لشركات التأمين تحملها وتفعيل قانون السير ليكون متكاملا مع قانون التأمين الالزامي.

صندوق ضمان صحي

■ هل يجد التأمين الصحي اقبالا من الجمهور اليمني؟

– التأمين الصحي هو احد اهم فروع التأمين لانه يتعلق بالفرد مباشرة عكس التأمينات التقليدية الاخرى. ووجود هذه التغطية مهم بالنسبة لاقتصاد البلاد كما لشركات التأمين بسبب الارباح التي يدرّها عليها، وهو يشكل اليوم فرصة ليكون من ضمن الفروع التي يمكن ان تحتل المراتب الاولى من حيث الاقساط.

من جهتنا كشركات اصبحنا نلعب دورا رئيسيا في كيفية ايجاد منتجات وبرامج تأمين صحي تلبي احتياجات الافراد والمؤسسات. والمعلوم ان ليس لدينا في اليمن ضمان صحي حتى اليوم انما تأمينات اجتماعية تغطي تكاليفها الدولة، تتضمن الرواتب ومعاشات التقاعد والشيخوخة، لذا انطلقت الدولة في تأسيس صندوق خاص بها للضمان الصحي.

■ هل سيكون هذا الصندوق مكملا للتأمين الصحي الذي تقدمه الشركات؟

– هذا الصندوق يكمل عملنا، لكننا نأمل بأن نشارك فيه نظرا لأهميته ودوره على الصعيد الاجتماعي.

توسيع السوق

■ كيف تنظرون الى تأسيس عدد من شركات التأمين الجديدة في السوق اليمني؟

– نرحب بهذه الشركات باعتبار ان السوق اليمني واعد رغم وصوله الى درجة الاشباع من حيث عدد الشركات العاملة فيه. ومهما يكن نتمنى من هذه الشركات العمل على توسيع السوق بدلا من التنافس على الاقساط الموجودة، كما نأمل منها ان تبتكر خدمات وبرامج وتوليفات جديدة تفيد المجتمع.

دعم الاعادة العربية

■ يقال ان هذه الشركات ستلجأ الى عمليات الواجهة FRONTING ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– لا يسعنا تأكيد هذا الكلام لكنه ممكن، وهو سيؤثر سلبا على الشركات الوطنية لان الاقساط الموجودة في البلاد تستثمر في الخارج من قبل الشركات الاجنبية مقابل مبالغ زهيدة تحصل عليها الشركات المحلية.

■ سجل تأسيس شركات اعادة عربية جديدة خلال السنتين الماضيتين هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية؟

– شركات الاعادة الموجودة حاليا كافية بالنسبة للسوق العربي، لكن مبدأ تأسيس شركات جديدة لا بد ان يخضع الى دراسات واحصاءات وجدوى اقتصادية، ومهما يكن من واجبنا دعم هذه الشركات العربية.

تفعيل الرقابة والاشراف

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها؟

– لدينا بعض الاقتراحات رفعت من الاتحاد الوطني للتأمين الى الوزارة المعنية، ونأمل في ان يتم التفاعل معنا في هذا الاتجاه. وابرز هذه الاقتراحات تفعيل الرقابة والاشراف على الشركات، تحديد الشروط التي يجب على الشركات الجديدة توفيرها، توسيع السوق وتدريب الكوادر المحلية وتأهيلها. ■

تيسير مشعل (شركة التأمين الوطنية السورية NIC) :

طموحنا ان نرتقي بصناعة التأمين السورية الى مستويات أعلى

تيسير مشعل المدير العام لشركة التأمين الوطنية، سوريا (NATIONAL) تحفظ حيال المشاركة في مجمع التأمين الالزامي على السيارات لان هذا النوع من المجمعات جرب في دول عربية اخرى وجاءت نتائجه مخيبة للآمال.

وقال ان شركات التأمين السورية سجلت تقدما لا بأس به خلال السنوات الثلاث التي مضت على قيامها، الاان طموحنا هو ان نرتقي بصناعة التأمين في سوريا الى مستويات افضل. وقال ان ابتعاد «الوطنية» عن المجمعات ادى الى خفض انتاجها من الاقساط بنسبة ٣٠ بالمئة. وقد جرى اعداد خطة للتعامل مع هذا الواقع والتركيز على تحقيق ارباح اكتتابية حتى وبكمية اقل من الاقساط، وقد بدأت الخطة تؤتي ثمارها.

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– من المبكر اجراء تقييم للمجمع المذكور لاننا لم نطلع حتى الآن على النتائج التي حققها وهل كانت ايجابية او سلبية، كما اننا لم نطلع على التوزيع النهائي لحصص شركات التأمين المشاركة فيه.

ومن جهتي، لم أؤيد فكرة المجمعات، خصوصاً وان أسواقاً عربية كثيرة اختبرت هذه التجربة وكانت مخيبة للآمال.

المصارف غير المساهمة في شركات التأمين تحرص على حيادها والانفتاح على جميع الشركات

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟

– هذا القرار يهم الشركات التي تملك المصارف حصة كبيرة من اسهمها فهي انشئت اساسا من المصارف كي يمكن لهذه الاخيرة ان تمارس ما يسمى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE اي تسويق عقود التأمين التي تحمل اسم شركات التأمين التابعة لها من زبائن المصرف لا سيما الذين يتقدمون الى المصرف بطلب الحصول على قرض. اما المصارف التي لا تملك حصصا في شركات التأمين فإنها تفضل ان تحافظ على حيادها بين شركات التأمين المستقلة ولا تسعى الى التعاقد مع اي منها. ومن هذا المنطلق، فإن شركة التأمين الوطنية ليست معنية بالقرار.

اجراءات رسمية

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– جاء المرسوم ليدعم المؤسسة العامة السورية للتأمين ويعزز وارداتها من اقساط التأمين بعدما لاحظت الدولة مؤخرا تراجع حصة تلك المؤسسة في السوق وهي كما نعلم شركة التأمين الحكومية التي كانت تملك من قبل حقا حصريا في مزاولة التأمين. كما ساعد في حمل الدولة على اصدار هذا المرسوم، التصرفات الاستفزازية التي تمارسها بعض شركات التأمين الخاصة حيث تزعم انها حصلت على ٣ عقود بمليارات الليرات وتحول اقساطاً ضخمة الى الخارج ما دفع السلطات الرسمية الى اتخاذ اجراءات للحد من تصدير الأقساط الى الخارج.

■ اثيرت تساؤلات حول قرار اجبار المخابر والمستشفيات وغيرها من المنشآت على تأمين موجوداتها ومسؤولياتها المدنية. هل اعطيت شركات التأمين السورية حق اصدار العقود الاجبارية لتلك المنشآت ام انها بقيت حقا حصريا للمؤسسة العامة السورية للتأمين؟

– يحق لشركات التأمين كافة إصدار العقود الإجبارية لتلك المؤسسات بشرط ان تكون تابعة للقطاع الخاص، اما المؤسسة العامة السورية للتأمين فيحق لها وحدها تأمين أخطار المرافق التابعة للقطاع العام.

الارتقاء بالسوق

■ كيف تقوّمون سوق التأمين السوري؟

– لقد سجلت شركات التأمين السورية الجديدة تقدما لا بأس به، الا ان طموحنا هو الارتقاء بالسوق المحلي الى مستويات أفضل.

اضاف: لا بد ان نذكر ان انطلاقة أي سوق في العالم لا بد أن تعترضها صعوبات وذلك بسبب تصرفات خاطئة ترتكب سواء من جانب شركات التأمين او من جانب هيئات الاشراف على التأمين التي تكون قد وضعت لوائح تنفيذية يتبين في ما بعد انها غير قابلة للتطبيق او انها تتعارض والاوضاع القائمة على الارض، أو انها تتناقض واحكام القانون. وانطلاقة شركات التأمين الخاصة في سوريا واجهت وتواجه بعض عوائق من هذا النوع، الا ان التعاون بين شركات التأمين من جهة وهيئة الاشراف على التأمين من جهة أخرى يساعد على تفهم الامور واجراء التعديل والتصويب من قبل الافرقاء المعنيين حيث يجب.

رقابة صارمة من هيئة الإشراف

■ هل من خطوات معينة تدعون هيئة الإشراف على التأمين في سوريا الى اتخاذها؟

– ندعو هيئة الإشراف على التأمين الى تسهيل اعمال شركات التأمين والتركيز على اصدار التعليمات التي من شأنها تنمية القطاع وازدهاره.

من جهة اخرى نحن نؤيد هيئة الاشراف على التأمين في ممارستها دورها الرقابي ومكافحة المخالفات في حال حصولها بحزم. الا ان الهدف يجب ان يبقى في جميع الظروف مع ضرورة إعمال المراقبة الصارمة المترافقة مع تشجيع الشركات على العمل والتوسّع في المناطق وفي بناء الكوادر وتأهيلها.

■ ما تعليقكم على قرارات توطين الوظائف في سوريا؟

– تعاني مختلف الشركات في دول المنطقة من مشكلة إيجاد مدراء عامين وكوادر قيادية محلية، إلا ان المشكلة نافرة أكثر في سوريا نظراً لحداثة سوق التأمين فيها عدم توافر خبراء سوريين في هذا المجال، بالمقابل نرى المهلة المحددة لتدريب الخبرات الوطنية وتأهيلها لتولي المسؤوليات الادارية في شركات التأمين لم تكن كافية لتحقيق هذا الهدف.

توازن المحفظة

■ ماذا كانت النتائج التي حققتموها في سوريا حتى الآن؟ وهل جاءت متوافقة وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من عملكم في سوريا؟ وما هي تطلعاتكم لسنة ٢٠١٠ وما بعد؟

– عموماً نتائجنا إيجابية وتقارب نتائج العام الماضي، ولكن سجل انخفاض في الأقساط بنسبة ٣٠ في المئة، وذلك لأسباب عدة أذكر منها إنشاء المجمعات الإلزامية واشتداد المنافسة والمضاربة بالأسعار خصوصاً في الفرع البحري.

هذا وأشير الى اننا وضعنا خطة بداية العام الحالي تقضي بإيجاد توازن للمحفظة وتحقيق ارباح اكتتابية ولو بكمية اقل من الاقساط، وقد بدأت الخطة تعطي ثمارها.■

محمد الصعبي (المتحدة - UIC سوريا):

المجمعات يمكن ان تكون الطريقة الفضلى لتقاسم الاخطار الا انها تنزل المشاركين فيها بخسائر كارثية اذا اسيئت ادارتها

المتحدة للتأمين UNITED كانت في طليعة شركات التأمين الخاصة، التي حصلت على الترخيص بمزاولة التأمين في سوريا غداة صدور المرسوم الجمهوري الذي فتح الباب امام الرساميل الخاصة لانشاء شركات تأمين جديدة. مديرها العام محمد الصعبي تحدث الينا عن نظرته حول مجمع التأمين الالزامي على السيارات الذي انشئ في سوريا ليتقاسم اخطار التأمين الالزامي هناك، فقال ان المتحدة أيدت المجمع بقوة وهي تريد له ان ينجح وان يستمر لسنوات عديدة. الا انه انتهز المناسبة ليذكر زملاءه بخيبات الامل التي تعرضت لها شركات التأمين التي شاركت في مجمعات مماثلة كانت انشئت سابقا في دول مجاورة مثل الاردن وتركيا وغيرها من الدول الأخرى.

وقال ان المجمعات يمكن ان تكون الطريقة الفضلى لضبط الامور، ووقف المضاربات غير الموزونة، الا انها يمكن ان تأتي على الشركات المشاركة فيها بنتائج كارثية اذا اسيء استعمالها.

وقال ان المتحدة تسوّق بعضاً من منتجاتها عبر بنك بيمو السعودي الفرنسي BEMO SAUDI FRANSI، وان التأمين عبر المصارف اثبت جدواه في لبنان وفي سائر الدول التي تعتمده وليس هناك سبب يحول دون نجاحه في سوريا.

التأمين عبر المصارف أثبت جدواه في أوروبا ولبنان وليس هناك سبب يحول دون نجاحه في سوريا

تخوف من نتائج سلبية

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– تشارك «المتحدة للتأمين» في هذا المجمّع الذي يتضمن فوائد عدة.

ونحن نؤيد هذا المجمّع بقوة ونتمنى ان ينجح في تحقيق الاغراض التي انشئ من اجلها وان يستمر لوقت طويل.

لكن من جهة اخرى علينا ان نتذكر خيبات الامل التي تعرضت لها شركات التأمين المشاركة في المجمعات التي انشئت في الاردن وتركيا ودول اخرى، ونأمل ان لا تصاب شركات التأمين السورية بمثلها وتلك مسؤولية تتحملها ادارة المجمع وعليها ان تبذل الجهد من اجل تدارك الخسائر التي يمكن ان يتعرض لها المجمع. كما نأمل ان يوسع اطار المجمع او يجري انشاء مجمع ثان لتأمين الأخطار الكبيرة مثل الشاحنات والباصات والصهاريج الخ..... على ان تتشارك فيه شركات التأمين كافة بالأقساط والحوادث بالتساوي.

اضاف: المجمعات تكون مفيدة اذا أحسنت التصرف وسهرت على المصلحة المشتركة لاعضائها، اما اذا اسيئت ادارتها فيمكن ان تأتي على اعضائها بنتائج كارثية.

تعاون مع «بيمو السعودي الفرنسي»

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟

– نتعاون مع بنك بيمو السعودي الفرنسي BEMO SAUDI FRANSI وهو مساهم في شركتنا وقد طرحنا منتجات وبرامج تأمينية عدة عبر نوافذه.

وفي هذا السياق يمكن ان تستفيد شركات التأمين التي تنوي دخول مضمار التأمين عبر المصارف من انتشار فروع المصرف لتعرض منتجاتها على الجمهور الواسع من الزبائن الذين يتعاملون مع المصرف. اضف الى ذلك ان للمصرف مصلحة في ضمان الاموال التي يسلفها للزبائن بموجب عقود التأمين التي تصدر باسم الزبون ولمصلحة المصرف الدائن. وقد اثبت التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE جدواه في الدول الاوروبية وغيرها من الدول التي جرى اعتماده فيها لا سيما لبنان ولا يوجد سبب يمنع نجاحه في سوريا.

التشدد في مسألة المضاربة

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– عموما تعمل الهيئة لمصلحة القطاع ونتمنى استمرارها في القيام بدورها.

ونحن نتمنى على هيئة الاشراف ان تولي موضوع المنافسة غير الموزونة في بعض حقول التأمين عنايتها وتشجع الشركات على انشاء المجمع الذي اقترحته آنفا بشأن الشاحنات والباصات.

شركات التأمين السورية الخاصة تنشر الوعي التأميني

■ تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟

– لعبت شركات التأمين الخاصة دورا بارزا في نشر الوعي التأميني والانتشار في المناطق السورية المختلفة، الى جانب المساهمة في اعادة حجم اقساط كبير من عقود التأمينات التي كانت تعقد خارج السوق المحلي.

وهذه العوامل مجتمعة اتاحت لصناعة التأمين في سوريا ان تحقق النمو المشرّف الذي تتحدثون عنه في سؤالكم، ونحن واثقون من ان شركات التأمين السورية سوف تكون قادرة على تسجيل المزيد من التقدم وتستمر في تحقيق نسب عالية من النمو نتيجة لتفاعلها مع طلبات المجتمع السوري وحاجاته التأمينية.

اضاف: نحن وغيرنا من شركات التأمين الخاصة، نعنى بتدريب الوكلاء والمندوبين بحيث يتقدمون من الجمهور السوري بما نعدّه من منتجات التأمين ويقنعون الناس بفوائد العقود والضمانات التي نصدرها.

نمو في الاقساط والارباح

■ ما الذي قدمته شركتكم من جديد في سوريا؟

– دخلت المتحدة للتأمين في فروع تأمينية جديدة على السوق السوري، كما نركز على خدمة العملاء وتلبية متطلباتهم اكثر من مسألة المضاربة في الاسعار.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها لعام ٢٠٠٩؟

– نتوقع تسجيل نمو في الاقساط بنسبة تراوح بين ١٠ و١٥ في المئة نهاية ٢٠٠٩ مقارنة مع عام ٢٠٠٨، كذلك من المرجح ان نحقق نموا في الارباح بنسبة ١٠ في المئة. ■

فؤاد حنون (التأمين العربية - سوريا ARABIA SYRIA):

المراسيم والقرارات التي صدرت مؤخرا في سوريا تنطوي على ايجابيات كثيرة وتساهم في نشر الثقافة التأمينية

فؤاد حنون المدير العام لشركة التأمين العربية – سوريا ARABIA SYRIA اوضح خلال المقابلة التي اجريناها معه بعض جوانب المرسوم الذي صدر في سوريا والذي قضى بالسماح لمؤسسات القطاع العام ان تتعاقد مع المؤسسة العامة السورية للتأمين (الشركة الحكومية السورية) في مجال تقديم خدمات التأمين الصحي للعاملين في القطاع العام ولعائلاتهم .

وامل حنون في ان يكون مجمع التأمين الالزامي على السيارات الذي انشئ في سوريا ليوزع عقود التأمين الالزامي حصصا على الشركات الاعضاء، خطوة في الطريق الصحيح.

■ **انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟**

– في ما يتعلق بمجمع التأمين الالزامي فهو يعتبر خطوة ايجابية في اطار تنظيم عملية التأمين الالزامي للسيارات وفق اسلوب عمل متفق عليه بين الشركات واداء يجعل وضع التأمين الالزامي على السيارات افضل مما كان عليه سابقا.

وكما هو معلوم يوزع المجمع عقود التأمين الالزامي بين شركات التأمين الخاصة بعد تنزيل حصة المؤسسة السورية للتأمين البالغة ٢٥٪ من حصة السوق الا انه لا يخلو من الاعباء والتعويضات المرتفعة عن الحوادث. وبطبيعة الحال ينعكس هذا الواقع على مجمل الاقساط المكتتبة في سوريا.

بصدد التعاقد مع مصرف لتسويق منتجاتنا عبر نوافذه

■ **ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟**

– بالنسبة للقرار الناظم لأعمال التأمين عبر البنك فقد صدر مؤخرا في ١/ ١١/ ٢٠٠٩ عن وزير المالية القرار رقم ٢٩٨/ ١٠٠ اعطيت بموجبه شركات التأمين الحق في افتتاح مراكز اصدار في البنوك المرخصة لعقود التأمين المرتبطة فقط بالعمل المصرفي ولا يمكن اعتبار ذلك عمل BANCASSURANCE بالمعنى المتعارف عليه.

اضاف وقد منحت شركات التأمين التي لديها مثل هذه النوافذ داخل المصارف السورية شهرا من تاريخ القرار لتوفيق اوضاعها مع احكام القرار وايداع هيئة الاشراف على التأمين المعلومات المطلوبة، وايداعها المستندات حول أنواع التأمين التي تنوي اصدارها عبر تلك النوافذ أو العمولات التي تنوي دفعها للمصرف، لاستكمال دراسة الموضوع واتخاذ ما يلزم. وقال حنون: لا توجد اية نوافذ لشركتنا حاليا لدى المصارف وهو الامر الذي ستقوم به قريبا ومما لا شك فيه ان من شأن هذه الخطوة تنشيط عمل شركات التأمين في بعض المجالات ذات العلاقة المصرفية.

■ **صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟ وهل ان ذلك يهيئ لانشاء شركة تأمين صحي متخصصة بقيادة المؤسسة العامة السورية للتأمين؟**

– يعتبر المرسوم ٦٥ لعام ٢٠٠٩ الذي أصدره الرئيس بشار الاسد مكسبا هاما للعاملين في القطاع العام، فقد اجاز للجهات العامة ابرام عقود تأمين صحية للعاملين لديها مع المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد موافقة رئاسة مجلس الوزراء. الا ان وضع المرسوم موضع التطبيق يتطلب مزيدا من الاجراءات لجهة تعديل الانظمة الطبية ورصد الاعتمادات.. واقتراح الوزير المختص ثم وزير المالية.

اضاف حنون ومع ذلك، فإن صدوره يعتبر خطوة هامة وايجابية لتفعيل التأمين الصحي وشمول الخدمة الطبية كافة العاملين في الدولة بقطاعاتها الواسعة ولا بد ان تكون له انعكاسات جيدة على صحة الفرد والمجتمع.

ومن غير المعلوم في ما اذا كان هذا الامر يرتبط بمشروع إقامة شركة متخصصة بالتأمين الصحي لموظفي القطاع العام، وهو مشروع طرح سابقاً. نأمل الا يكون المرسوم قد جاء في اطار المشروع الذي طرح سابقا والذي يعتبر خطوة سلبية تجاه شركات التأمين الخاصة.

نمو الاقساط ٢٥ ٪ طبيعي

■ **تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟**

– ان زيادة نسبة نمو اقساط التأمين في سوريا سنويا الى ما يزيد عن ٢٥٪ امر طبيعي وما يزال قليلا مع الاخذ بعين الاعتبار الحاجات التأمينية الموجودة لتغطية السوق السورية وتوسع نشاط شركات التأمين في فروع التأمين المختلفة، والدعم الذي تلقاه هذه الشركات من خلال السياسات والقرارات الحكومية التي تساهم الى حد ما بتفعيل عمليات التأمين وكذلك المتابعة والدعم اللذين تقدمهما الهيئة والاتحاد ذات العلاقة.

هذا بالاضافة الى عامل زيادة نشر الوعي والثقافة التأمينية نتيجة الجهود المبذولة على كافة المستويات في كافة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

■ **ماذا كانت النتائج التي حققتموها في سوريا حتى الآن؟ وهل جاءت متوافقة وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من عملكم في سوريا؟ وما هي تطلعاتكم لسنة ٢٠١٠ وما بعد؟**

– ان النتائج المتحققة خلال السنوات الثلاث الاخيرة في السوق السورية جيدة ونحن متفائلون بمزيد من التقدم بالعمل التأميني في السوق السورية الواعدة، والتي نتوقع ان تشهد نموا متزايدا رغم بعض الظروف والمتغيرات بسبب الازمة المالية والاقتصادية العالمية التي ادت الى تقلص حجم العمليات والمشاريع الانمائية والاستثمارية.

وانهى حنون قائلا: نحن بصدد دراسة افتتاح منافذ لشركتنا خلال الفترة القادمة وذلك بالتنسيق مع احد المصارف المحلية. ■

باسل عبود (السورية العربية للتأمين - SYRIAN ARAB INSURANCE):

حصر تأمين المقاولات بشركة التأمين الحكومية لا يتناغم وسياسة الانفتاح على الرساميل الخاصة

الشركة السورية العربية للتأمين SYRIAN ARAB INSURANCE هي الشركة السورية الشقيقة لشركة ليا LIA اللبنانية وكلاهما تابع لمجموعة بنك عوده AUDI BANK. المدير العام للشركة السورية العربية للتأمين باسل عبد اللطيف عبود يختار كلماته بدقة ويحرص على التعبير عن افكاره بصراحة وهو لا يخفي اعتراضه على عدد من الاجراءات التي اتخذت في سوريا مؤخرا ويعتبرها غير متناغمة مع سياسة الانفتاح على الرساميل الخاصة.

الا انه ينوه بالتقدم الذي تحققه صناعة التأمين في سوريا وبمساهمة شركات التأمين الخاصة في توعية الجمهور السوري الى اهمية عقد التأمين وفوائده. ويتمنى عبود لو تصدر التعليمات الخاصة بالترخيص لشركات التأمين على الحياة بإصدار عقود تأمين ادخارية لان من شأن ذلك ان يعطي سوق التأمين في سوريا قوة دفع جديدة.

خارج المجمع

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– أي تعاون بين الشركات يشكل خطوة إيجابية. وفي هذا الإطار تساعد المجمعات في تنظيم التأمينات الإلزامية التي عانت من فوضى واضحة.

أما الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB فهي لم تشترك في المجمع لعدم توجهها الى التأمين الإلزامي للسيارات، الذي ليس من أولوياتها وتفضل بالمقابل التعامل مع الزبائن الذين يقصدونها مباشرة لإبرام عقود التأمين الإلزامي.

لا انسجام بين المرسوم والانفتاح

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم في حصر تأمينات القطاع العام بالمؤسسة العامة السورية للتأمين؟

– منطقياً يتم تأمين موظفي القطاع العام في مؤسسات هذا القطاع، ولكن ثمة فروع كتأمينات المقاولات مثلاً لا تكون المخاطر والمسؤوليات فيها على عاتق الدولة بل على المقاول وآلياته خلال مرحلة تنفيذ المشروع، وبالتالي كنا نفضل لو ان السلطات الرسمية أبقت تلك التأمينات من حق القطاع الخاص والا تحصرها بالمؤسسة العامة السورية للتأمين.

اضاف: ولذلك لا ألمس انسجاماً بين المرسوم وسياسة الانفتاح التي توجب السماح بقيام منافسة أكبر بين الشركات كان يمكن ان تفيد القطاع العام.

شركات التأمين السورية الخاصة افلحت في توعية الجمهور السوري الى اهمية عقد التأمين وفوائده

نتمنى ان يسمح لشركات التأمين على الحياة بإصدار عقود ادخارية وردع المخالفات

■ كيف تقوّمون سوق التأمين في سوريا؟

– شهد سوق التأمين في سوريا تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الثلاث الماضية، بحيث تضاعف عدد الشركات وحجم الأقساط وكذلك عدد العاملين في القطاع الذين من شأنهم نشر الوعي في السوق وادخال المنتجات الجديدة اليه.

بالمقابل، تعترض السوق صعوبات عدة أهمها حدة المنافسة التي تنحصر في السوق الحالي ولا تؤدي الى توسّع الشركات أفقياً، وهذا أمر طبيعي يحصل في أي سوق حديث، ولا بد ان يضيق السوق بالشركات فلا يكون امام هذه الاخيرة الا ان تسعى لاستنباط منتجات جديدة.

وفي رأيي لو توافرت بوالص الحياة الادخارية لكانت ساهمت في نمو السوق في شكل أكبر.

التشدّد رقابياً

■ هل من خطوات معينة تدعون هيئة الإشراف على التأمين الى اتخاذها؟

– أدعو الهيئة الى التشدّد رقابياً على الشركات، وبالأخص حيث تحصل المخالفات وتخرق التعرفات القانونية التي تعدها هيئة الاشراف. وهنا اذكر على سبيل المثال ما حصل في مجال التأمين البحري الذي تدهور في شكل ملحوظ جراء المضاربة بالأسعار، كما أدعو الهيئة الى معاقبة المخالفين بهدف غربلة الأسواق والقضاء على الفساد.

■ تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟

– جزء من هذا النمو ينتج عن التأمينات الإلزامية لذلك لا يمكن اعتباره انجازاً.

ولكن لا شك في ان دور القطاع الخاص ظاهر في نمو السوق، خصوصاً لجهة تحفيز القطاع العام على التطور، فضلاً عن اعتماد التأمين عبر المصارف وادخال منتجات تأمينية جديدة كالتأمين الصحي وتأمينات السفر والمسؤوليات والتأمين الشامل للبنوك (BBB) وغيرها.

الانتشار وتنويع البوالص

■ هل لنا بلمحة عن أبرز انجازاتكم خلال ٢٠٠٩؟

– شكل ٢٠٠٩ عام ترقب نظراً للظروف الاقتصادية الصعبة التي كان يعانيها على مستوى العالم.

ولكن استراتيجية الشركة عموماً على المديين المتوسط والطويل تقضي بعدم دخولنا في حروب أسعار والمحافظة على سياسة اكتتابية حكيمة وتحسين جودة خدماتنا، الى تطوير مواردنا البشرية وتأهيلها.

كما تنص أهدافنا أيضاً على التوسّع الافقي لذا نركّز على الانتشار عبر تنويع البوالص عوض التركيز على عدد محدد من العملاء والتنافس على استقطابهم.

■ ماذا كانت النتائج التي حققتموها في سوريا حتى الآن؟ وهل جاءت متوافقة وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من عملكم في سوريا؟ وما هي تطلعاتكم لسنة ٢٠١٠ وما بعد؟

– يتراوح حجم أقساطنا للعام ٢٠٠٩ بين ١٥ و١٨ مليون دولار أي ما يعادل نتائج العام ٢٠٠٨، أما أرباحنا فسوف تكون ايجابية، ونحن متفائلون بالمستقبل.■

يحيى النوري (الثقة سوريا - TRUST SYRIA):

لم يحن بعد وقت السماح لشركات التأمين الخاصة بمشاركة المؤسسة العامة للتأمين في تأمين المنشآت والمشاريع الحكومية

شركة الثقة للتأمين السورية هي ثمرة تحالف مستمر منذ سنوات ويضم اركان التأمين العربي الثلاثة الشيخ ناصر آل ثاني (الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR) غازي ابو نحل (ترست ري TRUST RE) وطاهر الحراكي (ظفار للتأمين DHOFAR). المدير العام للشركة يحيى النوري عرض في حديثه الينا التقدم الذي حققته الشركة وكذلك التطورات الجارية في سوق التأمين في سوريا.

واثنى النوري على مجمع التأمين الالزامي للسيارات الذي انشئ بمبادرة من وزير المالية الدكتور محمد الحسين ودعم الهيئة السورية للاشراف على التأمين موضحا ان المجمع خفف من وطأة المنافسة التي كانت تخوضها شركات التأمين السورية في مجال التأمين الالزامي على السيارات اقله لجهة خفض العمولة، وأمل بأن تأتي النتائج الفنية للمجمع على قدر طموحات الشركات الاعضاء.

وقال النوري ان الوقت لم يحن بعد لتسمح الدولة السورية لشركات التأمين السورية الخاصة بمشاركة المؤسسة العامة السورية للتأمين في تأمين ممتلكات الدولة ومشاريعها.

وقال ان ارباح الشركة ارتفعت من ١٨ مليون ليرة سورية الى ٣٤ مليونا، كما ارتفع اجمالي الاقساط المكتتبة الى ٧٦٠ مليون ليرة سورية.

مجمع التأمين الالزامي للسيارات خفف وطأة المنافسة بين الشركات

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– يعتبر هذا المجمّع خطوة إيجابية في توجيه التأمين الإلزامي للسيارات في الطريق الصحيح.

ففي السابق، عانت الشركات من ممارسات خاطئة في السوق. لذا كان قرار من وزير المال السوري الدكتور محمد الحسين لتصحيح الوضع وأخذت هيئة الإشراف على عاتقها بالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين وضع آلية معيّنة لحل هذه المشكلة عبر إنشاء المجمّع الذي ضم معظم شركات التأمين السورية.

قرار تنظيم التأمين عبر المصارف خطوة ايجابية

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟

– نرحّب بصدور قرار ينظّم أعمال التأمين عبر المصارف، ويسمح للشركات بافتتاح مكاتب داخل المصارف المتعاونة للإشراف على أعمال التأمين الخاصة بها.

وفي ما يتعلق بشركتنا لم ندخل بعد في هذا المجال، علماً ان علاقاتنا طيبة مع المصارف العاملة على الأراضي السورية.

تغطية الشركات الخاصة

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– لطالما كانت التأمينات الحكومية منوطة حصرياً بالمؤسسة العامة السورية للتأمين. والقرار هو مجرد توضيح أو تأكيد على هذه الفكرة. اذ انه يسمح للوزارات والمؤسسات الحكومية ان تتعاقد مع المؤسسة العامة السورية للتأمين في اطار توفير الرعاية الصحية لموظفيها وعائلاتهم على ان تحصل على موافقة مسبقة من مجلس الوزراء قبل اتمام التعاقد.

اما تأمين المنشآت والمشاريع الحكومية فما تزال محصورة بالمؤسسة العامة السورية واي تغيير في هذا المجال يحتاج الى قرار سياسي. وسمعنا تصريحات عدة للوزير الحسين رئيس هيئة الإشراف على التأمين تحدث فيها عن احتمال السماح لشركات التأمين السورية الخاصة بالمشاركة في تأمين المنشآت والمشاريع الحكومية، لكن المسألة طبعاً تتطلب وقتاً معيناً.

توفير قاعدة معلومات

■ ما هي الملاحظات أو التدابير التي تقترحونها على هيئة الإشراف على التأمين في سوريا لتحسين أداء السوق المحلي؟

– تضع هيئة الإشراف على التأمين القوانين المناسبة الراعية لعمليات مختلف فروع التأمين، وهي تساعد الشركات على ممارسة عملياتها في الشكل السليم.

ونظراً لأهمية المعلومات الإحصائية في قطاع التأمين، نتمنى على هيئة الإشراف على التأمين أن تنشر الاحصاءات عن حجم الأقساط في كل منطقة ومحافظة في سوريا اضافة الى النتائج الفنية لشركات التأمين في كل من تلك المحافظات. وهذه المعلومات تساعد جميع المعنيين بتطور صناعة التأمين في سوريا كي يطلعوا على ما يجري في سائر المحافظات ويبنوا خططهم المستقبلية على اساسها.

ثقافة التأمين ضعيفة

■ ما هي خطة العمل المعتمدة خلال عام ٢٠٠٩؟

– مجلس ادارة الشركة هو الذي يرسم الإستراتيجية العامة وتتولى الإدارة التنفيذية للشركة تطبيقها ميدانياً.

وحاولنا في الثقة السورية اختراق مجالات جديدة بعيداً من التقليدية، مثل تأمينات الحياة التي توفر ضمانات معينة للمقترضين من المصارف.

ولا تزال ثقافة التأمين ضعيفة في بلدنا، لذا نحتاج الى ضم جهود الأطراف المعنية بهذا القطاع لتعميم الثقافة التأمينية وتحسيس الناس بفوائد عقد التأمين واهميته.

كما نولي اهتماماً كبيراً بخدمة الزبائن المتعاقدين معنا والتواصل معهم والاستفسار عن حاجاتهم، وتوفير نوعية عالية من التغطيات دون المضاربة في الأسعار. اذ ان المنافسة في الأسعار تؤدي الى تدني مستوى الخدمة وهذا ينعكس سلباً على مصلحة المضمون.

الأرباح الى ٣٤ مليون ليرة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– تشير أرقامنا المحققة حتى ٢٠٠٩/٩/٣٠ الى ارتفاع قيمة الأقساط المكتتبة الى ٧٦٠ مليون ليرة سورية، مقارنة مع ٢٩٩ مليوناً محققة عام ٢٠٠٨.

كما ارتفعت أرباحنا الصافية من ١٨ مليون ليرة سورية عام ٢٠٠٨ الى ٣٤ مليوناً.■

عزت الأسطواني (المشرق العربي السورية - ARAB ORIENT):

ارباحنا لسنة ٢٠٠٩ حوالى مليوني دولار اميركي

المشرق العربي للتأمين (سوريا) شركة عضو في مجموعة المشرق العربي الاماراتية ARAB ORIENT والتي باتت تشمل شركات تأمين في سوريا ومصر اضافة الى دول الخليج العربي.
المدير العام للمشرق العربي السورية عزت الاسطواني عمل طويلا في حقل التأمين في دول الخليج العربي وعاد الى سوريا حاملا معه خبراته الى تصميمه على المساهمة في بناء صناعة تأمين سورية متينة.
وفي حديثه الينا بدا الاسطواني منشرحا الى الارباح التي حققتها الشركة اعتبارا من السنة الاولى لانطلاقتها سنة ٢٠٠٨ وقال انه يتوقع ان تحقق ارباحا بقيمة مليوني دولار اميركي نهاية سنة ٢٠٠٩.
كما بدا الاسطواني مرتاحا الى التجاوب الذي تبديه الهيئة السورية للاشراف على التأمين حيال المطالب التي ترفعها شركات التأمين السورية الخاصة.
وقال ان الهيئة باتت اكثر تفهما لحاجات الشركات الخاصة وقد استجابت بنتيجة الحوار الذي اجريناه معها لعدد من مطالبنا، وعدلت جملة من القرارات الصادرة في اوقات سابقة. وامل الاسطواني باستمرار الحوار وبتصويب ما تبقى من تعليمات لم تكن في محلها.

هيئة الاشراف على التأمين تجاوبت وصوبت بعض تعليماتها السابقة والحوار مستمر لتصويب ما تبقى

■ مضى على تسلمكم لمنصبكم في شركة المشرق العربي سنتان تقريبا، كيف تقيمون لنا المرحلة الحالية؟

– استناداً الى الأرقام التي حققناها نهاية عام ٢٠٠٩ والتي بدأت بالظهور، يمكننا القول اننا راضون عن عملنا أكان لجهة الإنتاج، أو الأرباح المحققة.

أضاف: نتوقع ان تبلغ ارباحنا لسنة ٢٠٠٩ حوالى ١٠٠ مليون ليرة سورية (اي ما يعادل مليوني دولار اميركي) مقابل أرباح بلغت ٧٢ مليون ليرة سورية نهاية عام ٢٠٠٨.

وبذلك تكون الاهداف التي رسمناها لسنة ٢٠٠٩ قد تحولت الى حقيقة.

الى ذلك شهدت أوضاع القطاع تحسناً ملموساً خلال العام ٢٠٠٩، ونلمس اليوم تجاوبا من إدارات المؤسسات الحكومية مع شركات التأمين. كذلك عدّلت هيئة الإشراف على التأمين بعض القرارات التي كانت اتخذتها خلال السنوات السابقة وتبين انها لم تكن في مكانها الصحيح ، والحوار مفتوح بين هيئة الاشراف على التأمين وبين قطاع التأمين الخاص بهدف تصويب قرارات اخرى ما تزال تعترض مسيرة القطاع الخاص وتحول دون بلوغ النتائج التي تتطلع اليها القيادة السورية وتلبي مصلحة المجتمع السوري.

حوار يوصل الى حلول

■ هل لديكم اقتراحات أو ملاحظات على عمل هيئة الإشراف على التأمين؟

– الحوار بين شركات التأمين وهيئة الإشراف امكن لنا ان نبين مكامن الضعف او الخطأ في التعليمات التي كانت صدرت في مرحلة سابقة. ونحن نسجل هنا تفهم الهيئة للنقاط المطلوب تعديلها كما نسجل لرئاسة مجلس الوزراء ووزير المالية اهتمامهما المثمر لصناعة التأمين ونأمل ان نبقى على تواصل دائم معهما عبر هيئة الاشراف لان الحوار هو الطريق الانجع لتوضيح الامور.

مجمع التأمين الالزامي للسيارات خطوة ايجابية ونحن نؤيده بقوة

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– نشجّع هذه الخطوة وسنسعى لإنجاحها، فالهدف من هذا المجمع هو تنظيم قطاع التأمين الإلزامي لما فيه مصلحة المواطن وشركة التأمين في آن. وكانت هناك شكوى عامة من تصرفات وعمليات تجري خارج اطار القانون، ونحن نأمل ان يضع المجمع حداً نهائيا لها ، مع التذكير بأنه افتتح له فروعاً في ثلاث محافظات حتى الآن.

تعاون مع مصرفين

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لأعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟

– هذا القرار يهمنا كثيراً وقد تعاقدنا مع أحد المصارف وندرس حالياً إمكانية التعاون مع مصرف ثان.

ونحن رحبنا بالتعليمات التي صدرت بهذا الخصوص ونحن على استعداد تام بعدما أنهينا التحضيرات اللازمة للبدء بإصدار عقود التأمين عبر المصرف الذي عقدنا معه اتفاقا وربما مصارف اخرى في وقت قريب.

الدولة وراء المرسوم

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء. لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– أدى دخول شركات التأمين الخاصة الى السوق السوري بعد ان اصدر الرئيس بشار الاسد مرسوما جمهوريا يفتح بموجبه الباب امام الرساميل الخاصة لتأسيس شركات تأمين جديدة، الى تراجع أعمال المؤسسة العامة للتأمين (اي شركة التأمين الحكومية) الى النصف تقريبا. وتبحث الحكومة السورية عن طرق تساعد بموجبها الشركة الحكومية على ملء الفجوة في وارداتها. والمرسوم الجمهوري الذي تشيرون اليه في سؤالكم جاء في اطار تعزيز واردات الشركة المذكورة، ونحن ليس لدينا اي تحفظ عليه لانه يتعلق بتأمين العاملين في مؤسسات حكومية.

٢٨ في المئة نمواً

■ تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟

– طبعاً كان لازدياد عدد شركات التأمين الخاصة وانتشارها في المناطق دور في هذا النمو، حيث عملت الشركات على اطلاع الناس على فوائد التأمين والخدمات التي يقدمها الى المجتمع والافراد والعائلات، لا سيما في حقل التأمين الصحي والتأمين على الحياة والادخار والمشاريع الاسكانية الخ... الا ان الوقائع تظهر ان بعض الشركات لم تحقق أي تقدّم، وبعضها الآخر تراجع، وبالتالي يمكن اعتبار ان نسبة الـ ٢٥ في المئة المحققة نسبة جيدة ومقبولة. أما في ما يتعلق بنا فإن أرقامنا أظهرت اننا سجلنا نمواً بنسبة ٢٨ في المئة.■

فؤاد الحسيني (السورية الكويتية للتأمين - سوريا SKIC):

نعمل على اعادة تكوين محفظة الشركة على أسس فنية مدروسة

السورية الكويتية للتأمين (SKIC) شركة تأمين سورية جديدة اسستها شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE الكويتية بمشاركة رساميل سورية خاصة. فؤاد الحسيني الذي تسلم مؤخرا منصب المدير العام في الشركة عرض في حديثه الينا، الخطوات التي تمّ اتخاذها في اطار اعادة تكوين محفظة الشركة على نحو مقبول فنيا، واعتبر انشاء مجمع التأمين الالزامي على السيارات امرا ايجابيا من حيث انه يجنب الشركات اعضاء المجمع الانخراط في منافسة لا طائل منها في مجال التأمين الالزامي على السيارات.

وقال الحسيني ان الشركة بصدد وضع آلية لتسويق منتجاتها عبر المصارف لا سيما بنك سوريا والخليج البنك الشقيق لشركة الخليج للتأمين الكويتية وهي المساهم الاكبر في شركتنا.

■ ما هي الاجراءات التي اتخذتموها بعد تسلمكم إدارة الشركة في السوق السوري؟ وما هي طموحاتكم المستقبلية؟

– بداية، لقد انتهينا من إعداد موازنة ٢٠١٠ الى جانب موازنات السنوات الأربع المقبلة، ووضعنا خطة تتضمن بنوداً عدة أذكر من بينها:

بشرياً، نشدّد على تدريب الكوادر البشرية العاملة في الشركة، إضافة الى استقطاب كفايات سورية مؤهلة من داخل سوريا وخارجها.

إدارياً، حدّدنا التوصيف الوظيفي لكل موظف، وعدّلنا الرواتب والوظائف الرئيسية في الإدارات الفنية والفروع.

أما فنياً، فقد تم توحيد السياسة الإكتتابية في الإدارة الفنية وفروعنا الثلاثة في حلب، اللاذقية وحمص، علماً اننا سنفتح فرعاً رابعاً في طرطوس سنة ٢٠١٠.

وعلى صعيد السياسة العامة، سنركّز على اعادة تكوين محفظتنا في شكل فني ومدروس.

وللتذكير فإننا خلال السنوات الثلاث الماضية، عمدنا الى الاهتمام بفرع التأمين على السيارات خصوصاً الإلزامي. أما حالياً فبدأنا خفض هذه النسبة مقابل رفع أسعار التأمين الشامل للسيارات. إضافة الى التركيز على فروع تأمينات الحريق والحوادث العامة والهندسية.

مجمع السيارات اوقف التلاعب بالعمولات

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– انضمت السورية الكويتية الى هذا التجمّع الذي نؤمن بفوائده، ومنها مثلاً وقف التلاعب في العمولات التي تدفع للمنتجين كما كان يحصل في السابق وهي باتت اليوم موحدة.

كما ان الاتحاد السوري لشركات التأمين وضع برنامجاً معيناً لطريقة عمل هذا المجمّع تم ربطه بأنظمة شركات التأمين. وهذا تطوّر فريد من نوعه وغير موجود في أسواق أخرى.

وسيساعدنا هذا المجمّع على توجيه تركيزنا الى تغطيات فروع اخرى غير السيارات.

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟

– تتعاون السورية الكويتية مع بنك شقيق لشركة الخليج للتأمين الكويتية GULF المساهم الاكبر في شركتنا بنك سوريا والخليج وشركة الخليج للتأمين، وكلاهما اي بنك سوريا والخليج وشركة الخليج للتأمين (GULF INSURANCE) تابعان للشركة الكويتية للاستثمار القابضة كيبكو KIPCO ونحن نصدر عقود التأمين على الحياة للاشخاص الذين يقترضون الاموال من البنك.

ونتطلع الى توسيع نطاق تعاوننا مع البنك ليشمل توزيع منتجاتنا الاخرى عبر شبابيكه، الا ان هذا يقتضي ان نجري في هذا المجال دراسة وافية ودقيقة لتحديد آلية التعامل بين مختلف الأطراف المعنية أي البنك، شركة التأمين وزبائن المصرف، ونأمل بأن ننجز الدراسة مطلع العام الجديد.

اضاف: كما نأمل بأن نتوصل الى اتفاقات مع مصارف اخرى لتوزيع منتجاتنا عبر شبابيكها لا سيما وان هيئة الاشراف على التأمين اصدرت تعليماتها التنفيذية بهذا الخصوص.

ونعتبر هذا المجال فرصة كبيرة لشركات التأمين لزيادة إنتاجها وجذب عملاء جدد.

نتمنى ان يحفظ لسائر شركات التأمين حقها في ممارسة التأمين الصحي

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– هذه المسألة دقيقة وحسّاسة وهناك وجهات نظر مختلفة حولها، اذ يقول بعضهم ان للدولة حق حصر التأمينات الخاصة بالقطاعات العامة بالمؤسسة العامة السورية، بينما يرى آخرون انه يجب اعطاء شركات التأمين السورية فرصا متساوية في الحصول على التأمينات المتوافرة على الاراضي السورية بما في ذلك تأمينات القطاع العام.

وعموماً، ان مبدأ التأمين الصحي الإلزامي جيد، ونتمنى فقط ان يكون على مستوى الشركات كلها وعدم حصره في شركة تأمين واحدة.

تعاون بناء مع هيئة الاشراف

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– تجهد هيئة الإشراف على التأمين في سوريا لتحسين مستوى شركات التأمين في السوق. ويمكن وصف علاقتنا بالهيئة بالتعاون البنّاء والتواصل المستمر لإبقاء الهيئة على اطّلاع دائم على التغييرات والتطوّرات الحاصلة في السورية الكويتية، خصوصاً على صعيد تدريب الكوادر البشرية. وفي هذا الإطار نحن نشكر الهيئة على دعمها لنا.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها عام ٢٠٠٩؟

– تغيّرت السياسة الاكتتابية عام ٢٠٠٩ كما ذكرت، وركّزنا على النوعية أكثر من الكمّ، وهذا سيخفّف الإنتاج لكن الربحية سترتفع.

الرساميل العربية لعبت دورا فاعلا في تأسيس شركات التأمين السورية الخاصة الجديدة

■ كلمة أخيرة؟

– الرساميل العربية التي جرى استثمارها في تأسيس شركات تأمين سورية خاصة كانت لها اليد الطولى في خلق فرص عمل جديدة في سوريا وفي نشر الثقافة التأمينية داخل المجتمع السوري ونحن نتوقع ان يحقق قطاع التأمين السوري مزيدا من التقدم خلال السنوات القادمة. ■

بدري فركوح (شركة الاتحاد التعاوني السورية SOLIDARITY ALLIANCE):

نركز على التأمينات الشخصية ووضعنا في متناول الجمهور عقدا جديدا للتأمين على الحياة

شركة الاتحاد التعاوني السورية SOLIDARITY ALLIANCE واحدة من بين شركات التأمين السورية الخاصة التي انشئت خلال السنوات الثلاث الماضية.

بدري فركوح المدير العام لشركة الاتحاد التعاوني للتأمين تحدث الينا عن التطورات التي يشهدها السوق مؤخرا لا سيما قيام مجمع للتأمين الالزامي على السيارات فقال انه ايد ذلك المجمع بقوة وهو يتمنى لو يصار الى انشاء مجمع مماثل للتأمينات البحرية.

وقال ان الشركة وضعت في متناول الافراد عقدا جديدا للتأمين على الحياة وهي ستركّز على التأمينات الشخصية على نحو خاص. وتوقع ان تكون الشركة قد حققت خلال العام ٢٠٠٩ نموا في الاقساط المكتتبة بنسبة ٩٠ بالمئة وان تكون ارباحها الصافية معقولة.

السوق يتجه نحو الاحترافية

■ انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟

– شركة الاتحاد التعاوني كانت من أول الشركات المؤيدة للمجمعات (POOLS) الإلزامية، ومن موقعي كعضو مجلس إدارة الاتحاد السوري لشركات التأمين، ساهمنا في التشجيع على المجمع، وغيره من المجمعات التي تنشأ بين شركات التأمين السورية والتي من شأنها تحسين نتائجها الفنية.

وفي رأيي ان مجمع تأمين السيارات الإلزامي يشكل صورة حقيقية عن سوق التأمين في سوريا الذي بدأ يسلك طريق الاحتراف والمهنية والتطّور.

علاقة وطيدة بين الشركات والمصارف

■ ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟

– التأمين عبر المصارف يوطّد العلاقة بين شركات التأمين من جهة والمصارف من جهة اخرى، ولو طبق على النحو المطلوب فإنه لا بد سينتهي الى نتائج إيجابية لأعمال الطرفين.

وثمة عدد من المصارف اليوم تعمل على تغيير الشركات التي تتعامل معها، ومصارف أخرى تدخل حديثاً في هذا المجال، أما شركة الاتحاد التعاوني فهي في المراحل النهائية من مفاوضاتها مع عدد من المصارف، ونأمل بأن نبدأ بتسويق منتجاتنا عبر شبابيك احد المصارف في وقت قريب.

■ أيّدنا مجمع التأمين الالزامي على السيارات بقوة والمجمعات هي الاداة الافضل للحدّ من المضاربات

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– من الطبيعي والعدل ان يتم تأمين الأفراد العاملين في القطاع العام وعائلاتهم لدى شركة تأمين تابعة للقطاع العام. الا ان المرسوم الذي صدر لا يجبر المؤسسات على اجراء عقد تأمين صحي للعاملين لديها لدى شركة التأمين الحكومية بل ليذكر المؤسسات التي تنوي اجراء تأمين صحي للعاملين لديها ولعائلاتهم ان تتقدم بطلب الى رئاسة مجلس الوزراء لذلك الغرض، ومن ثم تعمد الى التعاقد مع شركة التأمين الحكومية وهذا امر تتفهمه شركات التأمين الخاصة لانه يتعلق بمصالح حكومية.

مجمع لتأمينات النقل

■ هل لديكم ملاحظات على أداء هيئة الإشراف على التأمين في سوريا؟

– الخطوات التي تقوم بها الهيئة جيدة، وهي تتطوّر سنوياً، بحيث تلعب دور المنظم لقطاع التأمين من غير ان تزعج الشركات بدور الرقيب المباشر عليها. والاتصال مفتوح بيننا وبين الهيئة.

اضاف: وبهذه المناسبة نتمنى إنشاء مجمع لتأمينات النقل التي تعاني مشكلات شبيهة بتأمينات السيارات لجهة التنافس على الأسعار ونسبة العمولة المرتفعة، لان المجمع عند انشائه يضع سقوفا للعمولات التي تدفع لغير لوكلاء والوسطاء وبذلك تتوقف المنافسة الشرسة التي نشهدها حاليا في هذا القطاع.

نتائج جيدة

■ اي نوع من التأمينات تركز عليه شركتكم؟

–تركز الشركة على مجال التجزئة والمنتجات الشخصية PERSONAL LINES وهي تحقق نتائج جيدة في المحفظتين الصحية والحياة.

اضاف: لقد اطلقنا مؤخرا عقدا جديدا للتأمين على الحياة والمدخرات الشخصية الذي يحاكي جميع الموطنين ويحمي دخولهم والذي نأمل بأن يلاقي نجاحاً في السوق.

نتوقع ان نكون حققنا نموا بنسبة ٩٠ في المئة خلال العام ٢٠٠٩

■ تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟

– هذه النسبة من النمو السنوي هي النتيجة الطبيعية لدخول شركات التأمين الخاصة الى سوق التأمين في سوريا ونشر فروعها ومقارباتها الجديدة لجمهور المؤمنين. ويجب ان نتذكر انه مضت فترة زمنية طويلة على غياب المنافسة في السوق والشركات السورية الخاصة دخلت السوق قبل ٣ او ٤ سنوات وهي تحمل الكثير من الطموحات والمنتجات التي لم يكن الجمهور السوري قد تعرف اليها من قبل ومن الطبيعي ان تلقى اهتمامه.

■ ماذا كانت النتائج التي حققتموها في سوريا حتى الآن؟ وهل جاءت متوافقة وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من عملكم في سوريا؟ وما هي تطلعاتكم لسنة ٢٠١٠ وما بعد؟

– حققنا نمواً في الأقساط بنسبة ٩٠ في المئة اذ سيبلغ حجمها هذا العام حوالى ٢٤٠ مليون ليرة سورية، مقارنة مع ١٣٠ مليوناً خلال العام الماضي.

أما ارباحنا فستكون معقولة نظراً لأن السنة المنصرمة كانت السنة الأولى لعمل الشركة. ■

سليمان أبي نادر (أدير سوريا - ADIR SYRIA):

نسعى الى التواصل مع الجمهور السوري الواسع بطرح منتجات ذات تكلفة متدنية

شركة أدير السورية ADIR SYRIA شركة تابعة لمجموعة بنك بيبلوس التي تضم مصرفا سوريا يحمل الاسم عينه اي بيبلوس سوريا BYBLOS BANK SYRIA . وقد اختار البنك سليمان ابي نادر وهو ضامن متمكن من مهنته، مديرا عاما للشركة في سوريا. وفي حديثه الينا بدأ ابي نادر مرتاحا الى التقدم الذي احرزته الشركة في سوريا حتى الآن، وقال ان الشركة اعدت منتجات تأمينية جديدة لتسوق لدى الجمهور السوري الواسع MASS PRODUCTS وتكون في متناول سائر الافراد والعائلات.

وقال ابي نادر ان هيئة الاشراف على التأمين تبذل جهودا مشكورة لتنظيم القطاع الناشئ الا ان الشركات السورية الجديدة ومعظمها من الشركات التي لم تستكمل بعد طواقمها الفنية تجد صعوبات كثيرة في تطبيق التعليمات التنفيذية التي تصدرها هيئة الاشراف.

وقال ان ادير ADIR تعد لمزاولة التأمين عبر شبابيك بنك بيبلوس سوريا بزخم وقوة وهناك مقتضيات قانونية وتقنية عديدة يجب الاعداد لها للتواصل مع زبائن البنك.

وتوقع ابي نادر ان تكون أدير سوريا قد حققت انتاجا بقيمة ٧ ملايين دولار اميركي خلال العام ٢٠٠٩ وهذا الرقم يبلغ اضعاف الاقساط التي سبق ان حققتها الشركة في العام ٢٠٠٨.

كوادر سورية

■ **بعد ممارستكم لاعمالكم في سوريا مدة كافية لتقييم السوق المصرفي السوري، كيف تقيمون لنا هذا السوق؟**

– السوق السوري واعد، ونحن نعمل على إيجاد كوادر سورية لإدارة الشركة، وذلك عبر اشراك الموظفين إما في دورات تدريبية تنظمها الشركة أو في الانتساب الى معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF).

■ **انشأت شركات التأمين السورية في ما بينها مجمعا POOL تتقاسم بموجبه عقود التأمين الالزامي للسيارات، هل تعتبرون ذلك خطوة ايجابية؟ وما هي الفوائد التي تتوقعونها من المجمع؟**

– على غرار معظم الشركات السورية، شاركت «أدير» بالمجمع لكي لا تكون خارج السوق، وهي ملتزمة به بالكامل.

هذا ويحقق المجمع حجم أموال ضخماً وأتمنى ان يصل الى تنظيم فعلي للسوق، بالأخص في مجال النزاعات القضائية جراء الحوادث.

وقال: واضافة الى حصتنا من الاقساط التي تردنا من مجمع التأمين الالزامي على السيارات فلنا نشاط آخر ومنفصل عن المجمع هو تأمين السيارات التي تباع بموجب قروض مصرفية CAR LOANS تأمينا شاملا COMPREHENSIVE .

قرار دون الطموح

■ **ما هو رأيكم في القرار الناظم لاعمال التأمين عبر البنك BANCASSURANCE في سوريا؟ وهل تم تحديد عقود التأمين التي يسمح للبنك بتسويقها عبر شبابيكه وما هي العمولات التي يتقاضاها مقابل ذلك؟**

– التأمين عبر المصارف الحقيقي ليس مجرد عملية بيع خدمات وبوالص عبر شبابيك المصارف بل انه يتطلب خبرات تقنية عالية واجهزة تضمن التواصل الدائم بين المصرف المعني بتسويق عقود التأمين والشركة المصدرة لتلك العقود .

وتجري أدير حالياً دراسات معمقة يتولاها محامون وخبراء من بنك بيبلوس بالتعاون مع احدى الشركات العالمية الرائدة في مجال التأمين عبر المصارف.

ونأمل في ان نصل الى تطبيق هذا النظام في المصارف في شهر حزيران من العام ٢٠١٠.

أما القرار الذي صدر مؤخراً والقاضي بتحديد عمولة للمصرف بنسبة ٥ في المئة واجاز انشاء منافذ إصدار بوالص في البنوك، فهو خطوة تهدف الى تنظيم العلاقة بين المصرف من جهة وشركة التأمين التي تسوق منتجاتها عبره من جهة اخرى. وهناك عمل آخر يجب ان نقوم به بالتعاون مع بنك بيبلوس سوريا وهو التفاهم على كيفية استقطاب الشريحة الاوسع من زبائن المصرف.

■ **اثيرت تساؤلات حول قرار اجبار المخابز والمستشفيات وغيرها من المنشآت على تأمين موجوداتها ومسؤولياتها المدنية. هل اعطيت شركات التأمين السورية حق اصدار العقود الاجبارية لتلك المنشآت ام انها بقيت حقا حصريا للمؤسسة العامة السورية للتأمين؟**

– نحن نعتبر القرار الحكومي ايجابيا جدا الا انه لم يطبق حتى الآن كما يجب لان بعض المؤسسات تتحفظ ازاءه والبعض الآخر لا يأخذه على محمل الجد. وهناك مؤسسات من تلك التي اجبرت على اجراء عقود التأمين على ممتلكاتها تتلاعب بالمبالغ المطلوب التأمين عليها وهذا الوضع يتطلب تدخلا من السلطات المعنية.

جهود مكثفة للهيئة

■ **كيف تقوّمون جهود هيئة الإشراف على التأمين؟**

– تقوم الهيئة بجهود مكثفة لتنظيم السوق، وهي تنهال على الشركات العاملة في السوق بتعليمات تنفيذية متلاحقة، الا ان معظم شركات التأمين، وهي كما نعلم جديدة ولا تملك القدرات الفنية، تجد صعوبات كثيرة في تلبية مطالب هيئة الاشراف على التأمين، كما تقف عاجزة احيانا عن التقيد بتلك التعليمات. وانا اتمنى ان تؤخذ الامور ببعض الليونة والصبر والروية الى ان تتوافر للشركات الخبرات التي هي بحاجة اليها وعندها يصار الى التعامل معها بشدة.

■ **تسجّل اقساط التأمين في سوريا نموا سنويا يزيد عن ٢٥ بالمئة، هل تعتبرون ذلك نتيجة لانتشار شركات التأمين السورية الخاصة في المناطق؟**

– الثقافة والوعي التأميني يلعبان دوراً أساسياً في نمو القطاع غير ان هذا الوعي لا يزال محصوراً بشريحة معينة من التجار ورجال الاعمال الذين درجوا سابقا على عقد تأميناتهم خارج سوريا، فيما المطلوب نشر الثقافة التأمينية بين شرائح المجتمع السوري كافة والعمل على جعل خدمات التأمين بمتناول الجميع.

برامج شاملة

■ **ما هي أبرز خططكم للعام ٢٠١٠؟**

– ركزنا هذا العام على اعداد برامج تأمينية خاصة بالجمهور الواسع MASS PRODUCTS اي انها غير مخصصة لفئة محددة من الناس، بل تصل الى أوسع شرائح المجتمع. ونتوقع اطلاق هذه التأمينات خلال العام ٢٠١٠. ومتفائلون بأنها ستشكل قيمة مضافة في السوق لجهة الوعي التأميني، خصوصاً واننا سنسوقها مباشرة الى الجمهور وبأسعار تكون في متناول الجميع.

متفائلون بالمستقبل

■ **كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩؟**

– فاق حجم انتاجنا للعام ٢٠٠٩ السبعة ملايين دولار، علماً ان نتائج العام ٢٠٠٨ لم تتخطّ المليوني دولار، لأننا بدأنا عملنا الفعلي في شهر أيار من ذلك العام.

عموماً أرباحنا ايجابية ومتفائلون بالمستقبل القريب.■

فراس العظم (العقيلة للتأمين AL AQEELAH – سوريا):

الانفاق الفردي على التأمين في سوريا ما زال بحدود ١٣ دولارا اميركيا وهناك عمل كبير ينتظرنا لنشر الثقافة التأمينية في سوريا

اجـرى فـراس العظـم المديـر العـام لشركـة العقيلـة للتأمين السورية AL AQEELAH تقييما سريعا للسنة الاولى التي انقضت على انطلاقة الشركة. وقال انه وكما في سائر المجتمعات العربية هناك مجموعات من الجمهور السوري تفضل التعاقد مع شركات تأمين اسلامية، الا ان هذا لا يعني ان تلك الفئة من الناس ترتضي اي برنامج نقدمه لها، بل انها تنتظر ان نقدم لها الخدمة الافضل والسعر الانسب مقارنة بما يقدمه غيرنا من شركات التأمين تقليدية كانت ام اسلامية. وقال العظم ان مجمع التأمين الالزامي على السيارات الذي انشئ ليقسّم اقساط واعباء التأمين الالزامي بين شركات التأمين السورية، حمل بعض الايجابيات حيث انه ادى الى خفض التكاليف الانتاجية وضبط المنافسة بين الشركاء في المجمع.

ارباح في العام الأول

■ هلا وضعتنا في صورة النتائج التي حققتموها في سوريا حتى الآن؟

– انطلقت شركة العقيلة للتأمين اواخر سنة ٢٠٠٨ وفي سنة ٢٠٠٩ حققت اقساطا بلغ مجموعها حوالى ٤٠٠ مليون ليرة سورية. وفي ما يتعلق بالأرباح، فقد حققنا نسبة ربح صغيرة في ما يتعلق بحساب المساهمين، أما حساب المشتركين، فلن يحقق أي ربح بل نتوقع خسارة طفيفة فيه وهذه النتائج تتفق وتوقعاتنا والاهداف التي رسمناها للسنة الاولى من عمر الشركة.

■ هل تعتقدون ان الطلب على شركات التأمين الإسلامي أكبر من الطلب على الشركات الأخرى؟

– نعتقد أننا كشركة تأمين اسلامي نكمّل سوق التأمين، فللمواطن السوري ان يختار بين التأمين التقليدي أو الاسلامي التعاوني المتوافر لدينا. نحن ننظر الى أنفسنا أولاً كشركة تأمين، ثم كشركة اسلامية تعاونية.

أما ما يميزنا عن الشركات الأخرى، فهو ان كل أعمالنا منسجمة مع الشريعة والأحكام الإسلامية، وهي تخضع لهيئة رقابة شرعية وكما في سائر المجتمعات العربية هناك مجموعات من الجمهور تفضل التعاقد مع الشركات التي تمارس التأمين بصيغته التعاونية.

اضاف: لكن في النهاية يبقى اننا نتنافس مع كل الشركات الأخرى تقليدية كانت ام اسلامية، ولا نستطيع ان نقنع الزبائن إلا بنوعية الخدمة والأسعار التي نقدمها لهم.

توازن المحفظة

■ انضممتم منذ فترة قصيرة الى مجمع التأمين الإلزامي للسيارات، ما هي إيجابيات هذا المجمع وسلبياته؟

– في الماضي، كان الأسلوب المتبع في بيع بوالص التأمين الإلزامي للسيارات سيئاً لكن بعدما تدخل اتحاد شركات التأمين وتم إنشاء المجمع، أصبح العمل أكثر تنظيماً وانخفضت التكاليف الإنتاجية لشركات كثيرة.

لكن يبقى في النهاية ان هدفنا هو تسويق عقود التأمين التي تغطي الممتلكات والمسؤوليات والاموال والادخار الخ... وليس التأمين الإلزامي على السيارات الذي يشكّل اليوم نسبة ٣٦ في المئة من إجمالي محفظتنا، وسنسعى الى خفض هذه النسبة مستقبلاً الى نحو ٢٥ في المئة، عن طريق تنمية محفظتنا من اقساط التأمين التي ننتجها في مجالات اخرى.

تعاون مع بنك الشام

■ ما رأيكم بالقرار الذي صدر مؤخرا والخاص بتنظيم أعمال التأمين عبر المصارف؟

– منذ انطلاقتها أبرمت العقيلة للتأمين اتفاقا مع بنك الشام لتسويق بعض منتجاتها عبر شبابيكه، لذا فإن القرار الذي صدر قد وضع الاتفاق المعقود مع بنك الشام في اطاره القانوني الصحيح.

وهنا تجدر الإشارة الى انه وحتى اليوم تستخدم شبابيك البنك كنقاط توزيع لبعض المنتجات ذات الطابع الشخصي وغير المعقدة. لكن الموظفين الذين يؤدون العمل هم موظفون في شركتنا. أما العمليات الفنية فتجري عبر شركات التأمين وليس عبر المصارف.

اقناع المواطنين بالتغطيات

■ هل لديكم أي اقتراحات لتحسين القطاع؟

– يجب على شركات التأمين ان تصبّ جهودها على زيادة الوعي التأميني. صحيح ان الأقساط تضاعفت منذ عام ٢٠٠٦، لكن متوسط الاموال التي يخصصها الفرد في سوريا لاغراض التأمين ما يزال بحدود ١٣ دولارا اميركيا سنويا لا غير. وهذا المبلغ، زهيد جداً مقارنة بالانفاق الفردي على التأمين في الدول المجاورة مثل لبنان والاردن وغيرهما من الدول المجاورة.

اضاف: علينا ان نقنع المستهلك السوري بمنافع عقود التأمين وما توفره له من حماية مالية حيال الحوادث والمسؤوليات التي يمكن ان يتعرض لها. وعلينا كذلك ان نقنعه بفوائد الادخار والتأمين العائلي. وهناك منتجات اخرى تهم ارباب العمل علينا ان نطلعهم عليها ونقنعهم بجدواها..

اضاف: أما في ما يتعلق بالأسعار، فعلينا كشركات تأمين ان نتمتع بدرجة وعي كافية كي نمارس اعمالنا وفقا للاصول والقواعد المهنية ونحسن اكتتاب الاخطار بوجه صحيح.

منتجات ادخارية

■ في رأيكم ما هي المنتجات التي ميّزت العقيلة للتأمين؟

– كشركة تأمين، منتجاتنا مماثلة لمنتجات الشركات الأخرى لكننا أكيدون من تمايزنا في مجال تأمينات الحياة.

فالموضوع شخصي جداً، والجمهور يسعى دائماً الى ما يتماشى مع أحكام الشريعة في هذا المجال.

كذلك، نحن الآن في صدد إطلاق بوالص تأمين ادخارية والاختلاف مع الشركات الأخرى سيكون في اننا لن نعطي فوائد على هذا النوع من التأمينات بل نشارك المؤمن لهم ونقاسمهم الارباح التي نحققها. ■

علي نيّال (الإسلامية السورية للتأمين SYRIAN ISLAMIC):

نحن بصدد إعداد المنتجات التي سوف يجري تسويقها عبر فروع مصرف سورية الدولي الاسلامي

الشركة الاسلامية السورية للتأمين بدأت بقبول الاخطار اعتبارا من مطلع العام ٢٠٠٩ اي ان ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ سوف تكون الاولى في تاريخها وينتظر ان تصدر خلال الفصل الاول من العام ٢٠١٠.

مديرها العام بالوكالة علي نيّال تحدث الينا عن الانطباعات التي تكونت لديه خلال الفترة القصيرة التي انقضت على اطلاق الشركة، فقال ان شركات التأمين الخاصة انتشرت في جميع المحافظات خلال فترة زمنية قصيرة ودخولها شبه الجماعي هذا ادى الى حصول تنافس، لا بد ان ترافقه بعض المخالفات، وهنا دعا نيّال هيئة الاشراف على التأمين الى التدخل من اجل تصويب المسيرة ومنع الانحرافات.

■ **صدر مؤخراً قرار تنظيم التأمين عبر المصارف. وأنتم تسوّقون منتجاتكم التأمينية مع بنك سورية الدولي الإسلامي، ما هي أنواع البوالص التي تدخل في إطار هذا التعامل؟**

– ما نزال في صدد اعداد المنتجات التي سوف يجري تسويقها عبر شبابيك المصرف، ونتوقع للتأمين عبر المصارف ان ينجح في سوريا كما في سائر الدول الاخرى. فهذا النوع من التأمين يسهل على زبائن المصرف، وعلى المصرف بالذات كما على شركة التأمين ان يتعاونوا في جوّ من الثقة المتبادلة وهو يحمي مصالح الافرقاء الثلاثة بصورة واضحة.

فوضى كثرة الشركات

■ **هل لديكم ملاحظات او اقتراحات على عمل هيئة الإشراف على التأمين في سوريا؟**

– تقوم هيئة الإشراف على التأمين بدورها على أكمل وجه. علينا ان نتذكر انه لم تكن في سوريا ولفترة طويلة إلا شركة تأمين حكومية وحيدة تحتكر تقديم كل خدمات التأمين. وبالنظر لكثافة المسؤوليات التي كانت ملقاة على عاتقها فإنها لم تكن قادرة على تنويع خدماتها او تقديمها بالشكل الافضل.

اضاف: اما اليوم وبعد ان سمح بقيام شركات تأمين خاصة جرى الترخيص لـ ١٣ شركة خلال فترة لا تتجاوز ثلاث سنوات وهي تتسابق للفوز بالحصة الاكبر من اقساط التأمين. ومن الطبيعي في مثل هذه الظروف ان تحصل بعض الممارسات غير المقبولة والتي تتحول احيانا الى المخالفات. وعند هذا الحد يجب على الهيئة ان تتدخل وتصوب الاوضاع عبر اصدار تعليمات تنفيذية جديدة وتحرص على تطبيقها.

■ **ماذا ستقدم الإسلامية السورية للسوق وهل لديكم برامج معينة للسنة المقبلة؟**

– انطلقنا من البرامج التأمينية الأساسية الموجودة، تلبية لحاجات السوق السوري، وجميع بوالصنا تراجع من قبل هيئة الرقابة الشرعية في الشركة.

والآن نحن بصدد اعداد عقود التأمين الجديدة التي ننوي تسويقها عبر شبابيك مصرف سوريا الدولي الاسلامي، ونأمل بأن تحظى بثقة المصرف والزبائن الذين يتعاملون معه.

٥٠٠ مليون ليرة حجم الأقساط

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون ان تكونوا حققتموها خلال عام ٢٠٠٩؟**

– انطلقنا بقوة، ونتوقع ان يكون حجم أقساطنا في نهاية ٢٠٠٩ في حدود الخمسمئة مليون ليرة سورية، علماً اننا حققنا حتى الشهر العاشر حوالى ٤٠٤ ملايين، وهذا رغم اننا لا نشارك في المضاربة بالاسعار. ■

الفريق الاداري في ميدغلف MEDGULF:

تحديث القوانين شرط لاستقطاب المستثمرين والحفاظ على استقرار الاقتصاد وثباته

شاءت شركة ميدغلف MEDGULF هذه السنة ان يكون حديثها معنا جماعيا اذ تولى اركان ادارتها الاجابة على اسئلتنا مجتمعين.

ومن المعروف ان ميدغلف برئاسة لطفي الزين تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين اللبنانية منذ ما يزيد عن عشر سنوات، وهي تسجل سنة بعد سنة ارقاما قياسية على مستوى الانتاج في سائر مجالات التأمين لاسيما الهندسية والتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE والتأمين الصحي.

وفي الاجابة على اسئلتنا قال فريقها الاداري انه يتوقع ان تكون الشركة قد حققت خلال العام ٢٠٠٩ زيادة في الاقساط تناهز الـ ٢٥ بالمئة عما كانت عليه سنة ٢٠٠٨. وتمنى محاورونا في ميدغلف ان يصار الى التواصل مع اللجان النيابية المختصة من اجل استعجال اصدار مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان، بعد الاخذ بالاعتبار ملاحظات جمعية شركات الضمان حوله.

لطفي الزين
رئيس شركة ميدغلف

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر أسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والإعادة والوساطة، أما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية في استحداث قوانين وأنظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع إلى المرتبة الأخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علماً بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الأسواق العربية؟

– نوافقكم الرأي بأن مكانة لبنان لجهة استحداث القوانين في ما يتعلق بالتأمين تراجعت نسبياً بالمقارنة مع الأسواق العربية وان لم يكن ذلك ظاهرا بوضوح.

ومما لا شك فيه أن لبنان كان سباقاً في وضع الأنظمة والقوانين لمختلف المجالات نظراً لطبيعة نظامه السياسي والاقتصادي بالمقارنة مع البلاد العربية. وإذا نظرنا إلى الأمور بواقعية نرى أن جملة أمور باتت عائقاً أمام استحداث قانون عصري لقطاع التأمين وذلك يعود بتقديراتنا لعدم رغبة البعض في تجاوز المصالح الشخصية والنظر إلى المصلحة العامة.

ونضيف هنا بأننا في لبنان بتنا نحتاج الى قواعد ترعى مصالح حاملي عقود التأمين وتؤدي إلى تعزيز قطاع التأمين لمصلحة جميع العاملين في هذا القطاع، وتحديث القوانين شرط لا يمكن تجاوزه في اي دولة تسعى الى تشجيع الاستثمار وضمان استقرار اقتصادها وثباته.

زيادة الضغط على الشركات اللبنانية كي ترفع قدراتها المالية

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها أن تحتفظ بنسبة أكبر من الأخطار RETENTION، هل توافقون على هذا الرأي؟

– لكل من معيدي التأمين نظرته لجهة علاقته بشركات التأمين اللبنانية، ذلك أن سوق التأمين رغم صغر حجمه فإنه يضم عددا كبيرا من شركات التأمين العاملة اذ يتجاوز عددها الـ ٤٥ شركة، وبعض هذه الشركات يحمل طابع المنشأة الفردية و/أو العائلية ويبقى معظمها من شركات ذات الرأسمال المنخفض.

نشير الى ان معيدي التأمين يطالبون شركات التأمين اللبنانية بالاحتفاظ بنسبة أكبر من المخاطر، ولسوف يزيد معيدو التأمين من الضغط على الشركات اللبنانية كي ترفع قدراتها المالية بحيث تتمكن من الإحتفاظ بنسبة اكبر من الأخطار وتتمكن من موازاة الشركات المثيلة في العالم العربي.

■ ارتفعت أسعار التأمين الصحي إلى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. ألا يجعل ذلك إمكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان أمراً صعباً إن لم يكن مستحيلاً؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– من الطبيعي أن تستمر أسعار التأمين الصحي بالارتفاع لتقابل ارتفاع الأسعار الطبية والتعرفات الاستشفائية.

وصحيح القول ان تحميل مزيد من الاعباء للمضمونين وحملة عقود التأمين يواجه صعوبة لارتباطه بالقدرة الشرائية لمعظم اللبنانيين.

ولا بد لضبط تفاقم الأسعار من مراجعة ومعالجة المسببات خلفها بحيث تبقى الاسعار في متناول الجمهور.

■■■

لا بد من ضبط تفاقم الفاتورة الطبية والاستشفائية كي تبقى عقود التأمين الصحي في متناول الجمهور

■■■

الأنظمة السارية المفعول تبقى ضمن الحدود الدنيا

■ أصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل أشهر قراراً يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون أن المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والإعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين أدائها؟

– إن إجراءات الرقابة وفق القوانين والأنظمة السارية المفعول تبقى ضمن الحدود الدنيا في ظل عدم استحداث قانون عصري للتأمين يتضمن تعزيزاً لهيئات الرقابة على مختلف المستويات. ولا نرى في ظل تقييد هيئات الرقابة إمكانية لتفعيل دورها.

وفي جميع الأحوال يرتبط هذا الوضع بالتواصل مع اللجان النيابية من اجل التعجيل في اقرار مشروع القانون الذي احيل مؤخرا الى المجلس النيابي بعد اخذ ملاحظات جمعية شركات الضمان في الاعتبار .

نرتقب ارتفاعا بنسبة ٢٥ بالمئة في اقساطنا لسنة ٢٠٠٩

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– لقد تجاوزت النتائج حتى نهاية الفصل الثالث للعام ٢٠٠٩ التقديرات التي كانت موضوعة لذلك التاريخ، ونحن اليوم نتوقع ارتفاعاً في الأقساط قد يصل إلى ٢٥٪ من الأقساط المحققة للعام ٢٠٠٨، ويعود ذلك إلى اننا عززنا خلال السنة الماضية وهذه السنة انشطتنا في مجال تأمينات الاشخاص والتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE كما وسعنا اجهزة التسويق في الشركة. ■

فـــادي شمـــاس (التأمين العربية ARABIA):

نناشد الوزير محمد الصفدي التحرك بسرعة من اجل تعديل وإقرار مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان

شركة التأمين العربية ARABIA هي شركة التأمين اللبنانية الاكثر انتشارا في المنطقة العربية. رئيسها التنفيذي فادي شماس يتحسّر على تراجع المكانة التي كان قد بلغها لبنان خلال النصف الاخير من القرن الماضي والتي جعلت منه رائدا في مجال التشريع التأميني واعداد اللوائح والتعليمات الناظمة لأعمال شركات التأمين والاعادة والوساطة.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه شدد شماس على وجوب العمل بجدية وسرعة من اجل استعادة موقعنا المتقدم في اسواق التأمين العربية، مناشداً الوزير محمد الصفدي وسائر المسؤولين في وزارة الاقتصاد والتجارة كما زملاءه في جمعية شركات الضمان العمل معا من اجل تعديل المشروع الجديد لقانون التأمين في لبنان واقراره، كونه امرا استراتيجيا ولا يتحمل مزيدا من المماطلة والتأجيل.

■ **خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والإعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية إلى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع إلى المرتبة الأخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علماً بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر واثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الأسواق العربية؟**

– كان لبنان خلال النصف الثاني من القرن الماضي سباقاً في كثير من المجالات ومنها الأنظمة المتعلقة بالتأمين وإعادة التأمين. أما اليوم، وبغياب استحداث قوانين عصرية تتماشى مع تطورات القطاع، فقد تراجعت مكانته كثيراً في حين تطورت قوانين وأنظمة التأمين في معظم الدول العربية. السبب في ذلك يعود إلى الظروف السياسية والأمنية التي مرت على لبنان وتدخل السياسة في جميع الأمور حتى اليومية منها.

اما بخصوص مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣، يمكن استعماله كنقطة انطلاق، على أن يتم الأخذ بالاعتبار التعديلات التي اقترحت جمعية شركات الضمان في لبنان ادخالها في المشروع، وأرسلتها للوزارة ولكن لم يؤخذ بها او بمعظمها، لسوء الحظ. لذا أناشد الوزير محمد الصفدي كي يولي هذا الموضوع اهتمامه الشخصي بالتعاطي إيجاباً بين جمعية شركات الضمان والوزارة لحل هذا الموضوع الاستراتيجي لقطاع التأمين. وبعد الإتفاق على التعديلات المقترحة، يجب إقراره، بعد التعديل، من قبل اللجان النيابية بأقرب وقت ممكن مع ايجاد آلية فعالة لتطبيقه. وبذلك يمكن للبنان أن يستعيد مكانته المتقدمة في أسواق التأمين العربية من حيث أنظمة وقوانين قطاع التأمين.

رأسمال الشركات ضئيل

■ **يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION، هل توافقون على هذا الرأي؟**

– ان تحديد احتفاظ شركة التأمين من الأخطار يرتبط ارتباطاً وثيقاً برأسمالها وحجم حقوق المساهمين لديها. فمعيدو التأمين مهتمون طبعاً بأن تلعب شركات التأمين اللبنانية دورها وتحتفظ بنسبة أكبر من الأخطار تتناسب مع قوتها المالية، وأن تتخلى بعض هذه الشركات عن الدور الذي تلعبه حاليا وهو اقرب الى دور وسطاء تأمين منه إلى شركات تأمين، وأن تتشارك مع المعيدين في تحمل جزء من الاخطار المضمونة، وبالتالي من الربح والخسارة، وان لا يقتصر دورها على الإكتفاء بنسبة العمولة عن الاعمال المسندة إلى شركات الإعادة.

أوافق على مبدأ رفع رأسمال شركات التأمين اللبنانية لأن الرأسمال، حسب القانون الحالي، ضئيل، ولا يمكّنها من التوسع وتحقيق أرباح أكبر.

اضاف: اما اذا تقرر رفع رأس المال فسوف تضطر بعض الشركات الى البحث في خيارات الدمج أو ايجاد التمويل اللازم لزيادة الرأسمال، وبذلك يصبح بمقدور هذه الشركات رفع نسبة احتفاظها وبالتالي مشاركة الأخطار مع معيدي التأمين.

أود أن أشير هنا إلى ان تحديد نسبة احتفاظ شركة التأمين لا يقتصر على قوتها المالية ورأسمالها فحسب، بل يعتمد وبشكل كبير على قابلية الشركة واستعدادها لمشاركة أكبر في تحمل الأخطار التي تكتتبها. فإدارة الشركة هي التي تحدد سياستها في كيفية مقاربة الأخطار ونسبة احتفاظها منها، وتأخذ شركات إعادة التأمين على بعض كبار الضامنين في الخليج تدني نسبة احتفاظهم من الأخطار التي يكتتبونها بالرغم من رأسمالهم وقوتهم المالية الضخمة.

علينا ان نلاقي المستهلك في منتصف الطريق ونضع في متناوله عقدا جيدا للتأمين الصحي بتقديمات متواضعة نسبيا

■ **ارتفعت اسعار التأمين الصحي إلى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امراً صعباً ان لم يكن مستحيلاً؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟**

– إن سبب الزيادة الكبيرة لأسعار التأمين الصحي في لبنان خلال السنتين الماضيتين يعود مباشرة الى الغلاء المعيشي وزيادة رسوم الضرائب وارتفاع اسعار صرف اليورو الذي ينعكس ارتفاعا تلقائيا في أسعار كافة الخدمات الصحية (مستشفيات – مختبرات – أدوية – أجور أطباء) بالاضافة الى الخدمات التابعة لها. وهذا الواقع يفقد المواطن في لبنان القدرة على تحمل كلفة الطبابة، ويجعله في الوقت عينه يتردد في الحصول على عقد التأمين الصحي الخاص به وبعائلته، كل ذلك يسبب خسائر كبرى لمعظم شركات التأمين.

اضاف: وإضافة الى ذلك، تتحمل الآن شركات التأمين العبء الاضافي الناجم عن ارتفاع تكاليف الإستشفاء للمصابين بحوادث السيارات حسب بوليصة التأمين الإلزامي. إن هذه المصاريف الإضافية سوف تضع عدداً كبيراً من شركات التأمين في موقف حرج.

ان دور شركات التأمين محدود من ناحية تخفيض هذه الأسعار تجاه مقدمي الخدمات الطبية بالرغم من الأسعار التفضيلية والحسومات الضئيلة التي تحصل عليها. إلا أنها ما تزال تدفع فواتير مطالبات باهظة ولا يمكن موازنة الاعباء الجديدة إلا عبر زيادة أقساط الضمان الصحي.

اما كيف يمكن لشركات التأمين ان تستمر بتقديم

استعادة لبنان لموقعه الرائد يفترض ان تتخلى شركات التأمين اللبنانية عن دور الوسيط وتلعب دور الضامن المشارك في تغطية الاخطار

خدمات التأمين الصحي في مثل هذه الظروف فقال شماس: لا بد اليوم، بعد ما جاء أعلاه، أن ننظر الى المستقبل كشركات تأمين بنظرة عملية أكثر تساعدنا على تطوير محفظتنا التأمينية والمحافظة على عملائنا أولاً، وتأمين التغطيات الأساسية لهم بتكلفة أقل، وذلك من خلال إيجاد بديل لعقود التأمين الصحي المستعملة حاليا، وذلك باعتماد عقد تأمين جديد، يخضع لسقوف منخفضة ويضم لائحة مختصرة بأسماء المستشفيات ومقدمي الخدمات المقبولين من الشركة الضامنة. وفي ظني العقد ذو السقوف المنخفضة يخفف الاعباء عن كاهل شركة التأمين الى حد معقول، كما يخفض قسط التأمين بحيث يكون في متناول الزبائن ذوي القدرات المالية المحدودة. وقال: وهنا اشير الى ان معظم اللبنانيين يؤمنون بجدوى التأمين الصحي ويحرصون على تجديده طالما بقيت الاقساط في متناولهم، وهذا الحل الذي اقترحه، يمكن لنا أن نحافظ على عملائنا القدامى وعلى ايجاد عملاء جدد في المستقبل، ما يساهم في تخطي هذه المرحلة الصعبة اقتصاديا.

لا بد أخيراً من الاشارة الى ضرورة تعاون جميع المعنيين بالموضوع الصحي لأهميته وذلك بالمساهمة في تحديد كلفة الطبابة والاستشفاء وبالتالي تنشيط هذا القطاع الهام من القطاعات الاقتصادية.

المراقبة على الشركات جيدة لكنها غير كافية

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قراراً يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– إن المراقبة على شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة جيدة ولكنها غير كافية حالياً، والسبب الرئيسي يعود إلى النقص في الكوادر البشرية. اما الان وقد تعززت صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها، وأصبح الآن بالإمكان توظيف وتدريب الكوادر اللازمة، فأعتقد بأن وضع لجنة المراقبة أفضل بكثير من السابق وعليها أن تثبت فعاليتها في مراقبة هذا القطاع كي تصبح من الناحية المهنية في مصاف كثير من هيئات المراقبة في دول الجوار ودول الخليج.

اضاف: واعتقد بأنه على لجنة المراقبة التأكد أيضاً من المحافظة على حقوق شركات التأمين اللبنانية وحمايتها من المنافسة والممارسات غير المشروعة من قبل شركات التأمين الاجنبية التي تعمل من دون ترخيص وصناديق التعاضد التي تمارس التجاري خلافا للقانون، وكذلك التأمين عبر المصارف، وغيرها والتأكد من حسن تطبيق القرارات في مجال الضمان الإلزامي على السيارات، وغيرها.

المؤشرات لغاية الآن ايجابية جداً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– كانت نتائج الشركة من أعمال التأمين سنة ٢٠٠٨ جيدة، غير أننا تأثرنا، مثل كافة الشركات، بنتائج الاستثمارات نتيجة للأزمة المالية العالمية. أما نتائج ٢٠٠٩، فنتوقع أن تكون جيدة جداً من أعمال التأمين وكذلك من الاستثمارات، إذ ان المؤشرات لغاية الآن ايجابية جداً من حيث حجم أقساط التأمين والأرباح وذلك على الرغم من ان الانعكاسات السلبية للازمة المالية على اقتصادات بعض الدول العربية التي نعمل فيها ما تزال قائمة. ■

ريكاردو سليمان (فيدلتي FIDELITY):

قانون التأمين النافذ حاليا يحتاج الى تعديل وحيد يرفع بموجبه الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين

ريكاردو سليمان رئيس مجلس الادارة لشركة فيدلتي FIDELITY للتأمين لبنان قال خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان الحرب اللبنانية التي استمرت ١٥ عاما تقريبا هي التي جعلت اقتصادنا بجميع قطاعاته يتأخر، ويصادف ذلك مع الطفرة النفطية التي شهدتها الدول العربية الشقيقة.

وقال ان قانون التأمين اللبناني الصادر سنة ١٩٦٨ والذي اخضع لتعديلات شاملة سنة ١٩٩٩ كان وما يزال صالحا لرعاية شؤون شركات التأمين الا ان الحد الادنى لرساميل شركات التأمين كما ورد فيه وهو ١,٥ مليون دولار اميركي فقد قيمته خلال السنوات العشر الماضية ولم يعد يصلح للعصر الذي نعيشه. ودعا سليمان الى رفع الحد الادنى الى المستوى المعتمد في سوريا والاردن ودول الخليج كي تستعيد شركات التأمين اللبنانية المكانة التي كانت تتمتع بها منتصف القرن الماضي بين الاسواق العربية.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– لا شك أنه ابتداء من منتصف القرن الماضي تصدّر لبنان الاسواق العربية في ميادين متعددة وخصوصاً في التأمين من حيث الانظمة والقوانين التي ترعى الهيئات ذات الصلة بالتأمين واعادة التأمين وغيرها. وبالفعل صدر قانون تنظيم لهيئات الضمان سنة ١٩٦٨ وحظي بتقدير كبير من مرجعيات التأمين في العالم، حيث تضمن تنظيما شاملا للقطاع، وفي العام ١٩٩٩ اخضع القانون المشار اليه لمراجعة شاملة حيث جرى تحديثه وادخلت اليه ابواب جديدة من بينها باب ينظم الدمج بين الشركات ويمنحها حوافز ضريبية ما تزال نافذة حتى اليوم.

اضاف: الا ان الحرب اللبنانية التي اندلعت في اوائل سنة ١٩٧٥ وانتهت اواخر الثمانينات جعلت الاقتصاد اللبناني يتراجع بقوة. اما اسواق التأمين العربية فقد تقدمت خلال تلك الفترة وازدهرت وتعددت فيها شركات التأمين الوطنية وغير الوطنية وصدرت القوانين الناظمة لصناعة التأمين وقد ترافق ذلك مع الازدهار الاقتصادي الذي تولد خصوصا من الطفرة النفطية (OIL BOOM) .

اضاف: هذا التراجع كان على المستوى الاقتصادي. اما على المستوى المهني، فقد تخرجت من الجامعات اللبنانية اعداد كبيرة من الشابات والشبان اللبنانيين الذين تخصصوا في التأمين، وما يزال للبنانيين دور كبير يلعبونه في اسواق التأمين العربية حيث يقودون شركات تأمين واعادة ووساطة عديدة. كما تساهم شركات التأمين اللبنانية ومن بينها شركتنا فيدلتي FIDELITY في شركات تأمين عربية شقيقة.

وقال **سليمان**: ان القانون الصادر سنة ١٩٦٨ والذي جرى تعديله سنة ١٩٩٩ ما يزال صالحا في معظم اجزائه وابوابه، والعيب الوحيد فيه انه يخضع رساميل شركات التأمين الى حد ادنى مقداره ١,٥ مليون دولار اميركي. وهذا المبلغ كان يمثل شيئا ربما في التسعينات، اما اليوم فهو فقد قيمته وبات يتوجب علينا كضامنين لبنانيين ان نسعى لرفع الحد الادنى الى مستوى الحدود الدنيا المعمول بها في كل من سوريا والاردن ودول الخليج العربي.

وقال: كما ترون لسنا امام مشكلة تحتاج الى اعجوبة او خبرات اجنبية كي تعالج بل الى تعديلات بسيطة يجري ادخالها في قانون هيئات الضمان النافذ حالياً، بحيث يرفع رأس المال الى مستوى يقارب ذلك المعتمد في الدول العربية الاخرى.

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– كما قلت آنفا، من الضروري ان يرفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين بحيث يمكن لها ان تحتفظ بجزء اكبر من الاخطار، وبذلك تصبح شركة تأمين فعلية ولا تبقى تزاول ما يشبه دور شركة الوساطة، اي انها تجمع الاقساط ثم تحولها الى شركات اعادة التأمين مقابل عمولة، وهذا ليس هو الدور الذي وجدت من اجله.

اضف الى ذلك ان رفع الرساميل الى مستويات عالية، يضع شركات التأمين الصغيرة والعاجزة عن ضخ الزيادة المطلوبة في رأس المال امام احتمالين: ان تفتح الباب امام دخول مساهمين جدد، او ان تسعى الى الاندماج بشركات اخرى (MERGER)، وفي الحالتين تستعيد شركات التأمين اللبنانية الموقع الذي كانت تحتله منتصف القرن الماضي بين شركات التأمين العربية .

الشركة التي لا ترفع اسعارها تغرق في الخسائر

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها؟

– ما تقولونه صحيح وواقعي، فإن ارتفاع كافة اسعار مقدمي الخدمات الصحية كالاطباء والمستشفيات والمراكز الطبية والصيدليات والمختبرات وغيرها، يضع شركات التأمين امام خيارين لا ثالث لهما. الخيار الاول هو رفع اقساط التأمين الصحي، وهذا يؤدي الى إبعاده عن متناول العائلات ذات الدخل المتواضع، كما يجعل بعض ارباب العمل يتوقفون عن توفير الرعاية الصحية للعاملين لديهم، وبذلك تفقد شركة التأمين الصحي زبائنها ويتقلص حجم محفظتها من التأمين الصحي.

اما الخيار الثاني فهو الاستمرار بتسويق عقود التأمين الصحي بأسعار غير مجدية اقتصاديا وهذا يؤدي الى اغراق الشركة في الخسائر وتدهور مستوى خدماتها. وسبق ان شاهدنا شركات لبنانية تسقط في الافلاس جراء تسويقها لعقود التأمين الصحي بأسعار غير مجدية.

وقال **سليمان**: هناك تدبيران يجب اتخاذهما في اطار تشجيع الناس على الحصول على الضمان الصحي من شركات التأمين:

الاول: الغاء الطوابع والرسوم التي تمثل ١١٪ من اقساط التأمين. هنا نقترح تطبيق هذا الالغاء على التأمين الصحي فقط وليس على تأمين النقل والحريق والتأمينات العامة.

الثاني: انشاء مركزية المخاطر (CENTRALE DE RISQUES) ليعنى بجمع المعلومات عن جميع الاشخاص المضمونين في القطاع الصحي، وينتج عن ذلك شفافية تامة بالنسبة للوضع الصحي للاشخاص المضمونين، الامر الذي سيؤدي الى منع حصول مبالغات ABUSES وبالتالي تحسين نتائج التأمين الصحي، ويصبح من الممكن لشركات التأمين ان تخفض اقساط التأمين الصحي في لبنان، وخفض الاقساط يضع التأمين الصحي في متناول اللبنانيين ذوي الدخل المتواضع لا سيما الشبان منهم وعائلاتهم.

■ هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟

– لقد فعّلت لجنة مراقبة هيئات الضمان حضورها ورفعت مستوى ادائها خلال السنوات الاخيرة، ونحن نؤيد بقوة العقوبات الملحوظة قانونيا بشكل قاطع من تغريم وحبس وشطب الخ، في حال ثبت حصول ارتكابات ومخالفات واضحة.

٣٠٪ نمو

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– رغم الازمة العالمية التي اصابت عددا كبيرا من الدول تمكن لبنان من المحافظة نوعا ما على الاستقرار في اقتصاده، ونحن في شركة فيدلتي استطعنا تحقيق نمو يقارب الـ ٣٠ ٪ سنة ٢٠٠٩. ■

سلام حنا (ليا للتأمين LIA INSURANCE):

تفعيل الرقابة يفترض قيام لجنة مستقلة على غرار تلك التي تراقب المصارف

ليا للتأمين LIA INSURANCE هو الاسم الجديد الذي اتخذته الشركة التي كانت تعرف باسم اللبنانية العربية LIBANO ARABE سابقا. والشركة عضو في مجموعة بنك عوده BANK AUDI وهي ذراعه التأمينية ليس في لبنان وسوريا وحسب بل وفي اي بلد آخر قد تسمح القوانين بتواجدها حيث لبنك عوده فروع ومصارف شقيقة. المدير العام لشركة ليا LIA سلام حنا، تحدث الينا بهدوئه المعهود وبما تكوّن لديه من خبرات علمية ومهنية عن الانحرافات التي تشكو منها شركات التأمين، وقال ان الحرب الاهلية التي استهلكت من تاريخ لبنان ٣٠ عاما فوّتت عليه فرصة تطوير قوانينه ما جعله يبدو متخلفا على صعيد التشريع التأميني. وحول تدني رساميل بعض شركات التأمين في لبنان قال حنا يفترض ان تضغط شركات الاعادة على الشركات المسندة لرفع رساميلها، الاان بعضها لا يفعل ذلك ربما لانه يريد للشركات الصغيرة ان تبقى على صغرها، وبذلك تستمر بإسناد الجزء الاكبر من الاخطار المضمونة واقساطها الى شركات الاعادة.

البيان: ■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– كان لبنان الأول في المنطقة في إطلاق أعمال التأمين، بحيث شهدت الأربعينات من القرن الماضي تأسيس شركات تأمين فاعلة ومذ ذاك يتطور ويتوسع قطاع التأمين اللبناني، ولكن سرعان ما ساءت الأوضاع السياسية والأمنية فاندلعت الحرب الأهلية عام ١٩٧٥ وتلتها حروب وأحداث خارجية وداخلية استمرت حتى وقتنا هذا، وأدى تراكمها الى تجميد الاقتصاد اللبناني بكافة قطاعاته ومنها قطاع التأمين، في وقت كانت الدول العربية المجاورة تعمل جاهدة على استحداث قوانين لتطوير قطاعات التأمين فيها.

واليوم وبعد صدور مراسيم وقرارات وتعاميم نراها تصب في مصلحة القطاع، نتطلع الى تطبيقها. أما مشروع القانون «الكندي» فكان لجمعية شركات التأمين ACAL ملاحظات عديدة عليه، وهو معروض اليوم امام المجلس النيابي للدرس والاقرار.

وفي هذا الإطار طالبنا بالتعامل مع قطاع التأمين على غرار القطاع المصرفي لجهة قيام لجنة رقابة وهيئة عليا مستقلة، فيما ينص المشروع المحال امام المجلس النيابي على غير ذلك.

بيع عقود التأمين في مصلحة الميكانيك وبأسعار زهيدة تلام عليه شركات التأمين اولا

يفترض بشركات الاعادة ان تضغط على شركات التأمين الصغيرة لرفع رساميلها

البيان: ■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– هذا الكلام صحيح، لكن من غير الممكن لوم الشركات المسندة فقط دون المعيدين الذين يتعاملون مباشرة مع شركات لبنانية وغير لبنانية ذات رساميل متواضعة ولا تتمتع بقدرات احتفاظية عالية، في وقت تقع على عاتق شركات الاعادة العربية والعالمية مسؤولية الضغط على الشركات المسندة والاشتراط عليها بأن ترفع قدراتها الاحتفاظية لكي تتعامل معها.

الا انه يمكن ان ننظر الى الامر من زاوية اخرى فنرى ان مصلحة شركات الاعادة تكمن في الواقع في ابقاء الشركات الصغيرة على صغرها، لان ذلك يجعلها تسند الى شركات الإعادة نسبة اكبر من الاخطار والاقساط وهذا يصب في مصلحة شركات الاعادة.

جدول بزيادات الأسعار في وزارة الصحة

البيان: ■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟

– ارتفعت أسعار التأمين الصحي في لبنان بسبب موجة الغلاء التي يشهدها لبنان والتي طاولت الخدمات الصحية، وهذا أمر طبيعي. أما المشكلة فتكمن في الزيادات الفجائية والعشوائية والمتتالية التي تعتمدها المستشفيات، اذ ان عقود التأمين الصحي تصدر لمدة سنة، وبناء على الاسعار الاستشفائية المعتمدة خلال فترة التعاقد. والارتفاع المفاجئ للتعرفات الاستشفائية يعرّض شركات التأمين للخسائر لانه يجعل الاقساط المستوفاة منها غير كافية لتغطية الاعباء الجديدة، وكل هذا لا يترك مجالا لشركات التأمين لتحافظ الى حدّ ما على استقرار أسعارها.

اضاف: ولذا تعمد شركات التأمين مجبرة الى رفع أسعار أقساطها حفاظاً على ربحيتها ومصلحة المساهمين فيها.

من هنا أدعو وزارة الصحة الى تقديم جدول زمني للزيادات على أسعار الخدمات الصحية لكي تنظم شركات التأمين اعمالها وتحدّ من وطأة غلاء البوالص على المواطن.

دور رقابي مفقود

البيان: ■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية ؟

– يجب ان يكون الدور الرقابي للهيئة أكثر فعالية اذ لا زلنا حتى اليوم لا نلمس نتائجه، وعلى سبيل المثال تباع بوالص التأمين الإلزامي على السيارات في مصلحة تسجيل السيارات بأسعار تراوح بين ٢٠ و٣٠ ألف ليرة لبنانية أي أقل بكثير من الحد الأدنى للسعر الموضوع، وتصدر هذه البوالص باسم شركات معروفة.

اضاف: هنا لا بد لنا ان نوجّه اللوم اولا لشركات التأمين التي توافق على بيع عقود التأمين التي تحمل اسماءها بواسطة معقبي معاملات الميكانيك بمبالغ زهيدة. كما اننا نناشد لجنة مراقبة هيئات الضمان المبادرة الى ملاحقة شركات التأمين المخالفة لان ما تقوم به يهدّد مصالح وحقوق الناس بالضياع.

البيان: ■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال العام ٢٠٠٩ نمواً ايجابياً في الأرباح وارتفع حجم أقساطنا بنسبة تزيد على ١٠في المئة.

نحن متفائلون بسنة ٢٠١٠ وسنعمل على الإفادة من خبراتنا لتطوير أعمالنا. ■

لوسيان لطيف (جونيور) (شركة ليبانو سويس LIBANO SUISSE GROUP)

اذا لم يعدل قانون التأمين وخاصة لناحية رأس المال فالسوق اللبناني سيكون امام خطر كبير

وفى لوسيان لطيف (جونيور) عضو مجلس الادارة المدير العام في الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE بوعده بأن تبقى الشركة التي انطلقت في لبنان قبل نصف قرن رائدة، وان ترفع اسم لبنان عاليا في كل الاسواق التي تدخلها وهي كثيرة على لائحة الانتشار التي وضعها لوسيان مع رئيس مجلس الادارة معالي الوزير ميشال فرعون.

ومن الارقام التي تحققت منذ العام ٢٠٠٢ مقارنة بالارقام ما قبل ٢٠٠٢ يتأكد ان لوسيان جونيور، ضاعفها مرات عدة، رفعها من ٢٠ مليون دولار الى ما يزيد على ١٥٠ مليوناً، والى ذلك تم الاستحواذ على غير شركة في قطر والكويت بحيث وصل عدد الموظفين الى ١٢٠ في الداخل و٢٥٠ في الخارج.

دليل نجاح الرؤية

وهذه الارقام كما يقول **لوسيان جونيور** دليل نجاح رؤية الشركة وطاقمها الذي يضم نخبة من الموظفين الاوفياء والمندفعين لتحقيق الاهداف المخططة للاستمرارية والتوسع.

والى استحواذ مجموعة ليبانو سويس على شركة اطلس في قطر وعلى محفظة اكسا في الكويت بالتعاون مع شركة البشر والكاظمي، تم استحواذنا على شركة أمانة الخليج المسجلة في البحرين والتي تعمل في المملكة العربية السعودية. وبعد صدور قانون التأمين التعاوني في السعودية اقدمنا على تأسيس شركة سعودية تعاونية جديدة بمشاركة نخبة من رجال الاعمال السعوديين وقد حصلنا على الرخصة قبل نهاية العام ٢٠٠٩ وهي تعمل اليوم بكادر كامل وبرأسمال قدره ٣٢٠ مليون ريال .

التوسع نحو ست دول جديدة

يتابع **لوسيان جونيور** : هذا كله حفزنا لتنفيذ الخطة التي وضعناها مع رئيس مجلس الادارة وهي تقضي بالتوسع نحو السعودية (تحقق ذلك) وبقي لنا ان نتوسع نحو مصر، اليمن، ليبيا، سلطنة عمان والسودان. وقد تسألني لماذا هذه الدول، اجيبك فورا ان لتوسعنا اولوية وهي الانتشار حيث ينتشر اللبنانيون اي اننا نتبع اللبنانيين لنساندهم ولنقدم افضل الخدمات لهم خارج لبنان كما نقدمها لعملائنا في الداخل.

التأمين عبر المصارف

وسألنا **لوسيان جونيور**: كيف تنظرون الى عمليات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE حيث تستحوذ الشركات المملوكة او التي تساهم فيها المصارف على حصة الاسد من سوق التأمين.

اجاب الشاب ذو الطموح الكبير: «بالنسبة الى ليبانو سويس نتعامل مع بنوك لبنانية عدة مهمة ونسوق برامج تأمينية متنوعة، وقد كانت تجربتنا ناجحة لغاية الآن.

ولا شك في ان عمليات التأمين عبر المصارف التي نقوم بها عبر المصارف المتعاقدة معنا عززت محفظتنا من الاقساط لا سيما في برامج تأمين الحياة والمدخرات والاستثمار.

يضيف: لطالما راهنا على قطاع التأمين عبر المصارف وتوقعنا نجاحه وازدهاره في لبنان، كما طالبنا وزارة الاقتصاد والتجارة بإصدار قانون خاص بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE على غرار ما هو جار في الدول الاوروبية المتقدمة.

فهذا القطاع أساسي ومهم وقد اظهرت الدراسات الاوروبية ان العميل يثق بالمصرف الذي يتعامل معه.

كما ان المصارف تملك شبكة توزيع واسعة تسهل نشر البرامج التأمينية. الى ذلك يساهم التأمين عبر المصارف في رفع الوعي التأميني بين فئات المجتمع.

> **وفينا بوعودنا في كل تصريحاتنا وحققنا اهدافنا لا سيما التوسع والانتشار محليا وخارجيا**

مطلوب كيانات قادرة على المنافسة

ويتحدث **لوسيان جونيور** عن سوق التأمين اللبناني فيرد فورا انه امام خطر كبير. كيف؟

يجيب: في حال اجرينا مقارنة بين قطاع التأمين اللبناني وبقية القطاعات الشبيهة في الدول المجاورة مثل سوريا، قطر، السعودية، دبي وغيرها، نلحظ ان القوانين التي ترعاها اهم واكثر تقدما من قانون التأمين اللبناني والذي ننتظر ان يعدل منذ سنوات طويلة.

فالوعي التأميني لدى المسؤولين اشمل في الاسواق العربية والرقابة متشددة، كما ان ثمة ارادة للعمل والتنظيم وجعل التأمين قطاعا اساسيا في الاقتصاد الوطني.

وما لم يجرِ تعديل القانون وتحديثه فإننا نرى ان قطاع التأمين اللبناني امام خطر كبير، خصوصا مع تأسيس شركات تأمين عربية برساميل ضخمة وملاءة مالية قوية وطاقة استيعابية هائلة. ولا شك في ان هذه الشركات العربية السعودية او الاماراتية وغيرها ستتوجه نحو سوقنا بغية التوسع والانتشار وستعمل على منافسة الشركات اللبنانية صاحبة الرساميل المتواضعة وحجم الاقساط الضعيف والارباح المحدودة.

اضاف: السوق اللبناني في حاجة ماسة وضرورية الى اصدار قانون جديد للتأمين من اجل تعزيز رسملة القطاع، وحمل الشركات على الاندماج لايجاد كيانات قادرة على المنافسة امام رؤوس الاموال العربية الضخمة والكوادر المحترفة والمعرفة والدراية بالسوق اللبناني.

وعلينا ان لا ننسى ان السوق المحلي واعد وجاذب ومجتمعنا منفتح على التأمين. وعاجلا ام آجلا سنشهد دخولاً للشركات العربية العملاقة الى هذا السوق.

اكبر مجموعة لبنانية في الخارج

وبكل اعتزاز ينهي **لوسيان** حديثه بالتحدث عن مجموعة فرعون المالكة لشركة ليبانو سويس والمالكة لشركة كولينا COLINA المنتشرة في اكثر من ١٥ دولة افريقية وهي الاولى في تلك الاسواق. وحول اقساط الشركتين (ليبانو سويس وكولينا) يقول بالارقام انها تبلغ بين ٢٥٠ و٣٠٠ مليون دولار.

كلمة أخيرة

في نهاية حديثه وجه **لوسيان جونيور** شكره وشكر اسرة ليبانو سويس الى الرئيس ميشال فرعون الذي ساعد برؤيته الثاقبة وتعامله الراقي مع اركانها في جعلها تحتل هذه المكانة المرموقة محليا واقليميا.

وتمنى ان يسود الاستقرار الأمني في البلاد حيث يبنى على وجوده الازدهار.■

فاتح بكداش (آروب لبنان، سوريا ومصر AROPE):

المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي شكلت لجانا للاستماع الى الشركات واعداد خطة لاعادة تنظيم التأمين الالزامي على السيارات وجعله مفيدا للمجتمع

آروب AROPE وهي شركة عضو في مجموعة مصرف بلوم BLOM BANK لم تعد شركة تأمين محلية وحسب بل اصبحت وبامتياز شركة ذات ابعاد اقليمية، حيث اصبح لها شركات شقيقة في كل من سوريا ومصر. عملية الانتشار الاقليمي هذه تتم باشراف مباشر من المدير العام للشركة فاتح بكداش. والى جانب مسؤولياته الكثيرة في آروب وشقيقاتها يعنى بكداش بالعمل التأميني الجماعي، حيث انتخب قبل اشهر رئيسا للمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي على السيارات، وهي الهيئة المعنية بالسهر على تطبيق احكام قانون التأمين الالزامي على السيارات بالتعاون مع وزيري الاقتصاد والداخلية.

خلال المقابلة التي اجريناها معه، تحدث بكداش عن التحديات التي تواجهها شركات التأمين والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وغيرها من الهيئات الضامنة في مجال التأمين الصحي. وقال بكداش لسؤ الحظ ليس امام شركات التأمين سوى خيار واحد لمواجهة تلك التحديات، وهو رفع اقساط التأمين الصحي كي يمكن لها ان تحافظ على ملاءتها وديمومتها. وحول المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي قال بكداش «لقد الفنا لجانا مختصة للاستماع الى شركات التأمين وتسجيل شكاويها ومقترحاتها حول كيفية اعادة تنظيم وتطوير التأمين الالزامي على السيارات بحيث يكون مفيدا للمجتمع ولصناعة التأمين في آن».

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– ارى من الضروري قيام تعاون وثيق بين جمعية شركات الضمان من جهة ولجنة مراقبة هيئات الضمان من جهة اخرى لاصدار قانون عصري ومناسب للظروف الحالية، وذلك بهدف استرداد موقعنا الطليعي في صناعة التأمين بالمنطقة بعد ان سبقتنا الدول العربية من حيث القوانين والانظمة.

واليوم، وقد اصبح مشروع القانون الكندي في مجلس النواب ارى ان تجري اتصالات مع اللجان النيابية المختصة من اجل توضيح التحفظات التي سبق لجمعية شركات الضمان ان ابدتها حيال بعض الاحكام الواردة فيه. اما في ما يتعلق بمركزنا الرائد في الدول العربية فأقول: ان الكوادر اللبنانية لا تزال تحتل المناصب العليا في هذا القطاع في مختلف دول المنطقة، ولا يزال لبنان يخرج سنويا عددا كبيرا من الطلاب المميزين في مجال التأمين وهذا امر ايجابي جدا.

الاقتداء بالنماذج الناجحة

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– من المؤكد ان رأسمال شركات التأمين عامل مهم كونه يريحها ويمكنها من رفع نسبة الاحتفاظ.

اضاف: وظيفة رأس المال لا تنحصر بتغطية الحوادث كما يشاع بل انها تمكن للشركة ان تعزز مواردها بتوظيف اموالها الخاصة في مشاريع منتجة وذات عوائد جيدة. اضف الى ذلك ان رأس المال المرتفع يعزز ثقة الناس بشركة التأمين التي يتعاملون معها.

اضاف بكداش: من هنا ارى ضرورة الاقتداء بالنماذج الناجحة في المنطقة في هذا المجال لصوغ قوانين تتماشى مع العصر، وهذا يحتاج الى عمل مشترك وتفاهم بين الافرقاء المعنيين بهذا الامر من دون ادنى شك.

اسعار مرتفعة للخدمات الطبية

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– هذا الموضوع يؤثر سلبا ليس على قطاع التأمين فحسب انما على صندوق الضمان الاجتماعي وغيره من المؤسسات الضامنة، اذ ان الفاتورة الصحية في تصاعد مستمر والقدرة على مواكبة التطورات التكنولوجية مفقودة. وهناك منافسة حادة بين المستشفيات والمراكز الطبية والمختبرات وهي في غالبيتها متمركزة في منطقة بيروت، الامر الذي اجده مضرا كونه يجعل المعدات الحديثة ومن ابرزها التصوير بالرنين المغناطيسي IRM متوافرة في رقعة صغيرة من لبنان، في ظل غيابها عن مناطق عديدة، في حين ان المستشفيات في ارقى دول العالم لا تحتوي على كل المعدات الطبية، كل ذلك يؤدي الى رفع تكلفة الخدمة الطبية.

اضاف بكداش: وشركات التأمين هي من بين ضحايا الاستغلال الناتج عن تكاثر عدد مقدمي الخدمات الطبية والاستشفائية والتشخيصية. وطالما بقيت الحالة على ما هي عليه لا مفر امام شركات التأمين من رفع اقساط التأمين الصحي كي يمكن لها ان تحافظ على ملاءتها واستمراريتها.

تحرك مستقبلي لمؤسسة الضمان الالزامي

■ بعد تعيينكم رئيسا لمؤسسة الضمان الالزامي للسيارات، هل من خطة عمل تحضرونها لهذا القطاع؟

– حضرنا خطة عمل رفعت الى مجلس الادارة ونالت الموافقة بالاجماع، كما اننا نحضر لتحرّك مهم بعد ان تألف عدد من اللجان اجتمعت مرارا. نسعى الى معالجة مشكلات شركات التأمين عبر تحضير جلسات مناقشة معها للاطلاع على المشكلات التي تعانيها والاستماع الى اقتراحاتها في هذا المجال، كما نسعى للتواصل مع الوزارات والادارات المختصة المرتبطة بنشاطنا في شكل مباشر او غير مباشر كي لا تتكرر الاخطاء التي حصلت سابقا مع وزارات الصحة والعمل والاقتصاد. عموما، اؤكد ان مجلس الادارة الجديد متحمس للعمل، والاجتماعات التي عقدت حتى الآن واعدة جدا.

نتائج جيدة

■ ما هي ابرز انجازاتكم ونتائجكم لعام ٢٠٠٩ وما مشاريعكم للعام الجديد؟

– حققت AROPE نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٩ لجهة اجمالي الاقساط والنتائج في لبنان كما في سوريا. كما اصبح لدينا شركتان شقيقتان في مصر حيث طرحنا مؤخراً منتجات تأمين على الحياة وكنا اطلقنا قبل ذلك تأمينات عامة متنوعة، والمتوقع ان تكون انطلاقة هذه التأمينات الفعلية في مطلع ٢٠١٠. ■

د. عماد الحاج (آيو جي لبنان AUG):

لبنان يستعيد الموقع الريادي الذي فقده جراء الحرب الاهلية

الدكتور عماد الحاج، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة آيو جي AUG اللبنانية قال في حديثه الينا ان لبنان خسر الكثير بفعل الحرب الاهلية، الا انه اخذ يستعيد موقعه الريادي في المنطقة وان الازمات التي تعيشها المنطقة هذه الايام يمكن ان تنعكس على الاقتصاد اللبناني ايجابا اذا احسن اللبنانيون التصرف حيالها واستقطبوا الاموال التي تبحث عن مشاريع استثمارية مجدية.

وقال الحاج ان رفع رساميل شركات التأمين اللبنانية يمكن لها ان ترفع طاقاتها الاكتتابية وتتحول الى شريك فعلي لمعيدي التأمين في تقاسم الاخطار.

ارباحنا لسنة ٢٠٠٩ نصف مليون دولار اميركي ونأمل بمضاعفتها العام الحالي

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– في الحقيقة انه خلال النصف الثاني للقرن العشرين وبعد الاستقلال في سنة ١٩٤٣ انتزع لبنان موقعا متقدما بين جيرانه العرب في القطاعات المصرفية والخدماتية مستفيدا من الثروات النفطية والدفق المالي الذي كان يحيطه. واستمر الوضع كذلك حتى بداية الحرب اللبنانية فكان ان تأثرت هذه القطاعات بشكل كبير بالاوضاع الامنية والاقليمية مما ادى الى هرب الكثير من الرساميل المستثمرة بالاضافة الى هجرة الادمغة التي وجدت في الاسواق المجاورة والعالمية ملجأ آمنا.

ففي الوقت الذي تراجعت فيها هذه القطاعات في لبنان كان للكثير من الدول العربية مبادرات وضعت انظمة وقوانين وعملت على تعزيز اعمال التأمين والوساطة مما جعلها تتقدم على لبنان.

اضاف الحاج: وبالرغم من الصعوبات التي واجهها الاقتصاد اللبناني خلال العقدين الماضيين، الا ان سلسلة الاحداث الجارية في مناطق مختلفة من العالم العربي، بالاضافة الى ان الازمة المالية العالمية قد تنعكس ايجابا على القطاعات المالية والعقارية في لبنان اذا احسن تثميرها وتوظيفها. وهذا الامر يتطلب استقرارا وتوافقا سياسيا يعطي الاوزان اللازمة والصحيحة لمعالجة المآزق الاقتصادية التي تراكمت على مدى ثلاثة عقود مضت.

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– ان مطالبة معيدي التأمين شركات التأمين اللبنانية رفع نسبة الاحتفاظ (RETENTION) على المخاطر التي تكتتب من قبلها هي في محلها لان رفع رساميل شركاتنا الوطنية يمكن لها ان ترفع قدراتها الاكتتابية UNDERWRITING CAPACITY وبالتالي مشاركة شركات اعادة التأمين العالمية في الاكتتاب بنسبة محددة في تغطية المخاطر.

هذا من شأنه تعزيز الثقة بالشركات اللبنانية التي يتصرف البعض منها وكأنه وسيط وبالتالي يسعى الى تحميل معيدي التأمين النسبة الاعلى من الاكتتابات، الامر الذي يؤدي الى اضعاف ثقة الكثير من معيدي التأمين بسوق التأمين في لبنان ويجعلهم يعيدون النظر بحجم وطبيعة الاعادة التي يقدمونها للشركات اللبنانية سواء كان من النوع النسبي او تجاوز الخسارة او الاسنادات الاختيارية QUOTA SHARE / SURPLUS REINSURANCE FACULTATIVE REINSURANCE TREATY.

التعرفات الاستشفائية في لبنان تقارب التعرفات الاميركية والاوروبية على الرغم من تدني أجور اليد العاملة عندنا

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– لا شك بأن اللبنانيين يدفعون اقساطا مرتفعة للحصول على عقد التأمين الصحي مقارنة بالدخل الفردي للمواطن اللبناني، لكنها في الوقت ذاته ادنى بكثير من الاقساط التي يدفعها المضمونون في اوروبا واميركا للحصول على عقود للتأمين الصحي مماثلة لما نقدمه في لبنان.

اضاف الحاج: الا ان المستغرب في هذا الامر انه على الرغم من تدني اجور ورواتب اليد العاملة في لبنان فإن كلفة الفاتورة الاستشفائية في لبنان تقارب الكلفة الاستشفائية في افضل مستشفيات اوروبا وحتى اميركا الشمالية مما يخلق عبأ كبيراً على شركات التأمين.

وهذا الواقع الشاذ يلقي اثقالا على عاتق شركات التأمين ويوجب عليها ان تقوم بدورها بزيادة الاسعار حتى تتمكن من الايفاء بالتزاماتها المالية للمستشفيات. وقال على القيمين على القطاع الصحي في لبنان في القطاعين الخاص والعام بلورة تصور واضح لكيفية معالجة تحديات التأمين الصحي في لبنان.

احترافية هيئة الرقابة

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟

– ان تجربتنا مع لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها مشجعة فإن مقاربتها للاوضاع المالية لشركات التأمين تقوم بشكل احترافي، فهي بالاضافة الى الخبراء الذين يضمهم فريق العمل فيها فإن اللجنة تستعين بخبرات خارجية ذات سمعة عالمية لها خبرتها ومصداقيتها في التدقيق المالي والحسابي. وتقوم هذه الجهات بعملها على اكمل وجه بما يؤمن من شفافية وحقيقة الاوضاع المالية للشركات الوطنية فلا تحصل مفاجآت كالتي رأيناها في الاسواق العالمية.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– لقد حققت الشركة في سنة ٢٠٠٩ ارباحا بقيمة ٥٠٠ الف دولار اميركي وانشاء الله في سنة ٢٠١٠ ستتضاعف الارباح بعد الاجراءات الجديدة التي اتخذتها ادارة الشركة. ■

الياس الخوري (شركة كامبرلند للتأمين - CUMBERLAND):

المطلوب قانون جديد للتأمين يتلاءم والسوق المحلي

الرئيس التنفيذي لشركة كامبرلند للتأمين CUMBERLAND الياس الخوري شدّد على حاجة السوق اللبناني لقانون جديد يرعى شركات التأمين موضوع من قبل مستشارين عالميين، مقترحاً رفع رساميل الشركات أقله الى ١٠ ملايين دولار أميركي لتحقيق ملاءة قوية وزيادة نسب الاحتفاظ بالأخطار داخل السوق، مطالباً وزارة الاقتصاد والتجارة تفعيل قانون الدمج بين الشركات، وكذلك تفعيل صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان، مستنكراً تعدي بعض الوزارات على صلاحيات وزارة الاقتصاد، مذكراً بضرورة إعطاء الدولة حوافز للشركات منها إلغاء الضرائب على التأمين الصحي توخياً لخفض الكلفة على المؤمن له.

تفعيل قانون الدمج

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– نحن في حاجة الى قانون جديد كلياً موضوع من قبل مستشارين عالميين يتلاءم وطبيعة السوق اللبناني دون استنساخ قوانين أخرى.

فالقانون هو لتسهيل خدمة التأمين للمستهلك، وليس لضمان إفادة شركات التأمين أو خزينة الدولة.

ويبدأ تنظيم السوق أولاً من رفع رساميل الشركات أقلّه الى ١٠ ملايين دولار أميركي لتحقيق ملاءة قوية وزيادة نسب الاحتفاظ بالأخطار داخل السوق.

فالشركات حالياً ليست أكثر من وسيط بين المواطن والشركة الأجنبية، حيث تنتهي تغطياته وبالتالي أقساطه في الخارج، عوضاً عن الإفادة منها استثمارياً في السوق المحلي.

ثانياً، وضعت وزارة الاقتصاد قانون الدمج بين الشركات، لذا يجب ان تفعّل هذا القانون بدراسة وضع الشركات وترشيح المناسبة منها للاندماج مع بعضها البعض. فإذا ترك الأمر للشركات لن يحصل اندماج أبداً لأن عنصر الأنانية والاستئثار بالسلطة هو السائد.

كذلك فإن الاندماجات تخفض عدد الشركات العاملة وترفع مستوى أدائها، وهذا ما يحتاجه السوق اللبناني وفقاً لحجمه الصغير والمحدود.

هذا ويعاني السوق فوضى عارمة حتى ان بعض شركات التأمين تستخدم كسلعة سياسية وتقوم باكتتاب مخاطر لمصالح أطراف معينة. ناهيك عن الثقافة التأمينية شبه المعدومة في المجتمع اللبناني.

تعدّ على الصلاحية غير مقبول

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– نتمنى ونطالب ونشجّع تفعيل صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان أو أي رقابة من قبل وزارة الوصاية على قطاع التأمين.

فما تقوم به وزارة الإقتصاد هو إرسال مراقبين للتأكد من أرقام وبيانات شركات التأمين. لكن القطاع يحتاج الى رقابة أكثر فاعلية لجهة الكشف على الأداء الفني والتقني للشركة لتفادي وقوعها في عثرات وأزمات محتملة.

فبعض هيئات الرقابة في دول عديدة تعيّن، مندوباً من قبلها كعضو مجلس إدارة في شركة معينة حرصاً على رقابة مستمرة وحفاظاً على مصالح المضمونين والقطاع.

نرحّب بهذا المستوى من الرقابة في السوق اللبناني خصوصاً ان شركات عدة تتلاعب وتتحايل على القانون.

وعلى صعيد آخر، هناك تعدٍ من بعض الوزارات على صلاحيات وزارة الاقتصاد من دون أي إجراء عكسي منها. فمثلاً أصدرت وزارة العمل قراراً يقضي بتوفير التأمين الإلزامي للخدم وللأجراء الأجانب، وأصدرت من جهتها وزارة الاقتصاد بياناً يوافق على هذا القرار. فهل يجوز هذا الخرق الواضح لقوانين التأمين الذي ستدفع الشركات ثمنه في النهاية؟

حوافز للشركات من الدولة

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– التكاليف الطبية في لبنان مرتفعة جداً بسب عوامل عدة. فالتأمين الصحي سلعة مثل كل السلع المتوفرة في السوق، وعلى شركات التأمين تسعيره بموجب الكلفة، إضافة الى نفقات التشغيل وهامش التضخم أو العوامل الاقتصادية المتغيرة.

من جهة أخرى، تعمد المستشفيات والمرافق الطبية الى رفع أسعارها وتغيير تجهيزاتها من دون ضرورة أحياناً وتغلّب الطابع التجاري على الإنساني في ظل غياب الرقابة من وزارة الصحة.

وفي ظل هذا الوضع الدقيق بالنسبة الى المواطن، وغياب الدولة وعدم فاعلية صندوق الضمان الاجتماعي ومحدودية ميزانية وزارة الصحة العامة وعدم قدرة المستشفيات الحكومية على تلبية حاجات المواطنين، وجدت شركات التأمين الخاصة لسدّ هذه الفراغات. من هنا يجب على الدولة أن تعطينا حوافز عبر إلغاء الضرائب على التأمين الصحي لكي نستطيع خدمة المواطن وتحمّل الأعباء وخفض التكلفة الطبية على المستهلك.

ربحية مرضية

■ في رأيكم هل يساهم تحويل جمعية شركات التأمين الى نقابة في ضبط قطاع التأمين؟

– نطالب بتحويل جمعية شركات التأمين ACAL الى نقابة كي تصبح قادرة على اتخاذ قرارات فاعلة وتطبيقها وان تضم مجلساً تأديبياً ذا صلاحية تقضي بمحاسبة الشركات المخالفة والمساهمة في تحسين أداء قطاع التأمين وتطويره.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– نتائجنا جيدة، وقد حققنا ربحية مرضية عام ٢٠٠٩ افضل من عام ٢٠٠٨، وهذا هو المهم في شركة التأمين. مستمرون في توفير خدماتنا وتحسين تغطياتنا لتتلاءم مع قدرة المواطنين الشرائية مع الحفاظ على نوعية وتغطية جيدتين.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى الاستقرار السياسي والأمني في لبنان، فهذا من شأنه ان ينعكس إيجاباً على الاقتصاد ومختلف القطاعات ومنها التأمين. ■

اسعد ميرزا (شركة كابيتال للتأمين CAPITAL INSURANCE):

تقدمت الجمعية باستدعاء الى مجلس الشورى اعتراضا على قرار حصر الصلاحيات برئيس لجنة المراقبة

اسعد ميرزا رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة كابيتال للتأمين CAPITAL يشغل منصب نائب الرئيس في جمعية شركات الضمان في لبنان، وشركة كابيتال CAPITAL عضو في مجموعة بنك بيروت والبلاد العربية BBAC.

وخلال المقابلة التي اجريناها معه كانت لنا مع ميرزا جولة أفق تناولت الوضع في شركة كابيتال CAPITAL اضافة الى الاوضاع التي تعيشها صناعة التأمين في لبنان في هذا الوقت، والمشاريع التي تسعى جمعية شركات الضمان الى تحقيقها بحيث تتمكن الشركات من ان تلعب دورها كشركات تأمين فعلية وهذا ما يطالب به معيدو التأمين العالميون. اما الشركات غير القادرة على رفع رساميلها فلا يبقى امامها الا ان تندمج بشركات اخرى وبذلك ينخفض عدد الشركات الذي يناهز ٥٠ شركة حاليا وهو عدد كبير لبلد صغير مثل لبنان.

تعديل قانون التأمين

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– لا يزال قطاع التأمين في لبنان على مستوى الأفراد والشركات متقدماً عن الدول العربية، لكن المشكلة تكمن في قانون التأمين اللبناني الذي لم يعدل خلال السنوات العشر الاخيرة، وذلك نتيجة الأزمات السياسية.

أما لماذا لم يتم حتى الآن اقرار مشروع قانون التأمين الجديد الذي اعده خبيران كنديان فقال ميرزا انه يحتوي على عدد من المغالطات والثغرات، وبالأخص لجهة ما ورد فيه عن صلاحية رئيس لجنة الرقابة المتفردة والمحصورة بشخصه.

وقد قدمت جمعية شركات التأمين ملاحظات عدة لم يتم الاخذ بها، وقد تمت مؤخرا احالة مشروع القانون الى مجلس النواب، ونحن ننتظر ان تدعونا اللجان النيابية المختصة لعرض وجهة نظرنا في المشروع بكوننا الجمعية المعنية بشؤون القطاع العام.

اضاف: وفي مطلق الأحوال القانون الحالي الراعي للشركات اليوم والذي جرى تحديثه سنة ١٩٩٩ يعطي صلاحيات واسعة للجنة الرقابة بغية العمل على ضبط أعمالها وتنظيمها.

ويكفي ان يعدّل البند الذي يحدد الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين بـ ١,٥ مليون دولار اميركي كي يصبح القانون صالحا لهذه الحقبة وهذا ما سوف نبلغه الى اللجان النيابية عندما نلتقي بها.

موجة اندماجات

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION، هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك في ان الرساميل المتدنية لبعض الشركات تحول دون احتفاظها بنسبة من الاخطار ولذا، تعمل بمعظمها كوسيط وتحتفظ بأخطار متواضعة كي لا تخاطر بنتائجها ولذلك نرى انه لا محالة الا رفع الرساميل .

قانون التأمين الحالي يحتاج الى تعديل واحد لرفع الحد الادنى لرأس المال

خدمات مميزة

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– شركات التأمين مجبرة على رفع اسعار التأمينات الصحية تلازماً مع تكلفة الخدمات الطبية والاستشفائية وأجور الأطباء، والى ذلك فإن شركات اعادة التأمين تطالبها برفع الاسعار تماشيا مع غلاء اثمان التقديمات الصحية، لكن رغم ذلك تبقى الأسعار المتداولة محلياً أدنى من تلك الموجودة في الدول العربية.

اضاف: اما الطلب على عقود التأمين الصحي التي نصدرها فإنه يعود الى نوعية الخدمة التي نقدمها والتي تجد تقديرا لدى المضمونين المتعاقدين معنا.

دعوى أمام مجلس الشورى

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– الصلاحيات المعطاة حالياً لهيئة مراقبة هيئات الضمان كافية، والقرار الذي اصدره الوزير محمد الصفدي، جاء ليحصر الصلاحيات برئيس اللجنة كفرد، الأمر الذي لا يمكن القبول به، لذلك أقدمت جمعية شركات التأمين على رفع دعوى لدى مجلس شورى الدولة لإبطال هذا القرار.

وأذكر هنا بمطالبتنا الجهات الحكومية المختصة بتحويل جمعية شركات التأمين الى شبه نقابة تتمتع بصلاحية المساهمة العملية في إصدار القرارات والتوصيات.

■ ما هي أبرز مؤشراتكم المالية في العام ٢٠٠٩؟

– حققت كابيتال نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٩ بحيث نمت أرباحها بنسبة ٢٠ في المئة.

أزمة بطاقات ائتمان

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟

– تتخوّف المصارف من أزمة جديدة قد تطرأ خلال ٢٠١٠ هي أزمة بطاقات الإئتمان. وبصفتنا شركة توفر خدمات للعموم عبر شبابيك بنك بيروت والبلاد العربية BBAC لا شك اننا سنتأثر في حال تأثر الاقتصاد العام، لكن سيبقى هذا التأثر محصوراً ولن يطاول نتائجنا لانتفاء امتلاكنا استثمارات خارج لبنان.

■ كلمة أخيرة؟

– أسسنا خلال ٢٠٠٩ فرعاً جديداً في منطقة الكسليك ليرتفع عدد فروعنا الى خمسة.

وانتقلنا الى مبنى جديد اتخذناه مركزاً رئيسياً للشركة كما ونتابع مسيرتنا الناجحة مع شريكنا بنك بيروت والبلاد العربية. ■

جان حليس (ادير لبنان ADIR LIBAN):

قانون التأمين اللبناني جيد والمشكلة تكمن في عدم تنفيذ احكامه

جان حليس عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة أدير ADIR (عضو مجموعة بنك بيبلوس) نوّه في حديثه الينا بالتقدم النوعي الذي حققته لجنة مراقبة هيئات الضمان (وهي المعنية بالاشراف على شؤون قطاع التأمين في لبنان).

ولا يوافق حليس على القول بأن لبنان اصبح في عداد الدول العربية المتأخرة تأمينياً لأن قانون التأمين النافذ فيه جيد، الا انه لم يكن يطبق لأسباب شتى.

وحول ارتفاع الاسعار في التأمين الصحي قال حليس انه أمر طبيعي في ظل التقدم الحاصل في مجال صنع ادوات التشخيص والمعالجة الالكترونية.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– فلنتذكّر أنّ لبنان قد قام، منذ سنوات غير بعيدة، بتحديث قوانينه وتفعيلها وكان من أثر ذلك أن أقفلت حوالى نصف الشركات العاملة في ذلك الوقت. وهذا كان منذ حوالى عقد ونيّف فقط.

لذلك، فلا يجب اعتبار لبنان من المتأخّرين أو المقصّرين في هذا المجال.

صحيح أنّ بعضا من بلدان الخليج قد قامت بعمل يشهد لها به حيث أعطت موضوع التأمين أهميّة كبيرة فنظّمت القطاع وطوّرته. وفي بعض هذه البلدان، لم يكن هناك أية قوانين أصلا فأخذت اجراءاتها طابعا تاريخيا.

أمّا لبنان، فقد قطع أكثر من منتصف الطريق وليس بحاجة سوى للقليل من التحسين.

وأنا من القائلين بأننا لسنا بحاجة إلى ثورة في قوانيننا بل إلى القليل من زيادة حجم الضمانات والمعايير التقنيّة ولكن مع الكثير من التطبيق . فمشكلتنا لا تكمن في القانون نفسه بل في تطبيقه. إنّ هيئة مراقبة الضمان في وزارة الاقتصاد متقدّمة جدّا في وعيها للمعايير التقنيّة وهي تستعين أحيانا بخبراء وشركات واكتواريين وهي على علم بتفاصيل الحياة المهنيّة في قطاع التأمين. ولكن لسبب ما، لم تكن لديها قبل الآن الصلاحيّة لتنفيذ أي إجراء. فليدعوها تعمل وسنرى مقدار التحسّن في الأداء وبأننا سوف نبقى من الأكثر تطورا في البلدان العربية.

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– نعم. من الضروري جدا أن ترفع شركات التأمين من احتفاظاتها Retention كونها ليست وسيطا بل حاملة للأخطار. وهي متى فعلت ذلك، تهتم أكثر بشروط الاكتتاب وبنسبة الأقساط، كما وتصبح أقل ليبراليّة في تعاملها عند دفع الحوادث.

وعلى كل حال، فإنّ معيدي التأمين اليوم يحاولون فرض هذا المنحى، كما يحاولون في مفاوضاتهم مع الشركات، تخفيض العمولات أو زيادة سعر اتفاقيات الإعادة خصوصاً إذا كانت نتائج شركة ما غير مربحة. وبذلك، فهم يجبرونها على تحمّل تبعات تقصيرها السابق ويجعلون عروضهم أكثر إغراء لمن زاد احتفاظه من المخاطر وخصوصاً في عقود تجاوز الخسارة Excess of Loss.

ارباب العمل مستمرون في توفير التأمين الصحي لموظفيهم حتى ولو ارتفعت اسعاره

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– إنّ ما يحصل اليوم في قطاع الاستشفاء ليس جديدا فهو يتكرر كل حوالى عشر سنوات وهو يشبه إلى حدّ بعيد الحلقات الدورية Cycles التي تحصل في صناعة التأمين العادي. فغالبا ما تتوافر الظروف للخروج من المأزق بالرغم من تشديد الخناق على جميع الأطراف.

صحيح أنّ بعض المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين بصورة فردية سوف يضطرون إلى التخلّي عن التأمين الصحّي والاكتفاء بتقديمات الضمان الاجتماعي أو وزارة الصحّة. فمتى كانت هذه التقديمات كافية وتعمل بشكل جدّي تخف حركة التأمين الصحّي، أمّا إذا كانت هذه الخدمات غير فاعلة فيفعل المضمونون المستحيل للابقاء على بوالصهم مهما كلّف ذلك، أمّا تأمينات المجموعات، فإنّ الشركات عادة تبقي على العقود التي توفر التأمين الصحي.

نلمس تقدما كبيرا في اداء لجنة مراقبة هيئات الضمان

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– كما سبق وأشرت، إنّ لجنة المراقبة تتمتّع بكافة المؤهلات للتحقق من ملاءة الشركات ومن تقيّدها بأحكام القانون ولا ينقصها سوى القرار السياسي.

ومن هنا ننوّه بقرار وزير الاقتصاد والتجارة وتعزيز صلاحيات هذه اللجنة ورئيسها.

وقد بدأت بالفعل مفاعيل هذا القرار تظهر على الأرض حيث أننا، على سبيل المثال، أرسلنا رسالة إلى لجنة المراقبة نشرح فيها إحدى المشاكل التقنية الهامة ونطلب فيها تعديل الطريقة التي تفرضها الجهات الرسميّة المعنية في التعاطي مع الموضوع. وقد جاءنا الرد إيجابا في غضون شهر واحد. وهذه فعاليّة لم يسبق لنا أن رأيناها منذ زمن بعيد.

وهذا المثال البسيط يظهر لنا إيجابيات عدّة أهمها:

أ –إهتمام الوزير الشخصي بتفعيل قطاع التأمين وإزالة الشوائب عنه. وهذا أعطى زخما واندفاعا لكل الفريق العامل في الوزارة.

ب– الفهم العميق لرئيس الهيئة بالمواضيع التقنية وإلاّ لما تمكّن من فهم المشكلة بهذه السرعة واتّخاذ القرار المناسب بشأنها.

ت – الحالة الجديدة التي خلقت داخل وزارة الاقتصاد والتجارة كنتيجة للخطوة الجديدة. فقد تولّدت ديناميكية جديدة تبدي الاهتمام الكامل بشؤون شركات التأمين وتوليها المساعدة اللازمة. فنحن عندما بعثنا بكتابنا إلى رئيس الهيئة لم يكن موجودا في البلاد وكان من الممكن أن يوضع الكتاب في الأدراج وينام فيه لفترة طويلة ريثما يفطن أحد إليه.

إلاّ أنّ ما حصل هو أنّ رئيسة قسم المطابقة المالية السيدة نادين الحبال عسلي، استلمت الكتاب واهتمّت بالتفاصيل وسألتنا بعض الأسئلة بالرغم من أنّه لم يكن يوجد أية معرفة سابقة لنا بها، وما إن عاد رئيس اللجنة السيد وليد جنادري حتى لخّصت له الموضوع فأخذ القرار المناسب.

أليس هذا النوع من التعاون هو ما نصبو إليه؟ أليست هذه هي الفعاليّة المطلوبة؟

أنا أعتقد أننا أذا أكملنا بهذا الاتجاه، مع التشديد والصرامة في تطبيق العقوبات للمخالفين متى توجب ذلك، فإننا سوف نصل إلى أحسن النتائج.

فكيف بنا إذا أرفقنا ذلك بتحسين للقانون؟

٩٨٪ زيادة في الانتاج

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– اننا نتوقّع زيادة عامة في الإنتاج تناهز الـ ٩٨٪ لهذه السنة. ولكن تجدر الإشارة إلى أنّ جزءا كبيرا من هذه الزيادة مردّها إلى إصدار بوالص سيّارات عن الفترة الكاملة للقرض أي لأجل قد يبلغ خمس سنوات أو أكثر ممّا ينتج زيادة في أقساط السيّارات توازي ١٩٣٪ (أي حوالي ثلاثة أضعاف ما أصدرناه في عام ٢٠٠٨). وكنتيجة لذلك، فإنّ أرباحنا لن تتأثّر صعودا بل سوف تبقى تقريبا مماثلة للسنة الفائتة.

أمّا في العام المقبل، فسوف ينعكس المسار بحيث تبقى أقساطنا مماثلة لأقساط هذه السنة أو تنخفض قليلا، بينما ترتفع الأرباح. ■

جوزف خوام (سيكوريتي اسورانس SECURITE):

اناشد الوزير محمد الصفدي اعداد مشروع قانون عاجل يرفع بموجبه الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ١٥ مليون دولار

المقابلة التي اجريناها مع جوزف (جف) خوّام الرئيس التنفيذي لشركة سيكوريتي SECURITE اللبنانية كانت مناسبة ليعبّر خوّام عن غضبه حيال حالة المراوحة التي يعيشها قطاع التأمين في لبنان منذ ما يزيد عن عشر سنوات. وتساءل خوام كيف يجوز ان يبقى الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان ١,٥ مليون دولار اميركي في الوقت الذي رفعته سوريا الى ١٧ مليوناً والاردن الى ١٢ مليون دولار اميركي. وشكا خوام بمرارة من التلاعب الجاري في مجال التأمين الالزامي على السيارات.

■ ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين اللبناني عموما وعلى شركتكم خصوصا؟

– لم تؤثر الازمة المالية العالمية على قطاع التأمين في لبنان، بل على العكس شهدنا تدفقا للاموال من المستثمرين المتخوفين من توظيف اموالهم في دول المنطقة والاسواق الاميركية.

وقد تطور عمل شركة سيكوريتي في السنوات الاربع الماضية في المنطقة بعد دخولها في شراكات استراتيجية مع شركات تأمين في اكثر من ٨ دول عربية، لتؤدي دورا فاعلا وتحتفظ بنسب معينة من الاخطار.

اما في لبنان، فقد تحسن اداء الشركة وزاد حجم اقساط التأمين الالزامي والصحي والتأمين على الحياة على العمال المنزليين الاجانب المقيمين في لبنان ورفعنا حصتنا في هذا السوق.

وسجلت سيكوريتي عموما نسبة نمو وصلت الى ١٠ في المئة في اعمال التأمين، وحققت تقدما ملحوظا في تأمينات الشحن بفضل CARGO PASS ONLINE وهو عبارة عن برنامج الكتروني آني ON LINE يمكن للزبون او الوسيط استصدار عقود التأمين على اخطار النقل.

رفع رأس المال الى ١٥ ملايين دولار

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– ما نحتاجه هو قرار جريء من وزير الاقتصاد محمد الصفدي الذي نناشده بإلزام الشركات اللبنانية رفع رأسمالها الى ١٥ مليون دولار اميركي كحد ادنى.

فالقانون الجديد يلحظ رساميل دون المستوى من خمسة ملايين دولار اميركي الى سبعة ملايين دولار وتستفيد شركات التأمين ذات الرسملة المتدنية من ذلك وتستمر في المناداة بعدم رفع الرساميل. وكون هذه الشركات هي الغالبة عددا فهي تطغى على اصوات الشركات الراغبة بتحسين قطاع التأمين ورفعه الى مستويات عالية عبر رفع الرساميل.

وفي هذه المسألة لا يمكن ان نتكل على ديمقراطية التصويت داخل جمعية شركات الضمان، بل من الواجب ان تتخذ وزارة الوصاية قرارا قاطعا لمصلحة القطاع ولمصلحة مكانة لبنان في اسواق التأمين العربية والعالمية.

فمن المعيب ان تبلغ رساميل شركات تأمين في دول مجاورة مثل سوريا المنفتحة حديثا على هذه الصناعة ١٤ مليون دولار اميركي للتأمينات العامة NON LIFE و١٧ مليونا للشركة التي تتعاطى كافة الفروع بما فيه الحياة LIFE AND NON LIFE و١٢ مليون دولار في سوق الاردن، بينما رأس المال المعمول به في لبنان هو بحدود ١,٥ مليون دولار، في حين ان حجم السوق اللبناني اكبر بثلاث مرات من هذه الاسواق.

اضاف: وفي رأيي ان رفع رؤوس اموال شركات التأمين المحلية الى ما يعادل ١٠ ملايين دولار اميركي خطوة منطقية وضرورية لمواكبة متطلبات هذه الصناعة في عصرنا الحالي، فسوقنا كان رائداً في هذه المهنة ولا يزال يملك الخبرة والمعرفة والانفتاح على التقنيات الجديدة، وهذه العوامل هي التي ترفع اسهمنا في التعامل مع الاسواق الخليجية والعربية.

من هنا واجبنا في اعلاء مستوى قطاع التأمين للاستفادة من سمعتنا التاريخية. كذلك ان رفع الرساميل سيغير طريقة تعامل الدولة والمجتمع معنا، تماما كما يحصل مع القطاع المصرفي الذي يلقى احتراما وتقديرا كبيرين.

حوافز لزيادة الرساميل

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية ؟

– بالطبع نحن نؤيد القرار الذي اتخذه الوزير الصفدي الا اننا نرى ان المشكلة الاساسية تكمن في ضآلة الحد الادنى لرأس المال، لذا ان رفع الرساميل هي الخطوة الاساسية وتساهم في غربلة الشركات وبالتالي يصبح ضبط القطاع اسهل.

اما في ما يتعلق بعمل لجنة الرقابة، فنحن بداية نحترم رئيسها السيد وليد جنادري الذي يتمتع بأخلاقيات عالية على المستويين الانساني والاداري. لكن نتمنى ان تعزز صلاحيات اللجنة ورئيسها كي تصبح فعليا قادرة على مراقبة الشركات بالتعاون مع وزارة الاقتصاد.

الغاء الدرجة الاستشفائية الثالثة «لعبة ذكية» من المستشفيات لاستنزاف اموال شركات التأمين

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– رفع الاطباء والمستشفيات التسعيرة الاستشفائية ما يقارب الاربع مرات خلال عام ٢٠٠٩. واضطرت شركات التأمين الى مواكبة هذا الارتفاع عبر زيادة اقساط التأمين الصحي. لكن ثمة تخوف من وقوع الشركات في خسائر، اذ انها تملك محافظ صحية بالاسعار القديمة لكنها مضطرة الى معالجة المضمونين وفق التعرفات الاستشفائية الجديدة والمرتفعة.

كذلك عمدت مستشفيات عدة الى الغاء الدرجة الثالثة من الاستشفاء كليا وهذه لعبة ذكية تمكن لها ان تتحكم بالمضمونين لدى شركات التأمين.

اضاف: فوثيقة التأمين الالزامي على السيارات مثلا تفرض على المستشفيات معالجة المصاب بحادث سيارة على اساس خدمة الدرجة الثالثة او درجة الضمان الاجتماعي، بينما تقوم بعض المستشفيات بتوفير خدماتها وفق الدرجة الثانية وهذا يرفع فواتير شركات التأمين.

وهنا نعود الى المشكلة الاساسية وهي عدم تمتع بعض الشركات بالثقل المهني المطلوب بسبب انتشار شركات عدة صغيرة تسيء الى سمعة القطاع.

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار TION-RETEN ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– طبعا، هذه المسألة صحيحة وقد لجأت سيكوريتي الى رفع رأسمالها الى ١٠ ملايين دولار اميركي لاننا نسعى الى التطور والتقدم والعمل بمهنية وحرفية كبيرتين في لبنان والاسواق العربية.

وهذا الطموح والجدية في العمل جعل شركات الاعادة العالمية التي نتعامل معها توفر لنا تغطيات اعادة في الاسواق العالمية كافة. ■

غسان صعب (أليغ ALIG واليغ لايف ALIG LIFE):

اللبنانيون ساهموا في النهوض بشركات التأمين العربية وعليهم ان يعملوا الآن لتحديث قانون التأمين والحفاظ على الاستقرار الأمني كي يستعيد لبنان مكانته

الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية اللبنانية للتأمين اليغ ALIG وشقيقتها المتخصصة بالتأمين على الحياة اليغ لايف ALIG LIFE غسان صعب يقول ان اللبنانيين الذين عملوا في الخارج خلال سنوات الحرب ساهموا بفاعلية في بناء اسواق التأمين العربية بحيث اصبحت تتقدم على شركاتنا في لبنان. وقال يتعين علينا ان نعمل معاً من اجل تحديث القوانين في لبنان وضمان بقاء الوضع الامني مستقرا كي يمكن لنا ان نستعيد موقعنا الريادي في الاسواق العربية.

ويوافق صعب على المآخذ التي تسجلها شركات الاعادة العالمية على بعض شركات التأمين اللبنانية من حيث انها لا تحتفظ بنسبة تذكر من الاخطار المضمونة بل تكتفي بإعادة تأمين الجزء الاكبر منها مقابل عمولة، ويقول ان ذلك يعود الى ضآلة رساميل شركات التأمين في لبنان وعددها الكبير مقارنة بعدد السكان في لبنان.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– تصدر لبنان بداية من الخمسينات وحتى اوائل السبعينات من القرن الماضي الاسواق العربية من حيث القوانين وانظمة التأمين والاعادة والوساطة، الا ان الحرب الاهلية التي عصفت بلبنان سنة ١٩٧٥ ادت الى زعزعة الوضع وهجرة اللبنانيين وشركاتهم الى الخارج، واهم من كل ذلك هجرة الكفاءات من لبنان وتجميد الوضع القائم على ما هو عليه. اما بالنسبة الى العالم العربي فهو استفاد من خبرة اللبنانيين وشركاتهم وطور خلال العقود الثلاثة الماضية قوانين التأمين وانظمته حتى اصبحت متقدمة على القوانين والانظمة اللبنانية.

اضاف: كي يستعيد لبنان موقعه المتقدم في الاسواق العربية يحتاج الى استقرار أمني وسياسي وتحديث وتطوير تشريعاته الناظمة للتأمين.

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– نوافق على رأي معيدي التأمين بأن شركات التأمين اللبنانية غير مهتمة برفع رساميلها وبالاحتفاظ بنسبة اكبر من الاخطار وهذا يعود الى سببين:

أ– صغر أحجام الشركات وعددها الكبير نسبيا .

ب – عدم اقرار مشروع القانون الجديد للتأمين والعالق منذ ٢٠٠٣ .

سعر التأمين الصحي في لبنان مواز لما هو في العالم العربي ورخيص مقارنة بأقساط اوروبا واميركا

التأمين الصحي

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– ارتفاع اسعار التأمين الصحي هو نتيجة لارتفاع اسعار العديد من السلع والخدمات الطبية والاستشفائية والدواء، وما زال سعر التأمين الصحي في لبنان موازياً لما هو في العالم العربي ورخيصا جدا مقارنة بأقساط التامين الصحي في اوروبا واميركا.

اضاف: وليس هناك اي تدابير يتعين اتخاذها لاحياء الطلب على عقود التأمين غير اظهار فوائد التأمين واهميته في توفير الطمأنينة للناس.

امكانات هيئة الرقابة ضئيلة

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– اصدار وزير الاقتصاد للقرارات هو امر جيد، الا ان الامكانات ضئيلة. القرار والنية لدى لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها موجودة الا ان امكانات الهيئة لا تكفي لمراقبة جميع هيئات الضمان. وللاسف فإن المراقبة محصورة بهيئات الضمان الكبيرة والمخالفات تصدر من هيئات الضمان الصغيرة.

نحافظ على نوعية الانتاج

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– ما زالت محفظة ALIG تنمو بمعدل ١٥٪ في السنة ونحن نحرص على ان تنمو على نحو معتدل ومدروس حيث نحافظ على نوعية الانتاج ونستمر في تقديم الخدمة الافضل. ونتائجنا الفنية والاستثمارية جيدة جدا وقد اثبتت ذلك النتائج التي حققناها خلال السنوات الاخيرة والتي جاءت متوافقة مع خطة العمل الخمسية التي تنتهي مطلع العام ٢٠١١. ■

ميشال حاصباني (كونفيدنس انشورنس غروب CIG):

قانون التأمين في لبنان أُخضِع لمراجعة شاملة خلال الفترة بين ١٩٩٣ و١٩٩٩ وليست هناك اسباب تبرر استبداله بقانون جديد

ميشال حاصباني المدير العام لشركة كونفيدنس انشورنس غروب CONFIDENCE INSURANCE GROUP (CIG) قال في حديثه الينا ان القوانين اللبنانية تعدل وفقا لحاجات المجتمع اللبناني وخصائصه، وليس مجاراة للقوانين النافذة في هذه الدولة العربية او تلك.

وقال ان قانون التأمين النافذ حاليا في لبنان أُخضِع لعملية تعديل شاملة خلال السنوات الواقعة بين ١٩٩٣ و١٩٩٩ حيث ادخلت عليه جميع مقتضيات الحداثة. ولذا ليست هناك اسباب تدعو الى استبداله بقانون تأمين جديد.

واذا اقتضى تعديل بند من بنوده، فإن ذلك يجب ان يتم في ضوء حاجات لبنان والمصلحة العامة للبنانيين.

وحول المطالبة برفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان الى مستويات عالية، قال حاصباني: يجب ان يترك لكل شركة تأمين ان ترفع رأسمالها الى المستوى الذي تراه مناسبا لها. فنحن نعيش في نظام اقتصادي حرّ، ولكل شركة ان ترعى شؤونها في ضوء طبيعة اعمالها وحجم محفظتها. وقال ان (CIG) حققت خلال العام ٢٠٠٩ نموا في الاقساط المكتتبة بنسبة ٢٠ بالمئة.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– ان تحديث قوانين وانظمة التأمين في لبنان يجب ان يتم عند الحاجة وبشكل دوري، وتحديث القوانين اللبنانية يجب ان يتم في ضوء المصلحة اللبنانية العامة ووفقا لحاجات صناعة التأمين في لبنان، بصرف النظر عن القوانين السائدة في الدول العربية او في اي دولة اخرى في العالم، لان لكل دولة خصائصها وعلى المشرّعين ان يأخذوا الخصائص اللبنانية عند إعداد اي قانون.

اضاف: من جهة اخرى ارى ان القوانين المعمول بها في لبنان ليس فيها اي عيب الا انها تحتاج الى تعديل بعض بنودها من فترة الى اخرى، وهذا ما قامت به جميع شركات الضمان بالتعاون مع وزير الاقتصاد والتجارة خلال الفترة الواقعة بين ١٩٩٣ و١٩٩٩، وقد صدر آخر تحديث شامل لقانون التأمين في لبنان سنة ١٩٩٩. والقانون الحالي الذي يرعى شركات التأمين مقبول في نظري وليس هناك سبب لاستبداله بقانون آخر.

يجب ان يترك لشركة التأمين ان تحدد الرأسمال الذي يتوافق وحجم محفظتها وطبيعة اعمالها

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– عندما ترفع شركات التأمين رساميلها الى مستويات عالية تعرض عليها شركات اعادة التأمين الاحتفاظ بجزء كبير من الاخطار، وهذا الامر يجب ان يترك لكل شركة تأمين ان تتخذ القرار بشأنه وفقا لسياستها الاكتتابية وحاجاتها الى دعم شركات اعادة التأمين. ففي بلد يتبع نظام الاقتصاد الحر يجب ان تترك لكل شركة اختيار الرأسمال الذي يناسبها. وكما قلت آنفا فإن هذا الامر يجب ان يعالج في لبنان في ضوء حاجات شركات التأمين اللبنانية وايا تكن الرساميل المعتمدة في الخارج.

التأمين الصحي اصبح جزءا من تقديمات ارباب العمل الى موظفيهم

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– ان اسعار التأمين الصحي تتبع حكما اسعار الاستشفاء، وبرأيي على ارباب العمل وبمبادرة خاصة منهم المساهمة في تحمل اقساط التأمين الصحي لموظفيهم وعائلاتهم، وبذلك يخففون الاعباء عن كاهل الموظف. ان التقديمات للموظفين EMPLOYEE BENEFITS اصبحت جزءا من الحوافز التي يتبرع بها ارباب العمل لموظفيهم لتشجيعهم على القيام بأداء جيد وعلى الاستمرار في ولائهم للشركة. وهناك شركات كثيرة في لبنان تقدم التأمين الصحي للعاملين لديها ونحن نأمل بأن يزداد عددها سنة بعد سنة.

هيئة الاشراف تقوم بواجبها على اكمل وجه

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– ان اللجنة تقوم بأدائها على اكمل وجه لغاية الآن وليس لدينا ملاحظات نبديها حول هذا الموضوع.

نمو ٢٠٪ في الاقساط

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– في الوقت الحاضر نأمل بأن نكون حققنا خلال العام ٢٠٠٩ نموا في الاقساط المكتتبة بنسبة ٢٠ بالمئة. ونحن مستمرون بتقديم الخدمة الفضلى للزبائن، بالاسعار التي تتوافق وموازناتهم ومداخيلهم السنوية، ولدينا منتجات تناسب جميع الفئات ومختلف المداخيل السنوية للافراد. ■

روجيه تابت (التأمينات المتحدة UNITED ASSURANCE):

لا نحتاج الى قانون تأمين جديد بل الى اعفاءات واجراءات تفعّل الرقابة والاحكام القضائية

يونايتد UNITED اللبنانية شركة تمارس سياسة اكتتابية محافظة ولا تسعى الى تحقيق الاقساط بمقدار ما تسعى الى تحقيق نتائج ايجابية.

هذا الكلام هو لرئيس الشركة روجيه تابت وهو احد اعضاء مجلس ادارة جمعية شركات الضمان. وقد تحدث الينا تابت عن الحاجات الملحة لقطاع التأمين في لبنان فقال: ليس المطلوب قانون جديد للتأمين في لبنان بل تفعيل الرقابة والقضاء بحيث يجري الفصل بالدعاوى بسرعة. كما يتعين على وزارة الاقتصاد والتجارة الاستجابة للمطالب المزمنة التي تقدمت بها جمعية شركات الضمان لا سيما إعفاء عقود التأمين الصحي والبحري من الرسوم، والاخذ برأي الجمعية قبل اصدار الانظمة والقرارات الجديدة. وقال تابت ان لبنان ما يزال في موقع الرائد بين اسواق التأمين العربية، وهذا الامر تشهد له شركات الاعادة العالمية.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– علينا ان نعترف بأسف بأن اندلاع الحروب المتتالية في لبنان اعتبارا من السبعينات من القرن الماضي ادى الى تراجع اقتصاده وتأثر مختلف القطاعات بما فيها قطاع التأمين وأدت بالتالي الى عدم استحداث قوانين جديدة أو تطبيق القوانين المعمول بها. وفي تلك الاثناء كانت الدول العربية تشهد طفرة نفطية امكنت لها ان تطوّر اقتصاداتها وتسن قوانين وانظمة تأمينية جديدة.

أما مشروع القانون الجديد للتأمين والذي اعده خبيران كنديان سنة ٢٠٠٣ وهو الآن على جدول اعمال مجلس النواب اللبناني فحسناته عديدة، إلا ان تطبيقه دونه صعوبات لاختلاف معايير التأمين بين لبنان وكندا.

من ناحية أخرى، لبنان لا يحتاج الى سن قوانين تأمينية جديدة بقدر ما يحتاج الى تفعيل لجنة الرقابة وتفعيل الجسم القضائي بحيث يفصل بالدعاوى العالقة امامه ضمن مهلة زمنية قصيرة، وكذلك الاستجابة للمطالب التي تنادي بها جمعية شركات الضمان منذ زمن طويل مثل اعفاء عقود التأمين الصحي والبحري من الرسوم، لأن كل هذه العوامل كفيلة بالتأسيس لقوانين ناجحة في قطاع التأمين.

هذا ولا يزال لبنان يحتل الصدارة في مجال توفير الموارد البشرية الكفية، واعتماد مفاهيم ومبادئ صناعة التأمين، وذلك بشهادة معيدي التأمين العالميين الذين يعيبون على الشركات في الدول العربية الأخرى ابتعادها عن أدنى قواعد الأصول وبالأخص لجهة حرق الأسعار والتسابق نحو زيادة حجم الأقساط.

تبعثر الرساميل هو الذي أضعف القدرات الاكتتابية لشركات التأمين في لبنان

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك في ان حجم رأسمال شركة التأمين له أهميته خصوصاً وان معيد التأمين يعتبره أحد العوامل الأساسية الدافعة للتعامل معها. ولكن تفتت رساميل شركات التأمين في لبنان ادى الى الحد من نموّها علماً ان لبنان كان من الدول الطليعية التي صدّرت صناعة التأمين. وفي رأيي كان على الشركات الكبيرة ان تستوعب الصغرى عبر عمليات دمج، وذلك بهدف تجميع القوى ضمن كيانات ضخمة.

تعاون شفاف

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– ارتفاع سعر بوالص التأمين الصحي في لبنان نتج عن فوضى عارمة وعدم تنسيق بين الشركات والمستشفيات والأطباء والمراكز الصحية ترافقاً مع غياب لافت لرقابة وزارة الصحة، ناهيك عن تعرض شركات التأمين لعمليات استنزاف لاموالها من قبل مقدمي الخدمات الصحية، وهناك كما نعلم جميعا مستشفيات واطباء ومختبرات تتعمد اجراء علاجات أو فحوصات لا يحتاجها المضمون وكل ذلك على حساب شركة التأمين، وهذا الاستغلال يلعب دورا مهما في رفع اقساط التأمين الصحي في لبنان.

واللافت أيضاً في لبنان قيام المستشفيات باستيراد أحدث الآلات التكنولوجية التي أصبحت تفوق حاجات السوق اللبناني، وهي سبب في ارتفاع تكاليف القطاع الصحي، وبالتالي أسعار الاستشفاء.

وبحكم ان دور شركات التأمين إدارة المخاطر فهي مضطرة الى رفع أسعارها. هذا مع الإشارة الى اننا نلمس توجها لدى عدد كبير من المواطنين نحو خفض درجة تأمينهم الصحي حيث يحصلون على عقود تأمين صحي توفر لهم الرعاية الصحية بالحد الادنى وذلك وفقاً لقدراتهم المالية.

أما الحل، فيكمن في الحد من عمليات الاستغلال التي تتعرض لها شركات التأمين والتعاون الشفاف والصادق بين قطاع التأمين ومزودي الخدمات الطبية.

للتنسيق بين الجمعية والهيئة

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– نحن من دعاة تعزيز صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ودعمها في فرض القانون وتطبيقه. إنما ندعو أيضاً الى إعادة النظر بنظامها الداخلي والأطر القانونية التي تعمل وفقها خصوصاً لجهة صلاحيات أعضائها.

وأشير هنا الى اننا في جمعية الضمان ناقشنا هذه الأمور وقدمنا بعض الاقتراحات التي ندرسها اليوم مع رئيس الهيئة.

هذا ونطالب بضرورة التنسيق بين الجمعية والهيئة والاخذ برأي جمعية شركات الضمان عند اعداد الانظمة والقرارات الجديدة، وكذلك منح الجمعية بعض الصلاحيات في تعاطيها مع الشركات الاعضاء. ولو ان صلاحياتنا تفوق المعطاة لنا، لكنا أحدثنا فرقاً ايجابياً في القطاع.

تطوير حجم الأصول

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– شركة يونايتد متوسطة الحجم، إلا انها تتميّز بنظافة أعمالها وأرباحها اللافتة، وأسلوبها في العمل بخلاف الأسس التي تهدف الى الاستحواذ على أكبر حصة من السوق، وهي لذلك تركز على تطوير حجم الأصول وبطريقة سليمة وصحية.

وفي هذا السياق حققنا نمواً في حجم الأعمال بنسبة ١٢,٥ في المئة، فضلاً عن ١٥ في المئة نمواً في الأرباح مقارنة مع العام ٢٠٠٨■

انطوني الفضل (نورث NORTH):

للمستشفيات والاطباء مصلحة في تفعيل دور شركات التأمين في مجال التأمين الصحي وفي إبقاء اسعاره في متناول الفئات المحدودة الدخل

الشيخ انطوني الفضل نائب الرئيس في شركة نورث NORTH للتأمين اوضح في حديثه الينا ان الدول العربية اولت صناعة التأمين اهتماما كبيرا خلال العقود الاخيرة من السنين لانه لم تكن لديها في الاساس قوانين ترعى التأمين، اما في لبنان فتشريعات التأمين قديمة جدا وهي اخضعت لمراجعات عديدة كانت الاخيرة منها في الفترة الواقعة بين ١٩٩٣ و١٩٩٩. وقد جرى خلال تلك الفترة تحديث قانون التأمين اللبناني على نحو شامل، الا ان القانون لم يطبق كما يجب وهنا يكمن التحدي الذي يواجهنا.

وقال الفضل ان معيدي التأمين يطالبون برفع حصصهم من اتفاقات الاعادة المعقودة مع شركات التأمين في لبنان، سعيا وراء مزيد من الاقساط، وان الحديث عن اجبار شركات التأمين بالاحتفاظ بنسبة اعلى من الاخطار ليس صحيحا. وقال الفضل ان للمستشفيات والاطباء مصلحة في استمرار شركات التأمين بلعب دور الضامن الصحي الخاص في لبنان، ولذا يتوجب على جميع الافرقاء المعنيين بالتأمين ان يتفقوا على قواسم مشتركة تبقي اقساط التأمين الصحي في متناول الناس، على ان يبقى مستوى الخدمة الصحية في لبنان عاليا.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– إن الدول العربية قامت باستحداث قوانين التأمين لديها لتتمكن من تنمية هذا القطاع الذي لم يكن له موقع ذو اهمية في اقتصادها. لذلك اقتضى على تلك الدول ان تضع قوانين وأنظمة جديدة بحيث يأخذ التأمين مكانته.

اضاف: من جهة اخرى اقدمت الدول العربية على تنفيذ المشاريع لتلبية حاجات الأسواق بالنظر لتوافر الاموال لديها.

أما بالنسبة إلى لبنان فكان الرائد بهذا المجال وتمكن من النمو الدائم ولكن لم يتسن له بعد ادخال التعديلات المطلوبة في قانون التأمين الذي عدل للمرة الاخيرة سنة ١٩٩٩ وصولا الى التنظيم الكامل لهذا القطاع، فهذا هو التحدي الواجب مواجهته ليتمكن من استعادة موقعه الرائد بين الأسواق العربية.

معيدو التأمين يطالبون برفع حصصهم من الاخطار التي تسند اليهم من قبل شركات التأمين في لبنان

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– إن معظم شركات التأمين اللبنانية إن لم يكن جميعها تحتفظ بنسبة من الأخطار تتوافق ورسملتها وقدراتها المالية. وهذا الامر مقبول من معيدي التأمين الذين يتعاملون مع الشركات اللبنانية. لذلك نحن لا نوافق على القول بأن معيدي التأمين يطلبون من شركات التأمين اللبنانية من الاحتفاظ بنسب أكبر من الاخطار، بل العكس صحيح، اذ ان هناك عدداً من معيدي التأمين يعملون على زيادة حصصهم عبر إعطاء شركات التأمين اسعارا تنافسية لإعادة تأمين الأخطار.

التأمين الصحي

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– إرتفاع أسعار التأمين الصحي يعكس ارتفاع أسعار الأعمال الطبية.

اضاف: وبما أن مستوى الأسعار أصبح يفوق قدرة معظم اللبنانيين على شراء تأمين الاستشفاء، لذلك على الشركات والمستشفيات والأطباء البحث عن قواسم مشتركة وحلول من شأنها المحافظة على دور شركات التأمين الصحي وتمكينها من الاستمرار في لعب دورها وتنمية محافظها، لان للاطباء والمستشفيات ولشركات التأمين مصلحة في ذلك، ويجب في كل الاحوال ان تبقى اقساط التأمين الصحي في متناول الناس، من دون ان يؤثر ذلك على مستوى الخدمة الصحية في لبنان.

للتعاون مع هيئة المراقبة

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– إن تعزيز صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان يمكن أن يؤدي إلى التطور في الأعمال وإعطاء نتائج أفضل. ولكي تتمكن هذه اللجنة من التقدم، على شركات التأمين والإعادة والوساطة التعاون معها في وضع منهج يحتوي على قوانين حديثة ومرعية الإجراء يساعد في تطوير الرقابة.

نورث بصدد إعداد عقود ادخارية جديدة للتأمين على الحياة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– سجلت شركة نورث NORTH خلال العام ٢٠٠٩ نتائج جيدة ونحن نتوقع المزيد من التقدم خلال العام الجديد خصوصاً أننا سنقوم بإطلاق برامج جديدة للتأمين على الحياة تضمن للمواطنين خصوصا ذوي الدخل المتوسط والمتدني تثمير مدخراتهم عبر شركة التأمين على نحو يوفر لهم دخلا عند بلوغهم سن التقاعد وذلك بأفضل الأسعار. ■

ثغرات في القانون الكندي

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟ علما بأن مشروع القانون الذي أعده خبراء كنديون سنة ٢٠٠٣ تعثر وأثار احتجاجات عديدة ضده، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذا الوضع واستعادة موقعنا المتقدم في الاسواق العربية؟

– لبنان كان رائداً في صناعة التأمين في الاسواق العربية، لكن مرتبته تراجعت جداً منذ الستينات لغاية اليوم.

فبعد الحرب الأهلية تخلّف لبنان عن تطوير موقعه والتقدّم في مجال إصدار القوانين والتشريعات المواكبة لتطور صناعة التأمين في وقت عمدت الدول العربية المجاورة مثل البحرين، سوريا وغيرها الى سنّ تشريعات مناسبة والتوصل الى ضوابط للقطاع ساعدت خلال السنوات الماضية على نموه وتقدمه.

أما بالنسبة الى القانون الكندي، فهو جيد لكن في حاجة الى تعديلات لتتناسب وخصوصية السوق اللبناني والتطورات العالمية الطارئة.

فبداية نحن في حاجة الى دراسة الرساميل آخذين بالاعتبار حجم الأقساط ومعايير أخرى، وعدم رفعها بطريقة غير منطقية ومتوازنة.

كذلك يجب إدراج بعض البنود الراعية للتأمين عبر المصارف والتي لم يلحظها هذا القانون ابداً.

وإذ تقرّر عدم إرساء القانون الكندي، يمكن الإفادة من تجارب الدول العربية الناجحة في هذا الإطار.

روجيه زكّار (كومرشل للتأمين وإعادة التأمين - COMMERCIAL) :

خفض درجات الإستشفاء مع الحفاظ على تغطية ملائمة للمضمون

رأى المدير العام المساعد لتطوير المشاريع في شركة كومرشل للتأمين وإعادة التأمين COMMERCIAL روجيه زكار ان القانون الكندي جيد لكنه في حاجة الى تعديلات لتتناسب وخصوصية السوق اللبناني والتطورات العالمية الطارئة. وإذ أشار الى ارتفاع أسعار تغطيات التأمين الصحي على عاتق المواطن، اقترح ان تلجأ الشركات الى تعديل بعض البنود عبر خفض درجات الاستشفاء مع الحفاظ على تغطية جيدة وملائمة للمضمون، مقدراً جهود لجنة المراقبة على الشركات وسعيها الى ضبط القطاع وتطويره.

نتائج مقبولة

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية على أداء شركات التأمين اللبنانية؟

– لا شك في أن سوق التأمين المحلي تأثر بفعل الأزمة المالية وتداعياتها. فلبنان يستورد بضائع وسلعاً بنسبة ٥٠ في المئة من أوروبا.

وبعد ارتفاع سعر صرف اليورو، زادت الأسعار على كل القطاعات ومنها السيارات والأجهزة الطبية وغيرها، مما رفع أسعار التأمين لا سيّما الصحي والسيارات مقابل ثبات رواتب وأجور الموظفين.

لكن في اعتقادي نتائج شركات التأمين المحلية مقبولة هذا العام ولم تتأثر بشدة.

نمو المحفظة الصحية

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– قضية التأمين الصحي أساسية ودقيقة بالنسبة الى اللبنانيين.

فمع ارتفاع الأسعار والغلاء المستشري وإقبال المستشفيات ومزودي الخدمات والمرافق الطبية على رفع أسعارها بدءاً من ١/١/٢٠١٠، من الطبيعي ان ترتفع كلفة التأمين الصحي على عاتق المواطن.

وفي هذه الحال يمكن ان تلجأ شركات التأمين الى تعديل البنود عبر خفض درجات الاستشفاء مع الحفاظ على تغطية جيدة وملائمة للمضمون.

ونشير هنا الى انه رغم ارتفاع سعر التأمين الطبي، فقد نمت محفظتنا الصحية بفضل إقبال المزيد من الأفراد على البوالص الصحية نتيجة ازدياد الوعي لدى المواطنين.

رفع رأس المال بتوازن

■ يأخذ كبار معيدي التأمين على شركات التأمين اللبنانية عدم اهتمامها برفع رساميلها على نحو يمكن لها ان تحتفظ بنسبة اكبر من الاخطار RETENTION ، هل توافقون على هذا الرأي؟

– كل شركة تأمين تحتفظ بنسبة أقساط معينة وفق حجم رأسمالها.

وشركة كومرشل تشغّل كل طاقتها الاستيعابية ونتمنى زيادة هذه الطاقة. لكن كما ذكرت نحن في حاجة الى رفع رأس المال بتوازن.

ونلفت الى ان زيادة القدرة الاستيعابية يسمح لشركة التأمين باختيار مخاطرها، وهذا يريح المعيدين في التعامل مع سوقنا المحلي.

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– نثمن جهود لجنة المراقبة على شركات التأمين وسعيها الى ضبط القطاع وتطويره. ومن الجيد زيادة صلاحياتها وتفعيل قراراتها كي تصبح نافذة وملموسة أكثر، ما يساهم في ضبط المخالفين وتحسين صناعة التأمين.

١٠ في المئة نمو الأقساط

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟

– لم تكن نتائج عام ٢٠٠٨ جيدة بسبب ارتفاع سعر اليورو والكلفة الاستشفائية الى جانب تأمين المصارف للسيارات مدى خمس سنوات.

وقد اتخذنا تدابير عدة لتحسين الأوضاع عام ٢٠٠٩ كما فعلت مختلف شركات التأمين وذلك الى جانب سياستنا المحافظة عموماً. وقد لمسنا مؤشرات إيجابية عدة خلال ٢٠٠٩ وارتفعت الأقساط بنسبة ١٠ في المئة عن ٢٠٠٨ ونتوقع تحقيق ربحية محددة نهاية ٢٠٠٩. ■

ملاحظات حول أوضاع التأمين في المنطقة العربية

* بقلم انطوان بشارة

في الحقيقة إنني لا أرى نفسي متكلماً هذه السنة عن تفاصيل أرقام شركتينا العاملتين في لبنان وسوريا، ليا للتأمين– لبنان (LIA INSURANCE) والسورية العربية للتأمين (SYRIAN ARAB INSURANCE)، ولن آتي على ذكر سياستنا التوسعية في المنطقة للأعوام القادمة، بل سأكتفي بالقول أن أرقامنا قد فاقت التوقعات ونتائجنا الايجابية أتت ثمرة طريقة أدائنا وتقيّدنا بالسياسة الموضوعة من قبل الادارتين والمبنية على الأسس الفنية للتأمين، إن من حيث الشروط والتسعير وتغطية الأخطار الى العديد من التقنيات دون الغوص بتفاصيلها، أو من حيث الاستثمارات وتشغيل الأموال بالطريقة السليمة مع التقيد بالتعليمات والقرارات الصادرة عن الهيئات المشرفة على هذا القطاع.

وكنا قد تكلمنا مراراً عن أهمية العودة الى جذور التأمين والشفافية والمراقبة الداخلية والانتقاد الذاتي والمراقبة الخارجية وتدريب الكوادر الخ.... حتى أصبح كل هذا من مسلمات عملنا ولن أسترسل بالحديث عنها.

بيد أنني أود أن أطرح بعض التساؤلات المتعلقة بصناعة التأمين في لبنان، في المنطقة العربية وفي العالم، وأحاول أن أجيب باختصار عليها وفق قناعاتي الخاصة.

بلغت نسبة النمو الاقتصادي لعام ٢٠٠٩ في لبنان ٧٪ خلافاً للمعدلات المتدنية لا بل السلبية أحياناً في مجمل بلدان العالم (وكلنا يعرف السبب). هذا النمو المرتفع أتى نتيجة عوامل عدة، أهمها السياسة المالية للقطاع المصرفي بتوجيهات وتعليمات المصرف المركزي الحكيمة التي أبعدت شبح الأزمة العالمية عنها. ومن جهة أخرى لعب الهدوء الأمني دوراً هاماً في تحقيق الازدهار في بعض القطاعات الحيوية للبنان مما عكس ارتياحاً عاماً وتنشيطاً للقطاعات الأخرى. وقد لاحظنا ازدهاراً قوياً في قطاعي السياحة والخدمات كما نشطت الاستثمارات في العقارات فاستفادت القطاعات التابعة ومنها التأمين الذي شهد بدوره نمواً ملحوظاً. والسؤال الذي يطرح نفسه كيف لنا أن نحافظ على هذه النسب من النمو في السنوات المقبلة؟ خصوصاً وأن هذا النمو لم يأتِ فقط من مؤثرات داخلية بل خارجية ومؤقتة، ومنها الأزمة المالية العالمية التي طالت أيضاً بعض بلدان المنطقة بالتزامن مع الاستقرار الداخلي للقطاع المصرفي والمالي.

في رأيي على جميع اللبنانيين وخصوصاً المسؤولين السياسيين والاقتصاديين ان يفهموا هذا الواقع اللبناني ويعملوا متحدين للحفاظ على دوره في المنطقة والعالم، وذلك من خلال المؤسسات والجمعيات على أنواعها وأن يتفاهموا أقله على المبادىء الاقتصادية التي تحمي هذا النمو فتنشط بذلك كل القطاعات ومنها التأمين.

على صعيد المنطقة العربية، لا بد من الاعتراف أنه بالرغم من أهمية مواردها الطبيعية والعنصر البشري الناجح غير أنها تبقى منطقة ضعيفة من حيث تأثيرها في المجتمع الدولي. وتعود أسباب ذلك الى الاختلاف السياسي بين حكام بلدانها والتفاوت الحاد في الأنظمة والتشريعات الاقتصادية، حتى بات من السهل التحكم بمقدراتها من خلال مقولة «فرّق تسد» وهذه الحال دون جدال. فتوحيد العملة وفتح الحدود وتسهيل الاستثمارات وتنشيط التعامل دون حوافز اصطناعية بين هذه البلدان تمكن المنطقة من أن تلعب دوراً فعالاً وذلك أسوة بما فعلت الدول الأوروبية. ولقد تطرقت الى هذا الموضوع بشكل سريع لأشير الى التأثيرات السلبية على قطاع التأمين في منطقتنا.

وهنا أود أن أتناول موضوعاً واحداً قد سئمت سماعه مرات ومرات خلال السنوات الثلاثين منذ بدأت العمل في هذا القطاع، وذلك في إطار المؤتمرات والندوات والمحاضرات وحتى في كواليس بعض التجمعات (وأخشى أن يستمر ذلك ويتكرر للاجيال القادمة) ألا وهو كيف نحارب «الاستعمار التأميني» من قبل الشركات الأجنبية من أميركية وأوروبية ومؤخراً آسيوية والحد من تحويل الأموال الى الخارج من خلال عمليات إعادة التأمين وعقود التأمين المقنعة أو ما يعرف بعقود الواجهة Fronting وما شابه. وتصدر في نهاية المؤتمرات التوصيات التي من خلالها يطلب دائماً من الشركات العربية إسناد حصص أكبر الى شركات الاعادة العربية ليصار الى تشجيعها وتقويتها. حتى أنه تفرض بعض البلدان العربية على الشركات العاملة على أراضيها حصة إلزامية تسندها الى شركة الاعادة المحلية. ومع تقديري لهذه التوصيات والقرارات من حيث مبدأ التعاون ومع تقديري أيضاً لشركات الاعادة العربية إلا أنني أرى أن الملاحظات التالية تأتي في إطار إيجابية إيجاد الحلول وليس الانتقاد.

– ما هي نسبة احتفاظ شركات إعادة التأمين العربية من مجمل الأخطار المسندة إليها؟ وهل هذه النسبة ترضي القرارات المتعلقة بالحد من تحويل الأموال الى الخارج؟

– ما هي نسبة استثمارات شركات إعادة التأمين العربية داخل المنطقة؟

– ما هي نسبة العمليات المسندة من الشركات العاملة خارج المنطقة العربية؟ بمعنى آخر ما هي درجة اقتحام هذه الشركات للأسواق الخارجية؟

ومن هذا السؤال أود أن أشير الى أن إحدى الشركات الأوروبية بدأت عملها في المنطقة العربية منذ خمس سنوات وها هي الآن تتواجد بقوة في جميع أسواقها.

أخيراً ومع التأكيد على تقديري للشركات العربية والجهود التي تقوم بها يبادر الى ذهني سؤال أخير: ألم يحن الوقت لقيام شركة إعادة عربية قوية برأسمال كبير جداً؟ فالرساميل متوافرة والخبرات موجودة وتكون من مهماتها استقطاب الشركات العربية والأجنبية من خلال عرض منتجاتها بشكل جيد، دون الاتكال على القرارات والتوصيات التي تصدر من المؤتمرات أو الندوات التي أشرت اليها آنفاً، وتعمل على المبدأ القائل بأن تسويق المنتجات على عاتق البائع وهو من أهم أسرار النجاح ولن يكون هذا النجاح متوقفاً على تشجيع الأسواق له بل على اقتحامها بشكل متقن ومدروس.

يبقى لي أن أتكلم عن مستقبل التأمين على صعيد العالم وكلنا يعرف بأن التأمين ليس بعلم جامد بل صناعة تتحرك وفقاً لمتطلبات المجتمعات وطبيعة الأخطار التي تتغير يوماً بعد يوم. وباختصار أود أن أذكر على سبيل المثال:

– الشاغل الأول للعالم بأسره ألا وهو «الانحباس الحراري» وما قد ينتج عنه من أخطار تهدد الكائنات الحية، وفي المقابل قد تتغير طبيعة المخاطر التي يطلب من شركات التأمين أن تغطيها في حال إيجاد حلول بديلة للطاقة الحالية.

– الأزمة المالية العالمية التي فاقت جميع التوقعات حيث أن كبرى شركات التأمين العالمية قد تعرضت لخضة قوية لم يكن بالامكان التخفيف من حدتها لولا تدخل الحكومة الأميركية من خلال ضخ أموال في صناديقها. وهنا لا أريد أن أدخل في تفاصيل ما حصل علماً بأن كتاب «الوجه المستتر للمصارف» للكاتب ERIC Laurent قد فصل هذه الأمور حتى أعلن أن إجمالي منتجات القروض المشتقة Crédits Dérivés قد بلغت ٦٠٠ تريليون دولار أميركي ما يوازي أكثر من عشرة أضعاف الانتاج العام العالمي السنوي.

– الأمراض والأوبئة الحديثة المتفشية والتي قد تتفشى في المستقبل بين الشعوب.

كل هذا يدعو الى تدارك مستقبل التأمين الذي لا شك بأن دوره سيبقى فعالاً إذا ما اعتمد على الأسس العلمية التي بني عليها.

وأخيراً أود من خلال مجلتكم الغراء التوجه الى جميع قرائها بأحر التمنيات بمناسبة الأعياد المجيدة وأتمنى لهم النجاح والخير في السنوات المقبلة وللبيان دوام الازدهار ولأسرتها كل التوفيق. ■

* **المدير العام المساعد – شركة ليا للتأمين LIA INSURANCE لبنان**

منير خرما (مدنت لبنان - MEDNET LIBAN):

التقدم على مستوى تصنيع المعدات الطبية واكتشاف الأدوية يجعل ارتفاع الفاتورة الاستشفائية امراً لا مفرّ منه

مدنت لبنان MEDNET LIBAN هي الشركة الاكثر عراقة في مجال ادارة محافظ التأمين الصحي (TPA) سواء لحساب شركات التأمين او صناديق التعاضد، وغيرها من الشركات المعنية بتوفير التقديمات الصحية للمنتسبين اليها او العاملين لديها. ومدنت لبنان هي الشركة الام لشركة غلوب ميد (GLOBE MED) التي انتشرت خلال العقدين الماضيين بقوة في دول عربية عديدة، وفي غرب افريقيا.

الرئيس التنفيذي للشركة منير خرما قال في حديثه الينا ان الفاتورة الاستشفائية والطبية تتأثر حكما بالتقدم التقني سواء على مستوى تصنيع معدات التشخيص أو المعالجة واكتشاف الادوية الجديدة. واقساط التأمين الصحي تتأثر بكل ارتفاع يطرأ على اسعار الطبابة والاستشفاء،وهذه حقيقة لاجدال حولها وبات يدركها عامة الناس والمسؤولون في العالم قاطبة.

ان التخفيف من اعباء التكلفة الصحية، يمكن ان يتم من خلال المراقبة المتشددة التي تمارسها شركات الـ TPA من جهة والعيادات المتخصصة بتقديم الارشادات الوقائية من جهة اخرى. وهذا ما نفعله نحن بالتحديد.

■ تؤكد الإحصاءات ان تكاليف الاستشفاء والطبابة ترتفع سنويا بنسبة معينة عن معدّل الزيادات عن الرواتب والمداخيل الفردية؟ هل ينطبق هذا الأمر على أسواقنا وكيف تتعاملون معه؟

– تكاليف الاستشفاء والطبابة تتأثر بالوضع الاقتصادي وكذلك بمستوى التقدم التقني، مثلا استعمال المعدات الجديدة والمتطورة والأدوية الجديدة ذات الفعالية العالية تأتي ومعها زيادات في التكلفة. أيضا فإن المستهلك عامة أصبح مدركا لمنافع واهمية الطب الوقائي من خلال الاكتشافات المبكرة ومعالجتها مما يزيد استهلاك الخدمات الطبيّة. هذا الواقع ينطبق على معظم البلدان انما بمستويات مختلفة.

في الواقع، معظم بلدان العالم تعاني من غلاء في القطاع الصحي الذي يفوق عادة معدل نموّ الدخل القومي (Gross National Product)، كما أنّ كثيرا من برامج التأمينات الاجتماعية بدأت تحميل جزء من التكلفة إلى المستهلك من خلال المشاركة في تكلفة الطبابة والعلاج.

شركاتنا في جميع الأقطار العربية والمنطقة تتعامل مع هذا الواقع من خلال مراقبة التكلفة عن كثب وحصر الاستهلاك بحالات الضرورة الطبية (Medical Necessity). كذلك قمنا بتطبيق مبدأ الـ Gate Keeping من خلال مراكز طبية أولية لاعطاء النصائح للمرضى بما يتعلّق بالدماية وبإرشاد الاستهلاك الطبي وضبط سوء الاستعمال.

كما تعلمون فقد قامت الشركة الشقيقة لمدنت لبنان (MedNet Network Clinics) بإنشاء مراكز صحية بمساندة المؤمنين ان من الناحية الوقائية او الطبية، وكذلك لدينا خدمات طب الاسنان (Dental Services)، بالاضافة الى مركز الاتصالات المتخصّص Info-Santé الذي هو على أهبة الاستعداد للاجابة على أيّ استفسار أو سؤال على مدار الساعة ٢٤/٢٤ طيلة أيام الأسبوع.

تعديل الاسعار لا يتم الا على البوالص الجديدة

■ يقال ان شركة سويس ري تحتفظ بحق مراجعة الأقساط المتفق عليها في اتفاقات الاعادة الموقعة مع شركات التأمين لمعتمدة ورفعها اذا اقتضت الحاجة كل ستة أشهر؟ هل ترون ان هذا التدبير مبرر؟ وهل يمكن أن يعامل المواطن عندنا كما يعامل المواطن الأوروبي أو الأميركي ذو الدخل المرتفع؟

– لعلّه يلزم التوضيح ان أي تعديل للأسعار من قبل أي شركة إعادة تأمين مشاركة في البرامج التي تخدمها شركة مدنت لبنان ومجموعة شركات غلوب مد، ينطبق فقط لدى صدور بوالص جديدة او عند تجديدها وبالتالي لا ينطبق على عقود التأمين السارية المفعول. هذه القاعدة مطبقة لدى جميع شركات التأمين التي تخدمها مجموعتنا في جميع الدول التي نعمل فيها. فبالرغم من امكانية تعديل الأسعار عدّة مرات خلال السنة لبرنامج أو آخر أو لتقديمات معينة أو أخرى، غير أن ذلك لا يؤثر على أقساط او اسعار عقود التأمين السارية المفعول، علما، أن بعض الشركات في لبنان غير المنضوية تحت نظام مدنت لبنان او اي من شركات غلوب مد تسمح لها عقودها التأمينية بتغيير الأسعار التي تدفع من المؤمن كلّ ثلاثة أشهر خلال مدة سريان عقود التأمين الصادرة عنها ودون حاجة لأخذ الموافقة المسبقة للمؤمن!

التوجه نحو الاردن البحرين ومصر

■ هل تعتبرون ان شركات الـ TPA نجحت في اثبات حيوية وجدوى الدور الذي تلعبه لدى شركات التأمين وهل ان عدد الشركات التي تعتمد خدمات الـ TPA ينامى وفقا لتوقعاتكم؟ كم هو عدد الشركات المتعاقدة معكم؟

– نعم، دون أدنى شك، لقد قامت معظم شركات الـ TPA بدور فعال جدّا، وفي معظم الحالات كان دورها أساسياً لنهضة قطاع التأمين الصحي، إن من حيث التقنيات المعتمدة، أو من حيث الطاقات الإدارية المتوفرة التي لولاها لتعثرت بعض شركات التأمين او خرجت من سوق التأمين الصحي.

زيادة عدد الشركات التي تعتمد على شركات الـ TPA يزداد جدا نظرا لإثبات هذا القطاع ذاته وقيامه بواجباته المهنية لناحية حماية مصالح الشركات وتطوير طاقاتها من خلال توفير الإمكانيات اللوجستية والبشرية. فمثلا، أن عدد الشركات وصناديق التعاضد والمؤسسات التي نتشرف بخدمتها في المناطق التي نعمل فيها وهي منتشرة في لبنان والإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وسوريا ودولة قطر والكويت، يفوق الستين مؤسسة حتى ألآن، وتربطنا بها علاقات ودية ومهنية واحترام متبادل. كذلك، نحن بصدد الدخول الى أسواق الأردن والبحرين ومصر خلال سنة ٢٠١٠ بإذن الله.

ضرورة التكامل بين القطاعين العام والخاص

■ أحال الرئيس الأميركي أوباما مشروع قانون الى الكونغرس يتضمن اقتراحا بإنشاء شركة تأمين صحي حكومية لتنافس شركات التأمين الخاص وتوفر الضمان الصحي بأسعار متهاودة وسبق لأمارة أبو ظبي أن أنشأت شركة ضمان شبه حكومية لهذا الغرض، هل ترون ان هذا الاقتراح يشكل حلا مستقبليا لغلاء التأمين الصحي في بلادنا؟

– إنني من الذين وصلوا إلى اقتناع تام بضرورة تعاون وتكامل عضويّ بين القطاعين العام والخاص في ما يتعلق في إدارة الضمانات والخدمات الاجتماعية، خاصة في قطاع التقديمات الصحية. وعليه، فلابد من الاستفادة من مظلة الدولة الشاملة للمواطن وقدرتها على فرض الحلول الاجتماعية والرقابة بما يضمن مصلحة المواطن. ومن ناحية أخرى، لا بد من إشراك القطاع الخاص بحيويته وطاقاته وقدراته على التطوّر والتفاعل السريع ضمن القطاع الصحيّ العام. وبالنهاية، أن صعوبة الأمر تكمن، بخلق نظام يوفق بين القطاعين، وبإيجاد الارادة السياسيّة الحقيقية لذلك.

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائجكم المالية نهاية ٢٠٠٩؟

– نتائجنا جاءت بحسب توقعاتنا أيّ بمعظمها جيدة مع بعض المفاجآت منها السيئ ومنها الحسن، انما بالمجمل فإن النتائج جيدة جدا والحمد الله. ■

CHRISTIAN GREGOROWICZ (NEXT CARE):

HEALTH INSURANCE PREMIUM IS BASED ON COST, IRRESPECTIVE OF PER CAPITA INCOME

Next Care, is a prominent TPA company in Lebanon and the Middle East, and in which Allianz of Germany has control interest .

Christian Gregorowicz, CEO, expressed his views over the ongoing events, at a special interview with our correspondent.

It is said that the cost of health care in Lebanon increases yearly by a double fold than the increase of salaries of individuals? Does this apply to our health care market in Lebanon?

The increase in the cost of healthcare is observed worldwide, and Lebanon is no exception as we experienced. The increase in the cost of health care can be attributed mainly to 3 factors: an increase in the specialization and sub-specialization in medicine, which entails an increase in the number of specialized medical and surgical centers; an increase in the cost of non-invasive diagnostic procedures, and technology in general, and an increase in the number of chronic diseases, and the cost of their associated medicines, with people living longer.

WE SUPPORT INSURERS WITH AUTOMATED CLAIM PROCESSES AS WELL AS UNDERWRITING

It is said that Swiss-Re reserves the right to review the agreed upon rates for reinsurance with Insurance Companies, and to increase if needed every 6 months. Do you think this is justified? Can the normal citizen in Lebanon be dealt with like the European or American citizen, who has a high income?

Every company determine the way it manages its reinsurance treaties, and due to the economic downturn some companies decided to put in place some conservative approach to protect their bottom lines from any negative surprises. I'm in no position to determine whether this is justified or not and this has nothing to do with the GDP per capita of any country but more for the U/W and marketing approach the insurance company adopt in relation to its medical portfolio.

Do you consider that the TPA companies succeeded in proving that its role is vital to insurance companies and is the number of insurance companies you are managing in Lebanon is increasing? What is the number of Insurance Companies you are managing in Lebanon?

We believe that "TPA Companies" add value to insurance companies, by providing them with the "economy of scale" while dealing with health care providers, and by supporting them in automating claims processes and other related functions such as U/W. I believe that there is always room for improvements, as our role will continue to evolve with time. Currently, in Lebanon, we have 14 payers.

President Obama referred to the congress a proposed law which include a suggestion to incorporate a public insurance company, to compete with private insurance companies, and to secure the health insurance at low cost. We have the example of the Emirate of Abu Dhabi, which established a semi-governmental insurance company for the same purpose. Do you think this will constitute a solution for the increase of the cost of health care in our country?

There are some similarities between the Barack Obama plan and the Daman Insurance Company in Abu Dhabi, as both are supported by the government, however, the Obama plan is much wider and has many public health aspects (preventing diseases), and want to end discriminatory practices, like covering pre-existing cases for everybody etc... Overall in its public health aspect, I think the plan can decrease the cost of care by encouraging preventive health care. In its second part, whereby health care access will be open, even for people with pre-existing conditions, I think this will increase the cost of health care that the public organization will bear, and might increase the debt of the government. A similar plan can constitute the solution however its more the funding that needs to be discussed and reviewed as the government budget is already under lots of strains.

What are your expectations for your financial performance at the end of the year of 2009?

Our plans for 2009 were met and we are looking forward for another more challenging year in 2010. All our efforts were concentrated in 2009 on performance and quality and many endeavors were initiated. ■

د. نـزيـر البـاتـع (الشركة العربية لإدارة النفقات الصحية MEDEXA):

إلحاق شركات الـ TPA بشركات التأمين او الاعادة يفقدها حياديتها حيال حملة عقود التأمين الصحي

الدكتور نزير الباتع رئيس مجلس ادارة ميدكسا الشركة العربية لادارة النفقات الطبية MEDEXA في الاردن تحفظ في حديثه الينا حول اقبال بعض شركات التأمين وشركات الاعادة على تأسيس شركات ادارية TPA او المشاركة في ملكية عدد منها.

وقال ان إلحاق الشركة الادارية بشركة التأمين او شركة الاعادة يفقدها حياديتها حيال حملة عقود التأمين الصحي ويجعلها تنحاز لمصلحة الشركة الضامنة وهذا يعتبر انتقاصا من حقوق المضمونين.

وحول التعرفة المقطوعة المعمول بها في بعض دول العالم، قال الدكتور الباتع انها واحدة من طرق عديدة معتمدة في انحاء متفرقة من العالم في مجال احتساب اتعاب الاطباء والتكلفة الاستشفائية. وقال لكل طريقة ايجابيات وسلبيات والثابت الوحيد الذي يتوجب عدم التخلي عنه في اي ظرف هو تقديم الخدمة الفضلى للمريض.

خلل تبعية شركات الـ TPA

■ نلاحظ اقبالا من شركات التأمين او اعادة التأمين على تأسيس شركات ادارة محافظ طبية TPA بم تعلقون؟

– توجه شركات اعادة التأمين نحو شراء او تأسيس شركات TPA يؤكد اهمية هذه الاخيرة ودورها الحيوي في صناعة التأمين الصحي.

ولكن بالمقابل فإن تملّك شركات ادارة المحافظ الطبية من قبل شركات التأمين او الاعادة يلغي حياديتها كطرف ثالث وتصبح جزءا تابعا للشركة الأم، وهذا يعني خللا في تعاملات التأمين ويؤثر سلبا على حامل عقد التأمين وايجابا على شركة التأمين، كما انه يؤثر سلبا ايضا علينا كشركات TPA مستقلة، لاننا سوف نجد انفسنا ننافس في الواقع شركة اعادة او شركة تأمين وليس شركة ادارة TPA.

الخدمة الجيدة

■ تم اعتماد تعرفة مقطوعة في اوروبا ودول اخرى عديدة، هل ترون ان هذا يساعد في الحد من النفقات ويعزز المنافسة بين الشركات؟

– هناك طرق عديدة للتعامل مع المستشفيات والاطباء لجهة احتساب الاتعاب والاجور المستحقة لهم وهي تختلف باختلاف الدول والانظمة، فهناك دول تعتمد اسلوب النقاط واخرى التعرفة المقطوعة او شراء الخدمة بالدفع المسبق بغض النظر عما اذا تم الحصول عليها ام لا .. الخ. واضاف: من الصعب الحكم على اي منها بالصوابية او الخطأ، خصوصا وان لكل سوق ولكل مجتمع خصوصياته والثابت الوحيد الذي يتوجب التمسك به في كل الظروف وعدم المساومة عليه هو نوعية الخدمة الصحية بحيث يحصل المريض على الخدمة الفضلى في جميع الحالات.

الكفالة تلغي المسؤولية

■ كما هو معروف فإن امارة ابو ظبي تكفل اي عجز يصيب شركة ضمان، كيف يمكن في رأيكم في هذه الحال منافسة هذه الشركة، وهل تؤيدون قيام شركات تحظى بضمانة الدولة؟

– موضوع شركة ضمان في الامارات مثل جيد لما تحدثنا عنه في البداية، حيث ان معيد التأمين هو مالك وشريك في شركة التأمين او شركة الإدارة في وقت واحد. واضافة الى ذلك فإنه يحظى بكفالة من الدولة بحيث لا تترتب عليه خسائر فنية. وهذه الامور غر صحية بالنسبة للسوق وتنعكس سلبا على تكلفة الرعاية الصحية، وبالتالي على جودة الخدمات التي يحصل عليها المؤمن.

توسعنا شرقاً وغرباً وارتفع حجم محفظتنا ليضم ١٥٠ الف شخص

١٥٠ الف مضمون

■ هل لنا بلمحة عن موقع الشركة اليوم في السوق العربي؟

– MEDEXA موجودة اليوم في خمس دول عربية هي الاردن، سوريا، مصر، ليبيا، سلطنة عمان وتضم المحافظ الصحية التي تعنى بإدارتها ما يزيد عن ١٥٠ الف شخص مضمون.

هذا وننادي دائما بضرورة مراقبة شركات ادارة المحافظ الطبية من قبل هيئات الاشراف على التأمين واؤيد رفع الحد الادنى لرساميل تلك الشركات لا سيما في الاردن كونه يساعد في تحسين نوعية الخدمات.

توسع أفقي

■ كيف تقومون نتائجكم بالنسبة للعام ٢٠٠٩؟

– تأثرنا بالازمة المالية الراهنة في شكل غير مباشر جراء تعرض شركة شقيقة لنا لبعض الخسائر الاستثمارية غير اننا تمكنا من المحافظة على استقرار نتائجنا.

بالمقابل ركزت الشركة على توسعها الافقي واصبح لنا فرعان جديدان في مصر وليبيا ونأمل في ظهور نتائج هذا التوسع خلال العام ٢٠١٠. ■

الدكتور محمود الهندي (شركة مدنت - البحرين MEDNET - BAHRAIN):

المنافسة على التأمين الصحي احتدمت بفعل تباطؤ المشاريع الهندسية وغيرها من الاخطار العامة

شركة مدنت البحرين MEDNET BAHRAIN شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي ومتابعة الملفات الطبية والمطالبات التي تقدم الى شركات التأمين. وهذا النوع من الشركات يعرف عنه بشركات الفريق الثالث الاداري THIRD PARTY ADMINISTRATOR TPA. وقد اوجدت مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات الاعادة في العالم مدنت البحرين ومدنت الخليج لتعنيا بإدارة محافظ التأمين الصحي في شركات التأمين المتعاقدة مع ميونيخ ري في منطقة الخليج العربي.

الدكتور محمود الهندي المدير العام لشركة مدنت البحرين تحدث الينا عن اعمال الشركة فقال انها كشركة ادارية لم تتأثر بتداعيات الازمة العالمية الا ان الشركات التي تمارس التأمين الصحي تتعرض لمنافسة اكثر حدة وذلك بسبب تدافع شركات التأمين للفوز بحصة اكبر من اقساطه، ولو بأسعار متدنية سعيا منها لملء الفجوة التي نجمت عن تباطؤ المشاريع العقارية وحركة الاستيراد والتصدير.

وقال الدكتور الهندي ان مدنت البحرين مرتاحة الى نوعية الخدمات التي تقدمها والى الثقة التي تحظى بها لدى شركات التأمين المتعاقدة معها.

التأمين الصحي ناشط

■ كيف أثرت الأزمة على شركات إدارة المحافظ الطبية عموماً وشركتكم خصوصاً؟

– التأمين الصحي هو أقل فروع التأمين تأثراً بالأزمة العالمية. ورغم انخفاض عدد المجموعات المضمونة وترك البعض لوظائفهم، لا يزال الطلب ناشطاً على التأمين الصحي ونحن نقدم خدماتنا لشركات عدة.

اضاف: وادت الازمة من ناحية اخرى الى تراجع اقساط التأمين الهندسي وتأمين النقل وغيرهما من فروع التأمين، وهذا ما جعل شركات التأمين تحاول استرداد ما فاتها من اقساط في تلك المجالات بدخول قطاع التأمين الصحي حيث تعمد الى الاستحواذ على حصة من التأمينات الصحية بأسعار متدنية، ما قلّل نسب توزيع الأقساط على الشركات.

هذا واستطاعت مدنت البحرين الحفاظ على استقرار محفظتها التأمينية هذه السنة مقارنة مع عام ٢٠٠٨.

اتجاه الى التأمين الصحي الإلزامي

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– هذه المسألة تتعلق بالتأمين الفردي حيث ليس باستطاعة بعض الأفراد شراء بوليصة تأمين صحي بسبب الرواتب المنخفضة.

أما في التأمينات الجماعية GROUP HEALTH فيختلف الوضع، إذ ان رب العمل يوفر التأمين الصحي للموظفين والعاملين لديه، وكون نسب تغطيات التأمين الصحي الفردي متواضعة، فإن وقع التأثيرات محدود.

أما في حال اتخذت الحكومة والسلطات المعنية قراراً في جعل التأمين الصحي الزاميا فقد تنشأ مشكلات عديدة.

وفي هذا السياق نشير الى ان الأفراد غير البحرينيين يتمتعون بخدمات المستشفيات الحكومية، وهذا يعتبر عبئاً على وزارة الصحة والدولة.

وفي اعتقادي، آجلاً أو عاجلاً من الضروري ان تتجه الدول العربية الى التأمين الصحي الإلزامي، بما يتوافق مع متطلباتها والدخل الفردي، وذلك بهدف التخلص من بعض الأعباء المتراكمة على كاهلها، خصوصاً مع ارتفاع كلفة الاستشفاء وزيادة أسعار الأدوية والتجهيزات الطبية وغيرها. وقد تنطلق الحكومات بتطبيق التأمين الصحي الإلزامي على الأجانب ثم المواطنين.

العقود الجماعية للتأمين الصحي لا تتأثر بالقدرة الشرائية للافراد

تغطية فيروس H1N1

■ هل توفّرون التغطية لفيروس H1N1؟

– شركتنا تغطي طبعاً هذا الفيروس إذ يعتبر مثل أي انلفونزا أخرى. أما اللقاحات فهي ضمن سياسة الإقصاء من البوالص عموماً، لكن قد يتم تغطيتها في أي وقت بعد إجراء حسابات للأقساط.

وإجمالاً، لم نلمس هذا التأثير السلبي لفيروس H1N1 على المطالبات.

قرار التكلفة بيد الشركات

■ ترى بعض شركات التأمين ان الرسوم التي تتقاضاها شركات إدارة المحافظ يزيد من أعباء بوالص التأمين فما هو تعليقكم؟

–هذه المسألة تتعلق بشركات التأمين وبنتائج دراساتها حول التأمين الصحي وهي التي تقرر إذا كان من الأجدى إسناد محفظتها الطبية الى طرف ثالث أو إدارتها بنفسها داخليا.

التزام وصدقية

■ هل تعتبرون ان اداء شركات إدارة المحافظ الطبية في البحرين جيد بشكل عام؟

– نحن نركّز على نشاطنا وأعمالنا وبناء سمعة طيبة في السوق، ومدنت معروفة في العالم العربي وفي البحرين بمستوى خدماتها الرفيع، والتزامها وصدقيتها مع المتعاملين معها.

وتستطيع شركات التأمين والمستشفيات والمضمونون تقييم أداء شركات إدارة المحافظ الطبية الأخرى لأن التعامل معها مباشر.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تسجيلها بنهاية ٢٠٠٩؟

– كما سبق وذكرت حافظنا على استقرار محفظتنا عام ٢٠٠٩ ونتوقع نتائج طيبة. ■

سمير نحاس (غلوبمد GLOBEMED - سوريا):

المرسوم الذي صدر عن رئاسة الجمهورية والذي يجيز لمؤسسات القطاع العام عقد تأمينات صحية جماعية يعطي صناعة التأمين في سوريا قوة دفع ويؤهلها لتسجيل قفزات كبيرة

غلوبمد سوريا GLOBEMED SYRIA شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي لا سيما متابعة الملفات الطبية للمضمونين والتحقق من المطالبات التي يقدمونها الى شركة التأمين، وهي شركة متفرعة من شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN.

نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة غلوبمد سوريا سمير نحاس عرض خلال المقابلة التي اجريناها معه، التقدم الذي سجلته صناعة التأمين في سوريا في حقول التأمين كافة لا سيما الصحي.

واعتبر المرسوم الذي اصدره الرئيس الدكتور بشار الاسد، والذي يجيز بموجبه لمؤسسات القطاع العام اجراء عقود التأمين الصحي على العاملين فيها وعائلاتهم خطوة من شأنها ان تعطي قوة دفع كبيرة لصناعة التأمين في سوريا، عدا عن انها تنقل مهمة متابعة الملفات الطبية للموظفين وعائلاتهم الى شركات متخصصة. وقال نحاس ان غلوبمد GLOBEMED تتولى تقديم خدماتها لثماني شركات تأمين من بين الشركات الـ ١٣ المرخص لها بالعمل في سوريا وهي مهيأة لتوفر خدماتها لمليون مضمون.

وعدد المضمونين صحيا لدى شركات التأمين السورية ما يزال دون الـ ١٠٠ الف شخص ولذا فإن غلوبمد لن تجد صعوبة في استيعاب المهام الجديدة التي توكل اليها عندما تقرر اي من الوزارات او مؤسسات الدولة استبدال صناديقها الصحية الحالية بعقود تأمين جماعية تصدر عن المؤسسة العامة السورية للتأمين. وقال ان هذه الاخيرة تستعين بخدمات غلوبمد.

إقبال على التأمين الصحي الجماعي

■ وضعت شركات التأمين السورية في متناول الجمهور عقود تأمين صحية عند قدومها الى سوريا وكان ذلك للمرة الاولى، كيف تجاوب الجمهور السوري مع العقود الجديدة وهل يملك المواطن السوري العادي القدرة المالية لدفع قسط التأمين الصحي؟

– المعروف ان عقود التأمين الصحي في سوريا وضعت بناء على احتياجات المواطنين في هذا السوق، وهي مشابهة للعقود المعمول بها في كل الأسواق. وتغطي العقود المجموعات والأفراد شرط الإعلان عن الأمراض التي يعانيها المؤمن له مسبقاً.

وللمبالغ التي تتعهد شركة التأمين بدفعها بموجب عقد التأمين الصحي حدود دنيا وعليا. ولغاية اليوم تشهد العقود الجماعية GROUP POLICIES إقبالاً، إذ يتولّى ارباب العمل دفع الأقساط عن موظفيهم .

أما الاهتمام الفردي بالتأمين الصحي فمتواضع ولعل في ذلك دلالة على عدم تحسس الفرد لاهمية عقد التأمين الصحي وفوائده. الا اننا نلمس يوما بعد يوم اهتماما متزايدا من الجمهور السوري بالتأمين بشكل عام وبعقد التأمين الصحي بشكل خاص.

وهناك نمو لافت لعقود التأمين الصحي الجماعية. وفي السياق نفسه بدأت النقابات بالعمل على ترتيب أوضاعها الداخلية والاستعداد لاتخاذ قرارات مشجعة للإقبال على التأمين الصحي.

نحن مهيأون لتقديم خدماتنا لمليون شخص

الى ذلك هناك توجه لدى الوزارات ومؤسسات القطاع العام لاستبدال الصناديق المخصصة لديها لتغطية نفقات استشفاء الموظفين وعائلاتهم بعقود تأمين صحي جماعية تصدرها المؤسسة العامة السورية للتأمين (اي شركة التأمين الحكومية) لان ذلك يريح الوزارات والمؤسسات العامة من مهمة متابعة الملفات والمطالبات الطبية، ويعهد بها الى شركة تأمين متخصصة. ولذا يمكن ان نقول ان التأمين الصحي في سوريا يتنامى بسرعة وسوف ترتفع أقساط التأمينات الصحية بقوة.

الشركات الخاصة اسرع من القطاع العام

■ ما هي التقديمات التي تمنحها عقود التأمين الصحي في سوريا للمواطن السوري وعائلته، علما بأن جميع السوريين يحظون برعاية صحية مجانية من الدولة؟

– الشعب السوري مؤمن بالمطلق مثل أي شعب اي كما في لبنان بالنظام الصحي القائم الذي تغطيه وزارة الصحة. ولكن هذا النظام يسمح بدخول المستشفيات الحكومية فقط ما يعني ان هناك طلباً كبيراً على دخول المستشفيات والانتظار لوقت طويل للحصول على الموافقة لدخول المستشفى. كذلك فإن كلفة الطبابة غير مدفوعة مئة في المئة.

لذا يبرز هنا دور الشركات الخاصة التي توفّر تغطية كاملة وشاملة ذات سقف غير محدّد وفي المستشفيات والعيادات الخاصة التي تستقبل المضمون فورا بناء على طلب الشركة الضامنة، وهذا يمنح الفرد تأميناً صحياً بكل ما للكلمة من معنى.

الخضوع الى رقابة هيئة الإشراف

■ هل يختلف الدور الذي تؤديه شركات الـ TPA في سوريا عنه في لبنان او الاردن او غيرهما من الدول العربية؟

– لا يختلف مفهوم عمل شركات إدارة المحافظ الصحية الـ TPA في سوريا عن أسواق أخرى. لكن من الوجهة القانونية تخضع هذه الشركات في السوق المحلي مباشرة الى رقابة هيئة الإشراف على التأمين، وهذا غير معمول به في دول عربية أخرى باستثناء المملكة العربية السعودية.

قرار إيجابي

■ صدر مرسوم جمهوري يجبر مؤسسات القطاع العام على تأمين العاملين لديها وعائلاتهم لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين بعد الحصول على موافقة رئيس مجلس الوزراء، لماذا صدر هذا المرسوم وما هو رأيكم فيه؟

– المرسوم الجمهوري ترك للوزارات والمؤسسات العامة ان تختار بين الابقاء على صندوقها الخاص بتغطية النفقات الاستشفائية للموظفين او استبداله بعقود تأمين صحي جماعي يعقد مع المؤسسة العامة السورية للتأمين. علما بأن لكل وزارة ومؤسسة عامة نظاماً خاصاً بصندوقها الصحي وكل منها تضمن موظفيها صحياً بطريقة مختلفة جزئياً عن غيره من الصناديق.

ويركّز هذا المرسوم الجمهوري على ضرورة نقل الوزارات محافظ التأمين الصحي من صناديقها الى المؤسسة العامة السورية للتأمين وإصدار بوليصة تأمين جماعية موحدة. الا انه يخضع القرار المتعلق بإجراء عقد جماعي صحي لموافقة مسبقة من رئيس مجلس الوزراء.

وفي اعتقادي ان وزارات عدة ستعتمد اجراء عقد جماعي للتأمين الصحي لتحسين التغطية الصحية لموظفيها وتسليم مهام إدارة هذه المحفظة الى المؤسسة العامة.

الجمهور السوري بدأ يتلمس فوائد عقد التأمين الصحي واهميته

بالنتيجة هذا القرار يؤثر إيجاباً على شركتنا، إذ ان المؤسسة العامة للتأمين تستعين بخدمات «غلوبمد» GLOBEMED.

زيادة المضمونين ٢٠٠ ٪ في ٢٠١٠

■ ما هي حصة غلوبمد من السوق السوري؟

– يضم السوق السوري ١٣ شركة تأمين خاصة إضافة الى المؤسسة العامة السورية للتأمين.

وتتعامل غلوبمد مع ثماني شركات من مجموع ١٣ شركة، وتخدم ٦٠ ألف مؤمن من أصل ٨٠ ألفاً في السوق المحلي.

ونتوقع ان يرتفع عدد المضمونين أكثر من ٢٠٠ ألف شخص سنة ٢٠١٠ أي بنسبة ٢٠٠ في المئة، لا سيّما بعد تسليم صناديق الوزارات الى المؤسسة العامة ودخول النقابات في هذا المجال.

اضاف: وغلوبمد مهيأة تقنياً لخدمة مليون مضمون، لاننا نعتمد نظاماً تكنولوجياً متقدماً مبنياً على النظام الالكتروني الآني ON LINE. كما ان الكوادر البشرية الحالية في الشركة قادرة على خدمة نصف مليون شخص، بمعنى اننا مستعدون لتقديم الخدمة لأعداد كبيرة من الناس وان زيادة حجم محفظتنا لا يشكّل أي مشكلة تقنية أو فنية لنا.

تحقيق الجدوى في ٢٠١٠

■ هل ان النتائج التي حققتموها حتى الآن تتوافق وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من انطلاقتكم في سوريا؟ وماذا كانت تلك النتائج حتى الآن؟ وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها سنة ٢٠١٠ وما بعد ذلك؟

– سجلت غلوبمد أرباحاً عام ٢٠٠٩، وفي ما لو سددنا الخسائر المتراكمة في السنتين الأوليين من عمر الشركة بالكامل سنحقّق تعادلاً.

ونعتقد ان سنة ٢٠١٠ ستكون إيجابية على الشركة وسنتمكن من تحقيق الجدوى الاقتصادية التي وضعناها حين دخلنا السوق السوري.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل في ان يكبر حجم السوق السوري بسرعة أكبر، والمجال مفتوح لكل الشركات للعمل في هذا السوق. ■

EGIA
Elite Global Insurance Agency
شركة النخبة الكونية لوكالة التأمين المحدودة

Jeddah
Tel.: +966 2 6689732 / 34 / 35 / 36
Fax: +966 2 6689733
eghafari@egi-s.com
P.O.Box: 51058 Jeddah 21543
Kingdom of Saudi Arabia

جـدة
تليفون: ٣٦/٣٥/٣٤/ ٦٦٨٩٧٣٢ ٢ ٩٦٦+
فاكـس: ٦٦٨٩٧٣٣ ٢ ٩٦٦+
بريد الكتروني: eghafari@egi-s.com
ص.ب: ٥١٠٥٨ جـدة ٢١٥٤٣
المملكة العربية السعودية

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

الدكتورة غاده سعد (تي سي ال TCL):

التكلفـة الاستشفائيـة تبنى على اساس الجودة والنوعية وليس على الدخل الفردي للمريض

شركة تي سي ال TOTAL CARE LEBANON (TCL) هي الاكثر حداثة بين شركات ادارة محافظ التأمين الصحي (TPA) حيث لم يمضِ على تأسيسها سوى سنوات اربع تقريبا، وهي تعنى بمتابعة الملفات ومراقبة التكاليف الطبية لحسَاب عدد من شركات التأمين اللبنانية.

الدكتورة غاده سعد المديرة العامة في الشركة اوضحت في حديثها الينا ان مستوى الخدمات الصحية التي تقدم للمريض في لبنان يكاد يعادل نوعا ما ذلك الذي يحصل عليه المريض في الدول الصناعية المتقدمة. ولذا فإن الدخل الفردي للمواطن في لبنان او في اي دولة صناعية اخرى لا يؤخذ في الاعتبار عند احتساب الفاتورة الاستشفائية، وهذا امر مؤسف الا انه واقع لا يمكن تجاهله.

وقالت الدكتورة سعد ان قطاع التأمين اثبت تفوقه على القطاع العام في مجال تقديم الخدمة النوعية، ولذا لا تصح المقارنة بين الاسعار التي يستوفيها كل من القطاعين مقابل الخدمات التي يقدمانها.

واضافت ان شركات الـ TPA اصبحت فريقا لا بد من الاستعانة بخدماته سواء من شركات التأمين او من شركات اعادة التأمين في مجال التأمين الصحي.

■ تؤكد الاحصاءات ان تكاليف الاستشفاء والطبابة ترتفع سنويا بنسبة تزيد اضعافا عن الرواتب والمداخيل الفردية؟ هل ينطبق هذا الامر على اسواقنا وكيف تتعاملون معه؟

– نحن في شركة Total Care Lebanon (TCL)، قد لاحظنا اتجاهاً مستمراً في زيادة تكاليف الرعاية الصحية في السوق اللبناني على مدى الأشهر الثمانية عشر الماضية، وبطريقة مشابهة للأنماط العالمية، فالتضخم في التكاليف الطبية قد تجاوز الزيادة في الأجور والدخل بدرجات كبيرة.

بصفتنا شركة TPA، نبذل جهوداً كبيرة لمراقبة التكاليف الصحية وللحدّ من الزيادات في الكلفة الإستشفائية، وذلك بالتنسيق والتواصل المستمر مع مقدمي الخدمات الصحية للوصول إلى أفضل الأسعار الممكنة. كما أننا من جهة اخرى وبالشراكة القائمة بيننا وبين زبائننا (أي شركات التأمين) نعمل على دراسة أفضل إستراتيجيات لاستيعاب آثار هذه الزيادات من خلال تعديل شروط التغطية وخلق منتجات تأمينية أكثر فعالية بالنسبة للكلفة، وبالتالي محاولة تخفيف وطأة هذه الزيادات على أقساط التأمين الصحي قدر الإمكان.

شركات التأمين تضطر مكرهة رفع اسعارها

■ يقال ان شركة سويس ري تحتفظ بحق مراجعة الاقساط المتفق عليها في اتفاقات الاعادة الموقعة مع شركات التأمين المسندة ورفعها اذا اقتضت الحاجة كل ستة اشهر. هل ترون ان هذا التدبير مبرر؟

– في حين أننا لسنا في صدد البحث في موقف شركة إعادة تأمين محددة أوتقييمها، فإن موقفنا العام تجاه قضية الزيادات في الأسعار هو أن هذه المسألة يجب ان تدرس بتأنٍ بين الطرفين أي شركة التأمين وإعادة التأمين. ومن المسلم به عموما محاولة إعتماد نهج واضح ومقبول بين الطرفين وتفادي رفع الأقساط ضمن الفترة التعاقدية السنوية.

إنما في ضوء الارتفاع الكبير وغير المتوقع نسبياً في تكاليف الرعاية الصحية التي يشهدها السوق اللبناني، تواجه شركات التأمين معضلة توقيت وحجم الزيادة التي تضطر مكرهة الى فرضها على اقساط التأمين الصحي مع الأخذ بالإعتبار المصالح المشتركة لشركات التأمين وإعادة التأمين للوصول الى زيادة مدروسة للأقساط دون التأثير سلباً على التسويق.

كما أننا نرى انّه ليس من المفترض أن نفرّق بين طالبي التأمين في لبنان وطالبي التأمين في أوروبا أو أميركا لأنه على الرغم من أن الدخل الفردي أعلى بكثير في أوروبا وأميركا، غير ان تكاليف الرعاية الصحية هي أيضاً مرتفعة لكونها تقدم بمستوى واحد تقريبا في سائر الدول المشار اليها.

اضافت: وبما أن المستهلك اللبناني قد أصبح أكثر تطلباً من أي وقت مضى من حيث نطاق ومستوى الرعاية الصحية وجودتها، فإنّ السوق التأمينية اللبنانية تتجه لتصبح شبيهة بنوعيتها وكلفتها لتلك الموجودة في الأسواق العالمية.

■ هل تعتبرون ان شركات الـ TPA نجحت في اثبات حيوية وجدوى الدور الذي تلعبه لدى شركات التأمين وهل ان عدد الشركات التي تعتمد خدمات الـ TPA يتنامى وفقا لتوقعاتكم؟ كم هو عدد الشركات المتعاقدة معكم؟

– إن شركات الـ TPA أثبتت فائدتها وفعاليتها لشركات التأمين خلال السنوات الأخيرة وباستطاعتها أن تلعب دورا حيويا الى جانب جمعيات شركات التأمين في تمثيل المصالح المشتركة لصانعي قطاع التأمين وفي ضبط التكاليف الإستشفائية. كما تمكنت من خلق تكتلات تأمينية من شأنها أن تحسن المواقع التفاوضية مع مقدمي الخدمات الطبية. لذلك، نرى توجهاً متزايداً من قبل شركات التأمين للإستفادة من خدمات شركات الـTPA على الصعيدين المحلي والإقليمي، ومن المتوقع أن يستمر هذا المنحى في السنوات القادمة.

شركات التأمين الخاصة اثبتت تفوقها على هيئات القطاع العام في مجال الخدمة الصحية

■ احال الرئيس الاميركي اوباما مشروع قانون الى الكونغرس يتضمن اقتراحا بإنشاء شركة تأمين صحي حكومية لتنافس شركات التأمين الخاص وتوفر الضمان الصحي بأسعار متهاودة وسبق لامارة ابو ظبي ان انشأت شركة ضمان شبه حكومية لهذا الغرض. هل ترون ان هذا الاقتراح يشكل حلا مستقبليا لغلاء اسعار التأمين الصحي في بلادنا؟

– إن نموذج التأمين الحكومي هو أحد الحلول الممكنة للبلدان التي لا تتوفر فيها شركات تأمين خاصة. إنما بوجود قطاع تأميني خاص يصبح الوضع أقل وضوحاً. اضافت الدكتورة سعد: أن نظام التأمين الحكومي هو في طبيعته من المرافق ذات المنفعة العامة، ولذا يمكن للمواطن ان يحصل على تغطية أوسع بأسعار أدنى، إلا أنه يجب مقاربة هذا الموضوع بحذر.

فقد أثبت قطاع التأمين الخاص رغم الجدل القائم حوله بأنه متفوق على القطاع العام من ناحية الفعالية والمرونة والحساسية تجاه التقلبات المالية. بالإضافة إلى أن التأمين العام وفي ظل غياب الرقابة الطبية الفعالة وطبيعة التغطيات التي يؤمنها وإنعكاسات معدلات التضخم يجد نفسه على المدى الطويل أمام خيارين، إما تدني نوعية الخدمات الصحية وإطالة فترات الإنتظار للحصول عليها، وإما زيادة الضرائب المفروضة على المجتمع.

وقالت الدكتورة سعد: مما لاشك فيه أنه سيبقى للقطاع الخاص دور أساسي في التأمين، قد يكون ذلك من خلال إنشاء مؤسسات مشتركة بين القطاعين (الخاص والحكومي) على غرار ما هو حاصل في الدول المتطورة، حيث يتشارك التأمين الخاص والعام لتسويق منتوج تأميني يطال شرائح أوسع من المجتمع، ومثال على ذلك التأمين الإلزامي للعمال الأجانب الذي يطبق في عدد من الدول الشرق أوسطية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم المالية نهاية ٢٠٠٩ ؟

– إن نتائجنا المالية لعام ٢٠٠٩ أظهرت تطوراً إيجابياً بالنسبة للسنوات السابقة. ونتوقع أن تظهر الإيرادات نمواً في حين أننا نجحنا نسبياً في الحفاظ على أسعارنا ونفقاتنا بصورة مشابهة للعام ٢٠٠٨. ■

مروان مطره جي (ايمبا لإدارة المحافظ الصحية - IMPA - سوريا):

شركات التأمين لم تستقطب الفئات القادرة على شراء عقود التأمين الصحي

مروان مطره جي الرئيس التنفيذي لشركة ايمبا IMPA لإدارة محافظ التأمين الصحي في سوريا كشف خلال حديثه الينا عن وجود عدد كبير من السوريين الذين لايستفيدون من الرعاية الصحية المجانية التي تقدمها المؤسسات الاستشفائية الحكومية، بل يؤثرون المعالجة على نفقتهم الخاصة. وقدر مطره جي عدد هؤلاء بخمسة ملايين شخص، وقال ان شركات التأمين السورية لم تفلح حتى الآن في التواصل مع الاكثرية الساحقة من هؤلاء لإقناعهم بنوعية الخدمة التي توفرها لهم عقود التأمين الصحي.

ويرى مطره جي ان شركات الفريق الثالث الاداري (TPA) يمكنها ان تملأ الفراغ وان تتولى تسويق عقود التأمين الصحي من جمهور الموسرين، بكونها الجهة الأدرى بفوائد عقد التأمين الصحي. الا ان التعليمات التنفيذية الصادرة عن هيئة الاشراف على التأمين تمنع عليها تعاطي التسويق الى جانب عملها الاداري. من هنا يدعو مطره جي هيئة الاشراف على التأمين الى تعديل اطار الخدمات التي تقدمها شركات الـ TPA لتشمل التسويق.

■ وضعت شركات التأمين السورية في متناول الجمهور عقود تأمين صحية عند قدومها الى سوريا وكان ذلك للمرة الاولى، كيف تجاوب الجمهور السوري مع العقود الجديدة وهل يملك المواطن السوري العادي القدرة المالية لدفع قسط التأمين الصحي؟

– التجاوب كان ضعيفا اجمالا ولا يعود ذلك فقط الى موضوع القدرة المالية، بل الى مفهوم الحاجة وكلنا يعلم ان الحاجة تولد الوعي والعكس صحيح، وما يؤكد تأثير مفهوم الحاجة على حجم سوق التأمين الصحي، هو عندما نحتسب نسبة السوريين الذين لا يستفيدون من الرعاية الصحية التي تقدمها الدولة السورية مجانا والذين يسددون من جيبهم الخاص، كلفة استشفائهم وطبابتهم او يستخدمون القطاع الخاص نجد ان هؤلاء يبلغون نسبة ثلاثين في المئة من السوريين اي اننا نتكلم هنا عن خمسة ملايين مواطن سوري يفترض ان يكونوا جاهزين لشراء عقود التأمين الصحي من شركات التأمين الخاصة، الا انه وللاسف هناك عوامل تعطل امكانية قيام هؤلاء بشراء التأمين وهذه العوامل هي:

١– ضعف خدمات القطاع الخاص (مزودي الخدمة)،

٢– ضعف برامج التأمين الصحي وعدم ايلاء شركات التأمين هذا الفرع الاهمية الخاصة،

٣– غياب التسويق الجدي والعلني للتأمين الصحي والاكتفاء فقط ببعض المطبوعات التي لا تسمن ولا تغني عن جوع.

وهذا يعني انه لا يوجد الان ولغاية تاريخه اي منتج تأميني صحي له الجاذبية المطلوبة إن من حيث التغطيات او الاسعار.

قطاع الاستشفاء الخاص في سوريا ما يزال يعاني ولم يتقدم بعد على القطاع العام

■ ما هي التقديمات التي تمنحها عقود التأمين الصحي في سوريا للمواطن السوري وعائلته، علما بأن جميع السوريين يحظون برعاية صحية مجانية من الدولة؟

– كما ذكرنا اعلاه هناك حوالى الخمسة ملايين مواطن لا يستفيدون من تقديمات الدولة المجانية لأسباب تتعلق بطبيعة عملهم وانتمائهم الاجتماعي وهم يطمحون الى الحصول على خدمات افضل ولو من جيبهم الخاص. وما يهم هؤلاء هو مستوى التقديمات التي سوف يحصلون عليها من القطاع الاستشفائي الخاص. وانها لحقيقة ان القطاع الاستشفائي الخاص ما يزال يعاني من قلة الوسائل التقنية والعلمية الحديثة بالرغم من التطور الكبير الذي حصل خلال السنوات الخمس المنصرمة.

اضاف مطره جي: لا يزال القطاع العام في العديد من النواحي يوازي القطاع الخاص اذا لم يتقدم عليه في البعض منها، بهذا المعنى فإن تقديمات شركات التأمين مرتبطة الى حد كبير بما هو متوفر من خدمات طبية داخل السوق، ولهذه الاسباب نرى ان شركات التأمين تقدم اضافة الى برامجها المحلية تغطيات للعلاج خارج سوريا وهذه التغطيات تشمل شبكة مستشفيات لبنان والأردن، وهذه العقود تلقى رواجا لدى جزء هام من السوريين ومنهم بشكل خاص رجال الأعمال ولكن المطلوب هو برامج محلية تقدم خدمتها محليا.

شركات الـ TPA هي الفريق الاكثر قدرة على تسويق عقود التأمين الصحي ان سُمِحَ لها بذلك

■ هل يختلف الدور الذي تؤديه شركات الـTPA في سوريا عنه في لبنان او الاردن او غيرهما من الدول العربية؟ وكيف تتواصلون مع مقدمي الخدمات في المناطق السورية النائية؟

– إن عمل شركات الـ TPA في سوريا لا يختلف حاليا عنه في الاردن ولبنان وهي تعمل وفقا للمعايير المحددة من قبل هيئة الاشراف على التأمين. وبرأينا ان الثغرة في عمل الشركات الادارية (TPA) تكمن في انها لا تأخذ بعين الاعتبار مميزات هذا السوق، وهو متميز فعلا لا قولا، حيث تكتفي باستنساخ طريقة عملها في البلدان الاخرى وتطبيقها في السوق السوري. والواقع يبيّن ان البلدان الاخرى المجاورة مثل لبنان والاردن تعرفت على شركات القطاع الخاص منذ عشرات السنين وبالتالي فإن شركات الادارة في تلك البلدان اتت بعد نضوج السوق وتفتحه كاملا، في المقابل لا يزال السوق السوري في بدايته وشركات الـ TPA ولدت معه اذا لم نقل قبله، وبالتالي فإن هذه الشركات ليست من رحم هذا الاخير وهي في بعض النواحي متقدمة عليه بالخبرة والعمل والتجربة، والدليل على ذلك ان العديد من شركات الادارة TPA تجد نفسها مضطرة الى القيام بدور المسوق لعقود التأمين وليس دور الإداري فقط.

وقال: لذلك نعتقد انه من الضروري تعديل نظام شركات الادارة لتصبح شركات ادارة وتسويق لبرامج التأمين الصحي، وليس المقصود هنا هو التعدي على دور شركات التأمين بل بالعكس فإن شركات التأمين بمعزل عن شركات الادارة غير قادرة على تسويق برامجها، فالخدمة والسمعة الجيدة هنا هما اصل الموضوع والذي يقدم الخدمة الجيدة والسمعة الجيدة هو الاقدر على تسويق برنامجه وخدمته معا. وهذه المهمة سوف تبقى مهمة شركات الادارة على الاقل للسنوات الخمس القادمة، وقد يكون هذا الاقتراح هو احد مفاتيح علاج الجمود الحاصل في قطاع التأمين الصحي.

■ بلغ عدد شركات التأمين السورية المرخص لها بالعمل في سوريا حتى الآن ١٣ شركة وشركة اعادة واحدة. هل تستعين تلك الشركات بخدمات شركات الـTPA وهل ان استعانتها بتلك الشركات ترتب عليها وعلى جمهور المستهلكين تكاليف باهظة وما هي نسبتها؟

– جميع شركات التأمين في سوريا تستعين بعمل شركات الادارة، اما بالنسبة للكلفة فبرأينا ان وجود شركات الادارة وعددها ست شركات يستلزم الكثير من الاعباء الادارية والنفقات والمصاريف غير الضرورية على شركات التأمين وبالتالي على المواطن.

اضاف: وسوف نرى في المستقبل القريب ان لا امكانية لقيام سوق تأمين صحي جيد ومعافى بمعزل عن الدور الذي تقوم به شركات الادارة. وكما ذكرنا آنفا فإن دورها في السوق السوري لن يكون شبيها بالدور الذي تؤديه في دول الجوار وهو سيكون اكثر فعالية وريادية.

نتوقع تغييرات جذرية في العام ٢٠١٠

■ هل ان النتائج التي حققتموها حتى الآن تتوافق وتوقعاتكم للمرحلة الاولى من انطلاقتكم في سوريا؟ وماذا كانت تلك النتائج حتى الآن؟ وما هي النتائج التي تتطلعون الى تحقيقها سنة ٢٠١٠ وما بعد ذلك؟

– النتائج بالنسبة لحجم الاعمال متواضعة جدا الا اننا نتوقع في العام ٢٠١٠ قفزات جدية في السوق لناحية حجم الاقساط. اما بالنسبة لنتائج العقود فهي ممتازة ونأمل بقاءها على هذا النحو، وكما قلنا فإننا نتوقع تغييرات جذرية في العام ٢٠١٠، وهذا ما نلحظه في سلوك شركات التأمين وهيئة الاشراف على التأمين تجاه التأمين الصحي في سوريا. ■

رنوى حاصباني (انترميد INTERMED):

يمكن لشركات التأمين ان تضع في متناول ذوي الدخل المحدود عقود تأمين توفر لهم الضمانة الصحية بسقوف متواضعة

انترميد INTERMED شركة (TPA) لبنانية تعنى بإدارة محافظ التأمين الصحي لشركات التأمين. وهي من بين الشركات الاوائل التي انشئت مع بدء انتشار التأمين الصحي في لبنان.

السيدة رنوى حاصباني المديرة التنفيذية في شركة انترميد INTERMED اكدت خلال المقابلة التي اجريناها معها ان اقساط التأمين الصحي مرتبطة حكما بالتعرفات الاستشفائية، وانه لا بد لشركات التأمين ان ترفع اقساط التأمين الصحي كلما رفعت المستشفيات تعرفاتها والا تعرضت لخسائر فنية.

وقالت السيدة حاصباني ان المواطنين يعجزون احيانا كثيرة عن تحمل الزيادات التي تطلبها شركات التأمين عند تجديد عقود التأمين الصحي ولذا يقررون عدم تجديد عقود التأمين التي يحملونها.

وقالت هناك حل وحيد يمكن اعتماده من اجل ابقاء عقد التأمين الصحي في متناول سائر المواطنين وهو ان تضع شركة التأمين في متناول الزبائن برامج تأمين ذات سقوف متدنية نسبيا، بحيث يمكن للمواطن ذي الدخل المحدود ان يحصل على ضمانة صحية بحدود متواضعة وبأقساط متهاودة.

■ تؤكد الاحصاءات ان تكاليف الاستشفاء والطبابة ترتفع سنويا بنسبة تزيد اضعافا عن الرواتب والمداخيل الفردية؟ هل ينطبق هذا الامر على اسواقنا وكيف تتعاملون معه؟

– هذا صحيح فقد ارتفعت هذه السنة اسعار الاستشفاء والطبابة بنسبة عالية عما كانت عليه، ما اوجب على شركات التأمين ان ترفع بدورها اقساط التأمين الصحي بنسب مئوية غير مسبوقة بحيث يمكن لها ان تتحمل الاعباء الجديدة من دون ان تتكبد خسائر.

اضافت: وقد فقدت بعض شركات التأمين الكثير من الزبائن بسبب عدم قدرتهم على دفع الاقساط الجديدة، وهذا ما ادى الى تراجع حجم محافظ التأمين الصحي في تلك الشركات.

■ يقال ان شركة سويس ري تحتفظ بحق مراجعة الاقساط المتفق عليها في اتفاقات الاعادة الموقعة مع شركات التأمين المسندة ورفعها اذا اقتضت الحاجة كل ستة اشهر. هل ترون ان هذا التدبير مبرر؟ وهل يمكن ان يعامل المواطن عندنا كما يعامل المواطن الاوروبي او الاميركي ذو الدخل المرتفع؟

– ان حق مراجعة الاقساط كل ستة اشهر هو بند من بنود اتفاق الاعادة التي فرضتها احدى شركات الاعادة العالمية على بعض شركات التأمين في لبنان. وكان على شركات التأمين ان ترفضه من حيث المبدأ، الا انها وافقت عليه ربما بسبب الخسائر الباهظة التي تلحقها بشركات الاعادة.

مراجعة اسعار اعادة التأمين الصحي كل ستة اشهر امر غير منطقي

■ هل تعتبرون ان شركات الـ TPA نجحت في اثبات حيوية وجدوى الدور الذي تلعبه لدى شركات التأمين؟ وهل ان عدد الشركات التي تعتمد خدمات الـ TPA يتنامى وفقا لتوقعاتكم؟ وكم هو عدد الشركات المتعاقدة معكم ؟

– طبعا نجحت. فلا ترى في اغلبية دول الخليج شركات تأمين بدون شركات TPA ومن الصعب جدا في دول الخليج ان تحصل شركة التأمين على دعم شركة اعادة تأمين من الشركات العالمية بدون شركة TPA .

ونحن في انترميد INTERMED نتولى ادارة محافظ التأمين الصحي لأربع شركات. اضافت: وشركات الاعادة العالمية راضية جدا عن النتائج الفنية لشركات التأمين المتعاقدة معنا، ولذلك استغرب ان تكون بعض شركات الاعادة العالمية قد فرضت على شركات معينة في لبنان شرط اعادة النظر في اقساط التأمين كل ستة اشهر، فهذه المدة قصيرة جدا ولا تصلح لإجراء تقييم فعلي لمحفظة التأمين الصحي في اي شركة. ولو حصل ان خفضت المستشفيات تعرفاتها وهذا امر مستحيل فسوف تقوم شركات التأمين بخفض اقساطها الا ان هذا الأمر يبقى مستحيلا.

لا مفر من زيادة اقساط التأمين الصحي كلما رفعت المستشفيات تعرفاتها

انشاء شركة تأمين حكومية سيكلّف الخزينة مبالغ طائلة

■ احال الرئيس الاميركي اوباما مشروع قانون الى الكونغرس يتضمن اقتراحا بإنشاء شركة تأمين صحي حكومية لتنافس شركات التأمين الخاص وتوفر الضمان الصحي بأسعار متهاودة، وسبق لامارة ابو ظبي ان انشأت شركة ضمان شبه حكومية لهذا الغرض. هل ترون ان هذا الاقتراح يشكل حلا مستقبليا لغلاء اسعار التأمين الصحي في بلادنا؟

– برأيي انشاء شركة تأمين حكومية سيكلّف الخزينة مبالغ طائلة بدون جدوى اقتصادية على المدى الطويل. الافضل والمجدي هو اجراء مراقبة اكثر فاعلية على فواتير الطبابة والجراحة والاستشفاء، وكذلك التقدم من الجمهور بعروض تأمين متنوعة وذات سقوف مختلفة، بحيث يختار كل فرد ورب عائلة ورب عمل التأمين الصحي الذي يتوافق مع وارداته. وقالت هناك فارق كبير بين الاستشفاء في الدرجة الاولى او الدرجة الثانية او الثالثة، ويمكن لذوي الدخل المحدود ان يختاروا الضمانة الصحية بحدها المعقول والذي يناسب قدراتهم المالية.

وانهت السيدة حاصباني قائلة: لا ارى اي حل مستقبلي سحري يمكن ان يحول دون ارتفاع اسعار التأمين الصحي. فشركات التأمين مجبرة على تعديل الاقساط صعودا كلما رفعت المستشفيات تعرفاتها. ولو حصل ان خفضت المستشفيات تعرفاتها – وهذا امر مستحيل – فسوف تقوم شركات التأمين بخفض اقساطها.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم المالية نهاية ٢٠٠٩ ؟

– مقبولة كما في السنوات الماضية. ■

أنور علامه (بست اسيستانس سوريا BEST ASSISTANCE):

شركات الـTPA استقدمت الى سوريا خبرات متقدمة لم تكن متوافرة من قبل

شركة الخدمات المميزة لادارة نفقات التأمين الصحي في سوريا «بست اسيستانس» BEST ASSISTANCE (B.A.) شركة تابعة لمجموعة ناسكو قره اوغلان NASCO KARAOGLAN فرنسا .

مديرها العام انور علامه عرض في حديثه الينا التطورات التي طرأت على اوضاع سوق التأمين في سوريا خلال السنوات الخمس الماضية وقال هناك بالتأكيد تطور وتقدم كبيران حققهما التأمين الصحي الخاص في سوريا، الا انهما لا يرتقيان الى مستوى توقعاتنا. ورغم ذلك يضيف علامة ما نزال نعلق آمالا كبيرة على شركة بست اسيستانس BEST ASSISTANCE بالنظر الى القفزة المرتقب حصولها في سوريا كنتيجة حتمية للمرسوم الذي اصدره الرئيس بشار الاسد، والذي اجاز فيه للوزارات والمرافق العامة ان تستصدر عقود تأمين جماعية للعاملين لديها. ويرى علامه ان هذا الاجراء سوف يضع فئات واسعة من الجمهور السوري على تواصل مع شركات التأمين والشركات الادارية (TPA) ويتيح لها ان تلمس مميزات الخدمات التي تقدمها الى المضمون في القطاع الخاص.

التأمين الصحي الخاص يتطور الا ان انتشاره لم يأخذ بعد مداه المنتظر

■ وضعت شركات التأمين السورية في متناول الجمهور عقود تأمين صحية عند قدومها إلى سوريا وكان ذلك للمرة الأولى. كيف تجاوب الجمهور السوري مع العقود الجديدة وهل يملك المواطن العادي القدرة المالية لدفع قسط التأمين الصحي ؟

– حقيقة الوضع أن أقساط التأمين الصحي في سوريا تتناسب مع مداخيل فئات واسعة كبيرة من المجتمع السوري وخصوصاً الفئة المتوسطة الدخل، ومرد ذلك أن الكلفة الصحية في سوريا اليوم هي أقل بكثير مما هي عليه في بعض الدول المجاورة كلبنان والأردن مثلاً .

ومن المعروف أيضاً أن التأمين الصحي كان معروفاً قبل تأسيس الشركات السورية ومحصوراً بفئة صغيرة من رجال الاعمال الذين كانوا منفتحين على الأسواق المجاورة، وبالتالي فالتأمين الصحي لم يكن مجهولاً بالكامل في سوريا.

اضاف: وبالرغم من ذلك لم يلقَ حتى الآن التجاوب الكافي لدى المواطنين، فما زال حجم التأمين الصحي ضئيلاً نسبة لما هو متوقع لجهة حاجة المواطن السوري لهذا التأمين ولجهة عدد السكان، فنرى مثلاً أن المحفظة التأمينية الصحية في العام ٢٠٠٨ لم تتجاوز (١٠) ملايين دولار في حينه ولم تتجاوز نسبة النمو خلال ٢٠٠٩ نسبة الـ ٢٥ ٪ .

مع العلم أن المرسوم الذي أصدره السيد رئيس الجمهورية العربية السورية مؤخراً والذي أجاز للجهات الحكومية إجراء التأمين الصحي لدى المؤسسة العامة السورية للتأمين اي الشركة الحكومية، سوف يشكل رافعة أساسية للتأمين الصحي في سوريا نظراً للحجم الهائل للقطاع الحكومي. وقال هناك مئات الآلاف من العاملين في القطاع العام ولو جرى تغطيتهم جميعا لدى المؤسسة العامة مع عائلاتهم فإن ارقام التأمين الصحي في سوريا سوف تشهد ارتفاعا هائلا ما سينعكس إيجاباً على القطاع الخاص ايضا.

■ ما هي التقديمات التي تمنحها عقود التأمين الصحي في سوريا للمواطن السوري وعائلته، علما بأن جميع السوريين يحظون برعاية صحية مجانية من الدولة ؟

– صحيح أن جميع السوريين يحظون برعاية مجانية من الدولة لكن التأمين الصحي الخاص مطلوب بشدة وتطور بشكل مطّرد في السنوات القليلة السابقة .

اضاف: إن الكلفة الاستشفائية تتصاعد بشكل منظور في سوريا حيث نتلقى يومياً من المشافي (المستشفيات) الخاصة تعاميم تبلغنا فيها بزيادة الأسعار. كذلك الأمر بالنسبة للمخابر (المختبرات) حيث تمت زيادة سعر الوحدة من (٤٠ ل.س) إلى (٥٠ ل.س) كذلك يتم الحديث عن زيادة سعر المعاينة الطبية .

إن زيادة كلفة الاستشفاء والطبابة في القطاع الخاص تحتم لجوء المواطن المقتدر إلى عقد التأمين الصحي والذي يغطي الاستشفاء والطبابة وثمن الأدوية وحتى المعالجات البسيطة للاسنان.

دور شركات الـ TPA في سوريا

■ هل يختلف الدور الذي تؤديه شركات الـ TPA في سوريا عنه في لبنان أو الأردن أو غيرهما من الدول العربية ؟ وكيف تتواصلون مع مقدمي الخدمات في المناطق السورية النائية ؟

– إن لشركات الـ TPA في سوريا دوراً مميزاً عنه في لبنان والأردن وذلك عائد إلى الخبرة الوافدة في التأمين الصحي لدى السواد الأعظم من العاملين في هذا القطاع مقابل ضعف في المعرفة لدى السوق المحلي، حيث نجد أن شركة الإدارة (TPA) تنخرط أكثر في تدريب عناصر التسويق لدى شركات التأمين وتقدم الدعم اللازم لدى الزبائن ومن خلال موظفي هذه الشركات .

أما لجهة صعوبة التواصل مع مقدمي الخدمات في المناطق السورية النائية فقد اعتمدنا طريقة تكليف ممثلين في تلك المناطق وأنطنا بهم مهمة التواصل مع مقدمي الخدمات لجهة جمع المطالبات ودفع المستحقات وتزويدهم بعقود التأمين ... الخ

■ هل تستعين شركات التأمين السورية بخدمات شركات الـ TPA وهل أن استعانتها بتلك الشركات ترتب عليها وعلى جمهور المستهلكين تكاليف باهظة وما هي نسبتها ؟

– شركات التأمين الثلاث عشرة العاملة في سوريا تعتمد شركات الإدارة للمساعدة في إدارة المحفظة التأمينية الصحية، نظراً لما أوردنا سابقاً من قلة الخبرة في التأمين الصحي الخاص واتساع المناطق جغرافياً وعدم توافر الخبرة لدى مقدمي الخدمات في التعاطي مع المضمونين، يجد لزاماً على شركة التأمين اللجوء إلى شركة الإدارة حيث يراوح بدل الإدارة من ٥ الى ١٠ في المئة من القسط السنوي .

نتطلع بتفاؤل الى مستقبل الشركة

■ هل أن النتائج التي حققتموها حتى الآن تتوافق وتوقعاتكم للمرحلة الأولى من انطلاقتكم في سوريا؟

– إن النتائج التي حققتها Best Assistance في سوريا لا تتوافق حتى الآن مع تطلعاتنا مقارنة بحجم الأعمال في سوريا، مع العلم أننا حققنا أرقاماً لا بأس بها من حيث حصتنا في السوق والتي تشكل لغاية اليوم ما نسبته ٢٠ ٪ من حجم السوق .

لكننا نتطلع بتفاؤل نحو العام ٢٠١٠ حيث تجتمع عدة عوامل تحتم تطور هذه المحفظة بشكل نأمل أن يرضي جميع الأطراف، وفي مقدمهم شركات الإدارة التي صبرت كثيراً من أجل تحقيق أهدافها في السوق السوري، حيث يوجد اليوم شركات مضى على تأسيسها خمس سنوات، وشركتنا واحدة من هذه الشركات التي اختارت الاستثمار في هذا السوق الذي ما زلنا نراه سوقاً واعداً . ■

انطوان عيد (لا ميديكال LA MEDICALE):

نقدم خدماتنا لحوالى ٢٢ شركة تأمين في لبنان

لا ميديكال LA MEDICALE شركة متخصصة بإدارة المحافظ الطبية وهي تقدم خدماتها في هذا المجال منذ ما يزيد على عقدين من السنين. رئيسها انطوان عيد، قال في حديثه الينا ان التعرفات الاستشفائية ارتفعت الى مستويات غير معقولة، ولا تتناسب والدخل الفردي في لبنان، وقد سعينا ونسعى الى وقف تصاعد الفواتير الاستشفائية الا اننا نجابه بغياب المنطق في بلد غابت فيه العدالة.

وقال عيد «لا يمكن ان يعامل المستهلك اللبناني بالطريقة عينها التي يعامل فيها المستهلك الاوروبي او الاميركي لاسباب عديدة من بينها غياب الرقابة الصارمة في لبنان على الاطباء والمستشفيات».

ارتفاع التعرفات الاستشفائية تجاوز الحدود المعقولة وهو الذي يتسبب بارتفاع اقساط التأمين الصحي

■ تؤكد الاحصاءات ان تكاليف الاستشفاء والطبابة ترتفع سنويا بنسبة تزيد اضعافا عن الرواتب والمداخيل الفردية؟ هل ينطبق هذا الامر على اسواقنا وكيف تتعاملون معه؟

– ان تكاليف الاستشفاء والطبابة ترتفع سنوياً، إما بطرق غير مباشرة بارتفاع سعر الدواء والادوات الطبية المستوردة من اوروبا استنادا الى ارتفاع الـ Euro، وإما بطرق مباشرة عبر زيادات للتعرفات من قبل ادارة المستشفيات والاطباء .

اضاف: سعينا ونسعى لايقاف الزيادة عند حدود منطقية وعادلة بحيث لا يفقد المواطن اللبناني القدرة على دفع قسط التأمين الصحي، ولكن مع الاسف اننا نعمل في بلد قل فيه المنطق وضعف فيه العدل والعدالة.

لا يجوز ان يعامل المستهلك اللبناني بالطريقة عينها التي يعامل بها المستهلك الاوروبي بسبب الفارق في الدخل

■ يقال ان شركة سويس ري تحتفظ بحق مراجعة الاقساط المتفق عليها في اتفاقات الاعادة الموقعة مع شركات التأمين المسندة ورفعها اذا اقتضت الحاجة كل ستة اشهر؟ هل ترون ان هذا التدبير مبرر؟ وهل يمكن ان يعامل المواطن عندنا كما يعامل المواطن الاوروبي او الاميركي ذو الدخل المرتفع؟

– اننا نفضل ان تبقى الأسعار سارية لسنة على الاقل وان يتعامل معيد الضمان وشركة الضمان وحتى المضمون والجهات الاستشفائية كأنهم فريق واحد ، ويحافظ كل واحد على مصلحة الآخر. وبناء عليه نجد ان التدبير الذي لجأت اليه شركة الاعادة المشار اليها ليس مبررا .

اضاف: لا يمكن للمواطن اللبناني ان يعامل كالمواطن الاوروبي او الاميركي من حيث اقساط التأمين، نظرا للفروقات في كل المجالات لا سيما : الدخل المختلف، طريقة احتساب الاتعاب الطبية، طريقة احتساب الفاتورة الاستشفائية، التفاوت في قيمة العملات، الرقابة الصارمة في الخارج (النوعية – الارباح – الهدر...)، عدم الرقابة في لبنان (النوعية – الارباح – الهدر...).

اعطي خبزك للخباز

■ هل تعتبرون ان شركات الـ TPA نجحت في اثبات حيوية وجدوى الدور الذي تلعبه لدى شركات التأمين وهل ان عدد الشركات التي تعتمد خدمات الـ TPA يتنامى وفقا لتوقعاتكم؟ كم هو عدد الشركات المتعاقدة معكم ؟

– مهام شركات التأمين هو التأمين ، ومهام الشركات الادارية هو ادارة المحافظ الاستشفائية والمثل العامي يقول: «اعطي خبزك للخباز ..» كما ان عدد شركات التأمين التي لم تتعاقد بعد مع شركات ادارية بات لا يتعدى اصابع اليد ، وهذا ما يؤكد على الدور الهام والفاعل للشركات الادارية .

اضاف: ان عدد شركات التأمين التي تستعين بخدمات لا ميديكال LA MEDICALE يبلغ حوالى ٢٢ شركة ونحن نعتمد في عملنا على فريق من الاطباء المتخصصين، ونتابع الملفات الطبية والفواتير الاستشفائية بدقة فائقة مستندين الى خبرتنا التي تزيد عن ٢٠ سنة في هذا الحقل.

انشاء شركات تأمين صحي حكومية لن يكون لها الاثر الكبير في مجال التأمين الصحي الخاص

■ احال الرئيس الاميركي اوباما مشروع قانون الى الكونغرس يتضمن اقتراحا بإنشاء شركة تأمين صحي حكومية لتنافس شركات التأمين الخاص وتوفر الضمان الصحي بأسعار متهاودة وسبق لامارة ابو ظبي ان انشأت شركة ضمان شبه حكومية لهذا الغرض. هل ترون ان هذا الاقتراح يشكل حلا مستقبليا لغلاء اسعار التأمين الصحي في بلادنا؟

– ان صحة المواطن في الاساس هي من مسؤولية الدولة ، وبسبب تقاعس الدول عن الاهتمام بصحة مواطنيها، لجأ المواطن الى القطاع الخاص لتأمين حاجاته .

وبما ان التقاعس يشمل معظم دول العالم وثقة المواطنين ضعيفة بمؤسسات الدولة، لذا ، فإن انشاء شركات تأمين صحي حكومية لن يكون لها الاثر الكبير في مجال التأمين الصحي الخاص.

ان غلاء اسعار التأمين الصحي في بلادنا ناتج عن ارتفاع التعرفات الاستشفائية لحدود غير طبيعية وغير منطقية ، وذلك لتعوض المستشفيات التأخير في مقبوضاتها من القطاع العام ، وبالتالي اضمحلال ارباحها ونهش فوائد المصارف رأس مالها . ■

وليد جشي (المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS):

أصبحنا جزءا من شبكة تقدم خدماتها في ٧٢ دولة ونتطلع للتحوّل الى شركة مساهمة وطرح اسهمنا للتداول في البورصة

تتابع شركة المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS انتشارها في الدول العربية بل انها تجاوزت ذلك وبدأت في التوسع نحو اسواق اميركا الجنوبية.

رئيس مجلس ادارة الشركة والعضو المنتدب فيها وليد جشي اعرب في حديثه الينا عن تصميمه على تحويل الشركة الى مساهمة تعرض اسهمها ويجري تداولها في البورصة. وقال المشكلة الوحيدة في الوقت الحالي هي ايجاد موارد بشرية مؤهلة.

نمو وتطور العمليات

■ كيف تقرأون تأثيرات الازمة على المنطقة؟ وماذا عن تداعياتها على اسواق التأمين العربية؟

– تأثير الازمة العالمية على منطقتنا العربية والشرق اوسطية جاء محدودا قياسا بما كان عليه في اسواق الاميركيتين الشمالية والجنوبية وبريطانيا.

اما بالنسبة الى اعمال مجموعتنا مستمر وفق وتيرة جيدة متأثرا بالتوسع الجغرافي الذي نقوم به من فترة الى اخرى.

ونحن مطمئنون الى استمرار تطور ونمو عملياتنا سنة ٢٠١٠، مع استقرار اكبر لصناعة التأمين في المنطقة العربية.

توسع مستقبلي نحو اسواق اميركا

■ في اية اسواق تنتشر شركتكم، وهل لديكم نية في دخول مناطق واسواق جديدة؟

– الشركة موجودة عبر فروعها في كل دول الخليج العربي، سوريا، الاردن، ولدينا مكتب تمثيلي في لبنان وآخر في السودان ومن المقرر ان نفتح قريبا شركة هناك.

اضاف: اما في مصر، فقد بدأنا العمل بصورة شبه رسمية وكان نشاطنا مزدهرا مثل معاينة حريق العبور الشهير والذي كلف عشرات الملايين من الدولارات. ونحن اليوم مسجلون رسميا في مصر. هذا ونتطلع الى دخول اسواق اخرى في شمال افريقيا مثل ليبيا ودول المغرب العربي.

وايضا بدأنا بمفاوضات لشراء شركات

حاجة الاسواق الى شركات خدمات تأمين ومساندة

قائمة في اسواق اميركا الجنوبية مثل شيلي، البيرو وكوستاريكا.

ونأمل في ان تتحول شركتنا سنة ٢٠١٠ الى شركة مساهمة عامة برأسمال ضخم وتدرج في مختلف البورصات العربية.

حاجة الى شركات خدمة ومساندة

■ هل اصبحت الشركات العربية قادرة على الاستحواذ على مؤسسات في الخارج من دون مواجهة الصعوبات وما الفائدة من ذلك؟

– الاسواق الغربية مفتوحة امام الشركات العربية بعكس اسواقنا العربية المحكومة بقوانين تفرض حواجز وقيوداً امام المستثمرين العرب.

وعلى صعيد آخر، اصبحت اسواق التأمين العالمية مترابطة، والاستثمارات تنتقل من دولة الى اخرى.

وفي ظل وجود المؤسسات الضخمة، ثمة حاجة الى شركات خدمة تأمين او شركات مساندة كخبراء معاينة تخدم اكثر من بلد ومنطقة. فعلى سبيل المثال نتولى معاينة مشروعين ضخمين يجري تنفيذهما في ماليزيا، في حين ان لا وجود فعليا لنا في هذا السوق.

لذا، من الضروري اما شراء شركة او الدخول في شراكة مع مؤسسة اخرى لمواجهة طلب ما.

ومع انتشار شبكتنا الخدمية في العالم العربي وفي ٧٢ بلدا من خلال التعاون مع خبراء آخرين وفق اتفاقيات جاهزة، تنتقل عملياتنا من جهة الى اخرى ونشاطنا يكبر في مختلف المناطق.

تأهيل الكوادر الوطنية

■ هل تجدون العناصر البشرية الكفية لخدمة هذه الاسواق؟

– المعضلة الاساسية هي ايجاد الطاقات البشرية، ونرى ان مستقبل صناعة التأمين العربية مرتهن بالموارد البشرية، لذا قامت شركتنا بافتتاح مركز تدريب في البحرين وآخر موقت في دبي لتأهيل الكوادر الوطنية.

فاستيراد الخبرات من الخارج او من سوق الى آخر عملية موقتة ولا يمكن ان توفر ديمومة النجاح والاستمرارية.

لذا، يجب التركيز على تدريب العناصر المحلية في كل سوق، وهذا ما تفعله شركتنا عبر ادخال خبراء الى الشركة كشركاء في حصص صغيرة او توظيف كفايات على المدى الطويل.

وهذه السياسة جعلتنا نتخلى عن العناصر الاجنبية تدريجا واستبدالهم بالطاقات الوطنية في كل سوق نعمل فيه. ■

وسام صوالحه (آراب اسيست - ARAB ASSIST - الاردن):

MAPFRE الاسبانية وسعت اطار الخدمات التي تقدمها لتشمل المساعدة على الطريق والكفالة الممددة لصيانة السيارات اضافة الى اخطار السفر

تحتل مجموعة مابفري MAPFRE الاسبانية موقعا متقدما بين مجموعات التأمين والاعادة الدولية، وقد نوعت ووسعت انشطتها خلال العقد الماضي من السنين لتشمل ما بات يعرف عالميا بعقود المساعدة خلال السفر TRAVEL ASSISTANCE، وهي تقدم تلك الخدمة عبر مكتب اقليمي انشأته في الاردن برئاسة وسام صوالحة، وكان ذلك قبل اربع سنوات. وفي عددنا لشهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي ذكرنا ان المجموعة الاسبانية دخلت حقل ضمان الاعطال الميكانيكية والكهربائية في السيارات EXTENDED MECHANICAL ELECTRICAL BREAKDOWN WARRANTY حيث تأخذ على عاتقها تمديد كفالة الصيانة التي تصدر عن شركات صناعة السيارات.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع وسام صوالحه في مكاتبه في عمان ابلغنا انه انشأ شركة جديدة تحمل اسم ARAB ASSIST لتعنى بتسويق الضمانات التي توفرها المجموعة الاسبانية MAPFRE سواء في مجال السفر او الاعطال الميكانيكية والكهربائية للسيارات ليشمل نطاق عملها الشرق الادنى بكامله.

نسوّق منتجاتنا في سائر دول المشرق العربي عبر شركات التأمين وشركات بيع السيارات والمصارف ذات السمعة الجيدة

■ **لماذا تم تأسيس شركة آراب اسيست ARAB ASSIST ؟**

– تتولى شركة آراب اسيست ARAB ASSIST خدمة العقود التي توقعها شركة مابفري MAPFRE، سواء كانت عقود سفر TRAVEL ASSISTANCE او سيارات او مساعدة على الطريق ROAD ASSISTANCE او الكفالة الممددة لصيانة الاعطال في السيارات EXTENDED WARRANTIES وغيرها من عقود المساعدة.

هذا وتغطي الشركة بخدماتها اسواق الاردن وسوريا ولبنان وفلسطين والعراق، لإدراك شركة مابفري MAPFRE اهمية هذه الاسواق التي تعتبر واعدة بالنسبة لقطاع التأمين عموما والمساعدة خصوصا.

برامج تأمين مهمة

■ **كيف اثرت الازمة المالية على الخدمات التي تقدمها مجموعتكم؟**

– تراجعت حركة السفر في العام ٢٠٠٩ عن الاعوام السابقة، وذلك بسبب الازمة المالية العالمية وتداعياتها على الاسواق، وعمدت الشركة الى خفض ما نسبته ٢٠ الى ٢٥ في المئة من اعمالها في مجال السفر.

لكن بالمقابل سجلت الضمانات الاخرى كالمساعدة على الطريق وتمديد الكفالات للسيارات نموا ملحوظا.

■ **كيف تقدمون خدماتكم في مجال السيارات؟**

– نوفر المساعدة على الطريق ROAD ASSISTANCE عن طريق وكالات السيارات وشركات التأمين، اما تمديد الكفالات فمن خلال وكالات السيارات.

نمو ملحوظ

■ **الى اي مدى تأثرتم سلبا جراء تأثر الشركات في مختلف القطاعات، وبالاخص قطاع التأمين، بالازمة المالية الراهنة؟**

– نحن نصدر العقود عبر شركات التأمين وتعتمد في هذا المجال سياسة الشركة على التعامل مع الشركات ذات السمعة الطيبة والتي لا تعاني اي مشكلات مالية.

ولم تؤثر الازمة المالية علينا بل حققت مابفري نموا ملحوظا خلال السنتين الماضيتين على مستوى العالم.

٧٠ مليون مؤمن حول العالم

■ **ما الذي يميزكم وتعتمدون عليه في المنافسة في السوق؟**

– لدى مابفري حضورها في السوق العالمي منذ زمن وهي تتمتع بخبرة ومهارة عاليتين في مجالها، كما تقدم خدماتها على غرار مهنة اعادة التأمين.

هذا وتملك الشركة كل ما يلزم من برامج معلوماتية وتكنولوجيات تساعدها في الحفاظ على اعلى نسب الجودة في خدماتها، اضافة الى تمتعها بالمتانة والاستقرار والملاءة المالية العالية.

ونتيجة كل هذا وصل عدد المتعاقدين معنا عبر شركات التأمين التي نتعامل معها في الشركة الى ٧٠ مليونا حول العالم بينهم ٥ ملايين صاحب سيارة علما اننا رواد في مجالنا في منطقة الشرق الاوسط.

■ **هل هناك اية معوقات او مشكلات تواجهها الشركة اليوم؟**

– ابرز المعوقات التي تواجهنا اليوم تكمن في بطء تأقلم الاسواق العربية مع المنتجات الجديدة التي تطلقها مجموعة مابفري في مجال المساعدة على الطريق وكفالات الصيانة الممددة.

من هذا المنطلق يحتاج السوق العربي الى نشاط تثقيفي مكثف تقوم به شركات التأمين والوساطة وشركات بيع السيارات لإقناع المواطن العربي بفوائد عقود المساعدة والكفالات الممددة. وهنا اذكر اننا قد وقعنا مؤخرا مع شركة سيارات نيسان NISSAN في دبي اتفاقية في هذا الاطار، ونعمل على عدد من البرامج المستقبلية في الاردن.

ولكن على الرغم من هذا نتوقع ان يشهد السوق العربي في السنوات القادمة تحولا لافتا، على مستوى الوعي التأميني عند الافراد كما لدى الشركات التي ستتجه من جديد نحو تكثيف نشاطها التأميني وتحويله الى حقل منتج للارباح الاكتتابية بعد ان اثبتت الازمة المالية سيئات الاعتماد على الاعمال الاستثمارية.

انواع جديدة من المنتجات

■ **كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠٠٩ في المنطقة؟**

– كما سبق وذكرت فإن انتاجية الشركة عموما انخفضت خلال العام ٢٠٠٩ في الشرق الاوسط ولكن زادت على مستوى الكفالات الممددة للسيارات حيث وصلت الى حوالى ٤٠٠ الف بوليصة، وكذلك على مستوى السفر حيث وصل عدد المؤمن لهم الى نحو ٦ ملايين شخص.

هذا وكانت نتائج العام ٢٠٠٩ شبيهة بنتائج ٢٠٠٨ ولكن اعلى بنسبة ٣٧ في المئة من الميزانية التي وضعناها بداية العام والتي اخذنا فيها بالاعتبار تداعيات الازمة المالية العالمية.

■ **هل لنا بلمحة عن خطط الشركة المستقبلية؟**

– اسسنا شركة ARAB ASSIST التي ستزيد حصتنا من السوق، كما سنطلق انواعا جديدة من المنتجات وسندعم المنتجات الموجودة وسنتعامل مع عدد اكبر من المؤسسات المالية والمصارف. ■

عماد حسيني (الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS):

ضعف الثقافة التأمينية يجعل بعض رجال الاعمال والتجار يعيّنون اكثر من وسيط للتفاوض لحسابهم

الوسطاء السعوديون شركة سعودية عريقة اذ بدأت بمزاولة دور الوسيط المحترف منذ ما يقارب الاربعة عقود. وقد كوّنت لنفسها محفظة ذات شأن ورصيدا كبيرا من العلاقات الوطيدة مع الزبائن وشركات التأمين في المملكة. وبعد صدور النظام السعودي التعاوني الجديد للتأمين كانت الوسطاء السعوديون في طليعة الشركات التي حصلت على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) يجيز لها متابعة اعمالها كشركة وساطة قانونية.

عماد الحسيني رئيس الشركة عرض في حديثه الينا الصعوبات التي تعترض وسطاء التأمين في المملكة العربية السعودية، وهي كما يتبين ومن الوقائع ناجمة عن عدم انتشار الثقافة التأمينية ليس في اوساط مجتمع الاعمال وحسب، بل ولدى شركات التأمين بالذات، حيث ان بعض العاملين في شركات التأمين لاسيما الجديدة منها، لا يحبذون قراءة التعليمات التي تصدرها «ساما» بل انهم يفهمونها على نحو خاطئ.

من هنا يدعو الحسيني «ساما» الى اصدار تعليمات جديدة توضح لشركات التأمين المفاهيم التي التبست عليهم وتكرّس لشركات الوساطة دورها المهني في اسداء النصح والمشورة، وضمان حقها في الحصول على العمولات المتعارف عليها في اسواق التأمين في العالم كافة.

نحن من بين شركات الوساطة القليلة التي تعمل بموجب كتاب خطي موقّع من المؤمن له

لغط حول دور الوسيط

■ يشكو عدد من الوسطاء من طريقة تعامل بعض الشركات السعودية معهم، فما الذي يحدث فعلياً؟

– بالفعل تناهى إليّ ان وسطاء يشكون من محاولات تقوم بها شركات التأمين لاقصائهم والتخلص من العمولات المتوجبة لهم، وذلك باتصالها مباشرة بزبائن الوسطاء واقناعهم بتجديد التأمين مباشرة معها ودون المرور بالوسيط.

إلا ان المشكلة باعتقادي هي في ان بعض رجال الاعمال والمؤسسات لا يعتمدون وسيطا واحدا BROKERS OF RECORDS يسجلون في خانته لدى شركة التأمين بل يعمدون الى تعيين اكثر من وسيط، هذا الامر يجعل الامور فالتة.

اضاف: ما قمنا به في شركتنا لتفادي هذا الامر هو ابرام عقد مع العملاء يلزمهم بتعيين وسيط واحد. هذه المشكلات في رأيي تعود الى تشرذم السوق، والى عدم كفاية بعض من يعملون في هذا القطاع. لذلك نرى ان بعض شركات التأمين تنظر الى وسطاء التأمين وكأنهم (بائعي عقود تأمين) ولا تعتبرهم مهنيي تأمين جرى تفويضهم من المؤسسة التجارية او الصناعية ليأتوا اليها بأفضل العروض ويستمروا في تقديم النصح والارشاد لها في مجال التأمين، وهم مقابل تلك الخدمة يحصلون على عمولة من شركة التأمين وعلى هذه الاخيرة ان تستمر في دفعها لهم عند تجديد العقود. وبالتالي يجب ان يكون الوسيط من يفاوض على الاسعار ووضع الشروط والاتفاق مع الشركة على انه ممثل للعميل.

■ هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟

■ ■ ■

بعض شركات التأمين تسيء فهم نماذج عقود التأمين الموافق عليها من ساما

■ ■ ■

– في اعتقادي ان الكل تقريبا يعمل وفق القانون الا اننا ما نزال نحتاج الى تعليمات تنفيذية تحدد مفهوم الوساطة ودور الوسيط وحقوقه.

نقص في عدد الشركات

■ كيف تنظرون الى عدد الشركات الموجودة في السوق السعودي اليوم وهل ان المنافسة تجاوزت حدودها الطبيعية؟ ؟

– لا اعتقد ان المنافسة الجارية في السوق طبيعية الا اننا كوسطاء نواجه مشكلة ناجمة عن عدم وضوح الرؤية لدى بعض شركات التأمين.

فعندما يتوجه الوسيط الى شركة تأمين عارضا شروط تأمين خاصة بعقد تأمين معين ترد عليه شركة التأمين بالقول انها لا تستطيع الخروج عن اطار نموذج عقد التأمين الذي جرى إقراره من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA. وهذا في رأيي خطأ ترتكبه شركة التأمين اذ ان نماذج العقود التي تم اقرارها من «ساما» تمثل الشروط العامة لعقد التأمين في حدها الادنى، والتي لا يمكن لشركة التأمين انقاصها، وذلك حماية لحقوق المؤمن لهم.

اما التوسع في الشروط والتغطيات، فالوسيط يقترحه في سعيه لتوفير حماية افضل للمؤمن له.

اي انه لا ينتقص من حقوق المؤمن له بل يوسع اطارها. وهذا هو الدور المطلوب من الوسيط ان يقوم به، اي ان يوفر للزبائن الذين فوضوه التفاوض مع شركات التأمين لحسابهم مقدارا اكبر من الحماية.

«وساما» بالتأكيد لا تعارض ذلك، بل تشجع عليه ومن المؤسف ان لا تكون لدى بعض العاملين في شركات التأمين الخبرة التي يحتاجونها في هذا المجال. ولذا، نقترح ان تصدر «ساما» تعميما توضح فيه ان النماذج التي اقرتها لا يمكن ان تنتقص الا انه يمكن توسيع اطارها لمصلحة جمهور المؤمن لهم.

شركات خاسرة

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين الصحي يشهد منافسة قوية ما يؤدي الى انخفاض الاسعار وبالتالي خسارة هذه الشركات؟

– كل شركة لديها دراساتها ولا اظن ان اياً منها تعمل لتخسر. لا أستطيع ان اجزم اذا كان هذا القطاع مربحا لكن المعلومات المتداولة في السوق تشير الى ان هذه الشركات تخسر حاليا.

نمو في الانتاج

■ هل كان للازمة المالية اي تأثير على قطاع وساطة التأمين في السعودية؟

– لم نتأثر بالازمة العالمية بل ان انتاجنا نما وزاد وعملنا كذلك. قد نكون شهدنا تأخرا في سداد بعض الاقساط لكن هذا الامر يمكن معالجته بسهولة.

■ ما هو وضع شركتكم اليوم، وما هي ابرز النتائج التي حققتها؟

– وضعنا ثابت بعد قيام مؤسسة النقد «ساما» بتنظيم القطاع ونحن اليوم اكبر شركة وساطة في السعودية. اما عن نتائج عام ٢٠٠٩ فهي على اقل تقدير تفوق نتائج العام الماضي بحوالى ٢٥ في المئة. ■

نصر أبو عبيد (الشركة العالمية المتحدة لوساطة التأمين UNITED INTERNATIONAL - السعودية):

ضرورة تطبيق قوانين واجراءات ساما قبل إصدار أخرى جديدة

عضو مجلس الإدارة التنفيذي والمدير العام للشركة العالمية المتحدة المحدودة لوساطة التأمين UNITED INTERNATIONAL نصر أبو عبيد أشار الى ان السوق السعودي لا يزال يضم بعض الوسطاء المخالفين. ورأى في محاولة منه وضع الأصبع على الجرح ان مشكلة التأمين الصحي تكمن في تضخيم الفواتير الاستشفائية وفي إساءة واستغلال المضمونين لبوليصة التأمين الإلزامية، متوقعاً ان يشهد هذا الفرع تطوراً ورقياً في المستقبل بعد انتشار الوعي التأميني بين أفراد المجتمع، مشدداً على ضرورة تطبيق القوانين والإجراءات الصادرة عن ساما قبل إصدار أخرى جديدة.

التـزام بـالـتـعامل مع وسطاء مرخص لهم

■ **هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟**

– اختلف وضع قطاع التأمين حالياً عمّا كان في السابق، وشهد تنظيماً وتحسينات كبيرة، لكن لا يزال السوق السعودي يضم بعض المخالفين من الوسطاء الذين يعملون من دون ترخيص رسمي.

ولحسن الحظ الأمر حالياً يعتمد على التزام شركات التأمين بالتعامل مع الوسطاء المرخص لهم دون غيرهم.

■ **كيف كان تأثير الأزمة المالية على قطاع التأمين وشركتكم في السوق المحلي؟**

– طاولت الأزمة الاقتصاد ككل، لكن قطاع التأمين من أقل القطاعات تضرراً. ونحاول كوسطاء ان نكون أكثر مرونة مع العملاء ونتمنى على الشركات ان توفّر تسهيلات في عمليات الدفع كي تمر الأزمة ويجتازها المواطنون من دون تعثّر.

■ **يتردد ان شركات الاعادة تشكو من النتائج الفنية للتأمين الصحي الالزامي، هل هذا صحيح؟ وكيف تتم معالجة الامر مع المعيدين اصحاب الشكوى؟**

– تكمن مشكلة التأمين الصحي في تضخيم الفواتير الإستشفائية وفي إساءة واستغلال المضمونين لبوليصة التأمين الإلزامي.

وفي اعتقادي ان فرع التأمين الصحي سيشهد تطورا ورقياً في المستقبل بعد انتشار الوعي التأميني بين أفراد المجتمع. ونتمنى ان تفعّل الرقابة على المستشفيات ومزودي الخدمات الطبية لخفض الفواتير المبالغ بها.

تفاؤل بالتأمين الصحي

■ **ما هي الفروع التأمينية التي تعتبرونها واعدة في السوق السعودي؟**

– متفائلون بالتأمين الصحي الإلزامي، لا سيّما مع التقدم في مراحل التطبيق التي أصبحت تشمل تأمين المواطنين السعوديين. كذلك يعمل مجلس الضمان الصحي بأمانة لتطبيق هذا النظام.

كما نرى فرصاً واعدة في فرع تأمين السيارات والأملاك، خصوصاً بعد الخسائر التي مني بها المواطنون نتيجة السيول والفيضانات في السعودية.

■■■

نتمنى على الشركات ان توفّر تسهيلات في عمليات الدفع كي تمر الأزمة ويجتازها المواطنون من دون تعثّر

■■■

تطبيق القوانين والإجراءات

■ **تنفذ المملكة مشاريع انمائية بالغة الحجم، ومن بينها انشاء مدن صناعية جديدة بالكامل. الى اي مدى تستفيد شركات التأمين السعودية من تلك المشاريع؟ وكم تتوقعون ان تكون نسبة نمو الاقساط في المملكة خلال السنوات الثلاث المقبلة؟**

– كوسيط تأمين نستفيد نوعاً ما من هذه المشاريع في السوق السعودي.

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– تبحث مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» يومياً في تحسينات لقانون التأمين. لكن أعتقد أولاً اننا في حاجة الى تطبيق القوانين والإجراءات الحالية قبل إصدار أخرى جديدة.

نتائج ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ متشابهة

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٩؟**

– منحتنا الرخصة وضعاً قانونيا ورسمياً في السوق السعودي، كما ساهم القانون الجديد في الحد من تجار الشنطة. ورغم الأزمة المالية يعتبر وضع شركتنا وأداؤها أفضل. وارتفع حجم أقساطنا لكن النتائج النهائية جاءت مشابهة لعام ٢٠٠٨ نتيجة إرساء التنظيم الجديد وتراجع العمولات. ■

ايلي عيسى (شركة SECURE لوساطة التأمين - أبو ظبي):

نحظى بدعم شركات التأمين التي تعاملنا معها طوال اربعة عقود من السنين

سكيور SECURE لوساطة التأمين شركة جديدة انشأها ايلي عيسى، بعد فترة طويلة امضاها في الوسط التأميني في الامارات العربية المتحدة. وقد كوّن خلال تلك الفترة من العلاقات ما امكن له ان يوظفه اليوم في انشاء شركة متخصصة في وساطة التأمين. ماذا يقول ايلي عيسى حول تجربته الجديدة؟

نتائج جيدة

■ **هل لنا بلمحة عن سبب انتقالكم من العمل في مجال التأمين المباشر الى وساطة اعادة التأمين ثم الى وساطة التأمين؟**

– وجدت ان بالامكان الافادة من العلاقات التي كونتها في ابو ظبي بعد ٤٠ عاما من الاقامة والعمل هناك. ولذا اقدمت على انشاء شركة تحظى بدعم الاصدقاء الكثيرين الذين جمعني اليهم عملي في التأمين المباشر.

ومن جهة اخرى لا شك في ان مجال الوساطة ليس سهلا خصوصا في الظروف الراهنة، غير اننا حققنا نتائج جيدة خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ وأتوقع استمرارا للنجاح في السنوات المقبلة.

■ **الى اي مدى تأثرت شركات التأمين الاماراتية بتداعيات الازمة المالية العالمية؟**

– شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة لم تتأثر مباشرة بالازمة المالية وان كانت بعض شركات التأمين العاملة في امارة دبي تأثرت الى حد ما بتوقف بعض المشاريع الاعمارية الضخمة.

علاقة وثيقة مع الشركات

■ **هل عانيتم من صعوبة التعامل مع شركات التأمين في ظل الازمة المالية الراهنة؟**

– تربطني مع شركات التأمين علاقة وثيقة وعميقة لم تتأثر يوما بفعل الازمة المالية.

■ **كيف تنظرون الى القانون الراعي لنشاط الوسطاء والذي صدر مؤخرا في الامارات؟**

– اراه قانونا جيدا، مع الاشارة الى انني بدأت العمل في الوساطة تزامنا مع اصداره وبالتالي قمنا بهيكلة الشركة والعمليات فيها بحسب مقتضيات القانون.

تركيز على ابو ظبي

■ **هل تفكرون بالتوسع خارج ابو ظبي؟**

– نركز حاليا على ان تبقى معظم اعمالنا في ابو ظبي، الا ان هذا لا يعني اننا غير معنيين بتقديم خدماتنا لسائر شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة بكاملها، فنحن نرحّب بالتعاون مع اي شركة تأمين في اي منطقة من الامارات.

■ **بم تتميز شركة SECURE؟**

– تتميز الشركة في مجال التأمينات الهندسية ENGINEERING اذ اننا نملك من الخبرة في هذا المجال ما يجعلنا نقدم افضل الخدمات المراعية لمعايير الجودة والنوعية. ■

محمد سعيد حمدان (شركة جولمين JUELMIN) :

نستغرب ان تستمر بعض شركات التأمين الاماراتية بالتعامل مع وسطاء غير مرخص لهم بمزاولة المهنة

محمد سعيد حمدان، رئيس شركة جولمين لوساطة التأمين واعادة التأمين، رحب في حديثه الينا برفع رأسمال شركات الوساطة الى مليون درهم اماراتي وامل بأن تتوقف شركات التأمين الاماراتية عن التعامل مع الوسطاء غير المرخص لهم بالعمل في الامارات العربية المتحدة وفقا للقانون. وقال ان اقساط التأمين الصحي التي يجري استيفاؤها بموجب عقود جماعية ما تزال تنافسية ولا شكوى من ارتفاعها.

استكمال الأعمال السابقة

■ الى أي حدّ أثرت الأزمة العالمية وأزمة دبي على أعمالكم؟

– نحن كشركة لم نتأثر بهاتين الأزمتين، فخدماتنا لم تتغيّر وحجم أقساطنا ارتفع.

■ ما هي السياسة التي اتبعتموها للمحافظة على وضعكم في السوق؟

– لم نتبع سياسة معينة، وإنما استكملنا أعمالنا كما في السابق ومن دون تعديلات. والاساس الذي تقوم عليه سياستنا هو الحرص على الاهتمام بعملائنا وبمصالح شركات التأمين التي نعمل كوكلاء لها وعددها ١١ شركة. كما نحرص على ان نتصرف بمهنية كبيرة مع كل الاطراف، فلا نتأخر في الدفع أبداً، ولنا علاقة مميزة مع معظم شركات التأمين.

التعويض بالمنافسة

■ أدت الأزمة المالية الى منافسة كبيرة بين شركات التأمين. فهل أثر ذلك على تعاملها معكم كوسطاء؟

– شركات التأمين كغيرها من المستثمرين تعرضت لخسائر استثمارية وكل منها اتبعت سياسة خاصة بها في مجال التعويض عن تلك الخسائر، وبعضها خفض اسعاره للحصول على مقدار اكبر من اقساط التأمين، بينما البعض الآخر اخذ يسعى لتسويق منتجات جديدة، وفي الحالتين تصرفت الشركات وفق اراداتها ولم يكن لقراراتها اي تأثير على اعمالنا.

■ تظهر الإحصاءات ان أسعار التأمين الصحي ترتفع سنوياً في جميع أنحاء العالم بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والأجور، فهل تعتقدون ان هذا التأمين لم يعد في متناول كل الفئات الاجتماعية؟

– أسعار التأمين الصحي الموجهة للمجموعات GROUP POLICIES ليست مرتفعة بعكس تلك الموجهة للأفراد.

■ ■ ■

اقساط عقود التأمين الصحي الجماعية ما تزال معقولة

■ ■ ■

خدمة الإعادة العربية ممتازة

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– هذا الأمر يعود الى ثقة شركات التأمين بشركات الإعادة العربية. لكن شركات الإعادة العربية لا تغطي حصصا كبيرة من الاخطار التي يجري اسنادها ونحن نحاول ايضا ان نوزّع معظم أقساطنا في السوق المحلي وخدمة هذه الشركات نعتبرها ممتازة. واذا كانت الاخطار المسندة كبيرة فلا بد من الاستعانة بشركات الاعادة العالمية.

مع رفع رأسمال شركات الوساطة

■ ما رأيكم بالتعديل القانوني الذي صدر أخيراً، والقاضي برفع رأسمال شركات الوساطة الى مليون درهم؟

– نؤيد هذا التعديل ولا مشكلة لدينا برفع رأسمالنا الى اي مستوى. كما وليس لدينا مشكلة مع الوسطاء المرخص لهم من وزارة الاقتصاد، لكن من يسمّون بالوسطاء حملة الشنط وغير المرخصين فيؤثرون على أعمالنا، ونستغرب لماذا تتعامل شركات التأمين معهم. مع ان ذلك يعتبر مخالفاً للقانون ونأمل في إيجاد حل لهذه الثغرة مع انتهاء مهلة زيادة رأسمال الشركات.

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– ليست لدينا أي ملاحظات، ونعتبر أداءها جيداً جداً.

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٩؟

– الأرقام ممتازة والنتائج النهائية ستظهر اننا حققنا تقدماً. ■

بشار الشمّاري (فرانكفورت لوساطة التأمين FRANKFURT - الامارات) :

جاهزون لتطبيق قانون شركات الوساطة مع ان لنا ملاحظات عليه

تمنى بشار الشمّاري، العضو المنتدب التنفيذي في شركة فرانكفورت FRANKFURT لوساطة التأمين في الإمارات، لو يتم التريث في تطبيق القانون الذي صدر مؤخراً لتنظيم القطاع، من دون الوقوف على رأي المعنيين بالأمر، معتبراً ان تطبيقه في هذا الظرف غير المؤاتي قد يخرج شركات من السوق وهو ما ليس ملائماً الآن، ومؤكداً انه اذا ما تم الإصرار على تطبيقه كما هو فإن «فرانكفورت» مستعدة للإلتزام بمندرجاته.

■ استحوذتم على ٥١ في المئة من شركة فرانكفورت لوساطة التأمين في دولة الامارات، بعد ذلك ما هي الأهداف المستقبلية؟

– بعد استحواذنا على ٥١ في المئة من شركة فرانكفورت لوساطة التأمين، انطلقنا في عملية إعادة هيكلتها وذلك في شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٩، إذ وظفنا كوادر بشرية جدية، وطوّرنا موقعاً إلكترونياً حديثاً ومميزاً الى جانب زيادة قاعدة مندوبي المبيعات في الإمارات لمزيد من الانتشار. ونسعى حالياً الى التواصل مع شركات عالمية لزيادة حجم أعمالنا.

أما ابرز أهدافنا للعام ٢٠٠٩ فكان إقفال السنة بأقل خسارة ممكنة. ولغاية الآن استطعنا إطفاء خسائر الفصل الأول وتكاليف إعادة الهيكلة والانتقال الى مكاتب جديدة. ونتمنى ان تكون سنة ٢٠١٠ أفضل.

التميّز وسط المنافسة

■ ما الذي يميّز شركة فرانكفورت عن شركات الوساطة الأخرى في الإمارات؟

– تقدّم فرانكفورت خدماتها بصورة صحيحة ومدروسة وبطريقة مهنية ومحترفة تنم عن دراية بوضع السوق. ونولي اهتماماً رئيسياً لخدمة ما بعد البيع ومتابعة العملاء واحتياجاتهم المختلفة، وهذا ما نحاول التميّز به في ظل منافسة حادة في السوق، واعتماد البعض على المضاربة في الأسعار.

فنحن هنا كي نوفّر خدمة سليمة وشاملة وفق معايير فنية عالية وليس كي نكون «حملة شنطة».

هيكلة سياسة التسعير

■ هل ثمة منافسة بين شركات التأمين والوسطاء في السوق المحلي؟

– شركات الوساطة وشركات التأمين في خندق واحد. لذا نحاول حصر المنافسة في الخدمات وليس في الأسعار. لكن بسبب الأوضاع الحالية في السوق قامت شركات التأمين بخفض الأسعار بصورة غير عادية، مما أشعل المنافسة بين شركات التأمين نفسها. وهذا اضطرنا أيضاً الى إعادة هيكلة سياسة التسعير في شركتنا.

لا لرفع الرساميل

■ كيف تنظرون الى القوانين الصادرة في الإمارات والراعية لقطاع وسطاء التأمين؟

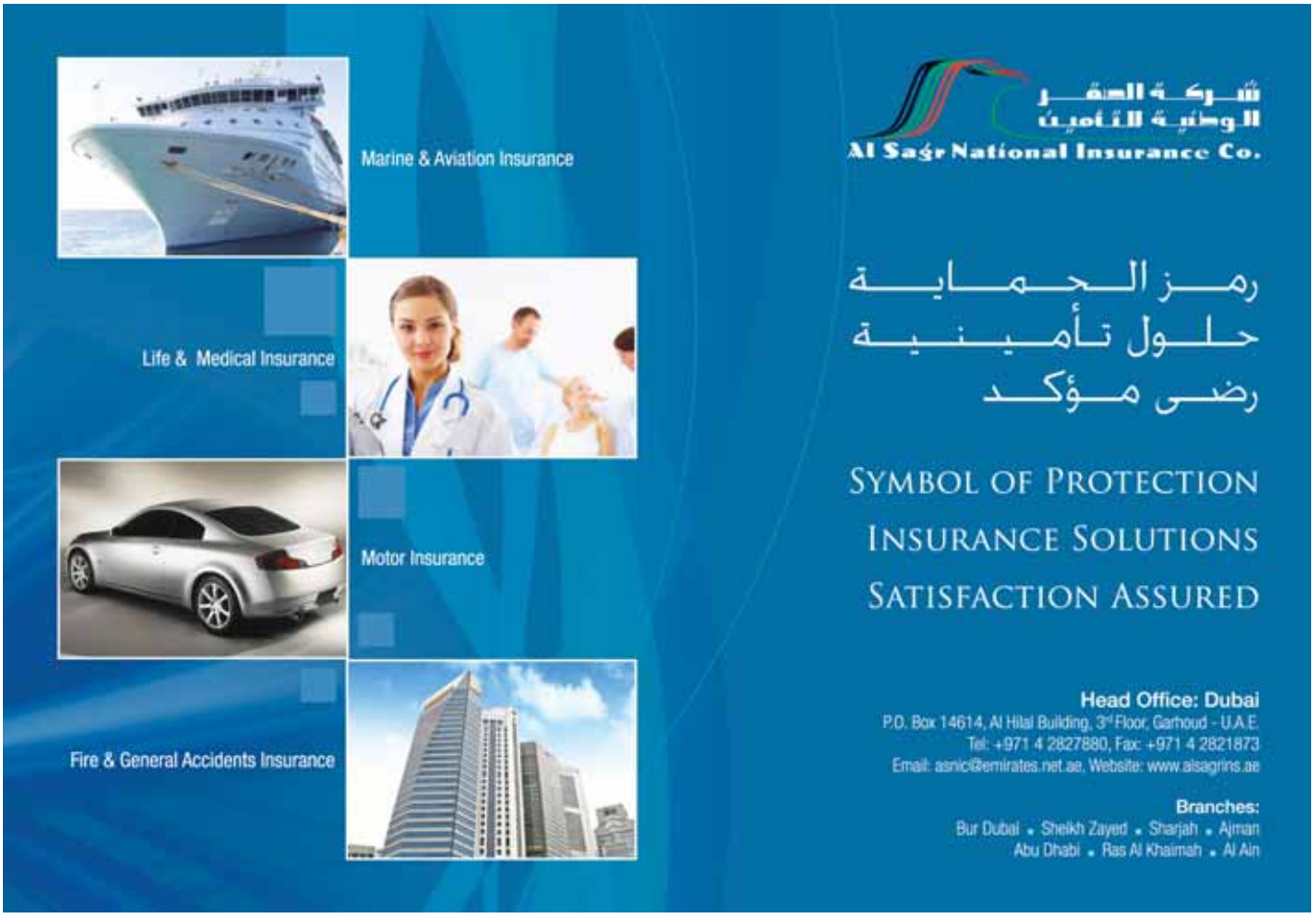
– نحن نتمنى عدم إلزام شركات الوساطة في الدولة رفع رساميلها الى مليون درهم اماراتي في هذه الفترة لأن الأوضاع الحالية غير مؤاتية.

كما يفرض القانون على الوسطاء رصد وديعة احتياطية بقيمة مليون درهم إماراتي، وهذا يدفع شركات عدة الى الإقفال وتصفية أعمالها. وفي اعتقادي ان هذه الفترة غير مؤاتية لتنفيذ القانون وغربلة شركات الوساطة مع العلم ان فرانكفورت قادرة على رفع الرأسمال.

■ هل تداولتم مع هيئة التأمين في الإمارات لحل هذه المسألة؟

– كنا نتمنى لو بادرت هيئة التأمين الى طلب رأي شركات الوساطة ومناقشتها في القانون قبل اصداره.

ومن هنا نطلب من الهيئة التريّث في تنفيذ هذا القانون ريثما يكون قد تم بحث النقاط الغامضة فيه ولكن إذا تمّ إقراره بصيغته الحالية فنحن مستعدون للالتزام بمندرجاته. ■



الياس الغفري ((ELITE GLOBAL INSURANCE AGENCY (EGIA)- السعودية):

القانون السعودي نظم عمل وكالات التأمين ويطبق حاليا بنسبة ٩٠ بالمئة

يتضمن نظام التأمين السعودي التعاوني احكاما ترعى مهنة وكيل التأمين INSURANCE AGENT وتميز الأحكام بين وكيل التأمين من جهة ووسيط التأمين من جهة أخرى.

في حديثه الينا عرض الياس الغفري المدير العام لشركة ايليت غلوبل انشورنس اجانسي في جدة ELITE GLOBAL INSURANCE AGENCY الدور الذي تلعبه شركته بكونها وكيلة لشركة تأمين واحدة. وقال ان للشركة الوكيلة معرفة شخصية بزبائنها وهي الاقدر على تحديد ما يحتاجونه من عقود تأمين لحماية مصالحهم. وقال ان شركته بصدد افتتاح مقر لها في العاصمة السعودية الرياض.

مؤسسة النقد العربي السعودي قامت بعمل جبار وانهت الفوضى التي كانت سائدة قبل صدور القانون

وكيل حصري

■ **كيف تصفون وضعكم حاليا في السعودية؟**

– حصلنا على الترخيص الرسمي في تموز (يوليو) ٢٠٠٩ لممارسة نشاطنا في السوق السعودي كوكيل تأمين حصري وبحسب القانون السعودي، يعمل الوكيل مع شركة تأمين واحدة لكن يمكنه ان ينفصل عنها في حال وقوع اي خلاف او مشكلة. اما شركة التأمين فيجوز لها ان تعيّن اكثر من وكيل واحد . وفي اعتقادنا ان العمل كوكيل يجعل تركيزنا محصورا بمحفظة تأمين واحدة وهذا يضاعف قوتنا وتفانينا لخدمة الزبائن، الى جانب ولائنا ووفائنا لطرف واحد.

كذلك ان مهنة التأمين حديثة العهد في السعودية، ويحتاج السوق الى وقت معيّن للتعرّف الى دور وسطاء التأمين والتعامل معهم. لذلك فضّلنا اختيار مهنة الوكيل، لا سيما انني امتلك خبرة ٣٠ سنة في هذا المجال في السوق السعودي.

قطاع منظم ومضبوط

■ **هل يمكن القول ان نظام التأمين التعاوني الجديد اصبح نافذا بالكامل وان جميع شركات التأمين والوساطة والاعادة اصبحت خاضعة للقطاع ولم يعد هناك شركات تعمل خارج اطار القانون؟**

– يمكن اعتبارالسوق السعودي منظما ومضبوطا بنسبة ٩٠ في المئة حاليا، وشركات التأمين والوسطاء والوكلاء يلتزمون احكام النظام التعاوني بكل حذافيره وهذا يعود بالفائدة لمصلحة القطاع عموما.

كذلك ان الشركات التي هي في مرحلة طرح اكتتابها الاولي (IPO) لن يسمح لها بالبدء بإصدار العقود الا بعد ان تحصل على الترخيص والتسجيل النهائيين وهي مجبرة على اتخاذ جانب الحذر وعدم تسجيل خروقات ومخالفات.

ويعمل الوسطاء المعروفون بحملة الحقائب ونسبتهم ضئيلة في الخفاء في السعودية، لكن اظن ان المسألة وقتية وعابرة.

■ **كيف تقوّمون التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE في السعودية؟**

– التأمين عبر المصارف مهم جدا، لكن يحتاج الى وقت لتطبيقه كاملا وتفعيله في السوق السعودي على غرار ما يجري في اوروبا والدول العربية الناشطة في هذا المجال.

تعاميم «ساما» مقبولة

■ **هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟**

– نشكر مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» التي بذلت جهودا كبرى لتحسين وتنظيم قطاع التأمين في المملكة، وقد انتظرنا طويلا لإرساء القانون الجديد، لذا نحن نتقبل مختلف الملاحظات والتعاميم التي تصدرها ساما.

ولا شك في وجود بعض الملاحظات لكنها بسيطة، مقارنة مع الاوضاع الفوضوية التي كانت سائدة في الماضي، والوقت كفيل بحل وتحسين الاوضاع.

خدمة الوكيل افضل

■ **هل يمكن للوكيل طرح منتجات تأمين بعيدا من الشركة المتعاقد معها وكيف تجذبون العميل للتعامل معكم مباشرة؟**

– الوكيل ملزم ببيع منتجات شركة التأمين المتعاقد معها. لكن في حال اقترحنا تطوير بعض المنتجات الجديدة، يجب ان تحصل شركة التأمين التي تنوي اصدار عقود جديدة على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على نموذج من العقد الجديد قبل ان تضعه في التداول.

من جهة اخرى، اثبتت السنوات الطويلة التي عملنا فيها في السعودية، ان الوكيل يوفر خدمة افضل وأسرع من شركة التأمين مباشرة والوكيل يعرف زبائنه وعلى علاقة مباشرة معهم وهذا ما يجذب الزبائن للتعامل معنا اولا.

فرع جديد في الرياض

■ **كيف تصفون اداءكم عام ٢٠٠٩؟**

– تتحسن الانتاجية سنة بعد اخرى والاهم هو حصولنا على الرخصة كي نبدأ تطبيق الخطة الاساسية للشركة. كما نحن ملزمون بالتوسع بحسب ما ينص عليه القانون السعودي، وسنفتتح فرعا في الرياض عام ٢٠١٠ الى جانب مقرنا الاساسي في جدة. ■

رائد فياض (بروفيشينال براكتس PROFESSIONAL PRACTICE):

أزمتا المال العالمية ودبي لم تؤثرا على نشاط التأمين والتأثير الأكبر هو من المنافسة

أكد رائد فياض مدير عام شركة بروفيشينال براكتس، ان الأزمة المالية العالمية وأزمة دبي لم تؤثرا فعلياً على نشاط الشركة بل كان التأثير على السيولة، لافتاً بالمقابل الى ان التأثير الأكبر هو من المنافسة خصوصاً بين الشركات ووسطاء التأمين والتأمين عبر المصارف.
وأيد فياض قرار رفع رأسمال شركات الوساطة الى مليون درهم اماراتي.

■ الى اي حد اثرت الازمة المالية العالمية وازمة دبي ٢٠٠٩ على اعمالكم؟

– هاتان الازمتان لم تؤثرا فعليا على نشاطنا، وانما كان لهما تأثير على السيولة.

فالسوق كان يعاني التضخم لكن الازمة المالية العالمية ادت الى وقف تدفق السيولة، وما ان بدأت الامور تتجه نحو الحل، عادت وتجمدت اثر ازمة دبي. لكن لا ارى ان هذا الوضع سيستمر طويلا فالسوق في حراك دائم وقد يكون النشاط تباطأ احيانا، لكنه لم يتوقف رغم الخسائر، الا ان الجمهور يتأثر بالاعلام ويتفاعل مع الاخبار المتداولة ما يجعله حذرا في طريقة انفاقه.

التأمين سلعة مطلوبة

■ هل لديكم منتجات جديدة تقدمونها للسوق؟

– لا نطلق منتجات جديدة وانما نقوم بتعديل بعضها لتتوافق ومتطلبات السوق. والمعروف ان سوق دبي كان يتوجه للفئات الميسورة من المجتمع، حين كانت مستعدة لدفع مبالغ كبيرة لقاء الخدمات.

اما اليوم فلم يعد الناس يبحثون عن تلك الخدمات المميزة، وانما باتوا يسعون الى التوفير. لكن يبقى التأمين سلعة مطلوبة، كتأمين السيارات وكذلك انواع اخرى من التأمينات الإلزامية للافراد والشركات.

■ هل ترون في منافسة شركات التأمين تأثيرا ايجابيا ام سلبيا عليكم؟

– التأثير ليس ايجابيا، لان شركات التأمين باتت تنافس وسطاء التأمين العاملين لديها، وما زاد الطين بلة بدء التعامل بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE حيث اضحت التأمينات بأنواعها كافة تباع عبر شبابيك المصارف، وهذا التنافس لا بد ان يؤثر على نوعية الخدمات المقدمة.

«لسنا مع مهلة السنتين»

■ هل تؤيدون كوسطاء قرار رفع رأسمال شركات الوساطة الى مليون درهم اماراتي؟

– نؤيد هذا القرار لكننا لسنا مع مهلة السنتين التي اعطيت للشركات لتنفيذه. وقد جاء موعد التنفيذ في عام ٢٠٠٩ بينما كانت الازمة المالية لا تزال في بداياتها وشركات التأمين تأثرت بهذه الازمة اسوة بتأثر المصارف.

الامر لا يتعلق فقط برفع رأس المال بل على هذه الشركات ان تضع في المقابل مبالغ احتياطية مجمدة. والشركات التي تأثرت هي تلك التي لا تستطيع اتخاذ احتياطات وكان من الافضل لها الا تستمر في تقديم خدماتها في حال لم يتوفر لديها حد ادنى من السيولة حتى لا يكون المستهلك هو المتضرر. ■

C&G
COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

Warmest Wishes
For a Happy New Year
2010

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 | E-Mail: candgre@candgre.com

ناجي حبيس (غراسافوا GRAS SAVOYE):

بعض شركات التأمين تفتقر الى الثقافة التأمينية وتنزعج من الشروط التي نضعها لحماية حقوق الزبائن

غرا سافوا لبنان GRAS SAVOYE LIBAN شركة لبنانية – فرنسية عضو في مجموعة غراسافوا العالمية تحتل المرتبة الاولى بين وسطاء التأمين في فرنسا ودول اوروبية عدة.

ناجي حبيس احد الشريكين المفوضين فيها (الشريك الآخر هو كريستيان ناصيف) وعضو مجلس الادارة والعضو المنتدب والمدير العام التجاري تحدث الينا عن اوضاع التأمين في لبنان فقال ان الثقافة التأمينية مفقودة في عدد كبير من شركات التأمين والوساطة، وقليلون هم الذين يدركون اهمية التأمين في حياة المجتمعات. حتى ان بعض الشركات تبدي انزعاجها من الشروط التي تضعها شركة غرا سافوا في عقد التأمين لحماية حقوق الزبائن. واخذ حبيس كذلك على لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان عدم ملاحقتها للسماسرة الذين ينتحلون صفة وسيط التأمين. كما عاب على شركات التأمين ان تفوض معقبي المعاملات امام مصلحة الميكانيك ووزارة العمل بيع عقود التأمين التي تحمل اسماءها على قارعة الطريق.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر أسواق التأمين العربية، من حيث قانون وأنظمة التأمين والإعادة والوساطة. أما اليوم فتراجع الى المرتبة الأخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– عملت نحو ٢٥ عاماً في شركات التأمين، الا انني انتقلت منذ عام ١٩٩٩ الى حقل الوساطة وهذا ما يبقيني على تواصل دائم مع الناس. ومن هنا اقول ان كثيرين من الذين يتعاطون التأمين سواء في شركات التأمين او في شركات الوساطة يفتقدون الى الثقافة التأمينية ولا يدركون اهمية التأمين في حياة المجتمع.

ما أقوله هو من وجهة نظر شركتنا وهي شركة وساطة محترفة بكل ما للكلمة من معنى، لكننا نشعر من خلال تعاملنا مع شركات التأمين، ان سوقنا لا يتمتع بأسس وقوانين متطورة كما في الخارج.

ان شركتنا تعرض اليوم على شركات التأمين العمل وفق أسس متينة وصحية، ولكن بعض شركات التأمين تبدي انزعاجها من التعامل معنا لأنها تدرك جيداً اننا ندافع عن عملائنا، علماً ان هذه الأسس التي نطالب باعتمادها باتت مختلفة في بعض البلدان الأوروبية، نظراً للتطوير المستمر الذي تشهده صناعة التأمين العالمية.

يبدو ان وزارة الاقتصاد بدأت اليوم تبذل جهداً لتطوير القوانين الا انها تأخرت كثيرا عن اللحاق بالدول العربية الاخرى .

الشركات وراء ارتفاع أسعار الأقساط

■ ما هي برأيكم أسباب ارتفاع أسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين؟

– ظنّت شركات التأمين أنها في تعاملها بالتأمينات الصحية ستجمع الأموال فعمدت الى المضاربة بالأسعار، في الوقت الذي كانت فيه اسعار الطبابة والاستشفاء والادوية ترتفع بوتيرة متصاعدة، ما أدى الى وصول شركات التأمين الى طريق مسدود فبدأت بالسعي للتعويض عن خسائر السنوات الماضية، وذلك برفع اسعارها اضعافاً عدة ودفعة واحدة، وهو أمر غير مقبول. فهي لو عمدت الى الرفع التدريجي لأسعار التأمين الصحي، لما شعر المواطن المؤمن بهذا الفرق الكبير في الأسعار. وهنا تجدر الإشارة الى انه لو كان لدينا نظام ضمان اجتماعي جيد، لما كنا وصلنا الى ما وصلنا اليه مع شركات تأمين لا هدف لها سوى زيادة ربحيتها.

■ هل ترون ان الرقابة التي تجريها لجنة مراقبة هيئات الضمان كافية؟

– تكون الرقابة كافية اذا كان القائمون بها يتمتعون بالخبرة والكفاية. واذا تعاونوا بجدية مع شركات التأمين وتجاوبت هذه الأخيرة مع مطالب اللجنة وخضعت لرقابتها والجدية ضرورية لنجاح الرقابة. لكن طالما ان الأسس والقوانين الضابطة والمنظمة للسوق غائبة، ستبقى الأمور على حالها.

أنا لست عضواً في لجنة مراقبة هيئات الضمان وقد يكون لديها نية التغير، لكن لا أرى انهم قادرون على القيام بذلك.

شركات التأمين العدو الأول

■ هل لديكم اقتراحات تقدمونها للجنة؟

– نريد ان نلمس النشاط الذي يقومون به. فليراقبوا شركات التأمين وكيفية تعاطيها مع المطالبات التي تقدم اليها. كما يقتضي الحفاظ على حقوق شركات الوساطة ومنع السماسرة من تعاطي عملية الوساطة وملاحقتهم امام المحاكم الجزائية. كما يقتضي منع شركات التأمين من التعامل مع معقبي المعاملات امام مصلحة الميكانيك ووزارة العمل وملاحقة شركات التأمين التي تسمح للسماسرة ببيع العقود التي تحمل اسماءها على الطرق. وفي الواقع ثمة تجاوزات خصوصاً في قطاع التأمين الصحي، حيث تتضارب مصالح الطبيب والمستشفى والمؤمن له.

أما نحن في غرا سافوا فواضحون جداً في شروطنا، ولا نتأثر بما يجري في الخارج، وليس هناك مضاربون في مجال عملنا إنما شركات التأمين هي التي تنافسنا، ونحن نعتبرها عدوّنا الأول.

فشركات التأمين تظن انها اذا اتصلت مباشرة بالعملاء او عبر السماسرة الذين ينتحلون صفة وسيط تأمين تكون قد اكتسبت عميلاً جديداً لكن في الواقع تكون تبيع الزبون ما لديها، في وقت يبيع الوسيط الزبون ما يحتاج اليه.

ان شركتنا تخضع للرقابة من اوروبا ومن فرنسا وانكلترا، وعلى كل بوليصة نبيعها ان تتوافق مع حاجات الزبون وليس شركات التأمين.

من هنا نطلب من الهيئة التأكد من صدقية الشركات وان تمارس رقابة صارمة عليها من منطلق دورها وصلاحياتها ومنع التطاول على دور شركات الوساطة المرخصة .

١٢,٥ مليون دولار المحفظة المحلية

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– حققنا هذا العام نمواً نسبته ٢٠ في المئة. ونأمل في ان نستمر في زيادة الانتاج لنكون قادرين على خدمة عملائنا.

أما بالنسبة الى ٢٠١٠ فنتوقع ان نحقق نمواً بنحو ١٠ الى ١٥ في المئة، في حال استمرت الأوضاع على ما هي اليوم.

هذا ويبلغ حجم محفظتنا المحلية ١٢,٥ مليون دولار ونأمل في ان تزيد خلال العام المقبل. وبصراحة لا نقارن أنفسنا بالشركات الأخرى، لأن في السوق شركات تابعة للمصارف، وشركات أخرى لا تتعاطى الا بالتأمين الالزامي على السيارات والعمال الأجانب، وهذه الشركات يمكن ان يكون رقم أعمالها اكبر حجما ، لكن هذا لا يعني أنها أفضل. وللتذكير فإن شركة غرا سافوا تحتل المرتبة الأولى أوروبياً والثالثة عالمياً. ■

فرنان الحصري (مؤسسة ف.أ. الحصري F.A. HOSRI -لبنان):

هناك حاجة ماسة لتحديث قانون التأمين الحالي واستبداله بقانون يرفع الغبن عن الوسطاء

التقى مندوب «البيان الاقتصادية» في قاعة الاستراحة في مطار بيروت (LOUNGE) السيد فرنان الحصري رئيس مؤسسة ف. أ. الحصري، وهي احدى شركات وساطة التأمين العريقة في لبنان وسجل له حديثا حول اوضاع قطاع التأمين وما يتعرض له وسطاء التأمين من منافسات واهمها التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. وقد اتهم الحصري المصارف بإجبار زبائنها على ابرام عقود التأمين مع شركات التأمين التابعة لها، وشدد على وجوب تحديث قانون التأمين بحيث يأتي متطورا وعادلا ويرفع الغبن عن الوسطاء.

الوسطاء لم يتضرروا

■ **هل كان للازمة المالية العالمية تأثير على وسطاء التأمين في لبنان؟**

– لا اعتقد ان الازمة المالية العالمية اثرت على وسطاء التأمين، ولا حتى ازمة دبي التي تلتها، الا بمقدار ما انخفضت اقساط التأمين البحري. فالزبائن الذين يتعاطون الاستيراد والتصدير ربما انخفضت عملياتهم بعض الشيء وهذا ينعكس على العمولات التي يتقاضاها الوسطاء في هذا المجال وحسب، وما عدا ذلك فإن انتاج الوسطاء يسجل نموا في مجالات اخرى عديدة.

■ **هل ترون ان لبنان بحاجة اليوم لقانون جديد ينظم قطاع التأمين؟**

– نحن بحاجة ماسة لقانون جديد للتأمين في لبنان او لتعديل قانوني في احكام القانون الحالي المتعلقة بوسطاء التأمين، وهذا ما تعمل عليه نقابة الوسطاء بجدية في محاولة لرفع الغبن عنا من المصارف الناشطة في عمليات بيع البوالص عبر نوافذها، وهذا ما درج على تسميته بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. والواقع يبين ان المصارف تفرض على الزبائن من دون وجه حق اجراء عقود التأمين لدى شركات معينة او تابعة لها، ما يؤدي الى خسارتنا زبائن رافقونا لعشرات السنين، ويعتبر ذلك مضاربة غير منصفة وغير شرعية ويلحق الضرر الجسيم بدورنا في التفاوض حول التفاصيل والشروط الواردة في عقد التأمين وتفسير الاختلافات والفوارق بين بوليصة واخرى.

من هنا يجب ان يلحظ القانون ضرورة وجود وسيط بين العميل وشركة التأمين، وان يكون هذا الوسيط حاملا شهادة من معهد تأمين او اقله خبرة ١٠ سنوات في مجال التأمين. مع العلم ان فرنسا اليوم تتجه نحو اصدار قانون يمنع المصارف الفرنسية من تعاطي التأمين.

اضاف: اتكالنا اليوم على نقابتنا المجاهدة في سبيل تحسين المهنة وهي لذلك تعمل بكل اصرار على دفع الشركات للتعامل مع الوسطاء.

> **اتكالنا اليوم على نقابتنا المجاهدة في سبيل تحسين المهنة**

انحسار للشركات المحلية في الخارج

■ **تصدر لبنان لفترة طويلة اسواق التأمين العربية، اما اليوم، فقد سبقتنا الدول العربية كيف تفسرون ذلك؟**

– تراجع لبنان كثيرا في هذا المجال ومن الامثلة الحية على ذلك سوق السعودية حيث شركات تأمين لبنانية كثيرة عملت هناك منذ عشرات السنين. وبالنظر لصعوبة الشروط التي ينص عليها قانون التأمين السعودي الجديد اضطرت تلك الشركات الى وقف فروعها هناك والخروج من السوق. وهناك عدد محدود منها تحول الى مساهم في شركات تأمين سعودية يتجه اليوم نحو الخروج منه.

فمنذ حوالى ٣٠ عاما كان موضوع تأسيس شركات تأمين سعودية محرما، اما اليوم فأصبح في السوق شركات عدة تتنافس وقد دفعت الشركات اللبنانية الى اتخاذ القرار بالخروج منه، وذلك بسبب الاختلاف الكبير في الاسعار بالاضافة الى ان الشركات التي تؤسس معظمها تعاوني ما يحمل العميل على التعامل مع شركات سعودية.

السوق المحلي واسع

■ **ما المطلوب اليوم، حتى يعود للبنان دوره الرائد في هذا القطاع؟**

– لبنان ما يزال يلعب دورا فاعلا في تدريب وتأهيل الخبراء والعاملين في قطاع التأمين، الا ان قانون التأمين النافذ حاليا يحتاج الى تحديث لأحكامه او استبداله بقانون جديد بعد الاخذ بتوصيات نقابة وسطاء التأمين في لبنان.

■ **هل ترون ان المراقبة التي تجريها لجنة مراقبة هيئات الضمان كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟**

– لست مطلعا على عمل هذه الهيئة لكنني اعرف ان اشخاصاً كفوئين يديرونها.

■ **كيف كانت نتائجكم للعام ٢٠٠٩ مقارنة مع ٢٠٠٨؟**

– عام ٢٠٠٩ كان عاما جيدا بالنسبة لنا حيث تخطى حجم محفظتنا المليون دولار بزيادة ٦ او ٧ في المئة عن العام الماضي.

الاندماج طريق الى التوسع

■ **كلمة اخيرة؟**

– اوجه تحية لنقابة وسطاء التأمين على جهودها المبذولة في سبيل تحسين القطاع والى جمعية شركات التأمين التي تعمل بجد ايضا. فرساميل شركات التأمين لدينا لا تزال صغيرة مقارنة برساميل الشركات العربية او الاوروبية، لكن في الواقع لا ينقصها سوى رؤوس الاموال. حيث الموارد البشرية المهنية الكفية موجودة والعلاقات العامة خصوصا مع اللبنانيين في بلدان الانتشار. ■

رولان خزاقة (خزاقة لوساطة التأمين - KHAZZAKA INSURANCE BROKERS) :

قطاع التأمين في لبنان أثبت جدارته وموقعه بين القطاعات العربية

رئيس شركة خزّاقة لوساطة التأمين رولان خزاقة نوّه بالخطوات التي قام بها قطاع التأمين المحلي لإثبات جدارته وموقعه بين قطاعات التأمين العربية. وأشار الى ان نقابة وسطاء التأمين في لبنان ونقابة وسطاء التأمين العرب تسعيان الى مزيد من التطور والتقدم، لافتاً الى ان التواصل مع وزير الاقتصاد والتجارة ورئيس هيئة الإشراف على هيئات الضمان يعد بإيجابيات.

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– ساهمت الحروب والأزمات الإقتصادية التي توالت على لبنان في إضعاف وتراجع مرتبته الرائدة في قطاع التأمين.

لكن مقابل ذلك يقوم القطاع المحلي بخطوات مهمة ويثبت جدارته في كل المحافل التأمينية في العالم العربي.

وتسعى نقابة وسطاء التأمين في لبنان التي ننتمي اليها الى جانب عضويتنا في نقابة وسطاء التأمين العرب والتي يرأسها اللبناني ايلي زيادة الى مزيد من التطوّر والتقدم.

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– نتيجة الغلاء والتضخم العالمي وارتفاع تكلفة الاستشفاء في لبنان، رفعت المستشفيات أسعارها وتبعتها شركات التأمين، ما انعكس سلباً علينا خسارة لعملاء عديدين لم يعودوا قادرين على تحمل زيادة الأسعار.

■ هل ترون ان المراقبة التي تجريها هيئة الإشراف على التأمين في لبنان كافية ؟

– اجتمعنا مؤخراً مع وزير الاقتصاد محمد الصفدي ورئيس هيئة الإشراف على هيئات الضمان السيد وليد جنادري وتحدثنا عن المشكلات التي تصادفنا، ووعدنا الوزير بالحد من حملة الشنطة وتفعيل الرقابة لضبط السوق.

مشاركة في أربعة مؤتمرات

■ ما هي أبرز خطوات نقابة وسطاء التأمين في لبنان خلال عام ٢٠٠٩؟

– شاركنا خلال عام ٢٠٠٩ في أربعة مؤتمرات تأمين في كل من إيطاليا، هنغاريا، تونس ومصر. ونتوقع ان يكون رئيس نقابة وسطاء التأمين العرب لبنانياً عام ٢٠١٠.

٤٠ في المئة نمواً

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

– واجه قطاع التأمين أزمة سيولة كبيرة خلال ٢٠٠٩، لكن شركتنا سجّلت زيادة في النمو بنسبة تفوق الـ ٤٠ في المئة.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان يعمّ التواصل الدائم بين الوسيط والعميل وشركة التأمين لما فيه مصلحة قطاع التأمين. ■

CS&T
credit systems & techniques

13 Years of Success

Credit Systems & Techniques

The sole third party administrator in the Middle East in the retail's credit insurance field.
We administrate insurance companies retail credit portfolio's and secure related reinsurance facilities.

Credit Systems & Techniques benefits from first class reinsurers confidence and support.

Operations in Lebanon, Jordan and Egypt. We offer the following services within the scope of a credit insurance scheme or separately to banks, financial companies and traders (without credit insurance):

- Credit scoring
- Debts monitoring and follow-up
- Bad debts collection
- Credit reports
- Full range of statistics

Main Office
Park Jdeideh Center - 2nd Floor
12. 56 Street - Sector 2 Jdeideh
P.O.Box: 11-4690 Beirut - Lebanon
Email: csandt@dm.net.lb
Phone / Fax: 961-1-894242
Phone: 961-1-878125/961-3-361901

Jordan Office
Queen Rania Al Abdallah Str.
Al Madina al Riadyah- Amman
P.O.Box: 928374 Amman 11191 Jordan
Email: aanhoury@cst.com.lb
Phone: 962-6-5100080
Mobile: 962-78-5481719
Fax: 962-6-5165006

Egypt Office
28 El Dokki Str.
Giza - Egypt
P.O.Box: 47 Omman
Email: cst-cg@cst-cg.com
Phone: 202-37608975 /83 / 85 /93

Website: www.cst.com.lb

طلال الأنسي (رويال انشورنس كونسلتنتس - لبنان):

عدم التعاون بين الشركات ومقدمي الخدمات الطبية وراء ارتفاع اقساط الصحي

عدّد مدير عام شركة رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS لوساطة التأمين طلال الأنسي الإنجازات المحققة خلال ٢٠٠٩، من بينها تأسيس قسم تجاري وتطوير الموقع الالكتروني الخاص بالشركة والعمل على تأهيل الموارد البشرية أكاديمياً. ورأى ان المشرع بحاجة الى استقرار سياسي كي يعمل على سن قوانين جديدة تحسن القطاعات الانتاجية وعلى رأسها قطاع التأمين، منتقداً عدم وجود تعاون بين الشركات والمستشفيات ومقدمي الخدمات الطبية ما يؤدي الى رفع الأقساط بصورة مفاجئة، متمنياً المزيد من التعاون والتفاهم والتنسيق بين مختلف الشركات على غرار الانسجام السائد في القطاع المصرفي.

إعادة هيكلة

■ كيف تصفون أداء قطاع التأمين اللبناني عام ٢٠٠٩ وماذا عن نشاط شركتكم ونتائجها؟

– لم يكن للأزمة المالية العالمية أي تأثير على الاقتصاد اللبناني بل على العكس ساهم الهدوء والاستقرار السياسي والأمني المحلي في نمو القطاعات الاقتصادية، ومنها قطاع التأمين الذي يحتاج الى سدّ فراغات عدة واللحاق بأسواق التأمين العربية المجاورة.

وقد كانت نتائجنا جيدة لعام ٢٠٠٩، لا سيّما في الأشهر التسعة الأخيرة. وقد حققنا نموا بنسبة ١٠ في المئة.

وقد خضعت الشركة الى إعادة هيكلة بدأت عام ٢٠٠٨ واستمرت خلال ٢٠٠٩ كما أسسنا قسماً تجارياً وعملنا على تطوير موقع الشركة الإلكتروني.

هذا وقمنا بترقية وتحسين مستوى الكوادر العاملة وقد تسجّل بعضهم في الجامعة اللبنانية الألمانية للتحصيل الأكاديمي.

ومن المتوقع ان تظهر نتائج هذه التغييرات والتحسينات سنة ٢٠١٠.

قوانين جديدة

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– لطالما كان لبنان رائداً في صناعة التأمين في المنطقة. وقد أثبت مدى قوته وتطوره عام ٢٠٠٩ حين ساد الهدوء السياسي والأمني.

واستطاعت الدول المجاورة، ولا سيّما النفطية الاستفادة من مواردها الأولية للتطوّر والاستثمار في مجال التأمين، لكن لا يزال الفرد اللبناني يسجّل أعلى النسب في الإنفاق على التأمين بين الدول العربية، وهذا دليل وعي وثقافة جيّدين في هذا المجال لدى المواطنين.

ومن هنا، يحتاج المشرّع الى استقرار سياسي كي يعمل على سنّ قوانين جديدة تحسّن أداء القطاعات الاقتصادية ومنها التأمين.

لكن المشكلة ان الحكومات المتعاقبة تستقدم قوانين من الخارج وتسعى الى تطبيقها من دون أي تعديل أو اعتبار لخصوصية السوق اللبناني، أو حتى إعطاء مهل لشركات التأمين لتنفيذ المراسيم الجديدة.

فعادة، تطبّق القوانين في أي سوق على مراحل وتدريجاً وتعطى الشركات مهلة زمنية لترتيب أوضاعها وبدء تطبيق نظام تأميني جديد، الى جانب إفساح المجال أمام المضمونين لاستيعاب الشروط الجديدة.

تعاون مفقود بين الشركات ومقدمي الخدمات

■ تظهر الاحصاءات ان اسعار التأمين الصحي ترتفع سنويا في جميع انحاء العالم، بنسبة تتجاوز ارتفاع الرواتب والاجور بأضعاف عدة، وهذا الواقع هو الذي يجعل عدد المضمونين المتعاقدين مع شركات التأمين الخاص يتراجع. الا يؤدي ذلك الى جعل التأمين الصحي لدى القطاع الخاص في متناول الاغنياء فقط؟ وكيف يمكن الحفاظ على دور فاعل لشركات التأمين الخاص في تغطية الاخطار الصحية؟

– المشكلة في فرع التأمين الصحي هي عدم وجود تعاون بين شركات التأمين والمستشفيات ومقدمي الخدمات الطبية.

وفي هذا الإطار نتمنى حصول اجتماعات دورية شهرية أو فصلية لتقويم الأوضاع واتخاذ خطوات استباقية لارتفاع الأسعار.

وما يحصل ان المستشفيات ترفع أسعارها من دون سابق إنذار وهذا يؤدي الى حتمية تصحيح قيمة وثيقة التأمين في وقت لاحق، وهذا ما يفاجئ المواطن ويثقل كاهله، خصوصاً ان بعض الشركات سجلت زيادة في الأسعار بنسبة ٣٠ الى ٣٥ في المئة.

ورغم كل هذه المعوقات، يبقى التأمين الصحي خدمة ذات أهمية في ظل غياب الدولة وتراجع أداء صندوق الضمان الاجتماعي.

تعاون وتفاهم بين الشركات

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– في عهد وزير الاقتصاد ياسين جابر، تم تغيير هيكلية الوزارة فأضحت لجنة مراقبة هيئات الضمان مرتبطة مباشرة بوزير الاقتصاد للاطلاع على كل المجريات.

ومن المفروض ان تفعّل هذه اللجنة نشاطها أكثر، لأن دورها يستمر رغم تغيير العهد والوزراء المتعاقبين. وقد اعترضت شركات التأمين على هذا القرار كونها معنية مباشرة بالمسألة، وهذا بالطبع ينعكس على وسطاء التأمين بسبب علاقتهم مع هذه الشركات.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى مزيداً من التعاون والتفاهم والتنسيق بين مختلف الشركات على غرار الإنسجام السائد في القطاع المصرفي. فهذا التجاذب في قطاع التأمين المباشر ينعكس سلباً على الوسيط وعلى علاقاته مع بعض العملاء. ■

فادي الخوري (افراد لوساطة التأمين AFFRAD):

لسوق التأمين ميزة خاصة وهو ان المستهلك فيه يبحث عن النوعية وليس عن السعر وحسب

شركة افراد AFFRAD لوساطة التأمين هي احدى شركات الوساطة اللبنانية التي تعمل داخل لبنان وخارجه، ولذلك يتسنى لها ان تتابع من قرب الممارسات التي تجري في اكثر من سوق.
رئيسها فادي الخوري نوه في حديثه الينا بخصائص سوق التأمين في لبنان حيث اعتبره سوقاً يبحث عن «النوعية» وليس عن السعر وحسب.
وسجل الخوري بعض ملاحظاته على مشروع قانون التأمين الذي احيل الى مجلس النواب للموافقة. واستغرب كيف ان المشروع لا يتضمن احكاما ناظمة للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. وطالب بملاحقة شركات الوساطة التابعة للمصارف والتي تخفي وراءها وسطاء تأمين يعملون من دون ترخيص.

■ كيف تقوّمون سوق التأمين في لبنان مقارنة بالاسواق العربية الاخرى؟

– مما لا شك فيه ان سوق التأمين اللبناني هو سوق مميز عن باقي الاسواق في الدول العربية. وما يميّز السوق اللبناني عن الاسواق الاخرى هو انه سوق يبحث عن شروط تأمين جيدة وممتازة بالاجمال وليس عن اسعار متدنية بغض النظر عن الشروط المطبقة في عقد التأمين. ولذا يمكننا القول بأن السوق اللبناني ليس PRICELESS MARKET.

اضاف: ان قطاع التأمين بالاجمال فى لبنان مازال لتاريخه يحتل احد المراكز المتقدمة بين الدول العربية وبالتالي مازال محافظا على عدة اعمدة مهمة كانت ومازالت اساسية في المساهمة في مستواه، وهي: حرية التعاقد، حرية المنافسة، حرية تقدير الخطر والاكتتاب به، الوعي التأميني، الانفتاح على معيدي التأمين العرب والاجانب، حرية الشروط والبنود المتعاقد عليها، شفافية شركات التأمين، الملاءة، سهولة التعامل وانتشار وتعددية قنوات التوزيع والتسويق وذلك لما من تساهل في القوانين المرعية الاجراءات.

السوق يتميز بتحرير الاسعار والمنافسة الشديدة

■ هناك شكوى من ارتفاع اقساط التأمين الصحي على نحو مستمر في لبنان ماذا تقولون حول هذه الشكوى؟

– ان ارتفاع اسعار تأمين الاستشفاء في لبنان هو نتيجة طبيعية لجودة التقديمات الاستشفائية بالاضافة الى انه سوق يتميز بتحرير الاسعار والمنافسة الشديدة. ان غلاء اسعار التأمين الطبي في لبنان لا ينعكس على تطور الطلب على ذلك النوع من التأمين لان سوق التأمين الطبي في لبنان قد اخذ حجمه الطبيعي على مدار السنين.

ذلك ان الشعب اللبناني اما انه مضمون فى الضمان الاجتماعي او يستفيد من تقديمات الجيش أو الامن الداخلي أو انه يستفيد بصفته مؤمناً عليه في شركة تأمين. اما القلة المتبقية والتي ليس عندها أي ضمانات طبية أو استشفائية فهي اما مدعومة بنظام التكافل الحزبي أو المذهبي أو انها تعالج على نفقة وزارة الصحة لعدم قدرتها على الاستفادة من اي تقديمات اخرى وبالتالي ليس بإمكانها دفع اقساط التأمين الصحي.

كما كل شيء فى هذه الدنيا يجب ان نختار ماذا نريد، أنريد أسعاراً رخيصة بتقديمات ليست على المستوى المطلوب أو اسعاراً مقبولة مقارنة بمستوى تقديمات جيد.

> ■■■
> **نستغرب ان يكون المشروع الكندي خالياً من الاحكام الراعية للتأمين عبر المصارف**
> ■■■

نشيد بهيئة الرقابة

■ احيل مؤخرا الى مجلس النواب مشروع القانون الجديد للتأمين في لبنان المعروف بالمشروع الكندي. كيف تنظرون الى هذا المشروع وما هي ملاحظاتكم عليه؟

– ان مشروع قانون تنظيم القطاع الاخير الذي ما زال تحت البحث والذي من شأنه ان يحدث نهضة اضافية في لبنان وينقله الى مراكز اكثر تقدماً ليس بالضرورة ان يكون بالكامل مشروعا نموذجيا، وان البحث به والملاحظات التي اثيرت حوله لها من الايجابيات ومن الحجج بما فيه خير لتعديل هذا المشروع ليصبح اكثر ملاءمة لواقعنا وسوقنا اللبناني. ليس من الواقع أو الملائم ان نأخذ نصا «معلبا» أو مطبقا في بلد آخر ونسخه على الواقع اللبناني و بالتالي عدم مطابقته على الواقع لعدة اسباب، منها انه يتناقض في بعض احكامه مع القوانين اللبنانية الاخرى. اما حول ملاحظاتي على المشروع فأكتفي بالقول: لا يمكن مثلا ان نصدر هكذا قانون ولا يتضمن احكاما ترعى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ، كما لا يجوز ان يعتبر وسيط التأمين ضامناً أو كفيلاً للاقساط المتوجبة على زبائنه بدون ان يكون هنالك قانون يسمح بإلغاء عقد التأمين تلقائيا لعدم سداد قسط التأمين.

اضاف: ان تعزيز صلاحيات لجنة الرقابة على هيئات الضمان شيء له ايجابياته ولكن ليس فقط بسحب التراخيص إنما بإحالة غير المرخص لهم الى السلطة القضائية وكذلك بردع تصرفات شركات الوساطة التابعة لشركات التأمين والتي تخفي وراءها وسطاء غير مرخصين.

بالاختصار لا يجوز ولا يمكن وليس مقبولا ان نعالج جزءاً من مشكلة ونبقي جزءا آخر غير خاضع للرقابة أو غير منظم.

ان وجود سلة متكاملة من التنظيم المكمل لبعضه هو ما نطلبه من هيئة الرقابة منذ سنين وهذا ما سيريح كل الفرقاء في السوق المحلي على تقديري.

وأنهى قائلاً: اننا اذ نشيد بهيئة الرقابة على ما قامت وتقوم به ونود ان نذكر ونشير الى ان هذه الهيئة هي من افضل الهيئات الرقابية في لبنان رغم كل ما يدور حولها من قلة صلاحيات والتأثير المباشر أو غير المباشر من الوضع العام في البلد. ■

ابراهيم رياشي (RIACHI GROUP - لبنان):

رفع قيمة الإيداع المفروض على الشركات الى ثلاثة أضعاف

عزا رئيس شركة رياشي غروب لوساطة التأمين RIACHI GROUP ابراهيم رياشي تراجع لبنان تأمينياً بعدما كان يتصدر الأسواق العربية الى واقع الأحداث والحرب التي مرّ بها طوال عقود، ورأى ان لبنان بقي وسيبقى بلد التشريعات والقوانين، عارضاً لشروط محافظة المضمونين على قدراتهم المالية، معتبراً ان الرقابة على الشركات من قبل هيئة الرقابة غير كافية، مقترحاً رفع قيمة الإيداع المفروض على الشركات الى ضعفين أو ثلاثة على الأقل.

لبنان بلد التشريعات والقوانين

■ خلال النصف الثاني من القرن الماضي كان لبنان يتصدر اسواق التأمين العربية من حيث قانون وأنظمة التأمين والاعادة والوساطة، اما اليوم فقد سبقتنا الدول العربية الى استحداث قوانين وانظمة جعلت مكانة لبنان تتراجع الى المرتبة الاخيرة ربما. كيف تفسرون ذلك؟

– بالفعل كان لبنان يتصدّر أسواق التأمين العربية وأنا شخصياً كنت مع قدامى مهنة التأمين شاهداً على ذلك، إذ ابتدأت في هذه المهنة أواخر الستينات وقد عايشتها سنة فسنة وخصوصاً نتيجة بدء عملي التأميني في شركة سان بول الأميركية التي كانت تعمل في لبنان وكانت تراقب عمليات التأمين لعدة شركات تأمين في أهم البلدان العربية كالسعودية والسودان وتركيا وغيرها.

بصراحة تراجع لبنان الى المرتبة الأخيرة لم يكن بسبب القوانين والأنظمة، بل واقع الأحداث والحرب وتأثيراتها السلبية على جميع القطاعات في لبنان ومنها قطاع التأمين، ولبنان بقي وسيبقى بلد التشريعات والقوانين. وما بقاء اقتصاده وبقاء شعبه رغم الحروب إلا دلالة على قوّته.

وكي يستعيد لبنان موقعه الرائد في القرن الماضي، نحن في حاجة الى التوافق السياسي وتعزيز الأمن والاستقرار.

وهذا لا ينعكس فقط على قطاع التأمين بل على القطاعات كافة، لأن اللبنانيين جميعاً قد شعروا سابقاً بتقدم لبنان أكان على الصعيد السياسي أو الاقتصادي خلال فترات الهدوء التي كان يمر بها، فمؤهلات هذا البلد جغرافياً وثقافة شعبه تعطيه الأولوية لتصدر القطاعات كافة.

تعرفة استشفائية موحدة

■ ارتفعت اسعار التأمين الصحي الى مستويات تتجاوز القدرة المالية لمعظم اللبنانيين. الا يجعل ذلك امكانات تطوير محفظة التأمين الصحي في لبنان امرا صعبا ان لم يكن مستحيلا؟ وما هي التدابير التي يتعين اتخاذها لإحياء الطلب على عقود التأمين الصحي في لبنان؟

– ان ارتفاع أسعار التأمين الصحي لدى شركات التأمين هو لتلافي الخسارة المالية التي يمكن ان تلحقها نتيجة ارتفاع أسعار الطبابة في لبنان، وهذا بالطبع أيضاً نتيجة ارتفاع أسعار الدواء المستورد وغيره من الأمور. لذا من البديهي ان يكون هناك حل للمحافظة على القدرات المالية للمضمونين أهمها:

١) التوافق بين شركات التأمين مع بعضها البعض للتوصل الى وضع تعرفة استشفائية مع المستشفيات تكون متدنية نسبياً كتعرفة الضمان الصحي، وهذا ما يدفع الكثير من اللبنانيين الى إجراء عقود ضمان مع الشركات.

٢) إجراء تأمين صحي حصري مع بعض المستشفيات التي تقدم أسعاراً خاصة لشركات التأمين، مما ينعكس تعرفة خاصة للمضمونين الراغبين بإجراء تأمين حصري مع هذه المستشفيات.

٣) كذلك يمكن إجراء بوليصة مشروطة FRANCHISE وهنا تتناسب تعرفة التأمين نسبياً مع شرط FRANCHISE.

مراقبة غير كافية

■ اصدر وزير الاقتصاد والتجارة قبل اشهر قرارا يعزز بموجبه صلاحيات لجنة مراقبة هيئات الضمان ورئيسها. هل ترون ان المراقبة التي تجريها اللجنة كافية للتحقق من ملاءة شركات التأمين والاعادة والوساطة ومن تقيدها بأحكام القانون؟ وهل من اقتراحات تقدمونها للجنة بغية تحسين ادائها؟

– ان القرارات التي تصدر من وزارة الاقتصاد لمراقبة ملاءة شركات التأمين مهمة رغم صعوبة تطبيقها لأنها تبقى غير كافية. وثمة برهان واضح ومعلوم من الجميع عن تعثر عشرات شركات التأمين سابقاً، مما سبب مشكلات مالية كبيرة لوسطاء التأمين وللمضمونين. وكانت النتيجة مشكلات بقيت عالقة عشرات السنوات في المحاكم ولا زالت حتى اليوم دون صدور أي حكم فيها. وإذا صدر حكم ببعضها وهي قليلة يبقى هذا الحكم حبراً على ورق لأن جميع هذه الشركات المتعثرة أصبحت بحكم المفلسة.

لذلك، نعود ونكرّر ان الرقابة مهمة لكنها ليست كافية، لذا نقترح حلاً سهلاً وهو رفع قيمة الإيداع المفروض على شركات التأمين الى الضعفين أو ثلاثة أضعاف على الأقل مما هو محدد، فهذا الارتفاع يجعل بعض شركات التأمين لا تستهتر بعقود المضمونين معتبرة ان كل سوء إدارة يعرضها وحدها الى المخاطر المالية. ومن البديهي ان من يريد إنشاء شركة تأمين عليه ان يكون بوضع مالي مليء، وبنظري يجب ان يكون الإيداع لا يقل عن ٥٠ مليون دولار ليبقى مستوى التأمين في لبنان محترماً لا تشوبه أي شائبة، وبالتالي تتقلص شركات التأمين العاملة في لبنان نتيجة عدم قدرتها على إيداع المبالغ المحددة من وزارة الاقتصاد، وتبقى الشركات المليئة التي تحفظ حقوق الوسطاء والمضمونين.

■ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٩؟

نتوقع تحقيق نمو في نتائجنا بنسبة ١٠ الى ١٥ في المئة. وإذا استمر الاستقرار السياسي والامني في لبنان، نتوقع ان تكون سنة ٢٠١٠ جيدة وإيجابية. ■

طوني سريح (آيس الكويت ACE KUWAIT):

عقد التأمين الالزامي المعتمد في الكويت لا يتضمن سقفا لمسؤولية شركة التأمين والتعويضات التي تقررها المحاكم قاسية جدا

شركة المشاريع العربية التجارية ACE وهي الاعرق من بين شركات الوساطة في الكويت حيث بدأت اعمالها هناك منذ مطلع الستينات من القرن الماضي وتولت تمثيل كبريات شركات التأمين الاميركية والعربية هناك. فهي ليست شركة تأمين بل قامت بدور الوكيل العام GENERAL AGENT لشركات عالمية وعربية لعقود عديدة من السنين، وهي اليوم تلعب دور وسيط التأمين وتتعامل مع شركات تأمين عديدة. مديرها في الكويت طوني سريح تحدث الينا عن الاوضاع السائدة في سوق التأمين في الكويت مبديا ملاحظاته حول بعض الممارسات الجارية هناك.

ولفتنا سريح الى ان عقد التأمين الالزامي على السيارات المعتمد في الكويت لا يتضمن سقفا غير محدود UNLIMITED اي انه لا يتضمن سقفا لمسؤولية شركة التأمين حيال المتضررين من الحوادث التي تتسبب بها السيارة المؤمن عليها. وقال ان الاحكام التي تصدرها المحاكم الكويتية ضد اصحاب السيارات قاسية جدا وان التعويض يمكن ان يتعدى مئات الآلاف من الدنانير في بعض الحالات.

■ تختلف تحليلات البنوك المركزية حول تداعيات الازمة المالية العالمية، بعضها يقول ان الاسوأ مرّ وان الاسواق بدأت تستعيد عافيتها بينما يرى آخرون ان الحالة سوف تشتد سوءا خلال السنة القادمة. كيف تتوقعون ان تقفل شركتكم ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩ . كم هي نسبة النمو التي تأملون بلوغها؟ وهل ترتقبون تحسن العائد الاستثماري عما كان عليه نهاية العام ٢٠٠٨ ؟

– لا شك في ان هذه الأزمة أثرت على كل القطاعات وكان لقطاع التأمين نصيبه أيضاً من تداعياتها. فالاملاك والاصول والمشاريع والتي ما تزال قيد التنفيذ في الدول الصناعية عجز اصحابها عن سداد الديون المستحقة للمصارف الدائنة، كما تراجعت قيمتها، وهذا ما حمل البنوك على وضع يدها عليها بانتظار اعادة جدولة الدين او اي اتفاق آخر يتوصل اليه المصرف والمدين.

أما بالنسبة للكويت، وهي الدولة المحافظة فلديها خطتها الاقتصادية الحمائية، لذا فهي لم تتأثر في شكل مباشر بالأزمة، بل وصلتها بعض ارتداداتها. وقد تدخلت الدولة بسرعة ووفرت السيولة لعدد من المؤسسات المصرفية وبذلك حفظت لها استمراريتها كما اعادت لسوق التأمين حيويته.

أما بالنسبة لـ ACE فقدابتكرت خلال العامين الماضيين منتجات جديدة طرحتها في السوق وبذلك استطاعت ان تملأ الفجوة التي نشأت بين وقف تنفيذ بعض المشاريع الكبيرة وتباطؤ حركة الاستيراد والتصدير.

وفي ما يتعلق بالنمو، من المؤكد ان النسبة المسجلة تتخطى ٢٠ في المئة.

عشوائية وتنافس

■ تشكو شركات التأمين من ازدياد عددها في السوق الكويتي كيف تفسّرون إقدام المستثمرين على تأسيس المزيد من الشركات في ظل هذه الظروف الإقتصادية الحالية؟

– تكمن المشكلة بين الشركات القابضة HOLDING ذات الاستثمارات والاختصاصات المتعددة فهي تقدم على تأسيس شركات تأمين جديدة مساهمة تؤمن لها احتياجاتها التأمينية. فالكويت دولة صغيرة جداً، والأسماء الكبيرة فيها معروفة وتتمتع برساميل ضخمة ويكاد يصبح لكل شركة قابضة شركة تأمين خاصة بها. وإذا أردنا ان نقارنها مع بيروت فإن سوق التأمين في بيروت صغير الا ان شركات التأمين فيه ليست مملوكة من شركات قابضة كما هي الحال في الكويت .

ولذا، فإن فرص العمل المتاحة في سوق بيروت امام سائر شركات التأمين هناك أكبر مما هي عليه في الكويت.

على صعيد آخر، الخبرات التأمينية التي تدخل الى السوق الكويتي ليست فعلية وهي تفتقر الى الاحترافية والمهنية. وهذا ما يجعل التنافس أصعب لغياب التقييم الحقيقي للخطر، حتى يمكن القول ان ما يحدث اليوم في السوق التأميني الكويتي عشوائي وتنافسي.

اضاف: بعض الشركات تتهافت على تأمين السيارات ضد الغير الذي هو أسوأ مجازفة لقاء قسط التأمين الالزامي الذي لا يتجاوز ٢٠ دينارا .

متابعة التصنيفات

■ سجل تأسيس عدة شركات عربية جديدة لاعادة التأمين خلال السنتين الماضيتين. هل تضعون ذلك في خانة التطورات الايجابية وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات الاعادة العربية بشكل عام؟

– تعاملنا المباشر مع شركات الاعادة العربية محدود جداً، لان المركز الرئيسي لشركتنا في الرياض هو الذي يعنى بترتيب اسنادات الاعادة التي نحتاجها.

ومع ذلك فنحن نتمنى ان تنال شركات الاعادة العربية الجديدة والقديمة منها تصنيفا عاليا وتكون لديها رسملة قوية كي يمكن لها ان تلعب دورا فاعلا في المحيط العربي، ونحن كشركة عربية نؤيد بقوة قيام شركات اعادة تأمين عربية قوية بالخبرات والرسملة.

دور اداري لهيئات التوجيه

■ هل هناك تدابير تقترحون على هيئات الاشراف على التأمين اتخاذها في هذه المرحلة لضمان سلامة شركات التأمين والاعادة الوطنية والحؤول دون تعرضها لانتكاسة في الظروف الصعبة التي يعيشها العالم؟

– هيئات الاشراف على التأمين تتحمل مسؤولية حماية حقوق حملة عقود التأمين وهذا يعني ان تتحقق من ان شركات التأمين والاعادة قادرة على الوفاء بالتزاماتها والمؤشر الافضل على قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها هو التصنيف RATING. ولذا ادعو هيئة الاشراف على التأمين ان تركز على التصنيف وان تفرضه على سائر الشركات التي تعمل في الكويت لانه يشكل نوعا من الضمانة للناس. ■

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

كبرى عمليات الاستحواذ بين الوسطاء لسنة ٢٠٠٩

في مقابلة هاتفية مشتركة... بوب سولومون من نيويورك وبوب مخّول من لندن وسليم ابو حيدر من بيروت ومديرة العلاقات العامة آيلين مارسير من دبي يشرحون اهمية الصفقة

مارش الاميركية استحوذت على HIBL البريطانية وعقدت اتفاق شراكة استراتيجية مع HSBC

روبرت سولومون
مارش

روبرت مخوّل
مارش

سليم ابو حيدر
مارش

فوجئت اسواق التأمين في العالم بالصفقة التي عقدتها شركة مارش الاميركية MARSH مع مجموعة اتش اس بي سي HSBC، فقد اعلنت شركة مارش الاميركية MARSH لوساطة التأمين انها عقدت اتفاقا يقضي بأن تستحوذ على شركة اتش اس بي سي انشورنس بروكرز HSBC INSURANCE BROKERS LTD (HIBL) المملوكة بالكامل من المجموعة المصرفية العالمية اتش اس بي سي HSBC. واضافت ان قيمة الصفقة تبلغ ١٣٥ مليون جنيه استرليني (٢١٨ مليون دولار اميركي) وتحتاج الى موافقة سلطات الرقابة كي تصبح نافذة. وسوف يجري تسديد قيمة الصفقة بموجب اسهم من مجموعة مارش اند ماك لينن MARSH MC LENNAN وادوات دفع اخرى ما يعني ان اتش اس بي سي HSBC اصبحت مساهما في مارش.

والى ذلك، عقدت مارش اتفاق تعاون استراتيجي مع مصرف اتش اس بي سي HSBC يجعل منها الشريك الاستراتيجي المفضل للمصرف على المستوى العالمي PREFERRED STRATEGIC PARTNERSHIP (PSP). وبموجب اتفاق التعاون الاستراتيجي تعطى لشركة مارش الافضلية في توفير خدمات ادارة الاخطار وترتيب عقود التأمين التي تحتاجها مجموعة اتش اس بي سي HSBC او زبائنها في اي مكان في العالم.

وذكر ان شركة اتش اس بي سي انشورنس بروكرز (HIBL) شركة مسجلة في بريطانيا ولديها ١٤٠٠ موظف يعملون في ٣٠ فرعاً في بريطانيا والشرق الاوسط وآسيا.

وهي حققت اقساطا سنوية بقيمة مليار جنيه استرليني خلال العام ٢٠٠٨. وذكرت ان الشركة البريطانية تملك فروعا في كل من الامارات العربية المتحدة والسعودية وقطر والصين وهونغ كونغ وسنغافورة وكوريا الجنوبية وتايوان.

ولمارش فروع مماثلة في الدول عينها.

مقابلة هاتفية مشتركة CONFERENCE CALL

وفي مقابلة هاتفية مشتركة CONFERENCE CALL شارك فيها كل من **روبرت (بوب) سولومون** نائب الرئيس في مارش نيويورك ROBERT SOLOMON و**روبرت (بوب) مخوّل**، الرئيس الاقليمي لشركة مارش الشرق الاوسط وشمال افريقيا، من لندن، و**سليم ابو حيدر** نائب الرئيس الاقليمي من بيروت ومديرة العلاقات العامة في الشركة **آيلين مارسير** من دبي، عرض اركان مارش ابعاد الصفقة ووقعها على اعمال مارش في العالم عموما وفي الشرق الاوسط وشمال افريقيا خصوصا.

روبرت سولومون

روبرت سولومون ROBERT SOLOMON نائب رئيس العمليات تحدث الينا من نيويورك فأعرب عن سروره بانجاز الصفقة قائلا انها سوف تجمع بين شركتين مهمتين وسوف ينبثق من تكتلهما شركة وساطة قد تكون كبرى شركات الشرق الاوسط.

روبرت مخول

روبرت مخول الرئيس التنفيذي (CEO) لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا قال: يمكن القول ان هذه الصفقة هي اهم عملية استحواذ شهدها العام ٢٠٠٩ MOST IMPORTANT ACQUISITION OF THE YEAR AMONG WORLD INSURANCE BROKERS .

وسندرس كيفية ضم جهود ونشاط المكاتب التابعة لمارش وHIBL مع تقدمنا في عملية الاندماج والتكامل.

وقال **مخول**: يبلغ حجم عمليات HIBL نحو ربع عمليات مارش الاجمالية في منطقة الشرق الاوسط، مع الاشارة الى ان الصفقة بين مارش وHIBL تتضمن بنودا تفيد بالدخول في شراكة استراتيجية مع المؤسسة المالية العالمية اتش اس بي سي.

وبالتالي تستفيد مارش من قاعدة عملاء البنك المتزايدة ومن عمليات جديدة.

ونحن سعيدون بهذه العلاقة الطويلة الامد والمفيدة مع احدى اكبر المؤسسات والمصارف المالية في العالم.

سليم ابو حيدر

اما **سليم ابو حيدر** نائب الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا فقال: ان تعاون شركتين مهمتين مثل مارش وHIBL سيساهم في تحسين اداء اسواق التأمين عموما بفضل الخدمات المحترفة والعمل المهني البحت المقدمة منهما.

وحول اسواق التأمين العربية والتطورات الجارية فيها قال **روبرت مخول**: قطعت اسواق الشرق الاوسط شوطا مهما على صعيد القوانين والتشريعات في السنوات العشر الاخيرة. وقد ساهمت هذه القوانين في تطوير صناعة التأمين ونموها في الشرق الاوسط عموما ودول الخليج خصوصا، والتوجه نحو اسواق اكثر تنظيما وانضباطا في المنطقة سيعود بالفائدة على جميع الاطراف من شركات التأمين، والوسطاء والمضمونين.

وبالنسبة الى الاجراءات التي يرتقب ان تتخذها الدول الصناعية تداركا لاي ازمة مالية جديدة قال **سليم ابو حيدر**، نتوقع ان يلجأ المنظمون الى وضع قيود على انخراط شركات التأمين في عمليات استثمارية عالية المخاطر مثل المشتقات المالية، وسوف يتوجب عليها ان تركّز على اساسيات العمل التأميني الحقيقي.

آيلين مارسير

آيلين مارسير مديرة العلاقات العامة اوضحت من مكتب دبي اماكن انتشار فروع الشركة، وقالت تمتلك HIBL مكاتب في ابو ظبي والرياض وقطر.

اما في ما يتعلق بشركة مارش أند ماك لينن، فتنتشر مكاتبها في دبي وابو ظبي، وفي الرياض والخبر في السعودية، اضافة الى الدوحة في قطر والقاهرة في مصر. ■

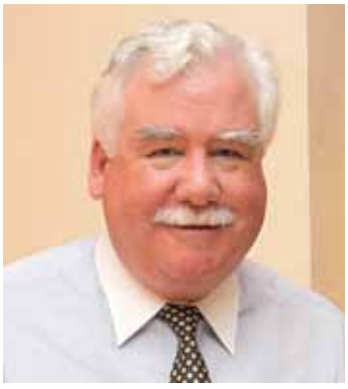
تصنيف (A) ممتاز لمجموعة ارش كابيتال تساهم بنسبة ٥٠ بالمئة بـ GULF RE

في بيان صادر عنها بتاريخ ١٦ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٩ اعلنت وكالة ا.م.بست. A.M.BEST انها صنّفت القدرة المالية والائتمانية لمجموعة ارش كابيتال البرمودية CAPITAL BERMUDA في مرتبة (أ) (A) التي تعني ممتاز EXCELLENT. وتضم مجموعة ارش شركات تأمين واعادة تأمين في اميركا واوروبا ومناطق اخرى متفرقة في العالم.

كما تساهم مجموعة ارش كابيتال في مؤسسة الخليج لاعادة التأمين GULF RE بنسبة ٥٠ بالمئة. وتساهم بالنصف الآخر من الشركة مجموعة الخليج للاستثمار GULF INVESTMENT المسجلة في الكويت والتي تساهم فيها دول مجلس التعاون الخليجي مجتمعة.

وذكرت وكالة بست في بيانها ان هذا التصنيف يعكس الاداء القوي للمجموعة ورسملتها الممتازة وادارة الاخطار التي اثبتت جدارتها في الشركة

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة GULF RE هو السيد GAIL NORSTROM .



GAIL NORSTROM

GULF RE

آاي جي AIG تعود الى المرتبة الاولى بين شركات التأمين على الحياة في اميركا

منافسوها يشكون من دعم الخزينة الاميركية لها

الدعم الذي حصلت عليه آاي جي AIG من الخزينة الاميركية اتاح لاحدى الشركات التابعة لها وهي وسترن لايف WESTERN LIFE ان تتقدم الى المرتبة الاولى بين شركات التأمين على الحياة التي تسوق عقود التأمين الاستثمارية. وبذلك حلت مكان شركة نيويورك لايف NEW YORK LIFE التي كانت تحتل المرتبة الاولى. وهذا ما أثار نقمة **غاري وندلانت** GARY WENDLANDT نائب الرئيس، رئيس قسم الاستثمار في شركة نيويورك لايف انشورنس NEW YORK LIFE حيث اعلن ان الدعم الحكومي لمجموعة آاي جي AIG يتيح للشركات التابعة لهذه الاخيرة ان تعرض على الجمهور الاميركي عقودا استثمارية للتأمين على الحياة تضمن لحاملها حصوله على فوائد عالية ولا يمكن للشركات المنافسة ان تجاريها فيها.

وذكرت وسائل الاعلام ان شركة وسترن لايف WESTERN LIFE وشقيقتها فرست صن اميركا FIRST SUN AMERICA لا تذكران في عقود التأمين على الحياة التي تصدرانها انهما مدعومتان من الحكومة الاميركية (التي تملك ٨٠ بالمئة من اسهم الشركة الام آاي جي AIG). الا ان الجمهور الاميركي بات يدرك ان الشركات التابعة لمجموعة آاي جي مدعومة من الخزينة الاميركية، وهذا الدعم يعطي افضلية للشركتين على الشركات المنافسة ويجعلهما تطمئنان الى مصيرهما، ولذا فإنهما تعرضان على الجمهور برامج تأمين تتضمن تقديمات اكثر سخاء من تلك التي تقدمها الشركات المنافسة.

وقال **جوزف بلث** JOSEPH BELTH ان القوانين الاميركية تسمح للجمهور بأن يطلع على اسم الجهة او الجهات التي تدعم شركة التأمين.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة AIG هو السيد **روبرت بنموش** .

روبرت بنموش

AIG

ناقلة النفط الرابعة بين ايدي قراصنة الصومال

ناطق باسم التعاونية اليونانية يؤكد انها مغطاة ضد اخطار الخطف والفدية

في ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي اختطف القراصنة الصوماليون ناقلة النفط اليونانية ماران سنتوروس MARAN CENTAURUS وعلى متنها مليونا برميل من النفط وهي في طريقها من الخليج العربي الى نيو اورلينز في الولايات المتحدة NEW ORLEANS. وتبين ان الباخرة مغطاة لدى التعاونية اليونانية لتأمين اخطار الحرب HELLENIC MUTUAL WAR RISKS ASSOCIATION. ويغطي عقد التأمين الفدية RANSOM في حال اضطر اصحاب الباخرة لدفعها بغية تحريرها.

وقد اكد ذلك ناطق رسمي باسم الشركة التي تتولى ادارة التعاونية وهي توماس ميللر برمودا THOMAS MILLER BERMUDA. ويضمن عقد التأمين ضد اخطار الحرب الخسائر الناجمة عن الخطف HIJACKING.

والناقلة اليونانية هي الرابعة التي ينجح القراصنة في احتجازها طلبا للفدية، وهي كانت على بعد ٨٠٠ ميل من الشاطئ الصومالي عندما سيطر عليها القراصنة.

واعتبر ذلك مؤشراً على تزايد قدرات القراصنة بحيث اصبحوا قادرين على ممارسة عمليات القرصنة في عمق البحر وما وراء البوارج التي ترابط في خليج عدن لحماية عمليات النقل الدولي عبر قناة السويس. وقال خبير في مكتب مكافحة القراصنة في انترناشونال ماريتيم بيورو INTERNATIONAL MARITIME BUREAU ان ناقلات النفط تعتبر هدفا يمكن للقراصنة ان يستولوا عليه بسهولة نسبة لانها تسير ببطء وسطوحها قليلة الارتفاع. وذكر ان القراصنة يحتفظون بالناقلة في المياه المقابلة لقرية هوبيو الصومالية وعليها طاقم مكون من ٢٨ بحارا وهم بخير وانهم سوف يبقون محتجزين الى ان يتم دفع الفدية التي يطالب بها الخاطفون.

ناقلة النفط

ندوة مشتركة لشركتي مدنت لبنان MEDNET LIBAN وسويس ري SWISS RE

ممثلة سويس ري: ننظر الى العلاقة التي تربطنا بشركتي مدنت لبنان وغلوب ميد بكونها شراكة طويلة الاجل

ميشال نجيم
MEDNET LIBAN

الين افيديكيان
SWISS RE

طوني سلامه من الصندوق التعاضدي «العائلة» وخلفه عصام حتي وجو درجاني من الصندوق التعاضدي «اوليفييه»

عقدت شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN بالاشتراك مع شركة اعادة التأمين السويسرية SWISS RE ندوة في فندق متروبوليتان بالاس، حضره ممثلو شركات التأمين وصناديق التعاضد المتعاقدة مع مدنت لبنان، تتولى هذه الاخيرة ادارة تقديماتها الصحية. وقد استمع المشاركون في الندوة الى اوراق وشروحات قدمها خبراء مدنت لبنان وتمحورت حول المواضيع الآتية:

- التحولات الادارية
- السياسة الاكتتابية
- المقاربة المستقبلية للاسواق

وتحدثت الى المشاركين في الندوة السيدة **الين افيديكيان** ALINE AVEDIKAN الاختصاصية في التأمين الصحي في شركة سويس ري SWISS RE حول العلاقة التي تربط سويس ري الى مدنت لبنان MEDNET LIBAN في لبنان والشركة المنبثقة منها غلوب ميد GLOBE MED في الاسواق العربية والافريقية. وقالت ان سويس ري تنظر الى تلك العلاقة بكونها شراكة طويلة الامد LONG TERM PARTNERSHIP وانها تدعم توجهات مدنت لبنان وغلوب ميد الهادفة الى تقوية فاعلية الخدمات التي تقدمانها الى حملة عقود وبطاقات التأمين الصحي في لبنان والدول العربية والافريقية ورفع ادائهما الى المستوى الاعلى تقنيا ومهنيا.

وقد اتاحت الندوة للمشاركين فيها ان يطلعوا من قرب على التوجهات الجديدة لكل من مدنت لبنان وغلوب ميد وعلى ما اعدّتاه من برامج للعام الجديد. واعرب ممثلو الشركات والصناديق المتعاقدة مع مدنت عن ارتياحهم للعلاقة الوطيدة التي تجمع من شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN الرائدة في ادارة محافظ التأمين الصحي من جهة وسويس ري SWISS RE الشركة الرائدة في اسواق اعادة التأمين العالمية من جهة ثانية، وشكروا لشركة مدنت لبنان تنظيمها للندوة ولنوعية الخدمات التي تقدمها لهم.

مشاركون في الندوة

A Leading Regional Insurance & Reinsurance Company in Saudi Arabia is looking for qualified Insurance & Management professionals to fill the following positions:

Area Managers

Key Skills Required:

- Minimum experience of 10 years in insurance, reinsurance or a related field.
- Minimum education of a BA. Degree.
- Excellent knowledge of insurance & reinsurance techniques.
- Excellent sales & marketing skills.
- Excellent management & communication skills.
- Professional insurance certificates is preferable (ACII, CIP, …)

- A competitive package will be offered to qualified candidates upon agreement.
- Only qualified candidates will be nominated for an interview.

If you find yourself interested in such post and can meet the fast growing Saudi Market work requirements, please submit your resume to the following e-mail address: **ourcareeropportunity@gmail.com**

بيتر هوبيه

MUNICH RE

ميونيخ ري: عدد الكوارث الطبيعية المدمرة تناقص الا ان الكوارث المرتبطة بالتغيير المناخي تتكاثر

بانتهاء سنة ٢٠٠٩ اعلنت ميونيخ ري MUNICH RE ان الكوارث الطبيعية التي ضربت العالم خلال العام ٢٠٠٩ كانت اقل عددا من تلك التي ضربته خلال العام ٢٠٠٨. وان الخسائر الاقتصادية التي نجمت عن الكوارث الطبيعية سنة ٢٠٠٩ بلغت ٥٠ مليار دولار اميركي تحملت اسواق التأمين العالمية منها ٢٢ ملياراً، مقابل خسائر اقتصادية بقيمة ٢٠٠ مليار دولار انزلتها الكوارث الطبيعية في العالم سنة ٢٠٠٨، وكانت حصة شركات التأمين منها ٥٠ مليار دولار.

وتعليقا على ذلك قال البروفسور **بيتر هوبيه** PETER HOPPE رئيس قسم الدروس الجيولوجية في ميونيخ ري «بالرغم من تراجع عدد الاعاصير وغيرها من الكوارث الطبيعية ذات الحجم البالغ MEGACATASTROPHE فقد شهد العالم كوارث طبيعية ذات احجام معتدلة نسبيا وعددها يزيد عن متوسط الكوارث المماثلة التي كانت تحدث في السابق».

وقال ان خارطة المناطق المعرضة للزلازل لم تتغير، الا انه يبدو ان هناك ارتفاعا متزايداً في عدد الكوارث المرتبطة بالتغير المناخي THE TREND TOWARDS AN INCREASE IN WEATHER RELATED CATASTROPHES CONTINUES.

ميونيخ ري كابيتال ماركتس

اصدرت وسوّقت سندات دين بقيمة ٢٢٥ مليون دولار لحساب زوريخ انشورنس

توماس بلونك

MUNICH RE

اذاعت مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE بيانا تعلن فيه ان الشركة التابعة لها ميونيخ ري كابيتال ماركتس MUNICH RE CAPITAL MARKETS ومركزها جزر كايمان ساعدت زوريخ فاينانشال سرفيسز ZURICH FINANCIAL SERVICES على ترتيب عملية نقل اخطار بقيمة ٢٢٥ مليون دولار الى اسواق المال، وذلك بموجب سندات دين BONDS تنتج لحاملها فائدة سنوية نسبتها ٧,٧٥ بالمئة. وقد لقي طرح السندات في اسواق المال اقبالا تجاوز القيمة المطلوبة. وقال **توماس بلونك** THOMAS BLUNCK عضو مجلس ادارة ميونيخ ري المتخصص بعملية نقل الاخطار الى اسواق بديلة ALTERNATIVE RISK TRANSFER (ART) «ان نجاح العملية يبيّن كم ان ثقة المستثمرين بالعمليات التي ننفذها كبيرة». وذكر ان مدة سندات الدين هي ثلاث سنوات والغرض منها توفير السيولة لشركة زوريخ لتغطية اية خسائر يمكن ان تنشأ خلال تلك الفترة جراء اي زلزال محتمل يمكن ان يضرب ولاية كاليفورنيا الاميركية.

نذكر ان عملية تحويل الاخطار الكارثية الى اسواق بديلة ALTERNATIVE RISK TRANSFER هي الاداة التي اخذت الشركات العالمية تستعملها خلال السنوات العشر الاخيرة بغية اراحة اموالها الخاصة من الاثقال، اي انها تستدين المال لتواجه به الكارثة في حال حصولها بدلا من ان تستعمل اموالها الخاصة لتلك الغاية، وقد اثبتت تلك الاداة جدواها في ابقاء الاموال الخاصة لشركات الاعادة في منأى عن الكوارث.

هكذا تدفع الفدية المالية الى القراصنة الصوماليين

طائرة هيليكوبتر رمت ٤ ملايين دولار اميركي نقدا من الجو

دان غلايزر

MARSH

في اتصال هاتفي مع وكالة رويترز ابلغها **حسن** وهو احد القراصنة الصوماليين ان طائرة هيليكوبتر القت من الجو مبلغ ٤ ملايين دولار اميركي على ظهر الباخرة الصينية دي كسين هاي (DE XIN HAI) التي يحتجزها **حسن** ورفاقه مع طاقمها منذ ١٩ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٩. وابلغ **حسن** رويترز ان طاقم الباخرة المؤلف من ٢٥ بحارا هم بخير.

وكان **حسن** وعصابته قد اختطفوا الباخرة على بعد ٧٠٠ ميل من القرن الافريقي وهي في طريقها من جنوب افريقيا الى مرفأ موندرا MUNDRA في الهند. وتنقل الباخرة ٧٦ الف طن من الفحم الحجري.

وبعد مفاوضات استمرت عدة اشهر وافق مالكو الباخرة على دفع الفدية البالغة ٤ ملايين دولار اميركي مقابل اطلاق سراح الباخرة وطاقمها.

واتفق على ان ترمى الفدية من الجو الى متن الباخرة حيث ينتظرها القراصنة وهذا ما تم فعلا.

واطلق سراح الباخرة وطاقمها بعد ساعات من دفع الفدية.

الصفقة الثانية لمارش خلال شهر واحد استحوذت على شركة وساطة اميركية

بعد ايام قليلة على صدور خبر استحواذ مجموعة مارش MARSH على شركة اتش اس بي سي انشورنس HSBC INSURANCE البريطانية، اعلن في نيويورك ان شركة مارش اند ماك لينن اجنسي MARSH AND MC LENNAN AGENCY (وهي شركة تابعة لمجموعة مارش) قد استحوذت على شركة مجموعة ان اي آي NAI لوساطة التأمين ومقرها مدينة باراموس نيوجرسي PARAMUS N.J. وذكر ان شركة ان اي آي NAI احتلت المرتبة ٣٤ بين شركات وساطة التأمين الاميركية من حيث الواردات المحققة خلال ٢٠٠٩ حيث بلغت وارداتها ٦٩,٧ مليون دولار اميركي.

وتعمل شركة ان اي آي NAI كوسيط تأمين وكوكيل لشركات التأمين BROKER AND AGENT ولديها ٤٠٠ موظف وتعتبر شركة ان اي آي NAI من شركات الوساطة القديمة في اميركا حيث اسست سنة ١٩٢٦ ولم تكشف اي من الشركتين على قيمة الصفقة.

أمان للتأمين استعرضت خططها للعام الجديد والمنتجات التكافلية المبتكرة

حسين الميزة: تجاوزنا تبعات الأزمة المالية بفضل الإجراءات السريعة والفاعلة

حسين الميزة

AMAN

أكـد **حسين الميزة** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين – أمان AMAN ان تأثيرات الأزمة المالية العالمية على المنطقة العربية بشكل عام وعلى دول الخليج بشكل خاص كانت محدودة، وان قطاع التأمين بكل أنواعه لم يكن في منأى عن تبعات هذه الأزمة، إلا ان الكثير من شركات التأمين العاملة في دولة الإمارات ومنها شركة أمان تمكنت أن تكيّف نفسها وتتعايش مع تبعات هذه الأزمة العالمية.

وقال **الميزة** بمناسبة اللقاء الذي أقامته شركة أمان لشركائها الإستراتيجيين ووسطاء التأمين في دبي، ان نهاية العام ٢٠٠٨ وبداية العام ٢٠٠٩ كانت صعبة بالنسبة لشركة أمان، لكن الشركة تمكنت في الربعين الثالث والرابع من العام ٢٠٠٩ من تجاوز تبعات الأزمة الاقتصادية العالمية حيث أثمرت الإجراءات التي اتخذتها الشركة على أثر الأزمة وتفاعلت مع المعطيات الإيجابية التي سادت خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ مما أسفر عن تحقيق نتائج جيدة.

وأضاف **حسين الميزة** ان شركة أمان للتأمين ستواصل مسيرتها لتحقيق المزيد من النجاح والتميز بسواعد فريق العمل فيها ومن بينهم أبناء الإمارات الذين يشكلون نسبة ٣٠٪ من الكادر الوظيفي في الشركة ويتقلدون أرفع المناصب فيها ومن الجنسين.

إقبال مانكاني

AMAN

من جانبه قال **إقبال مانكاني** رئيس العمليات في أمان ان الشركة ستواصل استراتيجيتها وخططها الطموحة الرامية لتحقيق المزيد من النمو بنسبة أرباح العمليات التأمينية والاستثمارات، مشيراً الى ان شركة أمان للتأمين تحرص باستمرار على طرح منتجات للتأمين متوافقة مع الشريعة الإسلامية تلبي احتياجات المتعاملين معها من الأفراد والمؤسسات. وأضاف ان اللقاء الذي نظمته شركة أمان لشركائها ولوسطاء التأمين في دبي يهدف لاطلاعهم على الإنجازات التي حققتها أمان خلال العام الجاري وعلى خططها المستقبلية وتعريفهم بالمنتجات التأمينية التي تطرحها لخدمة عملائها.

وتم خلال اللقاء استعراض انجازات شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين أمان خلال العام ٢٠٠٩ وخططها الطموحة للعام الجديد والمنتجات المبتكرة في مجال التأمين التكافلي التي تحرص أمان على تقديمها لعملائها باستمرار.

شركة التأمين الأردنية في تحقيق لوكالة أ.ام.بست
مستوى عال من الرسملة القوية، أداء اكتتابي صلب ودعم من معيدي تأمين ذوي تصنيف رفيع بقيادة ميونيخ ري

عماد عبد الخالق
التأمين الأردنية

أعلنت وكالة التصنيف الأميركية أ.ام.بست انها صنفت القدرة المالية لشركة التأمين الأردنية JORDAN INSURANCE بمرتبة بي دوبل بلوس (++B) وقدرتها الإئتمانية بمرتبة تريبل بي (BBB) مع نظرة مستقرة.

وذكرت بست ان شركة التأمين الأردنية تتمتع بمستوى عال من الرسملة القوية والمقاسة بالأخطار التي تأخذها على عاتقها، وأداء اكتتابي صلب وموقع راسخ في مجال الأعمال في الأردن.

STRONG LEVEL OF RISK ADJUSTED CAPITALIZATION ROBUST UNDERWRITING PERFORMANCE AND ESTABLISHED BUSINESS PROFILE IN JORDAN

وأضافت ان الشركة اتخذت تدابير مهمة في إطار تحسين عوائدها الاستثمارية، وهي تتمتع بدعم معيدي تأمين ذوي تصنيف عال جداً سواء بموجب اتفاقات الإعادة السنوية أو عقود الإسناد الاختيارية التي تجريها خلال عملها اليومي. وان شركة ميونيخ ري MUNICH RE هي التي تلعب دور المعيد القائد في تلك الاتفاقات والعقود.

وأضافت ان الشركة تسجّل أرباحاً اكتتابية بالغة الأهمية وان النسبة المركبة لاعمالها COMBINED RATIO لا تزيد عن ٧٥ بالمئة. وان حصتها من أقساط التأمين في الأردن تبلغ ٩ بالمئة. والى ذلك للشركة مصادر أخرى من بينها فرعان يعملان في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة. كما نشير ان للشركة مساهمة في شركة التأمين العربية التعاونية السعودية.

نيوفا للتأمين البديل شركة تركية تكافلية برساميل كويتية

فواز خالد العيسى
بيت التمويل الكويتي

أعلن **فواز خالد العيسى**، الرئيس التنفيذي لمجموعة بيت التمويل الكويتي «بيتك» عن تأسيس شركة تأمين تركية جديدة تحمل اسم نيوفا للتأمين البديل.

وتشارك في الشركة التركية الجديدة كل من:

– شركة تركابيتل TURKCAPITAL المسجلة في البحرين والتابعة لمجموعة بيتك بنسبة ٥٣ في المئة.

– الأولى للتأمين التكافلي بنسبة ٣٥ في المئة.

– بيتك تركيا BEITAK TURKEY V في المئة.

– المثنى للإستثمار ٥ في المئة.

ويبلغ رأسمال شركة نيوفا التركية الجديدة ٢٧ مليون دولار أميركي.

والتأمين البديل الذي تنوي الشركة الجديدة مزاولته هو التأمين التكافلي. وقد استعمل اسم البديل لأن القانون التركي يمنع استعمال التعابير الدينية في مجال تحديد أسماء الشركات.

اريج ARIG اصبحت مهيأة لتصنف أ (A)
وكالة ا.ام.بست. ترفع تصنيفها الى تريبل بي بلوس +BBB

ياسر البحارنة
ARIG

النتائج الجيدة والمستدامة للمجموعة العربية للتأمين اريج ARIG البحرينية وانتشارها الجغرافي المستمر في الاسواق الافرو–آسيوية كانا من بين العناصر التي استندت اليها وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST لترفيع تصنيف اريج ARIG من تريبل بي BBB الى تريبل بي بلوس +BBB مع نظرة مستقرة. والتصنيف الجديد يعني واقعاً ان اريج باتت مهيأة لتفوز بتصنيف من فئة (أ) (A).

وذكرت بست ان هذا الترفيع يعكس التحسن المستمر في النتائج الفنية للشركة مقارنة بالنتائج الهامشية التي حققتها خلال السنوات الاخيرة الماضية

والى ذلك تقول بست انها رفعت تصنيف اريج لاعتبارات اخرى منها قوة مركزها في الاسواق ورسملتها مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها. واضافت ان اريج تقوم بتقوية محفظتها من خلال تشذيبها وعدم تجديد عقود الاعادة التي تتعلق بأخطار عامة UNPROFITABLE NON LIFE BUSINESS وكذلك بفعل تمتين خبراتها وموقعها في مجال التأمين على الحياة.

THE RATING UPGRADE REFLECTS ARIG'S IMPROVING TECHNICAL PERFORMANCE IN COMPARISON WITH MARGINA HISTORIAL TECHNICAL RESULTS OF RECENT YEARS.

كما اشارت الوكالة الى ان اريج ARIG ليست معرضة للازمة التي تواجهها شركة دبي العالمية DUBAI WORLD .

رولان زعتر مديراً للتأمينات الهندسية في زوريخ دبي

اعلنت زوريخ للتأمين ZURICH التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي DIFC مركزا اقليميا لها عن تعيين **رولان زعتر** مديراً للتأمينات الهندسية ENGINEERING. و**رولان زعتر** ضامن معروف في منطقة الشرق الاوسط سبق ان عمل في شركة جنرال ري GENERAL RE الاميركية في باريس وبيروت.

وكوّن **رولان زعتر** خلال تلك الفترة علاقات عمل وصداقة مع شركات التأمين في المنطقة. وقبل ان ينضم الى زوريخ ZURICH عمل **زعتر** سنة واحدة لدى الخليج لاعادة التأمين GULF RE. وهو يحمل دكتوراه تنفيذية من مركز الدراسات العليا في التأمين – المعهد الوطني للفنون والحرف في باريس وماجستير من جامعة كيبك في مونتريال كندا.

الاسلامية القطرية تتوّج انجازاتها بتصنيف دولي من موديز MOODY'S

عبدالله بن ثاني آل ثاني
الاسلامية القطرية

جاسم السعدي
الاسلامية القطرية

توّجت الشركة الاسلامية القطرية للتأمين QATAR ISLAMIC انجازاتها المتتالية بالحصول على تصنيف دولي من وكالة موديز الاميركية MOODY'S بمرتبة (بي دوبل أ٢) (Baa2) التي تعني كاف (ADEQUATE) مع نظرة مستقرة.

وذكرت موديز في تقريرها ان الشركة تتمتع برسملة قوية وانها حققت خلال العام ٢٠٠٨ اقساطا بلغ مجموعها ما يعادل ٤٦ مليون دولار اميركي بينما تبلغ موجوداتها ١٦٠ مليونا.

وجاء في التقرير ان الاسلامية اصبحت رائدة بين شركات التأمين من حيث الابتكار والربحية ونسب توزيع الفوائض التأمينية السنوية التي بلغت ١٩٪ بنهاية عام ٢٠٠٨ وهي نسبة التوزيع الاعلى عالميا.

وتقوم الشركة الاسلامية بتقديم خدماتها التأمينية بدءا بخدمات التأمين على الحياة على المستوى الشخصي للافراد الى الخدمات التأمينية العامة للافراد والمؤسسات التجارية وقطاعات السوق في قطر.

كما تتميز الاسلامية للتأمين بقدرتها على تقديم باقة من المنتجات والخدمات الاشمل في قطر، فهي تقوم بتقديم خدمات التأمين التكافلي على الحياة وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية الغراء. كما تعمل الشركة دائما على ابتكار العديد من الخدمات التأمينية الجديدة بما يواكب احتياجات السوق القطري. فقد ابتكرت مؤخرا منتج (هي) وهو نوع خاص من التأمينات الصحية الخاصة بالتأمين ضد مخاطر امراض الثدي والرحم عند النساء، كما تشرع كل فترة بتقديم خدمات تأمينية جديدة لكل البنوك والشركات الكبرى.. ومن المتوقع ان تظهر الشركة عددا من المنتجات التكافلية التي ستظهر للنور خلال العام الجديد ٢٠١٠ مما يثري الحياة الاقتصادية والمالية في قطر.

يرأس مجلس ادارة الشركة الشيخ **عبدالله بن ثاني آل ثاني** ويتولى منصب الرئيس التنفيذي فيها **جاسم السعدي**.

الجزائرية للتأمينات CAAT رفعت رأسمالها الى ١٦٠ مليون دولار اميركي
ارباحها لسنة ٢٠٠٨ تجاوزت ١٤ مليون دولار اميركي

عبد الكريم دجعفري
CAAT

في حوار اجريناه مع **عبد الكريم دجعفري** رئيس مجلس الادارة المدير العام في الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، ابلغنا ان الجمعية العمومية للمساهمين قررت رفع رأسمال الشركة الى ١١,٤ مليار دينار جزائري اي ما يزيد عن ١٦٠ مليون دولار اميركي.

وكانت الشركة قد حققت خلال العام ٢٠٠٨ النتائج الآتية:

١– الاقساط المكتتبة PREMIUM ١٧٨ مليون دولار اميركي.

٢– حقوق المساهمين EQUITY ١٣٤,٤ مليون دولار اميركي.

٣– الموجودات ASSETS ٤٢٧ مليون دولار اميركي.

٤– الارباح الصافية NET PROFIT ١٤,٣ مليون دولار اميركي.

اميركان لايف انشورنس كومباني ALICO كرّمت المتفوقين من وكلائها ومدراء الوحدات والوكالات

جان كلود نجيم: مستقبل أليكو سيكون مزدهرا تماما كماضيها العريق

جان كلود نجيم يفتتح المؤتمر

مروان شقم

صلاح حلاوي يشرح تفاصيل السلسلة

مشاركون

جان كلود نجيم يكرم مكسيم شعيا

صورة للمواد التسويقية

أقامت شركة أميركان لايف انشورنس كومباني(اليكو) ALICO مؤتمراً في فندق ميتروبوليتان بالاس كرّمت خلاله المتفوقين من وكلائها، ومدراء الوحدات والوكالات الذين تصدروا المراتب الأولى من حيث الإنتاج خلال سنة ٢٠٠٩. كما أطلقت الشركة سلسلة Select Plus Series للتأمين على الحياة، وهي من أحدث البرامج التأمينية المعاصرة التي تمزج ما بين التأمين على الحياة والإستثمار. وقد صممت لتمنح حاملها تأميناً يتناسب مع احتياجاته ومتطلباته كبرامج الدراسة، التقاعد، التأمين على الحياة، إلخ.

تتألف السلسلة من ثلاثة برامج:

Secure Plus: وهو برنامج إستثماري يجمع ما بين الإستثمار والتأمين على الحياة، ولكنه يركز بشكل أكبر على طابع التأمين.

Advantage: وهو برنامج تأمين على الحياة يقوم على وحدات الإستثمار مع تركيز على طابعي التأمين والإستثمار معاً.

Advantage Plus: وهو برنامج تأمين على الحياة يعطي أهمية كبرى للطابع الإستثماري، للتقاعد والدراسة.

افتتح المؤتمر الذي حضره ٤٠٠ مندوب و٥٠ موظفا، المدير العام للشركة السيد **جان كلود نجيم** الذي أعرب عن ثقته بفريق العمل التابع للشركة وأكد أن مستقبل اليكو سيكون مزدهراً تماماً كماضيها العريق. ثم ختم كلمته بأهمية سلسلة Select Plus Series الجديدة. وألقى بعدها السيد **صلاح حلاوي** مدير الوكالات في لبنان كلمة شرح فيها تفاصيل السلسلة التأمينية الجديدة، المواد التسويقية العصرية والصناديق الإستثمارية التي أضيفت لتعطي المؤمنين خيارات أكبر وأوفر.

شارك أيضاً في المؤتمر المستشار الاقليمي للوكالات السيد **مروان شقم** وحلّ السيد **مكسيم شعيا** كضيف شرف حيث ألقى محاضرة عن انجازاته وعرضت مقتطفات مصورة لأهم مغامراته في مجال تسلق القمم الاعلى في العالم وعن قدرة أي شخص على تحقيق احلامه وتسلق «افرست» الخاص به.

الاتحاد للتأمين تحولت الى التكافل في اوائل العام ٢٠١٠

سامي الشخشير
الصقر للتأمين

تحولت شركة الاتحاد للتأمين ومقرها عجمان الى ممارسة التأمين التكافلي، وأوضح **سامي الشخشير** الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين التي تدير الشركة ان هذه الخطوة جاءت بعد موافقة الجمعية العمومية وبالنظر الى حجم الطلب الكبير الذي يشهده سوق الدولة على منتجات التأمين التكافلي.

ايون AON استحوذت على شركة وساطة اميركية جديدة

عبداللطيف شريف الريس
AON M.E.

اعلن **ستيف ماك جيل** STEVE MC GILL الرئيس التنفيذي لشركة ايون ريسك سرفيسز AON RISK SERVICES ومركزها شيكاغو ان الشركة استحوذت على شركة الوساطة الاميركية الأيد نورث اميركا ALLIED NORTH AMERICA مقابل مبلغ لم يكشف عنه النقاب. وقال ان هذه الصفقة تدعم وجودنا في مجال التأمين على اخطار المقاولات.

ويعرف عن الشركة التي جرى الاستحواذ عليها انها شركة وساطة متخصصة بتأمين اخطار المقاولات والكفالات المالية CONSTRUCTION AND SURETY وان وارداتها نهاية العام ٢٠٠٨ بلغت ٨٨ مليون دولار اميركي.

نشير الى ان لشركة ايون فرعاً اقليمياً في الشرق الاوسط يرأسه **عبداللطيف شريف الريس** ويعمل انطلاقا من البحرين.

برقان للتأمين BURGAN الاسم الجديد لعرب لايف

يحيى كنعان
عرب لايف انشورنس كومباني

اعلن **يحيى كنعان**، المدير العام لشركة عرب لايف انشورنس كومباني ش.م.ل. ان الجمعية العمومية للشركة قررت تعديل اسمها ليصبح شركة برقان للتأمين ش.م.ل. BURGAN INSURANCE CO. S.A.L. .

وقالت الشركة في بيانها انها انتقلت الى مركز جديد لها في محلة الصنائع في بيروت وانها بصدد الحصول على قرار من وزارة الاقتصاد والتجارة يكرّس بموجبه اسمها الجديد.

«بروج» انتخبت مجلس ادارتها

عقدت الجمعية التأسيسية لشركة بروج للتأمين التعاوني اجتماعا عاما في العاصمة السعودية اقرت خلالها النظام الأساسي للشركة وعينت مدققي الحسابات وحدّدت اتعابهم السنوية. كما وافقت على نفقات التأسيس ثم انتقلت الجمعية التأسيسية لانتخاب مجلس الادارة للسنوات الثلاث المقبلة وهو مكوّن من السادة: **ياسر يوسف ناغي** ، **خالد سعود الحسن**، **رأفت عطية السلاموني**، **طارق عبد الوهاب الصحاف**، **ابراهيم محمد بترجي**، **عادل علي السيد**، **زياد بسام البسام** ، **عبد العزيز فهد الراشد** ، **عمار احمد شطا**، و**محمد حمد ابو علي**.

نشير الى ان شركة بروج BURUJ السعودية الجديدة وجدت لتكون بديلا من «اللؤلؤة السعودية» SAUDI PEARL المسجلة في البحرين وان شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE ممثلة بـ **خالد سعود الحسن** هي احد المساهمين الاساسيين في الشركة الجديدة.

المتحدة للتأمين تطلق نظاماً لدائرة الموارد البشرية

د. رؤوف أبو جابر
المتحدة للتأمين

عقدت الشركة المتحدة للتأمين اجتماعاً لموظفيها بحضور رئيس مجلس الإدارة الدكتور **رؤوف أبو جابر** لبحث تطبيق نظام الموارد البشرية في الشركة، الذي تم إطلاقه حديثاً بالتعاون مع الجمان لاستشارات الأعمال الإدارية. وقال بيان للشركة ان من أهم أهداف تأسيس نظام للموارد البشرية وجود هيكل تنظيمي استراتيجي مبني على رؤية الشركة ورسالتها وقيمها الجوهرية.

والوصف الوظيفي الذي يحتوي على مؤشرات الأداء الرئيسية لكل وظيفة يمكن من خلاله تقييم أداء الموظف الدوري وإنشاء الدرجة الوظيفية وإدراج المسميات الوظيفية الفعالة من ضمنها وإصدار طرق العمل وما يتعلق بها من سياسات وتعليمات ونماذج والمبنية على نظام إدارة الجودة الشاملة، وكذلك إصدار دليل عمل الموارد البشرية والمبني على إدارة الجودة الشاملة.

وقال المدير العام **محمد الأمين أبو قورة** إن إطلاق هذا المشروع يأتي من حرص واهتمام الإدارة بدور الموارد البشرية للنهوض بالشركة وموظفيها مما ينعكس على الخدمة إيجاباً لجمهور العملاء.

سر تأميني

علمت «البيان الاقتصادية» ان لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان غرّمت ٤ شركات تأمين لانها تعاملت مع وسطاء طبيعيين (اشخاص) غير مرخصين لدى وزارة الاقتصاد والتجارة. كذلك غرّمت اللجنة شركة وساطة لمخالفتها القانون واجبرتها على تصحيح قيود تسجيل بعض الوسطاء العاملين لديها. وكانت اللجنة غرّمت في العام الماضي ١٥ شركة لتأخرها في ايداع عدد من البيانات المطلوبة.

مدنت لبنان تحاول كسر الحلقة المفرغة

عقد تأمين صحي جديد من مدنت لبنان بأسعار متهاودة سقفه ٥٠ ألف دولار أميركي ويوفر العلاج في عدد محدود من المستشفيات وفي غرفة من سريرين

منير خرما

MEDNET LIBAN

أسعار التأمين الصحي تدور في حلقة مفرغة وهي ترتفع بارتفاع أتعاب وأجور الأطباء وبدلات تشخيص الأمراض بواسطة المعدات الإلكترونية المستحدثة.

الحلقة المفرغة هذه أجبرت فئات كثيرة من المضمونين على التخلي عن عقود التأمين الصحي لأن أسعارها تتجاوز قدراتهم المالية.

وشركات التأمين مدركة انها لن تكون قادرة بعد اليوم على تنمية محافظها من أقساط التأمين الصحي، وان عدد المضمونين لديها يتناقص سنة بعد سنة.

سألنا محاورينا كيف يمكن الخروج من هذه الحلقة المفرغة؟ وقد أجاب معظمهم بالقول «أن لا حل ولا مفر من رفع أسعار التأمين الصحي بالتوازي مع ارتفاع أجور تشخيص الأمراض لا سيّما التشخيص الذي يجريه الأطباء بواسطة معدات متقدمة تقنياً».

إلا ان عدداً محدوداً من الضامنين قال انه «يمكن لشركات التأمين أن تعدّ عقود تأمين جديدة للتأمين الصحي، توفّر بموجبها تقديمات صحية ذات سقوف متدنية».

وهذا ما فعلته شبكة مدنت لبنان MEDNET LIBAN التي تتولى إدارة محافظ التأمين الصحي لحوالى ١٥ شركة تأمين، حيث أعلنت انها تضع في متناول الأفراد والعائلات عقداً تأمينياً جديداً تأخذ بموجبه على عاتقها توفير الرعاية الصحية للمضمون المتعاقد معها حتى سقف لا يتجاوز ٥٠ ألف دولار أميركي في السنة، وعلى ان يتلقى العلاج في عدد محدود ومتفق عليه من المستشفيات في بيروت والمناطق. ولا تضم لائحة المستشفيات المعتمدة سوى مستشفى أوتيل ديو وفي غرفة تضم سريرين. ويحمّل المضمون المتعاقد ٢٠ في المئة من قيمة الفاتورة الاستشفائية إذا اختار ان يعالج في مستشفى جامعي.

وقد أطلقت مدنت لبنان على العقد الجديد اسم «عقد الغرفة الاستشفائية شبه الخاصة». وتغطي الشركة الضامنة فاتورة المستشفيات المعتمدة بالكامل باستثناء مستشفى اوتيل ديو الذي يتقاضى من المضمون الذي يختار ان يعالج فيه زيادة نسبتها ٢٠ في المئة على الفاتورة التي تتحملها الشركة. ويعرف العقد الجديد باسم SEMI PRIVATE LIMITED NETWORK. أما أسعار التأمين التي تستوفيها الشركات التي تتولى تسويق العقد المشار اليه فتعتبر متهاودة مقارنة بأسعار عقد التأمين الصحي غير المحدود UNLIMITED.

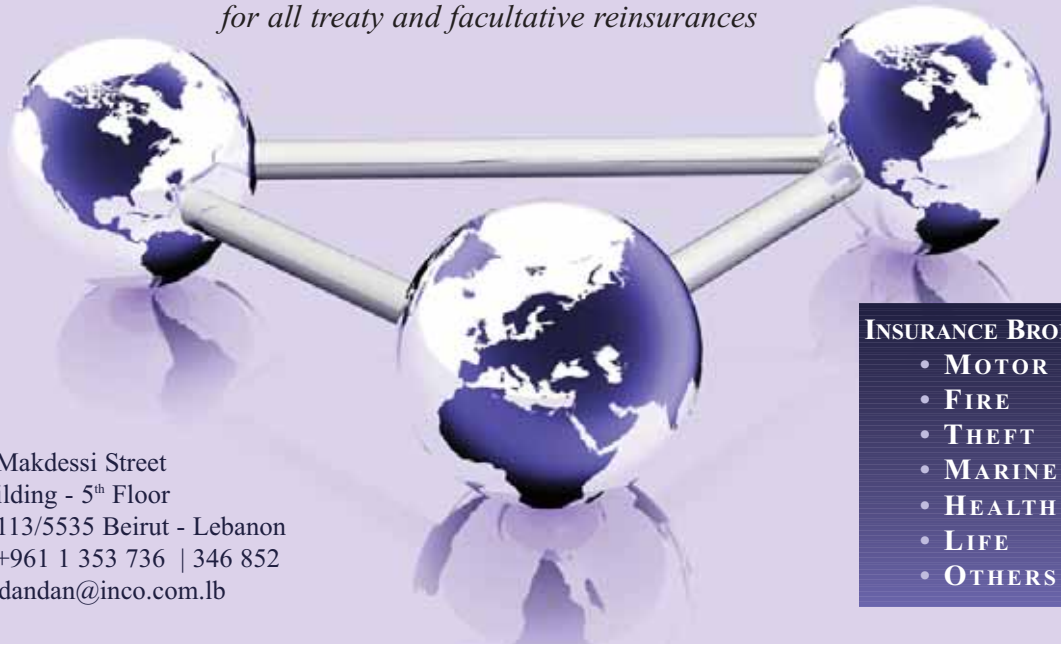
وفي ما يأتي لائحة بالأسعار المخفضة للعقد الذي تطرحه مدنت لبنان حلاً لمشكلة الغلاء.

العمر من / الى	منتسب الى الضمان الاجتماعي	غير منتسب الى الضمان الاجتماعي
	NSSF	NIL
14y - 17y	126	174
18y - 35y	210	346
36y - 45y	270	433
46y - 55y	359	570
56y - 60y	456	768
61y - 65y	602	965
66y - 70y	707	1188
71y - 75y	888	1442

الأسعار بالدولار الأميركي للأفراد

BUSINESS LINK
INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Reinsurance Brokers backed by first class insurers & reinsurers
Your professional approach towards the international market
for all treaty and facultative reinsurances



INSURANCE BROKERS
- MOTOR
- FIRE
- THEFT
- MARINE
- HEALTH
- LIFE
- OTHERS

Hamra - Makdessi Street
Plaza Building - 5th Floor
P.O.Box 113/5535 Beirut - Lebanon
Tel/Fax: +961 1 353 736 | 346 852
Email: mdandan@inco.com.lb

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

اليمنية القطرية احتفلت بتدشين مقرها الرئيسي في صنعاء

هايل عبد الحق
رئيس اليمنية القطرية

سليم زيدان
مدير عام اليمنية القطرية

من اليمين: سليم زيدان، محمود الناصر واحمد ثابت

سبق ان ذكرنا في اعداد سابقة ان شركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE دخلت في شراكة مع مجموعة من رجال الاعمال في اليمن واسست شركة تأمين جديدة هناك تحمل اسم الشركة اليمنية القطرية للتأمين. وقد دشنت الشركة الجديدة اعمالها باحتفال كبير حضره المساهمون اليمنيون والقطريون وعدد من الضيوف اركان صناعة المصارف والتأمين في اليمن.

وتحدث خلال الاحتفال كل من **طلال محمد ثابت** عضو مجلس الادارة، **سليم زيدان** المدير العام للشركة و**محمود الناصر** مساعد المدير العام حيث اعربوا عن ثقتهم بمستقبل الشركة كما اعربوا عن عزمهم على تقديم خدمة نوعية في تعاطيهم مع الجمهور.

نذكر ان رأسمال الشركة الجديدة يبلغ مليار ريال يمني وقد حرّر بالكامل.

اما قاعدة المساهمين فتضم الى شركة الدوحة للتأمين القطرية التي تبلغ حصتها من الاسهم ٤٠ بالمئة كلا من : شاهر فريدنج جروب وبنك اليمن الدولي والمؤسسة الاقتصادية اليمنية وشركة فاهم ومجموعة اخوان ثابت وعثمان عبد القوي وحصتهم ٦٠ بالمئة.

سليم زيدان (مديرا عاما لليمنية القطرية):

اختارت الشركة اليمنية القطرية **سليم زيدان** مديرا عاما لها. **لزيدان** خبرة معمقة في قطاع التأمين حيث سبق ان تولى مسؤوليات رفيعة في شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE في بيروت.

استيلاء القراصنة على السفن والبضائع من أخطار الحرب

عقد تأمين جديد يغطّي مسؤولية مالكي البواخر جرّاء المعارك التي يخوضها حرّاس الباخرة ضد القراصنة

البوارج الدولية التي تجوب الشواطئ الصومالية وأطراف خليج عدن وتتولى حراسة البواخر العابرة خلال مرورها في المناطق التي ينشط فيها القراصنة، لم تنجح في ردع القراصنة ومنعهم من الاستيلاء على مزيد من السفن. فقد نجح القراصنة خلال العام ٢٠٠٩ باختطاف ٣١ سفينة واعتدوا على ١٧٢ سفينة أخرى، مقابل اختطاف ٤٢ سفينة والاعتداء على ١١١ سفينة أخرى خلال العام ٢٠٠٨.

أعلن هذه الإحصاءات المركز الدولي لمراقبة عمليات القرصنة INTERNATIONAL MARITIME BUREAU PIRACY REPORTING CENTER في العاصمة الماليزية كوالا لمبور.

واضطرت شركات الملاحة البحرية الى الاستعانة بخدمات فرق خاصة من المسلحين لردّ هجمات القراصنة، ومنعهم من الاستيلاء على السفن التي يحرسونها.

وقد أثبتت تلك الفرق المسلحة جدواها. إلا ان بعض شركات الملاحة العالمية ترددت في وضع مقاتلين على متن بواخرها بالنظر لما يشكل وجود السلاح والذخيرة من أخطار. إلا ان الإدارة الأميركية والحكومة البريطانية شجعت شركات الملاحة على الاستعانة بخدمات الفرق المسلحة.

وهنا أعلنت شركتا الوساطة الأميركية MARSH وبراون اند براون BROWN AND BROWN انهما أعدتا عقود تأمين خاصة تغطّي المسؤولية المدنية الشاملة GENERAL LIABILITY لأصحاب السفينة عن الأخطار، وتشمل العقود المسؤولية الناجمة التي يمكن ان يتسبب بها المسلّحون الذين يتولون حراسة سفنها سواء من خلال إطلاق النار أومن وجود السلاح على ظهر الباخرة. وهذا النوع من المسؤولية لا تغطيه نوادي الحماية والتعويض P AND I CLUB في عقود التأمين التي تصدر عنها.

نشير الى ان شركات التأمين العالمية درجت على اعتبار القرصنة والاستيلاء على السفن وما على متنها من بضائع، من الأخطار المغطاة في بنود التأمين ضد الحرب INSTITUTE WAR CLAUSES.

والمستوردون والمصدّرون لا يحصلون على التعويضات المستحقة لهم في حال ضياع البضائع إلا اذا كانوا يحملون عقد تأمين بحري يغطي أخطار الحرب.

شركة تكافلية جديدة في قطر

اعلن في الدوحة قطر، عن توقيع مذكرة تفاهم تقضي بإنشاء شركة تأمين تكافلية قطرية جديدة يساهم فيها كل من:

– مصرف قطر الاسلامي «المصرف» – شركة بيمه BIMEH – جنرالي GENERALI الايطالية

واعلن الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** رئيس مجلس ادارة «المصرف» ان هذه الشراكة الاستراتيجية سوف تتيح لقطاع التأمين في قطر ان تجمع الخبرات والتسهيلات الدولية المتوافرة لدى الشركاء الثلاثة.

أشرف درويش مديراً عاماً لشركة اليمن للتأمين

عيّن السيد **أشرف عبدالله درويش** مديراً عاماً لشركة اليمن للتأمين، وكان **درويش** قد شغل سابقاً منصب مدير فرع في مدينة تعز اليمنية. كما وعمل سابقاً في الشركة المتحدة للتأمين في السودان.

شركات التأمين تعرض مشاكلها مع وزارة العمل على الوزير حرب فيطالبها بتقديمها خطياً

الوزير بطرس حرب مجتمعاً مع اركان شركات الضمان

استقبل وزير العمل **بطرس حرب** في وزارة العمل وفداً من جمعية شركات التأمين برئاسة **ابراهام ماطوسيان** وعرض معه بعض المشاكل العالقة في الوزارة.

وقال **ماطوسيان**: الزيارة هي الأولى للوزير، ونحن تابعنا كل تصريحاته لناحية العمل على ايقاف الرشاوى ونعتبرها خطوة مهمة تجاه علاقتنا كشركات تأمين مع وزارة العمل. نحن نعلم وجود بعض الإشكالات ما بين شركات التأمين والعمال الأجانب، وعرضنا على معاليه إمكان وضع آلية بشكل نستوعب نحن كجمعية شركات تأمين كل هذه الإشكالات وحصرها.

وبنتيجة البحث الذي حصل طلب الوزير من الوفد رفع مذكرة مفصلة بهذه المشاكل الموجودة كي يصار الى العمل مع الشركات على حلها بما يؤمن المصلحة العامة ويوفر الاستقرار الاجتماعي في لبنان.

بعد الاعادة العربية ARAB RE الاتحاد الوطني ثاني شركة لبنانية تصنف دوليا

طنوس فغالي

الاتحاد الوطني للضمان واعادة الضمان

في بيان صادر عنها بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/٢٢ صنفت وكالة ا.ام.بست A.M.BEST الاميركية القدرة المالية لشركة الاتحاد الوطني للضمان واعادة الضمان UNION NATIONALE بمرتبة بي بلوس (+B) التي تعني جيد GOOD. والاتحاد الوطني هي الشركة اللبنانية الثانية بعد شركة اعادة التأمين العربية التي تتقدم الى الوكالات الدولية للحصول على تصنيف دولي. ومن المرجح ان تكون اقدمت على ذلك كي يمكن لها قبول اسنادات الاعادة في الدول العربية التي تمنع اسناد اخطار الاعادة الى شركات غير مصنفة.

وتوقعت الوكالة ان تحقق الاتحاد الوطني اقساطا بقيمة ٧٥ مليون دولار اميركي. وذكرت ان للشركة فرعاً في الكويت وآخر في الامارات العربية المتحدة حيث تركز على مزاولة التأمين الصحي وتأمين السيارات.

مكس زكّار: ٢٠٠٩ كانت سنة جيدة لكومرشل وقيمة هدايا الأعياد ذهبت الى جمعية خيرية

مكس زكّار رئيس مجلس الإدارة المدير العام لشركة كومرشل COMMERCIAL أبلغنا ان سنة ٢٠٠٩ كانت جيدة وان الشركة نجحت خلالها في تقوية موقعها في الأسواق، وأقامت علاقات وطيدة مع عدد أكبر من الزبائن وهي مستمرة في تقديم خدماتها النوعية.

وانتهز **زكّار** مناسبة الأعياد ليبلغنا أيضاً ان شركة كومرشل COMMERCIAL وكما في السنوات الأخيرة استبدلت هدايا الأعياد بالتبرّع بقيمتها لجمعية إيمان ونور (FAITH AND LIGHT) التي تعنى برعاية الأشخاص ذوي الحاجات الخاصة من الأطفال والبالغين من ذويهم وهي تنظّم لهؤلاء رحلات ترفيه الى جانب دورات تدريبية.

للمراجعة: جمعية ايمان ونور الآنسة **غرازييلا صلح**
هاتف: ٠٣ - ٧٩٩٤٠٨ و ٠٤ - ٥٢٥٠٤٥

JOSEPH ZAKHOUR & CO.
INSURANCE CONSULTANTS

CORRESPONDENTS FOR

MARSH

An *MMC* Company

WWW.ZAKHOURCO.COM

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

مجلس مديري «أيسك» ICIEC يصادق على ميزانية العام الجديد ويدفع تعويضا قدره ١,٥ مليون دولار لصالح مصرفين في لبنان

د. عبد الرحمن طه
ICIEC

صادق مجلس مديري المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ايسك) ICIEC عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية في كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٩ بمقر البنك على خطة العمل والميزانية التقديرية لعام ١٤٣١هـ(٢٠١٠) للمؤسسة.

كما اقر المجلس الذي انعقد برئاسة رئيس مجموعة البنك الاسلامي للتنمية الدكتور **احمد محمد علي**، الخطة الاستراتيجية متوسطة الاجل للاعوام الثلاثة المقبلة والتي تم اعدادها في اطار الخطة الاستراتيجية لمجموعة البنك. واخذ اعضاء المجلس علما بالنتائج المالية والتشغيلية للأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٩، حيث افاد الدكتور **عبد الرحمن طه**، المدير العام للمؤسسة في هذا الخصوص انه رغم الازمة المالية الاخيرة والركود الاقتصادي الذي يشهده العالم بسببها، وتأثيرها السلبي على كبريات وكالات ائتمان الصادرات العالمية، فإن المؤسسة استطاعت ان تتجاوز آثار هذه الازمة وتحافظ على سلامة ملاءتها المالية، وقد امن على ذلك من خلال تأكيد وكالة التصنيف العالمية موديز للتصنيف الائتماني بدرجة Aa3 التي منحته للمؤسسة في نيسان (ابريل) ٢٠٠٨.

في تطور آخر قامت المؤسسة بدفع تعويض قدره ١,٥ مليون دولار أميركي لصالح بنكين في لبنان قاما بتمويل صفقة صادرات سلع من لبنان ونفذها مصدّر من لبنان يحمل بوليصة تأمين ائتمان صادرات من المؤسسة الى أحد المشترين من جمهورية مصر العربية. وقامت المؤسسة بدفع هذا التعويض نتيجة لتعثر المشتري المصري في دفع مستحقات البائع في تاريخ الدفع المحدد في العقد. هذا وتستفيد المصارف من التعويض في حالة القيام بتمويل عملية تصدير لبضائع من إحدى الدول الأعضاء في المؤسسة وقبول حوالة حق في الانتفاع بالتعويض في إطار بوليصة التأمين التي تصدرها المؤسسة لصالح المصدّر. وقد شرعت المؤسسة بالتعاون مع المصدر في إجراءات استرداد مبلغ التعويض من المشتري في مصر.

وصرّح الدكتور **عبد الرحمن الطيب طه**، مدير عام المؤسسة بأن هذا يدل على التزام المؤسسة تجاه عملائها من المصدرين والبنوك التي تمول التجارة في الدول الأعضاء بدفع المطالبات في إطار الشروط الموضحة في بوليصة التأمين خاصة في الظروف الراهنة الناتجة عن استمرار الركود الاقتصادي على نطاق العالم، ويأتي هذا ضمن أهدافها لدعم وتشجيع صادرات الدول الأعضاء. ونوه الى انه طوال خمسة عشر عاماً الماضية، حافظت ايسك على دورها الريادي في مجال تأمين وإعادة تأمين الائتمان والمخاطر القطرية المتوافق مع الشريعة الإسلامية وذلك بتقديم حزمة متكاملة من أدوات إدارة المخاطر للمصدرين والبنوك والمستثمرين.

فوز البحرين الوطنية القابضة بجائزة CIO 20 لتقنية المعلومات

الصوفي: قيمنا ورؤيتنا الإستراتيجية بدأت تؤتي ثمارها

خالد جلال يتسلم الجائزة

فازت شركة البحرين الوطنية القابضة (الشركة الأم لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للحياة) بجائزة CIO 20 لتقنية المعلومات في الشرق الأوسط، وذلك عن إحدى الخدمات التي توفرها شركتها التابعة – البحرين الوطنية للتأمين – وهي خدمة bnidirect المبتكرة والتي أطلقتها أوائل العام ٢٠٠٨.

وجاءت البحرين الوطنية القابضة من بين ٢٠ شركة في منطقة الشرق الأوسط ممن لها الدور الأكبر في توفير خدمات عالية الجودة للعملاء من خلال الإستخدام المبتكر لتكنولوجيا المعلومات.

فمن خلال خدمة bnidirect يمكن للشخص الاستفسار والحصول على تسعيرات لمختلف خدمات التأمين على السيارات والسفر والمنازل بالإضافة الى التأمين على الخدم. كما بالإمكان الحصول على الوثائق وتجديدها إلكترونياً مع إمكانية الإبلاغ عن المطالبات وترك الإقتراحات والإطلاع على البوالص والمطالبات الخاصة بها مع القدرة على تغيير البيانات الشخصية والسرية.

وقد تسلم **خالد جلال**، مدير دائرة تقنية المعلومات في شركة البحرين الوطنية القابضة، الجائزة في حفل توزيع الجوائز الذي أقيم في دبي الشهر الماضي وحضرته العديد من شركات تكنولوجيا المعلومات وكبار المديرين في المنطقة.

وقال **محمود الصوفي**، الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية القابضة: «إننا وبلا شك نرى ان قيمنا ورؤيتنا الإستراتيجية المتخذة قد بدأت تؤتي ثمارها هذا العام. فهدفنا وفوق كل شيء هو خدمة المجتمع وصناعة التأمين وهذا يتحقق من خلال استثمارنا في التقنيات الحديثة والمطورة».

دليل المهنة ٢٠١٠

اصدار جديد لنقابة وسطاء تأمين

سليم يارد رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان (LIBS) اهدانا نسخة عن دليل المهنة ٢٠١٠ A GUIDE FOR THE PROFESSION 2010 الصادر عن النقابة باللغتين العربية والانكليزية وهو يتضمن بين مواد اخرى: قانون هيئات الضمان، النظام الاساسي للنقابة، مشروع قانون صندوق التعاضد لوسطاء التأمين، نماذج عن عدد من عقود التأمين اضافة الى اسماء الوسطاء الاعضاء في النقابة، واسماء الشركات الاعضاء في جمعية شركات الضمان وكذلك أسماء شركات الاعادة التي تعمل انطلاقا من مكاتب اقليمية في لبنان.

وجاء في مقدمة الدليل والتي وقعها **يارد**: «في البداية كانت مهمة الوسيط الاساسية تقتصر على التوسط بين طالب التأمين وشركة التأمين الا ان دوره قد تطور منذ ذلك الحين وعلى الجميع الاعتراف بالواقع.

واضاف: «ان النقابة هي الرابط الذي يحافظ على تماسك المحترفين في سوق وساطة التأمين».

ونذكر ان هذه ليست المبادرة الاولى التي يتخذها النقيب **يارد** حيالنا. ففي مكان آخر يجد القارئ تغطية للحفلة السنوية التي نظمتها النقابة والتي جمعت تحت سقفها ٤٥٠ ضامنا ووسيط تأمين، والتي تخللتها مراسم تكريم لعدد من اركان صناعة التأمين في لبنان.

ونال رئيس مجلس ادارة مجلتنا **انطوان زخور** منها، كلمات عبّرت عن التقدير الذي تحفظه النقابة لنا والوفاء الذي يتميز به النقيب **يارد** والذي اصبح عملة نادرة في هذا الزمن الرديء.

الخليج لتأمينات الحياة تطلق منتجها لمواجهة العبء المالي لعلاج سرطان الثدي

طارق عبدالوهاب الصحاف
الخليج لتأمينات الحياة

أطلقت الخليج لتأمينات الحياة أحدث منتجاتها باسم (BCI) اختصارا لتأمين مرض سرطان الثدي Breast Cancer Insurance والذي يعتبر الأول من نوعه في الكويت حيث يوفر تغطية مالية للمصابة في حالة تحقق المرض وأيضا في حالة الوفاة.

وقال **طارق عبدالوهاب الصحاف** رئيس مجلس إدارة شركة الخليج لتأمينات الحياة، إن هذا المنتج يعتبر صديقا للمرأة في الأوضاع الراهنة حيث أنه وفقا لإحصائيات منظمة الصحة العالمية فإن سرطان الثدي يعد من أكثر الأمراض الشائعة في وقتنا الحالي.

وأشار **الصحاف** الى أنه عند تحقق المرض وفي أول مراحل ثبوته فما على المرأة المصابة الا التوجه الى افضل المراكز العلاجية والمستشفيات المحلية والعالمية المتخصصة من خلال الدعم المالي الذي توفره هذه الوثيقة لتحقق الشفاء .

وأفاد **الصحاف** إن الخليج لتأمينات الحياة دائما سباقة في ابتكار احدث الوثائق التأمينية لمعاصرة كل احتياجات عملائها ولتوفير أقصى سبل الراحة والطمأنينة لهم.

تجدر الإشارة الى ان الخليج لتأمينات الحياة هي إحدى شركات الخليج للتأمين والمتخصصة بتأمينات الحياة والصحي للأفراد والمؤسسات.

زهير العطعوط اسس شركة «ابكس» للوساطة

زهير العطعوط المدير العام السابق للشركة العربية الاوروبية للتأمين في الاردن EURO ARAB انشأ شركة متخصصة بوساطة التأمين والاعادة اطلق عليها اسم ابكس لوساطة التأمين والاعادة APEX ومركزها في عمان الاردن.

وقال **العطعوط** في كتاب وجهه الى اصدقائه ان القرار الذي اتخذه بالتخلي عن منصبه في العربية الاوروبية للتأمين كان صعبا بالنظر للعلاقة التي تربطه بالشركة وموظفيها وشركات التأمين والاعادة والزبائن، معربا عن امله في بناء شركة وساطة تملك كل مقتضيات النجاح.

منع شركة جراسا الاردنية من اصدار عقود التأمين الالزامي ثلاثة أشهر

اصدرت هيئة الاشراف على التأمين في الاردن قرارا يقضي بوقف الترخيص الممنوح لشركة جراسا GERRASA للتأمين بإصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات مدة ثلاثة اشهر وذلك اعتبارا من ٢٣/١١/٢٠٠٩، على ان تكون جميع الحقوق والالتزامات الناشئة عن عقود التأمين التي ابرمت قبل وقف الاجازة المشار اليها صحيحة وسارية وتبقى الشركة مسؤولة عنها.

واوضح رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين **جواد حديد** ان قرار الهيئة جاء نتيجة امتناع شركة جراسا عن اصدار بوليصات التأمين الالزامي، لافتا الى انه بموجب قانون تنظيم التأمين يحق للهيئة ان توقف اجازة الشركة لفرع او اكثر اذا لم تمارس الشركة عملها في اي فرع من فروع التأمين المشمولة بالاجازة او توقفت عن ممارسته.

عيد الناصر مديرا تنفيذيا لشركة GULF UNION

اصـــدر مـجـلـس ادارة شـركـــة اتحـــاد الخليـــج للتأميـــن التعاونـــي GULF UNION في المملكة العربية السعودية قرارا يعلن فيه تعيين **عيد عبدالله الناصر** مديرا عاما تنفيذيا للشركة اعتبارا من مطلع العام ٢٠١٠، وبذلك حل السيد **الناصر** مكان المدير العام السابق عضو مجلس ادارة الشركة **بيرسي البرت سكويرا**. وجاء في القرار ان المدير التنفيذي الجديد سوف يعنى بإعداد استراتيجية جديدة للشركة.

عدد شركات وساطة التأمين في الامارات انخفض الى ١٣٥ شركة شطب ٧٤ شركة لتخلّفها عن رفع رساميلها الى الحد الادنى

فاطمة العوضي
هيئة الاشراف – الامارات

اعلنت **فاطمة اسحاق العوضي** نائبة رئيس هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة ان الهيئة شطبت ٧٤ شركة وساطة تأمين واعادة تأمين من سجلاتها وذلك بسبب تخلفها عن رفع رساميلها الى الحد الادنى المطلوب قانونا وهو مليون درهم اماراتي.

وقالت ان العدد المتبقي من شركات الوساطة المرخص لها بالعمل في الامارات العربية المتحدة انخفض الى ١٣٥ شركة من بينها ٣٣ شركة وساطة جرى تأسيسها حديثا. وقالت **العوضي** ان قرار الشطب نهائي ولا رجوع عنه، وكانت وزارة الاقتصاد والتجارة قد اصدرت سنة ٢٠٠٦ قرارا تلزم بموجبه شركات الوساطة برفع رساميلها الى مليون درهم اماراتي حدا ادنى، وتقديم كفالة مصرفية وعقد تأمين ضد المسؤولية المهنية، ومنحت شركات الوساطة ثلاث سنوات لتوفيق اوضاعها واحكام القانون الجديد وقد انقضت المهلة دون ان تكون الشركات الـ ٧٤ قد تقيدت بأحكام القرار.

وقد **رحب فريد لطفي** الامين العام لجمعية الامارات للتأمين بالقرار قائلا انه الغى العدد الفائض من شركات الوساطة وابقى على الشركات الجدية من بينها.

شركة تأمينات سليم تنتقل الى مكاتبها الجديدة

علي الهمامي
تأمينات سليم

تعتزم شركة تأمينات سليم ASSURANCES SALIM الانتقال الى مكاتبها الجديدة شمال العاصمة تونس في منتصف شهر كانون الثاني (يناير) الحالي.

وكانت الشركة، وهي عضو في مجموعة بنك الاسكان التونسي، قد انتهت من عملية ادراج اسهمها في السوق المالية المحلية.

يذكر ان مدير عام «تأمينات سليم» هو السيد **علي الهمامي**.

صورة المقر الجديد لشركة تأمينات سليم

آ اي جي لبنان غيرت اسمها الى تشارتيس لبنان

اعلنت شركة آاي جي لبنان AIG LEBANON انها عملت بقرار مجموعة آ اي جي الاميركية وعدّلت اسمها ليصبح تشارتيس لبنان ش.م.ل. CHARTIS LEBANON SAL وذلك اعتبارا من ٤ / ١ / ٢٠١٠.

تصحيح

ورد في حديث لمدير عام شركة GAT للتأمين في تونس السيد **محمد دخيلي**، في عدد تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، ان الاقساط نمت بنسبة ١٠٠ في المئة والصحيح هو ١٠ في المئة، لذا اقتضى التصحيح والاعتذار.

عقد تأمين جديد يغطي الاخطاء المهنية للمدراء التنفيذيين في الشركات المصدرة لأوراق وماكينات التسلية والعاب الحظ والقمار LOTTERY AND GAMBLING

اعلنت شركة مارش MARSH من مكاتبها الكائنة في سوق لندن انها اعدت عقد تأمين يغطي المسؤولية المهنية الناجمة عن الخطأ والسهو الذي يرتكبه المدراء التنفيذيون في المؤسسات والشركات التي تتولى تزويد اندية العاب الحظ والقمار بما تحتاجه من اوراق ومعدات

ERROR AND OMISSIONS INSURANCE PRODUCTS FOR THE SUPPLIERS OF LOTTERY AND GAMING (GAMBLING) ORGANIZATIONS

ومن بين الاخطاء التي يمكن لتلك المؤسسات ارتكابها إعداد وطبع اوراق السحب LOTTERY بطرق خاطئة وتؤدي الى الغاء السحب او لعبة الحظ او تعطّل الماكينات الذي يؤدي الى توقف الهيئات الناظمة لالعاب التسلية والقمار عن العمل لفترات زمنية محددة.

ويغطي العقد الجديد مصدري المعدات تغطية تشمل الزبائن في سائر انحاء الكرة الارضية GLOBAL.

سلامة تطلق مجموعة من الحلول التأمينية بمناسبة مرور ٣ عقود على تأسيسها

د. صالح الملائكه

SALAMA

أطلقت الشركة الإسلامية العربية للتأمين – سلامة SALAMA، مجموعة من الحلول التي تلبي متطلبات قطاع التأمين في المنطقة وخارجها، وذلك احتفاء بمرور ثلاثة عقود على تواجدها المتميز في الشرق الأوسط.

ويتأكد نمو سلامة من خلال الطلب المشجع على منتجات التكافل ذات الجودة العالية في جميع أنحاء المنطقة، مدفوعاً بارتفاع دخل الفرد وارتفاع أعداد الشباب ضمن السكان وازدياد الوعي والمزيد من الرغبة في الحصول على منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية الى جانب ازدياد تمويل الأصول المتوافق مع احكام الشريعة الإسلامية.

وعبر العقود الثلاثة الماضية تمكنت سلامة من بناء مكانة صلبة في مناطقها التقليدية، والتي تشمل الشرق الأقصى وافريقيا والشرق الأوسط وآسيا الوسطى، كما تواصل توسعها الجغرافي ونمو أعمالها وتقديم المزيد من المنتجات المتميزة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو الدكتور **صالح الملائكه**.

أطيب التمنيات لقرائنا بالعام الجديد

غمرنا القراء في فترة الأعياد بعواطفهم الصادقة والتي عبروا عنها ببطاقات المعايدة والرسائل الالكترونية والفاكسات.. وخلافاً لكل الأعوام الماضية فقد بلغ عدد المعايدات ثلاثة أو أربعة أضعاف الأعداد السابقة، ويعود ذلك حسب رأينا الى الاستقرار السياسي الذي ساد البلاد بعد تشكيل الحكومة التوافقية الحالية وزوال التوتر والقلق من النفوس.

واذ نشكر قراءنا على معايداتهم الصادقة، نتمنى لهم بدورنا عاماً جديداً مليئاً بالأفراح والسعادة والازدهار.

«البيان الإقتصادية»

فواز مقيد (غارديان - الامارات):

الامارات سباقة الى التعافي من تداعيات الازمة

فواز مقيد

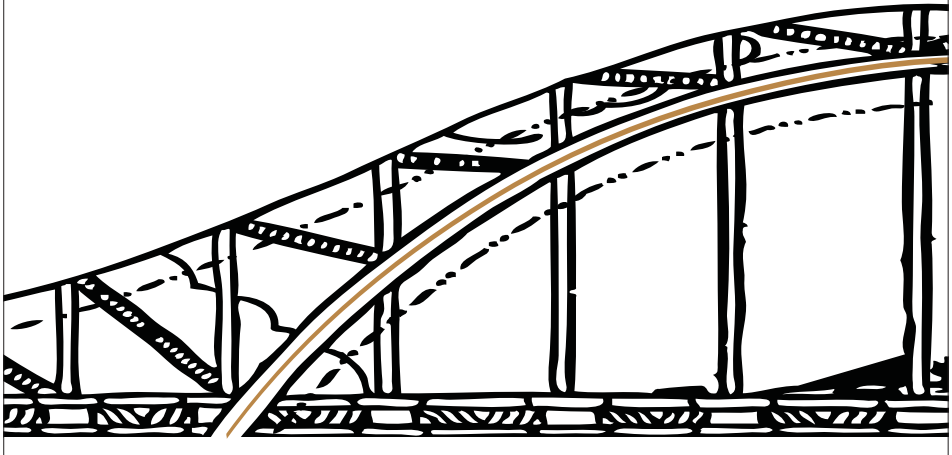
GUARDIAN

رئيس شركة غارديان لوساطة التأمين GUARDIAN **فواز مقيد** نفى اي تأثير للازمة المالية العالمية على قطاع التأمين بدولة الامارات، وقال «برغم تأثر امارة دبي سلبا بسبب وقف المشاريع الضخمة فيها، فإننا مؤمنون بأن الامارات ستبقى السباقة الى التعافي من تداعيات الازمة في وقت قريب.

ولا شك ان دبي كانت الاكثر تأثرا بسبب المشاريع العمرانية الضخمة، لكننا نؤمن بهذه السوق وبأنها تسبق الدول الاخرى بعشرين عاما لذا تعافيها سيكون قريباً».

ARAB LOSS ADJUSTERS INT. L.L.C
THE TECHNICAL AND LOSS ADJUSTING SERVICES CO.

Bridging the gap one stride at a time....



Social Responsibility Independence Dedication Corporate Governance Integrity

We embrace challenges, pave the path to mediation; loss adjusting A skilled art not a mere service.

Head Office - U.A.E
P.O. BOX 1970
Dubai - U.A.E
Tel: +9714 2626629
Fax:+9714 2661608
Email: alaadj@aladubai.ae

Regional Office - Bahrain/Dammam
P.O. BOX 21932
Manama - Bahrain
Tel: +973 17 26 17 27
Fax: +973 17 25 06 16
Email: aladjust@batelco.com.bh

Kuwait
P.O. Box 9199, Salmiya 22014
Tel: +965 2261 0098
Fax:+965 2261 5595
Email: info@alakuwait.com

Syria
P.O. BOX 6325, Aleppo - Syria
Tel: +963 21 222 50 88
Pvt: +963 21 268 16 99
Fax: +963 21 224 20 13
Email: info@alasyria.com

Jordan
P.O. BOX 2948
Amman 11821 - Jordan
Tel: +962 6 562 28 08
Fax: +962 6 568 18 08
Email: alaadj@nets.com.jo

Qatar
P.O. BOX 8052
Doha - Qatar
Tel: +974 431 12 11
Fax: +974 431 16 11
Email: arblossa@qatar.net.qa

Riyadh - Saudi Arabia
P.O. BOX 20647
Riyadh 11465, K.S.A
Tel: +966 1 477 57 71
Fax: +966 1 477 64 84
saudi-arabia@vrsadjusters.com

Yemen
P.O. BOX 16704-Haddah
Sanaa - Yemen
Tel: +967 1 42 06 60
Fax: +967 1 42 06 70
Email: alaadjy@yemen.net.ye

Representative offices: Lebanon, Egypt, Singapore,Nigeria and Connected Globally ...

www.arablossadjusters.com

المتحدة والخطوط الجوية اليمنية ومابفري MAPFRE احتفلوا بإصدار عقد خدمة المسافرين

طارق عبد الواسع هائل

عثمان القباطي

عصام العوامي

من اليمين: فهد العريقي، طارق عبد الواسع هائل، احمد البيل، القائم بالاعمال الكويتي سعود الحربي وعبدالله قاسم حمد

من اليمين: عصام العوامي، طارق عبد الواسع هائل، عثمان القباطي ومحمد العرش

مشاركون

السفراء الاجانب المعتمدون في اليمن

صورة اخرى للسفراء المشاركين

اعلن **طارق عبد الواسع هائل**، الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة اليمنية UNITED ان الشركة أطلقت خدمة تأمين السفر TRAVEL ASSISTANCE على متن الخطوط الجوية اليمنية وذلك بالتعاون مع شركة مابفري اسيستانسيا MAPFRE ASSISTANCIA الاسبانية.

وقال خلال احتفال اقيم في مكاتب الشركة في صنعاء لهذه المناسبة «ان هذه الخدمة سوف تعزز الدور الحيوي الذي تلعبه المتحدة داخل المجتمع اليمني».

واضاف: ان تخصيص الخطوط الجوية اليمنية بهذه الخدمة يعبّر عن اعتزازنا بشركتنا الوطنية ويساهم في رفع مكانتها الى مصاف الخطوط الجوية العالمية في مجال توفير الطمأنينة للمسافرين.

وقال: ان الخدمة تشمل توفير السكن والنقل لفرد من العائلة من اجل العناية بالمريض المؤمن عليه في الخارج ونقل الجثمان للبلد الاصلي في حالة وفاة المؤمن واعادة المؤمن الى الوطن في حالة الطوارئ وارسال الادوية المطلوبة له كذلك في حالة الطوارئ وارسال الرسائل العاجلة. واضاف «كما تشمل الخدمة توفير المبالغ النقدية في الخارج في حالة احتياج المؤمن عليه، وخدمة تعويض فقدان الامتعة اثناء السفر، وخدمة التعويض عن التأخير في وصول الامتعة وخدمة العثور على الامتعة والمنقولات الشخصية وارسالها الى المؤمن».

من جانبه قال مدير عام الخطوط الجوية اليمنية للشؤون التجارية **عثمان القباطي** ان هذه الخدمة ستعطي الراكب ميزة تأمينية إضافية ابتداء من إجراء المعاملة في المطار، حتى بعد الوصول الى المحطة النهائية التي يقصدها الراكب.

من اليمين: اديب الحرازي، عبد الرحمن حسان، سامر الناصر وعبدالله قاسم محمد

بدوره أكد مدير عام شركة غلف GULF التابعة لشركة مابفري اسيستانسيا الأسبانية **عصام العوامي** ان العقد الذي يصدر عن المتحدة يشمل المساعدة الطبية وتغطية جميع مصاريف العلاج والدواء في الخارج في جميع أنحاء العالم، وكذا الإسعاف الأرضي والجوي في حالة المرض أو الإصابة المفاجئة للمؤمن.

التكافل الدولية البحرين وقعت اتفاق إعادة لعقود التأمين الادخارية على الحياة مع هانوفر

صورة تذكارية

احتفل في البحرين بإبرام اتفاق إعادة جديد بين كل من شركة التكافل الدولية من جهة وشركة هانوفر لإعادة التكافل من جهة أخرى.

وأعلن **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL ان الشركة وقعت اتفاق إعادة للتكافل العائلي LIFE REINSURANCE TREATY مع شركة هانوفر لإعادة التكافل HANNOVER RETAKAFUL وقال ان الاتفاق الجديد يشمل برامج الإدخار، تعليم الأطفال، حماية القروض الشخصية وحماية دخل الفرد، اذ بات لتلك التغطيات سقف يصل الى ٥ ملايين دولار أميركي عن كل فرد ويضمن بذلك مزيداً من الحماية والأمان لجميع زبائن التكافل الدولية.

وقد تم توقيع الاتفاقية في مقر شركة التكافل الدولية في ضاحية السيف وبحضور كل من السيد **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي، السيد **عصام الأنصاري** المدير العام والسيد **علي نور** مساعد المدير العام – دائرة التكافل العائلي والصحي لشركة التكافل الدولية، ومن جانب هانوفر لإعادة التكافل السيد **محمد عقوب** الرئيس التنفيذي، السيد **طارق عواد** رئيس العمليات الإكتتابية والسيد **أزمت شريف** مدير التكافل العائلي.

Pierre A. Zaarour
Loss Adjusters / Sworn Surveyors

partners in vrs
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.

United Loss Adjusters and Surveyors sarl
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

أليكو ALICO تطرح اسهمها للاكتتاب في البورصة

رئيسها يتوقع ان تأتي بالثمن الاعلى وتحفظ حقوق حملة العقود الاستثمارية

اعلن **رودني او مارتن جونيور** RODNEY O. MARTIN JR رئيس مجلس ادارة الرئيس التنفيذي لشركة اميركان لايف انشورنس كومباني (ALICO) ان الطرح الاولي لاسهم اليكو ALICO في البورصة للاكتتاب من المستثمرين سوف يضمن حصولنا على الثمن الاكبر لشركتنا العالمية ويحفظ في الوقت عينه على النحو الافضل حقوق المتعاقدين معنا من حملة عقود التأمين وغيرهم من اصحاب الاموال المودعة لدينا وكذلك مصالح دافعي الضرائب في اميركا.

وكان الاحتياط الفدرالي (البنك المركزي في نيويورك» FRBNY قد وافق على طلب الشركة الام آاي جي AIG فصل شركة اميركان لايف انشورنس كومباني وتحويلها الى شركة ذات غرض خاص SPECIAL PURPOSE VEHICLE (SPV) توطئة لطرح اسهمها في البورصة.

ويتوقع ان تجد الاسهم المطروحة في البورصة اقبالا هائلا بالنظر للمكانة التي تحتلها اليكو كشركة متخصصة بالتأمين على الحياة وعقود التأمين الاستثمارية والادخارية وعقود التقاعد اضافة الى التأمين الصحي، وهي على امتداد تاريخها الطويل حققت ارباحا ونسب نمو بالغة ما جعل منها الابنة المفضلة للشركة الأم آاي جي AIG.

يذكر ان أليكو هي اقدم شركات التأمين الاجنبية العاملة في لبنان حيث قدمت الى بيروت اواسط الخمسينات من القرن الماضي، وهي تحتل منذ عشرات السنين المرتبة الاولى بين شركات التأمين على الحياة في لبنان ودول عربية اخرى.

فروع السورية العربية للتأمين تمتد لتغطي كل المحافظات

مجلس ادارة الشركة يحتفل بافتتاح الفرع السادس في طرطوس

من اليمين: نجيب العساف، انطوان بشاره، باسل عبود، جودت ابي اسعد وشادي محاميد

من اليسار: سلام حنا، فادي زين، جوزيف كسرواني وانطوان بشاره (وقوفاً)

عساف يتوسط باسل عبود ونمير حليمة

من اليمين : رماح حموي، حبيب مكلش، محمد صهيون، عمر جود ومروان يعقوب ويبدو الى اليسار السيد باسل خوري وسليم العبد

بمناسبة افتتاح فرعها السادس في سوريا بمدينة طرطوس، اقامت الشركة السورية العربية للتأمين SYRIAN ARAB حفل عشاء في مطعم السواري وذلك مساء الثلثاء الواقع في ١٥/١٢/٢٠٠٩.

لبى الدعوة حشد من رجال الاعمال السوريين حيث قام باستقبالهم رئيس مجلس الادارة والمدراء التنفيذيون وقد القى رئيس مجلس الادارة السيد **نجيب العساف** كلمة ترحيب وشرح بإيجاز استراتيجية الشركة. كما القى المدير العام السيد **باسل عبود** كلمة اطلع من خلالها الحضور على نتائج الشركة مع مقارنة بما حققته والتي اظهرت مدى اقبال المواطنين السوريين على التعامل مع جميع فروعها الناجحة خلال السنوات الماضية وتمنى للفرع الجديد النجاح ايضا.

كانت سهرة ناجحة ومميزة على جميع الاصعدة.

انطوان بشاره وباسل عبود يتوسطان موظفي الفرع

وصول السادة علي اديب، فادي زين، عبد القادر صبرا وماهر زين ويبدو في الاستقبال السيد سامر حوا مدير فرع طرطوس

جان نصير مدير بنك عوده حمص وجوني قرنبي مع بعض المدعوين

حسين الجندي في دردشة مع نجيب العساف وانطوان بشاره

الاتحاد التجاري انتقلت الى مركز رئيسي جديد في الخبر

مهنّد عبد الجليل
TRADE UNION

مهنّد عبد الجليل الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة الاتحـــاد التجـــاري للتأمين التعاونـــي TRADE UNION ابلغنا ان الشركة نقلت مركزها الرئيسي فـــي مدينـــة الخبر المملكة العربية السعودية الى مقر جديد على العنوان الآتي:

برج ناصر سعيد الهاجري (محاذاة برج السعيد للاعمال)
الطابق الثامن طريق الخبر الدمام السريع
هاتف: ٨٥٧٢٢٢٢-٣-٩٦٦
فاكس: ٨١٤٧٦٠٨-٣-٩٦٦
ص.ب. ١٠٢٢ الخبر ٣١٩٥٢
المملكة العربية السعودية
البريد الالكتروني:
TUI-KHOBAR-SA.COM

السورية الكويتية للتأمين SKIC تغطّي مرض أنفلونزا الخنازير دون قسط إضافي

أعلن **فؤاد الحسيني** المدير العام للشركة السورية الكويتية SKIC للتأمين بأن عقود التأمين الصحي الصادرة عن الشركة تغطي تكاليف حالات الاستشفاء الناتجة عن الإصابة بفيروس H1N1 (أنفلونزا الخنازير). وقال ان العقود الصادرة عن السورية الكويتية سواء كانت فردية أو عائلية أو جماعية تغطي تكاليف الفحوص التشخيصية بالإضافة الى الأدوية المرخصة أصولاً لمعالجة المرض وذلك دون ان يتعين على المضمون المتعاقد مع الشركة دفع أي قسط إضافي.

يذكر ان الشركة السورية الكويتية شركة تابعة لمجموعة شركة الخليج الكويتية للتأمين GULF INSURANCE وهي واحدة من شركات التأمين السورية الجديدة التي وضعت عقود التأمين الصحي في متناول الجمهور السوري بأسعار منافسة جداً وخدمات صحية عالية وبحدود مالية جيدة.

الدرع الأخضر تحقق نتائج جيدة وتطلق منتجات جديدة

قبلان قنطرة
GREEN SHIELD

حققت شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين المحدودة السعوديـة GREEN SHIELD نتائج جيدة عن أعمالها خلال العام ٢٠٠٩، وذلـك رغـــم الظـروف المـاليـــة والاقتصادية الصعبة التي أرخت بها الأزمة العالمية على الشركات خصوصاً تلك العاملة في قطاع التأمين.

وقد تمكنت الشركة من استيعاب الصدمة التي تلقتها الأسواق والتعامل مـع الواقـع الجديـد، متطلعـة الـى المستقبل بثبات عبر درس وتحضير العديد من خطط التوسع والنمو.

وقد أشار رئيس شركة الدرع الأخضر الوطنية لوساطة وإعادة التأمين **قبلان قنطرة**، الى ان الشركة تستعد لإطلاق خدمات جديدة مميزة وهو ما يبقي عليها، كما دائماً، موضع ثقة العملاء والسوق.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	121
ABOU MERHI GROUP	347
ACAIR	435
ACCONAGE LIBANAISE	287
ACE / KSA	049
ADDISON BRADLEY	563
ADIR	411
ADIR / SYRIA	829
ADNIC	819
AFFRAD	811
AFRICAN	719
AHLEIA / KUWAIT	055
AHLIA / BAHRAIN	463
AHLIA / KSA	727
AHLIA / OMAN	785
AICC	187
AIG	387
AIMS	419
AJIG	587
AL BARAKA	151
AL SALAM ROTANA	405
ALA	889
ALFA	381
ALICO	881
ALIG LIFE	540
ALLIANCE	579
ALLIANZ EGYPT	729
ALLIANZ SNA	142
AMAN / UAE	583
AMAN / YEMEN	395
AMANA	615
AMANA GULF	189
AMI	547
AMIG	255
AQARAT	469
AQEELAH TAKAFUL	595
ARAB AFRICAN	593
ARAB ASSURERS	569
ARAB BANK	444
ARAB FINANCE HOUSE	107
ARAB GERMAN	585
ARAB LIFE	409
ARAB LIFE & ACCIDENT	767
ARAB ORIENT / JORDAN	589
ARAB ORIENT / SYRIA	841
ARAB RE	559
ARAB UNION INT'L	753
ARABIA	139
ARABIA / SYRIA	833
ARABIAN SHIELD	047
ARIG	653
AROPE	137
ASCANA	581
ASIA PACIFIC	644
ASL	337
ASSALAM	263
ATI	415
AUDI BANK	896
AUG	291
AVAYA	367
AWRIS	697
B DESIGN	379
BA SHIPPING	313
BANIYAS	489
BANK OF PALESTINE	067
BANKERS	407
BANKMED	019
BANQUE DU LIBAN	233
BARAKA / SUDAN	769
BARAKA BANKING GROUP	071
BBAC	145
BCTC	443
BEIRUT / BANK	199
BEIRUT BROKERS	083
BEIT MISK	483
BEMO BANK	043
BERYTUS	191
BEST ASSISTANCE	793
BEST RE	633
BIT	153
BKIC	045
BKME	037
BLF	040
BLOM	147
BLUE NILE	573
BML	135
BMW	355
BNH	149
BOUBYAN TAKAFUL	607
BSO	243
BUHAIRAH NATIONAL	105
BUPA	621
BURGAN BANK	053
BUSINESS LINK	883
BUSTAN HOTEL / QATAR	397
BYBLOS BANK	235
CAAT	677
CAIRO AMMAN BANK	077
CAPE	695
CAPITAL	837
CARGO MASTER	279
CCHI	449
CCR	691
CHEDID RE	673
CHEDID RE	898
CHEVRON	375
CIB	871
CIBCO	475
CIG	441
CLA	523
CLD	530
COGENT	627
COMAR HAYETT	721
COMMERCIAL	539
COMMERCIAL BANK OF DUBAI	091
COMPASS	417
CORETECH	373
COSMALINE	009
CREDIT COMMERCIAL	345
CREDIT LIBANAIS	239
CREDITBANK	203
CRESCENT GLOBAL	655
CROWNE PLAZA	393
CROWNE PLAZA SALALAH	399
CS & C	865
CSC	061
CUMBERLAND	551
DAMANA	879
DAVIDOFF	519
DELTA	073
DHAFRA INSURANCE	093
DHL GLOBAL FORWARDING	309
DHOFAR BANK	125
DHOFAR INSURANCE	087
DOHA BANK	101
DOHA INSURANCE	413
DU	369
DUBAI INSURANCE	103
EDIMAR	274
EGIA	845
EGYPTIAN ARAB LAND BANK	075
EGYPTIAN TAKAFUL	603
ELECTRICITE DE ZAHLE	511
EMIRATES NBD	099
ESKADENIA	647
EURO ARAB	815
EXPEDITORS	265
FAIR OIL SYNDICATE	657
FAISAL ISLAMIC BANK	039
FAJR	295
FAST MONDIAL	281
FEDERAL BANK	245
FENCHURCH FARIS	659
FIDELITY	851
FIRST GULF BANK	211
FIRST INSURANCE	063
FLAGSTONE	629
FNB	241
FRANKFURT	178
FUJAIRAH NATIONAL	619
G.A. BAZERJI & SONS	936
GB CORP	021
GEAHCHAN	521
GEMAYEL FRERES	515
GENERAL ARABIA	457
GERASA	543
GEZAIRI SHIPPING	331
GFIC	201
GHARIB SHIPPING	339
GIC RE	625
GLOBE SHIPPING	267
GLOBEMED SYRIA	801
GRAS SAVOYE	517
GREEN SHIELD ALLIANCE	185
GRS	553
GTS	277
GUARDIAN / JORDAN	705
GUARDIAN / UAE	195
GULF BANK	056
GULF INS. / KUWAIT	031
GULF RE	623
GULF UNION	761
HILAL BANK	214
HMB	342
HOLIDAY INN DOWN TOWN	401
HOUSING CREDIT BANK	218
IBC	675
IBL	253
ICAR WAKIM	487
ICIEC	645
IHG / BAHRAIN	231
IIB	081
IIR	363
IMPA	797
INATEK	272
INJAZ	479
INJAZAT	003
INMA BANK	035
INSURANCE VACANCY	171
INTERMED	813
INVEST BANK	089
ISLAMIC / JORDAN	713
ISLAMIC / SUDAN	773
ISLAMIC INT'L ARAB BANK	111
ITALIAN GULF	455
J.E. ZAKHOUR	885
JAMMAL TRUST BANK	247
JERUSALEM	613
JOB OPPORTUNITIES	174
JOFICO	485
JORDAN AHLI BANK	097
JORDAN INSURANCE	895
JORDAN ISLAMIC BANK	069
JORDAN KUWAIT BANK	006
JOSEMAR	311
JOSEPH EID & CO.	531
JUBA	805
JUELMIN	459
JW MARRIOTT / KUWAIT	193
KAIR	224
KFH	011
KHAZNA	557
KHAZZAKA INSURANCE GROUP	839
KHUYOOL	491
KSARA	427
KUWAIT RE	651
LABUAN RE	663
LEADERS	863
LEADERS INSURANCE BROKERS	649
LEBANESE CANADIAN BANK	259
LEVTRACO	333
LIA	935
LIBANO SUISSE	565
LIBERTY	529
LIBERTY INT'L	453
LIBYA INSURANCE	741
LTI	269
MADAR	497
MAGHREBIA	771
MANARA	757
MAPFRE	671
MAREB	562
MARINA	403
MARSH	597
MASRAF / UAE	015
MAWARID	005
MEARCO	537
MEDEXA	473
MEDEXA	631
MEDGULF	843
MEDICALE	561
MEDNET BAHRAIN	707
MEDNET LIBAN	685
MEGA EVENTS	225
MEGA EVENTS	383
MENA CAPITAL	004
MENA HOTEL	349
MERIT SHIPPING	273
METZ SHIPPING	307
MIB	617
MIDDLE EAST / JORDAN	683
MIS	893
MISR INSURANCE	781
MITSUI SUMITOMO	599
MOHAMAD CHAHINE	679
MOUSSALEM BROSS	433
MSC	321
MUNICH RE	715
MUSCAT BANK	127
MUTHANNA TAKAFUL	693
NACB	249
NASCO KARAOGLAN	665
NATIONAL / JORDAN	575
NATIONAL BANK OF OMAN	029
NATIONAL INSURANCE SYRIA	873
NATIONAL MARITIME SERVICES	317
NBK	207
NCB	212
NET GEAR	371
NET HOLDING	289
NEXT CARE	643
NIC / PALESTINE	763
NILEIN	154
NISSAN	446
NOOR TAKAFUL	451
NORTH	867
NRIS	555
NSGB LIFE	789
OISHI	425
OMAN ARAB BANK	197
OMAN INSURANCE	085
OMAN RE	887
OMAN UNITED	701
OMDURMAN NATIONAL	159
PANASONIC	007
PHARAON & CHIHA BANK	477
PHILADELPHIA	065
PINNACLE	809
PLUS PROPERTIES	507
PLUS PROPERTIES	509
PMC RE	687
PORSCHE	359
PORT DE BEYROUTH	283
QAFELA	167
QATAR CENTRAL BANK	051
QATAR GENERAL	495
QATAR ISLAMIC	735
QATAR TAKAFUL	499
QIB	133
QNB	229
RAJHI BANK	002
RAK	737
RED LOGISTICS	305
RED SEA	777
RIACHI BANK	115
RIVIERA	423
ROYAL INSURANCE	835
RYMCO	361
SABA YEMEN	795
SABELLA SOUHEIL	614
SAFAT TAKAFUL	717
SAGR NATIONAL	859
SAHARA	779
SALAM BANK	129
SALAM FOR EXHIBITION	219
SALAMA	609
SALIM	571
SAMSUNG	429
SAUDI BROKERS	493
SAUDI OGER	447
SAUDI PEARL "BURUJ"	577
SAUDI RE	641
SCR	667
SEA CARGO	303
SEALINE	301
SEATRANS	343
SECURE	857
SECURITE	535
SHAMIL BANK	169
SHAMIL BANK OF YEMEN	173
SHIEKAN	161
SIGMA SPEEDY SERVICES	285
SKIC	591
SLOOP	237
SOCOTEC	533
SODETEL	389
SOFTWARE DESIGN	377
SOGECAP	847
SOLIDARITY ALLIANCE	157
SOS AUTO	205
SPARKLING ARABIA	385
STAR OF LEBANON	703
SUDANESE ISLAMIC BANK	165
SUEZ CANAL	257
SUKLEEN	297
SUN RE	807
SYRIA INT'L ISLAMIC BANK	227
SYRIAN ARAB	549
TAKAFUL / PALESTINE	821
TAKAFUL / UAE	825
TAKAFUL RE	639
TECHNOSYS	635
TOTAL CARE	817
TOURISM & SHIPPING SERVICES	341
TRADE UNION	183
TRUST / PALESTINE	605
TRUST RE	661
TRUST SYRIA	391
TRUST YEMEN	177
UCA	261
UFA	431
UIB	669
UIC	567
ULYSSE	141
UNION BANK	123
UNION CONSTRUCTION	501
UNION NATIONAL BANK	095
UNISHIP	299
UNITAG	113
UNITED / JORDAN	731
UNITED / LEBANON	293
UNITED / LIBYA	175
UNITED / UAE	747
UNITED / YEMEN	464
UNITED CAPITAL BANK	181
UNITED INT'L/KSA	467
UNITRUST	681
URBAN LINE	503
VICTOIRE	869
VRS	891
WALAA	601
WASEEL	637
WATANIA / SUDAN	163
WATANIA / YEMEN	251
WATHBA NATIONAL	611
WESTERN UNION	119
YARMOUK	783
YEMEN BANK FOR RECONSTRUCTION	023
YEMEN ISLAMIC	027
YEMENIA	351
ZAKHOUR J.E.	298
ZARIS	877

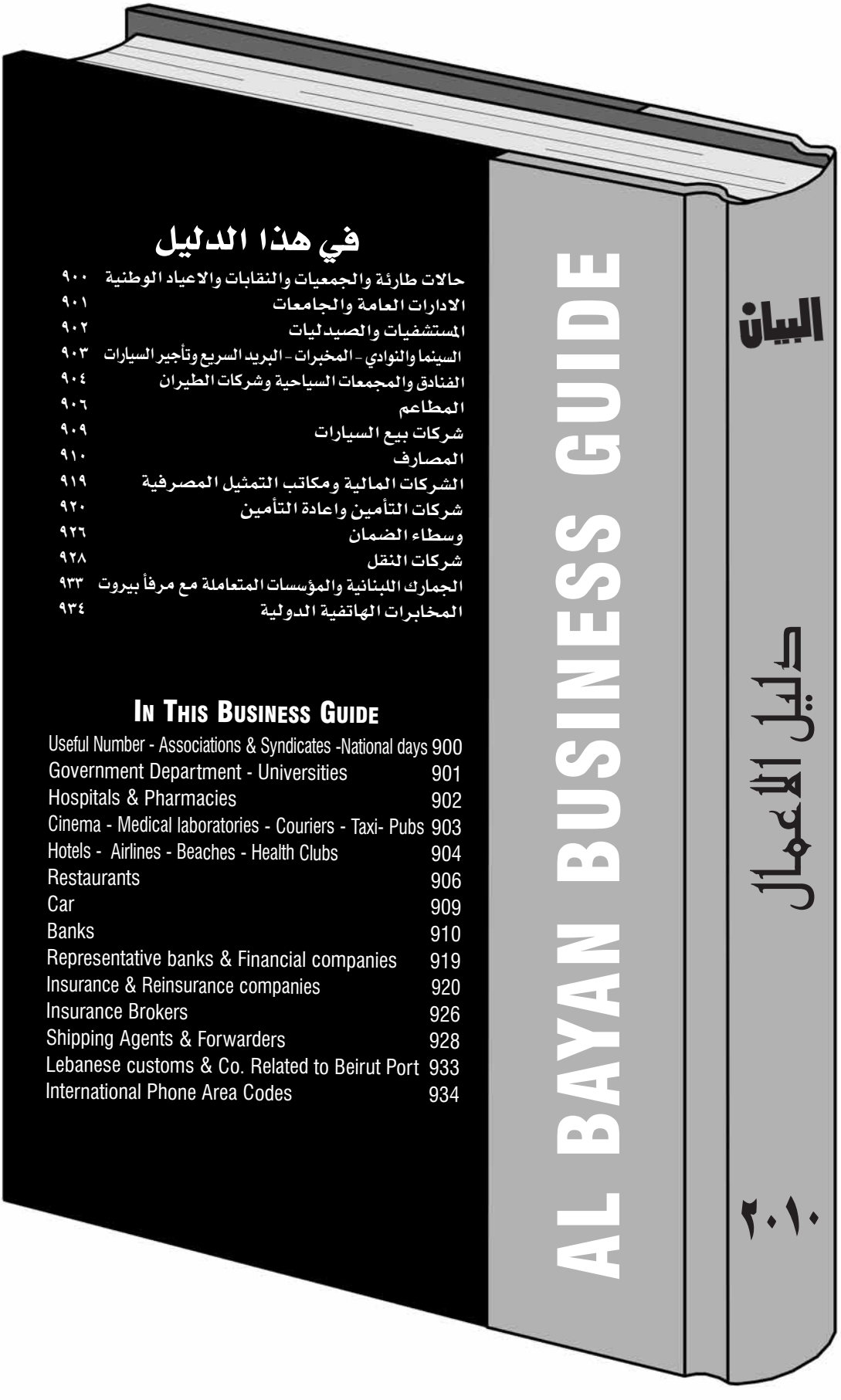
البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٥٨ • السنة التاسعة والثلاثون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠
AL BAYAN Economic • Issue N° 458 • 39th Year • January 2010

AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2010

PART III الجزء الثالث

دليل الاعمال ٢٠١٠

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي



في هذا الدليل

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية ٩٠٠
الادارات العامة والجامعات ٩٠١
المستشفيات والصيدليات ٩٠٢
السينما والنوادي - المخبرات - البريد السريع وتأجير السيارات ٩٠٣
الفنادق والمجمعات السياحية وشركات الطيران ٩٠٤
المطاعم ٩٠٦
شركات بيع السيارات ٩٠٩
المصارف ٩١٠
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية ٩١٩
شركات التأمين واعادة التأمين ٩٢٠
وسطاء الضمان ٩٢٦
شركات النقل ٩٢٨
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت ٩٣٣
المخابرات الهاتفية الدولية ٩٣٤

In This Business Guide

Useful Number - Associations & Syndicates -National days 900
Government Department - Universities 901
Hospitals & Pharmacies 902
Cinema - Medical laboratories - Couriers - Taxi- Pubs 903
Hotels - Airlines - Beaches - Health Clubs 904
Restaurants 906
Car 909
Banks 910
Representative banks & Financial companies 919
Insurance & Reinsurance companies 920
Insurance Brokers 926
Shipping Agents & Forwarders 928
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port 933
International Phone Area Codes 934

U S E F U L N U M B E R S

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

B E I R U T

- 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

B E K A A

- 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

N O R T H

- DENTISTS (6)432287-627526
- DOCTORS (6)611348-611377
- ENGINEERS (6)430972/3
- INDUSTRIALISTS (6)410521 - 442773

ZGHORTA (6)662008/9 - 661786

- LAWYERS (6)440052

S O U T H

- 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

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

NIGHT CLUBS & PUBS

BEIRUT

37 Degrees	(1) 203215 - (3) 817781
55 Lounge Bar	(1) 569191 - (3) 659191
961 Beer	(1) 567899 - (3) 967961
Acid	(3) 714678
Aqua Lounge	(3) 883614
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
Chocolate Club	(7) 888388
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) 997099 - 976549 - (3) 060090
Element	(3) 080099
Fever	(3) 659286
Flirtini	(3) 721141
Gardel (El)	(1) 449033
Gauche Caviar	(1) 566375
Gem	(1) 577977 - (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
Island (Riviera)	(3) 322600
Joe Pena's	(1) 449906
Juniper	(3) 795357
L Bar	(1) 333833 - (3) 454645
Lab 69	(1) 566969
Lavish Lounge	(1) 566611 - (3) 750070
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
Noir (Le)	(1) 443444 - (70) 941098
Ogee	(70) 111925 - (03) 615656
Pacifico (El)	(1) 204446 - 332599
Palais	(1) 332523 - (3) 854455
Pastis	(1) 575754 - (70) 199033
Podium	(1) 219525 - (3) 828488
Pool Bar	(1) 500666
Porto	(70) 851424
Red Carpet	(1) 216682 - (3) 579457
Regusto (The)	(1) 752571
Rehab Pub	(1) 566281 - (3) 113404 - 927262
Richello	(1) 336332 - (3) 150003
Sanderson Lounge	(1) 371122
Scenario	(1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Sepia	(1) 577666
Sinners	(70) 145454
Skybar	(3) 939191
Snach	(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

MOUNT-LEBANON NORTH

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
Nahawand	(4) 540222
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
Coobar	(9) 231999
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

NORTH-LEBANON

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

BEKAA

Cheers	(8) 540011
Oba Oba	(8) 813920
Perroquet	(8) 821214
Sixties Pub	(3) 859470
XTC	(8) 812661 - (3) 727400
Lobby Lounge	(8) 813920

SOUTH-LEBANON

Heaven Night Club	(7) 810840 - (3) 942079

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
Coral Suites Hotel	(1) 343411
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
Four Seasons	(1) 761000
Galleria	(1) 840540
Gefinor Rotana	(1) 371888/999
Golden Tulip Serenada	(1) 755550
Grand Hotel Versailles	(1) 739860/4
Gray (Le)	(1) 972912 - 971111
Holiday Home	(1) 741561/2/4/5
Holiday Inn Dunes	(1) 792111
Hotel de Ville	(1) 01 637777
Howard Johnson	(1) 739860/4
Imperial Suites	(1) 862781 - 869494
Lahoya Suites	(1) 371786 - 372671
Lancaster	(1) 790810/1/2/3
Legend	(1) 801062 - 860660
Mace	(1) 344626/7
Marble Tower	(1) 354586 - 346260/1
Markazia Monroe Suites	(1) 991200
MayFlower	(1) 340680/3
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 Westem	(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 Blu	(1) 368111 - 367239
Ramada Hotel	(1) 990299
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
Suites Plaza	(1) 867710 - 787420
Summerland	(1) 858000
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
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
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
G Spa (1) 210220
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
Metropolitan Health Club (1) 218359
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) 796111/222 - (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

Cottage Club (7) 761035
Fouad Ville Beach (7) 750016 - 721989
Green Land (7) 400060/1 - (3) 609441
Guava (La) (1) 990101
Janna Sur Mer (3) 696742
Jiyeh Marina Resort (7) 996196 - (3) 044042
Jonas (7) 995000
Lazy B (70) 950010
Mashou (3) 652484
Moorea Beach (7) 995003 - (3) 277787
O Cap (7) 990780/8 - (3) 296295
Oceana (3) 998080
Orass Motel & Beach (7) 721690
Orchid (7) 995695 - (3) 040420
Pangea (7) 995580 - (3) 199777
Prophereon Beach Club (7) 995500
Rainbow Fitness Club (1) 878725 - (3) 500977
Rest House (Tyr) (7) 740677
Saint John (3) 379504
Sand's Rock Beach (7) 995147 - (3) 226652
Sindibad Beach (7) 723474 - (3) 288239
Voile Bleue (La) (7) 990591/4 - 990099

AIRLINES

Aeroflot - Russian Airlines (1) 739596/7
Air Algeria (1) 753278
Air Arabia (1) 242787
Air Canada (1) 811690/1
Air France (1) 977977
Air India (1) 736763
Air Outre Mer (1) 398550
Air Ukraine (5) 457538
Alitalia (1) 740281 - 750784
Armenian (4) 418860
Austrian Airlines (1) 376276
British Airways (1) 747777 - 739812/3
Croatia Airways (4) 402897/8
Cyprus Airways (1) 371136
Czech Airlines (1) 368950
Egypt Air (1) 980165
Emirates (1) 734500 - 734535
Ethiopian Airlines (1) 752846/7
Etihad Airways (1) 975000
Gulf Air (1) 323332 - 323307
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) 363159 - 368400/1
Menajet (1) 628221/3
Middle East Airlines - Airport: (1) 629125 - 629250 - Reservation: (1) 629133 - 629999
Olympic Airways (1) 611648 - 423000
Oman Air (1) 629866
Qatar Airways (1) 810412/21 - 868498
Royal Air Maroc (1) 755006
Royal Jordanian (1) 493320/1
Saudi Arabian Airlines (1) 349101/3 - 349548
Scandinavian Airlines (4) 711229/230
Srilankan Airlines (1) 485076
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
Alcazar (1) 586555 - (70) 186555
Ali Baba (1) 586033
Alibi (1) 333348 - (3) 808502
All Fresh Pasta (1) 785556 - (3) 265265
Allumette (1) 281011
Ambiente (1) 799799
Amine (1) 382151
Amir (Al) (1) 486624
Amore (1) 795151
Andalusia (1) 443833 - (3) 162554
Andaluza (1) 840811
Annar (1) 696988
Antigua (1) 373210
Apicius (1) 893441/3 - (3) 244450
Ararat (1) 243290
Aroma (1) 864956
Assaha Traditional Village (1) 450909
Atelier (1) 426474
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
Bakawat (Al) (3) 997788
Balad (Al) (1) 985375
Balthus (1) 371077 - (3) 511611
Barbar (1) 744341
Bardo (1) 340060
Barometre (1) 367229
Basha's House (1) 492280
Basilic (1) 859000
Bay Rock Café (1) 796700
Baytoute (1) 889444
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) 734734
Bijan (1) 366833
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
Bound (1) 332632
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
Bubble dream (1) 361347
Burger King (1) 362626 - 365285
C Lounge (1) 373090 - (3) 331003
Café Blanc (1) 211120
Café d'orient (1) 366222
Café Mondo (1) 357357
Café Royal (1) 791000
Café Supreme (1) 983012
Cantaria (1) 336464 - (3) 464024
Capitole (Le) (1) 999339 - (70) 302402
Casa D'Or (1) 746400
Casa Lounge Café (1) 329494
Casablanca (1) 369334 - (3) 856111
Casino Farid El Atrache (1) 801441
Casper & Gambini's (1) 209666
Cavalino (1) 874774
Caves de Beyrouth (1) 202960
Cello (1) 745771
Centrale (1) 575858 - (3) 915925
Chalet Suisse (3) 932587
Champions (1) 840540
Chandelle (Les) (1) 212700
Chase (The) (1) 202390 - (3) 181826
Ché Café (1) 332800
Chef (Le) (1) 445373
Chez Andre (1) 740777
Chez Jean-Claude (1) 201190
Chicha Café (1) 333039 - (3) 375325
Chili's (1) 337171 - (3) 406668
Chocolate Lounge (1) 614414 - (70) 805424
Chopsticks (1) 999917 - 510955
Ciel (Le) (1) 500666
Cigalon (Le) (1) 893441
Cinnzeo (1) 800420
Cita (La) (1) 999988
City Café (1) 802288
Cocteau (1) 616617 - (3) 603003
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
Dahab Café (1) 212141
Dahr El Shir (1) 452685
Dalal (1) 562025
Dar (Al) (1) 804601 - 867104 - (3) 737040
Dardachat (1) 375275
De Prague (1) 744864
Deek Duke (1) 210310 - (3) 537606
Diego (1) 999944 - (3) 487771
Dip'n Crunch (1) 803880
Dirwandi (Al) (1) 366222
Distingué (Le) (1) 577877 - (3) 688686
Diwan Al Hashem (1) 898797/8
Diwan Al Saifi (1) 449944
Diwan Al Sultan Ibrahim (1) 565757 - (3) 565757
Domino's Pizza (1) 266556 - 799444
Don Castillo (1) 893300 - (3) 121515
Doodle Doo (3) 907675
Dunkin Donuts (1) 511090 - 490047
Duo (1) 991992 - (3) 525500
Duree Resto (1) 320420 - (3) 905231
Eatalian (1) 215512
Eau de Vie (1) 357357 - 369100
Eight (1) 997099 - (3) 060090
Eric Kayser (1) 980780 - 905070
Estancia (La) (1) 442281
Falamanki (Al) (1) 397167 - (3) 080908
Farid Atrache Restaurant (1) 801441
Feluka (1) 742483
Fennel (1) 363792
Fiona's (1) 985825
Fish Restaurant (1) 366222 - 365999
Flavor Chicken (1) 208207
Flying Pizza (1) 351904 - (3) 348103
Fornayo (El) (1) 810555
Forno Romano (il) (1) 367871
Fortune Cookies (3) 130351
Francesco (Di) (1) 203474
French Gourmet (1) 984984
Friends Snack (1) 215527
Gemayzeh Café (1) 447319 - 580817
Georges (Le) (1) 980008 - (3) 062402
Georges Farah (1) 338855 - 886601
Gino's (1) 326888
Gondole (La) (1) 300606
Gordon's Café (1) 962862
Gourmandises (Les) (1) 353438
Grand Café (1) 792390
Grey (Le) (1) 218900
Grill (The) (1) 320433
Gros Sel (Au) (1) 373210
Gusto (1) 569656
Hajj Daoud (1) 333333
Hanine (1) 970691
Hard Rock Café (1) 373023 - (3) 958829
Hardee's (1) 857449
Hemingway's (1) 869666
Hindi (Al) (1) 372000
House of Noodles (1) 347272 - (3) 137171
Ichiban (1) 332832 - (3) 228718
Indigo (1) 971111
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
Keif (1) 204420
KFC (1) 857449
Khan El Khalil (1) 447275
Lamb House (1) 741703
Laziz (1) 353433
Leil Nhar (1) 325326
L'entrecote (1) 204938 - 334048
Leyla (1) 216890
Lighthouse (1) 742347
Lina's (1) 970153
Little China Stars (1) 215557 - (3) 626441
Little Italy (1) 335334
Lord of the Wings (1) 567666
Lunch Bag (1) 566866
Lutecia (Le) (1) 996663/4/5
Mabu (1) 331777 - (70) 115777
Mac Donald's (1) 899899 - 366660
Maharaja (1) 743915
Maillon (Le) (1) 336536 - (3) 873147
Maison du Café (La) (1) 332300
Makhlouf (1) 258565
Mandaloun Café (1) 321600 - (3) 299393
Mandaloun Grill (Al) (1) 449953 - (3) 004100
Mandaloun sur Mer (1) 999330
Mandarine (1) 781000
Margherita (1) 560480
Marmite (La) (1) 281816
Maroush (1) 350183
Massaya (1) 748971
Mayas (Al) (1) 215046
Mayrig (1) 572121 - (3) 228227
Mayssoun (1) 896888 - (3) 146888
Memoires de Chine (1) 996633
Merveille (1) 859000
Meshwar (1) 811299
Mi Chaud (1) 983881 - 886007
Mie Doree (La) (1) 202678
Min Zaman (1) 788488
Moka & More (1) 900979
Monks (1) 330030 - (70) 131618
Mosaic (1) 357357
Mossis (1) 251223
Movenpick Mediterranee (1) 869666
Nando's (1) 742442
Napoletana (1) 332002
Narcis (1) 566077
Njoom Al Sama (1) 860660 - (3) 672323
Noodles (3) 137171
Nova Brasilia (1) 499206
Obros (70) 650410
Oceanus (1) 584638 - (3) 140094
Oishii (71) 252511
Olio (1) 563939 - (3) 583035
Olive & Oil (1) 371888
Olivia's (1) 515515 - (3) 650904
Omsiyat (1) 810555
Oriental Roof (1) 791000
Osaka (1) 360630
Ostreria (L') (1) 566175
Oumsyat Al Balad (1) 972020
Ourjouan (1) 869666
Pacifico (El) (1) 204446
Paillote (La) (1) 369113
Pain d'Or (1) 338560
Palette (La) (1) 389007
Palmeraie (La) (1) 325736
Panino (il) (1) 865982
Paris/New York (1) 206206/207207
Parlemento (il) (1) 985375
Parrilla (La) (1) 585885 - (3) 919119
Particulier (Le) (1) 663330
Pasta Bar (1) 512111
Pasta Di Casa (1) 366909 - (3) 226650
Paladar (El) (1) 335444 - (3) 192000
Pasta Fresca (1) 320992
Paul (1) 570170
Pecheur (Le) (1) 374752
Penthouse (1) 373090
People (1) 994994
Petit Café (1) 808017 - 995999
Phenicien (Le) (1) 499177
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
Plat (Le) (1) 786442
Portofino (1) 373210
Posta (La) (1) 209909 - 970597
Pronto (1) 330133
P'tit Bistro (Le) (1) 898708
Purple Moon (1) 444009 - (3) 250050
Racines (1) 212712 - (3) 032603
Ragueneau (Le) (1) 993000
Rare Steak House (1) 211122
Regusto (1) 752571
Relais de L'entrecote (1) 332088 - 970575
Republic (1) 882660 - (3) 111660
Rice & Spice (1) 340973
Riviera Yacht Club (1) 373210
Roadster Diner (1) 577575
Romano 222 (1) 496927/365222 - (3) 652622
Rotana Café (1) 987272
Rouge (Le) (1) 442366
Saa (Al) (1) 999970
Sabah Wou Massa (1) 294299
Sailor's Seafood (1) 809099 / 289099
Sake (1) 333686
Salmontini (1) 320920 - 990777
Salwa (1) 208555
Sanderson (1) 371122
Sbarro (1) 756910 / 381224
Scarlet (1) 990299
Schtroumpf (1) 333556 - (3) 689611
Scoozi (1) 860882
Seafood Market (1) 889098
Seafood Pavillons (1) 869666
Segafredo (1) 561514 - (3) 803154
Semsom (3) 466646
Shogun (1) 771166 - 997888
Shrimpy (1) 796667 - 804488
Siciliano (il) (1) 324001
Sirena (1) 374840
Sitara (1) 344100
So (1) 337878 - 336644
Socrate (1) 363011
Sofi Resto (1) 320420
Soho (1) 999938
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
Tandoor Mahal (1) 216678
Tartufo (1) 202832 - (3) 693827
Teliene (1) 610660
Terrasse Café (1) 791000
TGI Fridays (1) 972808/9
Top 21 (1) 755754
Torino (1) 892815
Tribeca (1) 339123 - 332666
T-Square (1) 612058
Tsunami (1) 337327 - (3) 337327
Varouj (3) 882933
Venezia (1) 496666 - (70) 132182
Views (1) 810555
Vigneto (il) (1) 329229
Village Café (1) 813434
Viola (1) 333191
Vivaldi (1) 754755
Waterlemon (1) 211118
Wok Wok (1) 357357
Yaba (1) 485300
Yabani (1) 211113 - (3) 503222
Yasmina (1) 206406 - (70) 407406
Zaatar W Zeit (1) 200568 - 611488
Zaman Fayrouz (1) 378333
Zein (1) 890894
Zohrab (1) 261852

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
Al-Ksar (Mayrouba) (3) 515520
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
Bchach (Al) (Amchit) (9) 623100 - (3) 454227
Beach restaurant (The) (3) 528450
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
Blue Jean's Café (9) 213021
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 - 859000
Castel (Le) (Kaslik) (9) 210649
Cave d'Ahiram (Jbeil) (9) 540206
Cave de Faqra (3) 251619
Chalalat Al Fan (okaybeh) (3) 875176
Charbel Restaurant (Reyfoun) (9) 954032
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
Coobar (9) 231999
Cote d'Azur (9) 856999
Crepaway (9) 211021 - 637638
Creperie (Kaslik) (9) 933594
Cuistot (Le) (Jounieh) (3) 707454
Dahleez (Maameltein) (9) 646666
Dahr El Nabeh (Okaybeh) (9) 448467
Dalaouna (Al) (Jbeil) (9) 760946
Dar Al Azrak (Jbeil) (9) 737379
Delb Al Adim (Reyfoun) (9) 954700
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
Eatalian (9) 223623
Ecume (L') (9) 918704
Edde Café (9) 542224
Edde Sands (9) 546666
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
Ghadi Café (3) 710724
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
Hawai (Jbeil) (9) 541500 - (3) 101646
Igloo (Faraya) (9) 341400 - (3) 549555
Istiraha (Maameltein) (9) 642446
Italien (L') (9) 936959
Jannet Adan (3) 666921
Jaroufa (Al) (Maameltein) (9) 642447 - 646666
Jawna (Mayrouba) (9) 330137 - (3) 234283
Jazira (Al) (Tabarja) (9) 854040
Jdoudna (Faqra) (3) 393477
Jiwar Al Deir (Annaya) (3) 172310
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
Keybar (Jbeil) (9) 949498 - (3) 242414
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
Ma Lilou Café (9) 933339
Maasara (Kleiaat) (9) 957947
Macarena (La) (9) 211405
Madar (Al) (3) 993410
Makhlouf (Jounieh) (9) 645192
Malibu Café (9) 643340 - (3) 776026
Manaret Al Khaleej (9) 856678 - (3) 342773
Mandoline (9) 912986
Mansour (Chez) (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
Naia (Kaslik) (9) 639566 - (3) 662643
Nara W Fekhara (9) 932305
New Makhlouf (Sarba) (9) 835057 - (3) 664904
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
Ovale (9) 642211
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
Rif (Al) (Innaya) (9) 760277 - (3) 676798
Rim Al Bawadi (9) 646666
Roccia (La) (9) 646363
Rodolfo (9) 636177
Roumieh (Kleiat) (3) 688991
Royaume (Le) (Klayaat) (9) 952 000 / 954954
Sabil (Al) (9) 854854 - 854000
Sahara (Reyfoun) (9) 950675 - (3) 651631
Salameh (Annaya) (9) 760205 - (3) 175589
Samaher (Tabarja) (3) 982299
Samar (Al) (Annaya) (3) 661372
Samket El Mina (3) 345648
Sawa Café (Jbeil) (9) 737730 - (3) 288211
Sayadine (3) 790400
Sellini's (9) 933300
Sergio Cafe (9) 933433
Shanghai (9) 646666
Shtroumpf (9) 644044 - (3) 642642
Simar Al Bahr (Tabarja) (3) 856556
Sumo (9) 637242 - (3) 527156
Sundowner (Mounsef) (9) 791008 - (3) 206043
Sushi Bar (Le) (9) 225722
Sushi Bay (9) 636962
Sushi Bento (9) 919193
Tahouna (Al) (Hrajel) (3) 718705
Talle (Mayrouba) (3) 271394
Taverne de Faqra (La) (9) 300600
Tavola (La) (9) 340100
Tilal Al Sahar (9) 957070
Tiramisu (9) 851705/6
Tony Café (9) 914576
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
Vivaldi Café (9) 218004 - (3) 314118
Voile Bleue (La) (9) 545005
Wadi Chabrouh (3) 316512
Wadieh (Al) (9) 760332 - (3) 561786
Waterfalls (Nahr Ibrahim) (3) 522005
Waterfalls (Nahr Ibrahim) (3) 522005
Zaatar W Zeit (9) 211437 / 831601
Zaatar W Zeit (9) 211437 / 831601
Zad El Kheir (9) 636319 - (3) 614008
Zad El Kheir (9) 636319 - (3) 614008

MOUNT-LEBANON NORTH

Abou Chadi (4) 711693 - (3) 339815
Abou Jihad (4) 711861 - (3) 497076
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
Babel (4) 542842 - (70) 425777
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
Hanine (4) 404058
Happy restaurant (4) 407111 - (3) 693444

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 Mazar (Beit Mery) (4) 972012
(70) 131446
Khaymet Al Sanyour (4) 419970
Lagoon (Dbayeh) (4) 555666
Leila (4) 405305
Lina's (4) 404402
Link (The) (4) 403407
Living Colors (4) 541540
Locanda Corsini (4) 982689
Manara (Al) (Sannine) (3) 225487
Manhattan (Broumana) (4) 961967
Marcellina (4) 444967 - (70) 730967
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
Nahawand (4) 540222
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
Safari (Broumana) (4) 961270
Sahriyeh (4) 414714 - (3) 308481
Sannine Village (4) 251212 - (3) 811060
Santa Bremor (4) 714690 - (3) 692126
Sham Al Nassim (4) 532692
Sobhi (Zaarour) (3) 384116
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 - (3) 424777
Tony (Bickfaya) (3) 521754
Via Veneto (Broumana) (4) 961342
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vigneto (il) (4) 412612 - (3) 445916
Wadi Al Samar (4) 806010 - (3) 050819
Yanabih (Al) (Bickfaya) (4) 983888 - (3) 603000
Yen (Le) (4) 416600 - (70) 151558
Zahr El Leymoun (4) 542541
Zess Café (4) 540008

MOUNT-LEBANON SOUTH

1402 Boulevard (Hazmieh) (5) 955255
Abou Said (Hadeth) (5) 460157 - (3) 733775
Ahmed Darwiche (Bhamdoun) (5) 261076
Ain Al Hasa (Hammana) (5) 530074 - (3) 246116
Amarette (Hazmieh) (5) 453853
Amaretti Café (5) 950650 - 951088
Amine (Al) (Baabda) (5) 922056 - (3) 661373
Basatine (Al) (Baakline) (5) 506667 - (3) 435805
Broadway's Hill (5) 454072
Buffalo Steak House (5) 956222
Cesar (Aley) (5) 558201
Chalalat Al Zarka' (Baakline) (5) 301149 - (3) 260619
Chateau de Mer (Damour) (5) 601246
Chech Bech (Aley) (3) 399899
China Rose (Hazmieh) (5) 956333
Emir (Al) (Bhamdoun) (5) 262900
Ghabet El Chbanyeh (5) 370340 - (70) 131325
Halim (Bhamdoun) (5) 260030
Innab (Al) (Aley) (5) 271222 - (3) 830697
Istirahat Aley (5) 556075
Janna (Al) (Aley) (5) 550090/3
Jardin (Le) (5) 458000
Kabsa (Khaldeh) (5) 801674 - (3) 278487
Karawan (Yarzeh) (5) 468123 - (70) 191616
Karmah (Al) (Araya) (5) 559743/4
Kasr Al Wadi (Hammana) (5) 531444 - (3) 307507
Kasr Asmahan (5) 555048 - (3) 262243
KFC (Khaldeh) (5) 802754
Khal (Al) (Hazmieh) (1) 553552 - (70) 716000
Mac Donald's (Hazmieh) (5) 453900
Matar (Aley) (5) 554989
Mir Amine Palace (Beiteddine) (5) 501315
(3) 900924
Moultaka Al Nahrein (3) 915641
Naim (Al) (Nabeh El Safa) (3) 647772
Oggi (Hadeth) (5) 466968 - (70) 699143
Olivo (Bhamdoun) (5) 260557
Palm Garden (5) 262900
Papaya (Hazmieh) (5) 455116
Pichet (Le) (5) 950664
Pizza Hut (Khaldeh) (5) 801119
Qasr (Al) (Aley) (5) 555571
Rawabina (Ainab) (5) 412417
Red Rooster (Choueifat) (5) 431444
River (Barouk) (5) 240251
Saher (Al) (Hazmieh) (5) 955155 - 955255
Sakhra (Al) (5) 270369
Serail (Le) (Beiteddine) (5) 501315
Shallalat (Al) (Chouf) (5) 500204
Sofi Resto (Hazmieh) (5) 953056 - 954056 -
(3) 607451
Sultan (Al) (Aley) (5) 552634
Tascani (5) 501315
Wissam (Al) (Falougha) (3) 739738
Ya Leil Ya Ein (5) 953800/1/2/3
Yammine (Chouf) (3) 218216

NORTH-LEBANON

46 (Tripoli) (6) 212223
Abou Nawas (6) 222224 - 441975
Abou Said (6) 203388 - (3) 345479
Adan (Ehden) (6) 561332 - (3) 468053
Andalos Café (6) 624558
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
Blue Bay's Café (Batroun) (6) 741741 - (3) 313172
Brunch (6) 204780 - 207780
Buhairet Bnachii (Zghorta) (3) 323858
Cachet (le) (6) 510519 - (3) 211283
Café Olle (Batroun) (6) 743789
Cafette (La) (6) 209990
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
Coin Café (6) 201500
Cue Restaurant (6) 204080
Dannoun (6) 433987
Entrecote (L') (3) 579444
Ferdaous (Al) (6) 560605
Gharakia (Hasroun) (6) 590016
Gipsy (6) 660173
Hallab (6) 442297 - (3) 447689
Hassan Afandi (6) 222223/4
Houriet El Baher (6) 211211 - (3) 130766
Ishana (Bcharreh) (3) 468606
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
Kasr Al Nahim (Batroun) (6) 580808
KFC (6) 438632/3
La Maison du Café (3) 903879
Lycee (6) 628244
Mairie (la) (Ehden) (6) 560108
Marin (Le) (Batroun) (6) 744016
Mashawi (6) 950870 - (3) 228888
Mina (Al) (3) 573108
Momentos Fondue (6) 744333/5/6
Moon Island (Zghorta) (3) 655585
Mourghane (Al) (6) 350330 - (3) 216800
Nabeh (Bcharreh) (6) 770055 - (3) 489512
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) (6) 560150
Nabeh Rachiane (Zghorta) (6) 661520
Nabeh Syr (6) 490699
Ninar (6) 555288 - (70) 239200
Novo Café (6) 642435
Oak Tree (The) (6) 770500/1
Pichet (Le) (Cedars) (6) 678189
Pikasso (6) 601012
Octagone (Koura) (3) 322292
Padrino (El) (3) 875094 - (3) 660068
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
Top Café (6) 441262
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
Saidah (Baalbeck) (8) 371264
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
Casanova (Jezzine) (7) 811108
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
Ikhlas (Al) (Saida) (7) 750467
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
Level 2 (Saida) (7) 737888 - (3) 827811
Lina's (7) 720222
Luna Rivage (7) 722100 - 722622
Mallah (Saida) (3) 613001
Manzar Challal (Jezzine) (7) 780084
Meal - Cart (7) 740965 - (3) 410170
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
Sed (Jezzine) (7) 780096
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

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
Assaad Dagher Hayek
Tel: (1) 498094 - Fax: (1) 498479
www.mitsubishimotors-lebanon.com

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
Assaad Dagher Hayek
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)970920 - Fax: (1)970944
P.O.B: 11-5556 Riad El Solh - Beirut 1107 2200 Lebanon
E-mail: gm@ahli.com.lb

BRANCHES:
- Bab Idriss: Main Branch: Tel: (1)970920 - Fax: (1)970952
- Dora: Tel: (1)899121 - Fax: (1)894721
- Hamra: Tel: (1) 340270 - Fax: (1)742843
- Galerie Semaan: Tel: (5)954630 - Fax: (5)954632
- Jdeideh: Tel: (1)881680 - Fax: (1)883891
- Kaslik: Tel: (9)210769 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)728930 - 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. Nadim F. Ghantous

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 - Lebanon
E-mail: info@arabbank.com.lb - Web Site: www.arabbank.com

BRANCHES:
- Bhamdoun Mahatta: Tel & Fax: (05) 262311
- Dora: Tel & Fax: (1) 240315
- Jdita: Tel & Fax: (8)546200
- Mazra'a Tel & Fax: (1)654961
- Ras Beirut: Tel & Fax: (1) 348484
- Saida Tel & Fax: (7)751070
- Shyah: Tel & Fax: (1) 276555
- Sin El Fil: Tel & Fax: (1)510424
- Tripoli: Mina: Tel & Fax: (6)600982
- Tripoli: Tel: Tel: (6)430120
- Tripoli: Zahrieh: Tel & Fax: (6)434720
- Verdun Tel & Fax: (1) 810005

ARAB FINANCE HOUSE

- General Manager : M. Fouad Matraji

HEAD OFFICE:
Saeb Salam Ave. - Corniche El Mazraa, AFH Tower
Tel: (1) 309777 - Fax: (1) 706684
P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon
E-mail: Fmatraji@arabfinancehouse.com

BRANCHES:
- Chtaura Tel: (8) 542032/3 - Fax: (8) 542034
- Haret Hreik: Tel: (1) 544909/10/11 - Fax: (1) 544912
- Saida Tel: (7) 755512/3/4/5 - Fax: (7) 755517
- Solidere Tel: (1) 971020/1/2/3/4 - Fax: (1) 993393
- 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

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
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 BBAC - 20761 LE BBAC - 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) 548901
- Choueifat: Tel: (5)433302 - 433600/1 - (3) 271194 - Fax: (5) 433303
- Chtaura: Tel: (8)542451/3 (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

BANQUE BEMO

- Chairman : M. Henry Y. OBEGI
- General Manager : M. Samih H. SAADEH
HEAD OFFICE:
Ashrafieh, Elias Sarkis Ave, 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:
- Ashrafieh: 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)408910 - Fax: (4)408911
- 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

- Chairman of Blom Bank 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)738946
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 - 320949
- Ain El- Mreisseh: Tel: (961-1)372780- 370830- 373102
- Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3
- Aley: (961-5) (5) 556612/3
- Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418 - 410848
- Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3/4
- Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826 - 615952
- Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42
- Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9 - 817560
- Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3
- Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8 - 243604/5 - 242792
- Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4 - 275783
- Chtaura: Tel: (961-8)540078- 542504 - 544329/30 - 544914
- 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 - 461506 - 461438
- Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3 - 341955 - 343503
- Hamra Retail Branch: Tel: (961-1)747752/60
- Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9
- Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4
- Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 749624
- Jbeil: Tel: (961-9)943702/3/4
- Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5
- Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14
- Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9 - 640297
- 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 - 664337
- Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8
- Noueiri: Tel: (961-1)630309 - 658611 - 658610
- 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 - 566794 - 587196
- Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339 - 749623
- Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2
- Sin El-Fil (Retail): Tel: (961-1) 489733 - 489739 - 489757 - 489742 - 489750
- Sodeco : (Retail Branch) Tel: (1)611360/1
- Tabaris: Tel: (961-1)203142/3/4
- Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818620/1 - 309959 - 816985
- Tripoli

a) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2
b) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2 - 431624
c) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2 - 423415/4
d) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/7/8/9

- Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649 - 742903
- Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 788411- 800081
- Verdun Retail Branch: Tel: (961-1)750160/1/2/3
- Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3/4 - 820661
- Zalka: Tel: (961-4)713074/5
- Zouk Mosbih: Tel: (961-9)226991/2/3/4/5

International Banking Unit (IBU)
- Abu Dhabi - Representative Office Tel: (971 - 2) 6676100
- Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5
- Irbid: (962-6) 7240006 - Jubeiha (962-6) 5336653
- Syria - Damascus Free Zone: Tel: (971-11) 2133170 - 2133171
- Jordan - Amman: a) - Shmeisani: (962-6) 5001200 - Wihdat: (962-6) 4750050
  - Sweifieh: (962-6) 5865527 - Mekka (962-6) 550313

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) 203157/8 - Fax: (1) 203159
- 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
- Jounieh: (Serail): Tel/Fax: (9)915253 - 936070 - 643993 - 645339/40 - 911836
- Jezzine: Tel/Fax: (7) 781730/2/3
- Haret Sakhr: Tel/Fax: (9)831230/1 - 911356/8
- 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 - 754066/7/8
- 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 Parks - Block A - 3rd floor - Park Avenue - Beirut Central District
P.O.Box: 11 - 1535 Beirut - Lebanon
Tel: (1)962440 - Fax: (1)962444
www.citigroup.net

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
E-mail: contact@elbank.com.lb
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1) 240818/19/21 - 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 - Tel/Fax: (1) 200604

FEDERAL BANK OF LEBANON s.a.l.

- Chairman: M. Ayoub Farid Saab
- Vice Chairman : M. Fadi Saab
- General Manager : M. Yasser Mortada
HEAD OFFICE:
Achrafieh - Charles Malek Avenue.St Nicolas Avenue - Renno Bldg. 2nd floor
Tel: (1)212300/9 - Fax: (1)215847
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 : (9)639145/6/7/8 - (3) 184464 - Fax: (9) 639149
- Mkalless: Tel: (1)693800/3 - (3) 186116 - Fax: (1) 693804

FFA PRIVATE BANK

- Chairman - CEO : M. Jean Riachi
One FFA Gate- Marfaa 128 - Foch Street - Beirut Central District
P.O.Box : 90 - 1283 - Beirut - Lebanon
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)531980/1/2 - 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 - Cable: Fransabank
Web Site: www.fransabank.com - E-mail: fsb@fransabank.com
Fransabank Call Center: (1) 734000 Forex: Tel: (1) 343706 - 344216 - 354817 - 745768

BRANCHES:
- Achrafieh (Sassine): Tel: (1) 203465/7 - Fax: (1)200651
- Achrafieh: (Saydeh): Tel:(1)215940 - 200842/3 - 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 - 301267 - 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. Rashid Sohail
Barbir - Abdallah Yafi Street.
Tel: (1)669200/1/2/3 - 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
- Senior Manager : M. Alec Tyan
- Senior Manager : Dr. Ahmad Beydoun

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 : (1)784010
- Saida: Tel : (7) 758012
- Tripoli: Tel : (6) 449602
- Zahle: Tel : (8) 826677

HSBC BANK MIDDLE EAST

- Chief Executive Officer : M. François De Maricourt

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

IBL 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
- Eeyssar: Tel (4) 916029 - 916031 - Fax: (1)916034
- 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
P.O.B:11-5640 Beirut - Liban
E-mail:services@jammalbank.com.lb - nancy@jammalbank.com.lb
Website: http://www.jammalbank.com.lb - www.jtbbank.com
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
Postal 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 - 769546 - (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 General Manager : M. Maurice Sehnaoui
- General Manager : M. Georges Tabet
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): Tel: (1) 453000 - Fax: (1) 451192
- Ashrafieh (Sassine): Tel&Fax: (1)219600
- Badaro: Tel&Fax: (1) 426081
- Batroun: Tel&Fax: (6) 744288
- Bourj Hammoud: Tel&Fax: (1) 261201
- Chiyah: Tel : (1) 277832 - Fax: (1) 277835
- 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
- Kfarchima: Tel&Fax: (5) 470091
- Kfarsaroun: Tel&Fax: (6) 952800
- Laboueh: Tel&Fax: (8) 230231/ 222
- Mansourieh: Tel&Fax: (4) 533281
- 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
- Zouk Mosbeh: Tel&Fax: (9) 226640

LEBANESE ISLAMIC BANK

- Chairman : Sheikh Khaldoun Barakat
- GEN. MGR : Dr. Chafic Moharram
HEAD OFFICE:
Hamra Roma Str. Liberty Tower
Tel: (1)755310/5 - Fax: (1) 755316 - P.O.B: 113/5357 Hamra - Beirut
www. lebaneseislamicbank.com.lb
- 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)971764
- 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: (71)117600
- Noueiri: Tel: (1)965700 - (71)117300 -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. blftrade.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
- Bir Hassan: 7540
- Bourj Hammoud: 2317
- Chyah: 2812
- Dbayeh: 4740
- Dekwaneh: 4840
- Dora: 2425
- Galaxy: 2615
- Gefinor: 1118
- Geitawi: 3113
- Halba: 6640
- Hamra (Central Branch): 1239
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret Hreik: 1719
- Hazmieh: 5113
- Jal El Dib: 4214
- Jbeil: 6540
- Jounieh: 9120
- Khaldeh: 7412
- Mansourieh: 4312
- Mazraa: 1628
- 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
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
- 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)860995/6/78/9 - (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)794945
- Chtaura: Tel /Fax: (8)542670 - 542491 - (3)760019
- Clemenceau: Tel /Fax: (1)373937
- Dora: Tel /Fax: (1)257958-257960/1- (3)095098
- Fosh: Tel /Fax: (1)976444 - (3) 922296
- Furn-El Chebbak: Tel /Fax: (1)291618/9 - 292076 - (3)760009
- 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
- Halba: Tel /Fax: (6)694870/1/2/3/4/5/6/7
- Hamra: Tel /Fax: (1)353146/7/8 - 344677 - (3) 760007
- Hazmieh: Tel /Fax: (5)450186/7 - 450182 - (3) 652402
- Zarif: Tel /Fax: (1)361802/7/9/12 - (3) 094724
- Kaslik: Tel /Fax: (9)639472/4 - 640599 - (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
- Mina: Tel /Fax: (6)226700/1/2/3/4/5
- Minich: Tel /Fax: (6)464904
- Mkalles: Tel /Fax: (1)684051/2 - (3)760008
- Movenpick: Tel /Fax: (1)799880/1
- Msaitbe: Tel /Fax: (1)819202/3 - 314655 - (3)760011
- Nabatieh: Tel /Fax: (7)767936/7/8/9
- Phoenicia: Tel /Fax: (1)369069 - 366181 - 362205
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - (3)760002
- Saida: Tel /Fax: (7)723381- 721788- 735119/21 - (3)760012
- Saida (Eastern Boulvard): Tel /Fax: (7)725212 - 728744 - 724892 - (3)094868
- Shehim: Tel /Fax: (7)241005/6/7 - (3)094873
- Sineck: Tel /Fax: (7)728451/2/7
- Sodeco: Tel /Fax: (1)611444 - 397762 - 397801 - (3) 760027
- Summerland: Tel /Fax: (1)853444/5/6 - (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
- Wastani: Tel /Fax: (7)750362
- 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 - 25817178/9
- Fax: (357) 25 372711 - Email: abbcy@cylink.com.cy

M E A B s.a.l.

- Chairman : **M. Hassan Hejeij**
- Vice Chairman : **M. Kassem Hejeij**
- Member of The Board : **M. Wissam Hejeij**
- General Manager : **M. Jihad Bassil**
- 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 - www.nbk.com.lb - Swift: NBOK LB BE

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)556501/2/3 - Fax: (5) 556504
- Ashrafieh: Tel: (1)321704 - Fax: (1) 201763
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3 - Fax: (5) 260102
- Broumana: Tel: (4)860660/1 - Fax: (4) 860662
- Chiah: Tel: (1)270176/8 - Fax: (1) 270177
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - Fax: (1) 898903
- Jounieh: Tel: (9)639951/2/3 - Fax: (9) 639954
- Hamra: Tel: (1)353416/7- Fax: (1) 349825
- Mazraa: Tel: (1)701025 - Fax: (1)317076
- Sanayeh: Tel: (1)759715 - Fax: (1) 759715

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman : M. Dominique Iang
- 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 Latresh

HEAD OFFICE:
Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh
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
Fax: (1)347924 - Telex: 21205- 20738- 48602 SADBANK LE
E-mail: info@bsi-lebanon.com

BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - (3) 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:
Rachid Karameh Str. - Verdun Plaza- 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. Sami Haddad
- 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

ALIG

- Managing Director: M. Ghassan Saab
- Address: Ashrafieh - Tabaris - Borj Al Ghazal - 7th Floor
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 - 558929
- Rawshe : Tel: (1) 791683
- 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. Muatassim Mahmassani
- 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.1st et nd 2 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
- 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: (Victoria Tower): 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: (Victoria Tower) Tel: (1)510580/1/2/3/4 - 423522 (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
- Chyah1er Branch: Tel: (1)548684
- Chyah2em Branch: Tel: (3)013616
- Jbeil: Tel: (9)544800
- Jounieh: Tel: (3)225190 - (9) 225191
- Choueifat: Tel: (5)432266
- Nabatieh: Tel: (7)769122
- Ras El Maten: Tel: (5)380063
- Tripoli 1er Branch: Tel: (6)426131
- Tripoli 2em Branch: Tel: (6)437831
- Saida: Tel: (7) 729627
- Saida Nafaa Branch: Tel: (3) 096042
- Zahlé: Tel: (8)800038
- Zgharta: Tel: (6)663874

ARAB LIFE

- Chairman - GEN. MGR: M. Diraar Alghanim
- General Manager: 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:
- Saida: Tel: (7)728453- Fax:(7)728454- P.O.B: 969
- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

COMPANIES IN LEBANON

ARAB RE

- **Chairman:** **Sheikh Khaldoun Barakat**
- **Vice Chairman :** **M. Tanous Feghali**
- **Assistant General Manager (Administration):** **M. Salim Kojok**
- **Assistant General Manager (Finance):** **M. Zouhair Daoud**
- **Assistant General Manager (Investment):** **M. Robert Irani**
- **Manager of Department (Technisal):** **Miss. Basma Barakat**
- 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@arabiainsurance.com
  Website: www.arabiainsurance.com

BRANCHES:

- Ain El Mreisseh: Tel: (1)360893-360889 - Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568
  E-mail:mreisseh@arabiainsurance.com
- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310 - Email: chtaura@arabiainsurance.com
- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601- Email: saida@arabiainsurance.com
- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)424190 -P.O.B: 224-E-mail: tripoli@arabiainsurance.com
- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: zalka@arabiainsurance.com

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@arabiainsurance.com
- 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.
  E-mail: info@assalamins.com
  Tel: (1)801871- 811484- 791797- 801869 - Fax: 791798

ASSUREX

- **Chairman :** **M. Michel Fattal**
- **GEN. MGR :** **M. Edward Traboulsi**
- 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
- Elissar Mazraat Yachouh: Tel & Fax: (4)928014 - 921014
- Tripoli: Tel & Fax: (6)437539/40
- Zahleh: Tel: (8)810563 - 810542 -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
  E-mail: marianne.bouchedid@axa-middleeast.com.lb
- 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 Area66 - Jisr El Wati - Road 99 - Bankers Bldg
  Tel: (1)420300
  E-mail: mail@bankers-assurance.com

BRANCHES:

Add Capitole- Down Town Beirut, Riad El Solh - Capitole Bldg. - 4th floor

- Tel: (1)962700 - Fax: (1)984004
- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545451
- Ghobeiri: Tel: (1)270271 - Fax: 552635
- Jounieh (zouk): Tel: (9)219990 - Fax: (9)219991
- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758
- Tripoli: Tel: (6)433390 - Fax: 433290

BERYTUS

- **Chairman - GEN. MGR:** **M. Nazih Feghali**
- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center
  P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon
  Tel: (1)331331 - Fax: (1) 329076
  Home Page: www.berytus.com - E-mail: berytus@berytus.com

BEST RE (BEIT EAADAT TAAMINE SAOUDI TOUNSI)

- Chairman: **Dr. Saleh Jamil Malaikah**
- 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. Pierre Salameh
- 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: psalameh@ccr.fr - www.ccr.fr

THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE Co

- 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
- Zouk (Kaslik): Tel: (9) 218661 - Fax: (9) 218662

C H A R T I S

- Managing Director Lebanon: **M. Oussama Abdeen**
- General Manager Lebanon: **Mrs. Hala Haidar**
- Address: Beirut Central District - Uruguay Street Off Fosch Street -Mcattaf Building - 3rd Floor
Tel: (1)990127 - Fax: (1)990128
P.O.Box: 13-5459
E-mail: hala.haidar@aig.com

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

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)432266
- Aley: Tel: (5)556553
- Baalbeck: Tel: (8)377727
- Chtaura: Tel: (8)545858 - 545353
- 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)347107

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'ASSURANCES ET DE REASSURANCES (CLA)

- Chairman: **M. Jacques Sehnaoui**
- General Manager: **Dr. Joseph Torbey**
- Deputy General Manager: **M. Elie Torbey**
- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2 & 3nd Floor
Tel: 257628/9/30 - Fax: (1)243350- Telex:43625 CRELIB LE-
P.O.B:116 - 5245 Museum Lebanon
E-mail: info@cla-assurance.com - www. cla-assurance.com

BRANCHES:
- Haret Sakhr: Tel: (9)639868 - Fax: (9)639852
- Jal El-Dib: Tel&Fax: (4)719800/1
- Saida: Tel&Fax: (7)755791/2/3
- Tripoli: Tel&Fax: (6)424454
- Zahleh: Tel&Fax: (8)820689

C U M B E R L A N D

- Chairman: **M. Antoine El- Khoury**
- CEO (Chief Executive Officer: **M. Elias El-Khoury**
- Director: **M. Rizk 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. Mohammed Hibri**
- 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 (10 lines) - Fax: (4)719306
P.O.B: 11-6349 Riad Solh Beirut, 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 (Jezzine St): Tel & Fax: (7)728555/6
- Sour (Jal El Bahr): Tel & Fax: (7)349112 - 347979
- Tripoli (Tripoli Boulevard): Tel: (3) 412688 - Fax: (6)412689
- Zahlé (Zahlé Blva): Tel/Fax: (8) 807313 - 808300
- Zouk (Zouk Highway): Tel: (9) 224040 - 225050 - Fax: (9) 212475

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

LEBANESE INSURANCE COMPANY (L.I.C)

- 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
- Saida: Tel: (7)721177
- Tripoli: Tel: (6) 445104

L I A I N S U R A N C 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@lialebanon.com - http://www.lialebanon.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) 374900 / 1247 - Fax: (01)368724
E-mail: libano-suisse@libano-suisse.com
http://www.libano-suisse.com
Hot Line: (3) 160170 - (1) 367999

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel: (1) 202664- 218101 - Fax: (1) 321088
- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - Fax: (9) 230609
- Aley: Tel: (5)552270 - (3) 277931 - Fax: (5) 552272
- Dora: Tel : (1) 256060 - Fax: (1) 257070
- Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904 - (3) 687803
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 541327 - 943159 - (3) 605783
- Jounieh: Tel: (9) 938398 - (3) 725775 - Fax: (9) 639900
- kornich mazraa: (1) 700887/ 337
- Mazraa: Tel/Fax: (07) 700887 - 700337
- Saida: Tel: (7)733801 - Fax: (7)752349
- Tripoli: Tel: (6)445445- 445555 - Fax: (06)445444
- Fih :(6) 931948 - (3) 333948
- Zahle: Tel: (8)807585 - Fax: (8)807586
- Kuwait Al Shourouq tower:Tel: (965) 2 473101 - Fax: (965) 2 473109
- Qatar, Doha:Tel: (974) 466 4406/7/8 - Fax: (974) 466 4409
- Saudi Arabia Riyadh: Tel: (966) 1 4781460 - 4757700/11 -Fax: (966) 1 4780932
Jeddah: Tel: (966) 2 6651019 - Fax: (966) 2 6655692
Al Khobar : Tel: (966) 3 8671179 - Fax: (966) 3 8672012
- Delta Jordan: Tel: (962) 646 14571 / 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

- Chtoura: Tel: (8) 542707
- Dekwaneh: Tel: (1) 680394 - Fax: (1) 680433
- Jdeideh: Tel: (1) 884210
- 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: Antelias - Rabieh Main Road - Tel:(4)408666 -(3)721102
Fax: (4)417688 - 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

- Aley: Tel: (5)555424 - (3) 390404 - Fax: (5)556424
- Deir al Kamar : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327
- Dekwaneh: Tel: (1)685595 - Fax: (1)687816
- Jbeil: Tel: (9)943340 - (3)721104 - Fax: (9) 549001
- Jdaideh: Tel: (1)240270 - (3) 563585 - Fax: (1)241987
- Jounieh: Tel: (9)644558- (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 : (7)753620 - Fax: (7)753621
- Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447
- Zahleh: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)827074

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
- Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543130
- 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

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@narthassurance.com - www.northassurance.com

BRANCHES:
- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon
- Jounieh: Tel: (9) 933961 - Fax: (9)912559
- 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
- Ghobeiri: Tel: (1)544092
- 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

ROYAL LONDON 360º

- Legal Rep: **Mrs. Maya Khalaf**
- Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.
- Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159
Email: lebanonservice@royallondon360.com
maya.khalaf@royallondon360.com

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 - (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: hoda.hassoun@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 And 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

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)

- Chairman : M. Elie Tohme

- GM: Dr. Ghada Saad

Tel: (1) 488481- Fax: (1) 488482

VRS

- 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

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

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

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 : (1)691782 - Fax: (1)691598

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 - Fax: (6)443136

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&Fax: (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) 886820 - Fax: (1) 887820
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

GIRAFE
Najat Lebbos
Tel: (5) 452648

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)374416/7 - (3) 310431
www.hits_co@live-com

Harbour
Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-Fax:944590

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

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 Management Solutions (IMS)
Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489 - (3) 616858
nadim.hajj@imslb.com

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)898418/9
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: (01&03)889191- Fax: (1)874360
Email:prservices_insurance@hotmail.com
prservices@wise.net.lb

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 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
www. thetimmintgroup.com

The Timmb

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

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266 -(3)616009
E-mail: alwasim@idm.net.lb

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. Emile A. EL - Khouri
Akef EL-Khouri Bldg - Dbayeh Highway
250 23821 Beirut Lebanon
General Agents of United Arab Shipping Co In Lebanon
Tel: (4)522140 - Fax: 406444
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. Raymond Rizk
Tel : (1)511270 - Fax: (1) 511271
E-mail: lebanon@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 - 585786 -(3)561999 - 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

Joseph Bassil&Co.
M. Joseph Bassil
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604
E-mail: jbccargo@wise.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 LIBAN

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban

- Riad El Solh - Esseily Bldg. (Capitole)
P.O.Box: 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.management@cma-cgm.com

Comptoir Agricole du Levant

M. Riad Fouad Saadé

Mrs. Georgette Hallak

New Jdeideh Str. Comptoir Agricole Bldg.
Tel: (1)890968- 890943- 890811 - Fax: 899433
E-mail: cal@cyberia.net.lb

Continental Shipping Agencies

M. Michel Francis - M. Samir Francis

Saifi, Pasteur St. Medawar Center, 5th Fl.-Beirut, Lebanon
Tel: (1) 567130 - 567131 - Fax: 567132
E-mail: info@csa-continental.com

Cordahi Edouard

M. Edouard Cordahi

Mar Mkhaël - Issam Pharaon Bldg.
Tel: (1)449511/2/3- Fax: 563754- Tlx: 44366
Email: edomarbox@yahoo.com

COSERV

M. Samir Choueiri - 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: info@daherlb.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 - 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: info@revamat.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

Salim Takla Street - 1.Dabar Bldg. - Facing Borj Al Ghazal.
Tel: (1)972444 - Fax: (1)987988 - 861432
E-mail: filtex@dm.net.lb - www.elfilshipping.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 & Trading

M. Abdel Ghani Gharib

Tel: (1)560504/508
E-mail: admin@gharibshipping.com
www.gharibshipping.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

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 - 561013 - 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 & Fax: 562405
E-mail: kaissico2009@hotmail.com

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
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

MASAFAT INTERNATIONAL
M. Fadi Haddad
Chafaca Str.,Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar
Tel: (1)562058- Fax: 585788 - P.O.Box: 175 466
E-mail: info@masafatint.com
www. masafatint.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 T. Kurban
- Riad El Solh - Esseily Bldg.
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - Fax: (1)983199
E-mail: brt.management@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 - 562938 - 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)347901-341147-(3)628150-Fax: (1)347900
E-mail: minerva@minervashipping.com
agency@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. 1rst floor
Tel: (1)449419- 583936- 562460 - Fax: (1) 583907
E-mail: opts@nmslb.com - acts@nmslb.com
mktg@nmslb.com - admin@nms.lb.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 (N.A.S.A.C.A)

M. Mohamed 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
operations@seaship-lb.com

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 s.a.l
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 - 574488 - Fax: 567233
E-mail: seatrans-ag@seatrans.com.lb

Selimar
(See Agemar)

Sigma Speedy Services
M. Claude Sleiman
Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.
Tel: (1) 262625/27 - (3) 085880 - Fax: (1) 260560
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com
claude@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)567200 - Fax: (1)567210/211
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. (Unishipping Group)
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
Website: www.ventnouveau.com

TRIPOLI

Arab Lebanese Shipping Agency
M. Zou Alfikar Alam Eldine
Al Bahr El Mina Str. - 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: info@moubayed.net

Rassoula Maritime
Nazmi El Nazer
Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223
Email: rassoula@inco.com.lb - agency@rassoula.com
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

World Trading&Shipping Agency
Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103
E-mail: mayez@elmoubayed.net

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
المدير: سامي جوجو
المستشار القانوني: الاستاذ روجيه نجار
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري
اهراءات مرفأ بيروت
رئيس ومدير عام ادارة مرفأ بيروت: المهندس حسن قريطم
رئيس مدير عام شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان:
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت: النقيب كمال كريديه
جهاز أمن مرفأ بيروت: المقدم ريمون ايوب

وزارة النقل ٣٧١ ٦٤٧ – ٨/٣٧٢٤٣٠ (٠١)

مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي
الحجر الصحي: د. محمود صباغ
محطة ارشاد السفن + UHF قنال ١٦
السيد حسن بلطجي
السيد رضوان بلطجي
السيد علي بلطجي
السيد باسم بلطجي
السيد طارق بلطجي
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق
شركة الستيفادورنغ المتحدة
شركة عبد الباسط مكاوي
شركة UPS
شركة اتحاد النقل اللبناني
شركة ابناء يوسف القاعي
شركة فادي سعاده
شركة ترياقي
شركة سونابور

هـ: ٣/٢/١/٥٦٢٦٨٠ (٠١)
٣٢٤٨١١ (٠٣)
٢٠٢٤٠٨ (٠١)
٥٨٤٤٤٦ – ٥٨٤٤٤٧ (٠١)
٧/٥٨٠٣٣٦ (٠١)
٦١٧٤٦٦ (٠٣)
٥٢/٥٨٠٧٤٦ (٠١)
٤٤٧٢١٩ (٠١)
٥٦٤٢٢٣ (٠١)
٨٨٨٤٢٠ (٠٣)
٢٢٠٣٨٣ (٠٣) – ٣٠٣٨٨٠ (٠١)
٦٤٣٧٨١ (٠٣) – ٣٤٣٠٩٧ (٠١)
٣٠٠٦٢٤ (٠٣) – ٣٢٣٠٥٥ (٠١)
٨٠٨١٦٥ (٠١)
٥٨٠٨٢٣ / ٥٨٠٤٩٧ (٠١)
٣٦٠٠٤٨ – ٣٧٣٣٧٥ (٠١)
٥٨٠٣٠٨ (٠١)
٦٤٤٣٨٢ (٠٣) – ٥٢٢٣٢٥ – ٥٨٣٢٣٥ (٠١)
٤٤٣٩٨٠ (٠١)
٨١٨٨٢٠ – ٣٠١٣٢٦ (٠٣) – ٨٨٢٠٥٩ (٠١)
٦٩٩٧٧٩ (٠٣) – ٥٨٤٦٣١ (٠١)
٨٨٨٥٣٨ – ٢٨٧٣٥٤ – ٣٨٦٩٤٦ (٠٣)
٤٤٩٩٦٦ – ٣٤٥٤٢٧ (٠٣)

شركة القيسي
شركة غندور ستيفادور
شركة فغالي
شركة اشقر للنقل
شركة عبد الرحمن شهاب الدين واولاده
شركة علي بركات
شركة خليل بركات
شركة الغريب للتعهدات
شركة انطوان سعاده
شركة الكعكي
شركة اوهانس
شركة السيد S.P.S
شركة 3A
شركة يوسف حاصباني
شركة الخنساء
شركة الحوماني
شركة كمال عازار
شركة قشوع
شركة ماركو
شركة اسومة
شركة بطرس فاضل
شركة هتكو (حريصي)
شركة عضاضة
شركة نحولي
شركة التضامن
غسان ضو
ستراتوس

٤٤٩٥٩٨ (٠١)
٥٨١٣٥٠ (٠١)
٤٤٦٦٩٦ – ٤٤٤٠٦٨ (٠١)
٦٠٦١٢٢ (٠٣)
٨٣٨٢٢٤ (٠٣)
٣١٣١٨٦ (٠١)
٣٤١٧٣٨ – ٣١٩٦١١ (٠١)
٨٨٠٥٨٦ (٠٣)
٦٥٥٠٠٢ (٠٣)
٢٨٢٧٨١ (٠٣)
٨٦٦٦٣٠ (٠٣)
٦٥٣٥٦٨ – ٦٧٠٠٧٩ (٠٣)
٧٠١٧٥٠ – ٦٦٠٣٠٨ (٠٣)
٧٢٧٥٢٠ (٠٣)
٦٣٧٢٧٠ – ٦٣٠٨٣٣ (٠٣)
٧١٥٧٠٢ – ٦٩٢٧٠٨ (٠٣)
٢٠٤٤٩١ – ٦٨٦١٠٠ (٠٣)
٢٢٧٦٦٣ – ٣٨٦٣٣٥ (٠٣)
٣١٥٨٨٥ – ٣٧٢٠٩٥ (٠٣)
٦٣٩٩٣٩ (٠٣)
٣٠٧٠٨٠ – ٦٢٣٠٣٤ (٠٣)
٢٠٤٤٩٧ (٠٣)
٢٤٤٧٨٩ – ٢٢١١٣١ (٠٣)
٣٨٨٠٠٧ – ٣٥٤٦٨٩ (٠٣)
٢١٧٩٨٨ (٠٣)
٢٨١٣٧٣ (٠٣)
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	1or2
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