الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

الجزء الأول PART I

العدد ٣٩٨ - السنة الرابعة والثلاثون - كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٥
AL BAYAN - ISSUE No. 398 - JANUARY 2005

٢٠٠٥

أيّ صورة وأيّ لبنان !؟

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

إذاً، هو عام جديد آخر نعبره في مسيرة القهقرى والقلق والارتباك، ووسط أجواء سوداء ملبدة.

عام جديد يطلّ علينا ونحن قابعون وقانعون بما نحن فيه وعليه، وذلك تحسباً وتخوفاً من الأسوأ، وهو ما خبرناه مراراً وتكراراً عبر سنوات القحط الماضية، حيث كانت السنوات تعبر بنا من سيئ الى أسوأ، وننتقل من المرّ الى العلقم.

ولايبدو ان ما ينتظرنا في عامنا الجديد هذا سيكون مختلفاً، خاصة وقد شاهدنا واطلعنا على بعض نماذجه النافرة، من حيث توسع رقعة الخروقات والتصدعات الداخلية، ونجاحنا الباهر في استعداء المجتمع الدولي المتمثل بالأمم المتحدة، التي وضعتنا تحت المجهر، وضمن أولويات مطاردتها للدول المتمردة على الشرعية الدولية، رغم تأكيد الدولة المتكرر والمستمر وعلى لسان كافة مسؤوليها على احترامها للأمم المتحدة والأسرة الدولية وقراراتها، حيث يعلم لبنان علم اليقين وبالدليل الملموس حوله في المنطقة، وفي أرجاء أخرى من العالم، ان لا مصلحة له في الدخول في مواجهة مع المجتمع الدولي، لا في هذه المرحلة ولا في أي مرحلة أخرى.

يزيد في ذلك ما نشهده بمرارة كبيرة من تخبط داخلي هو سيد الساحة وسيد الأحكام، وسط أجواء مقلقة من الشحن السياسي العاصف، وفنون متنوعة في المهاترات والسفاف والردح. بمعنى إنها صورة مضطربة عن ضياع البوصلة السياسية وتضييع مصلحة البلاد الحقيقية، في وقت تتلمس دول وشعوب المنطقة رؤوسها تخوفاً وتحسباً لما يحاك لها في ليل التخطيط الأسود.

إذاً، لملم العام المنصرم أوراقه وعوراته وذهب لا أسف عليه، ومع ذلك نشعر مع اطلالة العام الجديد بأننا ما زلنا مرشحين بقوة لإضافة المزيد من المتاعب والعراقيل أمام مسيرتنا الحافلة بالمصاعب والتناقضات، حيث يبدو مما خبرناه في هذه الفترة القريبة الماضية أننا حسمنا قرارنا نهائياً لإلحاق أكبر الأذى والضرر ببلدنا وقضيتنا، وإنه لن يثنينا عن عزمنا هذا شيء.

هذا ما نستنتجه بذهول ودهشة، وعسى ان نكون مخطئين، علماً ان ما نشهده من مبارزات وتصارخ يصمّ الآذان بالصوت المحليّ والصورة الفضائية الملونة، وتفاقم العجز عن الحوار، والتمترس خلف اكياس التضارب والشجار واهدار الوقت القليل والثمين، هو دليل واضح على أنه لن يكون بمقدورنا تحقيق انجاز حقيقي واحد على الأقل في المدة القصيرة المتبقية من عمر الحكومة الحالية، بمعنى إنجاز على مستوى الوعود الكثيرة والاحلام الكبيرة.

كما انه وفي ظل ما يعانيه الوضع السياسي العام من انعكاسات سلبية واجهاد مفرط، فإنه لا يمكن تجاهل التأثيرات الجانبية المضاعفة للتداعيات تلك على مختلف مرافق الاقتصاد وقطاعاته، ومن ثم التأثيرات السلبية على وضع المالية العامة، علماً ان التحسن المالي والاقتصادي انما مرتبطان عضوياً بالوضع السياسي العام وتداعياته. كما ان نسبة الدين العام الى الناتج المحلي المجمل تصل اليوم الى حوالى ١٧٥٪.

عام جديد آخر تراودنا فيه الكوابيس والضغوطات والقلق، خصوصاً في لحظة التقاطع الإقليمي الخطير والتي يبدو اننا حتى الآن لا نحسب لها اي حساب.

هذا بالإضافة الى ما نتعرض له من تحديات مختلفة على صعيد الاقتصاد العالمي الجديد، حيث ان خياراتنا لم تعد مفتوحة، وهي تفرض علينا تطوير أساليبنا ورسم أولوياتنا، بدءاً من إزالة المعوقات على مختلف أشكالها وأنماطها، وأولها تلك المتعلقة بأدائنا السياسي الداخلي (أو التخبط الذي ندعوه زوراً سياسة) والتي أجمعت آراء الخبراء الاقتصاديين والماليين، المحليين والدوليين، ومؤسسات وصناديق الدعم العربي والاجنبي، على ضرورة وقف مفاعيله السلبية السيئة على البيئة المالية والاقتصادية والاستثمارية، والتي كان من الممكن ان تؤدي دوراً أكبر وأكثر أهمية في خدمة متطلبات معالجة أزمة الدين العام والعجز المالي، وبالتالي فقد بقيت وعود إحداث التغيير المطلوب، وتطوير وتيرة النشاط الاقتصادي والمالي ووقف اهدار الفرص، حبراً على ورق في غياب المشروع والرؤية والصحوة السريعة والعمل الانقاذي قبل فوات الأوان.

عام جديد هو «مقبل مدبر، مفر مكرّ، كجلمود صخر» قابع على صدورنا ويقطع الحيل والأنفاس، فتعالوا إذن نتحسر معاً بدل الاحتفال به.

ولم لا، فنحن تعساء المنطق وبؤساء في السلوكيات وأسرى الوقت الضائع وسجناء حماقاتنا وتفاهاتنا، بحيث أننا اليوم نحتاج الى معجزة «حردينية» الى جانب الكثير من الجهد والعرق لعبور هذه المرحلة الصعبة والخطيرة بأقل ما يمكن من الأضرار.

ففي زمن التشرذم والانحلال، وما يرسم من خطوط طول وعرض جديدة للمنطقة، يبدو واضحاً أننا غير مدركين بعد ما نواجهه من تحديات ومخاطر حقيقية والتي علينا التصدي لها بما نملكه من بقايا إمكانات بدل التشرذم والمناكفة.

كما أنه بات من الواضح ان الوضع اللبناني، المعقد أصلاً، يزداد صعوبة وتأزماً يوماً بعد يوم بفعل تضافر وتكدس عوامل داخلية كثيرة ومتنوعة وعوامل خارجية لها حساباتها وتطلعاتها المشبوهة والشريرة.

من هنا أهمية وعي وتحليل الوقائع القاتمة التي وضعت البلد أمام مأزق كبير بفعل ما نقدمه على مسرح عملياتنا الجارية من أسوأ العروض هشاشة في تحمل المسؤوليات والمهام، في الوقت الذي نعيش فيه لحظة تاريخية خطيرة، فنمعن في توسيع الخرق السياسي ونتابع في خلخلة العمارة الوطنية.

فالعمل الحقيقي والجدّي، والتغيير في العقلية والذهنية وآليات العمل على الأرض، مطلوبان اليوم من أولئك الذين أمسكوا زمام الحكم والمسؤوليات، وتربعوا على كراسي السلطة، بعدما كدحوا طويلاً في غربة المعارضة، بعيداً عن جنة الحكم، وطالبوا عبثاً بالاصلاح والتغيير. وهي ربما تكون اليوم فرصتهم الوحيدة والأخيرة لإحداث التغيير النوعي المطلوب، وترك بصماتهم وإيجابياتهم وأعمالهم، ليحكم الشعب اللبناني بمختلف أطيافه لهم، شرط ان يلمس الفرق، عن طريق صرف القول بالفعل، وخلق الآليات العملية لتنفيذ ما أمكن من اصلاحات حقيقية، أو حتى البدء بها ان كان الوقت لا يسمح، والوضع غير ملائم. بمعنى إرساء الانطلاقة الواعدة في ورشة العمل الاصلاحية.

ولكن يبدو، حتى الآن، ان الجميع منهمك ومنذ اللحظة الأولى، بالتخبط في سياسة التجاذبات تحت أنوار الضوضاء الاعلامية، بما يوحي بأن قطار العمل الجديد والرصين والنافع، لم يوضع بعد على السكة، وبأن ما نشهده لا يعدو كونه حلقة مملة في مسلسل كلاسيكي عنوانه «قم لأقعد مكانك» وبأن المصالح الشخصية والانتخابية تحديداً قد وضعت في رأس الأولويات دون الأخذ بعين الاعتبار ما يعانيه البلد من أزمة سياسية اقتصادية خانقة، وتأزم ضاغط في علاقاته الدولية، لم يعد ينفع معها المماطلة والتمييع واضاعة المزيد من الوقت لإنجاز حقيقي ملموس على الأقل ضمن رؤية الرئيس لحود وتركيزه على الوضع الاجتماعي للمواطن «بما يضع الانسان في لبنان في أول الاهتمامات» وفي ذلك ان المطالب الاجتماعية التي وعدت الحكومة بها في هذا الاطار، قد تشكل مدخلاً لأزمة متفجرة بين أرباب العمل والعاملين، في غياب الدراسات الكاملة من حيث التمويل والتنفيذ والنتائج، ممّا قد يتسبب بأزمات اجتماعية أعمق وأخطر (المزيد من اقفال المؤسسات، المزيد من تسريح العمال، المزيد من صرف الموظفين، المزيد من طلب التعويضات، المزيد من إغلاق الوعود، المزيد من العجز، الخ...) وبالتالي، فإن ما يدور حولنا، وما نشاهده ونسمعه، لا يوحي البتة بأننا على الطريق المستقيم، وبأن هنالك ما يمكن انجازه في الوقت المتبقي.

بمعنى انه لم يعد يسيراً إبلالنا من امراضنا المستعصية، في ظل تراكم أعمال التعرية وتراكم الاخطاء وغياب السلوكيات الجادة المرتبطة بدقة المرحلة وخطورتها.

ولكن، وعلى الرغم من سوريالية اللوحة الدكناء تلك، ففي قرارة أنفسنا نشعر بأن لا شيء على الإطلاق سيعيق قيامة هذا الوطن، فتعالوا معاً في مطلع هذا العام الجديد لنؤكد بأننا لا نعرف المستحيل وبأننا لن نستسلم بسهولة للقضاء والقدر.

بصراحة

نظراً لضخامة هذا العدد الممتاز (٧٢٠ صفحة)
قسّمناه الى ثلاثة أجزاء.. فماذا يتضمن؟

هذه الزاوية «بصراحة»، ستخصص هذا الشهر لتشرح للقارئ اسباب تجزئة هذا العدد السنوي الممتاز (٧٢٠ صفحة) الى ثلاثة أجزاء، ولتخبره ما تتضمنه الاجزاء الثلاثة.

بداية، وفي الجزء الاول يتحدث الينا وزير الاقتصاد والتجارة الرئيس عدنان القصار، فيضع القارئ في صورة واضحة عن الوضع الاقتصادي الذي نحن فيه.

ويأتي بعد الوزير القصار الخبراء المخضرمون الجريئون: د. جورج قرم، د. ايلي يشوعي، د. لويس حبيقه والدكتور كمال حمدان، وهؤلاء قالوا كل شيء ودلوا على مكامن المخاطر، كما اقترحوا لها العلاجات.

واذا انتقلنا الى «العرب والعالم»، نجد اهم واخطر حديث ادلى به وزير الاقتصاد السوري عامر لطفي الى «البيان» حول سياسة سورية الاقتصادية الجديدة والتي قرر مجلس الوزراء السوري نقلها من الاقتصاد الموجه والمقفل الى الاقتصاد المنفتح والحر، وفي حديث الوزير السوري معلومات وآراء تعتبر ثورية عن حق وحقيق، فالرجل على ما يبدو مخول ليؤكد ان قرار الانفتاح لا رجوع عنه، اذ ان سوريا في مشاركاتها الثنائية والجماعية مع المجموعة العربية والمجموعة الاوروبية اصبحت على ابواب اوروبا، وكل من هم حولها سيمرّون عبر بوابتها الى العالم.

وبانتقالنا الى «مال ومصارف» سنجد في مقدمة عشرات الاحاديث، حديثا لحاكم مصرف لبنان خص به «البيان» وفيه كل ما يريد ان يعرفه القارئ ورجل الاعمال، لا سيما رجال المال والمصارف، عن اوضاعنا المالية والسياسة التي سوف تتواصل للمحافظة على الاستقرار النقدي وما جمعه مصرف لبنان من احتياطات لمواجهة الصعاب والتحديات الآتية في الاعوام المقبلة.

وبعد حديث الحاكم تأتي احاديث رئيس لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين ورئيس جمعية المصارف د. جوزف طربيه وكبار المصرفيين الاكثر اصالة وعراقة في عالم المال والمصارف. ومن احاديثهم سيعرف القارئ اين هو الآن وأين سيكون غدا استنادا الى السياسات المتبعة.

والى المصرفيين وأركان المؤسسات المالية ورئيس بورصة بيروت د. فادي خلف سيجد القارئ جردة لما حصل في المصارف التي هي قيد التصفية منذ ١٥ عاما. وبكل شفافية يعطينا الارقام رئيس المؤسسة الوطنية لضمان الودائع الدكتور خاطر ابي حبيب التي انتقلت عملية التصفية الى مؤسسته.

وعلى صعيد القطاع المصرفي العربي سيجد القارئ اركان المصارف العربية، الكبار الكبار والمميزين منهم، وفي مقدمهم السيد حمد السياري رئيس مؤسسة النقد السعودي، يتحدثون عن اوضاع قطاعهم ومصارفهم بشكل يجعل القارئ يشعر بأنه يعيشها بنفسه وفي بلد المتحدث بالذات.

وبانتقالنا الى قطاع «التأمين» نجد انه لم يبق رئيس مؤسسة رسمية او خاصة في لبنان والعالم العربي الا وشارك في ابداء رأيه في قطاعه، وقد حرصنا، تسهيلا للقارئ، ان ننشر مقابلات واحاديث كل هيئة تأمينية بشكل متناسق، الى احاديث الضامنين بالترتيب وكذلك احاديث معيدي الضمان واحاديث وسطاء اعادة الضمان ووسطاء الضمان.

وبانتقالنا الى قطاع النقل، سيجد القارئ انه حمل آراء وزير النقل والرئيس المدير العام للمرفأ واركان القطاع والوسطاء، وقد تم ترتيبه بشكل يسهل للقارئ ايجاد ما يبحث عنه فورا.

اما الجزء الثاني من العدد فقد ضمّناه، الى لبنانيات والمقابلات، كل ما له علاقة بالسياحة والتكنولوجيا وبالنشاطات الثقافية والفنية والمؤتمرات والندوات والسيارات ومجتمع رجال الاعمال. هذا الجزء المهم جدا بالنسبة الى شريحة كبيرة من رجال الاعمال والثقافة والمجتمع، سيوفر على القارئ مشقة البحث عن الموضوع الذي يسعى اليه. كما انه سيجد وزن هذا الجزء مقبولاً جدا قياسا الى العدد ككل، وذلك لسهولة حمله وقراءته براحة كلية.

اما الجزء الثالث من العدد فهو المخصص لدليل رجال الاعمال الذي تعوّد هؤلاء وجميع المؤسسات الاستعانة به طوال ايام السنة كمرجع لاتصالاتهم، اذ يعتبرونه افضل من اي دليل آخر، أكان على صعيد الارقام الصحيحة ام اسماء الدوائر التي يحتاجون اليها بشكل دائم، او على صعيد ترتيبه بحيث نشرت القطاعات بالتتابع وبشكل مميز.

انها المرة الاولى التي تتم فيها تجزئة العدد الى ثلاثة اجزاء بدلا من جزءين تسهيلا للقارئ على صعيد الوزن وتوزيع القطاعات بشكل يسهل الوصول اليها. فعسى ان نكون قد انجزنا عملا مفيدا.

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
فرز وسحب أفلام: Flash Graphics
طباعة: المطبعة العربية
توزيع: شركة الناشرون لتوزيع المطبوعات

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

AL BAYAN MAGAZINE

CEO: Antoine ZAKHOUR
Editorial Manager: Emile ZAKHOUR

Sami El Solh Ave., Rahal Bldg., 6th Floor
Phone: +961 1 396805
Fax: +961 1 396417
P.O.Box: 11-1510 Lebanon
Beirut Riad El Solh 11072080
http://www.albayanmagazine.com
E-mail:info@albayanmagazine.com

☐ مكتب سوريا:
هاتف: ٥٤٤٧٧٧٤ ١١ – فاكس: ٥٤١١١٩١ ١١

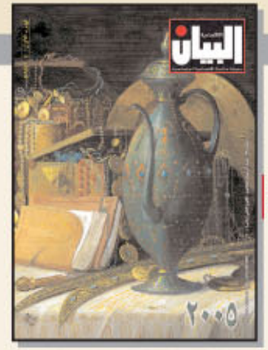
☐ مكتب فرنسا:
هاتف: ٤٠٥٠٩٠١٢ ٣٣١ – فاكس: ٤٥٠٠٥١٠٥ ٣٣١

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

Barghoud & Co.
Représentant

DIFFUSION CONTROLE

ثمن النسخة: لبنان ١٠٠٠ ل.ل.، سوريا ١٠٠ ل.س.، مصر ٢٠ جنيهات، الاردن ٤ دينار، قطر ٣٠ ريالا السعودية ٣٠ ريالا، الكويت ٣ دينار، الامارات ٣٠ درهما، البحرين ٤ دينار، سلطنة عمان ٤ ريال، العراق ٥ دينارات، السودان ٦ جنيهات، اليمن ٤٠ ريالا، ليبيا ١٠ دينار، المغرب ١٠٠ درهما، CYPRUS 6 C.L. U.K. 6 L. Stg. FRANCE 60 F.F. USA 14 US $, GERMANY 30 DM



لوحات غلافات الاجزاء الثلاثة بريشة الرسام القدير حبيب خوري

اقتصاد

أدلى وزير الاقتصاد السوري عامر لطفي لـ«البيان» بأجرأ وأهم حديث حول زايا وفوائد الاقتصاد الحر، وأكد فيه ان سوريا اتخذت قرارها ولن تتراجع عنه

ص: ٣١

اقتصاد

وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القصار رد على كل ما سألناه عنه حول شؤون الاقتصاد والمال والتأمين، وقال ان لبنان متمسك بتطبيق سياسة المعاملة بالمثل

ص: ٢٧

مال ومصارف

خصّ حمد السياري محافظ مؤسسة النقد السعودي «البيان» بحديث حول اداء القطاع المصرفي السعودي، فماذا حقق من انجازات واجراءات لمواجهة تحديات العام ٢٠٠٥؟

ص: ٥٢

مال ومصارف

حاكم مصرف لبنان رياض سلامه استطاع من خلال هندساته المميزة ان يؤمن للدولة تمويلها وتأجيل ديونها لسنوات عديدة مقبلة متكلا على ما جمعه من احتياطات وثقة بمصرف لبنان والقطاع المصرفي... فماذا قال لـ «البيان»؟

ص: ٤٩

موتمرات

انعقدت في نهاية العام ٢٠٠٤ مؤتمرات وندوات مصرفية ومالية عديدة، كان ابرزها المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية في البحرين. فمن حضر وماذا قال وماذا كانت التوصيات؟

ص: ١٩٧

في هـذا العـدد

حصاد الشهر: أي صورة وأي لبنان؟ – بقلم الدكتور عبد الحفيظ البربير – ١٩
بصراحة: ماذا يتضمن عدد «البيان» السنوي ولماذا قسّم الى ثلاثة أجزاء؟ ٢١
وزير الاقتصاد والتجارة الرئيس عدنان القصار يتحدث الى «البيان» عن القضايا الاقتصادية والمصرفية والتأمينية ٢٧
مقابلة خاصة: اول واهم حديث يدلي به وزير الاقتصاد السوري عامر لطفي لـ«البيان»:
التحول الى الاقتصاد الحر اختارته القيادة السورية بشكل تدريجي ٣١
العرب والعالم: رسالة سورية، كل شيء عن المنطقة الحرة في سوريا ٣٥
«تشرين» تنتقد مؤسسة التأمين السورية ٣٦
عماد الزعبي – معرض دمشق الدولي – أملنا ان تتحول معارضنا القليمية ودولية – ٣٨
الشيخ عبد الرحمن الجريسي: المملكة السعودية تسعى لتكون محور الاستثمار في المنطقة العربية ٤٢

مال ومصارف

حاكم مصرف لبنان لـ «البيان»: القطاع المصرفي سليم وامكانية الربحية لديه متوفرة ٤٩
مقابلة خاصة مع محافظ مؤسسة النقد السعودي حمد السياري: اداء القطاع المصرفي السعودي شهد تطورا نوعيا وكميا ٥٢
أمية طوقان (محافظ البنك المركزي الاردني): الاستقرار النقدي يحتل سلم الاولويات ٥٤
وليد علم الدين رئيس هيئة الرقابة على المصارف: قطاعنا المصرفي معافى جدا ٥٦
د. جوزف طربيه (رئيس جمعية مصارف لبنان): أزمتنا الاقتصادية والمالية ليست مستعصية على الحل ٥٩
اركان القطاع المصرفي في لبنان يقيمون اوضاع قطاعهم ويتحدثون عن مشاريع توسعهم الى الخارج ٦٢
المؤسسة الوطنية لضمان الودائع تسلمت ملفات البنوك قيد التصفية ٩٢
د. فادي خلف (بورصة بيروت) يتحدث عن اوضاع بورصة بيروت ٩٤
اركان القطاع المصرفي العربي والمؤسسات المالية يقيمون اوضاع قطاعاتهم ٩٦
الاخبار المصرفية المحلية والخارجية: بنك عوده يحذّر من سكون مستديم ١٥٨
أسرار مصرفية ١٦٨
٥٠٠ مشارك في المؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية في البحرين ١٩٧
حكم مهم للمصارف: فائدة القرض المصرفي تعتبر تجارية ٢١٨
التأمين عبر البنك ٢٢٠

تأمين

مفكرة ضامن عربي: في سوريا... صناعة التأمين تخرج من الركود! – يكتبها جوزف زخور – ٢٣٠
الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل: التصنيف اصبح معياراً مهنياً عربياً وعالمياً ٢٣٢
اتحاد وجمعيات: رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين سامي قموه يتحدث عن انجازات العام ٢٠٠٤ ..... ٢٣٤
هيئات الرقابة: رؤساء هيئات الرقابة يتحدثون عن اوضاع قطاعات التأمين في بلدانهم ٢٤٠
ممثلو شركات اعادة التأمين يتحدثون عن اسواق التأمين في المنطقة ٢٤٨
وسطاء اعادة التأمين العالميون يتحدثون عن اسواق التأمين في المنطقة ٢٧٦
اركان شركات التأمين اللبنانية والعربية يتحدثون عن اوضاع اسواقهم ٢٩٢
اركان الشركات الادارية (TPA) يتحدثون عن قطاعهم ٤٠٤
وسطاء التأمين يتحدثون عن قطاعهم ٤١٢
الوزيران قصار وجابر يطبقان التأمين الالزامي على السيارات الداخلة الى لبنان ٤٣٤
للمرة الاولى في تاريخها.. الاعادة العربية تصنّف B+ (جيد جدا) ٤٣٥
ارتفع سهم أريج بنسبة ٧٥ في المئة ٤٤١

نقل

المهندس حسن قريطم (مرفأ بيروت): اتخذنا كافة التدابير لتقديم أفضل الخدمات لشركات الملاحة العالمية ٤٥٢
اركان الوكالات البحرية والنقل يتحدثون عن اوضاع قطاعهم ٤٥٤
ايلي زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة يتحدث عن ابرز انجازات الغرفة ٤٥٦
وسطاء النقل يتحدثون عن قطاعهم ٤٨٠
الوزير ياسين جابر: النقل البحري في المنطقة دون المستوى المطلوب ٤٨٧

الجزء الثاني

لبنانيات
وزير المال يعدل قانون الاوف شور ليشمل شركات التأمين ٥٢٨
الخبراء: الوزير قرم وايلي بشوعي ولويس حبيقة وكمال حمدان يتحدثون عن الاوضاع الاقتصادية والمالية ٥٣٢
مقاولون وتجار وصناعيون يتحدثون عن اوضاع قطاعاتهم ٥٣٨
شركات جديدة / الشيكات المرتجعة ٥٥٤–٥٥٦
اركان مكاتب التكنولوجيا يتحدثون عن قطاعهم ٥٥٨
اركان المؤسسات السياحية يتحدثون عن قطاعهم ٥٨٠
وكلاء سيارات يتحدثون عن اوضاع قطاعهم ٦٠٦
نشاطات ثقافية ٦٢٨
مجتمع – ميراي فارس بويز – ٦٣٨
الصفحة الأخيرة: اليد اللعينة! – بقلم المهندس زياد زخور – ٦٥٤

الجزء الثالث

دليل رجال الاعمال ٦٥٨–٧١٦

العرب والعالم

«المملكة العربية السعودية تسعى لتكون محور الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط».. هذا قاله لنا رئيس مجموعة الجريسي السعودية الشيخ عبد الرحمن الجريسي.. فهل تتحقق مساعيه؟

ص: ٤٢

نقل

المهندس حسن قريطم، الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت، منهمك في وضع محطة الحاويات، التي بدأ عملها، على السكة الصحيحة، وقال انه اتخذ كافة الاجراءات لتقديم افضل الخدمات واسرعها لشركات الملاحة العالمية

ص: ٤٥٢

سيارات

سيارات بيجو اصبحت تحتل المرتبة الاولى مبيعا في لبنان، فكيف ستحافظ على مرتبتها وماذا يقول وكيلها السيد اسعد داغر حايك؟

ص: ٦٠٦

اقتصاد

الخبير الاقتصادي د. ايلي بشوعي قال ان الدولة لم تلعب دورها للخروج من نفق المديونية. وبعدما هاجم سياسة الفوائد الكبيرة قال «انها المرة الاولى التي لا ارى فيها بريق أمل..»

ص: ٥٣٣

IN THIS ISSUE

Crop of the month: Which Image, Which Lebanon? - by Dr. Abed Elhafiz Barbir - 19
Honestly: What's in this issue and why in three parts? 21
Minister Adnan Kassar: a review of our major economic financial and insurances issues (exclusive) 27
Syrian minister of economic AMER LUTFI reveals his vision of Syria free economy in his first interview with "Al Bayan" 31

ARAB AND THE WORLD:

Free Zones in Syria: how do they operate? 36
Damascus Int'l fair's Imad Zogbi: our goal is to transform our fair into a regional and international event 38
Abdul Rahman Al Jreissy : Saudi Arabia is the investment Hub of the region 42

BANKING AND FINANCE

BDL Governor Riad Salameh in an exclusive interview with "Al Bayan": our banking sector is healthy & doing well 49
Sama's chairman Hamad Alsayari the Saudi banking sector evolusted qualitatively &quantitavely (exclusive interview) 52
Jordan Central Bank governor Omaya Toukan: Monetary stability is a priority of ours 54
Banking control commission chairman Dr. Walid Alamuddine: Lebanon banking sector is doing well (exclusive interview) 56
Chairman of lebanon bankers association Dr Joseph Torbey: Our financial & economic crisis not impossible to overcome 59
Bankers of Lebanon express their views on ongoing situation in separate interviews with "Al Bayan" 62
Beirut Bourses chairman Fadi Khalaf renders an account of Beirut Exchange activity 94
Bankers of the Arab World discuss present issues with our correspondents 96
Arab Financial markets assessed - By Heads of Financial Institutions in Lebanon and Arab Countries 138
Banque Audi is warning of "Sustainable Stagnation" 158
Little Secrets 168
Bancassurance: Leading Bankassurers interviewed - by "Al Bayan" 220

INSURANCE

Arab insurer's diary: Syrian Insurance industry being revived - by J. Zakhour - 230
GAIF secretary general: Rating is now a necessity 232
Jordan Insurance association chairman Sami Gemmoh: These were our achievements in 2004 234
Arab Insurance Commissioners interviewed - by "Al Bayan" - 240
Reinsurers express their views on Arab Insurance Markets 248
Reinsurance brokers make their points 271
Insurers of Lebanon and the Arab World interviewed - by "Al Bayan" 292
Third Party administrators: Heads of TPA companies interviewed by "Al Bayan" 404
Insurance brokers explains the problems facing them 412
Ministers Kassar and Jaber request that the institution of auto compulsory insurance assumes its duties at the Lebanese Borders 434
For the first time since it exists: Arab Re rated B+ 435
Arig's share price up 75% 441

SHIPPING

Beirut Port's CEO Hassan Koraitem: Ships will be served when they call at Beirut Port (exclusive interview) 452
Shipagents of Lebanon looking for better days (interview) 454
CIN'S chairman Elie Zakhour: Here's an account of what we achieved 456
Shipping Brokers interviewed - By our Correspondents - 456
Minister Yassine Jaber: services being provided in the region are below requested level 487

PART TWO

LEBANESE AFAIRS: New off shore law proposed - By minister of finance 528
Economists of Lebanon make an assessment of the ongoing situation (exclusive interview) with Drs George Corm, Elie Yachouhi, Louis Hobeika, Kamal Hamdan 536
Industrialists, traders and businessmen (interviewed by our correspondents) 552
New companies registered in Lebanon 554
High tech companies Leaders evaluate the developments 558
Tourism leading Hotels and Travel Agency exels express their views (interviews) 606
Auto dealers (interviewed by our correspondents) 628
Cultural Activity 638
SOCIAL LIFE, BY MIREILLE FARES BOUEZ 654

THIRD PART

ALBAYAN BUSINESS GUIDE 2005 658-716

نقل

قال وزير النقل ياسين جابر في «مؤتمر خبراء النقل» ان «الحياة الاقتصادية في سائر الدول العربية منوطة بالنقل البحري منذ القدم واذا ما نظرنا الى واقع هذا النقل في الدول المشار اليها لوجدنا انه دون المستوى المطلوب»

ص: ٤٨٧

اقتصاد

قال الخبير الاقتصادي الوزير السابق د. جورج قرم ان اللعبة ممسوكة في لبنان بين مدين رئيسي هو الخزينة اللبنانية وناد مقفل للدائنين هو مجموعة المصارف وبعض كبار المستثمرين العرب وليس لاحد مصلحة في قفل باب الارباح

ص: ٥٣٢

تكنولوجيا

تأثير التهريب والركود الذي يشهده البلد على القطاع.. في حديث مع رئيس نقابة مستوردي الادوات الكهربائية والالكترونية السيد انطوان شرفان

ص: ٥٥٨

اقتصاد

انتقد الخبير د. لويس حبيقة سياسة الحكومات المتعاقبة، وقال ان لبنان يمر بفترة دقيقة حرجة والمستقبل سوف يحاسب هذه الحكومة الجديدة على جمودها في مواجهة التحديات الاقتصادية الدولية الخطيرة

ص: ٥٣٥

المعلنون في هذا العدد

اسم المعلن	رقم الصفحة
JOFICO	٢
PEUGEOT	٣
INFINITI	٤
INFINITI	٥
HSBC	٦
KSARA	٧
NEXTY	٨
SOFTWARE DESIGN	٩
BLF	١٠
BANKERS	١١
ACER	١٢
البنك السعودي البريطاني	١٣
ARABIA	١٤
BEMO	١٥
OVERSEAS	١٦
OVERSEAS	١٧
MEA	١٨
ORACLE	٢٠
AROPE	٢٥
GS	٢٦
CUMBERLAND	٢٩
بنك بيمو السعودي الفرنسي	٣٠
ARAB UNION RE	٣٣
SECURITE ASSURANCES	٣٤
المنطقة الحرة في سوريا	٣٧
معرض دمشق الدولي	٣٩
J.E. ZAKHOUR	٤٠
WTC	٤١
ABIR	٤٣
ABIR	٤٥
SAUDI GENERAL	٤٧
Intercontinental Bank	٤٨
BLOM	٥١
توفيق	٥٣
بنك الاتحاد للادخار والاستثمار	٥٥
AMANA	٥٧
ALIG	٥٨
INATEK	٦١
AFFRAD	٦٣
RIACHI GROUP	٦٥
AIMS	٦٧
BERYTUS	٦٩
CREDIT FINANCIER	٧١
COMPASS	٧٣
الإعتماد التجاري والمالي	٧٥
FIDELITY INS	٧٧
BNPI	٧٩
ARAB LIFE	٨١
SOGECAP LIBAN	٨٣
EFA	٨٥
JAMMAL TRUST BANK	٨٧
LIBERTY INS	٨٩
بنك ابو ظبي الاسلامي	٩١
البنك الاهلي الدولي	٩٣
BYBLOS BANK	٩٥
INVEST HOUSE	٩٧
Guardian Ins. Broker	٩٩
FCC	١٠١
OMAN INS.	١٠٣
الشارقة للتأمين	١٠٤
العين الاهلية للتأمين	١٠٧
الإمارات للتأمين	١٠٩
MASTERCARD	١١١
ACE	١١٣
Cornerford Investment	١١٥
OASIS	١١٦
التأمين الاردنية	١١٩
البنك الاردني الكويتي	١٢١
BEITNA	١٢٣
MONEY GRAM	١٢٥
التكافل الدولية	١٢٨
RED SEA	١٢٩
بنك الدوحة	١٣١
بنك قطر الدولي الاسلامي	١٣٢
بنك قطر الوطني	١٣٥
البنك العربي الوطني	١٣٧
ADCB	١٣٩
مجلس الذهب العالمي	١٤١
BSL	١٤٣
BBAC	١٤٥
السلام للتأمين	١٤٦
CREDIT LIBANAIS	١٤٧
البنك اللبناني الكندي	١٤٩
FIRST FINANCE	١٥١
بنك فلسطين المحدود	١٥٢
بنك فرعون وشيحا	١٥٥
بنك قطر للتنمية	١٥٧
ADIR	١٥٩
BIT	١٦١
بنك الكويت والعالم العربي	١٦٣
COMMERCIAL	١٦٥
بنك الموارد	١٦٧
FEDERAL BANK	١٦٩
LEADERS	١٧١
ENB	١٧٣
GFIC	١٧٥
FRANSABANK	١٧٧
بنك الاهلي التجاري السعودي	١٧٩
BEIRUT BROKERS	١٨١
ARAB FINANCE HOUSE	١٨٣
البنك التجاري الاردني	١٨٤
اموال	١٨٧
بنك قطر الاسلامي	١٨٨
ابو ظبي الوطنية للتكافل	١٩١
بنك لبنان والخليج	١٩٣
NORTH ASS	١٩٥
بنك البحرين الاسلامي	١٩٦
SOLIDARITY	١٩٩
BNH	٢٠١
FALKEN	٢٠٢
AD LEBANON	٢٠٢
INVEST BANK	٢٠٣
بنك بيروت	٢٠٥
حراسة للتأمين	٢٠٧
TRADE UNION	٢٠٩
TAKAFUL INS (KSA)	٢١١
BKIC	٢١٣
SNIC	٢١٥
BYBLOS INS.	٢١٧
SSS	٢١٨
الضمان اللبنانية	٢١٩
BEST RE	٢٢١
CCR	٢٢٣
CIG	٢٢٥
JBC	٢٢٧
LA MEDICALE	٢٢٩
ALLIANCE	٢٣١
SAUDI AMAN	٢٣٣
NAT HEALTH	٢٣٥
NASSIF GROUP	٢٣٧
مأرب	٢٣٨
AMAN INS	٢٣٩
التأمين الاسلامية الاردن	٢٤١
J.E. MUHANNA	٢٤٢
Muhanna Foundation	٢٤٣
George Ajaka Group	٢٤٤
ARIG	٢٤٥
ACE ARABIA	٢٤٦
SOS AUTO	٢٤٧
ADNIC	٢٤٩
الاهلية للتأمين – الكويت	٢٥١
البحيرة الوطنية	٢٥٣
البحيرة الوطنية	٢٥٥
ARAB ORIENT	٢٥٧
NATIONAL AHLIA	٢٥٨
DOHA INS.	٢٦١
PMC RE	٢٦٣
الخليج للتأمين – الكويت	٢٦٥
WETHAQ TAKAFUL	٢٦٧
LABUAN RE	٢٦٩
QATAR GENERAL	٢٧٠
مصر للتأمين	٢٧٣
الاردن الدولية	٢٧٥
الوطنية للتأمين التكافلي	٢٧٧
المتحدة للتأمين – الامارات	٢٧٩
الضامنون العرب	٢٨١
NGI	٢٨٣
NRIS	٢٨٤
الخزنة للتأمين	٢٨٥
الاهلية للتأمين – البحرين	٢٨٧
الشرق الاوسط للتأمين	٢٨٩
دلتا للتأمين	٢٩٠
المشرق للتأمين – فلسطين	٢٩١
EGYPT RE	٢٩٣
CHEDID & ASSOCIATES	٢٩٥
ALICO	٢٩٧
MEDNET	٢٩٩
IJIB	٣٠١
SCR	٣٠٣
MED RE	٣٠٥
TIIC	٣٠٧
FCR	٣٠٩
FAIR OIL	٣١١
IGI	٣١٣
NEXT CARE	٣١٥
MILLI RE	٣١٧
NASCO KARAOGLAN	٣١٩
الشرق للتأمين	٣٢١
DHOFAR INS	٣٢٣
المهندس للتأمين	٣٢٥
سهيل سابيلا	٣٢٦
NATIONALE	٣٢٧
MUNICH RE	٣٢٩
GE Insurance Solutions	٣٣١
NIS	٣٣٣
NAS	٣٣٥
ELITE	٣٣٧
DUBAI DUTY FREE	٣٣٩
الاهلية لوسطاء التأمين	٣٤١
VANGUARD	٣٤٣
MEDEXA	٣٤٥
القطرية الإسلامية للتأمين	٣٤٧
الوثبة الوطنية	٣٤٩
FIDELITY INS. SERVICES	٣٥١
ISM	٣٥٣
العامة العربية	٣٥٥
NIC	٣٥٧
IAIC	٣٥٩
FENCHURCH FARIS	٣٦١
EURO ARAB INS.	٣٦٣
ZARIS	٣٦٧
MIB	٣٦٩
ALLIANZ	٣٧١
مكتب مروان الحسين للمحاماة	٣٧٣
DELTA INS.	٣٧٧
ARABIAN SEAS	٣٧٩
Arab Life & Accident/Jord	٣٨١
CIB	٣٨٢
PHILADELPHIA	٣٨٣
ARAB GERMAN	٣٨٥
AUG	٣٨٧
P&M	٣٨٩
CITY INS. SERV.	٣٩١
OMAN UNITED	٣٩٣
AMAN - YEMEN	٣٩٤
AJIG	٣٩٥
ALMIR	٣٩٦
ARAB P & I POOL	٣٩٧
الوطنية للتأمين	٣٩٩
CIB	٤٠٠
JUELMIN	٤٠٣
الصقر التعاونية	٤٠٩
المتحدة – الاردن	٤١١
AL WIKAYA	٤١٣
NBA	٤١٤
ATI	٤١٦
AAA	٤١٧
HORIZON	٤١٨
محمد شاهين	٤١٩
ACAIR	٤٢٠
GUARDIAN	٤٢١
TIYA	٤٢٢
المنارة لخدمات التأمين	٤٢٣
GOOD HEALTH	٤٢٤
سبأ اليمنية	٤٢٥
MITSUI SUMITOMO	٤٢٧
UIS	٤٢٨
SOFTMIND	٤٢٩
ALA	٤٣٠
الصقر الوطنية	٤٣١
الخليجة للتأمين	٤٣٢
DUBAI INSURANCE	٤٣٣
SAUDI BROKERS	٤٣٥
AWRIS	٤٣٧
GULF UNION	٤٣٩
اليمن للتأمين	٤٤١
قناة السويس للتأمين	٤٤٣
الخليج للتأمين – قطر	٤٤٥
التأمين الاهلية المصرية	٤٤٧
CAPITAL	٤٤٩
IDEA	٤٥١
RAPHAEL GROUP	٤٥٣
CMA CGM	٤٥٥
PORT DE BEYROUTH	٤٥٧
METRANS	٤٥٩
مرفأ طرابلس	٤٦١
GTS	٤٦٣
FAST MONDIAL	٤٦٥
SEALINE	٤٦٧
CARGO MASTER	٤٦٩
ANTARSPED	٤٧١
DAMCO	٤٧٣
التقريغ اللبنانية	٤٧٥
NAVY GROUP	٤٧٧
IGAT	٤٧٨
ORIENT SHIPPING	٤٧٩
MEDCONRO	٤٨١
نقليات الجزائري	٤٨٣
BA SHIPPING	٤٨٥
MAERSK	٤٨٦
JOSEMAR	٤٨٩
Land Transport Int'l	٤٩١
EDIMAR	٤٩٣
GLOBE SHIPPING	٤٩٥
PMA	٤٩٧
METZ SHIPPING	٤٩٩
National Maritime Services	٥٠١
BARTERNET	٥٠٥
طيران الاتحاد	٥٠٩
ACAIR	٥١١
MSC LIBAN	٥١٣
NEDLLOYDS	٥١٧
UNISHIP	٥١٩
MEDGULF	٥٢٣
AUDI BANK	٥٢٤
SOCODILE	٥٢٦
UNICERAMIC	٥٢٧
JOSEPH EID & FILS	٥٢٩
امين عور واولاده	٥٣١
UNITED ASS.	٥٣٥
MOUSSALEM BROS	٥٣٧
COSMALINE	٥٣٩
GRAS SAVOYE	٥٤١
LOTO	٥٤٣
PAC	٥٤٥
SOLIDERE	٥٤٩
ASSUREX	٥٥٥
IBCO	٥٥٧
ROTANA	٥٥٩
CASINO DU LIBAN	٥٦١
SAMSUNG	٥٦٣
CANON	٥٦٥
HP	٥٦٧
ABOU DHABI DUTY FREE	٥٦٩
المطبعة العربية	٥٧١
XIMETA	٥٧٥
الجريسي	٥٧٧
فندق البستان – قطر	٥٧٩
RIVIERA	٥٨١
HOLIDAY INN-DUNES	٥٨٣
الفيصلية	٥٨٥
J.W. Marriott- Kuwait	٥٨٧
WILD DISCOVERY	٥٨٩
LANCASTER	٥٩١
SHERATON SUITES	٥٩٣
Crowne Plaza-Beirut	٥٩٥
MARRIOTT-BEIRUT	٥٩٧
MAJOR	٥٩٩
INCREDIBLE INDIA	٦٠١
Regency Intercontinental	٦٠٣
AQUARIUM	٦٠٥
KIA	٦٠٧
SUBARU	٦١١
RENAULT	٦١٣
CITROEN	٦١٥
GA BAZERJI	٦١٧
OPEL	٦١٩
PORSCHE	٦٢٣
LAND ROVER	٦٢٧
GEMAYEL FRERES	٦٣١
SNA	٦٥٥
IJFA	٦٥٦
LIBANO SUISSE	٦٥٨
LEBANESE CARTS	٦٦٥
ALA	٦٨٤
MIB	٧٠٠
ARCH & ARTS	٧٠١
REPOW	٧١٤
LIBANO ARABE	٧١٥
AXA M.E.	٧١٦

«البيان» تحاور وزير الاقتصاد والتجارة حول القضايا الاقتصادية والمصرفية والتأمينية

عدنان القصار: سنعمل على تخفيض كلفة الانتاج وإزالة العوائق لزيادة القدرات التنافسية للقطاعات الانتاجية

قبل ان يمضي وقت طويل على تسلم الرئيس عدنان القصار مقاليد وزارة الاقتصاد والتجارة، كان قد استوعب وألمّ بكل الملفات التي وضعت بين يديه. فلكونه رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة، بل رئيس اتحاد الغرف، فهو على اطلاع دائم على كل المشاكل الاقتصادية والزراعية التي تواجه لبنان، وبكل صراحة يقول انه سيعمل على تفعيل الاتفاقات الاقتصادية مع سوريا لتحقيق التبادل الحر للسلع والخدمات، وانه حريص على مبدأ المعاملة بالمثل بين لبنان والبلدان العربية الاخرى في مجال التبادل التجاري والزراعي، وهو سوف يأخذ بعين الاعتبار العوائق التي تحد من القدرات التنافسية للقطاعات الانتاجية وقد وعد بإزالتها.

وحول التوسع المصرفي اللبناني في المنطقة، يرى كرائد مصرفي في لبنان، ان التوسع مفيد وصحي للقطاع المصرفي وللاقتصاد الوطني حيث يمكّن لبنان من استعادة دوره القيادي والمنافس في المنطقة.

أما بالنسبة الى قطاع التأمين الذي ترعاه وزارة الاقتصاد والتجارة فيؤكد أنه سيعمل على تطويره من خلال قانون حديث وعصري ومتقدم جداً سيصدر لاحقاً، وان ذلك سيتم بعد أخذ رأي أصحاب الشأن (الضامنين) قبل بلورة القانون الجديد ووضعه في صيغته النهائية.

حريصون على تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل بين لبنان والبلدان العربية

الغاز هو الاوفر والافضل

«البيان»: بعد زيارتكم لقطر تحدثتم عن فرصة اضاعها لبنان عندما لم يوافق على مشروع يقضي بانشاء مجمع للغاز على اراضيه خلال التسعينات.. أليس من الممكن اعادة احياء المشروع في هذه الحقبة؟ أوليس «الغاز» هو النوع الافضل، والاقل ثمنا الذي يمكن استعماله في مجال الطاقة؟ وما هو المطلوب من لبنان كي ينفذ المشروع؟ وهل ان انابيب الغاز التي جرى مدها من سوريا باتجاه الحدود اللبنانية تغني عن اقامة مجمع الغاز الذي اقترحته قطر؟

القصار: من الثابت اقتصاديا ان الغاز هو الاوفر والافضل وهو بديل هام يمكن استخدامه في مجال الطاقة. وبرأيي ان لبنان اضاع فرصة ثمينة عندما لم يقم بانشاء مجمع للغاز على اراضيه خلال التسعينات. ولكننا لا نريد ان ننظر الى الوراء، ونحن لا نرى فائدة من التوقف عند هذا الامر لان ما مضى قد مضى. المهم الآن ان يتابع هذا الموضوع لانه احد المداخل الاساسية لحل مشكلة الطاقة الكهربائية في لبنان والتي تشكل نزفا ماليا متواصلا له تأثيره المباشر في تأزيم مشكلة المالية العامة للدولة. ونحن نقول أنه من الضروري متابعة هذا الموضوع لان لبنان استثمر في شراء مولدات تعمل على الغاز والفيول اويل في محطتي كهرباء دير عمار والزهراني.

وبرأينا ان الخطوات المكملة لهذا الامر هي ضرورة اعادة هيكلة مؤسسة كهرباء لبنان، انتاجا وتوزيعا وجباية، بحيث تصبح مؤسسة تلتزم المعايير السليمة لادارة الاعمال، وتقوم بوضع خطط مالية عمالئية فعالة لاعادة التوازن والاستقرار المالي الى عملها وبنيانها.

وكما هو معلوم، فإن ملف الكهرباء بمختلف تشعباته هو حاليا موضع اهتمام وزير الطاقة والموارد المالية والكهربائية، الذي يدرسه حاليا من كل جوانبه بما في ذلك مد انابيب الغاز من سوريا باتجاه الحدود اللبنانية. ونأمل ان ينتج عن متابعة الوزير لهذا الملف بشكل خاص، والحكومة بشكل عام، تأسيس حل يعالج مشكلة الكهرباء ان من حيث ديمومة تأمينها او من حيث قلب نتائجها المالية من سلبية الى ايجابية.

مطلوب تفعيل الاتفاقات الاقتصادية مع سوريا ليتحقق التبادل الحر للسلع والخدمات

«البيان»: يقال ان الاتفاقات المعقودة مع سوريا تغطي حاجات البلدين على نحو كامل تقريبا، إلا ان ما يبقى ناقصا هو التنفيذ. كيف يمكن برأيكم تنفيذ مضامين الاتفاقات لما فيه مصلحة البلدين؟

القصار: كما نعلم، فإن لبنان وسوريا يرتبطان، كبلدين شقيقين، باتفاقات اقتصادية وتجارية هامة واستراتيجية، وذلك ضمن معاهدة الاخوة والصداقة والتنسيق الرسمية. وقد حقق البلدان خلال السنوات الاخيرة تقدما لابأس به على طريق تطبيق الاتفاقيات الاقتصادية المعقودة، بحيث توسع نطاق التبادل التجاري بين البلدين ضمن الاتفاقات التجارية. لكن حجم التبادل التجاري والتعامل الاقتصادي عموما بين البدين، لا يزال دون مستوى تطلعاتهما وعلى الصعيدين الرسمي والخاص. والمطلوب تفعيل هذه الاتفاقيات التجارية والاقتصادية بحيث يتحقق التبادل الحر للسلع والخدمات، بدون اي عقبات جمركية او ادارية او عملية، وفي ذلك تحقيق للمصلحة الاقتصادية المشتركة للبلدين، بالنظر الى تاريخية وعمق العلاقات التي تربطهما على مختلف الصعد السياسية والاقتصادية والشعبية.

وفي هذا المجال، فقد عقدت اللجنة الاقتصادية اللبنانية – السورية المشتركة منذ عدة ايام اجتماعا في دمشق حضرته وحضره وزير الاقتصاد والتجارة السوري الدكتور عامر لطفي، والامين العام للمجلس الاعلى السوري – اللبناني الاستاذ نصري خوري، وقد تم خلال الاجتماع التوقيع على مذكرة تفاهم حول سبل معالجة الصعوبات التي تعترض آلية العمل لحماية الملكية التجارية والصناعية في البلدين، واتفقنا ايضا على تشكيل لجنة مشتركة لوضع تصور مستقبلي حول العلاقات الاقتصادية بين البلدين، وتطبيق الاتفاقيات الثنائية لجهة الغاء جميع الرسوم ذات الاثر المماثل.

وفي الواقع، كان اجتماعنا هذا ناجحا في ظل الجو الاخوي الذي ساد المباحثات والتفهم والتفاهم على ازالة جميع المعوقات وازالة اللائحة السلبية وهو انجاز من الانجازات التي طرحت خلال الاجتماع وتمكنا من ايجاد حلول لها.

تكافؤ ومساواة في المعاملة

«البيان»: هناك دعوات يطلقها المزارعون من اجل طلب فترة سماح، وتأجيل العمل باتفاق «التيسير العربي» المقرر دخوله حيز التطبيق اعتباراً من ٢/ ١/ ٢٠٠٥. كونكم رئيسا لاتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان هل تجدون اسبابا جدية تبرر طلب فترة السماح وما هي؟ وهل ان الحكومة في وضع يمكنها فيه ان تطلب التأجيل؟

القصار: من المؤكد ان الاتفاقيات التجارية الثنائية والمتعددة الاطراف، ولاسيما اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية، والتي وقّع عليها لبنان مع شركاء اقتصاديين عرب ودوليين، بحاجة الى تفعيل وتطوير في الاتجاهات التي تكفل ضمان المصالح المشتركة للاطراف المتعاقدة، ولاسيما مصلحة لبنان.

ونحن سنعمل على ان تحمل هذه الاتفاقات في مضمونها عناصر التكافؤ والمساواة في المعاملة وإزالة القيود والعراقيل في وجه التبادل التجاري الميسر، لا سيما بالنسبة للبنان الذي يعاني من مشكلة اساسية في هذا الجانب من الاتفاقات التجارية التي وقعها مع العديد من الدول ومن بينها الدول العربية حيث تتأثر منتجاته المصدرة بتلك العراقيل والقيود.

التوسع المصرفي في المنطقة مفيد وصحي للقطاع المصرفي وللاقتصاد الوطني

سنأخذ برأي أصحاب الشأن قبل بلورة قانون التأمين الجديد ووضعه في صيغته النهائية

تعليق الشق الزراعي في اتفاقية التيسير العربية

يتابع وزير الاقتصاد والتجارة الرئيس القصار: ان اتفاقية التيسير العربية التي يفترض ان تدخل حيّز التنفيذ بالنسبة الى لبنان في بداية العام ٢٠٠٥ هي حاليا محل اهتمام من قبل الحكومة اللبنانية، نتيجة شكوى القطاع الزراعي اللبناني من عدم القدرة على تطبيقها، بسبب كلفة الانتاج المرتفعة وايضا الاغراق المتوقع بالبضائع المستوردة في السوق اللبنانية. وتنسّق الحكومة اللبنانية مع الاشقاء في سوريا بشأن امكانية تعليق الشق الزراعي من هذه الاتفاقية لمدة خمس سنوات بالنسبة للبنان، على ان يقوم لبنان خلال هذه الفترة بتطبيق الاتفاقيات الثنائية مع الدول العربية والتي تؤمن الحد الادنى من الحماية للقطاع الزراعي اللبناني.

ونحن والحكومة سنتابع هذا الموضوع عن كثب بحيث نحرص على تأمين المصلحة الزراعية اللبنانية، مع حرصنا الشديد على مراعاة تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل بين لبنان والبلدان العربية الاخرى في مجال التبادل التجاري الزراعي.

تخفيض كلفة الانتاج وازالة العوائق

«البيان»: أنتم تحملون شخصيا هموم التجار والصناعيين والمزارعين، هل يمكن في رأيكم التوفيق في ما بينها؟ علما بأن الصناعيين يطالبون بحمايات يرفضها التجار والمزارعون؟

القصار: طبعا نحن نحمل هموم كافة القطاعات الاقتصادية اللبنانية، وقد حرصنا ونحرص اليوم من موقعنا الحالي على التوفيق بين مصالح كافة القطاعات الاقتصادية عموما، والقطاعات الانتاجية على وجه الخصوص، لايماننا بأهمية دورها، كلا على حدة ومجتمعة، في تحقيق وتعزيز النمو الاقتصادي، خصوصا اذا كانت تعمل في ظل ظروف جيدة ومؤاتية.

ان هدفنا المشترك هو تحفيز نمو مختلف القطاعات الانتاجية، من هنا فإننا سنعمل مع زملائنا المختصين في الحكومة على وضع سياسات قطاعية دينامية تطال كافة القطاعات المنتجة في الاقتصاد الوطني بصفة اساسية، وهي تشمل الزراعة والصناعة وقطاعات التجارة والخدمات على انواعها ومنها الريادي مثل قطاع تكنولوجيا المعلومات والنشاطات الاخرى المبنية على العلوم والمعرفة. وسيكون هدفنا الدائم من هذه السياسات زيادة القدرات التنافسية للقطاعات الانتاجية في الاسواق الداخلية والخارجية، وذلك بتخفيض تكاليف الانتاج وازالة العوائق الادارية والاجرائية التي تحول دون تحقيق ذلك.

وقف الهدر وإعادة التوازن الى المالية العامة

«البيان»: يقول الرئيس سليم الحص ان التقديمات التي وافقت الحكومة على تحملها من خلال دعم المازوت، وتثبيت المعلمين المتعاقدين، ضرورية وجيدة، الا انها تزيد اعباء الدين العام وتحول دون خفض العجز في الموازنة، كيف يمكن في رأيكم الخروج من هذه الحلقة المفرغة؟

القصار: كما تعلمون، فإن ارتفاع اسعار النفط ومشتقاته في ظل الاوضاع الاجتماعية الحالية في لبنان شكل ضغطا جديدا على المستوى المعيشي لمختلف طبقات المجتمع ذات الدخل المحدود، وكان لابد للحكومة الحالية من ان تتخذ بعض الاجراءات من اجل تخفيف وطأة هذه الاوضاع. من هنا كانت موافقة الحكومة على دعم المازوت وتثبيت المعلمين المتعاقدين. والحكومة منذ توليها مسؤولياتها عقدت العزم على التخفيف من حدة الازمة الاقتصادية والاجتماعية والمعيشية، وهي تمتلك القدرة والمقدرة على تحقيق ذلك.

طبعا، هذه التقديمات قد تزيد من اعباء الدولة المالية، ولكن في المقابل هناك نية لدى الحكومة لوضع وتطوير السياسات اللازمة القادرة على ان تؤسس لاعادة التوازن الى المالية العامة من جهة، وتحفيز النمو الاقتصادي من جهة ثانية.

ان الحكومة ووزارة المال عاكفتان على وضع خطة شاملة بحيث تراعي بشكل خاص اعادة هيكلة القطاع العام بما يحقق ترفيعا مؤثرا لانتاجية الادارة العامة وخفضا للانفاق العام عبر وقف الهدر واعتماد سياسة تقشفية على صعيد الانفاق العام، وما من شأنه تمكين القطاع الخاص من تفعيل دوره في تحقيق معدلات النمو الاقتصادي المنشودة.

ووزير المالية يدرس حاليا موازنة العام المقبل، وهو حريص، كما الحكومة، على تضمين هذه الموازنة اصلاحات مالية جديدة من شأنها ان تؤسس لاعادة التوازن المالي ووضع مشكلة المالية العامة على سكة الحل السليم والمستدام.

التوسع المصرفي مفيد وصحي

«البيان»: يلاحظ ان المصارف اللبنانية اخذت خلال الفترة الاخيرة تتوسع اقليميا حيث انشأت مصارف شقيقة في دول عربية اخرى (سوريا، الاردن، السودان والعراق).. بكونكم رائدا مصرفيا، كيف تنظرون الى التوسع الجغرافي للمصارف اللبنانية، وما هي ايجابياته وسلبياته؟

القصار: حققت الصناعة المصرفية في لبنان تطورا كبيرا ومتواصلا خلال السنوات الماضية، وعلى كافة الصعد، وتوسع القطاع المصرفي اللبناني بشكل متسارع بحيث اصبحت امكاناته وطاقاته وقدراته كبيرة جدا، كما ان موارده باتت تتعدى امكانات السوق المحلية، الامر الذي استدعى توسع المصارف اللبنانية في الاسواق الاقليمية.

ومن ناحية اخرى، فقد حرصت بعض المصارف اللبنانية خلال السنوات الاخيرة على تطوير شبكة علاقاتها مع مصارف اقليمية، واثبتت العلاقات المصرفية الجديدة بأنها مجدية لتوسع المصارف اللبنانية خارج حدودها الوطنية، فكان ذلك عاملا جديدا لزيادة حضورها الاقليمي. ومن العناصر الهامة ايضا التي شجعت وحفزت المصارف اللبنانية على التوسع في الاسواق المجاورة حاجة المصارف الى زيادة فرص نموها وربحيتها في ظل ضغوط السوق وضغوط المنافسة المتنامية، وكذلك تشجيع مصرف لبنان المصارف على التوسع اقليميا.

وبرأينا ان هذا التوسع المصرفي اللبناني في المنطقة مفيد وصحي للقطاع المصرفي بحد ذاته وايضا للاقتصاد اللبناني. اذ انه يوسع آفاق النمو للقطاع المصرفي من جراء العمل في اسواق مجاورة حيث توجد فيها فرص اعمال وتوظيف مجدية، وهذا من شأنه ان ينعكس ايجابا على آفاق نمو ربحية القطاع.

كما ان هذا التوسع يدعم التوجهات المصرفية في لبنان وعلى الصعيدين الرسمي والخاص، من اجل تمكين لبنان من استعادة دوره المصرفي والمركز القيادي والمنافس في المنطقة، والذي بدأت بوادره بالظهور في ظل تواصل انعقاد المؤتمرات المالية الدولية على ارضه، وكذلك تواصل تدفق الوفود المصرفية والمالية الى سوقه بحثا عن فرص اعمال مشتركة مع مصارف محلية.

واقتصاديا، فإن هذا التوسع المصرفي اللبناني الخارجي من شأنه تنشيط وزيادة فرص التبادلات التجارية والاستثمارية والمالية بين لبنان ودول المنطقة الاخرى، لا سيما الدول المستهدفة بتوسع المصارف اللبنانية، الامر الذي يوسع من نطاق التعاون الاقتصادي بين لبنان وهذه الدول، وهذا الامر له فائدته الاساسية بالنسبة لتجارة لبنان الخارجية والنمو الاقتصادي العام.

حريصون على تطوير قطاع الضمان

«البيان»: سبق لوزارة الاقتصاد والتجارة أن وعدت صناعة التأمين بأمور عديدة، والشركات ما تزال تنتظرها، ومن بينها:

١- توسيع اطار قانون التأمين الالزامي على السيارات كي يشمل المسؤولية الناجمة عن الاضرار المادية، اذ لا يجوز ان يبقى التأمين مقتصرا على الاضرار الجسدية، فما هو رأيكم حول هذا الامر؟

٢- جرى اعداد مشروع قانون جديد للتأمين عرف بالمشروع الكندي الا انه قوبل باعتراضات كثيرة لانه لا يتناسب والاوضاع اللبنانية، ألا يمكن اختصار المراحل والاكتفاء بتعديل للقانون النافذ حاليا والذي صدر بعد انتظار عدة سنوات بدلا من الغوص في قانون جديد وشامل وقد لا يمر الا بعد عقود من السنين؟

٣- التدخل لدى وزارة العمل من اجل اعادة النظر في الضمانات والشروط التي فرضها وزير العمل السابق على شركات التأمين بشأن التأمين الالزامي على العمال المنزليين الاجانب، وذلك رغم اعتراض وزير الاقتصاد والتجارة السابق. ألا يجدر بوزارة العمل ان تترك لوزارة الاقتصاد والتجارة ان تحدد الضمانات المطلوبة من شركات التأمين لكونها وزارة الوصاية على القطاع؟

القصار: ان وزارة الاقتصاد والتجارة، كما هو معلوم، هي سلطة الرقابة على شركات التأمين، حيث لدى الوزارة لجنة مهمتها الرقابة على هذا القطاع الاقتصادي الهام والحيوي. والوزير لديه صلاحيات هامة في تسيير وتوجيه اعمال هذه اللجنة في الاتجاه الذي يكفل مصالح هذا القطاع ومصالح الاقتصاد الوطني عموما.

وهناك مشروع قانون جديد لصناعة التأمين تجري دراسته حاليا، وقد روعي في اعداده ان يكون القانون الذي سيصدر لاحقا قانونا حديثا وعصريا ومتقدما جدا، من شأنه ان يضع لبنان في مصاف الدول التي تتميز بتطور ورفعة شأن قطاعاتها التأمينية. لذا، فإننا سنحرص على اخذ رأي اصحاب الشأن قبل بلورته في صيغته النهائية، من اجل ضمان ازدهار القطاع داخل لبنان، وايضا لكي يأخذ قطاع التأمين اللبناني دوره الاساسي في اقتصاد المنطقة وصناعتها التأمينية.

نحن حريصون في الوزارة على تطوير قطاع التأمين بحيث تزداد مساهمته الاقتصادية والتنموية والمالية في لبنان، كما وتطور دوره الاقليمي في الاتجاه الذي يضمن المزيد من الترابط بين الاقتصاد اللبناني واقتصاد المنطقة العربية. هذا مع التأكيد على حرصنا الشديد على ضمان مصلحة القطاع والاقتصاد الوطني والمستهلك في لبنان.

أول وأهم حديث يدلي به وزير الاقتصاد السوري عامر لطفي لـ«البيان»:

التحول الى الاقتصاد الحر اختارته القيادة السورية بشكل تدريجي ونعمل الآن على تحديد سرعة الانتقال تحت ضغط الاستحقاقات المقبلة

وزير الاقتصاد السوري الدكتور عامر لطفي خص «البيان» بحديث مطول ومهم جدا حول الاوضاع الاقتصادية في سوريا، وما انجز في عهد الرئيس الاسد خلال السنوات الاخيرة من اصلاحات للانتقال من الاقتصاد الموجه الى الاقتصاد الحر تمهيدا لمواكبة ما يحصل من تغييرات على صعيد الاقتصاد العالمي.

وانها المرة الاولى نسمع من وزير سوري بصوت مرتفع ما لم نعتد سماعه عن مساوئ الاقتصاد الموجه المقفل ومحاسن الاقتصاد الحر المنفتح، ولاول مرة نسمع تحليلا علميا وموضوعيا عن الألم الذي سيعانيه الشعب السوري في المرحلة الانتقالية هذه.

الوزير عامر لطفي يدلي بحديثه الى مراسل «البيان» ايلي المعلم

ويعطي الوزير أمثلة حيّة عن الانعكاسات السلبية التي حدثت في بداية الانتقال الى الاقتصاد الحر في دول انتقلت من انظمة الاقتصادات المقفلة الى الاقتصادات الحرة ولكنها عادت وانتعشت تدريجيا.

الوزير لطفي له ثقافته العميقة في علم الاقتصاد ومن منطلقها كان الحديث معه.

مراسل «البيان» ايلي المعلم الذي اجرى المقابلة مع الوزير عامر لطفي، قال انه بدأ اللقاء مع السيد الوزير بوضع الأسئلة المعدة جانبا، اذ فضل أن تكون المقابلة غير مقيدة في إطار معين، فهو ببساطة تامة على اطلاع تام بأوضاع المنطقة العربية ومستعد لمواجهة أعباء المرحلة الاقتصادية.

الاقتصاد السوري يمر بمرحلة انتقالية

مراسل البيان: حبذا لو تحدثنا عن الإصلاح الاقتصادي الذي تمر به سورية اليوم ؟

الوزير لطفي: ان الإصلاح الاقتصادي في سورية يمر في مرحلة انتقالية حيث يتم في هذه الفترة تحديث وتطوير جملة من التشريعات والقوانين الاقتصادية التي تعمق الاندماج بالاقتصاد العالمي، وخلق اقتصاد معرفي جديد. الاقتصاد الذي يتناسب ويواكب ما يحصل من متغيرات على صعيد الاقتصاد العالمي.

وتابع الوزير لطفي: هناك جملة استحقاقات تترتب على الاقتصاد السوري في الفترة المقبلة وتقسم إلى ثلاثة أقسام. اتفاقات ثنائية بين سورية وبلدان أخرى. ونخص بالذكر هنا الاتفاق الثنائي بين سورية ولبنان وهو من حيث المبدأ قطع شوطاً لا بأس به في عملية الاتجاه نحو إزالة التعرفة الجمركية، ولاتزال هناك أمور وقضايا قيد الدراسة.

وقد تم التوقيع بين سورية وتركيا على الاتفاق المؤسس لمنطقة التجارة الحرة بين البلدين. كذلك هناك دراسة أولية لإقامة مثل هذه الاتفاقية لمنطقة التجارة الحرة مع الجمهورية الإيرانية الإسلامية .

هذا يعني أن سورية تتجه باتجاه عقد اتفاقات ثنائية مع بلدان الجوار الإقليمي وغيرها بهدف خلق مناطق تجارة حرة (ونقصد بمنطقة التجارة الحرة فتح الحدود أمام حركة السلع ومن ثم الخدمات لكي تنتقل بحريّة بدون أية تعرفة جمركية أو أي عوائق أخرى غير جمركية تعيق حركة السلع).

والقسم الأول للاستحقاقات وبرغبة سورية يرتبط بالاتفاقات الثنائية بين سورية والدول الأخرى والتي ستعقد أيضاً.

والقسم الثاني من الاستحقاقات له علاقة بمنطقة التجارة العربية الحرة الكبرى والتي ستدخل كل قرارات وبنود هذه الاتفاقية التطبيق الفعلي مع بداية العام ٢٠٠٥، أي بمعنى انه ستصبح هناك منطقة تجارة عربية حرة كبرى بين الدول الموقعة عليها... أي حرية حركة انتقال السلع بين هذه الدول والخدمات دائماً تأتي لاحقة لأنها أكثر تعقيداً، كونها تحتاج إلى إضافات في الدراسة والتطبيق تفيد عدم تنظيمها إمكانية ظهور عقبات أمام تحرير الخدمات بين هذه الدول.

الاتفاقات لا يمكن ان تنجح لو بقي الاقتصاد على النظام القديم

ومن جملة ما عملت عليه سورية حول (منطقة التجارة العربية الكبرى)، من فترة قريبة إصدار رئيس مجلس الوزراء قراراً يلغي قائمة الإستثناءات التي كانت قائمة بين سورية ودول منطقة التجارة العربية الحرة بمعنى أن هذه الإستثناءات أزيلت بهدف فتح الحدود أمام كل السلع بحسب ما نصت عليه الإتفاقية.

عملية التحول لم تتعثر

يتابع الوزير لطفي: إذاً، ان عملية التطوير هذه سوف لن تتعثر نتيجة هذه الإتفاقات. وإنما ننظر إلى هذه الاتفاقات ليس على شاكلة التحدي وإنما على شاكلة أنها مدعمة لحركة الإصلاح إذ لا يمكن أن تنجح مثل هذه الإتفاقات، لو بقي الإقتصاد على حاله.

ومن وجهة نظر إيجابية لهذه الإستحقاقات المترتبة على الإقتصاد السوري فهي ستكون بشكل أو بآخر مدعمة لعملية الإصلاح الإقتصادي.

أما القسم الثالث فله علاقة بإتفاقيات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي ونحن وقعنا بالأحرف الأولى هذه الإتفاقية. ومن المفترض في الأشهر الأولى من العام ٢٠٠٥، أن يتم التوقيع بشكل نهائي على هذه الإتفاقية والتي تأتي ضمن إطار الشراكة الأوروبية المتوسطية.

ولهذه الاتفاقية إطار عام له علاقة باتفاق يتم على جملة من المستويات منها السياسة .. تدعيم الديمقراطية في بلدان المتوسط .. حقوق الإنسان وكل ما له علاقة من الجانب السياسي الذي يفيد المزيد من الإستقرار. وهناك جوانب أخرى تقع في أطر إجتماعية ولكن يبقى الجانب الإقتصادي هو العنصر الحافل بهذا الإتفاق .. فعندما نقول العنصر علينا ان نعرف أن الهدف من هذه الشراكة هو تحقيق منطقة تجارة حرة بين الإتحاد الأوروبي من جهة وسورية من جهة اخرى، كما دول المتوسط.

١٢ سنة وتفتح الحدود امام كل السلع ١٠٠٪

ويضيف: هذا الأمر بحسب الإتفاق سيتم عبر فترة إنتقالية قد تمتد إلى ١٢ سنة وخلالها وبشكل تدريجي يتم التخلص من جملة من القضايا التي تعيق حركة السلع وحرية إنتقالها بين الطرفين ومن ثم حركة انتقال الخدمات وتتم بروتوكولات دعم الإصلاح الاقتصادي في سورية مقدم من الاتحاد الأوروبي لنصل في نهاية السنة الثانية عشرة إلى فتح الحدود مائة بالمائة وخلق منطقة تجارة حرة بين الأسواق الأوروبية الـ ٢٥ وبين السوق السورية، بمعنى ان هذه الفترة أعطيت بين الطرفين

لن نسمح لدولة ان تصدر سلعاً مدعومة الى السوق السورية حيث تكون المنافسة غير شريفة وغير عادلة

الوزير عامر لطفي يطالع آخر عدد من مجلة «البيان»

لتسمح للاقتصاد السوري أن يحقق اعادة الهيكلة وبشكل تدريجي ومتين كي يصبح قادراً في نهاية المطاف على ملاقاة هذه المنطقة للتجارة الحرة بالشكل الأنفع والأجود في تحرير التجارة بين الطرفين ....

هزات.. تمر بسلام

مراسل البيان: ما هي الصعوبات التي تعترض مراحل الإصلاح الاقتصادي..؟

الوزير لطفي: النظام الاقتصادي في فترة انتقال وتعترض عملية الانتقال هذه جملة من الهزات والأزمات غير التقليدية. نحن نعلم أن الدولة التي تعمل على اقتصاد السوق يمر اقتصادها بأزمات دورية... لها علاقة بفيض الإنتاج... بمعنى آخر يمر الاقتصاد من خلال الإنتاج بفترة ازدهار ثم ركود ثم ازدهار ثم فترة ركود وهذا ما حدث في الدول التي اتبعت هذه السياسة بعد الحرب العالمية في غالبية الدول الغربية.

أما الأزمات التي تعترض البلد أو الاقتصاد الذي يمر بمواصفات معينة الى اقتصاد بمواصفات أخرى فهو يعاني من أزمات غير تقليدية... هذه الأزمات غير التقليدية تتطلب قيام أصحاب القرار بتوصيف الوضع الراهن في الاقتصاد ..ووصفنا الوضع الراهن للاقتصاد بأن هناك تباطؤاً وهي حالة طبيعية على اعتبار أن الاقتصاد يمر من مرحلة إلى أخرى...

فهناك البطالة وهناك ضعف أداء لمؤسسات القطاع العام. بمعنى أن العائد على رأس المال في هذه المؤسسات منخفض جداً. لهذا يجب تسليط الضوء على هذا الموضوع لإعادة هيكلة هذه المؤسسات وهذه الشركات العامة لكي تصبح فعلاً ذات قدرة قوية للمنافسة في اقتصاد السوق وان كانت للقطاع الخاص السوري.

للخصخصة انعكاسات سلبية

مراسل البيان: هل هذا يعني أن هناك في المستقبل فكرة خصخصة ؟

الوزير لطفي: لم أتطرق بعد إلى فكرة الخصخصة..وهي لاتعني بالضرورة أنني أعدت هيكلة بناء الاقتصاد الصناعي العام بشكل جيد. الخصخصة أصبحت موضة بمجرد أن تقول قطاع عام تتذكر كلمة خصخصة وهناك دول قامت بعملية الخصخصة لكنها ندمت لأنها فشلت فشلاً ذريعاً و أخرى نجحت نسبياً في عمليات الخصخصة.

أرى أن كل حالة تفرض الحل المناسب لها. نحن نحاول دائما أن نؤجل عملية الخصخصة تجنباً لنتائج انعكاساتها السلبية الاجتماعية.

بمعنى آخر أنها ستفرز في وقت لاحق أعداداً متزايدة من اليد العاملة في سوق العمل إلى سوق البطالة.. فقبل أن نلجأ إلى هذا الأمر يترتب علينا أن نجرب كل الحلول الممكنة لإنقاذ هذه المؤسسة أو تلك بإعطائها فرصاً للإدارات والمؤسسات لتقوم بإعادة الهيكلة ونقل هذه المؤسسة من خاسرة إلى رابحة، أي البحث عن قابلية هذه المؤسسة للحياة لأننا لايمكن أن نجزم بأنه لايمكن لهذه المؤسسة أن تستمر في الحياة وأن تعيد إنتاج ذاتها.

لا مقارنة مع لبنان

مراسل البيان: هل تعتبر أن موضوع الخصخصة هو عبارة عن فشل الحكومة بادارة أي قطاع في حين ان لبنان مثلا يعلّق آمالا كبيرة على الخصخصة؟

– الوزير لطفي: قبل كل شيء يجب أن ننتبه إلى قضية هامة لموضوع المقارنة عندما نتحدث عن دولة كانت ولا تزال وستبقى تعمل استناداً لاقتصاد السوق فمناقشة الموضوعات الخاصة لهذا البلد تختلف عن مناقشة نفس الموضوعات في بلد كان يعمل بتخطيط مركزي وينتقل إلى اقتصاد السوق، فلبنان في الأساس يطغى عليه القطاع الخاص وبالتالي له قدرة أكبر على إدارة هذه المشروعات. لذلك كانت بعض الدول تقوم بخصخصة جزء كبير من هذه المشروعات الهامة مثل الكهرباء والماء.

مراسل البيان: هل يعني هذا أن القطاع الخاص يمكن أن يكون لديه قدرة أكبر من الدولة ؟

الوزير لطفي: يملك القطاع الخاص دائما درجة أكبر من الحرية والمرونة وسرعة الأداء بمعنى أنه عندما تتغير الشروط والظروف والمعطيات المحيطة بعمل مؤسسة ما، القطاع الخاص يكون أسرع على اتخاذ القرار المناسب من الدولة أو من القطاع العام، أي عندما تقول الدولة ..... الدولة هي عبارة عن أشخاص، وهؤلاء الأشخاص مقيدون ومكبلون بجملة من القوانين والأنظمة، وعملية خروجهم من هذه الأنظمة تحتاج لبعض الوقت.. بينما القطاع الخاص يمتلك درجة مرونة أكبر، فالخاص لا يتقدم عادة بالعمل في مشاريع البنية التحتية .. التي تحتاج إلى اتفاقات هائلة والمردود المادي فيها يأتي متأخراً زمنياً وبالتالي يجب على العام أن يبقى مسيطراً على هذه الأمور.. وأن يقدم كل ما له علاقة باستثمارات البنية التحتية .. على الأقل.

في بلدان العالم الثالث.. لا نتحدث عن البلدان المتقدمة اقتصادياً لأن لديها خبرة وتجربة وتأسيس بنية تحتية متينة جداً ، فقد قطعوا بعد مضي فترة زمنية طويلة أشواطاً في هذا المجال وبدأوا أيضاً بخصخصة البنية التحتية..ومن الخطأ أن نقارن دولة متقدمة لها ظروفها وانتقاداتها واستثناءاتها ولها محاسنها، بدولة أخرى ...

اخترنا الاقتصاد الحر بشكل تدريجي

وما يهمنا بالدرجة الأولى هو تحول اقتصادنا السوري إلى اقتصاد ذي كفاءة عالية وقدرة تنافسية جيدة. وهذا التحول اختارته القيادة السورية بشكل تدريجي وليس عن طريق الصدمة تجنباً للآثار السلبية الاجتماعية التي قد تنشأ عن طريق الصدمة..لكن الانتقال التدريجي يطرح الأسئلة .. ما هي سرعة الانتقال ؟؟

لا شك أن الفترة السابقة كانت بطيئة نسبياً .. نحن نعمل الآن داخل الفريق الحكومي على تحديد سرعة الانتقال.. ما يضغط على هذا العمل الذي نقوم به هو الاستحقاقات المترتبة في الفترة القادمة...

سأعطي مثلا بسيطا: (قال أحد المفكرين: عندما تبدأ بنشر جذع شجرة تبقى لك إمكانية التوقف متى تشاء.. ولكن عندما تبلغ منتصف جذع الشجرة فلا يبقى سوى أن تتابع ...).

بمعنى آخر لقد بدأنا نحن ووصلنا إلى منتصف جذع الشجرة ولم يعد بالإمكان إلا أن نتابع وهذه المتابعة ستحقق قفزة نوعية في الاقتصاد السوري الذي يعتبر بمثابة اقتصاد واعد في المستقبل نظراً لإبداع الموارد البشرية والموارد الطبيعية والالتزامات كالاستحقاقات المترتبة عليه في العلاقات مع العالم الخارجي. كل هذه الامور ستساعد على تسريع الانتقال باتجاه الاقتصاد والهدف الذي حددناه..

آلام ستترتب على عملية الانتقال

يتابع الوزير لطفي: وأنا لاأنظر إلى الأمور بمنظار سلبي .. لأنني أعرف تماماً أن هناك آلاماً ستترتب عن هذه العملية.

والفريق الحكومي يجب أن يتدخل بين لحظة وأخرى من أجل تخفيف هذه الآلام وتوزيعها على أكبر عدد من الشرائح المكونة للنسيج الاجتماعي في سورية ولكن يجب ان يستمر الاقتصاد وهذه الاستحقاقات لاأنظر اليها من منظار أنها تشكل خطورة على الاقتصاد السوري ولكن على المدى القصير سيعاني الاقتصاد السوري نتيجة عدم تهيئته الكاملة لمواجهة هذه الاستحقاقات (وهي حال كل دول العالم امام الاستحقاقات الجديدة المترتبة عليها). ان هذه المعاناة ضرورية ومطلوبة، وكذلك المنافسة القوية من الدول العربية وغير العربية فهي تخلق عند الصناعي السوري والتاجر السوري الحافز ليطور ذاته بسرعة كبيرة والدافع لقدرة كبيرة لمواجهة هذه الاستحقاقات.

ان هذه الفترة ضرورية جداً لأنها على المَدَيين المتوسط والبعيد ستمكننا من التهيئة المناسبة لجهازنا الإنتاجي في الاقتصاد السوري ومن مواكبة ما يحصل من تطورات بمعنى ان المؤسسات السورية ستتطور استناداً لعنصر الكفاءة، فمن ليس مهيأ سيعاني معاناة كبيرة ومن تمكن من تهيئة نفسه أمر عظيم.

الوقاية حق لكل البلدان

مراسل البيان: نلاحظ ان هناك العديد من المؤسسات لا تستفيد من الوقت الضائع أي أن القطاع العام والقطاع الخاص لم يبدأا بتهيئة نفسيهما. وبعض مؤسسات القطاع الخاص بدأت تنافس السلع المحلية بمجرد أن بدأت سورية باستيراد السلع الأجنبية.

الوزير لطفي: في كل دول العالم يوجد قانون يدعى مكافحة الدعم والإغراق والوقاية ولو بدأنا من النهاية نستخدم الوقاية كي لا نستخدم تعبير الحماية، فهذه تتعارض تماماً مع توجهات حرية التجارة..

الوقاية تعني وقاية الصناعات الناشئة، هذا حق لكل بلدان العالم بما فيها البلدان الأكثر تقدماً .. تحمي الصناعات الناشئة بشكل أو بآخر من الدعم والإغراق. ومكافحة الدعم والإغراق أمر طبيعي .. فعندما أطالب بحرية التجارة لا أسمح للآخر بأن يشكل أو يقوم بعملية إغراق لسلعه .. بأسعار أرخص من التي تباع في بلده . إذا يجب أن أعالج هذا الموضوع وكذلك الدعم .. لا يمكن أن أسمح لدولة أخرى ان تصدر سلعها إلى السوق السورية وهذه السلع مدعومة، فالمنافسة هنا غير شريفة وغير عادلة ونحن نعمل الآن على استصدار مثل هذا القانون.

وبالتالي غياب مثل هذا القانون وقوانين أخرى لها علاقة بالشركات المساهمة ولها علاقة بقانون التجارة كما لها علاقة بكل ما يفيد في خلق الإطار القانوني والتشريعي لأية عمل الاقتصاد بشكل لا يزال غائباً . فهذا يربك المؤسسات العامة والخاصة ويطرح مشكلات كبيرة كالتي ذكرت.

٤ معايير للاقتصاد الناجح

مراسل البيان: اي اقتصاد سيكتب له النجاح؟

الوزير لطفي: هو الذي يملك رجال صناعة ينتجون سلعاً استناداً لأربعة معايير: الجودة العالمية، التكلفة العالمية، السعر العالمي، والتكنولوجيا العالمية.

مثال على ذلك، ما قام به رئيس مجلس ادارة شركة إحدى كبريات شركات السيارات في اليابان عندما حاول إعادة بناء الشركة من أجل اكتساحها للأسواق العالمية بتصنيع طرازات جديدة، والتي حصلت على عدد هائل من الجوائز وحققت المعايير الأربعة السالفة الذكر.

على ابواب اوروبا

مراسل البيان: كيف العمل ليتحول لبنان وسورية الى بلد يحتاج اليه الآخرون؟

الوزير لطفي: بالنسبة لسورية بحكم موقعها الجغرافي، أو لبنان ، أنا أعتقد أن العنصر الأساسي الذي يجب أن نعمل عليه هو كيف يمكن لسورية أن تصبح حاجة للآخرين.

أي عندما تتمكن سورية من أن تبرهن لدول العالم أنها تمثل حاجة للآخرين وذلك عندما يشعر الأوروبي بأن لديه حاجة ويمكن أن تحققها له سورية من خلال إقامة إستثماراته فيها كونه أصبح على حدود الشرق الأدنى لإيصال منتجاته.

دول قامت بعملية الخصخصة لكنها ندمت وفشلت.. ودول أخرى نجحت نسبيا

كذلك الأمر بالنسبة للمنطقة العربية التي أصبحت على أبواب أوروبا من خلال سوريا وكذلك الأمر بالنسبة لتركيا التي أصبحت على أبواب الوطن العربي من خلال سوريا والعراق وإعادة إعمار العراق.

سوريا ايضاً على الحدود ويمكن لكل سلع العالم الآتية من الغرب أن تأتي للعراق عن طريق سوريا. وهذا بالطبع إنجاز عظيم جداً لا سيما إذا أضفنا الصين التي ببضائعها تكتسح العالم بفتحها خطاً جديداً لمنتجاتها في سوريا من أجل الدخول للأسواق الأوروبية عامة وعلى جناح التخصيص أسواق أوروبة الشرقية الواعدة.

يتابع الوزير لطفي: وبالتالي لا يظهر علم التسويق في إقتصاد لا يزال به الطلب أكثر من العرض. أما في سوريا فبدأت عملية التحول في النصف الثاني من التسعينات بأن يصبح العرض أكثر من الطلب المؤشر لها هو بدء رؤية الإعلانات على أبواب المخازن. والحملات الإعلانية هذه تعني أننا سوف نتحول بهذا الإتجاه وهو اتجاه سليم نظراً لدخول الإقتصاد السوري في مرحلة ركود، والركود يعني وجود السلع، ولكن لايوجد طلب على هذه السلع بسبب عدم وجود القدرة الشرائية لدى الناس، وللخروج من عملية الركود يجب زيادة الاستثمارات وخلق الجو الملائم ومناخ استثماري سليم ومن خلال إصلاح نظام مصرفي قادر على تمويل الفعالية الإقتصادية من خلال زيادة مستوى دخل الفرد كي يتمكن من إنفاقه..

وكي يعود الإقتصاد ويدور بشكل جيد، اي بمعنى بداية الإزدهار، وهي تعني إزدياد دخل المواطن وزيادة إنفاقه، وهذا يستدعي خلق توقعات عقلانية لمنتجي هذه السلع، يعني هناك طلب على السلع، فيزداد الإنتاج من السلع إما بزيادة إستثماراتهم أو بزيادة إستغلال الطاقة الإنتاجية المتوفرة لديهم والتي كانت غير مستخدمة إلا بطريقة جزئية، إذ تعود عجلة الإقتصاد بالدوران بشكل بطيء، ولكن بتزييت عجلة الإقتصاد الوطني الذي يتم من خلال مداخل مختلفة .

اقتصاد السوق ليس الجنة

ومن يعتقد أن اقتصاد السوق هو الجنة فهو مخطئ، الاقتصاد الأكثر كفاءة على مستوى نمط الإنتاج وتوزيع عناصر الانتاج بالشكل الأفضل وهو الإقتصاد الذي قدم أعلى مستوى من الرفاه للفرد نسبيا بعدما بدأ يركّز على الجانب الاجتماعي وذلك لأنه بحالة غليان دائم ومنافسة دائمة وهو ليس بالإقتصاد القادر على حلّ مشكلاته ذاتيا، أي أنه لا يحقق التوازن تلقائيا. والدليل أنه منذ ١٥ سنة وحتى الآن تتدخل الدولة في سورية بشكل أو بآخر لإعادة التوازن لأن مسألة المنافسة التامة هي مسألة نظرية غير موجودة على أرض الواقع ولأنها تحتاج لشروط وهي غير متوفرة على الإطلاق حتى في أكثر الإقتصادات تقدماً على مستوى تطبيق اقتصاد السوق.

شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين

إحدى شركات اتحاد الجمهوريات العربية

باشرت نشاطاتها بدءا من عام 1976 وتقوم بجميع أعمال إعادة التأمين

راس المال المدفوع 20 000 000 $ عشرون مليون دولار أميركي

المقر الرئيسي: دمشق - المزة - شارع الشهيد فايز منصور

(3) الفيلات الشرقية - 1322 جادة قرطاج

ص.ب : 5178 - دمشق - الجمهورية العربية السورية

هاتف: 6132592 – 6132593

تلفاكس: 6112076 – 6113400

البريد الالكتروني: aure.e@mail.sy

فرع الجماهيرية العربية الليبية: صرمان ص.ب : 82766 طرابلس

الجماهيرية العربية الليبية

هاتف: 00218 273 620 193 تلكس : L Y 20682

تلفاكس: 00218 273 621 393

كل شيء عن المنطقة الحرة في سوريا

د. عدنان سليمان تحدث عن التراخيص والنشاط المصرفي والتأميني والواردات وحركة الترانزيت والبضائع معززة بالجداول

وجّه مراسل «البيان» في سوريا عدداً من الأسئلة الى الدكتور عدنان سليمان حول المناطق الحرة والمزايا التفاضلية التي تتمتع بها والمصارف التي تعمل فيها وحول حركة الترانزيت.

وكان السؤال الأخير حول خدمات التأمين وإمكان الترخيص للشركات أسوة بالمصارف..

فكان الرد مشبعاً بالمعلومات متضمناً أهم المشاريع التي رخص لها في العاصمة والمناطق كافة، مع جداول احصائية دقيقة عن الواردات وعدد العاملين وأسماء المصارف التي رخص لها واسم شركة التأمين الخ...

وهنا ما رد به الدكتور عدنان سليمان:

النشاط المصرفي

نبدأ أولاً بما قاله عن النشاط المصرفي:

في إطار التوسع الذي جاء به نظام الاستثمار الجديد لعام ٢٠٠٣ والأنشطة الجديدة التي أضافها والمتمثلة بالنقاط والمناطق الحرة الخاصة الجديدة والمراكز الإعلامية، والأنشطة الخدمية بجميع أنواعها، التجارة الالكترونية والمعلوماتية، ونشاط التأمين، فقد تم الترخيص لعدد من هذه المشاريع، ولا شك انها استغرقت بعض الوقت نظراً لكونها مشاريع جديدة في المناطق الحرة وتحتاج لوضع تعليمات خاصة ناظمة لآلية عملها بما يحقق الاستفادة القصوى للمؤسسة والمستثمر معاً.

الترخيص لشركة التأمين (UFA)

أهم هذه المشاريع كان الترخيص لشركة اونيون فرانكو آراب اللبنانية للتأمين (UFA) من قبل مجلس الإدارة برئاسة وزير الاقتصاد، حيث ستمارس نشاط التأمين وإعادة التأمين في جميع المجالات ووفقاً للتعليمات التنفيذية الخاصة بممارسة نشاط التأمين والمصدقة بقرار وزير الاقتصاد والتجارة، الى مشروع خدمي هام تم افتتاحه مؤخراً في عدرا ويمثل مشروعاً متكاملاً لصيانة السيارات أقيم وسط أهم سوق سيارات في الشرق الأوسط على مساحة ٦٠٠٠ م٢ برأسمال قدره ١٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.س. وفرص عمل تصل الى ٧٥ فرصة.

ومن المتوقع ان يحقق المشروع اجمالي ايرادات سنوية تصل الى ٩٠ الف دولار سنوياً.

كذلك ثمة توجه متزايد من شركات عالمية للاستثمار في المناطق الحرة لعل أهمها حالياً مشروع القرية الصينية الذي يضم مجموعة شركات صينية مع مجموعة مستثمرين خليجيين حيث رخص لها بمساحة ٧٠٠٠ م٢ وبرأسمال ٦,٧٦٨,٠٠٠ دولار وتوفر فرص عمل لما يقارب ٢٦٥ شخصاً.

وتقوم المؤسسة بدراسة عدد من الطلبات لإقامة مناطق حرة خاصة، اذ ان الترخيص لمثل هذه المناطق يحتاج الى تدقيق في أهمية المشاريع المستثمرة فيها على الصعيد الاستراتيجي وباعتبارها ستمثل مشاريع ضخمة.

وبلغ عدد الأسواق الحرة المقامة في المعابر الحدودية ١٣ سوقاً برأسمال ٩١,١٠٣,٠٠٠ دولار لتعطي ايرادات، سنوياً، للمؤسسة بحدود ٢٢٥,٠٠٠ دولار.

كما تشغل المنطقة الحرة في دمشق عدداً من الأسواق الحرة المقامة داخلها متمثلة بسبع صالات برأسمال يبلغ ٤,٥١٠,٠٠٠ دولار تغطي ايرادات سنوية للمؤسسة بما يقارب ٦٣,٠٠٠ دولار.

والمشاريع الأكثر أهمية التي تعمل المؤسسة على انجازها تتعلق بإنشاء المناطق الحرة الجديدة في كل من الحسكة، دير الزور، المرفأية، طرطوس وحمص.

النشاط المصرفي

بالنسبة للنشاط المصرفي، يمارس المصرف المرخص له بالعمل في المناطق الحرة نشاطه وفق أسس وقواعد السرية المصرفية المعمول بها في القطر العربي السوري وفق قرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٧٩٣ لعام ٢٠٠٠ المعدل بالقرار رقم ٨٤٣ تاريخ ٢٨/٥/٢٠٠٣. وتقوم المصارف بتقديم الخدمات المصرفية للمستثمرين والمودعين وغير المقيمين والبعثات الدبلوماسية ومن في حكمها في هذه المناطق وخاصة الأعمال المصرفية التالية:

أ- قبول الودائع وفتح الحسابات الجارية بالعملات الأجنبية للمستثمرين والمودعين.

ب - منح القروض والسلف بجميع أنواعها لآجال قصيرة أو طويلة أو متوسطة وبضمانات شخصية أو عينية موجودة حصراً في المنطقة الحرة، بالإضافة الى أعمال مصرفية أخرى.

هذا وقد تم التعاقد مع عدد من المصارف العربية والأجنبية للعمل في المناطق الحرة السورية وبالتحديد في المنطقة الحرة بدمشق.

ومن الجدير ذكره ان المنطقة الحرة وخصوصاً فرع دمشق كانت الانطلاقة الأولى لوجود المصارف الخاصة في السوق الداخلية في سوريا. فالمصرف الأوروبي للشرق الأوسط (بيمو) ومصرف لبنان والمهجر كلاهما تم الترخيص لهما بموجب القانون التشريعي رقم ٢٨ تاريخ ١٦/٤/٢٠٠١ القاضي بإحداث مصارف خاصة في سوريا. وقد صدرت التعليمات التنفيذية بقرار وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية رقم ٢٠٦٠ تاريخ ٢٦/٩/٢٠٠١ المتعلقة بالمرسوم المذكور.

ويوضح الجدول التالي المصارف المستثمرة ضمن المناطق الحرة:

اسم المصرف
الشركة العامة اللبنانية الأوروبية المصرفية
فرنسبنك
بنك بيروت والبلاد العربية
الشركة المصرفية العربية S.B.A.
بنك لبنان والمهجر
البنك الأوروبي للشرق الأوسط (بيمو)

المنطقة الحرة المشتركة

وبعدما عدد الدكتور سليمان النشاطات في المناطق الحرة في الحسكة ودير الزور وحمص وحماه، تحدث عن المنطقة الحرة السورية - اللبنانية المشتركة والمنطقة الحرة السورية -التركية المشتركة.

- المنطقة الحرة السورية - اللبنانية المشتركة:

ارتبطت الجمهورية اللبنانية والجمهورية العربية السورية تاريخياً بالكثير من المشاريع والدراسات المتعلقة بكافة القطاعات وذلك على أساس العلاقات الأخوية المميزة بينهما. وعليه، جاءت الرؤية لإنشاء منطقة حرة مشتركة بين البلدين التي تهدف الى حد بعيد لتقوية العلاقات الاقتصادية والاجتماعية بين البلدين الجارين.

وبناء على ذلك تم تشكيل لجنة مهمتها متابعة إحداث المنطقة الحرة السورية اللبنانية المشتركة، حيث تسلم الجانب السوري دفتر الشروط الفنية اللازم للإعلان عن مناقصة عالمية لدراسة الجدوى الاقتصادية. ويقوم الجانب السوري بدراسته لوضع صيغته النهائية.

- المنطقة الحرة السورية - التركية المشتركة :

إشارة الى زيارة الرئيس الأسد الى تركيا بداية العام ٢٠٠٤ وما أحدثته من أثر هام في تفعيل العلاقات بين البلدين. فقد تم اقتراح إنشاء منطقة حرة سورية تركية مشتركة عند منفذ باب الهوى الحدودي وذلك بناء على اقتراح المؤسسة العامة للمناطق الحرة.

ثم تبادل الزيارات بين البلدين وتم تشكيل لجان فنية وقانونية لتحديد الموقع ووضع دراسة الجدوى الاقتصادية حيث تم ايداع الجانب التركي صورة عن الشروط المرجعية لدراسة الجدوى الاقتصادية لإنشاء المنطقة الحرة المشتركة. حيث سيتم انشاء وتشغيل هذه المناطق وفق نظام (B.O.T). وعليه ستكون المؤسسة مسؤولة

عن نظم آلية التشغيل والإشراف على عمل هذه المناطق التي ستشغل من قبل ادارات خاصة. ولهذا الغرض أصدر رئيس مجلس الوزراء القرار رقم /٧٤٩٣/ تاريخ ٢٣ / ١١ / ٢٠٠٤ المتضمن تشكيل لجنة برئاسة وزير الاقتصاد والتجارة وعضوية ممثلين عن المناطق الحرة، وزارة الادارة المحلية، السكك الحديد، هيئة الاستشعار عن بعد، وجهات أخرى ذات علاقة بإنشاء المناطق الحرة لوضع دراسة الجدوى الاقتصادية والدراسات الفنية اللازمة لإنشاء هذه المناطق. كما شكلت المؤسسة لجنة مصغرة قامت بوضع الدراسة الأولية المتعلقة بدراسة الجدوى الاقتصادية لعرضها في اجتماعات اللجنة.

وتعمل المؤسسة أيضاً على الانطلاق بمشاريع المناطق الحرة المشتركة المقرر اقامتها مع كل من لبنان وتركيا، حيث خلصت اجتماعات اللجان مع الجانب اللبناني الى وضع دفتر الشروط الفنية للاعلان عن مناقصة عالمية لاستدراج عروض من شركات وبيوت خبرة عالمية معنية بتقديم دراسات الجدوى. ويقوم الجانب السوري حالياً بدراسته لوضع الملاحظات النهائية قبل اعتماده.

كما يتم التنسيق مع الجانب التركي لاستكمال اجراءات انشاء المنطقة المشتركة بعدما تم الاتفاق خلال الاجتماعات الثنائية التي عقدت في سوريا وتركيا على الخطوط العريضة لطريقة عمل وتشغيل المنطقة.

الجداول بالارقام

تطور عدد المستثمرين خلال الاعوام من ٢٠٠٠ ولغاية ٢٠٠٤

النشاط الاستثماري	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤
تجاري	٦٣٠	٦٩٠	١٠٠٠	١٢٧٥	١٣٢٠
صناعي	١٢٠	١٦٩	٢٠٠	٢٢٤	٢٥٠
خدمي	–	–	–	٧	١٧
مصرفي	–	–	–	٦	٦
المجموع	٧٥٠	٨٥٩	١٢٠٠	١٥١٢	١٥٩٣

تطور عدد العاملين في المؤسسة

العام	الفئة الاولى	الفئة الثانية	الفئة الثالثة	الفئة الرابعة	الفئة الخامسة	المجموع
٢٠٠١	١٠٢	١٤٧	٥٩	٥٧	٩٩	٤٦٤
٢٠٠٢	١١٥	١٥٢	٥٦	٥٠	١٢٩	٥٠٢
٢٠٠٣	١٣٢	١٩٧	٦٠	٤٤	١٣٦	٥٦٩
٢٠٠٤/١١/٣٠	١٣١	١٩٩	٨٨	٥٣	١٥٩	٦٣٠

حركة البضائع الداخلة والخارجة خلال الاعوام ٢٠٠٠ الى ٢٠٠٤/١١/٣٠

النشاط الاستثماري	مجموع حركة البضائع الداخلة والخارجة لعام ٢٠٠٠ القيمة	مجموع حركة البضائع الداخلة والخارجة لعام ٢٠٠١ القيمة	مجموع حركة البضائع الداخلة والخارجة لعام ٢٠٠٢ القيمة	مجموع حركة البضائع الداخلة والخارجية لعام ٢٠٠٣ القيمة	مجموع حركة البضائع الداخلة والخارجة لغاية ٢٠٠٤/١١/٣٠ القيمة
المصانع	١,٤٦٠	٢,٥٤٣	٣,٦٤٦	٢,٢٢٨	١,٨٥٨
المستودعات الخاصة	٣٦,٥٣٥	٥٥,٢٢٨	٦٦,٥٩١	٣٩,٤٩٨	٧٩,٣٤٣
المستودعات العامة	٤,٢٥٤	٩,٣٣٢	١٧,٦٩٧	٨,١٩٠	١١,٥٢٠
سوق السيارات	١,٣٨٥	٢,٧١٥	٢٩٨	٤,٣٨١	٣٨٥
المجموع	٤٤	٧٠	٨٨	٥٤	٩٣

ملاحظة من «البيان»: توجد طلبات لانشاء مصارف تقدم بها اصحابها بعد انجاز هذه الجداول ولم تكن تراخيصها قد صدرت بعد.

«تشرين» تنتقد مؤسسة التأمين السورية

رئيس غرفة دمشق يشكو رسومها ويطالب بشركات خاصة

في معرض تحدثها عن شركات تأمين أجنبية تعمل في السوق السورية في مجال التأمين الصحي «على عينك يا حكومة»، روت صحيفة «تشرين» في عددها الصادر في ٢٧ كانون الاول الماضي كيف ولماذا تعمل شركات التأمين الأجنبية في الخفاء، وكذلك من يتعامل معها من أصحاب الأعمال نتيجة خوفهم من وصول المعلومات التي يقدمونها لمؤسسة التأمين السورية، الى دوائر المالية والضرائب.

وقالت «تشرين»: «رغم ان المؤسسة حاولت تغيير هذه القناعة لكنها فشلت باستخدامها أسلوبها التقليدي باللجوء الى الاعلان للترويج لمهام المؤسسة».

وفي العدد عينه من جريدة «تشرين» قال رئيس غرفة صناعة دمشق السيد سامر الدبس: «ان الحديث عن التأمين لدينا يكتسب أهمية خاصة في ظل الصعوبات والمعوقات المفروضة كالتأمين الإلزامي والتأمين الشامل الذي تتبعه المؤسسة العامة للتأمين السورية بما يزيد من كلفة المنتج الصناعي. والحاجة باتت ملحة لإيجاد شركات تأمين خاصة الى جانبها بهدف خلق المنافسة الإيجابية وخفض الرسوم التي يدفعها الصناعي على عقود التأمين».

وأضاف: ان التأمين الإلزامي المفروض من قبل المؤسسة العامة للتأمين هو استيفاء لرسم غير محق حيث ان الصناعي يدفعه على شحنة كان قد مضى على وصولها للقطر زمن.

وتساءل الدبس في حديثه الى «تشرين»: لماذا لا توجد لدينا شركات تأمين خاصة طالما ان اهميتها لا تقل عن اهمية وجود المصارف الخاصة، فهي تمتلك الاموال التي يمكن ان تستثمرها في مشاريع صناعية اضافة الى انها تخلق منافسة ايجابية. واضاف مؤخرا: أحدثت هيئة للتأمين مهمتها مستقبلاً احداث مثل تلك الشركات الخاصة – أشرنا الى ذلك في عدد سابق –.

ورغم انتقاده هذا انهى حديثه بالإشادة بالمؤسسة السورية للتأمين التي تلتزم بدفع كل ما يترتب عليها من مستحقات للمتضررين عند وقوع المخاطر.

نذكر ان السلطات السورية نقلت المقر الرئيسي للمؤسسة السورية للتأمين قبل سنتين الى حمص.

من أول معرض تجاري عربي الى محور تنافسي في ظل العولمة

عمـاد الـزعبـي (معرض دمشق الدولي):

أملنا في ان تتحوّل معارضنا المحلية الى إقليمية ودولية

من أول معرض تجاري في العالم العربي الى ظهور مدينة المعارض الجديدة ونضوج تجربة شركات المعارض المتخصصة، طريق طويل مشاها معرض دمشق الدولي.

مدير عام المعرض السيد عماد الزعبي وفي حديث خاص الى «البيان» تحدث عن تاريخ المعرض والمراحل التي قطعها للوصول الى ما هو عليه اليوم وتحوله الى مدينة المعارض الجديدة، مدينة القرن الجديد.

كما تناول في حديثه أهم المنتجات التي تفخر سوريا بتوفيرها للأسواق العربية والعالمية، مشدداً على سمة المعرض التجارية بما فيها تحقيق العقود والصفقات واستقطاب رجال الأعمال، لافتاً الى زيادة مطردة في اعداد العارضين ورجال الأعمال، وضرورة ربط النشاطات السياحية بالسياحة الخاصة بالمعارض، مؤكداً دور سوريا التنافسي في ظل الشراكة الاوروبية والانفتاح والعولمة الاقتصادية.

■ هل لنا بفكرة عامة تغطي معطيات الخبرة التاريخية لأنشطة صناعة المعارض في سوريا، كيف كانت بداياتها؟ وكيف تطورت حتى وصلت إلى ما هي عليه الآن، خصوصاً وأن لمعرض دمشق الدولي عراقة تاريخية؟

– إن معرض دمشق الدولي هو أول معرض تجاري في الوطن العربي، وقد بدأت دوراته عام ١٩٥٤ حيث كانت أول دورة له بمثابة فاتحة لأنشطة التبادل التجاري بين الدول العربية، وبين هذه الدول ودول العالم الاخرى، كذلك بعد فترة امتدت لأكثر من عشر سنوات حيث تم بعدها إفتتاح معرض القاهرة الذي يعتبر الأول من نوعه في العالم العربي وهو بمثابة نافذة العالم العربي على العالم، فقد تم من خلاله إعطاء رجال الأعمال في الدول العربية الفرصة في التعرف على العالم، وهو تاريخ موثق بالأرقام.

وتجدر الإشارة إلى شهادة عدد من رجال الأعمال في لبنان بأن بداية نشاطهم التجاري كانت من خلال معرض دمشق الدولي.

وبالنسبة لصناعة المعارض فهناك معارض متخصصة وقد بدأت في أواخر الثمانينات بالأعمال البسيطة. وفي أوائل التسعينات حدث تطور نسبي في أنشطتها أما في بداية القرن الحالي أصبح هناك صناعة معارض حقيقية، فقد بدأت في عام ٢٠٠٠ تظهر الشركات المتخصصة في صناعة المعارض، وبدأ الإقتصاديون ورجال الأعمال وغيرهم يهتمون بصناعة المعارض إضافة إلى ظهور العديد من الإختصاصات الجديدة، كما انشئت معارض إقليمية وأخرى دولية. واليوم في عام ٢٠٠٤ وبعد إجازة مشروع مدينة المعارض الجديد يمكن القول بأن عام ٢٠٠٤ هو مفصل أساسي لصناعة المعارض في سوريا. وذلك أولاً لانتهاء أزمة المعارض بظهور مدينة المعارض الجديدة، وثانياً لنضج تجربة شركات المعارض المتخصصة، وثالثاً للخبرات التي توفرت لدى العاملين في مجال صناعة المعارض للشركات والمؤسسات.

هذا وبلغ عدد المعارض المتخصصة في عام ٢٠٠٤ في مدينة المعارض حوالي ٤٤ معرضاً متخصصاً. كذلك هناك معرض متخصص في مدينة حلب، كما صدر حديثاً برنامج المعارض المتخصصة لعام ٢٠٠٥ في مدينة المعارض. وهناك ٥١ معرضاً حتى تاريخه، ونقول تاريخه لأننا نعتقد أن هناك إمكانية لزيادة العدد إلى حدود يمكن أن تصل إلى ٥٥ معرضاً. واليوم فإن مدينة المعارض في دمشق تعتبر من المعارض المنافسة على مستوى الوطن العربي. وتجدر الإشارة إلى أن هناك عاصمتين عربيتين يمكن أن تنافسا دمشق في هذا المجال. ونحن نعتبر هذا التنافس تنافساً إيجابياً باعتبار أن ذلك يمثل نجاحاً مشتركاً لأننا نكمل بعضنا البعض ولأن المنطقة واحدة والمناخ الذي يجمعنا واحد...

■ انتقلتم من الموقع السابق (معرض دمشق الدولي) إلى الموقع الجديد (مدينة المعارض). إلى أي مدى حقق هذا الإنتقال طموحاتكم؟ وما هو تأثيره المتوقع على مستقبل صناعة المعارض في سوريا؟

– من أبرز العوامل التي ساعدتنا في أن نكون واحدة من العواصم المنافسة في مجال صناعة المعارض هو تحولنا إلى مدينة المعارض الجديدة وهي مدينة القرن الجديد برأينا وفيها إمكانات كبيرة جدا، وهناك مستقبل لإجراء التوسعات فيها على نحو يمكن أن يغطي فترة زمنية تبلغ خمسين عاماً. أما خدماتها من حيث الإتصالات والتسهيلات وغيرها فهي بمستوى مدة المعارض العالمية، كذلك فإن مساحتها الكبيرة تساعد على استقبال أكبر عدد من الزوار وتوفير الراحة للعارض وللقيام بالتوسع. لذا فإن مدينة المعارض سوف تساهم في دفع صناعة المعارض في سوريا، وهناك شهادة من مختصين عرب في مجال مدن المعارض تتمثل في قولهم ووصفهم لهذه المدينة بأنها فخر لكل العرب المتخصصين في صناعة المعارض العربية.

هذه المدينة هي بمثابة نقطة تحول حقيقية في صناعة المعارض في سوريا ومن المؤكد أنها سوف تسهم بقدر كبير في صناعة المعارض في سوريا.

سنعمل على تشغيل المدينة على مدار العام

■ ما هي مجالات التركيز والأولوية في فعاليات مدينة المعارض، هل هي لتنظيم المعارض المحلية، أم العربية أم الأجنبية؟ وما هي المجالات التجارية التي تركزون على الإهتمام بها؟

– نتمنى أن تتحول المعارض التي تقوم بتنظيمها الشركات والمؤسسات في بلدنا الى معارض إقليمية. وفي اطار صناعة المعارض يمكن القول بالضرورة أن المعارض تكون محلية بالنسبة للسوق الداخلية وهي سمة موجودة في كل دول العالم، ونعتقد بأنه سوف تكون لدينا معارض عربية وإقليمية ودولية، نظرا لان صناعة المعارض تحتمل بالضرورة كل ذلك.

ونحن من جانبنا سنعمل على تشغيل المدينة على مدار العام بشكل يدعم المعارض المحلية والعربية. أما بالنسبة للمعارض التجارية فإن مسألتها متروكة لمدى إقبال العارضين على المشاركة وعلى مدى نجاح التلاقي بين القطاعات، ولا أولوية لدينا لقطاع على آخر، ذلك ان الأولوية تعتبر من جانبنا متمثلة فقط في مدى الإقبال على المشاركة، وفي حال نشأت حاجة للتجديد في الاختصاصات فإننا سوف نتحرك باتجاه تلك الاختصاصات الجديدة.

في سوريا لدينا ميزة نسبية في كل من الصناعات الجلدية، الدوائية والغذائية. كذلك لدينا ميزة نسبية جديدة في مجال صناعة احتياجات البناء، لذلك فإن معظم المعارض التي تقام في سوريا تتمحور حول هذين الإختصاصين، كما أنه عندما يأتينا إختصاص جديد ويتبين لنا انه مفيد، فسوف نوليه الإهتمام والدعم.

نعمل بعقلية القطاع الخاص

■ الإقتصاد السوري يمر حالياً بعملية إصلاح إقتصادي شاملة من أجل مواكبة التطورات الإقتصادية الدولية والعالمية، ما هي إستعداداتكم لمواجهة المستقبل وخوض المنافسة الإقتصادية الدولية المحتدمة بين الأسواق العالمية ..؟

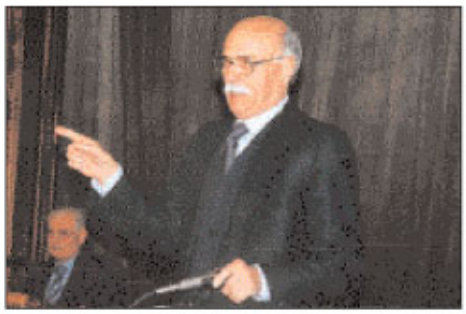
ان سوريا سوف تنافس في مجال صناعة المعارض، لذلك لابد من تهيئة أنفسنا وتجهيز شركاتنا للتنافس. كذلك هناك ميزة تتمثل في اعتبار أن الخدمات التي نقدمها سوف تبقى خدمات تتميز بقدرة تنافسية سواء من حيث السعر او النوعية، وهو أمر سوف يمنحنا ميزة على الدول الأخرى، أوروبية كانت أم أميركية، لذا فإن إعتبارات احتدام وتسارع المنافسة لا بد أن تجعلنا نعمل لمواكبة هذه المنافسة وأنا مطمئن لقدرتنا، بالاستناد إلى المعطيات الموجودة وذلك باعتبارنا صانعي المعارض في سوريا، على دخول غمار هذا التنافس. كذلك نحن نعمل في مؤسستنا بعقلية القطاع الخاص، ونقود العمل من خلال السياسة الإقتصادية التي تهدف الى تحقيق الربح وتجنب الخسارة، مع ملاحظة أننا نمثل القطاع العام والذي نحن جزء منه وملتزمون به.

وفي هذا الاطار أقول ان كل مؤسسات القطاع العام يجب أن تتجه نحو السوق التنافسية، لأنه لا يمكن الإعتماد على الدولة في تحقيق الحماية الكاملة، والمبدأ هو أن نعمل معاً من أجل رفع قدراتنا الإنتاجية والإقتصادية..

■ كلمة أخيرة:

–أشكر مجلة «البيان» واهتمامها وأنا من المعنيين بالتخصص الذي تغطيه هذه المجلة وبطريقة إخراجها، وأتمنى أن نكون من الجهات التي تسلطون عليها الضوء باستمرار.

ممدوح رحمون حاضر في دمشق



ممدوح رحمون يحاضر

المشاركون

المؤامرات التي حيكت وتحاك ضد الوطن العربي، هاجس يرافق ممدوح رحمون في حياته اليومية وفي نشاطه القومي، والمحاضرات التي يلقيها بين فينة وأخرى.

وفي محاضرة ألقاها في مكتبة الأسد في دمشق حول الاتفاقية البريطانية – الفرنسية التي عقدت مطلع القرن العشرين وحملت اسمي وزيري خارجية البلدين سايكس وبيكو. عرض المحاضر الأهداف التي رسمتها الدولتان الاستعماريتان في حينه، والتي أرادتا بلوغهما من خلال تنفيذ أحكام تلك الاتفاقية وهي القضاء على الحكم العربي بإقامة وطن موجّه وإنشاء دولة اسرائيل، وتقسيم المنطقة على نحو يخدم المصالح الاستراتيجية لكل من بريطانيا وفرنسا. وممّا جاء في المحاضرة:

السلطان عبد الحميد، طيّب الله ثراه، لم يتورع عن طرد هرتزل من قصره بتاريخ ١٧ ايار ١٩٠١ عندما عرض عليه تغطية ميزانية الدولة العثمانية الخاسرة بالإضافة الى مائة وخمسين مليون ليرة ذهبية، مقابل اعطائه وطناً قومياً لليهود في فلسطين. فصرخ بوجهه قائلاً: أيها الكلب ان ارض الأوطان لا تباع بثمن!... فسيق الى السجن ولايدري أحد في أي أرض أو بحر وافته المنيّة بعد اغتياله من قبل الحكام الجدد.

وعندها بدأ المخطط المدروس بعد انكسار الدولة العثمانية في الحرب العالمية الأولى. فقد رسمت الحدود، وتحددت معالمها على سائر أرجاء المشرق العربي منذ بدايات هذه الحرب – لا بعدها – أي في عام ١٩١٦، فخرجت للوجود دولة سورية، ودولة عراقية، في المشرق العربي. أما الدولة السورية، فقد تمددت حدودها الى منتصف تركيا الحالية، وحدود العراق أيضاً غير ان هذه الحدود ما فتئت ان تراجعت تارة وتقدمت أخرى. فحصلت مبادلات بين فرنسا وبريطانيا، فعندما تقوى الأولى تتراجع الثانية وهكذا دواليك، ومن خلال هذا السيناريو برز الكيان الصهيوني للوجود، بعد تقاسم المناطق بين زرقاء وحمراء وسمراء فكانت اتفاقيات تقسيم البلاد تناقض الواحدة الاخرى حسب مخططات كل من الدولتين وبذلك تحقق حلم اليهود بالدولة الموعودة المترامية الأطراف والمذكورة حدودها من جوار نهر (الدان) في جنوب لبنان، الى بئر السبع. ولكن بعدما اشتد ساعدهم وخارت قوانا، أصبحوا على ما هم عليه الآن. وما زلنا نحن غافلين وكأننا سلعة سطا عليها اللصوص، فوضع كل منهم يده على ما يجب من الثروات، ومما يشتهون !...

وبعد ان يشير المحاضر الى اندلاع الخلافات بين بريطانيا وفرنسا حول اطماعهما في المنطقة يقول: «قرر الجنرال اللنبي إقامة إدارة عسكرية في القدس ونفذ وعد بلفور بعد صدوره بشهر واحد، وهو يدرك انه سيلحق ضرراً بالمصالح الفرنسية التي جرى الاتفاق والقبول بها من قبل بريطانيا العظمى خلال شهر أيار عام ١٩١٦. أما فرنسوا جورج بيكو الذي شارك بالحملة بصفة مندوب سياسي بلقب (المفوض الفرنسي الأعلى على الأراضي المحتلة في سوريا وفلسطين) فقد أراد ان يقيم في القدس حكومة مدنية، ولكنه اصطدم برفض الجنرال (اللنبي) الذي قال له: «تقام حكومة مدنية عندما أرى الحالة العسكرية تسمح بذلك» !.

من هنا بدأ نفوذ فرنسا بالتدهور تجاه الشعوب العربية، بسبب ضعف تدخلها العسكري في الشرق بالمقارنة بالتدخل البريطاني بـ ١٥٠,٠٠٠ جندي مقابل ٢٨٠٠ جندي فرنسي.

ويضيف رحمون: «بدءاً من أول تشرين الأول (أكتوبر) ١٩١٨ تاريخ دخول القوات الحليفة والعربية الى دمشق، راحت السلطة العسكرية بقيادة الجنرال (اللنبي) تضع يدها على مجمل المنطقة بما فيها سوريا، مما جعل الحالة تتوتر بين الفرنسيين والانكليز الذين كانوا يفتشون عن طريقة لإعادة طرح البحث في مستقبل الوجود الفرنسي في سوريا. إلا ان ردود الفعل القوية من فرنسا، أجبرت الانكليز على العودة الى ما اتفق عليه في ما يتعلق بسوريا بين البلدين.

وفي أوائل تشرين الثاني (نوفمبر) ١٩١٩، غادر الجيش البريطاني واحتلت القوات الفرنسية المنطقة الغربية، واحتلت الجيوش «الشريفية» (نسبة الى الشريف حسين) الداخل السوري، وهكذا أصبح المفوض السامي الفرنسي مفاوضاً مباشراً لفيصل الذي كان يأمل ان تكون دمشق عاصمة المملكة العربية، وفقاً للوعد المعطى لوالده».

وعن المملكة العربية التي كان وعد بها الشريف حسين قال رحمون انها لم تبصر النور، فدخلت القوات الفرنسية في ٢٥ تموز دمشق. وفي شهر نيسان عام ١٩٢٠ كان مؤتمر (سان ريمو) قد أعطى لفرنسا حق الانتداب على سوريا (بما فيها لبنان) وبريطانيا العظمى حق الانتداب على فلسطين وبلاد ما بين النهرين، وكان من نتائج هذا الانتداب بما يتعلق باتفاقيات سايكس / بيكو، الزام فرنسا بترك كيليكيا الى مصطفى كمال أتاتورك، والموصل وفلسطين الى الانكليز.

وقال رحمون ان العلاقة ساءت بعد ذلك بين الصهاينة وبريطانيا، وعادت المنظمات المتطرفة (أرغون وشتيرن) الى «كفاحها» المسلح الذي استمر حتى جلاء القوات البريطانية الكامل عن فلسطين، هذا الجلاء الذي وضع حداً للانتداب على هذه المنطقة.

وبعد ان يعرض النكبات التي تتعرض لها الدول العربية، أنهى رحمون قائلاً: «لقد زالت دول كثيرة في وقتنا الحاضر، وعلى رأسها الاتحاد السوفياتي، وما زالت أمتي تصارع كل قوى الشر منذ قرن كامل، فلم تتراجع عن مبادئها وأخلاقياتها، بكل ما تحمل هذه الفترة من عوامل الذل والخذلان.

ولكننا سنبقى نصارع ونصارع، ولن نسمح لقوة في الدنيا ان تصرعنا، واضعين نصب أعيننا تحرير البلاد من كل غاصب، وإن أمة تحمل التاريخ على كتفيها ومبدأها الشهادة لايمكن لأي قوة في العالم ان تقهرها.

الشيخ عبد الرحمن الجريسي (رئيس مجموعة الجريسي السعودية):

المملكة تسعى لتكون محور الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط

شهدت «البيان» خلال افتتاح معرض جيتكس دبي ٢٠٠٤ وبالتحديد في ٣ تشرين الأول (اوكتوبر) حفل تكريم شركة داتا ماتكس لرجل الأعمال السعودي المعروف جيداً في الأوساط الاقتصادية العربية والاجنبية، عبد الرحمن الجريسي رئيس مجموعة الجريسي السعودية، وذلك بمناسبة منحه جائزة القادة المستثمرين في تجارة تكنولوجيا المعلومات حيث يعتبر من أبرز من نقلوا التكنولوجيا الى المملكة، وكان أول من أنشأ المصانع المتخصصة في تصنيع أجهزة الحاسب الآلي.

الشيخ عبد الرحمن الجريسي

رئيس مجموعة الجريسي السعودية

جائزة الاستخدام الابداعي

وفي الحفل عينه عدّد علي الكمالي، رئيس اللجنة المنظمة للجائزة الأشخاص الذين منحوا الجائزة وعلى أي أساس. وكان بين الشروط «الاستخدام الابداعي للتكنولوجيا والموضوعية والقدرة في الوصول الى أوسع قطاعات المجتمع» وقد تجسدت كل هذه الميزات بشخص الجريسي وقد نالوا من القادة المستثمرين الجوائز المماثلة.

هدف المملكة: محور الاستثمار في المنطقة

بعد فوزه مجدداً برئاسة غرفة الرياض، وخلال مقابلة مع هذا الرجل المتفوق في أعماله الذي ابى الا ان يتحدث عن تاريخ المملكة العربية السعودية حيث اشار الى ان المملكة فيها كثير من المزايا التي يمكن ان نبرزها فهي بلد له تاريخ يمتد الى أكثر من ١٠٠ سنة من الاستقرار الامني الذي وفر جواً مناسباً من الاقتصاد الحر، وهي تمارس النهج السياسي الذي جعل كثيراً من بلدان العالم صديقة لها.

إذاً، تبقى عوامل الجذب الاستثماري مثل الثروات الطبيعية، فهي غنية بالنفط وهذا معروف للجميع، ولدينا ثروة هائلة من المعادن، فهناك ٢٢ نوعاً من المعادن تحتاج الى استثمارات، وخصص لكثير منها دراسات أثبتت انه بالإمكان رد رأس المال خلال ثلاث سنوات ونصف.

المملكة فيها إغراء لأي مستثمر، وكل ما نحتاج اليه هو تسهيل الأمور لمستقطب المستثمر والشريك الأجنبي.

ونحن نعرف ان الحكومة أصدرت العديد من القرارات، وأنشأت الكثير من الهيئات المتخصصة مثل هيئة الاستثمار العامة، والهيئة العليا للسياحة، ومجلس البترول الأعلى، والمجلس الاقتصادي الاعلى. وهي اجراءات قصد منها تحفيز رجال الأعمال السعوديين على الاستثمار، وجذب المستثمرين الاجانب الى البلاد، وهي إجراءات أثبتت انها صالحة لأن تكون نموذجاً للتحرك السريع.

وأنا متأكد من ان جميع المسؤولين في المملكة وعلى رأسهم القيادة العليا يسعون لأن تكون المملكة محور الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط.

الثروات المعدنية العديدة

ويعدد الشيخ الجريسي المزايا التي تتحلى بها المملكة: «بالإضافة الى امتلاك المملكة ما نسبته ٢٥٪ من الاحتياطات النفطية العالمية، وتوفر حوالى ٢٢ نوعاً من الثروات الطبيعية التي لم تستغل حتى الآن، كما ان الاستقرار الأمني والسياسي يعتبران من الميزات العديدة للاقتصاد السعودي، فإن المملكة العربية السعودية تتمتع بالعديد من المزايا الاقتصادية والسياسية ابتداء من استقرار البيئة الاقتصادية وثبات صرف العملة، سياسة الانفتاح وما لدى المملكة من اتفاقيات تجارية ثنائية ومتعددة الأطراف، قاعدة النفط والغاز، انخفاض مستويات الجريمة، نظام مالي متين والكثير من الجوانب الاخرى».

ثلاث مناطق حرة

خلال ولايته الأولى لرئاسة مجلس إدارة غرفة الرياض، اقترح الشيخ عبد الرحمن إقامة ثلاث مناطق حرة كما اقترح تسهيلات لمنح تأشيرات الزيارة والدخول الى المطارات وتسهيل صدور التراخيص بالمشاريع الاستثمارية.

ويقول ان لديه مشاريع عدة. منها اقامة مركز تجاري وبناء فندق من فئة ٥ نجوم ومشاريع عقارية، الى بناء برج يخصص للمكاتب. وقدر قيمة هذه المشاريع بحوالى مليار و ٢٥٠ مليون ريال سعودي.

وقال الجريسي ان لمجموعته عدة مشاريع استثمارية في كل من لبنان والسودان والمغرب وسواها.

السعوديون اعداء الجريمة

وفي رد على سؤال أجاب: «أنا لم أسمع مثل هذا الكلام، ولكن هناك من يتحدث عن ذلك، ولكن بأي حق وبأي قانون أو نظام تأتي الى شخص وتتهمه أو تجمد أمواله بسبب جريمة شخص معين. المملكة العربية السعودية لم تقدم ريالاً واحداً لأي مجرم في العالم سواء أكانوا أفراداً أم مؤسسات، فالمملكة كانت في يوم من الأيام أول بلد في العالم يساهم في رفع المعاناة عن الناس بسبب الكوارث الطبيعية. المملكة لا تقدم دعماً إلا لمن يعاني من مرض معين، أو لمن تضرر من كارثة طبيعية، وما سوى ذلك فلا. كما ان الجمعيات الخيرية لا تقدم مالاً لأي جهات مجرمة.

وحول دور المرأة قال الشيخ الجريسي: «المرأة السعودية ليست مهمشة، وليست معطلة، بل تلعب دوراً مهماً في الحياة العامة أفضل من أي مكان آخر في العالم، وهذا ما يجهله كثير من الناس.

فهي في الأساس ربة بيت وهذه وظيفة مقدسة، فضلاً عن أنها وصلت الى مستوى متقدم في التحصيل العلمي، فلدينا كثيرات من حملة الدكتوراه. وتلعب المرأة دوراً مهماً في إدارة أمور الدولة، فمثلاً ٣٥٪ من موظفي الحكومة سيدات، وهذه النسبة لا توجد إلا في القليل من الدول. والمرأة السعودية دخلت في العديد من الميادين سواء قطاع الرعاية الصحية، أو التجارة، أو الخدمات، والعقار، وغيرها، فهي تلعب دوراً مهماً يجهله الكثيرون».

ويفتخر رئيس مجموعة الجريسي لتأديته واجبه كمواطن سعودي وكرجل أعمال، أكان من عبر مجموعته، من خلال رئاسته لمجلس إدارة غرفة الرياض أو من خلال عضويته في مجلس الغرف.

جناح «الجريسي» في معرض جايتكس ويظهر من اليمين: سعيد مدهون، حربي يوسف واشرف كلاب

جناح «الجريسي» في معرض جايتكس ويظهر من اليمين: طارق حمدان واشرف كلاب

قطر: تدشين أكبر مشاريع إنتاج الكهرباء

الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني
أمير قطر

افتتح أمير قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، الشهر الماضي، مصنع شركة رأس لفان للكهرباء في مدينة رأس لفان الصناعية (شمال الدوحة)، الذي يعد أحد أكبر مشاريع انتاج الكهرباء والمياه المحلاة في المنطقة بكلفة تناهز ٨٠٠ مليون دولار.

وتولت تمويل المشروع الذي تعود ملكيته الى شركة رأس لفان للكهرباء وشركة «ايه. أي. اس» الاميركية العالمية ومؤسسة الخليج للاستثمار، مجموعة من المصارف المحلية والخليجية والأجنبية.

وتبلغ الطاقة الانتاجية للمصنع ٧٥٠ ميغاواطاً من الكهرباء و ٤٠ مليون غالون (١٥٢ مليون ليتر) من المياه المحلاة يومياً.

اصلاح القطاع العام في سوريا يحتاج الى ما بين ٥ و ١٠ سنوات

قال رئيس هيئة تخطيط الدولة في سوريا، عبدالله الدردري، ان عملية التحول الى القطاع الخاص، واصلاح القطاع العام السوري، تحتاج الى ما بين ٥ و ١٠ سنوات، في وقت تقرر تعزيز وتوسيع دور القطاع الخاص في عملية النمو الاقتصادي.

ونقلت صحيفة «الثورة» الرسمية الصادرة في ٢٠٠٤/١٢/١٠ في دمشق، عن الدردري قوله، خلال ندوة عقدت حول مساهمة المشاريع الممولة من الاتحاد الاوروبي في الاصلاحات الاقتصادية والاجتماعية «ان القرار السياسي السوري قد اتخذ بشأن تعزيز وتوسيع القطاع الخاص في عملية النمو الاقتصادي».

واشار الى ان مرحلة الانتقال نحو دور اوسع للقطاع الخاص وفي الوقت نفسه اصلاح القطاع العام يحتاج الى وقت يستغرق ما بين ٥ و ١٠ سنوات. ولفت الى انها المرة الاولى التي تقوم في سوريا مثل هذه العملية الانتقالية من اقتصاد مغلق يقوده القطاع العام الى اقتصاد مفتوح يعتمد على القطاع الخاص بشكل كبير.

٧ ملايين دينار من البنك العربي لمستشفى الملك عبدالله

يركز البنك العربي في الاردن على توظيف اموالة في القطاع الصحي العام لتحقيق غير هدف، الاول دعمه للقضايا الصحية التي تهم المملكة الاردنية، والثاني مواكبة النمو المطرد لقطاع الخدمات الصحية والعلاجية بحيث يتعاون المستشفى مع شريحة كبيرة من المواطنين.

نائب رئيس مجلس ادارة البنك العربي عبد الحميد شومان اعلن عن توقيع اتفاق قرض بين البنك العربي ومستشفى الملك عبدالله الجامعي في عمان بقيمة ٧ ملايين دينار (حوالى ١١ مليون دولار) وذلك لتمويل عملياته ونفقاته التشغيلية وتحسينها بما يخدم شريحة عريضة من المواطنين من الاردن والدول العربية.

وقع الاتفاق عن البنك السيد سالم برقان وعن المستشفى د. محمود الشياب نائب رئيس جامعة العلوم والتكنولوجيا الاردنية القائم بأعمال المدير العام في المستشفى.

تقديرات لمبيعات العقارات للخليجيين: ٧٠٠ مليون دولار

في تقدير تقريبي لاستثمارات الخليجيين في القطاع العقاري في لبنان من قبل شركات تتعاطى عمل الوساطة العقارية، قدّرت بلوغ رقم المبيعات في الفصل الاول من العام ٢٠٠٤ بـ ٧٠٠ مليون دولار وذلك في كل الاراضي اللبنانية.

وذكرت توقعات الارقام ان معظم الصفقات حصلت في جبل لبنان من قبل السعوديين ويليهم على التوالي: الكويتيون، الاماراتيون والقطريون.

وأشار الوسطاء الى تمدد حركة الاستثمارات العقارية الاستثمارية حتى ايلول هذه السنة الى بعض مناطق جبل لبنان مثل المتن الشمالي وكسروان والشحار الغربي وعاليه وبحمدون وفاريا وعجلتون وفيطرون وبرماما ومشارف بعبدات وفقرا وكفرذبيان. ويتركز الاستثمار الخليجي في هذه المناطق على القصور والشقق الكبيرة المستقلة وبعض المشاريع السياحية، وتقدر هذه الحركة من المجموع العام بأكثر من ٢٠ ٪ من الاستثمار العقاري ككل بينها ٨٩٪ من شراء الاراضي مقسمة على النحو الآتي: عاليه ١٨٪، المتن ١٨٪، ٣٨٪ بعبدا، ٦٪ الجنوب، ٤٪ كسروان، و٣٪ زحلة، ١٪ الشوف، ١٪ داخل بيروت.

وشعر اللبنانيون صيف العام ٢٠٠٤ بانتعاش الحركة السياحية ويتوفر فرص عمل للشباب في المؤسسات السياحية كافة وذلك لمدة قصيرة جدا لم تتعد الاشهر الثلاثة.

«تبريد» تساهم بـ ٥٥٪ من رأسمال شركة بحرينية

داني صافي
المدير العام التنفيذي «تبريد»

أعلنت الشركة الوطنية للتبريد المركزي «تبريد» (TABREED) المتخصصة في توفير نظام التبريد للمناطق والأبنية عن المساهمة بـ ٥٥٪ من رأسمال تأسيس شركة البحرين لتبريد المناطق «تبريد البحرين» والبالغ ٥ ملايين دينار بحريني «نحو ١٣ مليون دولار أميركي».

وأوضح السيد داني صافي المدير العام التنفيذي للشركة ان خطوة الاستثمار في قطاع التبريد في البحرين تأتي في اطار اتساع نطاق المشروعات الجديدة هناك. وقال ستقوم «تبريد» باستخدام أفضل ما توصلت إليه من تكنولوجيا متطورة في مجال ترشيد استهلاك الطاقة بما يؤدي الى خفض الاستهلاك بنسبة ٥٠٪ عن معدله الحالي.

وكانت فكرة اقامة شركة «تبريد البحرين» أطلقت خلال الفترة الأخيرة بهدف توفير خدمة تبريد المناطق لسوق البحرين.

واضافة الى «تبريد» الاماراتية تسهم في المشروع أيضاً شركة استيراد للاستثمار «استيراد» بحصة تبلغ ٤٠٪ ومجموعة بن هندي بـ ٥٪. ومن المتوقع ان يساهم المشروع الجديد، البالغة طاقته الأساسية في المرحلة الأولى ٢٠ ألف، طن بدعم الجهود التي تبذلها مملكة البحرين للحفاظ على الطاقة وترشيد استهلاكها والحد من تأثيراتها البيئية.

وتتوسع في الخليج

من جهة ثانية قال السيد محمد القمزي المدير التنفيذي للعمليات في «تبريد»: ان الشركة تقوم بالإجراءات النهائية لافتتاح مكاتب في كل من المملكة العربية السعودية والكويت وسلطنة عمان. وذلك بعد افتتاحها مكتبين في قطر والبحرين.

وتوقع القمزي ان ترتفع أعمال «تبريد» في دولة الإمارات بنسبة تصل الى نحو ٥٠ في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة بعد تعرف المستهلكين بصورة أكبر، على هذا النظام، مشيراً الى ان حجم أعمال الشركة حالياً يبلغ نحو ٢٠٠ ألف طن.

يذكر ان رأسمال «تبريد» يبلغ ٥٠٠ مليون درهم (١٣٦,٣ مليون دولار).

من مشاريع «تبريد»

تأسيس «اتحاد اتصالات» السعودية برأسمال ٥ مليارات ريال

أصدر وزير التجارة والصناعة السعودي هاشم يماني، قراراً بإعلان تأسيس شركة «اتحاد اتصالات» الكونسورسيوم الذي تقوده «اتصالات» الإماراتية الحاصل على رخصة ثانية للهاتف النقال في المملكة، وتعتبر الشركة مؤسسة مساهمة سعودية عامة برأسمال قدره ٥ مليارات ريال.

وقال ان «أهداف الشركة تتمثل في مزاولة أعمال الاتصالات التي تشتمل على تقديم خدمات الهاتف الجوال في المملكة، كما تشتمل إدارة وبيع وتسيير وحيازة واستئجار والتعامل بأية ممتلكات وحقوق أو منفعة أو حق في أية ممتلكات بما في ذلك الممتلكات المنقولة وغير المنقولة التي قد تحوزها الشركة، أو تفضي الى ترويج أو تعزيز أعمالها مع مراعاة التقيد بجميع القوانين واللوائح المعمول بها في المملكة في كافة الأوقات».

وكانت مجموعة «سامبا المالية» التي تولت إدارة الاكتتاب في شركة «اتحاد اتصالات» اعلنت ان القيمة الإجمالية لعمليات الاكتتاب التي انطلقت في ١٦ تشرين الأول (اكتوبر) الماضي واستمرت على مدى عشرة أيام، بلغت ٥١ مليار ريال سعودي (١٣,٦ مليار دولار) وغطت الاكتتاب المطلوب بزيادة بلغت ٥١ ضعفاً.

بعد جولة في اقسامه ومشاهدته فيلماً وثائقياً
الرئيس الحريري يشيد بمرفأ البحرين المالي

عصام الجناحي
مدير مرفأ البحرين المالي

في اطار جولته الى دولة البحرين الشهر الماضي قام السيد رفيق الحريري رئيس الوزراء اللبناني السابق، برفقة وزير المال السابق السيد فؤاد السنيورة، بزيارة الى مرفأ البحرين المالي رافقه فيها الشيخ محمد بن عطية الله آل خليفة رئيس الديوان الملكي. مسؤولو المرفأ المالي اطلعوا الرئيس الحريري ومرافقيه والحضور على فيلم وثائقي عن المشروع ومراحل تطوره وما تم التوصل اليه خلال المرحلة الأولى منه والتي سيتم الانتهاء منها في عام ٢٠٠٧، كما تم عرض فيلم عن دار البحرين للأداء، والتي ستضم داراً للأوبرا ومركزاً للمعارض والمؤتمرات.

بعد ذلك، قام الحريري بجولة في أقسام المرفأ استمع خلالها الى شرح حول المشروع وسير العمل فيه. وفي نهاية الجولة أعرب عن اعجابه بالمشروع الرائد الذي سيجذب الاستثمارات الخارجية الى البحرين.

وأخيراً أشاد الحريري بالسياسة التي تنتهجها مملكة البحرين نحو تشجيع الاستثمار واستقطاب رؤوس الاموال ما سيساهم كثيراً في تسهيل عمل المركز الذي سيكون له دور فعال في تدعيم الاقتصاد البحريني، متمنياً للقائمين على المركز ان يحققوا الأهداف المرجوة من انشائه.

«استثمار» تنمو وتحقق أرباحاً من السنة الأولى

سلطان بن سليم
رئيس شركة استثمار

بمناسبة الذكرى الأولى لتأسيس شركة «استثمار» التي يرأسها سلطان بن سليم، عقد الاخير مؤتمراً صحفياً في دبي أعلن فيه ان الشركة حققت في أقل من عام أرباحاً بلغت ٨,١ مليارات درهم، وذلك عبر مشروعاتها الاستثمارية وتحالفاتها مع مجموعة من الشركات المحلية والخارجية.

وتوقع سلطان بن سليم ان ينمو حجم أعمال الشركة من خلال توسعها محلياً واقليمياً ودولياً. وأعلن ان الشركة ستؤسس في عامها الثاني محفظة استثمارية متنوعة وتسوقها حيث تتواجد محلياً وخارجياً.

وتوزع «استثمار» توظيفاتها في القطاعات المالية والعقارية والسياحية والصناعية والتجارية واللوجستية.

احتياطي سوريا من العملات الأجنبية يكفيها لـ٢٨ شهراً
وزير الصناعة: حوافز للمشاريع الاستثمارية في الريف

قال وزير الصناعة السوري غسان طياره ان مديونية سوريا للبنك الدولي معدومة، وان احتياطي سوريا من العملات الأجنبية يكفي لثمانية وعشرين شهراً.

وتحدث طياره عن طرح عدد من شركات القطاع العام للاستثمار. وقال ان الشركة المستثمرة ستبقى ملكاً للدولة وستتسلمها بعد ١٥ عاماً شركة رابحة فضلاً عن توظيف عوائد الاستثمار في تطوير شركات أخرى خاصة بعدما بلغت خسائر القطاع العام نحو ٦٢ مليار ليرة سورية.

ولفت الوزير الى ان تركيز الحكومة على تطوير القطاع العام لا يعني جمود التوسع الأفقي، فاليوم يجري تطوير مطار حلب وعدة طرق وسدود ومستشفيات. مؤكداً ان الوزارة لن تتأخر في اعتماد أي دراسة ذات جدوى تتقدم بها احدى الجهات التابعة لوزارة الصناعة.

وبخصوص الحد من هجرة أهل الريف الى المدينة أشار طياره الى ان قانون الاستثمار يعطي اعفاءات كبيرة للمشاريع المقامة في الريف بهدف توفير فرص العمل لسكان الأرياف.

كما لم يبد الوزير اعتراضاً على اقامة مصنع للسيارات في حلب اسوة بالمحدث في دمشق، معتبراً ان مشروع تجميع السيارات سيكون رابحاً فقط اذا استهدف المنافسة في الأسواق الخارجية.

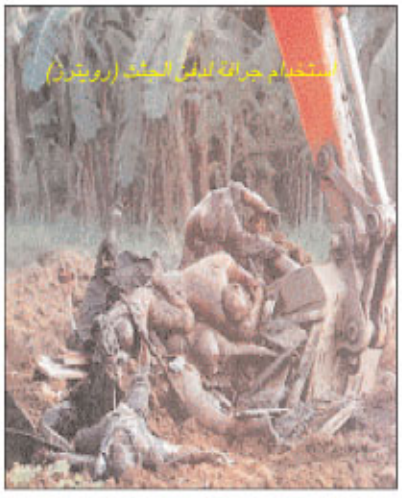
«تسونامي» جنوب آسيا قطع ستة آلاف كيلومتر وطال شواطئ أفريقيا!
الخسائر المؤمن عليها محدودة نسبياً

تسونامي (TSUNAMI) الاسم المعتمد علمياً وتأمينياً للزلزال الذي يحصل في أعماق البحار، ويؤدي الى تولّد الأمواج العاتية، وانتشارها في كل الاتجاهات لتجتاح كل ما يقف في طريقها من مدن، وانشاءات عمرانية.

وهذا ما حصل صباح ٢٦/١٢/٢٠٠٤، اي قبل أيام قليلة من نهاية العام ٢٠٠٤ حيث ضرب زلزال عنيف قاع البحر قبالة سواحل اندونيسيا فاجتاحت أمواج عاتية ناجمة عنه شواطئ جنوب آسيا وخلفت عشرات آلاف القتلى والجرحى وعدداً كبيراً من المفقودين، فضلاً عن تشريد عشرات الآلاف بعدما أتت المياه على قرى ومناطق بأكملها.

واعتبر هذا الزلزال الأعنف منذ الزلزال الذي ضرب تشيلي في العام ١٩٦٠ (٩,٥ درجات على مقياس ريختر) وأحد أقوى خمسة زلازل منذ عام ١٩٠٠. وقد وقع قبالة جزيرة سومطرة وضرب بقوة ٨,٩ درجات على مقياس ريختر.

وكانت الهند وسريلانكا وأندونيسيا من أشد المناطق تضرراً، كما تعرضت تايلاند وماليزيا وجزر المالديف للأمواج العاتية من جراء الزلزال. وتسبب الزلزال في مد بحري بلغ فيه ارتفاع الامواج عشرة أمتار وضرب على امتداد آلاف الكيلومترات سواحل الهند وسريلانكا وماليزيا واندونيسيا وتايلاند والمالديف.



وحطمت الامواج المنازل والفنادق والمحلات التجارية وأتت على الموانئ والسيارات والسفن. وفر آلاف السكان المذعورين من المناطق الساحلية الى المرتفعات، كما حصل في الهند، حيث تملك السكان الذهول بعد انحسار مد المياه التي غمرت الشوارع الممتلئة بالحطام.

وامتدت موجة المد الى شواطئ افريقيا على بعد نحو ستة آلاف كيلومتر من مركز الزلزال حيث سواحل الصومال. كما ضربت الأمواج بعض شواطئ سلطنة عمان.

أما الخسائر البشرية فبلغت عشرات آلاف القتلى والمفقودين.

التأمين يقتصر على الفنادق والمنتجعات البحرية

وذكرت التقارير الأولية التي أعدتها شركات التأمين ان الجزء المؤمن عليه من الممتلكات التي اجتاحها الزلزال البحري يعتبر محدوداً قياساً بالخسائر غير المؤمن عليها. وهو يقتصر على الفنادق الفخمة والمنتجعات السياحية فقط. وذلك يعود الى ان المناطق المتضررة فقيرة ولا يملك أصحابها القدرة على شراء عقود تأمين لمقتنياتهم.

حاكم مصرف لبنان رياض سلامه لـ «البيان»:

القطاع المصرفي في لبنان سليم وامكانية الربحية لديه متوافرة

تصنيفنا قد يستقر بفضل قدراتنا واحتياطات مصرف لبنان الاعلى تاريخياً

حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في حركة لا تهدأ، فهو اذا كان في بيروت يدير «اب المصارف» مصرف لبنان بالطريقة التي رسمها لنفسه منذ تسلمه له قبل ١١ سنة ونيف، ويشرف على مسيرة القطاع المصرفي والمؤسسات المالية، وقد تطوع لهندسة السياسة المالية التي تؤمن للبنان استقرارا نقديا ثابتا وللدولة تمويل نفقاتها، وكذلك تؤمن لمصرف لبنان احتياطات بالعملات الاجنبية لمواجهة ما قد تتسبب به المديونية العامة من عجز، ولسداد ما يستحق على لبنان من ديون في المواعيد المحددة.

وكان آخر ما ابتكرته هندسته «السواب»، اي المقايضة بحيث يستبق لبنان الاستحقاقات فيجري عملية برمجة لتواريخها بفوائد مقبولة ولسنوات.. وما كان لينجح في هذه العملية لولا الثقة التي تمحضها المؤسسات الدولية لمصرف لبنان، وتقديرها

للاحتياطات التي يجمعها في خزائنه (١١ مليار دولار)، اي انه بهندسته هذه اراح الدولة من هم الديون طيلة سنوات..

بالطبع كانت للحاكم في سياق تنفيذه لهندسته، ملاحظاته ومطالبته بتحقيق الاصلاحات التي وعد بها لبنان المجتمع الدولي في باريس٢.

واذا سافر رياض سلامه فلكي يوفر لمصرف لبنان وللقطاع المصرفي علاقات دولية، ويثبت الثقة بمصارفه وانظمته المالية، رغم المطالبة الدولية بادخال اصلاحات جذرية عليها.

استقبلنا الحاكم بعد عودته من زيارة عمل الى باريس في السادسة والنصف مساء، وقبيل صدور هذا العدد بأيام معدودة، حيث أجاب عن كل اسئلتنا، بكل صراحة وشفافية، كما يراها القارئ في ما يلي:

مؤتمرات وندوات بالجملة

■ تكاثرت في الآونة الاخيرة المؤتمرات المصرفية والمالية والاقتصادية في لبنان، وقد شارك مصرف لبنان في معظمها، فالامَ تعزون ذلك؟

– لقد عاد لبنان ليكتسب دوره المحوري للقاءات والندوات والمؤتمرات على انواعها ومنها الاقتصادية، وبالفعل يبدي المشاركون في هذه النشاطات اهتماما لعقدها في ربوعنا، وحدث ان تعددت المؤتمرات والندوات في الشهر الاخير من السنة وكانت متقاربة حيث شاركت فيها شخصيات بالتنسيق في ما بينها، لاهتمامها بالمواضيع المطروحة ذاتها، ولعل في هذه الاحداث التي لا يخلو شهر منها مؤشرا لترويج اسم لبنان وعرض صورته، اللذين يندرجان في كسب ثقة الآخرين، والمصرف المركزي كان في مقدم المشجعين لهذه الظاهرة منذ اثني عشر عاما.

ليس للتوسع تأثيرات سلبية

■ دعوتكم القطاع المصرفي، بعدما كبر حجمه، الى التوسع اقليميا، أليس له تأثيرات سلبية؟

– ليس للتوسع اقليميا تأثيرات سلبية، بمعنى ان المصارف المحلية ولكي تستمر بتنمية ميزانياتها، وخصوصا بعد الحجم الذي وصلت اليه قاعدة ودائعها، في حاجة الى التوسع نحو اسواق اكبر، ما سيجعل القطاع المصرفي قائما في ذاته من ضمن القطاعات الاقتصادية الفاعلة، ممثلا دور لبنان في قطاع الخدمات على صعيد المنطقة، ومشكلا الثقل الاستراتيجي الوطني. ونمو ودائع المصارف الذي سجل عام ٢٠٠٣، نسبة ١٤ في المئة، وفي ٢٠٠٤ نحو ١٠ في المئة، يتطلب توسع القطاع نحو آفاق جديدة، وثمة مجالان: الاول تشجيعه

ابرز التحديات في سنة ٢٠٠٥ تسهيل اعمال المصارف في كل الدول العربية

على الانتشار جغرافيا، خصوصا في العالم العربي، والثاني تحفيزه على التوظيف في الخارج وبشكل مدروس، جزء منه في اوراق مالية تصنيفها BBB وما فوق، وجزء آخر من خلال قروض مباشرة، وذلك توخيا لايجاد فرص عمل للبنانيين، وللمردود الايجابي على ميزان المدفوعات، وبالنتيجة فتضاعف الميزانية المجمعة لدى المصارف سيكوّن لها مدخولاً خارجياً كافياً لايجاد رديف لتوازن العجز في الميزان التجاري.

تجربة مختلفة

■ مررنا بتجربة التوسع في السبعينات وبداية الثمانينات ولم تكن النتائج مشجعة؟

– «توسع القطاع المصرفي حاليا يختلف عما حصل في السبعينات من حيث الظروف والمناخات الاقتصادية وعلى الصعيد الداخلي ومن حيث مواكبة المصارف اليوم لتقنيات الصناعة المصرفية العالمية، واستيفائها للمعايير الموضوعة اكان من المصرف المركزي ام المنبثقة عن بازل١، وبازل٢، ناهيك عن اختلاف القاعدة الرأسمالية التي تتمتع بها مصارف اليوم من دون ادنى شك، قطاعنا المصرفي حاليا في وضع يسمح له بتطوير اعماله في الخارج وسط اجواء مختلفة كليا عما كانت في السبعينات او الثمانينات، يوم لم تجد المصارف سبيلا سوى الهجرة بسبب الاوضاع الامنية التي كانت تشهدها البلاد وهي اليوم تخضع لمعايير رقابية من السلطات النقدية الخارجية، وللمصرف المركزي في لبنان الذي يتعاون مع السلطات المذكورة، بموجب اتفاقات معقودة مع البنوك المركزية في البلدان التي تعمل فيها.

قطاعنا المصرفي سليم ومربح

■ بعدما تشبعت المصارف من الاكتتاب بسندات الخزينة وفي ظل افتقارها الى توظيف اموالها في القطاعات الانتاجية سوف تتدنى ربحيتها، وعليه كيف ستتمكن من تطبيق معايير بازل٢؟

– اجمالا ارباح المصارف مستقرة ومردودها على اصولها وان تراجع نسبيا، فهي تمتلك قدرات تؤمن لها امكان التحسين في نسب هذه الارباح، وفي اعتقادي انه من العناصر الايجابية اليوم امتلاك المصارف لـ ٤٩ بالمئة من حجم الدين العام، بدلاً من ٩٠ في المئة كانت تملكها منذ عشر سنوات، وهذا ما يخفض مخاطرها السيادية، ويحسن من نظرة مؤسسات التصنيف اليها ولفروعها المراسلة في الخارج. كما ان المصارف ساهمت في تمويل القطاع الخاص، وحجمه اليوم يساوي نحو ٨٥ في المئة من الناتج المحلي، وتعد نسبة مرتفعة قياسا ببقية الدول، وثمة حلول قيد التحضير لايجاد امكانات افضل للقطاع المصرفي مع عدم الاسترسال بزيادة مخاطره، فعلى صعيد القطاع الخاص المطروح تشجيع اعادة رسملة الشركات والمؤسسات وتمكينها، من خلال اطلاق اسواق رأس المال امام اكتتاب الجمهور فيها وبطريقة حديثة، وعلى صعيد القطاع العام العمل على ضبط الموازنة والحد من استدانة الدولة ومنافستها للقطاع الخاص، خصوصا بعد ابدال جزء كبير من دين الدولة وبالدولار العملة التي يمول بها القطاع الخاص. هذه العملية وفي حال تكاملت ستؤمن بلا شك للقطاع

العلاقة مع وزارة المال جيدة وكذلك النيات

ابرز انجاز لمصرف لبنان في العام ٢٠٠٤: قانون تسوية الديون

المصرفي مداخيل مهمة، اضافة الى ان المصارف لا تزال قادرة على تطوير تخصصات من ضمن اعمالها، كخدمة الافراد وادارة المحافظ والثروات، العمل المصرفي الاسلامي وغيرها. وفي رأيي ان القطاع المصرفي في لبنان سليم وامكانات الربحية لديه متوافرة، من دون اغفال الاصلاحات المطلوبة فيه والتطوير المستمر لقدراته الفنية وهو الزاخر برأس المال الاهم، أي الموارد البشرية المؤهلة والكفية.

احتياطاتنا الاعلى تاريخيا

■ التصنيف السيادي للبنان ضعيف جدا، وكان يؤمل ان تتم الاصلاحات المطلوبة منه ليرتفع تصنيفه، فماذا تتوقعون بعدما أخفق في تحقيق الاصلاحات، مع العلم ان ذلك يؤثر ايضا على تصنيف القطاع المصرفي؟

– المتوقع ان يبقى التصنيف السيادي للبنان على حاله، فمن ناحية لم تتم الاصلاحات الهادفة الى ضبط الاوضاع الاقتصادية والمالية بمفهوم مؤسسات التصنيف، التي تنظر الى دينامية الدين وتنامية ولا مؤشر حتى الآن لوضع لبنان حدا لتنامي هذا الدين، وفي اعتقادي ان التصنيف الحالي لن يخفض، للقدرات المالية والامكانات المتوافرة واحتياطات مصرف لبنان الاعلى تاريخيا، اضافة الى ودائع المصارف التي وصل مجموعها بين الداخل والخارج الى ٧٠ مليار دولار، الى النمو الاقتصادي وتحسنه سنة بعد اخرى، وضبط التضخم الذي بقي دون ٤ في المئة، رغم ارتفاع سعر صرف اليورو والمشتقات النفطية ومواد البناء وغيرها. فكل ما اوردته يشكل عناصر ايجابية توازي السلبيات وتثبت التصنيف الى حين الانطلاق في عملية اصلاح شاملة تتولاها الدولة بالتعاون مع القطاعات كافة.

الهندسات المالية جنبت البلد مخاطر الازمات

■ عمليات السواب التي جرت أجلت مشكلة استحقاق الديون على لبنان، فهل يعتبر ذلك حلا؟ علما ان رئيس جمهورية آخر سيأتي بعد نحو ثلاث سنوات ليجد مشكلة كبيرة تواجهه؟

– ثمة شقان لادارة المالية العامة، الاول نسميه اصلاحياً، وعندما تقوم الدولة بالاصلاحات المرجوة تكون في اتجاه اطفاء قسم من الدين، وهذا الامر ضروري ومطلوب وننادي به. والشق الثاني هو ادارة الدين، وان كانت ضرورية فلا تحل مكان الاصلاح، وضرورتها تتأتى من تمركز واستحقاقات مالية كبيرة، لا يمكن السوق التعاطي معها كونها تفوق قدرته. من هنا، واستباقا لهذه الاستحقاقات وحفاظا على المصلحة العامة، تجري الدولة عمليات مقايضة وسواب وغيرهما، بهدف اعادة برمجة الاستحقاقات من حيث تواريخها، وهذه العمليات لها منافعها بحيث تحافظ على بنية فوائد مقبولة لانها تجنب ضغوطا اسبابها تقنية، وخلال فترة معينة، تضطرها الى دفع فوائد اعلى، وهذا ما نجحت به الدولة. والهندسات المالية التي اتبعها المركزي، جنبت البلد مواجهة ازمات وسمحت لبنية الفوائد بالانخفاض برغم ارتفاع وتيرة الدين العام. لكن ومع كل هذا فإن هذه العمليات لا تغني عن الاصلاح الحقيقي.

هل يجدد للجنة الرقابة..؟

■ تنتهي قريبا ولاية لجنة الرقابة على المصارف ولغاية تاريخه لم يعين بديل منها، فهل هناك فكرة للتجديد للهيئة الحالية؟ وكذلك تنتهي ولاية رئيس البنك اللبناني للتجارة.. فماذا سيكون مصير البنك؟

– الحكومة هي من تعين لجنة الرقابة على المصارف باقتراح من وزير المال، ولست على علم بتفاصيل هذا الموضوع، لكن اداء اللجنة الحالية جيد، واي قرار بهذا الشأن يجب ان يأخذ ذلك في الاعتبار.

ادارة الدين وان كانت ضرورية لا تحل مكان الاصلاح وضرورتها تتأتى من تمركز استحقاقات مالية كبيرة لا يمكن للسوق التعاطي معها كونها تفوق قدرته

مصير اللبناني للتجارة: البيع

اما بالنسبة الى «بنك اللبناني للتجارة» فلدى المركزي التزام تجاه المساهمين السابقين فيه، انه في حال طلب ٧٥ بالمئة منهم الاسترداد، مع تسديد المبالغ المترتبة التي دفعها المركزي مع الفوائد، وما لم تتم هذه العملية قبل آخر تموز ٢٠٠٥ تنتقل ملكية البنك الى المركزي، وتوجه الاخير في هذا الصدد طرح بيعه في السوق بشفافية تامة، وفق طريقة استدراج العروض.

مصرفا المدينة والاعتماد المتحد.. ألغيا

■ ما هو مصير مصرفي المدينة والاعتماد المتحد وهل استطعتم تحديد الخسائر؟

– الهيئة المصرفية عينت عليهما مديرا موقتا أمّن اموال المودعين بقسميها السائل والعيني، وبعد الانتهاء قريبا من هذه العملية، ستبحث الهيئة وفق المعطيات المتوافرة، اما التصرف بالرخصتين او الغاءهما. وفي كل الاحوال لم يعد للمصرفين من وجود او كأنهما قيد التصفية، وهما قائمان اليوم لتسديد متوجباتهما.

حسنات قانون الدمج

■ انتقلت تصفية المصارف المفلسة الى مؤسسة ضمان الودائع، وربما كان ذلك بناء لطلبكم رحمة بالمودعين، فماذا سيكون دور مصرف لبنان بعد هذا الانتقال؟

– انطلقنا كمصرف مركزي من فلسفة مفادها، انه طالما لا تترتب عليه كلفة ولا على الدولة، يجب العمل على عدم افلاس اي مصرف، وبالفعل استطاع قانون الدمج ان يؤمن ذلك، من خلال قروض يمنحها المركزي بفوائد الى البنك الدامج الذي عليه توفير السيولة المطلوبة للبنك المدموج.

وبالنتيجة، ٢٤ حالة وجدت لها الحلول، وانقذت اربعة مليارات دولار من الودائع، وتحسنت بالتالي سمعة لبنان، بدليل ان موجودات القطاع المصرفي اليوم تصل الى ٣ اضعاف ونصف الناتج المحلي. لكن ثمة حالات سابقة كان التوجه لحلها ايجاد آلية تؤمن اموال المودعين بالحد الادنى، فأنيطت المهمة بلجان متابعة العقارات وتسييلها وحل النزاعات القضائية، لكن تبين مع الوقت ان هذه اللجنة رتبت اكلافا باهظة على المصرف قيد التصفية، ولم تعط اشارات ثقة للمتعاطين في السوق المصرفي، فكان ان انتقلت مهمات التصفية الى مؤسسة ضمان الودائع.

العلاقات والنيات جيدة

■ كيف تقوّم علاقتكم بوزارة المال؟ وهل شكلت لجنة للتنسيق بين الجهتين؟

– العلاقة جيدة وكذلك النيات، وبالتأكيد تصب في المصلحة العامة وهناك تنسيق تام لمعالجة قضايا معينة.

التحديات: تسهيل اعمال المصارف في كل البلدان العربية

■ ما هي التحديات التي ستواجه المصارف اللبنانية والعربية في العام ٢٠٠٥؟

– امام المصارف اللبنانية والعربية تحديات لها علاقة في كيفية تطوير اعمالها في اطار الثقافة الجديدة الناتجة من تطبيق معايير بازل٢، وبالتأكيد لن تحل في سنة واحدة، لكن تغييرا في الذهنية مطروح وكذلك طريقة ممارسة النشاط المصرفي والاتكال على لجان تدقيق وتسليف واعطاء دور اكبر لمجالس الادارة، وفي الوقت نفسه تطوير التقنيات بأدنى كلفة ممكنة من خلال المشاركة ما بين المصارف. يبقى التحدي الاكبر وهو تسهيل اعمال المصارف في كل الدول العربية بحثا عن اسواق جديدة، والعمل على ايجاد منطقة مصرفية بمواجهة التكتلات المصرفية العالمية.

اهم انجاز في مصرف لبنان

■ ما هو اهم انجاز للمصرف المركزي في ٢٠٠٤؟

– اهم انجاز للمركزي هو القرار ٤١ المنظم لديون القطاع الخاص، ونتائجه جيدة، ويؤكد ان لبنان من الدول القليلة التي توصلت الى ايجاد آلية لحل مشكلة ديون القطاع الخاص، من دون ان يكون لمفاعيلها تأثير على سلامة القطاع المصرفي.

مشروع ٢٠٠٥ الانتشار الناجح

■ وما المشروع الذي تحضرونه لسنة ٢٠٠٥؟

– سيكون مشروعنا الاساسي لسنة ٢٠٠٥، تكوين القدرات البشرية والتقنية التي تساهم في انتشار ناجح للقطاع المصرفي.

احتياطنا ١١ مليار دولار اضافة الى الذهب

■ وكم هي احتياطات المركزي حاليا؟

– الموجودات تتجاوز الاحد عشر مليارا بالإضافة الى موجودات الذهب برغم التجاذبات السياسية التي عانيناها، في بعض المراحل. ومنذ ١٥ تشرين الثاني ٢٠٠٤ عادت حركة السوق الى طبيعتها، وعاد المركزي الى شراء الدولار.

زادت ارباحه السنوية ٤٣,٣٪ وبلغ حجم ودائعه ٣٩٢,٤ مليار ريال

حمد السياري (محافظ مؤسسة النقد السعودي) لـ «البيان»:

اداء القطاع المصرفي السعودي شهد تطورا نوعياً وكمياً على مدى السنوات الخمس الماضية

بحكمة وذكاء مميزين رد محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي حمد السياري على اسئلة «البيان» حول اداء ونتائج القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية ومدى استعدادها للتقيد بمعايير بازل-٢ وما اذا كانت ستحصل اندماجات في ما بين المصارف السعودية والتحديات التي تواجهها في العام ٢٠٠٥. وكان آخر الاسئلة عن توقعاته في العام الجديد.

واذ تحدث بالارقام عن نمو الارباح في القطاع المصرفي بنسبة ٤٣,٣ في المئة لغاية تشرين الأول (اوكتوبر) ٢٠٠٤ اكد قدرة المصارف السعودية على تطبيق المعيار الجديد لبازل٢ في العام ٢٠٠٧.

السيد السياري قال ان عمليات الدمج بين المصارف «تضفي ميزة تنافسية لمصارفنا على المستوى المحلي والدولي»، وأضاف ان اهم التحديات التي تواجه المصارف السعودية والعربية هي تغيير بنية الانظمة المالية العالمية وظهور الابتكارات والتطورات الهائلة في مجالات التقنية والاتصالات مما يتطلب من مصارفنا مواكبة ذلك وتعزيز قدرتها على ادارة المخاطر، ويحمل المؤسسة على ايلاء الرقابة والاشراف الاهمية القصوى.

البيان: كيف تقيّمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية وفي الدول العربية عموماً؟

السياري: في الحقيقة شهد أداء القطاع المصرفي السعودي تطوراً مطرداً نوعاً وكماً على مدى السنوات الماضية. فالمتابع للبيانات والقوائم المالية المنشورة يتبين له أن هذا القطاع يتطور بشكل مستمر نحو الأفضل، ويتضح ذلك بشكل جلي في متانة ونمو المؤشرات المالية على جميع المستويات مثل حجم الموجودات ونوعيتها وحقوق الملكية وحجم الأرباح المحققة، فضلاً عن التنوع في طرح المنتجات المصرفية الجديدة. ويشير آخر الاحصاءات المتوفرة للمصارف التجارية العاملة في المملكة العربية السعودية إلى أن النمو السنوي في إجمالي الموجودات بلغ ٢٦,١ في المئة بنهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٤، ليصبح ٦٧٢,٧ مليار ريال. كذلك زادت أرباح المصارف التجارية بنهاية الشهر المذكور لتبلغ ١٣,٨ مليار ريال، أي بزيادة سنوية نسبتها ٤٣,٣ في المئة. وارتفع حجم الودائع بنهاية الشهر إياه بنسبة ١٤,٤ في المئة مقارنة بشهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٣ ليبلغ ٣٩٢,٤ مليار ريال. ولا شك أن كل هذه المؤشرات تعكس بصورة جيدة تطور القطاع المصرفي المحلي. هذا بالاضافة إلى التطور الملحوظ في استخدام التقنيات المصرفية ذات الجودة العالية، إلى جانب استقطاب الكوادر المصرفية المؤهلة والمدربة والتوسع في زيادة عدد فروع المصارف وأجهزة الصرف الآلي العاملة في المملكة. والأخيرة ارتفعت إلى ٤٠١٩ جهازاً بنهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٤، أي بارتفاع سنوي نسبته ١٥,٥ في المئة. أما نقاط البيع فقد سجلت ارتفاعاً سنوياً نسبته ٢٣,٤ في المئة إلى ٣٤٨٤٦ نقطة بيع بنهاية تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٤.

أما بالنسبة للقطاعات المصرفية في الدول العربية فهي تسعى جاهدة لمواكبة التطورات العالمية على الرغم مما تواجهه من تحديات كبيرة، وأعتقد أنها لا تقل عن نظيراتها العالمية من حيث قيامها بتقديم خدمات ومنتجات مصرفية جديدة والعمل على صقل وتطوير مهارات الكوادر البشرية في المجال المالي والمصرفي وإدخال التقنيات المتطورة وأساليب الخدمة الحديثة إلى العمل المصرفي، وتعمل على تحقيق توازن بين متطلبات السوق وأدائها بشكل عام ولديها القدرة على التكيف مع الظروف والمستجدات نظراً لما تتمتع به من خبرات وكوادر مؤهلة في هذا المجال. وفي رأينا ما تزال الأسواق العربية قادرة على استيعاب المزيد في ما يتعلق بطرح منتجات وتقنيات مصرفية جديدة في السوق.

قادرون على تطبيق بازل-٢

البيان: هل تحضرت جميع المصارف للتقيد بمعايير بازل٢ وهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

السياري: كما تعلمون، إن لجنة بازل قامت بإصدار المعيار الجديد بشكله النهائي بنهاية النصف الأول من عام ٢٠٠٤ وسوف يتم البدء بتطبيقه مع بداية عام ٢٠٠٧. ومؤسسة النقد العربي السعودي أدركت أهمية الاستعداد لمتطلبات «بازل٢» مبكراً وأقامت العديد من الندوات كما اتخذت عدداً من الإجراءات الأخرى بهدف التأكد من استيعاب المصارف السعودية لمتطلبات المعيار الجديد وتطوراته. كما تم تشكيل فرق عمل مشتركة بين المصارف والمؤسسة لمناقشة الأساليب المثلى والجدول الزمني لتطبيق المعيار لكل مصرف على حدة نظراً لأن أساليب تطبيق هذا المعيار تعتمد على حجم المصرف وإمكانياته فضلاً عن حجم تعاملاته. ومما لا شك فيه أن جميع المصارف المحلية والتي تأتي في طليعة المصارف في المنطقة في مجال تطبيق متطلبات وإرشادات لجنة بازل بشكل عام ستكون قادرة على تطبيق المعيار الجديد بازل٢ خلال عام ٢٠٠٧.

للاندماجات ميزة تنافسية

البيان: هل تحبذون عمليات الدمج والشراء بين المصارف السعودية؟ ولماذا؟

السياري: الاندماجات أصبحت إحدى وسائل المنافسة في عصر التكتلات والعولمة. ويتوقع أن يكون لها أثر إيجابي على طبيعة الخدمات المقدمة لعملاء المصارف. وبدون اللجوء لعمليات الاندماج ربما لا يكون لدى مصارفنا ميزة اقتصاديات الحجم ومن ثم القدرة على المنافسة وتقديم خدمات تضاهي المصارف العالمية خاصة وأن المملكة مقدمة على الانضمام لمنظمة التجارة العالمية الأمر الذي قد يغير في تركيبة قطاع الخدمات ككل ومنها قطاع المصارف. وبالنسبة لنا في المؤسسة فإننا لا نمانع الاندماج بين المصارف إذا كان ذلك سيضفي ميزة تنافسية لمصارفنا على المستوى المحلي والدولي وفي نفس الوقت لا يؤدي إلى ظهور قوى احتكارية. لكن لابد من التذكير بأن عمليات الاندماج بين المصارف السعودية هي قرارات إستراتيجية استثمارية بحتة تحكمها رغبة المستثمرين وملاك تلك المصارف ومجالس إدارتها حسب رؤيتها المستقبلية.

المزيد من الاستثمار في التقنيات الحديثة

البيان: ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

السياري: خلال العقدين الماضيين تغيرت بنية الأنظمة المالية العالمية بفعل عدة عوامل منها التحرر السريع في الأسواق وحدوث تدفقات رأسمالية عالمية ضخمة، ووقوع أزمات مالية في عدد من الأسواق العالمية مما أدى إلى مراجعة النظام النقدي والمالي العالمي، وكذلك ظهور الابتكارات والتطورات الهائلة في مجالات التقنية والاتصالات والمعلومات، بالإضافة إلى تطوير المشتقات المالية التي تعد أدوات مهمة ومعقدة للتحكم بالمخاطر.

وينبغي على المصارف العربية أن تستوعب أبعاد تلك التحديات والتغيرات السريعة للأسواق المالية العالمية وأن تتوقع منافسة قوية من الخارج لجوانب من النشاطات والاحتياجات في المنطقة.

ويتطلب الأمر من مصارفنا ومؤسساتنا المالية بلورة إستراتيجيات تشمل المزيد من الاستثمار في التقنيات الحديثة وتعزيز فعاليتها والسعي إلى الابتكار، وملاحقة التغيرات في الصناعة المصرفية وتعزيز قدرتها على إدارة المخاطر الناجمة عن العمليات المصرفية. كما يتوجب عليها الاستمرار في تطوير برامج التدريب لكوادرها البشرية.

وأود هنا أن أشير إلى أننا في مؤسسة النقد العربي السعودي نولي موضوع الرقابة والإشراف أهمية قصوى للتأكد من أن القطاع المصرفي في المملكة قادر على مواجهة التحديات القائمة والمتجددة في هذه الحقبة من التاريخ. ونعمل عن كثب على مواكبة وتحديث أنظمة ومعايير الرقابة والإشراف بالاسترشاد بالمعايير الدولية التي تُعتمد عالمياً في ما يخص كفاية رأس المال ومخاطر الإئتمان والمخاطر المرتبطة بالتعامل المصرفي والمالي في مجمله.

نتائج تبشر بالخير

البيان: ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥؟

السياري: أود أن أؤكد هنا بأن جميع المصارف السعودية تتمتع بأوضاع مالية جيدة ويتوقع أن تحقق بمشيئة الله نتائج تبشر بالخير خلال العام ٢٠٠٥. وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى أن المصارف السعودية تحظى بمتانة في قاعدتها الرأسمالية وذات ملاءة مالية عالية مما يمنحها القدرة على التكيف مع الظروف والمستجدات والمنافسة في المرحلة المقبلة.

د. اميه طوقان - محافظ البنك المركزي الأردني - :

الاستقرار النقدي يحتل سلّم الاولويات

أسعار الفائدة في السوق الأردني تعتبر معتدلة مقارنة بألمانيا والمغرب ولبنان

رأى محافظ البنك المركزي الأردني الدكتور اميه طوقان ان مستوى الهامش بأسعار الفائدة في السوق الأردنية معتدل مقارنة بدول أخرى مثل ألمانيا والمغرب ولبنان.

وممّا قاله في هذا الصدد:

«ان البنك المركزي أدخل اصلاحات متعددة على هذه السياسة بهدف خلق هيكل أسعار فائدة مرن وملائم ينسجم مع الاوضاع الاقتصادية السائدة محلياً وتطورات أسعار الفائدة في السوق العالمية»، مشيراً الى ان البنك ومنذ بداية تطبيق الاصلاحات الاقتصادية قام بتحرير أسعار الفائدة الدائنة والمدينة في السوق المصرفية تاركاً تحديد مستوياتها لقوى السوق، كما عمل على استخدام الأسلوب غير المباشر لتوجيه تلك الأسعار.

وأوضح محافظ البنك المركزي انه في السنوات الأخيرة وفي ضوء انخفاض أسعار الفائدة في الأسواق العالمية والتطورات السائدة قام البنك بتخفيضات كبيرة في أسعار الفائدة على أدوات سياسته بغية حث البنوك على التخفيض في أسعار الفائدة على التسهيلات، مشيراً الى ان التجاوب لم يكن بالحد المرضي نتيجة لتراكم سياسات ائتمانية غير حصيفة نتج عنها ديون غير عاملة وارتفاع المصاريف الادارية في البنوك وقامت البنوك بتخفيض أسعار الفوائد على الودائع بشكل كبير وأسرع مما خفضت به أسعار الفوائد على التسهيلات مما وسع المسافة بين أسعار الفائدة الدائنة والمدينة. بالرغم من هذا نجد ان مستوى الهامش بأسعار الفائدة معتدل مقارنة بدول أخرى مثل ألمانيا والمغرب ولبنان.

وقال د. طوقان ان دور البنك المركزي في النشاط الاقتصادي هو دور تمويلي مباشر أو غير مباشر للحكومة لسد عجز الموازنة وهذا الرأي ظل سائداً حتى الثمانينات في ظل خطط طموحة للتنمية الاقتصادية في تلك الفترة.

زيادة السيولة تضر الاقتصاد

وأضاف ان التجربة العملية في دول العالم أظهرت ان زيادة السيولة في الاقتصاد عن المستوى المستهدف قد تمول التضخم او ارتفاع الأسعار بدلاً من تمويل النشاط الاقتصادي أو تمويل النشاط الاقتصادي على مدى قصير حيث ان زيادة السيولة تزيد من ظرف عدم اليقين وتضر بالنمو الاقتصادي مما ادى لحدوث تغيير في أهداف وسلوكيات البنوك المركزية وخاصة في الدول الصناعية.

الاستقرار النقدي له الاولوية

وقال ان تحقيق الاستقرار النقدي أصبح يحتل سلم الاولويات النقدية عند البنك المركزي الأردني، اي استقرار المستوى العام للأسعار واستقرار سعر صرف الدينار وتوفير هيكل أسعار فائدة ملائم.

هدف تطوير الجهاز المصرفي وضمان سلامته يوازي هدف الاستقرار النقدي

واستعرض د. طوقان جهود البنك المركزي الأردني في تعزيز النشاط الاقتصادي والمرتكز على محاور ثلاثة هي تحقيق الاستقرار النقدي وتهيئة البيئة المصرفية المناسبة وتطوير سوق رأس المال.

البيئة المصرفية السليمة

وأضاف ان البيئة المصرفية السليمة تعتبر من أهم الشروط لتحقيق الكفاءة في عملية تخصيص الموارد وتوفير التمويل المناسب للنشاط الاقتصادي، لذا فإن هدف تطوير الجهاز المصرفي وضمان سلامته يوازي هدف الاستقرار النقدي. مشيراً الى ان حجم موجودات البنوك شكل ما نسبته ٢٢٢,٥ بالمئة من الناتج الاجمالي المحلي عام ٢٠٠٣ ليولي بعدها المركزي عناية لضمان سلامته ومنعته وتطوير أنشطته.

ولتعزيز سلامته طلب من البنوك الأردنية رفع الحد الأدنى لرأسمالها من ٢٠ مليون دينار الى ٤٠ مليوناً بحلول العام ٢٠٠٧ والى ١٠٠ مليون لعام ٢٠١٠ ورفع الحد الأدنى لمعدل كفاية رأس المال الى ١٢ بالمئة بالمقارنة مع النسبة المقررة في لجنة بازل الى ٨ بالمئة. كما تم تخفيض المدة الزمنية لتصنيف الديون المتعثرة وتعليق الفوائد عليها من ستة أشهر الى ثلاثة وأمر بمكافحة غسيل الأموال من خلال تشريعات تصحيحية.

رفعنا مستوى الرقابة

وأضاف طوقان ان البنك المركزي رفع مستوى الرقابة على المصارف بما ينسجم مع المعايير الدولية وتم فرض حدود قصوى للتركزات الائتمانية المباشرة وغير المباشرة ووضع حد أدنى لنسبة حقوق المساهمين الى الموجودات ٦ بالمئة واضافة مخاطر السوق لمعادلة احتساب معدل كفاية رأس المال

وافساح المجال امام ترخيص المزيد من المؤسسات المصرفية الخارجية صاحبة الخبرة وازالة المزايا التفضيلية التي كانت تتمتع بها بعض البنوك في مجال التسليف وتوحيد نسبة الاحتياطي الالزامي على كافة الودائع بالدينار والعملات الأجنبية وتشجيع البنوك على الاندماج في ما بينها لخلق مؤسسات مصرفية قوية والتشجيع على ادارة المحافظ الاستثمارية بالدينار والعملات الأجنبية وتطوير نظام الاستعلام المتعلق بالأخطار المصرفية من خلال الربط الآلي الشبكي وإنشاء وحدات الشيكات المرتجعة للحد منها وتطوير نظام المدفوعات الوطني لتقليل مخاطر متعلقة بالسيولة.

الثقة بمناخ الاستثمار

وقال الدكتور طوقان ان المتتبع لاداء السياسة النقدية خلال السنوات القليلة الماضية يرى ان هذه السياسة حققت انجازات ملموسة حيث تمت المحافظة على استقرار سعر صرف الدينار مما عزز الاستقرار والثقة بمناخ الاستثمار في الأردن. وظلت مستويات التضخم ضمن مستويات مقبولة لا تتجاوز ٢ بالمئة في المتوسط في السنوات الخمس الأخيرة وتمت بلورة هيكل أسعار فائدة ينسجم مع الوضع الاقتصادي المحلي ويتماشى مع التطورات الاقتصادية الدولية.

وأشار الى ان موجودات البنوك المرخصة قد نمت بنسبة ٨,٥ بالمئة وإجمالي الودائع ٨ بالمئة في المتوسط والتسهيلات الائتمانية ٤,٢ بالمئة. وارتفع رأس المال والاحتياطات من ٩٣٥ مليون دينار في نهاية عام ١٩٩٩ الى ١,١ مليار دينار في نهاية عام ٢٠٠٣. كما بلغت نسبة كفاية رأس المال للبنوك مجتمعة في نهاية عام ٢٠٠٣ نحو ١٦ بالمئة مقارنة مع النسب المقررة في «بازل» والبالغة ٨ بالمئة.

موجودات القطاع المصرفي اللبناني ٣ اضعاف ونصف الناتج القومي وهي من أعلى النسب اطلاقاً في العالم

وليد علم الدين (رئيس لجنة الرقابة على المصارف): قطاعنا المصرفي معافى جداً

الحديث مع وليد علم الدين رئيس لجنة الرقابة على المصارف لا بد ان يتسم بجدية تامة وان يكون لكل سؤال وجواب، عند محاورته، الوضوح الكامل، فلا يترك بعد النشر انطباعات غير متطابقة مع قناعاته.

وقبل بدء تسجيل الحديث رد بطريقة غير مباشرة على ما نشرناه في «البيان» عن ترشيحه لولاية جديدة في رئاسة لجنة الرقابة، حيث له الأفضلية على سواه كونه من المقربين من رئيس الحكومة عمر كرامي، فقال بكل صراحة وللنشر أيضاً انه أقرب في توجهه الى الرئيس سليم الحص «المعلم» منه الى اي شخص آخر، وهو يفخر ويعتز بأنه من تلامذة الرئيس الحص.

لا شك ان مثل هذا التصريح العلني في وقت يبحث موضوع تعيين رئيس وأعضاء لجنة الرقابة على المصارف، يعبر عن الثقة بالنفس وعدم التهافت وراء المنصب الذي يتسابق للوصول اليه كثيرون ممن يقف وراءهم نافذون كبار.

وفي كل أجوبته عن أسئلتنا تشعر بأن وليد علم الدين يركز على تحصين وتقوية القطاع المصرفي عبر دراسات وتعاميم ومعايير تتوافق مع قدراته وحجمه.

ونفى وجود أي خطر على القطاع أو النقد الوطني في ظل موجودات واحتياطيات ومؤونات توازي ثلاثة أضعاف ونصف حجم الناتج القومي وهي أعلى نسبة في تاريخ القطاع المصرفي.

ثقة بلبنان وبقطاعه المصرفي

■ لاحظنا في أواخر العام الحالي تعدد الندوات حول الأعمال الرقابية في المصارف فالام تعزون ذلك؟

– شهدت بيروت مؤتمرات وندوات ودورات عدة، فمن منتدى بيروت الاستثماري، الى المؤتمر الرابع عشر لصندوق النقد العربي، الى دورة ادارة مخاطر العمليات وفقاً لتعليمات لجنة «بازل ٢» التي نظمتها مجموعة «غرانت ثورنتون» وغيرها. هذه النشاطات التي تعددت بعد عيد الفطر المبارك وقبل عيد الميلاد ورأس السنة، إنما عكست صورة زاهية للبنان وأعطت وزناً كبيراً للقطاع المصرفي وقدّرت دور المصرف المركزي وهيئة الرقابة على المصارف، والعبرة من كل ذلك ثقة كبيرة بدور مصارفنا الإقليمي.

إنجازات وتعاميم للحد من المخاطر

■ ما هي الإنجازات التي تحققت في لجنة الرقابة خلال ٢٠٠٤ على صعيد التشريعات القانونية والرقابة الميدانية؟

– الإنجازات المحققة كانت بالتعاون مع المصرف المركزي وتناولت الأنظمة الجديدة لإدارة المخاطر وهي الأحدث عالمياً، ويأتي من ضمنها التعميم رقم ٢٤٢، الذي تبع تقويماً لإدارة المخاطر التي قامت به الفرق الميدانية في الهيئة، ونظاماً عاماً للتدقيق الداخلي أعده المركزي، الى أنظمة سابقة تناولت درس مخاطر التسليفات، وإدارة مخاطر التشغيل والتحكم في الأنظمة المعلوماتية.

والتعميم ٢٤٢ توجيهي، يتوجه الى المصارف والمؤسسات المالية ومفوضي المراقبة لديها لضبط أسس إدارة المخاطر، على أن يعمل به من تاريخ ١/١/٢٠٠٥ ويدعو الى توزيع مجمل أنواع المخاطر التي يتم التعرف اليها لتشمل كحد أدنى فئات مخاطر الائتمان (Credit Risk) ومخاطر السوق (Market Risk)، ومخاطر التشغيل (OPERATIONAL RISK) وأي مخاطر أخرى كمخاطر سوء السمعة. كما ويدعو الى إدارة مخاطر الائتمان بحسب تعميم اللجنة رقم ٢٣٨ وإدارة مخاطر السوق ومخاطر التشغيل والمخاطر المتبقية وفق معايير إدارة المخاطر الأساسية التي أصدرتها جمعية المصارف، وأي تعاميم لاحقة قد تصدر عن مصرف لبنان واللجنة.

وبالنسبة الى عمل مدققي الحسابات في المصارف، وللمرة الاولى منذ ٢٠ عاماً وضعت اللجنة دليلاً توجيهياً للمصارف، ذا معايير عالية موحدة، يتابع تطبيقه فرق عمل أربعة ميدانية ومكتبية، تتوزع مهماتها بحسب الصلاحيات المعطاة لها، الأول للتدقيق العام، الثاني التدقيق في مخاطر السوق، والثالث للدخول في اداء الشبكة المعلوماتية، الى فريق رابع للتأكد من تطبيق أنظمة مكافحة تبييض الأموال، بالتلازم مع عمل هيئة التحقيق الخاصة.

أما الرقابة المكتبية فتشمل دراسة دورية لبيانات المصارف الشهرية ولتقارير مفوضي المراقبة الخ.. وقد لقينا تجاوباً تاماً من جمعية المصارف وهذا يعتبر مشجعاً ويبعد إمكان حصول أي خلل في القطاع المصرفي مستقبلاً.

تحضيرات سابقة لـ«بازل ٢»

■ معايير «بازل ٢» في حال تنفيذها قد تؤدي الى انخفاض الملاءة المصرفية في عدد من المصارف كما يقول غير مصرفي، كيف ستوفقون بين تنفيذ تلك المعايير والاحتفاظ بملاءة جيدة؟

– ان الميزة الأولى للقطاع المصرفي في لبنان انه يتمتع الآن بسيولة كبيرة وخصوصاً بالعملة الأجنبية، فالمصارف تملك ما يزيد على ثمانية مليارات دولار بالعملات الأجنبية في حسابات سائلة معظمها خارج لبنان، وهذا الرقم لا يشمل رقماً مماثلاً في سيولة بالعملة الاجنبية أيضاً في مصرف لبنان. من هنا فإن السيولة هي أهم سلاح في يد المصارف لجبه متطلبات غير منظورة في المدى القريب والمتوسط الأجل. والمؤشر الإيجابي المهم الثاني بالنسبة الى القطاع هو حجمه الكبير نسبياً، حيث يفوق اليوم الـ ٧٠ مليار دولار إذا تم احتساب حجم فروع المصارف اللبنانية في الخارج.

أما حجم القطاع المصرفي في لبنان فهو يقارب الـ ٦٧ مليار دولار للمصارف العاملة في لبنان، وهذا الحجم يوازي ثلاثة أضعاف ونصف حجم الناتج القومي وهي أعلى نسبة في تاريخ القطاع المصرفي ومن أعلى النسب اطلاقاً في العالم.

يضيف السيد علم الدين «ان رأس مال قطاع المصارف البالغ ٤,٥ مليارات دولار يعتبر أكثر من كاف ويشكل نسبة ٢٠ في المئة، من رأس المال الى المخاطر المثقلة، فيما المطلوب في معايير «بازل ١» نسبة ٨ في المئة فقط. أما معايير «بازل ٢» فلا تتضمن نسبة ملاءة محددة، كون هذه الأخيرة تتأثر بالعديد من العوامل، ترتبط مباشرة بما يطبق من خيارات أو مقاربات في مجال إدارة المخاطر، اذ يمكن ان تكون هذه المقاربات متقدمة تستلزم رأسمالاً مرتفعاً أو بالعكس، لكن تبقى الزامية تطبيق هذه المعايير من قبل المصارف.

ومن خاصيات معايير «بازل ٢» انها تسمح للمصارف الكبيرة والصغيرة بتطبيقها، بحسب خيارات الاخيرة المعقدة أو السهلة للوصول الى التطبيقات المطلوبة.

ونحن في اللجنة قررنا في بدء هذه السنة بإجماع الحاكمية، والمجلس المركزي لمصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية المصارف ان نطبق «بازل ٢» على مصارفنا مع بدء تطبيقها دولياً في آخر سنة ٢٠٠٦.

قضية بنك المدينة انتهت بسلام

■ أين وصلت قضية بنك المدينة وشقيقه الاعتماد المتحد، وما هي العبرة التي اخذت من هذه القضية لكي لا تتكرر في مصرف آخر؟

– قضية بنك المدينة انتهت الى حلول ضمنت حقوق جميع المودعين، وحتى في عز أزمته لم يعكس آثاره على القطاع ككل، اذ لم يكن يشكل أكثر من واحد في المئة من حجم القطاع، ولم يكن لأي بنك استحقاقات مالية معه، بعدما عزل بالكامل واتخذت الإجراءات كافة قبل تصفيته.

تسوية الديون المتعثرة

■ كيف تعالج لجنة الرقابة مشكلة الديون الهالكة في المصارف، حيث لا يزال البعض يعتبرها قائمة في قيوده، وهل هناك تساهل لعدم احراج القطاع المصرفي؟

– هيئة الرقابة تقوم بواجباتها كاملة في ما خص معالجة مشكلة الديون الهالكة، إيماناً منها بعدم تأجيل حلها، اذ تبادر في هذا الصدد الى طلب المؤونات اللازمة وخلال سنة، وأشير هنا الى انني ومنذ ٥ سنوات تاريخ تسلمي مهماتي على رأس اللجنة، زادت مؤونات المصارف ٤٠ في المئة. أما بالنسبة الى الديون الهالكة

المترتبة على أشخاص للمصارف تتابعها اللجنة بموجب قانون صدر سابقاً، فإن بين أيدي اللجنة اليوم ٥٨٢ ملفاً للتسويات تشمل ٧٠٠ مليون دولار من الديون المتعثرة، حيث تشمل التسويات مزيجاً من الإجراءات وفق كل حالة، وهدفها جدولة ديون المقترضين لآجال طويلة ولقاء عقارات. واطمئن ان تدابير اتخذت في هذه القضية تناولت اعفاءات يمكن ان تصل الى ٢٠٠ مليون دولار. ولا أخفي سراً ان ثمة جموداً في اقراض المصارف للقطاع الخاص منذ مطلع ٢٠٠٣، وثمة سببان لاحجام المصارف يتمثل أولاً بضعف رساميل الشركات نسبة الى مديونيتها، وثانياً بقاء الديون المتعثرة في محافظ المصارف حتى وقت قريب من دون معالجة.

■ وكيف السبيل برأيكم الى تعزيز وضع الشركات؟

– من الأهمية بمكان تفعيل السوق المالية عبر تعزيز دور البورصة، وثمة مشروع قانون في هذا الصدد في المجلس النيابي، يركز في بنوده على تشجيع الشركات العائلية لأن تتحول شركات مساهمة، وان تؤمن ادارة البورصة عروض الاستثمارات الشفافة مع إمكان انسحاب المستثمر منها ساعة يشاء.

رقابة مشتركة!

■ امتداد المصارف اللبنانية الى خارج لبنان سيكون تحت رقابتكم أم رقابة الدول التي تعمل فيها؟

– المصارف اللبنانية العاملة في الخارج تخضع تلقائياً للقوانين والأنظمة المالية المرعية الاجراء في البلد الذي تمارس نشاطها فيه، وثمة رقابة تشترك فيها لجنة الرقابة على المصارف في لبنان مع السلطات المالية والنقدية في الخارج بموجب مذكرات تفاهم توضع لهذا الغرض، وتتضمن المعاملة بالمثل، حيث تضع السلطات المذكورة اللجنة في أجواء مستجدات هذه المصارف وتزودها ببيانات دورية مفصلة عنها.

مزايا تفاضلية لمصارفنا

■ هل تجد، في ظل الفوائد المرتفعة والكلفة التشغيلية المرتفعة للمصارف اللبنانية، ان هذه الأخيرة يمكن ان تزاول نشاطاتها وتحقق المردود المطلوب؟

– بالتأكيد فثمة مزايا تفاضلية تتمتع بها مصارفنا في الخارج وبالتالي فهي قادرة على توفير خدماتها في أكثر من بلد، وخير دليل على هذه المقولة افتتاح فروع، اضافة الى بعض الدول الأجنبية، في سوريا والأردن وأخيراً في السودان، وطبيعي ان تتوسع خدمات القطاع الى البلدان التي تجمعها به الاستثمارات وتوظيف رؤوس الأموال.

خلاف طبيعي لمصلحة القطاع

■ ينقل عن البعض وجود اختلاف في وجهات النظر بين حاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على القواعد المتبعة في رقابة بعض المصارف، فهل هذا صحيح؟

– من الضروري ان يكون هناك اختلاف في وجهات النظر مع الحاكمية تجاه بعض الامور، نظراً لاستقلالية كل من المؤسستين، لكن التعاون تام بينهما والتنسيق كامل في ما يصب بمصلحة قطاع المصارف.

السوق الاقليمية تفرض الدمج

■ مسؤول في أحد المصارف كان حرر خمسة شيكات بقيمة خمسة ملايين دولار تسديداً لما سحبه او بدده من أموال، ولغاية تاريخه لم يسدد قيمة هذه الشيكات. فما كان دور لجنة الرقابة في الموضوع؟

– حصل ذلك في وقت كان يفتقد فيه قانون الدمج الى صلاحية المصرف المركزي بالتعاون مع اللجنة، في مقاضاة المخالفين وإحالتهم الى القضاء. اليوم، ومع صدور قانون الدمج الجديد الذي يلحظ حق اللجنة في الادعاء على مبددي المال العام في المصارف، صار ذلك ممكناً.

■ وهل تتوقع عمليات دمج بين المصارف خلال ٢٠٠٥؟

– ثمة ٥٢ مجموعة حالياً تمارس نشاطها المصرفي في لبنان، وهذا العدد يعتبر متناسباً مع حجم الودائع البالغ ٧٠ مليار دولار، غير انه يفرض وفي حال التوسع اندماجاً لبعض المجموعات للقيام بإدارة عمليات الاوروبوند في المنطقة، وهذا ما قام به احد المصارف أخيراً بالتعاون مع مصرفين عالميين، في خطوة تعتبر مؤشراً ناجحاً لمستقبل القطاع، الذي يتمتع بالكفايات البشرية اللازمة لإجراء مثل هذه العمليات.

وأشاد علم الدين بالدور الذي لعبه بنك لبنان والمهجر مع المصرفين العالميين في ادارة عمليات الاوروبوند لمصلحة لبنان، لافتاً الى ان ذلك يؤكد قوة قطاعنا المصرفي أكان على الصعيد الاداري او التقني، محلياً ودولياً.

استمرارية عمل اللجنة

■ تنتهي ولاية لجنة الرقابة خلال الشهر الجاري (كانون الاول)، فهل سيتم التجديد لها؟

– اللجنة الحالية أنجزت الكثير بكفاية واداء عاليين، نتمنى المحافظة على استمرارية عملها من خلال التجديد أقله لبعض أعضائها.

■ ما هي تمنياتك للمصارف على عتبة سنة ٢٠٠٥؟

– نتمنى لإدارات المصارف تعزيز أنظمتها وتقويتها، والانطلاق بجدية للتوسع إقليمياً والنجاح في كل ما تقوم به خدمة للمجتمع.

WEBSITE: www.amanainsurance.com
E.MAIL: amana@amanainsurance.com

"The Professionals"
23rd ANNIVERSARY

AMANA
INSURANCE CO. S.A.L.
CAPITAL L.L. 4.545.000.000
Decree No.86/E.C.Of 28.07.81
Insurance Register : 183

HEAD OFFICE:
DEKWANEH - Dekwaneh Highway
Freiha Bldg - 2nd Floor
Tel.: (961-1) 683025-683026-683027
Fax: (961-1) 683028 - P.O.Box: 11-9349 Beirut

BRANCHES:
* HAMRA, Hourani Street, Clemenceau
Tel: (961-1)370880/1, Fax: (961-1)370878
* ALEY, Assaha, Jurdi Bldg.
Tel: (961-5) 557322, Fax: (961-5) 557323
* SAIDA, Fakher El Dine Street, Al Alayili Center, 6th Floor
Tel + Fax: (961-7) 752759
* BIR EL-ABED, Al Inma'a 2 Center
Tel: (961-1) 558800, Fax: (961-1) 558801
* TRIPOLI, Merhebi Center, Bahssas
Tel: (961-6) 410511/2, Fax: (961-6) 410513

د. جوزف طربية (رئيس جمعية مصارف لبنان):

ازمتنا الاقتصادية والمالية ليست مستعصية على الحل

بمرونته وديناميته ومصداقيته، تمكن د. جوزف طربية ان يرأس ويدير احد اكبر المصارف اللبنانية (بنك الاعتماد اللبناني ش.م.ل.) اولا لمصلحة مصرف لبنان وتاليا لمجموعة سعودية مليئة جدا اقدمت على شرائه مشترطة استمرار الدكتور طربية برئاسته وادارته حيث يواصل تطويره بما يضاهي ارقى المصارف.

ونجاحه اللافت في الاعتماد اللبناني اوصله الى رئاسة جمعية مصارف لبنان لولاية اولى وثانية بالتزكية، وكذلك الى رئاسة اتحاد المصارف العربية حيث تهافت المصرفيون العرب الى تأييده وانتخابه بالاجماع في اضخم اجتماع واكبر حشد شهدته العاصمة اللبنانية.

ومن منطلق خبرته الواسعة في الصناعة المصرفية حملت اليه «البيان» جملة اسئلة تتردد في اوساط مختلفة لمعرفة حقيقة اوضاعنا المصرفية والمالية وقد اجاب عنها الدكتور طربية بموضوعية وبأسلوب تفاؤلي، مكرسا ايمانه بلبنان وقدرات ابنائه ومؤكدا ان ازمتنا الاقتصادية والمالية ليست مستعصية على الحل.

تطلع القطاع الى الاسواق الخارجية هو للبحث عن منافذ جديدة للعمل والاستثمار

المصارف التزمت بتمويل الاقتصاد اللبناني

■ ألا ترون ان المصارف تشبعت من تمويل الدولة، وانه في حال خفضت اكتتاباتها في سندات الخزينة ستتقلص ارباحها.. فماذا تتوقعون ان يكون تأثير ذلك على القطاع المصرفي في لبنان، علماً انه لا توجد مجالات عديدة ومربحة لتوظف اموالها فيها؟

– لجمعية المصارف مواقف صريحة ومعلنة تربط فيها بشكل مباشر بين اهتمامها بتحصين الوضع الاقتصادي التي هي جزء منه، وقلقها من تأخير تنفيذ الدولة للإصلاحات الإقتصادية التي التزمت بها، والتي ثابرت الهيئات الإقتصادية على المطالبة بتنفيذها في كل المناسبات.

وكما هو معلوم، فقد وقفت المصارف دائماً الى جانب الدولة ومصرف لبنان، حتى في ادق الظروف واكثرها صعوبة وعملت بما لديها من صدقية محلية ودولية على استقطاب مدخرات اللبنانيين المقيمين والمغتربين ومدخرات الاشقاء العرب، واعادت ضخها في السوق اللبنانية، إما تمويلاً للقطاعين العام والخاص وإما دعماً لاحتياطي القطع الأجنبي لدى المصرف المركزي، وقد بلغ حجم الدعم الذي قدمه القطاع المصرفي للإقتصاد اللبناني حدوداً متقدمة جداً، والأرقام خير دليل على ذلك. ويبلغ حجم التسليفات المصرفية للقطاعين العام والخاص حالياً ما يقارب ٣٠ مليار دولار، وشكّلت هذه التسليفات حوالى ١٦٠ ٪ من الناتج المحلي الاجمالي، فيما توزّعت مناصفة بين القطاعين العام والخاص.

كما ان القطاع المصرفي لم يكن محايداً في إنجاز المكتسبات التي حقّقها انعقاد مؤتمر باريس ٢، بل تميز بلعب دور اساسي وحيوي في آلية تخفيض خدمة الدين العام، وذلك إما بطريقة مباشرة عبر الاكتتاب بسندات خزينة بمبلغ يقارب ٣,٦٥ مليارات دولار بفائدة صفر في المئة، وهو مبلغ فاق إجمالي مساهمات البلدان الصديقة والشقيقة معاً، وإما بطريقة غير مباشرة، عبر الإسهام في خفض معدلات الفوائد بشكل ملموس في الاسواق وبالاخص على سندات الخزينة اللبنانية.

وبالمناسبة فاننا نعيد التأكيد، بأن المصارف اللبنانية التي التزمت بشكل ثابت بتمويل الاقتصاد اللبناني، تتعامل مع الدولة كعميل مدين وهذا التعامل يقوم على مرتكزات اساسية اهمها:

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

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

٣ – ضرورة احترام الدولة اللبنانية التزاماتها وبالاخص في مجال الاوراق المالية المصدرة بالليرة او الاصدارات السابقة التي تمّت في اسواق دولية بإدارة مؤسسات دولية ووفق شروط وآجال محدّدة.

٤ – إحترام معطيات السوق المحلية والدولية وتلك المتعلقة بموارد المصرف وسيولتها، لا سيما بالعملات الاجنبية، وفي ضوء تقييم مخاطر البلد السيادية Risk Sovereign من قبل مؤسسات التصنيف الدولية.

اما في ما يتعلق بالربحية، فهي تتكون من حصيلة ادارة جانبي الميزانية في المصارف (الموجودات والمطلوبات) وهي تتوزع على الفوائد والاستثمارات والعمولات وسواها، وتشكل سندات الخزينة اللبنانية احد مجالات التوظيف من ضمن سلّة توظيفات واسعة للقطاعين العام والخاص، وفق استراتيجية خاصة بكل مصرف تراعي بدقة بين وجهة التوظيف وادارة المخاطر وتحقيق الربحية.

وتسعى المصارف في لبنان الى التأقلم مع التطورات العامة سواء منها السياسية او الاقتصادية الداخلية من جهة والخارجية المحيطة بها، من جهة اخرى. وهي تقوم بالتعامل بمهنية عالية مع المخاطر العامة والخاصة التي تواجهها وتستمر بزيادة اموالها الخاصة وبالإبقاء على نسبة عالية للسيولة الدولية لديها. حيث تبيّن المعطيات الاحصائية ان معدل الملاءة الحالي، بحسب معايير بازل، يفوق ١٩٪، وهو اعلى من الحد الادنى المفروض من قبل السلطات النقدية (١٢ ٪) والحد الادنى وفقاً للمعايير الدولية (٨٪)، مما يكسبها مزايا تنافسية على مستوى القطاعات المصرفية العربية.

وتعترف وكالات التصنيف العالمية وصندوق النقد الدولي بان ادارات المصارف في لبنان تتبع سياسات تحصّن القطاع وتعزز استقراره، ويحوز القطاع عموماً تصنيفاً جيداً ومتقدماً احياناً على رغم تأثره بالتصنيف السيادي الذي تتحكم به المديونية العامة والعجز في الموازنة وفقاً للقاعدة المتبعة دولياً في التصنيف.

وكما تعلمون، فقد شهد القطاع المصرفي خلال العقد الماضي عملية اعادة هيكلة استهدفت انشاء بنية متطورة لنظام مصرفي سليم قادر على التعامل مع ظروف ومعطيات متغيرة ومواكب للمعايير والمواصفات الدولية وهذا ما ادى الى عودة القطاع، في فترة قياسية، لاحتلال مكانته المعهودة في الاقتصاد الوطني وليكتسب ما يلزم من قدرات ومميزات تنافسية تؤهله لتعزيز دوره الاقليمي والخارجي ولمواجهة متطلبات العولمة واتفاقات تحرير الاسواق.

نوافذ جديدة للعمل والاستثمار

■ في حال اعتمدت المصارف على فكرة انشاء مصارف في الخارج، هل سيكون لها من مجال للمنافسة هناك في ظل عائد الفائدة الراشحة عالمياً؟ وهل سيساعدها التصنيف السيادي للبنان –B على استقطاب الودائع والزبائن الذين تسعى اليهم؟

– قياساً على تنامي قوة وقدرات القطاع المصرفي مضافاً اليه الانتشار اللبناني في الاغتراب وحجمه الكبير، ونظراً لضيق السوق الداخلي في استيعاب القدرات المتنامية للمصارف، جاء تطلع القطاع الى الاسواق الخارجية بحثاً عن منافذ جديدة للعمل والاستثمار، ليحقق تعزيزاً للتواجد الخارجي السابق، مركزاً بشكل خاص على الآتي:

– افضلية الانتشار في الاسواق القريبة التي تشكل امتداداً طبيعياً للاقتصاد اللبناني، والاخص في سوريا والاردن، وربما العراق بعد تحول اقتصاده الى مفهوم اقتصاد السوق.

– تعزيز شبكة العلاقات المتنامية مع مجموعة دول مجلس التعاون الخليجي، وهي ايضاً شبكة تاريخية

بالرغم من تأثير البيروقراطية واحتدام الخلافات والسجالات السياسية يحافظ لبنان على جاذبية استثمارية تفوق مثيلاتها في المنطقة

تشمل اوجه التعاون المختلفة من الشراكة والرسملة الى التوظيف والاستثمار والتواجد المباشر.

– تنمية الانتشار المصرفي اللبناني في الدول والاسواق التي تستضيف جاليات لبنانية عاملة او مغتربة، ويقع في هذا النطاق، التواجد في الاسواق الاميركية الشمالية (كندا) والجنوبية (البرازيل)، اضافة الى اوروبا (فرنسا، سويسرا) وافريقيا.

– تطوير البنية الالكترونية وتحديثها بشكل مستمر وفق ارقى المواصفات العالمية ، مما يتيح للبنوك اللبنانية فتح نوافذ افتراضية في كل انحاء العالم.

– زيادة حجم التعاملات واصدارات الاوراق اللبنانية في الاسواق الدولية، حيث حاز لبنان مركز الصدارة في المنطقة بحجم اصداراته العامة والخاصة وقد اكتسبت مؤسساته خبرات اضافية في التعامل مع هذه الاسواق، تؤهلها لادارة وتسويق اصدارات مماثلة لدول ومؤسسات في المنطقة.

ووفقاً لذلك ومع وجود مقومات إضافية تتعلق بطبيعة النظام الاقتصادي القائم في لبنان منذ الاستقلال، نحن نعتقد ان التوجه الاقليمي والدولي للمصارف اللبنانية هو جزء من استراتيجياتها ومخططاتها، وبات لديها من الكفاءة والمهنية والخبرة ما يكفي لوضع خطواتها وتنمية اعمالها في هذا الاطار ، ضمن المعايير المطلوبة والرشيدة لادارة المخاطر والتعامل مع واقع الاسواق الخارجية.

وكما هو معلوم فان مصرف لبنان يدعم التوجه الإقليمي والخارجي للمصارف وقد سمح لها اخيراً بالاستثمار والتوظيف بأوراق مالية خارجية ضمن مواصفات محددة اولاً لجهة تصنيف المؤسسة الخارجية الذي يجب ان لا يقل عن درجة BBB وثانياً لجهة الحجم الكلي للاستثمار او التوظيف بحدود ٢٥ بالمئة من رأسمال المصرف.

ومن الواضح، ان منح المصارف اللبنانية هامش حركة التوظيف في الاسواق الخارجية يتكامل تماماً مع توسع وجودها المباشر وغير المباشر في الاسواق الاقليمية والدولية، كما يسمح بتوزيع محفظتها الاستثمارية بشكل اشمل واكثر مراعاة للمعايير الدولية سواء منها المتطلبات الجديدة للجنة بازل او ما يتعلق بمؤسسات التصنيف الدولية، حيث ان الاستثمار في الاسواق الخارجية يساعد المصارف اللبنانية على تخطي التصنيف السيادي للدولة خصوصاً مع وجود فروع او مكاتب تمثيل او وحدات مستقلة تابعة قائمة في الاسواق الخارجية .

سوء الادارة البيروقراطية والسجالات السياسية

■ شهدت السنوات الاخيرة هروب الاستثمارات الاجنبية من لبنان بسبب البيروقراطية والاوضاع المتأزمة والتوترات السياسية، وغادرت المصارف الاجنبية أيضاً لا سيما الفرنسية بسبب التصنيف السيادي المنخفض وحيث تعتبر مصارفها المركزية الاكتتاب بسندات الخزينة من الديون الهالكة فتلزمها على تأمين احتياطات لها، فهل استطاع لبنان ان يفعل شيئاً لوقف مغادرة المصارف الاجنبية او ما تبقى منها؟

– في الواقع، لا يمكننا توصيف خروج مؤسسات واستثمارات معينة من لبنان بأنه موجة عامة في اتجاه واحد، ففي الوقت الذي خرج فيه بعض هذه المؤسسات او الاستثمارات لاسباب تتعلق بكل حالة على حدة، فان جميع المؤشرات والاحصاءات المتوفرة لدى مؤسسات اقليمية ودولية تجمع على تقدم لبنان في ترتيب دول المنطقة من حيث الجذب الاستثماري واحتلاله صدارة الترتيب في العام الماضي بحسب تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

ومن الثابت ، انه وبرغم استمرار تأثير بعض المعوقات ومنها المرتبطة بسوء الادارة والبيروقراطية واحتدام الخلافات والسجالات السياسية بين حين وآخر، يحافظ لبنان على جاذبية استثمارية يمكن بالطبع تعزيزها وتنميتها تفوق مثيلاتها في دول المنطقة التي تعاني بدرجة اعلى من تداعيات الاوضاع السياسية والامنية المتفجرة وفق تهديدات تتصاعد حيناً وتخبو حيناً آخر من جراء الحرب الدولية على الارهاب.

اما بالنسبة للمصارف الاجنبية، فان خروجها من الاسواق الناشئة عموماً وبينها لبنان، يرتبط اساساً بالاستراتيجيات الخاصة بهذه المصارف وبتقديرات ادارتها لجدوى تواجدها في سوق معين ومدى تأثيره على تصنيفها في اسواقها الرئيسية وترقياتها لتأثيرات مستقبلية خصوصاً بعد المباشرة بتطبيق توجيهات لجنة بازل ٢.

لكن رغم اقتناعنا بهذا الدافع يجب عدم اغفال عوامل اضافية نعتقد انها تلعب دوراً في تنفيذ هذه التوجهات في سوق لبنان. فالمصارف اللبنانية تحوز على الحصة العظمى من السوق ولديها مزايا تنافسية عالية في التعامل مع متغيرات السوق وبعض الاشارات التي تصنفها الادارة الخارجية في خانة السلبية. كما اجادت المصارف المحلية مكننة اعمالها واستخدام احدث التكنولوجيات والتقنيات في الصناعة المصرفية مما جعلها على مستوى واحد مع المؤسسات القادمة من دول متقدمة، وهذا ما اتاح للمصارف المحلية تنمية حصتها السوقية باستمرار وغالباً على حساب حصص المؤسسات الوافدة التي تقيد نفسها بسقوف وضعتها لها ادارتها الخارجية ليتحول كل ذلك الى عامل اضافي لاتخاذ القرار بالخروج من هذا السوق.

اما بشأن التأثير على القطاع المصرفي اللبناني، فاننا ننظر اليه من زاوية قدرة المصارف المحلية على الاستمرار بتطوير هيكلياتها وخدماتها والاستثمار في التكنولوجيا الحديثة والالتزام الصارم بأرقى المواصفات والمعايير الدولية للصناعة المصرفية، وكل هذا يتم بشكل جيد بل ممتاز بالتعاون مع السلطة النقدية والهيئات الرقابية ، وهذا ما يؤهل القطاع ، ليس لتغطية خروج الوحدات الاجنبية فحسب، بل لمجارات واجادة التعامل مع تنامي تحرر التجارة الدولية وانفتاح الاسواق وهو الاستحقاق الاهم الذي يواجه مؤسسات العمل والانتاج في جميع الاقتصادات الوطنية.

تنفيذ اتفاقية بازل٢ يتطلب مشروعا تنظيميا

■ هل تحضر القطاع المصرفي للتقيد بمعايير بازل-٢ في الموعد المحدد، وماذا سيكون مصير المصارف العاجزة عن ذلك؟

– ان بدء العمل باتفاقية بازل الجديدة سيكون بعد العام ٢٠٠٧ خاصة لمصارف دول المجموعة العشر (G10) ويعتقد البعض للوهلة الاولى بأن لدى المصارف متسعاً من الوقت للإلتزام بالمعايير الجديدة التي ستفرضها هذه الإتفاقية ، الا انه عند الغوص في دقائق المتطلبات الجديدة لناحية الرساميل الإضافية المطلوبة والنظم والإجراءات ووسائل قياس المخاطر وتأهيل الكوادر في المصارف والسلطات الرقابية على السواء ووضع الآليات والسياسات اللازمة موضع التنفيذ، يتبين لنا بأن الفترة التي تفصلنا عن موعد بدء سريان مفعول الإتفاقية هي بالكاد كافية لإتمام ما تتطلبه الاتفاقية الجديدة.

إلا انه من المحتم ان يتم وضع المصارف كافة في صورة ما ينتظرها من موجبات في ظل الاتفاقية الجديدة. وهذا ما سعت اليه السلطات النقدية اللبنانية وجمعية المصارف في لبنان عبر ورش العمل والحلقات التدريبية التي اقامتها بهذا الصدد والتي خلقت وعياً لدى الجهاز المصرفي حول هذا الموضوع، كما ان المهمة التي اوكلتها جميعة المصارف في لبنان الى احدى الشركات الاستشارية حول وضع الادلة المطلوبة بموجب اتفاقية بازل ، وتعميم هذه الادلة اللازمة على المصارف لبلورتها وفقاً لأوضاعها الخاصة مما كان له الاثر الجيد في استكمال التحضيرات المطلوبة للتطابق مع الإتفاقية الجديدة .

وتأتي اللجنة التي انشئت بالمشاركة بين السلطات النقدية وجمعية المصارف في لبنان لتضع خطة العمل المطلوبة من المصارف لمواجهة الإستحقاق المنتظر في الإتفاقية الجديدة .

ويهمني ان أؤكد بأن الخطوات التحضيرية المطلوبة للإلتزام باتفاقية بازل الجديدة ليست جهداً فردياً بل يقتضي ان تكون مشروعاً تنظيمياً على مستوى السوق المصرفية ككل تتشارك فيه كافة الاطراف المعنية من سلطات نقدية ورقابية ومالية واقتصادية ومصارف ومؤسسات لكل منها دور فاعل في إنجاح هذه المهمة، نظراً لما ستلحقه المتطلبات الجديدة لإتفاقية بازل من التزامات ومتغيرات قد تعيد النظر بالعمل المصرفي برمته وتلقي بظلالها على كافة القطاعات الاقتصادية والانتاجية في القطاعين العام والخاص وعلاقتها بالمنظمة المالية الدولية من مصارف دولية ووكالات تقويم عالمية ومؤسسات مالية عالمية.

وفي المحصلة ، فان السعي المبكر لمواكبة الالتزامات الجديدة واكتساب المصارف القدرات المطلوبة سيتيحان حكماً للمصارف اللبنانية الحفاظ على انخراطها السليم بالصناعة المصرفية الدولية والالتزام بكافة متطلباتها ومنها متوجبات بازل ٢.

نسبة نمو فاقت الثلاثة اضعاف

■ كيف تقوّمون نتائج القطاع المصرفي في لبنان لعام ٢٠٠٤ ونتائج مصرفكم بخاصة، وأي نمو حققتموه، وما هي برأيكم التحديات التي تواجهكم في العام ٢٠٠٥ ؟

– عموماً شهد النشاط الاقتصادي العام في لبنان تحسناً ملحوظاً بحيث يتوقع ان يصل معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي الى حدود ٥٪ في نهاية العام الحالي حسب توقعات صندوق النقد الدولي . وقد جاء تحسن وتيرة النمو نتيجة لارتفاع الطلب الداخلي والخارجي على السلع والخدمات اللبنانية وزيادة الاستثمار في بعض القطاعات والانشطة. وبغض النظر عن معدل النمو، فإن عودة الاقتصاد الى النمو بعد سنوات من الركود تشكّل بحد ذاتها تطوراً إيجابياً طال انتظاره.

وعلى صعيد السياسة المالية العامة، فقد استفادت الدولة من مفاعيل مؤتمر باريس ٢ الاستثنائية ، وتجاوبت الاسواق المالية المحلية والعالمية مع هذه المفاعيل ، فحصل لبنان بفعلها على دعم مالي خارجي وداخلي كبير وغير معهود، أدّى الى خفض كلفة الدين العام واطالة آماده وتحسين هيكليته . فاتجهت ، مع اعادة الهيكلة هذه نسبة الدين العام على الناتج المحلي الى الاستقرار على مستوى ١٧٨٪ بدلاً من ١٩٠ ٪ . وتراجعت جذرياً خدمة الدين العام كنسبة من إجمالي الايرادات والنفقات العامة، فاستقرت تباعاً عند ٥١٪ و٣٧٪ بدل ٨٠٪ و٦٤٪ عشية باريس٢ .

ولقد كان لنا كقطاع مصرفي في عملية التثبيت هذه دور محوري ، إن عبر مساهمتنا المباشرة بما يقارب ٤ مليارات دولار بفائدة صفر في المئة او عبر تجديد واستبدال ما يزيد عن ٨٠٪ من محافظ سندات الخزينة لدينا بفوائد جديدة مخفوضة جداً قياساً على ما كان قائماً، وأخيراً عبر الاكتتابات الجديدة التي تمت ايضاً بفوائد متدنية قياساً على السنوات الماضية . وكان آخرها اول إصدار للحكومة الجديدة بقيمة ١٣٧٥ مليون دولار حيث تعدّت حصّة المصارف منه ٨٠٪.

وعلى غرار السنوات الماضية، سجل القطاع المصرفي اداءً قوياً في مجمل مؤشراته وحقق معدلات نمو تفوق من ضعفين الى ثلاثة اضعاف نسبة النمو العام ، فارتفع اجمالي الموجودات الى ما يفوق ٦٧ مليار دولار اي ما يماثل ٣,٥ اضعاف الناتج المحلي، كما ارتفع اجمالي الودائع ليبلغ سقف ٥٥ مليار دولار. ونتوقع نمو الارباح عن تلك المحققة في العام الماضي مما يمكن للمصارف من الاستمرار في اتباع سياسات تقوية المركز المالي وزيادة الرساميل والاموال الخاصة التي ارتفعت بدورها بنسبة تقارب ١٥ بالمئة.

وفي مجال تمويل الاقتصاد فقد حرصت على توفير التمويل الضروري لكافة الانشطة الاقتصادية وبأفضل الشروط التي تسمح بها معطيات البلد والسوق . ونواكب عملاءنا في لبنان والخارج من خلال شبكة فروعنا ومراسلينا إنتاجاً وتوزيعاً، استيراداً وتصديراً . وقد تخطّت تسليفاتنا للقطاع الخاص المقيم وغير المقيم ما يعادل ١٦٣٥٠ مليون دولار مع نهاية شهر ايلول ٢٠٠٤ . وتتعزّز مواكبة العملاء مع توجّه العديد من مصارفنا الى الانتشار في البلدان العربية المجاورة والبعيدة، مما يفتح لرجال الاعمال لدينا أسواقاً وآفاقاً جديدة.

أما على الصعيد المصرفي المهني، فقد تركز جل عملنا في جمعية المصارف على تعزيز بنية القطاع ومركزه المالي ودوره الرائد في خدمة الاقتصاد بفعالياته الخاصة والعامة وقمنا بالتعاون والتشاور مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة بدراسة مضامين أهم التعاميم والقوانين المصرفية والمالية ، ولا سيما تلك المتعلقة بمتطلبات «لجنة بازل٢» الجديدة للرقابة والمخاطر المصرفية، وعلى الأخص في شأن تعريف وتحديد الاموال الخاصة ومحفظة الديون للقطاع الخاص وتنقية محافظ الإقراض من الديون غير المنتجة وتصنيف فئات الديون، إضافة الى التعاميم المتعلقة بتوسيع عمليات الإقراض لغير المقيمين، وبتوسيع التصريح الى مركزية المخاطر وبتصفية العقارات استيفاءً لديون متوجبة. والتعاميم الخاصة بانشاء المصارف الاسلامية والتعديلات المطروحة على قانون الدمج وغيرها.

الازمة غير مستعصية الحل

■ تظهرون دائماً تفاؤلكم بالاوضاع المالية والمصرفية رغم انه لم تتم اية اصلاحات مالية او سياسية، فبأيّ تستندون في تفاؤلكم؟

– اعتقد ان ايماننا بهذا البلد وقدرات ابنائه المغتربين والمقيمين يحفزنا دائماً على تغليب النظرة التفاؤلية، وبرغم صعوبة الاوضاع السائدة سياسياً واقتصادياً والتعقيدات الاصعب في محيطنا الاقليمي، فانها لن تكون اصعب من ظروف سابقة كالتي عاشها لبنان بين ١٩٧٥ و١٩٩٥.

وفي لغة المعطيات والمؤشرات، فقد ورد في اجوبتي ما يشير بوضوح الى ان ازمتنا الاقتصادية والمالية ليست مستعصية على الحل ، اذا ما حزمت الدولة امرها في الاصلاح والتصحيح وتوافق الجميع على دعم توجهات الإنقاذ.

اما في لغة الذوابت التي تحتضن كل توجه لمعالجة الازمات وتدعم الازدهار فثمة عناوين اساسية تلقى اجماع اللبنانيين واهمها :

اولاً : إن لبنان بلد الحريات ، وعلى رأسها حرية الرأي والتعبير.

ثانياً: إن لبنان بلد التحرير ، فقد حرر أرضه المحتلة بسواعد أبنائه المقاومين.

ثالثاً: إن لبنان بلد المصارف، وقد عاد ليكون المركز المالي الاول في المشرق العربي، حيث أصبحت مصارفه بحجم موجوداتها اكبر من الإقتصاد الوطني بعدة مرات.

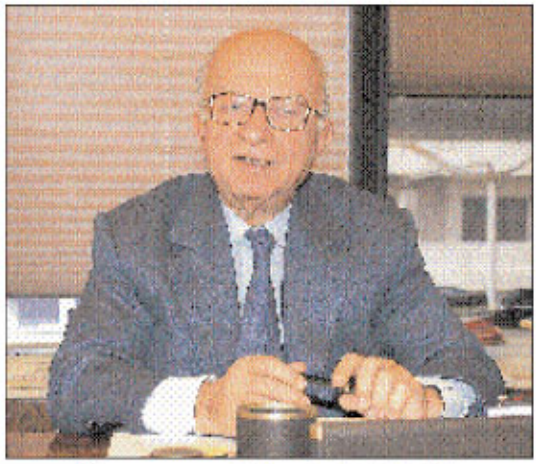
رابعاً: إن بيروت عاصمة الثقافة والتعليم في العالم العربي، وفيها اليوم اكبر عدد واكبر تنوع للجامعات والثقافات في العالم العربي.

خامساً: وأخيراً وليس آخراً، لبنان بدل التعايش والأديان والحضارات، وهو النموذج البديل عن صراع الحضارات ورفض الآخر.

INATEK BROKERAGE FIRM S.A.R.L.
إينـاتيـك لوسـاطـة التـأميـن 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

فريد روفايل (البنك اللبناني الفرنسي BLF): القطاع المصرفي وحده وفى بتعهداته

سياسة مصرفنا تأخذ في الحسبان وضع لبنان وخصوصياته ومتطلبات السوق



بثقة كبيرة بالنفس وبتحليل مالي ومصرفي ناتج عن خبرة واسعة ومصقولة وبعبارات صريحة وواضحة، يجيبك رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الفرنسي BLF ومديره العام الأستاذ فريد روفايل عن أي سؤال توجهه اليه في الشأن المالي والمصرفي.

رافقناه في عمله المصرفي الطويل، ويوم استعين به كوزير للمال وللاتصالات في عهد المغفور له الرئيس الياس سركيس، فكان مثال المسؤول المترفع، النزيه والعادل. فلا لقب صاحب المعالي غيّره او غيّره، ولا النفوذ بدل من نمط حياته ومسيرته المتواضعة والهانئة.

وبعد أخذ ورد استمرا طويلاً بينه وبين شركائه الفرنسيين على سياسة المصرف التي أرادها هو ان تتطابق مع متطلبات السوق اللبنانية، والتي أرادوها ان تتطابق مع المعايير التي أملاها «بازل ٢»، بحيث تلزم البنك اللبناني الفرنسي في بيروت بما هو مطبق في باريس ممّا يمنعه مثلاً من الاكتتاب بسندات الخزينة ومن استفادة عملائه من الفائدة عليها أسوة بعملاء المصارف الأخرى، بعد الأخذ والرد استطاع فريد روفايل، بما له من إرادة صلبة وحجة قوية ان يشتري غالبية أسهمهم وان يعيد للبنك ألقه وجاذبيته لدى عملائه.

حاورناه حول هذا الموضوع وحول مواضيع مالية ومصرفية أخرى، فكان هذا الحصاد:

علاقة فنية وتجارية مع الفرنسيين

■ ما خلفية انتقال حصة الفرنسيين الى مساهمي «البنك اللبناني الفرنسي»؟

– ما حدث كان نتيجة بعض التعديلات في معايير الصناعة المصرفية العالمية، بدأت مع معايير «بازل ١»، وها هي اليوم تستكمل بمعايير «بازل ٢» الأشد صرامة والتي تتناول، ليس نسب الرساميل نظرياً، انما تضع شروطاً في ما خص نوعية التوظيفات، وهذه المعايير استبقتها المصارف العالمية التي لها فروعها أو مساهماتها في فروع عاملة في بلدان ناشئة ذات مخاطر سيادية. من هنا بدأت الصعوبات تظهر مع شركائنا الفرنسيين، تبعها نزاع مصالح متأتٍ من اختلاف سياستنا المتبعة والمتلائمة مع خاصيات أوضاع السوق المصرفي اللبناني، وبالنتيجة انسحب الفرنسيون وبادرنا الى ادخال مساهمين جدد اشتروا غالبية حصة الفرنسيين باستثناء ٩ في المئة منها بقيت في حوزتهم وحافظنا فيها على علاقتنا بهم فنياً وتجارياً.

سياسة متوافقة مع خاصيات السوق

■ وما السياسة التي اتخذتموها بعد انتقال غالبية الأسهم الى لبنانيين؟

– عملياً لن تتغير السياسة التي اعتمدت في ما مضى، حيث كان لمجلس الإدارة السابق، بمشاركة الفرنسيين، توجهاته وهي لا تختلف عنها اليوم، سوى ببعض التفاصيل التي تأخذ في الحسبان وضع لبنان وخصوصياته، مع الانفتاح أكثر في ما يتعلق بالتوظيفات بما يتماشى مع متطلبات السوق المحلي.

■ من هم المساهمون الجدد في المصرف؟

– من بين المساهمين الجدد المعروفين السيدان وفيق سعيد وجيلبير شاغوري، وهما رجلا أعمال ناجحان، كما ان المساهمين السابقين زادوا حصصهم.

■ وإلام تطمحون بعد هذه التغييرات لجهة تحسين موقعكم بين المصارف؟

– نتطلع الى مواكبة متطلبات السوق ومشكلاتها، لدينا موقعنا المتقدم ومستوى ربحيتنا جيد.

نحو سوريا أولاً

■ ماذا عن سياستكم التوسعية خارج لبنان؟

– وجهة توسعنا الحالية هي سوريا، وقد قرر مجلس الإدارة في اجتماعه الاخير التقدم بطلب ترخيص لفتح فرع لنا هناك.

حجم القطاع المصرفي وخبرته يسمحان له بالتوسع اقليمياً

وبالتأكيد لا نتطلع الى ربحية سريعة لمعرفتنا الوثيقة بالأوضاع الاقتصادية والقوانين المعمول بها، لدى جارتنا، والتي من المرجح ان تنفتح أكثر على الدول المجاورة في تطلعها الى خصخصة بعض قطاعاتها العامة.

المطلوب سياسة مالية شفافة

■ كيف تنظر، من خلال خبرتك الواسعة، الى السياسة النقدية في ظل التجاذبات السياسية التي تعيشها البلاد؟

– لا شك انه بالرغم من الأوضاع الاقتصادية الخانقة، فإن السياسة النقدية حافظت على مستوى ادائها الجيد، والدليل تقييمها الإيجابي من مؤسسات مصرفية دولية، مع تنويه بشخصية حاكم المصرف المركزي الدكتور رياض سلامة وادائه، وقد لعبت هذه السياسة عبر التعاميم والقرارات المواكبة للأوضاع دوراً كبيراً في الحفاظ على الاستقرار النقدي وسعر صرف الليرة، وأتاحت مناخات استثمارية لرؤوس الاموال العربية.

أما على صعيد السياسة المالية والمؤثرة مباشرة على السياسة النقدية، فليست بمستوى الوضوح والشفافية المطلوبين، في وقت يتردى اداء القطاع العام المسؤول المباشر عن عدم تطبيق الاصلاحات التي التزمها في مؤتمر باريس ٢، الى جانب ما وعدت به الدولة في ما يتعلق بخصخصة بعض القطاعات والمرافق وفي مقدمها مؤسسة كهرباء لبنان ذات الكلفة المرتفعة، والتي شكلت الى الآن ثلث العجز.

وللأسف، لم يف بالتعهدات سوى القطاع المصرفي الذي اكتتب بـ٣,٦ مليارات دولار ومن دون فائدة لمصلحة الخزينة العامة.

اهم صفقة مصرفية في العام ٢٠٠٤:

شراء فريد روفايل غالبية حصة الجانب الفرنسي في البنك اللبناني الفرنسي

كانت اهم صفقة مصرفية في لبنان خلال العام ٢٠٠٤ اقدام السيد فريد روفايل رئيس مجلس ادارة مدير عام البنك اللبناني الفرنسي، على شراء غالبية المجموعة الفرنسية كريدي اغريكول اندوسويز في البنك (٤٢ في المئة من اصل ٥١ في المئة). وبلغت قيمة الصفقة التي تمت في شهر تموز الماضي نحو ٨٠ مليون دولار.

واذ تدنت حصة الفرنسيين الى ٩ في المئة ارتفعت حصة مجموعة فريد روفايل الى ٦٥,٦ في المئة وقد اصبحت اكبر المساهمين في البنك.

وبعد شراء مجموعة روفايل لهذه الحصة سيعاود البنك اللبناني الفرنسي نشاطه وفقا لما يرسمه له رئيس المجموعة وليس الجانب الفرنسي الذي يتقيد بتعميم المركزي الفرنسي.

البنك بالارقام

البنك اللبناني الفرنسي في العام ٢٠٠٣ على لائحة المصارف العشرة الاولى، وقد احتل المرتبة السابعة بالنسبة للموجودات التي بلغ حجمها نحو ٥٤٢٨ مليار ليرة (٣,٦ مليارات دولار) بزيادة ٧,٧ في المئة عما كانت عليه في عام ٢٠٠٢.

واحتل المرتبة السادسة بالنسبة للودائع التي بلغ حجمها ٤٧٥٧ مليار ليرة (٣,١٥ مليارات دولار) بزيادة ٦,٦٢ في المئة مقارنة مع ٢٠٠٢، وجاء في المرتبة الخامسة بالنسبة للتسليفات، والتي بلغ حجمها ١٦٨٥ مليار ليرة (١,١ مليار دولار). اما بالنسبة لاموالة الخاصة، فقد حلّ في المرتبة السادسة، اذ بلغت ٣٣٩ مليار ليرة (٢٢٥ مليون دولار) بزيادة ٩,٩ في المئة مقارنة مع عام ٢٠٠٢.

المشكلة في عجز الموازنة

■ كيف تقوّم عمليات «السواب» التي تجرى حالياً بغية تأجيل انفجار الأزمة؟

– يجدر التفريق بين الدين العام وعجز الموازنة، فالاول يمكن بوسائل عدة تحمل عبئه، أما الثاني فمن غير الممكن لجمه. و «السواب» في هذا الاطار ليس سوى طريقة لتأجيل جزء من الدين العام وفق كلفة معينة، ويوم يزول العجز، وهذا ما نتمناه، تنخفض فائدة الدين العام المرتبط بالتصنيف السيادي للبلد المترتب عليه، وهي المشكلة التي يعانيها لبنان وتؤدي الى ارتفاع خدمة دينه وبالتالي زيادة عجز الموازنة. وهنا أعود وأكرر ان الدولة بسلطاتها كافة مسؤولة عن عدم الايفاء بتعهداتها في مؤتمر باريس ٢، والتي هي من الأسباب المباشرة لزيادة عجز الموازنة سنوياً.

بين «بازل ٢» والاصلاحات المالية

■ لا شك بأن مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– كل المصارف العربية اليوم في صدد اجراء تغييرات جذرية تحضيراً للسير في تطبيقات معايير «بازل ٢»، والمعروف ان القطاع المصرفي في لبنان متقدم لناحية الايفاء بمتطلبات معايير «بازل ٢» من حيث شرط الملاءة المطلوبة، واليوم يتحضر القطاع، بالتعاون مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف، للايفاء بمعايير «بازل ٢» المتطلبة مؤونات لديون الدولة وهي صاحبة تصنيف متواضع، ولعله أحد الأسباب المباشرة لضغط المصارف على الدولة للقيام بترشيد الانفاق وضبط العجز واجراء الاصلاحات التي وعدت بها في مؤتمر باريس ٢.

التوظيفات لآجال طويلة مفتاح التخصصية

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– مهمة المصارف المتخصصة جزء من نشاط غالبية المصارف اللبنانية، لكن ولكي تلعب المصارف العاملة دورها كمصارف متخصصة بكل ما للكلمة من معنى، يجب توافر التوظيفات الضخمة ولآجال طويلة، وهذا ما لا ينطبق على السوق اللبناني وبعض الأسواق العربية حتى الآن، التي لا تستطيع مصارفها عرض توظيفات خارج اطار توظيفاتها الداخلية وبفوائد مجزية.

■ بمَ تعلق على اقدام المصارف الكبيرة على طرح فائدة ١١ في المئة على الودائع بالليرة اللبنانية لشهرين؟

– الطرح خطير، ومفاعيله سلبية على السوق، اضافة الى انعكاساته على البنك الذي كان في تصوره تجديد الودائع لثلاث سنوات، وهنا الخطر الكبير في ظل الظروف التي يعيشها المستثمر اللبناني الذي يفضل توظيف مدخراته لأجل قصير، او ابقاءها غب الطلب.

التحول الى تمويل القطاعات الانتاجية

■ هل تشيعت قدرة المصارف على تمويل الدولة؟ واذا ساهمت المصارف بنسبة اقل من السابق في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– لا شك ان ارباحنا ستتدنى فيما لو ساهمنا بنسبة أقل من السابق في تمويل الخزينة، وهذا طبيعي حيث الودائع تفوق امكان توظيفها في القطاع الخاص. لكن نظرة في العمق الى القطاع المصرفي تفضي في النهاية الى توقف المصارف عن تمويل الخزينة، ليتحول القطاع الى ممارسة دوره الطبيعي ألا وهو تمويل القطاعات الانتاجية، يساعده في ذلك السير في تطبيق قرار المركزي بسداد المتعثر دينه الى البنك لقاء عقارات، على ان يستردها لاحقاً بعد الايفاء بالدين.

خبراتنا تسمح بالتوسع اقليمياً

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا.. ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– المعروف ان لبنان بلد خدمات بامتياز، وقد استطاع احتلال مركز مرموق في الحركة الاقتصادية العربية والدولية، والودائع المتوافرة في المصارف المحلية للمقيمين وغير المقيمين تفوق امكانات الاقتصاد اللبناني. ويوازي حجم القطاع المصرفي ثلاثة أضعاف ونصف حجم الناتج القومي، كما يتمتع القطاع بخبرة كافية للتوسع في أسواق جديدة، كل منها لها شروطها لجهة التوظيفات والفوائد، وهذا ما عزز مصارفنا في قوتها المالية، وسمعتها الطيبة بين الدول.

الدور الطبيعي لمصارفنا

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– هنا الوحيد ان تنشط مصارفنا بالتنسيق مع القطاع المصرفي الدولي، في مجالات الأنظمة المواكبة لتطور الصناعة المصرفية، من مكافحة تبييض الاموال الى معايير الملاءة وغيرهما. وثمة آفاق فتحت امام توجه الرساميل والتوظيفات الى مصارفنا بعد احداث ١١ أيلول ٢٠٠١، وهي مؤهلة بعناصرها وكفاياتها للعب دورها الطليعي الذي طالما اشتهرت به في السبيعات من القرن الماضي.

سليم صفير (بنك بيروت):

المجال الاكثر مردودية هو تقوية البورصة وتشغيلها بجدية

ركز السيد سليم صفير، المصرفي العريق الملم بشؤون الصناعة المصرفية جيدا، على ضرورة توظيف الاموال في المجالات المناسبة لها لا سيما في المنتجات الصناعية الغذائية والسياحية عبر البورصة، اذ على هذه الاخيرة يعول المستثمرون لاحتضان شركاتهم وطرح اسهمها في ردهاتها بحيث تستقطب آلاف المتعاملين ومن خلال ذلك تتحرك الدورة الاقتصادية وتتغذى وتتوفر فرص العمل وينتعش الاقتصاد.

ومرة اخرى ركز على ضرورة وقف التوترات السياسية لتعود الثقة للمستثمر فلا يخاف على توظيف امواله في مشاريع في لبنان، فهو، اي المستثمر، يثق كليا بالقطاع المصرفي وبصلابته انما يضايقه ان يرى ودائع تلك المصارف تخصص لتمويل عجز الدولة مما يحرم القطاعات الانتاجية من التسليفات المطلوبة لتقوية المؤسسات وتنمية الانتاج.

وبأسى يرد على المنادين بفتح مصارف في الخارج لتوظيف الودائع المصرفية الكبيرة في الداخل، ويسأل كيف يمكن لمصرف لبناني ان ينافس مصارف عملاقة في الخارج، علما ان كلفة وديعته في لبنان مضاعفة لما هي عليه في الخارج.

وحول تجديد اكتتابات المصارف بسندات الدولة التي كانت بفائدة صفر، يقول: وهل لدينا خيار آخر؟ انما هذه المرة سيكون للاكتتابات الفائدة المناسبة.

ويصرخ مرة اخرى في وجوه السياسيين ان ارفعوا أيديكم عن القطاع المصرفي.

من سينافس المصرف اللبناني في الخارج... المصارف العملاقة؟

■ تعاطي البنوك في الاعمال المصرفية في الخارج مسألة مطروحة كون التصنيف السيادي للبنان (B-) وهو غير كاف، كيف تنظرون الى هذا الواقع؟

– من المعروف ان للتصنيف السيادي الدور الاكبر في استقطاب الودائع والاكتتاب بالسندات لآجال طويلة وبفوائد متدنية، وبرغم التصنيف المتدني نجحت وزارة المال في اصدارها الاخير باليوروبوند والذي جمع ما يفوق المليار و٣٠٠ مليون دولار، وهذا الاصدار سيؤمن السيولة اللازمة وسيرفع الضغوط عن السوق المالية. اما بالنسبة الى المصارف فانعكاس التصنيف عليها يولّد مفاعيل سلبية اقلها كلفة مرتفعة تتكبدها في توظيفاتها.

– جرى هذا الحديث قبل الاكتتاب الثاني–

هروب الاستثمارات

■ شهدت السنوات الاخيرة هروب البنوك والاستثمارات الاجنبية بسبب الاوضاع المتأزمة التي تعيشها البلاد واليوم ثمة اصوات تجدد الدعوة المفتقرة طبعا الى الضمانات، فما رأيكم؟

– في اعتقادي انه حتى فرص الاستثمار المتوفرة للمستثمرين ليست مجدية وذات مردود، وهي قد حصرت بغالبيتها في قطاع العقارات الملائم فقط لاقبال المستثمرين الكبار من دون الصغار منهم، نظرا لارتفاع اسعار الاراضي والمكاتب. اضف الى ذلك افتقارنا لدور فاعل للبورصة المعوّل عليها احتضان شركات ومؤسسات عبر ادراجها وطرح اسهمها بمتناول الجمهور، ما يوجد فرصا كبيرة للانتاج مع ما يستتبع ذلك من ايجاد فرص عمل وحركة تصدير، وقد سبقتنا في هذا المضمار العديد من الدول العربية المحيطة والخليجية، حيث أبلت البورصات البلاء الحسن محركة العجلة الاقتصادية فيها.

اضاف السيد صفير «من الطبيعي ان يعدّ المعنيون دراسة تتناول تفعيل البورصة، وان كان ذلك غير متوفر، فعليهم الاطلاع على البلدان التي سبقتنا في اطلاق بورصاتها والتي جمعت شركات ومؤسسات جديدة، كان وراء ادراجها تسهيلات وحوافز ضريبية واعفاءات، مع العلم ان لبورصة بيروت تاريخها العريق حيث كانت من اوائل البورصات العربية وشغلت حيزا مهما بداية احداث سنة ١٩٧٥. اقولها تكرارا ان الواجب يقضي تفعيل البورصة وفتح فروع لها ومكاتب في الدول العربية تعمل على استقطاب الشركات توخيا لزيادة الانتاجية ودفع العجلة الاقتصادية، وفي رأيي ان الاسواق جاهزة وعوامل النجاح متاحة، باستثناء السياسيين المنشغلين عن كيفية وضع الامور في نصابها، بالعمل المحاسبي المحصور في سد العجوزات وتأمين الرواتب وتأجيل الدين والاكتتاب بسندات جديدة».

التصنيف السيادي وراء المغادرة

■ باعتبارها سندات الخزينة ديونا هالكة تنسحب المصارف الفرنسية من سوق لبنان تباعا، فما رأيك؟

– صحيح، وذلك يعود الى التصنيف الائتماني السيادي للبنان، زد على ذلك اننا امام عتبة تطبيق معايير «بازل–٢» والمعايير المصرفية العالمية التي تفرض على البنوك اتخاذ مؤونات على الاوراق المالية والسندات العائدة للدولة، ومخاطر الائتمان والتشغيل، ما حمل البنوك الاجنبية على درس اوضاع السوق بدقائقه وميزان الربحية والخسارة، فكان ان انسحب بعضها وتتحضر البقية ومنها الفرنسية الى الانسحاب هي الاخرى، حتى ان البنوك الصغيرة ومع موجة بازل–٢ سوف تجد نفسها مهددة باستمرارها، مما يفتح الباب واسعا امام اندماجات منتظرة.

نتائجنا جيدة

■ كيف تقوّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصا؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– نتائج القطاع المصرفي جيدة، والنشاط المصرفي حافظ على عافيته، وازدادت الميزانية المجمعة للمصارف بنسبة ٧,٩ في المئة منذ بداية السنة، كما زادت ودائع الزبائن وتحسنت الربحية، وقياسا بالعام ٢٠٠٣ ارتفعت التسليفات في شكل خجول نظرا لعدم استيعابها لمحدودية الرساميل التشغيلية وندرة المستثمرين في القطاعات الانتاجية.

اما بالنسبة الى بنك بيروت، فقد ارتفعت الارباح الصافية حتى الفصل الثالث من السنة ٢٠٠٤ بنحو ١١ في المئة لتبلغ نحو ١٦ مليون دولار، كما ارتفعت الموجودات ٩,٦ في المئة ونمت ودائع الزبائن بنسبة ٨ في المئة، ومع ارتفاع الاموال الخاصة للمصرف ١٩,٣ في المئة، تعززت نسبة الملاءة الى نحو ٣٠ في المئة. وتجدر الاشارة الى ان نحو ٦٠ في المئة من نشاطنا المصرفي يتوزع على بلدان خارج لبنان، في سوريا، الاردن، العراق، دولة الامارات العربية، السودان، الجزائر، تركيا ورومانيا، ومن المتوقع ان تصل اعتماداتنا في هذه الدول لسنة ٢٠٠٤ مليار دولار اميركي. كما لدينا مصرف تابع في بريطانيا رأسماله ٢٥ مليون جنيه، وفي قبرص، ومكتب تمثيلي في كل من لاغوس وابو ظبي ودبي، وافتتحنا مؤخرا مكتبا تمثيليا في نيجيريا.

بازل-٢ يقضم نسبة الملاءة

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير بازل٢ فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– مستعدون لتطبيق معايير بازل-٢ وان كانت الملاءة ستتدنى من ٣٠ الى ١١ في المئة، وهذا ما سينعكس بمفاعيله على البنوك ذات الملاءة المتدنية اصلا، والتي لن تجد طريقا سوى الاندماج او الانسحاب.

العائق في العنصر البشري

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين خدمات شاملة؟

– بقدر ما نتوسع في الاقسام المنتجة داخل البنك يكون افضل ونؤمن تجاوبا مع الاسواق التي نعمل فيها، لكن العائق امام ذلك هو العنصر البشري الكفي القادر على ادارة الاقسام الاستثمارية والخاصة والاسلامية وغيرها، وان توفر فبكلفة مرتفعة جدا تفوق قدرة البنك على توفيرها قياسا بالمردود.

تمويل نفقات الدولة ليس وسيلة استثمار

■ هل تشجعت قدرة المصارف على تمويل الدولة؟ واذا ساهمت المصارف بنسبة اقل في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– ثمة مشكلة، ومن غير المقبول ان يعتمد القطاع المصرفي على تمويل نفقات الدولة كوسيلة استثمار، والاجدى ان توجد البنوك لنفسها اقساماً انتاجية استثمارية، والافستتراكم الاعباء عليها وعلى الدولة والبلد.

التوسع لمنافسة من؟

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا، الا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– الكلام على توسع اقليمي مشجع لكن ثمة استحالة في تطبيقه، اذ لا حاجة لنشاط اي بنك من لبنان بوجود البنوك العملاقة في المنطقة، حيث اكبرها في لبنان لا يوازي الاصغر هناك بأصوله وموجوداته، اضف الى ذلك كلفة تسليفات البنوك اللبنانية. وان كان ثمة أفق للتوسع في سوق ناشئة كما في سوريا. فالكثير من المعوقات القانونية والشروط المقيدة بانتظارها. لكن يبقى هامش ضيق ومحدود للتحرك، وما يؤمل من توظيفات الجاليات اللبنانية ذهب ادراج الرياح، لارتفاع كلفتها، ولعلها من مسؤولية البنوك اللبنانية التي لم تتوصل حتى اليوم الى التنسيق في ما بينها كما في المصارف السويسرية التي تقتصر المنافسة في ما بينها على توفير الخدمات وتحسين الاداء.

تحديات العام الجديد

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– لن اسميها تحديات انما ندرة الفرص امام البنوك العربية، حيث الاسواق العربية محدودة باستثناء بنوك الدول النفطية صاحبة الاستثمارات في المنشآت والمشاريع الضخمة. اما نصيحتي في ما خص السوق المحلي، فأوجهها للمسؤولين السياسيين وبالتحديد المعنيين بالقطاع المصرفي، ان يرفعوا أيديهم عنه، حيث لا يعدمون وسيلة للاقتطاع من موجوداته، بدل ان يؤمنوا له الاستقرار على الصعيدين المالي والضريبي، الى الاستقرار السياسي بالحد من تجاذباتهم.

دوران في الحلقة المفرغة

■ سألتكم «البيان» في احدى المقابلات كيف سيكون موقفكم فيما لو عاودت الدولة طرح مسألة مساهمات البنوك في آلية خفض خدمة الدين، اليوم تحقق ذلك لكن تجديد الاكتتابات سيكون وفق شروط مختلفة، بم تعلّقون؟

– لطالما كان دور القطاع اساسيا وحيويا في آلية خفض خدمة الدين العام، إما على نحو مباشر عبر الاكتتابات بسندات الخزينة بمبلغ ٣،٦ مليارات دولار، واما على نحو مباشر عبر المساهمة في خفض معدلات الفوائد على نحو ملموس على سندات الدولة، لكن ومع افتقاد الدولة لاي خيار او أفق، غير لعب دور المحاسب، سنبقى للأسف ندور في الحلقة المفرغة، وتجديد الاكتتاب واقع لا مفر منه.

ضاقت مساحة التفاؤل

■ تظهرون دائما تفاؤلكم بالاوضاع المالية والمصرفية القائمة، خوفا من خسارة زبائنكم، فالام تستندون على المدى المستقبلي القريب، حيث لا تنبئ الاوضاع بأي تحسن؟

– نحن متفائلون بطبيعتنا ونؤمن ان هناك دائماً فرصاً مهما تغيرت الظروف. وتفاؤلنا ليس واجهة للمحافظة على الزبائن، لأن قاعدة زبائن البنك صلبة وقوية وتعتمد بالدرجة الأولى على صلابة الوضع المالي للبنك قبل اي شيء آخر.

أما الأوضاع الحالية التي أشرتم اليها، فإننا نأمل ان يعي الجميع مسؤولياتهم وينظروا الى الأمور في مداها الأبعد وتأثيراتها على الأجيال القادمة بدل الدوران في حلقة الحلول الآنية.

RIACHI GROUP
INSURANCE CONSULTANTS

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

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

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

Cellular:
(03) 808003 - 620042
336869 - 625379

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

E- Mail:
riachigrp@dm.net.lb

سعد الازهري (بنك لبنان والمهجر BLOM):

حافظ لبنان والمهجر على أعلى مستويات القطاع المصرفي اللبناني رغم سياسة البنك البالغة التحفظ

عندما تحاور سعد الازهري تشعر انك تحاور والده الدكتور نعمان الازهري، المصرفي المخضرم الملم بشكل واسع جدا بشؤون وشجون الصناعة المصرفية العربية والأجنبية. فالازهري الابن يعطيك المعلومات بالارقام الدقيقة ليؤكد لك ان بنك لبنان والمهجر هو الاول والاكبر على كل الصعد.

والى اعتزازه بملاءة «لبنان والمهجر» العالية جدا، يظهر اعتزازه بالمصرفين المتخصصين التابعين له وما يقدمانه من خدمات لزبائن المصرف الذين هم من النخبة المميزة، كما يصفهم.

واعتزاز سعد الازهري يكبر كون لبنان والمهجر قد اختير ليكون واحدا من المصارف الثلاثة العالمية التي ادارت الاصدار الاخير للدولة اللبنانية (١,٣٧٥ مليار دولار) وكان لوجود لبنان والمهجر التأثير الكبير لارتفاع حجم الاكتتاب.

ويؤيد سعد الازهري التوسع الاقليمي من اجل توزيع المخاطر وزيادة الربحية، كما يؤيد التقيد بمعايير بازل-٢ من اجل تطوير العمل المصرفي في ظل العولمة وكي لا يطيح تقلص الارباح بعدد من المصارف.

وفي ما يلي نص الحوار مع المدير العام لبنك لبنان والمهجر (BLOM):

لبنان والمهجر الاول بالارقام

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– لقد تطور القطاع المصرفي خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٤. فوفقاً للميزانية المجمّعة للمصارف التجارية في ٣٠/٩/٢٠٠٤، زاد مجموع موجودات القطاع بنسبة ٧,٩٪ خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٤ ليصل الى ٦٤,٨٤ مليار دولار اميركي، بينما زادت الودائع الاجمالية خلال الفترة نفسها بنسبة ٨,٥٪ لتصل الى ٥٢,٦٠ مليار دولار اميركي. ومن ناحية اخرى، زادت التسليفات الممنوحة للقطاع الخاص بنسبة ٣,٣٪ لتصل الى ١٥٦٥٢ مليون دولار اميركي.

مسيرة التطور

تابع بنك لبنان والمهجر نموه القوي والمستمر خلال العام ٢٠٠٤ ولقد تميزت اعماله بما يلي مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠٠٣:

حافظ بنك لبنان والمهجر على أعلى مستويات القطاع المصرفي اللبناني رغم اعتماد المصرف حصرا على نموه الذاتي لانه يؤمن في لبنان افضل تحكم بالمخاطر واعباء الرواتب والمصاريف الثابتة.

فبالمقارنة مع ٣٠/٩/٢٠٠٣ بلغت:

- الموجودات ٩,٩٧ مليارات دولار اميركي اي بزيادة ١,٦٧ مليار دولار.
- ودائع الزبائن ٨,٥٩ مليارات دولار اميركي اي بزيادة ١,٢٤ مليار دولار.
- رأس المال الاساسي والمساند (Tier I & Tier II Capital) ٧٢٢ مليون دولار اميركي اي بزيادة ١٩,٤٩٪.
- الارباح عن تسعة اشهر ٧٠,٢٢ مليون دولار اميركي اي بزيادة ٦,١٨٪.

علما ان المصرف يتبع سياسة بالغة التحفظ لجهة تكوين المؤونات الاحتياطية وعدم الاخذ في الاعتبار التحسن الكبير في محفظته للاوراق المالية.

ولقد توصّل بنك لبنان والمهجر الى هذا المستوى المميز للارباح لتحقيقه نسبة منخفضة (٣٩٪)، بين المصاريف والايرادات ونسبة منخفضة جدا (١,٣٣٪) بين صافي الديون المشكوك بتحصيلها والرديئة ومجمل التسليفات وذلك دون الاخذ في الاعتبار المؤونات الاحتياطية العامة في احتساب هذه النسبة الاخيرة.

- الملاءة ٣١,٧١٪ اي حوالى اربعة اضعاف المعدل الدولي.
- اعلى قوة مالية:

منحت Capital Intelligence بنك لبنان والمهجر منفردا، اعلى تصنيف في القطاع المصرفي اللبناني من حيث قوته المالية.

- افضل مصرف في لبنان:

اجمعت كافة المرجعيات الدولية المختصة The banker, global finance, euromoney على تقدير سياسة المصرف بتصنيف بنك لبنان والمهجر «افضل مصرف في لبنان».

ملاءتنا: ٣١,٧١٪

■ لا شك ان مصرفكم استعد للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– يتمتع بنك لبنان والمهجر بنسبة ملاءة عالية جدا بلغت ٣١,٧١٪ في ٣٠/٩/٢٠٠٤ اي حوالى اربعة اضعاف المعدل الدولي. ولقد بلغ مجموع رأس المال الاساسي والمساند ٧٢٢ مليون دولار اميركي وهو اعلى مستوى في القطاع المصرفي اللبناني. ان هذا المستوى المرتفع للاموال الرأسمالية والسياسة المحافظة للمصرف بالنسبة للتسليفات والتوظيفات الرأسمالية سوف يسمح لبنك لبنان والمهجر بالتقيد بسهولة بالنسب المفروضة وفقا لمعايير «بازل ٢».

نحتاج الى المصارف المتخصصة

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– تضم مجموعة بنك لبنان والمهجر مصرفين مختصين بالعمليات المصرفية الخاصة المعروفة بالـ PRIVATE BANKING هما:

– بنك لبنان والمهجر للأعمال.

– بنك بانوريان (سويسرا) الموجود في جنيف.

ويقدم المصرفان للزبائن نخبة مميزة من الخدمات المصرفية الخاصة ومنها:

– منتجات استثمارية مع ضمان رأس المال.

– ادارة محفظة التوظيفات.

– العمليات على المعادن الثمينة والقطع.

– الاستثمارات في كافة البورصات العالمية والمحلية.

ونحن نرى ان هناك تزايدا في الحاجة الى هذه الخدمات في الاسواق المحلية والعربية.

دور لبنان والمهجر بالاصدار الاخير

■ كيف تقيمون الاصدار الاخير بالعملة الاجنبية ومشاركتكم بادارته؟

– مما لا شك فيه ان الاصدار الاخير الذي قامت به الدولة اللبنانية يعتبر من اكبر الاصدارات (US$ 1.375 BILLION) وانجحها. واننا نود ان نشكر وزارة المالية التي اتاحت لنا فرصة المشاركة في ادارة هذا الاصدار.

ونعتقد ان دخول بنك لبنان والمهجر في ادارة الاصدار قد ساعد في هذا النجاح الكبير بسبب معرفته الوثيقة بالسوق اللبناني ومتطلبات المصارف وزبائنها.

وقد شهدنا ايضا حجما لا بأس به من الطلبات الخارجية من صناديق استثمار اجنبية ومصارف عالمية.

التوسع اقليميا يوزع المخاطر ويزيد الربحية

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا.. ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– ان التوسع الاقليمي يهدف اجمالا الى توزيع المخاطر بالاضافة الى زيادة الربحية. ولقد قامت مؤخرا مصارف عدة في لبنان ومنها بنك لبنان والمهجر، بزيادة توسعها الاقليمي لاسيما في الدول المجاورة (سوريا، الاردن). فعلى سبيل المثال، اسس بنك لبنان والمهجر مصرفا خاصا في سوريا وهو بنك سوريا والمهجر حيث يساهم فيه بنسبة ٣٩٪ ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) بنسبة ١٠٪ وهو من اوائل المصارف الخاصة في سوريا. كما فتح بنك لبنان والمهجر مؤخرا فرعا له في عمان – الاردن. وهذه الخطوات التوسعية تتم عادة بعد دراسة واقعية للامكانات التي توفرها الاسواق والربح المتوقع منها.

التحديات: التطوير لمواكبة العولمة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– ان اهم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم هي تطبيق معايير بازل ٢ التي سوف تفرض عليها زيادة اموالها الخاصة. بالاضافة الى ذلك فانه لابد للمصارف العربية من العمل بسرعة، لاسيما في بعض البلدان، من اجل تطوير العمل المصرفي فيها خصوصاً في ظل العولمة الحالية والا فإنها سوف تجابه تقلصا كبيرا في ربحيتها ما يهدد وجودها على الصعيد الاقليمي وربما المحلي.

سميح سعاده (بنك بيمو BEMO):

امكاناتنا تسمح لنا بالتوسع محليا وخارجيا

بنك بيمو BEMO، احد المصارف الطامحة الى التوسع ليقدم خدماته المميزة في الخارج كما في الداخل. مديره العام سميح سعاده الملم جيدا بقواعد المهنة المصرفية، يؤكد وجود امكانات لدى البنك، مادية وبشرية، لتحقيق التوسع والتقيد بمعايير بازل وهو يتابع تطوره للوصول الى مرتبة متقدمة اقليمية فعّالة ومقبولة عالميا.

واذ اكد وجود امكانية لدى القطاع المصرفي لتمويل ما تحتاج اليه الدولة، اعلن بصراحة ان ذلك لا يمكن الاستمرار به الى ما لا نهاية، اذ يجب العمل على خلق امكانات استثمارية اخرى تعطي مردودا وارباحا مباشرة.

ورأى سعاده ان التحديات الكبرى التي تواجهها المصارف هي في تحويل المدخرات الى استثمارات تؤدي الى النمو والازدهار.

وهنا أجوبة السيد سميح سعاده:

تفعيل تصدير الخدمات الى الخارج

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– خلال العام ٢٠٠٤ حافظ القطاع المصرفي على نموه المطرد وزاد من خدماته مما انعكس ايجابا على نتائج العمليات، فلقد فعّل القطاع عملية تصدير خدماته الى الخارج وتوسعه في كل البلدان المجاورة بعد التنظيم والتحديث الذي استمر خلال السنوات المنصرمة خاصة على صعيد التقنيات او النظم وقاعدة الرساميل.

ومصرفنا احد هذه المصارف التي باشرت العمل في سوريا وحققت نجاحا مميزا على هذا الصعيد وعلى الصعيد الداخلي، وان نسبة النمو خلال العام ٢٠٠٤ في بنك بيمو تماشت الى حد بعيد مع نسبة نمو القطاع بشكل عام. اما نسبة الارباح فعكست حجم الاعمال ونوعية الخدمات التي قدمها مصرفنا للأفراد والمؤسسات وستعكس زيادة تزيد على ١٥٪ عن العام الفائت.

جاهزون للتقيد بمعايير بازل

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل–٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– كما هي الحال مع باقي المصارف فإن مصرفنا يتحضر للتقيد بمعايير بازل، وما اصدارنا للسندات المرؤوسة في العام الفائت الا خطوة على هذا الصعيد. ونشير الى أن نوعية المخاطر وطريقة عملنا التي تركز على العمليات المصرفية والتجارية وتمويل الشركات والافراد تحدان من المعوقات التي قد تؤثر على سرعة التقيد بالمعايير المطلوبة.

ان مصرفنا يتابع بشكل دقيق التدابير المتخذة تدريجا من قبل السلطات المركزية والرقابية والتي تتوافق مع المعايير التي ستتخذ في الصناعة المصرفية العالمية. كما اننا نتابع باستمرار تطوير العمل الاداري وترشيد الادارة بحسب المتطلبات المعروفة.

التخصص افضل للعملاء

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– ان مصرفنا اختار التركيز على تقديم الخدمات للشركات والافراد وهو يعمل على التوسع في خدمات الافراد "PRIVATE BANKING" وذلك للوصول الى مرتبة المصارف المتخصصة في هذا المجال.

ان المصارف الحالية تستطيع تأمين بعض هذه الخدمات. ولكن، وبحسب اعتقادنا، فإن التخصص في اي مجال من الاعمال افضل للعملاء والافراد خاصة في مجال خدمات الافراد "PRIVATE BANKING" حيث خصوصية واحتياجات كل فرد تختلف باختلاف العميل وتحتاج الى التركز والمتابعة المستمرة لتقديم الخدمات والنصح الافضل لعملاء لا يرضون بأقل من ذلك.

التحديات الكبرى التي تواجه المصارف هي في تحويل المدخرات الى استثمارات

تمويل الدولة له حدوده

■ هل تشبعت قدرة المصارف على تمويل الدولة؟ واذا ساهمت المصارف بنسبة اقل من السابق في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– اذا ما اعتبرنا أن نسبة معينة من موجودات المصارف يمكن اعتمادها لتمويل الدولة وأخذ مخاطر سيادية فإن النمو في مجموع الموجودات المصرفية في السنوات الاخيرة اعطى المصارف امكانية التمويل الاضافية والتي تحتاجها الدولة. ولذلك فإنه في المدى القصير لا تزال المصارف تتمتع بقدرة على التمويل والمحافظة على مستوى الارباح. ولكن من المؤكد انه لا يمكن الاستمرار بهذا الشكل الى ما لا نهاية ويجب العمل على خلق امكانات استثمارية اخرى وعمليات تعطي مردودا مباشرا الى الارباح وتتمتع بمخاطر محدودة.

التوسع يخلق فرصا جديدة

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا.. ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– ان زيادة الودائع المصرفية يجب النظر اليها ايجابا خاصة اذا لم تؤد الى زيادة الاعباء والفوائد. فهي تستطيع ان تعطي بعدا جديدا لمصارفنا لفتح آفاق جديدة للتوسع افقيا وتمويل مشاريع في البلدان العربية وغيرها. اما بخصوص المخاطر فإن المصارف اللبنانية وبعد التنظيم واعادة الهيكلة وبوجود تقنيات متقدمة تستطيع ان تحتاط للمخاطر وتحد من تأثيرها بالعمل على الدراسات المعمقة والنظر الى ابعاد تحد من هذه المخاطر "MITIGANT FACTORS" وتساعد في الاستثمار المجدي. وبخصوص الربحية فان التوسع الاقليمي يساعد على خلق فرص جديدة لايداعات تنمو باستمرار مما يؤدي حتما الى ارباح اضافية ونشاط مستمر ومتصاعد.

تحويل المدخرات الى استثمارات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– ان التحديات الكبرى التي تواجه المصارف العربية هي في تحويل المدخرات الى استثمارات تؤدي الى النمو والازدهار. فعلى المصارف اكمال ومتابعة العمل على تنظيم وتحديث وهيكلة مؤسساتها مما يتماشى مع العولمة والانتشار التكنولوجي لضمان اداء مميز ضمن القوانين المتبعة ولتتماشى مع العصر ولتخلق مصارف تعمل اقليميا وتستطيع ان توظف هذه الكمية الكبرى من الودائع العربية والتي زادت بشكل كبير مع ازدياد اسعار النفط عالميا. كما ان العمل على الانخراط بشكل اكبر واعمق كشريك في مكافحة تبييض الاموال والنظم العالمية خاصة التقيد بمعايير «بازل–٢» هو اساسي لتستطيع المصارف ان تصبح اقليمية فعّالة ومقبولة عالميا.

جورج زرد ابوجوده (البنك اللبناني الكندي LEBANESE CANADIAN BANK):

توسعنا في السنوات الاربع اثمر عن توسع محلي وخارجي وتعزيز نتائجنا

بأسلوب السهل الممتنع وبحضور العضو المنتدب السيد محمد حمدون، تحدث الينا السيد جورج زرد ابو جوده رئيس ومدير عام البنك اللبناني الكندي حول سياسة التوسع التي اتبعها البنك في السنوات الاربع الاخيرة والتي اسفرت عن نتائج ايجابية في الداخل والخارج، كما اسفرت عن رفع رأسمال البنك الى ١٨٠ مليار ليرة لبنانية والى شراء مقر في الوسط التجاري سيكون الاضخم والاجمل في المنطقة، كما يقول السيد ابوجوده.

واذ تمنى العمل على تحسين تصنيف لبنان من B- الى اعلى في ظل سياسة التوسع نحو الخارج حيث سيكون للمصارف اللبنانية دورها التنافسي، طالب بتجديد الولاية لكل من حاكم مصرف لبنان ورئيس لجنة الرقابة على المصارف والاعضاء حيث اثبتوا كفاءاتهم ورسخوا الثقة بالسوق المصرفي اللبناني.

■ بعد السياسة التوسعية التي اتبعها البنك في السنوات الاربع الاخيرة ما كانت الثمار وهل من توسع جديد؟

– النتائج جيدة وقد اعطت الثمار المرجوة فجاءت تتويجا للجهود التي بذلناها طوال هذه السنوات، وبلا شك فقد كان لفريق العمل الذي عملنا على تكوينه، المتميز بالفعالية والقوة والتماسك وله خبرته الكبيرة في الصناعة المصرفية، اليد الطولى في ترسيخ اسس ثابتة لنمو مطرد سنويا.

بدأنا في التوسع نحو كندا من خلال مكتب تمثيلي، ونسعى اليوم الى افتتاح بنك استثماري هناك، كما عقدنا اتفاقات مع مؤسسات مالية عربية منها بنك ابو ظبي التجاري، كما اننا من المساهمين الاساسيين في «بنك السلام الاسلامي» في السودان، الى مشاريع توسعية اخرى ستظهر تباعا.

زيادة ثانية لرأسمالنا

■ رفعتم رأسمال البنك مؤخرا، فهل من زيادة جديدة في السنة ٢٠٠٥؟

– رفعناه مؤخرا ونحن في صدد رفعه مجدداً، بحيث تصل قيمة الاموال الخاصة الى ١٨٠ مليار ليرة، وذلك قبل شهر ايار المقبل.

اضخم المقرات المصرفية

■ اشتريتم عقارا في الوسط التجاري لتشييد المركز الرئيسي للبنك، مع ان لديكم مقراً كبيراً واستراتيجياً في مبنى سان شارل؟

– مساحة المقر المتوافرة في مبنى السان شارل بحدود ألفي متر مربع جهزت لتستوعب مصلحة العمليات والتسليفات وسيكون المقر بمثابة المركز الرئيسي في السنتين المقبلتين، قبل انتقالنا الى المركز الرئيسي الذي سنباشر بتشييده قريبا في الوسط التجاري، بمساحة مبنية ٦٣٠٠ متر مربع حيث سيستوعب الادارة العامة وقسم التخصص المصرفي PRIVATE BANKING والمساحات الواسعة الكافية لاي توسع مستقبلي. هذا وقد انتهينا من وضع الخرائط اللازمة للبدء بعملية بناء المركز الذي يتولاه رئيس المكتب الهندسي "BATIMAT" المهندس اصومان طوربـاه، وهو من اشهر المصممين اللبنانيين في الشرق وبالتنسيق مع المهندس الالماني اكسل شولتز المهندس المعماري المعروف عالميا. ومن المنتظر بحسب التصاميم المعدة ان يكون المبنى من اهم الانجازات المعمارية في منطقة الشرق الاوسط.

ارفعوا التصنيف السيادي

■ هل استعديتم لتطبيق معايير بازل٢ وما رأيكم بهذه المعايير؟ ألا ترونها قاسية على القطاع المصرفي في لبنان؟

تحديات العام ٢٠٠٥ تتطلب تجديد ولايات الحاكم ورئيس لجنة الرقابة والاعضاء

– نحن في «اللبناني الكندي» من اوائل الذين عملوا عبر فريق عمل متخصص على تطبيع ثقافتنا مجاراة لمعايير بازل٢ ومفاعيلها. لا شك ان هذه المعايير ستكون صعبة على القطاع المصرفي، في ظل التصنيف السيادي B- للبنان. من هنا كانت مطالبتنا الدائمة التفات المعنيين لخطورة هذا التصنيف، الذي وان تراجع اكثر ستجد المصارف نفسها قاصرة عن تلبية حاجات الاقتصاد الوطني ومتطلباته، كون غالبيتها تضم الى محافظها سندات خزينة لمصلحة الدولة، والتي تتطلب بحسب بازل٢ مؤونات كاملة.

مصرفنا يجمع التخصصات

■ اخذت تنشأ في لبنان والبلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين الخدمات كاملة؟

– المصارف اللبنانية قادرة على تأمين الخدمات المتداولة في السوق العالمية، ولعلها من خاصياتها المتعددة، وهي في ممارسة نشاطها التخصصي تحسن اداءها وتخفف من كلفة المنتجات التي تصدرها ومع بروز البنوك الاسلامية عام ١٩٧٧ ومجاراتها من قبل بعض المصارف المحلية يكتمل الدور التخصصي، وسيكون «اللبناني الكندي» بلا شك من المصارف التي ستخوض في المنتجات الاسلامية. اما البنوك الاستثمارية فتعد حاجة ملحة للسوق اللبناني المتمايز بوفرة السيولة وحجم الودائع التي وصلت الى ثلاثة اضعاف ونصف الناتج المحلي، وفي هذا السياق نتمنى على السلطات النقدية، في ظل هذه الودائع الوفيرة التي تفوق حاجة السوق المحلي، ان تسمح بتوسع المصارف وبتمويل مشاريع في الخارج.

سنحافظ على ربحيتنا

■ هل تشبعت قدرة المصارف على تمويل الدولة، وانا ساهمت المصارف بنسبة اقل من السابق في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– المصرف المركزي وعلى رأسه الحاكم رياض سلامه مدرك تماما لمستقبل القطاع المصرفي بالنسبة للمنطقة الذي سيكون اهم من القطاع السويسري بالنسبة الى اوروبا، وبالتأكيد من الاولى ان توظف الودائع بعدما تشبعت المصارف بتمويل الدولة، في القطاعات الانتاجية المحلية وفي المنطقة، ولدينا ايمان راسخ بما يملكه القطاع من قدرة واحتراف وقوة تطبيع، انه سيحافظ على ربحيته في كل الظروف.

التوسع بضمانة الرقابة

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا، ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– من المفروض ان يقابل التوسع خارج لبنان تشدد في الرقابة التي يواكبها المصرف المركزي ولجنة الرقابة على المصارف ويتكيفان مع متطلباتها، والمطلوب خلق مناعة للقطاع وان رتبت على المركزي القليل من التضحيات وهذا ما اقدم عليه خلال السنوات الماضية ونجح فيه.

التحديات تتطلب التجديد للحاكم ولجنة الرقابة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم، وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– شهدت سنة ٢٠٠٥ بداية التحضير لمعايير بازل٢ وهو بمثابة تحد للمصارف، يتبعه من حيث الاولوية تحد على صعيد عدم وضوح الرؤية السياسية المحلية والجيو– سياسية للمنطقة، مما يوجد حذرا امام تحرك رؤوس الاموال، ما يجعل المصارف امام ضبابية النظرة المستقبلية. يبقى اننا متفائلون بسلام قريب في المنطقة ونظرتنا الى القطاع المصرفي العربي كلها امل.

اما على الصعيد المحلي فأمامنا تحديات عدة في طليعتها قرب تعيين حاكم للمصرف المركزي ورئيس واعضاء لجنة الرقابة على المصارف، وفي هذا الاطار اتمنى التجديد للجنة الحالية لادائها الجيد المساهم في استقرار القطاع. وأتوجه بالتقدير للحاكم الحالي رياض سلامة، الذي رسخ الثقة بالسوق المصرفي المحلي، والذي استطاع بحنكته اتمام هندسات مالية كان لها وقعها الايجابي على القطاع، زد على ذلك تمتعه بالصدقية والشفافية، وفي هذا الاطار لنا تمن ان تحسم مسألة تعيين الحاكم قبل انتهاء ولاية الحاكم الحالي، وان تمر الانتخابات النيابية المنتظرة بسلام ومن دون تجاذبات سياسية لاطائل منها وغير المؤثرة بالمواطن الذي اكتسب المناعة.

الاعتماد المصرفي زادت ودائعه بنسبة ٢٠٪ وتسليفاته ٣٢٪

طارق خليفة: الرأسمال يحصّن لكن لا يحمي

اكد رئيس مجلس ادارة ومدير عام الاعتماد المصرفي CREDITBANK السيد طارق خليفة ان القطاع المصرفي اللبناني حقق انجازات مهمة حيث نمت ودائعه وتسليفاته، وكذلك الاعتماد المصرفي حيث حقق نسبة نمو بلغت ٢٠ في المئة على الودائع و٣٢ في المئة على التسليفات وغطى بشبكته كل المحافظات اللبنانية.

واعتبر ان زيادة رأسمال المصرف ليست الوحيدة لتحصينه ضد المخاطر، بل يجب الاعتماد على حسن الادارة وتأهيل الجهاز البشري الكفوء والمكننة المتطورة، مؤكدا ان الرأسمال يحصّن لكن لا يحمي...

جاء ذلك في حديث السيد خليفة لـ «البيان» ردا على اسئلة وجهناها اليه على الشكل الآتي:

■ كيف تقيمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصا؟

– لا شك ان القطاع المصرفي اللبناني حقق انجازات مهمة، وكان مميزا بالنسبة للمعطيات السلبية التي ترقبها القطاع المصرفي وتخطاها في المفهوم العام وهي تدني الفوائد المصرفية المدينة من قبل الدولة، وعدم بلورة المشاريع الاصلاحية المذكورة في الورقة الاصلاحية المقدمة الى مؤتمر باريس–٢ واهمها موضوع الخصخصة واستمرار التجاذبات السياسية التي انعكست سلبا على مختلف القطاعات الاقتصادية.

وبالرغم من الركود الاقتصادي فان القطاع المصرفي نما حيث زادت ودائعه بنسبة ٧ في المئة وتسليفاته بنسبة ٣,٥ في المئة، كما توسعت شبكة الفروع المصرفية لتلبية احتياجات المواطنين وتنوعت الخدمات المصرفية.

اما بالنسبة لمصرف الاعتماد المصرفي (كريديت بنك) فقد حقق نسبة نمو بلغت ٢٠ في المئة على الودائع و٣٢ في المئة على التسليفات وتوسع في شبكته المصرفية (طرابلس، صيدا، شتورا) بحيث يمكن القول ان المصرف غطى كل المحافظات اللبنانية بعد ان كان وجوده محصورا في بيروت وكسروان.

وهذا التقدم الملحوظ للمصرف يأتي ضمن استراتيجية واضحة اعتمدتها الادارة في الانتشار وتنويع الخدمات وتلبية حاجة زبائنه في اي منطقة تواجدوا، ومرتكزة على المكننة في ادارة الاعمال واستمرار تأهيل وتدريب الكادر البشري فيه.

تحضرنا لمعايير بازل٢

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير بازل–٢ فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– ان «الاعتماد المصرفي» بادر الى تأهيل جهازه للتقيد بمعايير بازل – ٢ منذ زمن وبالتالي لم يواجه اي معوقات عملية او مبدئية، لكننا مثل بقية القطاع فإننا سنتأثر بالتصنيف السيادي للبنان وهو B2 و–B لدى شركات التصنيف المالية العالمية، ونحن ننتظر وضع آلية تطبيق معايير بازل–٢ من قبل السلطات النقدية والرقابية في مصرف لبنان للمباشرة بها.

على اية حال، من المؤكد ان معايير بازل–٢ تأتي لتحصين القطاع المصرفي وتقويته وبالتالي من المفروض بالقطاع المصرفي ان يسارع الى التقاط هذه المعايير والمباشرة بتطبيقها، وهنا لا بد من التأكيد ان القطاع المصرفي اللبناني متقيد بهذه المعايير. وهو قبل غيره من القطاعات المصرفية في دول اخرى سارع الى تطبيق واعتماد هذه المعايير.

رأس المال يحصن ولا يحمي

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعوتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف؟

– في عصرنا الحالي بدت الاسواق تتشابه من حيث المتطلبات لكن حجم الاقتصاد يختلف بين سوق وآخر، مما يحتم على بعض المصارف في الاسواق الاكبر حجما ان تتحصن برؤوس اموال كبيرة لتكون مناسبة لحجم اعمالها، وبالتالي فان البنك يمكن ان يستفيد من تقوية رأسماله بما ان رساميل ومتطلبات وطبيعة العملاء لديه تتطور من حجم اصغر الى حجم اكبر. لكن بطبيعة الحال فان زيادة الرأسمال ليست الوحيدة لتحصين المصرف ضد المخاطر بل يجب الاعتماد على حسن الادارة وتأهيل الجهاز البشري الكفوء المتطور والمواكب للتقدم وتطبيق المكننة التي قد تسمح بحسن تحليل هذه المخاطر لتبنى على الشيء مقتضاه.

من المؤكد ان زيادة رأسمال المصرف هي «حجة» قوية تعتمدها في طريقة عملك واستيعابك كل التطورات المحتملة والمفاجئة، لا بل المؤثرة في مسيرة القطاع المصرفي، لكن زيادة الرأسمال وحدها لا تكفي لكي تصبح مؤثرة وفاعلة في قطاعك المصرفي، بل هناك عوامل اخرى ذكرتها هي التي تحقق ذلك، اضافة الى عملية الانتشار، ليس في لبنان فحسب، بل ان تكون للمصرف امتداداته في كل انحاء العالم، وعملية التنويع في الخدمات لكي تلبي حاجات كل المواطنين.

الرأسمال يحصنك ولا يحميك من دون المكننة المتطورة والادارة الفاعلة والمدركة. مع الاشارة الى ان التحدي الاكبر يتحمله الجهاز البشري. من هنا فإن الاعتماد المصرفي «كريديت بنك» يركز على هذه الناحية التي هي رأسمالنا الحقيقي، فمن دونه لا يمكن تحريك المصرف حتى ولو اعتمدنا المكننة، ومن دون تأهيله وتدريبه لا يمكن للمصرف ان يتطور ويتقدم. لذلك نحن نركز على هذه الناحية لنبقى ونستمر ونعطي ويكون لنا المركز الذي نحن نتوقعه ونأمل ان نتقدم من خلاله الى الامام.

الاصلاحات المالية اولا

■ وفي حال تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الاولي هل تخفض المصارف الفوائد رغم ان الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة مرشحة للارتفاع؟

– نحن نأمل وجود سياسة انفاق ناجحة من قبل الحكومة الجديدة، وان تعتمد الاصلاحات المالية والادارية التي كثر الحديث عنها لتخفيض العجز في الموازنة وتنامي الدين العام، وقد دعم القطاع المصرفي الحكومة في هذه السياسة التي تعتمد الحد من الانفاق واعتماد التقشف واستعمال اساليب جديدة لتخفيف العجز. وسيستمر في هذه السياسة من اجل الوصول الى الهدف المنشود، لان القطاع المصرفي مارس في كل الاوقات دوره الوطني فكان متجاوبا مع كل المتطلبات التي تريدها الحكومة وساهم في تمويل الدولة عبر مشاركته في سندات الخزينة التي كانت تعتمدها، لا بل انه قدم حوالى الاربعة مليارات دولار بفائدة صفر بعد انتهاء مؤتمر باريس – ٢ ايمانا منه بأن الاصلاحات المطروحة تحقق الغاية المنشودة مما ادى الى تراجع الفائدة ان على صعيد الليرة او على صعيد الدولار.

هذا بالاضافة الى دوره في مساعدة المجتمع وتنمية قدراته وتنويع خدماته واقراض القطاعات خصوصا الانتاجية منها.

لم يخرج القطاع المصرفي عن دوره الوطني، ونتمنى لو كان غيره فعل مثلما قام به هذا القطاع خصوصا في المدة الاخيرة.

فوائدنا مرتفعة

يضيف خليفة: اما بالنسبة للفارق بين السوق اللبناني والولايات المتحدة الاميركية فان الهامش المعطى لسوق الفوائد في لبنان لا يمكن مقارنته بالهامش المعطى لسوق الولايات المتحدة الاميركية، اذ ما تزال فوائدنا عالية وبالتالي لن يتقيد القطاع المصرفي بهذا الارتفاع لان الفائدة في لبنان مستواها يبقى افضل من الخارج.

وانا اردنا ان نكون منطقيين فان الودائع المصرفية التي تجاوزت الـ ٦٠ مليار دولار في لبنان جاءت نظرا للسمعة الطيبة التي يتمتع بها لبنان بالنسبة للقطاع المصرفي وللفوائد التي تبقى الافضل. وان الذي يؤثر بتحرك الفائدة في لبنان هو عوامل اقليمية ومحلية اكثر من اي شيء آخر.

تحديات العام ٢٠٠٥

■ ما هي التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– التحدي الذي يواجه الاسواق الاقليمية هو قدرتها على التجمع ضمن مؤسسات كبرى تستطيع ان تخدم الاقتصاد العربي العالمي، لان الاسواق اصبحت تنفتح على بعضها البعض واصبح العالم قرية صغيرة، والشعوب تستمر في التلاقي الى درجة ان السوق العربية اصبحت سوقا واحدة موحدة بمفهوم عالمي، واي مصرف موجود في هذه السوق الواحدة عليه ان ينتشر في الاسواق التي ما تزال خارجة عن دائرته وهذا لا يتم الا بالاندماج. وحسنا فعلت الحكومة باقرارها العودة الى قانون الاندماج الذي سهل الكثير وقام بتنقية القطاع المصرفي من الشوائب وحسّن النظرة الاقليمية والعالمية الى موقع القطاع وبالتالي فان هذا القطاع قادر على التأقلم مع محيطه العربي والتطلع الى العالمية، ولما لا؟ خصوصا وانه يضم عناصر مفيدة تبقيه في دائرة الاهتمام.

وختم رئيس «كريديت بنك» : لبنان والعالم العربي يواجهان باستمرار التحديات وبالتالي عليهما التحصّن والاستعداد لاي مواكبة عالمية لأن اي تأخر قد يعيدنا الى الوراء ويسبقنا الزمن.

عبد الرزاق عاشور (بنك الكويت والعالم العربي BKAW):

مصارفنا قادرة على مواجهة تحديات العام ٢٠٠٥ بموضوعية وثقة

اداء بنك الكويت والعالم العربي BKAW شكل في العام ٢٠٠٤ نقلة جيدة رغم اتباعه سياسة محافظة تتناسب مع الاوضاع الاقتصادية المأزومة والمشاكل المالية التي لم تعمل السلطات على ايجاد الحلول لها عملاً بتعهداتها في مؤتمر باريس ٢، واذ تجاوز المصرف كل ما وعدوا به من اصلاحات، تابع سياسته الهادفة الى مواجهة متطلبات كفاية رأس المال عن طريق رسملة ارباحه السنوية وتنقية محفظة الديون المتعثرة وتطوير العمل الاداري للوصول الى الاداء الأفضل المنشود.

وفي ردوده على أسئلة البيان حول خفض الفائدة رأى السيد عبد الرزاق عاشور رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك الكويت والعالم العربي ان الضغوط على الليرة ستواجه صعوبة في ظل اتجاه ارتفاع الفوائد عالمياً.

وأكد ان هناك إمكانات لدى المصارف العربية لمواجهة تحديات العام ٢٠٠٥ أكان على صعيد تطبيق «بازل٢» أو على صعيد مواصلة تطبيق مكافحة تبييض الاموال، وكل ذلك بثقة وموضوعية. وهنا نص الحوار:

نقلة جيدة نحو الأداء الأفضل

■ كيف تقيمون اداء القطاع المصرفي في لبنان عموماً وفي مصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– ما زال القطاع المصرفي يتابع تأكيد وتعزيز انتاجيته العالية بدليل ان مساهمته في الاقتصاد المحلي هي بحدود ٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي في حين انه يستخدم نسبة لا تتجاوز ٢,١٪ من اليد العاملة اللبنانية الاجمالية ومع تأكيد التزامه بالتعاميم الملزمة الصادرة عن مصرف لبنان ومنها بموضوع مكافحة تبييض الاموال. ومن المتوقع ان يبلغ نمو اجمالي موجودات / مطلوبات المصارف التجارية حوالى ١١٪ خلال العام ٢٠٠٤ مع العلم ان معدل اجمالي الموجودات قد تخطى نسبة ٣٣٢٪ من الناتج المحلي الاجمالي في العام ٢٠٠٣ مما يدل على قدرة القطاع المصرفي في استقطاب الرساميل الى الداخل وتخفيف العجز في الميزان التجاري.

كما ان ودائع القطاع الخاص والقطاع العام في المصارف التجارية العاملة في لبنان من المتوقع ان تنمو في العام ٢٠٠٤ بحوالى ١١٪ سيّما وان سندات الخزينة بالليرة اللبنانية العائدة للجمهور وللمؤسسات العامة لم يتم تجديد الاكتتاب بها لدى استحقاقها بسبب انتفاء حاجة الخزينة الى السيولة عقب مؤتمر باريس – ٢، مما يرجح ان يكون معظمها قد اودع لدى المصارف بفعل تراجع محفظة سندات الجمهور بما فيه المؤسسات العامة بما مقداره ١٧٦٥ مليار خلال عام ٢٠٠٣ و ١٤٦٢ ملياراً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٤.

كما ان التسليفات المصرفية للقطاع الخاص المقيم قد ارتفعت خلال العام ٢٠٠٤ الى حوالى ٦,٤ ٪ مما يعكس نمو النشاط الاقتصادي الذي يشجع مؤسسات القطاع الخاص على طلب الاقتراض، كما يؤثر على سياسة المصارف حيال منح التسهيلات. علماً بأن تحسناً ملموساً قد طرأ على اداء القطاع المصرفي اللبناني للعام الثالث على التوالي رغم المنحى التراجعي الذي شهدته الفوائد اثر مؤتمر باريس– ٢، الأمر الذي يؤكد مدى جهوزية القطاع المصرفي اللبناني للتحديث والتطوير في عصر العولمة حيث اضحت الادوات المالية الحديثة ومشتقاتها مصادر أساسية للربحية، اذ ان العمل المصرفي التقليدي لم يعد يشكل المصدر الوحيد للربحية من خلال هامش الفائدة. ونتيجة لذلك ارتفعت العمولات والايرادات الأخرى نتيجة لمزيد من التنويع في الخدمات المصرفية. كما استمرت المصارف التجارية في لبنان بالالتزام بالاعراف القياسية العالمية الموحدة فجاءت

النتائج الاحصائية متقاربة في السنوات الأخيرة في بعض المعايير مع اداء مجموعة المصارف العالمية الأولى حسب تصنيف حقوق المساهمين، وفي العائد على متوسط الموجودات وعلى متوسط الأموال الخاصة وعلى متوسط الموجودات ومستوى الملاءة وغير ذلك.

كما يقدّر ان تكون ارتفعت النتائج العادية قبل الضرائب بنسبة قد تصل الى حوالى ١٠٪.

وتأسيساً على ما تقدم ذكره فقد حقق مصرفنا معدل نمو بلغ ١٥,٧٠ ٪ في العام ٢٠٠٣ ومن المتوقع ان يكون هذا المعدل بحدود ١٢٪ في العام ٢٠٠٤.

كفاية رأس المال عملنا الدائم

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير بازل ٢، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– مما لا شك فيه ان البدء بتنفيذ اتفاقية بازل ٢ يشكل تحدياً هاماً للمصارف في العالم أجمع التي يفترض انها باشرت استعداداتها لزيادة رساميلها بشكل كبير لمواجهة الأخطار في توظيفاتها على اعتبار ان جميع مخاطر الأقراض بما فيها المعطاة للدولة وللمصرف المركزي مرتبطة بالتصنيف السيادي الذي هو (في ما يتعلق بالدولة اللبنانية) متدن حالياً. كما ان اتفاقية بازل ٢ أضافت المخاطر التشغيلية الى مخاطر السوق ومخاطر الائتمان التي كانت ملحوظة سابقاً.

من هنا فإن مصرفنا قد تابع سياسته الهادفة لمواجهة متطلبات كفاية رأس المال عن طريق رسملة أرباحه السنوية حيث بلغ مجموع أموالنا الخاصة حوالى ٥٠ مليار ليرة لبنانية الى جانب السعي الدائم للتخفيف من المخاطر ولا سيّما مخاطر التوظيفات وتنقية محفظة الديون المصرفية من الديون المتعثرة بالإضافة الى التشدد في وضع وتطبيق أنظمة الرقابة الداخلية واستمرار مكافحة تبييض الأموال والتشدد في التحقيق من معرفة العملاء وتوسيع نطاق تطبيق قواعد المحاسبة وتطوير العمل الإداري والمحاسبي وصولاً الى أفضل أداء اداري ممكن.

هذا طبعاً الى جانب التركيز على أخذ ضمانات عقارية للتسليفات والتقليل مستقبلاً من حجم التسليفات بالحساب الجاري المدين قدر الإمكان وتجنب التجاوز الطويل على سقوف التسليفات وتعزيز اجراءات نظام أمان المعلوماتية. وبذلك يكون مصرفنا قد خطا خطوات مهمة على صعيد استكمال التحضيرات اللازمة لمواكبة تطبيق اتفاق بازل – ٢.

تحصين المصرف لمواجهة أية مخاطر

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوباً مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– كما سبقت الإشارة فإن رفع الرساميل من شأنه بطبيعة الحال المساهمة في تعزيز وضع المصرف ورفع نسبة ملاءته وقدرته على مواجهة المخاطر أياً كان نوعها ومصدرها، لكن ذلك غير كاف بمفرده على اعتبار ان تحصين المصرف يحتاج أيضاً الى السعي الدائم للتخفيف من مخاطر التوظيفات وتنقية محفظة الديون المصرفية من الديون المتعثرة والتركيز الدائم على حسن تفعيل وتطبيق أنظمة الرقابة الداخلية وتطوير العمل الإداري وترشيده وصولاً الى النتائج المرجوة على صعيد تحصين المصرف في مواجهة أية مخاطر محتملة.

صعوبة تخفيض الفوائد

■ في حال تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الأولي هل تخفض المصارف معدلات الفوائد رغم ان الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة مرشحة للارتفاع؟

– ان تراجع معدلات الفائدة على الودائع بالدولار الأميركي في لبنان خلال الفترة المنصرمة كان مرآة للتراجع الحاصل في الأسواق العالمية الى جانب انعكاسات مؤتمر باريس ٢ لناحية انخفاض المردود على توظيفات المصارف الجديدة بالعملات الأجنبية. أمّا في الوقت الحاضر فنرى انه يصعب اجراء المزيد من الضغط على بنية الفوائد الحالية وحتى الاستمرار فيها في ظل اتجاه الفوائد الى الارتفاع عالمياً، وذلك حتى في حال تخفيض عجز الميزانية.

جاهزون لمواجهة التحديات بثقة وموضوعية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم، وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– في مقدم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم هي الاستعداد لمواجهة بدء تطبيق مقررات بازل ٢ ضمن المهلة المحددة لذلك، ولا سيّما في ظل الحملة العالمية المستمرة لمكافحة تبييض الأموال والتشدد المعتمد من قبل السلطات المالية والرقابية في وضع وتعديل أنظمة العمل المصرفي والمحاسبي والرقابة الداخلية.

وباعتقادنا ان المصارف العربية فاعلة وقادرة على استكمال استعداداتها لمواجهة هذه التحديات بثقة وموضوعية.

غسان مهنا (فرعون وشيحا):

نجاح العمل المصرفي رهن بتفاعل العملاء مع الخدمات المصرفية وثقتهم وبالنقد الذي يشكل القاعدة الأساسية لهذا النجاح

الخبير المصرفي العريق عندما يتحدث في شؤون قطاعه، يأخذك في جولة معمقة ليرشدك الى ما يقنعك في كل ما يقوله ويحلله.

في أجوبته على أسئلة «البيان» طاول غسان مهنا مدير عام بنك فرعون وشيحا قواعد العمل المصرفي ومدى ملاءمة المعايير التي يصار ادخالها عليها لقدرات كل بلد. وبناء على ذلك اعتبر مهنا ان عملية رفع الرساميل وتحديد نسبة الملاءة استناداً الى متطلبات المصارف في البلدان الصناعية المتطورة ليست وحدها التي تضمن سلامة ونمو العمل المصرفي بل هناك غير عنصر يؤدي الى هذا النجاح ومنها الخدمات والثقة والقدرات الإدارية، والنقد الذي يشكل القاعدة الأساسية للعمل المصرفي.

وتوقع مهنا ان لا تتعدل أسعار الفائدة في المستقبل القريب وان تكون الديون الهالكة في عدد من البلدان العربية في مقدم التحديات التي تواجه المصارف العربية، مع تأكيد بأن هناك مؤسسات مصرفية عربية ناجحة في بلدانها وحيثما تتواجد في الخارج.

ثلاثة فصول مصرفية مهمة

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟

– العمل المصرفي عموماً في لبنان حقق نمواً جيداً تجاوز معدل الـ ١١ في المئة بالنسبة للودائع. لكن الصورة العامة المتمثلة بالاعتماد على مقترضات القطاع العام لتحقيق الربحية استمرت. ولهذا السبب بالذات وبسبب انتهاء او قرب انتهاء فترة الاقراض لنسبة ١٠ في المئة من ودائع المصارف دون فائدة، ربما تتحسن ربحية المصارف قليلاً العام المقبل. فخلال عام ٢٠٠٤، وعلى الرغم من زيادة الودائع، قليلة هي المصارف التي ستحقق ربحاً أعلى من السنة المنصرمة وستشهد غالبية المصارف انخفاضاً في الربحية.

وأضاف مهنا: شهد العام ٢٠٠٤ ثلاثة فصول مصرفية مهمة. من جهة أولى، تمكن مصرف لبنان من احتواء مفاعيل أزمة بنك المدينة من دون تأثير يذكر على القطاع المصرفي. من ثم تحققت أكبر عملية شراء ودمج بين مصرف كبير هو بنك عوده ومصرف تجاوز المرحلة المتوسطة ليقارب الحجم الكبير هو بنك سرادار، وقد كانت هذه العملية الأكبر من نوعها حتى تاريخه. التطور الثالث برز في استقرار العلاقة بين المساهمين الفرنسيين والمساهمين اللبنانيين في البنك اللبناني الفرنسي، حيث انخفضت المشاركة الفرنسية بنسبة كبيرة وارتفعت حصة المساهمين اللبنانيين والعرب فيه.

وتابع مهنا: حقق مصرفنا نسبة نمو متماشية مع القطاع وعزز مركزه بين أوائل المصارف الناشطة في مجال الاعتمادات المصرفية، كما حافظ الى تميزه قياساً على شروط الملاءة والسيولة وعزز جهازه التوظيفي بطاقات شبابية جامعية متحفزة.

لكل بلد قدراته

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لقد حقق مصرفنا، على صعيد الرأسمال والملاءة والاحتياطات، نسباً تفوق كل ما هو مطلوب حتى اليوم في توصيات ما يسمى بمنهج «بازل ٢». ولا بد من كلمة في هذا الصدد، ان توصيات «بازل ٢» صادرة عن بنك التسويات الدولية، وهذا البنك الذي أنشئ بمسعى خاص ومؤازرة الدولة السويسرية حقق لنفسه صفة استشارية للبنوك المركزية العالمية. وكما هو واقع جميع المؤسسات من هذا النوع (مثل منتدى الاقتصاد العالمي في دافوس، سويسرا)، فإن خبرة هذه المؤسسات تنبع من دراسة أوضاع اقتصادات الدول الصناعية المتطورة في المكان الأول، وبالتالي هناك توصيات لهذه المؤسسات لا تتجاوب أحياناً مع حاجات وقدرات البلدان النامية.

أسس نجاح العمل المصرفي

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– بالتأكيد، عملية رفع الرساميل لا تضمن سلامة ونمو العمل المصرفي، كما ان علميات الدمج لا تؤدي بالضرورة الى النتائج المرجوة على صعيد النمو والممارسات الإدارية المفيدة. ونجاح العمل المصرفي يرتهن بأمرين رئيسيين: اولهما مدى تفاعل الناس مع الخدمات المصرفية ومدى ثقتهم بالمصارف وخدماتها وبالنقد الذي يشكل القاعدة الأساسية للعمل المصرفي، وجميع هذه الاعتبارات ذات طابع عام لا يمكن تعديله بين ليلة وضحاها.

يتابع: أما العنصر الثاني في نجاح العمل المصرفي فهو حصيلة القدرات الإدارية والتنظيمية لمن يديرون هذا القطاع وقدرتهم على التجاوب مع حاجات التمويل، سواء على صعيد النشاط الاقتصادي الخاص او على صعيد الحاجات التمويلية الاستهلاكية او حاجات القطاع العام والدولة، الخ.

ويضيف: هناك عنصر بالغ الأهمية في نجاح أو فشل النشاط المصرفي يتمثل في حرية تحويل الاموال وتمويل المستوردات، فإن كانت الحرية متوافرة يكون العمل أنشط والعكس بالعكس، لهذا السبب شهدنا توجهات نحو تحرير تحويل العملات في المنطقة العربية وشمال أفريقيا.

معدلات الفوائد مستقرة

■ في حال تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الاولي هل تخفض المصارف معدلات الفوائد رغم ان الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة مرشحة للارتفاع؟

– الفائض الأولي الواجب تحقيقه من أجل الاطمئنان الى ان لبنان بدأ يتجاوز أزمة المديونية يجب ان يوازي حجم مدفوعات الفائدة المستحقة على الديون من دون أصول الديون. وكما نعلم الفوائض الأولية المفترضة لن تحقق هذه النتائج على مدى سنوات، وبالتالي ستبقى معدلات الفائدة معلقة على مدى توافر الودائع في النظام والقدرة على تشغيلها. ولا يخفى ان الودائع المصرفية في لبنان هي في المكان الأول بالعملات الأجنبية وأهمها الدولار والفوائد على هذه العملات تستند الى معدلات الفوائد في البلدان المصدرة للعملات (الدولار، اليورو، الاسترليني)، كما تستند في لبنان الى قدرة المقترض على الاكتساب بالعملات ومدى الثقة بإيفائه للالتزامات.

وقياساً على الاعتبارات المشار اليها، سواء بالنسبة الى العملة اللبنانية أو الدولار، ومع توقعاتنا باستمرار تدفق الودائع على لبنان، نرى ان معدلات الفائدة لن تتعدل كثيراً في المستقبل المنظور.

تحديات كثيرة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم كبيرة جداً. فالخبرة المصرفية حديثة نسبياً في العديد من البلدان العربية، ومصارف بعض هذه البلدان تشكو من الديون الهالكة كما هي الحال في مصر والى حد ما في الكويت بعد انقضاء ما يزيد على عشرين عاماً على أزمة سوق المناخ. وتعاني بعض المصارف العربية، خصوصاً في دول الخليج، من صعوبة التعامل على الصعيد المصرفي مع أهل الحكم حيث يستحيل الحق أو تحديده.

يتابع مهنا: تحتاج البلدان العربية عامة الى تطوير أنظمتها المصرفية والى تطوير كفاءات الكادرات واعتماد التقنيات الحديثة في العمل اليومي، وأكثر ما تحتاجه المصارف العربية هو التزام قواعد المحاسبة العالمية بدقة كي تتوضح أوضاع جميع المؤسسات.

ان فرص التفاعل والتبادل بين الدول العربية كبيرة، وهناك مجالات واسعة لتوسيع التعاون ما بين المصارف العربية وتجاوز الاعتماد على المصارف الدولية الكبرى كي تكون الوسيط بين المصارف العربية وشركات التمويل في العالم العربي.

وينهي مدير عام بنك فرعون وشيحا أجوبته قائلاً: في اختصار، يمكن القول ان العمل المصرفي الحديث والمتشعب عالمياً هو جديد نسبياً في العالم العربي. ومع ذلك، هناك مؤسسات مصرفية عربية ناجحة على صعيد العالم العربي ككل، كما انها متواجدة في العالم الغربي، ومن المفيد النظر الى المثال الذي توفره هذه المصارف.

بشاره مطر (فدرال بنك FEDERAL BANK): نقدم خدمات تتلاءم مع حاجات السوق

الرساميل خط دفاع اساسي ولكن المكمل لها توفر القدرات الادارية والعلمية والتقنية

بأسطر قليلة معبّرة رد السيد بشاره مطر مدير عام فدرال بنك على اسئلتنا متوخيا الاختصار المفيد. ومن خلال أجوبته يتبين انه حقق لفدرال بنك نموا في موجوداته بلغت ١٢ في المئة خلال الاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠٠٤ وهي مرشحة للارتفاع. والنتائج الجيدة التي حققها مكنته من تحضير الارضية الضرورية للتقيد بمتطلبات بازل٢ الادارية والتقنية، ولكنه من منطلق خبرته المصقولة لفت الى ان المطلوب هو الوصول الى التصنيف السيادي وفق متطلبات مؤسسات التصنيف الدولية.

وقال السيد مطر ان تجنب المخاطر يتطلب قدرات علمية وادارية وتقنية متخصصة في دراسة المخاطر وهذا ما اقدم عليه بنك فدرال. وجال في موضوع المديونية العامة والعجز في الميزانية ومعدلات الفوائد والتأثيرات السلبية نتيجة استمرار ارتفاع الدين العام. وحول التحديات التي ستواجه المصارف في العام ٢٠٠٥ قال انها اثنان: العولمة و«بازل٢».

وكان ختام حديثه تنويهه بهندسة جدولة الديون المتعثرة التي اوجدها مصرف لبنان وانعكست ايجاباً على المصارف، متمنيا توسيع دائرة درس الطلبات ليأتي الحل بالشكل الاسرع.

نمو في الموجودات ١٢٪

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– ان النمو الذي حققه القطاع المصرفي هذا العام على صعيد الموجودات او الودائع حتى نهاية ايلول هو بمعدل ٨٪ ومرشح ليكون بمعدل ١٠٪ مع نهاية العام ٢٠٠٤. ويعتبر هذا النمو مقبولا جدا نظرا للظروف التي مر بها البلد وما زالت تشكل عامل ضغط ولو بشكل اقل نسبيا.

في ما يتعلق بمصرفنا فقد حقق نموا في موجوداته في حدود ١٢٪ وودائعه بمعدل ١٠ ٪ خلال التسعة اشهر الاولى من العام ٢٠٠٤ ونتوقع ان نتجاوز هذه النسب مع اقفال حسابات العام ٢٠٠٤.

الارضية باتت صالحة للتقيد ببازل٢

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير بازل٢، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لقد قمنا في المصرف بتحضير الارضية الضرورية للتقيد بمتطلبات بازل٢ بدءا من زيادة رأسمال المصرف. فقد قام المساهمون بضخ نقدي بقيمة ٧,٥ مليارات ليرة لرسملة المصرف وتحسين ملاءته. وعلى صعيد آخر قمنا بانشاء وحدة خاصة (ادارة المخاطر) لدراسة وتقييم ورقابة المخاطر المصرفية بجميع انواعها اضافة الى تدعيم المصرف بالقدرات التقنية والبشرية والمعلوماتية اللازمة التي تضعنا في موقع قادر على مجابهة المخاطر المصرفية والتقيد بمعايير بازل٢ حسب التعاميم الصادرة من السلطات النقدية (مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف). وبرأينا ان التحديات الاساسية في التقيد بمعايير بازل٢ اضافة الى المتطلبات المالية والادارية والتقنية هي التحديات المطلوبة من ناحية التصنيف للديون السيادية التي تحملها المصارف في محفظتها وكيفية تقييم هذه الموجودات حسب المعايير الدولية ومتطلبات مؤسسات التصنيف الدولية وتأثيرها على المصارف اللبنانية لناحية استمرارها في تمويل حاجات الدولة آخذة في الاعتبار المخاطر السيادية التي تشكل ٥٠٪ من موجودات المصارف.

قدرات علمية وادارية وتقنية

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– ان زيادة الرساميل تعتبر الخط الدفاعي الاساسي لتمكين المصارف من مجابهة المخاطر ولكن هذه الخطوة بمفردها ليست كافية على الاطلاق، فتجنيب المخاطر يتطلب، ايضا، وجود اجهزة وقدرات علمية وادارية وتقنية متخصصة في دراسة المخاطر وتقييمها وقياسها ورقابتها ورسم سياسات واضحة تضمن عدم تعرض المصارف لمخاطر لا يمكن استيعابها بكلفة معقولة ومقبولة. هذه القدرات في التقييم والمجابهة هي الخطوة الاساسية لتجنب المخاطر، ورسملة المصارف هي الخطوة الضرورية الاخرى لتمكينها من استيعاب المخاطر دون حدوث ضرر في وضع المصرف المالي وبالتالي حماية العمل المصرفي والاقتصاد الوطني وبالنتيجة المودعين بشكل اساسي.

اما العناصر الضرورية التي تنمي المصرف اضافة الى ما ذكرته اعلاه فهي وجود خطة لتقديم مجموعة خدمات مصرفية تتلاءم مع حاجات السوق وقدرة المصرف على تنفيذ الخطة الموضوعة.

المديونية العامة وانعكاساتها السلبية

■ في حال تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الاولي هل تخفض المصارف معدلات الفوائد رغم ان الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة مرشحة للارتفاع؟

– يمكننا القول بأن الاقتصاد الوطني اجتاز تحديات مهمة خلال العام ٢٠٠٤ وكان للمصارف وكالعادة دور اساسي في تغطية حاجة الدولة التمويلية بالعملات الاجنبية والمساهمة بشكل فعال في اعادة جدولة جزء من الدين وتخفيف العبء عبر عمليات المقايضة (SWAP).

اننا وبدون اي شك ننظر بقلق بالغ الى النسبة المرتفعة للدين العام والعجز المرتفع في الميزانية. ان مساهمة المصارف بمبلغ ٤ مليارات دولار بفائدة صفر اضافة الى الدعم الدولي نتيجة مؤتمر باريس٢ ومساهمة مصرف لبنان ماديا وعبر الهندسات المالية لاعادة جدولة جزء كبير من المديونية العامة، كل ذلك ادى الى تخفيض نسبة الفوائد الى معدلات منخفضة قياسا بالتجارب التي مر بها لبنان قبل نهاية عام ٢٠٠٢.

يتابع السيد مطر: نحن كمصارف نتطلع ونطلب من السلطات المختصة العمل على تخفيض العجز وزيادة الفائض الاولي، فهذا اساسي في ضبط نسبة الفوائد في السوق وابقائها منخفضة. اما محاولة تخفيضها الى مستويات ادنى من المستويات الحالية على الرغم من ان الفوائد على الدولار في الخارج مرشحة للارتفاع، فهذا يعني تخفيض الهامش الذي ندفعه كسوق ناشئة ولديها مخاطر سيادية عالية. فبرأيي، اذا قامت الدولة باصلاحات مالية ضرورية تؤدي الى خلق ارضية اساسية تنتج خفضاً في العجز فانه من الممكن ان نخفض نسبة الهامش المدفوع لتغطي الارتفاع في الفوائد على الدولار. بمعنى آخر ان لا ترتفع الفوائد في السوق اللبنانية مع ارتفاع الفوائد على الدولار في اميركا اذا قامت الدولة باصلاحات ضرورية والا فالاتجاه سوف يكون نحو الارتفاع نتيجة ضغط الارتفاع في سعر الفائدة على الدولار في الخارج اضافة الى استمرارية الزيادة في الدين العام والعجز السنوي في الميزانية والتأثيرات السلبية الناجمة عن هذه السياسات.

تحديات العام ٢٠٠٥: العولمة وبازل٢

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– ان التحديات التي تواجه القطاع المصرفي العربي بشكل عام يمكن اختصارها في تحديين اساسيين:

أ– العولمة: وما يتطلب هذا التحدي من قدرات على صعيد الحجم والقدرة والسوق.

ب – بازل٢ ومتطلباتها من ناحية كفاية رأس المال والاجهزة الادارية المختصة اضافة الى تطوير وتنسيق ضوابط رقابية وخلق اسواق تنافسية منضبطة.

جدولة الديون المتعثرة على الطريق الصحيح

■ كلمة اخيرة؟

ان التعميم الاخير لمصرف لبنان المتعلق بفرصة جدولة الديون المتعثرة جاء في الوقت المطلوب. وتقوم المصارف كل حسب محفظته بالاستفادة من هذه الفرصة. وهنا نتمنى ان تقوم الاجهزة المختصة بتوسيع هذه الدائرة للاستجابة لمتطلبات المصارف بشكل اسرع لما فيه من ايجابيات على المصارف والاقتصاد الوطني.

هاني الحسامي (الاهلي التجاري):

الظروف الاقليمية والدولية تشكل تحديات لادارات المصارف

مدير عام البنك الاهلي التجاري في لبنان السيد هاني الحسامي اشاد بنجاح القطاع المصرفي اللبناني في استيعاب الآثار السلبية للتباين السياسي في البلد ووصف اداءه بالجيد عموما.

وقال الحسامي من منطلق خبرته المصرفية الواسعة ان القطاع المصرفي اللبناني، الى جانب استيعابه للآثار السلبية للتوترات السياسية، استطاع ايضا ان يتغلب على الصعوبات والتقلبات الاقتصادية المحلية والاقليمية والعالمية باتباعه سياسة الحيطة والحكمة في دراسة المخاطر.

واشار السيد الحسامي الى عمليات التوسع الاقليمي لبعض المصارف «التي بدأت تستفيد من خبرتها المحلية في الدخول الى اسواق المنطقة العربية».

واضاف: وكذلك كان لمصرفنا الدور المعهود في مواكبة التطورات وحققنا نموا في اعمالنا وخصوصا على صعيد تقديم الخدمات للزبائن السعوديين الذين تزايد عددهم في سنة ٢٠٠٤ بنسبة تزيد عن ٢٥٪ عن سنة ٢٠٠٣.

مستعدون لمعايير بازل٢

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لا توجد اية معوقات لالتزام مصرفنا بمعايير بازل٢ وتبذل جهود وتحضيرات منذ الآن على صعيد ادارتنا العامة من اجل التقيد بهذه المعايير.

مطلوب وحدات مصرفية كبيرة

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– لا شك ان زيادة الرساميل للمصارف العربية هي خطوة جيدة في الاتجاه الصحيح لتقوية هذه المصارف، الا انها غير كافية لتحصين هذه المصارف ورفع كفالتها لمواجهة المنافسة من المصارف العالمية الكبرى ومواجهة المخاطر المحتملة. وفي رأينا انه لا بد من اندماج المصارف لتكوين وحدات مصرفية كبيرة تتمكن من الاستثمار في التكنولوجيا والعناصر البشرية الضرورية لتطوير اعمالها ومنافسة المصارف الاجنبية التي بدأت بالدخول فعلا الى الاسواق المصرفية العربية مثل السعودية والكويت وغيرهما.

القطاع المصرفي تغلب على كل الصعوبات

معدلات الفوائد تخضع للعرض والطلب

■ في حال تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الاولي هل تخفض المصارف معدلات الفوائد رغم ان الفائدة على الدولار في الولايات المتحدة مرشحة للارتفاع؟

– ان معدلات الفوائد تخضع لاحوال السوق من حيث العرض والطلب وعنصر مخاطر كل سوق. لذلك فان تخفيض عجز الميزانية وزيادة الفائض الاولي لا يمكن التكهن بتأثيرهما الا بعد تحققهما وضمن الفترة الزمنية التي سيحدثان فيها.

تحديات متعددة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– ان التحديات التي تواجه المصارف العربية متعددة، فمنها ما هو ذاتي ومنها ما هو خارجي. فالمصارف تسعى دائما الى النمو في مواردها وتوازن بين المخاطر والمغانم التي ستجنيها من اي اجراء تتخذه، وهذا يعتمد عليها ذاتيا.

اما الظروف الاقتصادية والسياسية المحلية والاقليمية والدولية فهي تشكل تحديات مستمرة لادارات المصارف التي يجب ان تتسلح بالعلم والتطور والاسس المصرفية السليمة باستمرار لمواجهة التحديات وتحويلها الى فرص يمكن الاستفادة منها.

ويلاحظ ان السيد حسامي، مثل سائر المسؤولين الواعين لمصلحة المؤسسات التي يعملون فيها، يعلق اهمية كبيرة على الاوضاع الاقليمية والدولية وعلى ضرورة مواجهتها حيث «لا يمكن لاي قطاع اقتصادي ان ينمو ويزدهر في ظل التوترات والتباينات السياسية بحيث تبعث على التشنج وبالتالي تنعكس سلبا على كل القطاعات».

منير كرم (بنك الشرق الأوسط وشمال افريقيا - MEAB):

مصرفنا ينمو ويتقيّد بالمعايير الدولية

عرف القراء منير كرم المدير العام لبنك الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ش.م.ل. (MEAB) من خلال أحاديثه الموضوعية الصريحة جداً في هذه المجلة، ولكي نقدم للقراء المعلومات المفيدة عن القطاع المصرفي نتعمد محاورة منير كرم في آخر المستجدات المالية والمصرفية بحيث يسهل عليهم الاطلاع على مسيرة القطاع المصرفي على حقيقتها.

في حوارنا معه اليوم يؤكد حصول نمو لافت في مصرفه وتطبيقه لمعايير بازل ٢ وتحصينه للمصرف بكفاية رأس المال التي هي الأساس. أما بالنسبة الى الفوائد فهو يتبع نظام السوق.

وفي ختام حديثه الشيق يقول منير كرم ان التطوير الاداري والانخراط المدروس في السوق هما البديل عن الاندماج وهما من عناصر مواجهة التحديات المرتقبة في الأعوام المقبلة.

للقطاع المصرفي قوته في جذب الرساميل

البيان ■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– قوة القطاع المصرفي هي في قدرته على جذب الرساميل والتوظيفات، وهذه القدرة هي تعبير في استقرار ومتانة المصارف اللبنانية، والتي تبلورت في اداء القطاع المصرفي عام ٢٠٠٤، حيث ورغم كل التوقعات السلبية فقد حققت الودائع الموجودة لدى المصارف نمواً بنسبة ٧,٨٪ خلال فترة تسعة اشهر من العام ٢٠٠٤ فيما كانت هذه النسبة ١١,٦٢٪ خلال الفترة عينها في عام ٢٠٠٣ والتي شملت خلال هذه الفترة بالطبع الايداعات الناتجة عن مفاعيل (باريس٢) حيث وبمقارنة المعطيات مع العام ٢٠٠٢، نلاحظ ان نسبة نمو الودائع كانت بحدود ٠,٥٠٪.

وعلى صعيد مصرفنا، ففي حين كانت نسبة نمو الودائع في عام ٢٠٠٣ تتخطى ٢٠٪ سنويا يتوقع ان يحقق مصرفنا خلال العام ٢٠٠٤ نفس المعدلات التنموية وهي تتخطى المعدل المصرفي العام في لبنان.

نطبق معايير بازل

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– مصرف لبنان التزم دوليا بتطبيق توصيات بازل–١ سابقا وبازل–٢ حاليا، ومصرفنا يتقيد بحذافير التعاميم الصادرة عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف.

كفاية رأس المال هي العنصر الأساس لتحصين المصرف

كفاية رأس المال هي الاساس

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– رأس المال جزء من كل، وهو لايعتبر، اقتصاديا وتشغيليا، العنصر الوحيد الكافي في تحصين المصارف، حيث يفترض الحديث عن كفاية رأس المال وليس عن رأس المال بحد ذاته. فيما ترتبط مع رأس المال النوعية الاستثمارية والادارية القادرة على تجنيب المصرف المخاطر التي تهدد اموال المودعين.

وبنظرنا فان ايجاد الاسواق والتنوع الاستثماري المرتبط بقدرات ادارية قادرة على التقييم الفعلي للمخاطر المالية ولمتابعة الاستثمار، هما من الدعائم الاولى في التنمية المصرفية.

■ هل تشبعت قدرة المصارف على تمويل الدولة؟ واذا ساهمت المصارف بنسبة اقل من السابق في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– لبنان يتبع نظام السوق، ومعدلات الفوائد على الاموال بالليرة اللبنانية في لبنان مرتبطة بشكل وثيق بالعرض والطلب وميكانيكية السوق التي تحدد السعر.

التطوير بديل الاندماج

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا.. ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– عمولة الاسواق المالية والتي سبقت انماط العولمة الثانية من اقتصادية وسياسية واجتماعية، وضعت قوانين لعبة رأس المال، والتي تتمحور حول المنافسة في استقطاب ودائع، وتأمين تشغيل وادارة هذه الودائع لتحقيق عوائد تطمئن المودع على امواله من ناحية وتجنب كافة المخاطر المصرفية من ناحية ثانية، وبهذا لم يعد يبقى بامكان المصارف التقليدية الاستمرار في نهجها، اما اذا ارادت الاستمرار فعليها تطوير نفسها اداريا على الصعيد الداخلي، وتنافسيا على الصعيد الخارجي بانخراطها في السوق وتحديد شكل مشاركاتها كبديل من الاندماج في مواجهة المؤسسات المالية المتعددة الجنسية.

اسس مواجهة التحديات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

ان المواجهة على صعيد التحديات بالنسبة للمصارف العربية هي الايمان بأن المشكلة ليست في حجم المؤسسة ولكن:

١– في النوعية الادارية، التي يجب ان تتطور باستمرار، لمواجهة المتغيرات والنظم الدولية، والتي تتفانى في انماء المؤسسة عبر حسن ادارتها.

٢– وفي قدرة المؤسسة على تقييم فعال وواقعي للمخاطر من حيث اختيار نوعية واحجام التعاون التي تقيمها مع المصارف الثانية محليا، اقليميا ودوليا، وعلى جميع المستويات.

مروان خير الدين (بنك الموارد - AL MAWARID):

محاذير ومعوقات علينا تجاوزها لتطبيق معايير «بازل -٢»

مدير عام «بنك الموارد» السيد مروان خير الدين نوّه بدور القطاع المصرفي في خدمة الاقتصاد الوطني، ولعب دوره مموّلاً القطاعين العام والخاص، وأشار الى ان أمام تطبيق معايير بازل ٢ معوقات أولها التصنيف الائتماني السيادي للبنان، الى خصوصية السوق المصرفي المحلي الناشئ.

وأوضح السيد خير الدين ان لا اتجاه حتى اليوم لاندماج «بنك الموارد» طالما هو مستمر في تحقيق الربحية والنمو سنوياً. معتبراً ان عامل الرسملة في طليعة المعوقات التي تعترض المصارف العربية، ووعد بتوفير «منتجات فريدة من نوعها، كما عوّد البنك عملاءه طوال السنين الماضية».

تمويل القطاعين العام والخاص

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– لقد أظهر القطاع المصرفي ولا يزال قدرته الرائدة والطليعية على خدمة الاقتصاد اللبناني، وفي السنوات الأخيرة على خدمة الاقتصاد العربي، وهو يؤكد عودة لبنان الى لعب دوره المحوري كمركز مصرفي مالي في المنطقة. ومع استمرار النمو تصاعدياً بلغت ودائع المصارف نحو ٦٥ مليار دولار، كافية لتأمين التمويل اللازم للقطاعين الخاص والعام ولسنوات مقبلة، وبالتالي فبإمكان المصارف مواكبة النمو الذي من المؤمل، بحسب المصرف المركزي، ان يصل الى ٤ في المئة هذه السنة. وعلى خط آخر ثمة دراسة لسبل التوسع إقليمياً والهدف الانعتاق من دوره كقطاع استقطابي للاستثمارات، الى الخوض في تمويل مشاريع في البلدان العربية.

■ هل في رأيك لا تزال المصارف على استعداد لتمويل القطاع العام؟ وأين مصرفكم من هذا الاتجاه؟

– اقراض القطاع العام وتمويله واجب وطني، لكن في المقابل ننتظر من الدولة الخروج من الهدر وإصلاح الإدارة ومنع الفساد، بما يساهم في ضبط العجز وخدمة الدين.

الرسملة أول المعوقات أمام المصارف العربية

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– من المعروف ان المصارف في لبنان تخضع لاشراف البنك المركزي ولجنة الرقابة على المصارف اللذين يطبقان اهم انظمة الرقابة، عبر التعاميم والرقابة الذاتية والمتواصلة المتبعة لدى المصارف، وبما ان لبنان قرر تطبيق اتفاق «بازل-٢» الذي حدد الاطر الاساسية لسلامة العمل المصرفي والمالي، والذي هو حاليا في طور التحضير ليصبح عالميا بدءا من مطلع سنة ٢٠٠٧، فان ذلك يفرض الحاجة للرسملة في وقت لا يتمتع لبنان بدرجة تصنيف سيادية مرتفعة، ما يوجد بعض المفاعيل السلبية في ما لو طبقت معايير «بازل-٢» ولم يؤخذ بخصوصيات السوق المحلي الناشئ. وعلى صعيد آخر، ولعدم وجود مؤسسات تصنّف الشركات، فان المسؤولية تلقى على المصارف الممولة لها، اضافة الى بعض الامور التقنية التي تعتبر بمثابة تحديات علينا العمل على تجاوزها توخيا لتطبيق معايير بازل-٢ في شكل مرض يؤمن سلامة القطاع المصرفي ومرونته.

لا تصور للاندماج

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

ارباحنا في العام ٢٠٠٤ ستصل الى خمسة مليارات ليرة لبنانية

– رغم ان القطاع يتجه الى مزيد من عمليات الدمج وتكوين مجموعات مصرفية ذات حجم كبير، ورغم الضغوط على المصارف المتأتية من سيطرة ١٦ مجموعة مصرفية على ٨٠٪ من الاصول المصرفية، فإننا في «بنك الموارد» لا نأخذ هذه الخطوة في الحسبان، اقله في الوقت الحاضر، ما دمنا نحقق الارباح، ومستمرين في النمو، وخطة مواجهة المجموعات التي اعددناها، انما تعتمد النمو الذاتي والتوسع في قاعدة العملاء على ارضية صلبة، وقد وفقنا جراء تطبيقها الى زيادة حجم ميزانية المصرف وهي اليوم في حدود ٩٠٠ مليار ليرة، بعدما كان حوالى ٢٥ مليارا عام ١٩٩٢، ناهيك عن تقدمنا نحو المراتب المتقدمة.

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– من حيث المبدأ، ووفق تعميم صادر عن المركزي، سمح للبنك التجاري عبر وحدة تتعاطى الحسابات الائتمانية للبنك، بكل الشؤون المتعلقة بخدمات المصارف المتخصصة، لكننا فضلنا تأسيس شركة مالية مستقلة تحت اسم «الموارد للخدمات المالية» تتولى ادارة محافظ الاستثمارات، وتوفر خدمات متخصصة للعملاء.

عائق الرسملة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– لدى المصارف العربية جامع مشترك والتحديات التي تواجهها تختلف بحسب البلد المنتمية اليه، وبالاجمال فإن التحدي الاكبر هو الرسملة التي تبقى عائقا امام تأدية المصرف دوره في تنمية الاقتصاد المحلي واقتصاد المنطقة، وحاليا، بحكم عوامل انفتاح الاسواق والعولمة، فان قسما كبيرا من المصارف يتجه الى الاندماج مع غيره، والمثال على ذلك بعض المصارف التي توسعت اقليميا وافتتحت فروعا لها في الدول المحيطة، اما مدى نجاحها فيكمن في السياسة النقدية المتبعة ودور القطاع المصرفي في كل من هذه الدول، حتى انها يمكن ان تنافس المصارف المحلية، وتحصل على حصة كبيرة من السوق ما لم تحسن هذه الاخيرة من ملاءتها وتقنياتها وخدماتها.

منتجات فريدة من نوعها

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وللقطاع المصرفي العربي ككل؟

– اعددنا سلة منتجات يعلن عنها مطلع السنة ٢٠٠٥ ومن المتوقع ان تؤمن هذه المنتجات خدمات مصرفية فريدة من نوعها لعملائنا الحاليين والمحتملين، ومن الطبيعي ان نكون سباقين في اطلاق كل جديد، كما اصدرنا عام ١٩٩٤ اول بطاقة ائتمانية تتضمن حسابا يمكن ان يطلبها المستهلك من دون ان يكون لديه حساب في البنك . واطمئن الجميع الى ان مثل هذه الخدمات التي اعتادها عملاؤنا ستطلق تباعا، وفي مقدمها خدمة الانترنت التي ستتيح للزبائن القيام بأي عملية يريدون ومن اي مكان حول العالم، بما فيها اوامر بدفع فواتير او ارسال مبالغ مالية، اضافة الى خدمة DELIVERY BANKING المتمايزة. اما بالنسبة للتوقيع الالكتروني فأجد ان تعاميم المركزي كافية ولا مشكلة لدينا في هذا المجال مع عملائنا.

هذا ونتوقع ان تصل ودائعنا الى ٨٠٠ مليار ليرة، مقابل ٦٤٠ مليارا عام ٢٠٠٣، بنسبة نمو نحو ٢٥ في المئة، كما نتوقع نسبة النمو ذاتها في الميزانية التي سترتفع الى ٩٠٠ مليار، وبلغت محفظة التسليفات ٤٠٠ مليار ليرة، وهي لم تتغير عن العام الماضي، اما الارباح فمن المنتظر ان تصل الى ٥ مليارات ليرة قبل اقتطاع المؤونات، والمقرر وفق سياستنا المتحفظة تحويلها مؤونات مع تدوير جزء من الارباح.

مركز جديد في الـ٢٠٠٧

■ كلمة اخيرة؟

– نحضر لتشييد مبنى للبنك في منطقة «سوليدير» – باب ادريس، وتتولى تصميمه المهندسة العالمية زهى حديد، والمتوقع افتتاح المركز الرئيسي هناك سنة ٢٠٠٧.

علي الجمال (جمال تراست بنك):

نتطلع الى الاندماج بمصرف عربي أو أجنبي وتوسيع قاعدة المساهمين

رئيس مجلس ادارة مدير عام «جمال تراست بنك» (JAMMAL TRUST BANK) السيد علي الجمال، رجل الاعمال واحد أوجه العمل الخيري والانساني، نوه بدور القطاع المصرفي في دفع عجلة الاقتصاد الوطني، وابدى اطمئنانه الى السياسة النقدية ودور حاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف في ضبط الاوضاع، مطالبا الدولة باصلاح الادارة ووقف الهدر والفساد والمحاصصة، داعيا اياها الى استقطاب الاستثمارات.

قطاع مصرفي مزدهر

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– كل المؤشرات، من البيانات الصادرة عن جمعية المصارف والمصرف المركزي، الى تقارير المصارف الكبرى التي تذكر فيها نتائجها والارباح المحققة، انما ترسم صورة مشجعة عن القطاع المصرفي الذي يزدهر سنة بعد سنة، برغم بلوغ الدين العام ٣٤,٨ مليار دولار، وقد حافظ النشاط المصرفي على عافيته، فزادت الميزانية المجمعة للمصارف بنسبة ٧,٩ في المئة منذ بداية ٢٠٠٤ وهذه الزيادة تفوق النمو الاقتصادي الاسمي بقليل، وقد بلغت الموجودات المصرفية حتى ايلول ٢٠٠٤ نحو ٦٠ مليار دولار، وهو بلا شك الرقم الاعلى في المنطقة وفي البلدان الناشئة، من دون ان نغفل دور القطاع في دفع عجلة الاقتصاد عموما، وتسيير شؤون الدولة لتأدية مهمتها، اكان عبر اكتتاباته في اليوروبوند لمصلحتها في الخارج، او في سندات الخزينة في السوق المحلي. كل ذلك يحملنا على القول ان القطاع المصرفي هو الممسك الوحيد بالقطاعات كافة، واقل ما يقال فيه انه سليم وآمن ولا خوف عليه.

اما بالنسبة الى نتائج «جمال تراست بنك» فهي جيدة والنمو السنوي ١٥ في المئة، ولعلنا من المصارف القليلة التي باستطاعتها دفع الودائع كاملة من موجوداتها. قد يكون ذلك خطأ، غير اننا متحفظون في سياستنا التسليفية، وبموازاة ذلك نطور خدماتنا ونواكب متطلبات عملائنا، مع التركيز على ما يمكن ان يحقق لهم مردودا ويرضيهم. اليوم نحن في حال ترقب وانتظار الى ما ستؤول اليه الاوضاع في البلاد، لكننا مطمئنون الى السياسة النقدية التي يتبعها حاكم المصرف المركزي رياض سلامة، ولجنة الرقابة على المصارف الساهرة على القطاع المصرفي.

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– تقيدنا بمعايير بازل–٢ وشروطها، كما وفينا بشروط الملاءة التي هي اضعاف المطلوبة.

باستطاعتنا دفع الودائع كاملة من موجوداتنا

نتطلع الى الاندماج

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصرفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

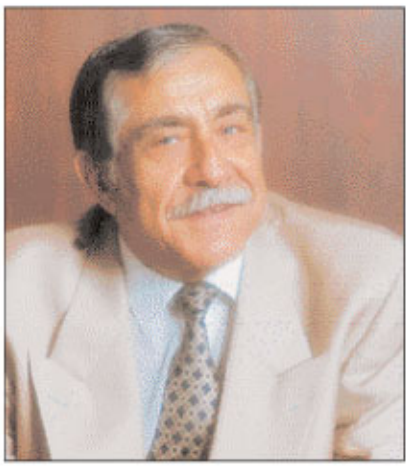
– ماضيا لم نكن حتى في وارد التفكير بالاندماج، انما اليوم ومع المستجدات الطارئة، والتحضيرات التي قمنا بها، صار بالامكان التطلع الى توسيع قاعدة المساهمين، وفي هذا الاطار نفتش عن مؤسسة مصرفية او مالية أكانت اجنبية ام عربية ام محلية بهدف الاندماج معها ورفع سمة العائلية عن البنك، ونحن مستعدون لتقبل العروض.

تسليف الدولة واجب وطني

■ هل ترى ان هذا القطاع سيستمر مستقبلا في تسليف الدولة والى متى؟

– لا مناص من ذلك والواجب الوطني يقضي بذلك، ثم ان قيمة الموجودات لدى المصارف تتيح لها زيادة تسليفاتها لكل من القطاع العام والخاص، وبرغم كل ما يقال، فإن التسليفات لهذين القطاعين مضمونة وآمنة، حيث الانسان اللبناني يقف بمبادراته الفردية وقوة انتاجه ويشكل الثروة الحقيقية للبلاد، وكذلك الدولة التي لا خوف عليها لجهة ايفائها الديون، وهي ان استغنت عن جزء من موجوداتها واصولها تمكنت من التخلص منها. غير ان المطلوب اليوم وبالحاح اصلاح الادارة ووقف الاهدار، وبناء دولة على أسس سليمة واجراء اصلاحات مالية مكتملة، والابتعاد عن المحاصصة.

يضيف السيد الجمال «حان الوقت لسد مزاريب الهدر، وفي مقدمها الصناديق والمجالس الجانبية المفتوحة، مع العلم ان مجالات الاستثمار واسعة في لبنان الذي لم تستغل الى الآن سوى ٢٧ في المئة من مساحة اراضيه».



تفعيل خدمات التأمين

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– مفهوم المصارف المتخصصة ان توفر خدمات تجزئة تصب في مصلحة المستهلك من قروض اسكانية وشخصية وغيرها، و«جمال تراست بنك» من البنوك التي خطت خطوات واسعة في هذا المجال، كونها أضمن وأخطارها متدنية، وللغاية فاننا فعّلنا خلال السنوات الماضية شركة التأمين التابعة «تراست انشورنس» بفرعيها الحياة والمختلف من خلال تسويق خدماتها عبر شبابيك فروعنا الـ ٢١ المنتشرة في المناطق كافة، الى جانب توسيع قاعدة العملاء من خارج زبائن البنك، وذلك عبر اكتتاب مساهمين جدد.

مشاريع خيرية لن تنتهي

■ من منطلق استحالة الفصل بين شخصيتكم كرجل اعمال ناجح وكانسان مفطور على الخدمة العامة، ما هي مشاريعكم الاخيرة على الصعيد الانساني؟

– كان لي الشرف بأن افتح جامعة برعاية فخامة الرئيس اميل لحود، في منطقة جويا – صور، والهدف المباشر منها توفير التعليم الاكاديمي الى جانب الكليات والمعاهد التكنولوجية المنشأة سابقا لابناء الجنوب الاوسط، كما اطلقنا روضات نموذجية. هذه المشاريع التي لم تنته بعد انما تعكس الرضى الذاتي الذي طالما سعيت الى تحقيقه، ويخطئ من يظن ان خدماتي العامة وعطاءاتي الاجتماعية، مدخل لولوج عالم السياسة.

ياسر مرتضى (فيرست ناشونال بنك - FNB):

من غير الممكن تنصل المصارف من واجبها الوطني والاكتتاب بسندات الخزينة

«لا معوقات أمام المصارف اللبنانية في تطبيقها لمعايير بازل ٢، حيث للمصرف المركزي وهيئة الرقابة على المصارف دورهما في إصدار تعاميم تواكب المراحل التنفيذية تحضيراً للسير بالمعايير المطلوبة مطلع السنة ٢٠٠٨».

أوضح ذلك مساعد المدير العام لدى «فيرست ناشونال بنك» السيد ياسر مرتضى، مؤكداً استمرار مشاركة المصارف المحلية في الاكتتاب بسندات الخزينة لمصلحة الدولة، من منطلق واجبها الوطني وتلازمها المصيري مع السوق المحلية. معتبراً ان أكبر تحد للمصارف العربية هو خطر الحظر السياسي على نشاطها.

٢٥٪ نسبة نمو الارباح

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في لبنان عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– **حافظ النشاط المصرفي على عافيته، فهذا النشاط المقاس بالميزانية المجمعة للمصارف العاملة في ازدياد بنسبة ٧,٩ في المئة منذ بداية السنة، وهذا النمو يعتبر جيداً قياساً بنمو الناتج المحلي المحقق والذي هو بحدود ٤ في المئة، كما زادت تسليفات القطاع هذه السنة بنسبة ٣,٨ في المئة، وهي موزعة على القطاعات الإنتاجية كافة، وان كانت تتركز في معظمها في قطاع التجارة والخدمات. أما بالنسبة الى «فيرست ناشونال بنك» (FNB)، وبالمقارنة مع نمو القطاع المصرفي، فقد حقق حتى الشهر التاسع من الـ ٢٠٠٤ نمواً في الموجودات بلغت نسبته ٢٠ في المئة وفي الودائع ١٠ في المئة، وتصبح هذه النسبة ١٧ في المئة إذا ما أضيف اصدار البنك الأخير باليوروبوندز. أما الأرباح وللفترة نفسها فقد وصلت الى ٣,٣ مليارات ليرة بزيادة ٢٥ في المئة عن العام ٢٠٠٣.**

ملاءة بازل ٢

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– **ثمة اختلاف بين معايير بازل ١ وبازل ٢، إذ ان الأخيرة تلحظ ملاءة إضافية مطلوبة على المخاطر التشغيلية، وتثقيلاً أكبر على المخاطر الائتمانية، قياساً لمعايير بازل ١، بمعنى ان تسليفاتنا للدولة بالليرة اللبنانية تعتبر ذات مخاطر نسبتها ١٠٠ في المئة، وإذا كانت التسليفات بالعملة الأجنبية فتخضع لتثقيل بنسبة ١٥٠ في المئة، أي مطلوب لكل ١٠٠ دولار تسليفاً ضمانة ١٢ دولاراً من رأس المال. وإذا أخذنا في شكل عام توزيع موجودات القطاع المصرفي بين اليوروبوندز وودائع واستثمارات وتسليفات الخ.. وفي نظرة الى الميزانية المجمعة لدى القطاع، وبحسب التثقيل المطلوب وفق قياس بازل ٢، نجد ان رأس المال المطلوب هو ثلاثة أضعاف ما يفرضه بازل ١، ما سيحمّل المصارف شرط زيادة رساميلها الى الضعفين، وطبعاً هذا الوضع لا ينطبق على جميع المصارف، فمنها ما تصل ملاءته الى ٣٠٪ وهناك مصارف عديدة في لبنان ليس من عائق أمامها للالتزام بمعايير بازل ٢.**

وفي ما خص «فيرست ناشونال بنك» وصلت نسبة الملاءة في الـ ٢٠٠٣ الى ١٢,٧ في المئة، وهو الحد المطلوب. ومع النمو المحقق هذه السنة، فالاتجاه المرسوم هو زيادة رأس المال بواسطة اصدار أسهم

عادية أو تفاضلية او قروض طويلة الأجل وغيرها... ونحن اليوم في صدد درس الاحتمالات كافة.

تعدد المخاطر ومراحل تطبيقية!

يضيف السيد مرتضى: «بالإجمال ليس من معوقات أمام تطبيق معايير بازل ٢ أمام المصارف اللبنانية، فموعد التنفيذ وان كان ليس واضحاً ما فيه الكفاية. فمرجعية تطبيق بازل ٢ بالتعاون مع مصرف لبنان وهيئة الرقابة على المصارف تضع روزنامة للمراحل التطبيقية اللازمة، ويقع من ضمن هذه المراحل التعميم رقم ٢٤٢ الصادر عن هيئة الرقابة، والذي يطلب من المؤسسات المالية ومفوضي الرقابة لديها ضبط أسس إدارة المخاطر من ائتمانية وتشغيلية وسوقية وأي مخاطر أخرى كسوء السمعة وغيرها، على ان يعمل بالتعميم في ٢٠٠٥/١/١. والمعروف ان معايير «بازل ٢» لم تتطرق بعد الى تحديد الملاءة إزاء المخاطر السوقية، لكن بالنتيجة ستصل إليها مع الوقت».

حاجة الى المصارف المتخصصة

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– **بالتأكيد ثمة حاجة الى المصارف المتخصصة، والدليل ان العديد من المصارف الأجنبية تسوق نفسها في مجالات تخصصية واستثمارية مختلفة، لكن ولكي يخوض أي مصرف في المجالات المذكورة، عليه ان يتمتع بالخبرة والثقافة الكافيتين، وينسحب ذلك على المستوى المحلي أو الاقليمي، حيث المطلوب الى جانب كفاية ادارة المصرف واداء كوادره، السمعة التي لا يمكن ان يحوزها الا بعد وقت طويل. يبقى ان الاهم من كل ذلك ما تقدمه السوق المحلية من أدوات استثمارية للجمهور، وهنا نعود لندخل في الحلقة المفرغة والتجاذب الحاصل في الأوساط المالية، حيث المطالبة بتطوير سوق الأسهم والأدوات المالية، وفي رأيي ان المهمة لا تقوم على القطاع المصرفي وحده إنما تتعداها الى السلطات المعنية والهيئات الرقابية، وهذا يتطلب وقتاً ووعياً لدى الجمهور بالأمور المالية والمصرفية.**

الاكتتاب بسندات الخزينة واجب

■ هل تشبعت قدرة المصارف على تمويل الدولة؟ واذا ساهمت المصارف بنسبة اقل من السابق في تمويل سندات الخزينة، كيف سيكون وقع ذلك على ارباحها؟

– **من المعروف ان المصارف وجدت للاستثمار وتحقيق الربحية، ولكي تنجح في ذلك من المفروض توزيع موجوداتها على مختلف أنواع المخاطر، بحسب ما تراه متوافقاً ودرجة هذه المخاطر وتحديد السعر بالتلازم مع أهميتها. والمصارف العاملة في لبنان توظف نسبة عالية من موجوداتها في سندات الخزينة، وذلك لعدم وجود مجالات توظيف غيرها، ونجاح الإصدار الأخير للدولة بمليار و ٣٥٠ مليون دولار، خير دليل على ذلك. وهذا الامر طبيعي، اذ من غير الممكن تنصل المصارف من واجبها الوطني، خاصة اذا كان الاصدار الجديد لسداد اصدار سابق. ويبقى ان الكرة في ملعب الدولة وقدرتها على سداد ديونها في ظل التجاذبات السياسية. وبالنتيجة فالحل بأيدينا وإلا فمصيرنا، كما بعض الدول التي سبقتنا، سينتهي الى تحكم المؤسسات المالية الدولية بسياستنا المالية وبالتالي سيادتنا عليها.**

■ زيادة الودائع المصرفية تفرض التوسع اقليميا.. ألا ترون ان التوسع سيكون له تأثيره على المخاطر والربحية؟

– **لا أجد رابطاً بين الودائع والتوسع الإقليمي، وكمؤسسة مالية نتطلع الى إدارة جيدة للمخاطر في أي مكان، وإلى ان يكون لاستثماراتنا مردود مجز، وفي هذا الإطار المصارف اللبنانية التي بإمكانها التوسع إقليمياً محدودة جداً. ولا يزيد عددها على أصابع اليد الواحدة.**

الخطر السياسي تحد أكبر

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– **في رأيي ان أكبر تحد للمصارف العربية، بما فيها اللبنانية، هو الخطر المتأتي من الحظر السياسي من قبل الدول الأجنبية، والتجارب كثيرة في هذا المجال، فالبنك العربي وهو أكبر المصارف العربية وأعرقها، يخضع اليوم لتضييق من السلطات النقدية في الولايات المتحدة، بدافع سياسي ولأسباب معروفة، وينسحب الأمر أيضاً على تعامل الدول العربية في ما بينها، بعد كل تغيير سياسي فيها، يطال المصارف العاملة ضمن أراضيها بالتأميم، وغيره من التدابير.**

د. جميل الجارودي (بيت التمويل العربي ARAB FINANCE HOUSE):

نؤيد قيام سوق مالية اسلامية عربية متكاملة يكون مقرها في بيروت

لفت بيت التمويل العربي ش.م.ل. الانظار وأثار الاهتمام يوم حصل على الترخيص وافتتح ابوابه في بيروت، اذ دخل في السوق المالية الاسلامية من الباب العريض، وكان الترحيب به مميزا.

انها تجربة العمل المصرفي وفق الشريعة الاسلامية في ظل سوق مصرفية واسعة وعريقة لم تترك خدمة الا واستقدمتها او هندستها وقدمتها لعملائها في لبنان ومن ثم أخذت تتوسع في الجوار.

«البيان» وجدت من المفيد جدا ان تحاور عضو مجلس ادارة نائب مدير عام بيت التمويل العربي الدكتور جميل الجارودي المعروف في المؤسسات المالية والمصرفية، حول كل ما يدور في الاذهان من اسئلة تتعلق بالتجربة الاسلامية الثانية التي دخلت السوق اللبنانية، فكان هذا الحوار مع الدكتور الجارودي:

تجربة ناجحة جدا

■ بعد تجربة غير قصيرة لقيام الأسواق المالية في العديد من البلدان العربية، أقيمت أيضاً أسواق مالية إسلاميّة، فما الذي أعطته الأولى والثانية؟ وما هو الفارق في التعامل مع كل منهما؟

– لقد قدّمت الأسواق الماليّة في البلدان العربيّة الكثير من جذب أموال وإستثمار وتمويل مشاريع، وقد جذبت الأنظار إلى هذه البقعة من العالم خصوصاً البحرين ودبي. وفي خطٍ موازٍ، أقيمت أسواق ماليّة إسلاميّة وقد كان مردود ذلك إيجابياً جدّاً وانعكس على تطوّر الأسواق بصورة جذريّة، إذ قدّمت هذه الأسواق العديد من الصكوك الإسلاميّة وصناديق الإستثمار وقد نجحت بإجتذاب الإستثمارات والودائع. والفرق في التعامل مع كلّ من هذه الأسواق يكمن في طريقة احتساب العوائد وتوزيع نسب الأرباح.

كيفية توزيع الارباح

■ كيف توزّع الأرباح؟ وهل تمّ توزيعها بالنسبة لمؤسستكم وبأيّة طريقة؟

– بالنسبة للأرباح من الإستثمارات المخصصة فإنها توزّع عادة حسبما ورد في أنظمة هذه الإستثمارات وعلى الأقل مرّة في نهاية العام. أمّا الإستثمارات المرتبطة بأرباح المصرف فإنّ أرباحها توزّع عادة مع نهاية العام المالي بعد حسم جميع الأعباء المترتبة عن هذه الإستثمارات والصناديق الموزّعة عليها، في حال كانت فقط نتيجة هذه الإستثمارات إيجابيّة وسجّلت أرباحاً. أمّا بالنسبة إلى مصرفنا فلم يتمّ توزيع أيّة نسب من الأرباح لغاية تاريخه إذ لم يمض على أيّ صندوق إستثماري عام كامل بعد وبالتالي لم يتمّ احتساب الأرباح أو الخسائر.

الاسواق المالية الاسلامية تجربة ناجحة

كيفية استيعاب الخسائر

■ كيف تستوعب الخسائر؟ وفي حال أكلت الخسائر جزءاً من رأس المال هل يدعى المُستثمرون لتغطية تلك الخسائر؟ وفي حال اعتذروا هل تعاد إليهم بقيّة قيمة إستثمارهم؟

– يمكن استيعاب الخسائر في مشاريع الإستثمار الطويلة الأجل، إذ تكون الخسائر عادة مُتوقعة خلال السنة الأولى والثانية من بدء العمل وتوظيف الأموال في الأسواق الماليّة، ويكون عادة المُستثمرون على علم بهذه الوقائع، وفي حال أكلت الخسائر جزءاً من رأس المال يُدعى المُستثمرون لتغطية تلك الخسائر وفي حال اعتذروا تعاد لهم بقية قيمة استثمارهم ويتم التخارج حسب الشروط والضوابط الموضوعة.

صناديق استثمارية عدة

■ كم صندوقاً أنشأتم خلال عملكم؟ وأي صندوق كان الأكثر مردوداً؟

– لقد بدأ العمل الجدّي على إنشاء عدّة صناديق إستثماريّة ونأمل أن ينتهي العمل بإنشائها مع نهاية هذا العام وأن يكون مردودها إيجابيّاً وتظهر نتائجه في العام القادم إن شاء الله. فقد تطلب تأسيس المصرف وقتاً وجهداً كبيرين وكانت هناك عدّة أولويّات، وبعد إنجاز هذه المهمّة تمّ العمل على إنشاء هذه الصناديق.

مشاريع العام ٢٠٠٥

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– مشاريعنا متعدّدة لعام ٢٠٠٥ وتتلخص بالتالي:

أ – إكتمال إنشاء صناديق الإستثمار.

ب – تطوير منتجات اسلامية منافسة.

ج – فتح عدّة فروع في مختلف المناطق اللبنانيّة لتلبية حاجات كافة العملاء.

د – اكتمال تطوير الخدمات المصرفيّة الآلية من بطاقات ائتمان وشبكة الصرّاف الآلي والخدمات المصرفية عبر الأنترنت والهاتف.

هـ – إضافة إلى تمويل العديد من المشاريع ذات الطابع الإنمائي، الصناعي، الزراعي والتجاري.

سوق مالية اسلامية في بيروت

■ هل تؤيدون قيام سوق ماليّة إسلاميّة عربية؟ وأيّة أهداف ترسمونها لها؟ وأين تفضلون أن يكون مقرّها؟

– نؤيّد قيام سوق ماليّة إسلاميّة عربيّة متكاملة ونودّ أن يكون مقرّها في بيروت، هدفها جذب المستثمرين والمودعين من كافة الأقطار العربية ولا سيما الخليجية. فلبنان يتمتع بمزايا مصرفيّة ومالية مهمة يمكن الإستفادة منها لقيام هكذا سوق.

لا معوقات

■ هل تلاحظون وجود معوقات لمسيرتكم من جهة ما، مثل الصناديق الإستثماريّة الأجنبيّة؟

– لا توجد معوّقات تذكر في مسيرتنا، إذ أنّ الصناديق الإستثماريّة الأجنبيّة موجهة لشريحة تختلف عن شريحتنا في أسواقنا التي نعمل فيها. أمّا إذا كانت هذه الصناديق مصممة وفق النظم المقبولة لدينا فإننا عادة ندعمها ونستخدمها لعملائنا إذا لم يتوفر لهم الوصول إليها مباشرة.

رئيس المؤسسة الوطنية لضمان الودائع بعد استلامه مصارف قيد التصفية

د. خاطر ابي حبيب: هدفنا ايصال المودعين الى حقوقهم

ماذا استعاد كل من التجارة الخارجية، مبكو، نصر اللبناني الافريقي، اللبناني العربي، المشرق والازدهار؟

المؤسسة الناجحة لا يمكن ان يستمر نجاحها اذا لم يكن على رأسها قيادي ناجح يتحلى بصفات الصدق والنزاهة والدينامية. ولو لم تكن المؤسسة الوطنية لضمان الودائع ومؤسسة «كفالات» مؤسستين رسميتين، وتنحصر علاقتهما بالقطاع المصرفي الخاص، لما كتبنا مثل هذه المقدمة عنهما وعن رئيسهما د. خاطر ابي حبيب الذي يشتهر بالصفات السابق ذكرها، الى تواضعه، رغم ترؤسه لاهم مؤسستين بالنسبة الى القطاع المصرفي والقطاعات الانتاجية كافة.

في مكتبه المتواضع اكثر من اللزوم، في بناية بيكادللي، اجرينا معه هذه الجردة المهمة جدا بالنسبة لمودعي المصارف التي اعلن افلاسها في اواخر الثمانينات وبداية التسعينات، ولم تنته تصفيتها لغاية تاريخه مما استوجب تدخل حاكم مصرف لبنان لتكليف المؤسسة الوطنية لضمان الودائع باكمال التصفية على حسابها وبدون تحميل المودعين المزيد من النفقات.

الدكتور خاطر ابي حبيب، وبشفافية تامة، اطلعنا على وضع كل مصرف على حدة وعلى ما تمت اعادته لمودعيه، وما يتوقع تحصيله من المدينين، ومن الاحكام القضائية المقامة لدى المحاكم.

واكد لنا الدكتور ابي حبيب وجود نية لدى المؤسسة والجهة المعنية لرفع قيمة ضمانة الوديعة الى ٢٠ الف دولار بدلا من القيمة الرمزية المضمونة حاليا!

وكانت لنا جولة معه حول نشاطات «كفالات» وانجازاتها ورفع قيمة قروضها..

وهنا نص الحوار مع الدكتور ابي حبيب:

مردود المصارف قيد التصفية نسبي

■ إنتقلت إليكم فوراً أعمال المصارف قيد التصفية، فهل تسلمتم ملفاتها من وكلاء التقليسة وكم هو عددها وعدد الملفات العالقة والمبالغ المطلوب تحصيلها؟

– انتقلت الينا رسمياً وبموجب مرسوم هذه الاعمال في ٢٢ تشرين الثاني ٢٠٠٤، لكن في الواقع لانزال في مرحلة تسلم الملفات، حيث بعض الأمور العالقة طلبها القاضي المشرف وأمور أخرى قيد الانجاز، تجاه ذلك طلبنا من لجان التصفية القائمة ان تبقى بمثابة مستشار لدينا مدة شهر أي حتى ٢٠٠٤/١٢/٣١ بهدف تنظيم وضعية الملف الكامل المتضمن للمطلوبات والموجودات، كون هذه التقليسات لاتؤلف ميزانيات نظامية لمؤسسة قائمة، إنما وضعيات مالية نسبة اكتمالها تختلف بين مصرف وآخر، حيث بعضها يقوم بجردة سنوية لأعماله مع الوضع النقدي المتوافر لديها، ومنها يمكن بالمراجعة استخلاص الجردة التي تسلمها وكلاء التقليسة من لجان الإدارات الموقتة. وفي هذا الاطار طلبنا تسليمنا الجردات والوضعيات المالية للمصارف قيد التصفية التي تسلمها الوكلاء بدورهم، مرفقة بوضعياتها المالية المكتملة، وذلك بالتعاون مع مدققي المحاسبة لدى المؤسسة الوطنية لضمان الودائع، مع استمرار تواصلنا مع اللجان الست لاستكمال مهماتها وانجازها وفق معايير موحّدة.

أما بالنسبة الى المبالغ العالقة والمطلوب تحصيلها من التصفيات الست فهي في مجموعها ٧٠ مليار ليرة، واللجان تتوزع كالآتي: لجنة بنك التجارة الخارجية الذي دفع للمودعين أموالهم كاملة، وبقي عليه ان يسدد المبالغ المدفوعة كضمانات للودائع، ليوزّع الباقي على المساهمين. ولجنة بنك مبكو الذي سدد الودائع كاملة، وثمة مبالغ تنتظر رفع السرية المصرفية عنها لاستكمال

قيمة قروض «كفالات» بلغت ٣٨٦ مليار ليرة لبنانية

السداد الى المودعين. أما المبالغ المفروض دفعها الى المؤسسة فهي ١٢ ملياراً، مع وجود دعاوى قضائية يمكن بعد اصدار الأحكام فيها، ان تؤثر على منحى التصفية. ولجنة بنك نصر اللبناني الأفريقي الذي دفع للمودعين أموالهم كاملة، لكن ثمة لغط يتعلق بسعر صرف العملة، استوجب دعاوى قضائية بالنسبة الى هذا الموضوع، مع سداد ما دفعته المؤسسة وهو مبلغ ٦ مليارات ليرة. والجدير بالذكر ان تصفية هذا البنك مربوطة بعقارات. لجنة البنك اللبناني العربي، الذي دفع الى الآن ٧٠ في المئة من أموال المودعين، فثمة موجودات مرتقبة للبنك يمكن ان ترفع المبالغ المدفوعة الى ٨٠ في المئة، ونحاول تسوية بعض الأمور للتوصل الى دفع البنك للمودعين نسبة ١٠٠ في المئة. والمؤسسة في صدد التفاهم مع المساهمين وإجراء تصفية وصولاً الى استيفاء حصتها المدفوعة. لجنة بنك المشرق الذي دفع ٥٨ في المئة من قيمة الودائع، ولديه موجودات عينية يمكن تصفيتها لسداد المبالغ المتبقية. وثمة دعاوى قضائية قائمة، مع الاشارة الى ان حصة المؤسسة المتوجبة على هذا البنك هي ملياران ونصف المليار ليرة. وأخيراً لجنة بنك الازدهار، والذي دفع الى الآن ٤٥ في المئة من أموال المودعين، ولضبابية وضعه لاأتوقع ان يسدد قيمة الودائع كاملة، بحسب تقارير اللجنة، أما حصة المؤسسة فهي ١٣ مليار ليرة.

هدفنا ايصال المودعين الى حقوقهم

يضيف د. أبي حبيب: «بعد شهر ستتوضح الامور أكثر، بعدما ننتهي من وضع بيانات دقيقة لأوضاع البنوك الستة، مع لحظ احتمالات ما ستؤول اليه الدعاوى، واحتمالات التحصيل، وإمكانات التصفيات العقارية، المرتبطة بالأسواق، وخصوصاً الموجودة في المناطق البعيدة عن العاصمة، ذات الهامش الكبير في أسعارها، قياساً بالعقارات التي يطلق عليها اسم الموجودات المركزية، والتي تضمها العاصمة ونطاق جغرافي معيّن، والمتمتعة بهامش أسعار ضيق جداً، يبقى ان هدف المؤسسة إيصال المودعين الى حقوقهم.

نتوقع حصولنا على ٧٠ في المئة من قيمة الضمانات

■ دفعت المؤسسة قيمة الضمانة لعدد من مودعي المصارف المشار اليها، ما توقعاتك بالنسبة للمبالغ التي يمكن تحصيلها؟

– توقعاتي لجهة التحصيل تتفاوت من بنك الى آخر، فمثلاً بنك الازدهار التحصيل منه منعدم، ومن بنك التجارة الخارجية من المرجح استرجاع موجودات عينية، وبنسبة ٦٠ في المئة من حصة المؤسسة. ومن بنك «مبكو» احتمال استرجاع المؤسسة لحصتها مرتبط بما ستؤول اليه دعوى قضائية حول مبالغ تفوق قيمة التصفية، ومن بنك نصر الافريقي نتوقع تحصيلاً كاملاً، ومن البنك العربي تتوقف نسبة التحصيل على سير الدعاوى بيننا. ومن بنك المشرق من المتوقع ان نحصّل مساهمتنا كاملة. وبالإجمال من المقدر ان نحصل بين ٦٠ و٧٠ في المئة من ضمانات الودائع البالغة ٧٠ ملياراً مع العلم اننا دفعنا منها ١٧ ملياراً في عمليتي تصفية ذاتية لمصرفي «ادكوم» و «اللبناني البرازيلي» والتي لا يمكن استرجاعها.

ارتباط رفع الوديعة بجملة عوامل

■ كانت هناك فكرة لرفع قيمة الوديعة التي تضمنها المؤسسة، فما هو المبلغ المقترح في حال تمت الموافقة على ذلك، علماً ان المبلغ المضمون حالياً لم يعد ذا قيمة؟

– ثمة اقتراحات لرفعها الى ما يوازي ١٥ ألف دولار، ويتوقف قرار رفع سقف الوديعة على وضع الموازنة العامة والامكانات المالية والأعباء التي تشكلها ميزانية المؤسسة ومساهمات المصارف وغيرها من الاعتبارات، والعملية تتطلب قانوناً، مع الاخذ بالاعتبار منحى القانون الجديد للدمج بين المصارف. النية موجودة لدينا وكذلك الإمكانات تبقى الأجواء العامة وآلية رفع الضمانة.

■ ما هي العلاقة التي ستربط المؤسسة بعد انتقال التصفيات اليها مع محاكم الإفلاس وهل من ملاحقات جزائية بحق مسببي الإفلاس؟

– العلاقة قانونية وتقضي بموجب القانون ٦٧/٢ التي انشئت بموجبه المؤسسة، بحلولنا مكان لجان التصفية تحت اشراف محكمة الإفلاس الغرفة الاولى، فنحن اذا نقوم بالعمل ونتخذ القرارات والمحكمة تشرف عليها عبر القاضي المشرف. العلاقة جيدة وعملانية وتشهد المعاملات سيراً طبيعياً. أما بالنسبة الى القيمين على المصارف فقد أقامت عليهم لجان التصفية السابقة، دعاوى قضائية، وهي أمام المحاكم المعنية ولايمكن معرفة مصيرها إلا بعد صدور الأحكام.

قروض كفالات ٣٨٦ ملياراً و ٩٦٥ مليون ليرة

■ نشطت «كفالات» في شكل لافت منذ تأسيسها فما هي إنجازاتها لغاية تاريخه؟

– بلغ عدد الكفالات المصدرة لغاية ٢٠٠٤/١١/٣٠ ٣٣٢٨ كفالة موزعة جغرافياً كالتالي: بيروت وجبل لبنان ١٥٦٨ كفالة ونسبتها ٧٤,١ في المئة، الجنوب ٩٤١ ونسبتها ٢٨,٣ في المئة، البقاع ٥١٦ ونسبتها ١٥,٥ في المئة، الشمال ٣٠٣ ونسبتها ٩,١ في المئة، وبلغ حجم القروض ٣٨٦ ملياراً و٩٦٥ مليون ليرة بمعدل لحجم القرض الواحد يساوي ١١٦,٣ مليون ليرة.

وسير العمل جيد والمؤسسة في صدد متابعة النشاط نوعاً وكماً، والذي يتوقف اليوم على زخمنا وحركة المصارف التسليفية ووضع السوق. هذه السنة لم تكن للتوسع إنما المحافظة على وتيرة نشاطنا في ٢٠٠٣، مع العلم اننا شهدنا في الشهرين الأخيرين موجة اقبال على ٥ قروض كفالات. لدينا افكار جديدة لتوظيف قرض بأربعة ملايين يورو وضعته السوق الأوروبية المشتركة بتصرفنا كصندوق رديف، في رفع سقف كفالة القروض العادية، والقرض سوف نستخدمه على مدى ٨ سنوات يصير بعدها هبة. وثمة برنامج يطاول القروض ذات الطابع الخلاق فكرياً وتكنولوجياً، ويقضي بزيادة الكفالة وتكون مخاطرها على الصندوق الرديف، هذا إضافة الى ما نقوم به خارج عملنا الروتيني، على صعيد التعاون مع المؤسسات الدولية الداعمة للتنمية الاقتصادية، حيث نفيدها من قاعدة معلوماتنا وخبراتنا في السوق، وعلى صعيد تقديم الاستشارات لمؤسسات محلية مشاركة في تمويل المشاريع التنموية من هيئات حكومية ومحلية وشعبية تتعاطى التسليفات المايكرو اقتصادية باعتبار ان عملنا هذا معادل لعملنا التطبيقي لجهة اصدار الكفالات.

قروض هالكة مقبولة

■ هل لحقت بـ «مؤسسة كفالات» أية أضرار نتيجة اعطاء كفالاتها للمؤسسات وكيف يتم التحصيل من المستنكفين عن الدفع؟

– من منطلق دورنا تحمل المخاطر، وبرغم عدد الكفالات الـ ٣٥٠٠ المصدرة حتى اليوم، فإن ٢٠ فقط منها تعثرت، مع حساب القروض التي مرّت عليها فترة السماح التي هي ٣ أشهر، لا تمثل أكثر من ٠,٧ في المئة من عدد القروض وبالقيمة ٠,٤ في المئة. والمتوقع في السنة المقبلة ان ترتفع هذه النسبة الى واحد في المئة، والتي تبقى دوماً ضمن الحدود المقبولة جداً من المؤسسات الدولية، وهي الأفضل بين المسجلة في الدول المجاورة ودول شمال أفريقيا، والمعزوّة الى إدارة رجال الأعمال الجيدة والكفايات البشرية ودور المصارف الطليعي.

رفع قيمة القروض وكفالتها

■ هل أعددتم تسهيلات جديدة للقطاعات الانتاجية وما هي؟

– كما أشرت سابقاً الى زيادة سقف القروض العادية الى ٦٠٠ مليون ليرة التي هي اليوم ٣٠٠ مليون، وزيادة كفالة القروض المبتدئة من ٧٥ الى ٨٨ في المئة، بمساعدة صندوق الاوروبيين الرديف.

■ هل من نصيحة ما للمتعاملين مع كفالات؟

– اشدد على طالب القرض من المصرف المعني، ان يثابر على تحسين ملفه المقدم، وان يكافح باستعمال وسائل الاقناع كافة والدفاع عن فكرته للحصول على القرض المطلوب. ومؤسسة كفالات الى جانبه في جهوده.

البنك الأهلي الدولي ش.م.ل
AL-AHLI INTERNATIONAL BANK S.A.L

قروض شخصية
قروض سيارات
قروض سكنية عبر المؤسسة العامة للإسكان

تحويلات سريعة
Money Gram
تحويلات مصرفية
S.W.I.F.T.
بطاقات إئتمان
Master Card

General Management
Bab Idris
Post Office Box: 11-5556
E-Mail: jnbmgt@netgate.com.lb (Management)
jnbops@netgate.com.lb (Operations)
ahliintl@dm.net.lb (International)
SWIFT JNBBLBBE

Main Branch
Bab Idris, Beirut, Lebanon
TEL.&FAX : (01) 970920 - 970930

Verdun Branch
Diamond Tower Bldg., Verdun Street
Beirut, Lebanon
TEL. : (01) 797080
FAX : (01) 794955

Tripoli Branch
Awqaf Bldg., Abdul-Hamid Karami Street
Tripoli, Lebanon
TEL. : (06) 430106
FAX : (06) 442175

Saida Branch
Mukhalisieh Bldg., Awqaf Street
Saida, Lebanon
TEL. : (07) 721270
FAX : (07) 728931

Jdeideh Branch
Barbar Abu Joudeh Street
Bouchrieh, Lebanon
TEL. : (01) 881719
FAX : (01) 883891

Hamra Branch
Emile Eddeh Street, Hamra
Beirut, Lebanon
TEL. : (01) 340270
FAX : (01) 742843

Dora Branch
Dora Highway, Beirut, Lebanon
TEL. : (01) 899121
FAX : (01) 894721

Kaslik Branch
Zouk Highway, Kaslik, Lebanon
TEL. : (09) 210783

د. فادي خلف (بورصة بيروت): ينصح الشركات العائلية بادراج اسهمها في البورصة

التسهيلات التي قدمتها سوليدير بدفع ٢٥٪ اسهماً ادت الى رفع سعر سهمها

في معظم المقابلات والأحاديث التي أجرتها «البيان» مع الخبراء الماليين والمصرفيين، حث هؤلاء الدولة على تشجيع البورصة، وكذلك الشركات المساهمة لإدراج أسهمها في ردهتها، حيث يزيل ذلك الجمود وينعش الحركة الاقتصادية وبصورة خاصة القطاعات الانتاجية.

«البيان» حملت مجموعة من الأسئلة الى رئيس بورصة بيروت د. فادي خلف وحاورته حولها، وكان رأيه متطابقاً مع رأي الخبراء بضرورة تفعيل الحركة في البورصة حيث عوائد عملياتها مجزية أكثر من تجميد السيولة في المصارف للحصول على فوائد متدنية.

وبالأرقام تحدث فادي خلف عن إنجازات البورصة ومشاريعها:

■ كيف تقومون أعمال بورصة بيروت في العام ٢٠٠٤؟

– حفلت أعمال بورصة بيروت بتحقيق انجازات متعددة خلال السنوات الأربع الماضية، فمن حيث الرسملة السوقية نعرض للفترة الممتدة بين ١٥ كانون الاول ٢٠٠١ و١٥ كانون الاول ٢٠٠٤، فخلالها ارتفعت من مليار و ٢٤٨ مليون دولار، الى مليارين و١٦٩ مليون دولار، بمعدل ٣٠ في المئة سنوياً، وذلك من دون الاخذ في الاعتبار قيمة سندات اليوروبوندز. واذا ما خضنا في أسباب التحسن على سعر الأسهم وعددها، نجد ان العديد من الأسهم ارتفعت قيمتها مثل سهم سوليدير، بنك لبنان والمهجر وبنك عوده، وغيرها، كما زاد بالتلازم عدد الأدوات المالية المدرجة، التي ارتفعت من ١٣ اداة في عام ٢٠٠٠ الى ١٨ أداة في عام ٢٠٠٤، وذلك بسبب التغيير في نظام الادراج على البورصة الذي اعتمدناه ليشمل شهادات الإيداع العمومية، والأسهم التفضيلية المصدرة من المصارف، اضافة الى سندات صناديق الاستثمار، تضاف اليها سندات اليوروبوندز وعددها ١١، وسجلت الادوات المالية زيادة بمعدل ٣٨ في المئة خلال أربع سنوات.

وأضاف د. خلف: «ومن انجازات البورصة أيضاً نمو معدل القيمة المتداولة يومياً فيها، حيث ارتفعت من ٢٢٠ مليون دولار في العام ٢٠٠١ الى ٨٦٠ مليوناً لغاية ١٥ كانون الأول ٢٠٠٤، وهذه المبالغ موزعة على القطاعات الاقتصادية، كالآتي: ٦٢,٦٧ في المئة للتطوير واعادة الإعمار، ٢٨,٩٥ في المئة للمصارف، ٤,١٨ في المئة لصناديق الاستثمار، ٣,٨٠ في المئة لسندات اليوروبوندز، و ٠,٢٤ في المئة لقطاعي التجارة والصناعة.

أما من حيث توزيعها على قطاع المصارف فهي للفترة الممتدة من أول كانون الثاني ٢٠٠٣ الى ١٥ كانون الأول ٢٠٠٤ كالآتي: بنك لبنان والمهجر – شهادات ايداع ٣٨,٣٠ في المئة، بنك بيروت – أسهم عادية ٢٦,٠٧ في المئة، بنك عودة – أسهم عادية ٢٤,٨٩ في المئة، بنك بيبلوس – أسهم عادية ٤,٦٥ في المئة، بنك بيروت أسهم تفضيلية بـ ٣,٤٦ في المئة، بنك بيبلوس أسهم تفضيلية ١,٧٥ في المئة، بنك بيمو – أسهم عادية ٠,٨٧ في المئة، البنك اللبناني للتجارة – أسهم عادية ٠,٠٢ في المئة.

أضافة الى الرسملة السوقية والمحتسبة على أساس الجزء المدرج من الصكوك المالية دون الجزء غير المدرج منها، سندات الاوروبوندز المدرجة وهي بقيمة نحو ٥ مليارات دولار، لكن تداولها ضعيفاً.

■ يعزو كبار المصرفيين الجزء الاكبر من الركود الاقتصادي في البلاد الى تردد الشركات من ادراج أسهمها في البورصة، فما هو تعليقكم على هذا الامر وماذا تقترحون لتفعيل بورصة بيروت لتصبح مثل البورصات العربية الأخرى؟

– لا تزال الشركات والمؤسسات التابعة للقطاع الخاص في قوقعتها ويتحكم بها خوف من طرح أسهمها لاكتتاب الجمهور، والأسباب متعددة، منها الحفاظ على الإرث العائلي والتمسك به، عدم الاستعداد للتصريح بالبيانات الحسابية والميزانية ونشر الأرباح بالشفافية المطلوبة وغيرها من الأسباب. أما تفعيل البورصة، وهو المطلوب، فالسبيل اليه تشجيع الشركات والمؤسسات الكبيرة على ادراج أسهمها عبر عرض فوائد الادراج وشرح الفارق بين بيع الأسهم وادراجها. اضافة الى ما يمكن ان تفيد من اعفاءات لسنوات بعد دخولها. ففي ذلك فتح الطريق أمام مشاركة أكبر للمستثمرين، وستشكل النموذج القدوة للشركات المتوسطة والصغيرة لإدراج أسهمها، وهذا ما حصل في فرنسا مع دخول كبريات الشركات هناك البورصة، بحيث كانت نتيجته ان نسبة ٢٥ في المئة من الشعب الفرنسي المدخر، يمتلك محفظة في الشركات المدرجة في بورصة باريس.

■ تمتنع شركات مساهمة عديدة عن نشر ميزانياتها في الصحف والجريدة الرسمية رغم انها ملزمة بذلك وفقاً لقانون التجارة؟

– وزارة المالية هي صاحبة الصلاحية لملاحقة الشركات المساهمة التي لا تتقيد بالشروط الموضوعة لنشر ميزانياتها، أما البورصة فتنحصر صلاحيتها بالاطلاع على ميزانية الشركة التي تنوي ادراج أسهمها للسنوات الثلاث الأخيرة وبجباية الرسم المفروض على هذه الشركات، وملاحقتها ومضاعفة قيمة الرسم خمسة أضعاف في حال التمنع عن الدفع، وفي هذا الاطار أعطينا الشركات مهلة تنتهي في نهاية العام ٢٠٠٤ مع اعفاء من الغرامات. وأشير هنا الى ان الجباية خلال السنوات الأربع الماضية تحسنت ووصلت نسبتها الى ٧٠ في المئة ومجموع هذه الرسوم، الى رسم شركات الوساطة المالية، ونسبة ٢٤ في المئة عمولة على العمليات في الردهة، واشتراكات خدمة الأسعار الفورية عبر شبكة رويتر، تشكل جميعها واردات البورصة.

■ أية أسهم كانت موضع تداول البورصة أكثر من سواها في العام ٢٠٠٤ ولماذا؟

– أكثر الأسهم تداولاً هما سهما سوليدير أ و ب وعدد صكوكها المدرجة ١٦٥ مليوناً، برسملة سوقية تصل الى مليار و ٣٣٩ مليون دولار، تأتي بعدها شهادات ايداع بنك لبنان والمهجر ويصل عدد صكوكها المدرجة الى ٤ ملايين و ٣٩ ألفاً بقيمة سوقية تبلغ ١١٦,٤١ مليون دولار.

■ تعرض سهم سوليدير أخيراً لتقلبات، صعوداً وهبوطاً، فهل من تفسير لذلك أم انه مسألة عرض وطلب فقط؟

– شهد سهم سوليدير منذ ١٩٩٧ وبفعل ركود الحركة العقارية تذبذبا، صعوداً، وهبوطاً، فسجل أدنى قيمة له في آب ٢٠٠١، وصلت الى نحو ٤ دولارات من ١٤ دولاراً في تشرين الثاني ١٩٩٧، ليسجل في كانون الأول (٢٠٠٤) ٨ دولارات، وذلك متأت من اطلاق شركة سوليدير لتسهيلات تمثلت بدفع نسبة ٢٥ في المئة من قيمة العقار اسهما وليس نقدا، مما أدى الى اقبال الشركات على شراء الأسهم الذي أدى بدوره الى رفع سعر السهم الى نحو ٨ دولارات حالياً.

■ هل لديكم دراسة حول الشركات المساهمة التي يمكن ان تدرج أسهمها في بورصة بيروت؟ وكم يبلغ عددها؟ وما هي نصيحتكم لهذه الشركات في ضوء تجربتكم وخبرتكم في هذا المجال؟

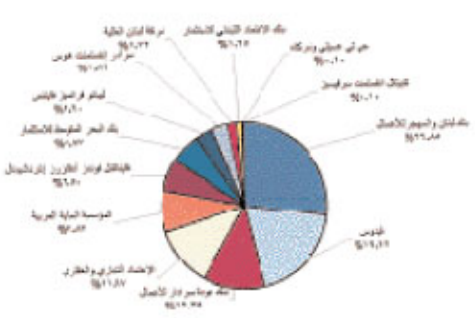
– ثمة عدد كبير من الشركات والمؤسسات تمتلك مقومات وعناصر تمكنها من ادراج أسهمها، ومنها، على سبيل المثال، ABC، محمصة الرفاعي، مياه صنين، شركة بيبس كولا، مجموعة رالف عوده، جيلاتي كورتينا، نبيذ كفريا، كساراك، فندق فاريا المزار، سليب كومفورت، هوا تشيكن، تنمية، مدكو، قرطاس، كافيه نجار، دباس، دبانة أخوان، أرامكس، جميّل اخوان، المالية هولدنغ، وردة، بريتش بتروليوم، كورال اويل، مجموعة اندفكو (....).

البورصة سددت ديونها للخزينة كاملة مع فوائدها

اضافة الى كل ما سجلته البورصة من تحسن لوضعها المالي منذ ان تسلمها فادي خلف، فهي سددت كل الديون المتوجبة عليها للخزينة مع فوائدها.

واستناداً الى حديثنا مع رئيس بورصة بيروت، يمكن القول ان البورصة هي أول مؤسسة تسدد ديونها كاملة وبهذه السرعة مع فوائد الديون.

بورصة بيروت
توزع الصفقات على الوسطاء (بالنسبة المئوية)
للفترة الممتدة من ١ كانون الثاني لغاية ٣١ كانون الأول ٢٠٠٤



سعيد المسند (بنك قطر الوطني QNB):

اؤيد فكرة الاندماج المصرفي رغم ان «قطر الوطني» ليس بحاجة الى ذلك لانه الاكبر في السوق المحلي

رغم تأييده لفكرة الاندماج او القيام بتحالفات استراتيجية مع بنوك اخرى، فان الرئيس التنفيذي لبنك قطر الوطني لا يرى حاجة بالنسبة لقطر الوطني لدفعه الى الاندماج حيث انه الاكبر في السوق المحلي وحيث تبلغ حصته السوقية ما يقارب ٤٧٪ من اجمالي أصول القطاع المصرفي القطري.

وبعدما عدد السيد سعيد المسند بالارقام الزيادات في الايرادات والارباح والتي وصلت في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ الى ٦٧٢,٧ مليون ريال قطري، اكد ان بنك قطر الوطني قادر على الالتزام بمعايير بازل-٢ الجديدة قبل ان تصبح واجبة التنفيذ.

وبصراحته المعهودة قال السيد المسند ان رأس المال لا يعتبر البديل عن عملية الاندماج، ثم توقع ان يستمر قطر الوطني بأدائه المميز. ويعود تفاؤله الى مرور الاقتصاد الوطني بمرحلة نمو قوية. وكذلك ابدى تفاؤله بالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل لارتفاع سعر النفط في الدول المصدرة له.

اداء ممتاز وارباح جيدة

■ كيف تقيمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموماً وفي مصرفكم خصوصاً؟

– كانت النتائج متميزة لعام ٢٠٠٣ حيث بلغ إجمالي الأصول للقطاع المصرفي المؤلف من سبعة بنوك قطرية، إضافة إلى الفروع المحلية لسبعة بنوك أجنبية، مبلغ ٧٤,٢ مليار ريال قطري مسجلاً ارتفاعاً بلغ ١٨٪ عن عام ٢٠٠٢. أما بالنسبة لإجمالي الربح فقد بلغ ١٦٤,٥ مليون ريال قطري بارتفاع وقدره ٢٧,٥٪ عن العام السابق، وقد بلغت حصة بنك قطر الوطني ٣٩,٠٪ من إجمالي صافي ربح القطاع المصرفي لعام ٢٠٠٣.

وخلال عام ٢٠٠٤، وللفترة المنتهية بتاريخ ٣٠ أيلول (سبتمبر)، بلغ صافي ربح «الوطني» مبلغ ٦٥٩,٥ مليون ريال قطري، بارتفاع نسبته ٣٩,٦٪ عن صافي الربح لنفس الفترة من العام السابق، ويعود هذا الارتفاع إلى نمو صافي ايرادات الفوائد بنسبة ٦,٩٪ لتصل إلى ٦٧٢,٧ مليون ريال قطري وجهود البنك في تنويع مصادر دخله حيث ارتفع صافي ايرادات العمولات والرسوم بمبلغ ١٤,٢ مليون ريال قطري وبنسبة ١٢,٩٪ عن نفس الفترة للعام ٢٠٠٣. وكذلك ارتفعت أرباح عمليات النقد الأجنبي إلى ٣٠,٤ مليون ريال قطري مقابل ١٧,٧ مليون ريال قطري.

سبقنا موعد التنفيذ

■ لا شك أن مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير بازل ٢ فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لا أرى أي معوقات حيث أن «الوطني» يقوم بكل ما بوسعه ليكون قادراً على الالتزام بمعايير بازل الجديدة قبل ان تصبح واجبة التنفيذ. وقد تم اتخاذ عدد من الإجراءات ومنها الاستعانة بإحدى الشركات الاستشارية المرموقة والتي تم تكليفها بمراجعة قدراتنا وما يتطلب اتخاذه للتقيد بمعايير بازل ٢، وقد قامت هذه الشركة بإعداد وتقديم ندوة وعلى فترة يومين لفريق عمل مكون من كبار المسؤولين من إدارات مختلفة تشمل كلاً من إدارة المخاطر والإئتمان والعمليات لمراجعة المعايير الجديدة وتداعيات تطبيقها. وتم خلال الربع الأول من هذا العام استبدال النظام المصرفي الأساسي والذي سوف يساهم في تعزيز التقييم الإئتماني الداخلي للعملاء. كما نقوم باستحداث قائمة بيانات مالية شاملة عن عملائنا والتي تشمل إحصائيات عن خسائر القروض.

وقد اعتمد الوطني مؤخراً نظاماً جديداً لإدارة المخاطر المصرفية في مؤسسة جي بي مورغان تريجيري سيرفيسيز (J P Morgan Treasury Services)

وقد قام الوطني باختيار هذا النظام المخصص للمؤسسات القائم على شبكة الإنترنت والمعروف باسم

حل هورايزون لإدارة مخاطر العمليات لما يتمتع به من مزايا عملية لإدارة المخاطر وسهولة استخدامه. وسوف يؤدي تطبيق هذا النظام الى تقليص الوقت وتوفير الجهد ومعالجة المخاطر في العمليات المصرفية ولمساندة البنك لتلبية بعض متطلبات «بازل ٢».

مع الاندماج رغم ان مصرفنا هو الاكبر

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟

– إنني من مؤيدي فكرة الاندماج أو القيام بتحالفات استراتيجية مع بنوك أخرى، وفي ظل فتح الأسواق والمنافسة من قبل البنوك الأجنبية فأنه من الطبيعي أن تحصل اندماجات سواء على الصعيد المحلي أو الإقليمي.

بالنسبة للوطني ليس هناك حاجة ملحة لدفعه الى القيام بمواكبة عملية الاندماج حيث أن البنك هو الأكبر في السوق المحلي اذ تبلغ حصته السوقية ما يقارب ٤٧٪ من إجمالي أصول القطاع المصرفي القطري. واقليمياً يعتبر الوطني من أكبر المصارف الخليجية من حيث حجم حقوق المساهمين. ويبلغ ترتيب الوطني السابع لعام ٢٠٠٣ حسب المسح الذي أجرته نشرة ميس الاقتصادية في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٤، عن أكبر المصارف في دول مجلس التعاون الخليجي. وبلغ ترتيبه ٧٧ من بين أكبر ٢٥٠ مصرفاً في الدول الناشئة من حيث حجم حقوق المساهمين حسب المسح الذي أجرته مجلة يورومني في عددها الصادر في آب (أغسطس) ٢٠٠٤.

وبالرغم من أهمية حجم إجمالي الأصول وحقوق المساهمين، هناك عوامل أخرى ننظر اليها ونسعى دوماً لرفع قدرتنا من خلالها وتشمل جودة الخدمة وتقديم سلسلة واسعة من المنتجات والخدمات التي تلائم متطلبات العملاء من أفراد وشركات ومؤسسات حكومية أو شبه حكومية.

اشترينا مؤسسة للخدمات المالية الخاصة

■ أخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (Private Banking) فهل ترون أن اسواقنا بحاجة اليها أم أن المصارف العاملة حالياً قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

انشاء مصارف متخصصة في مجال الأعمال المصرفية الخاصة أمر جيد ومشجع حيث أن معظم الثروات العربية موجودة خارج المنطقة وتتم ادارتها من قبل مصارف أجنبية.

واذا نظرنا إلى مجال أعمال المصارف العاملة حالياً نجد أن عدداً قليلاً منها لديه المقدرة والخبرة على تقديم وتلبية متطلبات العملاء ذوي الملاءة العالية.

وبهدف تعزيز قدراتنا على تلبية احتياجات العملاء ذوي الملاءة المالية العالية، قام البنك مؤخراً بشراء مؤسسة أنسباكر المالية (Ansbacher) ومقرها لندن والتي لديها فروع في المملكة المتحدة وسويسرا وجزر الكايمان وجزر الباهاما وجزر القنال الإنكليزي. وسوف يدعم شراء هذه المجموعة قدراتنا في خدمات ادارة الثروة ودعم المتطلبات المتنامية للعملاء ذوي الملاءة المالية العالية.

حقوق المساهمين في مصارف كثيرة متدنية

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوباً مع دعواتها للمصارف للاندماج، فهل ترون أن زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟

– قد يكون رفع رأس المال شيئاً مطلوباً ولكن في رأيي أن هذا الأمر لا يعتبر بديلاً عن عملية الاندماج. وكما تعلم فأن حجم حقوق المساهمين لعدد كبير من المصارف العاملة في الدول العربية ما زال متدنياً، وعلى سبيل المثال فمن ضمن أكبر ١٠٠ مصرف عربي، هناك ٣٤ مصرفاً فقط يفوق حجم حقوق المساهمين فيها عن ٥٠٠ مليون دولار وهذا الأمر ينطبق أيضاً على مصارف دول مجلس التعاون الخليجي حيث أن عدد المصارف التي يفوق حجم حقوق المساهمين فيها عن مليار دولار يبلغ ١٨ مصرفاً فقط.

متفائل بمرحلة نمو قوية

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– كما أشرت سابقاً فأن أداء الوطني هذا العام كان جيداً في جوانب عده مثال الربحية ونمو الموجودات وأتوقع استمرار هذا الأداء المميز للفترة المقبلة. ويعود هذا التفاؤل إلى عدة عوامل منها أن الاقتصاد القطري يمر بمرحلة نمو قوية بفضل الاستثمارات الضخمة في قطاع الطاقة والمشاريع التنموية الكبرى التي تشهدها الدولة، ومن ناحيتنا هناك أمور داخلية مشجعة ومنها استكمال مشروع تحديث النظام الأساسي وتوسيع الخدمات والمنتجات للأفراد والشركات المصرفية الخاصة والاستثمارات. كما أن شراء الوطني لمجموعة أنسباكر سوف يعزز قدرة البنك في مجال الاستثمارات المصرفية الخاصة.

أما بالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل فانني أيضاً متفائل، اذ أن دخل دول المنطقة المصدرة للنفط ارتفع في الفترة السابقة والذي نتج عنه ارتفاع الإنفاق الحكومي والاستثمارات في قطاعات حيوية عدة، وكذلك فان الدول الأخرى تقوم باصلاحات اقتصادية ادت الى نمو اقتصادي انعكس ايجاباً على أداء القطاع المصرفي.

عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني (بنك الدوحة DOHA BANK):

المناطق الاكثر استقرارا سياسيا واقتصاديا ستشهد النمو الافضل عام ٢٠٠٥

العضو المنتدب في بنك الدوحة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني قيّم بالارقام النمو في بنك الدوحة في العام ٢٠٠٤ وكذلك ارتفعت نسبة الملاءة العالية جدا بحيث حصل البنك على جائزة افضل بنك في دولة قطر لعامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٤. وقال الشيخ عبد الرحمن على الرغم من تعقيدات معايير بازل-٢ فقد استعدينا لنكون جاهزين عند تنفيذها.

وبكل صراحة قال ان قطر لا تحتاج الى مصارف متخصصة اذ ان مصارفها الحالية تقوم بتأدية كل الخدمات المصرفية. وقال ان الاهم والاساس في تقوية المصارف وجود ادارات ناجحة على رأسها. ورأى ان التحديات التي تواجه المصارف العربية في العام ٢٠٠٥ هي في دخول البنوك الكبيرة الى المنطقة العربية الامر الذي يحتم على ادارات المصارف العربية العمل فورا على تعزيز امكاناتها على مختلف الصعد. وتوقع ان يكون النمو الافضل في المصارف لتلك المتواجدة في المناطق الاكثر استقرارا.

البيان ■ كيف تقيمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصا؟ وأي نسبة نمو حققتم في عام ٢٠٠٤ بالمقارنة مع عام ٢٠٠٣؟

– لا شك بأن القطاع المصرفي في دولة قطر قد أظهر تقدما ونموا ملحوظا في السنوات الأخيرة، حيث أظهرت معظم البنوك العاملة في الدولة نسب نمو مرتفعة في معظم المؤشرات المالية سواء على صعيد الميزانية أو على صعيد الأرباح والخسائر، هذا عدا عن الزيادات التي طرأت على رؤوس أموالها إما من خلال توزيع أسهم مجانية أو من خلال عمليات الإصدار الجديدة للأسهم، كما قامت معظم البنوك بتعزيز وتقوية أوضاعها المالية من خلال بناء الاحتياطيات والمخصصات اللازمة لمواجهة أية خسائر «قد تحدث» مستقبلا.

وأما عن بنك الدوحة فقد أصبح البنك يتمتع حاليا بملاءة مالية عالية نتيجة للنجاحات المتميزة التي حققناها في السنوات الأخيرة وقد حرصنا كمجلس إدارة على بناء استراتيجيتنا وتحديد أهدافنا بالإضافة إلى وضع الخطط التي تكفل تحقيق هذه الأهداف. وقد أثمرت هذه الجهود حصولنا على جائزة أفضل بنك في دولة قطر لعامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٤.

وقد حققنا خلال عام ٢٠٠٤ نسب نمو عالية في معظم المؤشرات المالية ويتضح ذلك من خلال البيانات المالية المرحلية للبنك عن التسعة أشهر المنتهية في ٢٠٠٤/٩/٣٠ حيث ارتفع إجمالي الموجودات من ٧,٦ مليارات ريال قطري كما في ٢٠٠٣/٩/٣٠ إلى ٨,٨ مليارات ريال قطري كما في ٢٠٠٤/٩/٣٠ أي بزيادة قدرها ١,٢ مليار ريال قطري وبنسبة نمو تعادل ١٦٪، كما بلغت نسبة النمو في إجمالي ودائع العملاء ١٠,٣٪ حيث ارتفعت من ٦,٠٧ مليارات ريال قطري عام ٢٠٠٣ إلى ٦,٧ مليارات ريال عام ٢٠٠٤، وبالإضافة الى ذلك حققنا نسبة نمو عالية في صافي أرباح الفترة المذكورة حيث بلغ صافي الربح ٢٦١ مليون ريال قطري عام ٢٠٠٤ بالمقارنة مع ١٨٦ مليون ريال قطري عام ٢٠٠٣ أي بزيادة قدرها ٧٥ مليون ريال قطري وبنسبة نمو تعادل ٤٠,٣٪. وقد أدت هذه النتائج إلى ارتفاع حقوق المساهمين من ١,٠٨ مليار ريال قطري عام ٢٠٠٣ إلى ١,٤ مليار ريال قطري كما في ٢٠٠٤/٩/٣٠ أي بزيادة قدرها ٣٢٠ مليون ريال قطري وهي تعادل ٢٩,٦٪.

البنوك العملاقة تمثل أكبر تحدٍ للبنوك العاملة في المنطقة العربية

بازل – ٢ واحتساب المعادلات

■ لا شك بأن مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢» فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لا يوجد هناك أي خلاف على المعايير الموضوعة من قبل لجنة بازل هي معايير حديثة وتتطلب المزيد من العمل والاستعداد من قبل كافة البنوك حتى تتمكن من مواءمة أنظمتها للبدء في تطبيق تلك المعايير بحلول عام ٢٠٠٦.

ومن أهم المشاكل التي تواجه كافة البنوك وخاصة البنوك العاملة في دول المنطقة ودول العالم الثالث هي عدم توفر البيانات التاريخية اللازمة لاحتساب المعادلات التي تتضمنها معايير لجنة بازل، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لا يوجد نظام تصنيف متكامل للشركات مما يزيد من المشكلة تعقيدا. وقد يكون من الصعب على بعض البنوك أن تكون جاهزة لتطبيق تلك المعايير، هذا عدا عن ضرورة قيام البنوك بتطوير وتجهيز أنظمتها الآلية لتسهيل عملية الالتزام بهذه المعايير.

ونظرا لمدى أهمية هذا الموضوع فقد بدأنا ومنذ فترة باتخاذ التدابير اللازمة حتى نكون جاهزين للالتزام بمعايير لجنة بازل٢ حيث قمنا بإنشاء وحدة لإدارة مخاطر العمليات وأخرى لمخاطر السوق بالإضافة إلى وحدة مخاطر الائتمان، كما بدأنا أيضا بتجميع البيانات التاريخية وإرسال الموظفين لدورات تدريبية متخصصة. كما شرعنا أيضا في تطوير أنظمتنا الداخلية والبحث عن أنظمة جديدة إضافية لتعزيز استعداد البنك لتطبيق هذه المعايير.

مستعدون لمواكبة العولمة

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة فماذا بالنسبة لمصارفكم، هل ترون أنها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة؟

– بالنسبة لظاهرة الاندماج فقد أصبحت ظاهرة منتشرة في معظم دول العالم وخاصة في دول العالم الثالث وذلك بسبب عملية الانفتاح الاقتصادي ومعايير لجنة بازل٢، اذ أن البنوك الصغيرة تدرك تماما أنها لا تستطيع الوقوف في وجه المنافسة، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى ليس لديها الإمكانات التي تؤهلها لتطبيق معايير لجنة بازل في حلول عام ٢٠٠٦، وبالتالي كان لا بد من اتخاذ هذه الخطوة والاندماج مع بنوك أخرى، ونحن ومعظم البنوك في المنطقة مدركون لهذا الخطر وقد قمنا باتخاذ خطوات جدية للاستعداد لهذه المرحلة سواء من حيث تقوية مراكزنا المالية ورفع رؤوس أموالنا أو من حيث تطوير خدماتنا المصرفية وخاصة الخدمات المصرفية الإلكترونية وهي التي تحظى بالمنافسة الشديدة بين البنوك على المستوى العالمي نظرا للتقدم الملحوظ في تكنولوجيا المعلومات، وإضافة إلى ذلك فإن بعض البنوك الكبرى هي موجودة أصلا في السوق القطري ومنذ سنوات إلا أننا ومع ذلك تقدمنا عنها في تقديم خدماتنا لإدراكنا وفهمنا لتركيبة العملاء في دولة قطر ولمعرفتنا التامة باحتياجاتهم وأن النتائج المالية التي حققتها البنوك القطرية هي تعزيز لقدرتها على المنافسة وبالتالي نحن لا نرى أن لدينا أية مشكلة في منافسة هذه البنوك في المستقبل.

قطر لا تحتاج الى مصارف متخصصة

■ أخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (Private Banks) فهل ترون أن أسواقنا بحاجة إليها أم أن المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– لا شك بأن المصارف المتخصصة موجودة في بعض البلدان وخاصة في الدول المتقدمة وذلك نظرا لمدى حاجة السوق إلى هذه المصارف ولانخفاض تكلفتها بالمقارنة مع البنوك الأخرى، هذا عدا عن توجه تلك الدول إلى دعم وتشجيع بعض القطاعات الاقتصادية فيها. إلا أننا في دولة قطر لا نرى أن هناك حاجة ماسة إلى وجود مثل هذه البنوك بالرغم من وجود بنك متخصص في السوق القطري لأن المصارف القطرية تمكنت وبنجاح من توفير كافة الخدمات وتلبية احتياجات العملاء على مستوى جميع الشرائح وخاصة عمليات التمويل للمشاريع بمختلف أنواعها وأحجامها، كما دأبت أيضا على استحداث وحدات مصرفية متخصصة لتلبية احتياجات المستثمرين وبأسعار منافسة.

الإدارات الناجحة عنصر أساسي

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون أن زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– لا شك بأن المصارف المركزية في كافة الدول يقع على عاتقها حماية الأنظمة المصرفية التي تقع تحت إشرافها وخاصة في ظل الانفتاح الاقتصادي ومعايير لجنة بازل٢ ولهذا دأبت على تشجيع البنوك على عمليات الاندماج، ونظرا لأن عمليات الاندماج خاصة في المنطقة الخليجية تعتبر غير مقبولة نتيجة لطبيعة وتركيبة المجتمع الخليجي، لهذا كان لا بد من انتهاج سياسات أخرى وهي دفع وتشجيع تلك البنوك لرفع رؤوس أموالها إلا أننا في دولة قطر لم نضطر إلى إصدار مثل هذه التشريعات بسبب أن معظم المصارف المحلية قامت ومن تلقاء نفسها بزيادة رؤوس أموالها سواء من خلال رسملة الأرباح أو من خلال إصدار اسهم جديدة، إلا أننا ومع ذلك لا نرى أن عمليات الرسملة كافية لحماية تلك البنوك وتحصينها، إذ لا بد أن تتوفر لديها كوادر مؤهلة وأنظمة متطورة، هذا عدا عن ضرورة أن يكون لديها أدلة سياسات وإجراءات كافية للتقليل من المخاطر وبالتالي فإن وجود إدارات ناجحة هي عنصر أساسي من عناصر توفير الحصانة بالإضافة إلى عمليات الرسملة.

من المتوقع أن نحقق نسب نمو عالية بكافة المؤشرات المالية

البنوك العالمية أكبر تحد

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– كما أشرنا فإن اتفاقيات الغات ومعايير لجنة بازل٢ دفعت العديد من البنوك إلى علميات الاندماج وتكوين بنوك كبيرة ذات إمكانيات واسعة والتي بطبيعة الحال سوف يكون لها قدرة أكبر على المنافسة وخاصة في مجال الخدمات المصرفية، هذا عدا عن أن البنوك العملاقة موجودة أصلا لدى الدول المتقدمة. وبعد عملية الانفتاح الاقتصادي سوف تدخل هذه البنوك إلى المنطقة العربية وبالتالي أنها تمثل أكبر تحدٍ للبنوك العاملة في المنطقة العربية ولهذا فإننا نرى أن يكون هناك إدراك جيد من قبل إدارات تلك البنوك لهذه المرحلة والعمل فورا على تعزيز إمكاناتها سواء على الصعيد المالي أو التنظيمي أو على صعيد الخدمات، هذا بالإضافة إلى توفير كوادر مؤهلة وأنظمة آلية متطورة حتى تمكنها من الوقوف في وجه هذه التحديات.

المناطق الأكثر استقراراً هي الأفضل نمواً

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– نحن ننظر الى عام ٢٠٠٥ نظرة تفاؤل حيث أن ما يشهده الاقتصاد القطري في هذه المرحلة من نمو في مختلف القطاعات الاقتصادية، خاصة قطاعي الغاز والعقار، وما يصاحب احتضان دولة قطر لأسياد ٢٠٠٦ (البطولة الآسيوية) من تطوير في البنية التحتية وطرح العديد من المشاريع سوف ينعكس إيجابا على مستوى أداء بنك الدوحة والبنوك القطرية الأخرى وبالتالي فمن المتوقع لنا أن نحقق نسب نمو عالية بكافة المؤشرات المالية على صعيدي الميزانية والأرباح والخسائر. أما بالنسبة للمنطقة العربية فنحن نرى أن المناطق الأكثر استقرارا من الناحية السياسية والاقتصادية سوف تشهد نموا أفضل في عام ٢٠٠٥.

GUARDIAN INSURANCE BROKERS

جارديان لوساطة التأمين

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

عبد الباسط الشيبي (بنك قطر الدولي الإسلامي QIIB): نحقق نجاحات متتالية التحالفات الاستراتيجية مع مؤسسات قوية أفضل من الاندماج

رأى السيد عبد الباسط الشيبي مدير عام بنك قطر الدولي الإسلامي ان نتائج العام ٢٠٠٤ في بعض بنودها فاقت المستهدف في الخطة التقديرية وهو بذلك كان يستمر في تحقيق النجاحات المتتالية. ومن أجل تنفيذ «بازل ٢» استعان بشركة عالمية في المحاسبة والتدقيق لتطبيق معاييره وقد اصبح جاهزاً لذلك.

وقال السيد الشيبي انه مهما اندمجت البنوك المحلية ستبقى صغيرة بالمقياس العالمي، لذلك فإن التحالفات الاستراتيجية مع مؤسسات مصرفية ذات ثقل أفضل من الاندماج. وأكد ان السوق المصرفية الساعية الى التطوير بحاجة الى خدمات المصارف المختصة.

واذ عدد العناصر الضرورية لتقوية البنك قال ان أبرز التحديات التي تواجه المصارف العربية هي أولاً المنافسة غير المتكافئة.

وتوقع مدير عام بنك قطر الدولي الإسلامي أخيراً ان يستمر هذا البنك الناجح في السيطرة على المخاطر وعلى الجودة الائتمانية التي تميز بها.

نجاحات متتالية

■ كيف تقيمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموماً وفي مصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– تشهد دولة قطر حالياً قفزة نوعية وتطورات إيجابية على كافة المستويات الاقتصادية والاستثمارية والاجتماعية، حيث يتوقع ان يحقق الاقتصاد القطري نمواً عالياً في عام ٢٠٠٤، وهذا انعكس إيجاباً على البنوك العاملة في دولة قطر حيث يتوقع الا يقل نمو الأرباح الصافية عن ٢٨٪. كما ارتفع إجمالي موجودات البنوك العاملة في الدولة بنسبة تزيد عن ٢١٪ لتصل الى ٢٠٩ بليون دولار. الى جانب النمو الجيد في الائتمان والودائع، فأداء ونتائج القطاع المصرفي في قطر ستكون على مستوى عالي من الأداء والإنجاز. ومن الطبيعي ان يواكب هذه القفزات النوعية في الاداء للاقتصاد القطري والمصرفي خصوصاً أداء جيد لبنك قطر الدولي الإسلامي. فقد استمر البنك في تحقيق النجاحات تلو النجاحات وذلك بفضل السياسة الحكيمة لمجلس الإدارة واتباع عمل الفريق الواحد في الجهاز التنفيذي وقد استطعنا ان نحقق المزيد من التقدم في الأداء والتوسع في النشاط وتعزيز مركز البنك على المستوى الوطني، ونتوقع ان يحقق البنك نتائج جيدة في نهاية العام ٢٠٠٤ من حيث الربحية والنمو في مجموع الميزانية وذلك استرشاداً في أداء الربع الثالث من هذا العام، وانني استطيع ان أقول ان بعض البنود قد فاقت المستهدف في الخطة التقديرية. بالإضافة الى نوعية وجودة المحفظة الائتمانية والموجودات.

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– قام البنك بتوسيع نطاق إدارة المخاطر بما يتوافق مع الاستراتيجية التي تهدف الى تبني افضل الممارسات في مجال إدارة المخاطر وتلبية متطلبات لجنة بازل ٢ على نحو شامل. فقد بدأ البنك بالتركيز على المخاطر بكل أشكالها الائتمانية والتشغيلية والسوقية، واستجابة لذلك أنشأ البنك مجموعات فرعية ضمن إدارة المخاطر هي: المخاطر الائتمانية، ومخاطر التشغيل، والمخاطر السوقية (المالية) وقد تم تعيين مسؤولين لهذه الإدارات.

كما قام البنك بتشكيل لجان عمل لوضع متطلبات لجنة «بازل ٢» موضع التنفيذ. واستجابة لتعليمات مصرف قطر المركزي حول ضرورة الاستعانة ببيت خبرة دولي لتقييم أداء ادارة المخاطر والآليات التي وضعت لضمان التنفيذ لبازل ٢ على الأرض فقد تعاقد البنك مع شركة PRICEWATERHOUSE COOPERS العالمية حيث قامت الشركة بدراسة البنك من حيث الاستعداد لتطبيق بازل ٢ ومواكبة تطور أساليب ادارة المخاطر حسب الأعراف المصرفية المتبعة عالمياً. وإن البنك بتطبيق هذه الاتفاقية والجوانب الأخرى المتعلقة بها بخصوص أنظمة إدارة المخاطر يكون من أوائل البنوك القطرية التي تقوم بهذه الخطوة، وان تجعل من البنك مواكباً لمتطلبات بازل ٢ وإدارة المخاطر حسب الأعراف المصرفية الحديثة. ونحن الآن في المراحل الأخيرة من الإستعداد لبازل ٢ حسب كامل متطلباتها.

الاندماج وسيلة

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصرفكم؟ وهل ترون أنه سيتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة؟

– إن رؤية البنك هو أنه مهما اندمجت البنوك المحلية فستبقى بالمقياس العالمي بنوكاً صغيرة ولا تستطيع ان تصل الى مستوى البنوك العملاقة، فمهما بلغ رأس مال هذه البنوك تبقى دون القدر الكافي الذي سيعكس ميزة على المستوى العالمي. فمثلاً موجودات جميع البنوك العربية تعادل ٦٠٪ من موجودات أكبر البنوك العالمية و ٦٢٪ من موجودات سيتي بنك، ونرى ان التحالفات الاستراتيجية مع مؤسسات مصرفية ذات ثقل في قطاعاتها ودولها أفضل من وجهة نظرنا من عمليات الاندماج، فكما تعلمون ان الاندماج ليس هدفاً بحد ذاته بل هو وسيلة من وسائل العولمة، والتحالفات الاستراتيجية هي وسيلة بديلة لهذا الاندماج ناهيك عن ان كثيراً من عمليات الاندماج فشلت ولم تحقق النتائج المرجوة منها.

ولكوننا بنكاً إسلامياً نرى أن العولمة هي ميزة لنا حيث ستفتح لنا أسواقاً جديدة لنعزز من قدرة ومسيرة وأهداف البنوك الإسلامية.

أنشأنا ادارة متخصصة بالصيرفة الخاصة

■ أخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة PRIVATE BANK فهل ترون ان أسواقنا بحاجة اليها أم ان المصارف العاملة حالياً قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– إنني مع التطور والتنوع والاستمرار بتقديم الخدمات المصرفية المتنوعة. والمعلوم ان الصيرفة الخاصة هي تقديم الخدمات المصرفية والاستثمارية والاستشارية المالية والضرائبية التي تلائم الوضع المالي لكل عميل من ناحية، والعمل على تحقيق رغباته وأهدافه من ناحية أخرى. ولم تبق البنوك تعمل فقط على جذب الودائع واستثمارها بل تطورت الى بنوك شاملة وصيرفة خاصة وأمناء للاستثمار. ونحن في بنك قطر الدولي الإسلامي أخذنا في استراتيجيتنا إنشاء إدارة متخصصة بالصيرفة الخاصة وسيكون من مهامها تفعيل وإدارة حسابات العميل حسب حاجاته ورغباته بالإضافة للعب دور المستشار المالي له وإدارة استثماراته العقارية والمالية... الخ، مع تقديم لائحة متكاملة من الخدمات المصرفية الإسلامية الاخرى لتلبي الحاجات والمتطلبات المالية للعملاء.

وإنني أؤكد مرة أخرى ان السوق المصرفية بحاجة لتطوير مثل هذا النوع من الخدمات خصوصاً في مجال أمناء الاستثمار.

عناصر ضرورية لتقوية المصرف

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوباً مع دعواتها المصارف للاندماج؟ فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– ان تقوية البنوك عن طريق رفع الرساميل احد الخيارات المطروحة والهامة وذلك في ضوء الاسترشاد بمعايير لجنة بازل ٢. ورغم اهمية رفع الرساميل الا انه ليس الخيار الكافي والوحيد لتقوية البنك وتجنيبه المخاطر المحتملة فهناك عناصر اخرى ضرورية ومصاحبة لرفع الرساميل واذكر منها على سبيل المثال:

١– ادارة المخاطر الكلية على مستوى البنك.
٢– التحالفات الاستراتيجية.
٣– تطبيق نماذج فعالة للالتزام بالمعايير الدولية.
٤– تلبية حاجات العملاء.
٥– الابتكار والتطوير وتعزيز وتنويع مصادر الدخل.
٦– رأس المال البشري.

وباختصار زيادة رأس المال اذا لم يقابلها رأس المال بشري ذو كفاءة عالية وجودة في المحفظة الائتمانية وقدرة على السيطرة على المخاطر الاخرى التشغيلية والمالية والتجاوب مع حاجات العملاء والتطوير المستمر، فسيبقى رأس المال ضعيفاً مهما بلغ اذا ما استرشدنا بمعايير بازل ٢ والاعراف المصرفية.

المنافسة غير المتكافئة هي التحدي

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– اننا نتحدث عن مرحلة قادمة تتميز بالانفتاح حيث لا حدود ولا قيود بالاضافة لعولمة العمليات المالية نتيجة للتطور الهائل في تكنولوجيا الاتصالات. كما اننا نتجه الى مرحلة التنافس المكشوف مع المؤسسات الاجنبية العملاقة. فالتحديات بشكل مختصر تتلخص بالآتي:

١– المنافسة غير المتكافئة بين البنوك العالمية والبنوك العربية والتي ما زالت غير مهيأة لمواجهة هذه المنافسة من حيث تواضع الخدمات مقارنة بالبنوك الاجنبية وخصوصا في مجال العمليات التمويلية الضخمة، وكما تعلمون هناك فارق في الامكانات والتقنيات.
٢– التحديات في عمليات مكافحة غسيل الاموال.
٣– التحديات في التطور التكنولوجي والبنية التحتية.
٤– التحديات في مجال الالتزام بالمعايير المصرفية الدولية ومعايير بازل ٢.
٥– التحديات في تقديم الخدمات المصرفية الجديدة ومتابعة تقديم كل جديد.

اما المواجهة فهي تتلخص بما يلي:

١– الشراكة الاستراتيجية: من الخيارات والوسائل التي يمكن للبنوك العربية ان تعتمدها في مواجهة التحديات القادمة هي العمل المشترك في ما بينها في المجال الاقتصادي والتحالف الاستراتيجي مما سيعمل على حشد الموارد والامكانات وزيادة الفرص في مواجهة هذه التحديات.

٢– من اجل الصمود في عالم اليوم فان البنوك العربية بحاجة الى تطوير آليات قوية للتحكم والرقابة وتأمين نظام داخلي مناسب يتيح الالتزام الكامل والشفافية المطلقة للمعلومات وفق المعايير الدولية والاعراف المصرفية.

٣– التخطيط الجيد لمواجهة التحديات القادمة بوضع مختلف السيناريوهات السيئة والجيدة ووضع الحلول والطرق لمواجهتها.

٤– تطبيق برنامج فعال لمكافحة غسيل الاموال والتعرف الى العملاء عن قرب وتحديد مخاطر كل عميل.

٥– تعزيز مصادر الدخل وبذل مجهود اكبر في الابتكار وتقديم الخدمات المصرفية التي تناسب حاجات العملاء والاسواق.

٦ – وضع استراتيجيات طموحة لانظمة التكنولوجيا ومواكبة التطور.

٧– تعزيز الشفافية والافصاح.

سيطرة كاملة على المخاطر

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– في ما يتعلق بتوقعاتنا للعام القادم فان الاتجاهات الرئيسية للاقتصاد القطري سوف تستمر في النمو الايجابي لجميع القطاعات وان هناك الكثير من المشاريع الضخمة التي تعد الاكبر من نوعها في قطر مما سينعكس ايجابا على اداء البنوك في قطر، ونتوقع ان يستمر بنك قطر الدولي الاسلامي بتحقيق الاهداف المرسومة له في ظل سيطرة متكاملة على المخاطر للمحافظة على الجودة الائتمانية التي تميز بها البنك خلال مسيرته.

اما على المستوى العربي فاننا نتوقع ان يستمر الاداء الجيد للبنوك العربية في ظل توقعات النمو الاقتصادي الايجابي على المستوى العربي والعالمي.

عبد العزيز الغرير (بنك المشرق):

التحدي في تأهيل الكوادر ومواكبة مستجدات الصناعة المصرفية

الرئيس التنفيذي في «بنك المشرق» السيد عبد العزيز الغرير عزا نمو أعمال المصارف الإماراتية الى ارتفاع أسعار النفط و الفورة الاقتصادية في مختلف القطاعات. ورأى ان لا عائق أمام المصارف العاملة في الإمارات لتطبيق معايير بازل – ٢ لما تتمتع به من ملاءة عالية.

وإذ نوّه الغرير بقدرات المصارف المحلية على منافسة العالمية خدماتياً لمعرفتها الدقيقة بالأسواق ومتطلبات المستهلك الخليجي، اعتبر ان نجاح أي مصرف وازدهاره لا يتوقفان على رأس المال، إنما على مواكبته لمستجدات وتطور الصناعة المصرفية، بما يؤمن أفضل الخدمات وأسرعها. وأشار أخيراً الى خطة توسعية يجري التحضير لها.

نمو ٣٠ بالمئة في ٢٠٠٤

البيان ■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– لقد سجّل أداء القطاع المصرفي في دولة الإمارات خلال السنوات الماضية نمواً ملحوظاً انعكس على النتائج المتحققة، ولعل ارتفاع أسعار النفط وعوامل اقتصادية عدة كانت وراء انتعاش القطاعات ومنها المؤسسات المالية والشركات والمصارف. أما نتائج المصارف، ومنها بنك «المشرق»، لهذه السنة فهي مشجعة، حيث من المتوقع ان تبلغ نسبة النمو ٣٠ في المئة زيادة عن العام ٢٠٠٣.

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لقد انتهينا منذ فترة طويلة من إعداد التحضيرات والتقيد بالشروط والمواصفات التي تفرضها معايير بازل –٢ ، وفي هذا الصدد ننتظر إصدار المصرف المركزي تعاميمه وقراراته الموجبة للبدء بالتنفيذ.

المصارف الأجنبية قاصرة عن منافستنا

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة؟

– من وجهة نظري وبحسب خبرتي أجد ان سوقنا المصرفي صغير ولا يشكل إغراء للمصارف العملاقة، التي وإن كانت تواكب العولمة ومتطلباتها ستلقى صعاباً في الخوض في أسواقنا لعدم تمتعها بعوامل جاذبة للعملاء ولعدم إلمامها باحتياجات المستهلكين ومتطلباتهم من الخدمات المصرفية.

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– في اعتقادي ان لا ضير في إنشاء العديد من المصارف المتخصصة بحسب الشروط المفروضة من البنك المركزي، لكنني أرى ان المصارف العاملة في مختلف مناطق دولة الإمارات تتمتع بقدرات موصوفة تخولها تلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم من مختلف الخدمات المصرفية وبجودة عالية وأداء ينافس أضخم المصارف العالمية وأعرقها.

لدينا توجهات توسعية في عدد من الدول العربية

مواكبة التطوير والمستجدات المصرفية

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– ما يميّز المصارف العاملة في دولة الإمارات ان رساميلها تتخطى تلك المفروضة من البنك المركزي، بمعنى ان شرط الملاءة مستوفى وبالتالي فهذه المصارف تصب اهتماماتها على تفعيل إداراتها وتأهيل مواردها البشرية واعتماد أحدث التكنولوجيات المتطورة في عالم الصناعة المصرفية، إضافة الى التركيز على أولويات التسويق. كل هذه الاهتمامات في حال وجدت طريقها الى التطبيق الصحيح ستؤدي لا محالة الى نجاح المصرف في أعماله وتقدمه تراتبياً.

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– ثمة تحديات ذات أوجه عدّة تشكل عائقاً أمام المصارف العربية خصوصاً في ظل العولمة والانفتاح، والمواجهة إنما يجب ان تتركز على الموارد البشرية التي من الواجب خضوعها لدورات تدريب وتأهيل دورية تلحظ المستجدات كافة في عالم الصناعة المصرفية، وهذا ما قمنا به في «المشرق»، حيث أخضعنا وحتى تموز (يوليو) الماضي نحو ٣٦٠٠ موظف من مختلف الفروع لدورات تدريب متقدمة. إضافة الى ذلك حرصنا على تطوير التقنيات المستخدمة، فطوّرنا الفروع عبر إدخال برامج الربط الشبكية الأحدث تطوراً، ووفرنا أفضل الخدمات وأسرعها، واضعين نصب أعيننا ثقة العميل بنا، غير مستبعدين أنفسنا عن المنافسة التي تحرك عجلة السوق.

توسع قريب

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– التوقعات مشجعة جداً، إذ ستستمر المصارف العاملة في الإمارات بتحقيق النمو الذي بدأته منذ ثلاث سنوات. أما بالنسبة الى «بنك المشرق» فثمة آفاق تشكل أهدافنا الاستراتيجية، خصوصاً بعد وضع عمليات التحضير بشرياً وتقنياً وعملانياً موضع التنفيذ وفق خطة خمسية، نأمل في خلالها منافسة المصارف العالمية خدماتياً. كما لدينا توجهات توسعية في عدد من الدول العربية، نعمل على دراسة جدواها، وهي تقترب من التبلور لتظهر قريباً على شكل انتشار مدروس وذي جدوى.

سامي فرحات (بنك الاستثمار INVEST BANK): ٢٠٠٥ سيكون عاماً ذهبياً

النتائج المحققة لدى معظم المصارف تجاوزت حدود المتوقع

كل ما يريد القارئ ان يعرفه عن الاقتصاد الاماراتي الى القطاع المصرفي وبقية القطاعات، سيطلع عليه من خلال قراءته لأجوبة السيد سامي فرحات مدير عام بيت الاستثمار (INVEST BANK) في الشارقة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

فرحات الخبير المالي والمصرفي جعل من أجوبته تحليلاً لما شهده القطاع المصرفي من تطورات لا سيّما التقنية الالكترونية، وما يتوقعه له على المدى القريب حيث تدل المؤشرات والأرقام الى حصول المزيد من الارتقاء والتوسع والنمو والأرباح فيصبح القطاع داخل العولمة بأقصر الطرق وعلى أسس ومعايير المصارف العالمية.

فرحات قال الكثير الكثير ممّا يستحق التوقف عنده واعارته الأهمية القصوى من خلال أجوبته حيث يمكن للمستثمر ان يقرر كيفية توظيف أمواله والمكان الصالح لها.

تحولات جذرية لمصلحة العميل

■ بعد ٢٨ عاماً من العمل في بنك الاستثمار، كيف واكبتم تطور القطاع المصرفي في الدولة والنمو اللذين تشهدهما دولة الإمارات؟

– لقد عاصرت تطورات القطاع المصرفي في هذه الدولة الحبيبة منذ العام ١٩٧٧، والذي استطيع التأكيد عليه، هو ان هذا القطاع قد شهد خلال المرحلة الماضية تحولات جذرية أحدثت فيه تغييراً شاملاً نتيجة عدة عوامل، من أبرزها:

أ – التغيير في الثقافة المصرفية.

ب – تنمية الأعمال المصرفية.

ج – تنمية الدخل والربحية، والتوسع بالفروع.

العامل الأول بدأ بمرحلة دخول التكنولوجيا وتطوير الاعمال بالاعتماد على الكومبيوتر والركائز الالكترونية والاتصالات، فولّى عصر التقارير اليدوية وأصبح هذا المنتج اداة وحيدة لإدارة المصرف ومراقبة سير الأعمال على النحو المنشود.

العامل الثاني يرتكز على تنامي الأعمال والخدمات المصرفية وتنوعها، وتصاعد أهمية الخدمات بالتجزئة كميدان أساسي ضمن أعمال المصارف خصوصاً منها التي تعتمد على التكنولوجيا المتقدمة بشكل رئيسي.

أما العامل الثالث فهو البحث المستمر من قبل المصارف عن الطرق الكفيلة بتحسين دخلها وربحيتها الإجمالية، حيث أصبح واضحاً ان استخدام التكنولوجيات المتقدمة على نحو رشيد يساهم في رفع الكفاءة التشغيلية للمصارف وتعزيز فعالية إدارتها والرقابة على أعمالها.

وبات الفرع المصرفي خياراً بين قنوات توزيع الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية، وبات ينظر الى مفهوم العمل المصرفي الحديث من زاوية أحقية الزبون في الانتماء الى المصرف وليس الى الفرع الذي يتعامل معه فقط، وبحيث يستطيع النفاذ الى حساباته في جميع فروع المصرف ويجري معها عملياته المصرفية بالوسائل الالكترونية من منزله أو مكتبه أو هاتفه المتحرك أو غير ذلك.

الأرباح تجاوزت حدود المتوقع

■ كيف تقيّمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموماً وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– ان حالات النمو والانتعاش الاقتصادي المتصاعد التي تشهدها مختلف القطاعات الاقتصادية في الدولة، تتيح للبنوك تحقيق نمو مستمر في الأرباح على مختلف المستويات.

كما وان كافة المؤشرات تدل على ان القطاع المصرفي حقق نتائج جيدة خلال الأشهر التسعة الماضية من العام ٢٠٠٤، وأن النتائج المحققة لدى معظم المصارف قد تجاوزت حدود المتوقع وحدود الميزانيات التقديرية التي تضعها إدارات البنوك سلفاً.. ومرد ذلك الى حجم المشاريع الجديدة والمشاريع التنموية المختلفة التي دأبت الحكومات على اطلاقها والتي تتطلب تمويلات مصرفية عالية. ناهيك عن نشاط قطاعي التجارة، والسياحة اللذين أديا الى انتعاش السوق، بشكل غير مسبوق. وفي تقديري، قد يتجاوز النمو في أرباح البنوك في نهاية العام ٢٠٠٤ نسبة ٢٠٪ على أقل تقدير.

أما على صعيد مصرفنا، فقد قفزت أرباح بنك الاستثمار في نهاية الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٤ لتصل الى ١١٤,٩ مليون درهم مقابل ٧٤,٩ مليون درهم خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٣ محققة زيادة نسبتها ٥٣٪.

تجاوزنا معايير «بازل ٢»

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– تنصب جهود المصارف حالياً على تطوير أنظمة وممارسات إدارة رأس المال وأيضاً ادارة المخاطر، والبدء ببناء قاعدة معلومات عن الزبائن ومحافظهم الائتمانية وزيادة الرسملة وتنقية الموجودات والسعي لتحسين المراكز المالية الإجمالية من أجل تحسين التصنيفات الائتمانية تمهيداً «لبازل ٢» الذي يأتي تطويراً «لبازل ١» المطبق حالياً، والذي يعنى فقط بكفاية رأس المال.

ان مقررات «بازل ٢» تتمحور حول ثلاثة عناصر رئيسية هي:

أ – كفاية رأس المال.

ب – الرقابة على المصارف.

ج – الشفافية ورقابة السوق.

هذا ويلعب مصرف الإمارات العربية المتحدة دوراً أساسياً وبارزاً لانخراط القطاع المصرفي في العولمة المالية، حيث يضع المعايير المقبولة دولياً والمعبّر عنها أساساً في مقررات بازل، وما ترمي اليه التوجهات العالمية لمكافحة تبييض الأموال والفساد، ويتابع المخاطر السيادية بجدية وتجرّد.

ونحن في بنك الاستثمار لا مشكلة لدينا على صعيد بازل ٢ حيث عملنا منذ أكثر من أربع سنوات مضت، على تعزيز اداراتنا وفق ما يلي:

أولاً: بالنسبة للرقابة الداخلية: لدينا مراقب داخلي كفوء مع جهاز وظيفي خبير يرصد أي خلل – لا سمح الله – حال وقوعه.

ثانياً: عملنا على توسيع دائرة الائتمان في المركز الرئيسي والتي يشرف عليها مدير يتمتع بخبرة واسعة في السوقين المحلي والعالمي، تساعده كوادر وظيفية عالية الكفاءة والتدريب.

ثالثاً: شكّلنا العام الفائت لجنة للمخاطر، تعنى برصد السوق وتقييم المخاطر لأي قطاع من القطاعات الفاعلة، وتقوم بشكل دوري وبمعدل مرة كل ثلاثة أشهر على الأقل، بتقييم حدود الائتمان وتنوعه. وهذه اللجنة يشرف عليها مجلس الإدارة مباشرة.

رابعاً: لدينا دائرة مركزية لإدارة الحسابات المتعثرة ودراستها وايجاد الحلول المناسبة لها، والتعامل مع أوضاع العملاء المتعثرين وفق حجم وظروف المشكلة. وهذه الدائرة توجهها وتشرف عليها دائرة قانونية عالية الكفاءة، يتمتع مديرها بخبرة مصرفية عريقة مع خبرة قانونية لا تقل عنها أهمية.

خامساً: يتمتع مصرفنا بإدارة ماهرة تنطلق من مجلس إدارة جميع أعضائه من كبار رجال المال والأعمال والمستثمرين. ويتابع مجلس الإدارة أعمال

المصرف عن كثب، ويشارك بكل اعضائه في وضع السياسة المالية له. كما يقوم بالإشراف المباشر على لجان المخاطر والتسليف ويتابع بشكل فعال ومسؤول، نشاط ودور جهاز التدقيق الداخلي.

سادساً: عملنا موخراً على زيادة رأس مال البنك الى ما يزيد عن ٦٠٠ مليون درهم وهذا سوف يعزز من موقع البنك على الساحة المحلية، علماً بأن استراتيجيتنا لا تتوقف عند هذه النسبة فحسب، وهدفنا يرمي دائماً نحو زيادة رأس المال وتعزيز الأرباح في ظل المنافسة المحلية والخارجية.

وإنني على ثقة من ان هذه المنظومة الإدارية المتكاملة قد هيأتنا للإلتزام التام بمقررات بازل ٢.

نعيش أجواء التكتل

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة أم ماذا؟

– ان المتغيرات والتطورات المتسارعة التي شهدتها وتشهدها الساحة الاقتصادية العالمية من تطور وتطوير للخدمات المصرفية والمالية في ضوء معطيات وظواهر العولمة وموجات التحرر المتسارعة جعلتنا نعيش اليوم في أجواء التكتل حيث الشراكات الاستراتيجية بين الدول وبين التجمعات الاقتصادية، وأيضاً عمليات الدمج لتكوين مصارف عملاقة باتت تشكل قلب الاقتصاد العالمي وأفضت الى قيام تجمعات اقتصادية عملاقة تسيطر على أجزاء كبيرة من التجارة والتمويل والاستثمار العالمي..

وعلى الصعيد المالي والمصرفي في المنطقة العربية ورغم ان الشراكة بين المصارف قد تجسدت في عدة عمليات دمج وتملك ناجحة، فإن المصارف العربية لا تزال بحاجة الى المزيد من المشاركات في ما بينها من خلال عمليات دمج وتملك على الصعيدين المحلي والإقليمي، وذلك دون شك سوف يؤدي الى تعميق شراكاتها وتطوير صلات عمل مشتركة في ما بينها، تمكنها من المواجهة والتأقلم مع التحديات الحاضرة والمتوقعة جراء موجات العولمة والتحرر والانفتاح المتزايدة عالمياً، وتحويل هذه التحديات الى فرص للاستقرار والانتشار والنمو في المنطقة العربية والعالم.

دبي مرشحة لتكون عاصمة الخدمات المصرفية الخاصة

■ أخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان أسواقنا بحاجة اليها أم ان المصارف العاملة حالياً قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– يعتمد خلق صناعة مصرفية متخصصة على عناصر وعوامل تكوين الثروات التي تتجلى وتبرز في ثلاثة عوامل أساسية هي الناتج القوي والرسملة السوقية، والاستقرار السياسي. وهذه العوامل الثلاثة متوفرة في السوق العربية المصرفية في الوقت الراهن.

فعلى صعيد الناتج القومي، نعرف ان الدول الخليجية، حيث الجزء الأكبر من الثروات الخاصة، تشهد نمواً اقتصادياً بارزاً، نتيجة ارتفاع أسعار النفط الى مستويات قياسية متوقع استمرارها على المدى المنظور، وتشكل العائدات النفطية مصدراً رئيسياً من مصادر الدخل القوي لدول الخليج ينتج عنه فوائض مالية كبيرة يجعل هذه الدول قادرة على التوسع في الانفاق، وقد وفّر لها ذلك حافزاً قوياً أيضاً لتنويع مصادر الدخل الذاتية جراء برامج التحرير الاقتصادي والخصخصة.

ومعروف أيضاً ان الدول العربية الأخرى تستفيد من الفورة النفطية في دول الخليج بفعل التدفقات المالية الاستثمارية اليها، وسوف تعزز هذه الاستفادة بشكل أكبر جراء الاصلاحات الاقتصادية والخصخصة فيها أيضاً.

أما لجهة الرسملة السوقية فلها دورها البارز في تنشيط قطاع الخدمات المصرفية النامية، غير أنها في عالمنا العربي لا تزال تحتاج الى خصخصة أكبر للمرافق الحكومية، كما تحتاج لإعادة هيكلة المؤسسات الخاصة والتي هي في معظمها عائلية، وتحويلها الى شركات مساهمة وادراجها في البورصة فضلاً عن اصدار قوانين لرفع رساميل الشركات وقيام مصارف استثمارية يكون من أبرز أهدافها مساعدة الشركات العائلية على اعادة هيكلة نفسها وتحويلها الى شركات مساهمة مدرجة.

يبقى عامل الاستقرار السياسي في المنطقة، الذي يعتبر صمام الأمان الرئيسي للثروات الخاصة.

ومما لا شك فيه ان النمو الاقتصادي في المنطقة العربية سيسهم في تكوين ونمو الثروات العربية الخاصة، وذلك سوف يساعد على خلق بيئة مناسبة وضرورية لقيام صناعة مصرفية متخصصة عربية، تتميز بالجودة في الخدمات، وبالسرية المصرفية، تنظمها القوانين والتشريعات التي تحمي الثروات وتدير الاموال والاستثمارات، وتسهل انتقال الإرث...

وفي نظرة خاصة، أرى ان دولة الإمارات العربية المتحدة على وجه العموم، وإمارة دبي على وجه الخصوص هي المدينة المرشحة لأن تكون عاصمة الخدمات المصرفية الخاصة العربية في المدى القريب.

زيادة الرساميل وتكبير الكيانات

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوباً مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– صحيح ان يمثل الدمج أحد الخيارات الاستراتيجية للقطاع المصرفي في كل دولة، وذلك ضمن اطار إعادة هيكلة بنية القطاع المصرفي وتعزيز قدراته ومزاياه التنافسية لتمكينه من حيازة الحصة الأكبر في الأسواق المحلية، فضلاً عن الانتشار في الأسواق الاقليمية والعالمية، وتمكين المصارف من تحقيق معدلات نمو قياسية وامتلاكها قدرات وإمكانات أكبر لتوسيع نطاق أعمالها وعملياتها في الأسواق المحلية والخارجية.

وان عدم تجاوب معظم المصارف لدعوات الاندماج، أفسح في المجال أمام الخيار البديل الذي ترعاه وتشجعه بعض المصارف المركزية عن طريق دفع مصارفها الى تعزيز وزيادة رساميلها وأموالها الخاصة وتكبير كياناتها بما يتناسب مع توجهاتها الاستراتيجية لتقوية تركزها المحلي ودورها في النهوض بالاقتصادات الوطنية وتمويل احتياجات دولها، فضلاً عن تعزيز حضورها ودورها في الأسواق العربية وانتشارها في أسواق المال العالمية الرئيسية.

هذا، والمصارف مدعوة اليوم لتكثيف استثماراتها أكثر في مجال تطوير أنظمة المخاطر لديها، وتطوير ممارساتها في مجال الائتمان والحفاظ دائماً على نوعية محافظ ائتمانية جيدة، لأن مخاطر الائتمان تظل العامل الحاسم في محفظة المخاطر الاجمالية. ويتطلب أيضاً تطوير أنظمتها لاستيعاب مخاطر التشغيل التي تشكل حيزاً أساسياً من معايير بازل.

وعلى المصارف العربية ضرورة الاهتمام بالشأن التكنولوجي، والعمل على ضمان ادخال الفكر والممارسة التكنولوجية المتطورة الى المنطقة العربية. حيث ان الصمود امام التحديات التي تواجه المصارف العربية بات يتطلب في عالم اليوم مواكبة متواصلة وناجحة لمتغيرات العصر الالكتروني، ولاسيما الأعمال المصرفية والمالية وتطوير احتياجات ومتطلبات العملاء واتجاهاتها بالاعتماد على الركائز التكنولوجية عموماً والالكترونية بشكل خاص. خصوصاً وان السوق الالكترونية باتت تضم اليوم مئات الملايين من المستخدمين، حجم تعاملاتهم تبلغ تريليونات من العملات العالمية الرئيسية. لذلك بات من الخطأ التغاضي او تجاهل هذه السوق وعدم الاندماج فيها.

علماً بأن العمل المصرفي الالكتروني لم يرق في بيئتنا الى مستوى التطورات الدولية بسبب ضآلة الأطر القانونية والتشريعية والإدارية التي ترعى وتطور العمل المصرفي الالكتروني في المنطقة العربية بشكل يعزز الثقة ويضمن الحماية والخصوصية في تعاملات الزبائن مع مصارفها..

٢٠٠٥ سيكون عاماً ذهبياً

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– ان المؤشرات الإيجابية البارزة والمتوالية في الأسواق المالية والاستثمارية العربية تدعوني الى التفاؤل والتوقع ان يكون العام ٢٠٠٥ وما يليه عاماً ذهبياً على غرار العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤، خصوصاً وأن الأسواق العربية عموماً والخليجية خصوصاً داست عتبة مرحلة ازدهار اقتصادي ملحوظ. بعد ان تمكنت هذه الأسواق من تجاوز تأثيرات بعض المناخات السياسية الملبدة بالغيوم كحرب العراق وارتفاع وتيرة الاعتداءات الاسرائيلية.

ويمكن ملاحظة تواصل النشاط الاقتصادي من خلال مؤشرات إيجابية عديدة ومختلفة أبرزها:

- ارتفاع القيمة السوقية لنسبة تزيد عن ٩٠٪ من الشركات المساهمة العربية الموجودة في الأسواق المالية.
- ارتفاع المؤشر العام لعديد من البورصات العربية.
- الاقبال القياسي على الاكتتابات الذي شهدته الاصدارات الجديدة في بعض الدول، كما حصل في الإمارات وقطر وغيرها.
- ارتفاع أسعار النفط الى معدلات قياسية اعتباراً من العام ٢٠٠٣.
- استمرار المناخ المؤثر سلباً على الاستثمارات العربية في بعض البلدان الغربية التي سجلت أموالها عودة ولو محدودة الى اوطانها هرباً من المضايقات والتشدد في مراقبة التحويلات تحت ذريعة مكافحة الأموال المخصصة لدعم الإرهاب.
- تحويل المستثمرين الى أسواق الأسهم بعد بلوغ نسبة الفوائد مستويات متدنية.
- الارتفاع القياسي لأسعار النفط.

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني UNION NATIONAL BANK): النمو شمل كل أعمال البنك

الكيانات المتوسطة والكبيرة الناجحة أفضل من العملاقة المترهلة

رد السيد محمد نصر عابدين، الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني UNION NATIONAL BANK في دولة الامارات العربية المتحدة، على كل اسئلة «البيان» بشكل دلّ على خبرته الواسعة في العمل المصرفي، وكان من حقه ان يفخر بما حققه البنك في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٤ من نمو وارباح وزيادة في حقوق الملكية، اذ وصلت الى ٢١,٣٧ في المئة.

واذ اشار الى استعداد البنك لمعايير بازل، اكد ان الكيانات المصرفية المتوسطة والكبيرة الناجحة هي افضل من المصارف العملاقة التي تعاني الترهل.

وقال ان البنك، الى كل امكاناته، يطبق قاعدة الحماية الذاتية والمسبقة لاصول البنوك.

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟

– يحقق القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة نمواً مطرداً سواء على مستوى إجمالي الأصول او في ما يخص الربحية. وقد بلغ حجم هذا القطاع ما يزيد عن ١١٠ بلايين دولار معززا بنمو في الناتج القومي الإجمالي البالغ حوالى ٨٠ بليون دولار بنسبة نمو سنوية (١٣٪) وهو ما يؤكد الدور المحوري للجهاز المصرفي.

هذا وقد حقق مصرفنا معدلا متميزاً للنمو خلال التسعة أشهر الأولى خلال عام ٢٠٠٤ مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، اذ حققت الودائع نمواً قدره ٢٤٪، والقروض ٤٦٪، في الوقت الذي تعدى فيه معدل نمو الأصول ٢٤٪، وساهم ذلك في نمو صافي الأرباح بنسبة تزيد على ١٥٪، كما انعكس ايجاباً على كل من العائد على حقوق الملكية لتصل الى ٢١,٣٧٪.

تحضرنا لمعايير بازل ٢ باكراً

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– حرص البنك على اتخاذ الخطوات التي تكفل التحضير المبكر لتنفيذ مقررات بازل ٢، وفي هذا السياق تم اتخاذ خطوات هيكلية تتعلق بفريق العمل المنوط به دفع الجهود في هذا الإتجاه ، فضلا عن تعزيز مكانة ومسؤوليات قطاع إدارة المخاطر والذي يمثل الإلتزام بمعايير بازل ٢ من ضمن نطاق عمله. وأود أن أضيف هنا أن البنك وضع خطة ليتم من خلالها التنفيذ التدريجي لمقررات بازل، وبما يتلاءم مع المعدلات العالمية في هذا السياق.

الكيانات المتوسطة والكبيرة الناجحة هي الافضل

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة. فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

– لا نختلف مع الآثار المتوقعة على مستوى المنافسة من تنامي معدلات التواجد لكيانات مصرفية عملاقة في الأسواق المحلية خاصة في إطار اتفاقية تحرير الخدمات، ومنها الخدمات المصرفية، والمزمع تطبيقها خلال السنوات القليلة المقبلة، إلا أننا ننظر إيجابا إلى هذه النقطة من حيث زيادة قدرتنا على تقييم مستوى خدماتنا بالمعايير العالمية، ونرى في نفس الوقت أن لدينا الميزة النسبية من حيث الفهم العميق لطبيعة السوق المحلي وملامحه. أما في ما يتعلق بتحديات (الحجم) فلا شك أن كلفة تقديم الخدمات وتنوع انتشار أساليب توزيعها هما من ميزات الكيانات الكبيرة، فضلا عن ارتفاع قدرة استيعابها للمتغيرات الإقتصادية المعاكسة والمفاجئة. ومن هذا المنطلق فإن الإندماج هو من البدائل المتاحة للوحدات المصرفية لمقابلة هذه المتغيرات، إلا انه ليس بالضرورة أفضلها فالكيانات المتوسطة والكبيرة الناجحة تعد أفضل من كيانات عملاقة تعاني الترهل وتدني مستوى الإنتاجية كما في بعض الأمثلة على مستوى العالم.

المصرف المتخصص لخدمة شريحة معينة

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– الخدمات المصرفية المتخصصة تمثل اتجاها شهد نمواً قوياً منذ أوائل التسعينات في العالم العربي، وفي الآونة الأخيرة إزداد الإهتمام بهذا القطاع ليعمل بشكل منفصل احيانا عن المؤسسات الأم. وفي اعتقادي أن المقياس هو وضوح الرؤية ودقة الهدف الذي تسعى اليه المؤسسة ومدى قدرتها على خدمة شريحة معينة من العملاء. فإذا كان ذلك سيتحقق من خلال انشاء قطاع متخصص بذات المؤسسة المالية، فقد لا يتطلب الأمر انشاء كيان مستقل بصرف النظر عما تطبقه كيانات مصرفية عملاقة تغطي أجزاء كبيرة من العالم بحكم حجمها، في حين قد لا يتلاءم ذلك مع حجم وطبيعة انتشار المؤسسات المالية العربية.

ويتابع السيد عابدين: «وفي بنك الإتحاد الوطني فإننا سعينا إلى اجتذاب شريحة متميزة عبر العملاء المنتمين إلى هذه الفئة من ذوي الدخل المرتفع، وحائزي الثروات ومن في حكمهم. وقد أنشأنا قطاعاً متخصصاً تم تزويده بأفضل الكفاءات البشرية ومن المتوقع في خلال فترة وجيزة أن يشغل العائد المحقق منه حيزا جيدا في قائمة الدخل لمصرفنا في نهاية عام ٢٠٠٥».

نطبق الحماية التلقائية والمسبقة

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تلقَ تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– لا شك أن تعزيز القاعدة الرأسمالية للبنوك تمثل احدى أدوات مواجهة المخاطر المحتملة عند حدوثها، إلا اننا نرى أن تطبيق البنوك لسياسات رشيدة واستراتيجيات مبنية على احتساب عناصر المخاطرة بدقة تمثل حماية تلقائية (ذاتية) بل ومسبقة لأصول البنوك وهو ما نطبقه حاليا في مصرفنا.

وأود أن أضيف هنا أنه على الرغم من تميز مصرفنا بقاعدة رأسمالية توفر له تغطية مثالية لأنشطته الحالية، إلا اننا قد نقوم بزيادة رأس مال البنك لمواجهة التوسعات المستقبلية وبما يتماشى مع خططنا الطموحة.

أما في ما يتعلق بالعناصر التي تنمي القطاع المصرفي فإن التوسع المدروس للأنشطة، والمدعوم بقوى عاملة متميزة وإدارة محترفة، يمثل المدخل الرئيس لتنمية أصول المصارف. وفي هذا السياق يتقدم بنك الإتحاد الوطني بخطى ثابتة نحو تدعيم موقعه ليس من حيث حجم أعماله فحسب، و لكن أيضا من حيث التنوع والتغطية لكافة تطلعات السوق المحلي التي تقع في دائرة استراتيجية البنك، والأسواق المحيطة بنا وبالأخص منطقة الخليج.

متطلبات عدة تشكل التحديات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– أرى أن المصارف العربية تواجه تحديات متنوعة يتعلق بعضها بطبيعة الأوضاع الإقتصادية العالمية وارتفاع وتيرة تذبذبها وتقلب مكوناتها بشكل لم يسبق له مثيل، فضلا عن عدم وضوح الرؤية بالنسبة لإتجاهات الإقتصاد العالمي. والبعض الآخر يتعلق بالأوضاع السائدة على مستوى الثقة في ثبات واستمرارية اقتصادات المنطقة من وجهة نظر المراقبين الخارجيين.

وعلى الجانب الآخر فإن متطلبات التلاؤم مع الهيئات والكيانات الرقابية الدولية تسبب مزيدا من الأعباء المالية والضغوط على التدفقات النقدية للمصارف بصفة عامة والعربية بصفة خاصة. كما أن إلقاء نظرة على تزامن كل من توقيت تطبيق اتفاقية بازل ٢ مع بدء خطوات معينة في اتفاقية تحرير التجارة العالمية (ومنها الخدمات المصرفية) فضلا عن تكاليف الإلتزام بمعايير المحاسبة الدولية، سوف يساعد على التعرف الى حجم التحديات التي تواجه المصارف.

وفي اعتقادي أن العمل الدؤوب واليقظ من جانب المصارف لدراسة المخاطر بشكل مسبق والتحوط لها سوف يساعد – وإن لن يمنع – على تقليص آثار المخاطر سالفة الذكر، بل وقد يوفر أسلوبا ملائما لتفادي مواجهة بعض هذه المخاطر قبل حدوثها.

نقلات نوعية في العام ٢٠٠٥

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– إن أداء القطاع المصرفي في دولة الإمارات خلال العام ٢٠٠٤ يعتبر الأنضج خلال العقد الأخير، وأتوقع أن يمتد هذا الأداء المتميز إلى العام ٢٠٠٥ بإذن الله. ومن المتوقع أيضاً أن يواصل القطاع المصرفي العربي نموه خلال العام ٢٠٠٥ خاصة في منطقة الخليج. كما أنه من المنتظر أن يُحدث إنفراجاً في الأداء المصرفي في بعض الدول العربية ولو بشكل محدود خلال هذه الفترة، وأعتقد أن حدوث تطورات إيجابية على صعيد الإستقرار السياسي في بعض المناطق الساخنة سوف يسهم في تحقيق التطور الإيجابي المنشود على مستوى المنطقة.

هذا ومن جانبنا، يهدف مصرفنا للحفاظ على معدلات النمو المتميزة التي شهدتها الأعوام الخمسة الأخيرة وفقاً لإستراتيجيتنا التي يجري الإلتزام بها وتطويرها وفقا لإحتياجات وتطورات الوضع الإقتصادي المحلي والعالمي. كما أننا نضع اللمسات الأخيرة على نقلات نوعية هامة سوف يشهدها عام ٢٠٠٥ في كافة نواحي عملنا المصرفي.

زياد مكاوي (بنك دبي- DUBAI BANK):

المصارف العربية قادرة على ان تكون متخصصة وتنافس الأجنبية

رأى مدير عام «بنك دبي» السيد زياد مكاوي ان معايير «بازل ٢» تفرض التواصل والتعاون بين البنوك العربية والهيئات الرقابية. ولفت الى نجاح البنك في إطلاق خدمات جديدة مبتكرة، منها بطاقات الائتمان التي سجلت نجاحاً كبيراً.

واعتبر السيد مكاوي «ان للمصارف المتخصصة في العالم العربي مستقبلاً واعداً كونها فرضت نفسها منافساً للأجنبية، لتواصلها مع المجتمعات العربية والوقوف على متطلباتها».

فورة اقتصادية ونمو ملحوظ

■ إلام تعزو الفورة الاقتصادية الحاصلة في دبي؟

– تجمع الأوساط الاقتصادية على ان فورة اقتصادية تجتاح غالبية الإمارات العربية وبالأخص إمارة دبي التي تشهد موجة إعمار ونمو لقطاعاتها الانتاجية كافة وذلك بفضل سهر المسؤولين على مستقبل البلاد، الى حوافز اقتصادية في طليعتها ارتفاع سعر النفط وخفض الفوائد المصرفية، والأهم من كل ذلك معاضدة الحكومة الفعالة للقطاع الخاص عبر وضعها الأسس القانونية والأنظمة المسهلة لدخول الاستثمارات.

نشهد نموا مطردا

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموماً وفي مصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– كغيره من القطاعات تأثر القطاع المصرفي بالنمو الحاصل في البلاد، حتى انه تجاوزه بنقاط عدة. وبالنسبة الى «بنك دبي» فإن نمواً مطرداً يسجل سنوياً، مع انه البنك رقم ٤٨ الذي دخل سوقاً أقل ما يقال فيها انها تعيش منافسة حادة.

تحضيرات لمعايير «بازل ٢»

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– من الضروري التحضير لمعايير «بازل ٢». لكننا كقطاع مصرفي في الخليج لا يزال أمامنا الوقت الكافي، انما هذا لا يمنع البدء بالتحضيرات بالتعاون مع بقية المصارف، فثمة إجراءات وتدابير على الجميع القيام بها ومنها ادارة المخاطر، والانطلاق بها يتطلب مناقشة وحواراً بين جميع الهيئات الرقابية والمصارف العاملة لإيجاد الحلول المطلوبة.

المصارف المتخصصة مهمة جدا

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها أم ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– لا شك انه ومع وجود المنافسة، المطلوب منا

المصرف الذي لا يملك الامكانات التطويرية سيخرج من المنافسة

أفكار وطرق عمل جديدة مبتكرة، وهذا ما اعتمدناه في ممارسة العمل المصرفي كمصرف متخصص. نحاول التأثير ايجاباً على المستهلكين عبر الخدمات التي نقدمها اليهم، ونجحنا في ذلك ولم يمض على تأسيس البنك سنوات معدودة. ومن هذه الخدمات بطاقات الائتمان التي أطلقناها منذ سنة ونصف السنة. ومع رقم ٤٠ ألف بطاقة حققنا تقدماً ملحوظاً، اذ انتقلنا من المرتبة ٢٨ الى الثانية، واستحققنا عن جدارة جائزة «فيزا انترناشونال» لأسرع نمو بطاقات ائتمان في دولة الإمارات.

نحن مقتنعون تماماً بضرورة منح خدمات مميزة في السوق، ولكل مصرف طريقته وأسلوبه في التمايز عن غيره.

يضيف السيد مكاوي: «قطاع المصارف المتخصصة مهم جداً، وإمكان تنميته وتطويره متوافرة، يساعد في ذلك نظرة المستثمر الغربي الى المصارف العربية التي تؤمن اليوم أفضل التوظيفات وتنافس المصارف الأجنبية على توفير الخدمات، وهي اليوم تمتلك إمكانات وخبرات

لا نزال في بداية الطريق برغم ما حققناه من نتائج

كافية لتوجهها نحو التخصصية».

أهمية الاندماج ورفع الرساميل

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– من الأهمية بمكان اليوم ان يستثمر المصرف في القطاع التكنولوجي وتنمية الموارد البشرية، ولكي يستطيع ذلك عليه ان يمتلك الإمكانات اللازمة، والا فسيخرج من المنافسة، وسيتراجع مع انخفاض الفوائد وانفتاح الأسواق. ثمة وعي تعيشه القطاعات المصرفية في العالم العربي لأهمية الاندماج ورأس المال، كونهما أساسيين لعملية التطور.

قدرات وموارد بشرية مؤهلة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– من أهم التحديات التي تواجه المصارف العربية حالياً هي حجمها والتنافس على تمويل مشاريع البنى التحتية الكبرى، مع العلم ان ١٠ في المئة فقط من المصارف لديها الإمكانات والقدرات على الخوض في هذه المشاريع وثمة تحد آخر وهو حاجة المصارف الى موارد بشرية مؤهلة لديها القدرة على الابتكار في مواجهة المنافسة.

نتطلع الى التوسع

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– لا نزال في بداية الطريق برغم ما حققناه من نتائج عبر حيازتنا لحصة من السوق. أصول «بنك دبي» تقدر بملياري درهم تتوزع ما بين استثمارات وادارة أصول وتوظيفات. ونتطلع الى قطاع المصارف الإسلامية بجدية باعتباره الأسرع نموا، من دون إغفال التوسع في العالم العربي.

البنك السعودي البريطاني يواصل مسيرة انجازاته ويحصل على «افضل بنك» من «يوروموني»

عبد الله الحقيل

رئيس مجلس ادارة البنك السعودي البريطاني

تشمل مسيرة البنك السعودي البريطاني (ساب) العديد من الانجازات التي تؤكد ريادة هذا البنك في مختلف النشاطات، سواء النشاط الاقتصادي او الاجتماعي، علاوة على ريادته على مستوى القطاع المصرفي السعودي. وكان آخر الانجازات منح مجلة «يوروموني» العالمية البنك السعودي البريطاني (ساب) تصنيف «أفضل بنك» في المملكة لعام ٢٠٠٤ للسنة الثانية على التوالي، وذلك في الحفل السنوي الذي أقامته مؤخراً المجلة في العاصمة البريطانية لندن. فيما يعد إنجازاً جديداً يحققه البنك بعد نجاحاته المتعددة والتي كان ابرزها مؤخراً اختيار البنك لإدارة اكتتاب أسهم «التعاونية للتأمين. كما يأتي هذا التكريم تتويجاً لاستراتيجية «العميل اولا» التي يلتزم بها البنك كما يعكس الاهتمام والتركيز الذي يعطيه البنك لتوفير خدمات عالية النوعية لعملائه والتي كانت دائما تحتل اولوية قصوى لديه.

من جهة اخرى، ينظر الى الجائزة باعتبارها تقديرا لجهود البنك عبر قطاعات مختلفة تشمل خدمات العملاء وتوظيف الكوادر السعودية التي تشكل نسبة ٨٢٪ من مجموع الموظفين، علاوة على قيامه باستخدام آخر ما وصلت اليه التقنية المصرفية مما يسهل توفير وتقديم مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلبي طموحات العملاء، ما يؤكد ريادة البنك على مستوى القطاعات المصرفية السعودية .

ويمكن الاشارة الى اهم هذه الانجازات التي حققها البنك خلال الفترة الاخيرة على النحو التالي:

أولاً : انجازات البنك على مستوى القطاع المصرفي :

- قام البنك، وللمرة الاولى على مستوى القطاع المصرفي السعودي، بتدشين موقع الكتروني للتسجيل الذاتي في اكتتاب اسهم التعاونية للتأمين على شبكة الانترنت تحت عنوان www.ektetab.com بهدف تسهيل اجراءات التسجيل وادخال بيانات المكتتبين الشخصية.

- تحقيق أرباح صافية لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ بلغت ١,٢٣٤ مليون ريال سعودي (٣٢٩ مليون دولار أميركي) وتمثل زيادة نسبتها ٣٥,٤٪ مقارنة بصافي الأرباح المحققة لنفس الفترة من عام ٢٠٠٣ والتي كانت ٩١٢ مليون ريال سعودي (٢٤٣ مليون دولار أميركي). كما ارتفع دخل السهم الى ٢٤,٦٨ ريالاً سعودياً (٦,٥٨ دولارات اميركية) مقارنة بمبلغ ١٨,٢٤ ريالاً سعودياً (٤,٨٦ ملايين دولار أميركي) لنفس الفترة من العام الماضي وتمثل زيادة نسبتها ٣٥,٤٪ .

- زيادة رأسمال البنك المدفوع من ٢٠٠٠ مليون ريال سعودي (٥٣٣ مليون دولار اميركي) إلى ٢٥٠٠ مليون ريال سعودي (٦٦٧ مليون دولار اميركي) وذلك بإضافة عشرة ملايين سهم ليصبح مجموع أسهم البنك ٥٠ مليون سهم ومنح سهم مجاني لكل أربعة أسهم .

وجاء هذا القرار نتيجة طبيعية للنجاحات التي حققها البنك في الأعوام الماضية والنمو المستمر والمزايا التنافسية التي يتمتع بها والتي جعلته يحتل موقعاً متقدماً في طليعة المصارف السعودية، وذلك بفضل الحضور القوي للبنك في السوق السعودية وتعامله المتميز مع العملاء وتقديم أفضل المنتجات وأرقى الخدمات وبأفضل وسائل التقنية الحديثة حتى حصل على ثقة عملائه وكذلك الدعم القوي الذي يجده من المساهمين ومساندتهم المستمرة له في جميع نشاطاته. علاوة على الكفاءة العالية التي يتحلى بها موظفوه وحماسهم وتفانيهم في خدمته وعملائه وكذلك البرامج التدريبية العالية التي يوفرها لهم.

- الحصول عام ٢٠٠٣ على جائزة « أفضل بنك في المملكة» وجائزة «أفضل بنك في خدمة طروحات ووساطة الاسهم في المملكة» من مجلة «يوروموني» العالمية.

- تأهيل واختيار البنك السعودي البريطاني لإدارة التجربة الأولى لبرنامج التخصيص الذي اعتمدته حكومة المملكة العربية السعودية وهي عملية الإكتتاب في أسهم شركة الإتصالات السعودية والتي جرت في كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٣. وحقق البنك نجاحا كبيرا في ادارة هذا الاكتتاب وذلك بفضل التطور التقني الذي يتمتع به .

- محافظة البنك على مركزه المتقدم في حجم تداول الأسهم المحلية بين البنوك السعودية حسب تقرير مؤسسة النقد العربي السعودي، ويعود ذلك الى نجاحه في المتاجرة بالأسهم الدولية والتي تغطي كافة الأسواق العالمية الرئيسية علاوة على تقديمه مساعدات متخصصة وعدداً من الخدمات الفريدة من نوعها .

- قام البنك وللمرة الاولى في السوق السعودي بطرح خدمة الايداع النقدي الآلي عبر جهاز خاص يعمل على مدار الساعة آلياً في أي وقت وفي أي حساب لدى البنك السعودي البريطاني .ويتميز جهاز الايداع الآلي بالسرعة وسهولة الاستخدام والسرية ايضاً حيث انه على سبيل المثال لا يظهر رصيد الحساب اذا كان المودع غير صاحب الحساب .

- ادخل البنك السعودي البريطاني للمرة الاولى في المملكة اجهزة الصراف الآلي للمكفوفين وكان ذلك في المملكة في عام ٢٠٠٠، ما مكن هؤلاء من القيام بعملياتهم المصرفية عن طريق هذه الاجهزة الحديثة باستقلالية وامان وخصوصية تامة حيث تعمل هذه الآلات بلغة «برايل».

ثانيا: على مستوى دعم الفاعليات الاقتصادية:

قام البنك السعودي البريطاني (ساب) بالرعاية الرسمية لسلسلة الندوات التي تنظمها جريدة «الاقتصادية» تحت عنوان «سوق الأسهم السعودية .. الواقع والتحديات»، في العديد من مدن المملكة العربية السعودية. بهدف تثقيف المستثمرين في سوق الاسهم السعودية وتوعيتهم حول كيفية التعامل في ذلك السوق والطرق المثلى لإدارة أموالهم في ظل الصعوبات والتغيرات المستمرة التي تواجه كل مستثمر في سوق الاسهم.

- دعم البنك منتدى الرياض الاقتصادي والذي عقد في الرياض في شهر تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠٠٣ بهدف دعم دور القطاع الخاص في تطوير الاقتصاد الوطني لمواجهة التحديات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجهها المملكة. وحضر المؤتمر حشد كبير من رجال الدولة ورجال الاعمال والمفكرين والتنفيذيين.

- رعاية مؤتمر ومعرض اكبر ١٠٠ شركة لعام ٢٠٠٢ .

- رعاية ندوة «واقع ومشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها» والتي نظمتها الغرفة التجارية الصناعية في الرياض بالتعاون مع الجمعية السعودية للادارة والمنظمة العربية للتنمية الادارية .

وقد سبق ذلك قيام البنك بتمويل وترتيب زيارة وفد من الخبراء البريطانيين للرياض والذين قاموا باعداد دراسات خاصة على قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل تطويرها ودعمها من قبل القطاعين الخاص والعام. وكان لهذه الدراسات دور كبير في المساهمة بالتعريف بهذا القطاع الهام .

ثالثاً : على مستوى دعم التنمية الاجتماعية :

يحرص البنك السعودي البريطاني (ساب) على اداء دوره الاجتماعي في دعم النشاطات الاجتماعية، وذلك انطلاقاً من قناعة البنك بأهمية هذا الدور. ولذا يعد البنك السعودي البريطاني (ساب) واحدا من اكثر البنوك السعودية اهتماما بهذا الدور الاجتماعي حيث لايألو جهدا في دعم مختلف الفعاليات التي تساهم في دفع عجلة التنمية الاجتماعية للمجتمع السعودي.

ويأخذ نشاط البنك في هذا المجال اشكالا مختلفة منها: التبرعات المباشرة التي قدمها البنك السعودي البريطاني للجمعيات والهيئات الخيرية لعام ٢٠٠٣ والتي بلغت العام الماضي ٣,٢ ملايين ريال سعودي، ومنها كذلك المساهمة في الفعاليات والانشطة التي تمس مختلف الجوانب الثقافية والصحية والاجتماعية والتي نكتفي بذكر اهمها:

- دعم مركز الامير سلمان لابحاث الاعاقة بمبلغ اجمالي (٥ ملايين ريال سعودي يدفع بواقع ١ مليون ريال سعودي) سنويا على مدى خمس سنوات.

- مؤازرة ودعم الشباب السعودي بالشكل الذي يسهم في تحقيقهم استقلالاً اقتصادياً ذاتياً وتهيئة فرص العمل لهم ، مما يدفع عجلة التقنية والتقدم في المملكة للامام ، حيث قام البنك بتخصيص دعم سخي بمبلغ ٥ ملايين ريال سعودي تدفع بواقع ١ مليون ريال سعودي على مدى خمس سنوات لـ «صندوق المئوية» الذي تم تشكيله بهدف مساعدة الشباب السعودي لتطوير مهاراتهم وتقديم المشورة المهنية والتمويل اللازمين لهم .

إضافة الى دعم مشروع الامير عبد الله بن عبد العزيز وأبنائه الطلبة للحاسب الآلي (برنامج وطني) والذي يهدف الى تنمية مهارات الطلاب وإعدادهم إعداداً جيداً يتناسب مع المتطلبات المستقبلية.

- ولدعم التطوير العلمي والبحثي ما زال البنك يتبنى منذ عام ١٩٩٩ تمويل كرسي أستاذية في مجال العلوم المالية لدى جامعة الملك فهد للبترول والمعادن.

- كما أن البنك دعم الحملات الطبية والانسانية التي تستهدف علاج الآثار المترتبة على بعض الامراض والمشاكل الانسانية.

كل هذا وغيره كثير مما يؤكد دور البنك وحرصه على ان يساهم في التنمية الاجتماعية وتقديم ما يستطيعه في هذا المجال ايمانا منه بأنه جزء من هذا المجتمع وعليه مسؤولية كبيرة نحوه.

نعمه صباغ (البنك العربي الوطني ARAB NATIONAL BANK): نمو ارباحنا ٥٣ في المئة

توجد مصارف عربية تضاهي في مستواها المهني المصارف العالمية

نعمه صباغ، عضو مجلس الادارة المنتدب في البنك العربي الوطني ARAB NATIONAL BANK ، اثبت خلال ادارته للبنك انه المصرفي الاصيل الذي رسم للبنك استراتيجية ناجحة مكنته من تحقيق اكبر نمو على صعيد الربحية اذ بلغت ٥٣ في المئة في العام ٢٠٠٤ (٩ اشهر) مقارنة بأرباح الفترة عينها من العام ٢٠٠٣.

وفي كل أجوبته على اسئلة «البيان» يعطي الرأي المهني السليم مما يؤكد استمرارية نجاح البنك وازدهاره على يده.

نمو الارباح: ٥٣ في المئة

■ كيف تقيمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصا، واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– يمتاز القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية بأدائه الجيد خصوصا في عامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٤ نتيجة لتغير الاوضاع الاقتصادية بسبب الارتفاع الكبير في اسعار النفط، وقد حققت جميع البنوك نتائج جيدة. اما بالنسبة لنا فقد حققنا نسبة نمو في ارباحنا حتى نهاية شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ بلغت ٥٣٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق.

تحضرنا لبازل-٢

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل-٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– لقد بدأ البنك منذ عام ٢٠٠٣ الاعداد لتأمين البنية التحتية اللازمة للتقيد بمعايير لجنة «بازل-٢» وفي هذا الشأن قامت السلطات النقدية والمصرفية في المملكة العربية السعودية والمتمثلة بمؤسسة النقد العربي السعودي بتشكيل لجان عمل متخصصة من ممثلي البنوك المحلية وتحت اشراف مؤسسة النقد العربي السعودي للعمل على تهيئة الارضية اللازمة لتطبيق معايير «بازل-٢». اما بالنسبة لموعد التطبيق فسوف يتم تحديده من قبل المؤسسة المذكورة.

مواكبة العولمة ممكنة

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ وهل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

– رغم اعتبار عمليات الاندماج محفزة من الناحية النظرية ينبغي التأكد من ان محصلتها النهائية

التحديات التي تواجه البنوك العربية والتي تعتبر بالغة الاهمية على المدى البعيد تتمثل في ادارة نموها بشكل سليم وارساء اجراءات مراقبة مخاطر ملائمة

ستؤدي الى زيادة العائد على حقوق المساهمين لكافة الاطراف المعنية بالاندماج. اما في ما يتعلق بالمصارف العربية فمعظمها اما محلية او اقليمية على ابعد تقدير. وفي رأينا الشخصي فإن الاندماجات على المستوى المحلي او الاقليمي لا تحقق بالضرورة الانتشار والمنافسة العالمية. اما بخصوص مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة فإن هناك مجموعة من المصارف العربية ترقى للمستوى العالمي في مجال انظمتها وتطبيقاتها المهنية للاعمال المصرفية. وفي هذا الشأن فإن البنوك السعودية تعتبر الاكبر في المنطقة العربية ونعتقد انها ستتمكن من مواكبة العولمة.

العناصر المطلوبة لتنمية المصرف

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– ان اخذ المخاطر يشكل صلب عمل المصارف، وعليه، فإنني اعتقد ان زيادة الرساميل وحدها غير كافية لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر، اذ لا بد للمصرف من الادارة الحكيمة الجيدة التي تتمتع بالخبرة الكافية ومعرفة السوق التي يعمل فيها المصرف.

واهم العناصر التي تنمي المصرف هي:

– وجود الموارد البشرية الجيدة التي تتمتع بالخبرة والكفاءة.

– ان يكون للمصرف على الدوام استراتيجية وخطة عمل واضحة ومحددة الاهداف.

– ان يكون للمصرف السياسات الحكيمة لادارة كافة انواع المخاطر بما فيها مخاطر الائتمان ومخاطر السوق والمخاطر التشغيلية؟

مواجهة التحديات

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– تعمل البنوك في العالم العربي عموما، وفي منطقة الخليج على وجه الخصوص، الآن في بيئة اقتصادية مؤاتية بفضل ارتفاع اسعار النفط، ومن المرجح ان تستمر هذه الظروف على المدى القريب، ولذلك فإن التحديات التي تواجه البنوك العربية والتي تعتبر بالغة الاهمية على المدى البعيد تتمثل في ادارة نموها بشكل سليم، وارساء اجراءات مراقبة مخاطر ملائمة لضمان سلامة النمو وقابليته للاستمرار على أسس سليمة.

المزيد من النجاح في العام ٢٠٠٥

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– نتوقع ان يكون عام ٢٠٠٥ جيدا بالنسبة لمصرفنا ولباقي المصارف العاملة في دول الخليج العربي على الخصوص نظرا لاستمرار النمو الاقتصادي نتيجة لارتفاع اسعار النفط، واتوقع للقطاع المصرفي العربي بشكل عام ان يكون ايضا عاما جديدا.

في لقاء مع الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني

أحمد عبد الفتاح:

نعمل على الارتقاء بالبنك الى آفاق جديدة من العمل المصرفي المتميز في جميع المجالات

في كل أجوبته عن أسئلة «البيان» أظهر أحمد عبد الفتاح الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني انه ملم بشكل واسع بالصناعة المصرفية، العربية وهو من خلال إلمامه هذا يحقق أفضل النتائج لثاني أكبر مصرف في الأردن والطامح ليتحول الى مصرف إقليمي يكون له تواجده الواسع في البلدان العربية كافة.

تحدث عبد الفتاح بالأرقام عن ارباح البنك في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٤ مقارنة بالفترة عينها من العام ٢٠٠٣، فدلت على انها ممتازة وقياسية في تاريخ البنك، إذ بلغت ٣٣,٨ مليون دينار، أي حوالى ٥٠ مليون دولار، وبنسبة نمو بلغت ٢٤ في المئة.

وإذ يؤكد تحقيقه لمعايير «بازل ٢» يتوقع دمج أحد المصارف «فيلادلفيا للاستثمار» بالإسكان، ويقول هناك خيارات أمام المصارف الصغيرة: الاندماج او ايجاد شريك آخر.

وحول التحديات التي تواجه المصارف العربية يقترح اعادة هندسة وهيكلة هذه المصارف، مختتماً بأن سنة ٢٠٠٥ هي سنة تعزيز الإنجازات.

التحول الى بنك اقليمي

■ كيف تقيمون أداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموماً ومصرفكم خصوصاً؟ وأي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– بالرغم من الظروف السياسية التي أحاطت بالمنطقة نتيجة الحرب على العراق واستمرار التوترات السياسية في الأراضي الفلسطينية، إلا أن القطاع المصرفي الأردني تمكن من التعامل مع تلك الظروف بكل نجاح واقتدار فعزز الإنجازات التي تحققت خلال السنوات الماضية، حيث شهد هذا القطاع تطوراً كمياً واضحاً في مختلف الجوانب، اذ وصل عدد البنوك الى ٢٤ بنكاً تجارياً، منها ١٦ بنكاً وطنياً، وتعمل من خلال شبكة فروع عددها ٤٨١ فرعاً، وبلغ حجم الموجودات ١٧,٢ مليار دينار في نهاية شهر أيلول من عام ٢٠٠٤، بارتفاع نسبته ٩٪ عن نهاية العام ٢٠٠٣، وفي مجال الودائع التي تم توظيف جزء كبير منها في المشاريع الإنمائية فقد بلغ إجمالي تلك الودائع ١١ مليار دينار، بارتفاع نسبته ١٠٪، أما الائتمان المباشر الممنوح للقطاعات الاقتصادية المتنوعة فقد بلغ ٦,١ مليارات دينار، بارتفاع نسبته ١٥٪.

أما في ما يتعلق بالإنجازات التي حققها البنك، فقد أثبت بنك الإسكان للتجارة والتمويل قدرته على المنافسة رغم الصعاب التي تحيط بالبيئة التي يعمل فيها، إذ تمكن من تحقيق تحسن ملحوظ في الاداء المالي وتعزيز حصته السوقية في العديد من المؤشرات المالية الرئيسية، فخلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠٠٤ تم تحقيق أرباح ممتازة وقياسية غير مسبوقة في تاريخ البنك والتي بلغت ٣٣,٨ مليون دينار وبزيادة قدرها ٦,٥ ملايين دينار عن الفترة المماثلة من عام ٢٠٠٣، وبنسبة نمو ٢٤٪. وتزيد هذه الأرباح عن الأرباح المتحققة خلال العام ٢٠٠٣، بالكامل بمقدار ٢,١ مليون دينار، واستطاع البنك تنمية مجموع موجوداته لتصل في نهاية شهر أيلول ٢٠٠٤ الى ٢,٣ مليار دينار بزيادة ٣,٥ ملايين دينار وبنسبة نمو ١٥٪ عن نهاية عام ٢٠٠٣، وارتفعت ودائع البنك الى ١,٩ مليار دينار بزيادة قدرها ٢٧٥ مليون دينار وبنسبة ١٧,٥٪ عن نهاية عام ٢٠٠٣، وارتفع رصيد محفظة القروض والتسهيلات الائتمانية الممنوحة (بالصافي) ليصل الى ٨٣٢,٣ مليون دينار وبزيادة قدرها ٢٠٣,٥ ملايين دينار وبنسبة ٣٢٪ عن نهاية عام ٢٠٠٣، كما تخطى معدل الملاءة المالية المعدل المطبق دولياً ومحلياً، علماً ان هذا المعدل بلغ ٢١,٥٪ في نهاية شهر أيلول ٢٠٠٤.

وتعكس هذه النتائج الأداء المتميز للبنك وقدرته على تنويع نشاطاته وإدارة مخاطره بشكل سليم وأن نتائج الأشهر الثلاثة المقبلة ستظهر مزيداً من التميز خاصة بعد التحسن المتحقق في أداء المحفظة الائتمانية.

ويذكر هنا ان بنك الإسكان للتجارة والتمويل يحتل مواقع استراتيجية متقدمة داخل السوق المصرفية المحلية، فهو البنك الأول بمعيار شبكة الفروع، وقنوات التوزيع الإلكترونية، وكذلك قاعدة حسابات التوفير. ويسعى البنك للتحوّل الى بنك إقليمي خاصة بعد تواجده في عدد من الأسواق المصرفية العربية الواعدة كالجزائر وسوريا والبحرين والإمارات وليبيا والعراق، بالإضافة الى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية.

حققنا المعدلات المطلوبة من «بازل٢»

■ لا شك أن مصرفكم يحضّر للتقيد بمعايير «بازل ٢» فهل من معوقات تحوّل دون ذلك في الموعد المحدد؟

– ستشكل معايير بازل الجديدة (BASEL II) تحدياً كبيراً للبنوك عامة والعربية خاصة، وقد تنبه البنك المركزي الأردني الى هذا الموضوع بشكل مبكر، وقام بالعديد من الإجراءات العملية لتهيئة البنوك الأردنية لتطبيق المعايير الجديدة مثل عقد الندوات والدورات. كما ان البنك المركزي ألزم البنوك العاملة في المملكة ومنذ وقت طويل بتجهيز بعض بياناتها وفق المعايير الجديدة. كذلك فإنه يفرض شروطاً صارمة بالنسبة لتصنيف الديون والمخصصات، كما كلّف متطلباته من المعلومات التي يطلبها دورياً بالنسبة للقروض والتسهيلات الائتمانية مما يسهّل على البنوك لاحقاً اعتماد معظم العناصر المطلوبة لاحتساب مخاطر الاقراض.

أمّا بالنسبة لجاهزية بنك الإسكان للتجارة والتمويل لتطبيق المعايير الجديدة، فانطلاقاً من أهمية مواجهة المخاطر المصرفية بكافة أشكالها (مخاطر الائتمان، ومخاطر السوق، ومخاطر السيولة، ومخاطر التشغيل) والحد منها لرفع جودة الموجودات، فقد اتخذ البنك العديد من الخطوات والتدابير المهمة استعداداً لتطبيق تلك المعايير، حيث قام بإنشاء إدارة متخصصة للمخاطر (RISK MANAGEMENT)، ووضع أنظمة تدقيق داخلي فاعلة هدفها السيطرة على المخاطر الناجمة عن الأعمال المصرفية التي يقدمها البنك لا سيّما مخاطر التشغيل (OPERATIONAL RISK)، وتم وضع ضوابط للحد من مخاطر الإقراض للعملاء ذوي العلاقة بالبنك للحد من مخاطر التركز، وتطبيق نظام قياس درجات المخاطر (RISK RATING SYSTEM). بالإضافة الى ذلك فقد تم تعزيز إدارة المخاطر في البنك بكوادر بشرية مؤهلة ومدربة للإلتزام بتلك المعايير. ونؤكد هنا قدرة البنك على الالتزام بتلك المعايير خاصة وأن معدّل كفاية رأس المال للبنك يتجاوز المعدلات المطلوبة من قبل لجنة بازل الدولية (الكفاية الرأسمالية المحددة في بازل ١) والبنك المركزي الأردني، ولا نتوقع ان يتراجع هذا المعدّل مع البدء في تطبيق معايير بازل ٢ وذلك لمتانة المركز المالي للبنك.

إمكانية دمج فيلادلفيا بالإسكان

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون أنها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة أم ماذا؟

– ممّا لا شك فيه ان البنوك الكبيرة يمكنها الاستفادة من وفورات أو اقتصادات الحجم الكبير ECONOMIES OF SCALE وأن تكون ذات قدرة أكبر على مواجهة تحديات المنافسة وتوسيع نشاط أعمالها محلياً وخارجياً، هذا بالإضافة الى قدرتها على مواجهة الأزمات أكثر من البنوك صغيرة الحجم.

هذا وعلى الرغم من أن بنك الإسكان للتجارة والتمويل ثاني أكبر بنك في الأردن بمؤشرات عدة، إلا أننا كنا وما زلنا نفكر في محاولة استغلال الفرص المتاحة والمناسبة لتنفيذ صفقات اندماج مع بنوك محلية وبما يتوافق مع التوجهات الاستراتيجية للبنك ضمن هذا الإطار. ونحن الآن ندرس إمكانية وجدوى دمج بنك فيلادلفيا للاستثمار مع بنك الإسكان للتجارة والتمويل.

للتخصص المصرفي إيجابياته وسلبياته

■ أخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة فهل ترون أن أسواقنا بحاجة إليها أم أن المصارف العاملة حالياً قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– من المعروف ان البنوك المتخصصة تعد ركيزة من ركائز دعم اقتصاد أية دولة عموماً والقطاع المالي خصوصاً، فهي تقوم بدور تنموي بما يخدم القطاعات الاقتصادية المختلفة، والدول الصناعية المتقدمة لديها تجارب مهمة على هذا الصعيد. أمّا في ما يتعلق بالدول العربية فإنه وكما هو معلوم فإن عدداً من هذه الدول تعتمد في توفير وسائل الدعم الملائمة لتمويل التنمية الاقتصادية فيها على البنوك المتخصصة.

وما من شك هنا بأن التخصص المصرفي له إيجابيات وله سلبيات، فالبنوك التجارية يقتصر تمويلها على الأنشطة قصيرة الأجل في معظم الحالات وذلك نظراً لسرعة حركة وتدفق رؤوس الأموال، ولكن البنوك الشاملة أصبحت اليوم تمتلك العديد من الإمكانات، لذلك فإنه يستوجب على البنوك المتخصصة الصغيرة التي لا تفي بالغرض المنشود ان تتحول الى بنوك شاملة التي أصبح نشاطها يشمل كافة المجالات الاستثمارية والتخصصية الرامية الى تنشيط القطاعات الصناعية والزراعية الخدمية، بالإضافة الى توفيرها لحزمة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية المتطورة.

وضمن هذا الإطار لنأخذ تجربة بنك الإسكان للتجارة والتمويل الذي تم تأسيسه كبنك متخصص في عام ١٩٧٤ لتلبية متطلبات التمويل السكني طويل الأجل في الأردن ليلقى الى جانب مؤسسات الدولة المعنية في توفير التمويل السكني للمساهمة في الحد من الأزمة السكنية التي كان يعاني منها الأردن في ذلك الوقت، وخلال العام ١٩٩٧ تحوّل البنك الى بنك تجاري شامل يمارس كافة الأعمال المصرفية التي تمارسها البنوك التجارية.

خيارات أمام المصارف الصغيرة

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تلق تجاوباً مع دعوتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها تكفي لتحصين المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– ممّا لا شك فيه ان تعزيز رؤوس أموال البنوك له دور كبير في تقويتها وتعزيز مراكزها المالية، إلا ان زيادة رؤوس الأموال ليست كافية لوحدها من أجل تعزيز وتقوية الأوضاع المالية للبنوك، إذ ان ما يعزز هذا الإجراء هو وجود إدارة مصرفية جيدة تعمل على تنويع مصادر الأموال واستخدامها بطريقة مثلى توازن بين العوائد والمخاطر.

ومن الجدير بالذكر هنا ان البنك المركزي الأردني طلب من البنوك الأردنية مؤخراً ان تعمل على رفع رؤوس أموالها الى ما لا يقل عن ١٠٠ مليون دينار قبل نهاية عام ٢٠١٠، وهذا بدوره سيعمل على تعزيز القدرات التنافسية للبنوك الأردنية من ناحية ويؤهلها لمواجهة متطلبات المرحلة القادمة من ناحية ثانية. ويذكر هنا أن رأس مال بنك الإسكان للتجارة والتمويل يبلغ ١٠٠ مليون دينار.

أمّا بخصوص الاندماج بين البنوك، فإننا نرى أنه من الأفضل ان تندمج البنوك الصغيرة كخطوة أولى لتكوين كيانات أكبر وفي مرحلة ثانية تندمج البنوك الأكبر، وعلى ان يكون الاندماج هنا طوعياً، لأنه لا مجال أمام البنوك الصغيرة سوى خيارين: فإما الاندماج مع شريك آخر، أو أن تتوقع الخروج من السوق لعدم قدرتها على النهوض وتطوير أدائها ومواكبة المستجدات في الأسواق المالية والمصرفية العالمية.

المقر الرئيسي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني

مطلوب اعادة هندسة وهيكلة للقطاعات المصرفية العربية

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– لقد شهد العالم خلال العقدين الماضيين سلسلة من التحولات والمتغيرات السياسية والاقتصادية والمالية والمصرفية المتسارعة التي أفرزتها اتجاهات العولمة وتحرير التجارة العالمية للسلع والخدمات، وكان من أبرز تلك المتغيرات والمستجدات على الساحة المصرفية انتشار مفهوم المصرف الشامل (UNIVERSAL BANKS)، وتعدد الأدوات والإبتكارات المالية (الهندسة المالية) وأدوات التمويل، وتسابق البنوك نحو التوجه الى التجارة الإلكترونية، واتساع نطاق عمليات الدمج المصرفي سواء في نطاق الدولة الواحدة أو عبر الدول والقارات للاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير والنمو والتوسع الجغرافي والوفاء بمتطلبات الملاءة المصرفية، إلى جانب زيادة الاستثمار في تطبيق التكنولوجيا المصرفية المتقدمة، هذا فضلاً عن المعايير والقواعد المصرفية والمالية الجديدة للجنة بازل في مجالي الرقابة المصرفية وكفاية رأس المال.

وأمام هذه المتغيرات والمستجدات التي خلقت بدورها تحدياً كبيراً للبنوك العربية فإنه لا بد من العمل على إعادة هندسة وهيكلة متكاملة للقطاعات المصرفية العربية من خلال تشجيع عمليات الاندماج الطوعي بين مؤسسات هذا القطاع وتكوين تحالفات استراتيجية بينها، وإعادة النظر في السياسات وتقاليد العمل السائدة والمناهج التنظيمية المتبعة، وتحديد رؤية مستقبلية VISION تتضمن توفير الخدمات المصرفية الشاملة المتطورة ذات الجودة العالية وتلبي احتياجات العملاء وتنسجم مع توقعاتهم، وتتواكب مع المستجدات في الأسواق المالية والمصرفية الدولية، وزيادة وتطوير المنتجات المالية والمصرفية لقطاعي الأفراد والشركات RETAIL & CORPORATE بما يضمن في النهاية تحقيق ولاء ورضى العملاء ومن ثم تحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك ومن أبرزها الربحية وتوسيع وتنويع الأسواق.

٢٠٠٥ عام تعزيز الإنجازات

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– رغم المنافسة المتزايدة من البنوك المحلية في سوق مصرفية صغيرة فإننا نتوقع ان يكون عام ٢٠٠٥ عام تعزيز الإنجازات الباهرة التي تحققت في العام ٢٠٠٤ وزيادة الحصة السوقية وبكافة المعايير والمؤشرات المالية، حيث ان القروض الكبيرة التي منحها بنك الاسكان للتجارة والتمويل خلال النصف الثاني من العام ٢٠٠٤، وتلك التي سيتم منحها خلال العام القادم في إطار خطة طموحة وهادفة تسعى لتنمية المحفظة الاقراضية للبنك من جهة وزيادة الاعتماد على الإيرادات المتحققة من العمولات والرسوم FEE BASE والإيرادات غير المستندة الى المخاطر NON RISK RELATED EARNINGS من جهة أخرى سيكون لها انعكاسات إيجابية على نتائج وأعمال البنك. هذا بالإضافة الى الانعكاسات الإيجابية المتوقعة على كافة قطاعات العمل في البنك نتيجة عملية إعادة الهيكلة الشاملة التي بدأ البنك تطبيقها في عام ٢٠٠٤ والتي يتوقع الانتهاء منها أوائل عام ٢٠٠٥.

ومن ناحية أخرى، فإننا نأمل أن يحقق القطاع المصرفي العربي نتائج إيجابية وطيبة في العام ٢٠٠٥ وخاصة في الدول النفطية وذلك في ضوء استمرار ارتفاع أسعار النفط ووصولها الى مستويات تاريخية وانعكاس ذلك على انتعاش الأداء الاقتصادي العام في تلك الدول ممّا سيكون له آثار إيجابية على أداء وعمل البنوك في تلك الدول.

عبد الكريم الكباريتي:

البنك الاردني الكويتي ثاني اعلى البنوك الاردنية تصنيفاً بعد البنك العربي وهو ضمن اعلى ثلاثة مراكز بين افضل ١٠٠ بنك عربي

عزز البنك الأردني الكويتي JKB تصنيفه الدولي المتقدم حيث رفعت مؤسسة التصنيف الدولية Capital Intelligence مؤشر المستقبل (OUTLOOK) للمركز المالي للبنك والمصنف حاليا BBB من مستقر إلى ايجابي . وبهذا التقييم الجديد احتل البنك الأردني الكويتي، بمشاركة بنك الإسكان للتجارة والتمويل، الترتيب الثاني بين البنوك الأردنية بعد البنك العربي.

وبمناسبة إعلان هذا التقييم الجديد، أكد السيد عبد الكريم الكباريتي رئيس مجلس إدارة البنك التزام الإدارة بمواصلة السير على نهج التطوير المستمر في كافة مجالات عمل البنك والارتقاء بخدماته النوعية المقدمة لكافة شرائح العملاء، وحرصها على استثمار فرص النمو التي يفعم بها الاقتصاد الأردني بمختلف قطاعاته.

ونوه الكباريتي بالدور البارز والإيجابي الذي يقوم به البنك المركزي الأردني في تطوير عمل القطاع المصرفي وتعزيز قدراته وإمكاناته التنافسية بانتهاج سياسة نقدية حصيفة وتطبيق إجراءات ومعايير رقابية وتنظيمية تتوافق مع أفضل الممارسات المعتمدة دوليا، الأمر الذي يصب في مصلحة القطاع المصرفي المحلي بشكل خاص وينعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني بشكل عام.

عبد الكريم الكباريتي
رئيس البنك الاردني الكويتي

محمد الاسمر
مدير عام البنك الاردني الكويتي

تقرير مؤسسة CAPITAL INTELLIGENCE

وكانت مؤسسة Capital Intelligence قد أوردت في تقريرها مجموعة من الإيجابيات التي رأت أنها تشكل نقاط قوة في صالح البنك ومكنته من مواصلة تحقيق النتائج والإنجازات المميزة، ومن أهمها الانخفاض المطرد لنسبة الديون غير العاملة إلى إجمالي التسهيلات وارتفاع نسبة تغطيتها بالمخصصات بحيث احتل البنك المركز الأول بين البنوك الأردنية في هاتين النسبتين، وكذلك مواصلة ارتفاع العائد على معدل الموجودات ليصبح من أعلى النسب في السوق المصرفي المحلي. يضاف الى ذلك كفاءة الإدارة وقوة دعم قاعدة المساهمين الرئيسيين والبنية التكنولوجية المتفوقة التي يمتلكها البنك.

ونوهت المؤسسة بالتغييرات الهيكلية التي شهدتها تركيبة رأس مال البنك عام ١٩٩٨ وزيادة نسبة مساهمة الشركاء وبشكل خاص المستثمرين الخليجيين. والتطور الملحوظ والمتواصل الذي يشهده البنك على مدى السنوات الست الماضية، حيث أصبح أحد أفضل البنوك الأردنية أداء، متجاوزا معظم البنوك الأردنية من ناحية قوة المركز المالي.

وأشار التقرير إلى نجاح البنك الأردني الكويتي في تعزيز قاعدة رأس المال من خلال تدوير الأرباح والعمل على تنمية الموجودات وتحسين الربحية بزيادة صافي الفوائد وكذلك الإيرادات من غير الفوائد مما أدى إلى تحقيق أعلى العوائد بالمقارنة مع مجمل القطاع المصرفي الأردني.

وأكد تقرير المؤسسة جودة محفظة تسهيلات البنك وثبات التوازن بين مكوناتها وتغطيتها القطاعية المدروسة مع اتساع وتنوع قاعدة العملاء، وأشار إلى أن البنك استفاد من حال انخفاض أسعار الفوائد وزيادة الطلب على الاقتراض وتمكن من الدخول في عمليات تمويل كبيرة لصالح مؤسسات محلية وعالمية وزيادة عمليات القروض المشتركة لجهات حكومية ولمؤسسات القطاع الخاص.

وتطرق تقرير المؤسسة إلى ربحية البنك، وبيّن أن البنك حافظ خلال السنوات الماضية على وتيرة تصاعدية في تحقيق الأرباح مع الأخذ في الاعتبار الاتجاه التنازلي لأسعار الفوائد وتقلص هامش فرق الفائدة في السوق المصرفي منذ عام ٢٠٠١. فقد ارتفع صافي الأرباح بنسبة ٣٦٪ في عام ٢٠٠٣ وارتفع العائد على معدل الموجودات إلى ٢،١٣٪ (١،٧٥٪ في عام ٢٠٠٢) ، ليسجل ثاني أعلى عائد على معدل الموجودات لدى البنوك الأردنية، وارتفع العائد على معدل حقوق المساهمين إلى ٢١،٨٤٪، كما سجل مؤشر الكفاءة (نسبة المصاريف / الإيرادات) نسبة ٤٠٪ وحافظ بذلك على تقدمه عن المعدل العام للبنوك الأردنية والبالغ ٤٥٪.

وبالنسبة لمعدل كفاية رأس المال، أشارت المؤسسة إلى أن البنك تمكن من تدعيم قاعدة رأسماله من خلال تدوير الأرباح وبناء الاحتياطيات. وبينت أن مؤشر كفاية رأس المال (١٥،٦٪ في عام ٢٠٠٣) تضمن للمرة الاولى مخاطر السوق حسب تعليمات البنك المركزي الأردني.

وبالنسبة لنتائج البنك للنصف الأول من عام ٢٠٠٤ أشارت المؤسسة إلى نمو الموجودات بنسبة ١١٪ ونمو صافي التسهيلات بنسبة ٢٩٪ مع انخفاض مؤثر في نسبة الديون غير العاملة إلى ٢.٥٪ ونسبة تغطية بالمخصصات بلغت ١٤١٪ في نهاية حزيران ٢٠٠٤.

ونتيجة لارتفاع الدخل من صافي الفوائد وزيادة الإيرادات الأخرى كمحصلة لزيادة النشاط الائتماني، فقد ارتفع صافي الأرباح بنسبة ٥٢٪ في النصف الأول من العام ٢٠٠٤ ليبلغ ١١.٩ مليون دينار.

من ناحية أخرى، نشرت مجلة "The Middle East" البريطانية المتخصصة في شؤون العالم العربي وأفريقيا في عدد تشرين أول / اكتوبر ٢٠٠٤ ، تحقيقا موسعا تحت عنوان أفضل ١٠٠ بنك عربي استعرضت فيه نشاط البنوك العاملة في العالم العربي ونتائجها ومؤشرات أدائها خلال عام ٢٠٠٣، وقد احتل البنك الأردني الكويتي المركز الأول بين البنوك العربية من حيث سرعة نمو رأس المال واحتل المركز الثالث في قائمة أسرع البنوك نموا في حجم الأصول.

ويوضح جدول تصنيف البنوك الأردنية المدرج أدناه والصادر عن مؤسسة التصنيف الدولية كابيتال انتليجنس كما بتاريخه، ترتيب البنوك حسب قوة المركز المالي ومؤشر المستقبل.

ترتيب تصنيف البنوك الأردنية حسب كابيتال انتليجنس

اسم البنك	العملات الاجنبية		المركز المالي للبنك	الدعم	مؤشر الاداء المستقبلي	تاريخ التقييم
	المدى الطويل	المدى القصير				
التقييم السيادي للاردن	BB	B			مستقر	٢٠٠٣/٩/١٠
البنك العربي – الاردن	BB	B	BBB +	3	مستقر	٢٠٠٤/١٠/٣٠
البنك الاردني الكويتي	BB	B	BBB	3	ايجابي	٢٠٠٤/٩/٣٠
بنك الاسكان للتجارة والتمويل	BB	B	BBB	3	ايجابي	٢٠٠٤/١٠/٣٠
بنك الصادرات والتمويل	BB	B	BBB -	3	مستقر	٢٠٠٤/١١/١٩
المؤسسة العربية المصرفية	BB	B	BB +	2	مستقر	٢٠٠٤/٩/٣٠
الاردني للاستثمار والتمويل	BB–	B	BB +	3	سلبي	٢٠٠٢/٧/٣١
البنك الاسلامي الاردني	BB	B	BB	3	ايجابي	٢٠٠٣/١٠/٣١
بنك الاردن	BB	B	BB	3	مستقر	٢٠٠٣/١٠/٣١
بنك الانماء الصناعي	BB	B	BB -	2	ايجابي	٢٠٠٣/١٠/٣١
بنك القاهرة عمان	BB–	B	BB -	3	مستقر	٢٠٠٤/١٠/٣١
البنك الاهلي الاردني	B	B	B -	4	مستقر	٢٠٠٤/١٠/٣١

الدكتور جواد حديد (البنك التجاري الأردني):

عدنا الى السكة الصحيحة والأرباح فاقت التوقعات

الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك التجاري الأردني الدكتور جواد حديد عرض لوضع القطاع المصرفي الأردني الحالي بعد المراحل التي مر بها خلال العقود الماضية. وتطرق الى ما آل إليه «البنك التجاري الأردني» بعد مفاوضات تولاها المركزي الأردني مع البنك العربي لشرائه أو دمجه، معدداً المزايا الخدماتية التي يضعها اليوم ضمن أولوياته مجاراة للسوق المحلي، ومتطلبات المستهلكين. مشيراً الى النتائج المشجعة التي حققها برغم المرحلة الانتقالية التي مرّ بها خلال العام ٢٠٠٤.

ماذا في تفاصيل حديث الدكتور حديد؟

استراتيجية هادفة

■ ما تقويمك لأداء القطاع المصرفي في الأردن، وما مدى مساهمته في دفع العجلة الاقتصادية؟ وهل يستوعب السوق مزيداً من المصارف؟

– بادئ ذي بدء أوضح ان القطاع المصرفي الأردني شبه مشبع، لكن لا ضير اذا ما انضم اليه مصرف أو مصرفان شرط ان يحملا تمايزاً في تقديم الخدمات وان يصلا الى قاعدة العملاء المتناسبة مع أعماله. «والتجاري الأردني» تبنى منذ انطلاقته استراتيجية هادفة فرضها السوق المصرفي المحلي وتركزت على الدور التجاري بشقيه، تمويل المشاريع الكبيرة والعملاء الكبار، وتوفير خدمات التجزئة.

يضيف السيد حديد «لم يكن السوق المصرفي الأردني سهلاً، فقد مرّ في فترات متفاوتة بين الانتعاش والركود، مما رتب على المصارف ديوناً هالكة، هذا الوضع بدأ بالتبدل في التسعينات مع تطبيق المصرف المركزي الأردني معايير بازل في ما يتعلق باحتياطات الديون، ما وضع المصارف أمام تحديات أفضت الى ترتيب أوضاعها وتنظيم هيكلياتها وتعزيز ملاءاتها. وأشير هنا الى ان مسؤولية تردي القطاع المصرفي لا تقع على المصارف وحدها، إنما تتقاسمها مع السلطات النقدية في المملكة والتي وضعت في فترات أولوية لتجميع احتياطات بالعملات الأجنبية، وذلك بالتعاون مع صندوق النقد الدولي الذي طالب بسلة إصلاحات في مقدمها احتياطات بالنقد الأجنبي تكفي قيمتها لتغطية المستوردات أقله لأربعة أشهر. فكان أن لجأ المركزي الى رفع أسعار الفوائد، ولم يكن وقتها ملائماً لوتيرة النمو الاقتصادي المطلوبة، فوصل معدل التضخم الى ٣,٥٠ في المئة، ما أدى الى تعثر مصارف

برغم ما نعيشه اليوم من ظروف اقتصادية جيدة علينا التحسب لدورة اقتصادية عكسية

ووقوعها في ديون هالكة. اليوم تشهد المملكة دورة اقتصادية تواكبها سياسة مالية تتسم بخفض معدلات الفوائد، ساهمت في دفع العجلة الاقتصادية وعززت القطاعات الانتاجية وأصبح بالتالي مناخ الاستثمار أكثر أماناً.

تمايز في توفير الخدمات

■ بم يتميز نشاطكم المصرفي وعلام تركزون في تقديم خدماتكم؟

– يتركز نشاطنا المصرفي اليوم على تمويل الشركات لكن في شكل انتقائي، مع الأخذ بالاعتبار المعطيات الاقتصادية والتسهيلات الائتمانية. وكذلك على توفير خدمات التجزئة تلبية لحاجات المستهلكين من مختلف أنواع القروض الشخصية. كل هذه الخدمات نوفرها بتمايز وفرادة وبسرعة كبيرة وبأسعار مدروسة أدت الى اجتذاب المقترضين المليئين. كما نعمل على تحويل المصرف الى تجاري وإطلاق حسابات ادخارية وإصدار بطاقات ائتمان، ونتطلع أيضاً الى إدارة الاستثمارات وتوظيفها ومواكبة التوجه نحو خصخصة القطاعات.

على السكة الصحيحة !

■ المصرف المركزي كان مصراً على بيع «التجاري الأردني» أو دمجه، وبالمقابل كان إصرار على استمراره، هلا أوضحت لنا ذلك؟

– حاول المركزي إيجاد أفضل الخيارات لإعادة «التجاري الأردني» الى نشاطه المعهود، فدخل في مفاوضات مع «البنك العربي» لشرائه أو دمجه، لكنه لم يوفق الى ذلك. بالمقابل جهد المساهمون الى إبقائه، ما فتح الباب واسعاً أمام معاودة المفاوضات معهم من قبل لجنة شكلها المركزي، إنتهت الى انطلاقة جديدة للمصرف بعد تكوين رأس المال الكافي وانضمام مؤسسة الضمان الاجتماعي مستثمراً فاعلاً وبحصة ٢٠ في المئة من الأسهم. وهكذا استعاد «التجاري الأردني» نشاطه، ورأس ماله اليوم ٤٠ مليون دينار، وحقوق مساهميه ٤٤ مليون دينار. وقد وضع على السكة الصحيحة معتمداً سياسة توظيف استثمارية ذات معايير تؤمن قواعد كفاية رأس المال والسيولة والأمان المصرفي، ومشاركة الكادر الوظيفي باتخاذ القرارات.

مصارفنا بمنأى عن المنافسة

■ تشهد المملكة دخول عدد من المصارف الأجنبية، هل تتخوفون من هذه الظاهرة أم تعتبرونها مشجعة؟

– شخصياً لم ألمس من خلال تجربتي منافسة البنوك الأجنبية لمثيلاتها المحلية في أي بلد عربي، وينسحب الوضع على القطاع الأردني، مع العلم ان المصارف الوطنية أدرى بمتطلبات المستهلكين وقريبة الى تقاليدهم والوقوف على حاجاتهم ومتطلباتهم، وهي الأقدر على التواصل معهم نظراً لما تتمتع به من ثقافة مصرفية عالية. هذا لا يعني غياب تحدي المصارف الأجنبية التي تؤدي بالطبع الى تحفيز المحلية لتقديم خدمات متمايزة تصب في مصلحة المقترضين.

تعاون في مجال التأمين المصرفي

■ هل بدأتم بتسويق منتجات تأمينية عبر شبابيك المصرف؟

– حالياً ثمة تحالف مع المجموعة العربية الاردنية للتأمين AJIG، نتعاون معها في إصدار بوالص تأمين على الحياة والقروض الإسكانية والشخصية، كما نعمل على تطوير أعمالنا معها خصوصاً بعد سماح المركزي لتملك المصارف شركات تأمين.

نتائج مرضية ورؤية واضحة

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم للعام ٢٠٠٤، وما هي توقعاتكم للسنة ٢٠٠٥؟

– خطتنا الهادفة الى تحقيق ربح صاف في العام ٢٠٠٤ بحدود مليونين و ٨٠٠ ألف دينار، أصابت الهدف وتخطت التوقعات لتصل الأرباح في الشهر العاشر الى ٣ ملايين و ٢٠٠ ألف دينار، رغم المرحلة الانتقالية التي مررنا بها والمتطلبات التي فرضتها لجهة توظيف موارد مالية وبشرية، وإعادة تأهيل الكوادر. توقعاتنا تحقيق ٤ ملايين دينار مع نهاية ٢٠٠٤، ولدينا رؤية واضحة لتطوير منتجاتنا وتوسيع قاعدة عملائنا، وزيادة نمو عوائدنا بنسبة ١٥ في المئة سنوياً.

■ كلمة أخيرة:

– من الأهمية بمكان تركيز المصارف الأردنية على معايير الأمان، وبرغم ما نعيشه اليوم من ظروف اقتصادية جيدة علينا التحسب لدورة اقتصادية عكسية. وآمل ان تعي المصارف كل التغيرات المنتظرة والإفادة من تجارب الماضي.

عصام السلفيتي (بنك الاتحاد للادخار والاستثمار Union Bank for Savings & Investment):

النمو والتطور يتطلبان كياناً مصرفياً مليئاً

رأى رئيس مجلس ادارة و مدير عام بنك الاتحاد للادخار والاستثمار (الأردن) Union Bank for Savings & Investment السيد عصام السلفيتي، تلازماً في انتعاش القطاع المصرفي مع تحسن الاوضاع الاقتصادية في الأردن، معددا بعض الأسباب التي ساهمت في ازدهار هذا القطاع. وإذ نوّه «بضرورة الدمج لإيجاد كيان مليء وقادر على المنافسة»، لفت الى منافسة من نوع آخر تتمثل في اجتذاب البنوك الأجنبية والمحلية الكبيرة الكفاءات والموظفين العاملين في البنوك المتوسطة والصغيرة.

قطاع مصرفي منتعش

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– كان لانعكاس الأوضاع الاقتصادية في الأردن الأثر الكبير على القطاع المصرفي، من دون ان نغفل دور البنك المركزي الاردني الرقابي والتنظيمي، وساعد أيضاً على انتعاش القطاع دخول الاستثمارات العربية بعد أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١ الى السوق الأردني الذي يتمتع بعوامل الاستقرار والامان، ساهمت في توطينها شركات استثمارية وآخرها شركة أردنية كويتية برأسمال ١١٥ مليون دولار.

اضافة الى ما سبق وبنتيجة انخفاض الفوائد وكلفة التسهيلات تطورت أعمال القطاعات الانتاجية مما دفع عجلة الاقتصاد قدما، ونتيجة لذلك حقق بنك الاتحاد للادخار والاستثمار نموا في اجمالي الموجودات بواقع ٢٨٪، كما تمكن البنك من تحقيق عائد مرتفع على موجوداته، حيث تجاوزت نسبة الارباح المتحققة ٥٠٪ من رأس المال.

الاستعداد لـ«بازل ٢»

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل ٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– نحن قيد التحضير لتطبيق معايير «بازل ٢»، ونعمل في هذا الصدد بتوجهات وتعاميم البنك المركزي الاردني، ولعل من معوقات المعايير المذكورة حصر فترة سداد الديون في ٦٠ يوماً بدل ٩٠، لكننا بالتأكيد سنعمل على اتخاذ الاجراءات والتدابير التي تكفل الالتزام بمعايير «بازل ٢» المطلوبة.

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصرفكم؟ هل ترون انه سيتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

– طموح الدمج يراودنا منذ أكثر من ١٠ سنوات، ونأمل في ايجاد المصرف ذي المواصفات العالية، والذي يؤمن نجاح العملية. في اعتقادي ان طريق النمو والتطور انما تمر بدمج وتكوين كيان مصرفي مليء.

طموح الدمج يراودنا منذ أكثر من ١٠ سنوات ونأمل في ايجاد المصرف ذي المواصفات العالية

■ اخذت تنشأ في عدد من البلدان العربية مصارف متخصصة (PRIVATE BANKS) فهل ترون ان اسواقنا بحاجة اليها ام ان المصارف العاملة حاليا قادرة على تأمين كامل الخدمات؟

– المعروف ان الأردن بسوقه المصرفي الحالي، لا يمتلك الأدوات التي تسمح للبنوك المتخصصة بالتوسع والازدهار. أمّا بالنسبة الى «بنك الاتحاد» فاختصاصنا الصرافة ولدينا أكبر الوحدات العاملة على أراضي المملكة في مجال الصيرفة.

منافسة من نوع آخر

■ وهل تتخوفون من دخول المصارف الأجنبية، مع ما يعنيه من منافسة؟

– لا ننكر ان بعض المصارف الأجنبية التي دخلت سوق الأردن شكلت لنا تضييقاً لجهة اجتذابها بعض الموظفين لدينا، تحت تأثير الرواتب المجزية، اما بالنسبة للمنافسة فلم نلمس شيئا حتى اليوم.

العولمة

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– أهم التحديات العولمة وما تشكله من تضييق على المصارف المحلية.

خدمات وبرامج

■ ما هي اهم الخدمات التي طرحتموها مؤخرا؟

– بالاضافة الى القروض السكنية الموجهة للافراد او الاسرة مجتمعة، وقروض السيارات ذات المزايا الميسرة، ثمة خدمات جديدة طرحناها مؤخرا، منها خدمات تبديل العملات عبر وحدة الصرافة المركزية في الادارة العامة فرع المدينة، وفرع رام الله – فلسطين، وتشمل هذه الخدمات مبادلة وشحن الاوراق النقدية للعملات الاجنبية مقابل الدينار الاردني او اليورو او الدولار الاميركي، عن طريق شبكة ممتازة من البنوك المراسلة والمؤسسات المالية في دول الخليج واوروبا واميركا. وتشمل هذه الخدمات ايضا شراء الشيكات البنكية على أنواعها والمتاجرة بسبائك الذهب والقيام بأعمال بنكية متكاملة للتجار والشركات والافراد. ومن خدماتنا الجديدة كذلك، خدمات الوساطة المالية، والتي تشمل ادارة محافظ الاوراق المالية بيعا وشراء بناء على تفويض العميل، متابعة وتقويم استثمارات العملاء وصناديق الاستثمار، تقديم الاستشارات المالية وادارة الاصدارات الاولية.

فرع جديد وتطوير للخدمات والمنتجات المصرفية

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– توقعاتي ان يستمر النمو الذي يشهده السوق بقطاعاته كافة للسنة ٢٠٠٥، وستسجل بالتالي نتائج أفضل خصوصاً في القطاع المصرفي. وفي ما خص «بنك الاتحاد» فالإدارة تخطط لافتتاح فرع جديد، وجهودها منصبة اليوم على تطوير الخدمة المصرفية عبر الانترنت (ebanking) وبعض المنتجات المعدّة للأسواق المحلية والخارجية.

د. هاني الشوا (بنك فلسطين المحدود):

اداؤنا كان مميزاً رغم الحصار والدمار

رغم كل الاجراءات التعسفية التي فرضها الاحتلال الاسرائيلي على الشعب الفلسطيني الشقيق (حرب على البشر والحجر والشجر) فقد كان اداء القطاع المصرفي الفلسطيني عامة واداء بنك فلسطين المحدود خاصة مميزا كما قال لنا رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك الدكتور هاني الشوا.

وبعدما عدد المعوقات والصعوبات التي تحول دون تطبيق معايير بازل٢ اكد ان البنك دعم معدلات كفاية رأس المال. ورأى وجوب تقليص عدد المصارف الضعيفة الرساميل حتى لو كان عن طريق الدمج قسرا.

واذ اظهر خبرته العالية في كيفية تحصين المصرف ضد المخاطر، اكد خبرته ايضا في مواجهة التحديات، ثم توقع ان يكون العام ٢٠٠٥ افضل من العام ٢٠٠٤.

وفي ما يلي أجوبة الدكتور هاني الشوا:

اداء ناجح رغم الحصار والدمار

■ كيف تقيّمون اداء ونتائج القطاع المصرفي في بلدكم عموما وفي مصرفكم خصوصاً؟ واي نسبة نمو حققتم في العام ٢٠٠٤ مقارنة بالعام ٢٠٠٣؟

– لقد كان أداء القطاع المصرفي مميزاً رغم الظروف الصعبة التي يعاني منها الاقتصاد الفلسطيني نتيجة للإجراءات التعسفية التي فرضها الاحتلال من حصار وحرب على البشر والحجر والشجر وتدمير وعزل للمدن والقرى الفلسطينية والتي حالت دون وصول الموظفين إلى أماكن عملهم وتعذر نقل البريد والأموال لارباك عمليات التقاص وتوفير السيولة، إلا أنه استطاع مواجهة ذلك بكفاءة عالية نمت عن خبرة ودراية اتسمت بالتوازن والعمق والمهنية، فلم تظهر البنوك أي ارتباك أو خلل بل على العكس أبدت ثقة كبيرة بالنفس سادها التعاون في تبادل المعلومات والعمل بنظام الفريق الواحد لتأمين سلامة وسير العمل المصرفي.

وقد أظهرت نتائج عام ٢٠٠٣ زيادة في إجمالي موجودات البنوك رغم الظروف الصعبة التي أشرنا إليها حيث بلغت في نهاية العام المذكور مبلغ ٤٢٢٨ مليون دولار مقابل ٣٨٠٣ ملايين دولار في نهاية عام ٢٠٠٢، ولعل مثل هذا المؤشر يدل على ثقة الجمهور في النظام المصرفي وبالبنوك العاملة في فلسطين.

أما بالنسبة لبنك فلسطين المحدود، فلقد حققنا العديد من الإنجازات التي تعكس نجاح الإدارة العليا في تنفيذ سياسات مصرفية سليمة حافظت على أموال المودعين والمساهمين وحققت أرباحاً عالية رغم صعوبة ودقة الوضع الاقتصادي في فلسطين، واستقطبت زيادة ملموسة في ودائع الجمهور مما يعكس ثقة عالية في البنك.

فلقد بلغ إجمالي أرباح البنك بعد الضرائب حتى منتصف هذا العام (٢٠٠٤) مبلغ ٢,٧٠ مليون دولار مقارنة مع ١,٦٧ مليون دولار لنفس الفترة من العام الماضي. وبلغت موجودات البنك ٣٥١ مليون دولار حتى ٣٠/٠٦/ ٢٠٠٤ مقابل ٣٣٣ مليون دولار في نهاية العام الماضي.

ضعف رساميل المصارف الفلسطينية يحد من قدرتها على النمو

الصعوبات

■ لا شك ان مصرفكم تحضر للتقيد بمعايير «بازل٢»، فهل من معوقات تحول دون ذلك في الموعد المحدد؟

– إن معايير بازل الجديدة تعتبر خطوة هامة في الاتجاه الصحيح، من حيث تحسن سياسات وممارسات المخاطر لدى المصارف وأيضا سياسات وممارسات إدارة رأس المال، وتعزيز ركائز الاستقرار المصرفي، وتطوير استخدام أدوات مالية جديدة في العمل المصرفي. وقد قام بنك فلسطين المحدود بعدة خطوات في التقيد بمعايير بازل ٢ من حيث إنشاء لجان متخصصة تابعة لمجلس إدارة البنك تطلع بوتيرة مقبولة على مجريات الأمور على الأرض، كما تقوم بالتحقق عن مدى التزام الإدارة بالسياسات والنظم الموافق عليها. وتقوم إدارة البنك على فعالية واستقلالية مستويات الرقابة. فأجهزة الرقابة الداخلية هي عين الإدارة على سير العمل، ولجان المراجعة عين مجلس الإدارة على الإدارة التنفيذية، ومراقبو الحسابات الخارجيون (External Auditors) هم عين المساهمين على مجالس الإدارات والإدارات . كما استحدث البنك أنظمة واضحة للمحاسبة والمعلوماتية وأخرى لتقييم المخاطر ومتابعتها، بالإضافة إلى سياسة التسهيلات التي يقوم بتحديثها أولاً بأول .

ومن الصعوبات التي نواجهها أمام تطبيق هذه المعايير مثلاً:

– التصنيف الائتماني المتدني للسلطة الوطنية الفلسطينية وبالتالي لبنك فلسطين المحدود، الذي يؤثر في إنشاء علاقات مصرفية متكاملة مع البنوك الخارجية، كما يؤثر سلباً على استقطاب مصادر دولية للتمويل المباشر أو غير المباشر.

– يعمل البنك على تدعيم معدلات كفاية رأس المال بسبب المخاطر الجديدة لاسيما مخاطر التشغيل.

– استكمال العمل على تطوير سياسات وممارسات إدارة المخاطر المالية على تنوعها والانتقال تدريجيا من أسلوب التقييم الائتماني الخارجي إلى أسلوب التقييم الائتماني الداخلي.

الاندماج ولو قسراً

■ مصارف كثيرة وكبيرة في العالم تحاول الاندماج لتكوين مصارف عملاقة يمكنها الانتشار والمنافسة، فماذا بالنسبة لمصارفكم؟ هل ترون انها ستتمكن من مواكبة العولمة والكيانات الكبيرة ام ماذا؟

– إن نجاح البنوك الفلسطينية في البقاء في ظل الظروف السياسية السائدة لا يعني قدرتها على مواكبة العولمة والمصارف العملاقة، فالبنوك الفلسطينية لا تزال صغيرة رغم كثرة عددها، إلا أن ضعف رساميلها يحد من قدرتها على النمو لذلك نرى الحاجة الماسة إلى التخلص من ظاهرة التمصرف الزائد Over Banking. والمتمثلة في زيادة عدد المصارف الفلسطينية وما نتج عنها من ضعف في الملاءة والربحية. ولا بد من العمل على تقليل عدد البنوك، وهذا يعني الاندماج والذي قد يأخذ الطابع القسري إذا ما اقتضت الضرورة ذلك، حتى تتمكن المصارف الفلسطينية من تعزيز قدرتها التنافسية كوسيلة وليس هدفاً حتى تتمكن من تلبية متطلبات العمل المصرفي الشامل والحديث في ظل العولمة.

العناصر التي تحصن المصارف

■ بعض المصارف المركزية العربية تحاول تقوية المصارف العاملة في دولها عن طريق رفع الرساميل حيث لم تر تجاوبا مع دعواتها المصارف للاندماج، فهل ترون ان زيادة الرساميل وحدها كافية لتحصين

المصرف وتجنيبه المخاطر المحتملة؟ وما هي العناصر التي تنمي المصرف؟

– تعتبر زيادة رؤوس أموال المصارف احد العناصر التي تحصن المصارف وتجنبها المخاطر ولكنها وحدها لا تكفي لتنميتها حيث أن هناك عناصر أخرى تساعد في ذلك وتتمثل في عناصر داخلية واخرى خارجية ويندرج تحت العناصر الداخلية :

– تطوير أنظمة الضبط الداخلي.
– توفير الإمكانات اللازمة لدعم وتطوير أجهزة الرقابة الداخلية.
– تطوير الموارد البشرية.
– تطوير نظم المعلومات.
– الاهتمام بوضع السياسات.
– اتباع الأساليب العلمية الحديثة في ما يتعلق بالتخطيط وإعداد الموازنات.

أما العناصر الخارجية فتشمل :

– العوامل السياسية.
– العوامل الاقتصادية.
– العوامل الاجتماعية.

ومن الطبيعي أن جميع العناصر الداخلية يمكن أن تتعامل معها إدارات المصارف وبالقدر الذي تكون فيه هذه الإدارة جيدة يمكنها أن تصل الى مستوى افضل من النمو.

أما في ما يتعلق بالعناصر الخارجية فيجب على إدارة المصارف أن تكون وباستمرار في صورة الأحداث والعمل وبحكمة علي التعامل مع هذه العوامل بالقدر الذي يجنبها الآثار السلبية الناتجة منها وكلما نجحت الإدارة بذلك كلما وصلت إلى مستوى افضل من النمو

التحديات وكيفية مواجهتها

■ ما هي برأيكم التحديات التي تواجه المصارف العربية اليوم؟ وما هي نصيحتكم لمواجهتها؟

– هناك عدد من التحديات التي تواجه القطاع المصرفي وهي الناتجة من التطورات السريعة في العمل المصرفي الدولي، ومن التحديات التي تواجهها المصارف العربية وهي تتمثل في التالي:

– دخول المصارف العالمية العملاقة لتنافس المصارف العربية في البلاد العربية .
– التطورات التكنولوجية المتلاحقة التي سهلت الاتصال والترابط بين الأسواق العالمية في مختلف أنحاء العالم من خلال وسائل الاتصالات الحديثة.
– دخول مؤسسات وشركات مالية غير مصرفية في مجال الخدمات المصرفية وفي تقديم الخدمات إلى جانب توافر الأدوات المالية والمصرفية بحيث أصبحت تنافس المصارف التقليدية في تقديم الخدمات.

وعليه، فإن من واجب البنوك أن تتجه نحو التالي:

– توحيد مختلف الأعمال المصرفية (والخدمات المالية تحت سقف واحد وتضاؤل الفوارق بين المصارف والمؤسسات المالية الاستثمارية وشركات السمسرة المالية وهو ما يعرف باستراتيجية المصرف الشامل.
– أن يبقى التعاون بين المصارف والسلطات النقدية الأساس في عملية الدفع بعجلة النمو والتطوير بما يمكن الدول العربية من التغلب على التحديات والصعوبات الراهنة والمتوقعة.
– ترك تحديد رسوم الخدمات المصرفية للمصارف على أساس تنافسي في ما بينها حتى تتحسن جودة الخدمات المصرفية.
– ضرورة الالتزام بمعيار كفاية رأس المال و تطبيق نسب السيولة الإجبارية وتدخل السلطات النقدية في سياسة توزيع الأرباح بما يضمن سلامة أصول المصرف وأعماله والحفاظ على حقوق المساهمين في الوقت نفسه وزيادة الشفافية والإفصاح عن كافة المعلومات.

التوقعات للعام ٢٠٠٥

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٥ بالنسبة لمصرفكم وبالنسبة للقطاع المصرفي العربي ككل؟

– لقد استطاع بنك فلسطين المحدود تحقيق الأهداف التي وردت في الموازنة التقديرية لعام ٢٠٠٤، وبنسبة فاقت المائة في المائة رغم الظروف الصعبة التي نعانيها.

ومع التطورات الأخيرة المتلاحقة على الساحة الفلسطينية وما تحمله الأخبار من انسحاب إسرائيلي متوقع من قطاع غزة واعادة انتشار في الضفة الغربية ضمن إطار خطة الفصل أو خارطة الطريق، فإذا تم ذلك وكان بالتنسيق مع الجانب الفلسطيني والعربي والدولي ، فإن الأوضاع الاقتصادية ستشهد تطوراً نوعياً في إعادة بناء البنية التحتية التي دمرها الاحتلال بالكامل.

لذلك فإننا نتوقع أن يكون العام المقبل أفضل وأن نحقق الأهداف التي وضعت في موازنة ٢٠٠٥، والتي أخذت في الاعتبار زيادة طبيعية بنسبة ٢٠٪ عن عام ٢٠٠٤.

ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
S.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
Decree 73 / 1 / A.T.

Consultant Insurance

Types of Insurance:

Life Insurance
Personal Accident
Medical Insurance
Marine Cargo
Marine Hull
Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
Theft
Cash in Transit
Cash in Safe
Fidelity Guarantee
Motor
Engineering
Contractors All Risks

Tel: (03) 839 003 هاتف: ٠٠٣ ٨٣٩ (٠٣)
Union Building - 5th floor - Sanayeh بناية الأونيون - الطابق الخامس - الصنايع
P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon ص.ب: ١٦/٦١٣٩ - بيروت - لبنان

بنك البحرين الإسلامي قرر التحول الى بنك الكتروني

يوسف خلف: هدفنا السرعة والتواجد حيث يكون العميل

التحول من مصرف تقليدي الى مصرف الكتروني يتطلب أكثر من مرحلة وامكانات ضخمة مختلفة مادية وفنية وبشرية. وبعد ان توفرت كل هذه المواصفات والمعايير لدى بنك البحرين الاسلامي قرر التحول الى مصرف الكتروني في غضون الأشهر الثمانية المقبلة.

وعلم ان تكلفة المشروع تتطلب حوالى مليوني دينار بحريني.

الى ذلك قرر البنك التوسع جغرافياً نحو أسواق دول المنطقة مع بداية العام ٢٠٠٧.

الرئيس التنفيذي للبنك السيد يوسف خلف وبعد افتتاحه فرعين جديدين (أشرنا اليهما في مكان آخر) قال: «ان تحول البنك الكترونياً يخضع في الوقت الحاضر لفحص دقيق للأنظمة التي سوف تستخدم حيث تتنافس شركتان عالميتان على مناقصة البنك الرامية الى التحديث الالكتروني الشامل»، مشيراً الى ان البنك تسلم فعلاً العطاءات من الشركتين وسوف يتم اختيار العرض المناسب في موعد اقصاه الأسبوع الأخير من العام ٢٠٠٤».

وكشف السيد خلف في الوقت عينه عن الشركتين اللتين تم تقديم عطاءاتهما للبنك لتنفيذ هذا المشروع الرائد. الاولى: هي شركة T.T.S. وهي شركة كويتية تعمل في البحرين منذ سنوات ويمتلك معظم رأسمالها بيت التمويل الكويتي. الثانية: هي شركة T-FLAT وهي شركة هندية عالمية ويتم تطبيق أنظمتها في أوروبا والولايات المتحدة ومنطقة الخليج.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي ان هدف البنك يمتد الآن في الوصول الى العميل الكترونياً الى داخل بيته والى كوالس مكتبه وأينما كان، وأكد ان هذا التحول سوف يساهم في:

١) السرعة في انجاز المعاملات المصرفية وتقديم الخدمات بالجودة والكيفية التي يطلبها العميل.

٢) الوصول الى مكان العميل وتمكينه من إنجاز معاملاته المصرفية مع البنك عن طريق الانترنت.

٣) ان الخدمات التي سيحصل عليها عملاء البنك بعد التحول للنظام الاكتروني تتمثل في:

أولاً: الاستفسار عن الرصيد.

ثانياً: استلام كشف الحساب.

ثالثاً: التحويل من حساب الى آخر.

رابعاً: طلب فتح الحساب وفتح الاعتمادات المستندية للتجار.

خامساً: طلب دفتر شيكات.

وغيرها من الخدمات المصرفية.

الأرباح زادت ٥٠٪

وقال يوسف خلف ان نتائج البنك في عام ٢٠٠٤ أفضل مما كانت عليه في عام ٢٠٠٣ حيث تشير التوقعات الى تحقيق زيادة في الأرباح الصافية بنسبة ٥٠٪ خلال السنة حيث انه ومع زيادة معدلات الأرباح ومع الاحتفال بمرور ٢٥ سنة على تأسيس البنك فإن الحاجة أصبحت ملحة لزيادة توزيع الأرباح على المساهمين من ١٠٪ من إجمالي رأس المال المدفوع الى ١٢٪ حيث ستكون هذه الزيادة المقترحة مرهونة بعرض مجلس الإدارة للاقتراح على الجمعية العمومية للحصول على الموافقة النهائية بشأنه.

من هو يوسف خلف؟

الجدير بالذكر أن يوسف خلف الذي يرأس حالياً بنك البحرين الإسلامي هو إحدى الكفاءات البحرينية المشهود لها بالنجاح في ادارة العديد من المؤسسات المصرفية في مملكة البحرين حيث عمل في مراكز قيادية بعد اتمامه الدراسات العليا

في بريطانيا وحصوله على شهادة المحاسبة القانونية في عام ١٩٨٠. وقد اكتسب خبرته بالعمل لمدة ٧ سنوات مع احدى كبريات الشركات العالمية للمحاسبة والاستشارات، ثم بنك البحرين والكويت لمدة ١٣ عاماً حيث شغل منصب مساعد المدير العام للرقابة المالية وادارة المخاطر وبعدها انتقل لمصرف الشامل كنائب للمدير العام لمدة ثلاث سنوات. وشغل أخيراً منصب الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار حتى شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٤.

وقد أثنى رئيس مجلس الإدارة على جهود السيد عدنان يوسف خلال فترة عمله في البنك وتمنى له المزيد من التوفيق والسداد في عمله الجديد وللرئيس التنفيذي الجديد التوفيق والنجاح وللبنك المزيد من الرقي والنمو.

د. هاشم الصبّاغ (بيت الاستثمار):

مطلوب توصيف دقيق لاختصاصات المصارف التجارية في قطر

الى جانب دعم الدولة المستمر وحمايتها للقطاع الخاص ورعايتها الدائمة له، وتفعيلاً للدور الأساسي والمهم الذي تلعبه المصارف والمؤسسات المالية وشركات الاستثمار في العمل الاقتصادي بوجه يمكنها من لعب هذا الدور بالشكل المأمول، مطلوب توصيف دقيق لاختصاصات المصارف التجارية العاملة في دولة قطر ونطاق عملها بحيث لا يتداخل مع الشركات المالية والاستثمارية.

قال ذلك مدير عام «بيت الاستثمار» الدكتور هاشم الصباغ، مشيراً الى ان حجم الاقتصاد وارتفاع وتيرة أدائه بمعدلات نمو قياسية في دولة قطر، وهو في حركة دائمة ونشطة، انعكس جلياً في قطاع العقارات، الأبنية منها والأراضي، والتي ارتفعت بدلات إيجاراتها ما بين ٢٠ و ٣٠ في المئة، سواء السكنية منها أو المكاتب، وأسعار الأراضي بما لا يقل عن ذلك أيضاً بل وأعلى بكثير من هذه المعدلات. وإضافة لذلك شهدت سوق الدوحة للأوراق المالية أداء مميزاً، سواء من حيث حجم التداول الذي بلغ حوالى (٢٣) مليار ريال قطري لغاية ٢٠٠٤/١٢/٢٩، أو من حيث مستوى الأسعار، فقد ارتفع مؤشر السوق خلال العام ليصل اليوم الى مستوى (٦,٤٩٢) نقطة.

سوق مالية ذات هيكلية متوازنة

■ كيف تقوّم البيئة الاستثمارية في دولة قطر، وما هي ثغراتها؟

– إن البيئة الاستثمارية في دولة قطر جاذبة للاستثمار سواء من طريق تحريك المدخرات المحلية وكذلك من الخارج، إلا ان المحافظة على هذه المدخرات ونمائها لتساهم في الدورة الاقتصادية يتطلبان سوقاً مالية قطرية ذات هيكلية متوازنة ومتكاملة بحيث تقوم المؤسسات العاملة فيها سواء مصارف أو شركات استثمار مالي أو وساطة مالية بدور متناغم، وهذا يعني ان تكون أدوارها واضحة ومتنافسة ولا تداخل بينها من حيث الاغراض والغايات، لذا لا بد من الفصل الواضح بين أدوارها خصوصاً بين عمليات السوق النقدية والسلطة المختصة بتنظيمها والإشراف عليها وبين عمليات سوق رأس المال (وأهم عملياتها سوق الاوراق المالية) وجهة تنظيمها والإشراف عليها. وهذا ما تفتقر إليه السوق المالية القطرية حالياً. وبالنظرة الشمولية إليها يجب ان تكون أدوارها تكاملية وليست تنافسية أو تهيمن وتستأثر جهة على أخرى، ويتطلب هذا التخصص في المهمات، إعادة النظر ببعض التشريعات التي تعكس تلك النظرة الشمولية التكاملية.

إن تداخل الاختصاصات ما بين عمليات مؤسسات السوق النقدية وعمليات مؤسسات سوق رأس المال لا بد من معالجته وفي أقرب فرصة ممكنة وليعطى كل قوس لباريه، إذ أن بقاء الحال على حالها سيوجد المعوقات أمام العمل المالي المتكامل وأداء الدور المطلوب منه بكفاءة في خدمة الاقتصاد الوطني.

هناك تجارب عديدة يمكن الاستفادة منها، فالنماذج الناجحة لهيكلية السوق المالية واضحة وموجودة على أرض الواقع في دول كبرى وصغرى عدة وعلى رأسها الولايات المتحدة وبريطانيا واليابان وكوريا الجنوبية، وفي المشرق العربي، مصر، والأردن، والكويت، وسلطنة عمان، وغيرها: العديد من دول العالم.

تضاعف حجم الاعمال

■ ما تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٤ لشركة بيت الاستثمار وكيف تتوقعونها لعام ٢٠٠٥؟

– تعتبر نتائج عام ٢٠٠٤ الأفضل منذ سنوات، فقد تجاوز حجم أعمالنا خمسة أضعاف ما كان عليه عام ٢٠٠٣، حيث سجلت الشركة أرباحا صافية في عام ٢٠٠٤ نسبتها الى رأس المال ١٨ ٪ مقابل ٥ ٪ للعام ٢٠٠٣. بالإجمال ان نتائج عام ٢٠٠٤ كانت جيدة جداً وقد تخللته اطلاق منتجات وادوات مالية إسلامية إستثمارية جديدة كان آخرها «وكالة الاستثمار» وهي اداة ضامنة لرأس المال محددة حالات الضمان فيها بحسب اصول الشريعة الاسلامية، وبحد أدنى من الربحية مضمون أيضاً يرتفع نسبياً مع حجم الاستثمار ومدة الوكالة، إضافة الى ذلك اتممنا كل التحضيرات اللازمة لإطلاق صندوقين استثماريين احدهما للأسهم المحلية برأس مال مقداره ٥٠ مليون ريال قطري، والثاني عقاري برأسمال مقداره ١٠٠ مليون ريال قطري، وهما من أوائل الصناديق الاستثمارية التي ستطرح في دولة قطر، في ظل القانون الجديد الراعي والمنظم لعملها والذي صدرت تعليماته التنفيذية قبل بضعة أشهر.

يضيف الصبّاغ: «ان كل عملياتنا الاستثمارية أصابت النجاح، خصوصاً في الجزء الأكبر منها والأساسي وهو حسابات العملاء المستثمرين في عمليات القطع الأجنبي، التي تميزت بربحية جيدة برغم عدم استقرار أسعار صرف اليورو، وقوة الين والجنيه الاسترليني ازاء الدولار الأميركي. ونحن في «بيت الاستثمار» لدينا الإمكانات الفنية والتجهيزية والقوى البشرية التي تخولنا لأن نكون من الأكفاء في العالم العربي من حيث تداول العملات والأسهم والأدوات المالية العالمية، التي تخضع لضوابط الشريعة الإسلامية، وذلك عبر شبكة الانترنت، والتزود بأوسع المعلومات والبيانات المتعلقة بأسعار صرف العملات واتجاهاتها، وكذلك الأسهم والسلع. أما بالنسبة الى عام ٢٠٠٥ فأملنا كبير بأن يكون شبيهاً من حيث النتائج المحققة بعام ٢٠٠٤ إذا لم تكن أفضل.

انكفاء نحو الداخل

■ بعد أربع سنوات على انطلاقتكم كيف تنظرون الى وعي المواطن الخليجي واقباله على خدماتكم؟

– قاعدة عملائنا تتوسع عاماً بعد عام والسبب المباشر لذلك وعي المستثمرين لمتطلباتهم، وساعد في كل ذلك عزوفهم عن الأسواق الخارجية حيث يواجهون إمكانية مصادرة أموالهم وحجزها بحجة مساعدة الإرهاب، فمددنا لهم يد التعاون فاتحين امامهم آفاقاً واسعة وتسهيلات تصب جميعها في تطوير اقتصادنا القطري خصوصاً والخليجي عموماً.

استثمارات مضمونة

■ ما هي أهم المشكلات التي تواجهونها مع العملاء؟

– حتى الآن لا مشكلة تعترضنا في علاقتنا مع عملائنا، فعقودنا المبرمة قانونية ومنظمة وفق الاجراءات المطلوبة قانوناً وتنسجم وتعليمات مصرف قطر المركزي، كما نولي مصلحة العميل الأهمية القصوى في توفيقها مع متطلباته وأهدافه الاستثمارية، ثم ان توظيفاتنا الخارجية لصالح عملائنا مع الوسطاء الدوليين مضمونة ومكفولة من مصارف دولية لها موقعها في أسواق المال.

قوانين توصيفية مطلوبة

■ بم تعلق على عدم إصدار أي صندوق استثماري قطري لغاية الآن رغم صدور القانون منذ حين وصدور اللائحة التنفيذية لتنفيذه قبل أكثر من ثلاثة أشهر؟

– إن بعض الصعوبات تعتري إصدار هذه الصناديق وأهمها توفير تلك الجهات التي ستلعب دور كل من مدير الإصدار وأمين الاستثمار في تلك الصناديق، وذلك لعدم وجود الخبرات المحلية للقيام بأي من هذين الدورين بجانب عدم الرغبة للقيام بهما، وهي معضلة نواجهها حالياً كشركات استثمار، علماً بأن قانون صناديق الاستثمار ولائحته التنفيذية يمنعان ان يكون المؤسس مديراً للإصدار، وهذا عائق كبير غير موجود لدى دول أخرى عريقة في إصدار هذه الصناديق، ولا نرى الحكمة في ذلك، ولو أننا نراه في عدم جواز الجمع بين مدير الإصدار وأمين الاستثمار. وهذا مثال صارخ على ضرورة إعادة النظر في بعض التشريعات (قوانين ولوائح) وأخذ رأي الممارسين لهذا العمل داخلياً وخارجياً قبل إصدار مثل تلك التشريعات. ثم كيف يتم السماح لبنوك تجارية إصدار هذه الصناديق وتأسيسها وهو من صلب عمل شركات الاستثمار وبالتالي يقع تحت إطار تنظيم سوق رأس المال وإشرافها باعتبارها أداة من أدواتها وليس من أدوات السوق النقدية.

مراد محمود (شركة اموال - AMWAL):

المصارف تفتقر الى ما تؤمّنه الشركات الاستثمارية من تواصل ومتابعة مع العميل

البعد الاقليمي هو عنوان المرحلة المقبلة لنشاط شركة «اموال» الاستثمارية القطرية. مدير عام الشركة السيد مراد محمود عدد خدمات الشركة مركزاً على دورها الاستشاري ومشيراً الى وعي المستثمر القطري لهذا الدور، والذي تمثل في افادته من خدمات استثمارية وتأمينية متكاملة وفرتها الشركة، لافتاً الى «اختلاف بين المصارف والشركات الاستثمارية لجهة ترسيخ الأخيرة علاقة تواصل ومتابعة مع العميل».

وتوقع السيد محمود نمواً في حجم أعمال الشركة سنة ٢٠٠٥.

توسيع قاعدة العملاء وزيادة الاستثمارات

■ ما هو تقويمكم لنتائج العام ٢٠٠٤ وكيف تتوقعونها في سنة ٢٠٠٥؟

– تركز نشاط الشركة خلال العام ٢٠٠٤ على زيادة استثماراتها وتوسيع قاعدة عملائها، والذي يتولاها قسم «المستقبل للتخطيط المالي» منذ ثلاث سنوات. واللافت اننا أفدنا من خبرة السيد شوكت شاندنا، صاحب تجربة ٢٠ عاماً في مجال التخصيص المالي، بعد انتقاله الى شغل منصب مدير عام قسم المستقبل للتخطيط المالي لدينا، وبعدما توصل الى تعزيز فريق العمل بالمؤهلات والكفايات اللازمة. الى ذلك فقد شهد عام ٢٠٠٤ اطلاقنا لأدوات مالية بالتعاون مع صناديق استثمارية عالمية وعربية، اضافة الى اطلاق منتجات تأمينية متنوعة الى جانب خدمات عقارية وتأمينية للرعايا الهنود عن طريق شركتي تأمين وعقارات في الهند. وفي ما خص ادارة المحافظ الاستثمارية فقد ركزنا على الاستثمار في الشركات المتوسطة والكبيرة في السوقين المحلي والإقليمي، وحققنا في المحفظة القطرية أرباحاً صافية وصلت الى ٧٠ في المئة من الاصول المستثمرة.

أما نشاط الصيرفة الاستثمارية الذي بدأناه خلال ٢٠٠٤ فإننا سنتابعه خلال ٢٠٠٥ عبر تقديم استشاراتنا في مجالات اعادة هندسة رأس المال، والدراسات الاقتصادية والمالية.

استقطاب خبرات اقليمية

يضيف السيد محمود: من حيث حجم الاعمال فقد سجل نمواً وصل الى ٤٠ في المئة عما كان في العام ٢٠٠٣، وأرباحنا وصلت الى نحو ٤٠ في المئة من الدخل العام للشركة.

اما بالنسبة الى توقعاتنا في ما خص السوقين القطري والخليجي في ٢٠٠٥، فنراها جيدة مع زيادة متوقعة في النمو بنسبة ٢٠ في المئة برغم ما ستشهده من تقلبات في اسعار بعض الاسهم. اما على الصعيد الداخلي فسيكون تركيزنا على البحث العلمي والتحليلات المالية، وللغاية نتوسع في استقطاب خبرات بعض المؤسسات الاقليمية في هذه المجالات.

■ هل يمكن ان تتجاوز علاقتكم مع هذه المؤسسات الى مشاركتها في استثماراتكم؟

– لا شك في ان التعاون مع هذه المؤسسات يؤدي الى المشاركة في الاستثمارات، واذا ما ارادت ذلك فسيكون بالتأكيد من خلالنا.

وعي ومشاركة في القرارات

■ من خلال خبرتكم في الاسواق العربية كيف تنظرون الى وعي المواطن لاهمية التعامل معكم؟

– الوعي لاهمية شركات الاستثمار يتحسن نوعيا عاما بعد عام، برغم الظروف القاسية التي عاناها بعض

المستثمرين في العالم العربي وخصوصا بعد انهيار اسعار الاسهم العالمية في عام ٢٠٠٠، اليوم بدأت النتائج الايجابية تظهر تباعا، فجاءت رد فعل على ما نوفره للأسر القطرية من منتجات استثمارية وتأمينية متكاملة، ونجاحنا في استثماراتنا المدروسة بعناية. وزاد من وعي المواطن الخليجي لنشاطنا الاستثماري، ما وفرناه له من نشرات شهرية وتحليلات مالية، مع وضعه في صورة النتائج والخطط المستقبلية والاهداف المرسومة، بما اهله لمشاركتنا في القرارات.

■ ما ابرز المشكلات التي تواجهكم في علاقتكم مع العميل؟

– وجود بعض المشكلات بين الشركات الاستثمارية وعملائها أمر طبيعي، لكننا في شركة «اموال»، نعمل وفق الأسس العلمية التي نعتمدها استثماريا، ومصارحتنا العميل بكل ما يمكن ان يواجهه في مختلف القطاعات. كل هذا يساعدنا على ادارة التوقعات مع العميل بشكل مشترك مما يقلل من الخلافات.

رقابة المركزي ودور القضاء

■ وهل برأيك المحاكم القطرية قادرة على بت اي نزاع يمكن ان يقع بين الشركة والعميل؟

– في اعتقادي ان القضاء القطري قادر على حل اي نزاع، فهو مستقل ونزيه، وتاريخه في حل النزاعات المالية معروف. اضف الى ذلك ان المصرف المركزي في قطر هو الجهة المولجة بالرقابة على المصارف والشركات الاستثمارية، كما انه دقيق جدا في اداء مهمته، يساعده في ذلك ما نصت عليه القوانين الراعية في احكامها للنزاعات المالية، حول كيفية ارشاد العملاء واخطارهم بما يمكن ان يشكل خطرا على استثماراتهم، فالانصاف هو سمة العمل في قطر.

خاصية شركات الاستثمار

■ بعض المصارف تقدم خدمات استثمارية لعملائها، ما هو تعليقك وهل بالامكان منافستها؟

– المعروف ان لدى المصارف امكانات وقدرات ضخمة تتيح لها توفير منتجات استثمارية للعملاء، لكنها تفتقر الى ترسيخ العلاقة الشخصية والمتابعة بعد البيع والتواصل استشاريا مع العميل. وهذه نقاط تصب في مصلحة الشركات الاستثمارية، برغم خضوع المصارف والشركات للمعايير والشروط ذاتها المفروضة من المركزي.

«اموال» توقع اتفاقية مع LIC HFL

من اليسار: شوكت شاندنا ومراد محمود مع مدير LIC HFL

أعلنت «أموال»، الشركة القطرية الرائدة في تقديم أفضل خدمات الصيرفة الاستثمارية وخدمات إدارة الأصول والتخطيط المالي، عن توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة ال آي سي هاوسنج فايننس ليمتد الهندية (LIC HFL).

وبموجب أحكام وشروط الاتفاقية، تصبح «أموال» الشركة المعتمدة لتقديم خدمات (LIC HFL) في دولة قطر. ويمنح هذا التحالف الاستراتيجي بين الشركتين الفرصة لأبناء الجالية الهندية في دولة قطر للحصول على خدمات التخطيط المالي البعيدة المدى الأمر الذي من شأنه أن يساعدهم في امتلاك منزل خاص بهم في الهند.

عبد الرزاق الصديقي (الاولى للتمويل):

نطالب بدائرة قضائية خاصة للنظر في تخلف المتعثرين عن السداد

تواكب شركة «الأولى للتمويل» متطلبات السوق القطري عبر توفير خدمات تمويلية شاملة لجوانب الحياة.

مدير عام الشركة السيد عبد الرزاق الصديقي عرض للتوسع في الخدمات، وطالب بدائرة قضائية خاصة للنظر بتخلف المتعثرين عن السداد، واعتبر ان الخدمة المنافسة ترتكز على السرعة في تقديمها. مشيراً الى تعزيز رأسمال الشركة ورفعه الى ٢٠٠ مليون ريال قطري.

تطوير منتجاتنا

■ كيف تقوم نتائج الشركة للعام ٢٠٠٤؟

– نتائج العام ٢٠٠٤ جيدة، وكذلك الأرباح، وهي أفضل مما سجلته في العام ٢٠٠٣. عروض منتجاتنا بقيت كما هي، وبلغت حصة قطاع تمويل شراء السيارات، برغم المنافسة الحادة التي تعرضنا لها، ٥٠ في المئة من حجم أعمالنا، وشهد العام ٢٠٠٤ دخولنا في قطاعات وأسواق جديدة، مثل السيارات المستعملة والمعدات الثقيلة، اضافة الى التمويل العقاري. كما طورنا منتجات أخرى، وبالأخص المنتج التعليمي الذي واكب فورة قطر مع افتتاح المدينة التعليمية واستقطاب فروع جامعات أجنبية، باعتباره إحدى الخدمات الاجتماعية التي حثّت عليها الشريعة الإسلامية السمحاء، إلى جانب منتجات التأمين الصحي.

دائرة قضائية خاصة

■ هل تواجهون مشكلات مع عملائكم، وهل تعدّ القوانين القطرية، برأيكم، كافية لحل النزاعات المالية؟

– طبعا، المشكلات موجودة ويعانيها أي مصرف أو شركة تتعاطى عمليات التمويل ، لكننا في «الأولى للتمويل» نبقي هذه المشكلات تحت السيطرة ونجد لها الحلول سريعا، برغم افتقارنا للقوانين التي ترعى تنظيم نشاط شركات التمويل، والتي من سماتها انها لم تواكب الفورة الاقتصادية في قطر والتطورات العملية على كل الصعد وفي كل القطاعات. والمفروض من المعنيين التحرك في اتجاه إنشاء دائرة قضائية خاصة للنظر في تخلف المتعثرين عن السداد، والوصول إلى حلول سريعة. وفي رأيي انها مسؤولية الدولة وأجهزتها الرقابية في تقديم المساعدة للمؤسسات المالية لتحجيم المخاطر نظرا لما تحمله من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني. هذا من دون أن نغفل غياب الوعي لدى المستهلك في ما خص التخطيط المالي وعدم ترتيب التزامات تفوق إمكاناته.

سنرفع رأسمال الشركة الى ٢٠٠ مليون ريال

نتنافس بتقديم الأفضل

■ معظم المصارف حاليا تقدم خدمات استثمارية واقراضية، الى اي درجة يمكنها ان تشكل منافسة لكم، خصوصا ان ثقة الجمهور بها كبيرة؟

– لا ننكر أن المصارف تتمتع بقدرة المنافسة قياسا إلى حجمها وتوسع فروعها، خصوصا في مجال القروض الشخصية والسكنية وغيرها، لكننا إزاء ذلك لا ندخل في منافسة أو مضاربة كوننا لا نملك القدرات الكافية الموازية التي تتمتع بها المصارف، إضافة إلى أن تكلفة اموالنا عالية مقارنة بها، لذا فإننا نعمد إلى تطوير منتجات جديدة تلبي متطلبات الاسواق، متخذين نهجاً لمسار أعمالنا، متجنبين المنافسة الحادة، من هنا نجاحنا في تقديم أفضل الخدمات وأسرعها والتي تترك صدى ايجابيا لدى العملاء.

طموحات كبيرة للتوسع إقليمياً

الاتجاه الى زيادة رأس المال

■ ما توقعاتكم للنتائج في العام ٢٠٠٥؟

– نتوقع أن يصل النمو في العام ٢٠٠٥ الى ما لا يقل عن ٢٥ في المئة زيادة عن النسبة المحققة في ٢٠٠٤، ولدينا تحضيراتنا لزيادة رأس مال الشركة إلى ٢٠٠ مليون ريال قطري، والطلبات المتصلة بهذا الشأن لدى البنك المركزي، بعدما حصلنا على موافقة وزارة الاقتصاد. كما لدينا طموحات كبيرة للتوسع إقليمياً، وثمة محادثات مع أوساط إماراتية وعمانية لدخول أسواقها. فالتعاون مع شركاء يختزل الوقت ويساعد على التطوير، ثم إن لكل سوق خصوصية. والتعامل مع أوساط محلية يسهل عملنا.

ALMAR INSURANCE CONSULTANTS
Your safe way to Insurance
Emporium 797, Antelias - Rabieh Highway
Tel: (04) 410157 - 410172
Fax: ext. 106
Cell: (03) 872888
E-mail: mirassad@inco.com.lb

عمر حامد الحرازي (شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية):

حققنا منجزات رائدة في مسيرة العمل المصرفي الإسلامي ...

لمجرد ان يطلع القارئ على حديث الاستاذ عمر حامد الحرازي مدير عام الادارة العامة للاستثمار والتمويل في شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية الذي ادلى به لـ «البيان» سيتأكد من أنه يتعرف ليس على شركة بل على امبراطورية اقتصادية لا حدود لها، ولئلا نكرر ما عدده الاستاذ الحرازي نترك له الكلام.

ونشير الى ان الأستاذ الحرازي، له خبرة تزيد على خمس وعشرين عاما في القطاع المصرفي وخاصة الاسلامي، تقلّد خلالها العديد من المناصب القيادية في العديد من المؤسسات المصرفية بالمملكة العربية السعودية. والأستاذ الحرازي حاصل على البكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الملك عبد العزيز بجدة في عام ١٩٨٠ م إضافة إلى عدد من الدورات العالمية والمحلية المتخصصة في الاقتصاد الإسلامي، وله مشاركات عديدة في المؤتمرات والمنتديات في مجال العمل المصرفي الإسلامية الاقتصادية العالمية.

بداية المسيرة وانطلاقتها

بدأ الاستاذ الحرازي حديثه عن مسيرة الشركة وانطلاقتها فقال: انطلقت شركة التوفيق في بداية مسيرتها في عام ١٩٩٢ م لتحقيق رسالة سامية تتمثل في تطبيق الاقتصاد الإسلامي وتقديم الحلول الاقتصادية التي تتناسب ومبادئ الشريعة الإسلامية.

وذكر الأستاذ عمر حامد الحرازي أن شركة التوفيق تتبع للقطاع المالي بمجموعة دلة البركة وهي مجموعة عملاقة تضم منظومة كبيرة من الشركات الاستثمارية والمصارف ومؤسسات التمويل، يزيد عدد العاملين فيها على ستين ألف موظف وشركاتها على ثلاثمائة شركة وأربع وعشرين مؤسسة مالية ومصرفاً تنتشر في أكثر من أربع وأربعين دولة، ويزيد إجمالي أصولها على ثلاثة عشر بليون دولار أمريكي، ومن اهم شركاتها شركة البركة للاستثمار والتنمية في المملكة العربية السعودية، وبنك الأمين ومجموعة البركة المصرفية في البحرين، بالإضافة الى منظومة بنوك البركة العالمية في كل من تركيا وتونس ولبنان ومصر والجزائر والبحرين وباكستان والأردن.

مهام شركة التوفيق

وحول مهام الشركة قال الحرازي تتلخص ابرز مهامها وأعمالها في طرح المنتجات الاستثمارية التي تحقق للمستثمرين الأرباح المجزية وتتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية كما تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية والاستثمارية للمؤسسات والأفراد وتأسيس الأسواق المالية الإسلامية والعمل على تطويرها بما يتناسب ومبادئ الاقتصاد الإسلامي إضافة إلى توفير التمويل الإسلامي لمشروعات التنمية الاقتصادية.

أداء الشركة ومنجزاتها

أوضح الأستاذ عمر أن أهم منجزات الشركة تتلخص في أنها استطاعت خلال وقت وجيز أن تطرح ما يزيد عن ٣٢ منتجاً استثمارياً تجاوزت أصولها نحو ثلاثة مليارات دولار، كما كان لها السبق في تأسيس أول سوق مالي إسلامي (السوق الثانوي للتداول) كوسيلة مرنة لامتصاص فائض السيولة، كما طبقت الشركة احدث الأساليب المصرفية المقدمة للعملاء مثل بطاقة الأمين ماستر كارد كأول بطاقة ائتمان عالمية تعمل وفق الضوابط الإسلامية.

وتجدر الإشارة إلى أن شركة التوفيق هي أول شركة تطرح صناديق الأسهم العالمية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

كما ساهمت الشركة في رؤوس أموال الشركات العالمية والتي بلغت خلال العقد السابق ٨٥٨,٥ مليون دولار، في كل من المملكة العربية السعودية والكويت وتونس وقطر وتركيا ومصر والأردن وماليزيا والبحرين ولبنان والولايات المتحدة وبريطانيا، وفي العديد من القطاعات كالقطاع الصحي

كان لنا السبق في طرح الصناديق والمحافظ الاستثمارية الإسلامية المتميزة

والتعليمي والاتصالات والبترول والنقل والتجاري والصناعي.

وتقدم الشركة حاليا خدماتها الاستثمارية لأكثر من ثمانية آلاف مستثمر الأمر الذي عزز مكانتها بين الشركات المنافسة في السوق المالي الإسلامي. كما مولت الشركة آلاف المشروعات وقد وصلت قيمتها الى اكثر من ٣ مليارات دولار ساهمت خلالها في التنمية الاقتصادية في مختلف الدول منطلقة من مبدأ اعمار الأرض في هذه الدول. ومن هذه المشاريع مشروع البحيرة في تونس ومشروع درة العروس الساحلية في جدة ومشروع قرية ومنتجع المشرف في لبنان وغيرها.

كما تحرص الشركة على أن تكون منتجاتها ملائمة لمعظم شرائح المجتمع سواء من حيث مدة الاستثمار أو المخاطر أو الحد الأدنى للاشتراك

ومن أهم المنتجات التي طرحتها الشركة صندوق البركة العام، صندوق العمران العقاري، صندوق الشروق العقاري، صناديق التأجير، صندوق التأجير العالمي، صندوق الصفوة للأسهم العالمية، صندوق النخبة للأسهم الآسيوية، صندوق الصقور للأسهم الأوروبية، صندوق البركة لمؤشر داوجونز الإسلامي، والطروحات الخاصة

قوة المركز المالي للشركة

وقال مدير عام الاستثمار والتمويل: تبرز البيانات المالية للعام المالي المنتهي في نهاية شباط (فبراير) ٢٠٠٤ قوة المركز المالي للشركة والذي يتناسب مع مكانتها المرموقة كونها تلتزم بالمعايير الائتمانية العالمية والتي تدعم سلامة عملياتها، حيث ارتفعت أرباحها الصافية بمعدل ١٣,٦٪ لتصل إلى ٤٠,٥ مليون دولار مقابل ٣٥ مليونا في العام السابق وبزيادة قدرها ٥,٥ ملايين دولار، فيما ارتفعت أصولها بنسبة ٨,٨٪ لتصل إلى ٧٧٧ مليون دولار في ٢٩/٢/٢٠٠٤ م مقارنة بـ ٧٠٩ ملايين دولار في ٢٨/٢/٢٠٠٣م، وقد اتسم أداء صناديق التوفيق بالأداء الجيد مقارنة بأداء المنتجات المنافسة الأمر الذي أدى إلى ارتفاع حجم الأموال تحت الإدارة لحساب الغير لتصل إلى ٥٥١ مليون دولار وذلك كما في ٢٩ شباط (فبراير) ٢٠٠٤.

وردا على سؤال حول دور الشركة تجاه القضايا الاجتماعية قال الحرازي: أن العمل المصرفي الإسلامي ذو طبيعة اجتماعية نظرا لتركيزه على المشكلات الاقتصادية التي لها صلة بالقضايا الاجتماعية مثل الفقر والتخلف والبطالة وذلك من خلال تمويل صغار المستثمرين وهي الطبقة التي لاتهتم بها البنوك التقليدية، ولذلك فإن شركة التوفيق راعت في أولوياتها التمويلية والاستثمارية المصالح الاجتماعية.

السياسات التحوطية لمواجهة مخاطر الاستثمار

وحول سياسات الشركة التحوطية للتقليل من مخاطر الاستثمار قال الحرازي «إن دورنا في شركة التوفيق توفير الطمأنينة للعميل الذي يطلب الاستفسار حول نتائج استثماره وظهارتها من أي شائبة والتأكيد على أن مدير أمواله سوف يبذل قصارى جهده للحصول على نتائج ايجابية حسب الاتفاق على المشاركة، وتطبق شركة التوفيق في هذا المجال سياسات تحوطية متوائمة مع أعراف التمويل الدولية وذلك لتقليل مخاطر الاستثمار في عملياتها. ومن ضمن إجراءات التحوط التحري الدقيق عن العملاء للتحقق من ملاءمة المالية، والتأكد من دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات الممولة، واخذ الضمانات الكافية مثل تسجيل ملكية المشروع باسم الشركة وتوزيع الاستثمارات على العديد من القطاعات الاقتصادية والمناطق الجغرافية».

وعن آليات ضمان التزام الشركة بأحكام الشريعة الإسلامية أكد الحرازي على أن الشركة تعهدت منذ تأسيسها بالالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية والابتعاد عن مواطن الشبهات وقد أوكلت هذه المهمة إلى إدارة ساهرة وواعية ومتخصصة وملتزمة بالقيم والأخلاق، والتي تتجلى بهيئة الرقابة الشرعية التي تتولى مراجعة كافة العقود وعمليات الطرح والاكتتاب والتمويل، وهي تضم مجموعة من العلماء المتخصصين في فقه المعاملات الشرعية والاقتصاد الإسلامي، ومنهم الدكتور عبد الستار أبو غدة والشيخ عبد الله بن سليمان المنيع، والدكتور عز الدين خوجة، والدكتور أحمد محي الدين، والدكتور عبد اللطيف آل محمود.

وعن استراتيجية الشركة في المستقبل المنظور قال الأستاذ عمر الحرازي «ان خططنا الاستراتيجية المقبلة ستتجه بإذن الله نحو التوسع في الأعمال وكسب المزيد من المستثمرين، والاستمرار في البحث عن الفرص الاستثمارية الجديدة سواء في المنطقة أو في الأسواق العالمية، وعلى النحو الذي يلبي طموحات الشركة والمستثمرين لا سيما تحقيق أفضل العوائد وفقا للشريعة الإسلامية وخاصة في مجال التمويل العقاري الذي يشهد حالياً توسعاً وتنامياً كبيراً، كما أن لدينا نوايا حقيقية للتوجه نحو التوسع الإقليمي والدولي وفق أفضل الفرص.

وقد وضعت الشركة خطة شاملة لتطوير الشركة بجميع أقسامها وذلك سعيا منها في مواكبة التغير المتسارع الذي يعيشه العالم في أساليب الاتصال والتكنولوجيا وتماشيا مع مرحلة الانفتاح الاقتصادي والعولمة حيث وقعت مؤخرا عقدا مع شركة (بلتون فانينانشيال) وشركة (سي دي اس) يتم بموجبه تطوير شامل للشركة بكافة أقسامها لتقدم الخدمات الاستثمارية المتميزة والتي تلبي طموحات العملاء».

آفاق العمل المصرفي الإسلامي

وفي إطار وصفه للمناخ العام للعمل في المصارف الإسلامية، قال الأستاذ عمر: لقد حقق العمل المصرفي الإسلامي إنجازات رائدة خلال العقود السابقة واثبت انه قادر على المنافسة في السوق المصرفية رغم كل التحديات والصعوبات التي واجهها، فقد تضاعف عدد مؤسساته اكثر من سبعة أضعاف ووصلت إلى ما يزيد على ٣٠٠ مؤسسة.

واشار الى انه ينبغي السعي نحو إقامة التحالفات والتكتلات لمواجهة تحديات العولمة وتفعيل دور الهيئات الدولية التي تجمعها مثل المجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

الارادة السياسية الغائبة!

بقلم د. محمود فهمي القاضي
رئيس شركة كومرفورد للاستثمارات، لندن
COMERFORD INVESTMENT LTD, LONDON

الدكتور محمود فهمي القاضي، رئيس شركة كومرفورد للاستثمارات COMERFORD INVESTMENT خصّ «البيان» بالمقال المنشور ادناه، وذلك مساهمة منه في عددنا الممتاز، والذي نستقبل فيه العام الجديد. واذ عرض الدكتور القاضي الصعوبات التي يواجهها الوطن العربي، على المستويات السياسية والاجتماعية والاقتصادية، يحذر من تفاقم أزمة البطالة، اذا لم تجد الدول العربية التمويل اللازم لتنفيذ برامجها التنموية، واستبدال بنيتها التحتية المتهالكة ببنية جديدة.

ويأخذ الدكتور القاضي على البنوك العربية اخفاقها في استقطاب الرساميل والودائع الاجنبية. ويدعو الحكومات العربية الى العمل من اجل التغلب على الصعوبات التي تنتظرنا وذلك بتحقيق نمو مستدام وعلى نحو يضمن استيعاب الامواج الجديدة من خريجي الجامعات، وللشبان والشابات العرب العاطلين عن العمل.

أ.ز.

يواجه المجتمع العربي ككل عدة قنابل موقوتة اقتصادية واجتماعية وسياسية، فلا يخفى على احد المحاولات الدؤوبة لإفقاد الامة العربية هويتها وادخال المفاهيم الغربية في مختلف مناحي الحياة .. بدءاً من محاولات الاصلاح المفروض من الخارج تحت مسميات مختلفة من الشرق الاوسط الكبير، الى قضايا المرأة وطرق ابرازها وايجاد حلول لها من وجهة النظر الغربية، الى قضايا المشاركة السياسية والاقليات ثم الى قضايا الاصلاح الاقتصادى والتحرر من كافة القيود والاقرار بمبدأ اقتصاديات السوق والعمل بآلياته. ثم ما يزيد على ذلك من طرح قضايا صراع الحضارات او حوار الاديان او الرأي والرأي الآخر ..

والى ذلك، يواجه الاستقرار العربي قضية من اهم القضايا التي تمس الحاضر والمستقبل وهي قضايا الشباب — البطالة وما يلحقها من مشكلات تواجه المجتمع تبعا لذلك. ومن واقع البيانات المتاحة فان من ٤ الى ٥ ملايين شاب يدخلون سوق العمل سنويا في الدول العربية جميعها، وحتى عام ٢٠١٥ سيرتفع العدد الى ٥٠ مليون شاب. وتحتاج الدول العربية لمواجهة هذا الكم الهائل الى مشاريع لاستيعابهم على مدار السنوات العشر المقبلة وتقدّر قيمتها بحوالى ١٥٠ مليار دولار، وهذا يحتاج الى نمو اقتصادي حقيقي يتراوح بين ٧ و٩٪ سنويا ..

فما السبيل الى ذلك ونحن نواجه جملة من القضايا والتحديات ؟

هل من خلال التجربة يمكن اللجوء الى الدول الغنية لطلب المعونات او الاقتراض ؟

هل من خلال التجربة يمكن اللجوء الى البنوك والمصارف داخليا وخارجيا لتمويل المشاريع (منها مشاريع البنية التحتية المتهالكة التي لا عائد استثمارياً من ورائها او مشاريع استهلاكية لسداد الاحتياجات بعد كثير من العقود الزمنية التي مرت والوعود دون توفير احتياجات المواطن التي يراها ويسمع عنها) ...

هل من خلال التجربة يمكن اتباع سياسة التخصيص او الخصخصة وبيع وحدات القطاع العام المملوكة لافراد الشعب ممثلة فى الحكومات .وبعد تهالك اصولها مما يجعل من قيمتها السوقية ضعيفة العائد الاستثماري ، اضافة الى توقفها لفترة لاعادة اصلاحها واعادة العمل وفق قواعد الاقتصاد الحر مما يعرض الكثير من العاملين الى تقليص اعدادهم وهذا كله يعرض السلم الاجتماعي للضرر والمخاطر؟

هل من خلال التجربة يمكن اتباع سياسات الاقتصاد الحر وآليات السوق وقوانين العرض والطلب؟

هل من خلال التجربة يمكن اتباع سياسات تجربة تعويم العملة بغض النظر عن البعد الاجتماعي؟

هل من خلال التجربة يمكن تحرير التجارة وزيادة القدرة التنافسية وزيادة التصدير الى العالم؟

هل من خلال التجربة يتم استغلال الطاقات المتاحة والثروات المتوفرة ومنها توجيه طاقات الشباب الى العمل الجاد وتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وفتح الابواب لهم؟

هل من خلال التجربة يمكن فتح الابواب والاجواء امام كل ما هو قادم تبعا لسياسات منظمة التجارة العالمية والاتفاقات المنبثقة منها ؟

هل من خلال التجربة يمكن العمل على زيادة العمل على استخدام وسائل المعلوماتية لمواكبة قوانين العولمة؟

ان مجمل السياسات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية .. وما يتحقق من ورائها من استقرار سياسي وأمني، يجذب الاموال المتاحة للاستثمار ، وهذا يستلزم منا تفوق العمل المصرفي، فلا يعقل ان يبلغ حجم رؤوس اموال البنوك العربية بما لا يزيد عن ٧٤٠ مليار دولار — اي اقل من رأسمال بنك دويتش بنك . اضافة الى ان اسواق المال العربية والبورصات تحتاج الى المزيد من التطوير وتفعيل دورها ودور الاسواق الثانوية فيها .

الحقيقة انه رغم انخفاض حجم الاموال الموجهة للاستثمار عالميا بمقدار ١٥٪ عن العام الماضي وبلوغها حد الـ ٥٦٠ مليار دولار، فان قدرة الدول العربية على جذب الاموال لم تصل الى ٨,٦ مليارات دولار اي بنسبة ١,٥ في المئة بينما بلغ نصيب الصين ٥٤ مليار دولار وكانت على رأس الدول المستفيدة من هذه الاموال، وجاءت الولايات المتحدة الاميركية في مؤخرة الدول الجاذبة وكان السبب الرئيسي لذلك العنصر الأمني وسياساتها المنفعلة .

فمن المؤكد ان الامة العربية تذخر بامكانات هائلة من الثروات الطبيعية وطاقات شبابها عماد الامة بل وما تدخره فى حضاراتها وتاريخها وما حباها به الله مما يمكنها من ان تتبوأ الدرجات العليا اذا ما خلصت النفوس وزاد التعاون والتكامل، وكانت الارادة السياسية لتحقيق كل هذا.

فهل من مستجيب؟!

معاوية هشام بن ظبيان (بيتنا BEITNA):

استثماراتنا منافسة بعوائدها المجزية وننظر الى كل أردني على انه مشروع مستثمر

«التمويل في العالم العربي يتطلب مؤسسات متخصصة».. هذا ما قاله رئيس مجلس إدارة شركة بيت المال للازدهار والاستثمار للإسكان (بيتنا) السيد معاوية هشام بن ظبيان، الذي رأى تقصيراً في القوانين والتشريعات المنظمة لنشاط القطاع المصرفي في الأردن، معولاً على كفاية رأس المال لدى المصارف ونوعية الخدمات التي توفرها لعملائها. وفي توقعاته نمو في نتائج شركته السنة ٢٠٠٥ تفوق ٥٠ في المئة. وأكبر المشاريع العمرانية في المنطقة، من المنتظر الانطلاق بتنفيذها بعد الانتهاء من درسها.

استقرار وانفتاح

■ كيف تقوّم الوضع الاقتصادي في المملكة الأردنية الهاشمية؟

– الوضع الاقتصادي في الأردن عموماً يبشّر بمستقبل زاهر، فاحتياطات الخزينة العامة من العملات الأجنبية وصلت الى أكثر من ٥ مليارات دولار، وهناك اتفاقات دولية أبرمها الأردن تصب في مصلحة تفعيل قطاعاته الانتاجية، ولا يجدر اغفال الاستقرار الأمني الذي تعيشه البلاد والذي مكّنها طوال السنوات الماضية من جذب الاستثمارات الأجنبية والعربية، ولا منافس لها سوى لبنان، غير ان منافسته ضعيفة لتراجع الاستثمارات فيه وتحوّله مقصداً للرعايا العرب للسياحة والاستجمام والاصطياف. اضف الى ذلك ان المؤسسات الدولية اعتمدت الأردن مركزاً محورياً لها لمنطقة الشرق الأوسط، وقد زاد من أهمية هذا المركز قطاع سياحي مزدهر وموجة تشييد فنادق فئة ٥ نجوم تلبي حركة الاشغال الفندقي، وكل ذلك تجسيد لتوجهات جلالة الملك عبدالله الثاني، الذي وضع المملكة على سكة الانفتاح والتطور. لكن يبقى العائق الوحيد أو العقدة وهي النظام المصرفي، اذ لا يواكب للأسف تطور الصناعة المصرفية العالمية، وكأنه موجود في عالم منفرد. وفي حال بقي على حاله سيكون عائقاً أمام ازدهار اقتصادنا في السنوات المقبلة.

تشريعات مصرفية عاجزة

■ أين برأيك التشريعات المصرفية قاصرة عن تنظيم القطاع المصرفي في الأردن؟

– حتى اليوم ما زلنا نعاني غموض قانون التراخيص التي تعطى للبنوك لإدارة عملياتها المصرفية، وكذلك ليس هناك من تفسير منطقي لحجم رأس المال، وينسحب الأمر على بعض الدول العربية في هذا المجال. ثمة دراسة نشرها المصرف المركزي الأردني منذ مدة في الصحف عرض فيها رابط تقدم الدول مصرفياً، قياساً لعدد المصارف فيها بالنسبة الى عدد السكان، وقد أظهرت الدراسة تقدماً ظاهراً للولايات المتحدة، حيث لكل ١٢ ألف نسمة مصرف، وجاءت بعدها سنغافورة حيث لكل ٢٠ ألف نسمة مصرف، وحلت اليمن في المرتبة الأخيرة بمصرف واحد لكل مليوني نسمة. هذه الدراسة تعطي انطباعاً ان الدولة المتقدمة اقتصادياً يرتفع فيها عدد البنوك مقابل عدد السكان. في الواقع لا تتعدى بنوك الدول العربية قاطبة الـ ٤٠٠ بنك توفر خدماتها لأكثر من ٣٠٠ مليون نسمة، بينما في الولايات المتحدة ٢١ ألف بنك مقابل عدد السكان نفسه تقريباً.

المصارف بين الواقع والمرتجى!

■ تتحمل المصارف أخطاراً عديدة، برأيك الا يجب ان تكون رساميلها ضخمة لتغطية هذه الأخطار؟

– بالطبع، إنما يجدر الأخذ بالاعتبار كفاية رأس المال، وتطبيق مفاهيم بازل والمعايير المصرفية العالمية، في ما يتعلق بأخطار الائتمان وأخطار السوق والتشغيل وغيرها.

لا تتعدى بنوك الدول العربية قاطبة الـ ٤٠٠ بنك توفر خدماتها لأكثر من ٣٠٠ مليون نسمة بينما في الولايات المتحدة ٢١ ألف بنك مقابل عدد السكان نفسه تقريباً

■ وما المطلوب من المصارف العربية للعب دورها المرتجى؟

– المطلوب منها تحسين ملاءتها، بما يضمن أفضل الخدمات للعملاء. لدينا اليوم نحو ٤٠٠ خدمة والتركيز يجب ان يكون على تأديتها، يضاف اليها خدمات التسليف، وتوضيح الاتفاقات الموقعة مع البلدان الصديقة والأجنبية بهدف وضع المواطن في اتجاهات انفاق القروض والمساعدات والهبات. يبقى ان ثمة مسألة خطيرة يجدر تسليط الضوء عليها ألا وهي لجوء البنوك في رهوناتها على التسليفات الى القضاء باعتباره اداة تحصيل.

دور مشوه للمصارف المركزية

■ وكيف تنظر الى دور المصارف المركزية في العالم العربي؟

– في الواقع يعاني عالمنا العربي من دور مشوّه للمصارف المركزية، اذ لا يتوسع الى الرقابة ومتابعة التفاصيل والتأكد من تطبيقات القوانين والتعاميم، بل يكتفي بالإشراف وتحديد الفوائد والمحافظة على تسعير العملات والتضخم. من هنا ضرورة إيجاد مؤسسات رقابية على ميزانيات وحسابات البنوك، وشركات عالمية لتصنيفها.

■ هل يجب ان يتم تصنيف المصارف العربية من مؤسسات عالمية؟

– طبعاً انما المؤسسات العالمية لا يمكن ان تعطي أياً من المصارف العربية تصنيفاً جيداً ما لم تتوافر فيها الشروط المطلوبة. وبالتالي لم يعد الأمر مرتبطاً بالنفوذ السياسي.

■ ألا ترى ان التصنيف الائتماني السيادي للبلد ينعكس على تصنيف المصارف فيه؟

– التصنيف مرتبط بتحسن الوضع الاقتصادي الذي لا يمكن ان يتحسن إلا مع نمو القطاع المصرفي، لذا من الأجدى

ان نبدأ بتحسن المصارف، وللأسف معظم الأوساط يعتبر ان قطاع المصارف مرعب ومليء بالأسرار والمحرمات، وهذا ما يجعل المصرفيين يتمتعون بهالة لا يستحقونها.

اتجاه الى الاستثمارات العقارية

■ ما هي مشاريعكم الاستثمارية الحالية؟

– لدينا أحد أكبر المشاريع العمرانية، وهو بناء عدد من الأبراج يضم كل منها ٤٣ طبقة، والمشروع جزء من سلسلة مشاريع لنا في العالم العربي.

■ مَن من المستثمرين العرب تستقطبون اليوم؟

– الى مستثمرين عرب من الدول العربية، كل مواطن أردني يعتبر مشروع مستثمر هنا، وقد فوجئنا بتجاوب كبير من السوق، خصوصاً مع انخفاض سعر صرف الدولار في اتجاه الاستثمار العقاري.

عوائد مجزية

■ ما هي نسبة مردود استثمارات «بيتنا» العقارية مقارنة ببقية الاستثمارات المعروضة؟

– من المعروف ان المصارف التجارية وجدت لسبب واحد وهو تمويل الاستيراد ومواد تجارية مشتراة من الخارج، وهي بذلك قاصرة عن تأمين التمويلات اللازمة لآجال طويلة، وبالتالي فلا يمكن ان تضمن نجاح استثماراتها خصوصاً العقارية منها، بعكس «بيتنا» التي استطاعت على مدى اثني عشر عاماً خلت تأمين عوائد مجزية بفائدة متوسطها ٦,٥ في المئة، في حين عجزت البنوك عن تخطي نسبة ٣ في المئة. أما كفالتنا فهي موجودات الشركة وتاريخها العريق وثقة المواطنين بها.

■ هل لديكم نيّة لافتتاح مصرف؟

–لا نيّة لدينا في دخول هذا المضمار، لتعارضه مع المفهوم العربي لدور المصرف البعيد عن مفهوم توظيف الادوات المالية.

نتائج واعدة

■ كيف تقوّم نتائج «بيتنا» للعام ٢٠٠٤، وما الذي تتوقعونه من نتائج مستقبلاً؟

– نتائج وارقام ٢٠٠٤ مرضية وجاءت أفضل مما توقعناها. أما بالنسبة الى السنة ٢٠٠٥ فهي واعدة وننتظر تحقيق نمو أقله ٥٠ في المئة، نظراً للمشاريع التي ننوي القيام بها، والتي أبرمنا اتفاقات مع شركات متخصصة لوضع خطط مشاريعها. وحالياً هناك مشروع ضخم قيد الدرس وهو الأول من نوعه في المنطقة، نتمنى النجاح فيه.

ايلي فاخوري (الاعتماد المالي CREDIT FINANCIER):

بامكان الدولة تسديد ديونها بتطبيق قانوني «الاثراء غير المشروع» و «من أين لك هذا»

رئيس مجلس الادارة – المدير العام للاعتماد المالي CREDIT FINANCIER السيد ايلي فاخوري عبّر عن آرائه بالنسبة لمؤسسته وللمؤسسات المالية كافة بأجوبة مختصرة ومفيدة. واذ دعا الى عدم تضخيم ازمة المديونية وترك مصرف لبنان يعالجها بحكمته، اكد وجود اقبال على مؤسسته وفروعها مشيدا بلجنة الرقابة على المصارف العاملة على تصويب الاداء. وتمنى على الدولة تطبيق قانوني الاثراء غير المشروع ومن اين لك هذا لتسديد ديونها.

لو لم تكن موجودة هيئة الرقابة لوجب ايجادها

المصرف المركزي اوقف المديونية

■ يتزايد عدد المؤسسات المالية في لبنان في وقت تشتد الازمات الاقتصادية وتزداد المديونية العامة، فما الذي يشجع المتمولين على تأسيس مؤسسات مالية؟

– صحيح ان المواطن يعيش ازمة اقتصادية مزمنة ولكنها ليست بالحجم المخيف الذي يعطى لها عبر الاعلام. وصحيح ايضا ان المديونية العامة تزيد من حدة الازمة ولكن السياسات التي يتبعها المصرف المركزي اوقفت الى حد كبير زيادة هذه المديونية مما افسح في المجال للزيادة في النمو الاقتصادي، وهذا مؤشر جيد على هذا الصعيد. ومن هذا المنطلق يقوم اصحاب الرساميل بتأسيس مؤسسات مالية تساعد في خدمة الاقتصاد الوطني وتعود عليهم بربحية معقولة مقارنة بباقي حقول التوظيف والاستثمار.

اقبال على كل فروعنا

■ هل تزاول جميع المؤسسات المالية دورها الفعلي ام انها تعمل كشركات للتسليف والمتاجرة بسندات الخزينة فقط؟

– اعتقد بأن جميع المؤسسات المالية تقوم بعملها على اكمل وجه وهي بالتالي مثلها مثل اي عمل تجاري آخر بعضها ناجح وبعضها على طريق النجاح، بعضها قانع بما لديه من اعمال وآخر لديه طموحات كبيرة يعمل جاهدا لتحقيقها، اما في ما خص «الاعتماد المالي» فمراكزنا الثلاثة في الحمراء، الدورة والحازمية تعمل ناشطة في حقلي التسليف وادارة الاستثمارات والتوظيفات المالية، ولدينا اقبال كبير من قبل المهتمين بهذا النوع من الاعمال. والى جانب كل هذا فان فرع البورصة في الاعتماد المالي والذي يعمل على مدار الساعة ٢٤ / ٢٤ في كافة مراكزنا يعتبر من المؤسسات الهامة على صعيدي بيع وشراء الاسهم والعملات الى جانب تقديم الدراسات والاستشارات في كافة حقول التوظيف والاستثمار المالي.

المركزي حقق مطالبنا

■ كانت للمؤسسات المالية مطالب عديدة من مصرف لبنان ليسهل اعمالها فهل تحققت؟ وما الذي لم يتحقق؟

– لقد عقدت جمعية المؤسسات المالية في لبنان عدة اجتماعات مع سعادة حاكم المصرف المركزي وهيئة الرقابة على المصارف والمؤسسات المالية وتقدمت منهم بمطالب محقة عمل المصرف المركزي على تحقيق بعضها مشكورا ووعد بدراسة المطالب الباقية والعمل على تحقيقها في الوقت المناسب.

دور رائد للجنة الرقابة

■ هل تشعر المؤسسات المالية بدور الرقابة الفعالة عليها؟ وكيف تنظرون الى هذه الرقابة؟

– ان هيئة الرقابة على المصارف والمؤسسات المالية تقوم بدور رائد واساسي وضروري لتصويب وترشيد الاعمال المصرفية كافة وخاصة المحافظة على الودائع والحد من مخاطر التسليفات عبر التعاميم الصادرة عنها، والتي جعلت من مصارفنا ومؤسساتنا المالية في عداد المصارف العالمية على كافة الصعد. اما بالنسبة الى السؤال ان كنا نشعر ام لا بالرقابة علينا من قبل هيئة الرقابة، فنحن نعلن انه لو لم تكن هذه الهيئة موجودة لوجب ايجادها، ونحن نرحب بها ونتعاون معها ومع تعاميمها على اكمل وجه لان دورها ليس مراقبة اعمال المصارف

الاعتماد المالي لا تعمل عشوائيا بل من خلال دراسات وبرامج واهداف تعدها الادارة مسبقا

والمؤسسات المالية فحسب، بل وتقليل الاخطاء وتصويب الاداء وترشيد العمل في كل انشطة القطاع المصرفي والمالي.

دراسات وبرامج

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٤؟

– ان مؤسسة الاعتماد المالي لا تعمل عشوائيا بل من خلال دراسات وبرامج واهداف تعدها الادارة مسبقا وتعمل بمعاونة عناصرها كافة لبلوغ غاياتها المنشودة. اما في ما خص النتائج المحققة للعام ٢٠٠٤ فهي اكثر من المتوقع لها وتعتبر جيدة لا بل ممتازة في كافة اقسامها، التسليف والبورصة وادارة الموجودات.

ويختم ايلي فاخوري اجوبته متمنيا على الدولة بالنسبة للعام ٢٠٠٥ ان تعمل على استعادة ديونها من خلال تطبيق قانوني الاثراء غير المشروع ومن اين لك هذا.

وقال للشعب اللبناني: على قدر نصف بساطك مد رجليك.

جان رياشي (FFA):

يجب وقف الترخيص لمؤسسات جديدة

اجاب السيد جان رياشي، رئيس شركة فايننشال فاندز ادفايزرز ش.م.ل. (FFA) على اسئلة «البيان» مطالبا بوقف الترخيص لمؤسسات مالية جديدة لافتقار معظم المؤسسات الى الجهاز البشري التقني ذي الكلفة العالية، مشيرا بكل صراحة الى استثناء المؤسسات الاجنبية من وقف الترخيص اذا كانت معروفة. واذ اشار الى الدور المهم للمؤسسات المالية في تنشيط الاسواق المالية في لبنان والى خضوعها الى رقابة جدية من لجنة الرقابة على المصارف، اكد ان حجم الاعمال في مؤسسته قد ارتفع وهو سيرتفع اكثر في حال عادت الاسواق المحلية الى سابق انطلاقتها.

وننشر أدناه أجوبته عن أسئلتنا:

■ يتزايد عدد المؤسسات المالية في لبنان في وقت تشتد الازمات الاقتصادية وتزداد المديونية العامة، فما الذي يشجع المتمولين لتأسيس مؤسسات مالية؟

– في الحقيقة لم يتزايد عدد المؤسسات المالية في لبنان بل انشئت مؤسسات وفي الوقت عينه اوقفت مؤسسات اخرى اعمالها، وهذا ما طرح السؤال حول موضوع الترخيص لمؤسسات مالية جديدة في ظل عدم وجود اسواق مالية ناشطة في لبنان. ان العديد من المؤسسات ليس لديها مكونات الاستمرار، اذ ان حجم اعمالها لا يغطي المصاريف الادارية والتكنولوجية اللازمة لمواكبة العمل في الاسواق المالية ومتطلبات مصرف لبنان. وهنالك خطر، اذ لا يكفي ان يكون اصحاب هذه المؤسسات متمولين بل ينبغي ان تنشأ هذه المؤسسات بجهاز بشري وتكنولوجي ذات كلفة عالية. فبرأينا وتماشيا مع ما يحصل في قطاع المصارف يجب ان يمتنع مصرف لبنان عن اعطاء رخص جديدة الا اذا كانت لمؤسسة اجنبية معروفة ترغب بإنشاء فرع لها في لبنان.

اعطى دورا اهم للمؤسسات المالية

■ هل تزاول جميع المؤسسات المالية دورها الفعلي ام انها تعمل كشركات للتسليف والمتاجرة بسندات الخزينة فقط؟

– وفقا لقانون النقد والتسليف، ان التسليف هو الموضوع الاساسي للمؤسسات المالية، كما ان المتاجرة بسندات الخزينة وتسويقها للمستثمرين هو امر مفيد جدا للاقتصاد الوطني،

نخضع لرقابة جدية ومصرف لبنان يتجاوب مع مطالبنا

فلا نرى اي مشكلة اذا ركّزت بعض المؤسسات المالية على هذين الامرين، علما ان القانون وخصوصا قانون تطوير الاسواق المالية اعطى دورا اهم للمؤسسات المالية وهو المساهمة في تنشيط الاسواق المالية في لبنان.

مصرف لبنان يتجاوب مع جميع مطالبنا

■ كانت للمؤسسات المالية مطالب عديدة من مصرف لبنان ليسهل اعمالها فهل تحققت مطالبها؟ وما الذي لم يتحقق؟

– ان المؤسسات المالية تخضع لاكثرية التعاميم التي يصدرها مصرف لبنان ويوجهها للمصارف والمؤسسات المالية معا، ما يعني ان متطلبات مصرف لبنان هي اثقل على المؤسسات المالية قياسا لحجمها، ورغم ذلك لم تطلب جمعية المؤسسات المالية في لبنان اي تعديل لهذه التعاميم وقد اختصرت طلباتنا على تصحيح بعض الثغرات، وقد تجاوب مصرف لبنان مع جميع هذه المطالب.

اضاف السيد رياشي: «انما ما لم يتحقق هو ما ليس من صلاحيات مصرف لبنان ويستوجب تعديلا في القوانين».

المؤسسات المالية مراقبة بجدية

■ هل تشعر المؤسسات المالية بدور الرقابة الفعالة عليها؟ وكيف تنظرون الى هذه الرقابة؟

– ان لجنة الرقابة على المصارف تراقب دوريا وبجدية المؤسسات المالية. ويمكنني القول ان لديها جهازاً بشرياً مختصاً في امور مخاطر الاسواق المالية وهي مخاطر تختلف كليا عن المخاطر المصرفية التقليدية.

ننتظر اعادة انطلاق اسواقنا المحلية

■ كيف تقيمون نتائجكم للعام ٢٠٠٤؟

– يمكنني ان أقيّم العام ٢٠٠٤ بأنه كان جيدا بحيث ان عدد عملائنا زاد بحجم كبير وكذلك هناك زيادة في حجم اعمالنا ونحن ما زلنا ننتظر اعادة انطلاق اسواقنا المحلية لان هذا هو مجال عملنا الطبيعي والذي من شأنه ان يشكل نقلة نوعية لمؤسستنا.

FFA
FINANCIAL
FUNDS
ADVISORS

شعار شركة FFA

عصام حرب (المركز المالي):

المؤسسات المالية توجد فرص التوظيف السليم

أجاب الاستاذ عصام حرب رئيس المركز المالي (F.C.C.) عن اسئلة «البيان» عن دور المؤسسات المالية في لبنان وتزايد عددها، فأكد ان لهذه المؤسسات دورها الفاعل والمفيد الى جانب المؤسسات المصرفية. وهي تعتبر صناعة جديدة تؤمن فرص التوظيف السليم للمستثمرين. واشار الى ان مصرف لبنان يعيرها كل اهتمامه وقد حقق الحاكم لهذه المؤسسات معظم مطالبيها الآيلة الى تنشيط السوق المالي.

■ يتزايد عدد المؤسسات المالية في لبنان في وقت تشتد الازمات الاقتصادية وتزداد المديونية العامة، ما الذي يشجع المتمولين لتأسيس مؤسسات مالية؟

– ان عمل المؤسسات المالية العام دخل مجددا نتاجا جديدا في الصناعة المالية ويعتبر رديفا ان لم يكن موازيا للصناعة المصرفية. اذ ان حجم الاستثمارات المتداولة عالميا اصبح عبئا ثقيلاً على المصارف في توظيفها في قطاعات الانتاج المحلية الروتينية اضافة لنظام العولمة الذي فتح العالم بعضه على البعض. من هنا كان لابد من ايجاد صناعة جديدة تؤمن فرص التوظيف السليم وايجاد انتاجات متنوعة من خلال عمل هذه المؤسسات المالية في لبنان وفي الخارج ايضا تماشيا مع ما يتطلب السوق المالي من توسيع لتنويع محفظة الاستثمارات.

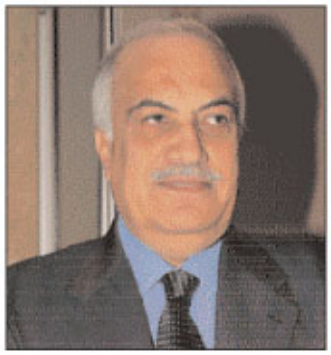
■ هل تزاول جميع المؤسسات المالية دورها الفعلي ام انها تعمل كشركات للتسليف والمتاجرة بسندات الخزينة فقط؟

– ان الصلاحيات الممنوحة لعمل المؤسسات المالية المرخص لها من قبل البنك المركزي عديدة ومتنوعة، ولكن نظرا لحداثة تواجد هذه المؤسسات في السوق المالي، فإننا نلاحظ ان تنوع العمل والاختصاص هو السمة التي تميز نشاطاتها. وهذا التميز هو الذي يؤسس لعمل سليم من جهة ومن جهة اخرى لتعاون متين في ما بين المؤسسات المالية نظرا الترابط وتواصل بعض الاختصاصات ببعضها الآخر ما يعطي صورة أبهى لعمل المؤسسات المالية وتعاونها وتطوير اعمالها في السوق المحلي.

تفهم الحاكم والمسؤولين لمطالبنا صب في مصلحة القطاع

■ كانت للمؤسسات المالية مطالب عديدة من مصرف لبنان ليسهل اعمالها فهل تحققت مطالبها؟ وما الذي لم يتحقق؟

– ان تجمع المؤسسات المالية في لبنان ضمن جمعية واحدة ترعى عملها وتسعى دائما للحفاظ على مصالحها وتوفير كل التسهيلات لها للعمل ضمن روحية واحدة واهداف موحدة حقق تقدما سريعا وغدا مطردا لعمل هذه المؤسسات، وان الاجتماعات الدورية الشهرية التي تعقد مع سعادة حاكم مصرف لبنان والمسؤولين في المصرف المركزي ساهمت وبصورة مباشرة بتحقيق اهداف عديدة ومهمة تدخل في نطاق عمل المؤسسات المالية وتصوب ممارستها الفعلية على ارض الواقع بعدما تبين ان تعاميم عديدة وقرارات اخرى لا يتوافق مضمونها مع ممارسة نشاط المؤسسات المالية. وان التفهم السريع والتعاون الدقيق مع سعادة حاكم مصرف لبنان والمسؤولين



في وزارة المال، والوزارات الاخرى المعنية، ساهما بتحقيق مطالب كثيرة في فترة وجيزة وما لم يتحقق منها جزء يسير لا يزال على بساط المناقشة والبحث.

■ هل تشعر المؤسسات المالية بدور الرقابة الفعالة عليها؟ وكيف تنظرون الى هذه الرقابة؟

– مما لا شك فيه ان للرقابة على عمل المؤسسات المالية دوراً مباشراً ومهماً جدا نلحظه بصورة مستمرة من خلال عملنا، وان التعاميم التي نطبقها يوميا واسبوعيا وشهريا وسنويا اسوة بما تقوم به المصارف مع البنك المركزي تجعل عمل المؤسسات المالية خاضعة مباشرة للمراقبة الدائمة، وهذا ما يساهم بتقويم عمل المؤسسات في وجهة سليمة وصحيحة، كما يطمئن المستثمر الى ان السوق المالي يخضع دوما لمراقبة توفر الأمن المالي لمحافظ الاستثمار.

السلام
شركة تأمين وإعادة تأمين ش.م.ل.
رأس المال ٢,٢٥٠,٠٩٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله

ASSALAM
INSURANCE & REINSURANCE CO.S.A.L.
CAPITAL: L.L. 2.250.090.000 FULLY PAID UP

الرملة البيضاء – شارع بيتهوفن
تلفون: ٨١١٤٨٤ – ٨٠١٨٧١ (٠١)
فاكس: ٧٩١٧٩٨ ١ ٩٦١
ص . ب : ٩١٨٢
بيروت – لبنان

WHITE SAND - BEETHOVEN STREET
TEL: (01) 811484 - 801871
FAX: 961 1 791798
P. O. BOX: 9182
BEIRUT - LEBANON

خبرة طويلة في عالم التأمين
UNDERWRITES VIGILANTLY - PAYS PROMPTLY

مسجلة في سجل هيئات الضمان
تحت رقم ١٦٧ وخاضعة لأحكام
الرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ١٤ أيار ١٩٦٨

Inscrite au Liban Régistre des Organismes
d'assurances sub. No. 167, et soumise aux
dispositions du Décret No. 9812 du 4/5/1968

حافظوا على نفط لبنان... قبل أن ينضب

بقلم: روجيه شفيق ناصيف
الأمين العام لجمعية المؤسسات المالية في لبنان

أمور عدة حصلت على الصعيد الدولي خلال السنوات الثلاث الأخيرة كان بإمكان الدولة اللبنانية الإستفادة منها كما يجب، إلا أنه وللأسف لم تثبت الوقائع ذلك.

وقد نحصر هذه الأمور بهجمات الحادي عشر من أيلول (سبتمبر)، ومؤتمر باريس٢ والإرتفاع الكبير لعملة اليورو.

فصحيح أن لبنان لم يخطط للهجمات، كما ليس من شيم اللبنانيين إستغلال مصائب غيرهم، إلا أنه مما لا شك فيه أن الأضرار التي نجمت عنها أوجدت لدى الغرب جواً جائراً من العدائيّة العشوائيّة تجاه كل ما يمت بصلة إلى العروبة، مما حوّل أنظار المستثمرين وأصحاب الرساميل في البلدان العربيّة من الوجهة الطبيعية التي كانت تتمثّل بالولايات المتحدة الأميركية والبلدان الأوروبية، إلى جهات أخرى.

فماذا كان نصيب لبنان من هذا التحوّل؟ وما هي الأموال التي حطّت لديه من أجل الإستثمار؟ وإن كان شيء من هذا القبيل قد حصل، فما هي نسبة هذه الرساميل بالمقارنة مع الإستثمارات الخارجيّة للدول العربية المتموّلة؟

وفي هذا المجال، وإن كان لنا عتب على هذه الدول بسبب ضآلة استثماراتها في لبنان نسبياً، وهو ما يندرج ضمن عدم التكاتف العربي الإقتصادي (ناهيك عن السياسي) وفي غياب السوق العربية المشتركة التي كانت باستمرار نداء لا يلقى الصدى عند التنفيذ، غير أن اللوم الحقيقي يقع على الدولة المضيفة للإستثمار وتتحمل القدر الأكبر من المسؤوليّة.

والسؤال الذي يطرح نفسه، ماذا فعلت الدولة اللبنانيّة لتحفيز الإستثمار لديها؟

كلنا يعلم أن الأمن هو مفتاح الإستثمار. أما الأمن بمفهومه الواسع فهو الأمن الداخلي والأمن السياسي والأمن الإجتماعي والأمن الإقتصادي والأمن الإداري والأمن القضائي والأمن التشريعي والأمن الإعلامي والأمن البيئي إلخ....

فأين نحن من هذا كله؟ وإذا ما راجعنا حساباتنا بتجرّد، نرى أن الدولة اللبنانيّة لم تقم بما يتوجب عليها فعله من أجل إرساء قواعد الأمن الشامل (ونحن لا نطالبها بأن تكون المدينة الفاضلة) وهو المدخل الأساسي لكل استثمارات من الخارج، كما أنه الشرط الأول لاستمرارية كل استثمار قائم. وإذا كان المثل الشائع ينعت رأس المال بالجبان، فأنا أقول عكس ذلك وأصفه بالشجاع والذكي، لأن الإستثمار مقدام إذا شعر بالإطمئنان في الأرض التي ينوي أن يحط فيها، ولأن الإستثمار يستشعر بدقة حالة عدم الأمان ويرحل بسرعة عن الأرض التي يعمل عليها.

إذا، لا يزال علينا في لبنان بذل الكثير من الجهد على هذا الصعيد، لكي نقول أننا أصبحنا فعلاً واحة أمان لكل قاصد بدلاً من أن نتلطّى وراء مقولة أننا جزء من معضلة الشرق الأوسط ونقف مكتوفي الأيدي.

لذلك، علينا استكمال الإصلاحات التي باشرنا بها، وإنجاز ملفات الإصلاح الإداري، والإصلاح الضريبي وتحديث القوانين ووضع القضاء... كي لا يبقى عذر قائماً لأي مستثمر يرغب بطرق أبوابنا.

أما الأمر الثاني فهو انعقاد مؤتمر باريس ٢ الذي التزمت خلاله الدولة اللبنانيّة بتنفيذ برنامج إصلاحات إداريّة وماليّة وتشريعيّة، والشروع في خصخصة بعض المرافق أو تسنيد مداخيلها.

وإذا كانت بنية الفوائد قد شهدت تراجعاً ملموساً تبعاً للأموال التي تم إقراضها للبنان، وأفسحت في المجال أمام إعادة جدولة جزء من الدين العام، إلا أن ترشيد الإنفاق ووقف الهدر ظلا شعارين نرددهما دونما نتيجة تذكر.

كما أن عمليّات الخصخصة لم تحصل، ولو كنّا من المتفقين مع المنادين بأن تكون الخصخصة ملائمة، أي بمعنى آخر وجوب تحسين المرافق قبل التنازل عنها بأسعار بخسة، وبعدها لن ينفع الندم. ولكن ما هي الإجراءات التي اتخذت على هذا الصعيد وأين البرنامج الزمني الذي تم إعداده لمقابلة عمليات التخصيص؟

ومع إقرارنا التام بزيادة حاصلة في الواردات وتفعيل الجباية، إلا أن كتلة الدين العام لم تنخفض بالرغم من تقليص خدمته، وما لم نضع حداً نهائياً لتفاقم عجز الخزينة ونبدأ بإطفاء الدين العام تدريجياً، حيث أن نسبته إلى الناتج المحلي باتت مرتفعة جداً، لن يكون المناخ مؤاتياً للإستثمار ولتنشيط عجلة الإقتصاد.

والأمر الثالث الذي تمثل في الإرتفاع الكبير لعملة اليورو، فهو يشكل فرصة للبنان المرتبطة عملته أساساً بالدولار الأميركي، لأن يكون قبلة للإستثمارات الصناعيّة والسياحيّة والخدماتيّة، شرط إزالة بعض المعوقات من أمامها ومنحها عدداً من الحوافز التشجيعيّة والتسهيلات.

وإذ لا ينكر أحد منّا الإقبال الذي يحظى به حالياً قطاع تشييد الفنادق الجديدة في لبنان الذي هو بحاجة إليها، إلا أن المجال يبقى مفتوحاً أمام هذا النوع من الإستثمارات لا سيّما إذا تمّت مقاربة هذا الملف من الناحية العلميّة وجنّد لبنان إمكاناته وسفاراته في الخارج كي تروّج للسياحة المستدامة على مدار السنة في أراضيه.

ويأتي في هذا السياق الحديث عن مشروع «صنين زينة لبنان» والذي لم يشهد لبنان مشروعاً سياحياً بضخامته، مع علمنا بأن الساحة تتسع للمزيد من المشاريع السياحيّة والترفيهيّة، دون إغفال ذكر المشاريع الإستشفائيّة والمنتجعات الصحيّة.

أما الإستثمارات الصناعيّة فيجب التركيز عليها بجديّة لما لها من أثر على دفع العجلة الإقتصادية وخفض نسبة البطالة العالية.

وفي النهاية تبقى العبرة في التنفيذ، إذ لم يعد مسموحاً للدولة اللبنانيّة إضاعة الفرص وعدم الإستفادة بالقدر المعوّل عليه من كل التطورات الحاصلة.

وبدلاً من أن يهاجر شبابنا المثقّف والمتعلّم وذوو الخبرة، وهم نفط لبنان الحقيقي، للعمل خارج لبنان ومنح عصارة علمهم ومهارتهم لغير وطنهم الأم، وهو ما يحز بأنفسهم، بحجة أن سوق لبنان ضيّقة ولا يمكن لها إستيعابهم، علينا جميعاً أن نعمل على قلب المقاييس وأن نجعل من لبنان واحة أمان للإستثمار، وبذلك وحده تصبح السوق اللبنانيّة كبيرة إلى حد تستوعب معه خرّيجيها الجامعيين الجدد وتستعيد شبابها وقدراتها وأدمغتها من الخارج، فهؤلاء أولى بخدمة الهيكل.

زيادة في مبيعات الذهب بنسبة ٢٨٪ في الربع الثالث من ٢٠٠٤
ووصول المبيعات الى ١,٢ مليار درهم في دولة الإمارات العربية المتحدة

معاذ بركات
المدير الاقليمي لمجلس الذهب العالمي

أعلن المكتب الإقليمي لمجلس الذهب العالمي أن مبيعات الذهب في دولة الإمارات العربية المتحدة ارتفعت في الربع الثالث من عام ٢٠٠٤ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٣ بنسبة ٢٨٪ حيث زادت المبيعات من ٩٣٧ مليون درهم في عام ٢٠٠٣ إلى ١,٢ مليار درهم في عام ٢٠٠٤. وارتفع استهلاك الذهب في دولة الإمارات العربية المتحدة بنسبة ٥٪ في الفترة نفسها. ووصل ارتفاع استهلاك المجوهرات الذهبية في دولة الامارات العربية المتحدة إلى ٥٪ أي من ١٧,٦ طناً في الربع الثالث من ٢٠٠٣ إلى ١٨,٤ طناً في الربع الثالث من ٢٠٠٤. أما في قطاع استثمار الذهب (السبائك و العملات)، فكان ارتفاع الاستهلاك فيه بنسبة ٧٪ أي من ١,٤ طن إلى ١,٥ طن في الفترة نفسها.

وفي تعليق للسيد معاذ بركات، المدير الإقليمي في الشرق الأوسط، تركيا وباكستان، قال: ان الأداء الرائع لسوق الذهب في الامارات في الربع الثالث من عام ٢٠٠٤ يرجع إلى عدة عوامل، منها ارتفاع أسعار النفط في الفترة الأخيرة، ما أدى إلى خلق جو من التفاؤل لدى المستهلكين في دولة الامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية

وباقي دول الخليج. كما أن الزيادة في استهلاك الذهب يرجع إلى نشاط الحملات الدعائية خلال فترة الصيف بالإضافة إلى الازدهار في قطاع السياحة. إن احد العوامل التي ساهمت في جعل دبي مركزا رئيسيا للذهب هو اهتمام السياح فيه حيث يتجه ما يقارب ٧٠٪ من السياح في دولة الإمارات العربية المتحدة لزيارة سوق الذهب. وأكثر ما يميز دبي (مدينة الذهب) بالنسبة للمستهلكين هو توافر أحدث تصاميم مجوهرات الذهب في العالم بالإضافة إلى أكثر الأسعار تنافسا.

وبالرغم من عدم استقرار الذهب في السنتين الاخيرتين، ما زال الاستثمار في الذهب كأداة مالية يزداد في منطقة الشرق الأوسط تماشيا مع نمو الطلب العالمي للذهب كأداة استثمار».

وأضاف بركات: لقد أصبحت دبي ثاني أكبر مدينة مستوردة للمجوهرات الايطالية و التركية بعد الولايات المتحدة. وبالرغم من الزيادة في سعر الذهب في الفترة الأخيرة، ارتفع الطلب على المجوهرات الذهبية مقارنة مع العام الماضي، ما يؤكد شغف المستهلك بالذهب والمجوهرات الذهبية.

أما الاستثمار في الذهب كأداة مالية فقد زاد في منطقة الشرق الأوسط تماشيا مع نمو الطلب العالمي للذهب كأداة استثمار. ويمثل الذهب عنصرا مهما لمواجهة خطر التضخم و أحد عناصر تقليل المخاطر ضمن أي محفظة استثمار. ان الارتفاع في أسعار الذهب بالإضافة إلى العوامل السياسية و الاقتصادية شجع قطاع الاستثمار في الذهب في بعض البلدان ومنها منطقة الشرق الأوسط.

اضاف: بالرغم من التغيرات في الأوضاع السياسية والاقتصادية في العالم، بقي سوق الذهب في دولة الامارات العربية المتحدة ومنطقة الشرق الأوسط في حالة استقرار وقد ازدادت مبيعات الذهب في دول الخليج في الربع الثالث من عام ٢٠٠٤ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٣، ففي المملكة العربية السعودية ارتفعت المبيعات بنسبة ٢٣٪. وكانت نسبة الارتفاع في المبيعات في دولة الكويت ١٣٪ و ١٧٪ في البحرين و ٩٪ في عمان، في حين بلغ ١٠٪ في قطر. ان الزيادة في المبيعات في دول الخليج تؤكد شغف المستهلكين بالذهب والمجوهرات الذهبية وإقبالهم على شراء المجوهرات الذهبية بالرغم من زيادة سعر الذهب في تلك الفترة.

Gold consumption in Tonnage

Country	Tonnage in Q3 2003	Tonnage in Q3 2004	Change%	Yoy change
UAE	19.0	19.9	50.0%	12.0%
SAUDI ARABIA	30.4	34.0	12.0%	5.0%
BAHRAIN	3.6	3.8	6.0%	8.0%
KUWAIT	5.7	5.9	4.0%	13.0%
OMAN	2.4	2.4	0.0%	5.0%
QATAR	1.5	1.5	0.0%	5.0%
TOTAL	62.6	67.5	8.0%	8.0%

Gold consumption in Sales ($million)

Country	Sales in Q3 2003	Sales in Q3 2004	Change%	yoy change
SAUDI ARABIA	408	500	23.0%	15.0%
UAE	255	293	15.0%	23.0%
KUWAIT	76	86	13.0%	24.0%
BAHRAIN	48	56	17.0%	18.0%
OMAN	32	35	9.0%	16.0%
QATAR	20	22	10.0%	15.0%
TOTAL	839	992	18.0%	20.0%

لائحة اتحاد المصارف العربية لأكبر ١٠٠ مصرف عربي

الاهلي التجاري السعودي اول في الموجودات والراجحي في الارباح وABC في الودائع والعربي بحقوق المساهمين

عبد الله باحمدان
البنك الاهلي التجاري (السعودية)

غازي عبد الجواد
المؤسسة العربية المصرفية (البحرين)

عبد الحميد شومان
البنك العربي (الاردن)

عبد الله الراجحي
شركة الراجحي المصرفية (السعودية)

اصدر اتحاد المصارف العربية لائحة بنتائج اكبر ١٠٠ مصرف عربي خلال العام ٢٠٠٣، موردا الارقام التي حققتها هذه المصارف من حيث الموجودات والقروض والودائع وحقوق المساهمين والارباح.

وبحسب اللائحة احتل البنك الاهلي التجاري السعودي المرتبة الاولى بحجم موجوداته البالغ ٣١,٣ مليار دولار، تليه المؤسسة العربية المصرفية "ABC" ومركزها البحرين بمجموع موجودات بلغ ٣٠ مليار دولار، فالبنك العربي ومركزه الاردن ومجموع موجوداته ٢٤,٥ مليار دولار.

واحتلت المؤسسة العربية المصرفية "ABC" المرتبة الاولى بحجم الودائع (٢٤,٨ مليار دولار)، والبنك العربي بمجموع حقوق المساهمين البالغة ٢,٩ مليارى دولار.

ولا تزال مؤسسة الراجحي المصرفية للاستثمار السعودية في المرتبة الاولى من حيث الارباح والتي بلغت ٥٤٤ مليون دولار.

اكبر ١٠ مصارف عربية حسب حقوق المساهمين

اسم المؤسسة / البلد	٢٠٠٣ (مليون $)	٢٠٠٢ (مليون $)	معدل النمو (٪)
البنك العربي (الاردن)	٢٨٨٠	٢٥٨٥	١١,٤١
البنك الاهلي التجاري (السعودية)	٢٧٥٥	٢٣٧٨	١٥,٨٥
البنك السعودي الاميركي (السعودية)	٢٣٦٧	٢٣٧٦	--
بنك الرياض (السعودية)	٢٢٣٦	٢٢١٩	٠,٧٦
بنك الكويت الوطني (الكويت)	١٩٥٥	١٨١٤	٧,٧٧
الراجحي المصرفية للاستثمار (السعودية)	١٩٣٦	غ.م.	--
المؤسسة العربية المصرفية (البحرين)	١٥٨٥	١٣٧١	١٥,٦٠
الوطني (قطر)	١٥٤١	١٣٦٨	١٢,٦٤
بنك الخليج الدولي (البحرين)	١٣٨٩	١١٢٨	٢٣,١٣
البنك السعودي الفرنسي (السعودية)	١٣٤٧	١٢٦٧	٦,٣١

اكبر ١٠ مصارف عربية حسب الربح

اسم المؤسسة / البلد	٢٠٠٣ (مليون $)	٢٠٠٢ (مليون $)	معدل النمو (٪)
الراجحي المصرفية للاستثمار (السعودية)	٥٤٤	٣٧٧	٤٤,٢٩
بنك الرياض (السعودية)	٤٢٤	٣٧٨	١٢,١٦
بنك الكويت الوطني (الكويت)	٤١٢	٣٦٠	١٤,٤٤
البنك السعودي الأمريكي (السعودية)	٣٨٣	٤٩٥	(٢٢,٦٢)
البنك السعودي البريطاني (السعودية)	٣٣٥	٢٥٩	٢٩,٣٤
البنك السعودي الفرنسي (السعودية)	٣١٦	٢٧٠	١٧,٠٣
البنك العربي (الاردن)	٢٢٨	٢٣٠	--
بنك ابو ظبي الوطني (الامارات)	٢١٩	١٨٠	٢١,٦٦
بنك دبي الوطني (الامارات)	٢١٩	١٥٥	٤١,٢٩
البنك العربي الوطني (السعودية)	٢٠٤	١٥٦	٣٠,٧٦

اكبر ١٠ مصارف عربية حسب الودائع

اسم المؤسسة / البلد	٢٠٠٣ (مليون $)	٢٠٠٢ (مليون $)	معدل النمو (٪)
المؤسسة العربية المصرفية (البحرين)	٢٤,٧٨٩	٢٣,١٥٩	٧,٠٣
البنك الاهلي التجاري (السعودية)	٢٤,١١٩	٢٢,٧٤٨	٦,٠٣
البنك السعودي الأمريكي (السعودية)	١٦,٤٧١	١٥,٦٦٧	٥,١٣
البنك العربي (الأردن)	١٦,١٨٤	١٦,٩٥١	٠,٨١
البنك الاهلي المصري (مصر)	١٦,٠٣١	١٨,٦٨٣	(١٤,١٩)
بنك الرياض (السعودية)	١٢,٢٣٤	١١,٤٦٦	٦,٦٩
بنك مصر (مصر)	١٢,٠٧٠	١٣,١٩٨	(٨,٥٤)
البنك السعودي الفرنسي (السعودية)	١١,٣٦٨	٩,٦٥١	١٧,٧٩
بنك الكويت الوطني (الكويت)	١٠,١٨٨	٩,٨٩٨	٢,٩٢
البنك السعودي البريطاني (السعودية)	٩,٦٢٣	٩,٣٢٨	٣,١٦

اكبر ١٠٠ مصرف عربي حسب الموجودات

(مليون دولار اميركي)

اسم البنك	الموجودات	القروض	الودائع	حقوق المساهمين	الربح
١- البنك الاهلي التجاري (السعودية)	٣١٣١٥	١٣٢٦٧	٢٤١١٩	٢٧٥٥	٨٠٣
٢- المؤسسة العربية المصرفية (البحرين)	٣٠٠٦٨	١٥٩٢١	٢٤٧٨٩	١٥٨٥	١٢٠
٣- البنك العربي (الاردن)	٢٤٥٤٥	٩٩٩٢	١٦١٨٤	٢٨٨١	٢٢٨
٤- البنك الاهلي المصري (مصر)	٢١٧٠٨	٩٥٣٥	١٦٠٣١	١٠٣٠	٥٩
٥- البنك السعودي الاميركي (السعودية)	٢١٠٧٦	٩٣١١	١٦٤٧١	٢٣٦٨	٣٨٣
٦- بنك الرياض (السعودية)	١٩٠٦٩	٧٤٥٤	١٢٢٣	٢٢٧٩	٤٢٥
٧- بنك الكويت الوطني (الكويت)	١٨٤٥٧	٨٤١٠	١٠١٨٩	١٩٥٥	٤١٢
٨- بنك الخليج الدولي (البحرين)	١٧٣٠٣	٣٧٦٠	٤٩١١	١٣٨٩	١٠٦
٩- شركة الراجحي المصرفية للاستثمار (السعودية)	١٧٢٥٣	٢٤٠	١٣١٤٧	١٩٣٦	٥٤٤
١٠- المصرف التجاري السوري (سوريا)	١٦٢١٥	٣٥٨٤*	٦٦٩٣*	٧٣٠	١٣٥
١١- البنك السعودي الفرنسي (السعودية)	١٤٢٦٧	٧١٢٧	١١٣٦٩	١٣٤٧	٣١٦
١٢- بنك مصر (مصر)	١٣٩٦٣	٥٣٤٥	١٢٠٧٠	٥١٣٠	٢١
١٣-البنك العربي الوطني (السعودية)	١٣١٢٠	٥٣٧٩	٨٩٩٣	١٠٦٠	٢٠٤
١٤- البنك السعودي البريطاني (السعودية)	١٢٢٩٣	٦٩٦٤	٩٦٢٤	١٢٦٦	٣٣٦
١٥- بنك ابو ظبي الوطني (الامارات)	١١٨٧٧	٧٩٢١	٨٥٥٧	١١٩٤	٢٢٠
١٦- القرض الشعبي المركزي (المغرب)	١٠٨٦٣	٣٧٧٢	٩٣٧٦	١٠١٠	٨٧
١٧- بيت التمويل الكويتي (الكويت)	١٠١٣٧	٦٠٥٧	٧٦٦٨	٨٣٠	١٩٤
١٨- بنك دبي الوطني (الامارات)	٩٧٠٠	٣١٩٧	٧٣١٦	١٤٩٣	٢١٩
١٩- الوطني (قطر)	٩٥٥٨	٦٣٥٨	٦٦٢١	١٥٤١	١٧٦
٢٠- المصرف العربي الليبي الخارجي (ليبيا)	٨٩٨١	٢٦١١*	٦١٢٤*	٢٣٧	١١٨
٢١- بنك لبنان والمهجر (لبنان)	٨٧٨٦	١١٦٥	٧٦٨٦	٦٢٩	٨٨
٢٢- بنك الامارات الدولي (الامارات)	٨٦٧٩	٦٢١٨	٥٥٩٤	١٣٤٣	١٦٦
٢٣- بنك الخليج (الكويت)	٨٤٢٤	٤١١٢	٤١٦٦	٨٨٩	١٦٥
٢٤- بنك ابو ظبي التجاري (الامارات)	٧٨٢٨	٥٢٤٧	٥٢٧٤	١١٣٥	١١١
٢٥- البنك التجاري الكويتي (الكويت)	٧٤٥٩	٤٠٠٩	١٢٧٦	١٠٠٥	١٩٢
٢٦- البنك السعودي الهولندي (السعودية)	٧٤٥٧	٣٧٢٣	٥٧٥٥	٦٨٠	١٦٠
٢٧- بنك القاهرة (مصر)	٧٢٩١	٣٨٩٧	٥٩٧١	٣٩٥	٩
٢٨- بنك المشرق (الامارات)	٧١٤٣	٤٠١٣	٥١٠٩	١٠٨٦	١٦٤
٢٩- بنك الجزائر الخارجي (الجزائر)	٧١١٦	غ.م.	غ.م.	٢٤٤	٨
٣٠- بنك عوده (لبنان)	٧٠٩٢	١٣٧٦	٥٩٩٧	٤٣٣	٥٤
٣١- مؤسسة الخليج للاستثمار (الكويت)	٦٦٩٦	٤٤٦	١٩٠٤	١٢٨٦	١٢٥
٣٢- البنك التجاري المغربي (المغرب)	٦٥٧٠	غ.م.	غ.م.	٦٤٦	٦٧
٣٣- بنك برقان (الكويت)	٦٥١٥	٢٩٠٩	٣١٦١	٧١٨	٦٩
٣٤- البنك الاهلي المتحد (البحرين)	٦٢٧٠	٢٥٠٧	٢٨٠٨	٩٣٦	٨٧
٣٥- البنك المغربي للتجارة الخارجية (المغرب)	٦٢٢٠	٢٦٣٠	٥٠٨٧	٥٨٢	٤٤
٣٦- بنك دبي الاسلامي (الامارات)	٦٢٠٢	٣٤١١	٥٤١٣	٤٦٢	٦٤
٣٧- بنك بيبلوس (لبنان)	٦٠١٦	١١٨١	٤٩٢٢	٥٤٩	٤٧
٣٨- البنك السعودي للاستثمار (السعودية)	٥٧٨٩	٢٧٢٨	٣٨٤١	٧٠٢	١٢٤
٣٩- القرض الشعبي الجزائري (الجزائر)	٥٥٥٧	غ.م.	غ.م.	٢٧٣	١
٤٠- البنك الوطني الجزائري (الجزائر)	٥٤٩٩	غ.م.	غ.م.	٣١٢	٣٦
٤١- بنك الاسكندرية (مصر)	٥٤٩٣	٢٣٠٠	٤٦٠١	٢٤١	١٣
٤٢- بنك البحر المتوسط (لبنان)	٥٣٤١	١٥٦٤	٤١٧٢	٥٢٧	٣٣
٤٣- بنك الكويت والشرق الاوسط (الكويت)	٥٠٧٤	٢٢٢٩	٣٦٩٥	٥٨٢	٦٥
٤٤- البنك الاهلي الكويتي (الكويت)	٥٠٣٥	٢٥٦٧	٣٠٦٢	٦٤٥	٧٥
٤٥- بنك الاتحاد الوطني (الامارات)	٤٦٦٣	٢٦٦٩	٣٥١٧	٥٤٢	١٠٣
٤٦- بنك الوفاء (المغرب)	٤١٠٤	١٣٩٥*	٢٦٦١*	٣٧١	٤١
٤٧- بنك مسقط (سلطنة عمان)	٤٠٣٩	٣٢٣١	٢٦١٢	٤٥٠	٧١
٤٨- فرنسبنك (لبنان)	٤٠٢٦	٥٨٦	٣٣٣٦	٢٨٩	٤٤
٤٩- البنك التجاري الدولي (مصر)	٣٩٢٢	٢٠٣١	٣٣١٥	٣٤٩	٦٧
٥٠- إنفستكورب (البحرين)	٣٧٢٩	٢١٤	٧٥٤	١٠٥٣	٧٢

(مليون دولار اميركي)

اسم البنك	الموجودات	القروض	الودائع	حقوق المساهمين	الربح
٥١- بنك بيروت (لبنان)	٣٦٤٨	٦٢٣	٢٤٦٦	٢٤١	٢١
٥٢- البنك اللبناني الفرنسي (لبنان)	٣٦٠١	١١١٨	٣١٥٦	٢٥٠	١٩
٥٣- بنك البحرين والكويت (البحرين)	٣٥٠٤	١٧٥٨	٢٩٦٣	٣٧٩	٦٢
٥٤- الشركة التونسية للبنك (تونس)	٣٤٢٢	٢٥٧١	١٨٠٤	٣٥٦	١٧
٥٥- المصرف العربي الدولي (مصر)	٣٤١٨	٣٦٥	٢٥٧٠	٤٦١	٤٦
٥٦- بنك البحرين الوطني (البحرين)	٣٢٩١	١٤٩٨	٢٣٨٢	٤٤٠	٦٠
٥٧- البنك العقاري العربي (مصر)	٣١٦٢	٢٥٥٠	١٥٤٢	١٩٥	١
٥٨- البنك المغربي للتجارة والصناعة (المغرب)	٢٩٠٢	٢١٧٧	٢٣٨٦	٢٥٧	٣٥
٥٩- بنك الاسكان للتجارة والتمويل (الاردن)	٢٨٤٩	٨٨٦	٢١٥٣	٣٩٤	٣٢
٦٠- بنك اليوباف* (فرنسا)	٢٧٨٦	٤٠٢	٢٣٨	٤٥١	١١
٦١- بنك مصر الدولي (مصر)	٢٧٤٢	١٠٢٩	٢١٤٧	١٨٠	٢٣
٦٢- المصرف التجاري الوطني (ليبيا)	٢٧٣٤	١٩٧٢	٢١٤٢	١٢٤	٣٥
٦٣- بنك الاعتماد اللبناني (لبنان)	٢٦٩٢	٥٠٣	٢٢٨٢	١٥٧	٢٠
٦٤- سوسيتيه جنرال (لبنان)	٢٥٥٩	٧٩٨	١٩٥٥	١٢٠	٢
٦٥- البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي (مصر)	٢٥٠٩	٢٠٤٠	١٦٠٥	٢٨٥	١
٦٦- بنك الدوحة (قطر)	٢٤٨٢	١٣٣١	٢٠٣٥	٣٠٧	٥٩
٦٧- بنك فيصل الاسلامي المصري* (مصر)	٢٤٦٥	غ.م.	٢١٦٢	٧٩	٤
٦٨- البنك الوطني الفلاحي (تونس)	٢٤٤٠	غ.م.	غ.م.	غ.م.	١٤
٦٩- البنك التجاري (قطر)	٢٤١٤	١٢٧٩	١٧٢٣	٣٨٨	٦٨
٧٠- بنك الجزيرة (السعودية)	٢٣٩٧	١٢٤٣	٢٠٠٩	٢٣٦	٢٥
٧١- بنك دبي التجاري (الامارات)	٢٣٥٩	١٥٦٩	١٦٧٢	٤٥٢	غ.م.
٧٢- البنك العقاري الكويتي (الكويت)	٢٢٩٤	١٤٩٥	١٦٣٧	٤١١	٦٣
٧٣- الشركة العربية للاستثمار (البحرين)	٢٢٦٣	٩٣٥	١٦٨٢	٥٣١	٣٨
٧٤- بنك الاستثمار العربي (مصر)	٢٢٥٥	٩٨١	١٦٩٤	٨٨	غ.م.
٧٥- البنك التجاري العربي البريطاني (بريطانيا)	٢٢١٣	١٦١٨	غ.م.	٢٤٦	١٦
٧٦- مصرف المغرب (المغرب)	٢٢١٢	١١٣٠	١٨٨٧	١٧٠	٢٠
٧٧- بنك قناة السويس (مصر)	٢١٧٥	١٢٠٤	١٧٠٥	١٣٩	٨
٧٨- مصرف ابو ظبي الاسلامي* (الامارات)	٢١٦١	غ.م.	٢١٦٢	٧٩	٤
٧٩- البنك الوطني العماني (سلطنة عمان)**	٢١٢٠	١٣٧٢	١٦١٥	١٦٨	(١٣٤)
٨٠- بنك تونس العربي الدولي (تونس)	٢١٠٩	١٤٧٧	١٦٦٨	١٧٩	١٧
٨١- بنك الاسكان (تونس)	٢٠١٧	١٦٠٤	١١٨٢	١٤٥	١٣
٨٢- بنك سرادار (لبنان) ***	١٩٨١	٥٩٨	١٥٦٩	١١٨	١٣
٨٣- بنك الخليج الاول (الامارات)	١٩٧٠	١٣٧٧	١٥٩٩	٢١٢	٣٣
٨٤- البنك الاهلي الاردني* (الاردن)	١٩٦٠	٦٥١	١١٥٦	٩٥	غ.م.
٨٥- بنك بيروت والبلاد العربية* (لبنان)	١٨٧٩	٣٤٠	١٦٣٠	١٠٠	٩
٨٦- مصرف الجمهورية (ليبيا)	١٨٦٧	٩٩٧	١٦٣٦	٩٣	٢٧
٨٧- مصرف الوحدة* (ليبيا)	١٨٢٦	٦٢٨	١٣٣٠	١٣٤	١١
٨٨- البنك اللبناني الكندي (لبنان)	١٧٢٩	٢٣٥	١٤٦٦	٨٠	١٤
٨٩- البنك الاهلي سوسيتيه جنرال (مصر)	١٧١١	٨٥٦	١٤٧١	١٠٩	٣٣
٩٠- بنك عمان الدولي (سلطنة عمان)	١٦٥٩	١٠٥٤	١٢١٥	٢٦٣	٢٨
٩١- البنك الاسلامي الاردني للتمويل والاستثمار (الاردن)	١٦٣٣	٨٧٩	١٥٠٠	٨٠	٧
٩٢- البنك المصري الأميركي (مصر)	١٦٣٢	٤٢١	١٤٤٧	١٠٠	١٧
٩٣- مصرف الأمة* (ليبيا)	١٥٨٦	٧٣٥	١٠٦٣	٣٦	١٣
٩٤- البنك اللبناني للتجاره (لبنان)	١٥٢٦	٢٣٨	١٢٦٢	٢٥	٦
٩٥- مصرف الصحارى (ليبيا)	١٥٠١	٩١٨	٩٢٧	١٦	١٧
٩٦- البنك المصري لتنمية الصادرات (مصر)	١٤٦٥	٨٧٤	٩٧٣	١٣٢	٠,١
٩٧- بنك الامان* (تونس)	١٤٤١	١١٢٥	١٠٦٢	١٢٨	١٢
٩٨- بنك الكويت الصناعي* (الكويت)	١٣٩٣	٣٩١	٧٠	٤٧٧	٢٣
٩٩- بنك مصر اكستريور* (مصر)	١٣٦٩	٦٨٧	١٢٢١	٦٠	غ.م.
١٠٠- البنك الوطني للتنمية (مصر)	١٣٥١	٧٧٠	١١٣٠	٧٧	—

* ارقام ٢٠٠٢ لعدم توفر ارقام العام ٢٠٠٣
** اندمج مع بنك مسقط
*** اندمج مع بنك عوده

المصدر : اتحاد المصارف العربية

اول عربي لرئاسة جمعية الاسواق المالية الدولية

شادي حنا

اعلنت امانة سر جمعية الاسواق المالية – لبنان، انه جرى خلال مؤتمر الجمعية الدولية للاسواق المالية الذي عقد في جوهانسبورغ انتخاب المدير في «بنك بيبلوس» اللبناني شادي حنا بالاجماع نائبا لرئيس الجمعية التي تضم ٧٥ دولة. وكانت جمعية الاسواق المالية لبنان التي تمثلت في المؤتمر المذكور برئيسها سعد جمال الدين وامين سرها انطوان جبران قد رشحت حنا لهذا المنصب، وهو اول عربي يحتل هذا المركز في تاريخ الجمعية الدولية منذ تأسيسها عام ١٩٥٥ ومقرها الرئيسي باريس. علما ان الجمعية عقدت مؤتمرها السنوي الثالث والاربعين للمرة الاولى في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا في بيروت خلال شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٣.

بنك عوده يحذّر من «سكون مستديم»

لا يستطيع أحد بعد اليوم تحمّل نتائجه

موازنة السنيورة تضمنت مخارج لأزمة المالية العامة

في تقريره المالي للفصل الثالث من العام ٢٠٠٤ أشار بنك عودة الى موازنة العام ٢٠٠٥ التي أعدها الوزير السابق فؤاد السنيورة، قائلاً أنها تتضمن بعض المخارج لأزمة المالية العامة في لبنان.

وأشار التقرير الى التهرب الضريبي في لبنان، فقدر قيمته بما يزيد عن ١,٥ مليار دولار سنوياً. كما حذر وللمرة الأولى من «سكون مستديم» لا يستطيع أحد بعد اليوم ان يتحمّل نتائجه.

وممّا جاء في التقرير:

«لقد ظهرت في مشروع موازنة العام ٢٠٠٥ بعض اقتراحات مخارج لأزمة المالية العامة في لبنان. غير ان التوجهات المقترحة فيه ليست ملزمة أو حصرية. ويمكن تقديم العديد من الإجراءات التصحيحية البديلة في حال إقرار روزنامة إصلاحات جدية وموثوقة. فالمهم ان يكون الأثر الإجمالي للإجراءات المقترحة على عجز الموازنة قريباً من أهداف المشروع المقترح سابقاً. والمطلوب هو ان يحصر ضبط هذا العجز حجم الاستدانة السنوية الإضافية ضمن معدل أدنى من معدل النمو الاقتصادي كي تتمكن المالية العامة من بلوغ الحلقة الفضلى المنشودة.

والواقع ان ثمة خيارات عدة متاحة لخفض الإنفاق عبر المزيد من التقشف وترشيد النفقات الجارية وضبط التهرّب الضريبي المستمر. في موازاة ذلك، يمكن اتخاذ تدابير صارمة لتحسين الإيرادات، حتى بدون زيادة الرسوم الضريبية، اذ يقدّر التهرّب الضريبي، على صعيدي ضريبة الدخل وفواتير الكهرباء بما يزيد عن ١,٥ مليار دولار سنوياً. ويمكن ان يحدث سدّ هذه الفجوة، ولو جزئياً، انعكاسات هامة على آفاق التصحيح المالي. كما تجدر الإشارة الى الآثار الإيجابية على ديناميكية الدين، التي يمكن ان تخلفها جهود إدارة الدين العام. فعلى سبيل المثال، نذكر تسنيد ايرادات بعض المؤسسات العامة أو أية مبادرات أخرى لإعادة الهيكلة ومأسسة ومن ثم خصخصة بعض الخدمات العامة.

أيّاً تكن التوجهات التي تؤثر الدولة اعتمادها، فإنه يتعيّن على هذه الأخيرة إظهار الإرادة والقدرة على تنفيذ الإصلاحات المستهدفة. وفي غياب تطورات كهذه، سيكون من الصعب أكثر وأكثر تحقيق التصحيح المالي على المدى المتوسط، وقد تكون لهذا الإخفاق بالتالي مضاعفات سلبية على النشاط الاقتصادي عموماً. فالسياسة الاقتصادية، التي علقت في شرك التجاذبات السياسية، فقدت شيئاً من زخمها في الفترة الأخيرة. لذا، نرى أن المطلوب على مستوى السلطات المولجة بالسياسة الاقتصادية هو عدم التأخر في المبادرات التصحيحية تجنباً للأكلاف العالية التي قد تترتب على توقف مسار الإصلاح. ولا شك في أن أحداً لا يستطيع اليوم تحمّل النتائج الاقتصادية والمالية السلبية التي قد تنجم عن سكون مستديم، مع كل ما يستتبعه ذلك من مضاعفات على مستقبل الأجيال القادمة.

اتفاقية «بازل ٢» تدخل حيز التنفيذ سنة ٢٠٠٧

التصنيف السيادي المتدني للبنان

يلقي أعباء جديدة على المصارف اللبنانية

د. مكرم صادر
امين عام جمعية المصارف اللبنانية

تضمن التقرير السنوي لجمعية مصارف لبنان فصلاً حول الاستعدادات التي تتخذها المصارف اللبنانية لمواجهة التبعات الناجمة عن دخول معايير «بازل ٢» (BASLE 2) قيد التنفيذ مع حلول العام ٢٠٠٧.

وجاء في التقرير ان الرساميل الواجب توفيرها لدى المصرف أصبحت مرتبطة بالتصنيف السيادي (SOVEREIGN RATING) وهو كما نعلم أصبح متدنياً في لبنان الى «بي مايْنوس» (B MINUS). كما توجب اتفاقية بازل ٢ على المصرف اللبناني ان يحتفظ بمؤونات لأنواع جديدة من المخاطر.

وجاء في التقرير:

تم تشكيل لجنة جمعت ممثلين عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف وجمعية المصارف، لدرس التحضيرات اللازمة للبدء بتنفيذ مقررات بازل ٢ عندما تتم صياغتها النهائية. وترتب المقاربة الجديدة المعتمدة من قبل لجنة بازل على المصارف زيادة رساميلها بشكل كبير لمواجهة الأخطار في توظيفاتها.

وبحسب الاتفاقية الجديدة، أصبحت جميع مخاطر الإقراض، بما فيها القروض للدولة وللمصرف المركزي، وبالتالي الرساميل الواجب توفيرها، مرتبطة بالتصنيف السيادي من قبل مؤسسات التصنيف العالمية وفق أكثر المقاربات شيوعاً، وهذا التصنيف بالنسبة الى الدولة اللبنانية متدن حالياً. كما ان الاتفاقية أضافت نوعاً جديداً من المخاطر، هي المخاطر التشغيلية، بعدما أضيفت مخاطر السوق الى مخاطر الائتمان في مرحلة سابقة.

وتعطي اتفاقية «بازل ٢» أهمية بالغة للرقابة المصرفية الفاعلة عبر السلطات الرقابية الرسمية المختصة ولرقابة السوق والجمهور على عمل المصارف.

الاستعدادات

وبالفعل، أدرك القطاع المصرفي ذلك، وباشر عملياً الاستعداد لهذه المتطلبات من خلال إعادة رسملة الأرباح، ومن خلال توسيع قاعدة المساهمين عن طريق إصدار أنواع جديدة من الأسهم كالأسهم التفضيلية، ومن خلال وضع أنظمة الرقابة الداخلية التي أوصت بها لجنة بازل.

ويبقى على القطاع المصرفي اللبناني بالإضافة الى الأمور التي بدأ تنفيذها، ان يستفيد من إمكان زيادة الرساميل المساندة (TIER 2 CAPITAL) التي ما زالت حصتها ضعيفة بالنسبة الى اجمالي الرساميل (٦ في المئة في نهاية أيلول ٢٠٠٤)، وان يقوم بمزيد من عمليات الدمج والتملك في حال إعادة احياء قانون الدمج، ويكمن الحل أيضاً في تحسين درجة تصنيف البلد من خلال تخفيض المخاطر الماكرو – اقتصادية.

مكافحة تبييض الاموال

اضافة الى الاستعدادات لمواجهة متطلبات اتفاقية بازل الجديدة، تم اتخاذ تدابير عدة من قبل السلطات المركزية والرقابية وادارات المصارف، جاءت في مجملها متوافقة ومندرجة في اطار المعايير والقواعد المعتمدة او التي ستعتمد من قبل الصناعة المصرفية العالمية، والتي يعمل على نشرها بنك التسويات الدولية وصندوق النقد الدولي ومجموعة «غافي» وغيرها من الجهات المعنية بالاستقرار المالي الدولي وبتماشي التشريعات والنظم الوطنية مع توجهاتها. وقد تمحورت هذه التدابير حول الاستمرار في مكافحة تبييض الاموال، لا سيّما في ما يعود الى معرفة العملاء، وتوسيع نطاق تطبيق قواعد المحاسبة والتدقيق الدولية، وتطوير العمل الإداري والمحاسبي في سبيل تحسين الشفافية وترشيد الإدارة.

فؤاد السنيورة تسلم جميع مهام مصطفى رازيان

فؤاد السنيوره
رئيس مجموعة البحر المتوسط

حل، اعتبارا من اول كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٥، وزير المال السابق فؤاد السنيورة مكان د. مصطفى رازيان رئيس مجموعة البحر المتوسط للاستثمار (لبنان) ش.م.ل. (هولدينغ).

ويشمل ذلك رئاسة وادارة المصارف الاربعة: بنك البحر المتوسط، اللبناني السعودي، ألليد بنك وبنك البحر المتوسط للاستثمار.

مرة اخرى يؤكد الرئيس الحريري ان الرجل الاول لديه والذي يثق به بشكل مطلق هو الوزير فؤاد السنيورة.

بنك بيبلوس استضاف ندوة الـ "IIF" لمدراء المخاطر

مصارف المنطقة تعقد اجتماعها المشترك مع المراقبين في مسقط

من اليمين: سمعان باسيل ودايفيد شرا (IIF)

«البيان»: وصلتنا هذه المنشورة الاعلانية بعد ارسال عدد كانون الاول الى الطبع:

استضاف بنك بيبلوس في مقره الرئيسي في «بيبلوس تاور» يوم ٢٣ تشرين الثاني ٢٠٠٤ ندوة للمؤسسة المالية الدولية IIF السنوية لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا لمدراء المخاطر الرئيسيين MENA CRO FORUM.

جمعت الندوة اخصائيين من المصارف الاقليمية والمحلية، وتمحورت النقاشات حول مواضيع ادارة المخاطر في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وبالاخص انظمة تصنيف القروض، ادارة مخاطر العمليات، انظمة الرقابة بين الدول المضيفة والدولة الأم (HOME - HOST SUPERVISION) وسبل التنسيق مع هيئات الرقابة لتطبيق مناسب لاتفاق «بازل٢» (BASEL 2).

اطلق السيد سمعان باسيل نائب رئيس مجلس الادارة والمدير العام لبنك بيبلوس الندوة بخطاب افتتاحي سلط فيه الضوء على دور ادارة المخاطر واهميتها في تخصيص الموارد المالية وفي وقعها على النمو الاقتصادي على الاجل الطويل. وشدد السيد باسيل على اهمية التنسيق بين المصارف وهيئات الرقابة لتطبيق دقيق لعملية ادارة المخاطر.

اضاف: ان على مصارف المنطقة اللجوء الى طريقة منظمة لتطبيق متطلبات اتفاق بازل٢ الذي يتضمن لائحة مقاييس شاملة متعلقة بإدارة المخاطر وافضل التطبيقات المتعلقة بها.

اعرب السيد باسيل ختاما عن تقديره للمؤسسة المالية الدولية على جهودها المتواصلة لتسهيل التنسيق بين المصارف الاقليمية حول ادارة المخاطر عامة والمسائل المتعلقة باتفاق بازل٢ خاصة بهدف توجيه اهتمامات منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا نحو متطلبات لجنة بازل٢. ويرى بنك بيبلوس في اتفاق بازل المعدل الوسيلة لرفع مستوى عملياته، كما يهدف الى استخدام تدريجي للمقاربة الداخلية IRB على ان يبدأ تطبيق المقاربة النموذجية STANDARDIZED APPROACH.

واختتمت المؤسسة ندوتها بطرح جدول اعمال الاجتماع المشترك بين مصارف منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا ومراقبي المصارف الذي سيعقد في مسقط في شباط ٢٠٠٥.

كل عام وانتم بخير

تتقدم مجلة «البيان» من جميع قرائها في لبنان والعالم العربي والدول الاجنبية بأطيب التمنيات في الاعياد المجيدة ونتمنى لهم سنة خير وبركة.

بعدما وضع اللبناني للتجارة على السكة الصحيحة

هل يستعيده مساهموه من مصرف لبنان ؟

د. شادي كرم
رئيس BLC

لفتنا حديث للدكتور شادي كرم رئيس البنك اللبناني للتجارة ش.م.ل. (BLC) ومديره العام، يقول فيه انه مرتاح جداً لأن المصرف حقق في العام ٢٠٠٤ أرباحاً بلغت ثلاثة أضعاف أرباح العام ٢٠٠٣ (حوالى ١٥ مليون دولار) وأنه بعدما وصل الى هذه النتيجة سيسلم البنك الى مصرف لبنان الذي انتدبه قبل ثلاث سنوات لهذه المهمة وقد أداها على أحسن وجه.

أما بالنسبة الى مصيره بعد تسليمه لمصرف لبنان فقال انه لا يمكنه التكهن انما هناك عدة احتمالات:

– احتمال استعمال المساهمين الاساسيين حقهم في استرجاعه (بالطبع بعد تسديد ما يتوجب عليهم لمصرف لبنان قبل حزيران المقبل).

– احتمال عدم استرجاعه من قبل المساهمين وتلقي عروض لشرائه وهذا وارد بعدما تمت تنقيته وجرى تحصينه بموازنات تزيد عن المطلوب.

– احتمال شرائه ودمجه بمؤسسة مصرفية لبنانية أو دمج المؤسسة الشارية به ليكبر حجمه.

وختم كرم بأن مهمته تنتهي في ١٥ تموز المقبل وهو رهن إشارة حاكم مصرف لبنان صاحب الرؤية السليمة، فإما ان ينهي خدماته وإما ان يطلب منه الاستمرار في ادارته له ليواصل تكبير حجمه وتعزيز استثماراته.

١٨ منحة من سوسيته جنرال الى أصحاب حساب (SWING)

جان فيليب لوفيفر
مدير عام SGBL

في حفل حاشد ضم المعنيين والإعلاميين وعائلات الفائزين بالمنح، أقيم في فرع سن الفيل، وزع بنك سوسيته جنرال في لبنان (SGBL) للسنة الخامسة على التوالي ١٨ منحة الى أصحاب حساب (SWING) وقد بلغت القيمة الإجمالية التي وزعت على الـ ١٨ الذين فازوا بالقرعة بحضور ممثل اليانصيب الوطني ٣٦ ألف دولار، أي ان كل فائز حصل على ألفي دولار.

مدير عام المصرف جان فيليب لوفيفر ألقى كلمة هنأ فيها الفائزين بالمنح مؤكداً التزام المصرف بكل ما يقدمه لعملائه من حوافز وخدمات وكذلك من مساعدة الجيل الصاعد لمتابعة دراسته العليا.

وكان بنك سوسيته جنرال قدم برنامجاً لهؤلاء الشبان يقضي بإعطائهم القروض المدرسية وقد سمي (SOGESCHOOL) وتحدث أيضاً مدير التخطيط والتسويق والخدمات الالكترونية نديم مجاعص حول حساب SWING الذي سجل نجاحاً مميزاً.

«مصلحة القطاع المصرفي ككل هي الاهم»

رغم الرواج الذي لاقاه منتجه الجديد

بنك عوده تجاوب مع تمني جمعية المصارف وأوقفه

سمير حنا

مدير عام بنك عوده

اظهر بنك عوده تفهما لافتا لمطالبة البنوك الاخرى وقف تسويقه للمنتج الذي قدمه لعملائه في مطلع شهر كانون الاول الماضي بحيث يبدل العميل مبلغاً من الدولارات يعادل ١٠٠ مليون ليرة لبنانية ويجمد لمدة شهرين بفائدة ١١ في المئة. فما ان تمنى عليه مجلس ادارة جمعية المصارف بوقف هذا المنتج الذي اثر على المصارف الصغيرة والمتوسطة وجعل المصارف الكبيرة تحذو حذوه، حتى تجاوب البنك مع هذا التمني واوقف العمليات في كل فروعه.

وكان مجلس ادارة جمعية مصارف لبنان عقد اجتماعين متتاليين يومي الخميس والجمعة الواقعين في ٩ و ١٠ كانون الاول الماضي وبحث في هذا الموضوع، اي في التقلبات الحاصلة في شتى الفوائد الدائنة على ودائع الليرة اللبنانية نتيجة ما سبقت الاشارة اليه، ونزولا عند طلب غالبية اعضاء مجلس الادارة تمنى على بنك عوده والمصارف التي اصدرت منتجات مماثلة بالتوقف عن تسويقها حفاظا على استقرار السوق والاقتصاد الوطني.

وتقديرا لتجاوب المصارف المعنية مع تمني مجلس ادارة جمعية المصارف، اذاع مجلس الادارة بيانا ابدى فيه ارتياحه لاستجابة المصارف المعنية لهذا التمني.

واكد مجلس الادارة في بيانه «على احترام اسعار السوق التي تبقى محكومة بأسعار الفائدة على سندات الخزينة. كما اكد تضامن الاسرة المصرفية وعلى دور الجمعية المرجعي للقطاع والاقتصاد».

وقالت مصادر مصرفية لـ «البيان» ان سوق الفائدة في لبنان حر ولا يمكن لاحد ان يتدخل مع اي مصرف لتحديد معدل معين للفائدة، انما هناك مصلحة القطاع المصرفي ككل في الموضوع. فاذا تضرر بعض القطاع تصيب شظاياها كل القطاع وينعكس الضرر سلبا على الاستقرار النقدي. وهذا ما قدرته المصارف التي تعاملت مع المنتج الجديد بهدف تعزيز ودائعها من جهة وتعزيز قيمة الليرة اللبنانية من جهة ثانية.

نذكر ان عشرات المودعين تهافتوا على تحويل دولاراتهم الى ليرات لبنانية لتوظيفها في المنتج الجديد بفائدة ١١ في المئة بدلا من ٧,٣٠ او ٨ في المئة، آملين بالحصول على مردود اكبر لودائعهم.

نذكر ان صاحب الابتكارات والهندسات الرائدة في بنك عوده هو مديره العام السيد سمير حنا.

مؤتمرات وندوات مصرفية بالجملة في العاصمة اللبنانية

شهدت العاصمة اللبنانية في شهري تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٤ مؤتمرات وندوات ومنتديات ومحاضرات مصرفية ومالية لا يحصى عددها، وكانت كلها موضع اهتمام المشاركين والمعنيين بمواضيعها، اذ شارك في إلقاء الكلمات والمداخلات نخبة من الخبراء والمتخصصين في القضايا المالية والمصرفية والاقتصادية العربية والدولية.

وقد استطاع لبنان ان يستوعب كل هذه المؤتمرات وان يؤمن للمشاركين فيها كل التسهيلات، الى حسن الضيافة والتكريم على الصعيدين الخاص والرسمي.

اما فائدة المشاركين من تلك المؤتمرات فتجلت في تعليقاتهم عليها بعد ختامها وفي مطالبتهم بتكرارها حيث اطلعوا من خلالها على احدث المعلومات والانظمة والبرامج.

ونسجل هنا لحاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف وجمعية مصارف لبنان واتحاد المصارف العربية قدراتها في المواكبة والمشاركة فيها جميعها، وبشكل خاص نسجل للقيمين عليها قدراتهم على إلقاء المحاضرات والكلمات التي تناسبت مع كل موضوع طرح للمناقشة والبحث.

– راجعوا التفاصيل الكاملة في صفحات اخرى لكل المؤتمرات والندوات والمنتديات –

مساهمة سخية كبرى من بنك البحر المتوسط

الى اتحاد المصارف العربية لتشييد مقره الجديد

من اليمين: د. مصطفى رزيان يسلم شيكاً للدكتور جوزف طربيه ويظهر د. فؤاد شاكر

يتواصل تقديم الدعم الى اتحاد المصارف العربية للمساهمة في تشييد مقره الجديد في بيروت، وكان الداعم الجديد للاتحاد بنك البحر المتوسط الذي قدّم رئيسه الدكتور مصطفى رازيان مساهمة مالية كبرى ومتميزة من نوع بلاتينيوم بقيمة ٤٠٠ الف دولار اميركي.

رئيس اتحاد المصارف الدكتور جوزف طربيه اثنى على هذه المساهمة موجها لبنك البحر المتوسط ورئيسه الدكتور رازيان الشكر والتقدير «على الدعم الجديد والسخي للاتحاد»، واكد ان هذه المساهمة «إن عبّرت عن شيء فإنها تعبّر عن بعد النظر لدى قيادة البنك وأسرته تجاه العمل المصرفي العربي المشترك، وان هذه المساهمة ستشكل دعامة جديدة واساسية للمقر الجديد الذي سيحرص الاتحاد على ان يكون مقرا لكل مصرفي عربي على امتداد الوطن العربي».

بنك بيبلوس يواصل سياسته التوسعية

بعد السودان وسوريا انشأ مكتبا تمثيليا في الامارات

يواصل بنك بيبلوس توسعه خارج لبنان، فبعد افتتاحه مصرفه في السودان تحت اسم «بيبلوس بنك افريقيا» في ايلول ٢٠٠٣ حصل ايضا على رخصة من السلطات السورية لفتح مصرف في سوريا تحت اسم «بيبلوس بنك سوريا». وفي ٢٩ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٤ حصل على موافقة مصرف الامارات العربية المتحدة المركزي لافتتاح مكتب تمثيل له في امارة ابو ظبي، وسوف يباشر هذا المكتب عمله اعتبارا من مطلع العام الجديد ٢٠٠٥.

ويهدف بنك بيبلوس من خلال الاستراتيجية التوسعية اولا الى تنويع مصدر وارداته وتوزيع الخطر جغرافيا من سوقه الأم لبنان والاقتراب من العملاء اللبنانيين في المنطقة حيث يقدم لهم خدمات مصرفية مباشرة.

رياض سلامه ينفي تشجيعه للفائدة العالية على الليرة اللبنانية

نفى حاكم مصرف لبنان رياض سلامه بشدة ان يكون هناك اي اتفاق بينه وبين بعض المصارف لتسويق اي منتجات بالليرة اللبنانية وبفوائد مرتفعة. كما نفى ان يكون بصدد اصدار شهادات ايداع على غرار ما حصل منذ نحو سنة عندما اقدمت المصارف على تسويق منتجات مماثلة.

وكانت قد سرت اشاعات حول وقوف حاكم مصرف لبنان وراء السندات التي تسوقها مصارف عوده، ولبنان والمهجر، وبيبلوس وبنك بيروت بالليرة اللبنانية. والتي تؤهل حامل السند الحصول على فائدة نسبتها ١١ بالمئة مقابل تجميد امواله لشهرين!

قليلات سجل لمصرف لبنان فندق كورال بيتش

سجل رئيس مجلس ادارة الشركة الفندقية اللبنانية ش.م.ل. طه قليلات في ١٣/١٠/٢٠٠٤ الاتفاقية الموقعة بينه وبين مصرف لبنان والتي باع بموجبها فندق كورال بيتش في الجناح الى مصرف لبنان ممثلا بالحاكم السيد رياض سلامة. وقد بلغ ثمن المبيع ١٧٠ ألف دولار.

خط ائتمان بمبلغ ٢٥ مليون دولار لبنك بيبلوس المناعي يشيد بدور الوكالات اللبنانية

د. فرنسوا باسيل (الى اليمين) ود. جاسم المناعي يوقعان الاتفاقية

تم في التاسع من شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي التوقيع على اتفاقية خط ائتمان بين برنامج تمويل التجارة العربية وبنك بيبلوس في مقر البنك الرئيسي ببيبلوس تاور في الأشرفية. وقد وقع الاتفاقية نيابة عن الدكتور جاسم المناعي، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة البرنامج، والدكتور فرنسوا سمعان باسيل رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيبلوس.

وبموجب هذه الاتفاقية يمنح البرنامج بنك بيبلوس خط ائتمان بمبلغ قدره ٢٥ مليون دولار أميركي، أي بزيادة ٥ ملايين بالنسبة الى الاتفاقية السابقة، يتم استخدامه في تمويل التبادل التجاري بين الجمهورية اللبنانية والدول الأخرى. وبهذا الخط، يصل عدد خطوط الائتمان التي قدمها البرنامج لجميع وكالاته الوطنية المعتمدة في الجمهورية اللبنانية ٦٩ خط ائتمان بلغت قيمتها الإجمالية ٦٠٦ ملايين دولار أميركي.

وتجدر الإشارة الى ان المبالغ التي استخدمها بنك بيبلوس منذ العام ٢٠٠٠ تبلغ قيمتها ٨٠ مليون دولار أميركي.

وفي مستهل كلمته التي ألقاها بهذه المناسبة، أشاد الدكتور المناعي بالدور الذي تلعبه الوكالات الوطنية في الجمهورية اللبنانية البالغ عددها ٢١ وكالة وطنية ونوه بأهمية الخدمات التي يوفرها البرنامج من تسهيلات ائتمانية بشروط ميسرة وخدمات المعلومات التجارية والترويج في تنمية القدرات الإنتاجية والتنافسية للمنتج المصدر العربي ودعم اقتصادات الدول العربية وتشجيع التبادل التجاري تعزيزاً لمسيرة التكامل الاقتصادي العربي.

وأشار المناعي الى ان خدمات البرنامج تعتبر خدمات استراتيجية وتنسجم مع التوجهات لإنشاء منطقة حرة للتجارة العربية تستجيب للتحديات التي تفرضها العولمة عند تطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية. ودعا الدكتور المناعي الى تحقيق الاستفادة القصوى من هذه التسهيلات والخدمات للإسهام في دفع مسيرة التنمية والبناء في الدول العربية.

ومن جانبه، أشاد الدكتور فرنسوا سمعان باسيل الى أهمية الدور الذي يقوم به برنامج تمويل التجارة العربية من خلال التسهيلات والخدمات التي يوفرها لما سيساهم من خلاله بنك بيبلوس في تعزيز وتنمية حجم التبادل التجاري بين الدول العربية وتشجيع التصدير من لبنان الى الخارج، وفي رفع القدرات التنافسية للمنتجين والمصدرين العرب.

انتبهوا الى شركات تحويل الاموال الوهمية

احال مصرف لبنان على كل من جمعية المصارف وجمعية المؤسسات المالية، نسخة عن كتاب المدير العام لقوى الامن الداخلي تاريخ ٩/١١/٢٠٠٤ الوارد الى هيئة التحقيق الخاصة، والمرفقة به صورة عن البرقية الصادرة عن انتربول BELMOPAN BELIZE بتاريخ ٢٠/١٠/٢٠٠٤، يفيد بأن شركة INCORPORATED TRANSFER WORLD تعرض على صفحة الانترنت العائدة لها، انها تقوم بأعمال تحويل الاموال وانها تملك ترخيصا من سلطات BELIZE لتكوين وادارة شركات دولية، وهي تعرض نسخة عن هذا الترخيص على صفحة الانترنت المذكورة. وافادت سلطات BELIZE ان الترخيص المذكور اعلاه مزور وغير صادر عنها، اضافة الى الترخيص المزور الذي تدعي شركة WORLD INCORPORATED TRANSFER انه صادر عن سلطات BELIZE ونبذة عن تأسيس ونشاط الشركة كما هو وارد على صفحة الانترنت العائدة للشركة المذكورة.

وطلب من المصارف مراجعة جمعية المصارف، ومن المؤسسات المالية مراجعة جمعية المؤسسات المالية، للاطلاع على مضمون المستندات المذكورة بغية اتخاذ التدابير اللازمة في تعاملها مع شركة INCORPORATED TRANSFER WORLD واعلام هيئة التحقيق الخاصة عن اية حسابات عائدة لهذه الشركة.

تقييم المصارف قد يصبح الزاميا في العام ٢٠٠٧

١٥٠ شركة تقييم في العالم بينها ٤ او ٥ تسيطر على السوق حاليا

ما هي اهم العناصر المطلوبة ليكتمل التقييم؟

اشرنا في مكان آخر الى مؤسسات التقييم الدولية وتساءلنا هل هي مؤسسات محايدة، ام انها تنحاز وفقا لارتباطاتها مع مؤسسات لها تأثيرها عليها؟ واذ يلاحظ ظهور مؤسسات حديثة وذات حجم صغير تتصدر اللوائح التي تصدر عن تلك المؤسسات، يلاحظ ايضا عدم احتجاج المؤسسات ذات الاحجام الكبيرة على تلك التصنيفات، بل يلاحظ قبولها لها، مما يؤكد وجود صدقية لدى شركات التصنيف الكبيرة والمعروفة في منطقتنا العربية.

وفي تحقيق حول هذه الشركات لاتحاد المصارف العربية، نشر في تشرين الاول الماضي، ورد ان عمليات التقييم التي تجريها المؤسسات الدولية للبنوك في بعض الدول تتم بشكل اختياري وبناء على طلب البنك، الا انها تتم بصورة اجبارية من قبل بعض البنوك المركزية رغم ارتفاع كلفة التقييم والتي قد تصل الى نصف مليون دولار سنويا (قد تزيد وقد تنقص وفقا لحجم البنك وقوته).

ويقول التحقيق ان التقييم قد يتحول الى إلزامي في ظل مقررات لجنة «بازل٢» الجديدة وذلك بدءا من العام ٢٠٠٧. ويشير الى ان البنوك والمؤسسات الدولية قد تمتنع عن التعامل مع البنوك غير المصنفة نظرا لارتفاع نسبة المخاطرة في جميع المعاملات المالية وبصفة خاصة القروض التي تمنحها لهذه البنوك، ما يتوجب معه الاحتفاظ بنسبة ١٠٠ في المئة من رأس المال.

ويسترسل التحقيق في ايراد السلبيات والايجابيات من عملية التقييم، كما يسدي النصائح على الشكل التالي:

«.... لذلك فإن الاستجابة والشفافية في عرض وتقديم البيانات والمعلومات الخاصة بأنشطة البنك والاجابة عن جميع الاستفسارات تمثل عاملا جوهريا في رفع الجدارة الائتمانية للبنك، ذلك ان البنك ومؤسسة التقييم يحاولان تقريب وجهات النظر في حالة حدوث اي خلاف وصولا الى تقييم حقيقي، وقد لا ينشر البنك هذا التقييم اذا كان سلبيا، وقد يقوم احد البنوك برشوة مؤسسة ما لرفع نسبة التقييم وبيان حالة البنك بصورة افضل، وهو ما يعتبر احدى السلبيات التي تقع على عاتق هذه المؤسسات.

اما في حالة طلب احد البنوك او الشركات الخارجية من مؤسسة التقييم دراسة مراكزه المالية فإن هذه المؤسسات لا تطلب من البنك منحها البيانات والمعلومات حول نشاطه، وقد تطلب منه ذلك ويرفض، وغالبا ما يتم التقييم بناء على الميزانية والتقارير الصادرة من المحاسبين والمراجعين والتقارير ربع السنوية المصدرة. وبالرغم من عدم كونه تقييما كاملا الا انه يعتبر مؤشرا على اتجاه نشاط البنك، لانه في حالة اصدار تقييم سيئ قد يتجه هذا البنك لرفع قضية على هذه المؤسسة ومقاضاتها.

لذلك، فإنه من الضروري ألا يزيد تقييم اي من البنوك او الشركات بدرجة اعلى من درجة تقييم الدولة الا في ظروف معينة تبعا لعدد من الاعتبارات المهمة باعتبار ان كل دولة لها مستويان، الاول هو الجاذب للاستثمار او الآمن، اما الثاني فهو ذو المخاطر العالية وغير الآمنة، ومعه لا تقبل المؤسسات على الاستثمار.

وبالاشارة الى تواجد نحو ١٥٠ شركة تقييم او تصنيف ائتماني على مستوى العالم، بعضها يعمل على المستوى الدولي واشهرها «موديز» و«ستاندرد اند بورز» و«فيتش ايبكا»، اضافة الى عدد من مؤسسات التصنيف الائتماني التي تعمل في النطاق الاقليمي ومنها «كابيتال انتليجنس» فضلا عن بعض المؤسسات التي تعمل على المستوى المحلي (السويد)، فإن هذه المؤسسات لا يمكنها تقييم اي بنك او شركة من دون موافقتهما ورغبتهما.

مع العلم ان البنوك الكبرى، والتي يقترن عملها بالنشاط الدولي، تهتم بهذا التقييم بطبيعة الحال باعتباره المدخل الشرعي لزيادة المعاملات الدولية مع نظيرتها في دول العالم والمؤسسات الدولية الكبرى وزيادة الثقة في ثقل البنك وملاءته المالية وقدرته على الوفاء بالتزاماته.

استنتاجا لما سبق، فإن درجة التصنيف الائتماني للبنك من العوامل المهمة التي تعكس الجدارة الائتمانية وقدرته على سداد مديونياته باعتبار انه كلما ارتفعت هذه الدرجة كلما زادت ثقة الشركات والبنوك العالمية.

اضافة الى ذلك، فإن مؤسسات التقييم تعتمد على ٦ عناصر لتقييم البنوك، ومنها:

– ملاءة رأس المال، اذ انه لا بد من ان يحقق معدل كفاية رأس المال ٨٪ كحد ادنى للحصول على درجة تصنيف ائتماني جيدة، بالاضافة الى جودة الاصول بما تتضمن من تكوين محافظ ودرجة المخاطر في كل محفظة.

– يجب على البنك ان يتمتع بمستوى جيد من السيولة يتم تحديده من قبل الادارة للحيلولة دون حدوث اي ازمة، وهو ما يحدث نوعا من التوازن بين السيولة والربحية والأمان.

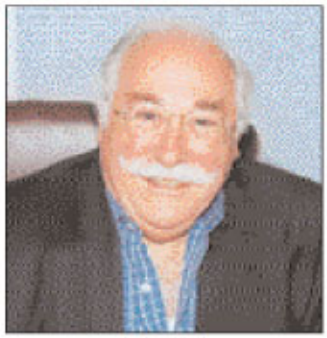
– ان نسبة الارباح التي يحققها البنك دليل مهم على قوته وقدرته على استثمار الاموال، وهو ما يعكس جودة الادارة في وضع سياسات حكيمة لادارة اموال البنك التي هي في الاصل اموال مودعيه، وثقة في قدرة البنك على حمايتها وتنميتها.

– درجة حساسية البنك للمخاطر التي قد يتعرض البنك لها، وتوافر ادارة جيدة لها، وبصفة خاصة الائتمان والتشغيل وهما من العناصر التي تحرص مؤسسات التقييم على دراستها».

ويذكر كاتب التحقيق:

«يجب التذكير بأنه من الصعب ان تصدر اي مؤسسة من مؤسسات التقييم تقييما غير صحيح عن احد البنوك نظرا لكون هذه المؤسسة جهة محايدة، وصدور تقييم منحاز هو امر نادر الحدوث نظرا لان ذلك قد يساهم في تشويه سمعة هذه المؤسسة داخل سوق المال، وتجنب جميع البنوك والشركات التعامل معها باعتبار ان سوق المال العالمي هو اكثر القطاعات التي تعمل على خروج اي مؤسسة ليست على مستوى المسؤولية».

سابا: همّ الحكومة إراحة السوق النقدية
سنقلص ورم القطاع العام ونحد من «الدلع» السياسي



الياس سابا

وزير المال

في «رأينا» الذي كتبناه في عددنا السابق تساءلنا لماذا يصمت وزير المال الياس سابا وهو الذي نادى بالأصلاح المالي وحذر من الانهيار طيلة عهود الحكومات السابقة.

الياس سابا تحدث أخيراً في «مؤتمر بيروت الاستثماري السنوي ٢٠٠٥»، ورد على بعض التساؤلات حول الوضع المالي وما يحضر له من تقويم وإصلاح قبيل الوصول الى حافة الانهيار...

وفي الكلمة التي ألقاها أكد التزامه المستمر في النهج الذي يسير عليه ويعمل بموجبه وقال: «أعتقد انني عينت وزيراً من دون ان يعرف من عينني توجهاتي الاقتصادية. ان الاقتصاد اللبناني يشكو مجموعة تحديات متداخلة مع بعضها البعض، أصبحت كتلة من الأسباب والمسببات».

وأكد وجود ثلاثة تحديات تتلخص في وجود تشوهات واختلالات في الاقتصاد اللبناني أهمها العجوزات المرتفعة للخزينة، وعبء الدين العام وتالياً يجب ان تواجه بسياسات الاصلاح الاقتصادي، خسارة لبنان لموقعه التنافسي في المنطقة بسبب هجرة اللبنانيين من ذوي الكفايات الى الخارج مما يستوجب اعادة التنمية والاعمار. أما التحدي الثالث فيتمثل بالركود الاقتصادي وهذه مشكلة يعانيها الاقتصاد اللبناني منذ أكثر من ثلاث سنوات في غياب الاحصاءات والأرقام الدقيقة».

وأكد سابا ان المعالجة مركبة وقد تنعكس سلباً على مشكلات أخرى، «لذلك يجب ألا تشغلنا الانتخابات المقبلة عن مشكلاتنا». ولفت الى ان همّ الحكومة هو اراحة السوق النقدية وبعث الطمأنينة فيها، وخصوصاً انها بدأت تشهد اضطراباً منذ شهر أيار الفائت.

وعن الاصلاحات المالية أوضح انه ممن يعتبرونها واجبة، معتبراً ان الساحة اللبنانية «تشهد مجموعة من التشريعات التي سيقرها مجلس الوزراء كمشاريع قوانين لإرسالها الى مجلس النواب، وهدفها ضبط آلية المالية العامة المشتتة وتجميعها وتحفيز القطاع الخاص، وهنا تبرز فكرة الإنماء المتوازن قطاعياً بين مختلف قطاعات الاقتصاد الذي سنوليه اهتماماً أساسياً».

وأعلن سابا ان «ورم القطاع العام سيتقلص وسنحاول خفض ما أمكننا من الدلع السياسي على المال العام»، مشيراً الى ان «استمرار المعارضة أمر حيوي لاحياء العمل الديمقراطي»، مطالباً من الشعب دعم مسيرة الحكومة.

مشروع عقاري لشركة CGI في منطقة الجميزة
بكلفة ٦٠ مليون دولار

اعلنت شركة CGI التابعة لمجموعة عوده سرادار عن اطلاق مشروع عقاري جديد في منطقة الجميزة، بعد شراء قطعة ارض مساحتها ٧٠٠٠م٢ تقريبا بقيمة تفوق ١٥ مليون دولار، تصل ما بين شارعي باستور وغورو.

وسوف يغطي المشروع مساحة ٥٠٠٠٠م٢ من البناء وستصل كلفته الى اكثر من ٦٠ مليون دولار، مما يصنفه من بين اكبر المشاريع العقارية في العاصمة.

ان فرصة الاستثمار هذه المعروضة بالاولوية الى عملاء مجموعة عوده سرادار، اتاحت لشركة CGI ان تجلب الرأسمال اللازم لاطلاق العملية، اي مبلغ ٣٥ مليون دولار، وهكذا اكد اكثر من ثلاثين مستثمراً لبنانياً وعربياً ثقتهم بخبرة CGI في مجال التنمية العقارية وبصدقية مجموعة عوده سرادار في مجال الاستثمار وبمستقبل لبنان بوجه عام.

للمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بـ:

الآنسة كارول عون – المسؤولة عن الاعلام الخارجي

بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار

مباشر: ٩٧٧٣٥٨ – ١ – ٩٦١

فاكس: ٩٩٩٤٠٥ – ١ – ٩٦١

بريد الكتروني: carole.ao un@audi.com.lb

السيد عبودي فركوح – مدير شركة CGI

هاتف: ٢٦١٤٦٤ – ١ – ٩٦١

فاكس: ٢٤٢٨٤٥ – ١ – ٩٦١

بريد الكتروني: cgi@saradar.com.lb

عمر رزاز – مدير مكتب البنك الدولي في لبنان –:
زيادة الضرائب وسيلة موجعة وغير مقبولة شعبياً

عمر رزاز

مدير مكتب البنك الدولي في لبنان

اقيمت ورشة عمل في السراي حول «استراتيجيا مساعدة البنك الدولي للتنمية اللبنانية» بحضور مدير عام وزارة المال ألان بيفاني وممثلين لمجلس الانماء والاعمار والبنك الدولي ورئاسة الحكومة.

مستشار رئيس الحكومة يحيى السنكري ألقى كلمة عن اهداف الورشة التي تعتبر استكمالا لاجتماعات سابقة بوشر فيها وضع أسس مخطط الدعم الاستراتيجي للبنان، مؤكدا باسم الحكومة اللبنانية ان التعاون سيستمر بالوتيرة نفسها تحت ادارة رئيس الحكومة عمر كرامي واشرافه.

كما كانت كلمة لمدير مكتب البنك الدولي في لبنان عمر رزاز اشار فيها الى ان البنك الدولي هو عبارة عن مصرف وثائقي يعمل بالتشاور مع السلطات المعنية من اجل شراكة تنموية مستدامة. وهو يتطابق في سياسته العامة مع سياسة الحكومة في رسم اهداف هذه التنمية وتحديد الاولويات فيها وأبرزها تقليص هامش الفقر.

وتحدث رزاز في شكل مفصل عن تحديد المسائل التي تتطلب المعالجة والبرامج والحلول المرجوة، مشيرا الى ضرورة معالجة موضوعي البيئة والفقر، عبر معالجة اسبابها. ودعا الى التواصل بين الجهات المعنية عبر اختيار الادوات ودرس الحالات واخطار تطبيق هذه الاستراتيجيا اذا وجدت، وتحسين الاداء في سياق انتقاء المشروعات وأولوياتها عبر مواصلة المناقشة بين المصرف والحكومة لايجاد الحلول الاساسية القابلة للتطبيق وفق المعايير والخصائص المتعلقة بلبنان.

وربط رزاز بين النمو والسياسة الضريبية للدولة، معتبرا ان زيادة الضرائب هي «وسيلة موجعة غير مقبولة شعبيا، والحلول تأتي في سياق دعم مؤشرات الاصلاح العام».

دورة تدريبية لخبراء المحاسبة في الجزائر

المشاركون في الدورة مع الأمين العام للاتحاد د. موفق اليافي

نظم الاتحاد العربي لخبراء المحاسبة القانونيين دورته التدريبية الأولى في الجزائر بعنوان: «الأساليب الحديثة لتسويق خدمات شركات تدقيق الحسابات»، وذلك أيام ٢٧ و ٢٨ و ٢٩ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٤ في فندق الاوراسي في العاصمة الجزائر.

وقد حضر الافتتاح السيد رشيد بوراوي رئيس اتحاد الخبراء للمحاسبين في الجزائر كما حضر السيد بو قرط العربي رئيس المجلس الجهوي لخبراء المحاسبين ومحافظي الحسابات والمحاسبين المعتمدين لمنطقة وسط الجزائر.

وقدم الدورة الدكتور تامر عوض وهو استاذ محاضر في الاكاديمية العربية البحرية في الاسكندرية، كما حضر الدورة الأمين العام للاتحاد الدكتور موفق اليافي والأمين العام المساعد من مصر الأستاذ طارق يوسف والامناء العامون المساعدون من الجزائر الأساتذة جمال جراد واكرامي شيخي وممثلو نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان الأساتذة محمد الشامي وأسعد مهنا، بالإضافة الى حشد كبير من الخبراء العرب والخبراء الجزائريين الذي قدموا من شرق وجنوب الجزائر بالإضافة الى العاصمة.

وشارك في هذه الدورة الهامة خبراء المحاسبة العرب الذين قدموا من لبنان ومصر وليبيا والجزائر.

لائحة اكبر عشرين مصرفا في العالم

مجموعة سيتي غروب اولى والوصيفان كريدي اغريكول وHSBC

حافظت مجموعة سيتي غروب (CITIGROUP) الاميركية على المرتبة الاولى في لائحة اكبر المصارف العالمية برأسمالها البالغ ٦٦,٨ مليار دولار اميركي وارباحها التي فاقت ٢٦ مليارا. واحتلت مجموعة كريدي اغريكول (CREDIT AGRICOLE) المرتبة الثانية برأسمالها البالغ ٥٥,٤ مليار دولار والمرتبة الثالثة كانت لبنك HSBC البريطاني ورأسماله ٥٤,٨ مليارا.

اما مجموعة ميزوهو المالية اليابانية MIZUHO FINANCIAL فقد احتلت المرتبة الاولى بمجموع موجوداتها (ASSETS) البالغة ١٢٨٥ مليار دولار.

يذكر ان بنك سوسيته جنرال الفرنسي (SG) يحتل المرتبة ٢٣ في اللائحة برأسمال ٢١,٤ مليار دولار وبموجودات قيمتها ٦٨١ مليار دولار وأرباح صافية وصلت الى ٥,٤ مليارات دولار.

BANK	CAPITAL $ M	ASSETS $ M	PROFITS $ M
1- Citigroup (USA)	66.871	1.264.032	26.333
2- Crédit Agricole Groupe (France)	55.435	1.105.378	7.416
3- HSBC (U.K.)	54.863	1.034.216	12.816
4- Bank of America Corp (USA)	44.050	736.445	15.886
5- J.P. Morgan Chase (USA)	43.167	770.912	10.037
6- Mizuho Financial (Japan)	37.786	1.285.471	8.449
7- Mitsubishi Tokyo Financial (Japan)	37.003	974.950	8.436
8- Royal Bank of Scotland (U.K.)	34.623	806.207	10.992
9- Sumitomo Mitsui Financial (Japan)	34.244	950.448	3.882
10-BNP Paribas (France)	32.458	988.982	7.997
11- HBOS (U.K.)	29.349	650.721	6.721
12- Deutsche (Germany)	27.302	1.014.845	3.481
13- Barclays (U.K.)	26.761	791.292	6.862
14- Wells Fargo (USA)	25.074	387.798	9.588
15- Rabobank (Netherlands)	24.830	509.352	3.034
16- Bank One (USA)	24.499	326.563	4.390
17- ING (Netherlands)	24.089	684.004	2.550
18- UBS (Switzerland)	24.064	1.120.543	6.749
19- Wachovia (USA)	23.863	401.032	6.233
20- ABN AMRO (Netherlands)	23.037	667.636	6.211

للبيع

مكتب مساحته حوالى ١٠٠ متر مربع، يقع في الطابق الخامس من بناية خياط، حرج الكفوري، التي تضم مكاتب محامين.

أعيد تحديثه مؤخراً، ومزود بمكيفات هواء جديدة.

الثمن: ٩٠ الف دولار اميركي.

للمراجعة: الأنسة مدلين – هاتف: ٠١ ٣٨٠١٠٠ (٠١)

نداء من شاب مصاب بسرطان الدم

انا شاب لبناني، عمري سبعة وعشرون عاما. شاء القدر بأن اصاب بسرطان الدم الحاد كما بينت الفحوصات والتحاليل منذ ثلاثة اشهر. ومنذ ذلك الحين وانا اتابع المراحل الاولى من العلاج في مستشفى جبل لبنان قبل ان اخضع لعملية نقل نخاع العظم من احد افراد أسرتي حيث اجمع الاطباء على ضرورة خضوعي لها كونها الوسيلة الوحيدة لكي أشفى.

تكلف هذه العملية مبلغ خمسة وستين الف دولار اميركي، لاامتلك منه مع الاسف شيئا. حاولنا، عائلتي وأنا، الكثير لتأمين المبلغ، الا اننا لم نتوصل الا لتأمين القليل القليل منه. فلم يكن لنا الا التوجه الى اهل الخير واصحاب القلوب الرحيمة والصدور الواسعة التي تتسع لطلبي.

ان حياتي التي لم اعش منها الا النذر اليسير، على المحك، ومصيري بين يدي الله وأيديكم، ساعدوني لكي اتغلب على هذا المرض الخبيث ولكي اكمل مسيرة حياتي متطلعا الى المستقبل بتفاؤل.

ولكم الشكر سلفا.

للتبرعات رقم الحساب: SGBL 040 004 362 015353 01 5

«البيان»: نرجو من قرائنا الكرام الاهتمام بهذا النداء الانساني والمساهمة في انقاذ صاحبه من مرضه الخبيث القاتل.

هذا الشهر سيُبت مصير لجنة الرقابة على المصارف

احتمال التجديد لرئيسها ولأحد الأعضاء

من المفروض ان يقرر مجلس الوزراء في هذا الشهر مصير رئيس وأعضاء لجنة الرقابة على المصارف حيث تنتهي ولايتهم في بداية شهر شباط المقبل.

وكنا أشرنا في عدد سابق الى أسماء كثيرة مرشحة للحلول مكان الذين تنتهي ولايتهم في حال عدم التجديد لهم أو لبعضهم. ولا تزال الأسماء التي طرحناحا موضع تداول لدى أصحاب الشأن والنفوذ في الدولة.

وتقول معلوماتنا ان التجديد لرئيس اللجنة وليد علم الدين وارد، ولكن على صعيد التجديد للأعضاء، فرغم تأييد حاكمية مصرف لبنان ورئيس اللجنة لهذا التجديد، نظراً لما أنجزوه خلال ولايتهم، فإن مراجع نافذة جداً توصي بمعاملة أعضاء لجنة الرقابة كما عومل نواب حاكم مصرف لبنان، أي بعدم التجديد لأي منهم.

ويراهن كثيرون على ان واحداً من أعضاء اللجنة سيجدد له، الى جانب رئيس اللجنة.

أسرار مصرفية

● **تمت عملية بيع بنك نيرايست كومرشال NECB لأصحابه آل كالان، الى مجموعة خليجية (قطرية وكويتية)، وقيل ان الصفقة قدرت بمبلغ صاف يتراوح بين ١٠ و١٢ مليون دولار.**

***

● تجرى مفاوضات بين بنك لبناني وآخر فرنسي، مقره الرئيسي في باريس، لتحقيق مشاركة بينهما. وقد تثمر المفاوضات عن اتفاق قريب جداً في حال وافق الجانب الفرنسي على تخصيص البنك اللبناني بنسبة ٥١ في المئة.

***

● **قال مرجع نقدي كبير ان الحملة التي استهدفته بعد اقتراحه لعملية «السواب» كانت سياسية، أما بعد تنفيذها ونجاحها فتحولت الى نوع من الاستفزاز والابتزاز.**

***

● رفض مصرف لبنان التدخل في موضوع تحديد أسعار الفوائد في المصارف، مشيراً الى ان اقتصاد لبنان الحر يمنعه من ذلك، ولما تمنت جمعية المصارف على المصرف المعني وقف منتجه، تجاوب فوراً.

***

● **اعتبرت الموافقة على قانون نقل تصفيات المصارف المفلسة من وكلاء التفليسة الى مؤسسة ضمان الودائع من الإنجازات التي كانت «مستحيلة».**

***

● لقي مصرف جديد في الخرطوم إقبالاً كبيراً من السودانيين لم يكن متوقعاً، وعلى الرغم من الضمانات الكبيرة التي يأخذها المصرف من المدينين، فإن تعطشهم الى التسليفات يحملهم على القبول بالشروط كافة.

***

● **تساءل مرجع مصرفي عن سبب هبوط أرباح مصرف تابع لمؤسسة مالية كبرى من تسعة مليارات في العام ٢٠٠٢ الى خمسة مليارات في العام ٢٠٠٣، وقد تبين من ميزانيته أنه وزع أرباحاً في العام ٢٠٠٢ بلغت عشرة مليارات ليرة لبنانية.**

***

● ترشح مستشار أحد الوزراء لعضوية لجنة الرقابة على المصارف بات محسوماً، اذ ان من سيحل محله لا يرغب في تجديد ولايته.

بانوريان (سويسرا) يحتفل بعيده الفضي

من اليمين: السفير جبران صوفان، (سفير لبنان لدى الأمم المتحدة) والسفيرة انعام عسيران (سفيرة لبنان في سويسرا) والدكتور نعمان الأزهري والسيد سعد الأزهري يقطعون قالب الحلوى

سفيرة لبنان في سويسرا السيدة انعام عسيران تتوسط الدكتور نعمان الأزهري وسعد الأزهري

من اليمين: ندى عويني، سعد الازهري وقرينته وعمر شاكر

بمناسبة مرور ٢٥ عاماً على تأسيس بنك بانوريان (سويسرا) التابع لمجموعة بنك لبنان والمهجر، أقام المصرف حفل استقبال في جنيف حضره سفيرة لبنان في سويسرا السيدة انعام عسيران وسفير لبنان لدى الأمم المتحدة السيد جبران صوفان بالإضافة الى حشد كبير من أعضاء الجالية اللبنانية والعربية في جنيف.

وألقى السيد سعد الأزهري، رئيس مجلس ادارة بنك بانوريان (سويسرا) كلمة بالمناسبة رحّب فيها بالحضور ونوّه بتطوّر المصرف القوي خلال الخمسة وعشرين عاماً الماضية. كما شكر بالمناسبة أعضاء مجلس الإدارة والموظفين لمساهمتهم الفعالة في تطوّر المصرف وكذلك الزبائن لثقتهم الغالية بالمصرف.

وتخلّل الحفل عرض فيلم عن مجموعة بنك لبنان والمهجر وخدماتها وشبكتها المنتشرة في أوروبا والخليج والشرق الأوسط، وعن تطوّر بنك بانوريان (سويسرا) وخدماته.

ثلاثة صناديق استثمارية جديدة من (HSBC)

محمد اليحيا

مدير عام HSBC – لبنان

طرح بنك الـ (HSBC) في ١٣ كانون الأول (ديسمبر) الماضي ثلاثة صناديق استثمارية جديدة وهي الأحدث في سلسلة صناديقه: صندوق الصين الإضافي وصندوق الصين الإضافي بلاس (PLUS) وصندوق اتلانتيك للنمو. ويشارك في هذه الصناديق مجموعة من كبار المستثمرين، الى أكبر الشركات الصينية المدرجة في بورصة هونغ كونغ.

صندوق الصين الاضافي: يستثمر في مؤشر الفاينانشيال تايمز / زينهوا الصين ٢٥، وهو مؤشر سوق اسهم للمستثمرين الدوليين بشكل خاص، ويضم اسهم ٢٥ من كبريات الشركات الصينية المدرجة في بورصة هونغ كونغ. هذا الصندوق متاح للاستثمار بالدولار الاميركي فقط وهو مصمم ليقدم منحة ابتدائية عالية كل عام في مقابل عدم وجود حد أدنى من العائد.

صندوق الصين الاضافي بلاس : يستثمر في نفس المؤشر وهو مصمم بحيث يوفر حدا أدنى من العائد اضافة الى امكانية الحصول على عائدات أعلى من خلال منح سنوية يتم تثبيتها.

صندوق أتلانتيك للنمو: يستثمر في مؤشر الفاينانشيال تايمز ١٠٠ ومؤشر إس اند بي ٥٠٠. احدى المزايا الاضافية لهذا الصندوق هي انه يتم اخذ متوسط قيم المؤشر في السنة الاخيرة لحماية المستثمرين من اي تقلب يحدث في سوق الاسهم قرب نهاية فترة الاستثمار.

حددت مدة الاستثمار في الصناديق الثلاثة بخمس سنوات وهي تضمن رأس المال للمستثمر فيها مع وجود امكانية جيدة للنمو وبإمكان الراغبين في الاستثمار فيها ان يفعلوا ذلك حتى الأول من الشهر المقبل.

نذكر ان مدير عام فرع لبنان في بنك الـ (HSBC) هو السيد محمد اليحيا.

تجزئة سهم البنك العربي الى عشرة اسهم

شومان: سيزداد التداول به ويدعم بورصة عمان

أحدث قرار مجلس ادارة البنك العربي في اجتماعه يوم ٨/١٢/٢٠٠٤ والقاضي بتجزئة سهم البنك الى عشرة أسهم، بحيث يصبح السعر الاسمي للبنك ديناراً اردنياً بدل القيمة الاسمية الحالية وهي عشرة دنانير، ارتياحاً في أوساط المستثمرين والمتداولين في بورصة عمان.

عبد الحميد شومان نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك أوضح المغزى من تجزئة السهم مشيراً الى انه سيتيح الفرصة امام صغار المستثمرين في بورصة عمان لامتلاك وتداول أسهم البنك وتوسيع قاعدة المساهمين فيه، خاصة بالنسبة للأفراد ومحافظ الاستثمار وصناديق الادخار الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وأضاف: ان سهم البنك العربي الذي يصنف على رأس قائمة الأسهم الممتازة (BLUE CHIPS) في بورصة عمان، ومكون رئيس في الأسهم المدرجة للتداول وعينة المؤشرين الرسميين (المرجح وغير المرجح) سيكتسب نشاطاً اضافياً لزيادة نسبة تداوله ويسهم في دعم بورصة عمان.

وقال ان هذا الاجراء من شأنه ان يزيد من مرونة التداول في البورصة بحيث تصبح وحدة التداول على أسهم البنك العربي في بورصة عمان ١٠ أسهم. وفي هذه الحالة يقابل ملكية كل ١٠ أسهم في البنك العربي سهم واحد في البنك العربي / سويسرا.

استمرار نمو اعمال «ماستركارد انترناشونال» خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٤

THOMAS EDELMANN
نائب الرئيس للتسويق
MASTERCARD INTERNATIONAL

اعلنت MASTERCARD INTERNATIONAL عن استمرار اداء اعمالها القوي باستخدام بطاقات الائتمان وبطاقات الخصم غير المباشر، مشيرة بذلك الى نمو كبير في اعمالها على المستوى العالمي على الرغم من الظروف الاقتصادية المضطربة التي نتجت عن ارتفاع اسعار النفط.

وقد استمرت MASTERCARD في تسجيل نمو كبير في اعمالها في منطقة جنوب آسيا والشرق الاوسط وافريقيا خلال الربع الثالث من العام الحالي، وهذا يشير الى بوادر تحسن الاقتصاد المحلي لبلدان المنطقة. حيث سجل حجم الانفاق بالدولار نموا ملحوظا بنسبة ٢٥,٥٪ ليصل الى ٤ مليارات دولار، كما ارتفع حجم المشتريات الاجمالي بواسطة بطاقات الائتمان وبطاقات الخصم غير المباشر بنسبة ٢٦,٢٪ ليصل الى ٢,٩ مليار دولار.

وتم استخدام بطاقات MASTERCARD في مختلف انحاء العالم بمعدل وصل الى ٤,٣ مليارات معاملة شراء مما ادى الى ارتفاع حجم الانفاق بالدولار ليصل الى ٣٦٥,٩ مليار دولار خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٤، اي ما يعادل ارتفاعاً بنسبة ١٠,٠٪ مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي ٢٠٠٣. كما حققت المشتريات الاجمالية بواسطة بطاقات الائتمان والخصم غير المباشر من MASTERCARD زيادة بنسبة ١١,١٪ خلال الربع الثالث من العام الحالي والمنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٤، متماشيا مع الارتفاع في عدد بطاقات MASTERCARD التي تم اصدارها في مختلف انحاء العالم والتي وصلت الى ٦٥٦ مليون بطاقة.

وفي تعليق له على الاداء القوي لاعمال MASTERCARD في الربع الثالث من العام ٢٠٠٤، قال روبرت سلاندر الرئيس التنفيذي لشركة MASTERCARD INTERNATIONAL: «شهد الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ نموا مستمرا في اعمال الشركة، الامر الذي يعتبر بمثابة دليل واضح على النجاح المستمر الذي حققته MASTERCARD وعملاؤها.

وعلى الرغم من العوامل الاقتصادية المتقلبة ودورها في الحد من إنفاق المستهلك، كارتفاع اسعار النفط وضعف الفرص الوظيفية، الا اننا لا نزال نلاحظ حركة شراء مستمرة عبر شبكتنا العالمية. وقد سجلنا خلال هذا الربع نموا كبيرا في حجم المشتريات في معظم مناطق العالم، الامر الذي يعكس المكانة العالمية التي تحظى بها علامة MASTERCARD وقوة شراكاتها التجارية فضلا عن كونه مؤشراً لاستمرار تحول العملاء من انظمة الدفع النقدي او الورقي الى انظمة حلول الدفع الالكترونية المتطورة من MASTERCARD.

ومن جهته قال مارك بير، نائب الرئيس للمبيعات وخدمات الشركات MASTERCARD INTERNATIONAL لمنطقة جنوب آسيا والشرق الاوسط وافريقيا: «يعكس النمو المستمر لبطاقات الائتمان وبطاقات الخصم غير المباشر في المنطقة نجاح علامة MASTERCARD وحاجة مؤسساتنا المالية الاعضاء وحاملي بطاقاتهم لبرنامج سهل ومربح للدفع». واضاف: «ويشير الأداء القوي لمنطقة جنوب آسيا والشرق الاوسط وافريقيا الى التزامنا الكبير بتحقيق رضى العميل والترويج لحلول الدفع الالكترونية».

«الخليج المتحد» يبرم صفقة تسهيلات مرابحة مشتركة بـ ٦٥ مليون دولار

أعلن بنك الخليج المتحد ش.م.ب. وهو الشركة التابعة لشركة مشاريع الكويت القابضة وذراعها المصرفية الاستثمارية، إبرامه بنجاح صفقة تسهيلات مرابحة مشتركة بقيمة ٦٥ مليون دولار اميركي مدتها ثلاث سنوات، وهي أول تسهيلات ائتمانية إسلامية متوسطة الاجل من نوعها يحصل عليها بنك الخليج المتحد.

وقام بالتعهد بالاكتتاب كل من «بنك كاليون للتمويل والاستثمار» بدور المدير المفوض بترتيب هذه التسهيلات، فيما قام كل من «الشركة العربية للاستثمار» و «بنك بواق» و «بنك الدوحة» بدور المديرين الرئيسيين المتضامنين لهذه التسهيلات.

وعلى هامش عقد هذه الصفقة، قال الرئيس التنفيذي لبنك الخليج المتحد وليم خوري: يسرنا ان نكون أول بنك استثماري يحصل على تسهيلات مرابحة مشتركة مدتها ثلاث سنوات. وهذه الصفقة الفريدة أغرت بالمساهمة فيها بنوكاً من أوروبا والشرق الأقصى والشرق الأوسط، وستعمل على تنويع الوضع التمويلي للبنك.

المؤسسة العربية المصرفية تمنح بنك الخليج (الكويت) قرضاً بقيمة ١٠٠ مليون دولار أميركي

عبد المجيد بريش ود. يوسف العوضي يوقعان الاتفاقية

منحت المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب) بنك الخليج ش.م.ك. الكويت، مبلغ ١٠٠ مليون دولار أميركي كقرض دعم لرأس المال لمدة عشر سنوات. هذا وسيستخدم البنك حصيلة هذا القرض لدعم المتطلبات التمويلية طويلة الأمد وذلك على ضوء توسعه في الاقراض وزيادة حصته في السوق المحلي.

وقد تم التوقيع على القرض في المنامة في ١٦ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ من قبل السيد عبد المجيد عبد السلام بريش، نائب الرئيس التنفيذي نيابة عن المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب) ومن قبل الدكتور يوسف عبدالله العوضي، رئيس المدراء العامين والرئيس التنفيذي لبنك الخليج ش.م.ك. نيابة عن البنك.

وقد حضر حفل التوقيع السيد خالد المطوع، مدير عام الشؤون الدولية عن بنك الخليج والسيد رياض الدغيثر، مسؤول الائتمان الرئيسي، وآخرون من كبار موظفي المؤسسة العربية المصرفية.

يعتبر هذا القرض اختراقاً لعمليات أسواق رؤوس الأموال في الشرق الأوسط مما سيفتح الباب في المنطقة لعمليات أخرى مماثلة.

هذا وقد صنّف بنك الكويت من قبل موديز MOODY'S تحت تصنيف A2 ، و- A من قبل فيتش FITCH وA من قبل كابيتال انتليجنس CI و+BBB من قبل ستاندرد أند بورز S&P.

بيت التمويل الخليجي يطلق رسمياً البنك التجاري الإسلامي

من اليمين: عصام جناحي، د. فؤاد العمر وابراهيم ابراهيم

في خطوة استراتيجية تستهدف تعزيز الاستثمار في القطاع العقاري في مملكة البحرين، أعلن بيت التمويل الخليجي أحد المصارف الرائدة في العمل المصرفي الإسلامي عن اطلاقه البنك التجاري الإسلامي كبنك تابع ومملوك بنسبة ١٠٠ في المئة من قبل بيت التمويل الخليجي. وسوف يركز البنك الجديد أنشطته على القطاع العقاري.

وكان بيت التمويل الخليجي قد حصل على موافقة مؤسسة نقد البحرين، وهي الجهة المخولة بمنح التراخيص اللازمة، في ٦ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤، ويبلغ رأس مال البنك ٨٠ مليون دولار أميركي، وسيضطلع بالعديد من النشاطات المتعلقة بالقطاع العقاري ومن ضمنها تمويل المشاريع والاستثمارات المباشرة وإدارة التمويل وإدارة الموجودات وإدارة العقارات والخدمات الاستشارية.

وسيعمل البنك، والذي باشر أعماله في شكل كامل، على توسيع وتعزيز قاعدة عملاء بيت التمويل الخليجي في مملكة البحرين من خلال تقديم الفرص الاستثمارية للمقيمين في المملكة.

وأكد رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الدكتور فؤاد العمر: «ان البنك ومنذ انطلاقته قبل خمس سنوات عزز من سمعته كواحد من أكثر المصارف الإسلامية نجاحاً، موضحاً ان استراتيجية البنك الهادفة الى الاستمرار في تقديم فرص الاستثمار ذات العائد المجزي للمستثمرين ضمن بيئة استثمارية، تهدف دائماً الى تعظيم قيمة هذه الفرص، حققت عائدات مربحة للمستثمرين وحملة الأسهم على السواء في مختلف منتجات الاستثمار الناجحة».

ويضم مجلس ادارة البنك، اضافة الى الدكتور فؤاد العمر والسيد عصام جناحي، عدداً من الخبراء من مؤسسات مالية عريقة في دول المنطقة.

مساهمة من شركة الاسمنت في دعم النهضة العمرانية في قطر

سالم النعيمي: سننشئ المصنع رقم ٣

من اليمين: ستيوارت اندرسون، علي شريف العمادي، سالم النعيمي، اندرو ستيفنز وسرينيفاس فانبارالا

صرح السيد سالم بن بطي النعيمي، رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة الوطنية لصناعة الاسمنت، عقب توقيع اتفاقية القرض في الحفل الذي اقيم في فندق الريتز كارلتون ١٩/١٢/٢٠٠٤ بما يلي:

من اجل الوفاء بالتزام الشركة في توفير احتياجات البلاد المتزايدة من مادة الاسمنت لدعم النهضة العمرانية الهائلة في دولة قطر، وتعزيزا للمركز المالي للشركة كشركة صناعية رائدة على مستوى المنطقة، وقع في ١٥ حزيران (يونيو) ٢٠٠٤، عقد انشاء مصنع الاسمنت رقم (٣) مع شركة FCB الفرنسية، بطاقة تصميمية قدرها ٤ آلاف طن كلنكر في اليوم، لقاء مبلغ اجمالي قدره حوالى ١٦٠ مليون دولار اميركي. وتقدر التكلفة الكلية لانشاء المصنع ومرافقه بحوالى ٢٤٠ مليون دولار اميركي لتشمل تكلفة الاعمال الاستشارية وتنفيذ الاعمال الاخرى المرافقة للمصنع.

واليوم توقع الشركة اتفاقية قرض تمويل مشترك مع مجموعة من البنوك: البنك التجاري القطري (البنك الوكيل)، بنك قطر الوطني، بنك ستاندرد تشارترد، بنك الخليج الدولي، بمبلغ قدره ١٢٠ مليون دولار اميركي، بسعر فائدة تنافسي جدا، يسدد المبلغ المقترض مع فوائده على اقساط نصف سنوية لمدة خمس سنوات بعد فترة سماح لمدة سنتين، وذلك للمساهمة في تغطية تكاليف انشاء المصنع الجديد، والذي سوف يشرف حفل وضع حجر اساسه بأم باب، سمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني وولي العهد الامين (تم وضع حجر الاساس في ٢٠/١٢/٢٠٠٤).

علماً بأن الشركة تحتفظ باستثماراتها المتنوعة في مشاريع مجزية العائد، ما سيكون له انعكاسه الإيجابي في دعم وتقوية المركز المالي للشركة في الحاضر والمستقبل، إن شاء الله.

بنك عوده أطلق قرض الكمبيوتر في الأردن

غابي قسيس يعلن عن المنتج الجديد

بعد انقضاء شهرين على اطلاق حساب «النت» الذي يوفر خدمة انترنت متواصلة، أطلق بنك عوده منتجاً مصرفياً جديداً للافراد هو قرض الكمبيوتر، بالإشتراك مع الشركة الأردنية للأنظمة الإلكترونية.

وفي هذه المناسبة، صرّح السيد غابي قسيس، مدير عام بنك عوده – فروع الأردن: «بعد افتتاح بنك عوده الرسمي في شهر أيلول الماضي، أظهر البنك مرة جديدة التزامه أصول العمل المصرفي السليم ومعايير حسن الاداء، كالجودة والابتكار المتواصل، وذلك عبر المحافظة على الإيقاع الديناميكي نفسه الذي اعتمده بغية ان يصبح لاعباً مهماً في السوق الأردنية ولاسيّما في العمليات المصرفية بالتجزئة. وان هذه الخطوة اليوم هي باتجاه تعزيز هدف البنك لإقامة قاعدة عملاء قوية في الأردن عبر تكييف منتجات مصرفية بالتجزئة ناجحة في لبنان لتلائم كافة حاجات العملاء الأردنيين».

وقال قسيس: «تبيّن من خبرتنا الحديثة مع الشركاء الأردنيين، كشركة الشرق الأوسط للتأمين في مجال الخدمات التأمينية المصرفية، وشركة باتلكو لحساب «النت»، انها ناجحة جداً، مما شجعنا على الاستمرار في الطريق نفسه. وسيعلن بنك عوده في الأشهر المقبلة عن عدة شراكات ترمي كلها الى تسويق منتجات مبتكرة وفعالة مع تسهيلات بالدفع مقبولة في السوق الأردنية، ابتكرها فريق تطوير المنتجات».

أما السيد هيثم الفانك، مدير عام الشركة الأردنية للأنظمة الإلكترونية، فأعلن ان «قرض الكمبيوتر موجه الى الأردنيين العاملين، لاسيّما الشباب والحرفيين وصغار التجار. ويوفر عرضنا المشترك عدة منافع، كما يسمح للعملاء بأن يمتلكوا أجهزة الكمبيوتر الثابتة والنقالة بأسعار تنافسية وبدفعات شهرية مقبولة».

«المال كابيتال» شركة استثمارية جديدة بقيادة النابلسي

كشفت مصادر مطلعة لـ«البيان» عن قيام مجموعة من المستثمرين بتأسيس شركة استثمارية برأسمال يبلغ ٣٠٠ مليون دولار (١,١ مليار درهم) تعمل في مجلس ادارة المحافظ المالية والاكتتابات والاستشارات.

وقال ناصر النابلسي الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي العالمي، والذي اعلن عن ترك منصبه في مركز دبي، للتفرغ للعمل في الشركة الجديدة، انه يجري حاليا تأسيس وترخيص شركة «المال كابيتال» من قبل ١٥ رجل اعمال اماراتيا برأسمال ٣٠٠ مليون دولار (١,١ مليار درهم)، متوقعا ان يبدأ نشاط الشركة في نيسان (ابريل) المقبل وان تتحول الى مساهمة عامة في المستقبل.

وأوضح النابلسي ان اختيار العمل في القطاع الخاص جاء ايمانا منه بالدور الكبير الذي يلعبه هذا القطاع في دعم وتعزيز توجهات حكومة دبي للانتقال بالامارة الى مركز عالمي للمال والاعمال، مشيرا الى ان كل مواطن يعمل، سواء في القطاع العام او الخاص، يهدف من خلال عمله خدمة حكومة دبي وتوجهاتها.

واكد النابلسي ان الطلب على الشركات الاستثمارية العاملة في القطاعات المالية يتزايد بشكل واسع في هذه المرحلة، وقال ان «المال كابيتال» سوف تركز على مجال ادارة المحافظ المالية والاكتتابات وتقديم الاستشارات المالية وغيرها من الانشطة الاخرى ذات الصلة من خلال استقطاب مجموعة من الخبرات العالمية للعمل ضمن الشركة.

الترخيص لمزيد من مكاتب الوساطة المالية في الإمارات

نظمت هيئة سوق الأوراق المالية والسلع في دولة الإمارات العربية ندوة في دبي في ١٣ كانون الاول (ديسمبر) الماضي تحت عنوان «نظرة شاملة حول قطاع الأوراق المالية ومكوناته التنظيمية».

عبدالله الطريفي، المدير التنفيذي للهيئة، قال ان الهيئة تعمل على تسهيل الترخيص لمكاتب وساطة جديدة للعمل في الأسواق المالية في الدولة بعدما ارتفع حجم التداول في الدولة في العام ٢٠٠٤ الى حوالى ٥٤ مليار درهم، اما القيمة السوقية للأوراق المالية فبلغت ٢٤٨,٤ مليار درهم.

وأشار الى ان الموعد النهائي لإدراج الشركات المساهمة في الأسواق المالية هو في شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٥، علماً انه تم بالفعل ادراج بعض الشركات خلال العام ٢٠٠٤، كما ان شركات عدة تقوم حالياً بتوفيق أوضاعها القانونية واعداد بياناتها المالية استعداداً لتندرج في السوق.

«كريديه سويس» و«آنزباكر» البريطاني يحصلان على ترخيص من مركز دبي المالي

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن منح مصرف «كريديه سويس» السويسري و «آنزباكر» البريطاني ترخيصاً للعمل في المركز بعد حصول «جوليوس باير» السويسري و «ستاندارد تشارترد» البريطاني على تراخيص مشابهة في أيلول (سبتمبر) الماضي.

وأكد مدير عام المركز الدكتور عمر بن سليمان ان مصارف عالمية أخرى مثل باركليز ودويتشه بنك، وميريل لينش وغيرها لديها نيات للعمل في المركز ممّا يعني ان هذه البنوك تقدمت بالفعل للحصول على تراخيص.

وقال في بيان ان القائمة المتنامية للمؤسسات المالية العالمية العاملة في مركز دبي المالي العالمي تدل على ان أنشطتها تغطي مختلف المجالات المالية والاستثمارية، كما أنها كلها مؤسسات رائدة عالمياً في مجالات عملها وتتمتع بسمعة رفيعة في أعرق الأسواق المالية العالمية مثل لندن ووول ستريت، الأمر الذي يؤكد انطلاق مركز دبي المالي العالمي بزخم قوي لإحداث تحول محوري على الساحة المالية الدولية.

خبراء في مؤتمر مالي في اللبنانية الأميركية:
للتسنيد فوائد في تقليص عجز الموازنة

الان بيفاني
مدير عام وزارة المال

نظمت الجامعة اللبنانية – الاميركية المؤتمر العالمي السنوي عن الموضوعات المالية، بعنوان: «نظام التوريق / التسنيد في لبنان والبلاد العربية»، في حضور نخبة من خبراء المال في العالم ينتمون الى مؤسسات دولية كالبنك الدولي والبنك الملكي الاسكتلندي، (Citibank) اضافة الى شركة (Orrick) الدولية المتخصصة في القانون والمحاماة وجامعة كامبريدج.

كذلك حضر نائب حاكم مصرف لبنان أحمد الجشي، والنائب السابق للحاكم ناصر السعيدي. وتحدث المدير العام لوزارة المال ألان بيفاني عن استعدادات الدولة في مجال التسنيد.

وهدف المؤتمر الذي نظمه وقدم له أستاذ التمويل في كلية إدارة الأعمال في الجامعة ميشال مجدلاني، الى البحث عن الطبيعة الفريدة للتسنيد والإمكانات المستقبلية في لبنان والشرق الأوسط.

واعتبر مجدلاني «ان موضوع التسنيد تم تداوله كثيراً في الأخبار المحلية وجرى التنويه به من مسؤولي الدولة والمصارف المحلية كأحد العلاجات الفاعلة لخفض الدين العام. وموضوع التسنيد وأسواقه العالمية تساوي ما قيمته مليارات الدولارات في كل من الشرق الأقصى وأوروبا الغربية والولايات المتحدة، وفي القطاعين الخاص والرسمي.

وقد دخل التوريق / التسنيد باب الكثير من الدول النامية كتركيا وجنوب افريقيا وغيرهما، اذ ان للتسنيد نتائج وفوائد وتأثيرات واقعية في خفض العجز في الموازنة وإعادة تركيب الهيكلة المالية للشركات».

ولفت الى ان «أسواق التوريق وطبيعة تطبيقها، وحاجاتها وتشعباتها، تتطلب استحداثاً في الوسائل العلمية لبت المعرفة وتحسين الأداء وقدرة الأسواق المحلية والشرق أوسطية وهي الدوافع التي جعلت من هذا المؤتمر ان يكون منبراً للمناقشة الجادة في هذا المجال عبر جمع الشمل من اكاديميين وخبراء مال وصانعي القرار ممن يرغبون في زيادة معرفة التسنيد في لبنان والشرق الأوسط».

زائر مالي كبير في جمعية مصارف لبنان

الدكتور جوزف طربيه يرحب بضيوف جمعية المصارف

زار مقر جمعية مصارف لبنان في بيروت في مطلع العام الماضي، مساعد وزير مالية مقاطعة كيبيك الكندية السيد برنار تورجون BERNARD TURGEON على رأس وفد رسمي، وقد استقبله رئيس الجمعية الدكتور جوزف طربيه وبعض أعضاء مجلس إدارتها وأمينها العام وأعضاء لجنتي الدراسات والشروط المصرفية في الجمعية. وبعد كلمة ترحيبية من الدكتور طربيه، عرض المسؤول الكندي أمام حشد من ممثلي المصارف ولا سيّما المسؤولين عن الشؤون الدولية، واقع الاقتصاد الكيبيكي وتطوره وآفاق نموه المستقبلية، وطرح على المصارف والمؤسسات المالية وعملائها في لبنان إمكانية المشاركة في إصدار أوراق مالية وسندات دين دولية لصالح حكومة كيبيك.

«فيرست ناشونال بنك» في سوريا قريباً جداً

رامي النمر
رئيس FNB

يتوقع مساهمو «فيرست ناشونال بنك» (FNB) ان ينالوا في مطلع العام الجديد الترخيص بانشاء مصرف في سوريا بالاسم عينه مضافا اليه اسم البلد وبرأسمال ٣٠ مليون دولار، على ان تتوزع الاسهم كما يلي: ٥١ في المئة تطرح للاكتتاب العام حصرا للسوريين عملا بالقانون النافذ في سوريا و٤٩ في المئة تبدأ بمساهمي البنك.

وبذلك ينضم «فيرست ناشونال بنك» الى المصارف اللبنانية التي نالت التراخيص وباشرت اعمالها والتي ستباشر اعمالها في مطلع العام ٢٠٠٥ وهي بنك لبنان والمهجر، بنك بيمو (باشرا اعمالهما) وبنك عوده سرادار وبنك بيبلوس سيفتحان ابوابهما قريبا جدا وبنك بيروت الذي تقدم بطلب مشترك مع بنك الامارات.

ويلاحظ ان «فيرست ناشونال بنك» يحاول بشكل لافت جدا التوسع محليا وخارجيا طامحا بالوصول الى مرتبة طليعية وهو من اجل ذلك يشهد اقبالا عليه من العملاء الذين تعاملوا مع آل النمر من خلال مصرفهم الاول بيروت للتجارة ومن خلال عملاء جدد تعرفوا الى تعاملهم الجدي والمريح.

بعد الترخيص لبنك بيبلوس بمكتب تمثيلي
مصرفيون اماراتيون: الترخيص يعزز المنافسة المطلوبة

اعتبر مصرفيون قرار المصرف المركزي الاماراتي منح بنك بيبلوس اللبناني ترخيصاً تمثيلياً في مدينة ابو ظبي خطوة مهمة وضرورية قبل فتح السوق المصرفي الاماراتي امام المصارف الاجنبية والمتوقع قريبا وفق متطلبات منظمة التجارة العالمية، مشيرين الى ان تواجد بنوك لبنانية ذات خبرات عريقة في السوق المصرفية المحلية يعزز المنافسة المطلوبة لمواجهة التحديات المقبلة.

وأوضح المصرفيون ان الترخيص الجديد يعزز التوجه الاستراتيجي لعدد من المصارف اللبنانية للانتشار في الاسواق العربية ومنها السوق الاماراتية بسبب تزايد اعداد المصارف العاملة في السوق المصرفية اللبنانية الضيقة.

ويعمل في السوق المصرفي المحلي العديد من البنوك اللبنانية مثل بنك لبنان والمهجر والبنك اللبناني للتجارة الذي يعمل عبر وحدته المصرفية المستقلة في فرنسا والبنك اللبناني الكندي الذي وقع مؤخرا اتفاقية مع بنك ابو ظبي التجاري تتيح تقديم برنامج قرض العملاء الوافدين، الموجه للجالية اللبنانية المقيمة في الامارات، يشمل شراء عقارات او سيارات ومتعلقات شخصية في لبنان، فيما فتح بنك بيروت قبل سنتين مكتبا تمثيليا في دبي بالتعاون مع بنك الامارات الدولي.

ومنح مصرف الامارات المركزي خلال عام ٢٠٠٣ رخص تمثيل لخمسة مصارف اجنبية ومنشآت مالية اخرى للعمل في الدولة كان آخرها بنك الدوحة للعمل في دبي ليبلغ عدد مكاتب التمثيل للمصارف الاجنبية هناك في نهاية العام الماضي ٤٨ مكتبا.

ويصل عدد البنوك الوطنية في الامارات الى نحو ٢١ بنكا تعمل من خلال ٣٣٠ فرعا وفق معطيات نهاية عام ٢٠٠٣ فيما يصل عدد البنوك الاجنبية العاملة في الدولة الى ٢٥ بنكا تعمل من خلال ٨٧ فرعا.

اتحاد المصارف العربية يهنئ الوزير القصار

استقبل وزير الاقتصاد والتجارة الرئيس عدنان القصار بحضور مستشاره عضو غرفة التجارة والصناعة محمد لمع، وفدا من اتحاد المصارف العربية يضم رئيس الاتحاد د. جوزف طربيه والامين العام د. فؤاد شاكر والامين العام المساعد بابكر محي الدين وعددا من الاعضاء.

وصرح د. طربيه بعد الزيارة انه جاء ليهنئ صديقه الوزير القصار على تسلمه وزارة الاقتصاد والتجارة وليبحث معه في امور تهم القطاع. وقال ردا على سؤال حول رأيه باصدار سندات الخزينة (الاوروبوند): ان موقف القطاع المصرفي اللبناني والعربي على صعيد اصدار سندات الخزينة هو من اجل اعطاء فسحة وقت للحكومة الجديدة لتقوم بحزمة الاصلاحات التي وعدت بها ومتابعة تنفيذها.

ورأى ان «الحكومة صادقة في هذا الموضوع»، معتبرا ان «اي جرعة اصلاحات من قبلها سيقابلها القطاع المصرفي والقطاع المالي اللبناني والعربي بكل ايجابية وبكل تشجيع».

لبنان رئيساً لمجموعة «غافي» الشرق اوسطية

د. محمد البعاصيري

رئيس مجموعة «غافي» الشرق اوسطية

انتخب اعضاء مجموعة «غافي» الشرق الاوسط وشمال افريقيا "FATF MENA" التي تأسست في البحرين مؤخرا، لبنان رئيسا لها، وكان ذلك بمثابة تقدير له لما بذله من خلال هيئة التحقيق الخاصة من جهود وما وضعه من قوانين ساهمت بشكل كبير في مكافحة غسل الاموال.

وكانت المجموعة الجديدة (غافي الشرق الاوسط) قد عقدت اول اجتماع لها في البحرين في ٢٩ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي بحضور وزراء مال وحكام ومصارف مركزية من ١٤ دولة عربية ومن الولايات المتحدة وفرنسا وبريطانيا اضافة الى ممثلين عن الامم المتحدة وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومجموعة «اغمونت». وكان الهدف من الاجتماع اعلان تأسيس المجموعة واختيار رئيس لها.

امين سر هيئة التحقيق الخاصة في مكافحة غسل الاموال في لبنان الدكتور محمد البعاصيري الذي تم اختياره لرئاسة المجموعة الجديدة قال ان اطلاق «غافي» الاقليمية من شأنه ان يؤثر في نظرة العالم الى الدول العربية بعدما اصبح العالم قرية واحدة وبات تبييض الاموال يتم عبر القارات.

يذكر ان انتخاب لبنان رئيسا حدد لسنة واحدة، كما انتخبت مصر لنيابة الرئاسة والسعودية للأمانة العامة التنفيذية.

معهد التمويل الدولي للبنان: حذار تنامي الدين واي انتقاص من ثقة المصارف يؤدي الى ازمة مالية

حذر معهد التمويل الدولي ومقره في نيويورك لبنان من تنامي حجم الدين العام الى الناتج المحلي المجمل والذي وصل الى ١٧٥ في المئة. وابدى المعهد تخوفه من هذا التنامي في حجم الدين العام في ضوء غياب اي اصلاح للقطاع العام وعدم خصخصة القطاعات التي سبق وتقررت خصخصتها.

ونقلت نشرة بنك عوده في الاسبوع الاول من الشهر الماضي ما جاء في تقرير المعهد لا سيما بالنسبة الى تشاؤمه من امكانية تحقيق ما هو مطلوب من اصلاحات على يد الحكومة الحالية نظرا للفترة الزمنية القصيرة لولاية رئيس مجلس الوزراء وللانتخابات النيابية القريبة في ايار.

ولفت التقرير الى ان السوق ستنتظر مؤشرات الحكومة المقبلة بالنسبة الى اتجاه السياسات الاقتصادية والقوة المحتملة لاي جهد اصلاحي. وبحسب التقرير، فإن اي تداع في الثقة لجهة المصارف المحلية ولجهة الودائع بالدولار، قد يؤدي الى ازمة مالية.

وهنا ملخص التوقعات كما وردت في التقرير:

	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦
نمو الناتج المحلي المجمل (٪)	٤,٠	٣,٥	٣,٣
نسبة التضخم (مؤشر اسعار المستهلك)٪	٢,٣	٢,١	٢,٠
الميزان التجاري (٪ من الناتج المحلي المجمل)	-٣١,٤	-٣٢,٧	-٣٢,٦
الدين الخارجي (بمليارات الدولارات)	١٩,٠	١٩,٤	١٩,٦
٪ من الناتج المحلي المجمل	٩٣,٧	٩٠,٧	٨٧,٠
الميزان المالي (٪ من الناتج المحلي المجمل)	-٨,٤	-٦,٩	-٨,٣
الدين العام الاجمالي (تريليون ليرة)	٥٢,٩	٥٥,١	٥٧,٩
٪ من الناتج المحلي المجمل	١٧٣,٤	١٧١,٠	١٧٠,٦

* المصدر: معهد التمويل الدولي

التعميم الاكثر اهمية حول ادارة المخاطر المصرفية بدأت المصارف بتنفيذه بدءا من هذا الشهر

بدأت المصارف في لبنان اعتبارا من مطلع هذا العام ٢٠٠٥، بتنفيذ تعميم لجنة الرقابة على المصارف ذي الرقم ٢٤٢ حول المخاطر المصرفية والذي يحمل مجلس الادارة والادارة العليا التنفيذية مسؤولية استقراء وتقييم المخاطر ومواجهتها.

ولم تنفع مراجعات عدد من رؤساء واعضاء مجالس ادارة عدد من المصارف لتخفيف القيود الواردة في التعميم، اذ اصرت لجنة الرقابة على مضمون التعميم بحذافيره حيث اكدت الاحداث والتجارب المصرفية على تسبب عدة مجالس ادارة بتعثر مصارفها او اغراقها في ديون هالكة بملايين الدولارات.

«البيان» تقتطف من التعميم مسؤولية مجلس الادارة في ادارة المخاطر ومسؤوليات الادارة العليا التنفيذية في تحديد الاهداف العامة لادارة المخاطر وتقييمها وقياسها وتنشيط الرقابة الداخلية...

مسؤولية مجلس الادارة في ادارة المخاطر

تقع على عاتق مجلس الادارة المسؤولية النهائية عن ادارة مخاطر المصرف او المؤسسة المالية للوصول الى الاهداف المحددة، وعليه في هذا الصدد ان يقوم بما يلي:

أ- تحديد الاهداف الاستراتيجية العامة وتحديد النشاطات والاعمال التي يقوم او ينوي القيام بها المصرف او المؤسسة المالية، والتخطيط للمشاريع المستقبلية، وتحديد الخدمات او البرامج او المنتجات الجديدة التي يقدمها او يمكن ان يقدمها المصرف او المؤسسة المالية، وذلك ضمن هامش المخاطرة الذي يستطيع المصرف او المؤسسة المالية القيام به (RISK TOLERANCE / APPETITE) والذي يسمح به مجلس الادارة بناء على اقتراحات الادارة العامة التنفيذية ومدير المخاطر.

ب - المصادقة خطيا على السياسة العامة لادارة المخاطر (RISK POLICY) بما فيها تحديد سقوف المخاطر (RISK LIMITS) بكافة انواعها، المعدة من قبل الادارة العليا ومراجعتها دوريا، بمعدل مرة في السنة على الاقل وكلما دعت الحاجة.

ج - التأكد من ان نطاق عمل كل من مفوض المراقبة، ووحدة التدقيق الداخلي، اضافة الى برامج التدقيق الموضوعة من كل منهما تغطي اجمالي مخاطر الصرف (RISK EXPOSURE).

د- تعيين مدير مستقل لادارة المخاطر يرفع تقاريره مباشرة الى كل من مجلس الادارة والادارة العامة للمصرف او المؤسسة المالية، (ويمكن لمدير المخاطر ان يقوم بأعمال اخرى تتعلق بإدارة المخاطر كإدارة التسهيلات الائتمانية، على ان يبقى منفصلا عن ادارة العمليات)، على ان يتم اعلام لجنة الرقابة على المصارف بهذا التعيين وبأي تعديل لاحق وذلك وفقا لاحكام تعميم اللجنة رقم ٢١٤ تاريخ ١٩٩٩/٦/٢٩.

هـ- اتخاذ التدابير التصحيحية المناسبة لتحسين انظمة ادارة المخاطر وزيادة كفاءتها وفعاليتها وذلك بناء على الملاحظات والاقتراحات والتوصيات الواردة في تقارير لجنة الرقابة على المصارف، ومفوض المراقبة، والمسؤول عن وحدة التدقيق الداخلي ومدير المخاطر بنتيجة ممارستهم لمهامهم.

مسؤوليات الادارة العليا التنفيذية

يقصد بالادارة العليا التنفيذية للمصرف او المؤسسة المالية كل من المدير العام، المديرين العامين المساعدين، مديري كافة الاقسام الرئيسية، مسؤولي كافة اللجان المتخصصة وكل من يعينه مجلس الادارة.

على الادارة العليا التنفيذية للمصرف او المؤسسة المالية رسم السياسة العامة لادارة المخاطر (RISK POLICY) حسب اقتراحات مدير المخاطر، وذلك في حدود درجة المخاطر (RISK TOLERANCE / RISK APPETITE) وهوامش مخاطر العمليات الموافق عليها من قبل مجلس الادارة».

ويعدد التعميم ما يجب ان تحققه الادارة العليا لترفع عنها المسؤولية مثل: تحديد الاهداف العامة لادارة المخاطر وطرق تحقيقها واستقراء الاحداث والمخاطر المرتقبة وتقييم المخاطر وقياسها ومواجهتها وتفعيل لجنة الرقابة».

ويتحدث التعميم عن دور ومسؤوليات مدير المخاطر في مساعدة الادارة العامة التنفيذية ودور ومسؤولية وحدة التدقيق الداخلي في ادارة المخاطر.

خوري وبارود

قطع تبديل سيارات ألمانية، أوروبية ويابانية مستعملة

فرع أول: جونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩

فرع ثاني: بيروت، ٠١/٣٨٤٧٠٦

خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦

جردة الأحداث المصرفية في العام ٢٠٠٤ قدّمها رئيس جمعية مصارف لبنان في الجمعية العمومية السنوية

د. طربيه: عودة النمو الى الاقتصاد بعد ٦ سنوات يشكل تطوراً إيجابياً طال انتظاره

من اليمين: زاهي زينه، د. مكرم صادر، د. جوزف طربيه، سعد الازهري وانطوان مرعب

من اليمين: جورج عشي، نديم قصار، فريد روفايل، د. مصطفى رزيان وغسان عساف

قدّم رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور جوزف طربيه في اجتماع الجمعية العمومية السنوي العادية التي انعقدت في ٢ كانون الأول (ديسمبر) بحضور ممثلي ٣٧ مصرفاً من أصل ٦٣ وممثلي نقابتي الصحافة والمحررين وحشد من الاعلاميين، شبه جردة عن الاحداث السياسية والاقتصادية المهمة على المستويين الإقليمي والدولي وتأثيراتها على أوضاعنا المحلية لارتباطنا الوثيق بالمنطقة.

معدل نمو ٥٪

قال طربيه: «سجل الاقتصاد العالمي نمواً يتوقع صندوق النقد الدولي ان يصل معدله الى ٥ في المئة مع نهاية السنة، وهو أعلى مستوى له منذ ثلاثة عقود. وتندرج معدلات النمو في منطقة الشرق الأوسط ضمن مستويات النمو العالمي، اذ من المتوقع ان تزيد قليلاً في السنة الجارية متأثرة بارتفاع أسعار النفط. وترتبط بهذا الارتفاع، بالنسبة الينا في لبنان، آثار سلبية وايجابية. فمن جهة، يضغط لتضخم في فاتورة المحروقات على مدفوعاتنا الخارجية ويقابله ازدياد محسوس في النفقات المالية الوافدة بأشكال مختلفة، مما يساهم في حركة الاقتصاد وفي تقوية احتياط العملات الصعبة».

أضاف: «أما داخلياً، فقد شهد النشاط الاقتصادي العام تحسناً ملحوظاً بحيث يتوقع ان يصل معدل نمو الناتج الاجمالي الى حدود الـ ٥ في المئة في نهاية السنة وفق توقعات صندوق النقد الدولي. وجاء تحسن وتيرة النمو نتيجة لارتفاع الطلب الداخلي والخارجي على السلع والخدمات اللبنانية وزيادة الاستثمار في عدد من القطاعات والأنشطة. وبغض النظر عن معدل النمو، فإن عودة الاقتصاد الى النمو بعد سنوات من الركود يشكل بحد ذاته تطوراً ايجابياً طال انتظاره».

مساعدات وزيادة في النفقات

وعلى صعيد السياسة المالية العامة، اعتبر طربيه ان الدولة أفادت من مفاعيل مؤتمر باريس ٢ الاستثنائية، وتجاوبت الأسواق المالية المحلية والعالمية مع هذه المفاعيل، فحصل لبنان بفعلها على دعم مالي وخارجي وداخلي كبير وغير معهود، أدى الى خفض تكلفة الدين العام واطالة آماده وتحسين هيكليته، فاتجهت مع اعادة الهيكلة هذه، نسبة الدين العام على الناتج المحلي الى الاستقرار على مستوى ١٧٨٪ بدل ١٩٠٪، وتراجعت خدمة الدين العام جذرياً كنسبة من اجمالي الإيرادات والنفقات العامة، فاستقرت تباعاً عند ٥١٪ و ٣٧٪ بدل ٨٠٪ و ٤٦٪ عشية باريس ٢.

وتابع: «كان لنا كقطاع مصرفي في عملية التثبيت هذه دور محوري، ان عبر مساهمتنا المباشرة بما يقارب الـ ٣،٦ مليارات دولار بفائدة صفر في المئة أو عبر تجديد واستبدال ما يزيد على ٨٠٪ من محافظ سندات الخزينة لدينا بفوائد جديدة مخفضة جداً قياساً بما كان قائماً. وأخيراً عبر الاكتتابات الجديدة التي تمت أيضاً بفوائد متدنية قياساً بالسنوات الماضية، وكان آخرها أول اصدار للحكومة الجديدة بقيمة ١٣٧٥ مليون دولار اذ تعدت حصة المصارف منه ٨٠٪.

ومع الأسف، في مقابل هذا الجهد الاستثنائي للقطاع المصرفي، لم تجر الدولة ضبطاً للنفقات الإجمالية أو الاولية. فقد زادت النفقات خارج خدمة الدين منذ نهاية عام ٢٠٠٢ وحتى الآن من ٥٠٠٠ الى ٦٠٠٠ مليار ليرة، أي بمعدل ٢٠٪ وذلك خلافاً لالتزامات باريس ٢. أما وقد استنفدت مفاعيل باريس ٢ من دون ان ترسي الدولة اصلاح المالية العامة فنحن نخشى ان يستمر هذا المنحى الانفاقي».

اهدار الوقت يعرض الاستقرار

وأكد طربيه «استمرار المصارف في دعم الدولة، بغض الطرف عن التجاذبات السياسية الداخلية أو الخارجية»، داعياً الى خفض النفقات الأولية كمدخل وحيد متوافر حالياً لضبط العجز ونسبة الدين الى الناتج عند مستويات مقبولة، ذلك ان العبء الضريبي ارتفع في السنوات الأخيرة في شكل كبير يصعب تخطيه ومعدلات الفوائد العالمية الى ارتفاع يصعب معه خفض خدمة الدين».

ونبه الى ان «اهدار الوقت يعني تعريضاً للاستقرار النقدي ولقدرة الدولة على توفير حاجاتها التمويلية»، محذراً من ان «حيّز التعايش بين سياسة الليرة القوية وهذه المستويات العالية من العجز الفعلي في المالية العامة آخذ في التقلص عاماً بعد عام. كما ان زيادة مخاطر الدولة على دفاتر المصارف لها حدود».

وعلى صعيد نشاط القطاع المصرفي، قال ان الجمعية واصلت التعاون والتشاور مع مصرف لبنان ولجنة الرقابة

من اليسار: معتصم محمد محمصاني وموسى مقصود وفي الصف الثاني من اليمين: محمد اليحيا وميشال خديج

في دراسة مضامين أهم التعاميم والقوانين التي صدرت السنة الماضية، ولاسيما تلك المتعلقة بمتطلبات لجنة «بازل ٢» الجديدة للرقابة والمخاطر المصرفية.

الصيرفة الاسلامية

وأضاف د. طربيه: «ان الجمعية واكبت مراحل تشريع الصيرفة الإسلامية وتنظيمها بحيث تستكمل معها بنية الوساطة المالية في السوق اللبنانية، فتلبي حاجات تمويلية كنا نفتقر اليها ونساهم في اجتذاب مزيد من الرساميل التي لابد ان تساهم بدورها في تنمية الأنشطة الاقتصادية المختلفة».

وأخيراً عدّد طربيه انجازات الجمعية على الصعيدين المهني والاجتماعي للعاملين في المصارف.

ثم ناقشت الجمعية التقرير السنوي حتى أيلول ٢٠٠٤ ووافقت عليه وبرأت ذمة مجلس الإدارة وأقرت موازنة بعد مناقشتها.

حوار

وفي حوار مع الصحافيين أكد طربيه «ان القطاع المصرفي هو الرافعة الاقتصادية للبنان حيث كان يلبي دائماً الحاجات المالية الوطنية سواء حاجات الاقتصاد أو حاجات الحكومة، وهو يعتبر نفسه مسؤولاً عن سلامة

من اليمين: د. تنال الصباح، ميشال ساروفيم وفادي عماطوري وفي الصف الثاني د. شادي كرم، رمزي خوري وميشال النجار

من اليمين: شارل سكاف، طوني واكيم، هاني حسامي وزياد عيتاني وفي الصف الثاني نبيل خيرالله، ميشال ساروفيم وفادي عماطوري

«لبنان والمهجر» اول بنك لبناني يدير اصدارا دوليا

الوضع الاقتصادي لأنه لا يجوز تحويل الاقتصادات المنتجة وفي إطار العمل المصرفي السليم، وكنا نركز دائماً على موضوع الاصلاحات المالية».

وقال: «ان الاقتصاد اللبناني دقيق، لكنه يضم كل مقومات النمو، فيما نلحظ المؤشرات الاقتصادية تحسناً في نموه، كذلك فإن نمو القطاع المصرفي متواصل». واضاف: «ان معدلات الفوائد على الديون تتراجع في لبنان فيما تسجل ارتفاعاً في الخارج وهذا مؤشر صحة».

وعن اكتتاب المصارف في الاصدار الأخير للأوروبوند الذي بلغت قيمته ١،٣٧٥ مليار دولار، قال طربيه: «أردنا ان يكون أمام الحكومة متسع من الوقت لتتمكن من مراجعة الملفات الاقتصادية»، مشيداً بالخطاب الاصلاحي للحكومة وآملاً في ان ينفذ لأن في ذلك خدمة للبنان ولاقتصاده ولدوره الرائد اقتصادياً وحضارياً في المنطقة».

سعد الأزهري

واجاب سعد الأزهري نائب رئيس الجمعية ومدير عام بنك لبنان والمهجر (BLOM) عن سؤال «البيان» بأن «لبنان والمهجر» هو اول بنك لبناني يدير اصدارا دوليا للجمهورية اللبنانية بالاشتراك مع مصرفين عالميين، وبأن البنك له تجاربه وخدمته على الصعيدين المحلي والخارجي وقد استطاع المساهمة بإدارة الاكتتاب بشكل ناجح.

فرصة جديدة للدولة

وقال طربيه رداً على سؤال: «ان الدولة تلجأ الى القطاع المصرفي لتطلب جرعات متتالية من التمويل»، مشدداً في المقابل على «ان تنفذ الدولة جرعات اصلاحية متتالية لأن الوضع الوحيد الذي يشكو منه الاقتصاد هو عجز الموازنة وازدياد الدين العام، ونحن نعطي الدولة الفرصة للقيام بالاصلاحات عبر التمويل الذي نقدمه». وأوضح ان «الشكوى ليست من الدين العام فكل الدول مديونة، لكننا نشكو من تنامي هذا الدين ومن وتيرته المتسارعة».

شريكم
بيروت بروكرز
s.a.r.l.
Beirut Brokers
Your Professional Partners In Insurance
&
Risk Management

بعدما تجاوز عددها الـ ٢٥٠ مصرفا وتتعامل بـ ٢٥٠ مليار دولار

سلامه: يستحيل تجاهل الدور الذي تقوم به المصارف الاسلامية في الاسواق العالمية

حاكم مصرف لبنان رياض سلامه

رفعة احمد عبد الكريم

من اليمين: كمال سماحه، د. امين عواد، فاروق محفوظ، احد المشاركين، مجيد جنبلاط ود. جوزف طربيه

رياض سلامه، احمد جشي، احد المشاركين، د. مروان نصولي، الان باليان، د. مكرم صادر، بشير خلاط وجميل جارودي

عقدت في ٧ كانون الاول (ديسمبر) في فندق الموفنبيك في بيروت ندوة دراسة عن «الرقابة المقارنة في نظامي التمويل الاسلامي والتقليدي» وذلك بدعوة من مجلس الخدمات المالية الاسلامية التابع للبنك الاسلامي وبحضور نواب حاكم مصرف لبنان واعضاء لجنة الرقابة على المصارف ورئيس اتحاد المصارف العربية وحشد من المصرفيين والمتعاملين في الحقل المالي التقليدي والاسلامي.

عريف الندوة قبلان محمد حسين، مدير البرامج في مجلس الخدمات، رحب بالحاضرين وقدم الامين العام للمجلس رفعت احمد عبد الكريم الذي اعلن ان الهدف من الندوة تقديم مقارنة بين التمويلين الاسلامي والتقليدي حيال الاشراف والرقابة وابراز الاخطاء ومن ثم العمل على تصحيحها. واشار الى ان مجلس الخدمات هو مؤسسة دولية تضم ١٨ هيئة رقابية واشرافية تضم في عضويتها صندوق النقد والبنك الدوليين وبنك التسويات الدولي.

محاضرة سلامه

حاضر حاكم مصرف لبنان فتحدث اولا عن اهمية الندوة التي تنبع من النمو الضخم للنشاطات المصرفية الاسلامية في العقود الثلاثة الاخيرة، مشيرا الى استحالة ان يتجاهل المسؤولون عن الرقابة المصرفية الدور الذي تقوم به المصارف الاسلامية في الاسواق المالية العالمية «وقد تجاوز عددها ٢٥٠ مصرفا تدير اموالا تناهز قيمتها ٢٥٠ مليار دولار».

واعتبر ان تأسيس «مجلس الخدمات المالية الاسلامية» في ماليزيا عام ٢٠٠٢ شكل مرحلة مهمة في تطور العمل المصرفي الاسلامي «فهو اول منظمة دولية تستهدف وضع معايير خاصة بالمصارف الاسلامية في موازاة المعايير التي تضعها لجنة بازل للرقابة المصرفية». ورأى انه سيضمن سلامة المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية واستقرارها ويسهل مراقبتها، ويتيح للدول المعنية اعتماد قوانين وانظمة متناسقة، اضافة الى توفير قاعدة متناسقة لاعداد تقارير التصنيف الائتماني وتسهيل دخول تلك المؤسسات الى الاسواق المالية العالمية.

وقال سلامة ان «مصرف لبنان يشارك في اللجنة الفنية التابعة لمجلس الخدمات المالية الاسلامية منذ تأسيسها، ونتابع عن كثب التقدم المحرز في تصميم تلك المعايير ومنها كفاية رأس المال وادارة المخاطر والادارة الرشيدة للمؤسسات والشفافية». وأوضح ان العمل المصرفي الاسلامي في لبنان افاد من صدور قانون العقود الائتمانية «الذي اتاح، رغم طابعه المحدود»، لمصارف عديدة تقديم مجموعة من المنتجات والخدمات المالية الاسلامية»، مشيرا الى ان قانون المصارف الاسلامية اقر في شباط سنة ٢٠٠٤، فيما اصدر مصرف لبنان في آب الماضي تعميمين في شأن شروط الترخيص والمبادئ التوجيهية الخاصة بالعمليات.

ولفت الى ان مصرف لبنان قرر حصر العمليات المالية الاسلامية بالمصارف الاسلامية ذات الطابع الشامل، مستبعدا بذلك انشاء مؤسسات مالية اسلامية وشبابيك تمويل اسلامية. علما ان رأس المال الادنى المطلوب من هذه المصارف حدد بـ ١٠٠ مليون دولار «لكن لا يجوز للمصرف المركزي ان يوافق في بعض الحالات المبررة استثنائيا على رأسمال ادنى يبلغ ٢٠ مليون دولار بشرطين يتعلق اولهما بالاموال الخاصة للمصرف المؤسس، وثانيهما بالضمانة المشتركة التي يقدمها المصرف المعني بخصوص اعادة تكوين رأسمال المصرف الاسلامي المنوي تأسيسه في حال تكبد اي خسائر».

وشدد سلامة على ضرورة ان يكون ثلث الاموال الخاصة للمصارف الاسلامية العاملة في لبنان في حيازة مصارف تتمتع بخبرة واسعة في العمل المصرفي الاسلامي، موضحا ان المصرف المركزي فرض التقيد بنسب متشددة للاحتياط «اذ فضلا عن الاحتياط النظامي المفروض على المصارف التقليدية، يتوجب على المصارف الاسلامية تكوين احتياط خاص لتغطية مخاطر الودائع الاستثمارية باقتطاع ١٢ في المئة من ارباحها السنوية الصافية حتى يبلغ هذا الاحتياط ضعف رأسمال المصرف»، مشيرا الى ان تعميما ثالثا صدر اخيرا لتنظيم عمليات المرابحة.

واكد اخيرا ان سياسات مصرف لبنان تستهدف التأكد من تقيد المصارف بمبادئ الادارة الرشيدة، «كوننا نشدد على الشفافية كي نتيح للمستثمرين ان يتتبعوا استثماراتهم، وهو امر بالغ الاهمية لان ودائع المستثمرين في المصارف الاسلامية ليست مضمونة كما هي في المصارف التقليدية». واشار الى «ضرورة وجود اجراءات تضمن الشفافية في الابلاغ والمساءلة، كي يتأكد الجمهور من ان مصارفنا تعمل ضمن اطار واحد، وذلك في ما يتعلق بتوزيع المخاطر على نحو مناسب وضمان مستويات كافية من السيولة».

الجلسات

وكانت هناك مداخلات في الجلسات التي عقدت بعد افتتاح الندوة، فأشار مدير مركز التدريب في البنك الاسلامي للتنمية بشير خلاط الى دعم مجلس الخدمات المالية العالمية لوضع معايير تتفق والشريعة الاسلامية «كي تكون قادرة على اداء دورها ومنافسة المصارف العاملة على استقطاب الودائع والمستثمرين»، لافتا الى ان هذا هو هدف مجلس الخدمات.

وتحدث مدير النقد والتسليف في صندوق النقد ستيفان اينكيز عن ملف «الرقابة المالية في اسواق المال الاسلامية»، ووفيق غبريس من البنك الدولي عن «سبل حماية الانظمة المالية». اثر ذلك بدأت اعمال الندوة التي تناولت «اشكال الاخطار التي تتعرض لها مختلف المنتجات المالية الاسلامية».

اللجنة العربية للرقابة المصرفية استمعت الى سلامه والمناعي

عدم مماشاة العولمة سيكون الرديف للركود الاقتصادي والتهميش

الامتثال للقوانين والانظمة اكثر الوظائف اهمية في العمل المصرفي

من اليمين: وليد علم الدين (رئيس لجنة الرقابة على المصارف في لبنان)، رياض سلامة (حاكم مصرف لبنان)، د. جاسم المناعي (مدير عام صندوق النقد العربي) ود. حازم الببلاوي (مستشار الصندوق)

من اليمين: بلقاسم سعيدان (الجزائر)، فهد المفرج (السعودية)، حسن العنزي (السعودية)، عبد العليم علي (السودان)، احمد البوابيجي (سوريا) وعدنان الدهني (سوريا)

من اليسار: فاروق محفوظ (لبنان)، ابراهيم علي القاضي (الكويت)، سيف الدين البنالي (الكويت)، فهد الوزان (الكويت)، معجب آل تركي (قطر) وهشام المناعي (قطر)

من اليمين: فالح سلمان (العراق)، علي عباس (العراق)، منصور الرئيسي (سلطنة عمان)، عماد شهاب (اتحاد المصارف العربية)، يسر برنيه (صندوق النقد) و شارلز فريدلند

من اليسار: رياض ابو شحاده (فلسطين)، محمد ابو حبسه (فلسطين)، مالك المحروقي (سلطنة عمان)، امين عواد (لبنان)، كمال سماحه (لبنان) ومروان نصولي (لبنان)

الى المؤتمرات والندوات التي عقدت في بيروت بين مطلع تشرين الثاني و٩ كانون الاول ٢٠٠٤، عقد في بيروت في ٩ و١٠ كانون الاول (ديسمبر) الاجتماع الرابع عشر للجنة العربية للرقابة المصرفية في فندق فينيسيا بحضور رئيس مجلس الادارة المدير العام د. جاسم المناعي والامين العام للصندوق د. حازم ببلاوي وعشرات المصرفيين وخبراء مال واقتصاد ومراقبين، من ١٩ بلدا عربيا.

رياض سلامه

كان ضيف الاجتماع حاكم مصرف لبنان رياض سلامه الذي تحدث عن التعاون العربي في المجال المصرفي العربي البيني وعن تحرير القيود في تحويل العملات وتملك المساهمات وتسهيل ادراج الاسهم والسندات المصرفية في غير سوق عربي الى وجوب حصول تسويات بعملات عربية واقامة مراكز مقاصة اقليمية.

ومما جاء في كلمة الحاكم سلامه:

«ان تعزيز نوعية المناخ الاستثماري في المنطقة العربية هو في الوقت الراهن من اهم التحديات امامها لكي تتمكن من الاستفادة من وفورات الانفتاح الجاري بين الاسواق. فهذا الانفتاح حقق لعدد من الدول النامية امكانية جذب رساميل مهمة استثمرتها في زيادة الانتاج والتصدير وتحديث التكنولوجيا وخلق الوظائف وتعجيل النمو، في حين ان الاحصاءات تشير الى عدم تمكن الدول العربية مجتمعة من استقطاب سوى نسبة ضئيلة تبلغ نحو٢٪ من حجم رساميل الاستثمار العالمي المتنقل عبر الحدود».

وتابع: «واذا كان الكلام صحيحا عن وجود مخاطر عدة تكتنف ركب الانغماس في العولمة من اهمها انتقال عدوى الازمات، فانه من الصحيح ايضا القول ان التقاعس عن ركب الانفتاح ومستلزماته سيكون الرديف للركود الاقتصادي والتهميش».

وطالب سلامه المصارف بتطوير امكاناتها في مجالات عمل جديدة مثل ادارة المحافظ الاستثمارية وادارة الاصول وتوفير المشورة المالية، فهذا التوجه يساعد في تطوير الاسواق المالية الوطنية واستقطابها للاستثمارات الاجنبية والمدخرات المغتربة».

وطالب سلامه «السلطات المولجة بتنظيم العمل المصرفي ورقابته، التشدد بمطالبة المصارف بامتلاك القدرات التقنية التي تمكنها من قياس مخاطر الائتمان والمخاطر التشغيلية التي تنص عليها اتفاقية بازل-٢ والتشدد بمتابعة تجهيز هذه المصارف بأنظمة المعلومات والرقابة الداخلية المتطورة». كذلك دعا «السلطات المصرفية للتشدد في متابعة اعتماد المصارف للمعايير الدولية بخصوص حسن الادارة والشفافية وتزودها بالانظمة والاجهزة التي توفر درجات عالية من سلامة التعامل المالي الالكتروني داخل الحدود ومع الخارج».

واشار الى ان «التعاون العربي في المجال المصرفي مفيد في انتاج مصارف عربية كبيرة الحجم يمكن ان تكون خاضعة لقواعد رقابة عربية مشتركة موضوعة خصيصا لرعاية هذا النوع من الاستثمار المشترك، ويكون بامكانها ان تحقق الارتباط المالي العربي الفاعل مع الاسواق والتكتلات العالمية الاخرى، وان تملأ الفراغ الذي قد يسببه انسحاب بعض المصارف الاجنبية من الساحة العربية عند العمل بتوجيهات بازل الجديدة التي تعتبر ان مخاطر التوظيف في الاسواق الناشئة تتطلب معدل تثقيل بنسبة ١٠٠٪».

من اليمين: ملك غانم (الأردن)، سعيد الحامز (الإمارات)، احمد البسام (البحرين)، يوسف يوسف (البحرين)، بدر بركيه (تونس) ومحمد قموج (الجزائر)

من اليسار: عبدالله العلفي (اليمن) ابراهيم الشاذلي (موريتانيا)، احمد لحرش (المغرب)، ضياء الدين عبد ربه (مصر) ومحمد ابو سنينه (ليبيا)

جاسم المناعي

وتحدث رئيس اللجنة د. جاسم المناعي فقال:

«ان هذه اللجنة اعطت على مدار السنوات السابقة مثالا ناجحا يحتذى به عن اهمية وفوائد التعاون والتنسيق وتبادل الخبرات بين المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، بالشكل الذي يساهم في تطوير وتحديث قواعد الاشراف والرقابة على المؤسسات والانشطة المصرفية في دولنا العربية، والتي تمثل كما تعلمون ركيزة اساسية من ركائز بناء القطاع المالي والمصرفي السليم والكفوء، اللازم لدفع عجلة التنمية الاقتصادية».

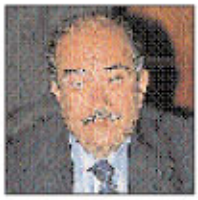
ولفت المناعي الى انه يتفق «مع ما خلصت اليه ورقة العمل حول ضوابط عمليات الاسناد الخارجي للمؤسسات المصرفية، في ضرورة قيام السلطات الاشرافية في دولنا العربية بوضع ضوابط لهذه العمليات التي باتت ظاهرة متنامية في السنوات الاخيرة مع لجوء العديد او غالبية المؤسسات المالية والمصرفية الى اسناد بعض عملياتها التشغيلية الى شركات متخصصة في هذه العمليات او الانشطة».

واشار أخيراً الى ان «قضية مراقبة الامتثال للقوانين والانظمة في المصارف، باتت من اكثر الوظائف اهمية في العمل المصرفي، ليس لكونها من متطلبات حسن الاداء فحسب، بل ولكونها أيضاً وسيلة او اداة لدرء المخاطر».

«البيان» التقت بعض المشاركين في المؤتمر فجمعت بعض الآراء وكانت كالآتي:

● نائب محافظ البنك المركزي العراقي السيد **صالح سلمان** نفى صحة ما يشاع عن تدخل خارجي في القوانين المصرفية الجديدة مؤكداً انها عراقية صرف.

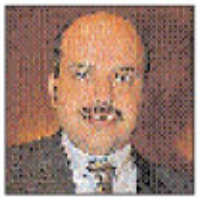
وقال: تخضع المصارف العراقية لرقابة مشددة من البنك المركزي وهي تعمل على زيادة رساميلها وتطوير خبراتها الفنية لتتمكن من التقيد بمعايير المؤسسات المصرفية الدولية لاسيّما «بازل ٢».



● الرئيس التنفيذي لهيئة الرقابة على المصارف في فلسطين السيد **محمد أبو حبسه** حرص على التأكيد ان الرقابة المصرفية الفلسطينية ذات مواصفات ومعايير عالمية. مشيراً الى صعوبات يواجهها القطاع المصرفي في ظل الاحتلال الاسرائيلي لافتاً الى ان معايير «بازل ٢» ستشكل صعوبة في تطبيقها من مصارف المنطقة العربية.

● مدير هيئة الرقابة المصرفية التونسية السيد **بدر الدين بركية** رأى ان على المصارف تحسين قدراتها المالية ومواكبة تطور الصناعة المصرفية العالمية، واتخاذ اجراءات وتدابير تساعد في التحضير لمتطلبات معايير «بازل ٢».

ونوّه بركية ببرنامج الهيئة الهادف الى تطهير محفظة القروض ودعم الأسس المالية للمصارف.



● مدير التراخيص للمؤسسات المالية في البحرين السيد **أحمد البسام** أكد ان المصارف البحرينية مهيأة للسير بمعايير «بازل ٢» كون ملاءتها العالية تفوق ١٢ في المئة اضافة الى تمتعها برساميل ضخمة. ورأى ان المصارف البحرينية لن تكون بحاجة كبيرة لزيادة رأس المال إلا في حال كانت ترغب بالتوسع وزيادة نشاطها.

● مدير الرقابة على المصارف في السعودية السيد **فهد المفرج** توقع عدم مواجهة مصارف المملكة مشكلات لدى تطبيق معايير «بازل٢ » نظراً للخطط المرسومة من الهيئة.

وذكّر المفرج بأن السعودية كانت من الدول الأولى التي تقيدت مصارفها بمعايير «بازل ٢»، مشيراً الى ان معدل كفاية رأس المال في مصارفها هو من أعلى المعدلات في العالم.

● الخبير في البنك المركزي السوري السيد **غسان الدهني** وصف السوق السوري بالواسع والقادر على استيعاب عدد جديد من المصارف، موضحاً ان المصرف المركزي والهيئات المختصة في صدد درس عدد من طلبات الترخيص لعدد من البنوك.

وعن مدى تخوف المصارف الوطنية من المنافسة، رأى الدهني ان المصارف السورية تعمل في شكل جيد وهي في تطور مستمر، ما يمكنها من المنافسة.

● مديرة هيئة الرقابة على المصارف الأردنية السيدة **ملك غانم** قالت ان المصارف الأردنية تتمتع بقوة كافية لمنافسة أي مصرف جديد ولا خوف عليها، لأن السوق يمكن ان تستوعب العديد من المصارف، وان التراخيص تعطى بشكل مدروس.

وأضافت السيدة غانم ان «نشاط القطاع المصرفي وما يحققه من نمو سنوي مطرد يعود بالدرجة الأولى الى تعاون السلطات الرقابية والمصارف، إضافة الى الحوافز التي أوجدتها القوانين والتشريعات المصرفية وقد بدأ التحضير لإيجاد قاعدة عمل وادارات رقابية جديدة تتماشى مع ما هو مطلوب منذ أكثر من سنة. مؤكدة جهوزية المصارف الوطنية للتقيد بالمعايير المطلوبة».

● مدير الهيئة الرقابية في قطر السيد **معجب آل تركي** قال: «قدرة المصارف القطرية الرأسمالية ممتازة وهي قادرة على التقيد بمعايير «بازل ٢»، غير ان ثمة تحدياً يفرض نفسه وهو المرتبط بتدريب الموارد البشرية في المصارف وتأهيلها». وحول إمكان دخول مصارف أجنبية منافسة الى قطر، رأى آل تركي ان «الأمر يعود الى الوضع الاقتصادي للبلاد والى مستوى هذه المصارف وقدراتها».

● مدير هيئة الرقابة على المصارف في موريتانيا **ابراهيم الشاذلي** أوضح «ان المصارف في موريتانيا أصبحت معززة بالرساميل المطلوبة، وثمة عشرة منها مليئة ولديها كل الإمكانات لمزاولة نشاطها. وقد بدأت فعلاً منذ سنوات بإطلاق منتجات جديدة هادفة».

ابرز ما بحث في المؤتمر المصرفي الاسلامي في بيروت

الصناعة المصرفية الاسلامية اصبحت صناعة مالية راسخة وقابلة للتطور

من اليمين: بشير خلاط، د. جوزف طربيه، الوزير ايلي الفرزلي

سيتا رامان، حسن العماري، فؤاد الحمود ود. احمد الصباغ

من اليسار: سيتارامان، حسن العماري، د. فؤاد شاكر، د. سعيد المرطان، د. عبد الحميد جميل، علي الجمال، سعيد الراشدي، جوليا جابر، هاروتيون صاموئيليان، وسام فتوح وعبد القادر الحوري

عقد في ٦/١٢/٢٠٠٤ المؤتمر المصرفي العربي المتخصص للصيرفة الاسلامية الذي نظمه اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع البنك الاسلامي للتنمية تحت عنوان «دور الصيرفة الاسلامية في تعبئة الموارد في البلدان العربية».

وتميز حفل الافتتاح بكلمات رئيسية وترحيبية قدمها ايلي الفرزلي وزير الاعلام اللبناني، والدكتور جوزف طربيه رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية، والاستاذ بشير خلاط ممثل البنك الاسلامي للتنمية.

وشارك في حفل افتتاح المؤتمر اكثر من مائتين وخمسين شخصية قيادية من المؤسسات المصرفية والمالية العربية والاسلامية وخبراء اكاديميون عرب ودوليون.

وعلى مدى يومين كاملين من جلسات العمل والحوار المفتوح تم البحث في دور المصارف والمؤسسات المالية والاسلامية في تعبئة الموارد المالية، والصيغ المالية الاسلامية ودورها في جذب المدخرات والاموال، وفي تحقيق التكامل الاقتصادي والمالي الاقليمي، وادارة الاموال واستخداماتها وعمليات الاستثمار في العمل المصرفي الاسلامي، والابداع والابتكار في الصناعة المالية الاسلامية، والسلامة والاستقرار في صناعة الخدمات المالية الاسلامية، والمعايير المالية والمحاسبية الخاصة بالمؤسسات المالية الاسلامية...

وفي اطار المداولات والمناقشات التي سادت جلسات العمل، اكد المشاركون ان المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية اثبتت قدراتها وامكاناتها القوية في تعبئة الموارد المالية، سواء من الداخل او الخارج، من خلال صيغ استثمار وادخار متنوعة وفعالة، بحيث قامت بتوجيهها نحو عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان التي توجد فيها.

وأعلن المشاركون ان الصناعة المصرفية الاسلامية اصبحت صناعة مالية راسخة متطورة على الصعيدين الدولي والعربي، ولها مكانتها البارزة ودورها القيادي في تحقيق النمو المصرفي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية على مستوى العالم، رغم قصر عمر التجربة المصرفية الاسلامية التي لاتزيد عن ثلاثين عاما.

وركز المشاركون على اهمية اعادة الهندسة في لقطاع المصرفي الاسلامي في الاتجاهات التي تكفل تحول المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية لتكون اكثر تنافسية، واكثر تطبيقا للمعايير المالية والمحاسبية الاسلامية المتعارف عليها اقليميا

من اليمين: كمال سماحه، تميم جاد، موسى شحاده، د. بيار كنعان، فاروق محفوظ، د. مروان نصولي، د. امين عواد، محمود بلدي، فؤاد مطره جي، سمير الشاهد وعبد المنعم الكوسي

وعالميا، وكذلك اكثر استيعابا للتطورات التكنولوجية الحديثة.

مطلوب سوق مالية اسلامية ناشطة

ورأى المشاركون ان تطوير سوق مالية اسلامية وتوسيع نطاقها وترسيخ نموها تتطلب بالضرورة ان تعمل المصارف الاسلامية على دعم وتنشيط ودفع حركة اسواق رأس المال من خلال قيامها بدور امناء الاستثمار والوساطة المالية بين المستثمرين من جهة، واسواق المال من جهة اخرى، ومن خلال

من اليمين: وليد رضا، د. جميل جارودي، ود. سمير الشاهد

من اليسار: ماهر دويك، لينا طوقان، د. شادي كرم، انطوان حبيقه، عبدو جفي وحسن حجيج

من اليمين: محمد النفي، بهيج الخطيب، انطوان دبب، جورج الخوري ود. شفيق محرم

من اليسار: عصام حرب، د. مرسي الحجازي، نسيم شرازي، بوليزار باندريغو ونبيله فتح الله

شركات التأمين التعاوني تسهم في استكمال حلقات الاقتصاد الاسلامي

ابتكاراتها وابداعاتها وهندساتها المالية التي تستطيع بموجبها اطلاق ادوات مالية اسلامية جديدة لها دورها في تطوير جانبي الطلب والعرض في الاسواق المالية.

وفي ما يتعلق بعملية التورق، وجه المشاركون الدعوة الى الهيئات الشرعية للمصارف الاسلامية لكي تقوم بدراسة هذه الصيغة وتكييفها لتتفق مع مبادئ وأحكام الشريعة الاسلامية.

شركات التأمين التعاوني

ورأى المشاركون ان شركات التأمين التعاوني تسهم في استكمال حلقات الاقتصاد الاسلامي، وذلك من خلال دعمها للمصارف والمؤسسات المالية الاسلامية، حيث ان تلك المصارف والمؤسسات لاتستطيع ان تؤدي رسالتها المصرفية والاقتصادية والتنموية بشكل متكامل الا بتعاملها مع شركات التأمين الاسلامي التي تعطيها الأمان والاطمئنان على استثماراتها مما يمكنها من ادارة عمليات التمويل دون عوائق او مجازفة، وذلك خلال محاضرة قيّمة للدكتور احمد صباغ مدير عام شركة التأمين الاسلامية الاردنية.

معايير مالية ومحاسبية

وشدد المشاركون على اهمية تطبيق المصارف الاسلامية المعايير المالية والمحاسبية الخاصة بالعمل المصرفي الاسلامي الموضوعة من قبل الجهات الاقليمية والعالمية المعروفة، وان السلطات الرقابية والاشرافية مدعوة الى التشديد على ضرورة فهم وتطبيق هذه المعايير ضمانا لزيادة الشفافية والافصاح في الصناعة المصرفية الاسلامية وتعزيز الثقة بها.

جلسات العمل

● جلسة العمل الاولى ترأسها الاستاذ اسماعيل محمد حسن المحافظ السابق للبنك المركزي المصري ورئيس مجلس ادارة بنك مصر ايران للتنمية، وموضوعها «كفاءة المصارف الاسلامية: المعايير الحالية وتبعئة الموارد». وتحدث فيها الدكتور سودين هارون مستشار معهد التمويل والصيرفة الاسلامية، الماليزي عن «محددات الربحية في المصارف الاسلامية».

كما تحدث الاستاذ يوليزار ساندرغو، باحث في المنتدى الاقتصادي الاسلامي للتنمية الاندونسية عن «مشكلة السيولة الفائضة».

اما الزميل معن برازي فكان له كلمة عن «تصنيف وادارة مخاطر الاستثمار من منظور الصيرفة الاسلامية».

● «دور المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية في تعبئة الموارد المالية» هو جلسة العمل الثانية التي ترأسها الاستاذ بدر الدين محمود، المدير العام لبنك المزارع التجاري السوداني. وتحدث فيها الاستاذ هوماين دار، والدكتور عبد المنعم الطيب والاستاذ لقيان التماني.

● جلسة العمل الثالثة وترأسها الاستاذ عبد الحميد ابو موسى، محافظ بنك فيصل الاسلامي المصري، وعنوانها «صيغ جديدة في التمويل الاسلامي ودورها في تعبئة الموارد المالية». وتحدث فيها الدكتور محمود عريسي عن «التمويل الاسلامي الخليجي كعامل للتنمية». كما تحدثت الاستاذة ايروانى عبدالله عن «قضايا تطبيق نموذج الاستئجار – الشراء في النظام المصرفي المزدوج».

● وترأس الدكتور عبد المنعم القوصي، نائب محافظ بنك السودان، الجلسة الرابعة وموضوعها «دور المؤسسات المالية الاسلامية في التكامل الاقتصادي الاقليمي».

وتحدث فيها الدكتور نسيم شاه شيرازي، والدكتور سامي صلاحات.

من اليمين: د. فؤاد شاكر، د. شادي كرم، الوزير ايلي الفرزلي ود. جوزف طربيه (جناح BLC)

من اليمين: د. فؤاد شاكر، الوزير ايلي الفرزلي، غلاديس يونس، د. جوزف طربيه، معتز طبشي، وليد سعد (جناح BLOM)

جناح بنك الاعتماد اللبناني ويظهر من اليمين: نجوى حجار، د. سامي نصيري، د. فؤاد شاكر، الوزير ايلي الفرزلي، د. جوزف طربيه، ايفت كبكب، جورج خوري ونينا سرور

من اليمين: انطوان كونيسكي، كمال الموسوي، واحمد العماني

جلسات العمل

● في اليوم الثاني ترأس جلسة العمل الاولى السيد تميم جاد العضو المنتدب لبنك البركة لبنان ممثلا الشيخ صالح كامل وكان له كلمة حول ادارة الاموال والصناديق وتطوير سوق المال الاسلامي وتحدث في الجلسة د. بشير عمر وزير المالية السوداني السابق ومستشار البنك الاسلامي للتنمية عن دور المصارف الاسلامية في دعم تطوير اسواق رأس المال. كما تحدث الدكتور عبد المجيد المخلافي المدير العام لبنك سبأ الاسلامي اليمني عن الملامح العامة المشتركة بالنسبة لتعبئة الموارد من قبل القطاع المصرفي الاسلامي.

والمتحدث الرابع كان الخبير المصرفي الدكتور احمد سفر حول رأس المال المخاطر ودوره في تطوير سوق رأس المال الاسلامي.

● جلسة العمل الثانية، ترأسها السيد حسن سالم العماري، الرئيس التنفيذي لبنك الامين ومركزه البحرين وكان له كلمة قيمة حول «الابداع والابتكار في الصناعة المالية الاسلامية ودوره في تعبئة الموارد».

وتحدث الدكتور احمد الصباغ، المدير العام لشركة التأمين الاسلامية الاردنية عن «التأمين الاسلامي المشترك (التكافل) ودوره في تطوير العمل المالي الاسلامي».

كما تحدث الاستاذ سيتارمان، المدير العام بالوكالة لبنك الدوحة القطري عن «التعاون بين المصارف الاسلامية والتقليدية: الواقع الراهن والآفاق المستقبلية». والاستاذ فؤاد حامد الحمود، نائب الرئيس التنفيذي للشركة الدولية للإيجارة والاستثمار، الكويت عن «الاجارة وأبعادها بالنسبة لتعبئة الموارد المالية وعملية التنمية».

● جلسة العمل الثالثة، ترأسها الدكتور جميل جاردوي، نائب المدير العام لبيت التمويل العربي ومقره لبنان وموضوع الجلسة كان حول «السلامة والاستقرار في صناعة الخدمات المالية الاسلامية».

وتحدث الدكتور سمير الشاهد، مدير عام، البنك المركزي المصري عن «المصارف الاسلامية ومعايير بازل-٢». والاستاذ وليد غسان رضى، المدير العام والمستشار الرئيسي لجلوبل لبنك الامارات عن «الاتجاهات الحديثة في الادوات المالية الاسلامية».

فؤاد توما، عباس حلبي، وفي الصف الثاني: بلال سرور، علي جابر وحبيب السيد

ميرنا عبد الجواد، اسكندر زغيب، وفي الصف الثاني: نيقولا حداد وغسان لبان

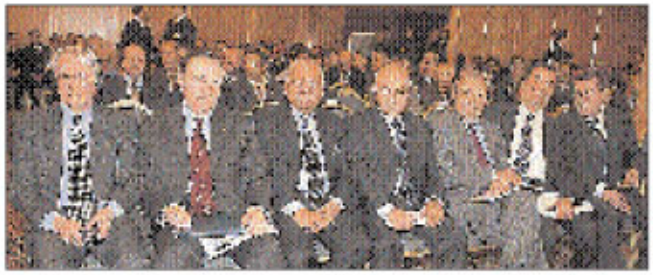
محاضرة مهمة جداً لشارلز فريلاند من لجنة بازل

ثلاث ركائز تشكل المفهوم الجديد لاتفاقية بازل ٢

وليد علم الدين: سنطبق من بازل ٢ ما يتناسب ووضع مصارفنا

وليد علم الدين

شارلز فريلاند



من اليسار: شارلز فريلاند، وليد علم الدين، د. حازم الببلاوي، فاروق محفوظ، موريس سيده، د. أمين عواد وكمال سماحه

من اليمين: د. محمد بعاصيري، د. نعمان الأزهري، سعد الأزهري، د. مكرم صادر ونبيل خيرالله

من اليمين: روبي متري، رامي النمر ود. خاطر أبي حبيب

عشيّة افتتاح الاجتماع الرابع عشر للجنة العربية للرقابة المصرفية في بيروت، الذي يعقد للمرة الأولى خارج مقر صندوق النقد العربي في أبو ظبي وذلك استجابة لدعوة لجنة الرقابة على المصارف في لبنان، ألقى نائب الأمين العام في لجنة بازل للرقابة المصرفية (BCBS) السيد شارلز فريلاند محاضرة حول موضوع الساعة ألا وهو اتفاقية بازل ٢ والتحديات التي تواجه المصارف والسلطات الرقابية لتطبيقها. اذ استعرض وبشكل موجز الإطار الجديد لمفهوم الملاءة المصرفية الصادر بصيغته النهائية بتاريخ ٢٠٠٤/٦/٢٤ والذي سوف يجري تطبيقه وبشكل تدريجي وموازٍ لما يطبّق حالياً من اتفاقية بازل ١ (الصادرة عام ١٩٨٨) وذلك اعتباراً من نهاية العام ٢٠٠٦.

ويتميّز المفهوم الجديد للملاءة المصرفية بالشمولية وبأنه أكثر تحسساً للمخاطر وذلك ليس من خلال قياسه المخاطر الإئتمانية ومخاطر السوق فحسب، بل توسّع ليشمل أيضاً المخاطر التشغيلية. كما أن الطرق المتعددة التي وضعها المفهوم الجديد لقياس وتثقيل تلك المخاطر (وإمكانية الحد منها Mitigation Techniques) انما تسمح للمصارف ولجان الرقابة في البلدان المعنيّة باعتماد الخيارات التي تتناسب وأوضاعها والتي تسمح بها هذه الاتفاقية.

والى جانب متطلبات الحد الأدنى لرأس المال (Minimum Capital Requirements)، إحدى الركائز الثلاث التي تشكل المفهوم الجديد لاتفاقية بازل ٢، تطرّق السيد فريلاند الى دور اللجان الرقابية (Supervisory Review Process) للتأكد من قدرة المصارف على تحديد وقياس كفاية أموالها الخاصة، ومراجعة هذه التقييمات للتحقق من محافظة تلك المصارف على نسب ملاءة مقبولة. كما تطرّق الى الركيزة الثالثة والأخيرة التي تتمحور حول متطلبات انتظام السوق (Market Discipline) لجهة وجود الافصاحات المطلوبة لتدعيم الركيزتين الأوليين وللتأكيد على مبدأ الشفافية.

أخيراً، تطرّق السيد فريلاند الى موضوع التحديات المتوقعة لتطبيق بازل ٢ وذلك لجهة قدرة المصارف على تعديل أنظمة إدارة المخاطر لديها وتأمين البنية التحتية المطلوبة لتقييم المخاطر. أما بالنسبة للجان الرقابة فالتحديات كبيرة وكثيرة أهمها:

١ – اتخاذ القرارات المناسبة في الوقت المناسب وتحديد المهام المطلوبة للمباشرة بالتطبيق.

٢ – الدورات التدريبية لمراقبيها والتعاون مع لجنة بازل في هذا المجال، وإمكانية استخدام خبرات علمية وتقنية جديدة.

٣ – دور المراقب الخارجي (External Auditor).

٤ – القوانين والأنظمة الواجب تعديلها كي تتماشى مع المفهوم الجديد.

٥ – إمكانية التنسيق والتعاون مع السلطات الرقابية الأخرى (CROSS-BORDER IMPLEMENTATION) بغية تطبيق مفاهيم ومعايير محدّدة في البلد الأم والبلد المضيف (Home-Host Issues).

كلمة علم الدين

ولقد سبق هذه المحاضرة كلمة لرئيس لجنة الرقابة على المصارف في لبنان الأستاذ وليد علم الدين جاء فيها: «... ولا شك ان تطبيق المعايير الدولية في الرقابة على المصارف هو العنصر الأساسي في إعطاء الثقة بالقطاع المصرفي في لبنان. إن هذه الثقة انعكست بنجاح هذا القطاع حسب أهم المقاييس ومنها الحجم والسيولة والملاءة والإدارة.

فمن ناحية الحجم، ان القطاع المصرفي اللبناني تجاوزت موجوداته الـ ٧٠ مليار دولار اذا تمّ احتساب حجم فروع المصارف اللبنانية في الخارج، أما حجم القطاع المصرفي في لبنان ذاته فهو يقارب الـ ٦٧ مليار دولار للمصارف العاملة في لبنان، وإن هذا الحجم يوازي ثلاثة اضعاف ونصف حجم الناتج القومي اللبناني، وهي من أعلى النسب في العالم.

أما من ناحية الملاءة فقد تجاوزت الأموال الخاصة للمصارف الآن الأربعة مليارات وخمسمئة مليون دولار. وهذه الاموال الخاصة هي كبيرة نسبة الى مخاطر المصارف. فنسبة الملاءة، وهي نسبة رأس المال الى المخاطر المثقلة، تشكل، كمعدل عام، ما يقارب الـ ٢٠٪، أي أكثر من ضعفي النسبة العالمية المفروضة حالياً وهي ٨٪ حسب اتفاقية بازل ١، بل هي أكبر من النسبة التي يفرضها مصرف لبنان على المصارف وهي ١٢٪..

أما من ناحية السيولة فالقطاع المصرفي يتمتع بسيولة كبيرة وخصوصاً بالعملة الأجنبية.

ومن ناحية الإدارة، فإن إدارة المصارف اللبنانية تطبق اليوم الكثير من أحدث الانظمة الإدارية التي تطبقها أهم المصارف في العالم..

ومن أهم الأنظمة الإدارية المستحدثة النظام الشامل لإدارة المخاطر في القطاع المصرفي الذي وضعت لجنة الرقابة الإطار الكامل له، والذي يحدد منهجية موحدة ترتكز على هيكلية شاملة لإدارة المخاطر.

كما تمت إضافة الكثير من متطلبات الحوكمة (Corporate Governance)، ومنها ضرورة أخذ القرارات من ضمن لجان وليس بتفرّد رئيس مجلس الإدارة المدير العام، ومنها أيضاً تطوير التدقيق الداخلي وربطه بمجلس الإدارة وليس برئيس مجلس الإدارة فحسب.

وقد توافق التعزيز الضخم لأنظمة الإدارة في المصارف، مع تطوير موازٍ في منهجية عمل لجنة الرقابة على المصارف.

إن أحد أهم أسباب التطوير الكبير في السنوات الخمس الأخيرة في أنظمة العمل الإداري في المصارف، وفي منهجية الرقابة على المصارف، هو ان هذا التطوير هو خطوة رئيسية للاستعداد للمتطلبات الدولية في بازل ٢ والتي ستطبق في بداية العام ٢٠٠٧ والتي يجب ان نكون قادرين على تطبيقها.

ونحن في لبنان قررنا في بداية هذا العام، وبإجماع الحاكمية، والمجلس المركزي لمصرف لبنان، ولجنة الرقابة على المصارف، ان نطبق بازل ٢ على مصارفنا مع بدء تطبيقها دولياً في آخر عام ٢٠٠٦. وإننا ننوي ان نطبق من بازل ٢ ما يتناسب ووضع مصارفنا حسب الخيارات التي تسمح بها هذه الاتفاقية».

أدار الجلسات وتحاور فيها كبار رجال المال والمصارف والأعمال

٥٠٠ مشارك في المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في البحرين

محافظ نقد البحرين: على المصارف الإسلامية تقوية كياناتها وتأهيل نفسها للمنافسة ومواجهة التحديات

محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة يلقي كلمة الافتتاح

البحرين – سيمون شحاده –

برعاية رئيس الوزراء البحريني الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة، استضافت البحرين ما بين ١١ و١٣ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٤، فاعليات الاجتماع السنوي الحادي عشر للمؤتمر العالمي للمصارف الاسلامية والذي عقد تحت شعار «تحسين الاداء وتحقيق النمو المستدام في سوق عالمية تتسم بالمنافسة المتزايدة».

افتتح المؤتمر محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ احمد بن محمد آل خليفة بحضور نخبة من الخبراء المصرفيين العالميين وشخصيات عربية وعالمية مرموقة، بلغ عددهم أكثر من خمسمائة مشارك من جميع أنحاء العالم. وقد اعتبر القيمون على هذا المؤتمر ان استمرار انعقاد هذا المؤتمر السنوي الجامع في البحرين وبهذا العدد الضخم من المشاركين، مؤشر لنجاح المؤسسة في لفت أنظار العالم الى أهمية الصناعة المصرفية والمالية الإسلامية التي بدأت تفرض نفسها كمنافس جدير للعمل المصرفي والمالي التقليدي، وان توالي انعقاد هذا المؤتمر العالمي الهام في البحرين يعكس من جانب آخر الأهمية التي توليها مؤسسة نقد البحرين لجانب التطوير الرقابي والتشريعي لهذه الصناعة التي تشهد نمواً مطرداً على المستويين الاقليمي والعالمي.

الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة والى يساره د. سعيد المرطان

من اليمين: فيصل العلوان، سمير الوزان، موفق رضا وعدنان يوسف

محافظ مؤسسة نقد البحرين

وألقى محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة كلمة رحب فيها بالمشاركين وكشف عن توجه المؤسسة لتأسيس مركز عالمي للتدريب والتدريس والبحوث في مجال التمويل الإسلامي، مشدداً على أهمية دعم ومساهمة قطاع المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية في هذا المشروع.

وأكد على أهمية تطوير رأس المال البشري في قطاع المصارف الإسلامية كونه يشكل أحد أهم العناصر المساعدة والمهمة في انجاح صناعة التمويل الاسلامي والتكافل على المدى البعيد.

ولفت الشيخ أحمد الى موضوعين آخرين لايقلان أهمية عن التدريب والتأهيل وهما يتمثلان أولاً في الرقابة والتشريعات التي تعنى على وجه الخصوص بالخصائص الفريدة للعمل المصرفي الإسلامي، حيث أكد توجه المؤسسة لإعادة اصدار التشريعات الرقابية في مجلد واحد وشامل خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٥.

اما المسألة الثالثة والتي ركز عليها المحافظ الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة فتعلقت بالدمج والنمو في قطاع المصارف الإسلامية، مشيراً الى حاجة المؤسسات الرئيسية العاملة في هذه الصناعة للتوحد والنمو. وحسب تعبيره فإن الخدمات المالية هي في الأساس صناعة تقوم على كثافة استخدام رأس المال ولذلك عليها اليوم ان تحشد مواردها من أجل تقوية كياناتها وتكون أهلاً للمنافسة ومواجهة التحديات المحدقة بها.

جلسات العمل

بعد كلمة الافتتاح عقد المؤتمرون أول جلسة عمل بعنوان:

«الرقابة والإشراف والابتكار»: إيجاد اطار فاعل يحقق النمو للمؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية.

أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، مقدم برنامج هارد توك في تلفزيون بي بي سي. وترأسها الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، محافظ مؤسسة نقد البحرين. وتحدث فيها الستير كلارك، مستشار المحافظ، (بنك انكلترا)، جون بالمر، نائب عضو مجلس الإدارة المنتدب لدى النقد في سنغافوره، دورموس يلحاظ، عضو مجلس الإدارة في البنك المركزي لجمهورية تركيا.

وتمحور النقاش حول: كيف يمكن لصناع القرار تفعيل بيئة مؤاتية من شأنها ان تتيح الفرص المناسبة لتحقيق المزيد من النمو والتوسع للعمل المصرفي والمالي الإسلامي، تقييم آخر التطورات في البيئة

من اليسار: سمير الوزان، محافظ مؤسسة النقد الشيخ احمد آل خليفة، باسل حنبلي وعبد الله الريس

من اليمين: عبد الرزاق الخريجي، عصام جناحي ومحمد كنفاني

صورة للمشاركين ويظهر من اليمين: محمد حسين ومنى المؤيد

من اليسار: توفيق شهاب

من اليمين: حسين اسماعيل

د. عبد الرحمن سيف وريما الكيلاني

الرقابية الدولية، التطورات الدولية في أسس الإدارة السليمة والشفافية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

اتفاقيات بازل: تقصي مدى تأثيرها على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

جلسة العمل الثانية بعنوان «تحسين الأداء وضمان النمو المستدام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في سوق عالمية تتسم بالمنافسة المتزايدة».

أدار جلسات الحوار: تيم سباستيان، وترأسها محمد توفيق كنفاني، الرئيس التنفيذي – نوربا، وتحدث فيها عصام جناحي، الرئيس التنفيذي –بيت التمويل الخليجي، ورئيس مجلس إدارة مرفأ البحرين المالي، عبد الرزاق الخريجي، رئيس قسم المعاملات المصرفية للأفراد – البنك الأهلي التجاري، نصر الدين بن أيسا، الرئيس المشارك –ماكينزي آند كومباني، وبول دود، المدير المسؤول – حلول أعمال التجزئة الرئيسية، السيدة ريتيل بانكنغ. وتمحور النقاش حول تقييم التحديات والفرص التي تواجه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، كيف يمكن المحافظة على النمو المالي الذي تحققه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في المستقبل، تحديد مصادر جديدة للنمو في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، مواجهة تحديات المنافسة المتنامية في قطاع العمل المصرفي والمالي الإسلامي، قيادة الفعاليات والاقتصادات الكبيرة ودور التكنولوجيا.

أما الجلسة الثالثة فكانت بعنوان «التمويل الإسلامي للعمليات المعقدة». أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وتحدث فيها طراد محمود، المدير العام لمجموعة الخدمات المصرفية للشركات والاستثمار – مجموعة سامبا المالية، سلمان بت، رئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية – مجموعة سامبا المالية.

أما الجلسة الرابعة فكانت بعنوان «الابتكارات في القطاع المالي الإسلامي: تقييم فرص النمو في المنتجات والأسواق الجديدة».

أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وترأسها الدكتور سعيد سعد المرطان، الرئيس التنفيذي – بنك الشامل، وتحدث فيها اسماعيل داداباي، رئيس الخدمات المصرفية للمؤسسات – نوربا، الشيخ نظام يعقوبي، خبير في الشريعة الإسلامية، إبراهيم ح. ابراهيم، المدير العام – بيت التمويل الخليجي، عبد الحكيم الخياط، المدير العام – بيت التمويل الكويتي. وتمحور النقاش حول: «كيف يؤدي تطوير المنتجات والصيغ المالية والأسواق الجديدة الى توفير مصادر جديدة لنمو المؤسسات المالية الإسلامية، تقييم فرص منتجات الرهن ومنتجات الخزانة وتمويل شراء الطائرات، استكشاف سوق التأجير الإسلامي، فرص جديدة للتمويل الإسلامي في المشروعات العقارية.

جلسات اليوم الثاني

أما في اليوم الثاني فعقدت الجلسة الخامسة

من اليمين: عبدالله الريس وهشام برادعي

من اليمين: أنور السادة وسفير لبنان في البحرين محمد الحجار

من اليسار: حسن محمود، يوسف خلف، عمر حافظ وصلاح سلطان

الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة والى يساره د. عدنان بسيسو

من اليسار: د. احمد الجناحي

من اليمين: خالد جناحي ونبيل هادي

بعنوان: نظرة وسائل الإعلام للعمل المصرفي والمالي الإسلامي.

أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وترأسها **خالد جناحي**، الرئيس التنفيذي – مجموعة دار المال الإسلامي، ورئيس بنك التأجير الاول، وتحدث فيها **الدكتور جيمس زغبي**، مؤسس ورئيس المعهد العربي الأميركي **وخالد المعينة**، رئيس تحرير «عرب نيوز».

وتمحور النقاش حول صنع الكيفية التي تنظر بها حالياً وسائل الإعلام العالمية للعمل المصرفي الإسلامي وما يمكن فعله لتحسين هذا الوضع.

أما الجلسة السادسة فكانت بعنوان: تقييم آخر التطورات في أسواق المال الإسلامية: الاتجاهات الجديدة في مجال الصكوك والأدوات المالية الرئيسية.

أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وترأسها **الشيخ سلمان بن أحمد آل خليفة**، مدير الخدمات المصرفية – مؤسسة نقد البحرين، وتحدث فيها **اريك ماير**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي – شريعة فاندز انك، **احمد طيارة**، رئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية – بنك الشامل، **حسام رضوان**، المدير التنفيذي لقسم إدارة الاستثمار – غولدمان ساتشس انترناشيونال، **وديغو باريلا**، المدير التنفيذي، الدخل الثابت والعملات والسلع – غولدمان ساتشس انترناشيونال، **محمد باراتشا**، شريك – نوتون روز وابرادات كامالبور – نورتون روز.

أما الجلسة السابعة، فكانت بعنوان «ادارة المخاطر الدولية وأسس الإدارة السليمة: معالجة المخاطر الفريدة التي تواجه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية».

وأدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وترأسها **الدكتور فؤاد العمر**، رئيس مجلس الإدارة – بيت التمويل الخليجي، **اليزابيت روبرتسن**، مديرة معهد الاستقرار المالي – بنك التسويات الدولي، **أحمد عادل**، شريك – مجموعة الخدمات المالية الإسلامية – ارنست آند يونغ.

تمحور النقاش حول:

– معايير بازل الثانية: تقييم آخر التطورات والتأثيرات على المؤسسات المالية الإسلامية.

– تقييم العوامل المؤثرة على الاستقرار الشامل والإستقرار المالي.

– تأثير معايير التقارير المالية الدولية على المصارف الإسلامية.

– المناهج المتكاملة لإدارة المخاطر.

وأخيراً كانت «جلسة أصحاب الاختصاص»: حالة قطاع المصارف الإسلامية: الأداء والنمو وآفاق المستقبل.

أدار جلسات الحوار تيم سباستيان، وترأسها **عصام جناحي**، وشارك فيها **الدكتور أحمد محمد علي**، رئيس البنك الإسلامي للتنمية، **محمد توفيق كنفاني**، **عبد الهادي الشايف**، المدير العام – البنك الأهلي التجاري، **خالد جناحي**، **انتوني ترافيس**، الشريك الأول – برايس ووترهاوس كوبرز، **الشيخ عبد المحسن العصفور**، عضو هيئة الرقابة الشرعية – شركة التكافل الدولية.

وناقش المتحدثون التطورات الجديدة والتحديات والمخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية ومزاياها وآفاقها المستقبلية.

وعلى هامش المؤتمر أقيم معرض اشترك فيه عدد مميز من المصارف وشركات التأمين وشركات استثمار ومؤسسات مالية.

سلطان السويدي في مؤتمر غسل الأموال في العين:
دولة الإمارات أكثر الدول تعاوناً في مكافحة غسل الاموال

سلطان بن ناصر السويدي

محافظ المصرف المركزي الاماراتي

عقد في فندق جبل حفيت في العين (دولة الإمارات العربية) في ١٣ كانون الاول (ديسمبر) الماضي المؤتمر السنوي الثاني للجنة الوطنية لغسل الأموال بحضور حشد من الشخصيات الرسمية والاقتصادية والمالية. وكان بين المشاركين ممثل لدوائر الجمارك الانكليزية بات فليبس الذي قدم ورقة عمل قيمة خلال جلسات المؤتمر.

افتتح المؤتمر محافظ المصرف المركزي ورئيس اللجنة الوطنية لغسل الأموال سلطان بن ناصر السويدي، فأكد بأن دولة الإمارات تعد من أكثر دول العالم تعاوناً مع المجتمع الدولي في مجال مواجهة الأموال القذرة كونها مركزاً مالياً ومصرفياً نشطاً في المنطقة.

وقال السويدي ان الهدف من المؤتمر إلقاء مزيد من الضوء على التطبيق العملي لنظام الافصاح عن المبالغ النقدية عند ادخالها الى الدولة سواء عن طريق المسافرين او تلك الواردة عن طريق الشحنات والطرود البريدية او المنقولة بوساطة شركات خدمات النقل لمصلحة أشخاص اعتياديين او بنوك او صرافات أو منشآت، مشيراً الى انه بناء على متطلبات القانون الاتحادي الخاص بتجريم غسل الاموال، أصدر مجلس إدارة المصرف المركزي في السادس والعشرين من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٢ نظام الافصاح على المبالغ النقدية عند ادخالها الى الدولة، وحدد المجلس ان تكون المبالغ النقدية التي يسمح بادخالها الى الدولة دون الحاجة الى الافصاح عنها ٤٠ ألف درهم او ما يعادلها من العملات الأخرى وما زاد على ذلك فإنه يجب الافصاح عنه.

جلسات العمل

وعقب ذلك بدأت جلسات عمل المؤتمر بورقة عمل مقدمة من بات فليبس ممثل دائرة الجمارك في المملكة المتحدة، وتناولت دور الجمارك في بريطانيا والذي يشمل الكشف عن ومصادرة وحجز المبالغ النقدية المتعلقة بالجريمة تحت أحكام الإجراءات المدنية وإجراء التحقيقات بشأن أحجام وأماكن تواجد الاصول بهدف الحصول على أوامر مصادرة لها عقب الإدانة الجنائية الى جانب اجراء التحقيقات بشأن جرائم غسل الأموال بهدف اتخاذ الاجراءات القضائية.

كما تحدث عن نظام ضوابط حركة المبالغ النقدية الذي يتبعه الاتحاد الأوروبي.

وقدم أحمد البكر ورقة مقدمة من الهيئة الاتحادية للجمارك في الإمارات أبرز خلالها حرص الهيئة على تتبع الجريمة حفاظاً على الامن داخل وخارج الدولة واستعرض الجرائم التي حددها القانون في نطاق غسل الأموال.

في المؤتمر العالمي لـ«أمن وسلامة البنوك» في سلطنة عمان
محافظ البنك المركزي: مصارف كثيرة تفتقر الى الإدارات المؤهلة

حمود بن سنجور الزدجالي

الرئيس التنفيذي للبنك المركزي في عمان

افتتح الرئيس التنفيذي للبنك المركزي في سلطنة عمان حمود بن سنجور الزدجالي مؤتمر «أمن وسلامة البنوك» الذي انعقد في مسقط في ١١ كانون الاول (ديسمبر) الماضي بكلمة شملت ما هو عليه الوضع في المصارف العربية عامة ومصارف سلطنة عمان خاصة والى ما تحتاجه منها لتماشي عصر العمل الالكتروني.

وممّا جاء في كلمته: مطلوب توفير بيئة صالحة لتنمية ودعم الفرص التجارية والمالية في مجتمع المال والتقنية والمعايير الاقليمية للأمن، الى العديد من القضايا والتوجهات المؤثرة في طبيعة النشاط المصرفي والمخاطر المرتبطة به، والتي من أهمها اشتداد المنافسة في صناعة الخدمات المصرفية الالكترونية، وتسارع التطور التقني في مجال أنظمة الاتصالات والأجهزة والبرمجيات التي تمكن من معالجة المعاملات بسرعة أكبر، وافتقار العديد من البنوك الى الإدارات المصرفية والموظفين المؤهلين الذين يملكون الخبرة والدراية اللازمة في النواحي التقنية، وكذلك في إدارة المخاطر المرتبطة بالعمليات المصرفية الإلكترونية، وتزايد إمكانيات حدوث «عمليات الاحتيال المالي» نتيجة غياب المعايير والمبادئ الفعالة التي يمكن الاعتماد عليها للتحقق والتثبت من هوية العملاء والمتعاملين في ظل الطبيعة المفتوحة لشبكة الإنترنت، ونقص الأطر التشريعية الإلكترونية، وبروز قضايا «انتهاك الخصوصية» بشكل متزايد في العمليات المالية والمصرفية الالكترونية في ضوء ما تتضمنه هذه العمليات من مراحل متعددة لتجميع وانتقال متكرر للمعلومات والبيانات.

وأضاف: ان تقديم البنوك للخدمات المصرفية الالكترونية قد يسهم في تغير طبيعة المخاطر المصرفية، بما يفرض تحديات جديدة أمامها في مجال التحكم في هذه المخاطر، حيث يتعين على أجهزة الرقابة والإشراف على البنوك التعامل مع تداعيات تقديمها لهذه الخدمات والعمليات على كافة المخاطر المصرفية سواء الإستراتيجية أو التشغيلية أو القانونية أو مخاطر السمعة، بالإضافة الى المخاطر التقليدية الأخرى.

AD LEBANON .com
s.a.r.l
Web Site Development
Domain name registration
E-Commerce
Marketing
E-Marketing
Multimedia streaming
Hosting
Consultant &
All kind of advertising
Visit our Search Engine
www.adlebanon.com
The future of the web
Hamra street shartouny build 6th floor
Tel /Fax:961-1-818738
mobile: 961-3-209866
email:admin@adlebanon.com
info@adlebanon.com

falken
brokers
FOR INSURANCE
P.O.Box: 960 Jounieh, Lebanon
Tel + Fax: 01 560062, 580902, 580172
E-Mail: Falken@terra.net.lb

بنك إسلامي يخلق سوقاً إسلامية برأسمال ٢٠٠ مليار دولار

الشيخ صالح كامل

قال الشيخ صالح كامل الذي يرأس المجلس الأعلى للمؤسسات المالية الإسلامية، ان المجلس اتخذ قراراً بإقامة بنك إسلامي يعمل على خلق سوق إسلامية برأسمال قد يصل الى ٢٠٠ مليار دولار.

وأضاف: «ان المجلس استطاع ان ينجز أشياء كثيرة عرض بعضها في المؤتمر الأخير في إيران. ولدينا مشاريع قيد التنفيذ الآن».

وأشار الى ان «هناك مشروعاً لإقامة سوق إسلامية لرأس المال برأسمال قدره مليارا دولار».

فريز رئيسا لهيئة المتداولين في الاسواق المالية الاردنية

انتخبت الهيئة العامة لجمعية المتداولين في الأسواق المالية في الاردن هيئتها الادارية الجديدة من السادة: جمال فريز رئيسا وخالد زكريا (البنك العقاري)، حسن ابو شرار (البنك العربي)، احمد عليان (بنك الاسكان للتجارة والتمويل)، معتز بربور (البنك المركزي)، ابراهيم العرموطي (البنك الاردني)، وعلي ابوحوي (بنك الصادرات والتمويل) أعضاء.

وعقب الاجتماع اثنى فريز على الانجازات التي حققتها الهيئة الادارية السابقة للجمعية، مشيرا في نفس الوقت الى الدور الذي يمكن ان تقوم به الجمعية على صعيد تطوير وتعزيز كفاءات وقدرات اعضائها من المتداولين بالاسواق المالية، واسهامهم في النهوض بمستوى خدمات البنوك التي تقدمها لعملائها وزبائنها.

«بيتنا» حقق ربحاً تجاوز ثلث رأسمال الشركة

توزيع أنصبة أرباح عينية ونقدية على المساهمين

يبلغ رأسمال شركة بيت المال للادخار والاستثمار للإسكان المساهمة العامة «بيتنا» ٩,٦ ملايين دينار، وقد بلغت ارباحها في نهاية الربع الثالث من العام (٢٠٠٤) ٣,٣٤ ملايين دينار، أي ما نسبته ٤٥ في المئة من رأسمالها.

وتوقعت الشركة ان تتجاوز أرباحها في نهاية العام ٢٠٠٤ خمسة ملايين دينار مما سيمكن الشركة من توزيع نصف سهم مجاني على المساهمين بمثابة ربح عيني، الى ربح نقدي مماثل لما وزعته في العام الماضي.

انها أرباح قياسية تستحق الاشارة اليها:

أظهرت الميزانية العمومية المرحلية للشركة ان موجودات الشركة انخفضت من ٣٤,٥٤ مليون دينار في نهاية العام ٢٠٠٣ الى ٣٢,٩٥ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ بنسبة تراجع مقدارها ٠,٨٪.

كما أظهرت ان مجموع الاستثمارات قد ارتفع من ٢٣ مليون دينار نهاية العام الماضي ٢٠٠٣ الى ٢٦,٦ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ بزيادة مقدارها ١٩,٧٪.

كما أظهرت ان صافي حقوق المساهمين قد ارتفع من ١٠,٧ ملايين دينار في نهاية العام ٢٠٠٣ الى ١٤,٧ مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٤، بزيادة مقدارها ٣٧,٤٪.

تزايد فروع البنوك في دولة الامارات

صرّح تاباس روي، مدير عام العمليات في شركة «رقميات» التي تتخذ من دبي مقرا لها، بأن فروع البنوك في دولة الامارات العربية المتحدة تشهد تزايدا وتطورا ملحوظين في الفترة الاخيرة بخلاف التوقعات التي لطالما اشارت الى ان عددها سيتناقص في ظل الهيمنة المتزايدة للتعاملات المصرفية المباشرة عبر الانترنت.

ووصف اتباع استراتيجية متكاملة وموحدة في توفير الخدمات المصرفية للعملاء بأنه يعد عامل النجاح الاساسي للبنوك والطريقة المثلى لتحقيق التميّز وبناء اسم تجاري لامع، وتقديم القيمة الاضافية وكسب ولاء العملاء.

تحالف استراتيجي بين «بنك الدوحة» و «سامباك»

لتقديم خدمات تحويل الأموال للجالية السريلانكية

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

رئيس بنك الدوحة

وقع «بنك الدوحة» وبنك «سامباك» اتفاقية تحالف استراتيجي لإطلاق خدمة الحوالات الإلكترونية الى سريلانكا. وتهدف الاتفاقية الى تقديم منتجات وخدمات موجهة الى الجالية السريلانكية العاملة في دولة قطر. ويستطيع عميل بنك الدوحة ان يقوم بعملية تحويل لأمواله وهو في بيته على مدار الساعة طوال الأسبوع. كما يمكن لغير عملاء بنك الدوحة ان يزوروا البنك لإتمام التحويلات.

والتعاقد مع بنك «سامباك» يغطي أكثر من ٤٠٠ موقع في سريلانكا لتقديم الخدمات للجالية السريلانكية في مختلف المناطق والتي يقدر عددها بنحو ٤٠ ألف شخص في قطر. ويتميز هذا النوع من التحويل في تمكين العميل من القيام بتحويل الأموال الى أقاربه في سريلانكا. ويتم تسليم النقود خلال عشر دقائق «في يوم العمل». وينتلقى المرسل رسالة قصيرة على هاتفه الجوال أو البريد الالكتروني بحسب اختياره.

مؤسسات مالية تعمل بدون تراخيص في الأردن

عمان – تقوم شركتان ماليتان بممارسة أعمال المتاجرة بالأسهم والسندات والعملات الأجنبية في الأسواق الأردنية بدون ان تحمل تراخيص من البلدان التي جاءت منها، وعندما بلغ دائرة مراقبة الشركات في وزارة الصناعة والتجارة هذا الأمر وجهت الى الشركتين انذارين عاجلين لتسوية أوضاعهما وفقاً لأحكام قانون الأوراق المالية وقانون مراقبة العملات الأجنبية في الأردن.

والمعروف انه تم في الأردن تشكيل لجنة تضم ممثلين عن كل من دائرة مراقبة الشركات وهيئة الأوراق المالية والبنك المركزي برئاسة الدكتور بسام الساكت بهدف اعداد مشروع قانون يرعى أعمال المؤسسات المالية ويحدد مسؤولياتها.

وتقول معلومات دائرة مراقبة الشركات ان الشركات التي تمارس الأعمال المالية المشار اليها اعلاه وتخالف الانظمة بلغ عددها ١٢ شركة وقد تم انذارها جميعا لوقف ممارساتها المخالفة للقوانين وللأنظمة تحت طائلة الاقفال النهائي.

«الدولي الاسلامي» يؤسس بنكاً اسلامياً في فرنسا ايضاً

تلقت ادارة سوق الدوحة للاوراق المالية كتابا من بنك قطر الدولي الاسلامي يفيد ان البنك يتطلع لتأسيس اول بنك اسلامي في فرنسا كما حصل مؤخرا في بريطانيا. واوضح البنك في كتابه ان الاعلان عن هذه الخطوة يأتي من مبدأ الشفافية السائدة ولا سيما ان البنك في طور المباحثات مع شريك استراتيجي في فرنسا لانشاء بنك اسلامي في فرنسا بالمشاركة مع مستثمرين قطريين.

ويستهدف البنك حوالى ١,٨ مليون مسلم بريطاني اضافة الى اكثر من نصف مليون يزورون البلد سنويا. ثم حوالى ١٥ مليون مسلم في اوروبا، هذا بالاضافة الى المسلمين الذين يزورون القارة سنويا.

«الاتحاد الوطني» يطرح الجيل الجديد من أجهزة الصراف الآلي

أعلن بنك الاتحاد الوطني انه سيقدم الجيل الجديد من أجهزة الصراف الآلي في شبكة فروعه المنتشرة في الإمارات للمرة الأولى في الشرق الأوسط حيث سيتم تركيب ٥٣ جهاز صراف آلياً جديداً بميزات متكاملة لخدمة العملاء خلال العام الحالي.

وتهدف خطة البنك الى توفير أعلى معايير التقنيات في صناعة أجهزة الصراف الآلي للعملاء في الدولة.

وأوضح النائب الأول للرئيس ورئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد هاني البدراوي ان الجهاز الجديد، «بيرسوناس إم» يعد السلسلة ٧٦ من «إن سي آر» وهو عبارة عن صراف آلي متعدد المهام للمواقع الداخلية ويقدم أوسع مجموعة من المعاملات في المتر المربع.

وأشار الى ان استثمار بنك الاتحاد الوطني في هذا الجيل الجديد من الصراف الآلي يعتمد هدفين يتمثلان في تقديم أحدث التقنيات في القطاع المصرفي وتوفير الخدمة المثلى لعملائه.

وتقدم هذه الأجهزة مجموعة من معاملات الحسابات والإيداع في جهاز واحد مما يخفف ضغط المعاملات ذات القيمة التجارية الصغيرة عن موظفي البنك لتتحول الى قنوات الخدمة الذاتية.

الأردني الكويتي يواصل انتشاره الجغرافي
تقديم خدمات مصرفية من خلال مكاتب البريد

من اليسار: محمد الاسمر، عبد الكريم الكباريتي وسعيد شقم

خلال توقيع الاتفاقية

يحقق البنك الأردني الكويتي استراتيجيته بخطى ثابتة تؤكد لعملائه انه سيصل الى كل منهم عبر انتشاره الجغرافي المبرمج.

وقد وقع البنك في ٢٩/١١/٢٠٠٤ اتفاقية تعاون مشترك مع شركة البريد الأردني تنص على ان يقدم البنك الأردني الكويتي الخدمات المصرفية الأساسية التي تقدمها فروع البنك من خلال مكاتب البريد التابعة لشركة البريد الأردني على ان تستخدم أجهزة وأنظمة الكومبيوتر المعتمدة في البنك عينها، كما سيتم تزويد المكاتب بأجهزة الصراف الآلي.

وتشمل الخدمات المقدمة جميع عمليات السحب والإيداع والحوالات السريعة (ويسترن يونيون) وبيع البطاقات المدفوعة مسبقاً وبطاقات إعادة تعبئة الهواتف الخلوية الخاصة بالبنك، كما تشمل هذه الخدمات عمليات فتح الحسابات للمواطنين وصرف الرواتب لموظفي الحكومة والقطاع الخاص الذين يحتفظون بحساباتهم لدى البنك، وكذلك استلام طلبات القروض الإستهلاكية من العملاء.

الكباريتي: نحقق انتشارنا الجغرافي

وصرّح السيد عبد الكريم الكباريتي رئيس مجلس ادارة البنك الذي وقع الاتفاقية عن البنك والسيد سعيد شقم عن شركة البريد الأردني، ان هذه الاتفاقية ونطاق التعاون الذي توفره تمثل أحد أهداف البنك الاستراتيجية وهو تحقيق الانتشار الجغرافي عن طريق الاستفادة من إمكانات البنية التحتية الجاهزة لمكاتب شركة البريد الأردني وهو ما يؤدي الى توصيل خدمات البنك الى العملاء والجمهور في مواقع جديدة.

يذكر ان خطة تنفيذ المشروع تشير الى بدء العمل اعتباراً من بداية العام في خمسة مكاتب كمرحلة أولى بحيث يتم توسيع شبكة المكاتب المشمولة بالخدمة تدريجياً خلال الفترة المقبلة.

«التجاري الدولي المصري» يدرج أسهمه في سوق الإمارات المالية

أدرجت إدارة سوق أبو ظبي للأوراق المالية أسهم البنك التجاري الدولي المصري للتداول في سوق الإمارات ليرتفع عدد الشركات المدرجة فيها الى ٣٤ شركة منها ٣١ محلية وثلاث عربية.

وقال بيان عن السوق، إن ادراج البنك المصري يأتي ضمن خطة سوق أبو ظبي لتتبوأ مكانتها كسوق اقليمية واسعة في المنطقة حيث تسعى ادارة السوق لاختيار الشركات الرائدة في المنطقة، وبخاصة الشركات العاملة في قطاعي الاتصالات والبنوك بهدف توفير المزيد من الفرص الاستثمارية للمستثمرين المحليين، وتوفير فرص التمويل والتسعير المناسب للشركات المدرجة.

ويعد البنك التجاري الدولي أول مشاركة مصرية تدرج في سوق أبو ظبي للأوراق المالية، وثالث شركة عربية بعد الاتصالات القطرية «كيوتل» والسودانية للاتصالات «سودانل».

الهندسة الجديدة للبنك التجاري الاردني حققت اهدافها
وأثمرت ارباحا بدل الخسائر

د. جواد حديد

اسفرت الهندسة الجديدة لعمل البنك التجاري الاردني التي وضعت من قبل ادارته المتخصصة (الصايغ، حديد والمجالي) عن ابدال الخسائر التي تكبدها في العام ٢٠٠٣ بتحقيق ارباح بلغت في ٣١/١٠/٢٠٠٤، (٣,٢) ملايين دينار.

والى الارباح نمت معظم بنود موازنته كما جاء في المؤتمر الصحافي الذي عقده رئيس مجلس ادارة البنك ميشيل الصايغ في ٢٧/١١/٢٠٠٤، وهذا ما عدده من ارقام:

وصل مجموع الموجودات في ٣١/١٠/٢٠٠٤ الى ٢٠٩ ملايين دينار، اي بزيادة ٩٣ مليونا عن نهاية العام السابق، اي ما نسبته ٨٠ في المئة. وزادت الودائع ٣١ مليون دينار اي بنسبة ٣٣ في المئة اذ بلغ مجموعها ١٢٧ مليون دينار. وبلغ مجموع حقوق المساهمين في الفترة عينها ٤٤,٣ مليون دينار، بزيادة مقدارها ٤,٣ ملايين دينار عن رأس المال المكتتب به والمدفوع. وبذلك تصبح القيمة الدفترية للسهم ١,١٠٨ دينار، علما بأن السعر السوقي للسهم حاليا يبلغ ٢,٣٥٠ دينار، الامر الذي يعكس التوقعات الايجابية للمستثمرين من خلال السوق الثانوية.

وبلغت السيولة القانونية للبنك ١٣٠٪ في حين تبلغ النسبة المقررة من البنك المركزي ١٠٠٪ وتعتبر هذه النسبة لدى البنك من اعلى النسب في القطاع المصرفي في الاردن.

وفي ما يتعلق بنسبة كفاية رأس المال فإنها تبلغ حاليا حوالى ٢٣٪ علما بأن الحد الادنى لهذه النسبة حسب تعليمات البنك المركزي هي ١٢٪، الامر الذي يعكس حماية كبيرة لاموال المودعين والدائنين.

وقال المدير العام الرئيس التنفيذي الدكتور جواد الحديد ان البنك ينفذ اسلوب الحاكمية الجيدة بما يزيل اي تناقض في المصالح او الصراع في ما بينها.

واضاف ان البنك سيعلن عن تقديم خدمات مالية ومصرفية جديدة لخدمة العملاء قريبا.

واشار الى ان البنك لديه دائرة الخدمة المصرفية الشاملة التي يقوم موظفوها بتقديم جميع الخدمات المصرفية للعملاء ولديهم معرفة بها.

بنك الخليج الدولي يرتب قرضاً بـ١٥٥ مليون دولار
لشراء سفينة لنقل الغاز من سلطنة عمان

تم اختيار «بنك الخليج الدولي» لهيكلة وترتيب قرض لشراء سفينة لنقل الغاز الطبيعي في سلطنة عمان، وقد وقعت اتفاقية تمويل هذا القرض في مسقط مؤخرا.

وكلف البنك بقيادة عملية ترتيب القرض البالغ ١٥٥ مليون دولار لمصلحة شركة «انرجي سيرنغ ال ان جي كارير» المسجلة في دولة بنما والمملوكة بالتساوي من كل من الشركة العمانية للنقل البحري (شركة حكومية) وشركة «ميتسوي او اس كي لاينز» اليابانية. وسيستخدم هذا القرض في شراء ناقلة الغاز «صحار ال ان جي» من شركة «غرينفيلد» المسجلة في مالطا.

وتم توقيع اتفاقية القرض من قبل كل من احمد بن عبد النبي مكي، وزير الاقتصاد الوطني العماني، ورئيس مجلس ادارة الشركة العمانية للنقل البحري، وماكوتو ايواتا، المدير التنفيذي لشركة «ميتسوي»، والدكتور خالد محمد الغايز، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي.

وقال الغايز خلال حفل توقيع الاتفاقية: «نحن مسرورون بإتمام هذه الصفقة المتميزة والفريدة من نوعها التي اظهرت المقدرة المهنية العالية التي يتمتع بها البنك والخدمات المبتكرة التي يقدمها في مجال التمويل الهيكلي تلبية للمتطلبات الخاصة للعملاء».

«سمارت» بطاقة من «ابو ظبي التجاري» تتيح حسماً مباشراً

سعيد الهاجري

رئيس بنك ابو ظبي التجاري

اطلق بنك ابو ظبي التجاري ADCB بطاقة ائتمان جديدة تحت اسم «سمارت» تتيح حسما نقديا من قيمة عملية الشراء تتم باستخدام البطاقة بغض النظر عن حجم عملية البيع او قيمتها بينما تضاف قيمة الحسم مباشرة الى الحساب المصرفي للعميل كل شهر.

وقال رئيس مجلس ادارة البنك سعيد مبارك الهاجري ان هذه البطاقة ستحل محل مثيلاتها الحالية التي تحمل علامة (كاش لينك مايسترو) التابعة للبنك، والتي سيتم سحبها في شهر نيسان (ابريل) المقبل حيث سيتلقى حاملو البطاقات من الحسابات الجارية والودائع بطاقات الحسم المباشر (سمارت) على الحساب بدءا من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٥. مشيرا الى ان البطاقة الجديدة تعتبر الاولى من نوعها في الشرق الاوسط والاولى في الامارات التي تعتمد على تقنية الشريحة الالكترونية التي تحتوي على معلومات مشفرة مما يعزز مستوى امنها ضد اي عمليات تزوير.

واضاف الهاجري بمناسبة الاعلان عن اطلاق بطاقة (سمارت) ان المنتج الجديد يعكس برنامج البنك في تقديم خدمات مصرفية وفق اعلى المعايير لعملائه في الامارات وخارجها. لافتا الى ان البطاقة الجديدة تعد مدخلا لمرحلة جديدة من حيث توفيرها لمزايا ذات قيمة مضافة للعملاء في الامارات.

من جهته قال المدير التنفيذي للبنك ايرفين نوكس ان بطاقة الحسم المباشر الجديدة «سمارت» تعكس التزاما بتوفير حلول مصرفية مبتكرة تفوق توقعات العملاء. مشيرا الى ان هذه البطاقة تأتي نتيجة دراسة واسعة لبرنامج فريد يوفر العديد من المزايا الخاصة لتلبية احتياجات عملاء البنك.

«الاهلي» تفرد بالمشاركة في مؤتمر (ايبرا)

غسان بادكوك

البنك الاهلي السعودي

شارك البنك الاهلي السعودي في مؤتمر الجمعية الدولية للعلاقات العامة (ايبرا)، السنوي، الذي عقد للمرة الاولى على مستوى المنطقة برعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي ووزير الدفاع في دولة الامارات العربية المتحدة بين ١٢ و١٤ كانون الاول (ديسمبر) الماضي في فندق ابراج الامارات في دبي، وقد مثل البنك السيد غسان بادكوك مسؤول العلاقات العامة في البنك الذي اشار الى ان «الاهلي» كان البنك السعودي الوحيد الذي شارك في المؤتمر.

وأشار السيد بادكوك الى ان هذه المشاركة تتيح فرصة قيّمة للاطلاع على التجارب الدولية في هذا المجال وتوفر آفاقا ارحب للمشاركين لتبادل الخبرات ووجهات النظر مع المتخصصين صناع العلاقات العامة من مختلف المؤسسات الدولية الامر الذي سيكون له مردوده الايجابي نحو المزيد من الارتقاء على مختلف انشطة العلاقات العامة في البنك الاهلي.

نذكر انه شارك في المؤتمر ٦٠٠ خبير ومتخصص دولي في مجال العلاقات العامة من ٩٨ دولة في العالم.

برنامج لتمويل السفر بين أبو ظبي الإسلامي والاتحاد للطيران

صممت مؤسستان ناجحتان، هما مصرف أبو ظبي الإسلامي وشركة الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات، برنامجاً يعتبر الأول من نوعه في المنطقة سمي «ترحال»، فهو يوفر تمويل السفر والرحلات للراغبين على مدار السنة بنسبة مئة في المئة من مصرف أبو ظبي الإسلامي.

ويشمل التمويل، الى بطاقة السفر، الإقامة ورحلات الحج والعمرة والعطلات لجميع القارات عن طريق شركة الاتحاد للطيران الى أي ناقل جوي آخر.

ويمكّن البرنامج المستفيدين منه من الحصول مجاناً على بطاقات فيزا المغطاة المصممة لهذا الغرض وذلك لتسهيل عملية التنقل أثناء السفر بالإضافة الى استثنائهم من الربح لمدة ٦ أشهر لكي يكون بذلك البرنامج الأكثر فاعلية والأقل تكلفة في مجال تمويل السفر.

ويعتبر تمويل السفر «ترحال» الأول من نوعه من حيث الميزات التي سوف يوفرها لعملاء مصرف أبو ظبي الإسلامي والاتحاد للطيران.

«انفستكورب» يطرح صندوقاً للاستثمار في صناديق التحوط

طرح بنك «انفستكورب» صندوقاً جديداً للاستثمار التحوطي، وهو صندوق الاستراتيجيات المتنوعة المرفوع بالدين. ويهدف الصندوق الى تحقيق المستثمرين عائدات مماثلة للعائد على الأسهم، ويعتبر الصندوق صندوقاً جامعاً لمجموعة من صناديق الاستثمار التحوطي المختلفة أي ان موجوداته تتكون من عدد من صناديق التحوط المختلفة والمنتقاة بعناية.

ويستند الصندوق الى صندوق «انفستكورب» الرئيسي المسمى بصندوق الاستراتيجيات المتنوعة، إلا أنه يستخدم تمويلات مصرفية بهدف زيادة عامل المخاطرة وبالتالي زيادة معدل العائد المأمول على الاستثمار.

«أملاك» تتوسع لتلبية الطلب الكبير على المعادن الصناعية

قررت شركة «أملاك للتمويل» بالتعاون مع مصرف الإمارات الإسلامي تمويل «شركة البحرين لمخلوطات الحديد والصلب» بقرض قيمته ٨ ملايين دولار لتتمكن من توسيع نطاق أعمالها وتنويع خدماتها.

وبعد توقيع الاتفاقية، قال حسين محمد الميزة رئيس اللجنة التنفيذية وعضو مجلس ادارة «أملاك» ان املاك تمتكل جميع المقومات التي تجعل منها المزود الاول للمنتجات المعدنية في المنطقة وتعكس الاتفاقية ثقتنا الكبيرة بآفاق النمو المتاحة أمام الشركة والقطاع بأكمله.

وقد يساعد هذا التوسع على تلبية الطلب الكبير على المعادن الصناعية لا سيّما من قبل «دوبال» و «آلبا» و «حديد» و «قطر للفولاذ».

مصرف دانمركي اشترى مصرفين ايرلنديين

اشترى بنك دانسك الدانمركي مصرفين في ايرلندا وهما البنك الوطني الايرلندي في ايرلندا ونورثرن بنك في ايرلندا الشمالية، وذلك بقيمة ٩٦٧ مليون استرليني أي ما يعادل ١،٨٦ مليار دولار أو ١،٤ يورو.

وقال دانيل كنج، المحلل في البنك المركزي الألماني (دويتشه بنك)، أن السعر يبدو مرتفعاً لكنه ليس مبالغاً فيه.

وقد اختار دانسك بنك الاتجاه نحو الغرب، وفي ذلك مفاجأة، حسب قول المحللين. فقد خفض البنك نشاطه في لندن وأغلق فرعه في نيويورك، وكان من المتوقع ان يشتري مصارف قريبة في منطقة البلطيق.

المركزي الالماني يمنع بيع كمية من الذهب

رفض مجلس ادارة البنك المركزي الالماني بأكثرية ستة اعضاء من اصل ثمانية، مشروع رئيس البنك القاضي ببيع حوالى ١٢٠ طنا من الذهب بسعر ٤٤٠ دولارا للاونصة.

وبمعارضة الاعضاء هذا البيع، حرمت المانيا من ربح قدره ١،٢٧ مليار يورو.

وكان الهدف من بيع الذهب تغطية العجز في ميزانية الدولة الذي بلغ ثلاثة في المئة مما اعتبره الاوروبيون خرقا للشق المسموح به.

«راك بنك» ينشئ فرعين جديدين في دبي وأبو ظبي

يعتزم راك بنك RAK فتح فرعين جديدين له في العام الجديد في كل من دبي وابو ظبي لينضما الى فروعه الـ ١٥ في مختلف انحاء دولة الامارات.

والمعروف ان «راك بنك» يحتل حاليا المرتبة الاولى في اصداره للبطاقات الائتمانية بنوعيها الفيزا كارد والماستركارد.

وطرح البنك في مطلع الشهر الفائت آلية الايداع الالكترونية الجديدة وهي الخدمة الاولى من نوعها في الامارات والتي تبلغ كلفتها ١،٨ مليون درهم.

لجنة تأسيس مصرف السلام ترفع رأس المال المدفوع الى ١٠٠ مليون دولار

محمد بن علي العبار
مصرف السلام

حسين الميزة
مصرف السلام

أعلنت لجنة مؤسسة مصرف السلام في السودان عن رفع رأس مال المصرف بنسبة ٣٣٪ عن المبلغ المقرر سابقاً، ليرتفع من ٧٥ مليون دولار الى ١٠٠ مليون دولار، وذلك بعد الإقبال الكبير الذي حظي به الاكتتاب الأولي في أسهم المصرف.

وكان الاكتتاب في أسهم المصرف، الذي طرح في ٩ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي، قد حقق نجاحاً كبيراً بعدما تجاوز مبلغ الاكتتاب القيمة المحددة للإصدار والبالغة ١٨,٧٥٠ مليون دولار واستقطب ٣١ مليون دولار بزيادة بنسبة ٦٥٪ وسيتم استيعاب مبالغ الاكتتاب بالكامل من أجل زيادة رأس المال، فيما سيعمل المؤسسون على تغطية الفرق، المقدر بـ ١٢,٧٥ مليون دولار للوصول الى مبلغ ١٠٠ مليون.

وقال عضو لجنة التأسيس في مصرف السلام محمد بن علي العبار: «لقد شجعنا الإقبال الكبير على الاكتتاب في أسهم المصرف على زيادة رأس مال المصرف، وذلك بهدف تأسيس مصرف متميز يلبي طموحاتنا وطموحات المساهمين. وستساهم الزيادة في رأس المال في تأسيس مصرف قوي قادر على المساهمة في تطوير قطاع الخدمات المصرفية في السودان».

ومن جهته قال عضو لجنة التأسيس في مصرف السلام حسين الميزة: «تتفق زيادة رأس مال المصرف مع أهدافنا وستمكننا من إنجاز خطة العمل المعدة لإطلاق مصرف السلام كشركة مساهمة عامة تعمل وفقاً للشريعة الإسلامية، وسيكون هذا النجاح دافعاً لنا جميعاً لتوفير مجموعة شاملة من منتجات التمويل المنسجمة مع الشريعة الإسلامية لخدمة عملائنا في السودان». وتعمل لجنة التأسيس حالياً على تجهيز المقر الرئيسي للمصرف، وقد بدأت في تعيين الكوادر المتخصصة ومن المتوقع ان يبدأ المصرف في العمل قريباً.

البحرين أطلقت منظمة اقليمية لمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب

ولبنان مرشح لرئاستها ومصر لنيابة الرئاسة والسعودية للسكرتيريا التنفيذية

أعلن مسؤولون من ١٤ دولة عربية اجتمعوا في العاصمة البحرينية المنامة الشهر الماضي في سياق أعمال الاجتماع الوزاري الخاص، قيام مجموعة العمل المالي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENAFATF) لأجل مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب.

وقال وكيل وزارة المالية والاقتصاد الوطني البحريني الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة ان الهدف الأساسي من هذا الاجتماع الوزاري هو إعلان قيام هذه المنظمة الإقليمية المعنية بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، معلناً انها ستباشر مهامها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا طبقاً للمعايير والأسس التي أقرتها مجموعة العمل المالي «فاتف».

وقال رئيس مكتب الاستراتيجية المركزية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني في البحرين الشيخ هشام بن عبد الرحمن آل خليفة انه سيتم اختيار المرشحين لمنصب رئيس (MENAFATF) ونائب الرئيس والسكرتير التنفيذي، تمهيداً لتسميتهم خلال الاجتماع الوزاري، مشيراً الى ان الترشيحات التي تقدمت بها الدول كانت للبنان الذي تقدم بمرشح لمنصب الرئيس، ومصر بمرشحين لمنصبي نائب الرئيس والسكرتير العام، فيما تقدمت السعودية بمرشح لمنصب السكرتير التنفيذي.

عجز كبير في سيولة المصرف الزراعي السوري

أدى الدعم الحكومي للقطاع الزراعي عبر المصرف الزراعي الى وقوع المصرف بعجز في سيولته بلغ ١,٤ مليار ليرة سورية.

وقالت جريدة تشرين ان جدولة أرصدة جميع قروض المصرف التعاوني بلغت ١٧ مليار ليرة سورية.

وقد طلبت ادارة المصرف ان يتحمل الصندوق المعدل للأسعار هذه الخسارة، كما طلب زيادة رأسماله بمبلغ ١٠ مليارات ليرة سورية لكي يتمكن من تأدية التزاماته تجاه الدائنين.

«قطر الإسلامي» يوقع اتفاقية لإعادة الهيكلة لمواكبة نشاطه على المستويين الإقليمي والدولي

خالد بن أحمد السويدي
رئيس مصرف قطر الإسلامي

في خطوة رائدة لتلبية متطلبات المرحلة المقبلة وقع مصرف قطر الإسلامي اتفاقية لإعادة هيكلة الهيكل التنظيمي للمصرف مع بيت الخبرة الدولي «برايس ووتر هاوس كوبرز»، وذلك بحضور رئيس مجلس الإدارة السيد خالد بن أحمد السويدي، فيما وقع الاتفاقية عن المصرف البروفسور عبد اللطيف عبدالله المير المدير العام بالانابة، وعن بيت الخبرة السيد أسامة معروف مدير التدقيق والاستشارات المالية.

وقال المير «ان توقيع هذه الاتفاقية يأتي في اطار حرص مجلس ادارة مصرف قطر الإسلامي على تعزيز موقع المصرف الريادي في السوق القطرية ومواكبة توسع نشاطه على المستويين الإقليمي والدولي، ومواكبة المستجدات المستقبلية».

وأوضح: «ان هذه الاتفاقية ستتيح للمصرف اعادة هيكلة انظمته الإدارية في مختلف المستويات بما يضمن تحقيق أعلى قدر من تطبيق النظم والإجراءات الإدارية التي تحقق الجودة العالية في الأداء وتضمن وجود أنظمة قوية للرقابة الداخلية».

وأكد المير ان الهيكلة ستحدث نقلة نوعية في النظم الإدارية على كل مستويات العمل المصرفي والإداري، ما سينعكس بصورة إيجابية على أداء إدارات المصرف المختلفة، ويحقق تطلعات العملاء في خدمات متطورة ومتميزة.

بنوك عربية ودولية تقرض مصرف «فاكيفلار» التركي نصف مليار دولار

تم في دبي التوقيع على اتفاقية قرض مشترك لمصلحة بنك «فاكيفلار» التركي بقيمة ٥٠٠ مليون دولار ولمدة عام واحد قدمها ٥٧ بنكاً عربياً ودولياً. وشارك من البنوك العربية كل من «المشرق» الاماراتي و «الاهلي» و «برقان» الكويتيين، كبنوك منظمة للقرض، ومجموعة «سامبا» المالية السعودية و «الخليج الدولي» البحريني كمنظمين مساعدين، فضلاً عن «الدوحة» و «العربي الافريقي الدولي» وبنك مصر والبنك الوطني القطري والبنك الاهلي التجاري السعودي كمديرين للقرض.

وشارك في القرض أيضاً بنك مسقط والبنك العربي والخليج الأول ومصر الدولي والبنك المتحد (الامارات) وتونس الدولي، الى جانب عدد كبير من البنوك الدولية الكبرى مثل سيتي بنك وكريديه سويس.

وحضر مراسم التوقيع التي تعقد للمرة الأولى من قبل بنك تركي خارج اوروبا سلطان السويدي محافظ المصرف المركزي الاماراتي.

وذكر الرئيس التنفيذي لبنك «فاكيفلار» يوسف بيازيد ان قيمة القرض سنة واحدة بسعر ٦٠ نقطة أساس فوق الليبور. أما نائب رئيس البنك ومديره العام أحمد قصار فقد ذكر ان الهدف كان للحصول على قرض بقيمة ٣٥٠ مليون دولار من ٢٣ بنكاً الا ان الإقبال على المشاركة رفع المبلغ الى نصف مليار دولار من قبل ٥٧ بنكاً.

ويحتل بنك فاكيفلار المركز الخامس في قائمة البنوك التركية الخاصة بإجمالي أصول يبلغ ١٣,٥ مليار دولار.

وأشار قصار الى ان البنك يعتزم طرح ١٥٪ من أسهمه في اكتتاب عام في تركيا خلال النصف الأول من العام المقبل متوقعاً ان تبلغ قيمة الإصدار نحو ٢٠٠ مليون دولار.

توقيف ٣ مدراء مصرفيين يابانيين

تم توقيف ٣ مدراء سابقين في مجموعة (UFJ) اليابانية القابضة بعد اتهامهم بالكذب على السلطات بشأن ديون متأخرة.

وأشار مكتب الادعاء العام في طوكيو، الى انه تم توقيف كل من كازويوشي اوكازاكي، وسين هاياكاواو، وماسايوكي انابا، لانتهاكهم القوانين المصرفية.

سيل من التهاني لعدنان يوسف
بعد اختياره الشخصية المصرفية الإسلامية لعام ٢٠٠٤

عدنان يوسف يتسلم جائزة شخصية العام للمصارف الإسلامية

أشرنا في عدد سابق الى فوز السيد عدنان يوسف الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية بجائزة الشخصية المصرفية الإسلامية لعام ٢٠٠٤.

وقد تم حفل توزيع الجوائز في المؤتمر العالمي للخدمات المصرفية الإسلامية الذي انعقد في الشهر الماضي في البحرين.

ويشغل عدنان أحمد يوسف حالياً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية وكان يشغل من قبل عدة مناصب ادارية مهمة مثل الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي ورئيس مجموعة المؤسسين لأول بنك اسلامي في بريطانيا وعضو مجلس ادارة المؤسسة العربية المصرفية «أكبر بنك عربي» والمدير العام لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية وعضو مجلس ادارة بنك البحرين الإسلامي ورئيس مجلس ادارة بنك البركة الجزائري وغيرها من المناصب المصرفية القيادية المهمة.

تلقى عدنان يوسف بهذه المناسبة سيلاً من فاكسات ورسائل التهنئة من أركان المصارف في العالم العربي ومن أركان الدولة والرسميين ورجال الأعمال وتمنى له الجميع المزيد من التقدم والنجاح.

بلاك مديراً اقليمياً لرويال بنك اوف كندا في الشرق الأوسط

لورنس بلاك

رويال بنك اوف كندا

عينت رويال بنك اوف كندا لورنس بلاك مديراً اقليمياً في منطقة الشرق الأوسط

وقال بلاك تعقيباً على تعيينه في المنصب الجديد: «حافظ رويال بنك اوف كندا على وجوده في الإمارات العربية المتحدة لأكثر من ٣٠ عاماً، ويبدو ان المستقبل يبشر بالخير. وقد ساعدتنا الخبرة العريقة والمعرفة الواسعة بالمنطقة التي يتمتع بها العاملون في البنك على الإبقاء على علاقات ممتازة مع قاعدة عملائنا في المنطقة، ممن يشكلون قاعدة تشمل كلا من الأفراد والمؤسسات».

وأضاف قائلاً: «إنني أتطلع قدما، بحكم منصبي الجديد، الى المساعدة في تعزيز وتقوية ما نقدمه في المنطقة والاستمرار في تقديم المساعدة للمواطنين العرب، والوافدين من أصحاب الثروات الكبيرة من ذوي الخبرة، على إدارة أصولهم بأكثر الطرق كفاءة».

بنك التمويل المصري السعودي وفق أوضاعه بسرعة

القاهرة – دعيت الجمعية العامة لبنك التمويل المصري السعودي الى جمعية عمومية لاقرار زيادة رأسماله المطلوبة منه من المركزي المصري وهي بحدود الـ ٢٠٠ مليون جنيه مصري ليصل الى ٥٠٠ مليون جنيه وذلك في شهر تموز (يوليو) المقبل. وربما تمت الزيادة عن طريق الاكتتاب بالقسم الأكبر من الزيادة.

وكانت مجموعة دلة البركة وهي المساهم الأكبر في البنك قد أعربت عن استعدادها لتغطية الزيادة قبل انتهاء المدة حيث لا حاجة الى توفيق أوضاعه عملاً بقانون البنوك الجديد وتعليمات البنك المركزي المصري.

«أميركان اكسبرس» انتقلت الى مكاتبها الجديدة في البحرين
تريفور ستوكس ينوه بمحافظ مؤسسة نقد البحرين

الشيخ احمد آل خليفة محاطا بتريفور ستوكس واحمد البسام اثناء قص شريط الافتتاح

احتفلت «اميركان اكسبرس» الشرق الأوسط بافتتاح مكاتبها الجديدة في البحرين حيث قام الشيخ احمد بن محمد آل خليفة محافظ مؤسسة نقد البحرين والسيد تريفور ستوكس الرئيس التنفيذي لأميركان اكسبرس الشرق الأوسط بقص شريط الافتتاح في برج المؤيد.

وبهذه المناسبة صرح السيد ستوكس «اننا سعداء بحضور الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة حفل افتتاح مكاتبنا الجديدة، ونعتز بعلاقتنا الوطيدة مع حكومة البحرين، وهيئات الاشراف المالية فيها ممثلة بمؤسسة نقد البحرين، التي نتطلع دوماً لاطراد النمو فيها لما لذلك من مصلحة للجميع».

وأضاف: «ان البحرين تتيح لنا نطاقاً مالياً يتميز بالاستقرار والشفافية، الأمر الذي يمكننا من ادارة عملياتنا على امتداد منطقة الشرق وشمال افريقيا انطلاقاً من البحرين».

وتابع ستوكس: «ان رصيدنا الأهم يتمثل في اعضاء بطاقات اميركان اكسبرس، وشركائنا التجاريين ، وان انتقالنا الى موقعنا الجديد يمثل استثماراً هاماً على طريق الاحتفاظ بريادتنا والتطوير نحو الامتياز لزبائننا الكرام». وقد مضى على وجود المقر الرئيسي لاميركان اكسبرس في البحرين ٢٥ عاما».

ويضيف السيد ستوكس: «ان انتقالنا الى برج المؤيد يمثل شهادة واضحة على التزامنا تجاه البحرين كما ان التسهيلات الفائقة المتوافرة في هذا البرج أتاحت لنا تطوير وتقوية سبل الاتصالات الخاصة بنا».

المزيد من الخدمات الالكترونية لعملاء البنوك

تواصل بنوك الإمارات تقديم المزيد من الخدمات الالكترونية لعملائها، وقد أعلنت في الشهر الماضي عدة بنوك عن توفير عمليات الاستعلام عن الفواتير وتسديدها عبر شبكات البنوك المتصلة بمؤسسة اتصالات.

- ويتيح بنك دبي الإسلامي أمام العملاء فرصة الاستفسار عن فواتيرهم وتسديدها وإضافة رصيد وتسديد الاشتراك بخدمة واصل عبر استخدام أجهزة الصرف الآلي للبنك.
- أما سيتي بنك ان ايه CITI BANK، فقد أطلق خدماته الجديدة «خدمة الدفع الفوري لاتصالات» لعملاء البنك الحاملين لبطاقات سيتي بنك، حيث أصبح بمتناول عملاء سيتي بنك الاستفسار عن فواتير «اتصالات» وتسديدها بفضل خدمة IVR (المحادثة البنكية) التي تساعد المشتركين وترشدهم بهذه الاجراءات خطوة بخطوة.
- كما أتاح بنك الإمارات الدولي أمام عملائه فرصة الاطلاع على فواتير اتصالات وتسديد دفعاتها بواسطة جميع قنوات البنك.وقدم بنك المشرق لعملائه حرية استخدام تسهيلات شبكته المصرفية بالإضافة الى الخدمة المخصصة للهاتف المتحرك عبر الرسائل القصيرة SMS لإنجاز معاملات فواتير «اتصالات» بنكياً.
- وفتح حبيب بنك ايه.جي. زيوريخ قنوات خدماته المتوفرة أمام عملائه لإنجاز معاملاتهم مع «اتصالات».
- كما يمكن لعملاء بنك دبي التجاري استخدام تسهيلات شبكة البنك للتعامل مع كل اشتراكاتهم بـ «اتصالات».

حمد السياري: لا مضاربات على الريال السعودي

حمد السياري

محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي

نفى محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (المصرف المركزي)، حمد السياري، ان يكون هناك اي مضاربات على الريال.

وعن تأثر السوق بارتفاع اليورو وسعره امام الدولار، قال السياري في تصريح خاص نشرته صحيفة «عكاظ» السعودية «ان سعر صرف العملات متغير.. وهناك بدائل موجودة في السوق».

وعن شركة «سمة» الخاصة بالمعلومات الائتمانية للمتعاملين مع المصارف، قال السياري «انها شركة تسهم فيها المصارف، وتقوم بجمع المعلومات الائتمانية الشاملة، ومن ثم فالمصارف حرة في تطبيق ما تستنتجه من معلومات الشركة، على عملائها، وهذه مسؤوليتها».

رفع التصنيف الائتماني لمصرف الشارقة الوطني

حسين القمزي

الشارقة الوطني

رفعت الوكالة الدولية لتقييم الأسواق الناشئة «كابيتال انتليجنس» تصنيف مصرف الشارقة الوطني للعملة الأجنبية طويلة المدى الى +BB من -BBB. وفي ما يتعلق بالسيولة قصيرة المدى فقد حصل المصرف على تقييم A3، بينما وصفت الوكالة بقية نشاطات المصرف بـ «المستقرة».

وقال المدير العام حسين القمزي، ان المصرف يشهد نمواً ثابتاً وقوياً منذ تحوله قبل ثلاثة أعوام كأول مصرف في العالم يتحول من النظام المصرفي التقليدي الى نظام الصيرفة الإسلامية، وهذا التقييم يضع مصرف الشارقة الوطني ضمن أكبر المصارف الإسلامية، ويأتي كنتيجة لخطة التطوير الشاملة التي انتهجها المصرف منذ التحول.

وأشار القمزي الى انه يتوقع ان يرتفع تقييم المصرف خلال السنوات القليلة المقبلة نظراً لما تشهده المحفظة البنكية من تطورات مستمرة. وأضاف: «لقد ازداد نشاطنا على صعيد قطاع تمويل الأفراد بفضل توفير مزيد من الخدمات والمنتجات لعملائنا، أما في ما يتعلق بكل من نشاطات التمويل الاستثمارية وتمويل الشركات فهي في تطور مستمر وثابت».

تطورات بارزة في سوق المال السعودية

تصنيف من درجة +A بالنسبة للعملة المحلية والاجنبية

حصلت المملكة العربية السعودية في العام ٢٠٠٤ على تصنيف درجة A بالنسبة لعملتها الوطنية وعلى درجة +A بالنسبة للعملة الاجنبية الاولى من مؤسسة فيتش والثانية من ستاندرد اند بورز.

ويأتي هذا التصنيف من مؤسستين مستقلتين تعتبران من كبريات هيئات التصنيف العالمية واكثرها شهرة بقدراتهما التحليلية ومصداقيتهما المهنية. كما انه مبني على معلومات كاملة وفرت لمؤسستي التصنيف عن الوضع الاقتصادي والسياسي والاجتماعي للمملكة ومقابلات شخصية مع عدد كبير من المسؤولين في القطاع الحكومي والقطاع الخاص والبعثات الدبلوماسية لدى المملكة، اضافة الى معلومات كثيرة تستقيها مؤسستا التصنيف من جهات اخرى مستقلة خارج المملكة.

وبالنسبة الى القطاع المصرفي فقد ارتفعت خلال الاشهر العشرة الاولى من العام ٢٠٠٤ الودائع المصرفية بنسبة ١٠,١ في المئة، وارتفع اجمالي المطلوبات من القطاعين العام والخاص بنسبة ٢٦,٣ في المئة، وارتفعت رساميل المصارف واحتياطياتها بنسبة ١٢,٩ لتصل الى ٥٣,١ مليار ريال.

بنوك عربية تقرض مصرفاً تركياً ٥٠٠ مليون دولار

منحت مجموعة من البنوك العربية والدولية، مصرفاً تركياً «فاكيفلار» قرضا بقيمة ٥٠٠ مليون دولار ولمدة سنة واحدة.

وشارك من البنوك العربية كل من «المشرق» الاماراتي و«الاهلي» و«برقان» الكويتيين كبنوك منظمة للقرض، ومجموعة «سامبا» المالية السعودية و«الخليج الدولي» البحريني كمنظمين مساعدين فضلا عن «الدوحة» و«العربي الافريقي الدولي» وبنك مصر والبنك الوطني القطري والبنك الاهلي التجاري السعودي كمديرين للقرض. وشارك في القرض ايضا بنك مسقط والبنك العربي والخليج الاول ومصر الدولي والبنك المتحد (امارات) وتونس الدولي، الى جانب عدد كبير من البنوك الدولية الكبرى مثل سيتي بنك وكريدي سويس.

ويحتل بنك «فاكيفلار» المركز الخامس في قائمة البنوك التركية الخاصة باجمالي اصول يبلغ ١٣,٥ مليار دولار.

ويعتزم البنك طرح ١٥٪ من اسهمه في اكتتاب عام في تركيا خلال النصف الاول من العام المقبل متوقعا ان تبلغ قيمة الاصدار نحو ٢٠٠ مليون دولار.

المهرجان الأول لمجلس الذهب العالمي في الكويت

أقام مجلس الذهب العالمي مهرجانه الأول للذهب في الكويت بين ١١ و ٣٠ كانون الأول (ديسمبر) الماضي. وشكل هذا المهرجان الذي أقيم بدعم من وزارة التجارة والصناعة الكويتية وبالتعاون مع الاتحاد الكويتي لتجار الذهب والمجوهرات، أحدى الوسائل التسويقية الاستراتيجية لإنعاش سوق الذهب والمجوهرات في منطقة الخليج عموماً وفي دولة الكويت خصوصاً ومن أجل تعزيز الطلب على المجوهرات الذهبية وتشجيع الاستثمار تأكيداً على أهمية الذهب للأجيال الصاعدة التي تمثل القاعدة الرئيسية في الطلب على الذهب في المستقبل القريب. وكان مجلس الذهب العالمي اختار دولة الكويت لإقامة مهرجانه الأول نظراً لأن الكويت تعد من أهم دول الخليج في مضمار الذهب والمجوهرات كونها الأولى في ميدان تصنيع الحلي والمجوهرات في المنطقة.

ومجلس الذهب العالمي هيئة عالمية غير ربحية ينطوي تحت عضويتها ٨٠ ٪ من منتجي الذهب في العالم، ويهدف الى دعم صناعة وتجارة الذهب في العالم بهدف تنشيطها، ودعم استهلاك الذهب والمجوهرات كزينة جمالية وخزينة استثمارية، ودعم الطلب عليه للأغراض الصناعية والطبية أيضاً. ويشرف المجلس – بحضوره العالمي وبصفته الذراع التسويقية لصناعة الذهب عالمياً – على المهارات والموارد اللازمة لخلق ظروف سوقية ملائمة تسمح للمستهلكين والمستثمرين بالوصول للذهب والمنتجات الذهبية من دون عوائق.

وأعد المجلس حملة إعلانية ضخمة استهدفت تغطية دولة الكويت من خلال الإعلام المرئي والمسموع والمقروء من تلفزيون وإذاعة وصحف واعلانات الطرق، وتغطية جميع البلدان العربية الأخرى من خلال القنوات الفضائية العربية. كل هذا مضافاً اليه مجمل المطبوعات والملصقات التي ذخرت بها الأسواق والمراكز التجارية ومحلات الذهب المشاركة، ناهيك عن تغطية فاعليات المهرجان من خلال المقالات الصحفية التي تنشر في الصحف المحلية والإقليمية.

وترافقت كل هذه الفاعليات مع توزيع قسائم لاجراء ١٠ سحوبات على خمس جوائز ذهبية.

صندوق استثماري من بنك أبو ظبي الوطني «النعيم»

أطلق بنك أبو ظبي الوطني صندوقاً إسلامياً استثمارياً جديداً في دولة الإمارات تحت اسم «صندوق النعيم». وتم الاكتتاب به بين ١٥ كانون الاول (ديسمبر) الماضي ومطلع العام الجديد.

أطلق الصندوق في مؤتمر صحافي عقده البنك في أبو ظبي وحضره كل من خالد القبيسي رئيس ادارة تمويل المشاريع وتطوير العمل في بنك ابو ظبي، وخالد البادي نائب رئيس قطاع الاستثمار المصرفي ورئيس ادارة الاصول في بنك ابو ظبي الوطني، وسعيد الظاهري مدير عام شركة ابو ظبي للخدمات المالية التابعة لبنك ابو ظبي الوطني، وزياد الدباس مسؤول السوق المالي الداخلي للبنك، وجلال خضر رئيس الخدمات الاستثمارية فيه.

وقال خالد القبيسي في المؤتمر الصحافي ان حجم الأموال المتوقع استثمارها في صندوق «النعيم» قد يصل الى ٢٥٠ مليون درهم خلال العام الاول، وسيتم الاستثمار في أسهم شركات محلية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية يصل عددها الى ما بين ١٥ و ١٨ شركة، فيما سيتم الاستثمار أيضاً في أسهم شركات مدرجة في أسواق المال العربية ومنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا تتفق مع أحكام الشرية الاسلامية وبنسبة ٥٠٪، مشيراً الى ان بنك ابو ظبي الوطني سيسهم في الصندوق الاسلامي.

نشاطات متواصلة ومثمرة لجمعية المؤسسات المالية

من اليمين: الوزير عدنان عضوم، انطوان ديب، جان رياشي، حبيب زيادي والأمين العام روجيه ناصيف

قام وفد من «جمعية المؤسسات المالية في لبنان» ضم الرئيس انطوان ديب والعضوين جان رياشي وحبيب زيادي والأمين العام للجمعية روجيه ناصيف، بزيارة الى وزير العدل القاضي عدنان عضوم، وأحاطه علماً بالتحرك الذي تقوم به الجمعية من خلال مراجعتها للقوانين النافذة والمطالبة بتعديل عدد منها والتي تشوبها بعض الثغرات في ما خص نطاق عمل المؤسسات المالية.

كما قدّم له نسخة من دليل المؤسسات المالية في لبنان الذي أصدرته مؤخراً الجمعية.

وقد أثنى الوزير على هذا العمل الذي من شأنه إعطاء فكرة عامة وواضحة عن قطاع المؤسسات المالية.

ومن المطالب التي تقدم بها الوفد:

اولاً: تعديل المادة ٦٣٨ من قانون العقوبات باعتبار السرقة الواقعة على أموال أو موجودات المؤسسات المالية بمثابة جناية بدلاً من جنحة، كما هو مطبّق بالنسبة للمصارف ومحلات الصياغة والصيرفة.

ثانياً: اعتماد الكفالات الصادرة عن المؤسسات المالية من قبل وزارات الدولة وهو ما يجيزه لها قانون النقد والتسليف، إلا ان بعض المواد القانونية تنص على وجوب تقديم «كفالة مصرفية» كما وردت تسميتها على سبيل المثال وليس الحصر في المادتين ٩٧٣ و ٩٧٨ من قانون أصول المحاكمات المدنية، وبالتالي اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة لتعديل نص القانون الذي يتضمن عبارة «كفالة مصرفية» بحيث يصبح «كفالة مصرفية أو كفالة صادرة عن مؤسسة مالية مدرجة على لائحة مصرف لبنان» وتعميم ذلك على الإدارات الرسمية وكافة الجهات المعنية.

وأبدى الوزير عضوم استغرابه للثغرات الموجودة في القوانين والتي تتعارض مع أحكام قانون النقد والتسليف ولا تمكن المؤسسات المالية من ممارسة أعمالها طبقاً لما أجازه لها القانون، وأيّد هذه المطالب ووعد بالعمل على تصحيح ما يلزم في هذا الشأن عبر إحالة الموضوع الى لجنة مختصة في وزارة العدل تعمل على صياغة التعديلات المطلوبة من أجل إقرارها حسب الاصول القانونية المتبعة.

وكان وفد الجمعية قد جال على مختلف المسؤولين وقدم لهم نسخة عن دليل المؤسسات المالية في لبنان حيث تلقى الوفد تهنئة الجميع على اصداره ومحتوياته وطريقة اعداده.

دليل المؤسسات المالية انجاز مميز

رئيس جمعية المؤسسات المالية انطوان ديب يسلم دليل الجمعية للنقيب محمد بعلبكي بحضور امين عام الجمعية روجيه ناصيف

للمرة الأولى في لبنان يصدر عن جمعية المؤسسات المالية دليل يتضمن أسماء المؤسسات المالية المنتسبة الى الجمعية وغير المنتسبة مع عناوين مكاتبها كاملة وأسماء رؤسائها ومديريها والقوانين التي ترعاها.

وقد لقي هذا الاصدار تقدير كل من وزع عليهم لا سيّما الوزراء الذين لهم علاقة معهم: وزراء المال والاقتصاد والتجارة والعدل وحاكم مصرف لبنان ورئيس لجنة الرقابة على المصارف ورئيس جمعية المصارف وجميع المؤسسات المالية والمصرفية والقانونية ونقيب الصحافة.

وكان رئيس الجمعية انطوان ديب وأمينها العام روجيه ناصيف، مع بعض أعضاء المجلس، قد قاموا بجولة على من سبق ذكرهم وقدموا لهم الدليل.

تمنٍ من مصارف على مصرف لبنان للإسراع في درس ملفات تسوية الديون

تمنّى عدد من المصرفيين على مصرف لبنان ان يزيد من عدد الموظفين المعنيين بدرس ملفات ديون التجار المتعثرين، بحيث لا تستغرق الدراسة أكثر من أسبوع أو أسبوعين على أبعد تقدير.

وقال المصرفيون انهم يقدرون لمصرف لبنان، لا سيّما للحاكم ولرئيس لجنة الرقابة، عنايتهما المميزة تجاه القطاع المصرفي وسعيهما المشكور لحل مشكلة الديون، ومن هذا المنطلق يناشدونهما «تقصير» مدة دراسة الملفات كي لا ييأس المدين فيتخذ من التأخير ذريعة ليبدل رأيه ويتخذ قراراً بعدم التسوية، أياً تكن النتيجة.. والنتيجة في مثل هذه الحال لا تكون لمصلحة الدائن.

اصداران جديدان لمصرف لبنان من سندات «يوروبوند» بالعملات الأجنبية بقيمة مليار دولار

أصدر مصرف لبنان في ١٢ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ عملية استبدال جزء من سندات الخزينة اللبنانية بالليرة اللبنانية الموجودة في محفظته، بإصدارين جديدين من سندات الجمهورية اللبنانية (يوروبوند) بالعملات الأجنبية بقيمة مليار دولار أميركي.

وهنا تفاصيل الاصدارين:

١ – ٧٠٠ مليون دولار أميركي استحقاق ٢٠٠٨/٣/١٢ بفائدة ٦,٣٧٥ سنوياً.

٢ – ٣٠٠ مليون دولار أميركي استحقاق ٢٠١٠/١١/١٢ بفائدة ٦,٨٧٥ سنوياً.

وقد سجلت سندات اليوروبوند في ميزانية مصرف لبنان ضمن بند الموجودات الخارجية. ويعلن المصرف استكماله إعادة بيع كامل هذه السندات في الأسواق المالية وبالأسعار الرائجة حالياً، وذلك بعد الإصدار الذي قامت به وزارة المالية.

إشارة الى ان اصدار المليار دولار أميركي جاء اضافة الى الإصدار الذي قامت به وزارة المال مؤخراً في الأسواق والذي بلغ ١٣٧٥ مليون دولار أميركي.

وقال مصرف لبنان في بيان أصدره: «ان هذه العملية لن تغير في مبلغ موجودات مصرف لبنان من العملات الأجنبية، انما تبدل في تصنيف هذه الموجودات من أوراق مالية مقيمة بالدولار الأميركي الى نقد مقيم بالعملة ذاتها وبالتالي تحسن الموجودات الخارجية خدمة للاستقرار النقدي».

مجلس الوزراء عدله ووافق على ديمومته التعديل الذي طرأ على قانون دمج المصارف

اقرار مجلس الوزراء لمشروع قانون الدمج المصرفي بعدما أبقته الحكومة السابقة في ادراجها لأكثر من سنتين، انعش القطاع المصرفي حيث يوجد غير مصرف جهّز نفسه للاندماج بمصرف آخر قبيل تطبيق معايير بازل ٢ في أوائل العام ٢٠٠٧.

إقرار القانون أخذ برأي نائب رئيس مجلس الوزراء السيد عصام فارس بالنسبة الى العودة لمجلس الوزراء ليصدر بمرسوم بناء على اقتراح وزير المال ما يكون قد حدده المجلس المركزي لمصرف لبنان من قرض ميسر للمصرف الدامج.

وأخذ التعديل أيضاً برأي حاكم مصرف لبنان بالنسبة الى اعطائه الصلاحية للادعاء على المسؤولين عن تعثر المصرف، كما أخذ برأيه باقرار ديمومة القانون وعدم تحديد مهلة لمفعوله.

النص المعدّل

وهنا نص التعديل الذي أدخل على مشروع القانون وأحيل الى مجلس النواب للموافقة عليه في أول جلسة له:

«يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان ان يمنح عند الضرورة المصرف الدامج القروض اللازمة بشروط ميسرة يتم الاتفاق عليها بموجب عقد بين مصرف لبنان والمصرف الدامج.

تحدد آلية القروض الميسرة ومعاييرها بموجب نظام خاص يصدر بمرسوم يتخذ في مجلس الوزراء بناء على اقتراح وزير المال وبعد أخذ رأي المجلس المركزي لمصرف لبنان. وخلافاً لأي نص آخر يقوم مصرف لبنان مباشرة ومن دون الاعتداد تجاهه بالسرية المصرفية المنصوص عليها في المادة ١٥١ من قانون النقد والتسليف، بملاحقة المسؤولين في المصرف المندمج أمام المحاكم المختصة إذا تبيّن له وجود مخالفات للقوانين النافذة ولا سيّما لأحكام المادتين ١٦٦ و ١٦٧ (فقرة ثانية) من قانون التجارة».

قانون دائم

وألغى القانون الجديد البند الذي ينص على فترة القانون «خمس سنوات» وجعله نافذاً ودائماً اعتباراً من تاريخ اقراره في مجلس النواب ونشره في الجريدة الرسمية.

التمييز فسخت حكماً للبداية والاستئناف في دعوى قاض على مصرف

طالما أن فائدة القرض المصرفي تعتبر تجارية... اذا تجاوزها المصرف لا يرتكب جرم الربا

إذا انطبق على الفعل نص عام من الشريعة الجزائية ونص خاص أخذ بالنص الخاص

تكونت دعوى بين قاض كبير سابق ومصرف لبناني كبير بلغت في آخر مراحلها غرفة التمييز الثالثة المؤلفة من الرئيس عفيف شمس الدين والمستشارين محمد مكه وجورج حيدر.

تفصيل الخلاف أوردته أحكام البداية والاستئناف والتمييز وهو ادعاء القاضي على المصرف بجرم الربا. إذ رفع الفائدة على ما كان يعطيه من قروض الى ما فوق الـ ١٢ في المئة وهي النسبة المحددة في المادة ٦٦١ عقوبات والتي تعتبر الزيادة ربا في حال كان القرض لغاية غير تجارية.

ولم يقتنع القاضي المدعي بأن الدولة أصدرت في العام ١٩٨٢ قانوناً خاصاً يعتبر القروض المصرفية التي تمنحها المصارف «في ما خص معدل الفائدة» قروضاً تجارية، اي ان المصرف يمكنه تجاوز نسبة الـ ١٢ في المئة.

وحملت اللوائح المقدمة من وكلاء المصرف (.....) – المحامي أنطوان شكرالله حايك – مكتب روفايل، العديد من الاجتهادات والحيثيات، الى نسخة عن نص المرسوم ٥٤٣٩ تاريخ ٢٠ أيول ١٩٨٢. وكلها تؤكد أحقية المصرف بتجاوز نسبة الفائدة القانونية في حال كان الدين تجارياً فكيف اذا اعتبر معدل الفائدة تجارياً في كل القروض التي تمنحها المصارف؟

وكان رد وكلاء المدعي القاضي ج.ف. ان القانون الذي صدر لا يطبق على غير التجار، وان القاضي لم يستدن لغاية تجارية ممّا يؤكد وجود جرم الربا..

محكمة التمييز لم تعلق كثيراً على البحث في مسألة ما إذا كان القرض قد منح لغاية تجارية أم لا رغم إثبات المصرف الدائن أنه كذلك، بل أخذت بمآل المرسوم الذي يعتبر معدل الفائدة على القروض التي يمنحها المصرف تجارياً.. وفسخت أحكام البداية والاستئناف وردت الدعوى لمصلحة البنك.

نص الحكم

ونظراً لأهمية هذا الحكم لدى المصارف والدائنين والمدينين ننشر أبرز حيثياته لافتين الى انه حكم نهائي.

في الأساس

بعدما قبلت محكمة التمييز الدعوى بالشكل قالت في الأساس:

«أدلى طالب النقض بعدة اسباب هي:

– أخطأت الهيئة الاتهامية في تفسير المادة ٤ من القانون بمرسوم رقم ٥٤٣٩ / ٨٢.

– أخطأت الهيئة الاتهامية في تطبيق القانون لأنه لا يجوز إثبات عكس ما ورد في القانون بمرسوم رقم ٥٤٣٩ / ٨٢.

– جاء القرار المطعون فيه فاقداً أساسه القانوني وناقصاً في تعليله.

وخلص طالب النقض الى الادلاء بوجوب عدم سماع الدعوى.

وتبيّن ان المميّز عليه طلب رد التمييز لعدم توفر أي سبب من الأسباب الواردة في المادة ٣٠٦ أصول جزائية، ولأن القانون بمرسوم رقم ٥٤٣٩ / ٨٢ لا يطبق على غير التجار، ولأن الدين ليس تجارياً ولا يلغي جريمة الربا حتى ولو كان الجاني مصرفاً، ولأن البت بأمر ما إذا كان الدين هو دين تجاري أم لا يشكل دفاعاً بالأساس.

وحيث انه ثابت من الأوراق ان الدعوى تتعلق بأن المدعي ينسب الى المدعى عليه المميز ارتكابه جرم الربا، وقدمت الشكوى مباشرة أمام قاضي التحقيق وذلك نتيجة قرض كان حصل عليه المدعي من البنك المدعى عليه.

وحيث ان جرم الربا نصت عليه المادة ٦٦١ عقوبات بقولها: «كل عقد قرض مالي لغاية غير تجارية يفرض على المستقرض فائدة إجمالية ظاهرة أو خفية بمعدل يزيد عن ١٢٪ سنوياً يؤلف قرض مراباة».

وهكذا يفهم من هذا النص ان القرض المخصص لغاية تجارية لا يشكل جرم الربا إذا تجاوزت فائدته الـ ١٢٪ سنوياً، بمعنى ان الفائدة التجارية إذا تجاوزت هذا الحد ينتفي الجرم المذكور.

وهذا هو النص العام الوارد في قانون العقوبات.

ولكن، صدر في ٢٠ / ٩ / ١٩٨٢ القانون بمرسوم رقم ٥٤٣٩ وهو معنون بـ «تطوير السوق المالية في لبنان» وقد نصت المادة ٤ منه على انه: «على الرغم من كل نص مخالف، تعتبر تجارية، في ما خص معدل الفائدة، القروض التي تمنحها المصارف....».

وحيث يفهم من هذا النص ان المقصود بالقروض تلك التي تمنحها المصارف، أي ان القانون ركز على من يعطي القرض. واعتبر انه بمجرد ان يكون القرض معطى من المصرف، فانه، وخلافا لأي نص مخالف، تعتبر فائدته تجارية، وطالما ان فائدته تجارية، وفق ما اعتبرها القانون، فإنها وان تجاوزت الـ ١٢٪ لا يكون من استفاد من هذه الفائدة مرتكبا لجرم الربا، أي ان المادة ١٤ المذكورة اعتبرت فائدة القرض تجارية في الموضوع المتعلق بقرض يمنحه المصرف كما هي عليه الحال في الدعوى الحاضرة المقدمة من المدعي بوجه المدعى عليه، وبالتالي فإنها وان تجاوزت المعدل المحدد في المادة ٦٦١ عقوبات، فإن ذلك لا يشكل ربا وبالتالي لا يشكل فعلاً يعاقب عليه القانون.

وحيث ان المادة ١٨١ عقوبات نصت في فقرتها الثانية على انه إذا انطبق على الفعل نص عام من الشريعة الجزائية ونص خاص أخذ بالنص الخاص.

وحيث ان المادة ١٤ المذكورة تضمنت أنه «خلافاً لأي نص مخالف»، ويكون نصها بالتالي نصاً خاصاً وارداً في قانون رمى فيه المشترع الى تطوير السوق المالية. وبالنظر لورود العبارة المذكورة (على الرغم من كل نص مخالف) فإن هذا القانون هو خاص بالنسبة لقانون العقوبات ويقتضي بالتالي وعملاً بالمادة ١٨١ منه تطبيق النص الخاص.

وحيث إزاء وضوح نص المادة ١٤ المذكورة، لم يعد من فائدة من البحث في ما إذا كان الدين تجارياً أم أنه أعطي لغايات تجارية أم لا، ولم يعد من الجائز الأخذ بما ورد في قرار الهيئة الاتهامية من ان ما ورد في المادة المذكورة يتعلق بقرنية وانها قابلة لاثبات العكس، لأن نصها جاء يضع نظاماً بهدف تطوير السوق المالية ولم يتضمن ما يهدف الى إنشاء قرنية أو دليل.

وحيث يكون ما ذهبت إليه الهيئة الاتهامية مخالفاً لنص المادة ٤ المشروحة أعلاه ولا يكون الفعل المشكو منه ممّا يشكل جرماً يعاقب عليه القانون، ويقتضي بالتالي عدم قبول الشكوى المباشرة المقدمة بوجه المميّز المدعى عليه.

أساس ٣٤٩ / ٢٠٠٤

قرار ٢٧٠ / ٢٠٠٤.

نص المادة الرابعة من المرسوم ٥٤٣٩

«على الرغم من كل نص مخالف، تعتبر تجارية في ما خص معدل الفائدة، القروض التي تمنحها المصارف والمؤسسات المالية المسجلة في لائحة المصارف والمؤسسات المالية سواء كانت هذه القروض غير مضمونة أو مضمونة بضمانات شخصية أو عينية، بما فيها الضمانات العقارية».

TRIPLE SSS
Safety Security Services
Johnny R. Ghazal
Insurance Consultant
Mansourieh - High Way - Fares El Hajj Bldg.
Tel/Fax : 04/530420 - Cell.: 03/605363
P.O.Box :166 Mansourieh Metn 1253-2020
e-mail:triples@dm.net.lb

رنيه خلاط (ادير - ADIR): «التأمين عبر البنك» سهّل امور الزبائن وأوجد لهم محطة واحدة يتزودون منها حاجاتهم المالية والتأمينية

«أدير» (ADIR) هي من بين الشركات التي تسجل قفزات كبيرة في مضمار التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) وهي افادت من شراكتها مع مجموعة الـ «بنك بوبولير» (BANQUE POPULAIRE) الفرنسية كي تعد منتجات تأمينية جديدة، وتوفر من خلالها لزبائن بنك بيبلوس (BYBLOS BANK) ضمانات شخصية، وادخارية، هي الاحدث في العالم.

ويقول الرئيس التنفيذي عضو مجلس ادارة ادير (ADIR) رنيه خلاط، ان التأمين عبر البنك (Bancassurance) اوجد لزبائن البنك «محطة واحدة» (One Stop Shop) يمكن له ان يتوقف فيها لبرهة، ويحصل منها على جميع ما يحتاجه من الخدمات المصرفية والتأمينية الشخصية بأقل الاسعار، وبتسهيلات لا تتوافر له في مكان آخر.

ويقول السيد خلاط ان وسطاء التأمين المحترفين يقرون بهذه الحقيقة، ويتفهمونها، وان ما يثار من اعتراضات حول التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) لا يأخذ في الاعتبار التغييرات التي حصلت على المستوى الدولي.

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان ادت الى طيه ربما نهائيا، هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– ان كل من يعمل في قطاع التأمين اللبناني بشكل صحيح ويريد ان يواكب تطور الاسواق، يرى انه من الضروري اعادة النظر بقانون التأمين الحالي في لبنان الذي ربما يصلح لتنظيم القطاع قبل ١٠ او ١٥ سنة الى الوراء وليس اليوم بعد الانفتاح العالمي الذي نعيشه وسوف نعيشه اكثر فأكثر مستقبلاً. فالقانون الحالي يشكو من نواقص وفراغات عديدة لا تسمح للبنان ان يلعب دورا ريباديا في المنطقة ويصبح قطاع التأمين اللبناني، كالقطاع المصرفي، مثلا يحتذى به، ويشكل عامل ثقة في الاقتصاد اللبناني.

وكما قلنا سابقا، ان ما يسمى بمشروع القانون الكندي كان قد طرح في مرحلة دقيقة، يحتاج فيها القطاع التأميني في لبنان الى تنظيم، وهذا المشروع بحاجة الى تعديل بحيث يصبح متناغما (HARMONIZATION) مع باقي القوانين المرعية الاجراء في لبنان. وكنا قد ابدينا ملاحظاتنا سابقا الى الجهات المختصة حول مواضيع ومواد عديدة في هذا القانون. واذا بقينا على هذا المنوال، ومهما كان مصدر القانون، لن يرضي جميع الجهات وسوف نفوت علينا فرصة لعب دور ريادي في المنطقة.

■ اوجدت الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا انظمة خاصة بالتأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) حيث سمحت للمصارف بتوزيع بوالص التأمين الشخصية فقط PERSONAL LINES ومنعت عليها تعاطي التأمينات التجارية، هل تحترم المصارف في لبنان هذه القاعدة؟ وهل ترون اسبابا موجبة لاستصدار نظام او قانون يرعى عمليات التأمين عبر البنك؟

– رغم عدم وجود قانون يمنع تعاطي التأمينات التجارية، لا تقوم المصارف بشكل عام الا بتوزيع منتجات التأمين الشخصية، وذلك من حيث المبدأ، كون التأمين المصرفي (BANCASSURANCE) يسمح عمليا بتوزيع منتجات مبسطة SIMPLES & STANDARDS ليست بحاجة في اكثر الاوقات الى خبرات تأمينية عالية.

لابد من استصدار قوانين ترعى عمليات التأمين عبر المصارف الذي اصبح احد اهم قنوات تسويق برامج التأمين الشخصية في لبنان والعالم.

■ هل ترون ان التأمين عبر البنك يحمل منافع معينة لزبائن البنك، وما هي؟

– ان عامل الثقة بين المصرف وعميله شيء مهم للغاية، ولن يفرّط المصرف ابدا بهذه الثقة من اجل تسويق اي برنامج تأمين ولأي شركة من دون التدقيق فيه. ومما لا شك فيه، ان زبائن المصرف يستفيدون من تقديمات عديدة كدفع اقساط التأمين شهريا ومن خلال الاقتطاع المباشر من دون اية مصاريف اضافية. ومع الـ (BANCASSURANCE) اصبح المصرف يشكل "ONE STOP SHOP" مفسحا لزبائنه اتمام جميع خدماتهم المالية والتأمينية في مكان واحد مما يوفر عليهم الوقت والمال. نضيف الى ذلك أن برامج الـ "BANCASSURANCE" هي برامج مبسطة غير معقدة وشفافة، مما يسمح للزبائن فهمها دون حاجتهم للدخول في التعقيدات التقنية.

المنتجات التي تسوّق عبر البنوك تقتصر على التأمينات الشخصية والوسطاء المحترفون يتفهمون هذا الامر

■ تردد شركات وساطة التأمين ان «التأمين عبر البنك» يفوت على الزبون فرصة الافادة من خبرة وسيط التأمين، والحصول على شروط افضل واسعار انسب، بمَ تردون على ذلك؟

– لا نظن ان للوسيط المحترف الوقت الكافي للتأمينات البسيطة (تأمين السيارات، برامج الحياة البسيطة...) ذات الاقساط الزهيدة التي لا تحتاج الى خبرات عالية في مجال التأمين، والتي اصبحت تباع حتى في السوبرماركت في بعض الدول المتقدمة، وقد يوافقنا الرأي العديد من الوسطاء المحترفين والذين نحترمهم.

ومما لا شك فيه، ان خبرة الوسيط ضرورية في مجال التأمينات التجارية، التي تستلزم مهارات عالية. وكما قلنا سابقا ان التسويق عبر المصارف لا يشمل هذه التأمينات، بل يقتصر على التأمينات الشخصية البسيطة وبرامج التخطيط المالي.

■ ما هي المنتجات التي تسوقونها حاليا؟ وهل هناك منتجات جديدة تنوون اطلاقها خلال الفترة المقبلة وما هي؟

– حاليا، بالاضافة الى برامج التأمين على الحياة والتأمين على المنازل والتأمين على السيارات، التي ينصح بها عند الحصول على قروض، نقوم بتسويق البرامج التالية عبر شبكة فروع بنك بيبلوس:

– أمّن معنا سيارتك: بشقيه الالزامي والاختياري.

– أمّن معنا مدخولك: برنامج تأمين على الحياة يؤمّن مدخولا شهريا في حال وفاة المؤمّن لفترة تتراوح بين ١٢ و٢٤ شهرا، وذلك مقابل قسط شهري زهيد، يبدأ بدولارين فقط.

– أمّن معنا حياتك: برنامج تأمين على الحياة يؤمّن مبلغا يصل الى ٥٠ ألف دولار اميركي في حال الوفاة او العجز الكلي الدائم.

– أمّن معنا تقاعدك: وهو برنامج ادخاري واستثماري يهدف الى تحضير التقاعد، ويسمح ابتداء من ٢٥ دولاراً اميركياً شهريا بتوظيف الاموال في صندوق استثمار مع عائد سنوي مضمون ومشاركة في الارباح، كما يسمح بدخول اسواق رأس المال والتوظيف في صناديق استثمار عالمية MUTUAL FUNDS والاستفادة من عائدات الاسواق المالية.

ان «أمّن معنا تقاعدك» برنامج مرن وشفاف، يسمح بالتوقف عن الدفع والاستمرار بالبرنامج، تغيير خطة الاستثمار، زيادة قيمة الاقساط المدّخرة.. كما ان هذا البرنامج يضمن خلال السنوات العشر الاولى، وفي حال الوفاة، قيمة رأس المال كحد ادنى.

وتجدر الاشارة الى ان جميع هذه البرامج يمكن الحصول عليها من اي فرع من فروع بنك بيبلوس المنتشرة على الاراضي اللبنانية، مباشرة ودون اي انتظار او الحاجة للعودة ثانية الى الفرع، بما ان الزبون يخرج وبحوزته العقد وتقتطع المبالغ من حسابه المصرفي.

اما بالنسبة الى البرامج الجديدة، فنحن نقوم بتطوير العديد منها وبينها برامج استثمار وادخار بهدف التعليم وبرامج استشفاء وغيرها من البرامج التي تتناسب مع متطلبات المستهلك اللبناني وحاجاته.

■ تقدر حصة التأمين عبر البنك من مجموع الاقساط الشخصية المكتتبة في الدول الصناعية بحوالى ٢٠ بالمئة من مجموع المحفظة التأمينية. هل تعتقدون ان الاقساط المحققة في لبنان عبر البنوك بلغت او يمكن ان تبلغ تلك النسبة من مجموع قيمة المحفظة التأمينية في لبنان؟ وما هي توقعاتكم في هذا الشأن؟

– مع عدم توفر الاحصاءات الدقيقة عن التأمين عبر المصارف، يصعب تحديد وبشكل دقيق حصته من سوق التأمين اللبناني. ولكن تحليلاً بسيطاً لارقام العام ٢٠٠٣ التي نشرتها مجلة «البيان» يشير الى ان حصة التأمين عبر المصارف تتخطى الـ ٢٥٪ من سوق التأمين على الحياة فيما لا تتخطى الـ ٨٪ من سوق التأمين الاجمالي.

نحن نتوقع ان تشهد هذه النسب زيادة سنة بعد سنة لنقترب من النسب العالمية او تتعداها في الوقت القريب، خصوصاً اذا تابعت الشركات التي تتعاطى التأمين عبر المصارف نموها بالشكل الذي شهدناه في العامين المنصرمين.

أهم سلبيات المشروع الكندي انه ينتقص من صلاحيات رئيس مجلس الادارة المدير العام ويتناقض والاعراف والتقاليد المتعارف عليها في لبنان

نقولا صحناوي (سوجيكاب- SOGECAP):

ماضون في التقدم باتجاه المرتبة الاولى بين شركات التأمين على الحياة

بين الشركات التي سجلت قفزات هائلة في مضمار التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) في لبنان حلت شركة سوجيكاب (SOGECAP) التابعة لبنك (SGBL) والتي تساهم فيها مجموعة سوسيته جنرال – فرنسا (SOCIETE GENERALE)، في المقدمة.

ذلك انها وفي خلال سنوات ثلاث فقط تجاوزت المنافسين لتستقر في المرتبة الثانية بعد شركة اميركان لايف (ALICO) من حيث الاقساط المكتتبة. ويعود ذلك ربما الى تنوع المنتجات التي امكن لها ان تضعها في متناول المستهلك اللبناني، وهي مستمدة من المنتجات التي تسوّقها الشركة الأم في فرنسا.

وإذ يزهو بهذه النتائج يقول نقولا صحناوي، رئيس مجلس ادارة سوجيكاب (SOGECAP) مديرها العام ان الشركة ماضية في اعداد المنتجات الجديدة وهي مصممة على متابعة اختراق الصفوف

وصولا الى المرتبة الاولى بين شركات التأمين على الحياة في لبنان، علما بأن الشركة التي تسبقها في هذا الحقل مضى على وجودها في لبنان اكثر من نصف قرن، والتأمين على الحياة كما نعلم هو في غالب الاحيان تعاقد طويل الاجل، ويمتد الى عشرات السنين احيانا.

وفي حديثه الينا ابدى السيد صحناوي ملاحظاته حول ايجابيات وسلبيات «المشروع الكندي» لقانون التأمين في لبنان.

ودعا السيد صحناوي الى اعادة كتابة القانون الجديد، بحيث نستوحي من المشروع الكندي منافعه ونسقط سلبياته. كما دعا الى اعداد نصوص قانونية ترعى اعمال التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) بحيث تضبط تصرفات الافرقاء الذين يتعاطونه، وتزال عنه الشوائب المشكو منها.

البيان ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان ادت الى طيه، وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم أسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– هناك ضرورة ملحة لاعادة صوغ مشروع قانون للتأمين في لبنان. وبرأيي فان مشروع القانون الجديد يحتوي بعض نقاط الضعف والعديد من المنافع، وأبدأ بنقاط الضعف فأذكر منها: اضعاف دور رئيس مجلس الادارة، الصلاحيات المبالغ بها المعطاة لمجلس الرقابة بملاحقة المدير العام او عضو في مجلس الادارة او مدير في شركة التأمين، المعايير المبالغ بها بالنسبة لبعض الاجراءات كتسمية عضوين مستقلين في مجلس الادارة (آخذين في الاعتبار حجم شركات التأمين اللبنانية وطابعها العائلي).

اما المنافع فأذكر منها على سبيل المثال: تحسين قواعد اسس استثمار الاحتياطات، تعديل قواعد اجازة مزاولة فروع التأمين وتعزيز الاموال الخاصة للشركات.

وخلاصة القول، انني ارى ان نقاط الضعف في مشروع القانون هي شكلية، اما منافعه فجوهرية. ولكن عندما نتكلم عن مشاريع قوانين، فقد يكون الشكل بأهمية الجوهر. ونأمل ان يتمكن الوزير من اجراء التحسينات الضرورية قبل تبني المشروع.

هناك حاجة لاستحداث احكام قانونية ترعى التأمين عبر البنك وتزيل التحفظات حياله

■ أوجدت الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا أنظمة خاصة بالتأمين عبر البنك (Bancassurance) حيث سمحت للمصارف بتوزيع بوالص التأمين الشخصية فقط (Polices de particuliers) ومنعت عليها تعاطي التأمينات التجارية. هل تحترم المصارف في لبنان هذه القاعدة؟ وهل ترون أسبابا موجبة لاستصدار نظام او قانون يرعى عمليات التأمين عبر البنك؟

– أولا، تؤكد مراجعنا في فرنسا ان القوانين لا تمنع تعاطي التأمينات التجارية عبر المصارف. وحسب معرفتي، لا يخترق أي مصرف الخطوط العريضة للقواعد المحددة في اوروبا مثلا، علما بأن مختلف القوانين اللبنانية ما زالت بدائية بما يخص التأمين عبر المصارف.

ان التأمين عبر المصارف يستحق تشريعا خاصا، أولا لازالة الاشكاليات حول قانونيته في النصوص الحالية وبالتالي تحديد اطره وحدوده.

■ هل ترون ان التأمين عبر المصرف يحمل منافع معينة لزبائن البنك. وما هي؟

– من دون شك ان التأمين عبر المصرف يحمل منافع مهمة وعديدة للزبائن ومنها: الشفافية التي يتعامل بها المصرف مع المؤمن بما يخص التغطيات والاستثناءات والمصاريف، تبسيط شروط العقد وجعلها سهلة الفهم، عامل القرب من الزبائن وسهولة شراء التأمينات، وضع منتجات الاستثمار في الاسواق المالية بمتناول شريحة واسعة من المجتمع، تخفيض الاسعار نظرا لانخفاض التكاليف الادارية والعمولات. واخيرا الضمانة التي يقدمها المصرف لزبائنه لاطمئنانهم الى ملاءة المصرف وحسن ادارته لاموالهم.

■ تردد شركات وساطة التأمين ان التأمين عبر المصارف يفوت على الزبون فرصة الافادة من خبرة الوسيط، والحصول على شروط افضل واسعار أنسب، ما هو ردكم؟

– قد يكون هذا صحيحا بالنسبة للمؤسسات الضخمة التي هي بحاجة لتأمينات معقدة، متخصصة ومتشعبة. اما اذا اخذنا مثلا تأمين الافراد، فان خبرة المصرف توازي خبرة الوسيط وهي تختصر بدراسة الشروط العامة واستدراج العروض للحصول على افضل الاسعار.

منتجات جديدة

■ ما هي المنتجات التي تسوقونها حاليا؟ وهل هناك منتجات جديدة تنوون اطلاقها خلال الفترة المقبلة وما هي؟

اضافة الى المنتجات التي تغطي مختلف القروض المصرفية لدينا مجموعة من المنتجات التي تلبي معظم حاجات الزبائن ومنها:

– Cap Education وهو يغطي الاقساط المدرسية السنوية للاولاد في حال وفاة او عجز المؤمن.

– Cap Sérénité لتأمين مبلغ من المال للعائلة في حال وفاة او عجز المؤمن.

– Cap Quiétude للوفاة والعجز، يقدم عدة تغطيات اختيارية منها الامراض الخطيرة، خطر الحرب، العجز الجزئي الموقت من جراء حادث.....

– Cap Projet وهو منتج ادخاري لتوفير التقاعد او رأسمال لمشروع معين اضافة الى تغطية الوفاة والعجز.

– Cap Entreprise لتأمين التغطيات لموظفي الشركات في حال الوفاة والعجز واعداد برامج التقاعد لهم.

– Cap Investissement وهو منتج استثماري للاشخاص الراغبين بدخول الاسواق المالية دون عناء وهي طبعا تغطي الوفاة والعجز كتغطيات اختيارية.

ونطلق كل عام استراتيجيات استثمار جديدة تدخل التنوع في الاستثمارات في Cap Investissement وكان آخرها استراتيجية Cap Horizon التي بدأنا تسويقها في شهر ايار وما زالت تشهد اقبالا وذلك لامكانية الاكتتاب ابتداء من ١٠٠ دولار أميركي في الشهر.

حصة التأمين عبر المصارف ستشكل ٢٥٪ من حجم المحفظة

■ تقدر حصة التأمين عبر المصارف من مجموع الاقساط الشخصية المكتتبة في الدول الصناعية بحوالى ٢٠٪ من مجموع المحفظة التأمينية. هل تعتقدون ان الاقساط المحققة في لبنان عبر البنوك يمكن ان تبلغ تلك النسبة من مجموع قيمة المحفظة التأمينية في لبنان؟

– ان نسبة الاقساط المحققة عبر المصارف في لبنان توازي في تقديرنا ١٥٪ من مجموع المحفظة التأمينية. ونتوقع زيادة هذه النسبة ببطء حتى بلوغها ما يعادل ٢٥٪ من المحفظة التأمينية.

بيار تلحمي (بيروت بروكرز BEIRUT BROKERS):

بعض اقساط التأمين يقل عن دولارين شهرياً والمصرف يستوفيها «بكبسة زر» وهذا الامر يتجاوز قدرات شركة التأمين

«التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) لا ينتقص من محفظة شركة التأمين بل يعزّز وارداتها. اذ ان الاقساط التي يجري استيفاؤها تذهب الى شركات التأمين ولا تبقى في البنوك.

والبنوك التي تتعاطى خدمات التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) لا تأخذ الاخطار على عاتقها، ولذلك لا يمكن اتهامها بمخالفة القوانين ومع ذلك فنحن لا نعارض استصدار انظمة ترعى هذا النوع من الخدمات بحيث تضفي عليه الشرعية، ولا يعود هناك سبب لدى شركات التأمين للاعتراض على ممارستنا اياه».

هذا الكلام هو للمدير العام لشركة بيروت بروكرز (BEIRUT BROKERS) لوساطة التأمين التابعة لبنك بيروت BANK OF BEIRUT السيد بيار تلحمي. وقد تحدث الينا خلال مقابلة اجريناها معه وتعرضنا خلالها الى اعتراض بعض شركات التأمين والوسطاء على تسويق منتجات التأمين عبر البنوك.

■ هل إن خدمة التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) باتت تمثل نسبة مئوية مهمة من مجموع خدمات التجزئة (RETAIL SERVICES) التي يقدمها المصرف الى زبائنه؟

– إن خدمات التجزئة المصرفية (BANKING RETAIL SERVICES) والبرامج المصرفية التابعة لها مثل القروض الشخصية والقروض السكنية وبطاقات الاعتماد وغيرها هي العمود الفقري لهذا الباب من العمل المصرفي وهي تشكل الجزء الاكبر منه. أما خدمات التأمين عبر البنك (Bancassurance) فهي مكملة للبرامج المذكورة سابقاً ولكنها تشكل نسبة ضئيلة مقارنة بها. اما المقصود من هذه الخدمات فهو ان نقدم لزبائننا سلة من البرامج تتضمن كل ما قد يحتاجون إليه من الخدمات المالية والمصرفية وإعطاءهم فرصة شراء جميع حاجاتهم المالية، المصرفية والتأمينية من مكان واحد وهو الفرع الذي يتعاملون معه. اما النسبة فهي لا تزيد عن ١٠٪ من إجمالي خدمات التجزئة.

■ هل ترون اسبابا موجبة لاستصدار نظام او قانون يرعى عمليات التأمين عبر البنك؟

– أظن ان الاكثرية المطلقة من المصارف تحترم هذه القاعدة وتقوم بتوزيع التأمينات الشخصية فقط عبر فروعها، ونحن من هذه المصارف. انما بعض المصارف، مثلنا تماما، انشأت شركات إستشارية تختص بأعمال التأمين وتقوم من خلال هذه الشركات بإدارة محفظتها التأمينية، وحتى الإشراف على بعض التأمينات التجارية للزبائن الذين يستفيدون من تسهيلات لدى هذه المصارف. الهدف من ذلك التأكد من ان زبائنها يتمتعون بتأمينات تراعي شروط التسهيلات المقدمة لهم وتحمي مصالح البنوك المعنية.

أما بالنسبة لاستصدار نظام يرعى عمليات التأمين عبر البنك، فأنا لا أرى مانعاً من ذلك، بل اشجع على استصدار قوانين وانظمة تعطي وجها قانونيا لما نقوم به وتحدد ما يمكن وما لا يمكن بيعه من خلال البنك لما فيه مصلحة الجميع، ولحفظ حقوقهم.

التأمين عبر البنك يفتح ابوابا جديدة لصناعة التأمين

■ تردد شركات وساطة التأمين ان التأمين عبر البنك يفوّت على الزبون فرصة الافادة من خبرة وسيط التأمين، والحصول على شروط افضل وأسعار أنسب. كيف تردون على ذلك؟

– كنت قد اوضحت سابقا في عدة مناسبات، ان التأمين عبر البنك أعطى الزبون ما لم يعطه أي وسيط او اية شركة تأمين في السابق بالنسبة للتأمينات الشخصية الصغيرة (Personal Lines).

مثالا على ذلك، يمكن لأحد زبائننا شراء بوليصة حوادث شخصية من مصرفنا لغاية مبلغ ٢٠،٠٠٠ دولار أميركي، ثمنها دولاران في الشهر:

* أولا: لا أظن انه يمكن لهذا الزبون ان يستفيد من سعر أنسب.

* ثانيا: لا أظن ان أي وسيط يقبل ببيع هذه البوليصة وقبض ثمنها على فترة ١٢ شهراً خاصة وان عمولتها السنوية لا تزيد عن ٤ دولارات أميركي.

وللحقيقة أنه في غياب هذه البرامج الرخيصة السعر والسهلة الدفع نكون قد حرمنا زبائننا من فرصة تأمين حماية، ولو صغيرة، لأنفسهم ولعائلاتهم ما كانوا قادرين على شرائها بهذه الشروط سابقا.

كذلك، انا اظن أن التأمين عبر البنك يفتح أبوابا جديدة لصناعة التأمين. بمعنى أننا نتوجه لزبائن كثيرين كانوا بعيدين كل البعد عن فكرة التأمين برمتها. بعد شراء برامجنا وجدنا ان معظمهم اعجبته فكرة التأمين واقتنع بها وبدأ يبحث عن تغطيات أكبر وأوسع وهذا ما لن يجده في البنك انما عليه ان يتوجه الى وسيطه أو شركة التأمين التي يتعامل معها لشراء هذه البرامج. هكذا نكون قد أسهمنا بتوسيع المحفظة التأمينية في لبنان ككل.

يجب أن يقتنع الجميع بأننا نبيع البرامج التي لم يبيعوها هم حتى الآن، وأننا نتوجه الى زبائن لم يتوجه اليهم احد في السابق، وبالتالي فنحن نساهم في خلق اسواق رديفة لأسواق التأمين عبر الوسيط او الشركة.

منتجات وبرامج

■ ما هي المنتجات التي تسوّقونها عبر البنك؟ وهل تتعاملون مع اكثر من شركة تأمين واحدة او مصرف واحد؟

– حاليا، نحن نسوق ٦ برامج تأمين عبر البنك وهي التالية:

B Shielded (تأمين حوادث شخصية)،

B Certain (تأمين على الحياة)،

B Sheltered (تأمين المنازل ضد الحريق)،

B Educated (ضمان حماية تعليم الأولاد)،

B Guarded (تأمين السيارات ضد الأضرار المادية)،

Compulsory (التأمين الإلزامي).

كما تلاحظون، جميعها برامج تأمين شخصية وليست تجارية وهي تلاقي إقبالاً واستحساناً كبيرين من زبائننا وهذا ما شجعنا ويشجعنا على إطلاق برامج جديدة بصورة دائمة ودورية، كان آخرها برنامجان هما: B Compensated (تعويض خسارة الدخل) و B Healthy (ضمان الإستشفاء).

وهناك برامج جديدة أخرى سيتم إطلاقها خلال الأشهر القليلة القادمة وسنترك إسمها وميزاتها مفاجأة لزبائننا في حينه.

بالنسبة إلينا في بيروت بروكرز، نحن نتعامل مع عشر شركات تأمين رائدة في لبنان ونحن فخورون بذلك. لم نعتبر أنفسنا أبدا في موقع منافسة مع اية شركة تأمين او أي وسيط.

نحن نحترم ونقدر جميع الشركات وشركات الوساطة وحتى اليوم نحمل في ملفاتنا بوالص تأمين كثيرة صادرة عن شركات محلية وعن طريق وسطاء غير شركتنا، شرط ان تتوافق شروط هذه البوالص مع متطلبات ملف القرض او التسهيلات المقدمة.

أن الاوان ان نتعلم من الدول المتقدمة

■ يعترض بعض الوسطاء وشركات التأمين على تعاطي المصارف اعمال التأمين، ويعتبرون ذلك امرا مخالفا لاحكام قانون هيئات الضمان ولقانون النقد والتسليف. هل توافقون على هذا الرأي؟

– ما دام المصرف لا يتعاطى أعمال قبول المخاطر (Risk Taking) على ملفات وقروض قدمها لزبائنه، فأنا لا أرى أين يتعارض واقع بيع بوالص التأمين لزبائنه مع قانون النقد والتسليف، وأين يخالف هذا الموضوع أحكام قانون هيئات الضمان.

يجب ألا ننسى أن الشركات التي تقبل المخاطر في البنوك اللبنانية، هي شركات مرخص لها من وزارة الاقتصاد اللبنانية وتتعاطى أعمال التأمين بحسب مقتضى الأصول القانونية. أما بالنسبة لهوية هذه الشركات وما إذا كان البنك يملك حصصا معينة فيها فهذا واقع الحال. أذكر في هذا المجال أن أكبر شراكة على المستوى العالمي تحصل بين المصارف وشركات التأمين، فلم لا يكون هذا الأمر مقبولا على المستوى المحلي؟

آن الأوان لنتعلم من الدول والانظمة المتقدمة في هذا المجال، وأن نحاول الإفادة من هذه الخبرات بدل ان نعتبرها مصدر خطر على الشركات المحلية أو على شركات الوساطة المحلية.

■ تقدر حصة التأمين عبر البنك من مجموع الاقساط الشخصية المكتتبة في الدول الصناعية بحوالى ٢٠ بالمئة من مجموع المحفظة التأمينية. هل تعتقدون ان الاقساط المحققة في لبنان عبر البنوك بلغت او يمكن ان تبلغ تلك النسبة من مجموع قيمة المحفظة التأمينية في لبنان؟ وما هي توقعاتكم في هذا الشأن؟

– مع أنني أظن بأن عملاً جباراً قد تم القيام به حتى الآن في هذا المجال، وخاصة في غياب قوانين واضحة لتنظيمه، فإن حصة التأمين عبر البنك من مجموع الأقساط الشخصية المكتتبة في لبنان لم تصل بعد الى المستوى العالمي أي ٢٠٪ من مجموع المحفظة التأمينية.

ولكن، وبفضل الشركات العاملة في هذا المجال التي دأبت على إبتكار برامج تعد من الأفضل عالمياً وفي فترة قياسية، وبفضل تقبل الزبائن لهذه البرامج بصورة عامة ولمبدأ الدفع الشهري بصورة خاصة، فأنا أرى أن هذه الشريحة من قالب التأمينات الشخصية سوف تكبر في السنوات القليلة المقبلة لتصل الى النسبة العالمية وربما تتخطاها.

لقد اعتادت الأسواق اللبنانية على مر العصور أن تواكب التطور وأن تقدم أفضل المنتجات للمستهلك وبأنسب الشروط، وبصورة عامة نكون متقدمة على معظم الأسواق حتى العالمية في تقديم هذه المنتجات، فلماذا يختلف الأمر بالنسبة للمنتجات التأمينية؟ كلي إيمان بأنه لن يختلف وبأننا كنا وسنبقى سباقين في تقديم الأفضل لزبائننا خاصة وأن هذا الأمر له الدور الأكبر في تحديد نسبة نمو القطاع بأكمله وليس جزء منه.

ثلاثي اكسا (AXA) و «بي ان بي آي» (BNPI) و«غرا سافوا» (GRAS SAVOYE)
ابتكر منتجات جديدة ووضعها في متناول زبائن البنك

من اليمين: جان ميشال دوفرجيه، روجيه نسناس، كلود روفان، كريستيان ناصيف وايلي نسناس

من اليسار: ناجي حبيس، ابراهيم تابت والان يوجيان

لبنان كان الأول بين الدول العربية التي أطلقت خدمات التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) وكان ذلك قبل نحو عشر سنوات. ومنذ ذلك التاريخ تخوض المصارف بالتحالف مع شركات التأمين منافسة حادة مع منافسيها في مجال ابتكار وتوزيع منتجات جديدة.

آخر ابتكارين في مضمار التأمين عبر البنك أعدهما ثلاثي مؤلف من شركة أكسا الشرق الأوسط (AXA MIDDLE EAST) ومصرف «بي ان بي آي» الفرنسي (BNPI) وشركة «غرا سافوا» (GRAS SAVOYE) لوساطة التأمين، وقد جرى اطلاقهما خلال مؤتمر صحافي عقده ممثلو الحلفاء الثلاثة في فندق فينيسيا انتركونتيننتال بحضور حشد من الصحافيين ورجال الأعمال.

المنتجان الجديدان اللذان وضعا في متناول زبائن «بي ان بي آي» يحملان الأسمين الآتيين:

– ضمانة بلانيا (PLANEA SECURITE).
– حماية بلانيا (PLANEA PROTECTION).

وقال روجيه نسناس رئيس مجلس ادارة اكسا الشرق الأوسط ان برنامج التعاون المشترك بين الشركات الثلاث أثمر برنامج (Bancassurance) فريداً من نوعه وغير موجود في السوق اللبنانية ويحمي الفرد في حياته اليومية.

وتطرق الى الإنجازات التي حققتها أكسا، لا سيّما الموجودات التي بلغت في العام (٢٠٠٣)، ٧٧٥ مليار يورو، لافتاً الى ان أقساط التأمين السنوية بلغت ٧٢ مليار يورو.

وأوضح ان وجود شركة أكسا الشرق الأوسط في لبنان والمشرق العربي يأتي من خلال شراكة بين شركة أكسا ومجموعة نسناس هانم اوغلو والتي كانت لها المشاركة الفعالة في تطوير صناعة التأمين في لبنان على مدى قرن من الزمن.

وأشار نسناس الى ان المكاتب الرئيسية للشركة الموجودة في جميع المناطق اللبنانية تضم ١١٠ اختصاصيين يصدرون ٣٥ ألف بوليصة تأمين. لافتاً الى ان الأقساط السنوية بلغت ٣٣ مليون دولار أميركي.

وتحدث كلود روفان مدير عام بنك (BNPI) عن المصرف وانتشاره في العالم وأهمية التعاون الثلاثي المشترك.

وعرض مدير قسم الزبائن والأفراد في بنك (BNPI) جان ميشال دو فرجيه تفاصيل البرنامجين وميزاتهما.

القسط والتغطية

وقال رداً على أسئلة الصحافيين ان برنامج (PLANEA PROTECTION) يوفر ثلاثة خيارات تختلف في كل منها قيمة التغطية وقسط التأمين.

وتحدث كريستيان ناصيف مدير غرا سافوا (GRAS SAVOYE) عن شركته، فقال انها تحتل المرتبة الأولى بين وسطاء التأمين في فرنسا، وهي تعمل في مختلف أنحاء العالم عبر فروع وتحالفات تربطها بمجموعة ويلّيس (WILLIS) العالمية.

كما تحدث عن حجم المحفظة التي تديرها الشركة في العالم، والتي تضم عشرات ألوف الزبائن. وقال ان المنتجات التي جرى إعدادها بالتعاون مع أكسا (AXA) وبنك «بي ان بي آي» (BNPI) ستتضمن أنواعاً جديدة من التأمينات، لم يسبق لأي مصرف آخر ان عرض مثلها.

كما كانت كلمة للسيد ايلي نسناس شرح خلالها اهمية الشراكة بين الافرقاء الثلاثة.

من اليمين: ليلى قمر، رولا صليبي، بيرلا سلامه، رندا تابت، رنا خشاب ولارا طانيوس

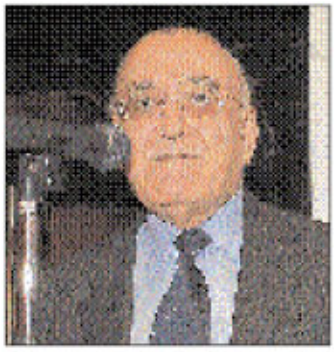
جو نسناس، كريستيان ناصيف، اميل زخور وناجي حبيس

من اليمين: كارلا جركس، لارا طانيوس، رولا صليبي، رنا خشاب وجو نسناس

من اليمين: ناجي نعيم، طوني صقر، نديم نادر وجورج جرتيان

في حفل جمع أسرتي المصرف وشركة التأمين

«أدير للتأمين» بالتعاون مع بنك بيبلوس وزّعت جوائز بقيمة ٢٥ ألف دولار أميركي


د. فرنسوا باسيل

رينيه خلاط

جومانا باسيل شلالا

بسكال أسمر

اقيم في مقر بنك بيبلوس الرئيسي في الأشرفية في ٢٠٠٤/١٢/١٣ حفل توزيع جوائز مسابقة تحدي النجوم "STARS CHALLENGE" لبيع سلع التأمين المصرفي "BANCASSURANCE" التي أطلقتها شركة «أدير أدونيس للتأمين وإعادة التأمين» بالاشتراك مع بنك بيبلوس.

حضر الحفل الدكتور فرنسوا سمعان باسيل رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيبلوس، والسيد رينيه خلاط عضو مجلس إدارة أدير والرئيس التنفيذي، والسيدة جومانا باسيل شلالا مديرة التسويق والسلع المصرفية في بنك بيبلوس، ومن شركة ناتكسيس السيد برنارد كولان مدير الشؤون الدولية، والسيدة باسكال أسمر المسؤولة عن العلاقات الدولية، ومدراء أقسام وفروع بنك بيبلوس ومجموعة من الموظفين الفائزين والمشجعين، والموظفون العاملون في كافة أقسام «أدير».

جومانا باسيل شلالا

افتتحت الحفل السيدة جومانا باسيل شلالا بكلمة ترحيب بالحضور أعربت فيها عن فرحها وافتخارها بالموظفين والفروع الذين عملوا بكد لمواجهة تحديات سنة ٢٠٠٤.

أضافت: ان تحديات سنة ٢٠٠٥ سوف تشمل بالإضافة الى تسويق التأمين المصرفي كافة السلع والبرامج المصرفية التي يقدمها بنك بيبلوس وان الموظف الناجح بمقدوره ان يوصل مؤسسته الى نتائج ناجحة.

رينيه خلاط

وفي كلمته، شدّد السيد رينيه خلاط على أهمية التكاتف وتوحيد الجهود بين شركة التأمين والمصرف لمواجهة المنافسات في السوق المحلي. وأشاد بالجهود التي بذلها الموظفون، متمنياً للسنة المقبلة ان تبذل كل الفروع أقصى جهودها لمضاعفة الأرباح.

د. فرنسوا باسيل

ومن جهته، خص الدكتور فرنسوا باسيل بالشكر شركة أدير على هذه المسابقة التي تكللت بالنجاح، والفروع والموظفين على الجهود التي بذلوها، طالباً من الجميع التكاتف لاتمام مسيرة المصرف وتحقيق النجاح على جميع الصعد المتعلقة بالسلع المصرفية التي يقدمها بنك بيبلوس.

باسكال أسمر

ومن شركة ناتكسيس فرنسا، أوضحت السيدة باسكال أسمر أهمية قطاع سلع التأمين المصرفي (Bancassurance) حالياً في العالم عامة وفي لبنان خاصة حيث يشهد هذا القطاع ازدهاراً لامثيل له. كما أوضحت ان عقد الشراكة مع بنك بيبلوس وأدير عام ٢٠٠١ كان «هدفه تزويد المصرف بدعم تقني وبخبرة واسعة في مجال سلع التأمين المصرفي. ويعود نجاح هذا المشروع الى الموظفين الذين هم على اتصال مباشر مع العميل والذين يعملون على شرح مميزات هذه السلع».

وتم توزيع جوائز نقدية بقيمة ٢٥ ألف دولار أميركي على الفائزين تنوعت بين ليرات ذهبية ورحلات سفر الى باريس وشرم الشيخ وقسائم شرائية قيمة.

وكانت شركة أدير قد أطلقت المسابقة في آذار ٢٠٠٤ بالاشتراك مع بنك بيبلوس لتشجيع الموظفين على تسويق هذه السلع التي تتميز بشروطها.

من اليمين: جان حليس، بسكال اسمر، رينيه خلاط، الفائزة بالجائزة الاولى (٥٠٠٠ دولار اميركي) فاديا موزايا، د. فرنسوا باسيل وبرنار كولان

الفائز بالجائزة الثانية غسان مرعب ٣٠٠٠ $

المشاركون في الحفل

في سوريا .. صناعة التأمين تخرج من الركود!

بقلم جوزف زخور *

تأميم شركات التأمين اجراء ثوري، اعتمدته الثورة البولشفية في روسيا اولا، العام ١٩١٧ ونفذته تحت شعار مصادرة ادوات الانتاج والثروات الخاصة، وتسخيرها لمصلحة الجماهير المعدمة.

وفي منتصف الاربعينات من القرن الماضي وبعد اندحار المانيا النازية، ودخول الجيش الاحمر اوروبا الشرقية، اسقطت ملكيات وانظمة رأسمالية عديدة، وحلت مكانها انظمة تدين بنظام الحزب الواحد، وبالتأميم اداة من ادواته.

كما راق التأميم في تلك الحقبة بعض دول اوروبا الغربية ومن بينها فرنسا. حيث اقدمت على نقل ملكية مرافق ومؤسسات خاصة كثيرة الى القطاع العام.

ومطلع الستينات، بلغ التأميم منطقتنا العربية، فحلّ في مصر اولا، ثم انتقل الى غير بلد عربي في مشارق الارض العربية ومغاربها، لاسيما سوريا، والعراق، (واليمن الجنوبي سابقا) والجزائر، وليبيا وتونس.

وفي جميع الحالات، كان الهدف واحد وهو «التوزيع العادل للثروة».

الا انه مع مرور السنين ظهر للعيان وعلى نحو واضح، ان التأميم لم يؤت مفاعيله المرجوة بل انه اسقط الشركات المؤممة في شباك الروتين الحكومي (العمل الاداري الرتيب). وافقدها القدرة على المناورة والتحرك، حيث يجب، وفي الوقت المناسب.

كما جعلها عاجزة عن التزود بمقتضيات التقنية وبذلك فاتها قطار الحداثة، وبقيت قابعة في مستنقع التخلّف، ويفصل بينها وبين المكانة التي بلغتها شركات التأمين التابعة للقطاع الخاص بون شاسع.

تلك حقيقة ادركتها فرنسا منذ حوالى ثلاثة عقود من السنين. فكان ان حسمت امرها واتخذت قرارا يقضي برفع يد القطاع العام عن شركات التأمين وذلك من خلال طرح اسهمها للخصخصة.

ولم تحتفظ فرنسا الا بشركة حكومية واحدة هي شركة الصندوق المركزي لاعادة التأمين (CCR) التي تعنى اساسا باعادة تأمين اخطار الفيضانات والزلازل وغيرها من الاخطار الكارثية CATASTROPHIC RISKS والتي ترفض شركات التأمين الخاصة تغطيتها.

وبعد كارثة ٩/١١/٢٠٠١ اضيف الارهاب TERRORISM الى لائحة الاخطار التي تغطيها سي سي آر CCR ما يعني ان سي سي آر باقية لتحقق هدفا اجتماعيا، هو ملء الفراغ الناجم عن امتناع شركات التأمين الخاصة عن تغطية انواع معينة من الاخطار.

وبعد سقوط جدار برلين، نهاية الثمانينات توالى تخلي حكومات اوروبا الشرقية عن شركات التأمين التابعة للقطاع العام. وانتشرت حمى «الخصخصة» في اميركا اللاتينية، وافريقيا وآسيا، حتى انها اخترقت جدار الصين الشعبية.

ومن الامور الملفتة ان عقائدي الحزب الشيوعي، وهو الحزب الوحيد الحاكم في الصين، اقتنعوا بجدوى الخصخصة، ووافقوا مؤخرا على طرح اسهم شركة تشاينا لايف CHINA LIFE للتداول في بورصة هونغ كونغ.

وكانت الثورة الماوية قد ابتلعت الشركة المذكورة وشركات خاصة كثيرة اخرى منذ الاربعينات من القرن الماضي.

اما في ديار العرب، فلقد اصطدمت الخصخصة بعقبات كؤود، اين منها صلابة الجدار الصيني العظيم!

فالى التنظيرات العقائدية التي ترفض التغيير بالمطلق، هناك قوى ترفض العودة عن قرارات تأميم شركات التأمين، بسبب الاعداد الهائلة من الموظفين العاملين في الشركات المؤممة. وتتخوف تلك القوى من ان تؤدي العودة عن التأميم الى القاء العاملين في الشركات الحكومية في الشارع، ولذا تؤثر الابقاء على الامور كما هي، وعدم استحداث اي تغيير.

الا ان بعض الدول العربية وجدت حلا آخر. فلقد شاهدنا في مصر وليبيا والعراق (واليمن الجنوبي سابقا) والجزائر قيام شركات تأمين خاصة، تعمل في موازاة شركات القطاع العام.

وفي سوريا، صدر عن الرئيس بشار الاسد قبل حوالى شهرين مرسوم يقضي بانشاء هيئة للاشراف على قطاع التأمين.

ومن بين الصلاحيات ذات الدلالة والتي انيطت بالهيئة اعداد مشروع قانون يرعى اعمال التأمين في سوريا.

ومن هنا اعتبر المرسوم مثابة موافقة على قيام شركات تأمين خاصة.

ولو قيض لسوريا، ان تشهد قيام شركات تأمين سورية خاصة، فهذا يعني ان اسواق التأمين العربية لاسيما المشرقية منها، سوف تلمس تحولا جذريا في البيئة التأمينية التي تحوطها.

فسوريا، ومنذ القدم، لا تزال نقطة الارتكاز التي تتمحور حولها الانشطة الاقتصادية في المنطقة.

فهي جزء من «طريق الحرير» التي ربطت الصين الى اوروبا، وهي الاهراء الذي كانت قوافل قريش تقصده وتتزود منه حاجاتها التموينية. والمحطة التي تنطلق منها قطارات السكك الحديد الى الحجاز جنوبا وبرلين شمالا. والمعبر الذي يربط المتوسط، بضفتيه ولبنان بالداخل العربي. وغدا، وبعد ان تصبح تركيا عضوا في الاتحاد الاوروبي تصبح سوريا الجار الاقرب الى اوروبا مع ما يستتبع ذلك من تفعيل لتبادل الاقتصادي والانشطة العابرة للحدود.

وانها لحقيقة مرّة ان تأميم صناعة التأمين في سوريا لم تقتصر عواقبه الوخيمة على سوريا فحسب، بل انه عطّل والى حد كبير مجمل الحركة التأمينية، في الشرق الاوسط عامة، والمشرق العربي خاصة. وهو الى ذلك فوّت على شركات التأمين العربية فرص التفاعل مع سوريا، وتكوين وحدات تأمينية كبيرة تكون سوريا احدى حلقاتها.

ونحن في الشرق العربي خاصة، نفتقد دور سوريا، وتقف شركاتنا في الاردن وفلسطين والعراق ولبنان ومصر، عاجزة عن التواصل واقامة جسور في ما بينها، ليس لسبب الا لان سوريا غائبة عن الحلبة.

وانطلاقا من هذه الاعتبارات الاقتصادية والقومية فاننا ننظر باكبار الى المرسوم الذي اصدره الرئيس السوري، ونجد فيه تدبيرا لن يحمل الى الشعب السوري الشقيق الا الخير.

ذلك انه يؤدي عمليا الى فك الطوق عن صناعة التأمين في سوريا ويضع في متناول المواطن السوري خدمات تأمينية افتقدها منذ زمن طويل ولم يعد هناك سبب يبرر الاستمرار في حرمانه منها.

والى ذلك فان القيادة السورية، بمبادرتها الجديدة تؤذن بانطلاقة جديدة للنشاط التأميني في المنطقة، بحيث يستعيد عافيته، بعد تعطيل قسري استمر زهاء اربعة عقود من السنين.

موقع سوريا من الجسد العربي هو موقع القلب من جسم الانسان، ولذلك سميت «قلب العروبة النابض».

وبعودة النشاط الى قطاع التأمين في سوريا يعود الدم ليتدفق الى صناعة التأمين فيها ويساعدها على الخروج من الركود.

* مستشار في التأمين
يمكن الاطلاع على مجموعة من المقالات التي نشرت في اوقات سابقة في هذه الصفحة على الموقع
E-mail: zakhour@j-e-zakhour.com.lb
www.zakhourco.com.

عبد الخالق رؤوف خليل (الاتحاد العربي للتأمين): التصنيف أصبح معياراً معتمداً عربياً وعالمياً

رسـاميـل بعـض شـركـات الإعـادة العـربيـة غيـر كـافيـة

كيف يتعاطى الاتحاد العام العربي للتأمين مع السعودة ؟ وما هي حظوظ المؤتمر ٢٦ الذي يعقده الاتحاد في جدة خلال العام المقبل من النجاح؟ وما هي الأسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تتردد في اسناد الأخطار الى شركات الاعادة العربية؟

وأخيراً، ما هي المنافع التي نتجت من استعمال البطاقة البرتقالية؟ وماذا يفعل الاتحاد لحل النزاعات العالقة حولها؟

«البيان» طرحت هذه الأسئلة على الأمين العام للاتحاد السيد عبد الخالق رؤوف خليل، وكان الحوار الآتي:

■ كيف يتعاطى «الاتحاد» مع التغيير الذي طرأ في المملكة العربية السعودية حيث تجرى سعودة الشركات التي تتعاطى خدمات لها علاقة بالتأمين؟ ألا يفترض ذلك اجراء تعديل النظام الأساسي للاتحاد، بحيث تعتبر سعودية فقط الشركات المرخص لها من السلطات السعودية المختصة؟ وهل تتوقعون للمؤتمر القادم للاتحاد والذي ينعقد في جدة في مطلع العام ٢٠٠٦ ان يلقى اقبالاً؟

– بالنسبة لنا كأمانة عامة للاتحاد نعمل وفقاً لقرارات أجهزة الاتحاد العام العربي للتأمين باتجاه:

١ – عدم قبول عضوية شركات جديدة من سوق التأمين السعودي ما لم تكن مسجلة في مؤسسة النقد العربي السعودي طبقاً للنظم الجديدة.

٢ – بالنسبة للأعضاء الحاليين العاملين في السوق السعودي: كمرحلة انتقالية يتم منحها الفترة التي حددتها اللائحة التنفيذية للقانون السعودي لاتخاذ ما يلزم من جانبها لتوفيق أوضاعها طبقاً للنظم الجديدة وستتم مناقشة هذا الموضوع في الاجتماع القادم والمقرر عقده خلال شهر شباط ٢٠٠٥.

– أما لجهة المؤتمر العام /٢٦/ للاتحاد الذي سوف ينعقد ان شاء الله في مدينة جدة عام ٢٠٠٦، تقوم اللجنة التحضيرية باتخاذ كل الإجراءات التنفيذية سواء على المستوى الرسمي أو الشخصي حتى يخرج المؤتمر بالشكل الذي يرتقي وطموحات سوق التأمين العربي بصفة عامة وسوق التأمين السعودي بصفة خاصة، ونتوقع حضور عدد مكثف من المشاركين في هذا المؤتمر باعتباره أول مؤتمر تأميني يعقد في المملكة العربية السعودية، وينال هذا الموضوع كل الدعم من ممثلي أسواق التأمين العربية في مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين نظراً للأهمية المتزايدة لسوق التأمين السعودي.

■ هناك شكوى تكاد تكون عامة من عدم تنفيذ التوصيات التي تصدر عن المؤتمرات والندوات التي يعقدها الاتحاد العربي للتأمين وغيره من هيئات التأمين. ما هو المطلوب في رأيكم من أجل جعل تلك التوصيات أو بعضها على الأقل يأخذ طريقة الى التنفيذ؟

– ان أوضاع العمل العربي المشترك تلقي بظلالها على كافة مؤسسات العمل العربي المشترك وهذا يفسر وضع التوصيات الصادرة عن المؤتمرات / الندوات التي يعقدها الاتحاد العام العربي للتأمين. فرغم أنها توصيات صادرة عن السادة ممثلي شركات التأمين واعادة التأمين (الحضور في هذه المؤتمرات و/ أو الندوات)، وليس للاتحاد أي تدخل في اعدادها، ومن منطلق عدم الزامية هذه التوصيات فإن الأمانة العامة للاتحاد لا تألو جهداً في متابعتها دون كلل برغم الاستجابة المتزايدة والتي نأمل استمرارها.

الأسواق العربية تحتفظ بنصف الأقساط المكتتبة

■ لقد أعدتم احياء رابطة معيدي التأمين العرب. هل لاحظتكم وجود تقدم على مستوى الأقساط المتبادلة بين المعيدين العرب؟ وهل سجل أي نمو في نسبة الأقساط العربية التي يجرى اسنادها اليهم؟ وكم تبلغ قيمة تلك الأقساط؟

– تشير المعلومات الى أن أقساط التأمين في الدول العربية لعام ٢٠٠٢ جاوزت الـ٧ مليارات دولار احتفظ منها بما يقارب ٣,٧ مليارات دولار وتمت اعادة تأمين الباقي.

ويعود سبب اخفاق شركات التأمين واعادة التأمين العربية في الاكتتاب بحجم أكبر من الأقساط الى الأسباب الآتية:

أ – عدم توازن محافظ شركات التأمين العربية.

ب – توجهات أجهزة الرقابة في الدول العربية بشأن ضوابط قبول ضمانات شركات إعادة التأمين العربية.

ج – تردد بعض الجهات المالكة لمشاريع كبيرة في قبول ضمانات معيدي التأمين العرب، وأحياناً تصر على تضمين وثائق التأمين شرط العلاقة المباشرة بين تلك الجهات ومعيدي التأمين الأجانب في وثائق التأمين التي تصدرها الشركة المحلية للأخطار التي تجري التأمين عليها.

د – الاخفاقات التي واجهتها بعض مبادرات التعاون التأميني العربي بسبب انعدام الجدوى الاقتصادية لتواضع حجم الأقساط المستهدفة.

أضاف: أما لماذا تلجأ شركات التأمين المباشر للتعامل مع المعيدين الأجانب فإن ذلك قد يعود في جانب منه الى أسباب عدة يمكن تلخيصها بثلاثة رئيسية إذا ما تمت معالجتها ستستطيع شركات إعادة التأمين العربية استقطاب أعمال أكثر:

١ – ان حجم رؤوس أموال بعض شركات الاعادة العربية بحاجة الى زيادة لجعلها قادرة على استيعاب أعمال أكثر وتوفير الطمأنينة للشركات المسندة، فمن المعلوم ان النمط العالمي الآن يحدد حدوداً دنيا لرؤوس أموال شركات إعادة التأمين التي يراد ان يكون لها حضور خارج أسواقها أي اقليمياً أو عالمياً.

٢ – ان تعمل شركات الإعادة العربية على الحصول على درجة تصنيف مقبولة من مؤسسات عالمية. وكما هو معلوم فإن الحصول على تصنيف مقبول لا يعد مؤشراً على ملاءمة الضمانة فحسب، بل أصبح معياراً تعتمده وستعتمده الكثير من جهات الرقابة في الدول العربية.

٣ – الحاجة الى تطوير الأجهزة الفنية والتسويقية لشركات إعادة التأمين العربية كي يكون حضورها أكثر فاعلية وتأثيراً وبالتالي استقطاب حجم أكبر من الأعمال.

وقال: ان النجاح في اقناع الشركات المسندة بالتعامل مع شركات الإعادة العربية يعتمد بشكل رئيسي على اطمئنانها في الحصول على التعويضات المتحققة بشأن تلك الإسنادات ضمن فترة زمنية مقبولة وبعملة لا تسبب لها خسارة، ولتحقيق ذلك فإن آلية التعاون يجب ان تستند الى الأسس التالية:

١ – يفضل ان يكون القبول ضمن شريحة الاحتفاظ لشركة الإعادة القابلة، اذ ان هذا يوفر الاستقرار في وجود الضمانة واستمرارها بخلاف القبول ضمن تسهيلات اعادة الإعادة التي تحملها الشركة القابلة، ذلك ان التسهيلات المشار اليها تتأثر بعوامل السوق الدولية فكما حصل مؤخراً، اضطر العديد من شركات الإعادة العربية الى عدم تجديد الاعمال التي كانت قد قبلتها في الماضي أو أنها اضطرت الى قبول حصص أقل بسبب فقدانها لتسهيلات إعادة التأمين أو لجزء منها.

٢ – سرعة الاستجابة للعروض.

٣ – تسوية التعويضات ضمن فترة زمنية مقبولة.

البطاقة البرتقالية

■ تواجه الشركات التي تصدر البطاقة البرتقالية صعوبات معينة في تسوية المطالبات التي تنشأ خارج حدودها الوطنية. هل يمكن ان تشرحوا لنا أسباب تلك الصعوبات؟ ولماذا لا يصار الى قبول البوالص التي تصدر عن الشركات في سائر الدول العربية وكأنها بوالص محلية؟

– استطيع ان اقول ان البطاقة البرتقالية وبوضعها الحالي استطاعت ان توفر للمواطن العربي خدمة أدت الى سهولة انتقاله ومنحته الأمان بل برأيي ان البطاقة البرتقالية منحت المركبة التي تغطيها حماية أوسع من الحماية التي أعطاها جواز السفر الذي يحمله سائقها، فالمركبة التي تحمل البطاقة تستطيع العبور عبر الدول المنضمة لاتفاقية تونس في أي وقت ودون أي تأخير ودونما أية تأشيرة دخول مسبقة وهذا ما يتوفر للمواطن العربي في معظم الأحوال.

أما الصعوبات في تسوية المطالبات فهي تنشأ عن تعدد أسعار صرف العملات العالمية في البلدان العربية، وكذلك عدم التقيد بالإجراءات الخاصة بالتبليغ عن وقوع الحوادث ومستنداتها. لذا تقوم الأمانة العامة بعقد كثير من الاجتماعات الثنائية بين المكاتب العربية الموحدة لتذليل أية صعوبات تعترض نظام البطاقة البرتقالية ومن ضمنها تسوية المطالبات المعلقة بين هذه المكاتب حيث تم عقد اجتماعين في تونس خلال شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٤ بين كل من المكتب الموحد التونسي والمكتب الموحد الجزائري والليبي، وتجاوزت قيم المطالبات التي تمت مناقشتها المليون دولار أميركي. ولمتابعة انهاء الاجراءات الخاصة بالسداد سوف تعقد سلسلة اجتماعات مشتركة في الجزائر العاصمة بين المكتب الموحد الجزائري وكل من المكتب الموحد التونسي والليبي والمغربي وذلك برعاية الامانة العامة للاتحاد. كما ان لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة والتي تضم في عضويتها مدراء المكاتب العربية الموحدة المنوط بها تطبيق نظام البطاقة البرتقالية تستعرض باستمرار المعوقات التي تواجه تطبيق البطاقة البرتقالية وتضع الحلول المناسبة لها، ويشهد شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٤ عقد اجتماعين: الأول في عمان – الأردن لبحث اقتراح المكتب الموحد الأردني ادخال بعض التعديلات على اتفاقية انشاء المكتب الموحد الاقليمي، والثاني يعقد في دمشق لمناقشة موضوع ايقاف التعامل بالبطاقة البرتقالية العراقية من قبل المكتب الموحد الأردني والمكتب الموحد السوري.

انجـــازات العـــام ٢٠٠٤

بقلم سامي قموه
وزير سابق
رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين

يعتبر الاتحاد الاردني لشركات التأمين ركيزة أساسية لقطاع التأمين تأسيساً على الدور الكبير والمتشعب الذي يقوم به، فهو يعنى بخدمة أعضائه شركات التأمين ويعمل مع هيئة التأمين في دعم البرنامج الذي بدأت بتنفيذه منذ عام ١٩٩٩ لتنفيذ مستحقات قانون تنظيم أعمال التأمين الذي تطلب إصدار العديد من الأنظمة والتعليمات والقرارات في كافة أعمال التأمين.

ومن جانب آخر، فإن الاتحاد يقوم بخدمة المواطنين الأردنيين وزائري المملكة حيث يصدر وثائق التأمين الإلزامي من خلال (٣٠) مكتباً ومركزاً حدودياً تنتشر في كافة المحافظات والنقاط الحدودية للمملكة.

كما يخدم الاتحاد عن طريق المكتب الإقليمي حاملي البطاقة البرتقالية وتوفيرها للمغادرين وخدمة تعويضات المتضررين من حوادث المركبات التي يسببها سائقو السيارات العربية خلال زياراتهم إلى المملكة.

أما محور أعمال الاتحاد الأساسية فهو تقديم خدماته إلى الشركات الأعضاء لتطوير أعمال التأمين وفقاً للأهداف التي أقرها نظامه الأساسي من النواحي الفنية وأسس الاكتتاب بالإضافة إلى التدريب وتوثيق العلاقة مع المؤسسات المحلية والعمل على تعزيز صناعة التأمين محلياً وعربياً ودولياً.

لذلك وانطلاقاً من تعدد مهامه هذه وانسجاماً مع التغيرات التي حملها برنامج تصحيح وتحديث وتطوير قطاع التأمين، فقد وجدنا من الضروري أن يكون للاتحاد دور أساسي يوازي هذا الحجم من المتغيرات والقيام بنهضة وفق رؤية شمولية ووضع استراتيجية عمل واضحة وتبني خطط وسياسات لتنفيذها بما يضمن تحسين خدمات الاتحاد في كافة مجالاتها، وتبنى على التحديث والتطوير واستخدام كافة التقنيات الحديثة والآليات المتطورة لأعمال الاتحاد.

من هنا كان توجهنا حيث بدأنا العمل على الصعيد الداخلي بإعادة هيكلة الاتحاد وتطوير أنظمته الإدارية والمالية واستحداث دوائر تنسجم مع مهامه الجديدة ومنها دائرة لتكنولوجيا المعلومات.

كما رصدنا كافة التشريعات التي أصدرتها هيئة التأمين للعمل سوية لضمان ملاءمتها وحسن تطبيقها من الشركات عبر خلال لجان مشتركة لتوصيل وجهة نظر الشركات إلى الهيئة.

ولإيماننا بأهمية التشاور وبلورة رأي موحد يمثل وجهة نظر شركات التأمين فقد وجهنا الدعوة للهيئة العامة للاتحاد لعقد ٦ اجتماعات خلال العام ٢٠٠٤ لبحث قضايا التأمين ومستجداتها ومنها قرار الهيئة بإلغاء آلية الدور في التأمين الإلزامي ومشروع نظام زيادة رؤوس الأموال بالإضافة الى مناقشة تعليمات لجنة حل النزاعات وإنشاء صندوق المتضررين من حوادث المركبات غير المؤمنة.

وللمرة الأولى استحدثنا لجنة قانونية في الاتحاد للمتابعة وإبداء الرأي القانوني في ما تصدره هيئة التأمين، ونقوم الآن وعن طريق لجنة مشتركة مع هيئة التأمين بدراسة لمشروع قانون التأمين بعدما وجدنا في تعدد التشريعات وتناثرها ضرورة لاستحداث قانون خاص ينظم العلاقة العقدية بين الأطراف والتقليل من الاجتهادات التي عانى منها قطاع التأمين لفترة زمنية طويلة. وبذلك فإن القانون المقترح الى جانب قانون أعمال التأمين وهو الأداة التنظيمية والرقابية لسير أعمال التأمين في الأردن يشكلان قاعدة تشريعية متينة لتطوير أعمال التأمين التي ترتكز أسسها على الجانب القانوني بشكل كبير.

أما المشروع الرائد الذي تميز به الاتحاد على المستوى المحلي والعربي فهو الربط الالكتروني الذي سيطلق بداية هذا العام لإصدار وثائق التأمين الإلزامي إلكترونياً لخدمة ما يقارب من مليون مركبة سنوياً يمتلكها المواطنون الأردنيون إلى جانب زائري المملكة.

ومن أبرز صور التعاون التي جسدتها أنشطة الاتحاد، التواصل مع كافة الأجهزة الرسمية والقطاعات الاقتصادية ومؤسسات المجتمع المدني لعرض قضايا التأمين والصعوبات التي تعيق تيسير الخدمات إلى المجتمع الأردني. بالإضافة إلى دعم جهود الأجهزة الرسمية ومنها مديرية الدفاع المدني، حيث تم منح وثائق تأمين مجانية لتكريم ورثة منتسبي الدفاع المدني عند وفاتهم خلال أداء واجبهم الرسمي.

كما واصلنا مع مديرية الأمن العام بحث ظاهرة الحوادث المرورية التي يعاني الأردن من ارتفاع مؤشراتها. وقد قدم الاتحاد دراسة وضع فيها استراتيجية شاملة للحد من الحوادث المرورية وانضم الى عضوية المجلس الأعلى للسلامة المرورية الذي يرأسه السيد رئيس الوزراء ليساهم مع عدد من المؤسسات في وضع الحلول لهذه الظاهرة المؤلمة التي تؤثر بالإضافة إلى آثارها الإنسانية على المجتمع الأردني على تعويضات تأمين السيارات بنوعيه الإلزامي والتكميلي بالإضافة إلى تأثيرها النوعي حيث تعتبر العنصر الرئيسي الذي يحد من تطور القطاع. وفي هذا الإطار تم الإعداد بين الاتحاد ومديرية الأمن العام لإقامة مؤتمر السلامة المرورية في نيسان ٢٠٠٥.

وعلى صعيد خدمات الاتحاد المقدمة إلى الأعضاء فقد عملت اللجان الفنية العاملة تحت مظلة الاتحاد على إنجاز وثيقتي التأمين الصحي والنقل البري كوثائق نموذجية لاستخدامهما من قبل الشركات بالإضافة إلى دراسة وثيقة تأمين الحريق. كما أنشأنا وحدة متخصصة في الاتحاد لتقديم خدمات الاستعلام اليومي عن السفن لخدمة أعمال التأمين البحري. هذا فضلاً عن مشاركة الاتحاد لتمثيل سوق التأمين الأردني في كافة اللجان العربية وتقديم مشاريع لدراساتها عربياً ومنها مشروع تعديل اتفاقية البطاقة البرتقالية، حيث استضاف الاتحاد يومي ٥ و٦ / كانون الأول الماضي أعمال اللجنة العربية التي يترأسها السيد أمين عام الاتحاد العربي للتأمين لدراسة مشروع التعديل.

ومن جانب آخر ولإيماننا بأهمية التدريب لتهيئة وتوفير كوادر تأمينية كفوءة فإننا نتطلع لإقامة مركز تدريبي في الاتحاد في وقت قريب، وقد بدأنا فعلاً توجيه جهودنا بشكل مكثف نحو إقامة النشاطات التدريبية حيث نظمنا ١١ نشاطاً ما بين ندوة وبرامج تدريبية في مجال تأمينات المسؤولية والتسويق والجانب المالي للتأمين تم تنفيذها بالتعاون مع الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية وهي من كبرى المؤسسات التعليمية العربية.

ولم تقتصر نشاطاتنا على نشر الوعي والثقافة على المستوى المحلي وإنما واصلنا التعاون على المستوى العربي حيث استضفنا الندوة العربية لبحث مطالبات التأمين البحري. كما استكمل الاتحاد الأردني و الاتحاد العربي إجراءات تنظيم ملتقى التأمين والمصارف لإقامته في شهر شباط المقبل.

وفي خطوة رائدة غير مسبوقة للانطلاق بالاتحاد ووضعه على المستوى الدولي استضفنا وللمرة الأولى الاجتماع التاسع للاتحادات والجمعيات الدولية للتأمين IMIA في تشرين الأول / ٢٠٠٤ وكانت فرصة ثمينة لتبادل الخبرات بين الأسواق والوقوف على آخر مستجدات صناعة التأمين عالمياً.

وبصورة متوازية نال النشاط الإعلامي اهتماماً كبيراً من قبلنا من خلال التواصل مع كافة الصحف المحلية والعربية خاصة عندما تستجد أحداث تتعلق بفروع معينة. وأطلقنا حملة لنشر الوعي التأميني عن آليات عمل التأمين الإلزامي ودور الاتحاد في إصدار وثائق التأمين، كذلك حملة التوعية عن أهمية تأمين الزلازل عندما تعرضت العاصمة عمان والمناطق المحيطة بها إلى هزة أرضية (خفيفة) خلال شباط ٢٠٠٤.

كما أن الاتحاد يقوم وبشكل دوري بنشر كافة مستجدات قطاع التأمين ودراسات التأمين وآخر إحصائياته في النشرة الدورية «رسالة التأمين» والتي نالت صدى إيجابياً واسعاً من الباحثين والدارسين الأكاديميين كمرجع لإعداد الدراسات والأبحاث.

هذا بالإضافة إلى أن الاتحاد يعتبر جهة رئيسية في إصدار الإحصائيات التأمينية عن قطاع التأمين في الأردن بما صدر من التقارير الإحصائية السنوية لعام ٢٠٠٣ ونصف السنوية لعام ٢٠٠٤ وبشكل مفصل وباللغتين العربية والإنكليزية، هذا بالإضافة إلى تعاونه على نشر أرقام سوق التأمين الأردني بالتعاون مع كبريات المؤسسات الدولية (مؤسسة Axco) البريطانية المتخصصة بإعداد تقارير عن التأمين في العالم.

كذلك ما نقوم بنشره من خلال الموقع الإلكتروني للاتحاد (www.joif.org) الذي يلقى إقبالاً واهتماماً واسعاً من قبل المستخدمين لا سيما بعد تطويره شكلاً ومضموناً عام ٢٠٠٤ ليجد المهتمون بقطاع التأمين الأردني كل ما يحتاجونه من المعلومات والأرقام عن التأمين وآخر مستجداتها.

فـاتـح بكـداش نائب رئيس جمعية شركات الضمان المدير العام لشركة AROPE :

جـاهـزون للمساهمـة فـي شركـة تـأمـيـن سوريـة خـاصـة

احتفلت آروب (AROPE) اواخر العام ٢٠٠٤ بعيدها الثلاثين. وكان الاحتفال مناسبة عبّر خلالها المتعاملون مع الشركة من عملاء ومعيدي تأمين عما يكنونه لها من احترام وتقدير. ذلك انهم جاؤوا من لبنان ومن الخارج بالمئات ليهنئوا اركان الشركة بالمكانة التي نجحت في تكوينها لنفسها خلال العقود الثلاثة التي مرت على قيامها، والتي جعلتها تحظى بثقتهم.

ويساعد آروب (AROPE) في تقدمها الى حيث هي ارتباطها ببنك لبنان والمهجر (BLOM)، اذ انها شركة تابعة له، وهو يسوّق بعض منتجاتها التأمينية عبر شبابيكه، وهو الاول بين البنوك اللبنانية يضع آروب (AROPE) في موقع تحسد عليه. اضف الى ذلك ان قاعدة المساهمين في الشركة تضم شركة سكور (SCOR) كبرى شركات الاعادة الفرنسية.

المدير العام للشركة، نائب رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان فاتح بكداش، تحدث باعتزاز عن العلاقة المميزة التي أمكن له ولفريق عمله ان يقيماها مع الزبائن بمن فيهم الوسطاء وشركات التأمين الاخرى. وقال: نحن نحرص على ان تكون لنا علاقة احترام متبادل مع الجميع بما في ذلك الشركات المنافسة.

وفي لقاءنا معه، قال بكداش ان «المشروع الكندي» والذي أريد به ان يكون قانونا جديدا للتأمين في لبنان، لا يتلاءم والاوضاع اللبنانية، ولذا، وقفت الجمعية ضده. ومع ذلك يقول بكداش ان هناك ايجابيات في «المشروع الكندي» يمكن الافادة منها، واستلهامها، عند تعديل قانون التأمين النافذ حاليا والذي لم يمض على تعديله الا خمس سنوات فقط.

ورحب بكداش بالتطورات التشريعية المنوي اصدارها في سوريا، والتي تجيز انشاء شركات تأمين خاصة، قائلا ان آروب (AROPE) جاهزة للمساهمة في شركة تأمين سورية وفقا لاحكام القانون المرتقب صدوره في الدولة الشقيقة.

«المشروع الكندي» لم يكن يتلاءم والأوضاع اللبنانية فرفضناه ومع ذلك يمكن الاستعانة به لتطوير وتحديث قانون جمعيات الضمان

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– في الواقع الكل اجمع على ان المشروع الكندي عصري جدا ومتكامل لكن فيه ثغرات لا تتناسب مع قوانيننا اللبنانية وبالتالي لا يمكن تطبيقه كما هو.

طبعا، قانون التأمين الحالي في حاجة الى تطوير وتحسين ويمكننا ذلك عبر الاستعانة بالمشروع الكندي خصوصا ان قانوننا قد اهمل نقاطا عدة لا سيما لجهة تعامل الوسطاء مع الشركات، وحوكمة الشركات وغيرها.

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل لديكم نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– اللجنة التي شكلت في سوريا مهمتها اعداد النصوص القانونية والمراسيم، والقانون لم يصدر بعد ونحن في انتظاره. وطبعا سنكون من المساهمين في تأسيس شركة خاصة تعمل في السوق السوري.

دخول الشركات الافرو – آسيوية عبر وسطاء

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS)

ليس لدينا تحفظات حيال المعيدين الأفرو-آسيويين وسنتعاون معهم عند الحاجة

ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين ؟

– في الحقيقة نحن نتعاون مع شركات اعادة مهمة وكبيرة منذ فترة طويلة وعلاقتنا معها ممتازة ولا يمكن الاستغناء عنها من دون سبب. وبما ان السوق اللبناني صغير، اظن ان دخول هذه الشركات سيكون عبر الوسطاء. طبعا هذا لا يعني ان السوق لن يتعامل معها مستقبلا، لا سيما انها بدأت تحصل على درجات تصنيف مهمة.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟

– اصبح لتغطيات اخطار الارهاب سوق اوسع بعد كل هذه التطورات الأمنية الخاصة في المنطقة. وقد بات هناك شركات متخصصة في هذا النوع من التغطيات نلجأ اليها في اسناداتنا. ووسطاء الاعادة لديهم دور كبير في هذا المجال.

نتائج جيدة رغم الصعوبات

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذي تطمحون الى تحقيقه في العام ٢٠٠٥؟

– بالنسبة لـ «آروب للتأمين» لم تكن سنة ٢٠٠٤ سهلة نظرا للأوضاع الاقتصادية والسياسية في لبنان والمنطقة، ناهيك عن المنافسة الحادة بين الشركات، لكن النتائج كانت جيدة وافضل من نتائج العام ٢٠٠٣ لجهة الاقساط والارباح معا، ونأمل في تحسنها في العام الجديد ٢٠٠٥.

تضامن اعضاء الجمعية

■ اخيرا، هل كنتم مرتاحون لاداء جمعية شركات التأمين؟

– واجهت الجمعية خلال هذا العام مطبات عدة انما والحمد لله تضامن اعضائها كان دائما السد المنيع في وجه كل الصعاب، لا سيما لدى طرح مشروع القانون الكندي، حيث كان التصويت تقريبا بالاجماع على رفضه.

علـي محمـد هـاشـم (رئيس الاتحاد اليمني وشركة مأرب اليمنية):

الشركات اليمنية ترفع رساميلها بمبادرات ذاتية والحد الادنى المعمول به حاليا يعتبر كافيا

اقترح رئيس الاتحاد اليمني للتأمين علي محمد هاشم انشاء مجمع اعادة جديد يخصص للتأمين ضد اخطار الارهاب (TERRORISM) وتشارك فيه شركات التأمين الافرو – آسيوية بما في ذلك شركات التأمين والاعادة العربية.

وقال هاشم الذي يرأس في الوقت عينه شركة مأرب اليمنية للتأمين (MA'REB) في حديث خاص الى «البيان» ان من شأن المجمع المقترح ان يساعد الشركات العربية على مواجهة التشدد الذي يمارس ضدها من قبل المعيدين الدوليين في مضمار التأمين ضد اخطار الارهاب والتخريب، والذي يتأثر الى حد كبير بالموجة الاعلامية المعادية التي تشن ضد اليمن وسائر الدول العربية في الصحافة الغربية.

وعن الدعوات التي تطلق من اجل رفع رساميل شركات التأمين العربية، قال هاشم ان في اليمن وضعاً خاصاً، ويرتبط بالظروف الاقتصادية وبمستوى المعيشة، ولذا، لا يوجد مبرر لرفع الحد الادنى لرساميل الشركات اليمنية التي يعتبرها كافية، وتتلاءم وحاجات المجتمع اليمني.

وفي ما يأتي الآراء التي ادلى بها السيد علي محمد هاشم ردا على اسئلتنا:

البيان ■ لا يزال الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن في مستوى متدن مقارنة بالحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي، لا سيما المملكة العربية السعودية، هل تجدون مبرراً لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن والى اي مستوى؟

– ان موضوع تدني رأسمال شركات التأمين العاملة في اليمن امر ملحوظ وهو محل دراسة من قبل الدولة والاتحاد اليمني للتأمين والشركات ذاتها. وهناك بعض الشركات قامت برفع رأسمالها دون ان يكون هناك الزام عليها. ولا تزال حتى تلك الشركات وما وصلت اليه في رفع رأس المال يعتبر متدنياً مقارنة بغيرها، ولكن هذا الوضع يتناسب وحجم السوق حيث ان اجمالي اقساط سوق التأمين لا يصل الى ثلاثين مليون دولار لمجموع اثنتي عشرة شركة تأمين، اي ان حصة كل شركة لا تزيد عن مليونين ونصف مليون دولار، أي ما يساوي اربعمائة وخمسين مليون ريال. وهناك عدد من الشركات لا تصل أقساطها الى مليون ونصف مليون دولار سنوياً، ولهذا فان رأس المال مقابل نتائج النشاط يعتبر اكثر من كافٍ في الحالة الراهنة وان رفع رأس المال سيكون ضرورياً وبديهياً عندما يتوسع حجم اعمال السوق الذي هو محل اهتمام الاتحاد حاليا. كما ان العمل على اندماج بعض الشركات ببعضها الآخر لتحقيق الملاءمة والامكانات سيحقق رفع رأس المال المطلوب ان تمكن السوق من ذلك رغم صعوبة هذا الاتجاه لان معظم شركات التأمين في السوق اليمني لها من الخصوصيات التي تجعل هذا الخيار صعب التحقيق، ومنها الملكية الخاصة الى خصوصيات أخرى تحميها من المنافسة العالمية في

الحملة الاعلامية في الغرب تشوه الاوضاع السائدة وتجعل المعيدين الدوليين يتشددون حيالنا

حال فتح السوق امام الشركات الاجنبية.

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين وما هي؟

– ان عدم وجود تعاون بالشكل المطلوب لايتعلق بالتصنيف ولكن بالانظمة السائدة او التي كانت سائدة وما زال لها تأثير على اعمال تلك الشركات، وهذا الامر بحاجة الى جهد لازالة تلك التحفظات تقدمه شركات الاعادة الافرو – آسيوية، بعيدة عن تأثير الحكومات والانظمة التابعة لها سواء كان ذلك من خلال حرية حركة الاموال او اتخاذ القرار ليكون متوازيا مع تقديم شركات التأمين المباشرة جزءاً من الاعمال لهذه الشركات.

صندوق لتأمين اخطار الارهاب

اضاف السيد هاشم قائلا: واليوم ونحن نواجه تشدد شركات الاعادة في ما يخص تغطية اخطار الارهاب والتخريب بتحريض من وسائل الاعلام الاجنبية وبالذات الاميركية لاغراض سياسية وتأخذ به شركات الاعادة العالمية لتعرض شروطاً واسعاراً عالية. ان المطلوب ان تعمل شركات الاعادة الافرو – آسيوية على تكوين صندوق لهذا الخطر آخذين تجربة صندوق اخطار الحرب بايجابياته متجاوزين سلبياته وبهذا يفتح المجال امام الثقة المهزوزة حاليا بين شركات التأمين والسوق الافرو – آسيوية للاعادة. ويتحقق بذلك التعاون المطلوب الذي غالباً ما نرفعه شعاراً في كل مؤتمراتنا ولقاءاتنا منذ عشرات السنين.

الرساميل المتدنية تجبر الشركات على الاتكال على المعيدين وتحويل الاقساط اليهم بكثرة

د. بـاسـل الهنـــداوي (هيئة التأمين في الاردن):

توحيد التشريعات على مستوى اقليمي يسهل الامور للمواطنين

تبدي هيئة التأمين في الاردن مزيدا من التصميم على التزام المعايير المعتمدة عالميا في اسواق التأمين والاعادة العالمية.

وهي ما انفكت تصدر التعليمات تباعا الى الشركات العاملة في الاردن، لتحملها على التقيد بالقواعد والشروط التي تتوافق والتوصيات الصادرة عن الجمعية الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) التي تتخذ من بازل سويسرا قاعدة لها، وتنشط في سائر انحاء العالم.

والمملكة الاردنية الهاشمية هي احد الاعضاء الفاعلين في مجلس ادارة الجمعية المشار اليها، ولقد استضافت المملكة قبل شهرين اجتماع المنظمة.

ونشرنا في حينه في «البيان» معلومات مسهبة حول اعمال الجمعية.

في حديثه الينا يسلّط الدكتور باسل الهنداوي الضوء على اهمية الدور الدولي الذي تلعبه الجمعية في اطار رفع مستوى صناعة التأمين وتحسين ادائها. ويقول ان التوصيات التي تصدرها الجمعية الدولية تمثل عصارة الخبرات العالمية في اسواق التأمين والاعادة.

والاردن، وغيره من الدول العربية، عندما تنفذ تلك التوصيات، انما تؤهل نفسها لتحتل مركزا بين اصحاب القرار، ولا تبقى في موقع المتلقي.

ويدافع الدكتور الهنداوي عن الرساميل المرتفعة، ويقول ان السوق التي تقتصر على شركات تأمين ذات رساميل متدنية لا يسعها الا ان تكون مستوردة لخدمات الاعادة وبنسب مرتفعة، ما يعني ان تحوّل الاقساط الوطنية الى المعيدين، بدلا من الاحتفاظ ولو بجزء منها.

ويؤيد الدكتور الهنداوي الدعوة الى توحيد التشريعات التأمينية على المستوى الاقليمي لانها تسهل على المواطنين الحصول على بوليصة التأمين في اي من الدول ذات التشريع الموحّد.

كما يحدد الدكتور الهنداوي في لقائه معنا، المواصفات التي يجب ان تتوافر في اي وكالة تصنيف عربية يتفق على انشائها كي تحظى بثقة المجتمع الدولي.

وكالة التصنيف الاقليمية لن تفوز بثقة المجتمع الدولي الا اذا التزمت المعايير الدولية

■ انعقد مؤخرا في الاردن المؤتمر ١١ للمنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) هل تعتبرون ان ما تقوم به تلك المنظمة مفيد لصناعة التأمين في الدول العربية؟ وما هي الفوائد التي يمكن للشركات العربية للتأمين والاعادة ان تجنيها منها؟

– تم تأسيس الجمعية الدولية لهيئات الاشراف على التأمين سنة ١٩٩٤ بعد ان تنامت الحاجة الى وجود منظمة يمكنها تحقيق التعاون والتنسيق بين اجهزة الاشراف على التأمين حول العالم وفقا لمعايير دولية تعتمدها للاشراف والرقابة على التأمين. ولذلك كان اول ما اعتمدته الجمعية بعد تأسيسها مجموعة من مبادئ التأمين الاساسية والمعايير والدراسات الارشادية، تهدف من خلالها الى ايجاد اسواق تأمين كفوءة وعادلة وآمنة ومستقرة تحقيقا لمنفعة وحماية حملة وثائق التأمين والمستفيدين منها.

اضاف: وحيث تعتبر تلك المبادئ الاساسية والمعايير والدراسات التي تعتمدها الجمعية ويجري تطويرها باستمرار خلاصة متميزة لتجارب اسواق التأمين في العالم وانعكاسا صادقا لما يجري فيها سواء على صعيد مؤسسات التأمين العاملة في تلك الاسواق او اجهزة الاشراف على التأمين فيها، فإنه من البديهي ان تفيد صناعة التأمين العربية من هذا الدور ما دامت صناعة التأمين عالمية بطبيعتها وتطبيقاتها، ذلك انها تفيد اجهزة الاشراف على التأمين في اسواق التأمين العربية من خلال اطلاعها ومشاركتها عمليا في صياغة المبادئ والاحكام التي تعتمد للاشراف على مؤسسات التأمين.

الملاءة والرأسمال

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– تتصف اسواق التأمين التي تعمل فيها شركات التأمين واعادة التأمين برؤوس اموال قليلة لكونها مستوردة لخدمات اعادة التأمين وليست مصدرة لهذه الخدمات، ما يؤدي الى خسارتها جزءاً كبيراً من اجمالي اقساطها، الامر الذي ينطبق تماما على مختلف اسواق التأمين العربية بسبب ضعف الحد الادنى لرؤوس الاموال في معظم الشركات العاملة فيها، كما سبق ان اوضحت دراسات مختلفة.

وبالاضافة الى هذا الهدر غير المبرر في اجمالي اقساط التأمين سنويا، تعجز شركات التأمين التي لا تستند الى قاعدة رأسمالية مناسبة عن تطوير اي من محافظها الفنية او الاستثمارية او البشرية، الامر الذي يعكسه تدني الاحتفاظ لدى معظم شركات التأمين العاملة في اسواق التأمين العربية، وبالتالي لجوؤها الى الاسناد داخليا و / أو خارجيا، وعدم التنويع في المنتجات التأمينية بما يتلاءم وحاجات الاقتصاد والمجتمع.

وقال: يتضح من ذلك ان تحسين القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين لا ينحصر في تحقيق الملاءة المالية اللازمة لمواجهة التزاماتها، بل ينبغي ان يتسع ليشمل دورها كمؤسسات اقتصادية قادرة على تكوين محافظ استثمارية كبيرة تساهم في مجمل النشاطات الصناعية والتجارية والخدمية في المجتمعات التي تعمل فيها، في حين يبقى رأس المال المتدني في شركات التأمين غير قادر على توفير مثل هذه الفرص لها.

توحيد التشريعات

■ هناك اتجاه لتوحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي حيث الاوضاع الاقتصادية في الدول الاعضاء متقاربة. هل ترون من المناسب ان يكون هناك توحيد للتشريعات على المستوى الاقليمي، مثل المشرق العربي، ووادي النيل، ودول المغرب العربي؟ وما هي الفوائد التي يمكن ان يحملها مشروع التوحيد التشريعي؟

– في هذا الصدد لا بد من القاء الضوء على نوعين من التشريعات التأمينية احدهما هو تلك التشريعات التي تنظم الاطر القانونية للاشراف والرقابة على مؤسسات وعمليات التأمين في الاسواق المختلفة، كما ان هنالك تشريعات تأمينية تعنى بتنظيم مبادئ واحكام العلاقات القانونية والعقدية القائمة بين اطراف عقد التأمين.

في المجموعة الاولى من هذه التشريعات تتجه اسواق التأمين ذات العلاقة المتجانسة اقتصاديا نحو تنسيق جهودها سعيا للتكامل بين اقتصاداتها، وهذا ما كان جليا في توحيد تشريعات الرقابة والاشراف على التأمين بين دول الاتحاد الاوروبي، ويساعد على ذلك عالمية صناعة التأمين، والدفع باتجاه توحيد المبادئ الاساسية والمعايير القياسية التي تحكم الاشراف والرقابة في اسواق التأمين المختلفة. لذلك يمكن القول ان التوحيد في هذه التشريعات سوف لن يقتصر على التجمعات الاقتصادية او الاقليمية المتشابهة وفقا للامثلة التي اوردها السؤال، بل يؤمل ان يتجه هذا التوحيد نحو العالمية ما دامت صناعة التأمين واعادة التأمين عالمية في تطبيقاتها.

وفي المجموعة الثانية من التشريعات التأمينية يلاحظ استناد هذه التشريعات وتطبيقات الفقه والقضاء الى القوانين المدنية النافذة المفعول في معظم البلدان العربية، وبالتالي تشابه القواعد والاحكام التي تنظم عقود التأمين وتطبيقاتها. ان من شأن هذا التشابه في القواعد والاحكام وفي التطبيقات العملية ان يسهل توحيد هذه التشريعات التأمينية في بلدان المشرق العربي ومغربه دون الكثير من الصعوبة.

ويفيد توحيد هذه المجموعة من التشريعات التأمينية في جوانب عديدة منها: سهولة عمل شركات التأمين واعادة التأمين العربية المسجلة في بلد عربي معين في بقية البلدان العربية دون عوائق تشريعية، كما يسهل على مواطني تلك البلدان الحصول على التغطيات التأمينية في اي من البلدان العربية لتشابه الاحكام المطبقة عليها، هذا الى جانب ان شرط القانون الواجب التطبيق الذي تحتويه وثائق التأمين عادة سيكون واحدا في البلدان التي ينصرف اليها ذلك التوحيد التشريعي.

تقليص عدد الشركات

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد، فهل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟ ثم ألا ينتقص ذلك من حقوق المستهلك؟ ويفوت على الشبان والشابات فرص عمل جديدة؟

– لا شك ان لكل هيئة مشرفة على التأمين في اي بلد عربي استراتيجية تعتمدها في سياساتها المطبقة على سوق التأمين التي تشرف عليها، ويأتي اتجاه الهيئة المعنية نحو تقليص عدد شركات التأمين العاملة في تلك الاسواق او زيادتها تنفيذا لتلك الاستراتيجية المستندة الى جملة من العوامل الاقتصادية التي تحكم الاشراف على قطاع التأمين بمجمله في تلك السوق، ومنها تحقيق التوازن بين المنافع المتوقعة من التغطية التأمينية ومستوى الخدمات التي توفرها شركة التأمين والقسط المستوفى من حملة الوثائق وكفاية اقساط التأمين المستوفاة لمواجهة التزامات شركة التأمين، واخيرا قدرة الشركة على الاستثمار الامثل لاقساط التأمين سواء من حيث الاحتفاظ او بناء الاحتياطيات او تعزيز حقوق المساهمين فيها مما ينعكس ايجابا على دورها في سوق التأمين او في الاقتصاد الذي تعمل ضمنه.

وبعكس ذلك فإن لجوء شركات التأمين، تحت ضغط عددها الكبير في سوق معينة، الى النزول بالاسعار عن مستوياتها الفنية في حدها الادنى سيؤدي الى تضحيتها بكثير من المنافع التأمينية وبنوعية الخدمة التي عليها الالتزام بها، ناهيك عن عدم كفاية مثل هذه الاقساط لمواجهة التزامات الشركة فنيا وقانونا، مما يجعل من هذه الشركات في نهاية الامر عبئا على حملة وثائقها والمستفيدين منها وعلى المساهمين فيها وعلى سوق التأمين التي تعمل فيها.

اضاف: لذلك يبدو من المناسب لهيئة التأمين في تلك السوق ان تتدخل وتضع الحلول المناسبة لتقليل الممارسات التي تنعكس سلبياتها على المستهلكين بالدرجة الاولى.

ان عمل شركات كثيرة في سوق صغيرة ولجوءها الى ممارسات غير سليمة للحصول على اعمالها لن يمكناها من النمو والتطور لتكون مؤسسات قادرة على استيعاب العمالة الوطنية، بل ان العكس هو الصحيح، اذ ان من شأن اللجوء الى هذا النوع من المنافسة ميل هذه الشركات الى الاقتصاد في نفقات التشغيل الى ادنى الحدود الممكنة لابقاء الكلفة ضمن المستويات التنافسية السائدة.

صناعة التأمين عالمية.. فوكالات التصنيف لا يجب ان تكون ادنى من ذلك

■ تطلق بين الحين والآخر دعوات لانشاء وكالة تصنيف (RATING AGENCY) اقليمية. ما هي المواصفات التي يجب ان تتوافر للوكالة المقترحة كي تحظى بصدقية (CREDIBILITY) وتكون مقبولة من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة؟

– المواصفات التي يجب توفرها في وكالة التصنيف الاقليمية المقترح انشاؤها ينبغي لها ألا تكون ادنى من تلك المواصفات التي تتمتع بها وكالات التصنيف الدولية القائمة حاليا، اذا ما اريد للوكالة المقترحة ان تحظى بالمصداقية المنشودة وبالقبول من هيئات الرقابة على التأمين الاقليمية.

ان من شأن انشاء مثل هذه الوكالة بالمواصفات العالمية التي نؤكد على ضرورة الالتزام بها وتطبيق قواعد تصنيفها اقليميا ان يحدث نقلة نوعية مهمة في اسواق التأمين العربية والاقليمية وفي مؤسسات التأمين واعادة التأمين العاملة فيها.

شركة التأمين الاسلامية
THE ISLAMIC INSURANCE CO.

بهري من قول الله تعالى
«وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الاثم والعدوان»
صدق الله العظيم

واستكمالا لحلقات الاقتصاد الاسلامي التي بدأتها المؤسسات المصرفية والهيئات المالية الاسلامية

فقد تأسست في الاردن عام ١٤١٦ هـ / ١٩٩٦م

شـركـــة التـــأمين الاسـلامـيـــة «م.ع.م.»

لتقدم النموذج الامثل للتأمين «التعاوني» الذي أقرّه علماء الشريعة الاسلامية بصفته البديل الشرعي للتأمين التقليدي.
وهي الآن بما لديها من طاقات وخبرات بشرية متخصصة، على استعداد تام لتوفير كافة الاحتياجات التأمينية لجميع القطاعات، وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

تلفون ٥٦٢٠١٥١ (٩٦٢٦+) فاكس ٥٦٢١٤١٤ (٩٦٢٦+) ص ب ٩٤١٠٠٠ - عمان - ١١١٩٤ - الاردن

فـايـز الصـايـغ (ادارة التأمين - الكويت):

تزايد عدد شركات التأمين يدحض القول بأن هيئات الرقابة تسعى الى تقليصها

القول بأن هيئات الاشراف على التأمين تسعى الى تقليص عدد الشركات المتنافسة هو انطباع خاطئ ولا يتوافق وحقيقة الموقف. وليس ادل على ذلك من انه منذ التسعينات وحتى اليوم تضاعف عدد شركات التامين في الكويت ودول عربية اخرى عديدة من تلك التي تعتمد نظام السوق او الاقتصاد الحر.

يؤكد ذلك السيد فايز الصايغ، مدير ادارة التأمين في دولة الكويت (وهي الجهة المعنية بالرقابة على اعمال الشركات). وجاء تأكيده هذا خلال مقابلة اجريناها معه وطرحنا عليه خلالها بضعة اسئلة تتعلق بالرقابة على شركات التأمين. ومن الامور التي كشف عنها ان الكويت عضو في المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) منذ العام ٢٠٠٢.

وحول تأسيس وكالة اقليمية لتصنيف شركات التأمين والاعادة قال السيد الصايغ ان مثل هذه الشركة لن تفوز بثقة الناس الا اذا وثقت بها شركات الاعادة العالمية، لا سيما الاوروبية منها.

■ انعقد مؤخرا في الاردن المؤتمر ١١ للمنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) هل تعتبرون ان ما تقوم به تلك المنظمة مفيدا لصناعة التأمين في الدول العربية؟ وما هي الفوائد التي يمكن للشركات العربية للتأمين والاعادة ان تجنيها منها؟

– يعهد دائما بهيئات الرقابة والاشراف على التأمين ومن بينها المنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) وضع النظم والقوانين والاجراءات الكفيلة بضمان حسن اداء شركات التأمين والحفاظ على مصالح تلك الشركات، من جهة، كذلك ضمان استيفاء حملة الوثائق لحقوقهم من جهة اخرى. ونحن نرى في مثل هذه الاجتماعات والمؤتمر فوائد عديدة في مقدمها التنسيق بين هيئات الاشراف الاقليمية (الخليجية والعربية) وكذلك الاطلاع على التطوير والتحديث الذي سبقتنا اليه هيئات الاشراف في الدول المتقدمة تأمينيا، كما ان اشتراك معيدي التأمين في هذا المؤتمر يقرب وجهات النظر ويساعد المعيدين على تفهم الظروف الخاصة بكل سوق تأميني والنظم التي تحكم العمل به.

هذا وتجدر الاشارة الى ان دولة الكويت انضمت الى عضوية المنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) في العام ٢٠٠٢.

الرأسمال يحسن من الملاءة المالية للشركة

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟

ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– ان رأس مال شركة التأمين واعادة التأمين يعد احد اهم عناصر القوة وعاملاً فعالاً في اكتساب المصداقية والقدرة التنافسية، كما ان عائدات استثمار رأس المال كثيرا ما تساعد الشركات في تحقيق نتائج مالية طيبة خاصة في الاسواق التي تشتد فيها المنافسة بين شركات التأمين وتكون النتائج الفنية دون المستهدف. كما انه في السنوات الاخيرة شرعت هيئات الرقابة على التأمين في العديد من الدول العربية بزيادة رأسمال الشركات الجديدة والقائمة على السواء. كما ان رأس المال باعتباره احد بنود حقوق الملكية يعمل بجانب غيره من العوامل على تحسين الملاءة المالية للشركة.

عالم اليوم لن يرحب الا بالكيانات الكبيرة

■ هناك اتجاه لتوحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي حيث الاوضاع الاقتصادية في الدول الاعضاء متقاربة. هل ترون من المناسب ان يكون هناك توحيد للتشريعات على المستوى الاقليمي، مثل المشرق العربي، ووادي النيل، ودول الاتحاد المغربي؟ وما هي الفوائد التي يمكن ان يحملها مشروع التوحيد التشريعي؟

– يلقى تسارع خطوات التعامل بين دول مجلس التعاون الخليجي كل ترحيب ودعم من الحكومات والشعوب الخليجية ومنذ فترة اعد مشروع قانون تأمين حكومي خليجي موحد وما زالت المشاورات بين دول المجلس مستمرة حتى يتم الوصول الى قانون متطور وعصري تتفق عليه الدول الاعضاء. ونحن نرى ضرورة توحيد اجراءات التقاضي في ما يخص شركات التأمين. وبصفة عامة فإن عالم اليوم لن يرحب الا بالكيانات الكبيرة ونحن بحمد الله تتمتع اسواقنا التأمينية بمعدل نمو متزايد وتكوين سوق تأمينية واحدة سيعود بالنفع على جميع شركات المنطقة.

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد، فهل هذا صحيح؟

– لا اتصور ان اي هيئة اشراف على التأمين في اي دولة عربية تحاول تقليص عدد الشركات العاملة. ويمكن باستعراض التطور في عدد شركات التأمين العاملة في الاسواق العربية خلال فترة التسعينات وحتى الآن ملاحظة العدد الوفير من الشركات الجديدة التي بدأت العمل في اسواقها فالاقتصاد الحر يقتضي ترك المجال للمنافسة لما لذلك من فوائد للمستهلك.

وكالة التصنيف مرتبطة بثقة المعيد العالمي

■ تطلق بين الحين والآخر دعوات لانشاء وكالة تصنيف (RATING AGENCY) اقليمية. ما هي المواصفات التي يجب ان تتوافر للوكالة المقترحة كي تحظى بصدقية (CREDIBILITY) وتكون مقبولة من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة؟

– ان صناعة التأمين تعتمد بشكل كامل على اعادة التأمين التي تتركز اسواقها في دول العالم الاول، ولا سيّما اوروبا. فأي وكالة تصنيف اقليمية لابد من ان تتمتع بمصداقية وقبول من اسواق اعادة التأمين العالمية بالدرجة الاولى قبل قبولها من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة. ونحن نرى ان هذه المصداقية تحتاج للحياد التام والشفافية وتوافر الخبرات ذات السمعة الطيبة للعمل بها وتوحيد المعايير.

التصنيف لا يشكل ضمانة ضد الافلاس إلا انه يبقى مؤشراً مهماً ومن شأنه ان يعطي المتعامل مع شركة التأمين والإعادة شيئاً من الطمأنينة

عبد اللطيف شعبان (الهيئة العامة للتأمين - تونس):

ان تسعى هيئات الرقابة الى اختصار عدد شركات التأمين لا يعني انها تهدف الى إلغاء المنافسة

«ان تسعى هيئات الإشراف على التأمين الى تقليص عدد شركات التأمين في أي دولة، لا يعني انها تهدف الى الغاء المنافسة، بل على العكس من ذلك تماماً، فإن اختصار عدد شركات التأمين يعني ان تبقى في الحلبة الفئة القوية والجدية من بينها، وان تبقى المنافسة قائمة بين الأقوياء فقط، أي القادرين على الوفاء بالتزاماتهم المالية والتعاقدية. وهذا الامر يريح المستهلك ويجعله يطمئن الى ان حقوقه سوف تبقى مصانة، ولن يواجه مشكلة في استيفاء الأموال التي تعود اليه من الشركة الضامنة».

بهذا الكلام، دافع عبد اللطيف شعبان، رئيس الهيئة العامة للتأمين في تونس عن المساعي التي تقوم بها هيئات الرقابة على التأمين في غير بلد عربي، لرفع رساميل شركات التأمين وصولاً الى اختصار عددها.

ويرى السيد شعبان ان شركة التأمين لن تكون قادرة على الوفاء بالتزاماتها اذا لم يتوافر لها حد أدنى من الاموال الخاصة، أي رأس المال مضافة اليه الاحتياطات الحرة (FONDS PROPRES) ولذا، فإن الدعوة الى رفع الحد الأدنى لرأس المال يجب ان توضع في خانة الإيجابيات والتي تهدف الى تدعيم الأوضاع المالية لشركات التأمين.

ويضيف السيد شعبان ان المتغيرات الجارية في العالم توجب على الدول العربية ان تحدّث تشريعاتها، وتوحدها بحيث يمكن لها ان تواجه التكتلات الاقتصادية الزاحفة باتجاه منطقتنا.

وعن التصنيف (RATING) يقول السيد شعبان انه أصبح عنصراً هاماً في مجال تأكيد الثقة بشركة التأمين والإعادة وان لم يكن يشكل ضمانة ضد الإفلاس.

■ انعقد مؤخرا في الاردن المؤتمر ١١ للمنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) هل تعتبرون ان ما تقوم به تلك المنظمة مفيدا لصناعة التأمين في الدول العربية؟

– تعدّ «الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين» احدى أهم المنظمات العالمية التي تنشط في مجال تنظيم صناعة التأمين وإعادة التأمين.

وقد دأبت هذه المنظمة التي أنشئت سنة ١٩٩٤ على اصدار المبادئ الرئيسية للرقابة والإشراف على نشاط التأمين وإعادة التأمين ووضعت في هذا الصدد جملة من المعايير التي يتعين احترامها لضمان سلامة المراكز المالية لمؤسسات التأمين وبالتالي لحماية حقوق المؤمن لهم والمستفيدين من التأمين.

كما تولي هذه المنظمة أهمية خاصة لجانب تبادل معلومات بين جهات الإشراف المنخرطة فيها بالنسبة لصناعة التأمين وإعادة التأمين.

ومن هذا المنطلق، ورغم ما يكتسيه واقع الإشراف والرقابة على شركات التأمين وإعادة التأمين العربية من تفاوت بين بلد وآخر، فلا شك ان ما يصدر عن هذه المنظمة من توصيات يساعد جهات الإشراف العربية وغير العربية لإجراء الإصلاحات اللازمة لها مع مراعاة خصوصياتها بغية تنمية وتطوير هذا القطاع الذي يكتسب أهمية متزايدة ومكانة خاصة وتزداد حاجته الى الإشراف والرقابة الفاعلة في ظل العولمة والانفتاح الإقتصادي.

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– تقتضي طبيعة عمليات التأمين ان تكون المؤسسات التي تتعاطى هذا النشاط قادرة في أي وقت على الوفاء بالتزاماتها تجاه حلفائها لذلك ضبطت جل التشريعات في العالم مقاييس تضمن متابعة صحة المركز المالي لمؤسسات التأمين من أهمها مؤشر الملاءة المالية (Marge de Solvabilite).

فبالإضافة الى إلزام مؤسسات التأمين بتكوين المدخرات الكافية لإيفاء بتعهداتها إزاء حلفائها وتوظيفها في أصول لا تقل قيمتها عن مبلغ هذه المدخرات، فإن هذه المؤسسات تبقى مطالبة بتوفير أموال إضافية خالية من كل التزام يمكن اللجوء اليها في صورة عدم كفاية الأموال المدخرة نتيجة تقلبات في الحوادث غير متوقعة.

وللغرض يرتكز مؤشر الملاءة المالية على عناصر موضوعية لا لبس في تقييمها وهي الأموال الذاتية الكافية (حدّ أدنى) التي يجب على مؤسسة التأمين توفيرها لتغطية جميع أنواع الأخطار التي يمكن ان تواجهها والتي لم يقع التنبؤ بها.

توحيد التشريعات يساعد على التعايش مع التكتلات العالمية الزاحفة الى ديارنا

■ هناك اتجاه لتوحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي حيث الاوضاع الاقتصادية في الدول الاعضاء متقاربة. هل ترون من المناسب ان يكون هناك توحيد للتشريعات على المستوى الاقليمي، مثل المشرق العربي، ووادي النيل، ودول الاتحاد المغربي؟

– لا شك بأن الإصلاح التشريعي يبقى أمراً ضرورياً لمواكبة المتغيرات الحاصلة في ظل العولمة وسياسات التحرير الإقتصادي. ومن هذا المنطلق فإن غالبية الدول العربية راعت عند تحديث تشريعاتها ان تكون على قدر من المواءمة مع المتغيرات المعاصرة وسياسة التحرير خاصة في ضوء التزام العديد منها باتفاقية منظمة التجارة العالمية وباتفاقية تحرير التجارة في الخدمات بين الدول العربية التي ستدخل قريباً حيز التنفيذ.

وانه لمن المناسب، وان لم نقل من المفروض، ان يتم تطوير بنية تشريعية معاصرة وفقاً للمعايير والضوابط العالمية في إطار تكتل إقليمي بين الدول العربية بما يضمن حسن التنسيق في ما بينها في مواجهة زحف الدول المتقدمة وبدعم التعاون والشفافية وتنمية العمليات المتبادلة بين أسواقنا.

ولئن حظيت صناعة التأمين في بعض البلدان العربية بكثير من الإصلاحات على مستوى تحديث التشريعات، إلا ان التحديات لا تزال كبيرة والمواجهة جادة وضرورية لفرض التعايش في ظل هذه المتغيرات العالمية المتسارعة النسق، وإن في العمل العربي والإقليمي المشترك الوسيلة الملائمة لرفع هذه التحديات التي تحتم علينا مسايرة المستجدات التشريعية الجديدة والمتحررة في ظل عالم يشهد تكتلات اقتصادية ضخمة وهو ما يدعونا الى مزيد من الدعم وتعزيز أسس التعاون والتكامل بين بلداننا لخلق تجمعات اقليمية مشتركة تتوحد فيها مع مراعاة بعض الخصوصيات – الاهداف والغايات والطموحات الاقتصادية العربية.

ولا شك ان هذه الغاية تستوجب تفعيل وتعميق الحوار العربي والإقليمي المشترك وتبادل التجارب التشريعية العربية لإثرائها بما يسهم في الارتقاء بالعمل التأميني العربي نحو الأفضل.

الاندماج امر ضروري وحيوي

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح نحو تقليص العدد، فهل هذا صحيح؟ ثم ألا ينتقص ذلك من حقوق المستهلك؟ ويفوت على الشبان والشابات فرص عمل جديدة؟

– لا يخفى عليكم ما يشهده العالم من تحولات نحو التكتل والإندماج في كافة المجالات الاقتصادية وعلى مستوى كل قطاعات السوق.

وقد شهد العقد الماضي موجات من حالات الاندماج بين شركات التأمين وإعادة التأمين كمحاولة لتخفيض التكاليف وزيادة حصة السوق ولمواجهة تأثير التسعير المنخفض.

وفي ما يتعلق بالسوق التأمينية التونسية بحجمها وإمكانياتها المتواضعة، وفي خضم التحديات الراهنة والمتغيرات العالمية الجديدة، فإننا نرى في الإندماج المؤسساتي، الوسيلة الملائمة، بل المفروضة، لتدعيم القاعدة المالية لمؤسسات التأمين بما يضمن سلامتها وصحة مركزها المالي من جهة وينمي قدرتها الاحتفاظية في ظل سوق تأمين يطمح للإنفتاح والتعامل بكل ثقة واقتدار مع المنافسة الخارجية المرتقبة بأوفر حظوظ النجاح، من جهة أخرى.

ويتأكد هذا التوجه نحو الاندماج عندما يتكاثر عدد غير مبرر من الشركات الناشطة في سوق تأمينية خصوصاً اذا كانت مهددة في سلامة توازناتها المالية.

ولا يمكن من هذا المنطلق اعتبار التقليص في العدد نوعاً من الحد من المنافسة في ظل التحرر الاقتصادي والتشجيع على المبادرة بل بالعكس هو اجراء يخدم المنافسة بشكل كبير، ونقصد بذلك المنافسة الجادة القائمة على أساس سلامة القاعدة المالية للمؤسسات ومتانتها في سوق محلية واعدة، بما تضمن ديمومتها وتوازنها المالي وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه المتعاملين معها.

كما تخدم هذه المنافسة «الرشيدة» حق المستهلك في التعامل مع مؤسسات تتوفر فيها المصداقية والسلامة المالية بما يضمن حقوقه في الحصول على التعويضات المستحقة دون مماطلة أو تأخير، ويضمن من جهة أخرى ديمومة العمل بالنسبة للعاملين الشبان في هذه المؤسسات في جو من الاستقرار المهني والارتياح النفسي الضامن للاجتهاد والحافز للمردودية المطلوبة.

التصنيف يشكل عنصراً هاماً

■ تطلق بين الحين والآخر دعوات لانشاء وكالة تصنيف (RATING AGENCY) اقليمية. ما هي المواصفات التي يجب ان تتوافر للوكالة المقترحة كي تحظى بمصداقية (CREDIBILITY) وتكون مقبولة من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة؟

– إنه لمن المؤكد، وفي ظل ما تشهده الأسواق التأمينية من ازدحام واحتدام في المنافسة على المستويين المحلي والإقليمي، ان التصنيف أصبح يشكل في مجال صناعة التأمين وخصوصاً على مستوى عمليات إعادة التأمين، عنصراً هاماً في دعم وتأكيد الثقة والمصداقية التي يمكن ان تنتفي أو تتوفر في شركات تنشط في سوق عالمية يصعب الإلمام بها.

وحسب ما بينته التجارب، فإن وكالات التصنيف العالمية نجحت الى حد بعيد في وضع مقاييس موحدة وموضوعية ودقيقة (فنية ومالية) تساعد في انتقاء معيدي التأمين الموثوق بهم باعتبار ان درجة التصنيف المتعلقة بالملاءة المالية لمواجهة الالتزامات أصبحت بدون منازع أهم أداة لاختيار المعيد في زحمة المنافسين.

وحتى تحظى هذه الوكالات بالثقة والمصداقية لتكون مقبولة من المسندين وأيضاً من هيئات الرقابة فإنه يجب ان تحوز على مواصفات تؤهلها للاعتماد وتعزز ثقة المتعاملين معها من حيث الدراية والخبرة الفنية المعمقة وكذلك من حيث تزودها بقاعدة معلوماتية متنوعة ومطلعة على كل المعايير والمؤشرات والإحصائيات المعتمدة للتصنيف العلمي والعادل والموضوعي.

غير أنه يجب الانتباه، رغم ذلك، الى ان التصنيف لا يشكل ضماناً كافياً في حد ذاته، وإنما يبقى آلية يمكن للمسندين ولهيئات الرقابة اللجوء اليها للاسترشاد حول معيدي التأمين او التأكد من ملاءتهم أو موقعهم في الأسواق الدولية، وليس أدل على ذلك مما آلت اليه بعض الشركات العالمية على اثر أحداث الحادي عشر من أيلول (سبتمبر)، اذ ان المعلومات التي أوردتها هذه الوكالات حول بعض الشركات، ثبت عدم مصداقيتها بعد فترة وجيزة من تصنيفها بمرتبة مشرفة وذلك على غرار شركتي "New Cape RE" و "Re-AC" اللتين تم تصنيفهما بمرتبة جيد، ثم سرعان ما أعلنتا إفلاسهما.

لذلك لا ينبغي ان نهمش أهمية الرقابة الفعلية لمتابعة حقيقة الوضع المالي والفني لمؤسسات التأمين ولمؤسسات إعادة التأمين والاعتماد على جملة من المعايير التي يتعين على مؤسسات التأمين احترامها لضمان سلامة مراكزها المالية بما يضمن حماية حقوق المستفيدين من التأمين والمتعاملين مع مؤسساته.

George Ajaka Group
Sincerely yours.
GEMA Center, 2nd Floor, Dbayeh, Lebanon
Fax: (09) 830438 - (01) 330214 • Mobile: (03) 300107 • P.O.Box: 90-552
Email: info@ajakagroup.com • Website: www.ajakagroup.com

محمد موسى ادريس (هيئة الرقابة السودانية):

تطبيق المعايير العالمية يساعد شركاتنا على الارتقاء الى مستوى قريناتها في الدول الصناعية

يؤيد السيد محمد موسى ادريس، مدير هيئة الرقابة على التأمين في السودان، تقليص عدد شركات التأمين، لان من شأنه ان يؤدي الى قيام كيانات تأمينية قوية.

كما يؤيد التزام المعايير الدولية في مجال ممارسة الرقابة على شركات التأمين والاعادة، ويعتبره خطوة ضرورية للارتقاء بصناعة التأمين الى المستوى المطلوب، ويتيح لشركات التأمين العربية ان تماشي قريناتها في الدول الصناعية.

■ انعقد مؤخرا في الاردن المؤتمر ١١ للمنظمة الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) هل تعتبرون ان ما تقوم به تلك المنظمة مفيدا لصناعة التأمين في الدول العربية؟

– نعم ما تقوم به المنظمة مفيد في مجال التطبيق المحلي للمعايير العالمية، اذ يفترض ان يؤدي تطبيق المعايير الى الارتقاء بالدور الرقابي بهيئات الاشراف. وشركات التأمين تستفيد بطريقة غير مباشرة من انضباط الرقابة وتطورها، وبطريقة مباشرة من تطبيق الاداء الجيد.

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟

– بخصوص زيادة الحد الادنى لرأس المال فاذا كان هنالك تراكم للاحتياطي العام مع تكوين الاحتياطيات الفنية بطريقة سليمة واستثمارها بطريقة صحيحة نرى انه لاداعي الى زيادة الحد الادنى لرأس المال، اما خلاف ذلك فلا بد من زيادة الحد الادنى الى رأس المال لانه يعتبر الضمان المستقبلي لالتزامات الشركة.

■ هناك اتجاه لتوحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي حيث الاوضاع الاقتصادية في الدول الاعضاء متقاربة. هل ترون من المناسب ان يكون هناك توحيد للتشريعات على المستوى الاقليمي، مثل المشرق العربي، ووادي النيل، ودول الاتحاد المغربي؟

– التشريعات الموحدة تساعد على تبادل الاعمال والمعلومات بين الاسواق لكن يشترط ان تحتوي على متطلبات مجتمعنا وتتوافق مع معتقداتنا.

تقليص عدد الشركات المتنافسة يؤدي الى خلق كيانات مالية قوية

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد، فهل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟

– نرى ان زيادة عدد الشركات تؤدي الى المنافسة الضارة وبالتالي الى عدم الوفاء بالتزامات الشركات بالطريقة الصحيحة، وتقليص عدد الشركات يؤدي الى تكوين كيانات كبيرة تقوم بدورها بطريقة سليمة.

٥) تطلق بين الحين والآخر دعوات لانشاء وكالة تصنيف (RATING AGENCY) اقليمية. ما هي المواصفات التي يجب ان تتوافر للوكالة المقترحة كي تحظى بصدقية (CREDIBILITY) وتكون مقبولة من هيئات الرقابة على التأمين في المنطقة؟

– ان تكون الوكالة نفسها مصنفة.

في اول ندوة لاعضاء لجنة الاشراف على التأمين في سوريا

عبود وصقر ورحمون: سوف نصيغ قانوناً يتلاءم مع قوانين الاسواق العالمية

عقدت ندوة في التلفزيون السوري يوم الثلاثاء في ٧ كانون الاول (ديسمبر) الماضي حول قانون التأمين الجديد، شارك فيها عدد من اعضاء لجنة الاشراف على التأمين الذين تم تعيينهم حديثا وهم: عبد اللطيف عبود، د.عزيز صقر، ممدوح رحمون وموسى متري، استاذ في كلية الحقوق في جامعة دمشق (وغاب عن الندوة بعض الاعضاء في اللجنة).

بعد الاستماع الى كلمة وزير المال محمد الحسين الذي شرح فيها اسباب تشكيل اللجنة ومنها وضع قانون للتأمين يرعى اصول الترخيص بدخول شركات التأمين الاجنبية الى سوريا وتحسين اوضاع المؤسسة السورية للتأمين، ابدى كل من المشاركين رأيه.

عبد اللطيف عبود عضو اللجنة والمدير العام قال ان مهمات اللجنة تكوين المؤسسة وايجاد كادراتها ووضع قانون التأمين «وسوف نحاول ان نصدر قانونا جديدا يلائم اقتصادنا».

د. عزيز صقر قال: «لقد جاء تشكيل اللجنة في الوقت المناسب حيث الاتجاه مركز نحو الاقتصاد المفتوح، وعلينا عدم التأخير في هذا الامر. ومن مهام اللجنة التي شكلت الاشراف على الشركة الحاضرة وعلى الشركات التي سيرخص لها بعد وضع القانون بحيث نوجد سوق تأمين يحقق التعاون بينه وبين القطاع العام. وقد اعطانا المرسوم صلاحيات واسعة وسوف تكرس هذه الصلاحيات في القوانين التي تصدر لاحقا».

ممدوح رحمون قال: «ان اللجنة ستحرص على وضع قانون على مستوى القوانين الراقية بحيث يكون حضاريا ويتلاءم مع قوانين الاسواق العالمية، ان فتح سوق التأمين يجعلنا نستفيد اقتصاديا، علما اننا عند وضع القانون سنأخذ في الاعتبار واقع انظمتنا فنصيغه ليتلاءم مع اوضاعنا، ومن الطبيعي ان الشركات الجديدة ستعرض أمامنا تأمينات غير موجودة في اسواقنا ولمجرد دخولها سيصبح سوقنا التأميني مكتملا».

موسى متري قال: «سوف نبدأ باعداد مشروع قانون للقطاعين العام والخاص وسوف يكون الترخيص باشراف اللجنة. ان المهمة كبيرة والمسؤوليات كبيرة من الناحيتين الادارية والمالية وكذلك لناحية ايجاد قدرات محلية، اذ ان المؤسسة تتطلب كوادر متخصصة. ومن مهام اللجنة ايضا نشر الوعي التأميني لكي يأخذ دوره في المجتمع».

أما عزيز صقر فقال: نحتاج الى كوادر مؤهلة في القوانين والانظمة، اذ اننا نفتقر في سوريا الى ذلك وعلينا ان نستبق قيام الشركات بالعمل على توفير هذه الكوادر الخبيرة، وارى ان ذلك يتطلب تدريس مادة التأمين الى جانب المواد الاخرى في الجامعة لتخريج اختصاصيين في التأمين وفي المصارف.

عبد اللطيف عبود

عزيز صقر

ممدوح رحمون

وأضاف: لو اخذنا الآن ٤٠ شابا ودربناهم فاذا نجح عشرون منهم يكون ذلك جيدا.. فعلينا ان نستفيد من الوقت.

موسى متري: يمكننا التعاون مع اصحاب الخبرة المحلية والدولية ومع الجامعات وان نستعين بالسوريين العاملين في الخارج.

ممدوح رحمون: نحن في نظام اشتراكي وما نحضر له يتطلب قوانين جديدة يجب ان تكون حاضرة عند دخول الشركات الخاصة. وعلينا وضع الشروط والمعايير وتحديد الضمانات كي لا يأتي بعضهم ليأخذ الاعمال ويرحل بدون مساءلة.

موسى متري: نعلم اننا نحتاج الى الحماية القانونية من عمليات الاختلاس. وهذا لا يعني ان نضع قوانين معقدة، بل علينا وضع قوانين تتضمن تطلعات الى المستقبل.

وأجمع المتندون في النهاية على ان تكون مهمة اللجنة مماثلة لما هو قائم بالنسبة للمصارف.

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 No: 01/216376
Cellular: 03/300021
Jinny: 01/280001
www.sosauto.net
Central Office: Beirut - Achrafieh - Monot street

من الاجدى جمع شركات الاعادة العربية ضمن كيان مالي واحد بدلا من تأسيس مزيد من شركات الاعادة

إيـف جهشـان (G.E.INSURANCE SOLUTIONS) :

السعودية خطت خطوة كبيرة باتجاه تنظيم قطاع التأمين وانشاء شركات قوية ومليئة

جي.اي. انشورنس سوليوشنز G.E.INSURANCE SOLUTIONS هو الاسم الجديد الذي قررت مجموعة جنرال الكتريك GENERAL ELECTRIC ان تطلقه على ذراعها التأمينية التي تعرف عالميا باسم جي.اي.فرانكونا GE FRANKONA.

الممثل الاقليمي للشركة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ايف جهشان تحدث الينا كما في هذا الوقت من كل سنة، حول التطورات التي شهدتها المنطقة العربية، وبدا السيد جهشان مرتاحا الى التحوّل الكبير الذي طرأ على صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية والمملكة كما نعرف، باتت تتصدر اسواق التأمين العربية من حيث حجم الاقساط المكتتبة، وهي وبعد السعودية التي اصبحت حقيقة مرشحة لتسجّل قفزات نوعية كثيرة.

وتوقع السيد جهشان ان تشهد اقساط التأمين الصحي، والتأمين على السيارات نموا ملحوظا خلال السنوات الثلاث القادمة، في منطقة الخليج العربي عموما، وفي المملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة، وقطر خصوصا.

وحول العودة الى الحديث عن تأسيس شركة خليجية جديدة لاعادة التأمين كرّر السيد جهشان رأيه القائل بعدم توافر الظروف الملاءمة لقيام شركة اعادة جديدة مقترحا ان يصار بدلا من ذلك الى محاولة تجميع شركات الاعادة العربية والتي يزيد عددها عن ١٠ شركات ضمن كيان مالي واحد، وبذلك يمكن للكيان الجديد ان يأخذ مكانا ذا شأن بين المعيدين الدوليين في العالم.

اما عن العراق، فبدا السيد جهشان متريثا، وقال ان "G.E.INSURANCE SOLUTIONS" سوف تنتظر عودة الهدوء الى العراق قبل ان تبدأ في قبول الاخطار هناك.

■ بدأ في المملكة العربية السعودية تطبيق النظام الجديد للرقابة على التأمين، والذي يقضي بسعودة اعمال التأمين. كيف تنظرون الى هذا التطور في المملكة؟ وهل من تغيرات في الاسواق العربية الاخرى؟

– كمعيدين إقليميين ثمة تغييرات من المنتظر ان تنعكس على أعمالنا، وهي في مجملها متأتية من السوق السعودي الذي خطا خطوات كبيرة نحو التنظيم وامكان بروز شركات ضخمة ومليئة. أما بالنسبة الى بقية الأسواق فلا تغيير يذكر في الاتفاقات مع الشركات العاملة فيها.

أقساط ضخمة منتظرة

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة في منطقة الشرق الاوسط؟

– المؤمل من السوق السعودي وبعد انطلاق الشركات في أعمالها وفق أحكام القانون الجديد والمراسيم التطبيقية، ان يزيد حجم أقساط فرعي الاستشفاء والمحركات، والأقساط المحتملة كبيرة ومعتبرة نظراً لحجم السوق السعودي. كما وسنشهد نمواً في الاكتتاب بكل الفروع في أسواق دولة الإمارات المتحدة والسوق القطري.

مهمة المعيد القيادي

■ يسجل تقدم لمعيدي التأمين الاقليميين في مجال ترفيع تصنيفاتهم وتستعيد بعض الشركات التصنيفات التي كانت خسرتها سابقا، كما ان شركات اخرى لم تكن مصنفة تتقدم بطلبات لتصنيفها. هل يمكن القول ان المعيدين الاقليميين اصبحوا في وضع يسمح لهم بقيادة اتفاقات الاعادة وتسعيرها؟ وما هو المطلوب من المعيد الاقليمي ان يقوم به كي يلعب دورا قياديا داخل اسواقنا المحلية؟

– في الحقيقة لم ندخل في تفاصيل التصنيفات التي وصلت اليها شركات الإعادة الإقليمية، وما أود توضيحه هو ان المعيد القيادي يجب ان يتمتع بالخبرة الضرورية والتقنيات الفنية المطلوبة، ومهمة القيادي ليست سهلة أبداً، فثمة شركات إعادة لعبت الدور وكانت كلفته باهظة عليها، بمعنى ان لكل معيد تسعيرة تتناقض مع تسعيرة يضعها غيره، وهذا ما عانينا منه لاختلاف نظرتنا مع غيرنا من المعيدين الى عملية تأمينية ما.

ننتظر عودة الهدوء الى العراق قبل الاقدام على قبول الاخطار هناك

توحيد شركات الإعادة العربية

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها.

هل تجدون الاجواء ملائمة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئا في الوضع القائم؟

– لا معلومات دقيقة لدي حول الأمر، لكنني لا أرى ان السوق الإقليمي في حاجة الى شركة جديدة، مع وفرة القدرات الاستيعابية للمعيدين إقليمياً وخارجياً، واتجاه ثبات الأسعار في دول أوروبا وأميركا انما هو دليل واضح على عدم تكوين المعيدين للاحتياطات الكافية. وفي النهاية إذا كانت الشركة المحكى عنها أجرت دراسة جدوى وتحققت من نسب نجاحها فلا مانع من إطلاقها، لكنني شخصياً مع توحيد شركات الإعادة العربية الموجودة حاليا، في مناطق متفرقة من العالم العربي. بحيث يمكن ان تكوّن في ما بينها كيانا ماليا كبيرا وقادرا على لعب دور فاعل في المنطقة.

متابعة للسوق السعودي

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٤ في منطقة الشرق الاوسط وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– نتائج سنة ٢٠٠٤ وان كانت اولية تعتبر جيدة وتصب في الأهداف المرسومة. وبالنسبة الى سنة ٢٠٠٥ فنعول خلالها على متابعة السوق السعودي وتأمين الدعم اللازم للشركات المسجلة حديثاً والتي هي بحاجة ماسة الى استشاراتنا وتقنياتنا التأمينية.

نشارك الشعب العراقي معاناته

■ هل انتم مهتمون بالعراق؟ وهل اتخذتم خطوات باتجاه اقامة علاقات مع شركات التأمين هناك؟

– في الوقت الحاضر لا نية لدينا بالخوض في السوق العراقي، نظراً لما يعتريه من اضطرابات تشكل عائقاً أمام دخول شركات الإعادة، زد على ذلك ان الشعب العراقي، حالياً لا يمكن ان يتوجه بوعيه الى حاجاته التأمينية في ظل الظروف المعيشية القاسية التي يمر بها.

وعلى الرغم من هذا الوضع المؤسف، فإننا نشارك الشعب العراقي معاناته وآلامه لما يحصل في بلده الذي كان دائما في طليعة البلدان المواكبة لتطور الاسواق التأمينية والقابلة لمختلف انواع التغطيات ضد المخاطر، ونحن كنا دائما من مقدري الضامنين العراقيين، اذ كانوا يعملون وفق القواعد التأمينية السليمة ويحققون افضل النتائج الفنية.

وأمل ان يعود السلام الى العراق بالسرعة المرجوة ليعود هذا الشعب الطيب الى ممارسة حقوقه في ضمان الاخطار الصحية والاعمارية بعيدا عن اخطار القتل والدمار التي لا ضمان لها سوى في «ضمائر» المتقاتلين.

النظام السعودي الجديد يضع صناعة التأمين على ركائز جديدة ومتينة وإن كانت بعض النقاط لا تزال غامضة

بشـــارة حـــداد (سي سي آر - CCR):

ننتظـــر عـــودة الاستقـــرار الـــى العـــراق

شركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين سي سي آر (CCR) هي إحدى شركتين عالميتين لا تزالان تتمتعان بتصنيف من مرتبة تربيل آ (AAA) وهي تتعاطى اعمال الإعادة في منطقة الشرق الاوسط، انطلاقاً من مكتب اقليمي مسجل في بيروت، ويشرف عليه المعيد العريق بشارة حداد.

وكما في كل سنة، استطلعنا رأي بشارة حداد، في مواضيع الساعة لا سيّما في النظام السعودي الجديد للرقابة على التأمين.

وفي هذا المجال قال حداد انه يرحب بأي قانون يصدر ويكون الغرض منه تنظيم صناعة التأمين. وتوقع ان يؤدي تنفيذ القانون السعودي الجديد الى تقلّص عدد الشركات العاملة في المملكة وقيام شركات جديدة ذات قدرات مالية كبيرة.

وعن العراق قال حداد ان سي سي آر (CCR) تراقب تطور الاوضاع هناك حتى اذا استقرت تأخذ سي سي آر القرارات المناسبة. وأثنى حداد على التقدم الذي جرى تحقيقه في بعض شركات الاعادة العربية، لا سيما أريج ARIG والاعادة المصرية EGYPT RE حيث اخذتا تلعبان دور المعيد القائد LEADING REINSURER في بعض الحالات، وهذا تطور ايجابي يلقى تأييد سي سي آر وتشجيعها.

■ بدأ في المملكة العربية السعودية تطبيق النظام الجديد للرقابة على التأمين، والذي يقضي بسعودة اعمال التأمين. كيف تنظرون الى هذا التطور في المملكة؟ وهل تعتبرونه ايجابيا؟ وكيف تتعاطون مع شركات التأمين السعودية الجديدة؟

– ان نضوج الظروف لتنظيم قطاع التأمين في السعودية ادى اخيرا الى صدور القانون الجديد، وتفيد الانباء عن بدء تقديم الطلبات الى «ساما»، الا انه لا تزال هناك نقاط في القانون غير واضحة حتى الآن.

أضاف: نحن كمعيدي تأمين نرحب بأي قانون ينظم المهنة، واتوقع في هذا الاطار ان يؤدي تطبيق القانون الى خفض عدد الشركات العاملة حاليا، لمصلحة قيام شركات قوية الرأسمال، عالية الكفاءة، مما ينظم السوق السعودي افضل تنظيم. اما عملنا مع الشركات فلن يتغير تبعا لهذا التغيير المنتظر، لانه محكوم باتفاقيات وشروط محددة.

سوق العراق واعد

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق ويعتقدون ان هذا البلد سوف يكون ورشة تذكر بتلك التي شهدها الخليج العربي ابتداء من الستينات من القرن الماضي وحتى الآن.

هل انتم مهتمون بالعراق؟ وهل اتخذتم خطوات باتجاه اقامة علاقات مع شركات التأمين هناك؟

– في الوقت الحاضر نحن نراقب الاوضاع في العراق وننتظر تطور الظروف لنحدد خطواتنا. ونتمنى ان يعود الهدوء الى هذا البلد، فهو غني بموارده الطبيعية والبشرية خصوصا ويمتاز بتصدير هذه الكفاءات الى البلدان المجاورة والبعيدة.

حاليا، ليس لدينا خطوات في اتجاه العمل التأميني في العراق بغياب قانون منظم للقطاع، ولكن هذا لا يعني اننا لسنا على استعداد للدخول الى هذا السوق الواعد بعد تبلور الامور.

تصنيف شركات الاعادة العربية خطوة مهمة وايجابية

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة في منطقة الشرق الاوسط؟

– اعتقد ان التأمين عبر المصارف سيشهد نموا كبيرا، وقد بدأت الدول العربية تنظر اليه بجدية. وهناك تعاون مشترك وتحالفات بين شركات التأمين والمصارف في اطار تسويق منتجات التأمين عبر البنك (Bancassurance) وآخرها في قطر بين بنك قطر الوطني وشركة ALICO وبين بنك الدوحة وعدد من شركات التأمين. كما ارى ان تأمينات عديدة ستتنامى كالتأمينات الزراعية وتغطيات المسؤولية العشرية لشركات المقاولات والهندسة DECENIAL LIABILITY بسبب الفورة الاعمارية في دول الخليج.

التصنيف خطوة مهمة

■ يسجل تقدم لمعيدي التأمين الاقليميين في مجال ترفيع تصنيفاتهم وتستعيد بعض الشركات التصنيفات التي كانت خسرتها سابقا، كما ان شركات اخرى لم تكن مصنّفة تتقدم بطلبات لتصنيفها.. هل يمكن القول ان المعيدين الاقليميين اصبحوا في وضع يسمح لهم بقيادة اتفاقات الاعادة وتسعيرها؟ وما هو المطلوب من المعيد الاقليمي ان يقوم به كي يلعب دورا قياديا داخل اسواقنا المحلية؟

– لا شك في ان تصنيف شركات الاعادة العربية خطوة مهمة وايجابية، وانا من محبذي طلب التصنيف، خصوصا انه بات لدينا اليوم شركات اعادة عربية قادرة على لعب دور القيادة. في الماضي كان العراق يلعب هذا الدور، وحاليا اثبتت شركة «اريج» البحرينية الكبيرة انها قادرة على القيام بدور القيادة، وكذلك شركة EGYPT RE. ومن مقومات توفر هذه القيادة، وجود ما يعرف بمجموعات العمل المتخصصة لاستشارتها في المواضيع التقنية. فالقيادة عليها واجبات ليس تجاه شركة التأمين فحسب بل ايضا تجاه شركات الاعادة والتي تجد في نفسها القدرة على تقديم المطلوب منها واداء هذه الواجبات، فهذا يعني انها قادرة على القيادة.

أضاف: أما تأسيس شركات إعادة جديدة فيجب ان يخضع لدراسة حول حاجة الأسواق الى مزيد من الطاقات الاقليمية، وحول ما اذا كان ثمة طاقة استيعابية لها في السوق، فإذا توفرت الشروط المطلوبة والمستندة الى دراسات، لقيام شركة، فليس هناك ما يمنع.

■ جرى الترخيص خلال العام الماضي لشركات تأمين ايرانية جديدة بمزاولة التأمين داخل ايران، كيف تنظرون الى سوق التأمين الايرانية؟ وهل تعتبرونها اكثر انضباطا وربحية من الاسواق العربية؟

– في الحقيقة الدراسات المتوافرة لدينا عن السوق الايراني غير كافية، ولكن ما هو معلوم ان كل التغطيات كانت تتم وفق مبدأ تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٤ في منطقة الشرق الاوسط وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– كان العام ٢٠٠٤ عاما جيدا لنا كمكتب اقليمي للشركة وهو افضل من العام ٢٠٠٣، والذي تأثرنا خلاله بالعديد من الاحداث.

الشروط التي جرى اعتمادها بعد ٢٠٠١/٩/١١ ليست قابلة للمساومة ولا عودة عنها

معـــاذ عكـــاوي (ALLIANZ):

اتفاقات الاعادة التي نوقعها مع الشركات المسندة باتت تخضع لسقوف عن الحادث الواحد

ولنسبة مركبة حدها الاقصى ٨٥ بالمئة COMBINED RATIO 85%

طريقة التعاطي مع الشركات المسندة اخذت اتجاها جديدا بعد ٢٠٠١/٩/١١. والمعيدون الدوليون باتوا يخضعون الاتفاقات التي يوقعونها في المنطقة العربية، وفي سائر انحاء العالم، لقواعد وسقوف جديدة.

وأليانز (ALLIANZ) كبرى شركات التأمين الاوروبية والتي تملك اكثرية الاسهم في ا.جي.اف. (AGF) الفرنسية، هي احدى شركات الاعادة التي اجرت مراجعة دقيقة لاستراتيجيتها واعتمدت اساليب ومعايير وشروط جديدة في عقد اتفاقات اعادة وقبول الاسنادات الاختيارية. وهي لم تعد تساوم على تلك الشروط مهما كان الثمن، والشركات المسندة التي ترفض شروطنا نوقف دعمنا لها.

بهذه العبارات الصارمة، عرض الممثل الاقليمي لشركة أليانز الالمانية (ALLIANZ) في دبي معاذ عكاوي السياسة المعتمدة من شركته في منطقة الشرق الاوسط وأفريقيا. وقال لنا خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتبه في دبي، ان المعيدين الاقليميين غير مؤهلين بعد لتولي الموقع القائد في اتفاقات اعادة التأمين وذلك لكونهم يفتقرون الى القدرات المالية والفنية.

ويرحّب السيد عكاوي بالسعودة، ويقول ان مجموعة اليانز ا.جي.اف. (ALLIANZ AGF) اشترت محفظة شركة انسعودي (INSAUDI) وهي تعمل على اعادة تكوينها كشركة تأمين سعودية جديدة بمشاركة البنك السعودي الفرنسي.

من جهة أخرى، قال عكاوي: لا شك بأن الحدود الدنيا لرأس المال في الاردن متدنية وبحاجة الى الزيادة لكي تضمن وجود وحدات مالية وتأمينية قوية، فرفع رأس المال خطوة في الاتجاه الصحيح. الا اني ارى ان المبلغ المقدم من الهيئة والبالغ عشرين مليون دينار لفرعي تأمين الحياة والعامة بحاجة الى اعادة نظر بما يتناسب وحجم الاقساط المكتتبة في السوق الاردني.

البيان ■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟

– من الطبيعي ان يتشدد المعيدون الدوليون في اكتتابات الاعادة بسبب الخسائر التي تعرضوا لها في معظم الاسواق، بما فيها اسواق الشرق الاوسط وافريقيا، وزاد التشدد بعد ١١ ايلول ٢٠٠١ عندما تعرضت الاسواق العالمية لازمة، ما حدا ببعض الشركات الى تجميد عملياته الاكتتابية في الشرق الاوسط، كما ان بعضها الآخر فقد تصنيفه الرفيع، فانبرت تعيد النظر بكل محفظة على حدة لاخذ الاحتياطات اللازمة والتدابير والاجراءات المناسبة لنشاطها. و«اليانز» (ALLIANZ) واحدة من هذه الشركات وقد عمدت الى دراسة محافظها ملياً وصححت شروطها واتخذت تدابير سليمة عرضتها على الشركات المسندة فأبدت الاخيرة تفهما. اما بالنسبة لشركات التأمين التي لم توافقها الشروط الجديدة فتوجهت الى شركات الاعادة الاقليمية التي افادت من الوضع.

توسع محدود

■ باعتقادك، هل بامكان شركات الاعادة الاقليمية ان تلعب دور القائد (LEADER) في مجال اتفاقات الاعادة؟

– ثمة عدد كبير من شركات الاعادة الاقليمية تمارس نشاطها باحتراف، غير ان رأسمالها لا يسمح لها بالتوسع وهي بالتالي ملزمة بفلسفة معينة، حتى انها قاصرة على تفعيل الكفاءات الادارية من خلال عملية تأهيل دورية لها، اضافة الى ان الشركات المسندة اضحت اليوم في حاجة، الى جانب اعادة تغطية اسناداتها، الى دورات تدريب وتأهيل لموظفيها وتحليلات لمحافظها وهذا ما لا تجده في الشركات الاقليمية نظرا لمحدودية نفقاتها في هذا الاتجاه.

■ لم تأت على ذكر التصنيف "RATING" ألا تجده احد الحوافز لتحسين المعيدين الاقليميين اوضاعهم؟

– بالطبع فالتصنيف يعتبر الشرط الاهم، وبما ان تصنيف المعيدين الاقليميين ذو سقف محدد فلن يكون باستطاعتهم فرض انفسهم ومنافسة المعيدين العالميين في العديد من الامور.

اشترينا «انسعودي» بالتعاون مع AGF والبنك السعودي الفرنسي

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟

– ما تضعه هيئات الرقابة الرسمية في بعض الدول العربية من شروط تتناول رفع رساميل الشركات غير منطقي، خصوصا وان حجم الاسواق، كما في الاردن مثلا، لا يتناسب وسقف حجم الرساميل المطلوبة. لذا ارى ان الاكثر ملاءمة هو التركيز على ملاءة الشركة، وهي في نظري كافية لدى العديد من الشركات، حيث حجم اقساطها لا يتعدى قيمة رأسمالها.

اضاف: تبقى ضرورة النظر الى اي شركة من زاوية كفاياتها الادارية وخبرات مواردها البشرية، واسلوبها الاكتتابي وطريقة التعاون مع معيدين مصنفين، وهي متجمعة ذات اهمية تفوق اي قيمة لرأس المال.

■ كيف تنظرون الى السوق السعودي بعد صدور قانون التأمين الجديد؟

– متفائلون جدا بمستقبل السوق السعودي، وقد عمدنا الى شراء شركة «انسعودي» (INSAUDI) وأسسنا شركة جديدة بالتعاون مع البنك السعودي الفرنسي.

ازدهار وبحبوحة ينتظران الخليج العربي

■ وما هي الفروع التي تتوقعون لها نموا خلال السنوات المقبلة في منطقة الشرق الاوسط؟

– ارى ان مستقبل منطقة الشرق الاوسط سيكون مفتوح الآفاق لتأمينات الحياة والاستشفاء عموما، كما سيكون هناك نمو لفرع معين بحسب كل دولة، فالامارات العربية التي تشهد فورة عمرانية ستتجه التأمينات فيها لامحالة الى تغطية المنشآت وتوابعها، وينسحب الامر على بقية دول الخليج، بعد ارتفاع اسعار النفط وتوقع زيادة الاستثمارات في مختلف القطاعات النفطية والعمرانية وغيرها.

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– ارى انه من الافضل للمعيدين العرب تكثيف اللقاءات والاجتماعات في ما بينهم، والتنسيق للوصول الى اتفاق موحّد حول تفعيل دورهم، بما ينعكس ايجابا على اوضاعهم جميعا، وفي هذه الحال لا جدوى من تأسيس شركة جديدة.

نتائج جيدة

■ ما تقويمك لنتائج فرعكم الاقليمي في دبي؟

– نتائجنا العام ٢٠٠٤ جيدة، ومرد ذلك لاستراتيجية الشركة الأم في المانيا المعتمدة النتيجة المركبة (COMBINED RATIO) لاي اتفاقية اعادة نعقدها مع اي من الشركات المسندة، نسبة ٨٥ بالمئة. وفي حال زادت النسبة المركبة عن ذلك، نعمد الى الغاء الاتفاقية.

اضاف: اما بالنسبة الى اتفاقاتنا المربحة فلن نتشدد في شروطنا وستبقى كما هي.

كما اننا نضع سقوفا للتعويضات التي ندفعها بالنسبة للحادث الواحد (EVENT LIMIT) في الاتفاقات التي نوقعها في بعض الدول مثل الاردن ولبنان والجزائر، حيث ان تعرّض هذه الدول للهزات الارضية كبير نسبيا، وقد توصلنا مع الشركات المسندة في هذه الدول الى صيغة توافقية لمصلحتها.

■ كلمة اخيرة؟

– تمنياتي للجميع بالتوفيق والنجاح والتقدم.

ياسر البحارنة (أريج ARIG): لقد استعدنا مرتبة «تريبل بي» ونسعى للارتقاء الى مرتبة أ (A)

تخلصنا من الاعباء الناشئة عن انخراطنا في شركات التأمين المباشر واستعدنا رساميل «أريج ري» البريطانية

سنة ٢٠٠٤ كانت حافلة بالانجازات وقد أعدنا أريج (ARIG) الى نادي شركات الاعادة ذات التصنيف الجيد، والمبني على كشف ميداني (AUDIT) اجرته وكالة ستاندرد اند بورز، وهي الاعرق بين وكالات التصنيف ومعروفة بجديتها.

وادرجنا اسم الشركة للتداول في بورصة دبي، وذلك للمرة الاولى في تاريخها. كما حررنا «أريج» من التبعات التي نشأت عن انخراطها في اعمال التأمين المباشر، حيث انهينا مساهماتنا في معظم شركات التأمين التي كنا نملكها كليا او جزئيا.

والى ذلك انهينا تصفية محفظة ARIG RE UK (اريج ري البريطانية) وبذلك أتيح لنا ان نستعيد رساميلها ونضمها الى الاموال الخاصة للشركة الأم في البحرين.

هذه الاقوال هي لياسر البحارنة المدير العام ورئيس قسم الاعادة في المجموعة العربية للتأمين أريج (ARIG) وقد ادلى بها الينا خلال زيارة قام بها مؤخرا الى بيروت حيث تفقد اعمال الشركة مع الشركات اللبنانية التي تسند اعمالها الى أريج (ARIG).

ومن المعلومات التي كشف عنها السيد البحارنة ان اريج (ARIG) تعمل على تأسيس شركة اعادة مستقلة للتأمين التكافلي (الاسلامي) بالتعاون مع مؤسسات اسلامية ومالية اخرى. وان هناك استعدادات جارية لانشاء شركة اعادة سعودية تعمل وفقا لاحكام القانون السعودي الجديد للتأمين.

وقال البحارنة ان قيام شركات اعادة جديدة لن يغيّر الاوضاع، والمال وحده لا يكفي لانشاء شركة، فهناك متطلبات اخرى يتعين على مؤسسي شركات الاعادة الجديدة ان يجدوها وهي الكفاءات والخبرات الفنية العالية، وهي قليلة بل نادرة في ايامنا هذه.

البيان ■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟ وهل تعتبرونه ايجابيا وتتوقعون له ان يستمر ويتكثّف؟

– في الواقع هذا التحول انعكس ايجابا على المنطقة ككل، ولا نتكر اننا استفدنا منه انما لم نستغله بما فيه الكفاية. فالنسبة الينا نجاح واستمرار شركات التأمين العربية هو في التعاون مع شركات اعادة التأمين، وهذا التعاون هو في مصلحة الفريقين حيث يملكان تصورا واضحا للأمور ويدركان ما يحوط بالمنطقة من ظروف واوضاع. والمعيد العربي اقدر من اي معيد آخر على تفهم حاجات شركات التأمين العربية وهو يتعاطى معها بايجابية. وأود ان اضيف انه ما تزال لدينا في «أريج» ARIG طاقة اكتتابية كبيرة و«غير مستعملة» ونحن نتطلع الى توثيق علاقاتنا وتكبير حصصنا في اتفاقات الاعادة لشركات التأمين العربية.

التصنيف ليس المعيار الوحيد

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون التصنيف عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية؟

للأسف ان بعض الهيئات الرقابية تشترط على الشركات حصولها على التصنيف، وكأنه المعيار الوحيد. من وجهة نظري ليس هناك معيار واحد وثابت على الشركات توفيره، اذ عليها ان تحوز مجموعة مقاييس، منها رفع الحد الادنى لرأس المال والملاءة الكافية اضافة الى خبرة طويلة في السوق وسمعة جيدة، والمطلوب من هيئات الرقابة التحقق من هذه المقاييس مجتمعة.

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح نحو تقليص العدد.. هل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟ ألا ينتقص ذلك من حقوق المستهلك ويفوت على الشبان والشابات فرص عمل جديدة؟

– في اعتقادي ان الموضوع يحتاج الى مزيد من الدرس

المال وحده لا يكفي لتأسيس شركة اعادة تأمين

وتحديد الاهداف المرجوة حتى تتمكن الهيئات من اتخاذ القرار المناسب، لاسيما في الاسواق المتخمة بعدد الشركات كالسوق الاردني الذي يستوعب حوالى ٢٧ شركة. وأرى انه عند زيادة رأس المال هناك شركات لن تتمكن من الاستمرار، وفي هذه الحال على الهيئات المشرفة اعطاء فترة سماح أطول للشركات حتى تتمكن من ايجاد الرساميل المطلوبة، وفي النهاية المستهلك هو من يقرر.

عامل الجذب المفقود

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو–آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

اعتقد ان تدني نسبة مساهمة الشركات العربية في هذه المجمعات عائد الى فقدان عامل الجذب. ان مجمعات الاعادة الافرو–آسيوية اضفت اهمية كبيرة من ناحية توزيع الاقساط والخدمات التي تقدمها، لكن المطلوب لنجاحها عمل تسويقي اوسع وافضل ودعوة اعضاء جدد للانضمام اليها.

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئا في الوضع القائم؟

– لا اظن انه مع نشوء شركة اعادة جديدة قد يتغير الوضع. الامر ليس بهذه البساطة. حاليا بعض المستثمرين السعوديين يفكرون بانشاء شركة للاعادة في السعودية. الامر سيكون بالتأكيد لصالح القطاع.

عودة ميمونة وأرباح قياسية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠٠٤؟ وما نسبة النمو التي ترتقبونها خلال ٢٠٠٥؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت بالنسبة الينا بمثابة المرحلة الانتقالية استطاعت خلالها «اريج» ان تثبت قوتها في شكل ملحوظ.

اما انجازات هذا العام فتوزعت على اربعة محاور اوجزها بالآتي:

اولا: قدرتنا على اثبات المركز المالي للشركة ومن المتوقع ان نحقق ارقاما قياسية مع بداية الـ ٢٠٠٥.

ثانيا: استطعنا الحصول على تصنيف (BBB) من مؤسسة ستاندرد اند بورز، الامر الذي عزز مكانة «أريج» ومكنها من دخول اسواق جديدة وتلبية الشروط الموضوعة من هيئات الرقابة في مختلف الدول المحيطة.

ثالثا: تحقيق نمو في الاقساط وصل الى حدود الـ ٢٢٪.

رابعا: نجحنا في ما قمنا به من حركات تصحيحية، اهمها اقفال فرع «أريج» في المملكة المتحدة وتحويل رأسماله الى المواقع المجدية. كما انسحبت الشركة من شركات التأمين المباشر التي تملكها للتفرغ والتركيز اكثر على اعادة التأمين.

٢٠٠٥ سنة التوسع

يضيف السيد البحارنة: اما بالنسبة للعام المقبل فهو سيكون عام «التوسع والتطوير»، ولدينا مجموعة خطط توسعية في اربع مناطق جديدة. وستعمد الى تكثيف حضورنا في الاسواق الآسيوية التي سبق ان واجهنا فيها مشكلات قبل حيازتنا التصنيف الحالي، لكننا لم نغب عنها انما تابعنا عمليات الاكتتاب فيها عبر مكاتبنا في البحرين، اضافة الى اننا سنركز سنة ٢٠٠٥ على تطوير عمليات اعادة التأمين على الحياة. كما اننا ندرس مشروع انشاء شركة اعادة ذات ادارة مستقلة للتأمين الاسلامي، التي من المنتظر ان تبدأ عملها في الربع الثالث من ٢٠٠٥ وستكون من مؤسسيها وسنوفر عبرها خدمات تكافلية.

اضاف: ان طموحنا لا يقف هنا، فنحن سوف نتابع العمل من اجل الارتقاء بالشركة الى مرتبة آ (A) وبذلك نكون اول شركة اعادة عربية تبلغ تلك المرتبة، وليس هنالك سبب يحول دون بلوغنا هذا الهدف فقدراتنا المالية والفنية كبيرة جدا، وتماشي تلك التي تنعم بها كبريات شركة الاعادة في العالم.

عمر فخري العنيزي (المتوسط للاعادة MED RE):

آمل ان يكون الاقبال على التعامل مع شركات الاعادة العربية نابعاً من اقتناع بجدواه وليس رد فعل موقتاً

بعدما قررت توسيع انشطتها لتشمل المنطقة العربية والافريقية وقبول الاعمال التي ترد اليها من خارج ليبيا والجزائر، وجهت شركة المتوسط للاعادة (MED RE) اقبالا، ولقيت دعم الكثير من شركات التأمين العربية والافريقية، وهي تتطلع هذه السنة الى توطيد علاقاتها بالاسواق العربية والافريقية بحيث ينالها من الاقساط المسندة من تلك الاسواق الى الخارج حصة اكبر.

نائب رئيس مجلس ادارة الشركة السيد عمر فخري العنيزي، تحدث الينا من مقره في لندن حول الاوضاع التي تعيشها المنطقة العربية، مؤكدا حصول تحوّل في موقف شركات التأمين المباشر من شركات الاعادة العربية حيث اخذت تتعامل معها وترفع حصصها من اسناداتها الى الخارج على نحو لافت.

ويأمل السيد العنيزي بألا تتكرر التجارب السابقة، فتتناسى شركات التأمين العربية تصرفات المعيدين الدوليين ضدها، وتعود لتأخذ من شركات الاعادة العربية وتعطي المعيدين الدوليين وكأن شيئا لم يكن.

وحول وجوب اعتماد حد ادنى لرأس المال يقول السيد العنيزي ان رأس المال يلعب دورا مهما فقط في السنة الاولى لانطلاقة شركة التأمين. اما بعد ذلك فان الاقساط التي تستوفيها الشركة تحوّل الى احتياطات، وتقتطع حاجات الشركة المالية. ويقول ان بريطانيا لا تولي اهمية كبيرة لرأس المال بل للاخطار التي تكتتبها الشركة ولما تحتاجه من احتياطات لمواجهة الالتزامات الناشئة عنها.

البيان ■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟

– ما من شك بأنه كلما تشدد المعيدون الدوليون في وضع شروط قاسية لبعض الاسواق العربية والافريقية، الى درجة التخلي عنها احيانا، كلما أجبرت الشركات المباشرة على البحث عن بدائل اخرى. ومن المنطقي ان تلجأ تلك الشركات الى المعيدين الاقليميين لكي تسد الفراغ الذي تركه المعيد الدولي. الا انني اخشى من ألا يستمر هذا الامر طويلا، اذ بمجرد ان يقر المعيد الدولي العودة الى السوق تقوم معظم الشركات المباشرة بالترحيب به متناسية تخليه عنها منذ سنة او سنتين، على حساب المعيدين الاقليميين.

اضاف: آمل ألا تجري الامور على هذا النحو وان يكون التعامل هذه المرة بين الضامنين العرب والشركات الاقليمية ثابتا ودائما ونابعا من قناعة بأهميته لان يكون رد فعل على مواقف المعيدين الدوليين.

■ هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– ان قضية تحديد رؤوس اموال الشركات في قطاع التأمين معقدة الى حد ما، فحجم رأسمال الشركة المدفوع يلعب دورا اهم عند تأسيسها، منه فيما بعد، لانه الضمان الوحيد لحقوق حملة الوثائق في السنة الاولى لعمل الشركة، وعندما تبدأ الشركة في تكوين احتياطيات فنية مجزية فيما بعد يتحول رأسمال الشركة المدفوع من الضمان الوحيد لحقوق حملة الوثائق الى ضمان داعم يضاف الى الاحتياطيات الفنية الكافية. ومن هنا جاءت اهمية الحد الادنى لرأس المال المدفوع بالنسبة لشركات التأمين.

اضاف: ولذلك انكبت كثير من القوانين في الاسواق العربية على وضع حد ادنى لرأس مال شركة التأمين وحتى في بعض الاسواق الدولية التي لا تشترط القوانين فيها حدا ادنى لرأس المال، مثل بريطانيا، ونلاحظ ان جهاز الاشراف والرقابة يعتمد الى حد كبير على ما هو متعارف عليه في سوق لندن، ويربط رأس المال المطلوب بحجم الاقساط المتوقع الحصول عليها وأنواع التأمينات التي سيزاولها، بناء على ميزانية تقديرية لسنوات خمس.

بريطانيا لا تولي الحد الادنى لرأس المال اهمية تذكر فالمهم ان تكون الشركة قادرة على مواجهة التزاماتها

ولذلك، لا تجد اجهزة الاشراف مفرا من التركيز على حجم رأس المال عند تأسيس شركات التأمين لتحقق بذلك مستوى معينا من الضمان لحقوق حملة الوثائق في الفترة الاولى من عمر الشركة.

اضاف قائلا: وانا اتفق معك انه إذا كانت الشركة منذ سنين تتمتع بملاءة مالية كافية، ليس هناك من داع لزيادة رأس المال، فالاساس هو الملاءة المالية وليس رأس المال. وفي هذه الحال قد تكون هناك اهداف او اسباب اخرى لمثل هذه المطالبة، مثل تقليص عدد شركات التأمين في السوق، او توسّع الشركة في اعمالها بحيث يحافظ على مستوى العلاقة المتعارف عليها بين رأس المال المدفوع وحجم الاعمال، كما اوضحت آنفا وكما هي الحال في سوق التأمين البريطانية.

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد... فهل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟

– نعم، ان بعض هيئات الاشراف في اسواق التأمين العربية تسعى الى تخفيض عدد الشركات العاملة في تلك الاسواق، ليس بغرض تقليص المنافسة، وانما بهدف توفير ضمان اكبر لحقوق حملة الوثائق. ولنتفق بداية على ان الاحتكار هو أبغض الحلال عند المستهلك، لانه يؤدي بالدرجة الاولى الى استغلال المستهلك سواء من حيث تدهور مستوى الخدمات او المبالغة في الاسعار. وعليه، يجب تشجيع المنافسة القائمة على أسس فنية سليمة والا انقلبت الى فوضى يتضرر منها المؤمن له في المقام الاول. فما فائدة المؤمن له اذا حصل على تغطيات تأمينية واسعة بأسعار زهيدة، ثم عندما يطالب الشركة بالوفاء بالتزاماتها، إما لا يجدها نهائيا لانها افلست، او انه يجد صعوبات جمة في الحصول على تعويضه نظرا لضعف المركز المالي للشركة؟ ومن ثم ارى انه من الافضل ان يتناسب عدد شركات التأمين مع حجم السوق الذي تعمل فيه.

اضاف قائلا: ولهذه الاسباب نرى ان الهيئات المشرفة على التأمين تلجأ الى رفع الحد الادنى لرأس المال كأحد العوامل المساعدة لتقليص عدد الشركات الضعيفة في السوق، والتشجيع على الدمج بين الشركات الصغيرة حتى يمكن تكوين شركات قوية وبذلك توفر فرص عمل دائم للشباب لان فرص العمل التي توفرها الشركات الضعيفة والصغيرة لا تتسم بالاستمرارية لانها مهددة دائما بالتوقف عن العمل.

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– لقد سبق لي وان أبديت وجهة نظري من مسألة شركات اعادة التأمين العربية، تتلخص في ان القضية ليست في الكم وانما في النوع.

وبما ان هناك عددا لا بأس به من هذه الشركات في المنطقة العربية سواء كان في الخليج او غيره، فمن الاجدر بأن تدرس اوضاع هذه الشركات ويقيّم الدور الذي قامت وتقوم به. ومن خلال هذا التقييم نصل الى نتائج واضحة تساعد على اتخاذ قرار حول الجدوى من انشاء شركة اخرى ام لا. وكل ما اخشاه ان الحديث عن مشروع انشاء شركة اعادة تأمين كبيرة في الخليج لا يستند الى الاستفادة من تجارب شركاتنا الحالية.

لمسنا اقبالاً من الشركات العربية والافريقية على اسناد اخطارها الينا

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠٠٤؟ وما نسبة النمو التي ترتقبون خلال ٢٠٠٥؟

– تعتبر سنة ٢٠٠٤ الاولى التي تبدأ فيها شركتنا قبول اعمال جديدة وخارج السوقين الليبي والجزائري ورغم انه من المبكر توقع نتائج تلك الاعمال، الا اننا سعداء بالدعم الذي تلقيناه من كثير من الشركات العربية والافريقية، ونأمل بمزيد من التعاون مع الشركات العربية خلال العام ٢٠٠٥. اما بالنسبة للاعمال الليبية والجزائرية لسنة ٢٠٠٤ التي تحققها حتى الآن، فيبدو بوضوح انها ستعطي نتائج مرضية. وانهى قائلا: «اما في ما يتعلق بسنة ٢٠٠٥ فنتوقع زيادة في حجم الاعمال العربية والافريقية بحوالى ٢٥٪».

جمـال حمـزه (شركة إعادة التأمين المصرية EGYPT RE):

لم يعد دورنا يقتصر على اللحاق بالآخرين بل اننا نتولى تسعير الاغطية ونأخذ حصصاً ريادية منها

«نحن نقوم بتسعير اتفاقات تجاوز الخسارة ونأخذ حصصاً رائدة (LEADING SHARES) في أغطية الإعادة، والى ذلك فإن شركتنا تحمل تصنيفاً رفيعاً من وكالة آ.م. بست (A.M.BEST) وتملك من الرساميل والخبرات ما يؤهلها لتلعب دوراً فاعلاً داخل الأسواق العربية والأفرو–آسيوية. وموقعنا المميز هذا هو الذي أتاح لنا ان نحقق ارباحاً بقيمة ٧١ مليون جنيه مصري خلال السنة المالية المنتهية في ٢٠٠٤/٦/٣٠ ونحن نتطلع الى توطيد علاقاتنا بالأسواق العربية وزيادة حصتنا من أقساطها خلال العام ٢٠٠٥».

هذا الكلام هو لرئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين (EGYPT RE) السيد جمال حمزه الذي أجرينا معه جولة أفق طالت معظم الشؤون التي تشغل أذهان الضامنين العرب في هذه الحقبة.

وقد عرض السيد حمزه الأسباب التي تجعل شركات التأمين العربية تركن الى المعيدين الإقليميين وتستجير بخدماتهم بنسبة تزيد كثيراً عمّا كانت عليه الأمور من قبل.

الا انه دعا في الوقت عينه المعيدين العرب الى المضي قدماً في رفع رساميلهم وتعزيز قدراتهم الفنية بحيث يمكن لهم ان يلبوا حاجات الشركات المباشرة.

ودعا السيد حمزه المجمعات وشركات الإعادة الأفرو–آسيوية غير المصنفة بعد الى التجاوب مع متطلبات الأسواق، والحصول على تصنيف من الوكالات المختصة. فالتصنيف أصبح مطلباً عالمياً وهو مطلوب قانوناً في معظم التشريعات العالمية والعربية.

وحول الدعوات التي تطلق من جديد لإنشاء شركة خليجية جديدة لإعادة التأمين يقول جمال حمزه: «ان الوقت غير ملائم على الإطلاق لقيام الشركة التي يطالب بها بعضهم. وعلى هؤلاء ان يتريثوا ويبحثوا جدياً في الجدوى الاقتصادية للمشروع قبل ان يقرروا ان يمضوا به الى النهاية».

رأس المال ركيزة أساسية ويجب ان يراجع سنوياً في ضوء التضخم

■ يقال أن المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال أسواق الشرق الأوسط عامة والدول العربية خاصة، إنعكس إيجاباً على المعيدين الإقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الإستعانة بخدمات المعيد الإقليمي، هل لمستم هذا التحول ؟ وهل تعتبرونه إيجابياً وتتوقعون له أن يستمر ويتكثف؟

– – في ظل سوق إعادة التأمين المرنة التي استمرت أكثر من عشر سنوات تمتعت شركات التأمين المباشرة العاملة في منطقة الشرق الأوسط والمنطقة العربية بالعديد من المزايا التي منحها لهم معيدو التأمين، نذكر منها على سبيل المثال معدلات العمولة المرتفعة التي كانوا يتقاضونها على الأقساط المسندة والتي وصلت في بعض الفروع إلى ما يزيد عن ٥٠٪ من إجمالي الأقساط .

– ونظراً لتعرض معيدي التأمين العالميين لنتائج سيئة من جراء العديد من الأحداث العالمية التي لا دخل لأسواق الشرق الأوسط والدول العربية بها، والتي كان آخرها حادث الإعتداء على مركز التجارة العالمي في ٩ / ١١ / ٢٠٠١ فقد قام معيدو التأمين برفع أسعار التغطيات التأمينية الممنوحة لعملائهم لتعويض جزء من الخسائر التي تعرضوا لها، هذا بالإضافة إلى فرض شروط أخرى نذكر منها على سبيل المثال :

* تحديد حد أقصى للخسائر الناتجة من حادث واحد في الإتفاقيات النسبية.
* تحديد حد أقصى للمبالغ التي تسند إلى الإتفاقيات النسبية وذلك من العمليات التي تغطي الأخطار الطبيعية.
* استثناء خطري الإرهاب والتخريب من تغطيات إعادة التأمين النسبية واللانسبية.
* تخفيض عمولات إعادة التأمين بالنسبة للإتفاقيات النسبية بما يضمن لهم هامش ربح.

وقد أدت الشروط السابق ذكرها بالإضافة إلى تقلص الطاقة الإستيعابية بالأسواق العالمية إلى لجوء الشركات المباشرة العاملة في الأسواق العربية إلى معيدي التأمين الإقليميين خاصة ان معظمهم يتمتع بملاءة مالية إلى إمكانيات فنية عالية، والى تمتعهم بتصنيف جيد جداً من مؤسسات التصنيف العالمية .

وقد قامت المصرية لإعادة التأمين EGYPT RE بدور كبير خلال هذه الفترة حيث قبلت حصصاً كبيرة من الشركات المباشرة بعد إنسحاب بعض المعيدين العالميين من الأسواق العربية. كما قامت بتسعير تغطيات تجاوز الخسائر EXCESS OF LOSS وقبول حصص ريادية LEADING SHARES للعديد من الشركات في المنطقة العربية.

– وفي تصوري أن إستمرار إعتماد شركات التأمين العاملة في المنطقة العربية على معيدي التأمين الإقليميين سوف يتوقف على الخدمات التي يقدمونها ومدى إقتناع الشركات المباشرة بهذه الخدمات.

يجب مراجعة حجم رأس المال سنويا

■ يختلف الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين والإعادة بين دولة عربية وأخرى، وذلك وفقاً لأوضاعها الإقتصادية ، هل تعتبرون رأس المال عنصراً أساسياً في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من أن الشركة تملك ملاءة كافية(SOLVENCY) لمواجهة إلتزاماتها المالية، بدلاً من التركيز على رفع الحد الأدنى لرأس المال؟

– يعتبر رأسمال الشركة عنصراً هاماً من عناصر تحديد هامش الملاءة المالية للشركة والحكم على قدرتها على الوفاء بالتزاماتها ومواجهة الخسائر التي قد تتعرض لها الشركة خاصة في بداية عملها وقبل تنمية المخصصات الفنية والمخصصات الحرة.

لذلك فإن تحديد حد أدنى لرأس المال يمثل أمراً بالغ الأهمية في صناعة التأمين وإعادة التأمين وهذا ما تفرضه القوانين في كافة دول العالم.

ونحن نؤيد بالطبع هذا الإجراء بل ونرى أنه يجب مراجعة رأس المال سنوياً في ضوء معدلات التضخم بما يضمن بقاء رأس المال بقيمته الحقيقية لضمان تواجد كيانات قوية قادرة على المنافسة في ظل الظروف الحالية لأسواق إعادة التأمين العالمية.

وجدير بالذكر أن الظروف التي تعرضت لها شركات إعادة التأمين العالمية، خلال الثلاث سنوات الماضية أوضحت مدى الحاجة إلى تدعيم رؤوس أموال العديد من شركات التأمين العالمية. وقد تم هذا

الـوقـت غيـر مـلائـم علـى الاطـلاق لإنشـاء شـركـة خليجيـة جـديـدة لإعـادة التـأميـن

بالفعل وجرى ضخ ما يزيد عن ٣٠ مليار دولار كرؤوس أموال وذلك لتحسين صورة ميزانيات بعض الشركات مما يؤكد أهمية رأس المال كعنصر يوضح قوة الشركة وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها هذا بالإضافة الى ملاءة الشركة المالية.

كما أن هيئات التصنيف العالمية تعطي لرأس المال أهمية كبرى فضلاً عن باقي العوامل الأخرى.

شركات تأمين تعمل كسماسرة تأمين

■ يتردد أن الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح إلى تقليص العدد . هل هذا صحيح ؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة ؟ ألا ينتقص ذلك من حقوق المستهلك ويفوت على الشبان والشابات فرص عمل جديدة؟

– تتصف صناعة التأمين بكونها صناعة عالمية وعليه فإن أي تطور يطرأ على هذه الصناعة يمتد إلى وطننا العربي وفي ظل مرحلة التحرر الإقتصادي وانضمام العديد من الدول العربية الى الإتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) فكان لزاماً عليها تطوير بعض تشريعاتها بما يتماشى مع هذه المرحلة التي من المتوقع خلالها دخول الشركات العالمية العملاقة السوق العربي لما له من مميزات وعوامل جذب، هذا بالإضافة إلى عدم تعرضه للأخطار الطبيعية بالدرجة التي تتعرض فيها بعض المناطق في العالم.

اذا نظرنا إلى بعض الأسواق العربية سوف نجد أن أكثر من ٥٠٪ من شركات التأمين العاملة في المنطقة تمتلك رؤوس أموال تقل عن ٥ ملايين دولار للكيان الإقتصادي الواحد، وهذا يؤدي إلى تقييد تطوير الشركات العاملة في المنطقة العربية وذلك لعدم وجود الموارد المالية اللازمة للإستثمار في الموارد البشرية ولتطوير هذه الشركات . وقد أدت الندرة النسبية في الموارد البشرية والمالية لبعض الشركات العاملة في المنطقة العربية إلى الإعتماد على معيدي التأمين في الخارج إعتماداً تاماً في تسعير الأخطار الكبيرة ومن ثم إعادة تأمين الجزء الأكبر من العمليات المؤمنه لديهم. وقد أدى ذلك بالتبعية إلى إنخفاض مستوى الإحتفاظ من الأقساط المكتتبة لدرجة وصف هذه الشركات بأنها تعمل كسمسار تأمين وليس كشركة تأمين حقيقية.

وفي واقع الأمر فإننا نجد أنه في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين، تجنح الهيئات المشرفة على التأمين إلى وضع الضوابط العديدة التي من ضمنها زيادة رؤوس أموال الشركات القائمة خلال فترة زمنية محددة، وقد لا تستطيع هذه الشركات توفيق أوضاعها مما قد يدفعها إلى الإندماج مع بعضها البعض وذلك يؤدي الى تقليص العدد مع خلق كيانات قوية قادرة على المنافسة والبقاء في ظل ظروف المنافسة العالمية وأداء إلتزاماتها تجاه حملة الوثائق ما يؤدي بالطبع إلى خلق فرص عمل على عكس ما جاء بسؤالكم.

مجمعات الاعادة الافرو – آسيوية

■ إنعقدت مؤخراً في البحرين إجتماعات الإتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين والإعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ أن مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الأقساط العربية التي يجرى إسنادها إليها . كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الإعادة الأفرو – آسيوية رغم إنها تضم عدداً مهماً من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– يضم الإتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين وإعادة التأمين ١٧٩ عضواً من ٤٩ دولة وهو عدد متواضع إذا ما قورن بعدد الدول وشركات التأمين وإعادة التأمين في قارتي إفريقيا وآسيا. وفي تصوري أنه يجب تكثيف الجهود لحث باقي الدول على الإنضمام الى الإتحاد، كما يجب تكثيف الجهود لحث كافة الأعضاء على إسناد جزء كبير من أعمال إعادة التأمين إلى المجمعات المختلفة التابعة له لما له من فائدة كبيرة تعود على الأعضاء في صورة خلق طاقة إستيعابية كبيرة بتكلفة معقولة. هذا بالإضافة إلى تبادل المعلومات في ما بين الشركات الأعضاء مما يؤدي إلى تنمية الثقة في ما بينهم.

أما عن تدني حجم الأقساط المسندة إلى المجمعات المختلفة التابعة للإتحاد، فقد يرجع ذلك إلى وجود بعض القوانين المنظمة لإعادة التأمين في العديد من الدول ما يحتم على الشركات المباشرة إسناد أعمالها إلى معيدي تأمين ذوي تصنيف معين تفتقر اليه المجمعات التابعة للإتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين وإعادة التأمين.

وهذا لا يعني أن نقف مكتوفي الأيدي عند هذا الحد بل يجب العمل على تطوير الإتحاد والمجمعات التابعة له والعمل على أن تحصل تلك المجمعات على تصنيف من إحدى هيئات التصنيف العالمية حتى لا يكون ذلك عائقاً في سبيل إسناد الأعمال إليها، اذ أن الإسناد يتم للمجمعات التابعة للإتحاد وليس للشركات الأعضاء التي تحظى بتصنيف جيد كما ذكرتم.

أسئلة تطرح قبل تأسيس شركة اعادة عربية جديدة

■ بين فترة وأخرى يعاود الحديث عن مشروع لإنشاء شركة إعادة تأمين خليجية كبيرة ، يقال قطر تطمح بأن تكون مقراً لها . هل تجدون الأجواء مناسبة لقيام شركة إعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة أن تغير شيئاً في الوضع القائم حالياً؟

– برغم ما يتردد من وقت لآخر عن مشروع إنشاء شركة إعادة تأمين خليجية كبيرة، فإنه في ظل الظروف الإقتصادية الحالية السائدة ليس في المنطقة العربية فحسب بل في العالم أجمع ونظراً للتكلفة المادية المرتفعة لإنشاء شركة إعادة تأمين، هذا بالإضافة إلى الحاجة لتوفير كوادر مؤهلة تأهيلاً جيداً للقيام بالإدارة ، أرى أن الوقت غير ملائم على الإطلاق لمثل هذا المشروع خاصة أن المنطقة العربية تضم عدداً غير قليل من شركات إعادة التأمين التى تتسم بوضع مالي قوي وملاءة مالية عالية ولديها طاقة استيعابية كبيرة. وهناك عدة أسئلة تطرح نفسها قبل التفكير في الموافقة على جدوى إنشاء شركة إعادة تأمين جديدة في المنطقة العربية بغض النظر عن مكان إنشائها :

* هل تم تفعيل واستغلال طاقات وإمكانيات شركات ومجمعات إعادة التأمين العربية الموجودة حالياً في المنطقة ؟
* هل التعاون العربي في إعادة التأمين إقليمياً يحقق الآمال التي كانت معقودة عليه؟

نتائج جيدة واهداف استراتيجية

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠٠٤ ؟ وما نسبة النمو التي ترتقبون خلال ٢٠٠٥؟

– في ظل الظروف الإقتصادية الحاليه ونتائج عمليات الشركة كما تظهر في ٢٠٠٤/٦/٣٠ حققت الشركة المصرية لإعادة التأمين أرباحاً قدرها ٧١ مليون جنيه مصري بزيادة ٦ ملايين جنيه مصري بنسبة ١٠٪ عن الأرباح المحققة في ٢٠٠٣/٦/٣٠. هذا على الرغم من تدعيم المخصصات الفنية بما يزيد عن ١٧٠ مليون جنيه مصري. ونأمل أن ترتفع ربحية الشركة خلال العام المالي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ عن الرقم السابق ذكره خصوصاً في ظل إستمرار سياسة الشركة في إنتقاء العمليات التي يتم الإكتتاب فيها بصورة كبيرة مما سوف يكون له أثر إيجابي على نتائج الإكتتاب .

أما عن نسبة النمو الذي ننشده خلال عام ٢٠٠٥ ففي واقع الأمر تمثل العمليات المقبولة من السوق المصري حتى ٢٠٠٤/٦/٣٠ ما يزيد عن ٦٨٪ من إجمالي محفظة الأقساط الإجمالية. وقد وضعت الشركة زيادة حجم العمليات المقبولة من الخارج هدفاً إستراتيجياً لها وحتى يتم تحقيق هذا الهدف تقوم الشركة بإتخاذ الإجراءات التالية :

* دراسة الأسواق في المناطق بغرض تدعيم العلاقات مع الشركات لتحديد الأسواق الواعدة.
* تدعيم الإتصال المباشر عن طريق زيارة هذه الأسواق بغرض تدعيم العلاقات مع الشركات العاملة فى هذه المناطق.
* تدعيم العلاقات الحالية مع الأسواق العربية وزيادة التعاون بيننا وبينهم.
* زيادة الطاقة الإكتتابية المخصصة لهذه الأسواق .

وبنهاية عام ٢٠٠٥ نأمل أن يتضاعف حجم الأقساط الواردة من الخارج لتصل إلى ٥٠٪ من إجمالي حجم العمليات الواردة وسوف يؤدي ذلك بالتبعية إلى زيادة في الأقساط المكتتبة سواء من السوق المحلي أو السوق الخارجي متمثلاً في نسبة نمو قد تصل إلى ٢٠٪ لإجمالي حجم العمليات مع عدم التفريط بالأسس الفنية للقبول سواء بالنسبة للعملاء أو العمليات بما يؤدي إلى تحقيق فائض إكتتابي.

«رأس المال الاقتصادي» هو الصيغة الحديثة والفضلى

حصة المعيدين الدوليين من الاقساط العربية لم تنخفض بل هي الى ازدياد

احمد زينون (المركزية للاعادة (المغرب) – SCR):

رأسمال شركة التأمين يجب ان يقاس بحجم التزاماتها ونوعية الانشطة التي تقوم بها

«رأس المال الاقتصادي» هو الصيغة الجديدة الصحيحة، والتي يتعين اعتمادها عند الترخيص لشركة تأمين جديدة، او عند التحقق من ملاءتها. ويسمى رأسمالا اقتصاديا ذلك الذي يوفر للشركة قدرة مالية تتوافق وحجم الاخطار التي تضمنها. وعليه، فان كفاية الرساميل تقاس بالمسؤوليات التي تأخذها شركة التأمين على عاتقها، وليس بالحد الادنى المنصوص عليه في القانون.

وانطلاقا من هذه النظرة الى رأس المال، اخذت سلطات التأمين في المغرب العربي تلزم الشركات (التي هي قيد التأسيس) أن تحرر رأسمالا تزيد قيمته عن الحد الادنى المنصوص عليه في القانون مستندة في ذلك الى طبيعة وحجم الانشطة التي تنوي الشركة القيام بها.

هذه الآراء، وهي كما نرى جديدة في محتواها، حملتها الينا من المغرب الاجوبة التي ادلى بها السيد احمد زينون، عضو مجلس الادارة المنتدب (المتصرف المنتدب في التعريف المغربي) في شركة الاعادة المركزية في المغرب (SCR).

البيان: يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال أسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟ وهل تعتبرونه ايجابيا وتتوقعون له ان يستمر ويتكثّف؟

– حقيقة لم ألمس أي تحول جوهري ودائم من لدن شركات التأمين المباشر العربية للاستعانة بالمعيدين الإقليميين رغم سلوك المعيدين الدوليين السلبي إزاء الأسواق العربية. لقد لاحظت عكس ذلك أي زيادة دائمة للأقساط المحصلة من طرف المعيدين الدوليين كميونيخ ري التي حققت نموا سنويا متوسطا بمقدار ١٠,٧٠٪ من الأسواق العربية خلال السنوات الخمس الماضية. وعلى النقيض من ذلك لاحظت تباينا واضحا في درجة نمو نتائج المعيدين الإقليميين المتعلقة بالسوق العربية. وأعزو تأخر هذا التحول الإيجابي المرتقب إلى أربعة أسباب رئيسية :

أولاً: تقصير المعيدين الإقليميين في تقديم الاستشارات والدعم الفني لشركات التأمين المباشر حتى تطور أداءها التجاري والمالي.

ثانيا: انعدام الثقة لدى شركات التأمين المباشر في الكفاءة الفنية العالية والخدمة المتميزة من طرف المعيدين الإقليميين.

ثالثا: التصنيف المتوسط للعديد من المعيدين الإقليميين، إذ أن شركات التأمين المباشر تسعى إلى التعاقد من معيدين من تصنيف أرفع.

وأخيرا، لأعتقد أن التقييم السلبي للمعيدين الدوليين لأداء الأسواق العربية سيدفعهم إلى إهمالها وترك المجال مفتوحا أمام المعيدين الإقليميين لاحتكار خدمة هذه الأسواق.

اضاف: إني أعتبر تحول شركات التأمين المباشر للإستعانة بالمعيدين الإقليميين، إذا حصل فعلا وبالكثافة الكافية، تحولا ايجابيا يمكنه أن يقوي قطاع التأمين في المنطقة العربية وذلك باستعمال كل الطاقة التأمينية للمنطقة العربية قبل اللجوء إلى المعيدين الدوليين. وهذا بدوره يؤدي إلى تنمية وتراكم رأس المال في القطاع التأميني الإقليمي ويحمله على تطوير مهاراته وأدائه الفني والمالي ويخلق فرص عمل جديدة للشباب في المنطقة العربية.

الرأسمال والملاءة ضروريان

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– ليس هناك أدنى شك بأن رأس المال يعتبر الدعامة الرئيسية في تدبير المخاطر التي تواجهها المؤسسات المالية بصفة عامة وشركات التأمين بصفة خاصة. فهو يوفر المال الضروري لتعويض الخسائر التي يمكن أن تترتب عن اكتتاب عقود التأمين أو الاستثمار في الأوراق المالية. ولقد لاحظنا خلال السنوات الأخيرة توجها كبيرا من طرف صناعة التأمين نحو إدخال طرائق شاملة ومفصلة لتحديد الملاءة الكافية لمواجهة الالتزامات عبر حساب ما يسمى برأس المال الاقتصادي. والهدف من هذه الطرق الجديدة هو حث الشركات على تقييم حجم المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها، والتأكد من ربحية برامج التأمين وإعادة التأمين، وعدم توقيف رأس مال يفوق بكثير الملاءة المالية الكافية لدعم أنشطة الشركة، وأخيرا توجيه رأس المال لدعم الأنشطة ذات المردودية العالية.

إن هيئات الرقابة تعمل أساسا على حماية شركات التأمين من الإفلاس ومن ثم حماية عملاء هذه الشركات، ثم بعد ذلك فهي تعمل على إنماء القطاع التأميني بمساعدة الشركات على توفير كل الخدمات المفيدة للعملاء. من أجل ذلك، ونظرا لطبيعة نشاط شركات التأمين المحفوف بالخسائر المالية الممكنة، وصعوبة تقويم المخاطر المؤمنة، وكذا التقلبات الاقتصادية المحتملة، تلزم هيئات الرقابة شركات التأمين باعتماد رأس مال عال جدا عند التأسيس، قد يتجاوز الحد الأدنى المنصوص عليه قانونا في بعض الأحيان كما هي الحال في القانون المغربي. هذه الشروط على رأس المال تنبع من طبيعة النشاط الذي تزمع الشركات القيام به وكذا توقعات الالتزامات. بالإضافة إلى هذا، لاحظنا توجها عالميا من طرف هيئات الرقابة بتشجيع شركات التأمين على تطوير أنظمة لحساب رأس المال الاقتصادي للتأكد من كفاية رأس المال لتغطية الخسائر المحتملة.

شخصيا، ونظرا للتجربة القاسية التي مر بها سوق التأمين المغربي بإفلاس الكثير من شركات التأمين في العقد الأخير من القرن الماضي فإني أجد أن رفع الحد الأدنى لرأس المال ومراقبة الملاءة عبر طرق حديثة مثل

ومن الجديد الذي حملته الينا ايضا اجوبة السيد زينون، انه، وخلافا للانطباع السائد في اوساط التأمين العربية، فان حصة المعيدين الدوليين من الاقساط العربية لم تتراجع. وعلى سبيل المثال فان حصة ميونيخ ري (MUNICH RE) من الاقساط العربية ارتفعت خلال السنوات الخمس الماضية بنسبة تزيد عن ١٠ بالمئة سنويا.

ويضيف السيد زينون ان المعيدين الدوليين، رغم تقييمهم السلبي لاداء الاسواق العربية، لا يهملونها ولا ينوون تركها، ويساعدهم على ذلك ربما التصنيف المتوسط اجمالا للمعيدين الاقليميين.

ويثني السيد زينون على عمليات الدمج التي شهدها المغرب خلال السنوات الماضية والتي ادت الى خروج ست شركات تأمين من عداد المتنافسين، تضاف اليها خمس شركات اخرى سقطت في مهاوي الافلاس.

اما عن المجمعات الافرو– آسيوية فيقول السيد زينون انها مقصرة في تسويق خدماتها لدى الشركات العربية. وعليها ان تبذل جهدا اكبر من اجل استقطاب الشركات العربية وتشجيعها على التعاون معها.

رأس المال الاقتصادي كفيلان بحماية شركات التأمين العربية والمواطن والاقتصاد العربيين.

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد.. هل هذا صحيح؟ ألا ينتقص ذلك من حقوق المستهلك ويفوت على الشبان والشابات فرص عمل جديدة؟

– يتقلص عدد شركات التأمين العاملة في البلدان العربية عن طريق الإفلاس أو الاندماج. في سنة ١٩٩٥، أغلقت هيئة الرقابة المغربية خمس شركات للتأمين كانت قد وضعتها تحت إشرافها المباشر والمكثف لمدة أربع سنوات بسبب ضعف أدائها المالي. وفي السنوات الخمس الأخيرة، شهدت السوق المغربية ست عمليات اندماج بمباركة هيئة الرقابة على شركات التأمين أدت إلى خروج ست شركات من المنافسة. عمليات الاندماج الأفقي هذه أو الإفلاس تؤدي إلى تقلص المنافسة وإلغاء الكثير من الوظائف المتشابهة في الشركات المندمجة. في مقابل ذلك، فإن لعمليات الاندماج هذه، فوائد جمة على اقتصادات شركات التأمين. فهي تساعدها على خفض تكلفة الإنتاج، والزيادة من أعمالها والنمو في أرباحها ورأسمالها، ما يمكنها من التنافس بنجاح وثقة مع شركات التأمين العالمية التي تنشط في كل أنحاء العالم بما في ذلك الوطن العربي. وعلى المدى الطويل، فإن الشركات المتبقية وذات القوة المالية والفنية تستطيع توسيع نشاطها ومن ثم خلق فرص عمل جديدة للشباب.

هناك قصور في تسويق مجمعات الاعادة الافرو – آسيوية في الاسواق العربية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– لقد لاحظنا فعلا تدنيا للمساهمة العربية في مجمعات إعادة التأمين التابعة للاتحاد الإفريقي الآسيوي للتأمين والإعادة سواء كان الأمر خاصا بالشركات المنتسبة أو الأقساط المسندة.

أعتقد أن هذا القصور يعود بالأساس إلى نقص في خطط ومجهود المجمعات لتسويق خدماتها لدى الشركات العربية وعملائها من جهة ثم إلى تعود السوق العربية على اللجوء مباشرة إلى المعيدين الكبار في لندن وأوروبا بصفة عامة بحكم التجربة والثقة التي تتمتع بها هذه الأسواق لدى مديري الشركات العربية المؤمنة. فشركات الطيران مثلا تتعاقد مع السوق اللندنية مباشرة دون اللجوء إلى خدمات شركات التأمين العربية أو المجمعات الأفرو–آسيوية. غير أنني متفائل بأن الوضع يمكنه أن يتغير إذا كثفنا جهودنا في مجمعات «فير» من أجل تسويق أفضل لإمكانياتنا المالية والفنية لدى الشركات العربية وعملائها الكبار.

النمو الاقتصادي الخليجي يساند فكرة إنشاء شركة اعادة جديدة

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– النمو المطرد للاقتصاد الخليجي وخاصة في قطاعي النفط والغاز وتزايد المخاطر المرافقة لعملية النمو، بكل أنواعها سواء كانت تكنولوجية، اقتصادية أو سياسية، يساند فكرة إنشاء شركة إعادة خليجية كبيرة. ومن شأن شركة كبرى كهذه منافسة المعيدين العالميين على جذب عقود التأمين الكبرى في المنطقة ومن ثم الإبقاء على احتياطات مهمة من رؤوس الأموال في المنطقة العربية واستثمارها في الإنماء الاقتصادي المحلي. ثم إن تكوين هذه الشركة الكبرى من حيث رأس مالها وأعمالها يساعد على إنشاء قطب عربي متميز في إدارة المخاطر وإدارة رأس المال، ونجاح مثل هذه الشركة مرهون بنجاحها في استقطاب الكفاءات العالية في التأمين والتسويق والإدارة، تأمين رأس المال اللازم وباستمرار ثم حصولها على معطيات مفصلة حول المخاطر المؤمنة.

متفائلون بالعام ٢٠٠٥

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتم خلال العام ٢٠٠٤؟ وما نسبة النمو التي ترتقبونها خلال ٢٠٠٥؟

– لا نتوقع نموا كبيرا في رقم أعمالنا أو أرباحنا خلال سنة ٢٠٠٤، إلا أننا متفائلون بشأن سنة ٢٠٠٥، إذ نتوقع نسبة نمو بمقدار ٧٠ ٪.

PMC re S.A.L.
Reinsurance Brokers & Consultants

Casualty

Marine

Property

Dora Highway, Cité Dora 2, 5th Floor
P.O.Box: 11-5405 Riad El-Solh - Beirut
Tel 00961.1.243 226/7 - Fax 00961.1.243 228
Mobile 00961.3.633811- Email:pmcre@dm.net.lb

تيسير التريكي (إعادة التأمين العربية ARAB RE):

الاقبال على خدمات الاعادة العربية ترجم قفزات نوعية بالارقام

بنظرة ايجابية تحدث تيسير التريكي المدير العام بالإنابة في شركة الاعادة العربية عن اوضاع المعيدين العرب عامة وعن اوضاع شركة اعادة التأمين العربية خاصة مفصلا بالارقام النمو الذي حققته في الاعوام الثلاثة الاخيرة.

وقال التريكي ان تحديد رساميل الشركات مسألة تنبع من قناعات المؤسسين ومن الحدود التي تضعها هيئات الاشراف والرقابة التي تتابع مآل الملاءة في كل شركة ومدى ايفائها بالتزامها، وقال: من الطبيعي ان يحصل تقليص في عدد الشركات في السعودية مع تطبيق القانون الجديد». وبعد ان اوضح ان الشركات المنتسبة الى المجمعات تقوم بالمشاركة لحسابها الخاص، اي من دون ان تحمي قبولاتها باتفاقياتها التي تستثني – في الغالب – اعمال اعادة التأمين، رد على سؤال حول شركات التأمين واعادة التأمين الخليجية، فقال: «بأن قطاع التأمين في الخليج يملك الامكانيات التي تؤهله للطموح للوصول الى مستوى العالمية».

■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟

– إني اتحفظ على صيغة السؤال ونظرتي الى المعيدين العرب ايجابية دائماً، وعليه فإنني أرجح ان يكون التحسن الذي طرأ يعود في الأساس الى تحسن أوضاعهم ومواقعهم من الناحيتين المالية والفنية، وتعزيز وجودهم، وثمة مؤشرات الى ذلك تتمثل في حصول عدد من هذه الشركات الإقليمية على درجات تصنيف مقبولة وتحقيق عدد منها نتائج جيدة، وأذكر على سبيل المثال «أريج» التي أحدثت انقلاباً ايجابياً في أوضاعها معززة دورها، وينسحب الأمر على شركة اعادة التأمين العربية، حيث حققنا نتائج فنية جيدة خلال السنوات الماضية، ونسير اليوم في منحى تطويري لحجم الأعمال والعمليات، ما يؤشر الى امكانية تحقيق نتائج افضل في المستقبل. وفي هذا الإطار، فإن الإقبال على خدماتنا قد تمخض عن قفزات نوعية بالأرقام، فقد ارتفع حجم الأعمال من ٢١ مليون دولار عام ٢٠٠٢ الى ٣٠ مليوناً عام ٢٠٠٣، ومن المتوقع ان يصل في نهاية العام ٢٠٠٤ الى ٣٥ مليوناً، وذلك نتيجة تطبيق خطة انتاج نفذناها بمراحلها.

مسؤولية هيئات الرقابة

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟

– نعم الرأسمال اساسي ولعله العنصر الاهم عند لحظة التأسيس... او بكلام آخر لعله اهم مسوغات الترخيص لشركات التأمين الى جانب القدرة الفنية والادارية المفترضة في جهاز الشركة وترتيبات اعادة التأمين المناسبة... هنا نتحدث عن البدايات اي عن لحظة التأسيس، عند مرحلة الانطلاقة التي قد تستغرق سنوات... وكلما أمعنت شركة التأمين في العمل الناجح، فإنها تمعن في تحقيق النتائج الجيدة التي تمكنها من بناء قاعدة احتياطيات مالية جيدة وتراكم الاحتياطيات، وخاصة الطوعية منها، يشكل خط دفاع عن رأسمال الشركة، الذي يبقى الملاذ الاخير في مواجهة الالتزامات... وباختصار فإن مسألة الحد الادنى لرأس المال تكتسب اهمية في البدايات... والنجاح يحول هذا الموضوع الى هم ثانوي جدا حتى ولو اعيد النظر فيه ترفيعا. كما ينبغي النظر الى رأس المال من زاوية الدور المنشود لشركات التأمين في عملية البناء الاقتصادي.. والصيغة المثلى هو ان يكون الرأسمال كافيا لتمكين الشركات من الاحتفاظ بالخطر... وتحقيق ذلك يحتاج ايضا الى توفر عنصر الكفاءة الفنية والادارية اللازمين لتشغيل رأسمال الشركة باقتدار وحكمة ومرونة، ولا أنسى موضوع النزاهة والشفافية.

اعادة هيكلة القطاع شيء صحي

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد.. هل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟

– ليس هناك ما يؤكد صحة هذه الفرضية، واذا نظرنا الى أسواق التأمين العربية نلاحظ العكس، أي الاتجاه نحو استبعاد الاحتكارات، والسير في خصخصة قطاعات الإنتاج ومنها شركات التأمين، هذا ما تشهده الأسواق الليبية والمصرية والسورية ومنطقة الخليج، ويستثنى من هذا الوضع السوق السعودي بعد التطورات التي شهدها مع صدور القانون الجديد والمراسيم التطبيقية وبروز هيئة للإشراف والرقابة، ومن الطبيعي في هذه الحال ان يحصل تقليص واعادة هيكلة لشركات القطاع وهذا شيء صحي، فقطاع التأمين في السعودية عمل لفترة طويلة من دون ضوابط.

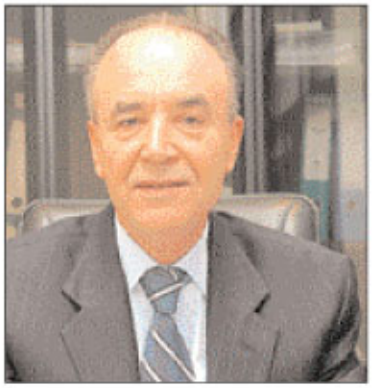
النضج والخبرة شرطان للانتساب الى مجمع

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو–آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– قد يكون ذلك صحيحاً، لكن لا يمكننا الجزم في ما إذا كان مستوى تمثيل شركاتنا العربية جيداً أو دون المستوى، إلا بالعودة الى إحصاء دقيق نتلمس منه نسبة التمثيل قياساً بعدد الشركات الآفرو–آسيوية، المنتسبة الى (FAIR) وهي ١٧٤ وعدد الأعضاء (FAIR RE POOL) ٦٩ عضواً. كذلك يمكن الاطلاع على نسبة مساهمة أقساط الشركات العربية في اجمالي الاقساط مجمع (FAIR) بمقارنة حجم اقساط الاسواق العربية قياسا بحجم اقساط الاسواق الافرو– آسيوية، علما ان حجم السوق في كوريا الجنوبية وحدها ٥٩,٧٦ مليار دولار، وفي رأيي ان التمثيل العربي ذو شأن قياساً بحجم اقساط الشركات المنتسبة.

خلاصة القول انه ينبغي مراعاة مسألة النسبية عند الحديث عن هذا الامر.

يضيف السيد التريكي: «نحن في شركة إعادة التأمين العربية لدينا شكوى من تردد الشركات العربية في



الانتساب الى المجمع العربي لاعادة التأمين. فالميزة من الانضمام الى المجمع واضحة حيث انها تساهم في الترفيع في احتفاظ الشركات الاعضاء في المجمع من الاقساط. والغريب ان شركات التأمين العربية في كثير من الاسواق تلجأ الى تبادل الاعمال مع الشركات العاملة في السوق نفسه عن طريق المشاركة او قبول العمليات الاختيارية مع ما ينطوي عليه ذلك من احتمالات التراكم. وهذه الشركات نفسها لا تقبل بفكرة تبادل الاعمال على نطاق اوسع جغرافيا عن طريق الانتساب الى المجمع العربي لاعادة التأمين الذي له رصيد من النجاح والمصداقية. وانا اغتنم هذه المناسبة لدعوة الشركات العربية الى دراسة موضوع الانتساب للمجمع بايجابية اكبر وبعناية اكثر وانا على ثقة ان التفكر في موضوع المجمع سيؤدي من دون ريب، الى زيادة عدد المقتنعين بجدواه والمنتسبين اليه في نهاية المطاف».

طموح عالمي

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– ثمة تداول في المشروع المذكور، وقد تطرقت إليه أكثر من وسيلة إعلامية، غطت اجتماعات ولقاءات تم التداول فيها بموضوع تأسيس هذه الشركة. أما ما هو المغزى من إنشائها وما يمكن ان تقدمه في إطار ما عجزت عنه بقية شركات الإعادة العربية، فيتوقف على رؤية المولجين في التخطيط لانشاء الشركة والى ما يحملونه من طموحات. وباعتقادي فإن منطقة الخليج زاخرة بالكفاءات وعلى وفرة في الامكانيات المالية ما يجعل الطموح الى انشاء شركة اعادة تأمين خليجية مسألة تندرج في حيز الممكن تأسيسا ونجاحا. وقد قدمت منطقة الخليج نماذج على النجاحات في اكثر من مجال ولنا في تجربة دبي، على سبيل المثال لا الحصر، عبرة. وانا لا استكثر على الإخوة الخليجيين الطموح الى النجاح في مجال اعادة التأمين، فقد احرزوا قصب السبق والنجاح في مجالات اصعب كالإعلام الفضائي على سبيل المثال ايضا. ولم لا، وقطاع التأمين في الخليج لطالما تميز بالطموح الى مستوى العالمية؟.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتم خلال ٢٠٠٤؟

– من المتوقع ان تحافظ شركة اعادة التأمين العربية بنهاية ٢٠٠٤ على حجم الأرباح المتحققة عام ٢٠٠٣ والتي كانت بحدود ٣,٢ ملايين دولار اميركي، رغم تدني عوائد الاستثمار نتيجة انخفاض الفوائد.

التريكي: فخورون بتصنيفنا

تعليقا على التصنيف الذي حصلت عليه شركة الاعادة العربية "+B" والذي يعني جيد جدا، قال المدير العام المناوب في شركة إعادة التأمين العربية السيد تيسير التريكي لـ «البيان»:

إن درجة التصنيف الممنوحة لشركتنا تضع الشركة في مصاف الشركات ذات الضمانة المالية الموثوق بها (SECURE). وهذا يعني ان المجال أمام توسع أعمال الشركة أصبح أرحب من ذي قبل، باعتبار ان ضمانة شركتنا المالية ستكون مقبولة من شركات التأمين المباشر ووسطاء إعادة التأمين.

إن هذا الإنجاز هو محصلة جهود جميع العاملين في الشركة، تحت إشراف وتوجيهات ودعم رئيس واعضاء مجلس إدارة الشركة. وإن يكن الأمر مدعاة فخر لنا جميعا، فإن التحدي الذي نواجهه هو الحفاظ على درجة التصنيف هذه، لا بل السعي الى رفعها، وصولاً الى أعلى درجة تصنيف، حتى تصبح شركتنا في مصاف شركات إعادة التأمين العالمية الرائدة.

شكيب ابو زيد (بست ري BEST RE):
الرأسمال الكبير لشركة التأمين سلاح ذو حدين

الرأسمال الكبير سلاح ذو حدين، فهو يولّد شركة تأمين كبيرة من جهة، الا انه يوجب عليها من جهة أخرى ان تنتج من الاقساط ما يتوافق مع حجم رأسمالها. وهذا الامر يجعلها تتهافت على انتاج الاقساط «كيفما كان» من خلال الانخراط في منافسات متهورة، وبذلك تتسبب لنفسها ولغيرها من الشركات بخسائر فنية. لذا، لا يجوز ان ندعو الى رفع الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في اي بلد عربي، دون ان نتمعن جيدا بالاوضاع الاقتصادية السائدة، ونأخذ بالاعتبار مجمل الاقساط المتوافرة في السوق، ثم ان تقليص عدد شركات التأمين ليس هو الخيار الافضل. فالمجتمعات تحتاج الى شركات كبيرة، وأخرى متوسطة وصغيرة، في آن. ولكل من هذه الفئات حسناتها.

بهذه الصراحة اجاب شكيب ابو زيد، المدير الاقليمي لشركة بيت اعادة التأمين السعودي التونسي «بست ري» (BEST RE) على الاسئلة التي طرحناها عليه وقد ادلى بها الينا خلال مقابلة اجريناها معه، واستطلعنا خلالها رأيه في مواضيع تأمينية عدة، كان من بينها الدعوات الملحة الى رفع الحد الادنى لرأس المال والتي تطلق في الاردن، ولبنان، وغيرهما من الدول العربية الصغيرة نسبيا.

اما عن بست ري (BEST RE) بالذات فيقول ابو زيد، انها تحافظ على نموها، وربحيتها. وهذه الحقيقة هي التي جعلتها تستحق تصنيفا رفيعا من وكالتي التصنيف الدوليتين ستاندرد اند بورز وأ.م.بست.

■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي، هل لمستم هذا التحوّل؟

– لاأظن أن هناك اتجاها لدى المعيدين العالميين للانسحاب من أسواق المنطقة العربية أو لحصر نشاطهم، كل ما في الأمر أن هناك ترتيبات تتخذها بعض الشركات. والمعيد العربي، على غرار المعيد العالمي، استفاد من تداعيات ١١ أيلول (سبتمبر) والأهم من ذلك أنه أثبت على مر السنين أنه لا يمكنه الانسحاب من أسواقه الطبيعية وأن مركزه الحالي قوي وخير دليل على ذلك تصنيف بعض شركات الاعادة العربية من قبل S&P. كما أن المعيد العربي يتمتع بالمستوى المهني الذي يؤهله لأن ينافس المعيدين الكبار في بعض الفروع.

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية، هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟

– إن رأس المال هو حجر الزاوية لتقييم الملاءة المالية للشركات، تضاف إليه الاحتياطيات التي تكون الشركة قد كوّنتها بحيث يصبح مجموع حقوق المساهمين (Total Equity) هو المقياس الذي يمكن الاعتماد عليه في تقييم مركز الشركة المالي. إلا أن كل هذه الاعتبارات لا يمكن أن تكون المقياس المطلق لتقييم أوضاع شركة التأمين، ولذا وجب الأخذ بعين الاعتبار محفظة الشركة، الفروع التي تتعاطى فيها ونوعية الأخطار (Risk Profile) وبالتالي فإذا كان رفع الحد الأدنى لرأس المال ضرورياً للحد من عدد الشركات فإن مستواه يجب أن يأخذ بعين الاعتبار مجمل أقساط التأمين في السوق، خاصة في بعض الأسواق التي تعرف سيولة كبيرة تغري الكثيرين بالاستثمار في قطاع التأمين بدون أن تكون هناك دراية كافية لمستوى الربحية المرتقبة.

اضاف: ان وجود شركات برساميل كبيرة في أسواق ضيقة هو سلاح ذو حدين، فهو يجعل الشركات قادرة على أن تطرح منتوجات جديدة وأن تستثمر في تكوين موظفيها وكل ما هو برامج كمبيوتر. لكن في نفس الوقت وجود رأس مال كبير يخلق نوعاً من التهافت على الأقساط الذي قد تنتج عنه منافسة شديدة تؤدي بدورها إلى تدهور الاسعار وتنقلب نتائج سلبية على توازن المحافظ. انطلاقا من كل هذا فمستوى الرأسمال يجب أن يحدد حسب الأقساط التي ينتجها السوق مع الأخذ بعين الاعتبار وضع الشركات المتواجدة وحجم أعمالها. والأهم من هذا هو أن يكون هناك حد أدنى للملاءة المالية.

الاسواق بحاجة الى شركات من كافة الاحجام

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد.. هل هذا صحيح؟

– إن تقليص عدد الشركات في بعض الأسواق يمكن أن يكون وسيلة ناجعة لتحسين أداء الشركات، إلا أنه لا يجب أن تكثر الحواجز في وجه الراغبين ولوج السوق لان ذلك يتناقض مع آليات السوق في ظل موجة الليبرالية الجديدة وعولمة الخدمات. فالأسواق دائماً بحاجة إلى شركات كبيرة يكون دورها كالقاطرة التي تجذب السوق نحو الأعلى وفي نفس الوقت تحتاج الأسواق إلى شركات متخصصة متوسطة وصغيرة الحجم أو تعاونيات مهمتها الاهتمام بفرع معين (التأمين الزراعي) أو بشريحة معينة من السوق.

عيوب لا بد من معالجتها

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– إن الشركات العربية تهتم بمجمعات الاعادة التابعة للاتحاد الافرو– آسيوي (Fair) وكذلك بالمجمع العربي للاعادة إلا أنه لا يمكن أن نطلب من الكل أن يكون منضوياً تحت لواء هذا المجمع أو ذاك. لذا فإن المجمعات مفروض عليها أن تحسن اداءها باستمرار وان تكون لها استمرارية في العمل التسويقي حتى تفرض وجودها.

اضاف: على أية حال فمجمع (Fair) نشيط بفضل عمل Trust في ما يخص الطاقة (ENERGY) وبفضل مجهودات (Milli Re) في ما يتعلق بالممتلكات (PROPERTY).

الإشكال الذي يطرح مع المجمعات هو أنه ليس لها شخصية معنوية قانونية. وحتى الأمس القريب لم يكن لبعضها مدقق يراجع حساباتها. كل هذه العوامل بالإضافة إلى نوع من الأفكار المسبقة حول العمل الجماعي الإقليمي وحول صناعة الإعادة في المنطقة يجعلان البعض يحجم عن الإنخراط في المجمعات.

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– إن مشاريع الشركات الجديدة لا يمكن أن يكتب لها النجاح إلا إذا كانت تعتمد الجدوى الاقتصادية وتبتغي إعطاء قيمة اضافية للأسواق ولا تكتفي فقط بعرض طاقات في الأسواق بل تتعداها إلى توفير مستوى فني مقبول يكون مسخراً لدعم الشركات. كما أن الشركات الجديدة لا يجب أن تتأسس لتشغيل أجانب بل يجب أن تُكوّن لنفسها ادارة واجهزة بشرية محلية.

إن المتابع لتجارب الشركات العربية المملوكة من القطاع الخاص (Best Re, Trust, Arig) يدرك أنها ساهمت إلى حد كبير في تكوين كوادر صناعة الإعادة وأنها دعمت الأسواق العربية وبالتالي فإن كل مشروع شركة يجب أن يتمعن في قراءة هذه التجارب التي ربما وجب دعمها أولاً لتصبح فاعلة أكثر في السوق وللتأثير على طاقات الأسواق ومستوى الأسعار، ويجب توفير رساميل وقدرات فنية كبيرة.

S&P وAM BEST تشهدا على سياستنا

■ كيف تتوقعون ان تكون النتائج خلال ٢٠٠٤؟

– في ما يخص أرقام شركتنا فإننا نتوقع أن تنمو اكتتاباتنا بحوالي ١٠ الى ١٢٪ ليصبح حجم محفظتنا بحدود ٧٣ مليون دولار أميركي. كما إن مستوى الربحية سيظل مستقراً نظراً لسياستنا الإكتتابية الحذرة التي لا نحيد عنها منذ انطلاق Best Re أي منذ حوالي ٢٠ سنة. وهذه الاستمرارية في سياستنا الاكتتابية والنتائج أشاد بها كل من Standard & Poor's وAM Best عندما حسنتا من تصنيفنا حيث أصبح BBB و.B++.

العلاقة التي بنيناها مع الشركات العربية المسندة وجدت لتستمر ونحن حريصون على الحفاظ عليها

فـاكـر الـرايس (لابوان ري LABUAN RE):

اقسـاطنـا ارتفعـت الـى ١٣٥ مليـون دولار اميـركـي

اسواق التأمين العربية تهمنا كثيرا. ونحن نسجل تقدما ملحوظا مع الشركات العربية المسندة، خصوصا في المرحلة التي انكفأ فيها المعيدون الدوليون، وتخلوا فيها عن كثير من الاتفاقات والعقود التي تربطهم الى الشركات في المنطقة. ونحن على ثقة بأن العلاقة التي بنيناها مع الشركات العربية سوف تستمر وان الليونة التي عاد المعيدون الدوليون يبدونها في تعاملهم مع الشركات في المنطقة سوف تؤدي ربما الى تراجع الاسعار الا انها لن تعيدهم الى المواقع التي كانوا يشغلونها في المنطقة قبل ٢٠٠١/٩/١١.

هذا الكلام هو للمدير العام الاقليمي لشركة «لابوان ري» (LABUAN RE) السيد فاكر الرايس الذي يرى ان المحفظة العربية محدودة نسبيا، ولذا، فهي لن تكون قادرة على ارضاء المجمعات الافرو–آسيوية للاعادة باسناد حصة مهمة من اقساطها اليها.

وعن اعمال «لابوان ري» (LABUAN RE) يقول السيد الرايس انها نجحت في تقليص نسبة الخسائر الفنية (LOSS RATIO) وانها تسجل زيادات مطردة في الاقساط المحققة حيث بلغت العام الماضي ١٣٥ مليون دولار اميركي.

البيان ■ يقال ان المنحى السلبي الذي يتخذه المعيدون الدوليون حيال اسواق الشرق الاوسط عامة والدول العربية خاصة، انعكس ايجابا على المعيدين الاقليميين وحمل شركات التأمين المباشر على الاستعانة بخدمات المعيد الاقليمي. هل لمستم هذا التحوّل؟ وهل تعتبرونه ايجابيا وتتوقعون له ان يستمر ويتكثّف؟

– ما من شك ان المعيدين الدوليين راجعوا كليا خدماتهم ومواقفهم في الكثير من اسواق التأمين بعد أحداث الحادي عشر من أيلول (سبتمبر). ان تأثرهم المباشر بعواقب هذه الأحداث جعلهم يسعون لاسترداد البعض من خسائرهم في الاسواق التي يتواجدون فيها برفع اسعار اعادة التأمين والحد من مدى التغطية. في هذه الاثناء وقفت شركات اعادة التأمين الاقليمية الى جانب الشركات المسندة في حدود امكاناتهم طبعا وحاولت تخفيف حدة انحباس سوق اعادة التأمين.

ولقد لمسنا تطورا ملحوظا في علاقتنا كشركة اعادة تأمين اقليمية مع شركات التأمين المباشر، لا سيّما منها العربية.

في هذه المرحلة نلاحظ ان شركات اعادة التأمين الدولية عادت لتبدي بعض الليونة في تعاملاتها مع شركات التأمين بما في ذلك الشركات العربية.

اضاف: وفي أي حال ان هذا التعديل في المواقف لن يؤثر على علاقتنا كمعيدين اقليميين بشركات التأمين المباشر من ناحية تبادل الاعمال ولكن سينعكس في السنوات القادمة على مستوى الاسعار بسبب ارتفاع عرض اعادة التأمين.

رأس المال يمثل حجر الزاوية

■ يختلف الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين والاعادة بين دولة عربية واخرى، وذلك وفقا لاوضاعها الاقتصادية. هل تعتبرون رأس المال عنصرا اساسيا في شركة التأمين؟ ولماذا لا تكتفي هيئات الرقابة بالتحقق من ان الشركة تملك ملاءة كافية (SOLVENCY) لمواجهة التزاماتها المالية، بدلا من التركيز على رفع الحد الادنى لرأس المال؟

– رأس المال في الشركات العامة وفي قطاع التأمين خاصة يمثل حجر الزاوية في متانة المؤسسات وقدرتها على تجاوز الفترات الصعبة التي يمكن ان تمر بها. ودور رأس المال يزداد اهمية في قطاع التأمين واعادة التأمين نظرا لطبيعة النشاط التي تقوم به، فهي الشركات الوحيدة التي تحدد ثمن الخدمة قبل معرفة تكلفتها.

اضاف: وهيئات الرقابة تلعب دورا هاما في التأكد من ان شركات التأمين قادرة مالياً على مواجهة الالتزامات. ان حرص هيئات الرقابة في الدول العربية على رفع الحد الادنى لرأس المال يندرج في هذا الاطار ومن شأنه ان يدعم الملاءة (SOLVENCY) والقدرة التنافسية لهذه الشركات في مواجهة منافسة الشركات الاجنبية التي بدأت في اتخاذ مواقع وانشاء فروع لها في الاسواق العربية وذلك في نطاق التحرير التدريجي للاسواق المالية.

دفع الشركات نحو التكتل

■ يتردد ان الهيئات المشرفة على التأمين في الدول العربية التي يكثر فيها عدد شركات التأمين تجنح الى تقليص العدد.. هل هذا صحيح؟ وما هي الحكمة من تقليص المنافسة؟

– ان الداعي الاساسي لجنوح بعض الهيئات المشرفة في الدول العربية الى تقليص عدد الشركات المرخص لها بالنشاط هو دفع الشركات الصغرى والمتوسطة الى الانصهار والتكتل لتكوين شركات كبرى ذات متانة مالية وقدرة تنافسية عالية في مواجهة الشركات الاجنبية المنتظر توافدها.

وهذا من شأنه في المدى المتوسط ان يدعم نشوء شركات ذات احجام متقاربة، ما من شأنه ان يدعم المنافسة ويحسن من الانتاجية لمصلحة المستهلك العربي.

لا يمكن ارضاء جميع الاطراف

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– من المعلوم ان معظم شركات التأمين العربية تتعامل مع معيدي التأمين ذوي المواقع الريادية في الاسواق العالمية (LEADER REINSURERS) الذين يطالبون الشركات المسندة بنسب اكبر فأكبر من برنامج اعادة التأمين. وفي الوقت نفسه يسعى المعيدون الاقليميون لتوسيع نطاق نشاطهم والفوز بحصص اكبر من اعادة التأمين. لهذه الاسباب ونظرا لمحدودية حصص اعادة التأمين في المنطقة، فان شركات التأمين العربية لا يمكنها ارضاء كل الاطراف بما في ذلك مجموعات الاعادة التابعة للاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين (FAIR).

نؤمن بقانون السوق

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟

– ان انشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة من شأنه ان يدعم قدرة استيعاب المعيدين العرب للحاجة المتزايدة لشركات التأمين العربية للتغطية، وهذا بدوره يساهم في الحد من نزيف العملة الصعبة من دول المنطقة الى دول اخرى. وفي ذات الوقت إن انشاء مثل هذه الشركة يساهم في دعم المنافسة بين المعيدين العرب، ما من شأنه ان يدفعهم للابتكار وتحسين المردودية وبالتالي يجعلهم اكثر قدرة وفاعلية على منافسة المعيدين الاجانب.

اضاف: نحن نؤمن بقانون السوق ونرحب بهذه الفكرة اذا كتب لها النجاح. كما نأمل في بناء علاقات تعاون وتبادل خبرات مع هذه الشركة كما هي الحال مع باقي شركات اعادة التأمين العربية.

مبادئنا سياسة اكتتابية حذرة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتم خلال العام ٢٠٠٤؟ وما نسبة النمو التي ترتقبونها خلال ٢٠٠٥؟

– خلال السنة الاكتتابية ٢٠٠٤ لم تشهد اسواق اعادة التأمين في المنطقة التي نزاول فيها اعمالنا حوادث كبيرة كما في السنوات التي خلت، وانعكس هذا ايجابا على نتائجنا كما على نتائج معظم المعيدين العرب.

وقال: ومع التحسن العام لنسب وحدة الحوادث (LOSS RATIO) فان شركتنا ما زالت ملتزمة بمبادئها الرئيسية التي ساهمت بدورها في تحسين نسب الارباح.

ان مبادئ لابوان ري انشورانس (LABUAN RE) تتسم بسياسة اكتتاب حذرة ومتنوعة وذلك جغرافيا وعلى مستوى فروع التأمين. نحن في ذات الوقت ندعم استمرارية العلاقة مع الشركات المسندة ونحرص على بناء ثقة متبادلة معها، ومع زملائنا في قطاع التأمين، لمدى طويل.

وفي ما يتعلق بالنتائج فقد ساهم غياب الكوارث والسياسة المتزنة للشركة في تحسين المردودية حيث نتوقع تحقيق جملة اقساط ما يقارب ١٣٥ مليون دولار اميركي في سنة ٢٠٠٤، مقابل ١٢٨ مليون دولار اميركي في ٢٠٠٣.

«السعودة» أجابت عن الاسئلة المتعلقة بشرعية التأمين التعاوني

الدكتور منير قبان (يو.آي.بي. UIB):

شركات التأمين الليبية قادرة على استيعاب حاجة المستثمرين الجدد للحماية التأمينية بالتعاون مع الوسطاء العالميين

وجود الدكتور منير قبان، في موقع القائد في مجموعة يو.آي.بي. (UIB) ذات الجذور العربية والتي ترعى شركات شقيقة وتابعة وحليفة، في مناطق مختلفة من العالم، يتيح له ان يطلع على مجريات الامور في سائر الاسواق العالمية. وهذا الواقع يجعلنا نوسع افق اي حوار نجريه معه ليطول مواضيع تحمل في طياتها من المعلومات والعبر ما يهم الضامن والمعيد العربي على السواء.

وفي حوارنا مع الدكتور منير قبان هذا العام، استطلعنا رأيه في الدعوات التي تطلق من هنا وهناك حول توحيد التشريعات التأمينية في مشارق الوطن العربي ومغاربه. كما سألناه عن رأيه في السعودة، وفي التطورات الجارية في ليبيا. وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي اجريناه مع الدكتور منير قبان:

■ بدأت مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) بتسلّم طلبات الترخيص بتأسيس شركات سعودية لتعاطي التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من الخدمات التي تدور في فلك التأمين. ويشترط بجميع الشركات التي تمارس تلك الاعمال ان «تتسعود» لتتمكن من الاستمرار بالعمل في المملكة. هل اتخذت يو آي بي (UIB) قرارها حول انشاء فرع لها في المملكة؟

وهل توجد لديكم اية تحفظات او آراء تودون الادلاء بها حول السعودة؟ وما هي؟

– ليس لدينا أية تحفظات حول سعودة شركات التأمين وشركات الوساطة، لا بل نحن نرحب بذلك ولأسباب اقتصادية وأخرى وطنية مترابطة مع بعضها (كاستيعاب خريجي الجامعات)، رغم الدور الكبير الذي لعبته الكوادر العربية في إدارة شركات التأمين السعودية (التي كانت مسجلة خارج المملكة وتعمل داخل السوق السعودي).

والكوادر العربية المشار اليها، لن تفقد، في تقديرنا، مواقعها بين ليلة وضحاها. فأصحاب الشركات يقدّرون دورهم ولن يفرطوا بكفاءاتهم. قد ينتقد البعض بطء التحرك السعودي في توطين صناعة التأمين والتشريع لها والاكتفاء لسنوات عديدة بشركة تأمين سعودية واحدة (الشركة التعاونية الوطنية (NCCI)). ولكننا نرى أن التطور البطيء يفيد في تهيئة الأجواء القانونية لتسهيل عملية الانتقال من طور الى آخر دون إحداث إرباك والتقليل من أي ضرر قد يلحق ببعض المصالح المساهمة في شركات التأمين القائمة، وبذلك تكون محصلة التغير مرتبطة بدرجة عالية من التوافق.

اضاف: ومن الحسنات التي تذكر لمؤسسة النقد العربي السعودي أنها استطلعت آراء الشركات المعنية بالتأمين، وطرحت عليها المشروع الذي اصبح في ما بعد «النظام الجديد للرقابة على التأمين» قبل اقراره في مجلس الوزراء. وقد أوفدت يو آي بي مديرها المفوض، وكان الوسيط الوحيد من سوق لندن، للمشاركة في الندوة التي عقدت في جدة لمناقشة نظام شركات التأمين التعاوني. وان قراءتنا للسعودة في هذا السياق العام، تبين انها لا تختصر في إحلال السعوديين محل غير السعوديين، بل انها تعبّر عن تقبّل المملكة لمفهوم التأمين، كما هو معروف عالمياً، وتردّ بشكل غير مباشر على الزعم القائل بأنه يتعارض مع ما تقضي به الشريعة الإسلامية. وهي بهذا المعنى وكنتيجة له تؤكد الأهمية الاقتصادية للتأمين في التطور اللاحق للاقتصاد السعودي والمساهمة في تنميته. وسوف يترجم هذا الوضع نفسه بتعاظم كثافة التأمين وتغلغله وبدخول المزيد من المواطنين السعوديين للعمل في ميدان التأمين. ويجب هنا الثناء على التعاونية الوطنية (NCCI) على دورها في تدريب الكوادر التأمينية السعودية ليشكلوا نواة السعودة على المستوى الوظيفي لديها ولدى الشركات الأخرى. وهي في هذا تكاد أن تكون مدرسة للتأمين السعودي.

تجاوز العوائق الايديولوجية

اضاف: ومن منظور التاريخ الاقتصادي فإن التطور الذي شهدته وتشهده المملكة العربية السعودية، كما اختبرتها بلدان عربية أخرى، هو استمرار لعملية التحديث للنظام المالي في الشرق الأوسط التي بدأت في القرن التاسع عشر. وقد تمثّل التحديث في المنطقة بتأسيس المحاكم المدنية العلمانية التي أصبحت مفتوحة للأفراد الطبيعيين والمعنويين (الشخصية الاعتبارية) على حد سواء. وكذلك وضع قواعد جديدة للعمل المصرفي اعتماداً على النموذج الغربي. وكل ذلك لتجاوز بعض العوائق الإيديولوجية والممارسات الموروثة التي يمكن ايجازها بالآتي:

● قوانين المعاملات الأسلامية المنظمة لعمل «الشركات» أو قل الأفراد المشاركين في مشروع تجاري "commercial partnerships" التي كانت تحد من استمرارية المشروع التجاري.

● نظام الأرث الأسلامي الذي كان يعيق تراكم رأس المال (المساواتية التي يقوم عليها هذا النظام، مقابل حق الولد البكر في كل الأرث كما كان الحال في بعض الدول الأوروبية، مسألة أخرى).

● الموقف السلبي تجاه المفهوم القانوني للشخصية الاعتبارية، أو قل غياب الشخصية الاعتبارية، مما جعل المشروعات الفردية ضعيفة التماسك وتؤول للانحلال بعد موت أحد الطرفين.

ومع تطويع العديد من التشريعات والممارسات القائمة لمواءمة متطلبات عصرنا باتت المسافة تضيق باستمرار، إن لم تختف في الكثير من الحالات، بين الموروث والمعاصر. وما مفهوم التأمين التعاوني أو التكافلي، مثلاً، إلا تأكيداً على صحة هذا التقييم وكذا الأمر بالنسبة للتعامل المصرفي والأدوات الاستثمارية.

لقد تداولت إدارة يو آي بي موضوع تواجدها في المملكة، إما بشكل مستقل أو بالتحالف مع كيانات قائمة، وأجرت مفاوضات أولية مع البعض، ولكنها لم تحسم الأمر حتى الآن بانتظار جلاء الموقف حول اشتراط تسجيل ووجود وسطاء إعادة التأمين داخل المملكة.

■ هناك توصيات ودعوات دائمة توجهها المؤتمرات والندوات التأمينية لتوحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي والمغرب العربي وصولا إلى قيام سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) كما هي في الاتحاد الأوروبي. هل تعتبرون أن هذه الدعوات قابلة للتحقيق؟ وما هي إيجابيات السوق الواحدة؟

دعوات توحيد تشريعات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي، والتي تستهدف وضع لبنات قيام سوق تأمينية واحدة، قد تبدو ظاهريا أنها تقع في خانة الطموح والتمني. وحتى إن كانت كذلك فهي في نظرنا مؤشر الى أن الكيانات التأمينية الخليجية قد أصبحت بحاجة إلى الخروج إلى سوق أكبر كي تعزز مواقعها تجاه عوامل الضغط الخارجي والاشتباك معها في ظل المنافسة.

وهناك تاريخ من المحاولات نحو التوحيد في هذه المنطقة من العالم العربي، بدأ بتأسيس المملكة العربية

نشكر أسرة «البيان» على دعوتها لنا للمشاركة من خلال هذه المقابلة بالعدد السنوي الممتاز. وننتهز هذه الفرصة للتعبير عن اعتزازنا بالدور المميز لـ «البيان» في خدمة صناعة التأمين العربية ورفد العاملين فيها بالأخبار والتقارير المنتقاة. نتمنى لكم دوام الازدهار.

ثمن طائرة شرم الشيخ دفع بالكامل ومعظم مطالبات ذوي القتلى جرت تسويتها

السعودية ومرورا بتأسيس الإمارات العربية المتحدة كدولة اتحادية وكذلك تأسيس مجلس التعاون الخليجي ومشروع توحيد العملة في دول المجلس المطروح حالياً. ومشروع خلق سوق خليجية موحدة للتأمين يجد له سنداً من هذه الخلفية الغنية وينبع من ذات النزوع ويصبّ فيه، وهو يشكل أحد العناصر في إطلاق السوق الخليجية المشتركة سنة ٢٠٠٧.

أما قابلية تحقيق هذه السوق الموحدة فهي مسألة تتعلق بالإرادات وبالمصالح المتباينة والمتناقضة، ولا يتسع المجال هنا للخوض في هذا الموضوع. يمكن القول، مثلاً، أن الشركات الصغيرة قد لا ترغب في مشروع كهذا لان قدراتها ومواردها لا تسمح لها بالتنافس في سوق أكبر. مقابل ذلك، فإن توحيد السوق قد يحفز عملية دمج واستحواذ تطال الشركات الصغيرة. يمكن القول أيضاً أن هناك حاجة لتعزيز المؤسسات الرقابية ومراجعة القوانين المنظمة للنشاط التأميني في سوق الدول الأعضاء في المجلس كإحدى الخطوات في عملية التمهيد للتوحيد. وقد يقتضي ذلك رفع بعض القيود بعد التشاور مع شركات التأمين القائمة والجمعيات التي تضمهم وبخاصة في ما يتعلق بفتح السوق أمام شركات التأمين الأجنبية.. الخ.

عودة الرساميل العربية الى مواطنها

اضاف: ومن الملاحظ أن أحداث أيلول قد أثرت على الاستثمارات العربية في الولايات المتحدة الأميركية، التي شهدت تراجعا ونقلا إلى أسواق أخرى ومنها أسواق الخليج. ولعل ما يشهد على ذلك هو هذا الكم الهائل من الاستثمارات العقارية (دبي في المرتبة الأولى) مما يعني أن رؤوس الأموال الخليجية باتت تجد متسعاً لها في أوطانها. ومع بروز مركز مالي في البحرين وفي دبي الآن، أصبح العمل على تطوير الأسواق المالية والتأمينية يحتل مكانة مميزة في تفكير أصحاب الشأن.

نحن مقتنعون أن هناك تلازماً بين النمو الاقتصادي والتحولات السلمية التدريجية والثقافة العقلانية للتعامل مع الشأن الاقتصادي في الخليج سيساعد في تحقيق المزيد من التكامل في سوق التأمين. ويصعب علينا أن ننكهن بالمدى الزمني الذي سيتحقق فيه السوق التأمينية الواحدة إلا أن التصريحات التي نقرأها تؤكد على نية السلطات المعنية بالسماح لبعض المؤسسات، كالمصارف وشركات التأمين وبيوت التمويل، بممارسة نشاطاتها بحرية بين دول الخليج، وكذلك خلق سوق موحدة للعمالة. لهذه السوق إيجابيات يمكن إجمالها بالآتي:

– الاستفادة من وفورات الحجم.

– إمكان بروز شركات كبيرة تكون في مصاف الشركات العالمية وبالتالي لها القدرة على التنافس معها في مجال الاكتتاب والاحتفاظ.

– إمكان تعميق تطور المؤسسات التكميلية لسوق التأمين بالتزامن مع بروز الشركات الكبيرة، ونعني بهذا المؤسسات شركات المعاينة الهندسية، وساطة التأمين، تسوية المطالبات، وإعادة التأمين.

– وهناك «عدوى» التقليد، فلعل تطور سوق التأمين الخليجي نحو التوحيد والتكامل سيلقي بظله على أسواق عربية أخرى في المشرق والمغرب العربي. وإن تحقق ذلك فإن الريادة في هذا المجال ستكون للخليج - أي أننا سنشهد تحولا في الأهمية النسبية لهذه المنطقة. وستتعزز هذه الأهمية إن توسع مجلس التعاون ليضم العراق في عضويته وهو أمر منوط بالتطورات المستقبلية.

■ كيف تنظرون الى التطورات التي شهدتها ليبيا والتي ادت الى جذب استثمارات خارجية جديدة سواء في حقل صناعة النفط، او الصناعة السياحية؟ وبالتالي هل تتوقعون حصول نمو كبير في المحفظة التأمينية؟ وهل تعتبرون ان شركات التأمين الليبية قادرة على تلبية حاجات المستثمرين الجدد تأمينيا؟

– باستثناء القطاع النفطي، فإن معظم الاستثمارات الخارجية في ليبيا تكاد تكون محصورة على الورق وذلك رغم المؤتمرات التي تعقد في ليبيا وخارجها للدعوة إلى تحفيز المستثمرين الأجانب للتحرك نحو الاستثمار في القطاعات التي حددها القانون رقم ٥ لسنة ١٩٩٧ بشأن تشجيع استثمار رؤوس الأموال الأجنبية. ولا ضير في ذلك إذ أن وضع الأسس القانونية ضروري كي يستطيع المستثمر الوقوف على وضعه القانوني.

هناك عوائق أمام تطور حجم ونوعية الاستثمار منها: الاطمئنان الى ديمومة القوانين، الإجراءات البيروقراطية التي تقتضيها الدواعي الأمنية والتي لا تستقيم مع إيقاع العصر في التعامل التجاري والاقتصادي، وكذلك عدم وضوح مراكز صنع القرار. ففي احدى الندوات التي عقدت مؤخرا في ليبيا اشتكى بعض المشاركين الأجانب من الإجراءات الروتينية للحصول على تأشيرة الدخول إلى ليبيا والتسجيل لدى الشرطة، والتخبط الذي يحيط بتطبيق القوانين. لربما تنطوي مثل هذه الشكاوى على المبالغة ولكنها تؤشر الى وجود بعض النواقص من جهة فقر الأطر المؤسسية والخدماتية وغيرها والتي تخفف من وطأة الإجراءات.

برنامج الاصلاح الليبي

وتكاد تنحصر الاستثمارات بالدرجة الأولى في القطاع النفطي وبخاصة في الاستكشاف والاستخراج ومعظم هذه الاستثمارات ما زالت محصورة بالشركات الأوروبية. وبعد رفع الحظر التجاري الأميركي بالكامل عن ليبيا في ٢٠٠٤/٩/٢١ أصبح بمقدور الشركات النفطية الأميركية الرجوع إلى ليبيا والعمل فيها. ويأتي الاستثمار السياحي في الدرجة الثانية ويقتصر الاستثمار هنا على بناء الفنادق. وهنا أيضا تبرز العقبات الإدارية.

وقد قدم رئيس الوزراء الليبي مؤخرا برنامجاً لإصلاحات اقتصادية يتضمن إعفاء ما يقرب من ٥٠٠٠ (خمسة آلاف) مليون دولار من الإعانات السنوية التي تقدمها الدولة للكهرباء والوقود والمواد الغذائية (زيوت الطبخ، الطحين، الرز، الشاي والسكر).

تطبيق مثل هذا البرنامج قد يؤدي إلى أضرار في أوضاع الناس العاديين ولهذا فإنه سيقترن بإصلاحات قانونية ومالية، للتقليل من آثاره الاقتصادية ومحاربة الفساد بأشكاله وليس الفساد الذي يقوم على الدعم السلعي فقط، والحد من مستوى البطالة. وتتضمن هذه الإصلاحات أيضا إجراءات موازية للتعويض عن آثار سحب الإعانات من خلال تخفيض الضرائب وأسعار الفائدة ومضاعفة الحدود الدنيا للأجور.

محصلة هذه الإصلاحات قد تؤثر سلباً في الطلب على شراء الحماية التأمينية مع ملاحظة أن الكثافة التأمينية في ليبيا منخفضة أصلا. مضاعفة الحدود الدنيا للأجور لا يعني أن هناك فائضاً في الدخل الفردي يمكن إنفاقه على التأمين، إذ أن زيادة الأجور ستكون تعويضاً عن سحب دعم الدولة لأسعار السلع الأساسية. الآثار البعيدة المدى لهذه الإصلاحات تتمثل بما يشبه فك الارتباط ما بين الفرد والدولة بحيث يصبح الفرد مسؤولاً عن وضعه المالي. هذا الوضع من شأنه أن يُعظّم الطلب على الحماية التأمينية والأمر منوط بشركات التأمين الليبية (هناك شركة تأمين واحدة تملكها الدولة وشركة مختلطة وشركة خاصة بدأت العمل مؤخراً وشركة جديدة من المقرر أن تدشن العمل مع بداية ٢٠٠٥) لإدخال منتجات تأمينية متطورة تتماشى مع الواقع الذي هو قيد التشكّل الآن. أحد مظاهر هذا الواقع هو المشروعات الفردية التي تحتاج إلى قروض مصرفية يمكن أن تكون موضوعاً للتأمين لضمان مصالح المصرف من جهة وحماية أصول صاحب المشروع من جهة ثانية. وهناك الطلب المتزايد على التطبيب والاستشفاء الذي يمكن إسعافه على المستوى الفردي والجماعي من خلال التأمين .. الخ.

بالنسبة للأصول الاستثمارية الكبيرة فإن شركات التأمين الليبية قادرة على استيعاب حاجة المستثمرين الجدد للحماية التأمينية، مثلما تعمل حالياً بالنسبة للأخطار النفطية والصناعية الكبيرة، وذلك من خلال الاستفادة من اتفاقيات إعادة التأمين، والتعاون مع وسطاء التأمين العالميين عندما تنشأ الحاجة إلى تسعير الأخطار الكبيرة والمعقدة والتغطية الإعادية الاختيارية.

تعويضات طائرة شرم الشيخ

■ «يو آي بي» هي الوسيط الذي رتب تأمينات الطائرة التي سقطت في شرم الشيخ والتي كانت تقلّ ركابا معظمهم من الفرنسيين. هل اكتملت تسوية الحادث؟ وعلى اي اساس؟

– حوادث الطائرات تتضمن نوعين من المطالبات المتعلقة بالهياكل والمسؤولية تجاه المسافرين، وربما تتوسع لتشمل المسؤولية تجاه أطراف ثالثة أخرى. وبالنسبة لسقوط طائرة فلاش في شرم الشيخ يوم ٢٠٠٤/١/٣ فقد تمت تسوية المطالبة الخاصة بهيكل الطائرة بالكامل. وفي ما يخص تسوية مطالبات ذوي الضحايا فإن معظمها قد أنجز والبقية قيد الإنجاز.

ومن المفيد أن نذكر هنا أن إنجاز مطالبات ذوي الضحايا يستغرق وقتا أطول إذ أن التسوية تتطلب جمع وتصنيف المعلومات والبيانات اعتمادا على الأنظمة القانونية التي تنطبق على الأمور ذات العلاقة كالتعويض عن الأضرار البدنية والعلاقات القرابية. ولهذا فالشائع أن تقوم شركات التأمين بتسديد دفعات أولية أثناء قيامها بجمع المعلومات للتخفيف من المعاناة والصعوبات التي تقع على عوائل الضحايا. وهذا ما تم تطبيقه عند النظر بمطالبات حادثة الطيران في شرم الشيخ إذ تم تأسيس صندوق، بمساهمة من الشركات المكتتبة بالتأمين على الطائرة ومسؤوليتها، أنيطت مهمة إدارته لمحامين مفوضين من قبل شركات التأمين. ومن هذا الصندوق تم توزيع دفعات معينة لعوائل الضحايا بانتظار التسوية النهائية للمطالبات.

ننتظر الموقف النهائي لمؤسسة النقد العربي السعودي في ما يتعلق بالوسطاء الدوليين

كابي بجاني (ناسكو قره اوغلان فرنسا – NASCO KARAOGLAN FRANCE):

كنا البادئين في التعامل مع شركات ومجمعات الاعادة الافرو – آسيوية ونحن نثق بها وندعمها

الاستعانة بوسيط الاعادة لا تشكل عبئا على المستهلك بل على العكس من ذلك تماما فانها تؤدي في معظم الاحيان الى تخفيف التكاليف التي تتكبدها الشركة المسندة والتي تحملها بدورها الى المستهلك العربي. اضف الى ذلك ان الطبيعة المعقّدة لبعض الاخطار الكائنة في المنطقة العربية، توجب على شركة التأمين المحلية ان تستعين بخبرة وسطاء الاعادة الدوليين ونحن من بينهم، بل ان مجموعة ناسكو قره اوغلان هي الادرى بما يجري في المنطقة العربية وبظروفها واوضاعها، وذلك بالنظر لتاريخها الطويل وعلاقاتها الضاربة الجذور بمعظم الشركات العربية، المشرقية منها والمغربية.

ذلك هو الانطباع الذي خرجنا به بعد مقابلة عاجلة اجريناها مع كابي بجاني، الرئيس التنفيذي لشركة ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE وطرحنا خلالها عليه بعض الاسئلة التي تشكل مواضيع الساعة للمعنيين بصناعة التأمين في المنطقة.

وفي رده على سؤال حول السعودة قال لنا السيد بجاني ان ناسكو قره اوغلان تنتظر القرار الذي سوف تستقر عليه مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) في ما يتعلق بوسطاء الاعادة. فاذا قررت «ساما» ان تلزم الوسطاء الدوليين بانشاء شركات سعودية تابعة لهم في المملكة وكان قرارها نهائيا فنحن سوف نتقيد بالقرار ونستجيب لطلبات ساما.

اما عن التعاون مع المعيدين الافرو–آسيويين فيقول كابي بجاني: هذا السؤال لا يوجّه الينا، فنحن كنا البادئين في التعامل مع المجمعات والشركات الافرو–آسيوية، وشركة بنكرز التابعة لنا هي عضو مشارك في تلك المجمعات، ونحن ندعمها، ونثق بها.

■ درجت شركات التأمين العربية خلال العقود الماضية على التعامل مباشرة مع المعيدين الدوليين، وكان هؤلاء يشجعونها على ذلك. ولوحظ خلال السنوات القليلة الماضية ان المعيدين الدوليين اخذوا يتشددون في تعاملهم مع الشركات العربية وبعضهم ألغى جزءا كبيرا من ارتباطاته في المنطقة.

هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟ وما هي التكلفة الاضافية التي يتكبدها المستهلك العربي جراء هذا التحول؟

– لقد لمسنا تحولا ملحوظا في موقف شركات التأمين العربية من حيث الاقبال على الاستعانة بخدمات وسطاء اعادة التأمين، وهذا التحول ليس فقط نتيجة تشدد شركات الاعادة الدولية، انما ايضا الدور الفعال الذي يمارسه وسيط الاعادة والذي اثبت مع مرّ السنين انه دور اساسي وله اوجه كثيرة مهمة لدعم الشركات العربية، خاصة في الحصول على شروط تغطية افضل بأسعار وتكاليف اقل.

اما الاستعانة بوسيط اعادة، فلا تشكل اي عبء اضافي على المستهلك العربي، لا بل بالعكس، ففي بعض الاحيان يستطيع الوسيط ان يخفف من التكاليف غير الضرورية التي تتكبدها شركة التأمين وتحملها للمستهلك.

وجودنا بالقرب من الزبائن يسهل علينا اعمالنا

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءا من تونس ومرورا ببيروت، وانتهاء بالخليج العربي.

كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟

وهل هناك قيمة مضافة ADDED VALUE يمكن ان تنشأ عن تواجدهم داخل المنطقة العربية؟ وما هي؟

– هناك عدة اسباب دفعت بشركات الوساطة الدولية، ومن بينها مجموعتنا، لتفتتح فروعاً لها في المنطقة العربية، منها:

– اهمية التقارب الانساني بالتعامل وهذه ميزة عربية خاصة، حيث ان التواجد والعلاقات الانسانية المكثفة، تريح الشركات العربية وتسهّل عليها التعامل اليومي.

– التغطيات المعقدة والمسندة من قبل الشركات العربية تتطلب اهتماما خاصا واكثر اهمية من المبالغ المسندة، ما يعني ان في بعض الدول العربية اصنافاً من المحافظ التي تتميز بتظافتها وبالمكانة المالية والمعنوية العالية لشركات التأمين التي تملكها.

ويتساءل قائلا: ماذا ينفع ان تكون المحفظة كبيرة ان كانت نتائجها خاسرة؟

واضاف: ان وجود وسطاء الاعادة الدوليين بالقرب من زبائنهم يسهل عليهم انجاز اعمالهم بوقت قصير وفعال، وكل هذه الاسباب تشكل قيمة مضافة في طبيعة اعمالنا.

لا نستبعد ان يكون لنا فرع جديد في السعودية

■ هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟

– نحن دائما مع كل تطور منطقي ممكن ان يؤثر ايجابا على سير اعمال زبائننا وبالتالي اعمالنا. فاذا كانت صيغة هذا القانون نهائية، فنحن سوف نتقيد بها، ولا نستبعد ان يكون لنا فرع جديد في المملكة العربية السعودية.

تطبيق العولمة اسهل في الدول الاجنبية من العربية

■ لم تسجل حتى الآن اي عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية. كيف تفسّر هذه الظاهرة؟ علما بأن الوسطاء الدوليين حققوا في ما بينهم العشرات من هذه العمليات في اوروبا واميركا وسائر انحاء العالم؟

– ان عدد وسطاء الاعادة العرب محدود جدا، لذا لم يتم حتى الآن اية عملية دمج، لكن هذا الامر غير مستبعد في حال كانت جميع الشروط متوفرة.

ان ظاهرة الـ "GLOBALISATION" يمكن تطبيقها في البلدان الاجنبية بسهولة اكثر من البلدان العربية، وذلك يعود الى العقلية السائدة هناك والتي تختلف عما هي عليه في الدول العربية لكن بعد وقت من تطبيقها في اوروبا هناك احتمال كبير ان تتبدل الامور، ويصبح الدمج ممكنا في المستقبل في المنطقة العربية.

معاملة المعيدين الافرو – آسيويين جيدة

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو–آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– موضوع هذا السؤال لا يطال شركتنا، فنحن نتعامل وبكل ثقة مع المعيدين الافرو–آسيويين ونجد ان تصنيفهم جيد ومعاملتهم ايضا. وقد لمسنا ذلك بعد سنين من التعامل والتجارب التي اكدت لنا مصداقيتهم وملاءتهم.

مهتمون بكل البلدان العربية

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق. هل انتم مهتمون بهذا البلد؟

– نحن كما ذكرنا اعلاه مهتمون بكل البلدان العربية والعراق هو هدف اساسي ليس بجديد لدينا، لكننا الآن ندرس خطواتنا لاخذ القرارات المناسبة بهذا الخصوص.

الدور الذي يلعبه وسيط الاعادة لم يعد يقتصر على «التوسط»

صـلاح القـادري (غاي كاربنتر) GUY CARPENTER:

نلمس إقبالاً من شركات التأمين العربية على خدمات الوسطاء الدوليين

صلاح القادري، الرئيس التنفيذي لشركة «غاي كاربنتر»، (GUY CARPENTER) لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا (MENA) شرح لـ «البيان» الظروف التي تحتم على شركات التأمين العربية ان تستعين بخدمات وسطاء الاعادة. كما شرح الاسباب التي تجعلها تتردد في التعامل مع مجمعات الاعادة الافرو – آسيوية، وذلك خلال جولة أفق اجريناها معه من مكاتبه في لندن.

■ درجت شركات التأمين العربية خلال العقود الماضية على التعامل مباشرة مع المعيدين الدوليين. ولوحظ خلال السنوات القليلة الماضية ان المعيدين الدوليين اخذوا يتشددون في تعاملهم مع الشركات العربية وبعضهم ألغى جزءا كبيرا من ارتباطاته في المنطقة.

هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟ وما هي التكلفة الاضافية التي يتكبدها المستهلك العربي جراء هذا التحول؟

– التعامل المباشر بين شركات التأمين العربية والمعيدين الدوليين، لاسيما الاوروبيين منهم، بدأ منذ عهد طويل، عندما اخذت شركات التأمين العربية تبحث عن معيدين يقدّمون لها الطاقة الاكتتابية (CAPACITY) **عبر اتفاقات اعادة التأمين النسبية. وكذلك الدعم الفني خصوصا في مجال تغطية الاخطار الصناعية الكبيرة. وكانت سويس ري وميونيخ ري في مقدم شركات الاعادة التي اقامت علاقات وثيقة مع شركات التأمين العربية على امتداد الوطن العربي، ومن المغرب الى الامارات العربية المتحدة. وقد تبعتها بعد ذلك سائر شركات الاعادة.**

ولم يكن لوسطاء الاعادة في تلك المرحلة دور يذكر يلعبونه في مجال عقد اتفاقات الاعادة (TREATIES) **بل كانوا يساعدون الشركات العربية في الحصول على اسناد عملياتها الاختيارية** FACULTATIVE . **وفي وقت لاحق اخذت شركات الاعادة الدولية تتشدد حيال الاعمال التي تعرضها شركات التأمين العربية، لا سيما بعد حادثة ٩/١١ ولاسباب عديدة نذكر من بينها ان الارباح التي يحققها المعيدون الدوليون من المنطقة العربية لا تتناسب والتكلفة التي يتحملونها لتوفير الخدمات المطلوبة عربيا.**

كما ان معظم شركات التأمين العربية تفضل اسناد معظم الاخطار التي تضمنها، وصولا الى قبض عمولات الاعادة ولا تحتفظ بحصة تذكر من تلك الاخطار. وحصل ان معيدين دوليين كثر توقفوا عن قبول الاخطار العربية.

وقد بدأنا نلحظ بعد ٩/١١ ان شركات التأمين العربية اخذت تستعين بخدمات وسطاء الاعادة الدوليين.

وفي رأيي ان المستهلك العربي لا يتأثر كثيراً بالتغييرات التي تحصل في اسواق الاعادة العالمية سواء في حال حصول التشدد (HARDENING) **او الليونة** (SOFTENING) **لان اسعار التأمينات الفردية تحددها الشركات من دون الرجوع الى المعيدين الدوليين وهؤلاء لا يتدخلون الا في تسعير الاخطار الكبيرة.**

دور الوسيط لم يعد يقتصر على ترتيب الغطاء بل تعداه الى ايجاد الحلول

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءا من تونس ومرورا ببيروت، وانتهاء بالخليج العربي. كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟ وهل هناك قيمة مضافة ADDED VALUE يمكن ان تنشأ عن تواجدهم داخل المنطقة العربية؟

– هناك وسطاء دوليون عديدون اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية، وخصوصا في الخليج العربي. والسبب في ذلك ان هناك اخطارا كبيرة تحتاج الى وسطاء اعادة يرتبون التأمينات التي تحتاجها.

اضف الى ذلك ان اتفاقات الاعادة (TREATIES) **التي يحملها الضامنون العرب لا تكفي لاستيعاب تلك الاخطار ولذلك يضطرون الى اسنادها اختياريا. وهنا يلجأون الى وسطاء الاعادة، وكما نعلم فان هؤلاء يجيدون عرض الاخطار على المعيدين ويعرفون متطلباتهم، ولم يعد دور وسيط الاعادة يقتصر على ترتيب الغطاء فقط** (PLACEMENT ONLY) **بل يتجاوز ذلك الى مساعدة الشركة المسندة، في حقول اخرى مثل ايجاد الحلول** (SOLUTIONS) **للمسائل التي تواجهها الشركة المسندة ويضعون في تصرفها الخبرات التي يملكونها في مجالات التأمين والاعادة والاستثمار والاسواق المالية وغيرها.**

وهكذا يتبين لنا ان الاستعانة بوسيط الاعادة تحولت الى قيمة مضافة (ADDED VALUE) **وليس مجرد توسط بين فريقين. كما انه لم يعد يكفي ان تكون لوسيط الاعادة علاقات مع المعيدين كي يكون وسيطا ناجحا.**

فلقد تطورت حاجات الشركات المسندة، واصبحت معقدة، (SOPHISTICATED) **على نحو يفرض على وسيط الاعادة ان يتزود بالخبرات والكفاءات العالية كي يمكنه ان يلبيها.**

ونحن في شركة غاي كاربنتر (GUY CARPENTER) **لدينا الخبرات المطلوبة والتي تجعلنا قادرين على تقديم الخدمات في اي مكان من الكرة الارضية.**

لا أظن انه يوجد قانون في العالم يلزم وسيط الاعادة بافتتاح مكتب في المكان الذي يريد ان يعمل فيه

■ نظام سعودة شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من خدمات التأمين اخذ طريقه الى التطبيق، ولن يكون بامكان الوسيط ان يزاول اعماله في المملكة العربية السعودية اذا لم يكن له شركة سعودية مسجلة في المملكة.

هل تعتبرون ان الشركة السعودية المطلوب انشاؤها ستكون مجدية اقتصاديا؟

– لقد كانت لنا لقاءات عديدة مع وسطاء لويدز بحثنا خلالها في احكام قانون التأمين السعودي، وكان هناك اجماع على وجوب ترك وسطاء الاعادة يتابعون تقديم خدماتهم الى شركات التأمين السعودية الجديدة، كما في السابق، اي من غير ان يجبروا على انشاء شركات تابعة لهم في المملكة.

ولا أعرف في اي من دول العالم الاخرى يوجد قانون يوجب على وسيط الاعادة ان يؤسس شركة محلية كي يسمح له بالعمل هناك، ووسطاء لويدز والوسطاء الدوليون يتعاطون مع شركات التأمين في العالم بحرية، وانطلاقا من مكاتبهم في الخارج. وبالعكس، انه لامر منطقي ان يفرض على وسيط التأمين INSURANCE BROKER **اي ذاك الذي يعنى بتأمين الاخطار داخل المملكة ان يكون له وجود قانوني فيها، والعمولة التي يتقاضاها تسمح له بتغطية النفقات التي تنتج عن تواجده هناك.**

اما وسيط الاعادة فان العمولة التي يتقاضاها من المعيدين محدودة جدا، ولا تكفي لتغطية النفقات الادارية لاي شركة تابعة يؤسسها في المملكة . ومن هنا نتمنى على السلطات السعودية المختصة ان تعيد النظر في الاحكام التي توجب على وسطاء الاعادة انشاء شركات محلية، وتعيد الامور الى ما كانت عليه قبل صدور القانون الجديد.

■ لم تسجل حتى الآن اية عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية. كيف تفسّر هذه الظاهرة؟ علما بأن الوسطاء الدوليين حققوا في ما بينهم العشرات من هذه العمليات في اوروبا واميركا وسائر انحاء العالم؟

– ان معظم شركات الوساطة العربية تعود لأفراد أو عائلات. ومن النادر ان تجد واحدة منها مدرجة في البورصة، ولذلك يحرص أصحابها على الاحتفاظ باستقلاليتهم. إلا ان الأمور سوف تتبدل وستضطر شركات الوساطة الى الانخراط بشركات أكبر بعد ان تفتح أسواق التأمين العربية أمام الشركات الأجنبية. وقد بدأنا نشهد مثل هذا التحول في المغرب حيث انتقلت السيطرة الى اثنين أو ثلاثة من كبار الوسطاء، وكان هؤلاء قد حققوا اندماجات في ما بينهم وأسهم شركاتهم باتت متداولة في البورصة.

> **عدم حيازة بعض أعضاء مجمعات الاعادة على تصنيف جيد يجعل الشركات المسندة تتردد في التعامل معها**

شركات التأمين تفضل التعامل مع الشركات المصنفة

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان مجمعات الإعادة العربية وتلك التابعة للاتحاد الافرو –آسيوي، أنشئت بمبادرات من شركات حكومية. ومع تقلّص هيمنة القطاع العام على الأسواق، تعزّز دور شركات القطاع الخاص. وباتت شركات التأمين تفضّل التحوّل الى الأسواق العالمية المفتوحة. ولا سيّما شركات الإعادة التي تحمل تصنيفات من فئة ألف (RATED A) **وكلنا نعلم ان بعض اعضاء المجمعات العربية والأفرو–آسيوية ليسوا مصنفين (فشركات التصنيف لا تصنّف المجمعات بل اعضاءها)، وهذا الواقع يجعل الشركات المسندة تتردد في التعامل معها.**

الا ان هذا الواقع لا ينطبق على شركات الإعادة العربية والافرو–آسيوية التي تحمل تصنيفات جيدة. وهذه الشركات باتت تتلقى الكثير من الاسنادات من وسطاء الاعادة.

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق، هل انتم مهتمون ببلاد الرافدين؟

– العراق قريب من قلوب العرب جميعاً، ونحن نتطلع الى عودة الهدوء والسلام الى أراضيه. والعراق كان في السابق محط اعتزاز الضامنين العرب، وكان الأكثر تطوراً والأغنى بالطاقات التأمينية البشرية، ومنذ تخرج كبار محترفي التأمين العرب، وهم يقودون اليوم شركات تأمين وإعادة عديدة في أماكن مختلفة من العالم. ومع عودة السلام الى العراق فان هؤلاء المحترفين والخبراء سوف يعودون الى وطنهم ليساهموا في إعادة بناء صناعة تأمين جديدة ومتطورة.

وشركة «غاي كاربنتر» سوف يهمها كثيراً ان تعاود العمل مع شركات التأمين العراقية. وعلى غرار تلك التي كانت تربطها الى شركة الإعادة العراقية (IRAQ RE) **والوطنية العراقية** (NATIONAL). **ويهمني ان أضيف ان مارش** (MARSH) **الشركة الأم لمجموعتنا تتطلع أيضاً الى عودة السلام الى بلاد الرافدين كي تنظر في إنشاء فرع لها هناك.**

الشركة الوطنية للتأمين التكافلي
National Takaful Insurance Co.
P.O.Box: 21140 Safat, 13072 Kuwait
Tel.: +965 2491548/9 - Fax: +965 2491737

خلـــدون خـــرطبيـــل (اديسون برادلي - دبي ADDISON BRADLEY):

لوسيط الاعادة دور حيوي يلعبه خصوصاً في زمن التشدد

خلدون خرطبيل، ضامن عريق، مارس التأمين في اسواق التأمين العالمية. وهو اليوم يرأس فرع شركة اديسون برادلي (ADDISON BRADLEY) لوساطة التأمين في دبي، ويعنى من هناك بتقديم خدمات وساطة الاعادة للاسواق العربية، لا سيما في منطقة الخليج العربي والشرق الادنى.

خرطبيل تحدث الى «البيان» عن اهمية الدور الذي يلعبه وسيط الاعادة بين الشركة المسندة من جهة ومعيدي التأمين من جهة اخرى خصوصا في الاوقات التي تجنح فيها اسواق الاعادة نحو التشدد. وتوقع لامارة دبي ان تتحول الى مركز محوري لاسواق الاعادة بالنظر للحوافز التي تقدمها للشركات العالمية وللخبرات الهائلة التي يملكها العاملون في قطاع الوساطة والاعادة هناك.

وعن المشاريع المستقبلية لشركة اديسون برادلي، يقول خرطبيل انها تترقب عودة الهدوء الى العراق كي تنظر في مجالات العمل هناك.

ويشجع خرطبيل الشركات العربية على التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين ويقول انه ليس لديه اي تحفظ حيالهم.

وفي ما يأتي وقائع الحوار مع السيد خرطبيل:

البيان ■ درجت شركات التأمين العربية خلال العقود الماضية على التعامل مباشرة مع المعيدين الدوليين، وكان هؤلاء يشجعونها على ذلك. ولوحظ خلال السنوات القليلة الماضية ان المعيدين الدوليين اخذوا يتشددون في تعاملهم مع الشركات العربية وبعضهم ألغى جزءا كبيرا من ارتباطاته في المنطقة.

هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟ وما هي التكلفة الاضافية التي يتكبدها المستهلك العربي جراء هذا التحول؟

– من الطبيعي عندما تكون أسواق التأمين في مختلف أنحاء العالم مرنة، ألا تلجأ الشركات الى وسطاء الإعادة للاستعانة بخدماتهم، والعكس صحيح في حال التشدّد والشروط المفروضة من المعيدين، وهنا يلعب الوسيط دوره في عقد اتفاقات لمصلحة الشركات بشروط مريحة وبقدرة استيعابية مطلوبة، وأشير هنا الى ان غالبية الشركات العربية لديها من الاحتراف والإدارة الرشيدة اللذين يخولانها احترام الوسيط وتقديره سواء كانت الأسواق تعاني التشدّد أم لا، اذ ان وسيط الإعادة لا يتقاضى زيادة على الأقساط. وبالتالي لا يكبد الشركة نفقات إضافية، بل بالعكس وفي معظم الظروف والأحوال يحصل على أفضل الشروط وبأسعار تفاضلية، خصوصاً في مجال الإسنادات الاختيارية.

دبي مركز محوري لإعادة التأمين

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءاً من تونس ومرورا ببيروت، وانتهاء بدول الخليج.

كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟ وهل تعتبرون ان الاقساط العربية التي يجري اسنادها الى الخارج (اقل من ١.٥ مليار دولار اميركي) تبرر افتتاح فروع للوسطاء الدوليين في المنطقة؟ وهل هناك قيمة مضافة (ADDED VALUE) يمكن ان تنشأ عن تواجدهم داخل المنطقة العربية؟ وما هي؟

ننتظر عودة الهدوء الى العراق لنبحث في مجالات العمل هناك

– لا أرى في افتتاح فروع للوسطاء الاجانب أي جدوى، وإن ما تقوم به الشركات العالمية هو بدافع الغيرة من بعضها البعض، ويهدف تعزيز مواقعها وتواصلها مع العملاء، لكن هذه الفروع تبقى مهماتها محصورة بالاتصالات وليس استقطاب الأعمال، باستثناء القليل منها. وأؤكد في هذا المجال ان مركز دبي المالي سيستقطب فروعاً لشركات إعادة كبيرة، ولشركات وساطة، وأتوقع ان تصبح دبي مركزاً محورياً لصناعة إعادة التأمين، خصوصاً بعد صدور التشريعات الجديدة، اضف الى ذلك ان السوق باتت تضم نخبة ممتازة من الذين يقدمون خدمات الاعادة والوساطة.

ويضيف السيد خرطبيل: في رأيي ان الوسطاء يلعبون دوراً كبيراً، لناحية إدارة عمليات أصحاب رؤوس الأموال وما يقدمونه من استشارات فنية تصب في مصلحة عملاء شركات التأمين، ويمتد هذا الدور إلى ان يكون الوسيط نفسه، وسيطاً لدى شركات إعادة التأمين.

■ نظام سعودة شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من خدمات التأمين اخذ طريقه الى التطبيق. ولن يكون بامكان الوسيط ان يزاول اعماله في المملكة العربية السعودية اذا لم يكن له شركة سعودية مسجلة في المملكة. هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟

– اننا موجودون في الوقت الحاضر كوسطاء في دبي ولندن ولبنان، ولا تفكير أو نيّة لدينا حتى الآن للدخول الى السوق السعودي، والسبب المباشر لذلك ان شركة «ميدغلف» (MEDGULF) تقوم بالدور المطلوب.

تعاون مع المعيدين الآفرو - آسيويين

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية، وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو-آسيوية، رغم انها تضم عددا غير قليل من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ وهل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين وما هي؟

– ليس لدينا مشكلة في التعاون مع مجمعات الإعادة المذكورة، كما نشجع الشركات العربية على التعامل معها لما لمسناه منها من خدمات ذات قيمة مضافة وتجاوب والتزام بواجباتها، وتأديتها لدورها الحر في صناعة إعادة التأمين.

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق. هل انتم مهتمون بالسوق العراقي؟ وهل اتخذتم خطوات باتجاه اقامة علاقات مع شركات التأمين هناك؟

– في الوقت الحاضر يكتنف السوق العراقي الغموض، ولكن عاجلاً أم آجلاً ستنجلي الأمور، وسنطور عملياتنا هناك بعد ان ننتقل من كل حالة على حدة إلى العمليات الشاملة. وبانتظار جلاء الأوضاع سيكون لكل حادث حديث، وأتوقع ان يعود السوق العراقي ليكون كما في السابق من أهم الأسواق العربية.

نتائج ممتازة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠٠٤؟

– الشركة حديثة العهد حيث سجلت العام (٢٠٠٣) في البحرين وافتتحنا مكاتبنا في دبي في ٧ شباط (فبراير) ٢٠٠٤. وعلى صعيد النتائج فهي ممتازة ونحن راضون عنها، ويشجعنا في ذلك الفورة العمرانية والإنمائية التي تشهدها إمارة دبي على صعيد المشاريع الكبيرة ومتطلبات تغطياتها. وكشركة حديثة حققنا أرباحاً ولم تمض سنة على انطلاقنا، ونحن فخورون بذلك مقدرين دعم شركة «مدغلف» وعملائنا الآخرين، لفرعنا في دبي.

قدوم الوسطاء الدوليين الى المنطقة العربية يعطيها قيمة مضافة

الكـابتـن ريتشـارد شلهـوب (زاريس ZARIS):

نتولى تحديد الشروط والأسعار في ٩٠ بالمئة من الحالات التي تعرض علينا ومن دون الرجوع الى المعيد

اشرنا في عددنا لشهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي ان شركة زاريس (ZARIS) التي تتعاطى وساطة الاعادة، وتدير النادي العربي للحماية والتعويض ARAB P & I CLUB انشأت شركة تابعة لها في بيروت. وبذلك تكون العاصمة اللبنانية قد استقطبت لاعبا دوليا جديدا، اذ ان «زاريس» هي عضو في مجموعة دولية تتخذ من المانيا مقرا رئيسيا لها.

«البيان» التقت الشريك المفوض رئيس «زاريس» الكابتن ريتشارد شلهوب وأجرت معه حوارا حول الدور الذي يلعبه الوسطاء الدوليون في المنطقة. وقد اعرب الكابتن شلهوب عن ارتياحه للخطوة التي اقدمت عليها المجموعة، والتي اسفرت عن اتخاذها موقعا جديدا لها في العاصمة اللبنانية، قائلا ان بيروت كانت وما زالت تشكل نقطة انطلاق لعدد من المعيدين والوسطاء الدوليين والاقليميين، «وان وجودنا فيها يقرّبنا من هؤلاء، كما يسهّل عمليات التواصل مع الشركات المسندة، المشرقية منها والمغربية».

■ درجت شركات التأمين العربية خلال العقود الماضية على التعامل مباشرة مع المعيدين الدوليين، وكان هؤلاء يشجعونها على ذلك. ولوحظ خلال السنوات القليلة الماضية ان هؤلاء المعيدين اخذوا يتشددون في تعاملهم مع الشركات العربية وبعضهم ألغى جزءا كبيرا من ارتباطاته في المنطقة.

هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟

– قد يكون صحيحاً القول أن بعض شركات التأمين العربية أخذت في المدة الأخيرة تتعاطى مباشرة مع المعيدين ومن دون المرور بوسيط الاعادة. الا اننا نحن في «زاريس» (ZARIS) لم نلحظ اي تغيير في العلاقة التي تربطنا بشركات التأمين العربية، وان عدد الطلبات التي تردنا من الأسواق العربية لم ينخفض، بل على العكس تماماً من ذلك انه أخذ بالازدياد، ولعل السبب في ذلك هو ان «زاريس» (ZARIS) ليست وسيطاً عادياً، بل نحن بالأحرى نمارس دور مكتتبي أخطار الاعادة (Reinsurance Underwriting Brokers) وفي الواقع ان ما نملكه من خبرة في هذا الحقل (وبكوننا مارسنا هذا العمل عندما كنا نعمل سابقاً كمكتتبي أخطار (Underwriter) داخل «ميونيخ ري» و«سويس ري»، فإننا ندرك جيداً كيفية التعاطي مع الاخطار التي تعرض علينا، ونعرف ما هي الشروط والأسعار التي يطلبها المعيد الدولي للموافقة على تغطيتها. ولذلك، فإننا في معظم الحالات نقوم بتسعير الأخطار المعروضة ونحدّد شروط قبولها بأنفسنا. ولا نستعين بالمعيدين الدوليين الا في ١٠ بالمئة فقط من الحالات التي تعرض علينا. وهذا الامر يريح معيد التأمين كما يريح شركة التأمين التي ترغب بإسناد الخطر، إذ أنه يوفر عليهما الوقت والنفقات.

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءاً من تونس، مروراً ببيروت، وانتهاء بالخليج العربي.

كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟ وهل هناك قيمة مضافة (ADDED VALUE) يمكن ان تنشأ عن تواجدهم داخل المنطقة العربية؟ وما هي؟

– نحن نرحّب بقدوم شركات الوساطة العالمية الى المنطقة العربية، لأن من شأن ذلك ان ينمي الخبرات المتوافرة في المنطقة. وبذلك يمكن اعتبار وجود الوسطاء الدوليين في المنطقة العربية قيمة مضافة (ADDED VALUE) لهذه المنطقة. وفي هذا السياق، نذكر

بيروت كانت ولا تزال نقطة انطلاق للمعيدين والوسطاء الدوليين والعرب

انّنا في شركة «زاريس» (ZARIS) حملنا الى المنطقة العربية ايجابيات كثيرة، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر، الدورات التدريبية التي ننظمها للشبان والشابات العاملين في شركات التأمين العربية والنادي العربي للحماية والتعويض (Arab P And I. Club) الذي قمنا بتأسيسه وضممنا اليه عدداً من شركات التأمين العربية، وهو كما أصبح معلوماً يضع في متناول أصحاب السفن العربية أغطية محلية، بحيث لا يضطرون بعد اليوم الى تحمل مشقة الاتصال بنوادي الحماية والتعويض في الخارج.

السعودية من اهم الاسواق العربية

■ نظام سعودة شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من خدمات التأمين اخذ طريقه الى التطبيق، ولن يكون بامكان الوسيط ان يزاول اعماله في المملكة العربية السعودية انا لم يكن له شركة سعودية مسجلة في المملكة. هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟

– في الواقع ان «السعودة» مسألة مهمة جداً. ونحن كمجموعة نتابع التطورات الجارية في السوق السعودية عن كثب، ونعتبرها الأهم بين الأسواق العربية الا اننا مع ذلك لم نتخذ بعد قرارنا بشأن تأسيس شركة وساطة سعودية وفقاً لأحكام القانون الجديد. وسوف يكون هذا الموضوع على جدول أعمال الجمعية العمومية السنوية التي نعقدها في وقت قريب.

«السعودة» قد تؤدي الى الدمج بين الوسطاء

■ لم تسجل حتى الآن اية عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية، كيف تفسّر هذه الظاهرة، علما بأن الوسطاء الدوليين حققوا في ما بينهم العشرات من هذه العمليات في اوروبا واميركا وسائر انحاء العالم؟

– ان عمليات الدمج والاستحواذ لم تجد طريقها الى المنطقة العربية بعد، وربما تصبح موضوعاً مطروحاً بين الوسطاء العرب مستقبلاً، لاسيّما بعد ان تدخل عملية السعودة حيّز التطبيق في المملكة العربية السعودية.

ليس لدينا أي تحفظ عن المعيدين الافرو – آسيويين ونتعامل معهم من دون تردد

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو–آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– تظهر لنا التجارب ان المعيدين الافرو–آسيويين حسنوا أوضاعهم كثيراً خلال السنوات الأخيرة، وبعضهم بات يملك رساميل كبيرة وخبرات مهمة، خصوصاً في تقويم الأخطار العربية المطلوب التأمين عليها. وكذلك نرى ان المعيدين الافرو–آسيويين يستحقون ان يُمنحوا فرصة لإثبات قدراتهم المهنية. وليس لدينا أي تحفظ حولهم، بل أننا نتعامل مع بعضهم من دون تردد.

مهتمون بالسوق العراقي

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق. هل انتم مهتمون ببلاد الرافدين؟ وهل اتخذتم خطوات باتجاه اقامة علاقات مع شركات التأمين هناك؟

– العراق كان وما زال من أهم أسواق التأمين في العالم. ونحن مهتمون بالسوق العراقية وننتظر باهتمام كلي عودة الهدوء الى الأرض العراقية كي يمكننا ان نعاود العمل هناك.

وبكون شركتنا القابضة (HOLDING) المانية الجنسية، فإننا نساهم مع غيرنا من الشركات الألمانية في البرنامج الذي تنظمه الغرفة الألمانية للتجارة والصناعة دعماً للعراق.

ويشمل البرنامج اعداد دورات تدريبية في التأمين وإعادة التأمين للعاملين في قطاع التأمين العراقي.

القانون الجديد للتأمين في العراق

مصبـــاح كمـــال (UIB): أهل مكة ادرى بشعابها

وهـــذه هـــي مـــلاحظـــاتـنـــا عـلـــى المســـودة الاميـــركيـــة

مصباح كمال، الضامن العراقي العريق، والمدير التنفيذي في شركة يو.آي.بي. (UIB) لندن، اجاب على اسئلة وجهناها اليه حول الوضع التأميني في وطنه الأم كالآتي:

■ ماذا يمكن لـ «يو.آي.بي.» ان تقدم لشركات التأمين العراقية خلال مرحلة ما بعد تغيير النظام؟

– لقد أستبشرنا خيراً باستعادة سوق التأمين العراقي لأنفاسه بعد تعرض بعض الشركات العاملة فيه لعمليات نهب وتخريب عقب الغزو الأميركي. وربما نكون الوسطاء العالميين الوحيدين الذين قاموا بزيارة العراق في أواخر شباط (فبراير) وأوائل آذار (مارس) عام ٢٠٠٤. وبعدها بأسابيع قمنا بترتيب ندوة علمية في عمّان بعيدا عن الكسب التجاري احتفاءً بخروج السوق من حال الحصار وفتح كوة صغيرة لإطلالة أخواتنا وإخواننا في السوق العراقي على بعض ما يجري في عالم التأمين، شارك فيها ممثلو شركات القطاعين العام والخاص على حد سواء. وساهم بعض زملائنا في الكتابة عن واقع التأمين في العراق في ظل الحصار، وبعد الحرب، والتعليق على المشاريع التي كان مستشارو سلطة الائتلاف الموقتة يقومون بصياغتها لإصلاح السوق.

خلال سني الحصار أبقينا، قدر الإمكان، على اتصالنا بأركان السوق وبأشكال متعددة رغم عدم وجود تعامل تجاري بيننا. وبعد تغيير النظام عرضنا خدماتنا على الشركات في السوق ومنها غطاء موسع للتأمين البحري والبري لصالح شركات التأمين العراقية، إذ إن المستفيدين الوحيدين من حركة نقل البضائع، وما زالوا، هم شركات التأمين الأجنبية وخلافاً لما تقضي به القوانين العراقية السائدة. ولكن، وكما يقال ومن باب التبرير، للضرورة أحكامها. ومن المؤسف أن شركات التأمين العراقية لم تستفد من هذا الغطاء. ونحن نتطلع بتفاؤل الى مستقبل صناعة التأمين العراقية رغم المعاناة التي مرت بها بفضل الإرث الفني الذي تتمتع به والطلب الفعال الكبير الذي سيرافق إعادة الإعمار.

■ كيف يمكن في رأيكم تحديد حاجات العراق من مضمار التشريعات التأمينية في هذه المرحلة؟

– موقفنا تجاه حالة السوق ومستقبلها يقوم على أساس أن «أهل مكة أدرى بشعابها» ونحن مع الدعوة التي تقوم على أساس الحوار البنّاء بين جميع الأطراف العراقية المعنية بالتأمين، ولا ندّعي لأنفسنا حقا في فرض موقف أو سياسة معينة رغم اعتزازنا بهذه السوق العريقة وعلاقتنا الطيبة مع أركانها.

ورأينا هو أن وضع شروط إصلاح «إعادة هيكلة» سوق التأمين العراقي يجب ألا يكون حصراً على الاستشاريين الأجانب من أصحاب الأتعاب العالية ممن يجهلون تاريخ التأمين في هذا البلد والبيئة الاقتصادية والاجتماعية والقانونية التي تحكم عمل القطاع التأميني. يجب الاسترشاد، بجدية وبالشكل الصحيح، برأي ممارسي التأمين العراقيين في الداخل ليدلوا بمواقفهم بشأن التطوير المستقبلي لسوقهم، والأهم من ذلك إشراكهم في صياغة القوانين المناسبة ضمن المعطيات القائمة ومن بينها، مثلاً، وجود أربع شركات خاصة وشركتين للقطاع العام وشركة لإعادة التأمين تملكها الدولة.

■ هل اطلعتم على المسودة التي أعدها أحد الخبراء الاميركيين لتكون قانونا جديدا للتأمين في العراق وما هي ملاحظاتكم عليها؟

– يضم هذا القانون الذي صيغ باللغة الإنكليزية (The Insurance Regulatory Act of 2004) جوانب إيجابية غاية في الأهمية تُماشي ما هو موجود في أسواق متقدمة في العالم، وتوفر إطاراً لتأسيس جهاز متطور للإشراف على النشاط التأميني، وانشاء جمعية لشركات التأمين العراقية. ويجب الاستفادة منها وبالقدر الذي يخدم المصالح العامة لسوق التأمين. كما يضم القانون جوانب أخرى لا تستقيم مع واقع قطاع التأمين العراقي.

وحسب علمنا فقد استرشد الإستشاريون ببعض أركان التأمين في العراق كان لهم أثرهم في وضع الحدود الدنيا لرأسمال شركات التأمين.

وما يلفت النظر هو البند الأول من مسودة القانون Article 1 Title الذي يراد منه التعريف باسم القانون، لكن واضعيه يسارعون الى إقحام فقرة في هذا البند لإفهامنا أن هذا القانون يطبق على شركات التأمين العراقية والأجنبية على حد سواء. وقد كان بالإمكان تفصيله في البند ٨٤ فهذا البند هو المكان المناسب لعبارة (Article 84 Applicability of Act)، ولكن يبدو أن النية كانت معقودة أصلاً على فتح السوق أمام شركات التأمين الأجنبية دون إعداد الشركات العراقية العاملة في السوق للتنافس معها. ومحصلة ذلك هي تقويض مكانة شركات التأمين العراقية إن لم يكن القضاء عليها برحمة هذا القانون.

ويأتي بعد ذلك البند الذي يفتح الباب على مصراعيه أمام الشركات الأجنبية ومن بينها الشركات غير المقيمة (offshore) لمزاولة النشاط التأميني في العراق كما جاء في البند Article 13 Entities Which May Be Authorized to Conduct Insurance Business وبنود أخرى تحدد شروط عملها (البنود ١٢، ١٤، ١٥، ٣٠، ٤٧). وكان بإمكان واضعي المشروع تجميع شروط عمل الشركات الأجنبية ضمن فصل واحد بدل تفتيتها هنا وهناك، والأهم من كل ذلك الإلتفات الى هموم أركان التأمين في العراق بهذا الشأن.

وما يلفت النظر أيضاً أن مسودة القانون كتبت باللغة الإنكليزية وكأنها اللغة الرسمية للعراق. ووصل الاستهتار بواضعي القانون إلى اعتبار اللغة الإنكليزية هي السائدة في حال الاختلاف بين النص الإنكليزي الأصلي وترجمته إلى لغات ولهجات أخرى. فقد ورد في البند ١٦ ما يلي:

«جميع الوثائق الصادرة في العراق تكتب باللغة العربية والكردية أو اللغات أو اللهجات المحلية الأخرى واللغة الإنكليزية، لتمكين حملة الوثائق من فهمها. ومن الممكن إرفاق ترجمة شاملة بلغة أخرى لأية وثيقة صادرة. وعند قيام سوء تفسير يتم اعتماد التفسير الإنكليزي».

أي عندما يختلف طرفا العقد ويلجآن إلى التحكيم أو المحاكم العراقية فإن القضاة يفصلون في الأمر اعتماداً على النص الإنكليزي! ترى ما هي هذه اللهجات التي ستحرر بها نصوص وثائق التأمين: أهي العامية البغدادية أو لهجة الفرات الأوسط أو الموصل؟ نكظم غيظنا ونكتفي بالترحم على عبد الرزاق السنهوري وذكر تلامذته.

ويفرد القانون دوراً لما يسميه بالمنتجين المرتبطين بشركة تأمين واحدة أو عدة شركات (البندين ٤٢ و ٤٣) دون ذكر أي دور لوسيط التأمين المستقل والمحترف - أحد مكونات أسواق التأمين المتقدمة.

اضاف: ان مصدر هذا القانون هو قانون تنظيم أعمال التأمين لسنة ١٩٩٩ الأردني وتعديلاته، ومبادئ مزاولة النشاط التأميني Principles for the Conduct of Insurance Business المعتمد من قبل الجمعية الدولية لمراقبي التأمين International Association of Insurance Supervisors. وقال: ليس عيباً الاستفادة والاقتباس من قوانين قائمة. ونعرف أن الحكومة اللبنانية استقدمت خبيرين كنديين لصياغة قانون جديد للتأمين ما زال موضوعاً للمناقشة بين المعنيين به. كما قامت مؤسسة نقد البحرين باستخدام إحدى شركات المحاسبة القانونية العالمية والعاملة أيضاً في حقل الاستشارات، بوضع مشروع إطار الإشراف على قطاع التأمين. وأقدمت المملكة العربية السعودية على إجراءات مماثلة. وكل ذلك لم يتم خلال فترة وجيزة كالذي يراد للعراق. ولكن يبدو أن العراق حالة خاصة للإدارة الأميركية ويعكس نمطاً من «الميكي ماوسية» في التفكير والتدبير، فكما أن غزو العراق والإطاحة بالديكتاتورية كانا سهلين بات في ظن استشارييها أن تغيير القوانين والوشائج الاقتصادية والاجتماعية لا يختلف عن الإجراءات العسكرية والحربية.

لقد نقل عن أحد الاستشاريين، وهو مراقب التأمين في ولاية أركنساس، بعد عودته إلى أميركا أن الدهشة قد أصابته للمعرفة التي يمتلكها ممارسو التأمين العراقيون وفروع التأمين المتوفرة في العراق. وحسب علمنا، ودون معرفة التفاصيل، فإن هؤلاء قد نبهوه الى مواطن الخطأ والخطر. ونضيف بأن الإعجاب بالعراق وبالعراقيين لايضفي قيمة معينة على هذا الوطن العريق وأهله بقدر ما يُفصح جهلا بهما.

وأنهى قائلا: نحن على قناعة تامة بأن لجنة متخصصة من الممارسين الحاليين للتأمين في العراق، من القطاعين العام والخاص، بإمكانها إعادة صياغة قوانين التأمين القائمة لتتماشى مع متطلبات اقتصاد السوق المفتوح والتنافسي، وبكلفة زهيدة، ولها أن تسترشد بعد ذلك بمن تريد. وبإمكان مثل هذه اللجنة الاستفادة من دراسة قوانين التأمين في بعض البلدان العربية، كالأردن ومصر، أو غيرهما. المفارقة الكبيرة هي أن العراقيين استدرجوا لمناقشة نص انكليزي لم يكونوا طرفاً أصيلاً في وضعه.

ايلـي حنينـه (ميبا الخليج - MEPA GULF):

المعيدون الأفرو- آسيويون بحاجة الى بناء الثقة بقدراتهم كي يصبحوا مقبولين عربياً

رأي ايلي حنينه المدير العام الاقليمي لشركة «ميبا الخليج» (MEPA GULF) للوساطة ان الشروط التي وضعتها وزارة الاقتصاد والتجارة لقبول افتتاح فروع لشركات التأمين الاجنبية في ابو ظبي وغيرها من الامارات التي كانت حتى الامس القريب مقفلة في وجهها، لا تشجع الاجانب على دخول السوق.

ماذا جاء في حوارنا مع السيد حنينه:

■ هلا حددت لنا اختصاص شركتكم ونطاق عملها؟

– اختصاص شركة «ميبا الخليج» (MEPA GULF) مزاولة أعمال وساطة التأمين وإعادة التأمين. وحجم محفظتنا نحو ٣٧ مليون درهم. ويعود وجودنا في سوق الإمارات الى ٣٠ سنة خلت، ونؤمّن خدماتنا لعملاء مجموعة (UFA) الموجودين حالياً في منطقة الخليج، ونتعاون معها في تنظيم أعمالها، كما نتعاون في هذا الاطار مع الشركات الوطنية.

دور استثنائي للشركات الأجنبية

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟ وما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان تنشأ عنها؟

– في اعتقادي ان الشروط الموضوعة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة لن تشكل حافزاً لدخول الشركات الأجنبية الى سوق مشبعة بعدد كاف من الشركات، خصوصاً الوطنية منها التي لها الحصة الكبرى، بمعنى ان لا دور للشركات الأجنبية ما لم تحمل معها جديداً، لا سيّما في فرع التأمينات الصحية الذي يشهد إقبالاً من الجمهور.

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي، وربما غيرها من الامارات، هل سبق ان تعاملتم مع تلك الشركات؟ وهل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

– حصة الشركات الأجنبية في سوق الإمارات الإجمالي محدودة كونها محصورة في عدد من الفروع، وبالأخص في سوق أبو ظبي، حيث يلحظ القانون إلزامية تغطية الشركات الوطنية للتأمينات الحكومية، والمعروف عن خدمات الشركات الأجنبية انها جيدة وتحاول تطويرها، وهي تعتبر العميل ملكاً لها، لوعيه واطلاعه على الأسعار في أماكن أخرى.

■ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين ؟

– بحكم وجود مكاتب لشركتنا في لندن وباريس وايطاليا، تمر غالبية عملياتنا بها، ولا تحوّل الا في حالات محدودة الى السوق العربي، وبالأخص الى لبنان والبحرين حيث نسند اليها الجزء اليسير.

اضاف: وفي الواقع ما يفتقر اليه المعيدون الأفرو–آسيويون هو الثقة بهم، ولعلها بدأت تتوافر لدى بعض الشركات في الإمارات التي تسند إليها هروباً من الأسعار في أسواق الإعادة العالمية.

توسع ونتائج واعدة

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ وتلك التي ترتقبونها خلال العام ٢٠٠٥؟

– النتائج مريحة ومطمئنة، فقد حققنا زيادة في النمو في سوق الإمارات بنسبة ١٥ في المئة عن العام ٢٠٠٣، وبالتحديد في سوق إمارة دبي التي شهدت فورة تأمينية ليصل نمو أقساطنا هناك الى ٢٥ في المئة. ونأمل خلال سنة ٢٠٠٥ ان تلقى خطواتنا التحضيرية على كل المستويات النجاح لا سيّما في أبو ظبي، حيث فورة المشاريع والحركة العمرانية الكثيفة، ولدينا كل الأمل ونحن متفائلون بالمستقبل.

NR
National Resources Insurance Services Est.
PROVIDING PROFESSIONAL ADVICE
Head Office
Tel.: 971 (2) 6675600
Fax: 971 (2) 6675660
P.O.Box: 71950
Al Hosn Plaza
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

جـــورج الفـــرزلـــي (PMC RE) :

لشركات الإعادة الأفرو-آسيوية سمعة جيدة وليس لنا أي تحفظ حول التعامل معها

«بي ام سي ري» (PMC RE) شركة متخصصة بوساطة الإعادة، وحديثة العهد نسبيا، إذ لم يمض على تأسيسها سوى خمس سنوات، ومع ذلك فهي على علاقة وطيدة بمعظم شركات الإعادة، العالمية منها والإقليمية.

وذلك يعود الى ان رئيسها التنفيذي جورج الفرزلي، تعاطى إعادة التأمين لفترة زمنية طويلة نسبياً خلال عمله في التأمين المباشر، وكوّن لنفسه صداقات مميزة مع كبار المعيدين في العالم. وهو يعرف عن كثب السياسات التي تتبعها كل من شركات الإعادة في تعاطيها مع الأخطار. وهذا الواقع سهّل على «بي ام سي ري» (PMC RE) مهمة اختيار المعيد المناسب للخطر الذي تسعى الى تغطيته.

ويقول جورج الفرزلي في الحديث الذي أدلى به إلينا ان الاستعانة بوسيط الإعادة توفّر على شركة التأمين الكثير من الوقت والعناء في البحث عن المعيد المناسب.

وعن التحول الذي طرأ على موقف شركات التأمين العربية من المعيدين العرب والأفرو-آسيويين يؤكد جورج الفرزلي ان تحولاً فعلياً طرأ، وان حصة المعيدين الاقليميين من الأقساط العربية تتزايد يوماً بعد يوم.

البيان ■ درجت شركات التأمين العربية خلال العقود الماضية على التعامل مباشرة مع المعيدين الدوليين، وكان هؤلاء يشجعونها على ذلك. ولوحظ خلال السنوات القليلة الماضية ان المعيدين الدوليين اخذوا يتشددون في تعاملهم مع الشركات العربية.

هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟ وما هي التكلفة الاضافية التي يتكبدها المستهلك العربي جراء هذا التحول؟

– هناك مزيد من الاستعانة بشركات وساطة الإعادة من قبل شركات التأمين في السنوات الأخيرة. وهذا مردّه بالدرجة الأولى إلى التشدد من قبل المعيدين الدوليين. إن الوسيط الذي يتمتع بشبكة اتصالات واسعة مع معظم المعيدين، بإمكانه أن يقارب شركات إعادة متعددة حول ملف معين أو يختار ان يقارب فقط المعيدين الذين قد يتعاملون، حسب رأيه وخبرته، مع خطر أو اتفاق أو منطقة معينة.

إن المعيد قد يضع حظراً على بلد ما بسبب الحرب أو التوتر الأمني، وقد لا يقبل أخطاراً لا تندرج ضمن سياسته الاكتتابية في المنطقة ولكن في الاجمال، إن المعيدين يفضلون التعامل، عبر الوسيط أو مباشرة، مع شركات التأمين التي تدخل ضمن توجهاتهم المهنية وهم لا يضعون حظراً على منطقة بل قد يضعون هذا الحظر على شركات أو على أخطار معينة.

أن الوسيط الذي هو على بينة من هذه المعطيات يمكنه أن يتعامل مع المعيدين بهذه الخلفية، موفراً الكثير من الجهد الذي قد يبذل من قبل شركات التأمين. وهذا أمر إيجابي لكل الأطراف ولا يفرض عموماً أية تكلفة إضافية بل إنه في مجالات كثيرة، ينتج عنه توفير في التكلفة والوقت ووضوح في الشروط.

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءا من تونس ومرورا ببيروت وانتهاء بالخليج العربي. كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟

– إن منطقتنا في نمو دائم والوسطاء الدوليون يودون ربما التواجد المادي فيها، لزيادة حصتهم في السوق.

إن سوريا والعراق جاذبتان وواعدتان. كما ان سوق المملكة العربية السعودية واعد جداً. وهذا يحفزهم على التواجد في منطقتنا، علماً إن الوسطاء الدوليين لديهم حصة كبيرة حالياً، وخصوصاً في ما يتعلق بقطاعي الطاقة والطيران. اعتقد إن تواجدهم سيؤدي بهم إلى التطلع للعمل على فتح فروع أخرى كانت تعتبر سابقاً بالنسبة إليهم غير مجدية اقتصادياً.

إن افتتاح أي فرع أو شركة يجب إن يقدم قيمة مضافة وإلا فلا مبرر لذلك، واعتقد انهم سيكونون على تماس مباشر مع الشركات وسيسعون بالطبع إلى تقديم منتجات التأمين عبر البنك Bancassurance وخدمات التجزئة Retail على غرار ما هو متواجد في الأسواق الأوروبية.

ولا بد من الإشارة إلى إن الكثير من الوسطاء العرب في المنطقة هم فاعلون وعلى اتصال يومي بكافة الأسواق التي يتعامل معها الوسطاء الكبار أيضاً، وباستطاعتهم (أي الوسطاء العرب) تلبية حاجة الشركات بفعالية وبتكلفة مناسبة. إننا في حالات كثيرة نتعامل مع سوق لندن مثلاً وغيرها، كممثلين لهم أو كمراسلين (Correspondant) لما في ذلك من منفعة لأسواق التأمين العربية.

الاستعانة بوسيط الإعادة توفّر على الشركة المسندة الوقت والجهد وتختصر نفقاتها

السعودية أهم الأسواق العربية على الإطلاق ونحن ننتظر توضح الأمور كي نبدأ عملية التأسيس

■ نظام سعودة شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من خدمات التأمين اخذ طريقه الى التطبيق.

ولن يكون بامكان الوسيط ان يزاول اعماله في المملكة العربية السعودية انا لم يكن له شركة سعودية مسجلة في المملكة. هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟

– سوف نتابع أعمالنا في المملكة، لم ننته من بت التفاصيل الكاملة لشركة الوساطة المقترحة مع الشركاء المحتملين.

هنالك عدة احتمالات للعمل ما زلنا ندرسها بجدية ولن نتسرّع.

وبالنظر إلى معطيات عديدة يفرضها القانون الجديد، فان دارسة الجدوى هي المفصل الأهم. فالهدف من تأسيس أي شركة هو الربح في النهاية.

إننا نراقب أيضاً تفاعل شركات التأمين والوساطة مع القانون الجديد. فلا شك بأن السوق السعودي واعد جداً، وسوف نعمل على تطوير محفظتنا في المملكة.

■ لم تسجل حتى الآن اية عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية. كيف تفسّر هذه الظاهرة؟

– يمكن ألا نرى عمليات دمج بين الوسطاء في المستقبل القريب، وهذا مردّه في الدرجة الأولى الى أن شركات الوساطة العربية لها طابع شخصي أو عائلي. فنحن كبداية نتمنى أن تكون كل شركاتنا «مساهمة» تماماً كشركات التأمين.

إن الوسيط العربي عادة ما يعمد إلى التحالف مع وسيط دولي لتقوية تواجده وتفاعله في السوق. كما إن ازدياد عمليات الدمج بين شركات التأمين قد يؤدي أو يزيد من فرص عمليات الدمج أو الاستحواذ بين الوسطاء.

إن دمج شركتي وساطة أو توسعة حلقة المساهمين في شركة وساطة لا بد من ان يؤديا في النهاية إلى مزيد من القدرة والقوة لما فيه مصلحة كل الأطراف.

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو-آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– أننا من حيث المبدأ نتعامل مع غالبية المعيدين، إلا إن هذا التعامل يبقى مقيداً أو مشروطاً. فالأولوية لدينا هي لحماية شركات التأمين، بالإضافة الى إن بعض هذه الشركات قد تفرض معيدين معينين من حيث التصنيف أو الخبرة.

لاشك بأن التعامل مع شركات الإعادة الأفرو-آسيوية، قد ازداد في السنوات الأخيرة ونأمل بمزيد من التعاون في المستقبل.

تبقى الإشارة إلى أهمية أن تتمتع الدول التي تتواجد فيها شركات الإعادة هذه، باستقرار سياسي مريح وباستقرار للقوانين والتشريعات، وان يتمتع القضاء بالعدالة والنزاهة التامتين.

السوق العراقي يستوعب جميع الاطراف

■ يعلّق كثيرون من الضامنين والوسطاء آمالا كبيرة على عودة الأمن الى العراق. هل انتم مهتمون بالعراق؟

– إننا نأمل ان ينعم العراق بالهدوء والاستقرار على كافة الصعد. ونتطلع باهتمام إلى إقامة تعاون عمل مع هذا السوق الكبير، ولكننا نتريث بانتظار توافر الأمن واستقرار البلد.

إننا نغطي حالياً أخطاراً بحرية وغيرها من الأخطار ولدينا علاقات مهمة مع أشخاص عراقيين مهتمين بهذا القطاع، علماً ان الجميع يشهد بالكفاءة العالية التي يتمتع بها الأفراد العراقيون في قطاع التأمين.

نتمنى عودة السلام إلى هذا البلد واني على ثقة بأن المجال واسع لكل الأطراف للعمل والتعاون.

روبير جنفزيان (CITY INSURANCE SERVICES):

نلمس تحولاً ايجابياً في مواقف شركات التأمين العربية من وسطاء الاعادة

«الاستعانة بوسيط الاعادة لا تؤدي الى تحميل المستهلك العربي اية تكلفة اضافية، بل على العكس من ذلك، فانها تؤدي احيانا الى خفض الاسعار، وتحسين نوعية الغطاء الذي يجري اصداره حماية لمصالح المستهلك».

هذا القول هو لرئيس شركة «سيتي» لخدمات التأمين في الاردن السيد روبير جنفزيان الذي تحدث الينا عن دور وسيط الاعادة، وتطلعات «سيتي» (CITY) المستقبلية سواء في العراق او في المملكة العربية السعودية.

■ هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟

– لا يخفى على أحد اليوم سبب التغير في مواقف المعيدين الدوليين خلال السنوات القليلة الماضية وقد لمسنا تبعا لذلك تحولا في موقف شركات التأمين العربية حيث أدركت الميزات التي يمكن أن تتمتع بها من خلال تعاملها مع المعيدين من خلال وسطاء الإعادة وما يقدمونه من خدمات خصوصا اثناء الفترات التي تشهد تشددا من قبل المعيدين.

وهذا التحول له الكثير من الايجابيات للشركات كما هو لوسطاء إعادة التأمين.

ولا نرى ان الاستعانة بوسيط الاعادة تؤدي الى تحميل المستهلك العربي تكلفة اضافية، بل ربما يكون هناك توفير في المحصلة النهائية.

اهمية دور وسطاء الاعادة

■ معظم وسطاء الاعادة الدوليين اتخذوا مواقع لهم في المنطقة العربية بدءا من تونس، مرورا ببيروت، وانتهاء بالخليج العربي. كيف تنظرون الى هذا الاقبال على المنطقة العربية؟

– أن اتخاذ الوسطاء الدوليين لمواقع لهم في المنطقة العربية دليل على أهمية الدور الذي يضطلع به هؤلاء الوسطاء. ولا شك في أن هذا الإتجاه له ما يبرره حيث أن مثل هذه القرارات تتخذ بعد دراسات جدوى تتضمن الأخذ في الإعتبار التوقعات المستقبلية لتطور أسواق المنطقة وأن هذه الشركات العالمية ستغذي المنطقة بخبرات ستساهم في تطوير الاسواق المحلية.

■ هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟

– الموضوع قيد الدراسة بالنسبة لنا ولدينا خطط بهذا الخصوص ولكننا نراقب الاوضاع والتجارب الاخرى ومدى الجدوى الاقتصادية قبل اتخاذ قرارنا النهائي.

■ لم تسجل حتى الآن اية عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية. كيف تفسّر هذه الظاهرة؟

– هناك اختلاف واضح بين طبيعة المؤسسات في الوطن العربي والمؤسسات الدولية في كثير من النواحي ولانجد وجها للمقارنة بين أحجام وسطاء التأمين في المنطقة العربية والوسطاء الدوليين أو الأسس الإقتصادية التي تتحكم بمثل تلك القرارات لديهم.

متفائلون من تطور المعيدين الافرو – آسيويين

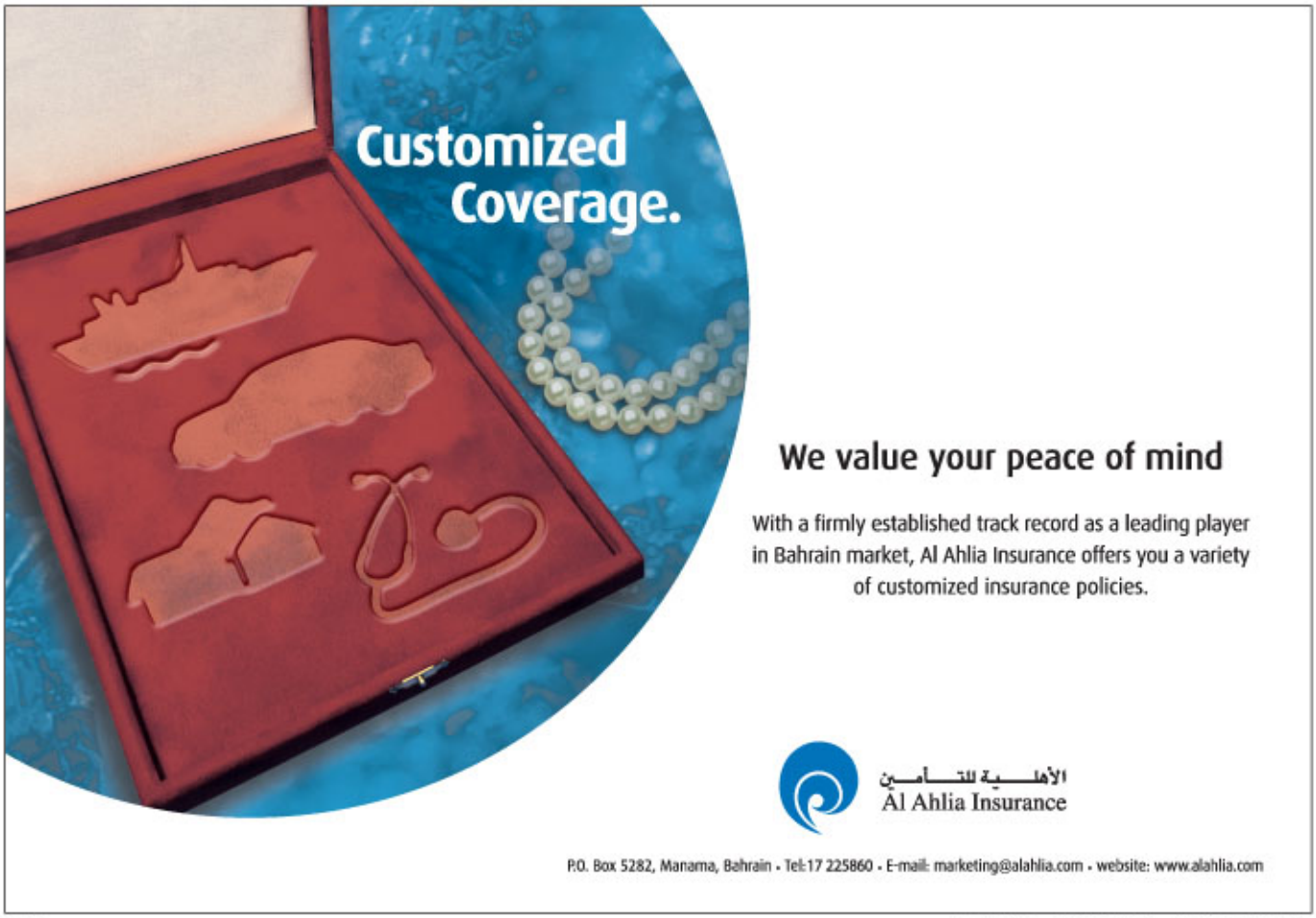
■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات

الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– لا شك أن من أهم العوامل التي تحكم تطور هذا التعامل هو الإستقرار في سياسات تلك الشركات وقدرتها على تقديم خدمات ذات مستوى يمكن مقارنتها بما يقدمه المعيدون الدوليون. ونحن متفائلون ولكن هذا التطور لا بد أن يأخذ فترة من الزمن قبل بلوغه المستوى المطلوب.

■ هل انتم مهتمون بالعراق؟

– العراق سوق كبير وواعد ولدينا الكثير من الارتباطات مع الشركات العراقية أو العاملين في هذا القطاع اضافة الى خطط مبدئية للعمل هناك ونحن بانتظار تحسن الأجواء السياسية والإقتصادية قبل الشروع في أية خطوات عملية.



د. امين عبدالله (الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE):

التحولات الجارية في صناعة التأمين في سوريا ستظهر تباعا

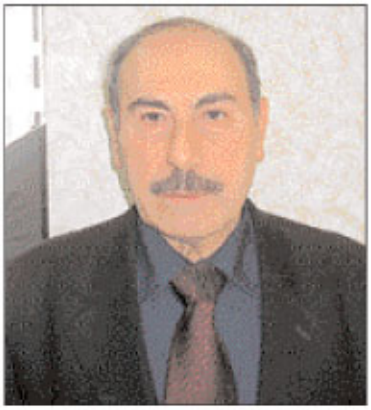
تأليف هيئة الاشراف على التأمين في سوريا هو الخطوة الاولى باتجاه اقامة القاعدة الاساسية لصناعة التأمين التي سوف يصار الى بنائها خلال هذه الحقبة. والتحولات المرتقب حصولها في سوريا على مستوى التأمين ستظهر تباعا وهي ستؤول الى تقديم الخدمة الافضل للمواطن السوري.

هكذا يقيم رئيس مجلس ادارة شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين (ARAB UNION RE) الدكتور امين عبدالله، الخطوات التي بدأت سوريا تخطوها في مضمار اعادة فتح سوق التأمين في سوريا امام المستثمرين الراغبين في تأسيس شركات تأمين خاصة.

وخلال جولة الافق التي اجريناها مع الدكتور عبدالله، اكد لنا ان وسطاء الاعادة العرب قاموا بتحويل قسم كبير من اسناداتهم الى شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية، وهذا ما ساعد على تخفيض تكلفة التأمين.

ولا يرى الدكتور عبدالله ضيرا في وجود وسطاء الاعادة الاجانب في المنطقة طالما انهم هم الذين يعنون بترتيب التأمينات الخاصة بأخطار الطاقة والنفط.

وعن المساهمة المتواضعة للضامنين والمعيدين العرب في مجمعات الاعادة الافرو– آسيوية يشير الدكتور عبدالله الى انها تعود الى ان الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين لم يمض عليه الوقت الكافي كي يقلع بصورة افضل.



البيان ■ ما هي التطورات التي ترتقبون حصولها، بعدما جرى تأليف الهيئة السورية للاشراف على التأمين؟

– مما يلفت الانتباه في سوق التأمين السورية ان عام ٢٠٠٤ كان عاما للتأمين بامتياز حيث صدر المرسوم رقم ٦٨ تاريخ ٢٠٠٤/٩/٢٦ بإحداث هيئة للرقابة والاشراف على التأمين واعادة التأمين في سورية لتنظيم سوق التأمين والاشراف عليه، وهذا يعني ان تحولات مهمة في ما يتعلق بالنشاط التأميني قد بدأت خطواتها الاولى بإحداث القاعدة الاساسية للانطلاق لمواكبة المتغيرات، وسوف تظهر تباعا آثار هذه التحولات في الخدمات التأمينية بما يخدم المواطن في سورية ويطور هذه الصناعة الهامة التي ترفد الاقتصاد الوطني بروافد مدخرات التأمين لتنميته وحمايته وتحقيق التقدم الاجتماعي والعلمي المطلوبين.

■ هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية من شركات الاعادة العربية غداة الانتكاسات التي تعرضت لها شركات الاعادة الدولية؟

– ان انكفاء المعيدين الدوليين عن التعامل مع شركات التأمين واعادة التأمين العربية بعد احداث ١١ ايلول (سبتمبر) عام ٢٠٠١ في اميركا جاء نتيجة الخسائر المادية الكبيرة التي لحقت بهم من جرائها، اذ ظهر ذلك جليا منذ ذلك التاريخ من خلال تشدد تلك الشركات في شروط التأمين التي تمنحها والعمولات التي تدفعها لشركات التأمين العربية، او الاسعار التأمينية العالية، ولقد بلغ الامر ان اوقفت التعامل مع شركات الاعادة العربية ومع شركات التأمين العربية، التي تكون نتائج التعامل معها غير اقتصادية حتى ولو لفترات متقطعة. هذا التحول في سياسات شركات اعادة التأمين الدولية وفر فرصة قد تكون نادرة لشركات الاعادة العربية لرفع وتيرة التعاون في ما بينها ومع شركات التأمين العربية وزيادة حجم التعامل البيني لضمان استمرارية الخدمات التأمينية التي توفرت للمؤمن لهم، وتنويع وتحديث هذه الخدمات بما يؤمن الطمأنينة للمؤمن لهم وشركات التأمين بأن الضامن المحلي او الاقليمي اصبح في ملاءته وكفاءته قادرا على توفير الغطاء التأميني المناسب، وهو الى ذلك يقدم الخدمات التي كان يقدمها معيدو التأمين العالميون وبشكل يلبي الحاجات التأمينية المتنوعة والمتجددة.

وسطاء الاعادة العرب حولوا قسما كبيرا من اسناداتهم الى شركات الاعادة العربية

■ كيف تنظرون الى قدوم وسطاء الاعادة الدوليين الى المنطقة العربية؟ وهل ان وسطاء الاعادة العرب يقبلون على اسناد اعمالهم الى المعيدين العرب؟

– اللافت ان وسطاء التأمين العرب قاموا بتحويل قسم كبير من نشاطاتهم الى المنطقة العربية والافرو – آسيوية نتيجة السياسات الجديدة التي اتبعتها شركات اعادة التأمين العالمية، وهذا ما ساعد على تخفيض كلفة التأمين على المستهلك العربي في الاخطار التي يمكن تغطيتها محليا او اقليميا، حيث قام العديد من وسطاء التأمين العرب بنقل مركز اعمالهم الى تونس او بيروت او الخليج.

لكن، طالما ان قسما كبيرا من الاخطار غير العادية كأخطار النفط والطاقة والطيران ما زال يعاد تأمينه لدى شركات اعادة التأمين الدولية الكبرى، فإن وجود وسطاء تأمين دوليين يظل امرا مفيدا لاصحاب المشاريع والممتلكات العربية ذات القيمة العالية، واستمرار اهتمامهم في المنطقة العربية يخلق ايضا جوا من المنافسة مع وسطاء التأمين الذين يعملون على المستويين المحلي والاقليمي، الامر الذي ينعكس على مصالح مستهلكي خدمات التأمين العرب في تنوعها وتخفيض تكاليفها.

■ ما هو تعليقكم على النظام الجديد الذي جرى اعتماده في المملكة العربية السعودية والذي يشرع التأمين التعاوني؟

– ان اي نظام تأميني جديد في المملكة العربية السعودية الشقيقة او غيرها يجد فورا من يهتم به ويتابعه من اصحاب المصالح للاستفادة منه بأحكامه وشروطه والاهداف التي وجد من اجلها والتي تخدم في المحصلة شرائح واسعة من افراد المجتمع والمتعاملين معه.

لا حاجة لدمج شركات الوساطة العربية

■ كيف تفسرون عدم حصول عمليات اندماج بين الوسطاء العرب؟

– لا اعتقد ان وسطاء التأمين العرب يحتاجون وبشكل ملح الى اي نوع من الدمج في ما بينهم حتى الآن حيث يقدم كل منهم الخدمات التأمينية لشركات التأمين واعادة التأمين وللمؤمن لهم بما يتناسب مع واقعه وملاءته وظروفه وامكاناته. وعندما يحتاج بعضهم الى الاندماج مع الآخرين فانه سيجد الوسيلة المناسبة للتنسيق والتعاون وحتى الدمج.

اما وسطاء التأمين الاجانب فقد يكونون مضطرين لمثل هذا الاجراء لخلق ملاءة اكبر مالية وفنية تمكنهم من توسيع قاعدة الخدمات التأمينية التي يقدمونها لجمهور المستهلكين المنتشرين في دول متعددة، مستفيدين من اسم كل منهم للمحافظة على عملائه وتكوين قاعدة اكبر للانطلاق وضغط النفقات واختيار الكادر الفني المؤهل والقادر على تقديم المشورة الفنية اللازمة واقناع اطراف التعامل في العقود التأمينية بابرامها بشفافية وقناعة كل طرف من الاطراف فيها.

■ كيف تفسرون المساهمة المتواضعة للضامنين والمعيدين العرب في مجمعات الاعادة الافرو– آسيوية؟

– بالنسبة الى الاتحاد الافرو– آسيوي لشركات التأمين واعادة التأمين الذي انعقد مؤخرا في البحرين، فبالرغم من اهميته من خلال الدور الذي يضطلع به، لوحظ فيه فعلا تدني نسبة المشاركة من شركات التأمين العربية، اما بسبب ان طاقاته الاستيعابية لا زالت متواضعة او لان معظم شركات التأمين العربية قد تعودت على التعامل مع الاسواق الغربية. ولعل الاهم من ذلك كله ان هذا الاتحاد لم يمض عليه الوقت الكافي الذي يمكنه من الاقلاع بصورة افضل مع العلم ان الامانة العامة لهذا الاتحاد تعمل بكل امكاناتها لدفع هذا الاتحاد كي يوسع مظلة الخدمات التي يقدمها والضمانات التي يمنحها. ومن الملاحظ ان اعمال هذا الاتحاد تنمو سنويا بشكل مقبول خصوصا في مجال تبادل المعلومات والخبرات والاعمال واقامة الدورات التدريبية الجيدة.

تاريخ الضامنين العراقيين يشهد على حرصهم على اقامة علاقة مميزة مع المعيدين العرب

■ هل انتم مهتمون بسوق التأمين العراقية؟ وهل تنوون تقديم الدعم لشركات التأمين العراقية؟

– من منا لا يرغب بعودة الأمن الى العراق؟ الاستقرار في العراق والحفاظ على وحدته وعروبته وحريته امور اساسية للعراقيين مثلما هي الحال لاشقائهم وجيرانهم وحتى الدول الاوروبية والآسيوية. وكلنا يترقب قيامة العراق الموحد المستقل الحر لكل ابنائه بخيراته وامكاناته البشرية والمادية. فالعراق القوي المستقل يعني الحفاظ على حقوق العرب ومصالحهم وكرامتهم.

لكن لا نعتقد ان الوقت حان لاقامة علاقات عمل مع شركات التأمين العراقية، فهي ما زالت اسيرة الاحتلال وعندما يتولى اخواننا العراقيون حكم انفسهم فإن العلاقات على مستوى شركات التأمين واعادة التأمين يمكن اقامتها وترسيخها معهم حيث يحرص الاخوة في العراق على علاقات متميزة مع شركات التأمين واعادة التأمين العربية وبشكل مستمر. هذا تاريخهم وهذا طريقهم ولا نعتقد انهم سيخرجون عنه مهما كانت الضغوط كبيرة.

حبيب جعلوك (جي.آر.أس. GRS):

خفض سقوف اغطية الاعادة اوجب على شركات التأمين المباشر ان تستعين بوسطاء الاعادة

حبيب جعلـوك، احـد الاركـان الثلاثـة فـي شركـة جنـرال ري انشورنـس سرفيسـز GENERAL REINSURANCE SERVICES (GRS) اوضح في حديثه الى «البيان» التطورات الجارية في اسواق الاعادة في العالم.

واشار الى ان عالم التأمين وإعادة التأمين شهد بعد الحادي عشر من أيلول (سبتمبر) ٢٠٠١ تحولا جذريا، إذ انه شهد اختفاء عدة شركات تأمين واعادة تأمين من السوق. من هذا المنطلق فقد أصبحت القدرة الاكتتابية المعروضة أقل بكثير مما كانت عليه قبل التاريخ المذكور.

لذا شهد السوق تشديداً من قبل المعيدين الدوليين، ليس فقط مع الشركات العربية، لابل مع باقي الشركات حول العالم.

أما بالنسبة لنا كوسطاء إعادة تأمين فقد لاحظنا أن معظم شركات التأمين العربية استجابت أو تستجيب للشروط المستجدة لمعيدي التأمين ونتيجة لذلك فقد لمسنا إقبالا أكثر للاستعانة بنا من قبل شركات التأمين وذلك ناتج بالدرجة الأولى عن تخفيض القدرة الاكتتابية في مجمل الاتفاقية (Capacity Treaties) حيث اصبحت تخضع لسقف يسمى الحد الاقصى للحدث الواحد (EVENT LIMIT) مما جعل الحاجات للإسناد الاختياري اكبر مما كانت عليه وهذا تحول ايجابي بالنسبة لوسطاء إعادة التأمين، حيث أنه وبفضل علاقاتهم المميزة مع معيدي التأمين يستطيعون الحصول على شروط قد تكون أفضل من التي قد تحصل عليها شركات التأمين نفسها.

وقال ان إقبال وسطاء الإعادة الدوليين على منطقتنا العربية ناتج عن التطورات التي تشهدها الأسواق العربية وإمكانياتها المستقبلية في الخليج العربي وباقي الدول العربية. فالمشاريع الكبرى التي يجري إنشاؤها في هذه البلدان والمشاريع المستقبلية والأمل في تحسين الأوضاع في العراق وانفتاح هذا السوق الواعد وما يمثله من (Potential) بالنسبة لمجالات عدة ومنها بالتأكيد مجال التأمين، هذه كلها أسباب ودوافع لوسطاء إعادة التأمين الدوليين لإثبات وجودهم في المنطقة.

وبالنسبة لسوق التأمين السعودي قال: قمنا باتصالاتنا ودرسنا إمكانية التعاون لتلبية متطلبات التحول الجديد في السوق السعودي ونأمل بأن نستمر بخدماتنا للشركات المسندة التي تتعامل معنا دون أية عوائق.

وأشار ان الدمج أمر سيصيب الأسواق العربية وبالأخص السوق اللبناني والأردني. وما يؤخره ان معظم الشركات يملكها اشخاص او عائلات او ربما حكومات.

وقال ان التعامل بين شركات التأمين العربية

والمجمعات الافرو- آسيوية يحتاج إلى تطوير وتوسيع وهنا يتطلب جهداً من قبل الأطراف المعنية للوصول إلى هذا الهدف وكسب كل طرف ثقة الآخر. وللوصول لهذا الهدف المنشود على المسؤولين في هذه المجمعات القيام بجهود لتسويق أنفسهم (MARKETING).

وختم قائلا: نحن مهتمون بالعراق ولدينا علاقات جيدة مع شركات التأمين العراقية ونأمل أن تعود الأجواء المؤاتية ليعود سوق العراق، إلى ما كان عليه، سوقاً رائداً بشركاته المباشرة وبشركة الاعادة العراقية التي منها وفيها تخرج وتدرب كثير من الضامنين العرب والأجانب.

مع دلتا للتأمين ...

ثق أنك بأيدٍ أمينة ...

كافة أنواع التأمين:

بحري، حريق، حوادث عامة، سيارات، تأمينات هندسية، صحي.

المكتب الرئيسي:
جبل عمان / الدوار الاول - عمارة أسترا - هاتف ٤٦٢١٥٦٢-٤٦٤٠٠٠٨-٤٦٣٧٠٩٢
ص.ب. ٣٠٥٥ عمان ١١١٨١ الاردن.

شركة دلتا للتأمين المساهمة المحدودة
DELTA INSURANCE CO LTD

هنري شلهوب (UFA): مشروع القانون الكندي ذهب الى غير رجعة

أعقد آملاً كبيراً على وجود عدنان القصار في وزارة الاقتصاد

الحديث مع هنري شلهوب رئيس مجموعة الـ (UFA) للتأمين لا بد ان يتشعب حول امور عدة اذ يحمل اكثر من «بطيخة» في يد واحدة. فالى مشاغله التأمينية الاقليمية والدولية يشغل نفسه بالرياضة، وبكرة السلة خاصة، فما كاد يستقيل من رئاسة نادي «الشانفيل» حتى دعي الى ترؤس نادي «الحكمة» (اكبر الأندية اللبنانية) وقد قبل الحكماويون بشروطه وتم ترئيسه. – راجع الكادر بجانبه –

وفي حوارنا حول مجموعته ومشاريعها الجديدة ورأيه في مشروع قانون التأمين الجديد في لبنان، ابتسم ابتسامة عريضة وبكل ثقة قال: «القانون الكندي» ذهب الى غير رجعة.. واذ فضل تعديل القانون الحالي الافضل والاقرب الى التحقق تمنى الا تمس حقوق الشركات العائلية ركيزة الاقتصاد اللبناني.

وتحدث عن مشاريعه الجديدة مبديا تفاؤله بالسوقين السورية والسعودية حيث أسس شركة في الأولى ويؤسس أخرى في الثانية. وأخيرا دعا زملاءه الى التنافس السليم.

■ علمنا انك نلت ترخيصا لافتتاح شركة وساطة تأمين في سوريا.. ماذا تخبرنا عنها ومتى تبدأ نشاطها؟ وهل تعتزم تأسيس شركة تأمين مباشر عندما يبدأ الترخيص؟

– بالفعل حصلنا على ترخيص لانشاء شركة وساطة تأمين (اوف شور) وهي بدأت العمل، وبانتظار صدور قانون التأمين الجديد والبدء بالترخيص فسوف تكون لنا الافضلية للحصول على اول ترخيص فيها.

■ من هم شركاؤك في سوريا؟

– ليس لي اي شركات، فالشركة مملوكة من الـ (UFA) كليا.

ذهب الى غير رجعة

■ أين أصبح مشروع القانون الجديد الذي عرف بـ «القانون الكندي»؟

– مشروع القانون الكندي ذهب الى غير رجعة، فهو لا يتلاءم مع تقاليد وعادات اللبنانيين، لا سيما في بلد صغير كلبنان معظم شركاته ذات طابع عائلي، اضافة الى ما يفرضه من احتياطات فنية اذا نفذت يصبح قطاع التأمين في مهب الريح.

يتابع السيد شلهوب: اني ارى في القانون الحالي كل ما يحتاج اليه القطاع ويمكن ان يتم تعديل بعض مواده لتتماشى مع التطور الذي حصل ولسد بعض الثغرات فيه، وكما جاء في «البيان» على ألسنة عدد كبير من الزملاء ان ادخال تعديل على القانون الحالي هو الافضل والاقرب الى التحقيق، وانا واثق بأن ذلك سيحصل لمصلحة الجميع.

التأمين عبر المصارف

■ هل تحترم المصارف مزاولة التأمين عبر شبابيكها أم أنها تزاول أنواعاً أخرى من التأمينات؟ وهل ترون ضرورة إصدار تشريع خاص يرعى هذا النوع من التأمين؟

– بالنسبة الى شركتنا (UFA) فإن محفظة التأمين عبر المصارف لديها يصل إجماليها الى مليونين ونصف المليون دولار، وهو عنصر مهم يدفع الى توسيع هذه المحفظة عبر شبابيك البنوك الثلاثة التي نتعاون معها في هذا المجال. وهذه البنوك، الى تسويقها منتجاتنا، تجير لنا بعض التأمينات الخاصة بعملائها.

وفي رأيي ان قانوناً خاصاً لمزاولة التأمين عبر المصارف لا ينفع، اذ لا يمنع ان تتولى احدى شركات التأمين التابعة عملية الاكتتاب.

اية منتجات تسوقون؟

■ ما أهم المنتجات التي تسوقونها حالياً والتي سوف تقدمونها للمستهلكين؟

– المستهلك اللبناني متطلب دائماً ولكن يلزمه وقت للوقوف على أهمية المنتج واختباره، وهذا ما حصل مع تغطية البطالة التي أطلقناها منذ سنتين، والتي بدأت اليوم تستقطب اعداداً من طالبيها، وكذلك بوليصة تأمين السيارة لسنتين مع حافز اعطاء صاحب البوليصة بطاقة فيزا ائتمانية بقيمة تسليفية تساوي قيمة البوليصة مقسطة على ١٢ شهراً.

شركتان في السعودية وتعاون مع كريدي سويس

■ ما آخر مشاريعك التوسعية في البلدان العربية؟

– نعتزم افتتاح شركة تأمين في المملكة العربية السعودية بالتعاون مع بنك كريدي سويس، والسلطات المعنية هناك اعتبرت ان وكالتنا مع الفروع الثلاثة العائدة لشركتنا تساوي ٤٠ مليون ريال. ونعمل على تعزيز رأس المال الى ٦٠ مليوناً بحسب الشروط القانونية الواردة في المراسيم التطبيقية للقانون الجديد.

مطمئن الى وزير الاقتصاد

■ هل من معوقات تقف أمام نشاطكم في السوق؟

– أنا في غاية الاطمئنان لتولي السيد عدنان القصار وزارة الاقتصاد والتجارة، وأنا من المتفائلين بالوصول الى نتائج مرضية كونه مطلعاً على أدق تفاصيل قطاع التأمين الى المامه بكل شؤون وشجون القطاعات الاقتصادية كافة.

انتاجنا: ٣٠ مليون دولار

■ ماذا عن نتائج شركتكم لسنة ٢٠٠٤؟

– نحن من الحريصين على اتباع سياسة محافظة تتناسب مع الاوضاع والظروف الاقتصادية الصعبة، لذلك صممنا على ان تظل محفظتنا في حدود الـ ١٠ ملايين دولار، وكذلك الأمر في السعودية والإمارات العربية حيث يشكل مجموع الأقساط ٣٠ مليون دولار.

تعاونوا بصدق

■ كلمة اخيرة؟

– لي رجاء اكرره دائما من على صفحات «البيان» بأن يكون التعاون السليم هو شعار الزملاء الضامنين جميعا، وألا تتجاوز المنافسة فيما بينهم حدود العقلانية والاسعار العلمية الصحيحة، وان يختاروا لتمثيلهم من هم النخبة النقية والتي لا تشوّه تصرفاتها سمعة القطاع ككل.

شلهوب رئيسا لنادي الحكمة:

طموحي خلق مؤسسة رياضية بعيدة عن المشاكل الطائفية

على هامش حديثنا مع السيد شلهوب سألناه:

■ كيف حصل ان انتقلت الى رئاسة نادي الحكمة وما خلفية انتقالك؟

– طلبت مني ادارة نادي الحكمة التعاون لانقاذ النادي بعد استقالة السيد انطوان شويري، وكان ان دخل السيد سركيس سركيس على الخط، غير ان المفاوضات اسفرت اخيرا عن تولي رئاسة النادي وفق شروط وضعتها.

طموحي ان يكون الفريق من ابناء الحكمة من دون الاستغناء عن الاجانب، خصوصا ان الاتحاد سمح لاجنبيين فقط باللعب، وقد أنهينا تقريبا توقيع العقود واستقدمنا لاعبين اميركيين وبدأنا التحضيرات لخوض المنافسة على بطولة لبنان.

مؤسسة رياضية لبنانية

ومن اهم ما سأسعى اليه هو خلق مؤسسة رياضية لها ثوابتها وايراداتها بعيدة عن المشاكل والحزازات لا سيما الطائفية والمذهبية.

مساهمتنا في انشاء شركة تأمين سورية شكلت فرصة ممتازة للتوسع في وقت تتضاءل فرص النمو في لبنان

جينـو سـابـا نـادر (بنكرز BANKERS):

انتماؤنا الى مجموعة ناسكو قره اوغلان يعطينا ثقلا اقليميا ودوليا ويسهل انتشارنا في الاسواق المجاورة

فرص النمو في لبنان باتت محدودة، وانفتاح سوريا سوف يكون الفرصة التي تمكن شركات التأمين اللبنانية، بمشاركة رجال الاعمال والمؤسسات السورية، من ان تنطلق في سوق واسعة ويكثر فيها المستهلكون، وبذلك يتاح لها ان تنمي قدراتها وتوزع منتجاتها على نطاق اوسع.

هذا الكلام هو للرئيس التنفيذي لشركة بنكرز (BANKERS) للتأمين جينو سابا نادر. وكلامه حول تضاؤل فرص النمو في لبنان يأخذ بعدا خاصا لانه صادر عن شخص يرأس شركة تأمين سجلت عبر السنين تفوقا كبيرا، وكونت لنفسها مكانة ومحفظة تحسدها عليهما بقية الشركات. وتضاؤل فرص النمو يرتبط بتدني عدد مستهلكي خدمات التأمين في لبنان، تضاف اليه المنافسة غير الموزونة التي تشهدها سوق التأمين في لبنان، والتي تجعل الاقساط تتدنى احيانا الى مستويات غير مقبولة اقتصاديا.

ويقول جينو نادر ان انتماء بنكرز الى مجموعة ناسكو قره اوغلان الدولية (NASCO KARAOGLAN) يؤهلها لتلعب دورا مهما في سوريا، كما في غيرها من اسواق التأمين العربية والشرق اوسطية، وذلك بالنظر للمكانة المهمة التي تتمتع بها المجموعة داخل تلك الاسواق، والتاريخ الطويل الذي يربطها بها.

اما عن التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين فيقول جينو نادر ان بنكرز هي الشركة اللبنانية الوحيدة ربما التي تشارك في مجمعات "FAIR" ومع ذلك فان التعاطي مع الافرو- آسيويين يحتاج الى وقت ولا يمكن ان يحدث بسرعة، وذلك بالنظر للعلاقة القوية والقديمة التي تربط اسواقنا بالمعيدين الدوليين.

وكنا قد اشرنا في عدد سابق الى ان بنكرز بصدد الحصول على ترخيص لاطلاق شركة بنكرز لايف BANKERS LIFE وهي الشركة التي سوف تخصص لتعاطي التأمين على الحياة وتسويق المنتجات التأمينية الادخارية. وقد استكملت بنكرز لايف جهازها البشري، وتعاقدت مع مدير متخصص بالتأمين على الحياة، وهي سوف تطلق منتجاتها خلال اسابيع قليلة.

البيان ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه ربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– لست اكيدا بأن المشروع المنوه عنه قد تم طيه نهائيا، وفي كل الاحوال يبقى هذا المشروع اطارا صالحا لتطوير اية منظومة جديدة تتعلق بقطاع التأمين. ولا شك ان القانون الذي يرعى هيئات التأمين في لبنان بحاجة الى تعديل وذلك في الميادين التي تطرق اليها القانون كافة، واذكر منها على سبيل المثال مهام وصلاحيات لجنة المراقبة، شروط الترخيص للشركات الجديدة، تقسيم الفروع، الاحكام الخاصة بادارة شركات التأمين والرقابة الذاتية، وشروط توظيف الاحتياطي الفني، فالحاجة ماسة الى مقاربة جديدة للقطاع.

السوق اللبنانية محدودة اما الاسواق السورية فواعدة

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– تلاحق شركتنا باهتمام شديد التطورات القانونية والنظامية المستحدثة والمرتقبة في سوريا فالسوق السورية مهمة بالنسبة للشركات اللبنانية لانها سوق طبيعية وكبيرة لها. هذا مع الملاحظة ان السوق اللبنانية محدودة ولا نرى انها ستشهد نسب نمو مطردة في السنوات القليلة المقبلة. اما الاسواق السورية فواعدة وخاصة بالنسبة لشركة كشركتنا التي تتمتع بخبرة ومصداقية يعززهما انتماؤها الى مجموعة ناسكو قره اوغلان الفاعلة جدا في الاسواق العربية والشرق اوسطية.

بنكرز هي الشركة اللبنانية الوحيدة التي تشارك في مجمعات "FAIR"

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– اعتقد ان المشكلة كامنة في عدم تسويق هذه التجمعات لخدماتها بشكل كاف لدى الشركات العربية واللبنانية بشكل خاص. هذا وقد بدأنا نشهد نزعة لدى المضمونين تفرض على الشركات المحلية في كثير من الاحيان الافصاح عن هوية المعيدين الذين تسند اليهم البوالص. فالمؤمّن يفضل اسناد بوليصته الى شركات اعادة معروفة وحائزة على اعلى درجات التصنيف. الا انه تجدر الاشارة في هذا السياق ان شركات مجموعتنا تتعامل فعلا مع هذه المجمعات من خلال شركة ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE وشركتنا بالذات عضو في احد مجمعات الاتحاد الافرو- آسيوي.

اخطار الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– نتعامل مع المضمون وفقا لحاجته الخاصة، فاذا شعرانه بحاجة الى نوع معين من التغطية، فاننا نسعى لتأمينها له. وتختلف القدرة على ذلك مع تطور اوضاع الاسواق العالمية المرتبطة في هذا الصدد بالظروف في المنطقة والسياسة المتبادلة لشركات الاعادة لهذه الجهة. فنرى سهولة في الحصول على اعادة في بعض الاحيان وتشدداً كبيراً في الآونة الاخيرة وخاصة عندما تكون الانباء الواردة من منطقتنا سلبية.

حققت شركتنا نسبة نمو مقبولة جدا

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– حققت شركتنا نسبة نمو مقبولة جدا خلال السنة المنصرمة بالرغم من المنافسة الشرسة واللامسؤولة احيانا التي تشهدها السوق اللبنانية. ونتوقع قريبا الانطلاق بتسويق منتجات ادخارية ستساهم في ازدياد حجم محفظتنا والتأكيد على مكانتنا في السوق المحلية كما نأمل ان تشهد السنة المقبلة ترسيخا لمؤشرات النمو الاقتصادي العام رغم الحذر الشديد من تطور سلبي في حالة الاستقرار الاقتصادي والمالي.

سـامـي سعـاده (أليكو ALICO):

تشجيع المواطنين لادخار أموالهم عبر شركات التأمين يحقق لهم عوائد آمنة ويخفف أعباء الدولة الاجتماعية والاقتصادية

تضمنت أجوبة سامي سعاده نائب الرئيس الإقليمي المدير العام لشركة أميركان لايف انشورنس كومباني (أليكو) – (لبنان) ALICO على أسئلة البيان، عدة مقترحات تساعد على تشجيع المواطنين على ادخار أموالهم عبر شركات التأمين وبالتالي تخفف عن كاهل الدولة أعباء اجتماعية واقتصادية.

واذ عبر عن اهتمام اليكو في دخول السوق السورية شرط سرعة تحديث القوانين، تحدث عن التسويق عبر المصارف المحظور قانوناً مؤكداً ان لدى اليكو الكثير من البرامج لتسويقها بهذه الطريقة وهي أطلقت مؤخراً ثلاثة برامج من ضمن سلسلة برامج تقدم من خلالها للمواطن حماية من أخطار عدة.

وأخيراً تحدث سامي سعادة عن نتائج اليكو في العام ٢٠٠٤ بالأرقام ليؤكد بأنها أكبر شركة تأمين في لبنان، مشيراً الى ان مجموع أقساطها تجاوز الـ ٨٣ مليون دولار.

البيان: ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه ربما نهائيا.

هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– إن العمل على تحديث التشريعات المنظمة للقطاع الضمان لتتماشى مع التطورات التي تطرأ عالمياً على هذا القطاع ضروري جداً. فبعد ان شهدت أسواق التأمين العربية والعالمية تغييرات جذرية من ناحية المنتجات وقنوات التوزيع والتسويق، لابد لنا من تعديل هذه القوانين والمراسيم بشكل يتماشى مع تلك التغيرات والتطورات واعتماد الأسس والمبادئ العالمية الحديثة التي ترعى هذا القطاع وكيفية الاشراف على أعمال شركات الضمان الواجب اناطتها بهيئة أو مجلس وليس بشخص واحد. كذلك وبشكل خاص تعديل القانون لجهة تحرير استثمارات قطاع التأمين اللبناني من القيود المفروضة عليه أسوة بالمصارف والشركات المالية، كالسماح للشركات التي تبيع برامج تأمين على الحياة ذات وحدات استثمارية والمتصلة بصناديق مالية محلية أو أجنبية، باستثمار كامل الاحتياطي الحسابي لعمليات الضمان هذه بتلك الصناديق داخل أو خارج لبنان، مما سيساهم ليس فقط في تطوير هذا القطاع بل وأيضاً في إتاحة الفرصة للمواطنين للحصول على عوائد آمنة ومرتفعة نتيجة استثمار الاحتياطات في مجالات غير متوفرة في الأسواق المحلية.

كذلك ومن أجل تشجيع المواطنين على ادخار أموالهم عبر شركات التأمين، فيجب ان يصار الى تحديث وتعديل القوانين المتعلقة بالضرائب المفروضة على أقساط التأمين وبرامج التقاعد على الحياة بحيث يسمح بحسم قسط التأمين على الحياة من دخل الفرد الخاضع لضريبة الدخل على غرار التشريعات المعمول بها في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا. كذلك، نتمنى تعديل القوانين المتعلقة بضريبة التركات بحيث يعفى مبلغ بوليصة التأمين الذي يستحق للمستفيدين عند وفاة المؤمن من ضريبة التركات. إن هذه الإجراءات تجعل المواطنين أكثر على الإقبال على شراء بوالص التأمين على الحياة ومشاريع التقاعد مما يخفف عن كاهل الدولة أعباء اجتماعية واقتصادية.

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– ان سوريا هي واحدة من البلدان التي نهتم بدخول سوقها التأمينية ولكن على ضوء ما قد يصدر من تشريعات وقوانين تنظم عمل هذا القطاع. والحقيقة ان «اليكو» كانت متواجدة في سوريا والعراق حتى أواخر الخمسينات من القرن الماضي. وهناك طبعاً أسواق أخرى واعدة والتفكير

فيها يعتمد على الظروف الاقليمية ومدى سرعة تحديث قوانينها وفتح أسواقها للاستثمارات الاجنبية.

التسويق عبر المصارف محظور قانوناً

■ لماذا تأخرتم عن تسويق منتجاتكم عبر المصارف؟ وهل تجدونها غير مجدية لشركتكم؟

– إننا في أليكو نؤمن بأن وسيلة تسويق برامج التأمين على الحياة بشكل عام وبرامج التأمين على الحياة ذات وحدات استثمارية بشكل خاص عن طريق المقابلة الشخصية بين العميل ووكيل التأمين الطريقة الأكثر فعالية لتوفير حاجات المستهلك الرئيسية لما تتضمنه تلك البرامج من امور تتعلق بالتخطيط المالي الى جانب عنصر الحماية. الا اننا ندرك دور التأمين عبر المصارف وخاصة في ما يتعلق بالبرامج البسيطة ذات الأقساط المنخفضة وليس هناك ما يمنع اليكو من أن تحذو حذو شركات التأمين الأخرى في هذا المجال سيما وان لديها برامج تأمينية متنوعة تصلح لبيعها عبر المصارف كما ان لديها المقدرة الفنية والتسويقية لتأمين نجاح التسويق بهذه الوسيلة ولكن لابد لنا هنا من لفت النظر الى ان تسويق برامج التأمين على أنواعها عبر المصارف يحتاج الى تنظيم عبر قوانين ترعاه وتشرعه، لأن بيع بوالص التأمين حالياً من قبل المصارف مخالف للقوانين التي تنظم كلاً من القطاع المصرفي والقطاع التأميني. وفي هذا المجال نشير الى ان المادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف حظرت على المصارف القيام بأي نشاط غريب عن المهنة المصرفية. كما ان المادة ٣٨ من قانون تنظيم هيئات الضمان حصرت أعمال بيع منتجات التأمين بالشركات والوسطاء المرخصين من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة. لذلك، نرى ضرورة ملحة لتعديل التشريعات الحالية لتتلاءم مع التغييرات التي طرأت على قطاع التأمين في السنوات الأخيرة ولتؤمن مناخاً من المنافسة المشروعة بين كافة المؤسسات المالية العاملة في لبنان.

سلسلة برامج حديثة

■ ما هي اهم المنتجات التي تطرحونها في الاسواق العربية؟ وما جديدكم للعام ٢٠٠٥؟

– كانت أليكو لبنان قد أطلقت ثلاثة برامج مميزة للتأمين على الحياة (HORIZON, VISION, ULTIMA) التي تعرف ببرامج التأمين على الحياة الشاملة المتغيرة ذات الوحدات الاستثمارية والتي تقدم لحامل البوليصة بالإضافة الى التغطية التأمينية، إمكانية الادخار والاستثمار في صناديق مالية محلية وعالمية. وقد شهد هذا النوع من البرامج إقبالاً كبيراً من قبل المواطنين اللبنانيين الذين رأوا فيه أداة عصرية ومتطورة للتخطيط المالي ولبلوغ أهدافهم المستقبلية.

أما للعام ٢٠٠٥، وكعادتها، تعتزم الشركة طرح برامج جديدة وحديثة للتأمين على الحياة ضمن سلسلة البرامج المذكورة أعلاه وكذلك برامج جديدة للتأمين ضد الحوادث الشخصية، والتي تقدم للمؤمن حماية تأمينية في حال العجز أو الكسر أو الحرق او الإصابة بمرض خطير.

أقساطنا: ٨٣ مليون دولار

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– حققت أميركان لايف انشورنس كومباني – أليكو (لبنان) خلال العام ٢٠٠٤ نمواً بلغ ٩,٥ بالمئة من مجموع أقساط الحياة التي فاقت ٦٩ مليون دولار أميركي ونمواً بلغ ٢١,١ بالمئة من مجموع أقساط الحوادث الشخصية التي فاقت ١١,٥ مليون دولار أميركي، وكذلك نمواً بلغ ٢٠,٣ بالمئة من مجموع أقساط التأمين الجماعي (طبابة واستشفاء وحياة). أما مجموع أقساط الحياة والحوادث الشخصية والتأمين الجماعي فقد فاق الـ ٨٣ مليون دولار مسجلاً نمواً بلغ ١١,٣ بالمئة.

وعلى صعيد المنافع التي دفعتها أليكو خلال العام ٢٠٠٤ الى حاملي البوالص والمؤمنين والمستفيدين، فقد فاقت الـ ٢٤ مليون دولار أميركي من بينها ما يزيد عن ١٢ مليون دولار أميركي مطالبات شتى (حياة، حوادث، عجز الخ..). وخلال العشر سنوات الماضية بلغت قيمة المنافع التي دفعتها أليكو – لبنان ما يزيد على ١٠٠ مليون دولار أميركي.

أما للعام ٢٠٠٥، وكعادتها، تعتزم الشركة تعزيز مرتبتها الريادية بين شركات التأمين في السوق اللبنانية كما تطمح الى تحقيق نسبة نمو لا تقل عن ١٠ بالمئة من مجموع أقساط الحياة والحوادث الشخصية والتأمين الجماعي.

أكبر شركة في لبنان

وختم سعادة مشيراً الى ان أليكو هي أكبر شركة تأمين في لبنان وان حصتها من سوق التأمين المحلي على الحياة فاقت الـ ٤٥٪ بنهاية عام ٢٠٠٣. وهي تتمتع بأوسع شبكة توزيع لمنتجات التأمين في المنطقة، تتألف في لبنان من ١٦ وكالة موزعة على كافة المناطق اللبنانية و ٥٥٠ مندوب تأمين يقومون بدور مستشار تأميني مالي ويساعدون المواطنين على تأمين الحماية لهم ولعائلاتهم وتحقيق أهدافهم المستقبلية من خلال برامج تأمين متطورة تجمع بين الحماية والادخار والاستثمار المالي.

والجدير بالذكر أيضاً ان أليكو – لبنان تأسست في لبنان عام ١٩٥٣، أي منذ ٥١ سنة، واستمرت في خدمة مؤمنيها دونما انقطاع طيلة هذه السنوات.

المشروع الكندي كان يمكن ان يكون ايجابيا لو سبقه حوار مع الشركات

ايلي نسناس (اكسا - الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST):

اكسا الشرق الاوسط حققت نموا بنسبة ٧ بالمئة خلال العام ٢٠٠٤

شركة اكسا الشرق الاوسط AXA MIDDLE EAST هي الثمرة التي انتجتها الشراكة بين مجموعة اكسا الفرنسية (AXA) من جهة والشركة اللبنانية الفرنسية للتأمين (SLF) التي يرأسها روجيه نسناس، وبديرها عضو مجلس الادارة المنتدب ايلي نسناس، وهي تضم الى الشقيقين نسناس، موريس هانموغلو.

«البيان» التقت ايلي نسناس وطرحت عليه بعض الاسئلة واستطلعت رأيه في عدد من المواضيع المتداولة في قطاع التأمين في لبنان هذه الايام، لا سيما موضوع استصدار قانون جديد للتأمين، والتوسع باتجاه سوريا، والتعاون مع شركات ومجمعات الاعادة العربية والافرو- آسيوية والنتائج التي تترقب اكسا الشرق الاوسط تحقيقها.

عن المشروع الكندي قال ايلي نسناس انه يود الا يطوى المشروع المذكور بل ان يصار الى تعديله بالتعاون مع جمعية شركات الضمان، وغيرها من المعنيين بصناعة التأمين في لبنان. وقال انه لو كان الخبيران الكنديان قد حاورا الجمعية، لما جاء مشروعهما سلبيا.

وعن التوسع باتجاه سوريا قال نسناس انه يفضل انتظار صدور قانون التأمين السوري الجديد قبل ابداء الرأي وان كان يعتقد ان اكسا الشرق الاوسط كغيرها من الشركات تتطلع الى التوسع اقليميا.

اما عن الاسباب التي تجعل شركات التأمين اللبنانية تتردد بالتعامل مع الشركات والمجمعات الافرو - آسيوية فقال نسناس انها تعود ربما الى وجود قوانين تمنع على شركات التأمين اسناد الاخطار الى معيدين غير مصنفين.

اما عن نتائج اعمال اكسا الشرق الاوسط فقال انها سجلت نموا نسبته ٧ بالمئة تقريبا خلال العام ٢٠٠٤ وهي تتطلع الى تحقيق ما يزيد عن ذلك قليلا خلال العام الحالي.

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا، هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

- انا لست من الداعين الى طي القوانين، بل على العكس، انا من الداعين الى تطوير القوانين باستمرار من اجل مواكبة العصر. اما بالنسبة الى القانون الجديد فكنا نأمل ان يأتي نتيجة حوار ايجابي لكل المعنيين في هذا القطاع ولكن صدور مشروع القانون بالشكل الذي حصل فيه خلق حالة سلبية يجب معالجتها بالحوار.

من الطبيعي ان تتوجه الشركات الى سورية

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة.

هل توجد لديكم نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

- كرد فعل اولي من الطبيعي ان تعمل كل شركة على توسيع سوقها والدخول الى اسواق جديدة، ولكن هذا مرتبط بعدة معطيات في حال توافرها يمكن ان تؤدي الى تأسيس شركة تأمين في سورية.

القوانين النافذة تمنع اسناد الاخطار الى المجمعات والشركات غير المصنّفة

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو - آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو - آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

- لا يمكنني الجزم في هذا الموضوع ولكن اعتقد ان عدم وجود تعاون بين الشركات العربية ومجمعات شركات الاعادة الافرو - آسيوية يعود الى ان القوانين الحالية لبعض الدول العربية تجبر شركات التأمين على التعامل مع شركات ذات تصنيف محدد.

كلفة تغطيات الارهاب عالية

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

- في الوقت الذي يشتد فيه الطلب على التأمينات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر المنطقة العربية، نلاحظ تشددا من قبل شركات الاعادة في عدم قبول هذا النوع من التغطية، ولكن يمكن التعاطي مع كل حالة على حدة ومن الممكن تغطيتها ولكن طبعا بكلفة عالية.

نمو جيد

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه في العام ٢٠٠٥؟

- ان العام ٢٠٠٤ بالنسبة الينا هو عام جيد اذ حققنا نموا بزيادة حوالى ٧٪ عن العام ٢٠٠٣ ونتوقع رقم اعمال في نهاية العام ٢٠٠٤ يقارب الـ ٢٥ مليون دولار اميركي. كذلك نأمل نسبة نمو بنحو ٨٪ في العام ٢٠٠٥ على رغم الصعوبات الاقتصادية التي تعرفونها.

نتمنى على جميع الوزارات ان تنسّق مع وزارة الاقتصاد قبل استصدار اي قرار يتعلق بالتأمين

فـادي شمـاس (التأمين العربية ARABIA):

أنهينا الترتيبات الخاصة بإنشاء شركة تأمين سعودية جديدة بمشاركة مساهمين عرب كبار

نأمل بأن تتاح لنا فرصة إعادة افتتاح فرع شركة التأمين العربية في سوريا، أو ان تكون لنا مساهمة في شركة تأمين سورية جديدة بعد صدور القانون السوري الجديد للتأمين. ونحن بصدد إنشاء شركة تأمين سعودية جديدة بمشاركة مساهمين عرب كبار، وعلى علاقة بشركة التأمين العربية منذ عشرات السنين. ونتوقع ان تحصل على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) في وقت قريب.

الكلام هو للمدير العام لشركة التأمين العربية (ARABIA) فادي شماس. وقد أدلى به إلينا بعد عودته من رحلة قام بها الى المملكة العربية السعودية حيث أنهى الترتيبات الخاصة بإنشاء شركة تأمين سعودية جديدة ووفقاً لأحكام النظام السعودي الجديد للرقابة على التأمين في المملكة. وتقرر ان يكون رأسمالها ٢٠٠ مليون ريال سعودي. وعن أوضاع التأمين في لبنان قال شماس ان العربية سجلت تقدماً ملحوظاً على مستوى الأقساط المكتتبة حيث ارتفعت الى حوالى ٦ ملايين دولار أميركي. وهي قبل سنوات قليلة لم تكن تنتج في لبنان أكثر من بضعة آلاف من الدولارات. لافتا الى انه كان يمكن للعربية ان تحقق محفظة أكبر في لبنان لو انها انخرطت بالتأمين الصحي.

وأخذ شماس على بعض الوزارات، لا سيّما وزارة العمل، تدخلها في شؤون شركات التأمين، علماً بأن سلطة الوصاية على هذه الشركات هي لوزارة الاقتصاد والتجارة، وعلى الوزارات ان تنسّق مع هذه الاخيرة وتأخذ موافقتها المسبقة على أي موضوع يتعلق بصناعة التأمين.

كما أبدى السيد شماس اعتراضه لاستمرار صناديق التعاضد في مزاولة التأمين خلافاً للقوانين، ومن غير ان تعترضها السلطات المعنية بحماية صناعة التأمين من المنافسة غير المشروعة.

البيان ■ للشركة العربية تاريخها في صناعة التأمين ودورها الكبير في المنطقة العربية بعد احتفالها بمرور ٦٠ عاما على تأسيسها.. فهل من تغيير في سياستها؟

– احتفلنا في أيلول الماضي بالذكرى الستين لتأسيس الشركة، وقد كان الاحتفال مزدوجاً، حيث كانت لنا وقفة أمام اداء مدرسة «العربية» وتاريخها، يوم خرّجت مشتغلين في صناعة التأمين فأبلوا البلاء الحسن وساهموا في تأسيس شركات أصبح لها موقعها وأهميتها في الأسواق العربية.

يضيف الشماس: سياستنا على حالها لكن اليوم ثمة منحى جديد اتخذته شخصياً وهو التركيز على تسويق منتجاتنا وبناء علاقات وطيدة مع أطراف عملية التأمين محلياً واقليمياً وعالمياً.

تأسيس شركات وطنية

■ ما هو نطاق انتشار «العربية» اليوم، وهل في نيتكم التوسع الى مناطق وبلدان أخرى؟

– حالياً، لدينا فروع في سبع دول عربية هي لبنان، السعودية، الكويت، قطر، البحرين، الإمارات العربية المتحدة، وسلطنة عمان. وثمة استثمارات لنا في السوق الأردني عبر شركة «العامة العربية» وفي تونس من خلال "GAT".

اما توجهنا المستقبلي فهو لتأسيس شركات وطنية حيث فروعنا، وفي هذا الاطار نسعى الى تأسيس شركة في السعودية تحت اسم «شركة التأمين العربية التعاونية»، برأسمال ٢٠٠ مليون ريال، بالتعاون مع مستثمرين سعوديين أمثال آل حمداني وشركة الزاهد، وستكون إدارتها العامة تحت إشراف «العربية»، التي ستعين مديرها العام.

تعديل القانون الحالي

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا، هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟

– مشروع القانون الكندي أخذ حيزاً كبيراً من المناقشات والمد والجزر والتجاذب وقد اتضح ان فيه، الى السلبيات، الكثير من الإيجابيات، ضمناها كتابنا الى وزارة الاقتصاد والتجارة، مطالبين بإعادة النظر فيه واستخراج ما يمكن ان يشكل بنوداً داعمة للنظام القضائي ولمفهوم التأمين في لبنان. وفي اعتقادي ان المرسومين الصادرين أخيراً استوفيا العديد من النقاط الواردة في المشروع الكندي مما يطرح التعجيل في تعديل قانون هيئات الضمان الحالي بما يتناسب وخاصية القطاع في لبنان.

السوق السوري

■ هل توجد لديكم نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– ننتظر تغييراً في قانون شركات التأمين في سوريا، ولدينا النية في دخول السوق هناك، وقد أقمنا الاتصالات اللازمة بانتظار معاودة فتح فرع لنا، كما في الخمسينات من القرن الماضي، أو المساهمة في شركة تأمين سورية وفقاً لأحكام القانون السوري المنتظر صدوره قريباً.

الوصاية لوزارة الاقتصاد

■ هل لديكم اي تعليق على المجمع الخاص الذي يضمن بوالص الخدم؟ وما رأيكم بدور وزارة العمل في تعاطيها بهذا الفرع؟

– مع اننا لا نتعاطى بوالص العمال الأجانب المنزليين، لدي رأيي في الموضوع، فأنا أدعو الى حصر التعامل مع شركات التأمين وشروط التعاقد معها بسلطة الوصاية، الممثلة بوزارة الاقتصاد والتجارة. أما في القضايا ذات الارتباط المشترك فعلى الوزارات التنسيق الكامل مع وزارة الاقتصاد، للخروج بما لا يتناقض والمصلحة العامة.

نغطي أخطار الحرب والتخريب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟

– بما أننا منتسبون الى "AWRIS" وأول الأعضاء المؤسسين، نتعاطى بإيجابية مع تلبية تغطيات الممتلكات والأشخاص ضد أخطار الحرب والتخريب، وفي حال هناك اي فائض نتوجه الى سوق لندن.

بأي منطق تدخل سيارات الى اراضينا غير مضمونة؟

■ أين وصلت مطالباتكم في شأن تعديل قانون التأمين الإلزامي للسيارات ليشمل الأضرار المادية أيضاً؟

– نحن في تواصل مع وزارة الاقتصاد في شأن ضرورة اعادة النظر في قانون التأمين الإلزامي لتشمل البوليصة الأضرار المادية أيضاً، ولكي تخضع المركبات الداخلة الى الأراضي اللبنانية لتغطيات التأمين الإلزامي للسيارات كما هو منصوص عليه في المرسوم ١٠٥ (أي قانون التأمين الإلزامي) الصادر في العام ١٩٧٧، اذ من غير المقبول ان تدخل أراضينا مركبات غير مشمولة بالتغطية التأمينية.

نتطلع الى حصة أكبر من السوق المحلي

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذي تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– النتائج من حيث حجم المحفظة جيدة وكذلك مردود الاستثمارات، ونأمل ان تصل الارباح في ٢٠٠٤ الى ١٠ ملايين دولار مقابل ٨,٣ ملايين المحققة عام ٢٠٠٣، ونتطلع الى ان تزداد أرباحنا من سوق لبنان الى ٦ ملايين دولار، رغم اننا لا نخوض في التأمينات الصحية والتأمين على الخدم ولا نتعاطى التأمين على العمال المنزليين. أما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٥ فنتسلح بدراسة معمقة لأوضاع السوق اللبناني، وستكون لنا استراتيجيتنا الخاصة به مدعمة بتقدمنا وحيازتنا حصة أكبر من اكتتاباته سنوياً.

معوقات أمام التأمين الصحي

■ ولم لم تقدموا بعد على خوض فرع التأمينات الصحية مع انه مربح؟

– في الواقع ان التأمين الصحي في لبنان يعاني مشكلات كبيرة، أولاها صناديق التعاضد التي تزاول التأمين وتنافس شركات التأمين بطريقة غير مشروعة. وللاسف، فإن بعض الشركات المسندة والإعادة وحتى شركات إدارة المحافظ الصحية تساندها وتقدم لها التسهيلات.

التعاون الاقليمي مفيد ونحن نشارك في الصندوق العربي للتأمين على اخطار الحرب

مكـس زكـــار (كومرشل - COMMERCIAL):

علينا ان ندرس التشريعات التأمينية المنتظر صدورها في سوريا بتروٍ

رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة كومرشل للتأمين (COMMERCIAL) مكس زكّار، يأمل ألا يكون «المشروع الكندي» قد طوي نهائيا لانه وضع تلبية لطلب البنك الدولي (WORLD BANK) الذي يرى فائدة للبنان في ان يصوغ قانونا جديدا للتأمين، تتماشى احكامه مع متطلبات العولمة، واتفاقية منظمة التجارة الدولية WTO. ويقول ان هناك خصوصيات لبنانية يتوجب علينا ان نلحظها في القانون الجديد.

وعن احتمال المشاركة في شركات التأمين التي سيجري انشاؤها بعد السماح بقيام شركات تأمين خاصة في سوريا، يقول السيد زكار، ان الامر يستدعي التروي، ودرس التشريعات المنتظرة بهدوء، بحيث لا يكون الانخراط في شركات سورية عشوائيا، ولدينا مثال على ذلك في التجربة التي مرّت بها المصارف والتي ما تزال تواجه بعض المعوقات.

وعن مستقبل الشركات الخاصة في لبنان، يتوقع السيد زكار ان ايا منها لم يعد قادرا على الاستمرار بالعمل منفردا، وأن هناك اتجاهاً لدى شركات التأمين في العالم للتحول من النطاق العائلي الى البورصة حيث تتوزع الاسهم على مجموعة كبيرة من المساهمين. واضاف ان كومرشل COMMERCIAL ليست منغلقة على ذاتها، وهي تدرس امكانية الاندماج مع شركات اخرى، «الا ان المهم ان نجد الشركة التي تتبع سياسة تتوافق مع سياستنا».

وعن التعاون مع المعيدين الافرو – آسيويين، يقول السيد زكار ان كومرشل لم تفكر بذلك من قبل وقد يكون ذلك خطأ، وانه ليس هناك اسباب تمنع التعامل معهم، خصوصا وان كومرشل عضو مساهم في الصندوق العربي للتأمين على اخطار الحرب AWRIS والتعاون مع الصندوق كان مفيدا.

آمل ألا يكون المشروع الكندي قد طوي نهائياً لان من شأن ذلك ان يخيب آمال البنك الدولي

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه، وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– المشروع الكندي لقانون التأمين مثالي، لكن من المتعذر تطبيقه بكل بنوده في لبنان، لاختلاف الاخير عن غيره من البلدان، وبالتالي يطرح تعديله ليتماشى مع خاصية سوق التأمين اللبناني، ومن الضروري جدا ايجاد قانون بديل للقانون الحالي لمراقبة تطورات صناعة التأمين العالمية، والعولمة واتفاقية التجارة الدولية (WTO).

لااعتقد ان المشروع طوي نهائيا، فبعد كل الجهد الذي بذله البنك الدولي والخبراء المولجون باعداده لا يمكن طيه، اما في حال العكس فلا اعتقد انها خطوة تشجع البنك الدولي على التعامل معنا مرة اخرى.

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل لديكم نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– السوق السوري مهم جدا بالنسبة للشركات اللبنانية، خصوصا في حال الافساح في المجال امامها لتطوير اعمالها فيه، يساعدها في ذلك قربه من لبنان. واذا كان اللبناني يعمل على تطوير اعماله في الخليج العربي فلن يتوانى لحظة عن دخول السوق السوري وبفاعلية. ومن الاجدى للشركات الاطلاع على التشريعات السورية المنتظرة في حقل التأمين، وسبل تطبيقها، والايجابيات التي تتضمنها، الى اعدادها دراسة حاجات السوق هناك كي لا يكون دخولها عشوائيا. وتجربة البنوك اللبنانية شاهدة على بعض المعوقات، والفرق بين الشركات والبنوك شاسع لناحية تكبد النفقات.

اندماج قيد الدرس

■ هل تحبذ ان تفتح كل شركة بمفردها فرعا لها ام ان يكون هناك تجمع لشركات لبنانية؟ وهل لديكم النية في المساهمة بهكذا تجمعات؟

– اي من الشركات لم يعد قادراً على العمل بمفرده، لا سيما شركات التأمين التي تتجه اليوم لان تخرج من نطاقها العائلي الى تملكها من المساهمين، والسؤال مستقبلا عن صاحب الشركة سيمسي من الماضي.

نحن في شركة "COMMERCIAL" لا نزال ندرس امكان الاندماج مع شركات اخرى، انما نواجه بعض الصعاب لجهة تعاون هذه الشركات معنا. كوننا نتبع نظاما داخليا يختلف عن باقي الشركات، ويقترب الى الحداثة، خصوصا في ما يتعلق بتسلسلية تحمل المسؤولية، وآلية مكتوبة، مبنية على احكام واضحة لبت مختلف النزاعات والمطالبات مع العملاء مع سعينا الى اتباع آلية تشبه تلك المتبعة في القانون الفرنسي لناحية وجود محكمين لبت النزاعات، وإلا فاللجوء الى القضاء.

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين ؟

– لم نفكر يوما في التعامل مع هذه المجمعات، وقد يكون ذلك خطأ منا. حاليا نحن مرتاحون مع معيدينا لكن هذا لا يعني انه من المستحيل ان نتجه الى تعاون مع المعيدين الافرو–آسيويين، آخذين في الاعتبار ترسيخ التعاون الاقليمي قبل العالمي، وهذه الفكرة طرحت اخيرا في مؤتمر التجارة الدولي (WTC) الذي عقد في بيروت، مع العلم اننا من المنتسبين الى الصندوق العربي للتأمين على اخطار الحرب (AWRIS) في البحرين، وقد وجدنا فيه عونا وفائدة كبيرين لشركتنا وللمنطقة العربية.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– سوق التأمينات ضد اخطار الارهاب والتخريب محدود جدا. وبعد احداث ١١ ايلول تضاءل عدد الشركات المسندة لهذا النوع من التغطيات نظرا لارتفاع الاسعار وللصعاب التي تحوط بالاسواق. صحيح ان هناك طلبا على هذه التغطيات، انما الشركات لا تسعى الى تقديم عروضها وتتعامل بحصرية وانتقائية في هذا الاتجاه.

يضيف السيد زكار «لاتتعاطى في كومرشل» تغطية مثل هذه الاخطار وفي حال طلبت منا نتوجه الى "AWRIS"

النتائج دون الجهود المبذولة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤؟

– خلال العام ٢٠٠٤ قمنا بمجهود ونشاط كبيرين انما للاسف النتائج لم تكن كما كان متوقعا لها، انما لا يعني ذلك انها لم تكن جيدة بل غير كافية. كما لا يجوز اغفال وضع السوق، حيث صعوبات كثيرة تعترض التقدم، في ظل المنافسة الحادة والركود الاقتصادي الذي كان له الاثر الكبير على قطاعنا. فحاليا تمر البلاد في وضع دقيق وصعب نتمنى ان يتحسن قريبا لكي نتفرغ الى اعداد مشاريع جديدة.

وجود بنك عوده في سوريا يساعدنا على التواصل بسهولة مع فئات كبيرة من المواطنين السوريين

سـلام حنـا (اللبنانية العربية LIBANO ARABE):

اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان اصبحت حاجة ملحّة

لبنان بحاجة الى قانون جديد للتأمين والمطالبة باستصدار قانون جديد كانت وسوف تبقى مطلبا من مطالبنا الدائمة. ذلك اننا نرى ان شركات التأمين اللبنانية لن تتمكن من اللحاق بالشركات العربية الاخرى ما لم يصدر قانون جديد يوجب عليها التزام المعايير العالمية. الا ان ذلك لا يعني ان نأتي بقانون اجنبي معمول به في البلدان الصناعية ونقرر اعتماده في لبنان، فهناك اوضاع خاصة بلبنان يقتضي اخذها بالاعتبار.

هذا ما قاله لنا المدير العام للشركة اللبنانية العربية للتأمين (LIBANO ARABE) سلام حنا، خلال مقابلة اجريناها معه، واطلعنا خلالها على آرائه في عدد من المواضيع التي تهم صناعة التأمين في لبنان.

■ الاعتراضات التي أثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائياً. هل توجد في رأيكم أسباب حقيقية تجعل إعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان أمراً ضرورياً؟ وما هي؟

– لسنا فقط مع إعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان بل إنه مطلبنا المستمر كونه أمراً ضرورياً لأسباب عديدة وأهمها:

أ– لا بد من اللحاق بالشركات العاملة في المنطقة من حيث إمكاناتها المالية ودرجات ملاءتها العالية. فبدون هذه الشروط لا تستطيع شركاتنا لعب دورها الحقيقي في هذا الحقل خاصة وأنها تتمتع في غالب الأحيان بقدرات تقنية مرتفعة. غير أنه لا يمكن أيضاً اعتماد قانون معمول به في البلدان المتقدمة بحذافيره دون الأخذ بعين الاعتبار سبل وإمكانية تطبيقه. ونعتقد بأنه السبب الأساسي وراء طي القانون الكندي.

ب– الحفاظ على مصالح جميع أطراف هذه الصناعة، اي الضامن (او شركة الضمان) (فلا يجوز مثلاً طلب تطبيق احتياطات على الأقساط الاجمالية بل على الأقساط الصافية التي تمثل بدل تغطية الخطر المضمون) والمضمون ووسيط الضمان (هنا نطالب الحاقاً بما ورد أعلاه بعملية ضبط قيم المصاريف واللواحق التي تضاف على الأقساط الصافية – كذلك إظهار أرقام الشركات بطريقة شفافة) وكذلك المحافظة على مصالح كافة الفرقاء الذين يقدّمون الخدمات الخارجية المرتبطة بعقد الضمان، مثل الخبراء، وغيرهم.

ج– إعطاء صورة شفافة عن قطاع التأمين عامة وعن كل شركة منفردة من خلال إبراز أرقامها بشكل موسع وبطريقة واضحة للجمهور كي يقتنع الناس أكثر بجدية هذا القطاع.

د– ايجاد نصوص صريحة ترعى عمليات الدمج، وتمنح بموجبها حوافز مشجعة للشركات التي تختار الاندماج بشركات اخرى.

السماح بقيام شركات في سورية ينعش الاقتصاد السوري

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة أولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة.

هل توجد لديكم أية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– لا شك بأننا نتطلع اليوم الى عملية دخول الأسواق العربية في مرحلة أولى. ومن حتمية الأمور أن تكون سوريا في طليعة البلدان التي نرغب بإنشاء شركة تعمل ضمن أراضيها خاصة وأن التواصل الجغرافي والاجتماعي بين البلدين قائم بشكل طبيعي. إضافةً الى أنه لنا في هذا القطر من اتصالات وعلاقات مميزة ما يحفزنا على القيام بهذه الخطوة. أضف الى كل هذا الوجود الحسي لبنك عوده على الأراضي السورية مما يساعدنا في المطلق على الاتصال بشريحة أكبر من شرائح المجتمع السوري، ويمكننا من إيصال خدماتنا التأمينية بالطريقة المناسبة.

أما قرار الدخول والمساهمة في إنشاء شركة خاصة فيتوقف بجزئه الأكبر على بنود التشريعات المرتقبة والتي سترعى أعمال التأمين في سوريا وطريقة تطبيقها. وإذ نغتنم هذه الفرصة لكي نشجع المسؤولين السوريين على القيام بهذه الخطوة التي سوف تساهم في إنعاش الاقتصاد الداخلي، نتمنى لهم كل التوفيق في تحقيق الأهداف المرجوة.

كما نرحّب بهيئة الرقابة على التأمين التي جرى تأليفها مؤخرا بمرسوم صادر عن رئيس الحكومة السورية. ونتطلع باهتمام بالغ الى الخطوات التي سوف تتخذها السلطات المختصة في الدولة الشقيقة في هذا الشأن.

نفضل الاستمرار بالتعامل مع الشركات التي تربطنا بها علاقات متينة وبعيدة العهد

■ انعقدت مؤخراً في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له ولوحظ أن مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية. هل لديكم أسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين؟

– كما سبق وذكرت في سؤالك عن هذا الموضوع، نحن من الشركات التي لم تساهم في تلك المجمعات حتى الآن. أما الأسباب برأينا فتكمن في ضعف المجمعات الأفرو– آسيوية وعدم تسويقها لخدماتها أو عرضها على الاسواق. فعلى البائع عامة أن يقوم بعرض حسنات منتجاته كي يدفع الزبون الى التعامل معه. فأين هذا كله في هذه المجمعات؟ إضافة الى ذلك هناك عقدة الخبرة السابقة لهكذا نوع من المؤسسات التي لا تشجعنا على الاشتراك مع التأكيد بأن هذا لا يعني عدم وجود بعض المجمعات الناجحة غير أننا نفضل الاستمرار بالتعامل مع الشركات التي تربطنا بها علاقات متينة وبعيدة العهد وذلك تماشياً مع سياستنا المتحفظة في هذا المجال. وهنا أود أن أنتهز هذه الفرصة لتقديم شكرنا وامتناننا الى جميع شركات الاعادة ووسطاء الاعادة الذين نتعامل معهم راجين لهم سنة خيّرة مليئة بالنجاح والتقدم.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والأشخاص ضد أخطار الارهاب والتخريب في سائر أنحاء المنطقة العربية. هل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– أمام طلبات التأمين ضد هذه الأنواع من المخاطر نتوجه عادة الى الأسواق الاختيارية العالمية اما بطريقة مباشرة أو عبر خدمات وسطاء الاعادة الذين نتعامل معهم. فالصعوبات موجودة كما تعلمون غير أننا نفلح في غالبية الأحيان بالتغلب عليها ونقوم بتذليل العقبات بغية تقديم الخدمة المناسبة والتغطية الأكيدة لزبائننا طلاب هذه التغطيات.

أما درجة تصنيف شركة الاعادة التي نسند إليها هذه الأخطار وخبرتها المميزة بالاضافة الى الأسعار المعقولة فتمثل كلها مجتمعة العنصر الأساسي لتقديم التغطية. فسياستنا واحدة في ما يتعلق بالاسناد والقبول لأي نوع من الخطار.

النتائج أتت وفقاً لما كنا توقعناه

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذي تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– ونحن على مشارف نهاية العام ٢٠٠٤ نستطيع أن نؤكد أن النتائج أتت وفقاً لما كنا توقعناه. فقد قفزت الأقساط الاجمالية العامة بما فيها فرع الحياة الى مستوى مشجع يظهر الثقة التي يضعها المضمونون في الشركة اللبنانية العربية. فمع شكرنا لهم نعدهم بأننا سوف نثابر على العمل من أجل إيفائهم جميع حقوقهم لدينا.

وبالرغم من هبوط حجم التأمينات العامة، من جراء انكفاء الفورة التي حدثت في سنة ٢٠٠٣ والتي ولّدها تطبيق التأمين الالزامي في فرع السيارات وكذلك من جراء الأوضاع الاقتصادية التي تأرجحت خلال عام ٢٠٠٤ بين الحالة المقبولة والحالة السيئة نتيجة التوترات السياسية التي عصفت في البلاد خلال هذه الفترة، إلا أننا استطعنا أن ننمي محفظة التأمينات العامة بشكل متوازن وقد أعطت هذه السياسة ثمارها من خلال النتائج التقنية والمالية. فالتوزيع العام للمحفظة التأمينية في الشركة بات يعتبر من أفضل التوزيعات وهذا ما كنا نصبو إليه.

أما على صعيد سنة ٢٠٠٥ التي نتمناها أن تكون خيّرة على الجميع فإننا سوف نواظب على العمل لتحقيق الأهداف التي رسمناها بعد جردة تحليلية لامكانيات الشركة، فعساه خيراً.

كلمة أخيرة نود أن نوجهها من خلال مجلتكم الغراء وهي أملنا ان تكون الأعوام القادمة مليئة بالخير والازدهار على الجميع.

«لماذا دفعت الاموال لاعداد قانون جديد للتأمين اذا لم تكن هناك نية لتطبيقه»؟

رزق الخوري (كمبرلند CUMBERLAND):

هناك حاجة ملحة لايجاد نصوص تنظم التأمين عبر البنك وممارسات صناديق التعاضد

لماذا جرى اعداد مشروع قانون جديد ودفعت للخبيرين الكنديين اتعابهم، اذا لم تكن هناك نية لاستحداث تقييم جذري؟ ماذا تراه يقول المستثمر عندما يرى الحكومة اللبنانية تطوي مشروعا كانت قد وعدت به وتحدثت عنه وعقدت مؤتمرات من اجل الاعلان عنه؟

هل يتذكر احد المؤتمر الكبير الذي عقده وزير الاقتصاد والتجارة السابق مروان حماده في مقر الاسكوا، «ليزف بشرى» القانون الجديد امام مئات الصحافيين وبحضور ممثل البنك الدولي والخبيرين الكنديين؟ كيف يمكن ان نقول للناس اليوم ان المشروع الكندي قد طوي؟

هذه الاسئلة راودتنا ونحن نستمع الى المدير العام لشركة كمبرلند للتأمين CUMBERLAND رزق الخوري وهو يعبّر عن استغرابه للمصير الذي آل اليه المشروع الكندي. وقد تساءل السيد الخوري كيف يجوز ان ننفق الاموال على مشروع قانون ثم نطويه وكأن شيئا لم يكن؟ واضاف انه يمكن بالطبع ان نعدّل القانون الحالي كما فعلنا في العام ١٩٩٩ الا ان عملية التعديل استغرقت سنين طويلة. وبدلا من ان نتعرض لمثل هذا التأخير مرة جديدة فمن الافضل لنا ان نقوم باستصدار قانون جديد يلحظ النواقص التي نشكو منها ويعالج المشكلات التي تحتاج الى حلول لا سيما التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وصناديق التعاضد، والدمج والاستحواذ.

ورحب الخوري بالتشريعات الجديدة المتوقع صدورها في سوريا، وقال ان كمبرلند سوف تكون حاضرة للمشاركة في شركة تأمين سورية خاصة.

البيان: ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه ربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– لا نرى ان الاعتراضات التي قامت بعد الاعلان عن القانون الجديد ادت او ستؤدي الى طيه كلياً، ان هذه الاعتراضات ادت الى وعي بعض الفئات والمسؤولين حول استحالة تطبيق هكذا قانون في لبنان وان هذا القانون الجديد بالتحديد له حسناته وسيئاته.

ان طي هكذا قانون ليس بمنفعة لاحد لا بل انه يسيء الى قطاع التأمين في لبنان ككل. فأي مستثمر او اي مواطن عادي قد يطرح السؤال: لماذا انفقت كل هذه الاموال على قانون لم يطبق؟

ولكن موضوعيين، ان اي قانون جديد ينظم ويحمي قطاع التأمين في لبنان مرحب به، وخاصة عندما يكون الهدف واضحاً والشفافية في التعاطي بين القيمين على القطاع واعضاء هذا القطاع تكون المبدأ في صياغة اي قانون جديد او تعديل على القانون الحالي.

اما بالنسبة لضرورة صياغة قانون جديد يرعى اعمال الهيئات الضامنة الخاصة، فنحن نرى ان القانون الحالي اذا تم تطويره وتعديله يصبح كافياً لحاجات البلد. ولكن يمكن القول انه عندما نأخذ في الاعتبار الوقت الذي استغرقه تعديل القانون الحالي، والتعديلات التي سبقته، نجد من الاجدى ان يصار الى صوغ قانون جديد يرتكز على الايجابيات الموجودة في القانون الحالي ويطور من حيث الاحتياجات الحاضرة والمستقبلية. وربما ايضا يجب ان يتضمن القانون الجديد آلية مبنية فيه مسبقا ترعى اي تعدل له في المستقبل.

اضاف: ولنشدد بهذه المناسبة على القول بأن اي قانون جديد يجب ان يقوم على: تنظيم اعمال التأمين عبر المصارف، صناديق التعاضد، الدمج والاخذ بعين الاعتبار حماية القطاع في حال دخول لبنان في منظمة التجارة العالمية (WTO) في المستقبل.

انفتاح السوق السوري هو شيء حتمي

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– ان هذه الخطوة جيدة ونحن نتوقع خطوات مماثلة في المستقبل في هذا الاتجاه. انفتاح السوق السوري هو شيء حتمي ونحن نتطلع بشوق الى هذه التطورات حيث اننا نرى السوق السوري امتداداً طبيعياً للسوق اللبناني.

اذا اصبح من الممكن انشاء شركات تأمين سورية خاصة برؤوس اموال لبنانية – سورية مختلطة فنحن سنكون من بين الشركات الاوائل التي ستطلب الترخيص.

اضاف: ان انفتاح السوق السوري باتجاه لبنان ينعش القطاع في لبنان ويعطي سورية قفزة مستقبلية، اذ ان الشركات اللبنانية مجهزة وقادرة على التوسع كما حدث في الستينات وما تزال في دول الخليج.

التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين يحتاج الى بناء الثقة اولا

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان التعامل مع شركات اعادة التأمين والتجمعات الافرو – آسيوية متدن، وكذلك كان الحضور اللبناني متدنيا في اجتماعات (FAIR) في البحرين وهذا يعود لعدة اسباب وابرزها ان السوق اللبناني طالما اعتاد على التعامل مع الاسواق الاوروبية للاعادة. ولكن هذا لا يعني ان الاشياء سارية على ما هي الحال. فبعد ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١ تقلص عدد شركات الاعادة الاوروبية واصبحت قدرة هذه الشركات تقل بكثير (REDUCED CAPACITY) فأصبحت الشركات اللبنانية والعربية تتطلع الى اسواق بديلة او مكملة واحداها اسواق برمودا (BERMUDA) وآسيا ايضا واحيانا اميركا. ولكن عامل الثقة مهم جدا، وهذه الثقة يلزمها بعض الوقت لكي تثبت وتستمر العلاقات مع هذه الاسواق الجديدة. ويجب ان لا ننسى ان بعض هذه الشركات كانت ولا تزال موجودة في اسواقنا ونحن نتعامل معها منذ فترة طويلة.

اخطار الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– ان الطلب على التأمين ضد اخطار الارهاب والتخريب وحتى الحرب يتزايد يوم بعد يوم في منطقتنا. يأتي هذا الطلب من الشركات الاجنبية اولا والشركات المحلية ذات التوسع الاقليمي فهذه الشركات تعلم انها تعمل في اسواق يعتبر الارهاب فيها من الاخطار العالية نسبيا (HIGH RISK) وتتطلب هذا النوع من التغطية.

اضاف: وعندما يطلب منا هكذا تغطية نلجأ الى الاسواق المختصة كالسوق البريطاني بالاخص. الاقساط باهظة ولكن المضمونين مستعدون لدفع هكذا اقساط من اجل الحصول على تغطية تحد من خسارتهم جراء حادث ارهاب او تخرب او حرب.

وقال: وأود ان اشير هنا الى ان معيدي التأمين الذين لديهم الخبرة والـ (CAPACITY) لدعم اسواقنا هم محددون وعادة هم الذين يفرضون اسعارهم وشروطهم. قد يكون من المناسب هنا ان نحاول انشاء تجمعات اعادة (REINSURANCE POOLS) اقليمية بحيث يمكن الاستفادة من خدماتها في هذا الحقل.

سيكون الارتكاز كالعادة على شركة الوسطاء والوكلاء

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– نتائجنا لعام ٢٠٠٤ جيدة، فقد حققنا نسبة النمو المخطط لها لسنة ٢٠٠٤، ونسبة ارباح لابأس بها. نتائج الشركة الفنية (TECHNICAL RESULTS) كانت الافضل لسنة ٢٠٠٤ منذ بدأنا العمل، كانت خطة عملنا لسنة ٢٠٠٤ ترتكز على تحسين النتائج الفنية وتطوير وتمتين قدرات الشركة (CONSOLIDATION) وهذا ما حققناه.

اما على صعيد الـ ٢٠٠٥ فهي ستكون سنة النمو للشركة. فقد حددنا نسبة نمو عالية وفي الوقت نفسه حددنا نسب الارباح لكل فرع من فروع التأمين. اضاف: وسنطلق ثلاثة منتجات جديدة في اوائل سنة ٢٠٠٥ وسيكون الارتكاز كالعادة على شركة الوسطاء والوكلاء الذين نعتمد عليهم وكل فريق عمل «كامبرلند» المميز.

جف خـوام (سيكيوريتي للتأمين - SECURITE ASSURANCE):

منتجنا الجديد ACCESS CARD يقدم لحامل بوليصتنا ٢٨ خدمة حيوية مجانية

واقعيون في عملهم وفي تفكيرهم وهمّهم الارتقاء بالشركة نحو الصفوف الامامية بخطى ثابتة تكون خلالها مصالح العملاء والمعيدين ومصلحة شركتهم مصانة في آن.

هذا ما تستنتجه من الحديث مع جف خوام مدير عام شركة سيكيوريتي للتأمين (SECURITE ASSURANCE). ففي حوارنا معه عدّد جف الثغرات المتواجدة في قانون التأمين الجديد، وكلها بالفعل تلحق الاضرار بالشركات الصغيرة والمتوسطة ولا تراعي اوضاعها. وباستثناء ذلك، يقول خوام، ان غالبية الشركات تؤيد اقتراحات رئيس لجنة الرقابة في كل ما يصب في تطوير القطاع بما فيه رفع الرساميل، مطالبا اللجنة في المقابل ان تجد الحل العادل لمضاربة المصارف للشركات في بيعها للتأمين عبر شبابيكها.

حول سماح سوريا بتأسيس شركات تأمين خاصة وما اذا كان يفكر بتأسيس شركة هناك، قال: ان الامر محصور حاليا في المنطقة الحرة، ومن الطبيعي ان نفكر بفتح فرع هناك بعد بدء الترخيص بالعمل المباشر في السوق السورية الواعدة.

واذ نفى وجود اي تحفظ لديه للتعامل مع الشركات العربية والافرو- آسيوية، اكد ان شركة سيكيوريتي لن تتخلى بأي حال عن علاقاتها الوطيدة بالمعيدين العالميين «فهم لم يتأخروا يوما عن مساندتنا وتلبية تغطياتنا وحيث تتجدد اتفاقاتنا معهم بدون اي عائق».

وعن نتائج شركته في العام ٢٠٠٤ ومنتجاتها الجديدة، قال جف خوام ان سيكيوريتي استطاعت في العام ٢٠٠٤ ان تحتل المرتبة الاولى في فرع السيارات بنتائج جيدة وهي اطلقت منتج الـ "ACCESS CARD" الذي يقدم لحامل بوليصة سيكيوريتي ٢٨ خدمة مجانية وكلها حيوية وضرورية.

لا مانع لدينا من التعامل مع المعيدين العرب والافرو - آسيويين ولكننا نتمسك بالتعاون مع كبار المعيدين

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه، وربما نهائيا. فهل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

- لا أظن ان مشروع القانون الكندي طوي نهائياً، اذ ان لجنة الرقابة على شركات الضمان في وزارة الاقتصاد وعلى رأسها السيد وليد جنادري مهتمة بمتابعته. ولمشروع القانون بعض الايجابيات الملحوظة في بنوده، باستثناء ما ورد فيه لجهة الاحتياطات المفروض اتخاذها والمحتسبة على القسط الكامل بما يتضمنه من رسوم وضرائب وعمولة الوسيط. وقد حاولت اللجنة «ترقيع» البند المتعلق بالاحتياطات لكنها لم توفق الى ما يرضي الشركات، فتوصلت بعد اجتماعات عقدناها معها الى وعد بإعفاء ٢٠ في المئة من مجموع الأقساط من تحويلها الى احتياطات، ما أثبت ان هذا البند يعتريه الخلل ويجب تعديله. كما أثرنا مع السيد جنادري ضرورة تعديل المادة ٩٧٥ من قانون الموجبات والعقود، لجهة مراعاتها لطريقة دفع مستحقات البوالص، اذ من غير الممكن ان يقع عبء الغاء البوليصة على الشركة، لاسيّما وان المتبع حول العالم يقضي بعدم سريان صلاحية البوليصة ما لم تسدد قيمتها، وقد اقترحت في هذه النقطة تعليق صلاحية البوليصة الى حين الايفاء بالقسط الاول.

يضيف السيد خوام: «غالبية الشركات تؤيد اقتراحات لجنة الرقابة في كل ما يصب بتطوير القطاع، انما يجدر بالمعنيين بإعداد القانون مراعاة الظروف والأخذ بالمطالب المحقة، وإيجاد الحل لمضاربة المصارف في تسويقها لمنتجات التأمين عبر شبابيكها، التي وان عجزنا عن مكافحتها، يجدر بنا، وبمساعدة الجميع، التوصل الى صيغة تحفظ حقوق الشركات والمصارف على السواء».

رفع الرساميل ضروري

■ هل تؤيد رفع رساميل شركات التأمين والى أي حد؟

- رفع الرساميل الى ٥ ملايين دولار خطوة ضرورية لا بد منها، والقانون الحالي لا يلبي طموح العديد من الشركات في ما خص هذه الناحية، لكن من الضروري ألا يتحقق على حساب الشركات المتوسطة والصغيرة التي لها دورها، خصوصاً الناجحة منها والمستمرة في تحقيق النتائج الفنية المرضية، اذ ان معيار الحجم هنا لا يمكن الأخذ به، بعدما شهد القطاع انسحاب او تعثر شركات كبيرة. يبقى على المعنيين أيضاً إيجاد الظروف والمناخات الملائمة لنشاط الشركات الأجنبية، التي خسرنا عدداً منها لا يستهان به، بسبب انسحابها تحت وطأة المزاحمة الحادة والشرسة والاحتياطات المفروضة وحجم السوق المحلي المتواضع. ونأمل من سلطة الوصاية على شركات الضمان حزم أمرها والعمل على تظهير قانون متكامل.

نفكر جديا بالسوق السورية

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة أولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

- لطالما شكلت سوريا بالنسبة إلينا سوقاً ملازمة للسوق اللبنانية، غير اننا وبعد درس الوضع هناك من الوجهة القانونية والعملانية، وجدنا ان القانون السوري لا يسمح للشركات بمزاولة العمل التأميني إلا ضمن نطاق المنطقة الحرة. اما بعد تأليف لجنة الاشراف على التأمين بمرسوم لوضع قانون يسمح للشركات الخاصة بالعمل المباشر في الاسواق السورية، فقد بات علينا التفكير الجدي بهذا الامر ونحن الآن ننتظر ما ستؤول اليه لنباشر وباندفاع في التحضير لافتتاح فرع هناك.

لا تحفظ عن المعيدين الأفرو - آسيويين

■ انعقدت أخيرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين؟

- ليس لدينا أي تحفظ عن الشركات العربية والأفرو- آسيوية، لكن علاقات وطيدة تربطنا بمعيدين عالميين كبار ولن نتخلى عنهم في أي حال، كما لا مانع من التعاون مع غيرشركاتنا المعتمدة، من منطلق تقديم المساعدة للاخوان والمساهمة في تعزيز قدرات المعيدين العرب، مع الأمل بتسويق أنفسهم في شكل أوسع وأفعل.

خدمة شاملة مطلع ٢٠٠٥

■ ما هي الخدمات الجديدة والمتميزة التي تقدمونها؟

- لقد استطعنا خلال العام ٢٠٠٤ تعزيز خدماتنا بشكل يرضي العملاء ويستقطب عملاء محتملين، وبذلك احتللنا المرتبة الأولى في فرع السيارات بنتائج جيدة، وكذلك بالنسبة الى بوالص الخدم والسفر. وأطلقنا أخيراً منتج (ACCESS CARD) وهو كناية عن برنامج شامل يخول حامل بطاقته الإفادة من خدمات عدة، منها مجانية على شكل حسومات وخدمات، من خلال تقديمات أطباء ومختبرات ومستشفيات، اضافة الى مرائب لصيانة السيارات. ويتميز المنتج بأنه يفيد غير المؤمن لدينا من ٢٨ خدمة مجانية وبإمكان طالبه ان يتصل على الرقمين ٤٩٤٤٩٤/ ٠١ أو ٠٣/١٩٠٢١٠ لمزيد من التفاصيل، على ان نبدأ بتسويق البطاقة مطلع سنة ٢٠٠٥.

نتطلع الى صدور القانون السوري الجديد للتأمين كي نتخذ القرار المناسب

ريمـون الشـــام (سنا - SNA):

يجب تحرير الرقابة على التأمين من وصاية السلطة السياسية

«المشروع الكندي، الذي اعده خبيران كنديان ليكون قانونا جديدا للتأمين في لبنان، يستحق ان يقال فيه انه عصري وحديث، ويمكن ان يلبي حاجات، خلال الحقبة المقبلة، الا انه يحتاج قبل ذلك لتعديلات قليلة لعل اهمها تحرير لجنة الرقابة على التأمين من وصاية وزير الاقتصاد، اي منحها استقلالية تامة. واعفاء الشركات المختلطة اي تلك التي تزاول التأمين على الحياة الى جانب التأمينات العامة من موجب تقسيم نفسها الى شركتين، اذ يكفي ان تعد الشركة المختلطة ميزانية منفصلة لكل من فرع التأمين على الحياة وفرع التأمينات العامة، كي تحقق الهدف المرتجى».

هذا الكلام هو لريمون الشام مدير العمليات عضو اللجنة التنفيذية في الشركة الوطنية للضمان سنا (SNA) الذي ردّ على اسئلة «البيان» مبديا رأيه في عدد من الامور التي تهم اركان صناعة التأمين.

وقد اكد السيد الشام في حديثه على اهتمام خاص توليه سنا (SNA) لمستقبل التأمين في سوريا، وهي تتطلع لصدور القانون السوري الجديد للتأمين كي تتخذ قرارها بشأن تواجدها في سوريا مستقبلا.

البيان ■ الاعتراضات التي أثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت إلى طيه، وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل إعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان أمرا ضروريا؟ وما هي ؟

– إننا لو قمنا بدراسة المشروع الكندي لقانون تأمين جديد في لبنان من كل الجوانب وبطريقة مفصلة لوجدنا أنه قانون عصري وحديث ويشبه العديد من القوانين المعمول بها في بلدان مجاورة كالأردن ومصر مثلا.

غير أننا نلفت النظر في ما يلي الى بعض الملاحظات والتعديلات التي، في حال تمت معالجتها، يصبح بالامكان اعتبار هذا المشروع مطابقا للمعايير العالمية ولمعطيات وتطلعات قطاع التأمين في لبنان، كما يساهم إلى حد كبير باستعادة لبنان دوره المهم في سوق التأمين العربي ويثبته من جديد في موقع مركزي على الصعيد العربي.

ومن الملاحظات التي يمكن أخذها في الاعتبار :

١– يشكل الدور الكبير المعطى لهيئة الرقابة عنصرا أساسيا للتأكد من تنفيذ وتطبيق الآليات والمعايير التي أتى القانون على ذكرها. إلاّأنه من المستحسن فصل السياسة عن هيئة الرقابة وعدم قيام وزير الاقتصاد بترؤس هيئة الرقابة المشار إليها، وبالتالي يبقى وزير الاقتصاد المرجع الأساسي وسلطة الوصاية التي تضع الخطوط العريضة والسياسة العامة التي يجب اتباعها في هذا المجال. وهكذا تبقى قرارات الهيئة مستقلة تماماً على غرار قطاع المصارف.

٢– أما في ما يعود لأعضاء الهيئة فيجب أن يتمتعوا بمستوى علمي عال أو يكونوا من ذوي الاختصاص في مجال القضاء، المحاسبة، التأمين والعلوم الاكتوارية.

٣– ليس من الضروري تقسيم الشركات المختلطة العاملة حاليا الى مؤسستي تأمين مستقلتين تماما بحيث تتعاطى الواحدة منهما التأمين على الحياة والأخرى التأمينات العامة، إنما يكفي الفصل في حسابات وميزانية فرع الحياة وفرع التأمينات الاخرى، كما هي الحال حاليا، وكما هو منصوص عليه في القانون النافذ حاليا والذي جرى تعديله قبل سنوات قليلة فقط.

فإذا تم القيام بالتعديلات الثلاثة المطروحة أعلاه يصبح مشروع القانون الكندي جيدا وقابلا للتطبيق في لبنان.

السوق السوري ارض خصبة

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة أولى باتجاه الترخيص بإنشاء شركات تأمين خاصة؟ هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة ؟

– إن السوق السوري يشكل بالنسبة لنا أرضا خصبة للإنتاج التأميني. كما أن شركات التأمين اللبنانية مؤهلة للعب دور هام في تطوير السوق السوري على غرار ما شهدناه مؤخراً في قطاع المصارف.

في الوقت الحالي، تبقى إمكانية إنشاء شركات تأمين في السوق السورية الحرة الخيار الوحيد بانتظار التوصل إلى فتح الأسواق في المستقبل.

تجدر الإشارة هنا إلى أن شركة «سنا» هي على أتم استعداد كي تدخل السوق السوري من الباب العريض وذلك عند إصدار القوانين السورية المنتظرة.

نشجع قيام مجمعات اعادة عربية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الأفرو–آسيوي للتأمين والإعادة (FAIR) ومجمعات الإعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ أن مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الأقساط العربية التي يجري إسنادها إليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الإعادة الأفرو–آسيوية، رغم أنها تضم عددا من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان الاتحاد الأفرو– آسيوي للتأمين ليس معروفاً جدا من قبل الشركات العربية، غير أننا نشجع قيام تعاون مع مجمعات إعادة التأمين التابعة لهذا الاتحاد خاصة وأن معظم الشركات العربية بحاجة لتسهيلات في مجال إعادة التأمين بعدما باتت شركات إعادة التأمين العالمية لا تبدي الاهتمام الكافي بالمنطقة العربية وبالتالي حجبت تسهيلات كثيرة كانت تقدمها في السابق. أما الدليل على ذلك فهو تحديد سقف للاكتتابات بالنسبة لكل شركة عائد للكوارث الطبيعية، وهذا أمر يشكل خطورة كبيرة لبعض الشركات نتمنى أن يكونوا على إدراك ووعي لها.

في النهاية لا يسعنا إلا تشجيع قيام مجمعات إعادة تأمين تعطي زخما أكبر لأسواق التأمين العربية.

اخطار الارهاب

■ يشتدّ الطلب على تأمين الممتلكات والأشخاص ضد اخطار الإرهاب والتخريب في سائر أنحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الأخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

في ظل الأحداث التي نعيشها على الصعيد العالمي، بات من الصعب جداً إقناع معيدي التأمين العالميين بإعطاء تغطية ضد أخطار الإرهاب والتخريب. لذلك من الطبيعي أن نجد، مثل كثير من الشركات المحلية الاخرى، صعوبة في إيجاد التسهيلات العائدة لهذه الأنواع من إعادة التأمين.

نتائجنا جيدة بالرغم من الظروف المحيطة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ ؟

– بالرغم من كل الظروف الصعبة التي يمر بها لبنان والمنطقة العربية فإننا نعتبر بالنسبة لشركة «سنا» ستة ٢٠٠٤ سنة جيدة، أكان ذلك على مستوى أعمال التأمين أو على صعيد الاستثمارات المالية. ومن المعروف ايضا أن نطاق عملنا يتعدى السوق المحلي إلى بعض الأسواق العربية كالسوق المصري، السعودي، الأردني وغيرها من البلدان العربية وذلك من خلال مجموعة AGF-ALLIANZ التي تعتمد لبنان كنقطة انطلاق وتوسع لها في المنطقة.

آخر انجاز ضخم له في العام ٢٠٠٤ الفوز بتأمينات الريجي

ألبرت معدنجيان (أسوريكس ASSUREX):

انتقالنا الى الوسط التجاري يعزّز وجودنا كشركة فاعلة في السوق

في مقره الجديد في الوسط التجاري اجرينا مع البرت معدنجيان مدير عام شركة اسوريكس هذا الحوار وقد شمل سياسة الشركة التوسعية والاعتراضات على مشروع قانون التأمين الجديد الذي عرف بـ «القانون الكندي» وتغطية اسوريكس لمخاطر الارهاب والتخريب لزبائنها فقط، وكذلك تناول الحوار موضوع التأمين عبر المصارف وتسويق الشركة لمنتجات جديدة ناجحة ومشجعة. وكان ملخص الحوار تحقيق اسوريكس لنتائج جيدة في العام ٢٠٠٤ وتوقعها تحقيق نتائج افضل في العام ٢٠٠٥.

من أجوبة ألبرت معدنجيان سوف يشعر القارئ كم يثق هذا الرجل بنفسه وبشركته وكم حقق لها من انجازات كان آخرها فوزها بتأمينات «الريجي» وبتأمينات ضخمة لم يسمها.

في الوسط التجاري

■ أولاً نود ان نقول لكم «مبروك» انتقالكم الى مقركم الجديد في الوسط التجاري، ما الذي تسعون الى تحقيقه عبر هذه «النقلة»؟

– سياستنا التوسعية هي نتيجة نمو محفظتنا السنوية المقبول برغم الظروف الاقتصادية التي يمر بها السوق، والمبنى الجديد في الوسط التجاري بداية التوسع والانفتاح اكثر على المواطنين والمتعاطين والعاملين في القطاع من دون اغفال ما يشكله الوسط التجاري كنقطة محورية وشريان حيوي لحياة البلاد الاقتصادية.

قانون يراعي خاصيات السوق

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه ربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

من الطبيعي ان تواكب القوانين والتشريعات كل تطور في اي قطاع كان، والمشروع الكندي منذ ان طرح على اوساط المشتغلين في التأمين اثار تساؤلات وحفيظة البعض، مما عجل السعي الى تعديل قانون هيئات الضمان الحالي، بما يؤمن للشركات الرساميل المطلوبة وتنظيم القطاع وفق أسس مدروسة وثابتة تراعي وضع الشركات الصغيرة، وفي رأيي اننا لا نزال بعيدين عن التكيف مع بعض البنود المقتبسة عن القانون الكندي، لاختلاف بين خاصيات السوقين اللبناني والكندي، غير اننا نتطلع الى تطبيق ما ورد في احكام المشروع الكندي

ننتظر صدور قانون التأمين السوري كي نقدم خدماتنا هناك

الراعية للشق المالي في ما خص رفع الضمانات وما يتعلق بعمل مجالس الادارة، كون ASSUREX من الشركات المساهمة فعلاً وليست شركة عائلية.

نحو الأسواق الاقليمية

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة.

هل توجد لديكم نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– سياستنا التوسعية تتضمن وجهة مستقبلية نحو الاسواق المجاورة، فبعد الانتهاء من الاجراءات المعدة للسوق المحلي وترسيخ اقدامنا وتثبيت الاوضاع ستكون وجهتنا السوقين السوري والاردني. ولطالما راودت احد اهم المساهمين في الشركة السيد برنار فتال افكار التوسع. وننتظر صدور القوانين المطلوبة للدخول الى السوق السوري في اقرب فرصة ممكنة.

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين وما هي؟

– ليس لدينا اي تحفظ للتعامل مع شركات الاعادة الافرو – آسيوية، ويجمعنا مع شركات الاعادة العربية تعاون وثيق ولنا ملء الثقة بها وبنشاطها، برغم حاجتها الملحة لخطة تسويقية تساعدها في توسيع عملياتها مع الشركات العربية المسندة.

تلبي الطلب على تغطيات الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– نحاول قدر الامكان تلبية الطلب على تغطيات الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب، كما نحرص على تأمينها للزبائن الجدد، آخذين في الاعتبار تدني القدرات الاستيعابية لدى المعيدين العالميين، نظرا لزيادة الطلب على مثل هذا النوع من التأمينات ولارتفاع الاسعار مع كل حدث او عمل تخريبي يحصل في اي دولة عربية.

■ هل انطلقتم في تسويق منتجاتكم عبر المصارف (BANCASSURANCE) وهل لديكم اي تحفظات؟

– قطاع التأمين عبر المصارف (Bancassurance) في حاجة الى تنظيم وتأهيل المتعاطين فيه، وبالنسبة لـ ASSUREX لا اتجاه حتى الآن لاعتماده، اقله في المدى المنظور.

خطة تسويقية لمنتجات جديدة

■ ما اهم المنتجات التي طرحتموها خلال ٢٠٠٤ وماذا في جعبتكم لسنة ٢٠٠٥؟

– طرحنا منتجات عدة خلال ٢٠٠٤ على سبيل التجربة مع بعض الزبائن والوسطاء، والحمد لله كانت ناجحة وشجعتنا على البدء بتسويقها مطلع السنة ٢٠٠٥ بعدما وضعنا الخطة المطلوبة لذلك.

■ كيف تقوّم نتائج ٢٠٠٤ مقارنة مع مثيلتها في ٢٠٠٣؟

– نتائج ٢٠٠٤ جيدة ومهمة من حيث حجم الاقساط والارباح، حيث حققت نموا نسبته ١٥ في المئة زيادة عنها في ٢٠٠٣، وتعتبر هذه النسبة جيدة وتبشر بالافضل في ٢٠٠٥.

■ كيف تعاملتم مع بوالص الخدم وما مدى تجاوبكم مع وزارة العمل في هذا المجال؟

– في الحقيقة لم يكن تركيزنا يوما على بوالص العمال المنزليين الأجانب، باستثناء ما نوفره في هذا المجال لزبائننا فقط، فالفرع مكمل لخدماتنا، وبالتالي لا نسوّق هذا النوع من البوالص.

آفاق مفتوحة وتفاؤل

■ كيف تنظر الى السنة ٢٠٠٥ في ظل الاوضاع الاقتصادية الراهنة؟

– نحن دائما متفائلون، واملنا كبير في تحسن الاوضاع على كل الصعد. بالنسبة الى ASSUREX ثمة آفاق جديدة فتحت امامها بعدما فزنا بعقود التأمين الخاصة بإدارة حصر التبغ والتنباك (الريجي)، كما نجحنا في عقد صفقات جديدة تتعلق بعمليات تأمين ضخمة.

فـــؤاد صـــوايـــا (فجر الخليج للتأمين):

انطلقنا في مسيرتنا بإطلالة جديدة للشركة ستترسخ مع انتقالنا الى المبنى الجديد في الوسط التجاري

مدير عام شركة «فجر الخليج للتأمين وإعادة التأمين» السيد فؤاد صوايا، عرض لايجابيات الدمج الذي أنتج الشركة في صورتها الحالية، ولدوره خلال سنة في رسم أطرها التنظيمية والفنية والتقنية.

ولم يتوان السيد صوايا عن حض المعنيين على متابعة المناقشات حول مشروع القانون الكندي، توصلاً الى جامع مشترك يرضي أطراف العملية التأمينية، ويؤدي الى تطوير القطاع وتحسين انتاجيته. واستبعد التعاون مع مجمعات الإعادة العربية والأفرو – آسيوية لتصنيفها المتدني المرتبط بالتصنيف السيادي للبلدان المنتمية اليها.

إطلالة جديدة

■ مضت سنة على تسلمكم منصب مدير عام في الشركة ماذا حققتم من أهدافكم المرسومة؟

– لا أنكر اننا واجهنا مهمة صعبة، اذ اننا خضنا معاملات تأسيس شركة جديدة مع ما تتطلبه من وقت وجهد لتغيير الأسم وادخال رؤوس أموال جديدة وتغيير في المساهمين، الا ان المشكلة الكبرى في كل ذلك ان نبقى نوفر الخدمات نفسها وبشكل أفضل من دون ان يشعر الزبون بأي تبدل أو فرق. والحمد لله تجاوزنا المرحلة الانتقالية من دون عوائق تذكر، وانطلقنا في مسيرتنا بإطلالة جديدة للشركة ستترسخ مع انتقالنا الى المبنى الجديد في الوسط التجاري.

شركة ذات طابع اقليمي

■ هل حمل هذا الدمج ايجابيات؟

– بالتأكيد، فآثار الدمج إيجابية، وكل هيئات الرقابة وسلطات الوصاية في أي بلد تشجع عليه لدوره في استمرار الشركة وتعزيز الضمانات للعملاء. والذي حصل مع «الفجر» ان الشركاء درسوا ملياً ملفات وبيانات ونتائج شركات عدة قبل ان يقع الاختيار عليها، ولعل في اختيارها دليلاً جلياً وواضحاً على نجاحها ونتائجها الفنية الجيدة.

عملياً، وبنتيجة الدمج، اصبحت الشركة معتمدة في مصرف (HSBC)، المعروف عنه وقوفه على معايير الخدمة والاداء، كما اننا ارتقينا الى الطابع الاقليمي، نظراً لحضورنا في لبنان، الكويت والسعودية، وقريباً في الاردن، سوريا والعراق، أضف الى ذلك ادراج اسهم المجموعة في بورصة الكويت وهذا ما أعطاها صدقية وشفافية وثقة أكبر بها.

منتجاتنا تسوّق عبر المصارف

■ يعني ان تعاونكم مع (HSBC) فتح أمامكم آفاق تسويق منتجاتكم عبر شبابيكه؟

أؤيد رفع رأس المال لكن الى حدود معينة

– بالطبع، وقد تعاونا مع ادارته خلال معرض السيارات (MOTOR SHOW 2004) الذي اقيم أخيراً في «بيال»، حيث وزع المصرف منشورات صادرة عن شركتنا للتعريف بالمنتجات التأمينية المعروضة. الى ذلك نتعاون مع مصارف عدة في هذا المجال، لكننا نعوّل على (HSBC) كونه من المصارف الكبيرة وتحكم نشاطه معايير مصرفية عالمية، إضافة الى ان قاعدة عملائه مختارة.

قانون يطور القطاع

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائياً. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– المشروع يجب ان يتابع على ان تؤخذ الاعتراضات بالاعتبار، وتجري مناقشته بتجرد وموضوعية وبمشاركة جميع الأطراف، الى ان نصل الى جامع مشترك تتقاطع الاقتراحات حوله على تطوير القطاع وتحسين انتاجيته.

■ ألا ترى ضرورة لرفع رأسمال الشركات في لبنان كما في بقية الدول العربية؟

– أؤيد رفع رأس المال لكن الى حدود معينة، مع العلم ان الشركات مطالبة بالكثير في ظل خلل في احتساب الاحتياطات الفنية الواجب اعتمادها. بالنسبة الى «فجر الخليج» ليس لدينا مشكلة لجهة سقف رأس المال حيث رفعناه الى ما يتعدى المطلوب.

أسباب تحول دون التعاون مع مجمعات الإعادة الأفرو – آسيوية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو–آسيويين؟ وما هي؟

– في المبدأ لا نمانع التعامل مع هذه المجموعات بل نشجعه إن كان تصنيفها جيداً. لكن هناك أسباب تعيق هذا التعامل وأولها الخلافات السياسية بين بعض الدول العربية، يليها تصنيف الشركات المنضمة الى تلك التجمعات الذي يبقى قاصراً عن ملامسة تصنيف الشركات العالمية، والسبب في ذلك يعود الى التصنيف السيادي لهذه البلدان، وهو بالطبع متدنٍ. في المقابل نلمس من الشركات الأوروبية تفهماً لأسواقنا، تترجمه بمزيد من التسهيلات.

تحديث الشبكة المعلوماتية

■ ما كانت اهم المراحل التي قطعتها الشركة خلال العام الماضي بما فيها النتائج؟

– نعمل اليوم على تحديث نظامنا المعلوماتي وتطويره، ليتماشى ومستجدات صناعة التأمين العالمية، وصولاً الى ربط العمليات بين الفروع مما يسهل علينا الأعمال. كما ننشئ مركزاً جديداً للشركة مؤلفاً من تسع طبقات في الوسط التجاري، سننتقل الى إشغاله بعد سنتين، ونعول عليه في اظهار الشركة بصورة متمايزة. أما بالنسبة الى النتائج فقد نما حجم الأقساط بنسبة ١٥ في المئة، كما ندرس تفاصيل مشاريع مستقبلية نعلن عنها في حينها.

أسعد ميرزا (كابيتال - لبنان CAPITAL):

نتمنى على وزارة الاقتصاد والتجارة ان تصوّب الاخطاء التي ارتكبها وزراء العمل السابقون

خلال اجتماعنا بالرئيس اميل لحود عرضنا الثغرات والنواقص التي تشوب المشروع الكندي، وتمنينا اعادة صوغ المشروع بحيث يأخذ في الاعتبار الملاحظات التي ابديناها، وقد وعدنا خيرا.

الكلام هو لرئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة كابيتال انشورنس (CAPITAL INSURANCE CO) اسعد ميرزا، وقد ادلى به خلال مقابلة اجريناها معه، متحدثاً عن المواضيع الاساسية التي تشغل الضامنين في لبنان في هذا الوقت بالذات.

ومما قاله السيد ميرزا انه يعارض قيام تكتل بين عدد محدود من الشركات من اجل تسويق بوالص التأمين الالزامي على العمال المنزليين الاجانب، آخذا على وزارة العمل تجاوز الحدود المرسومة لها، وفرض شروط هي من اختصاص وزارة الاقتصاد والتجارة.

وتمنى ميرزا على الوزير عدنان القصار ان يتدخل لدى وزارة العمل من اجل تصويب الاوضاع التي نشأت عن القرارات التي اصدرها وزراء العمل السابقون، والتي تخرج عن اختصاصاتهم.

ولم ينف السيد ميرزا ترشحه لمنصب رئيس جمعية شركات الضمان خلال الانتخابات التي تجري نهاية شهر آذار المقبل. وقال ان كل الاحتمالات واردة.

وعن تسويق خدمات التأمين عبر البنك قال ميرزا ان «كابيتال» اعدت منتجات خاصة بالتأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) وسوف تضعها في متناول زبائن بنك بيروت والبلاد العربية BBAC.

البيان ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– خلال الزيارة الأخيرة التي قمنا بها في جمعية شركات الضمان الى رئيس الجمهورية العماد اميل لحود، ناقشنا ما آل اليه مشروع القانون الكندي، وتم الاتفاق على اعادة درس القانون المطبق حالياً من جوانبه كافة، خصوصاً الفقرات التي ألغيت سابقاً، ومن المقرر ان نصل الى تعديله ليرفع الى وزير الاقتصاد والتجارة ومنه الى اللجنة النيابية المختصة، فالهيئة العامة الى ان يصدر قانوناً.

■ ما هي أهم التعديلات التي يمكن ان تدخل على القانون المعمول به اليوم؟

– في الواقع قانون هيئات الضمان الحالي صدر العام ١٩٩٩، وأجاز صلاحيات واسعة للجنة الرقابة، وهي شبيهة بالواردة في المشروع الكندي، لكنها لم تطبق بتفاصيلها. المطلوب اليوم التعديل في اتجاه اطلاق صلاحيات اللجنة في ما يخص دورها الرقابي على مالية الشركات وتوافر السيولة فيها، وعلاقتها بالمعيدين وتصنيفهم الخ..

ننوي التوسع نحو سوريا

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– لدينا النية في العمل داخل السوق السوري، خصوصاً ان المصرف الذي نتعاون معه بنك بيروت والبلاد العربية BBAC وهو يملك الحصة الكبرى في الشركة، قيد الحصول على ترخيص لمزاولة الأعمال المصرفية في سوريا، ونحن مهتمون لهذا السوق الناشئ

ترشيحي لرئاسة جمعية شركات الضمان نهاية آذار المقبل محتمل

ذي الستة عشر مليون نسمة، اضافة الى الأعداد الكبيرة من المنشآت والمؤسسات والشركات الموجودة فيه.

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين وما هي؟

– لقد اعتادت الشركات العربية، واللبنانية من ضمنها، التعاون مع المعيدين الأوروبيين والعالميين، وهي منفتحة عليها منذ عشرات السنوات إيماناً منها بإمكاناتها وخبرتها الفنية والمهنية في الأسواق. إنما هذا لا يعني ان الشركات العربية والأفرو–آسيوية غير جيدة لكنها في كل الأحوال في حاجة الى خطة تسويقية تمكنها من التواصل وعرض خدماتها على الشركات المسندة في المنطقة، وصولاً الى اكتساب ثقتها تمهيداً لمد جسور معها. ومهما يكن فالتحول اليها يستلزم وقتاً طويلاً.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– من خلال علاقاتنا الواسعة نجد تغطيات للممتلكات والاشخاص ضد أخطار الارهاب والتخريب، لدى معيدين مصنفين (AAA)، وهي مطلوبة اجمالاً من المصارف والشركات، إنما أسعارها مرتفعة.

منتجاتنا عبر شبابيك المصرف

■ وسعتم في السنة الماضية أعمالكم بتسويق منتجاتكم عبر المصارف، ما الجديد في هذا الاطار؟

– ابتداء من شهر شباط المقبل سنطلق منتجات مختلفة، الى تغطية الخادمات، عبر شبابيك بنك بيروت والبلاد العربية (BBAC) ، وذلك لأن البرنامج الذي ننوي تطبيقه يتطلب تدريب وتأهيل الموظفين الذين سيستخدمونه.

■ كيف تقوم تجربة التجمع الذي جرى تكوينه من حوالى عشر شركات ليعنى باصدار عقود التأمين الالزامي للعمال الاجانب المنزليين؟

– لطالما كنت ضد هذا التجمع من منطلق ان وزارة العمل غير مخولة تنظيم القطاع الذي تتولاه سلطة الوصاية الممثلة بوزارة الاقتصاد والتجارة.

١٢٪ نمو الأقساط

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– لا يأس بالنتائج المستحقة، اذ وصلت نسبة نمو الأقساط الى ١٢ في المئة لهذا العام، كما زادت الأرباح. مع العلم اننا لم ننطلق بعد بتسويق منتجاتنا عبر شبابيك المصرف.

استقالة لدواع شخصية

■ يتردد انك تنوي تقديم استقالتك من منصب أمين صندوق في جمعية هيئات الضمان؟ هل هذا صحيح؟

– إنني بحاجة ماسّة الى التفرّغ لأعمالي في الشركة، على كل نحن قادمون على انتخابات بعد فترة وجيزة والأفضل ألا يتحكم بعلاقات أعضاء الجمعية أي تشنج، وهذا ما نعمل عليه مع الزملاء.

■ هل يعني كلامك انك مرشح لرئاسة الجمعية؟

– كل الاحتمالات واردة.

ليس من الضروري استحداث قانون جديد للتأمين في لبنان ولكن في القانون الحالي ثغرات تحتاج الى معالجة

ريكـاردو سليمـــان (فيدلتي FIDELITY):

لا اسباب تحول دون التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين انما على هؤلاء ان يعرّفوا عن انفسهم

ما هي الثغرات الموجودة في القانون الحالي لهيئات الضمان والتي يتعين ان تعالج؟ فكثيرون يقولون بوجودها الا انهم لا يحددونها بالاسم.

وفي المقابلة التي اجريناها مع رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة فيدلتي للتأمين (FIDELITY) ريكاردو سليمان، اتيح لنا ان نستمع لضامن يسمي النواقص والتعديلات المطلوبة، وهي كلها، كما يلحظ القارئ، وجيهة، وتستحق علاجا فوريا.

ويلاحظ ان السيد سليمان يدعو الى عدم المساس بتقسيم «فروع التأمين» اي الاخطار المرخص للشركة بمزاولتها والمنصوص عليها في القانون الحالي لانها باتت معروفة ومعتمدة من معيدي التأمين.

كما يرفض السيد سليمان التدخل الحكومي في تشكيل مجلس ادارة الشركة او الانتقاص من صلاحيات رئيسه.

وعن التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين يقول السيد سليمان انه ليست هناك اسباب تحول دون التعاطي معهم. الا ان هؤلاء المعيدين لم يعرّفوا عن انفسهم، وعن الخدمات التي يمكن لهم ان يقدموها الى الشركات العربية. وفي اي حال، فان عملية حيازة الثقة تحتاج الى فترة زمنية وان الاستعانة بالمعيدين الدوليين سوف تبقى مطلوبة لا سيما عند التعاطي مع الاخطار الكبيرة الحجم.

ويقول السيد سليمان ان ضمان اخطار الارهاب اصبح صعبا، وان الصندوق العربي للتأمين على الحرب (AWRIS) يوفّر الغطاء لتلك الاخطار في بعض الحالات.

ويعلق السيد سليمان آمالا كبيرة على نتائج العام ٢٠٠٥ ويقول ان اقساط فيدلتي زادت بنسبة ٢٠ بالمئة خلال العام الماضي.

البيان ■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه ربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– قد لا يكون من الضروري وضع قانون جديد، ولكن نرى انه من الضروري ربما ادخال تعديلات جذرية في القانون الحالي لجهة تنظيم الرقابة وتعزيزها بما لا يعيق عمل الشركات، وزيادة الحد الادنى لرأس المال، ولجهة تنظيم عمل الوسطاء والمساواة ضرائبيا على الاقل بين صناديق التعاضد وشركات التأمين. ولا نرى موجبا لاعادة تبويب فروع الضمان خاصة وان التعامل مع معيدي التأمين جاء على اساس التبويب الحالي ومن شأن التغيير ان يحدث نوعا من الالتباس مع المعيدين. كما اننا لا نرى ان التدخل في ادارة الشركات كما نص عليه المشروع امر يتماشى مع احكام القوانين المرعية الاجراء وبالاخص احكام قانون التجارة.

مستعدون لدخول السوق السوري

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– اننا على استعداد لدخول السوق السورية والمشاركة في تأسيس شركات سورية خاصة اذا ما اتيحت الظروف الملائمة لذلك شرط توفر الاسس القانونية الواضحة والصريحة.

يجب ان تترك لمجلس ادارة الشركة ولرئيسه الصلاحيات المنصوص عنها في قانون التجارة

ليعرفوا عن انفسهم

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان السبب الذي يجعل قطاع التأمين عموما يتردد في التعامل مع معيدي تأمين افرو– آسيويين هو عدم وجود معرفة او علاقة مع هؤلاء المعيدين مثل المعرفة والعلاقة التقليدية القائمة منذ زمن بعيد مع السوق الاوروبية او الاميركية. مع ذلك نتوقع ان يزداد التعامل مع سوق اعادة التأمين الافرو– آسيوية مع الوقت، خاصة في ما يتعلق بالمخاطر المتوسطة من حيث مبالغ التأمين. اضاف: حتى ولو جرى التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين فإن امكانية اللجوء الى سوق اعادة التأمين الاوروبية والاميركية تبقى متاحة دائما بالنسبة الى المخاطر الكبيرة.

اخطار الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟

– بالفعل، ثمة طلب متزايد على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد الاخطار المذكورة بما في ذلك الحرب. اننا نتعاطى بخصوص هذه الاخطار مع الاتحاد العربي لاخطار الحرب (AWRIS) كما نتعاطى مع معيدي تأمين اوروبيين واميركيين، مع العلم ان ثمة صعوبة بالنسبة الى تغطية تأمين هذه المخاطر على الممتلكات وعادة يرفض معيدو التأمين تغطيتها او انهم يطلبون اقساطا مرتفعة.

الامر مختلف بالنسبة الى التأمين على الاشخاص، باعتبار انه من الاسهل للاشخاص تفادي المخاطر.

نمو وطموحات

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

– من المتوقع ان تحقق الشركة هذا العام زيادة على اجمالي الاقساط مقارنة بالعام الماضي تقارب نسبة العشرين في المئة (٢٠٪) بربحية جيدة. اما في العام المقبل ٢٠٠٥ فنحن نطمح الى تحقيق ذات النسبة في النمو على الاقل واضعين نصب أعيننا تحقيق الجدوى الاقتصادية المطلوبة بالنسبة الى حجم الاعمال ورأسمال الشركة.

المرسومان اللذان استصدرهما مروان حماده جاءا في موضعهما الصحيح وهناك شركات تأمين تحتاج فعلا الى مؤونات تمكنها من مواجهة التزاماتها

جـورج ســالــم (أمانة للتأمين AMANA):
المشــروع الكنــدي طيــر يغــرّد خــارج اجــوائــه

لا يجوز لشركة تأمين يقل رأسمالها عن ثلاثة ملايين دولار اميركي ان يكون لها في ذمة الناس ديون عالقة (اي اقساط غير محصلة بقيمة ١٥ مليون دولار اميركي). والسماح لمثل هذه الشركة بالاستمرار في العمل، يسيء الى المستهلكين المتعاقدين معها، كما يسيء الى شركات التأمين مجتمعة.

والمرسومان اللذان جرى اصدارهما في عهد الوزير السابق مروان حماده، واللذان اوجبا على شركة التأمين ان تكوّن مؤونات خاصة بالاقساط المصدرة والنفقات القضائية المتعلقة بالمطالبات العالقة جاءا في مكانهما الصحيح، ونحن في أمانة انشورنس AMANA INSURANCE تقيدنا بأحكامهما حرفيا وكوّنا الاحتياطات المالية الجديدة اعتبارا من نهاية السنة المالية ٢٠٠٣.

هذا الكلام هو لرئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة أمانة للتأمين جورج سالم، الذي تحدث الى «البيان» معلقا على «المشروع الكندي» والمرسومين اللذين صدرا قبل أشهر وأثارا في حينه ضجة، ادت الى تعليق عضوية ممثلي شركات التأمين في المجلس الوطني للضمان.

وفي تصريحه الى «البيان» يعلن جورج سالم بصراحة انه لا يشاطر هم رأيهم بالمرسومين المشار اليهما بل انه يؤيدهما ويعتبرهما ضروريين لترتيب اوضاع صناعة التأمين في لبنان، وحملها على تكوين مؤونات يمكنها من الوفاء بالتزاماتها.

والموقف المتمايز الذي يتخذه جورج سالم يبين ان لكل شركة تأمين فلسفة، واهدافاً خاصة بها، وأن الضجة التي اثيرت ضد المرسومين لم تكن تستند الى تأييد جميع اعضاء الجمعية.

كما ان تعليق عضوية ممثلي شركات التأمين في المجلس الوطني للضمان جاء خارجا عن المألوف وفي غير موضعه الصحيح.

وانتهز سالم الفرصة ليبعث الى اعضاء هيئة الرقابة على التأمين في سوريا بتهانيه متمنيا ان تؤدي التطورات الجارية في قطاع التأمين في البلد الشقيق الى اتاحة الفرص امام المستثمرين في البلدين للقيام بعمليات مشتركة.

البيان ■ الإعتراضات التي أثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت إلى طيه ربما نهائيا، هل توجد في رأيكم أسباب حقيقية تجعل إعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان أمرا ضروريا؟ وما هي ؟

وماذا تقولون في المرسومين اللذين صدرا بناء على اقتراح الوزير السابق مروان حماده واوجبا على شركة التأمين ان تكون ثلاثة انواع جديدة من الاحتياطات الفنية؟

– إن هدف إقرار قانون جديد للتأمين في لبنان هو نقل مهنة التأمين إلى صناعة حديثة وتقنية بالإضافة إلى تنظيم سوق التأمين وتفعيل لجنة الرقابة ولكن اللجوء إلى تقرير الخبيرين الكنديين كان «دعسة ناقصة» إذ أنه لم يأخذ بعين الإعتبار القوانين اللبنانية «فغرّد في غير أجوائه» وكانت المعايير الدولية المقترحة غير منسجمة مع المعايير القانونية اللبنانية. ومع بداية عصر العولمة لا بدّ من إعادة تنظيم القوانين اللبنانية وجعلها تتلاءم مع قوانين باقي الدول التي تخضع لنفس القيود والقواعد المفروضة من قبل منظمة التجارة الدولية. وإن استطعنا تطبيق عملية الإصلاح الذاتي ومساندتها تشريعيا ومهنيا وماليا واقتصاديا سنتمكن عندها من المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية على حد سواء.

ولكن رأينا في ما خص التعديلات التي أدخلها المرسومان اللذان اصدرتهما وزارة الأقتصاد والتجارة المتعلقة بالإحتياطات الإلزامية، هو اننا نوافق على فحوى هذين المرسومين اللذين يحسنان قطاع التأمين لأن في ذلك رفع مستوى الوضع المالي للشركات وفرض تحصيل الأقساط في حينه ودعماً للملاءة المالية للشركات وربما تزيد من نسبة الإنتاج لتتناسب ورأس مال الشركة والمبالغ النقدية أو السيولة التي في حوزتها وبالتالي ما يبعد عنها شبح الضيق والتعرض للإفلاس، فكيف لنا أن نقبل بأن شركة ما رأسمالها ثلاثة ملايين دولار أميركي وإنتاجها عشرون مليون دولار في حين أن أقساطها التي هي قيد التحصيل تبلغ خمسة عشر مليون دولار !؟؟.

أما نحن في أمانة إنشورنس كومباني فقد طبقنا مضمون هذين المرسومين بدءا من السنة المالية ٢٠٠٣ وتخطينا هذه الصعوبات، ما انعكس إيجابا على الإحتياطات الفنية والإلزامية.

ولا بد من الإشارة إلى أن هناك بنوداً في القانون الكندي الجديد – الذي لم يرَ النور – مهمة جدا وتطبيقها قد يرفع من مستوى صناعة التأمين في لبنان إلى المستوى العالمي. كما أن طلب استقلالية فرع تأمين الحياة عن باقي الفروع ضروري ويتطلب رأسمالاً مستقلاً لا يقل مثلا عن ٣.٥٠٠.٠٠٠ دولار أميركي مما يزيد من مصداقية الشركات ويمنح العملاء قسطا أكبر من الأمان والثقة لأنه في فرع تأمين الحياة تكون الشركة ملزمة على المدى البعيد (١٠ أو ٢٠ سنة أو أكثر) بتكوين الأموال التي تعيدها إلى المؤمن.

نحبذ المساهمة في شركة سورية

■ أعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة أولى باتجاه الترخيص بإنشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم أية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة ؟

– ان الإعلان عن مرسوم تشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا مؤلفة من أشخاص ذوي خبرة ومقدرة في هذا المجال (أمثال السيدين ممدوح رحمون وعبداللطيف عبود) هو خطوة مهمة وواعدة لتمهيد الطريق أمام الترخيص بإنشاء شركات خاصة. وإن هذا المرسوم كان منتظرا منذ زمن بعيد ولا بد أن يتوجه أصحاب الأموال السوريون إلى تأسيس شركات خاصة بهدف استثمار أموالهم في هذا القطاع ونحن من الشركات اللبنانية المحبذة للمساهمة في مثل هذه المشاريع عندما يسمح لنا بممارسة هذا النشاط على الأراضي السورية.

نـزيـه الفغالـي (بيريتوس BERYTUS) : لعبة التأمين غير منضبطة

كيـف يجـوز ان تصـل عمـولـة الـوسيـط الـى ٥٠ فـي المئـة؟

نزيه الفغالي، رئيس مجلس إدارة شركة بيريتوس للتأمين وإعادة التأمين BERYTUS ومديرها العام متضايق ممّا يحدث على ملعب التأمين، فاللعبة غير منضبطة واللاعبون لا توجد مساءلة لهم اذا انحرفوا أو أخطأوا، والعشوائية هي السائدة بدل المصداقية التي هي الأساس.

ولا يتصور نزيه كيف تقفز عمولة العميل من ٢٠ في المئة قبل ٣٠ عاماً الى ٤٠ أو ٥٠ في المئة. وهو المعدل في هذه الأيام. وبعضهم يخصص له ٦٠ و ٦٥ في المئة. وبسخرية يقول: قد يأتي يوم يدفع فيه الضامن للوسيط ليتعامل معه.

من المسؤول

■ من المسؤول عن الوصول الى هذا الوضع الشاذ، أليس بعض الضامنين الذين يتنافسون على الوسطاء، حتى لو كان الوسيط معدوم الصدقية والامانة؟

– بالطبع، الشركات التي تتنافس على الوسيط بأي ثمن هي المسؤولة، إنما المسؤولية الكبرى تقع على جمعية شركات التأمين (ACAL) التي عليها ان تنسق بين الشركات وتحول دون التعاون مع أي وسيط غير مستقيم وبالتالي ان تحول دون حصول المزايدة بين الشركات «ليشلح» بعضها البعض الآخر الوسيط الذي يعمل معه أو الذي يكون قد اختلس أمواله ولم يدفع قيمة البوالص التي قبضها من الزبائن باسمه..

■ كيف العمل لاصلاح هذا الوضع؟

– هناك خلل في التعامل ورغم ان العديد من الشركات وقعت ضحية العديد من الوسطاء فإن هؤلاء يجدون دائماً من يحتضنهم أو يتنافس على التعامل معهم، إنه شيء مؤسف... شيء لا يصدق.

■ نعرف ان شركتكم وقعت ضحية بعض هؤلاء فكيف تصرفتم؟

– تمكنا من تحصيل بعض المبالغ ولا نزال نعمل لنحصل على ما يمكن تحصيله.

■ هل من نزاعات قضائية مع الزبائن؟

– بعد التجربة وجدنا ان حل النزاعات بالتراضي

نحافظ على نظافة محفظتنا قبل بحثنا عن الأرباح

هو الأفضل، كما ان حل النزاع بالتراضي يعطي الشركة مصداقية ويريح المتعامل معها.

التقسيط سيد الموقف

■ هل لديكم برامج تأمينية جديدة تقدمونها للسوق؟

– السوق ممتلئة بالبرامج رغم الركود الاقتصادي وانعدام القوة الشرائية لدى معظم الناس. فأي برنامج تريد ان تقدمه طالما ان الدفع بالتقسيط هو سيد الموقف؟! كنا في السابق قبل استحقاق البوليصة بأسبوعين نتصل بالزبون لاعلامه باستحقاقها، فكان يرسل الشيك بكامل القيمة قبل موعد الاستحقاق.

أما اليوم، فترى العديدين يشترطون تقسيط قيمة البوليصة على ١٢ شهراً.

ويتساءل الفغالي: هل يقبل العميل ان نقسط له قيمة التعويض عند حصول أي حادث لمدة شهرين أو ثلاثة وليس لمدة ١٢ شهراً؟ وهل تقبل وزارة الاقتصاد ان نقسط لها الاحتياطات المطلوبة منا لمثل هذه المدة..؟ أعود وأكرر ان هناك خللا في التعامل لم نعرفه سابقاً، وبت أخشى ان تتراجع الاوضاع أكثر فأكثر فيفقد صاحب المؤسسة لذة العمل ويتراجع طموحه بالوصول الى حيث وصلت الشركات المماثلة في الخارج، أي برؤية عمل الشركة المستقيمة يثمر نجاحاً وازدهاراً.

علاقة جيدة

■ كيف هي علاقتكم مع وزارة الاقتصاد ولجنة الرقابة على شركات التأمين؟

– في الوقت الحالي جيدة جداً، فأنتم تذكرون كيف كان التصرف في الماضي حيث كان بعضهم يتعمد التحرش واتهام الشركات بمخالفات مزعومة، فهذا الأمر لم نعد نراه اليوم.

قانون لبلد غير لبنان

■ ما رأيكم بمشروع قانون التأمين الجديد، هل تؤيدونه أم تفضلون تعديل القانون الحالي؟

– لا شك بأن من وضع مشروع القانون الجديد يعيش في بلد آخر غير لبنان، فهو مشروع غير موضوعي ولا يتناسب مع واقع المؤسسات اللبنانية، ويكفي أنه يعطي صلاحية دكتاتورية لدائرة معينة بدون ان يحق لك الاعتراض على قراراتها..

ان القانون الحالي اذا تم تعديل بعض مواده يبقى الأصلح والأفضل.

التأمين الإلزامي العجيب

■ كيف تتعامل مع التأمين الإلزامي للسيارات؟

– هنا ترى العجب، فقد حددوا مبلغ ٥٠٠ ألف دولار لتغطية الخطر المادي مقابل تسعير البوليصة بـ ٤٠ أو ٦٠ دولاراً، فعلى اي دراسة استندوا ليحددوا رقم الـ ٥٠٠ ألف دولار والـ ٦٠ دولاراً، مع العلم بأن البوليصة تباع بأقل من ذلك بكثير، وقد رأيت بوليصة مباعة بـ ١٨ ألف ليرة.. بعضهم يبيع الـ ٥٠٠ بوليصة دفعة واحدة وبسعر متدن يبيض له شعر الرأس ! لا أعرف أيّ «آينشتاين» وضع الدراسة !!

■ ألم تتعامل بمثل هذه الصفقات؟

– أعوذ بالله... اننا نتعامل بالسعر المعقول والذي لا يكبدنا الخسائر.

■ وماذا بالنسبة الى بوالص وزارة العمل؟

– تقيدنا بما فرضوه علينا سابقاً من ضمانة كي لا نبقى خارج اللعبة، وبين ليلة وضحاها أعادوا لنا الضمانة.. ونحن الآن نلبي طلبات عملائنا ولا نتنافس على أية غنيمة.

القبارصة يعرفون مصلحتهم

■ ماذا اذا حدثناك عن شركتكم في قبرص؟

وهنا تعود الابتسامة الى وجه نزيه الفغالي ويجيب:

– الفارق كبير جداً في المعاملة الرسمية والمؤسساتية الخاصة. فهناك لا ألاعيب ولا ممارسات شاذة، وقريباً في العام ٢٠٠٦ يصبح بإمكاننا عن طريق العلم والخبر فقط ان ننشئ فرعاً لشركتنا في أي بلد أوروبي. وبكل صدق أقول ان القبارصة يعرفون مصلحة بلادهم ويعملون لتقويتها ولازدهارها.

■ من هم شركاؤك في قبرص؟

– شريكنا هو ماريو نحاس فقط.

■ لقد غيرتم اسم الشركة؟

– غيّرنا اسم الشركة من بيريتوس مارين الى سي هورس SEAHORSE لأننا نتعاطى كل أنواع التأمين. وفي العام ٢٠٠٦ يصبح بإمكاننا مزاولة التأمين محلياً وخارجياً كأي شركة قبرصية.

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٤؟

– جيدة، فنحن نحافظ على نظافة محفظتنا قبل بحثنا عن الأرباح.

■ وهل كانت كذلك بالنسبة الى معيدي التأمين؟

– معيدو التأمين لمخاطرنا هم الأربعة الكبار وهم مرتاحون للنتائج، وقد ارتاحوا أكثر عندما تخلينا عن تأمين الأسطول اللبناني الذي شاخ كثيراً.

■ ماذا تقول لزملائك بهذه المناسبة؟

– ادعوهم ليؤدوا لعبتهم بكل مصداقية وبدون ان يطعن الواحد الآخر في الظهر.

روجيـــه تـــابـــت (المتحدة - UNITED):

شركات التأمين اللبنانية ملأت الفراغ خلال سنوات الحرب ويجب ان يكون لها دور في اعادة صوغ قانون التأمين

رئيس مجلس الادارة - المدير العام للشركة المتحدة للتأمين في لبنان UNITED روجيه تابت، يتمنى لو يعاد النظر في المشروع الذي اعده خبيران كنديان ليكون قانونا جديدا للتأمين في لبنان، ويقول ان لبنان بحاجة الى قانون عصري يأخذ في الاعتبار التطورات التي حصلت في العالم، وكذلك الاعتبارات التي تفرضها الخصوصية اللبنانية. ويقترح ان تدعى شركات التأمين اللبنانية الى المشاركة في اعادة صوغ القانون الجديد، لانها هي المعنية به، وهي التي ثابرت على تقديم خدماتها طوال سنوات الحرب، حيث توارت الشركات الاجنبية ولم يعد لها وجود على الساحة.

ويبدي تابت تشاؤمه حيال «الحصار» الذي يتعرض له قطاع التأمين في لبنان، خصوصا بعد ان اخذت المصارف تمارس عمليات تسويق منتجات التأمين والمضاربة التي تقوم بها شركات التأمين بالذات. واضاف انه لو بقيت الامور على ما هي عليه من سوء فانه لا يستغرب ان يقدم المستثمرون الاجانب على تملك شركات التأمين اللبنانية، بحيث يتغير كل شيء بما في ذلك اللاعبون الحاليون.

البنوك قطعت التواصل بين شركة التأمين وزبائنها والمضاربة تفوت علينا فرص انماء محافظنا

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا، هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

– في الواقع لا اعلم اذا كان من مصلحة قطاع التأمين في لبنان طي المشروع الكندي الى غير رجعة، فهو اليوم بأمس الحاجة الى قانون جديد وعصري يعطيه الدفع المطلوب، خصوصا ان القانون الحالي من الصعب عليه مواكبة متطلبات صناعة التأمين العالمية والاقليمية. كنا تمنينا لو درس المشروع الكندي بروحية لبنانية، على ان يؤخذ في الاعتبار ما هو مطبق في البلدان الحديثة، وفي الوقت نفسه ما تفرضه خصوصية السوق المحلي.

اضاف: ويجب ان تدعى الشركات اللبنانية الى المشاركة في وضع القانون الجديد لانها هي المعنية به وقد كان لها الدور الكبير طوال سني الحرب يوم كانت البلاد تتخبط في مشكلات لا تعد ولا تحصى، ويوم لم يكن للشركات الاجنبية من وجود.

يضيف السيد تابت: «بحسب معلوماتي لم يطو المشروع الكندي والشركات في حوار مع واضعيه، اللذين أبديا رغبة في التفاعل مع المسؤولين والمديرين، لايجاد صيغة نهائية، وان غير مثالية، انما تلقى قبول الافرقاء كافة وتتناسب مع خصائص السوق المحلي».

تريث قبل الدخول الى السوق السوري

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

– في الحقيقة وحتى الساعة لم نفكر في المساهمة بتأسيس شركة في السوق السوري، وليس في حوزتنا اي خطة على هذا الصعيد. المعلوم ان للسوق السوري مقومات ضخمة ومجالات واسعة يمكن الشركات الخوض فيها، لكن من الاجدى التريث قبل اي دخول، ريثما تكتمل التحضيرات اللازمة لانطلاق هذا السوق والا فالمعوقات والمشاكل بانتظار الذي فضل المخاطرة على دراسة الجدوى، ولم يسترشد من وضع سوقنا الذي طالما اعتبرناه منارة وفخرا لنا، ليتبين لنا ان صعابا تعترضه وخللا يعتريه. اما بالنسبة الينا في "UNITED" فنحن من دعاة التريث والمراقبة، لاسيما ان القوانين المؤمل اصدارها لم تتوضح بعد، واذا ما سيتم التعامل مع شركاتنا بالمثل، وكيف ستحل النزاعات قضائيا اذا ما اعترضتنا مستقبلا.

المستقبل لشركات الاعادة الافرو - آسيوية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو - آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو - آسيويين وما هي؟

– لا يختلف اثنان على ان الشركات المنضمة الى الاتحاد الافرو - آسيوي تحتل اليوم مرتبة مقبولة، اقله اقليميا، وهي بذلك سبقت المجمعات العربية التي بقيت عاجزة عن تطوير اعمالها في المنطقة العربية للأمد الطويل. لسنا ضد الشركات الافرو - آسيوية، ونتوقع لها مستقبلا مهما ودورا ملحوظا في اسناد تغطيات شركاتنا، حيث الاسواق تتجه نحو اتفاقات تجاوز الخسارة (EXESS OF LOSS) في كل الفروع، واحتفاظ الشركات بنسبة مرتفعة من الاخطار، وفي اعتقادي ان الشركات والمجمعات الافرو - آسيوية مؤهلة للعب هذا الدور، نظرا لقربها من المعيدين الاوروبيين، ولتشابه قوانينها الراعية لصناعة التأمين مع الغرب. ولسوء الحظ لا تزال الشركات العربية قاصرة في هذا المجال، برغم المحاولات المبذولة لايجاد مجمعات عربية والعمل على تطويرها، ما يفرض عليها فتح آفاق التعاون مع مثيلاتها الافرو - آسيوية بهدف تفعيل قدراتها الاستيعابية والحد قدر الامكان من تهريب الاقساط الى خارج المنطقة. يبقى ان هذه الاخيرة ولخبرتها الطويلة في اسواق المنطقة توفر اليوم تغطيات للأخطار الخاصة "SPECIAL RISKS" غير المقبولة من المعيدين الكبار لاقساطها المتواضعة، خصوصا في فرع التأمينات البحرية، حيث العديد من سفن اساطيل دول المنطقة لا تستوفي شروط تغطيات الاسواق العالمية.

اعادة نظر في تغطيات الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟

– خبرتنا اتاحت لنا التعاون مع احد المعيدين في مجال تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب "POLITICAL RISKS"، وقد طلب منا بعض الزبائن مثل هذه التغطيات، غير ان اسعارها المرتفعة حدّت كثيرا منها، وابقتها محصورة في اصحاب الرساميل والمشاريع الاستثمارية الضخمة التي نشطت في لبنان خصوصا بعد احداث ١١ ايلول ٢٠٠١. لكننا نأمل في هذا الاطار ان يعاد النظر في اسعار هذه التغطيات، وكذلك في بت النزاعات المرفوعة امام القضاء بطريقة جدية وبلا تدخلات، لما تشكله من ضمان للمستثمر، وحفظ حقوقه.

■ كلمة اخيرة؟

– لعلي من المتشائمين بعض الشيء بمستقبل القطاع، فلو اخذنا مثلا عينة التأمين الالزامي فقد كان من المرتقب ان يؤمن زيادة اقساط في حدود ١٠٠ مليون دولار، بينما في الواقع لم تزد اكثر من ٥٠ مليونا، والسبب يعود بالطبع الى عدم الالتزام بالتسعيرة المعتمدة، والمضاربة في الاسعار التي لا اجد مبررا لها، في وقت تتجه الاخطار التي تتحملها الشركات الى الارتفاع، مقابل تدني الاقساط، تضاف اليها خدمات ليست بطابعها تأمينية ترتب عليها تكاليف اضافية، وينسحب الامر على بقية التأمينات (الخدم، البحري وغيرهما) وزاد في الطين بلة منافسة البنوك عبر خدمات الـ "BANCASSURANCE"، التي قطعت اي تواصل بين الشركات وزبائنها.

وهكذا ينتهي الوضع الى محاصرة القطاع واشتداد الطوق عليه، مما يفرض سؤالا ملحا عن كيفية نمو السوق وتوسعه، وفي وضع يعاني فيه المستهلك من قدرة شرائية متداعية.

اما وفي حال ظل الوضع على حاله فسنشهد دخول مستثمرين اجانب يقدمون على شراء الشركات الوطنية، واعادة هيكلة وتنظيم للقطاع بالكامل مع تغيير شامل لجميع اللاعبين والحاضرين.

حماية شركات التأمين من المنافسة غير المشروعة يجب ان تحظى بالأولوية والمشكلة لا تكمن في النصوص بل في تطبيقها

بـاتـريـك الفضـل (نورث - NORTH): لا نجد حاجة لإعداد قانون تأمين جديد

لا نحتاج الى قانون تأمين جديد، اذ ان القانون النافذ حاليا لم يمر على اقراره اكثر من خمس سنوات، والمشكلة لا تكمن في اعداد نصوص جديدة بل في تطبيق القوانين الحالية. والهدف الذي يجب ان تسعى اليه الجهات المعنية بصناعة التأمين في لبنان هو ان تحمي شركات التأمين من المنافسة غير المشروعة التي تقوم بها جهات وصناديق غير شرعية لا ان تتهلى بالقشور.

بهذا الكلام اجاب باتريك الفضل، المدير التنفيذي في شركة نورث اشورنس (NORTH ASSURANCE) خلال مقابلة عاجلة.

وعن احتمالات توسيع نشاط نورث (NORTH) باتجاه سوريا، قال الشيخ باتريك ان الامر يتوقف على شروط المساهمة في الشركات السورية المنتظر انشاؤها | المستويات، وتطمح الى تحقيق المزيد خلال هذا العام.

في سوريا. وعلينا ان ننتظر صدور القانون السوري الجديد، قبل ان نبدي رأيا بهذا الشأن.

وقال الشيخ باتريك الفضل ان شركات التأمين في لبنان، ومن بينها نورث NORTH، تعودت على التعامل مع المعيدين الاوروبيين. «وهم يتفهموننا، ولذا يقل التعاطي مع المعيدين الافرو- آسيويين. الا ان هذا الواقع يمكن ان يتبدل، ويجري تفعيل التعامل مع المجمعات والشركات العربية والافرو - آسيوية بعد ان تكون هذه الاخيرة قد عرفت الاسواق في لبنان والدول العربية على اوضاعها المالية والخدمات التي يمكن لها ان تقدمها الى اسواقنا».

وقال ان نورث تحقق نتائج جيدة على كافة

■ الاعتراضات التي اثارها المشروع الكندي لقانون جديد للتأمين في لبنان أدت الى طيه وربما نهائيا. هل توجد في رأيكم اسباب حقيقية تجعل اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان امرا ضروريا؟ وما هي؟

- انه ليس بالضرورة اعادة صوغ قانون جديد للتأمين في لبنان لان القانون النافذ حاليا لا يتجاوز عمره الخمس سنوات، فالمشكلة ليست بالقوانين بل هي بتطبيقها. ان ما يلزم اجراءات ادارية تساعد في تطبيق القوانين وتقدم قطاع التأمين ككل في لبنان، وتحمي شركات التأمين من المنافسة غير المشروعة التي تتعرض لها من جهات عديدة وغير شرعية نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر صناديق التعاضد.

لدينا نية المساهمة في شركة سورية

■ اعتبر المرسوم الذي يقضي بتشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا خطوة اولى باتجاه الترخيص بانشاء شركات تأمين خاصة. هل توجد لديكم اية نية للمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة؟

- ان سوريا تشهد نمواً في جميع قطاعاتها الاقتصادية ومنها قطاع التأمين، نعم لدينا النية بالمساهمة في تأسيس شركة تأمين سورية خاصة. ونحن ننتظر صدور القانون السوري الجديد، كي نطلع على شروط المساهمة في شركات التأمين السورية المنتظر قيامها.

على المجمعات الافرو - اسيوية تسويق خدماتها في المنطقة

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

- نعم، ان المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد، ولكن شركات التأمين العربية بالاجمال تعمل مباشرة مع معيدي التأمين الاوروبيين، ولذلك نرى تعاطي الشركات العربية مع المجمعات والشركات الافرو- آسيوية محدود جدا، الا انه يمكن ان يصار الى تفعيله اذا قامت تلك المجمعات بالعمل المطلوب منها على مستوى تسويق خدماتها، والتعريف عنها في لبنان والدول العربية.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

- نعم، لقد اشتد الطلب على تأمين الممتلكات والاشخاص ضد اخطار الارهاب والتخريب، اننا نؤمن هذه التغطية بعد طلب من الزبون ونحاول في كل مرة ان نجد معيد التأمين المناسب لنوع التأمين المطلوب.

النتائج جيدة وطموحنا اكبر

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤، والنمو الذين تطمحون الى تحقيقه العام ٢٠٠٥؟

- ان النتائج المرتقب تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ جيدة ونطمح أن نحقق نموا اضافيا في السنة المقبلة.

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

كمال موسوي (الأمان للتأمين التكافلي ATI): سوق التأمين في لبنان واعد وينمو باطراد

التأمين الالزامي على السيارات «صوري» والشركات لا تتقيد بالتسعيرة

بكل صراحة وبدون تردد اجاب السيد كمال موسوي المدير المسؤول في شركة «الأمان» للتأمين التكافلي (ATI) بأن قانون التأمين الالزامي على السيارات في لبنان «صوري» اضافة الى ان معظم الشركات لا يتقيد بالتسعيرة.

واذ يرى السيد موسوي ان سوق التأمين في لبنان واعد وينمو باطراد، فهو لا يرى مانعا من قيام شركات جديدة في ظل الطلب المتزايد على انواع متعددة من التغطيات.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة من الاصابات الجسدية فقط) والعمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على الطرق والسبل المتبعة في الحالتين؟

– أجد أن التأمين الإلزامي على السيارات صوري، إذ ان القانون الراعي له موجود لكن الأحكام لا تطبق، وبالتالي فان معظم الشركات لا تتقيد بالتسعيرة ولا حتى بما هو متفق عليه لجهة أصول المنافسة. امّا بالنسبة الى إلزامية بوليصة الخدم فالشركات تجني منها ورغم ذلك تتنافس على حصص من السوق.

سوق واعد

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟

وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– سوق التأمين في لبنان واعد وينمو باطراد، بعدما تبدّلت نظرة المستهلكين إليه، بما يتوافق ومتطلباتهم الحياتية. واليوم ثمة طلب على تأمينات الاستشفاء، بسبب ارتفاع التكلفة الصحية والطبابة.

وتطور هذا الفرع، في رأيي، يرتبط الى حد بعيد بمستوى الخدمات التي توفرها الشركات المعنية.

■ ما هو تقويمكم للعلاقة التي تربطكم بالوسطاء؟

– للوسيط أهمية كبيرة في العملية التأمينية وفي توسيع المحفظة. ونحن في شركة «أمان» نتبع استراتيجية واضحة مع الوسطاء تقضي بتسديد المستحقات ضمن مهل معينة، وإلا نجمد التعاون معهم وفوراً.

طلب متزايد على التأمينات

■ برأيك هل السوق في لبنان لا يزال قادراً على استيعاب شركات جديدة؟

– في اعتقادي ان الشركات العاملة حالياً كافية من حيث عددها، ولكن لا يمكن ان نسقط إمكان قيام شركات جديدة، في ظل طلب متزايد على أنواع متعددة من التغطيات.

منتجات تكافلية

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات وما هي خططكم في العام ٢٠٠٥؟

– بما ان «أمان» تزاول التأمين التكافلي وهو جديد بالنسبة لبعض اللبنانيين، توسلنا حملات تعريف وتوعية وحصدنا تجاوباً انعكس على نمو محفظتنا. وفي خططنا المستقبلية العديد من المنتجات التكافلية سوف نطرحها بالتعاون مع بنك البركة، ومنها منتج استشفائي فريد من نوعه، وخدماته خارج المستشفى شاملة ومتكاملة.

LA NATIONALE
Insurance Consultants & Brokers

LA NATIONALE S.A.R.L. - R.C. 27585 - Sin El Fil
Fouad Chehab Avenue - St. Georges Center
Tel.: +961 1 494 421 / 483 405 / 482 373
Fax: +961 1 500 338 • Email: national@dm.net.lb

هدفنا الرئيسي هو ان نبني صناعة تأمين وطنية

الامير تركي بن مقرن بن عبد العزيز آل سعود (أمان AMAN):

«أمان» استكملت شروط الترخيص وقدمت الكفالة النقدية

الاهداف التي نسعى اليها عبر تأسيس شركة تأمين سعودية متعددة الجوانب، تكوين وبناء صناعة تأمين وطنية، يشارك فيها الاجانب على نحو متوازن. وتعمل على تأهيل وتدريب الشباب السعودي، للانضمام الى المسيرة، والقيام بدور اساسي في ادارة الشركة وتسيير اعمالها اليومية.

ذلك هو الهدف الوطني، اما الاهداف الاخرى فهي تقديم الخدمة الفضلى والغطاء الاوسع للمستهلك، ونشر الفروع، والمكاتب في سائر انحاء المملكة، بحيث تكون قريبة من الزبائن.

هذه الاقوال هي لرئيس مجلس ادارة شركة أمان السعودية للتأمين (AMAN) صاحب السمو الملكي الامير تركي بن مقرن بن عبد العزيز آل سعود، الذي اجاب عن اسئلتنا خلال مقابلة اجريناها معه وتمحورت حول سعودة التأمين في المملكة.

وقد اكد لنا سموه ان أمان AMAN استكملت شروط الترخيص بالكامل وقدمت الوثائق والدراسات المطلوبة بما في ذلك الكفالة النقدية المنصوص عليها في القانون، كما انها باتت تتوقع ان تحصل على الترخيص بتأسيس شركتها السعودية الجديدة في اي وقت.

وأبدى سموه ارتياحه الى الخطوات والتدابير التي تتخذها مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) في اطار تنظيم قطاع التأمين، مؤكدا تفهمه لها واستعداد أمان (AMAN) للتجاوب معها والتقيد بها حرفيا.

■ هل تقدمتم الى «ساما» بطلب للحصول على ترخيص لانشاء شركة تأمين سعودية جديدة؟ وهل تعتبرون انكم استجبتم لكافة الشروط بما في ذلك الضمانات النقدية المنصوص عليها في القانون؟

– لقد بدأت استعداداتنا للوفاء بشروط الترخيص منذ وقت مبكر ولم ننتظر دخول المواعيد المحددة من قبل «ساما» حيث تم انجاز هذا الاستحقاق قبل موعده. ونفخر بأن اسمنا اصبح على قائمة اوائل الشركات التي اكتملت ملفاتها بكافة شروطها المالية والادارية والفنية، وكذا القانونية منها.

اضاف: ونقوم الآن بانتقاء الشركاء الاستراتيجيين من ضمن قائمة طويلة من الراغبين الذين تقدموا بطلبات شراكة وذلك حسب متطلبات التسجيل وضمن المعايير التي حددها مجلس الادارة بعناية بالغة.

استراتيجية بعيدة المدى

■ ما هي العناوين العريضة لبرنامج العمل الذي اعددتموه للسنوات الخمس القادمة.. هل ستتعاطون كل فروع التأمين؟ وما هي الاقساط والنتائج التي تتوقعونها خلال السنة الاولى؟

– نمتلك وباعتزاز رؤية واضحة واهدافاً محددة واستراتيجية بعيدة المدى. لقد تأسست «امان» ووجدت من اجل خدمة الاقتصاد الوطني السعودي من حيث الانتشار والخدمة والحماية التأمينية وسنعمل باجتهاد على توطين صناعة التأمين بحيث تتكون في المملكة شركات وطنية سعودية.

كما سنعمل على استقطاب وتأهيل كوادر وطنية للعمل في مجال التأمين لبناء قاعدة من الكفاءات الوطنية والفنية المؤهلة والمدربة جيدا.

اضاف: ومن اهدافنا ايضا ان نوفر حماية تأمينية كافية لعملاء الشركة تسهم في دفع عجلة الاقتصاد الوطني الى الامام. ولن تكون الخدمات التأمينية المرموقة والراقية وذات المستوى العالي لعملاء الشركة بعيدة عن صلب اهدافنا.

ويقع ضمن قائمة اهدافنا الطويلة واجب المساهمة بفعالية في تعزيز الوعي التأميني لدى المواطن السعودي.

وقال سموه: ان الشركة الجديدة سوف تسهم بفعالية في تحقيق الاهداف التي من اجلها وضعت الانظمة والتشريعات والقوانين المنظمة لسوق التأمين في المملكة.

ولا يوجد لدينا اي استثناء في ما يتعلق بفروع التأمين ولكن ستبقى كافة نشاطاتنا ضمن سقف المعايير التي تحددها «ساما».

وبعيدا عن لغة الارقام فإننا سنبقى اوفياء لاهدافنا من اجل تحقيق النتائج المتوقعة خلال السنة الاولى والسنوات التي تليها والتي لا نشك بأنها ستكون باهرة.

المؤهلون فقط سيفوزون بثقة «ساما»

■ هل تتوقعون ان توافق «ساما» على سائر الطلبات التي قدمت اليها؟

– لدى «ساما» قائمة من الشروط والاستحقاقات والمعايير التي نرى انها أعدت بعناية وبمهنية عالية وليس لدينا أدنى شك بمقدرة ساما على انتقاء الأفضل لسوق التأمين السعودي ونثق بأن المؤهلين فقط سيفوزون بثقة «ساما» مع تأكيدنا على قدرة السوق السعودي على استيعاب العديد من الشركات المؤهلة.

استنكاف بعض الشركات الاجنبية غير مبرر

■ قيل ان بعض الشركات الاجنبية ترفض مشاركة احد، ولذلك تمنعت عن التقدم بطلب الترخيص لها لتأسيس شركة سعودية على أمل ان يسمح لها بالعودة الى المملكة عبر فرع تفتحه مباشرة بعد دخول المملكة منظمة التجارة العالمية WTO، بم تعلقون؟

– في تقديرنا ان الاقتصاد السعودي أصبح أكثر حصانة وثقة بالشركات الوطنية ولا نخشى من المنافسة الأجنبية، ونرى ان استنكاف بعض الشركات الأجنبية غير مبرر وليكن لهم عبرة في قطاع المصارف في السعودية التي أسست لشراكة منتجة بين المحلي والأجنبي.

■ ذكر ان السلطات المختصة وافقت على ربط عقد التأمين الالزامي بالمركبة وليس برخصة القيادة. ما هو رأيكم في هذا التدبير؟ وما هي الفوائد المرجوة منه؟

– هناك توجه لمثل هذا التغيير حسب علمنا ونحن بانتظار إقراره من قبل الجهات ذات العلاقة. وقد أكملنا كافة الاستعدادات اللازمة تحسباً لبدء التطبيق ونرى من فوائده انه سيوفر تعريفاً أفضل للخطر المؤمن عليه.

لا تحفظ لدينا حيال المعيدين العرب والأفرو- آسيويين شرط ان يكونوا مقبولين من «ساما»

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– نرى ان مثل هذه المجمعات بحاجة الى جهد إضافي لتسويق نشاطها في المنطقة مع تأكيدنا ان اداءها لا يقل عن نظرائها في باقي أنحاء العالم.

تخطينا الاهداف التي رسمناها

■ ما هي النتائج المتوقع ان تحققها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– نحن سعداء بالنمو الذي حققته مؤسستنا خلال السنة المنصرمة وقد تجاوزت مبيعاتنا الأرقام المستهدفة رغم انشغالنا بمتابعة هموم التأسيس وبناء الشركة على قواعد متينة.

عبد العزيز أبو السعود (ACE): استوفينا كامل الشروط المطلوبة للحصول على الترخيص

النظام الجديد لا يجيز الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل في المملكة

يصعب التكهن حول عدد شركات التأمين التي سوف ترخص لها مؤسسة النقد العربي السعودي بانشائها في المملكة، وفقا لاحكام القانون الجديد، الا انه من المرجح ان يتراوح عددها بين ١٥ و٣٠ شركة.

هذا الرأي هو للرئيس التنفيذي لمجموعة المشاريع العربية التجارية (ACE) وهي الاقدم بين المجمعات التي تتعاطى اعمال التأمين والوساطة في المملكة العربية السعودية. وقد ادلى السيد ابو السعود بحديثه الينا، خلال مقابلة اجريناها معه، تناولت مواضيع شتى ومن بينها المشهد التأميني كما يراه بعد دخول السعودية وهو يستبعد ان تفتح المملكة ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية في المستقبل المنظور لان النظام الصادر عن مجلس الوزراء يتضمن احكاما توجب على الشركة التي ترغب بمزاولة التأمين في المملكة ان تكون شركة سعودية وتتبنى النظام التعاوني شريعة لاعمالها.

وليس لدى السيد ابو السعود اسباب تجعله يتردد في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين عندما تسنح الفرصة بذلك، الا انه يلفت ان شركات التأمين تفضّل التوجه الى المعيدين الدوليين بالنظر لما يملكونه من امكانات مادية وقدرات على الوفاء بالتزاماتهم.

ويقدر رئيس ايس (ACE) الاقساط التي سوف تحققها الشركة السعودية الجديدة، بعد انشائها بحوالى ٢٠٠ مليون ريال سعودي (اي ما يعادل ٦٠ مليون دولار اميركي تقريبا) علما بأن الاقساط التي تحققها حاليا تناهز الـ ١٠٠ مليون ريال سعودي.

البيان ■ هل تقدمتم الى «ساما» بطلب للحصول على ترخيص لانشاء شركة تأمين سعودية جديدة؟ وهل تعتبرون انكم استجبتم لكافة الشروط بما في ذلك الضمانات النقدية المنصوص عنها في القانون؟ وهل يمكن لنا ان نطّلع على اسماء شركائكم الاستراتيجيين؟

– نعم لقد تقدمنا بطلب للحصول على ترخيص لإنشاء شركة تأمين سعودية جديدة، ونحب أن نعتقد أننا قد استجبنا لكافة الشروط التنفيذية، لاسيما المتعلقة بالضمانات النقدية المنصوص عنها في نظام مراقبة شركات التأمين ولائحته التنفيذية.

أما شركاؤنا الاستراتيجيون فهم مجموعة من الفاعليات الإقتصادية السعودية بالإضافة الى احدى شركات التأمين العائدة لمجموعتنا والعاملة في المملكة والمؤسسة خارجها.

نتوقع لشركتنا الجديدة ان تحقق اقساطاً بقيمة ٢٠٠ مليون ريال سعودي

■ ما هي العناوين العريضة لبرنامج العمل الذي اعددتموه للسنوات الخمس القادمة؟ وما هي الاقساط والنتائج التي ترتقبونها خلال السنة الاولى؟

– لقد أعددنا خطة عمل للسنوات الخمس القادمة، وحسب هذه الخطة فإننا ننوي ممارسة فروع التأمين المختلفة ولكننا لن نمارس أنشطة إعادة التأمين في البداية. ونتوقع أن يتجاوز إجمالي أقساط السنة الأولى للشركة الجديدة المائتي مليون ريال سعودي، أما الأرباح فنتوقع أن تصل الى حوالى ١٢ مليون ريال سعودي.

■ هل تتوقعون ان توافق «ساما» على سائر الطلبات التي قدمت اليها؟ وكم سيكون عدد الشركات التي تتوقعون دخولها الحلبة خلال السنة الاولى من السعودة؟

– من المتوقع أن توافق «ساما» على طلبات الترخيص المشفوعة بكافة المستندات المطلوبة والمعززة بدراسة جدوى مقنعة وخطة عمل معقولة.

هناك تقديرات مختلفة لعدد الطلبات التي قدمت لـ«ساما» (SAMA)، التي لم تعلن ساما حتى كتابة هذه السطور العدد الحقيقي للطلبات التي تسلمتها، وإزاء ذلك فإن التكهن بعدد الطلبات التي ستوافق عليها يعد ضرباً من التخمين لاسيما وأن «ساما» ستأخذ في الاعتبار حاجة السوق السعودي حسب ما تراها، ولكننا نتوقع أن يرخص لعدد من الشركات يتراوح بين ١٥ و٣٠ شركة في السنة الأولى.

الشركات الاجنبية

■ قيل ان بعض الشركات الاجنبية ترفض مشاركة احد، ولذلك تمنعت عن التقدم بطلب الترخيص لها لتأسيس شركة سعودية على أمل ان يسمح لها بالعودة الى المملكة عبر فرع تفتحه مباشرة بعد دخول السعودية منظمة التجارة العالمية WTO، هل تتوقعون ان توافق المملكة على الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل على اراضيها فور انضمامها الى WTO ؟

– هناك شائعة بهذا المعني ولكن لا نظن أنها تنسحب على جميع شركات التأمين غير السعودية لأن هناك عدداً من شركات التأمين، منها الفرنسية والألمانية وغيرها، دخلت في مشاركات مع مستثمرين وبنوك سعودية لإنشاء شركات تأمين في المملكة العربية السعودية.

إن فتح فروع لشركات تأمين غير سعودية يتناقض مع نص المادة الأولى من نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣٢) وتاريخ ١٤٢٤/٦/٢هـ (٢٠٠٣/٧/٣١م) والتي تنص على الآتي: – يكون التأمين في المملكة العربية السعودية عن طريق شركات مسجلة فيها، تعمل بأسلوب التأمين التعاوني على غرار الأحكام الواردة في النظام الأساسي للشركة الوطنية للتأمين التعاوني، الصادر في شأنها المرسوم الملكي رقم (م/٥) وتاريخ ١٤٠٥/٤/١٧هـ، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

اضاف قائلا: ان موضوع فروع شركات التأمين الأجنبية ليس مرتبطاً إذاً بحصول المملكة على عضوية منظمة التجارة العالمية بقدر ما هو مرتبط بمدى الاستعداد للتغلب على القيود التي تفرضها هذه المادة.

نرحب باستبدال التأمين الالزامي على الرخصة بالتأمين على المركبة

■ ذكر ان السلطات المختصة وافقت على ربط عقد التأمين الالزامي بالمركبة وليس برخصة القيادة. ما هو رأيكم في هذا التدبير؟ وما هي الفوائد المرجوة منه؟

– ما سمعنا به هو أن هناك توجهاً لدى مجلس الشورى بتضمين نظام المرور الجديد الذي يجري بحثه من قبل المجلس بابا يجعل التأمين الزامياً على المركبة بدلاً من رخصة القيادة، ونحن نؤيد هذا التوجه بقوة لسهولة تطبيقه على الأرض ولتوافقه مع ما هو معمول به في دول مجلس التعاون وبقية دول العالم التي تطبق التأمين الإلزامي على مثل هذه المسؤوليات ولأن وثيقة التأمين على المركبة – وهذا في غاية الأهمية – أوسع وأشمل من عدة وجوه من التغطية التي توفرها وثيقة التأمين على الرخصة لأن وثيقة التأمين على المركبة تغطي كافة الحالات التي تشملها وثيقة التأمين على الرخصة بالإضافة إلى المسؤوليات التي تنشأ عن المركبة نفسها دون أن يقودها أحد، ومن الأمثلة على ذلك إيقاف المركبة على منحدر ثم تدحرجها واصطدامها بأشخاص أو ممتلكات، أو اشتعال المركبة ذاتياً أو انفجارها بفعل تماس كهربائي وامتداد النار إلى الأفراد أو الممتلكات التي قد توجد في الجوار أو تسرب زيوت من المركبة تؤدي إلى انزلاق مركبات أخرى، وهناك أمثلة كثيرة أخرى على أفضلية التأمين على المركبة مقارنة بالتأمين على الرخصة.

لا تحفظ على شركات الاعادة الافرو اسيوية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين وما هي؟

– إن شركات التأمين تسعى دائماً لإعادة تأميناتها لدى اللاعبين الكبار بقدر الإمكان نظراً لمستوى التصنيف والطاقة الاستيعابية والإمكانات المادية والقدرة على الوفاء بالالتزامات والسمعة التي يتمتع بها هؤلاء اللاعبون.

ليس لدينا من حيث المبدأ تحفظ على التعامل مع الشركات الأفرو – آسيوية إذا توفرت فيها الشروط المناسبة ونحن نتعامل فعلاً مع بعض هذه الشركات بين الحين والآخر.

■ ما هي النتائج المتوقع ان تحققها مؤسستكم خلال ٢٠٠٤؟

– حجم الأقساط التي نتوقع أن تحققها مجموعتنا خلال عام ٢٠٠٥ يقدر بحوالى ٩٥ مليون دولار، أما إجمالي الدخل فينتظر أن يصل إلى حوالى ٣٠ مليون دولار.

«نستبعد ان تفتح ابواب المملكة امام فروع الشركات الاجنبية»

عبد العزيز عبد الكريم الخريجي (ارابيا آيس ARABIA ACE):

شـراكتنـا الاسـتـراتيجيـة مستمـرة مـع ACE INA الاميـركيـة

العلاقة العميقة الجذور والقائمة منذ عشرات السنين بين مجموعة الخريجي السعودية من جهة، ومجموعة «آيس آي ان آ» (ACE- INA) الاميركية من جهة اخرى، ازدادت رسوخا وتكرست في اطار شركة تأمين سعودية جديدة اتفق الفريقان على تأسيسها، وفقا لاحكام النظام الجديد للتأمين في المملكة العربية السعودية. وقد تقدمت الشركة الجديدة الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بطلب الترخيص، مع كفالة مصرفية بقيمة رأس المال المطلوب وهو ١٠٠ مليون ريال سعودي.

اكد ذلك خلال مقابلة اجريناها معه السيد عبد العزيز عبد الكريم الخريجي، الذي توقع ان تحصل شركته الجديدة على الترخيص خلال اسابيع قليلة.

واستبعد السيد الخريجي ان تفتح المملكة في هذه الحقبة ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية قائلا ان شركات التأمين السعودية الجديدة سوف تكون قادرة على تلبية حاجات المجتمع السعودي الى انواع التأمينات كافة، خصوصا وان شركات التأمين الاجنبية تساهم في عدد منها، وشركة «آيس آي ان آ» ACE-INA هي واحدة من الشركات الاميركية التي دخلت في شراكة معنا، وهي عبر هذه الشراكة سوف يمكنها ان تساهم في تطوير صناعة التأمين في المملكة.

وعن نظرته الى المستقبل قال السيد الخريجي ان الوعي التأميني في المملكة اخذ في الازدياد خصوصا بعدما اصبح التأمين الزاميا في مجالات التأمين على السيارة. ويتوقع ان يصبح التأمين الزاميا ايضا في مجالات اخرى، مثل التأمين الصحي والمسؤولية الناشئة عن الخطأ المهني.

وقال السيد الخريجي ان قرار مجلس الشورى حول صحة اجراء التأمين على السيارة بدلا من رخصة القيادة جاء في مكانه الصحيح.

اما عن النتائج المتوقعة فقال السيد الخريجي ان الاقساط المحققة تناهز ١٢٠ مليون ريال سعودي وهي تزيد بنسبة ٢٠ بالمئة عما كانت عليه العام الماضي.

البيان ■ هل تقدمتم الى «ساما» بطلب للحصول على ترخيص لانشاء شركة تأمين سعودية جديدة؟ وهل تعتبرون انكم استجبتم لكافة الشروط بما في ذلك الضمانات النقدية المنصوص عليها في القانون؟ واذا لم تكونوا قد تقدمتم بطلب الترخيص بعد، هل تنوون ان تفعلوا ذلك في وقت قريب؟ وهل يمكن لنا ان نطّلع على اسماء شركائكم الاستراتيجيين وحصصهم في الشركة الجديدة؟

– نعم لقد تقدمنا بطلب الحصول على ترخيص لانشاء شركة تأمين سعودية جديدة حسب اللائحة التنفيذية الصادرة من مؤسسة النقد العربي السعودي، حيث استجبنا لجميع الشروط بما فيها الضمانات البنكية اللازمة حسبما ينص عليه القانون، اما بالنسبة لشريكنا الاستراتيجي فهو شركة «آيس العالمية القابضة» الولايات المتحدة الاميركية. (Ace Holding U.S.A) **هذه الشراكة تمثل استمرارا للعلاقات القائمة بيننا منذ عشرات السنين.**

اضاف ان مجموعة ACE من كبريات شركات التأمين العالمية كما هي معروفة في اسواق التأمين.

■ ما هي العناوين العريضة لبرنامج العمل الذي اعددتموه للسنوات الخمس القادمة.. هل ستتعاطون كل فروع التأمين؟ وما هي الاقساط والنتائج التي ترتقبونها خلال السنة الاولى؟

– بما اننا نتعامل منذ عشرات السنين في حقل التأمين وبكافة انواعه في السوق السعودية وخلال السنوات القادمة بالتأكيد سوف نستفيد من زيادة الوعي التأميني خصوصا وان بعض التأمينات سوف تصبح الزامية في الفترة القادمة وهذا ينعكس على شركات التأمين العاملة في المملكة بكاملها.

القانون واضح وصريح

■ هل تتوقعون ان توافق «ساما» على سائر الطلبات التي قدمت اليها؟ وكم سيكون عدد الشركات التي تتوقعون دخولها الحلبة خلال السنة الاولى من السعودة؟

– لا نعتقد بأن «ساما» سوف تقبل طلب اي شركة ما لم تستجب لجميع الشروط التي وضعتها بموجب اللائحة التنفيذية حيث ان القانون واضح وصريح بهذا الخصوص.

لبينا شروط الترخيص بالكامل وأودعنا «ساما» الكفالة المصرفية

يمكن للشركات المحلية تلبية حاجات السوق

■ قيل ان بعض الشركات الاجنبية ترفض مشاركة احد، ولذلك تمنعت عن التقدم بطلب الترخيص لها لتأسيس شركة سعودية على أمل ان يسمح لها بالعودة الى المملكة عبر فرع تفتحه مباشرة بعد دخول المملكة منظمة التجارة العالمية .WTO، هل تتوقعون ان توافق المملكة على الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل على اراضيها فور انضمامها الى WTO ؟ ام انها سوف تطلب فترة سماح حماية لشركاتها الجديدة اقله لخمس او عشر سنوات؟

– في الوقت الحالي لا نتوقع ذلك ومؤسسة النقد العربي السعودي لن توافق على قبول تسجيل فروع مثل هذه الشركات اما الامور الاخرى فنتركها للمستقبل علما بأن البنوك المحلية العاملة في المملكة العربية السعودية تقدم خدماتها المصرفية والبنكية بمواصفات عالمية وبأحدث اساليب التكنولوجيا العصرية. وكما تعلمون فان شركات التأمين لا تختلف كثيرا عن البنوك وعليه فان باستطاعة شركات التأمين المحلية تلبية حاجيات السوق من خدمات تأمينية ولا نعتقد بأن هناك مشكلة في ذلك.

تأمين الرخصة كانت فكرة طارئة

■ ذكر ان السلطات المختصة وافقت على ربط عقد التأمين الالزامي بالمركبة وليس برخصة القيادة. ما هو رأيكم في هذا التدبير؟ وما هي الفوائد المرجوة منه؟

– هذا هو السائد في المملكة منذ عشرات السنين وتأمين الرخصة كانت فكرة طارئة ولم تتجاوز فترة العام حيث تنبه مجلس الشورى لذلك وكان قراره بالاجماع في الغاء تأمين الرخصة والعمل بتأمين المركبة وهذا هو الاهم والاشمل لمالكي السيارات وشركات التأمين.

المشاريع في السعودية تتطلب معيدين دوليين

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان الذهاب الى هذه الاجتماعات لا جدوى منه حيث انه لا يوجد جهة رسمية منظمة لمثل هذه الاجتماعات كما لا توجد هيئة تملك صلاحية الزام الجميع بالتقيد بالقرارات الصادرة عن مثل هذه الاجتماعات.

اما عدم التعاون مع شركات اعادة التأمين الآسيوية والافريقية فانه يعود الى كون المشاريع في المملكة العربية السعودية على مستويات وتقنيات عالية مما يتطلب الاستعانة بالمعيدين الدوليين لاسيما الاوروبيين والاميركيين، والمتخصصين في هذا المجال نظرا لخبرتهم الطويلة.

٢٠٪ زيادة في الاقساط

■ ما هي النتائج المتوقع ان تحققها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– الاقساط المكتتبة لعام ٢٠٠٤، بلغت حدود ١٢٠,٠٠٠,٠٠٠ (مائة وعشرين) مليون ريال، بزيادة مقدارها ٢٠٪ مقارنة مع العام ٢٠٠٣.

شركات التأمين السعودية الجديدة لن يتجاوز عددها ١٥ شركة

حسام عبدالله (عهد للتأمين التعاوني - AHD): نسبة السعودة في قاعدة المساهمين في شركتنا ٩٩ بالمئة

لا ننتظر من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ان توافق على جميع طلبات الترخيص التي تقدم اليها. ونتوقع ان يحقق بعضهم في استيفاء شروط الترخيص بكاملها. وعليه ففي رأينا ان عدد شركات التأمين السعودية في المرحلة الاولى لن يزيد عن ١٥ شركة.

هذا الرأي هو للسيد حسام عبد القادر عبدالله، المدير العام لشركة عهد للتأمين التعاوني AHD COOPERATIVE INSURANCE وهي شركة جرى تأسيسها مؤخرا وفقا لاحكام النظام الجديد للرقابة على التأمين في المملكة العربية السعودية وتقدمت الى مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بطلب الترخيص لها بمزاولة اعمال التأمين.

ويبدي السيد عبدالله تفاؤلا واضحا في مستقبل الشركة الجديدة، خصوصا وان مساهميها سعوديون بنسبة ٩٩ بالمئة وهم جميعا من رجال الاعمال المرموقين في المملكة. ويتوقع ان تحقق الشركة في سنتها الاولى بعد الترخيص اقساطا بقيمة ٤٠ مليون ريال سعود.

■ هل تقدمتم الى ساما بطلب للحصول على ترخيص لانشاء شركة تأمين سعودية جديدة؟ وهل تعتبرون انكم استجبتم لكافة الشروط بما في ذلك الضمانات النقدية المنصوص عليها في القانون؟

– لقد تقدمنا الى «ساما» بطلب للحصول على ترخيص لإنشاء الشركة في المملكة ونعتبر، بإذن الله، أننا حققنا كافة الشروط المطلوبة بما فيها الضمانات الماليّة. وفي ما يتعلّق بأسماء الشركاء فسوف يتم الإعلان عنهم لاحقا. ونودّ أن نقول أنّ الشركة قرّرت طرح ٤٠ ٪ من أسهمها للاكتتاب العام ونؤكّد بكلّ فخر بأنّ ٩٩ ٪ من المؤسّسين سعوديون.

٤٠ مليون ريال اقساط في السنة الاولى

■ ما هي العناوين العريضة لبرنامج العمل الذي اعددتموه للسنوات الخمس القادمة؟ خلال السنة الاولى؟ هل ستتعاطون كل فروع التأمين؟ وما هي الاقساط والنتائج التي ترتقبونها خلال السنة الاولى؟

– سنقوم بتعاطي جميع أنواع التأمين ما عدا الإدخار والاستثمار المتعارف عليه بالتأمين على الحياة، والأقساط التي نتوقعها في السّنة هي بحدود ٤٠ مليون ريال، ولا نتوقع جني أرباح خلال السّنة الأولى.

■ هل تتوقعون ان توافق ساما على سائر الطلبات التي قدمت اليها؟

– للأسف توقّعاتنا سلبيّة بالنّسبة لموافقة ساما على كافّة الطّلبات المقدّمة لها وهذا أمر طبيعيّ لن يفاجئنا حيث أنّه يمكن ألاّ تُستكمل كافّة الطّلبات، ونتوقّع أن يدخل السّوق السّعودي شركات لا يقلّ عددها عن (١٠) ولا يزيد عن (١٥) شركة.

القرار لـ«ساما»

■ قيل ان بعض الشركات الاجنبية ترفض مشاركة احد، ولذلك تمنعت عن التقدم بطلب الترخيص لها لتأسيس شركة سعودية على أمل ان يسمح لها بالعودة الى المملكة عبر فرع تفتحه مباشرة بعد دخول المملكة منظمة التجارة العالمية WTO. هل تتوقعون ان توافق المملكة على الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل على اراضيها فور انضمامها الى WTO ؟

– هذا الأمر يعود لساما نفسها وتوقّعاتنا أنّهم لن يسمحوا بفتح فروع للشركات الأجنبيّة لأنّ كثيراً من هذه الشّركات مُسجّل في بلدان مجاورة للسّعودية. وسؤالنا نحن هل يُطبق على هذه الشّركات نظام الفروع؟

■ ذكر ان السلطات المختصة وافقت على ربط عقد التأمين الالزامي بالمركبة وليس برخصة القيادة. ما هو رأيكم في هذا التدبير؟

رأينا أنّه يجب أن يكون التّأمين الإلزامي مرتبطاً بالمركبة والرّخصة معاً.

National Insurance Services
الوطنية لخدمات التأمين

Insurance Consultants & Brokers
مستشارون ووسطاء تأمين

هاتف: ٦٦٥٥١٥٨ (٩٦٦٢) - فاكس: ٦٦٥٣٥٧٨ (٩٦٦٢) - ص.ب ٥٣٣٨ جدة ٢١٤٢٢ المملكة العربية السعودية
Tel: (9662) 6655158 - Fax: (9662) 6653578 - P.O.Box 5338 Jeddah 21422 - Kingdom of Saudi Arabia
E-mail: nis@nis-insurance.com www.nis-insurance.com

مـوفـق غـازي (الامارات - EMIRATES):

نتطلع بحماس ليس فقط لتوحيد التشريعات التأمينية بل لاعتماد عملة واحدة وسوق واحدة على غرار الاتحاد الاوروبي

«الامارات للتأمين» لا تتعامل الا مع شركات الاعادة ذات التصنيف الرفيع، حتى ولو جرى خفض تصنيف اي من تلك الشركات لسبب ما، فإننا نستمر بالتعامل معها، لعلمنا ان الخفض موقت، وانها سوف تستعيد تصنيفها السابق خلال فترة وجيزة.

هذا القول هو للمدير العام لشركة الامارات للتأمين (EMIRATES) موفق غازي.

ويضيف السيد غازي، ان شركات التأمين الوطنية ليست متخوفة من قدوم شركات التأمين الاجنبية الى ابو ظبي وغيرها من الامارات التي كانت مقفلة في وجهها في السابق، ذلك لاننا على ثقة بقدراتنا الفنية والمادية، ونحن قادرون على منافستها في جميع الحقول، اضف الى ذلك ان الزبائن لن ينسوا الخدمات التي قدمناها لهم طوال العقود الماضية من السنين.

وعن مشروع توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي، يقول السيد غازي: نحن نتطلع بحماس الى تحقق مشاريع التوحيد في دول مجلس التعاون ونرحّب ليس بتوحيد التشريعات التأمينية فحسب بل وبتوحيد العملة، اسوة بما هو جار في دول الاتحاد الاوروبي.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

علاقتنا بالمعيدين الدوليين بدأت قبل عشرات السنين ولا تتأثر بالخفض الموقت لتصنيف البعض منهم

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة أعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين. علما بأن وزير الاقتصاد والتجارة كان قد اكد في مناسبات سابقة ان الامارات ستحاول ان تحمي شركات التأمين الوطنية من المنافسة الاجنبية طالما اتيح لها ذلك.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟

وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– ان انضمام دولة الامارات العربية المتحدة الى اتفاقية التجارة العالمية (WTO) رتب عليها التزامات مثل فتح الاسواق امام المنافسة العالمية سواء في قطاع البنوك او في قطاع التأمين، علما بأن الجهات المسؤولة في الدولة كانت ولا تزال تعمل مشكورة على حماية هذه القطاعات الاقتصادية الهامة.

بنينا ركائز متينة

■ تثبت التجربة المصرية ان شركات التأمين الاجنبية التي سمح لها بافتتاح فروع تابعة هناك لم تتمكن من انتزاع المبادرة من شركات التأمين المصرية وهذه الاخيرة لا تزال تسيطر على ٧٠ بالمئة من الاقساط.

هل تتوقعون لشركات التأمين الاماراتية ان تنجح في منع الشركات الاجنبية من بسط سيطرتها على السوق؟

– انني على قناعة تامة بأن كافة شركات التأمين الوطنية العالمية في دولة الامارات العربية المتحدة مهيأة ماديا وفنيا ومستعدة للمنافسة مع الشركات الاجنبية التي ستدخل السوق ولا نعتقد بأننا سوف نتأثر بصورة كبيرة بمثل هذه الخطوة لاننا بنينا طوال السنوات الماضية ركائز متينة وقاعدة عريضة من العملاء الذين يدينون بالولاء لنا وذلك بسبب الخدمات المميزة التي نقدمها لهم سواء في حمايتهم او في سداد التعويضات لهم.

نؤيد توحيد التشريعات

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات او انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– اننا نؤيد اي تحرك يفضي الى توحيد تشريعات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث ان قادة هذه الدول يعملون بجهد على توحيد كافة التشريعات سواء القانونية او الاقتصادية او التأمينية، ذلك ان الغاية من مجلس التعاون هي توحيد دول هذا المجلس، واننا نتطلع بلهفة الى اليوم الذي سيكون لنا فيه عملة موحدة وتشريعات موحدة اسوة بما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

لا نتعاطى الا مع المعيدين من ذوي التصنيف العالي

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية؟

وهل هناك اسباب اخرى تجعلكم تفضلون الاستمرار في التعاون مع المعيدين الاوروبيين والاميركيين رغم التشدد الذي يبدونه حيال اعمال التأمين العربية؟

– ان شركتنا منذ تأسيسها في العام ١٩٨٢ لها علاقات وطيدة مع شركات الاعادة العالمية ذات التصنيف العالي (AAA) وما شابه ذلك، ولا نية لنا بالعمل مع شركات ذات تصنيف ادنى من ذلك.

اضاف: هناك حالات يتم فيها خفض تصنيف بعض الشركات العالمية لفترة وجيزة ولسبب ما، الا اننا نستمر في تلك الحالات بالتعامل مع تلك الشركات عندما نكون متأكدين بأنها سوف تستعيد تصنيفها العالي السابق وان احد اسباب استمرارنا في انتهاج هذه السياسة هو اننا لم نلق اي تشدد او صعوبة في تجديد اتفاقيات اعادة التأمين الخاصة بشركتنا مع شركات الاعادة الاوروبية العملاقة.

نتائج الشركة في تطور مستمر

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥؟ وهل توجد لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– ان نتائج شركة الامارات للتأمين تتطور سنويا استنادا الى السياسة التي ننتهجها، ولهذا فان سنة ٢٠٠٤ ستكون افضل من السنة التي سبقتها ونتوقع ان تأتي نتائج العام ٢٠٠٥ افضل من ٢٠٠٤ وهكذا دواليك.

من جهة أخرى، لدى شركتنا مشاريع توسعية داخل دولة الامارات العربية المتحدة سترى النور خلال العام العتيد.

العين الاهلية ارتفعت الى مستوى الشركات ذات البعد الاقليمي والدولي

محمد مظهر حماده (العين الاهلية للتأمين):

لدينا مشروع يقضي باعداد بطاقة تأمين خاصة بالسيارات الخليجية ولا تتعارض والبطاقة البرتقالية

«يمكن لشركات التأمين في دول مجلس التعاون الخليجي ان تعتمد بوليصة للتأمين الالزامي خاصة بها، ولا تتعارض مع البطاقة البرتقالية التي يرعاها الاتحاد العام العربي للتأمين، وأنا لدي مشروع اعددته لهذا الغرض وسوف اطرحه للنقاش عندما تتوافر الظروف، وتكون المملكة العربية السعودية قد اصبحت مستعدة للتعاطي مع هذا الموضوع، وانتم تعرفون ان المملكة العربية السعودية كانت منصرفة خلال الاشهر السابقة الى اتمام عملية سعودة قطاع التأمين».

محدثنا هو السيد محمد مظهر حماده المدير العام لشركة التأمين «العين الاهلية» للتأمين في ابو ظبي الذي اجاب عن اسئلة طرحناها عليه خلال مقابلتنا معه. وقد تحدث كعادته، بصراحة كاملة. ومما قاله انه يؤيد شخصيا جعل الدية، او التعويض الذي يتعين دفعه لورثة ضحية حادث السير مفتوحا للتفاوض، وكذلك اطلاق حرية شركات التأمين في تسعير بوالص التأمين الالزامي، على ان تبقى لوزارة الاقتصاد والتجارة صلاحية التدخل في كل حين لمنع حصول انحرافات في الممارسة، او استغلال المستهلك بأي شكل من الاشكال.

وعن التعاون مع المعيدين الافرو- آسيويين، قال حماده ان بعضهم حاز على تصنيف من فئة «تريبل بي» (BBB) وهذا جيد. الا ان لشركة العين الاهلية علاقات ممتازة مع المعيدين الدوليين. ونحن بحاجة الى قدراتهم الاكتتابية الكبيرة خصوصا بعدما ارتقت «الاهلية» الى مستوى شركات التأمين ذات البعدين الاقليمي والدولي.

لافتا الى ان العين الاهلية فازت بتأمينات مشروعي «دولفين» DOLPHIN وبوحصا BOU HASSA وكلاهما من المشاريع التي تبلغ قيمتها مليارات الدولارات.

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟ وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– يعد سوق الامارات، اساسا، من الاسواق المفتوحة وتعمل فيه نحو ٢٥ شركة اجنبية بعد انسحاب العديد منها خلال السنتين الاخيرتين، و٢٣ من الشركات الوطنية عززت مواقعها وأوضاعها واستطاعت بفضل خبرات اكتسبتها تقنيا ومعنويا والشروط الجديدة المفروضة من وزارة الاقتصاد، ان تواكب الاجنبية في توفير الخدمات وان تنافسها. اليوم ليس هناك تخوف من دخول شركات جديدة لا سيما ان مجال التأمين في السوق الاماراتي اصبح مشبعاً.

بوليصة موحدة لا تتعارض والبطاقة البرتقالية

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم بهذا المشروع؟

– كنا نتمنى لو توحدت التشريعات واطلقت البطاقة الخليجية الموحدة، لكن بت الموضوع تأجل وبالتالي ظلت البطاقة البرتقالية نافذة الصلاحية في كل دول الخليج باستثناء السعودية التي هي في طور تنظيم سوقها التأميني. علينا ايجاد افضل الوسائل الممكنة لتسهيل عملية تنقل السيارات بين دول مجلس التعاون، وبما لا يتعارض مع الاتحاد العربي مطلق البطاقة البرتقالية. وانا شخصيا كرئيس للجنة الفنية في هيئة التنسيق الخليجية وفي الاتحاد العام العربي للتأمين، لدي افكار في هذا الاطار، في مقدمها اعتماد بوليصة موحدة لدول مجلس التعاون، لا تتعارض ابداً مع البطاقة البرتقالية.

السوق هو من يفرض السعر

■ طرأت مشكلة جديدة تتمثل في رفع قيمة الدية لأهل ضحية حادث السير. كيف تنظرون الى الامر؟

– موضوع الديّة قيد الدرس والمناقشة بين الجمعية ووزارة الاقتصاد، ونلمس في هذا الاتجاه تفهما لمطالبتنا بالابقاء على قيمة التعويضات قابلة للاخذ والرد، والتفاوض في كل حالة على حدة، وكذلك الغاء التعرفة الرسمية لاقساط التأمين الالزامي وترك شركات التأمين لتسعّر بوالصها في ضوء نتائجها الفنية والمنافسة الجارية بين الشركات، على ان تحتفظ سلطة الوصاية اي وزارة الاقتصاد والتجارة بالسلطة الرقابية والتدخل في اي وقت انطلاقا من مبدأ منع حصول الاستغلال او الاحتكار من قبل بعض الشركات. ان سوق الامارات حر ومبدأ العرض والطلب يجب ان يصان، وفي النهاية السوق هو من ينظم نفسه بنفسه.

لا تحفظ على المعيدين الافرو - آسيويين

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو- آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو- آسيوية؟

– مع تشدد المعيدين العالميين، لاحظنا تحولا للشركات العربية المسندة المرتبطة اساسا بأسواق الاعادة الغربية، نحو شركات الاعادة الافرو - آسيوية، وقد زادت وتيرة اسناد التغطيات الى هذه الشركات بموجب اتفاقيات جديدة. ليس لدينا اي تحفظ لجهة التعاون مع هذه الشركات والاسناد اليها بعد نيل بعضها تصنيف (BBB) لكننا حاليا متمسكون بما توفره لنا شركات الاعادة العالمية من خدمات، وايمانا منا باستمرارية العلاقة معها منذ عقود من السنين.

نتائج جيدة وتطوير مستمر

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

– تعتبر «العين الاهلية للتأمين» من الشركات الناجحة التي حققت نجاحات لافتة في مسيرتها. فهي فازت بداية العام الماضي بعقد تأمين المرحلة الاولى من مشروع دولفين لنقل الغاز من قطر الى دولة الامارات الذي تبلغ تكلفته نحو ثلاثة مليارات دولار، بينما يبلغ القسط التأميني للمشروع نحو ٥٠ مليون درهم موزعة على ثلاث سنوات بدأت مطلع عام ٢٠٠٤.

وقد انهينا مؤخرا بنجاح مفاوضاتنا مع شركة ادكو، حيث حصلنا على تأمينات مشروع بوحصا للغاز الذي تقدر تكلفته بمليار دولار.

اضاف: «وبذلك تكون شركتنا قد انتقلت الى مصاف الشركات الكبيرة عربيا وعالميا واصبحت متخصصة بعقود التأمين للمشاريع العملاقة». مشيرا الى ان شركة العين الاهلية للتأمين تعد نموذجا للشركات الاقتصادية التي انشئت في ابو ظبي، حيث انها اصبحت تمتلك حاليا موجودات تتجاوز مليار درهم من ضمنها ثلاثة أبنية مملوكة بالكامل للشركة، اثنان منها في ابو ظبي والثالث في مدينة العين.

وأوضح ان الاقبال الكبير على سهم الشركة في السوق المحلية يعود بشكل اساسي الى ثقة المستثمرين بالشركة وادائها المتطور وارباحها المتزايدة كل عام مما رفع سعر سهم العين الاهلية في السوق من عشرة دراهم الى نحو ٢٢٥ درهما حاليا، اي بمعدل ٢٣ ضعفا.

وقفز صافي ارباح شركة العين الاهلية للتأمين خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الجاري بنسبة ١٠٩ ٪ ليصل الى نحو ٧١ مليون درهم مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي حيث بلغ نحو ٣٤ مليون درهم.

وأخيرا توقع حماده ان تبلغ ارباح العين الاهلية عند اقفال ميزانية العام ٢٠٠٤ حوالى مئة مليون درهم اماراتي.

اقساطها السنوية تزيد على ١٤٠ مليون دولار اميركي

عبد المطلب مصطفى (عمان للتأمين): قدوم الشركات الاجنبية يجب ان يخضع لشروط ووجودها في الامارات لا يحمل منافع استثمارية

شركة عمان للتأمين (OMAN INSURANCE) هي الاقدم بين شركات التأمين الاماراتية، وهي تحتل موقعا متقدما بين قريناتها سواء على مستوى الرسملة او الانتاج، اذ تزيد اقساطها السنوية على ١٤٠ مليون دولار اميركي.

ومن الخطوات اللافتة التي سجلتها خلال العام الماضي تحالفها مع شركة «بوبا» العالمية (BUPA) والمتخصصة في التأمين الصحي، وكذلك مساهمتها في النادي العربي للحماية والتعويض ARAB P & I CLUB الذي انشئ في قبرص، وانيطت مهمة ادارته بشركة زاريس للوساطة (ZARIS). والنادي المذكور يتعاطى التأمين على السفن التجارية ومسؤولياتها حيال الغير.

«البيان» التقت المدير العام لشركة عمان للتأمين السيد عبد المطلب مصطفى واستطلعت رأيه في التطورات الجارية في منطقة الخليج العربي، فدعا إلى إعادة النظر في القوانين الراعية لقطاع التأمين في الإمارات، خصوصاً ما يتعلق منها بشروط وضوابط تعاطي الشركات الأجنبية لأعمال التأمين، محبذاً توحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، ومعتبراً إياها الطريقة الفضلى لإفادة المضمون، الى أي بلد انتمى، من خدمات شركته دون غيرها وبسرعة قصوى.

ضوابط ومعايير لعمل الشركات الأجنبية

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟ وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– في الواقع كان من واجب وزارة الاقتصاد والتجارة، قبل إصدار قرار إعادة فتح أبواب الدولة أمام فروع الشركات الأجنبية، أن تنظر في ضرورة إعادة النظر ببعض القوانين الراعية للقطاع، فالشركات الأجنبية موجودة وتزاول مهماتها على أكمل وجه وتحاول إطلاق منتجات وبرامج جديدة، ولن يتغيّر شيء اذا ما وضعت الوزارة ضوابط ومعايير لدخول غيرها وبما يضمن الحماية للشركات الوطنية، خصوصاً وان بعض الشركات الأجنبية لا يملك رأس المال الموازي لأي شركة وطنية، ووجودها في اسواق الامارات لن ينتج مشاريع استثمارية او عوائد اضافية سواء للخزينة، او المجتمع.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون بحيث تصبح بوليصة التأمين الصادرة من اي شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول المجلس، ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن الاسراع في ادخاله حيّز التنفيذ؟

– المشروع من الوجهة النظرية جيد، لكن تبقى العبرة في التنفيذ، الذي لا يمكن ان يكون ناجحاً ما لم يأتِ مدروساً، ونتيجة تعديلات في القوانين النافذة المرعية الإجراء، بحيث يؤمن لكل صاحب حق حقه، ولا يؤدي الى اثراء البعض على حساب الآخرين.

فتح الأسواق للشركات الخليجية

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات ام انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة فئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– نسرّ جداً لهكذا خطوات، ولعلها ضرورية وتصب في خدمة المضمونين، والاجدى مثلاً ان يفيد المؤمّن في إحدى الشركات السعودية، وهو من سكان قطر، من خدمات الشركة السعودية بواسطة من يمثلها، من هنا أنا من مؤيدي فتح الأسواق للشركات الخليجية، بحيث توفر خدماتها لعملائها بطريقة أسهل وأسرع.

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية؟

– حتى الآن لا نتعاون مع شركات الإعادة الأفرو – آسيوية، ورغم تصنيفها المقبول لا تزال رساميلها متواضعة وقدراتها الاستيعابية دون المستوى المطلوب، وقد كان لنا تجربة غير مشجعة مع إحداها.

نؤيد بقوة توحيد التشريعات الخليجية الا ان العبرة تبقى في التنفيذ

اطلاق سلسلة من التأمينات الصحية

■ ما آخر مستجدات تعاونكم المميّز في «عمان للتأمين» بتحالف استراتيجي مع شركة بوبا انترناشونال (BUPA INT'L) المتخصصة بالتأمينات الصحية؟

– آخر المستجدات على صعيد الأعمال المنفذة، تجهيزنا للارضية المناسبة، بعد انتهائنا من التحضيرات، لإطلاق منتجات وبرامج تأمين صحية. وأتوقع نجاحاً فيها نظراً لأهمية التوليفات PACKAGES التي أقل ما يقال فيها أنها تحاكي المتطلبات الصحية للمواطن الخليجي، والحمد لله شراكتنا مع (BUPA) تترسخ يوماً بعد يوم.

نتائج جيدة وتوسع قريب

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

وهل لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– نتائجنا جيدة والمتوقع ان تبلغ قيمة أقساطنا ٥٠٠ مليون درهم، وأن تتجاوز الأرباح ١٥٤ مليوناً، وهذه الأرقام دليل واضح على استمرارنا في التقدم والازدهار وتحقيق الأهداف المرسومة، وقد يكون السبب في ذلك إطلاقنا مجموعة منتجات لاقت إقبالاً كثيفاً، ونأمل في نتائج مماثلة وافضل في العام ٢٠٠٥. وفي ما خص التوسع فإننا ندرس خيارات عدة لدخول بعض الأسواق، ومنها السعودية، التي نأمل في ان تكون القوانين الراعية لشركات التأمين فيها مرنة ومشجعة، من دون ان نسقط من حسابنا دراسة جدوى التوسع مستقبلاً نحو أي بلد عربي آخر.

أولوية العميل!

■ كلمة أخيرة:

– لطالما تمنينا على الشركات وضع العميل ضمن أولوياتها، وممارسة صناعة التأمين بعيداً عن المنافسة غير المشروعة وتكسير الأسعار، وعدم الإضرار بسمعة بقية الشركات لممارستها غير الصحية تجاه المعيدين. مع تمنياتنا أيضاً بسنة جديدة مليئة بالخير والازدهار للجميع.

وسام الهيمص (اللاينس ALLIANCE):

تحوّل «اللاينس» الى الربحية اصبح ثابتا ونتطلع لتحقيق ارباح للسنة الثالثة على التوالي

وسام الهيمص، ضامن عراقي عريق، اوكلت اليه قبل بضع سنوات مهمة اعادة تعويم شركة اللاينس الاماراتية (ALLIANCE INSURANCE CO. DUBAI) بعد كبوة جعلتها تفقد الكثير، وتشرف على الغرق.

وبعد عمل دؤوب قام به وفريق عمله، نجح وسام الهيمص في ملء الفجوات التي تعاني منها ميزانية الشركة وحولها من شركة «تترنح» الى شركة صلبة تتباهى بمركزها المتقدم بين الشركات الاماراتية.

«البيان» حاورت السيد الهيمص حول التحولات المنتظرة في دول مجلس التعاون وقدوم الشركات الاجنبية، وقد بداواثقاً من قدرة الشركات الوطنية على التصدي للمنافسة الاجنبية. الا انه اخذ على امارة ابو ظبي اعطاءها الافضلية للشركات المسجلة فيها، كما اخذ على الامارات العربية المتحدة عدم تشريعها الابواب امام الشركات التي تحمل هويتها.

ورحّب من جهة اخرى باعتماد بوليصة تأمين خليجية موحّدة للتأمين على السيارات.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟

وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– في الواقع ان سوق الإمارات تستوعب شركات أجنبية أكثر عدداً من مثيلاتها العربية، وهي شركات كبرى، وبما ان سوق الإمارات ليست كبيرة فقرار وزارة الاقتصاد والتجارة دخول شركات أجنبية ليس بالمغري للأخيرة، لما يحمله من شروط تصنيف وملاءة تعجز عن الالتزام بها، والمثال على ذلك شركة «ادامجي» ADAMJEE الباكستانية التي أقفلت أبوابها نتيجة خساراتها المتراكمة، وهنا أسجل عتبي على الوزارة المعنية لأنها لم تأخذ في الاعتبار القدرات المالية والفنية للشركات الوطنية، وبالتالي النظر الى الخدمات التي توفرها.

وبالنسبة للشركات الوطنية فهي حاليا تنافس الشركات الكبيرة العاملة في الدولة وهي تتفوق عليها ان من ناحية المنتجات او الخدمات التي تقدمها.

لفتح الأسواق وإزالة الحصرية

■ ماذا عن الأفضلية التي كانت تحظى بها الشركات الوطنية في كل إمارة على حدة؟

– في الحقيقة ان هناك قرارات صادرة عن الدولة تعطي الأفضلية للشركات المسجلة أو التي أسست في إمارة أبو ظبي، ولطالما راجعنا وطالبنا بأن تفتح الأسواق الداخلية للشركات العاملة في مختلف الإمارات لكن في الوقت الحالي لا تغيير يذكر.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون بحيث تصبح بوليصة التأمين الصادرة من اي شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول المجلس، وبالتالي لا يضطر المواطن الخليجي الى شراء عقد تأمين ثان (او بطاقة برتقالية) عند عبوره حدود اي دولة خليجية اخرى.

ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن التعجيل في ادخاله حيّز التنفيذ؟

– الاقتراح جيد ونحبذ العمل به، كما أن البطاقة البرتقالية معمول بها وتشمل دول مجلس التعاون الخليجي، وأي مؤمّن يمكن ان يحوز بوليصة لسيارته من المكتب الموحّد. أنا مع التوجه لإصدار بوليصة موحّدة، لأنه من المفروض اعتماد سوق واحد غير مجزأ، ومن حق الشركات الخليجية ان تحصل على هذه البوليصة.

الاوضاع السائدة والشروط المطلوبة للترخيص لا تغري الشركات الاجنبية ولن تشجعها على دخول السوق

الأفضلية للشركات المصنفة الدولية

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية؟ وهل هناك اسباب اخرى تجعلكم تفضلون الاستمرار في التعاون مع المعيدين الاوروبيين والاميركيين رغم التشدد الذي يبدونه حيال اعمال التأمين العربية؟

– نحن في «اللاينس – الإمارات» نعوّل على درجة تصنيف شركة الإعادة التي نتعاون معها، لذا فتعاملنا ينحصر غالباً مع شركات كبرى مصنفة من مؤسسات التصنيف العالمية، لنا تجربة طويلة معها. والهدف من ذلك الحفاظ على أموال عملائنا المؤمّنين. أما بالنسبة الى بعض الشركات العربية والأفرو – آسيوية فإننا نتفادى التعامل مع بعضها لاسباب عدة منها تدني درجة تصنيفها والتأخير في تسديد التزاماتها من التعويضات. ويبقى ان لكل شركة سياسة تتخذها للوصول الى أهدافها، وسوق الإمارات التأميني يفرض منحى يتمثل في الغالب بلجوء الشركات المضاربة الى معيدين صغار لاسناد تغطياتها، ولهذا التوجه سلبيات أكيدة على المضمونين.

التأمينات الصحية خاضعة للمنافسة

■ ما تقويمك لنتائج التأمين الصحي في سوق الإمارات وهل هي مقبولة؟

– واقعياً يتأثر فرع التأمين الصحي كما بقية الفروع بالمنافسة التي تؤدي بالتأكيد الى خفض الربحية، والشركات كل بحسب سياستها يمكن ان تخوض في هذا النوع من التأمينات بالأسلوب الذي تراه مناسباً، إذ أن بعضها يقبل بتغطيات صحية برغم انها تدرك مسبقاً أنها خاسرة، إضافة الى ان العديد من الشركات لا تأخذ في الحسبان معدل الخسارة في السنين السابقة لتبني عليها أسعار أقساطها المستقبلية، كما أن الكثير من الشركات تطرح أو تهمل الأمور الفنية وتتطلع الى حيازة الأقساط وهذا ما يفسر وجود شركات معدومة السيولة وتتخبط في مشكلات مالية.

هدفنا نتائج فنية جيدة

٦) ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥ ؟ وهل توجد لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– طموحنا لا حدود له من حيث سعينا الى تحقيق أهدافنا، والحمد لله عادت «اللاينس – الإمارات» الى الطريق الصحيح، بعد ردم فجوة الخسائر، لتحقق للسنة المالية ٢٠٠١ – ٢٠٠٢، ربحاً بلغ ١٨ مليون درهم، و ٢٥ مليوناً في سنة ٢٠٠٣، ونتوقع ان تصل الأرباح سنة ٢٠٠٤ الى ٣٠ مليوناً، مع اشارتي هنا الى أنني استلمت الشركة وكان للمصارف بذمتها ٥٥ مليون درهم وقد سددناها بالكامل وحققنا الارباح المعلن عنها اعلاه.

واليوم أضحت «اللاينس – الإمارات» من الشركات الكبرى في الإمارات ولها حصتها، وتطلعها وفق سياستها المتحفظة ليس تكبير حجم الأقساط إنما تحقيق أفضل النتائج الفنية والسمعة الحسنة.

أما بالنسبة الى التوسع خارج الإمارات فمسألة مصروف النظر عنها حالياً، وانكبابنا مركّز حاليا على السعي الى زيادة حصتنا بنمو سنوي ثابت، وتحقيق نتائج فنية.

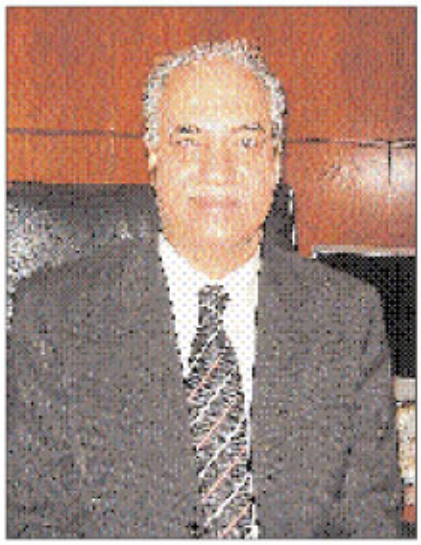
■ كلمة أخيرة:

– شكرنا الكبير لإدارة مجلة «البيان» والقيمين عليها، وأقل ما يقال فيها أنها رائدة الحقيقة في مجالات النقل والمصارف والتأمين.

نتعامل مع المعيدين من أي جنسية كانوا شرط ان يكونوا مصنفين في مرتبة (BBB) حدا ادنى وتكون لهم سمعة جيدة

الدكتور عبد الزهرة علي (الوطنية للتأمينات العامة - NGI):

شركات التأمين الاجنبية لن تجد الاوضاع في الامارات مغرية وقدومها لا يقلق شركات التأمين الوطنية



شركات التأمين الاجنبية لن تجد الوضع في الامارات العربية المتحدة مغريا، إن هي درسته مليا. وهي لن تكون قادرة على تحقيق نتائج جيدة، لعدم امتلاكها الخبرة المحلية. اضف الى ذلك ان شركات التأمين الوطنية عززت خلال السنوات الماضية قدراتها بحيث اصبحت قادرة على تقديم الخدمات على النحو الافضل.

هذا الكلام هو للمدير العام للشركة الوطنية للتأمينات العامة (NGI) في دبي، الدكتور عبد الزهرة عبدالله علي الذي تحدث الى مندوبنا، مبديا رأيه في جملة مواضيع طرحناها عليه.

ومما قاله الدكتور علي ان مركز دبي المالي العالمي، وهو المنطقة الحرة التي جرى انشاؤها مؤخرا في دبي، بات يضم مجموعة من الشركات التي تتعاطى الوساطة والاعادة والتأمين المباشر. وهذا الامر لا يقلق الشركات الوطنية لان جذورها اصبحت راسخة وقدراتها متينة.

ورحب الدكتور علي بمحاولة توحيد قوانين التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون قائلا ان التوحيد سوف يكون مفيدا للمستهلك الخليجي كما لشركات التأمين الخليجية وسائر المواطنين الذين يمكن ان يتعرضوا لحادث تتسبب به سيارة زائرة.

وعن التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين قال الدكتور عبد الزهرة علي ان شركة (NGI) تشترط ان يكون للمعيد تصنيف لا يقل عن «تريبل بي» (BBB) شرطا للتعامل معه.

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟ وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– في الماضي كانت الشركات الاجنبية مهيمنة على سوق التأمين الاماراتي ولكن بعد زيادة عدد الشركات الوطنية ونمو حجم اعمالها بدأت الشركات الاجنبية بالتقلص فيما لا يزال بعضها موجودا.

في اعتقادي ان من واجب الشركات الاجنبية التي ترغب في دخول سوق الامارات درس وضع السوق وحجمه جيدا، وثمة شركات سبق ان درست السوق بتفاصيله ولم تجد فيه ما يغريها.

صحيح ان دولة الامارات تشهد حاليا فورة عمرانية واقتصادية كبيرة، انما من الممكن ان تكون مشاريع الشركات والمؤسسات قصيرة الامد وهذا ما لا يحقق الفائدة لشركات التأمين الجديدة، اضافة الى عائق تأمين الاخيرة فريق عمل ذا خبرة في السوق المحلي. من هنا فتح ابواب السوق قد يكون مهما على صعيد قدوم بعض الوسطاء الى مركز "DUBAI INTERNATIONAL FINANCIAL CENTER" (DIFC) حيث يتعاطون بحرية مع سائر شركات التأمين والاعادة علما بأن المركز المذكور هو منطقة حرّة (FREE ZONE).

قيود من وزارة الاقتصاد والتجارة

اضاف قائلا: اما عن قدرتنا على المنافسة ففي رأيي ان الشركات الوطنية تعزز موقعها سنة بعد سنة ووضعها المالي يزداد رسوخا كما ان ارباحها تنمو.

ليس هناك تخوف من منافسة اجنبية، اذ علينا القيام بخطوة الدمج في مواجهة دخول الشركات الجديدة والفكرة موجودة عند العديد من الشركات انما هناك بعض المعوقات. كما انه مطلوب من وزارة الاقتصاد والتجارة رفع بعض القيود المتمثلة بزيادة رأس المال المربوط بحجم الاقساط.

اعادة النظر بالقوانين الراعية للقطاع

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم بهذا المشروع؟

– هذه الخطوة مشجعة وتساعد على ترتيب السوق وتنظيمه بشكل افضل، وبما ان كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي تتميز ببيئة معينة وتركيبة مجتمع فريدة، فعملية ايجاد قانون يوحّد في ما بينها يخدمها كثيرا. وعلى المسؤولين في جميع هذه الدول اعادة النظر بالقوانين الموجودة حاليا كي تتماشى مع التطور الحالي وتواكب مستجدات صناعة التأمين في العالم.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات أم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– لا اجد علاقة بين توحيد القوانين وامكان سيطرة بعض الشركات على اسواق اخرى. فتوحيد القوانين هو عملية انسجام وتوافق وليس سيطرة، وبالتالي فهو لا يعني ان سوق التأمين ستصبح واحدة.

نتطلع الى معيدين مصنفين

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو- آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو- آسيوية؟

– التعامل مع شركات مصنفة بمرتبة (A+) وما فوق يساعد شركات التأمين على التعاون مع معيدين أقوياء. والزبائن اليوم بدأوا يسألون عن معيدي التأمين وتصنيفهم وهذا احد اهم الاسباب التي تدفع بالشركات الى التفتيش عن معيدين مصنفين. لكننا في شركتنا لا مانع لدينا من التعامل مع شركات الاعادة الأفرو- آسيوية وغيرها شرط ان تكون حائزة على تصنيف (BBB) على الاقل وان تتمتع بسمعة جيدة وأداء ذي مستوى.

نتائج فنية جيدة

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥؟

– نتائجنا هذه السنة كانت جيدة وقد حققنا اقساطا بقيمة ٩٠ مليون درهم، ووصلت نسبة النمو الى ٣٠٪ والارباح الى ٢٤ مليونا مقارنة بـ ١٣ مليونا للعام الماضي. وزيادة الارباح هذه سببها النتائج الفنية الجيدة ومردود الاستثمارات الذي حققناه.

ونتوقع في العام ٢٠٠٥ تحقيق اقساط تصل الى ١٢٠ مليون درهم وارباح في حدود ٢٨ مليونا، اذ ان السوق واعدة ونموها غير عادي.

واهم نشاطاتنا في العام المقبل ستنصب على تأمينات الحياة الفردية والتأمين عبر المصارف.

مـاهـر الصبـاح (المتحدة - دبي UNITED):

دخول الشركات الأجنبية الى الأسواق الإماراتية لن يكون له وقع كبير

دخول الشركات الأجنبية الى الإمارات التي كانت مقفلة في وجهها سابقاً، لن يكون له وقع كبير على مجريات الأمور، بل ان المدير العام لشركة المتحدة للتأمين في دبي (UNITED)، ماهر الصباح يتوقع ان يكون قدوم الشركات الأجنبية الى الإمارات خجولاً. ويضيف انه حتى ولو جاءت الشركات الأجنبية فهي سوف تظل في منأى عن منافسة الشركات الوطنية.

ويرحّب السيد الصباح بمشروع توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي، إلا انه يرى ان نجاحه يفترض توحيد أسعار التأمين الإلزامي على السيارات في سائر الدول الأعضاء بحيث لا تطغى شركات في دولة معينة على بقية الشركات في الدول الأخرى.

وقال السيد الصباح خلال مقابلة معنا ان تدني التعامل مع المعيدين الأفرو-آسيويين يعود الى افتقار هؤلاء الى الخبرة في شؤون المنطقة العربية. وعبّر عن ارتياحه الى النمو الذي حققته «المتحدة» خلال العام ٢٠٠٤ ونسبته ٢٢ بالمئة.

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين. علما بأن وزير الاقتصاد والتجارة كان اكد في مناسبات سابقة ان الامارات ستحاول ان تحمي شركات التأمين الوطنية من المنافسة الاجنبية طالما اتيح لها ذلك.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟ وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟ وماذا عن الافضلية التي كانت تحظى بها الشركات الوطنية في كل امارة على حدة؟

– القانون الذي وضع يواكب ما هو معمول به في الدول الحديثة، وفي ظني ان دخول الشركات الاجنبية سيكون خجولا، لكنها يمكن ان تثبت حضورها وتظل في منأى عن منافسة الشركات الوطنية، التي تنشط كل واحدة بمفردها وليس من ضمن اتحاد او تكتل، ما يتيح لاي شركة تدخل السوق حديثا ان تستأثر بحصة منه.

مع توحيد التشريعات

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات ام انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون خطوة جيدة وايجابية، خصوصا في حال لحظها تعديلا للاسعار تنتفي معه الفروق بين الدول، واذا تم التوصل الى ذلك فلن يكون هناك سيطرة فئة معينة من الشركات على اخرى، ومثلما ستدخل شركات الى سوقنا، كذلك ستدخل شركاتنا الى الأسواق الأخرى.

أقساطنا ارتفعت بنسبة ٢٢ بالمئة ونرحّب بتوحيد تشريعات التأمين الإلزامي

خبرة الافرو - آسيوية متواضعة

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو - آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو - آسيوية؟ وهل هناك اسباب اخرى تجعلكم تفضلون الاستمرار في التعاون مع المعيدين الاوروبيين والاميركيين رغم التشدد الذي يبدونه حيال اعمال التأمين العربية؟

– من منطلق عدم تعاوننا مع التجمعات العربية والافرو - آسيوية، لا يمكن الحكم على مستوى خدماتها، ثم انها لا تملك الخبرة الكافية لاجتذاب الشركات المسندة، وبعضها ربما يفتقر الى سرعة الايفاء بالمطالبات التي تؤمنها الشركات العالمية المصنفة "AAA" اضافة الى صعوبة التعامل معها لتصنيفها المتواضع أو لكونها غير مصنفة على الاطلاق.

■ المعروف عن «المتحدة - الامارات» أنها من الشركات التي تتعاون مع معيدين مصنفين "AAA" مانا عن تجديد اتفاقاتكم لسنة ٢٠٠٥؟

– تعاوننا مع معيدينا لم ينقطع ابداً وقد جددنا اتفاقاتنا بسهولة، بعكس ما حصل مع شركات واجهت صعوبات عدة في هذا المجال. والجدير ذكره ان اسعار تغطياتنا لا تزال كما هي.

منتج صحي فريد من نوعه

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥؟ وهل توجد لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– سجلت نتائجنا الفنية نموا عما كانت في الـ ٢٠٠٣ حيث زاد حجم الاقساط ٢٢ في المئة وزادت الارباح كذلك. وسنطرح خلال ٢٠٠٥ منتجاً صحياً فريداً من نوعه يتوجه الى ذوي الدخل المحدود.

اقساطها تزيد على ٤٠ مليون دولار اميركي وتدرس احتمال توزيع منتجاتها عبر بنك الفجيرة

انطوان معلولي (الفجيرة الوطنية AL FUJAIRAH NATIONAL):

نتعاون مع المعيدين الدوليين وليس لدينا اسباب تبرر تحولنا عنهم

انطوان معلولي، ضامن رافق مسيرة شركة الفجيرة الوطنية للتأمين (AL FUJAIRAH NATIONAL) منذ فترة طويلة نسبيا. وهو تدرج فيها، وعايش التطورات التي شهدتها اسواق الامارات عن قرب، بحيث بات يملك تصورا واضحا لما يجري حوله ولما يحتاجه المواطن الاماراتي والمقيم في الامارات من خدمات تأمينية.

السيد معلولي رُفّع قبل اشهر عدة ليتولى منصب المدير العام في شركة الفجيرة الوطنية، وهو بدأ منذ تسلمه مهامه الجديدة بتنفيذ خطة عمل جديدة تهدف الى توسيع آفاق الشركة وتعزيز تواجدها بين الشركات الاماراتية.

«البيان» التقت السيد معلولي في مكاتبه في الفجيرة الوطنية، وحاورته حول آرائه في فتح ابواب الامارات امام فروع شركات التأمين الاجنبية، وتوحيد تشريعات التأمين في الخليج العربي، ومستقبل التأمين الصحي الخ... وقد بدأ السيد معلولي مرتاحا الى النمو الذي تحققه الشركة سواء على مستوى الارباح او الانتاج.

وكان لافتاً ان الاقساط التي تحققها «الفجيرة الوطنية»، تبلغ ١٥٠ مليون درهم اماراتي، (اي ما يزيد على ٤٠ مليون دولار اميركي) وهذا الرقم يضعها في عداد الشركات المتقدمة في الامارات.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

خطة عمل

■ ما هي خطة عملكم في المرحلة الأولى من توليكم إدارة الشركة؟

– لم يمض على توليّ منصب مدير عام شركة الفجيرة للتأمين سوى بضعة أشهر، غير أنني أحمل معي خطة عمل من عناوينها الرئيسية، السعي الى تحسين أداء الشركة وتكبير حجم المحفظة، خصوصاً في إمارة دبي، وفي هذا الصدد بدأنا حملتنا التسويقية والنتائج حتى الآن جيدة والتقدم سريع، مع حرصنا الأكيد على دراسة دقائق الأمور وتفاصيلها بوعي ومنطق وتمهل، واضعين نصب أعيننا هدف الوصول بالشركة الى مصاف شركات التأمين في دولة الإمارات.

«الفجيرة» بمنأى عن المنافسة

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين. هل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– في اعتقادي ان فتح أبواب السوق الإماراتي أمام الشركات الأجنبية يعزز المنافسة ولا يضر بالشركات المحلية العاملة الكبيرة والعريقة في صناعة التأمين، ليقتصر تأثير ذلك على الشركات الجديدة في إمارتي أبو ظبي ودبي، انما ليس على شركتنا في الفجيرة التي لها مكانتها وموقعها وأعمالها، وحيث تحوز على ٨٠ في المئة من عمليات تأمين إمارة الفجيرة، وبالتالي لن نتأثر بأي منافسة من أي جهة أتت.

التأمين عبر شبابيك «بنك الفجيرة»

■ بعض المصارف في دول الخليج بدأت في تسويق منتجات التأمين عبر شبابيكها.. هل أنتم في صدد إطلاق مشروع من هذا النوع؟

– هذه الخطوة ندرسها بتعمق مع «بنك الفجيرة»، ونأمل في التوصل الى نتيجة إيجابية تمكننا من إطلاق منتجات تأمينية عبر شبابيكه، مع العلم ان البنك المذكور يحاول توفير ما يكفي من الخبرات لتقديم هذا النوع من الخدمات.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون، ما هو رأيكم بهذا المشروع؟

– أنا من المؤيدين لفكرة إصدار بوليصة مقبولة في سائر دول مجلس التعاون، لكنها في رأيي تحتاج الى الدرس المعمّق الهادف الى بنائها على أسس واضحة وشفافة، كما هي الحال في الكثير من الخدمات الموحّدة المعمول بها بين الدول المذكورة كالجمارك وغيرها.

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيف من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية؟

وهل هناك اسباب اخرى تجعلكم تفضلون الاستمرار في التعاون مع المعيدين الاوروبيين والاميركيين رغم التشدد الذي يبدونه حيال اعمال التأمين العربية؟

– في الوقت الحاضر تعاوننا شبه محدود مع شركات الإعادة العربية والأفرو –آسيوية، لكننا في «الفجيرة» منفتحون على الجميع ونأمل في تعاون مستقبلي مع هذه الشركات، لكن يبقى المطلوب منها تقوية رساميلها وتفعيل وجودها.

الاستعداد للتأمين الصحي

■ يقال ان التأمين الصحي يسجّل نمواً مطرداً في الإمارات، كيف تنظر الى مستقبله وإمكان إزدهاره؟

– من المتوقع، تأسيساً على ما تقوم به السلطات التشريعية في الدولة، ان يصدر القانون الذي يفرض إلزامية التأمينات الصحية، لذا على الشركات أن تهيئ إداراتها ومواردها البشرية منذ الآن للقيام بدورها على صعيد إطلاق منتجات التأمين الصحي وبرامجه.

■ وأنتم على أبواب تجديد الاتفاقات مع المعيدين، هل تواجهون صعوبات في التعامل معهم، خصوصاً لناحية الأسعار؟

– لقد اجتمعنا مع المعيدين وتباحثنا في تجديد الاتفاقات ولم نلمس منهم أي شروط يصعب التعامل معها، وبالتالي لم يطرأ اي ارتفاع في أسعار التغطيات، بعكس بعض الشركات وذلك بسبب النتائج الاكتتابية الجيدة التي تتميز بها شركتنا.

لا نية للتوسع !

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال العام ٢٠٠٥؟ هل توجد لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– من المتوقع ان ترتفع الأرباح هذه السنة بنسبة ٢٠ في المئة عمّا كانت في الـ ٢٠٠٣، وأن تصل قيمة الأقساط المحققة الى ١٥٠ مليون درهم مقابل ١١٠ ملايين للعام ٢٠٠٣. أمّا بالنسبة لزيادة رأس المال فنحضر لذلك سنة ٢٠٠٦ على ان يرفع الى ١٠٠ مليون درهم.

يبقى ان لا نيّة لدينا في الوقت الحاضر للتوسع خارج الإمارات، إنما نحن في صدد تطوير فروعنا في دبي وأبو ظبي والشارق

الفجيرة الوطنية بسطور

– تأسست الشركة في امارة الفجيرة في العام ١٩٧٦.
– رأسمالها ٥٠ مليون درهم.
– يرأس مجلس ادارتها الشيخ صالح بن محمد الشارقي.
– عدد الموظفين ١٥٠.
– مجموع اصول الشركة ASSETS ١٦٣,٦ مليون درهم حتى نهاية العام ٢٠٠٣.
– مجموع حقوق المساهمين Shareholders Equity ٨٧ مليون درهم.

«آمان» دبي تسجل قفزات مهمة انتاجاً وأرباحاً

جهاد فيتروني: منتجاتنا تشمل التأمين على الحياة والحج والعمرة وسوف نعرضها عبر شبابيك المصارف

شركة «دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين» «أمان» (AMAN) من الشركات التي لم يمض على دخولها المعترك اكثر من سنتين، ومع ذلك فقد كوّنت لنفسها مكانة في السوق، وتسجل نموا مطردا سواء على مستوى الانتاج او الاقساط. والى ذلك فهي بدأت عملية انتشار داخل الامارات العربية المتحدة بدءا من امارة أبو ظبي فجبل علي.

المدير العام للشركة السيد جهاد فيتروني، الذي تولى مسؤولياته الجديدة في الشركة قبل بضعة اشهر، يحمل طموحات كبيرة ويهيئ لاطلاق منتجات وخدمات ومشاريع جديدة، بينها تسويق بوالص التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE)، كما يتطلع الى لقاء يجمع شركات التأمين التكافلية خلال هذا العام، ويبحث في جدوى انشاء شركة اعادة تأمين اسلامية على ان تكون لكل من الشركات التكافلية مساهمة بحصة منها.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه والسيد فيتروني في مقر عمله الجديد في دبي.

خطة عمل متكاملة

■ بانتقالك أخيراً الى شركة «دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين» (أمان)، ما الذي تحمله من خطط تساهم في تقدم الشركة وازدهارها؟

– انتقالي الى شركة (أمان) جرى في الخامس عشر من شهر آب الماضي إثر اتفاق مع العضو المنتدب السيد حسين الميزة، وعلى أساس التحضير لخطة عمل تلحظ تفعيل أداء الموارد البشرية الاحترافي في الشركة، قيادة السوق الإماراتي، تحقيق الانتشار داخل الإمارات وخارجها، هذه النقاط تمت مناقشتها مع إدارة الشركة لأنطلق مباشرة بعد تسلمي مهماتي، فكان لا بد من دراسة السوق بدقائقه وتفاصيله والاطلاع على نوعية العمليات والنشاطات التأمينية، وظروف العمل التأميني، خصوصاً في إمارة دبي، حيث المنافسة مستعرة بين الشركات في وقت تشهد فورة اقتصادية وإنمائية تنعكس بمفاعيلها إيجاباً على قطاع التأمين، وانطلاقاً من الواقع ومما تزخر به الشركة من ملاءة وكفاية الموارد البشرية واستثماراتها المجدية، عملت بالتعاون التام مع السيد الميزة وبدعم كامل منه، على التقرب من الكادر الوظيفي وإيجاد روحية قتالية في تحديد الأهداف ومواجهة الأسواق، وتوفير خدمات مميزة ذات قيمة مضافة، ترتكز على مزاولة أعمال التأمين بشتى أنواعها، ويشتمل عملها على التكافل الإسلامي (التأمين الإسلامي على الحياة)، وتأمين البضائع والمنقولات الأخرى وأجور الشحن وتأمين المركبات وأجسام السفن والطائرات وآلاتها وملحقاتها، والأخطار التي تنشأ عن بنائها ومما يدخل عرفاً أو عادة في التأمين على أخطار النقل البحري والجوي، وتراعي الشركة في أعمالها مختلف الأغراض التي أسست من أجلها تطبيق احكام الشريعة الإسلامية وتمارس نشاطها وفقاً لهذه الأحكام.

يضيف السيد فيتروني: كون (أمان) من الشركات الحديثة نسبياً، فإننا نتعاون مع مختلف الشركات بروح احترافية، خصوصاً شركات الإعادة والوسطاء المحليين والدوليين، كما نسعى الى نسج أفضل العلاقات داخلاً وخارجاً مع مختلف القطاعات، وعلى الصعيد العام نحضر لمشروع تكافلي ضخم لنا اليد الطولى فيه سيبصر النور خلال العام ٢٠٠٥.

مشروع شركة إعادة إسلامية

■ هل تتطلعون الى المساهمة في شركة إعادة تأمين إسلامية؟

– مسألة إعادة التأمين التكافلي من الأهمية بمكان، وليست سهلة وتعترضها معوقات جمة، وقد خاضت فيها سابقاً شركات عدة عربية وغير عربية، وفي هذا المجال سيكون لـ «أمان» الدور الفاعل مع معيدين كبار، وستطلق فكرة تأسيس شركة إعادة تكافلية وآلية عملها خلال مؤتمر يعقد لهذه الغاية خلال العام ٢٠٠٥.

نتطلع لقيام شركة اعادة اسلامية تساهم فيها سائر الشركات التكافلية

التأمين التكافلي عبر المصارف

■ لديك الخبرة الكافية في إطلاق التأمين التكافلي عبر المصارف، (Bancassurance) ألا تحضرون لمثل هذا المشروع في الإمارات؟

– ان عدم اكتمال المشروع الذي أطلقته في لبنان شكل حافزاً لي لإطلاقه قريباً في الإمارات، وبالفعل تعاقدنا مع إحدى الشركات المتخصصة، تحضيراً لإطلاق منتجات تكافلية عبر شبابيك مصارف عدة ثم الاتفاق معها حول هذا الموضوع. وكان سبق لنا ان أطلقنا برنامج «العمرة والحج» المتضمن تغطيات متكاملة واستثنائية تغطي الحجاج على معظم الأراضي السعودية، ويعتبر هذا البرنامج فريداً من نوعه ويشكل نموذجاً لما سنطلقه من برامج تلبي حاجات المضمون ومتطلباته، وتتوافق مع الشروط الموضوعة من مجلس إدارة هيئة الفتوى والرقابة الشرعية التابعة للشركة.

■ ما الفرق بين سوق التأمين في الإمارات ومثيله في لبنان؟

– صراحة ان سوق دبي من الأسواق المميزة، والعمل فيه فرصة أتيحت لي كي أصب جهودي في سبيل دفع «أمان» إلى الأمام وتحقيق الأهداف المرجوة. من جهة أخرى، ونظراً لما تتمتع به دبي من طاقات ولما تشهده من مشاريع عمرانية وتنموية ضخمة، فإنها تبشر بإيجابيات تنعكس على القطاعات كافة، بما فيها قطاع التأمين.

نرحب بالشركات الجديدة

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟

– ان استقبال الشركات الأجنبية للعمل في سوق الإمارات خطوة نؤيدها، وهي من المشاريع الحيوية المدروسة، اذ ان وزارة الاقتصاد والتجارة أخذت في الاعتبار ضرورة توفر مواصفات محددة لدى الشركات الاجنبية التي ترغب في افتتاح فروع لها في الامارات. وبالنسبة لـ «أمان» فإننا نتعاون مع الشركات كافة بحرفية وعلى أسس ثابتة، كما ننظر إليها على انها تكمل ما نقوم به.

■ كيف تقوّم علاقة «أمان» مع المعيدين؟ وهل تجدون صعوبة في تجديد الاتفاقات معهم؟

– لقد حزنا ثقة المعيدين الكبار بفضل نتائجنا الجيدة التي حققناها في وقت قياسي، وبفضل صدقيتنا وشفافيتنا في التعامل والتعاون مع أطراف عملية التأمين كافة، أكان على صعيد السوق المحلي أم في سوق إعادة التأمين الخارجي. واقل ما يقال ان نتائجنا الجيدة وسياستنا الحكيمة في اختيار اكتتاباتنا أوجدت لنا الظروف الملائمة للتعاون مع المعيدين المصنفين.

نتائج قياسية

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥؟ وهل لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– ما يميّز «أمان» عن غيرها أنها حققت أرباحاً خلال اقل من سنة فحتى أيلول (سبتمبر) بلغت الأرباح مليوني درهم مقارنة بـ ٨٠٠ ألف درهم في العام ٢٠٠٣، كما زادت الموجودات وتعززت الملاءة. وفي تطور جريء أدرجت أسهم «أمان» في سوق الأوراق المالية في الإمارات وسجلت نمواً ملحوظاً. وفي مجال تحضيراتنا للسنة ٢٠٠٥ نحضر الميزانية ونعدّ بياناً تقويمياً لأعمالنا خلال ٢٠٠٤ بهدف اطلاع حاملي الوثائق على مسارها ونتائجها وأهدافها. وبما خص مشاريعنا التوسعية فثمة خيارات عدة لانتشارنا خارج الإمارات، وداخلياً نحضر لافتتاح فرع للشركة في منطقة جبل علي بعد فرع أبو ظبي.

احتدام المنافسة يؤدي حتما الى خفض الاسعار ولمصلحة المستهلك طبعا

بارفيز صديق (الإسلامية العربية للتأمين «إياك» – IAIC):

مشوار الشركات الاجنبية في الامارات العربية المتحدة لن يكون سهلا

المدير العام للشركة الإسلامية العربية للتأمين (IAIC) السيد بارفيز صديق PARVAIZ SIDDIQ، يحمل شهادة FCII و MBA من لندن وحائز ديبلوم من بريطانيا خاص بالتأمين والمصارف الاسلامية. وهو التحق بشركة التأمين الاسلامية العربية «اياك» (IAIC) في الامارات العربية المتحدة قبل اربع سنوات بعدما امضى زهاء ١٧ سنة في شركة ادامجي (ADAMJEE) كبرى شركات التأمين الباكستانية.

وبدا السيد صديق خلال المقابلة التي اجريناها معه، غير مرتاح الى المنافسة التي سوف تنشأ عن قدوم شركات التأمين الاجنبية الى الامارات العربية المتحدة. الا انه توّقع لشركات التأمين الاجنبية الا تحقق الآمال التي تتطلع اليها، لان التعامل مع اسواق الامارات يتطلب خبرة بشؤون الامارات، ومعرفة وروابط شخصية برجال الاعمال والمؤسسات المحلية. وهذه الامور ليست متوافرة لدى الشركات الاجنبية.

هيكلية جديدة ومنتجات إسلامية

■ ما الخطة الاستراتيجية التي اعتمدتموها منذ تسلمك الإدارة العامة للشركة.

– منذ تسلمي الإدارة العامة بادرت الى وضع هيكلية جديدة وكادر وظيفي جديد وقد نجحنا في ذلك ممّا شكّل حافزاً لاعتماد استراتيجية محافظة من عناوينها اختيار التغطيات واطلاق برامج تأمينية اسلامية لاقت اقبالاً من المواطنين وحققت ثماراً.

المستهلك هو المستفيد الأوحد

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين، علما بأن وزير الاقتصاد والتجارة كان قد اكد في مناسبات سابقة ان الامارات ستحاول ان تحمي شركات التأمين الوطنية من المنافسة الاجنبية طالما اتيح لها ذلك.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟ وهل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟ وماذا عن الافضلية التي كانت تحظى بها الشركات الوطنية في كل امارة على حدة؟

– لا أجد في قرارات وزارة الاقتصاد والتجارة ما سينعكس إيجاباً على السوق، فزيادة عدد الشركات سيزيد من حدة المنافسة وسيؤدي بالتالي الى تدن في أسعار التغطيات، والمستفيد الاول سيكون المستهلك. لكن في هذه الحال ستبرز الشركات الوطنية منافسة للأجنبية كونها منظمة ومتفهمة لذهنية العميل ومتطلباته، وبالتالي تتمتع بأفضلية على الشركات الجديدة.

«بست ري» (BEST RE) هي الشركة المفضلة لدينا لكونها شركة اعادة اسلامية

■ هل ترى ان الشركات الأجنبية التي ستدخل السوق ستحوز حصة كبيرة منه؟

– من المحتمل ان يؤدي دخول الشركات الأجنبية الى خسارة لدى بعض الشركات الكبرى، كون الأجنبية ستنافس على العمليات الضخمة التي هي بحوزة كبريات الشركات وليس مثيلاتها الصغيرة والمتوسطة.

نفضل التعامل مع الإعادة الإسلامية

■ هل تتعاونون في (IAIC) مع شركات الإعادة الأفرو–آسيوية المصنفة أم تفضلون حصر تعاملكم مع المعيدين العالميين الكبار؟

– ليس لدينا أي تحفظ. فنحن نتعامل مع كل الشركات ذات التصنيف والملاءة الجيدين، وعلى أساس ما توفره من خدمات، مع الالتزام طبعاً بموجباتها، مع العلم اننا كشركة تأمين اسلامية نسند عملياتنا اولا الى شركات إعادة اسلامية وما يبقى نسنده الى شركات اعادة عالمية ذات تصنيف قوي. علما انه ليس هناك في المنطقة الا شركتي اعادة تأمين اسلامية احداهما BEST RE.

تعاون ومردود إيجابي

■ هناك ثلاث شركات تأمين اسلامية تعمل في سوق الإمارات، هل تتنافس أم تتعاون في ما بينها؟

– تجمعنا مع الشركتين الآخريين علاقة ممتازة، ونتعاون لما فيه مصلحة المجتمعات الإسلامية، وليس من منافسة بيننا بل بالعكس، فقد أفادنا وجودهما لجهة تسويق منتجات التأمين الإسلامية ونشر الوعي لدى المستهلكين الاسلاميين.

واضاف مازحا: «بالطبع تأسيسهم للشركة هدفه الاستحواذ على عمليات وحصة من السوق» ونحن نرحب بهما.

نمو في الأرباح

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال العام ٢٠٠٥؟ وهل لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

– نتائج العام ٢٠٠٤ أفضل منها في العام ٢٠٠٣، حيث زادت الأقساط بالرغم من سياستنا المحافظة، وكذلك الأرباح. وقد تخطينا الخطة المرسومة، نتائج ونمواً. أما بالنسبة للسنة ٢٠٠٥ فمن السابق لأوانه رسم الخطط لها، لكني آمل في أن تكون النتائج أفضل.

■ كلمة أخيرة؟

– قطاع التأمين في النمو مستمر، وكذلك جميع القطاعات في البلد، واشير الى ان مستقبل شركات التأمين التكافلي واعد وهي تنمو بشكل كبير جدا.

أنطـوان إسطفـان (رأس الخيمة الوطنية للتأمين – RAK NATIONAL INSURANCE):

جمعية الامارات للتأمين لم تحقق الاهداف التي وجدت من اجلها وهناك حاجة ملحة الى اعادة هيكلتها

انطوان اسطفان، المدير العام لشركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين (RAK NATIONAL)، يعتبر ان جمعية الامارات للتأمين فشلت في تحقيق الاهداف التي وجدت من أجلها وذلك لعجزها عن اقامة تواصل وحوار ايجابيين مع وزارة الاقتصاد والتجارة. وهو يدعو هذه الاخيرة بكونها وزارة الوصاية الى التدخل، من اجل اعادة تنظيم الجمعية واعادة هيكلتها على نحو يجعلها قادرة على القيام بالمهمة المطلوبة منها.

وحول قرار فتح ابواب الامارات امام شركات التأمين الاجنبية يقول السيد اسطفان، ان الشركات الاجنبية سوف تستهيب الموقف وسوف تتردد كثيرا قبل الاقدام على دخول السوق، لان المنافسة محتدمة الى حد يجعل النتائج الفنية للتأمين غير مجدية. وهذا الواقع هو الذي يدفع بالشركات الى توظيف اموالها في مجالات استثمارية مربحة، خارج اطار قطاع التأمين.

ويضيف ان العمل في اسواق الامارات يفترض ان تتوافر لدى شركة التأمين خبرات محلية ومعرفة بمتطلبات الزبائن، وهذه الخصائص تملكها شركات التأمين الوطنية دون سواها من الشركات.

عن التعاون مع المعيدين الافرو– آسيويين يعتقد السيد اسطفان ان على هؤلاء ان يتقربوا من شركات التأمين العربية ويرسخوا علاقاتهم بها. توطئة للتعامل معها.

وفي هذا السياق يقول ان التصنيف ليس هو المعيار الوحيد الذي تخضع له العلاقة بين الشركة المسندة والمعيد، بل هناك مجموعة من العناصر تتحكم بتلك العلاقة، ولا يكفي ان يكون لشركة الاعادة رأسمال ضخم، ولا تكون لديها الخبرة المطلوبة.

البيان ■ ثمة ملاحظات تبديها أزاء مهمة جمعية شركات التأمين في الإمارات ودورها على صعيد تفعيل قطاع التأمين، ما المستجدات الأخيرة بالنسبة الى هذا الموضوع؟

– لطالما وجهت بعض الملاحظات حول عمل الجمعية وأهدافها، والتي في رأيي أنها لن تحققها ما لم تعد تنظيم هيكليتها، وبناء علاقة وطيدة مع وزارة الاقتصاد والتجارة. والجمعية التي مضى على تأسيسها نحو ١٠ سنوات وقامت بأعمال كثيرة، لم تتوصل الى النتائج المرجوة، كونها لم تنفتح على اللجنة الفنية العليا، التي تضم ١٨ شخصاً، إلا أخيراً، حيث سمح للأخيرة حضور جلسات مجلس الجمعية.

يضيف السيد اسطفان: «أوجه ندائي الى وزارة الاقتصاد والتجارة لعقد اجتماع عاجل للبحث في أوضاع الجمعية ووضع الأطر التنظيمية لها، خصوصاً بعد «الهزة» التي تعرضت لها خلال الفترة الاخيرة حيث استقال سبعة من اعضاء مجلس الادارة».

كما اضاف: نحن بحاجة الى جمعية بوجه جديد، ونظام جديد، تعمل بالتعاون مع وزارة الاقتصاد والتجارة وتستمع الى ملاحظات وآراء الاعضاء وتعمل بموجبها.

الشركات المحلية أدرى بالسوق

■ أعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين. هل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– صدر بيان توضيحي من وزارة الاقتصاد والتجارة في هذا السياق لكن القرار الأخير يبقى للمجلس الوزاري. ورأيي الشخصي ان أيّاً من الشركات الأجنبية لن تجرؤ على الخوض في أسواقنا كونها غير مجدية للشركات الاجنبية بسبب المنافسة الحادة وسياسة المضاربة القاتلة التي تنتهجها الشركات العاملة فيها، ما يحملها على التفتيش عن استثمارات مربحة في غير مجالات التأمين. أضف الى ذلك ان التواصل بين الشركة والعميل من الأهمية بمكان في نسج العلاقة الدائمة، وهذا يتطلب معرفة شاملة بمشكلات المستهلك ووعيه لمتطلباته التأمينية، لا يفقه إليها سوى الشركات الوطنية التي لها تجاربها الطويلة.

شركات التأمين الاجنبية لن تجرؤ على دخول اسواق الامارات لانها غير مجدية فنيا

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن التعجيل في ادخاله حيّز التنفيذ؟

– المشروع من حيث المبدأ أفضل من البطاقة البرتقالية، لكن تعيقه الضوابط الرقابية اللازمة لتنظيمه، حيث الاختلاف واقع بين دولة وأخرى، خصوصاً في مجال التطبيق لدى حصول حادث للسيارة المؤمنة، مما يجعل مسألة وضع بوليصة موحدة أمراً صعب التطبيق.

مع تشريعات تأمينية موحدة

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات أم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة فئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– شخصياً أنا من المؤيدين دعوات توحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، فعملياً هناك العديد من الشركات والمعيدين يعملون في سوق الإمارات ولديهم المكاتب ورؤوس الأموال والفروع والكوادر البشرية، ونحن أسوة بالعديد من الشركات المباشرة نتعامل معهم ونسند تغطياتنا إليهم بهدف تقاسم الأعباء.

التصنيف ليس المعيار الوحيد

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو– آسيوية؟

– التصنيف معيار مهم جداً لكنه ليس الوحيد في عملية إعادة التأمين. بالنسبة إلينا نتطلع دائماً، في إسناد تغطياتنا، الى التصنيف الجيد وإلى عوامل اخرى كثيرة تصب في تعزيز موقعنا ووضعنا المالي، والدليل ان هناك شركات إعادة تملك رأس المال الضخم وفي المقابل لا تتمتع بالكفاية المطلوبة.

وفي ما خص شركات الإعادة العربية والأفرو– آسيوية، نأمل منها التواصل معنا والاحتكاك، بما يرسخ معرفتنا بها وبإمكاناتها وقدراتها.

توسّع نحو السوق السعودي

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

– النتائج المحققة لسنة ٢٠٠٤ جيدة ومرضية، وسجلت أقساطنا المكتتبة حتى الشهر التاسع نمواً بلغ ٢٤ في المئة عنه في ٢٠٠٣، ونسبة نمو أرباح وصلت الى ١٢ في المئة عن الفترة نفسها. هذا وحافظنا على تصنيفنا (BBB) للسنة الرابعة على التوالي.

الياس الخوري (دبي للتأمين): خطوة فتح سوق الإمارات لها محاذيرها وانعكاساتها السلبية على الشركات الوطنية

مدير عام شركة «دبي للتأمين» السيد الياس الخوري كشف عن اتجاه لفتح فرع تأمينات الحياة عبر طرح منتجات وبرامج جديدة. وأشار الى ان لدخول شركات أجنبية سوق الإمارات محاذير وآثاراً سلبية ستتأثر بها مباشرة الشركات العاملة في دبي. داعياً الى تواصل شركات الإعادة العربية والأفرو–آسيوية عبر الحكومات، بما يضمن لها الصدقية والشفافية لدى عرضها لخدمات الإعادة.

■ ماذا في جعبتك من خطط عمل بعد تسلمكم منصب مدير عام في الشركة منذ نحو سنة؟

– نحضر لخطط هادفة الى توسيع قاعدة العملاء وبالتالي المحفظة، لذا ندرس بعض الاحتمالات ومنها إمكان الدخول في معترك التأمينات الصحية، المعروف عنها في سوق الإمارات، وبحسب الإحصاءات المتوافرة، أنها تعاني خسائر كبيرة، وكذلك تأمين السيارات ونحن نستبعد توسيعه لما يمكن ان يرتب من خسائر. لذا فإننا نتجه الى افتتاح فرع لتأمينات الحياة ونحضر لذلك منتجات وبرامج جديدة من المنتظر ان تلقى إقبالاً من طالبي هذا النوع من التأمينات، وسط المنافسة الحادة التي تتحكم بالسوق.

محاذير فتح السوق

■ اعلن رسمياً ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع التأمين الاجنبية؟

– خطوة فتح سوق الإمارات لفروع الشركات الأجنبية لها محاذيرها وانعكاساتها السلبية على الشركات الوطنية، نظراً لإمكاناتها وقدراتها، والتي ستحملنا بالتأكيد إلى إيجاد تجمع للشركات الوطنية لمواجهة هذه الشركات، في محاولة لمنافستها وكسر اسعارها، وهي القادرة على فرضها في السوق من دون الاستعانة بوسيط أو معيد تأمين. وفي اعتقادي ان إمارة دبي هي الوحيدة تقريباً التي ستقع تحت وطأة هذه المنافسة حيث رفعت الحماية عن الشركات الوطنية، على عكس بقية الإمارات حيث تذهب التأمينات الحكومية الى الشركات المحلية.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة. هل تؤيدون هذه الدعوات لم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– أؤيد الدعوات لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، بما يوجد سوقاً تأمينية واحدة، وهنا أراهن على حس المسؤولية لدى المستهلكين والوسطاء في تفضيل الشركات الوطنية على الأجنبية، في التعامل معها والإفادة من خدماتها الجيدة.

طريق التواصل للمعيدين

■ حصلت عدد من شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية على تصنيف، من مرتبة «تريبل بي» (BBB)، الا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم هذه الشركات؟

– من المفروض ان تتوّج شركات الإعادة العربية والافرو–

آسيوية تصنيفاتها المقبولة بالتواصل مع المعنيين الرسميين وراعي قطاع التأمين في مختلف الإمارات، بهدف بث الثقة في الشركات والتأكد من صدقيتها في ممارسة أعمال الإعادة، ولا يخفى ان بعض الشركات المحلية اتجه منذ زمن الى التعاون مع شركات هندية، نظراً للعلاقة التجارية التي تربط بعض الإمارات بالهند والثقة الراسخة في ما بينها.

مردود الاستثمارات أفضل!

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤؟

– نتوقع نتائج أفضل في الربع الاخير للسنة ٢٠٠٤، رغم تراجع اكتتاباتنا في فرع المحركات تجنباً لمزيد من الخسائر، في وقت حققت فيه بقية الفروع نمواً ملحوظاً، خصوصاً تغطية أخطار مشاريع المقاولات والإنشاءات. كما نعوّل على استثماراتنا المجزية وذات المردود الجيد.

Fidelity Insurance Services

Devotion Coupled with Professionalism

Phone: +971 (4) 2698505 - Fax:+971 (4) 2696509
P.O.Box: 25221 Dubai, United Arab Emirates
E-mail: fidelity@emirates.net.ae

شركات الاعادة العربية تمارس اعمالها باحتراف مهني جيد وهي في منأى عن التقلبات التي تتعرض لها الاسواق العالمية

بسـام جلميـران (الوثبة الوطنية AL WATHBA NATIONAL):

دخـول الشـركـات الاجنبيـة اسـواق الامـارات لا يـزعجنـا

دخول الشركات الاجنبية سوق الامارات العربية لن يشكل تهديدا للشركات الوطنية، لان هذه الاخيرة كونت لنفسها مكانة جيدة وتحظى باحترام المواطنين وثقتهم. وهاتان المكانة والثقة اتاحتا لها ان تبسط سيطرتها على اكثر من ٧٠ بالمئة من مجموع اقساط التأمين المتداولة في الامارات.

هذا الكلام هو للمدير العام لشركة الوثبة الوطنية للتأمين (AL WATHBA NATIONAL) بسام اديب جلميران. وفي حديثه دافع عن شركات الاعادة العربية، ايا كان تصنيفها الدولي، قائلا انها في منأى عن التقلبات التي تتعرض لها اسواق التأمين العالمية، وهي تمارس عملها باحتراف مهني جيد.

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

هل تعتبرون ان الشركات الوطنية اصبحت مهيأة لمواجهة المنافسة القادمة من الخارج؟

– إن دولة الإمارات العربية المتحدة هي من الدول التي وقعت على معاهدة الـ "GATT" ومن ثم "WTO" متعهدة من خلالها وكما هي حال بقية الدول الموقعة على الاتفاقية على تطبيق الشروط والمعايير التي تفرضها الاتفاقية وخلال فترة زمنية محددة. وعلى هذا الأساس قامت الدولة وخلال الفترة البسيطة الماضية، أولاً بإصدار القرار الوزاري رقم (٢٩٦) للسنة ٢٠٠٤ بشأن تنظيم تعامل شركات التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة والتي شملت، في ما شملت، تنظيم العلاقة ما بين المؤمن له وشركات التأمين وذلك من أجل حماية حقوق حملة وثائق التأمين تطبيقاً لمبدأ الشفافية والإفصاح الذي يفرض على الشركات، وهذا الأمر مفروض كأساس للاتفاقية الاقتصادية "WTO".

بعد ذلك، وفي فترة قصيرة، جاء القرار الوزاري رقم (٣٣٣) وذلك إلحاقاً بالقرار الوزاري رقم (٦٩) للعام ١٩٨٩ بشأن إجراءات الترخيص للشركات الأجنبية وهو في هذا نظم عملية الدخول إلى السوق وفق أسس ومعايير معينة، منها، على سبيل المثال لا الحصر:

– أن تزاول مثل هذه الشركات تغطيات غير تقليدية.

– أن تقوم الشركات باستحداث تغطيات جديدة لا توفرها الشركات القائمة.

– أن تكون الشركة مقيمة من S & P بتقييم AA و A.M. BEST بتقييم +B أو A++

– على الشركة الالتزام بتعيين حد أدنى من مواطني الدولة.

اضاف: يتبين مما جاء أعلاه، أن وزارة الاقتصاد والتجارة حددت معايير معينة لدخول مثل هذه الشركات سوق الامارات، وفي حال استيفائها تلك الشروط سيكون دخولها إلى السوق «اضافة» وليس «تهديداً» لمكانة ومراكز الشركات العاملة في السوق، الوطنية منها أو الأجنبية. والجدير بالذكر هنا أن السوق فيه ٢٣ شركة وطنية و٢٢ شركة اجنبية. ورغم كثرة الشركات الاجنبية فان قدرة الشركات الوطنية على تقديم أفضل الخدمات والحماية اللازمة لحقوق حملة البوالص من خلال مراكز الشركات الوطنية المالية القوية بالإضافة إلى قدرتها على تقديم ما هو أفضل وجديد، شكلت الأساس لاستمرار مثل هذه الشركات.

وأود أيضاً أن أذكر هنا أن الأمر المهم ليس مقتصراً على الإفساح في المجال للشركات الأجنبية لدخول السوق، ولكن إن كان سيسمح لرأس المال الأجنبي في امتلاك أسهم في الشركات الوطنية، وهذا هو الأمر الذي لا يزال إلى يومنا هذا حقاً محصوراً بمواطني دولة الإمارات فقط.

■ تثبت التجربة المصرية ان شركات التأمين الاجنبية التي سمح لها بافتتاح فروع تابعة هناك لم تتمكن من انتزاع المبادرة من شركات التأمين المصرية وهذه الاخيرة ما تزال تسيطر على ٧٠ بالمئة من الاقساط.

هل تتوقعون لشركات التأمين الاماراتية ان تنجح في منع الشركات الاجنبية من بسط سيطرتها على السوق؟

– بالنسبة للتجربة المصرية والمتمثلة في سيطرة شركات التأمين المصرية على ٧٠٪ من أقساط الدولة، أود أن أؤكد أن إجمالي الأقساط المكتتبة اليوم في دولة الإمارات من خلال الشركات الوطنية يفوق الـ ٧٠٪.

توحيد التشريعات خطوة مهمة لتنظيم السوق

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات ام انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– ان توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون خطوة مهمة لتنظيم السوق وتحسين دور أدوات الرقابة على هذا القطاع، بالإضافة إلى توقعاتنا في حال اقامة سوق موحدة، فإن مثل هذا الأمر سوف يعمل على إيجاد قاعدة قانونية حديثة لتنظيم هذه الأسواق والتي يتوقع لها أن ترفع من مستوى قطاع التأمين في الدولة من خلال رفع مستوى التأمينات الشخصية وتأمينات الأفراد وبذلك تنهض بقطاع التأمين بشكل عام. أما بالنسبة إلى هيمنة شركات من أسواق على أسواق أخرى فهذا الأمر سوف يعتمد على خبرة مثل هذه الشركات في الأسواق الأخرى وما هو ممكن تقديمه من خدمات على أن هناك الآن تواجداً للشركات الخليجية المنتشرة في دول عدة من دول مجلس التعاون، وتلعب هذه الشركات دوراً مهماً وذلك لمكانة مراكزها بالإضافة إلى ما تشكله من طاقات اكتتابية إضافية يمكن استغلالها بدلاً من توزيع الأعمال على الدول الأجنبية.

انوه بشركات الاعادة العربية المحترفة

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية؟

– في ما يخص شركات إعادة التأمين العربية ولا سيما تلك التي تمارس أعمالها بشكل احترافي، فأن الشكل الذي تدار به وطريقة تقديمها للخدمات شكلا عاملاً أساسياً لها في استقطاب الأعمال بغض النظر عن تصنيفها الدولي. وأود ان انوه هنا بأن ما يؤخذ على مثل هذه الشركات من صغر حجمها على الرغم من سنوات عملها الطويلة، يبرره حصرها لأعمالها في المنطقة العربية والتي تشكل نسبة بسيطة من الأعمال العالمية. ولكن في هذا الأمر فإن شركات إعادة التأمين العربية هي في منأى عن تذبذب النتائج والسياسات التي تكون شركات إعادة التأمين العالمية عرضة لها. ومن جهة أخرى فإن مسألة التقييم تكون مهمة في قبول بعض المخاطر الكبيرة والتي يشترط مالكوها أو مديرو مثل هذه المخاطر أن يكون تصنيف شركات الإعادة الداعمة للشركات الوطنية ذا مستوى معين.

ارباح قياسية

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤؟

– في ما يتعلق بنشاط شركة الوثبة والنتائج المتوقعة للعام ٢٠٠٤، أود أن أذكر أن الشركة قطعت خطوات مهمة خلال السنوات القليلة الماضية لتأخذ دوراً مهماً في سوق التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث أغلق الربع الثالث للعام ٢٠٠٤ على إجمالي أرباح بلغت ١١,٥٨٧,٠٠٠ درهم (فقط أحد عشر مليوناً وخمسمائة وسبعة وثمانين ألف درهم) منها ٧,٤٣٢,٠٠٠ درهم (فقط سبعة ملايين وأربعمائة واثنين وثلاثين ألف درهم) من أعمال التأمين والتي تمثل نمواً قدره ٢٥٪ عن العام ٢٠٠٣ وللفترة نفسها ويتوقع أن يغلق العام على تحقيق الشركة أرباحاً قياسية كما جرى خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

اسمح لي بالتعبير عن الاعتزاز بالمجلة العربية الاقتصادية مجلة «البيان» والدور الريادي في تغطية النشاطات الاقتصادية العربية وإتاحة الفرصة للمهتمين بالإطلاع على المجريات الاقتصادية في أنحاء مختلفة من العالم بشكل عام والمنطقة بشكل خاص. كما أود أن أقدم التهنئة الحارة إلى أسرة المجلة بمناسبة انتهاء العام متمنياً لكم الاستمرار بالنجاح وأن ينعم عليكم الله بالصحة والعافية.

جـورج شـديـاق (الاتحاد الوطني - دبي):

الفرص المتاحة امام الشركات الاجنبية محدودة جدا

شركة الاتحاد الوطني (L'UNION NATIONALE) اللبنانية هي من بين شركات التأمين التي دخلت الامارات العربية المتحدة، عبر امارة دبي، منذ عشرات السنين، وكوّنت لنفسها محفظة مهمة من الاقساط.

في ما يلي المقابلة التي اجريناها مع مدير عام الفرع السيد جورج شدياق.

■ اعلن رسميا ان دولة الامارات العربية المتحدة اعادت فتح ابوابها امام فروع شركات التأمين الاجنبية، بعد اغلاق استمر زهاء عقدين من السنين.

كيف تفسرون قرار فتح الابواب امام فروع شركات التأمين الاجنبية؟

– في الحقيقة ان القرار شكل مفاجأة للسوقين المحلي والعالمي على حد سواء. وفتح السوق امام شركات جديدة يعطي فرصة للمستهلك والمستثمر معا. انما المفاجأة كانت ان الشركات المحلية والاجنبية العاملة في السوق الاماراتي، ومن بينها شركتنا، لم تعط فرصة مماثلة. فقد سبق لنا ان قدمنا ثلاثة طلبات لفتح فرع جديد لشركتنا خارج امارة دبي ولم نلق جوابا لوجود قرار بعدم السماح للشركات الاجنبية بالعمل خارج الامارة، انه لقرار مجحف بحق شركات لديها ترخيص صادر عن الوزارة نفسها. اضف الى ذلك ان هناك ضبابية تحيط بالقرار المذكور، لجهة امكان افساح المجال امام الشركات الاجنبية للتوسع في اكثر من امارة.

لقد قيل ان الشركات الجديدة ستدخل ضمن شروط معينة ابرزها تقديم منتج جديد، وفي اعتقادي انها ستحصل عليه عن طريق اتفاقيات اعادة التأمين. هذه الخطوة ايجابية من الظاهر لكن العبرة تبقى بالتنفيذ.

الأجنبية والمحلية لن تتأثرا

■ هل تتوقعون لشركات التأمين الاماراتية ان تنجح في منع الشركات الاجنبية من بسط سيطرتها على السوق؟

– في اعتقادي ان هذا القرار لن يؤثر على الشركات المحلية ولا حتى الاجنبية العاملة في الامارات حاليا، لان هذه الشركات باتت تعرف ماذا تريد من السوق وما يحتاجه وهي شركات كبيرة لديها خبرات مهمة.

والشركات الاجنبية في حال دخلت السوق لن تتمكن من الاستثمار بالطريقة نفسها التي تستثمر بها الشركات الوطنية، كما ان فرصها المتاحة ستكون محدودة لان نظام عملها يختلف عن النظام المعمول به في السوق الاماراتي.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون، ما هو رأيكم بهذا المشروع؟

– البطاقة البرتقالية كانت جيدة في مرحلة ما، انما اليوم اصبحنا بحاجة الى مشروع جديد، وما يطلق حاليا من دعوات لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات مهم جدا. كل مشروع شامل وموحد بين دول مجلس التعاون يسمح من خلاله بالتعامل على اساس عقد تأمين

موحّد ومحدد الشروط سيكون مريحا لكل الشركات الموزعة على دول مجلس التعاون.

والمطلوب ايضا ضوابط، اي الزام الشركات بموجبات التأمين وبما يضبط الفوضى التي رافقت البطاقة البرتقالية.

نمو ثابت سنويا

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت جيدة بالنسبة لشركتنا، كما للسوق الاماراتي ككل. فقد حققت اقساطنا نموا وصل الى ٢٠٪، وهذه النسبة حافظنا عليها خلال السنوات الاربع الماضية. بالرغم اننا شركة متحفظة لا نعتمد الحجم انما نوعية الاكتتابات وبالنسبة للأرباح فهي ايضا كانت ممتازة.

ISM
إدارة خدمات التأمين
Insurance Service Management

Insurance Service Management
P.O. Box : 6833, DUBAI - U.A.E., Tel. : 3455577 (8 lines), Fax: 3455560
Head Office : 207, Dubai Real Estate Center Bldg., Al Mina Road
E-mail : bismi@emirates.net.ae, Website : www.ismdubai.co.ae

ISM

إدارة خـدمـات التـأمـين
ص.ب : ٦٨٣٣، دبي - ا.ع.م.، تلفون : ٣٤٥٥٥٧٧ (٨ خطوط)، فاكس : ٣٤٥٥٥٦٠
المكتب الرئيسي : ٢٠٧، بناية مركز دبي العقاري، شارع المينا
E-mail : bismi@emirates.net.ae, Website : www.ismdubai.co.ae

انشاء شركة اعادة خليجية جديدة يحمل ايجابيات كثيرة ونحن عرضنا استضافة الشركة في الدوحة

عبدالله محمد جبر آل ثاني (الخليج القطرية للتأمين):

سجلنا قفزات رائعة خلال العام ٢٠٠٤ وارتفعت ارباحنا بنسبة ١٧٣ بالمئة

رفع الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في قطر الى ٥٠ مليون ريال قطري (١٤ مليون دولار اميركي) هو امر مرغوب به، ولن تكون لشركات التأمين في قطر اية تحفظات عليه بل ان معظم الشركات تملك من الاموال الخاصة ما يزيد عن الحد الادنى المطلوب.

هذا الكلام هو لرئيس مجلس ادارة شركة الخليج القطرية للتأمين الشيخ عبدالله محمد جبر آل ثاني، وقد ادلى به خلال مقابلة اجريناها معه، واستطلعنا خلالها رأيه في جملة من القضايا والمواضيع التي تهم صناعة التأمين في الخليج.

عن تأسيس شركة اعادة تأمين خليجية جديدة أوضح الشيخ عبدالله ان قطر عرضت استضافة الشركة الجديدة ونحن نؤيدها لانها تحمل ايجابيات كثيرة.

وكشف الشيخ عبدالله لـ «البيان» ان قطر ستستضيف خلال شهر نيسان (ابريل) المقبل الملتقى الثاني لصناعة التأمين في الخليج العربي، وان الملتقى سوف يبحث في المشاريع التي تهم قطاع التأمين في منطقة الخليج.

اما عن اوضاع شركة الخليج القطرية فقال انها تسجل قفزات رائعة، وان اجمالي حقوق المساهمين في الشركة ارتفع الى ٣٦٥ مليون ريال قطري اي ما يعادل ١٠٠ مليون دولار اميركي. اما صافي ارباح الشركة فقد ارتفع بنسبة ١٧٣ بالمئة خلال العام ٢٠٠٤، وهذا الرقم يعتبر قياسيا ويشجع الشركة على المضي قدما في تنويع منتجاتها وخدماتها التأمينية.

البيان ■ يتردد ان دولة قطر اعدت قانونا جديدا للتأمين ينص على رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ٥٠ مليون ريال قطري. ما هو رأيكم حول هذا الامر؟ وهل تملكون تصورا واضحا لاحكام القانون الاخرى؟

– لقد اطلعنا على مسودة قانون التأمين الجديد المرتقب صدوره من قبل الجهات المختصة وهناك تنسيق وتعاون بين شركات التأمين وزارة الاقتصاد والتجارة، وغيرها من القطاعات.

ولقد ورد نص في القانون الجديد على أن يكون الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين ٥٠ مليون ريال قطري وعلى شركات التأمين تعديل أوضاعها بما يتفق مع متطلبات القانون الجديد.

ونحن نرى أن رفع رأسمال شركات التأمين مناسب وذلك لتعزيز المركز المالي وخاصة أن اجمالي حقوق المساهمين لأي شركة يفوق أضعاف رأس المال الجديد. وكما اسلفنا، ان لدينا تصوراً كاملاً عن القانون الجديد كوننا اطلعنا عليه، وهناك تحديث وتطوير في مواد القانون يفي متطلبات وايجابيات كثيرة من شأنها خدمة قطاع التأمين والخدمات الأخرى المتعلقة بهذا النشاط.

لكل دولة خليجية ظروفها الخاصة علينا ان نأخذها بالاعتبار عند توحيد التشريعات التأمينية

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون. ما هو رأيكم حول هذا المشروع؟

– هذا الموضوع ما زال قيد الدراسة لإعداد نظام متكامل للتأمين على المركبات بدول مجلس التعاون الخليجي لتوحيد الإجراءات ووثائق التأمين وذلك بالتنسيق بين الأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي وهيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية ومقرها إمارة أبو ظبي الشقيقة بدولة الإمارات العربية المتحدة.

وقد انتهت اللجنة المختصة من إعداد تقريرها وستتم مناقشة تقريرها حول هذا الموضوع في اجتماع المجلس التنفيذي للهيئة واللجنة الفنية الرئيسية.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد مختلف التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي. هل تؤيدون هذه الدعوات أم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– نحن نؤيد توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون الخليجي ولكن لكل سوق تأميني ظروفه وقوانينه الخاصة به.

كما أننا لا نخشى سيطرة فئة معينة أو المنافسة بدليل وجود بعض فروع شركات التأمين القطرية في بعض دول مجلس التعاون الخليجي وكذلك وجود فروع لشركات تأمين أجنبية تعمل حالياً في السوق القطري. ومنذ مدة طويلة ولكل شركة تأمين سياستها الخاصة بها وعملاؤها وتنوع الخدمات والمنتجات التأمينية ومواكبة تلك التطويرات والمتغيرات بما يفي متطلبات العصر والعملاء.

نحن اعضاء في الاتحاد الأفرو – آسيوي

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين وما هي؟

– لا يوجد لدينا أي تردد أو تحفظ في التعامل مع معيدي التأمين الأفرو – آسيويين حيث لنا تعامل معهم وشركتنا من بين الأعضاء في الاتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين وإعادة التأمين.

بالإضافة طبعا إلى اتفاقيات الاعادة التي عقدناها مع معيدي تأمين ووسطاء عالميين.

ويتم توزيع الأقساط والإسناد وفق استراتيجية معينة تتبعها إدارة الشركة ولكل شركة تأمين الإجراءات الخاصة بها.

شركة اعادة جديدة تساعد على تطوير صناعة التأمين

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، ويقال ان قطر تطمح لتكون مقرا لها. هل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئا في الوضع القائم حاليا؟

– مشروع إنشاء شركة إعادة تأمين خليجية قيد الدراسة حالياً من قبل الجهات المختصة وقد عرضت دولة قطر ان يكون مقر الشركة في الدوحة - قطر.

وإننا نعتقد أن لوجود مثل هذه الشركة ايجابيات كثيرة تساعد على تطوير صناعة التأمين وإعادة التأمين لما لهذا القطاع من دور هام وفعال في الاقتصاد الوطني وخاصة في ظل ما يشهده العالم من تكتلات أقليمية.

اضاف: والمتغيرات الدولية تفرض علينا مزيداً من التنسيق والتكامل في إنشاء شركة مشتركة لإعادة التأمين الخليجية.

ونود أن نشير إلى أن الدوحة - قطر ستستضيف إن شاء الله خلال شهر نيسان (إبريل) من العام ٢٠٠٥ ملتقى التأمين الخليجي الثاني تحت شعار «صناعة التأمين الخليجية في ظل المتغيرات الدولية» وذلك تجسيداً للتكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين وإعادة التأمين الخليجية ونحو تبادل أفضل في ما بينهما ودعم الروابط والصلات الراقية إلى دراسة الأوضاع التي تمر بها شركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية ونشر الوعي التأميني وغيرها من المستجدات في أسواق التأمين وإعادة التأمين الخليجية والعربية والعالمية.

نتائج جيدة في كافة العمليات

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤؟

– حققت الشركة نتائج طيبة خلال الفترة الماضية من العام الحالي في كافة عملياتها حيث أرتفعت أقساط التأمين بنسبة ٧٠٪ عن العام السابق. كما ارتفع صافي أرباح الشركة بنسبة ١٧٣٪ عن العام المالي السابق.

وكذلك ارتفعت المطلوبات وحقوق المساهمين من ٢٥٧ مليوناً إلى ٣٦٥ مليون ريال قطري. ونتطلع هذا العام إلى تحقيق نتائج أفضل من العام ٢٠٠٤ ووفق خطة العمل التقديرية التي يتم إعدادها والعمل من خلالها وبما يحقق تطلعات مجلس الإدارة الموقر والسادة المساهمين وعملاء الشركة ويعكس مدى قوة الشركة وإمكاناتها ومركزها المالي.

جمـــال حمّـــود (القطرية العامة QGIR)

لا مشكلة مالية لدى شركات التأمين القطرية ورساميلنا تجاوزت الحد الأدنى وباتت تزيد عن ٥٠ مليون ريال قطري

موضوع إنشاء شركة خليجية جديدة لإعادة التأمين «قتل بحثاً» ومع ذلك يتوقف الحديث عنه، ثم يطرح من جديد وكأنه لم يبحث من قبل. علماً بأن أسواق الإعادة العالمية تشكو حالياً من فائض في الطاقة الاستيعابية. ثم ان النتائج التي تحققها مجمعات الإعادة العربية (ARAB RE POOL) تبيّن بوضوح ان التعامل الإقليمي محدود جداً، ولا يلقى الحماس المطلوب لدى الشركات العربية المسندة.

هذا ما قاله لنا جمال حمّود المدير العام للشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين (QGIR) رداً على سؤال وجهناه اليه حول معاودة الحديث عن إعادة احياء مشروع تأسيس شركة خليجية جديدة لإعادة التأمين.

وحول مسودة المشروع الجديد لقانون التأمين القطري قال السيد حمّود ان المسودة لم توزع بعد، وقد تردد انها تتضمن بنداً يوجب رفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين في قطر الى ٥٠ مليون ريال قطري (أي ما يعادل ١٤ مليون دولار أميركي). وقال أن أكثرية الشركات القطرية رفعت رساميلها الى ما يزيد على ذلك المبلغ. ولا توجد مشكلة مالية لدى أي من شركات التأمين القطرية.

البيان ■ يتردد ان دولة قطر اعدت قانونا جديدا للتأمين ينص على رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ٥٠ مليون ريال قطري (١٣.٥ مليون دولار اميركي) ما هو رأيكم حول ذلك؟ وهل تملكون تصورا واضحا لاحكام القانون الاخرى؟ وما هي ايجابياتها؟

– هناك مسودة قانون جديد للتأمين في قطر لم تعتمد ولم تنشر بعد، والمسودة المقترحة شاملة في مجملها، وتمت الاستفادة من قوانين وأنظمة التأمين المعمول بها في عدد من الدول الخليجية والعربية وأن وضع نظام تأمين يفيد بلا شك صناعة التأمين في الدولة ويساهم في تطوير هذه الصناعة.

أما في ما يتعلق برفع رأس المال لم يصدر شيء رسمي بهذا الخصوص بعد، وجدير بالذكر ان رأسمال معظم شركات التأمين القطرية يزيد عن ٥٠ مليون ريال (أي ما يعادل ١٤ مليون دولار أميركي)، وأعتقد ان الشركات التي يقل رأسمالها عن ذلك المبلغ اتخذت إجراءات لزيادة الرأسمال حتى قبل صدور أي قانون بهذا الصدد.

البطاقة البرتقالية ما زالت مفيدة

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم حول هذا المشروع؟

– توحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون الخليجي وقبول بوالص التأمين الصادرة من شركات التأمين الوطنية في جميع دول المجلس خطوة جيدة في الاتجاه الصحيح، ولكن يجب وضع آلية لتنفيذ هذا التوجه وتوفير الخدمة اللازمة للمؤمنين في حال تعرضهم أو تسببهم بحوادث، كأن يكون هنالك مكتب موحد لخدمة المؤمنين حين انتقالهم من دولة إلى أخرى، ووضع آلية للاسترداد لحفظ حق الشركات الخ... ولكن تبقى البطاقة البرتقالية مهمة للكثير من المؤمنين الذين يسافرون بسياراتهم خارج دول مجلس التعاون الى دول عربية أخرى مثل سوريا والأردن ولبنان ومصر.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد مختلف التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى

تحويل الأسواق الخليجية الى سوق تأمينية واحدة لو تحقق سيكون انجازاً عظيماً

سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي. هل تؤيدون هذه الدعوات أم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– ان أي عمل يهدف الى توحيد التشريعات والأنظمة المتعلقة بالتأمين على مستوى دول مجلس التعاون أو حتى المستوى العربي، هو خطوة ممتازة، ولا أعتقد ان ذلك سوف يؤثر سلباً على الشركات الصغيرة، بل سيكون حافزاً للكثير من الشركات لتصحيح أوضاعها وتقوية مركزها، وهذه الخطوة سوف تهيئ شركات دول مجلس التعاون لمنافسة الشركات العالمية وهي قادمة لا محالة، عاجلاً أم آجلاً. الخطوة جيدة وتنفيذها ضروري.

نتعامل مع شركات الاعادة العربية الى اقصى حدود

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– في الحقيقة ان الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين (QGIR) من أكثر الشركات العربية دعماً وتشجيعاً لمثل هذه المجمعات، وتقوم بإسناد نسبة لا بأس بها من الأقساط لهذا المجمع. ولكن الشركة تتمتع باتفاقيات إعادة تأمين ذات طاقة استيعابية عالية، وبالنسبة للاخطار التي تتطلب إعادة تأمين اختيارية، عادة ما تكون أخطاراً ذات مبالغ تأمينية عالية جداً، وحدود القبول للمجمع تكون محدودة جدا، نسبياً، إضافة الى ان هناك بعض القيود التي توضع من قبل بعض المؤمن لهم أو البنوك المقرضة إذا كانت المشاريع ممولة، وتفرض هذه الشركات وجود فئة محددة من المعيدين بتصنيف معين. بصفة عامة الشركة القطرية العامة للتأمين تتعاون الى أبعد الحدود مع هذا المجمع وشركات الإعادة العربية الأخرى وتشجع تطوير التعاون بين الشركات العربية والأفرو–آسيوية.

شركة اعادة عربية جديدة

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، ويقال ان قطر تطمح لتكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء ملائمة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئاً في الوضع القائم؟

– موضوع إنشاء شركة إعادة تأمين خليجية أشبع درساً، ونحن مع الفكرة ولكن يجب توافر شروط نجاحها قياساً بما يجري في أسواق إعادة التأمين العالمية، ووجود فائض في الطاقة الاستيعابية عالمياً، وكذلك الاستفادة من تجارب مجمعات إعادة التأمين العربية القائمة حالياً. ويجب ان يحظى هذا الموضوع ببحث أعمق.

قطر اكثر الاقتصادات العربية نموا وتطورا

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– حققت الشركة القطرية العامة للتأمين نمواً ممتازاً خلال العام ٢٠٠٤، من حيث حجم الأقساط ومن حيث النتائج المتحققة، ونطمح الى تحقيق مزيد من النمو في عام ٢٠٠٥.

ونمو قطاع التأمين في دولة قطر يعكس النمو الكبير الذي يشهده الاقتصاد القطري والذي يعتبر من أكثر الاقتصادات الخليجية نمواً وتطوراً في السنوات القليلة الماضية.

القانون القطري الجديد للتأمين يلحظ مقتضيات العولمة والحداثة

عـــزت الـــرشيـــد (القطرية الاسلامية QATAR ISLAMIC):

الحديث عن سوق تأمينية خليجية واحدة سابقا لأوانه ويحتاج الى دراسة في العمق

الفورة الاقتصادية التي تشهدها قطر سوف تنعكس ايجابا على قطاع التأمين وتساعد الشركات العاملة في قطر على تعزيز وارداتها وتتوقع ان ترتفع الاقساط التي تدفعها الدولة مقابل التأمينات التي تعقدها لدى الشركات خلال هذه السنة الى حوالى ١٤٠٠ مليون ريال قطري.

بهذا التفاؤل تحدث الينا عزت الرشيد المدير العام للشركة القطرية الاسلامية للتأمين خلال المقابلة التي اجريناها معه.

والى ذلك ايد السيد الرشيد رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في قطر الى ٥٠ مليون ريال قطري قائلا ان القطرية الاسلامية رفعت رأسمالها بمبادرة ذاتية الى ٣٠ مليون ريال قطري وهي جاهزة للتقيد بأحكام القانون الجديد، ورفع رأسمالها ثانية، الى المبلغ الذي يجري اعتماده من قبل المشترع.

واضاف ان القانون القطري الجديد يلحظ الضرورات الناجمة عن العولمة، والانفتاح والتغييرات الكثيرة التي طرأت على اوضاع اسواق التأمين في العالم.

ويعارض السيد الرشيد بكلام هادئ، الدعوات التي تطلق بين الحين والآخر، من اجل تحويل دول مجلس التعاون الى سوق تأمينية واحدة.

ويقول ان الموضوع يحتاج الى دراسة معمقة، وتأخذ في الاعتبار الفوارق القائمة بين اسواق دول الخليج، وتحفظ للشركات الوطنية حقها في الافادة من المشاريع التي تنفذ داخل حدودها الوطنية.

وتحدث السيد الرشيد عن تحوّل اعتمدته القطرية الاسلامية في تعاطيها مع المتعاقدين معها، حيث يصار الى توزيع الارباح على قاعدة الوكالة بالاجر، بدلا من المضاربة.

رفع الرساميل لمصلحة الجميع

■ ما رأيك بمشروع قانون التأمين القطري والقاضي برفع رأسمال الشركات الى ٥٠ مليون ريال قطري؟

– مشروع قانون جيد وستلتزم به كل الشركات العاملة في قطر، فهي التي شاركت في اعداده بالتنسيق مع وزارة الاقتصاد والتجارة، لاقتناعها بضرورة رفع رساميلها وتحسين اوضاعها. وبالفعل رفعنا في «القطرية الاسلامية» عام ٢٠٠٣ رأس المال الى ٣٠ مليون ريال، وسيتم رفعه بداية ٢٠٠٥ الى ٥٠ مليونا تقيدا بشروط القانون الجديد.

يضيف السيد الرشيد «من مواصفات القانون الجديد الذي قد يصدر بداية ٢٠٠٥ الشمولية والحداثة ومواكبته للتطورات في صناعة التأمين، وهو بالتالي يعكس انفتاح السوق القطري على كل فروع التأمين بما فيها التأمينات الصحية والحياة، ويتماشى مع متطلبات التجارة الدولية. ومن مواصفاته ايضا تشجيعه التأمينات الموجهة الى الافراد وهي المفتقدة نسبيا في منطقة الخليج».

ضرورة لحظ التأمين التكافلي

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن التعجيل في ادخاله حيّز التنفيذ؟

– نحن من المشجعين لكل عمل جماعي صادر عن الجهات المختصة، ومن المؤيدين لكل ما يوثق الروابط بين البلدان الخليجية ويوحّد اساليب العمل فيها، بما يصب في تخفيف الاعباء عن المواطن الخليجي، وحبذا لو يطبق مشروع توحيد تشريعات التأمين على السيارات، مع لحظ تشريعات التأمين التكافلي المطلوبة في كل دولة.

سجلنا نموا بنسبة ٤٢ بالمئة بالاقساط المكتتبة

تشبع الشركات المحلية قبل التوحيد

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات أم انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– توحيد سائر التشريعات في دول مجلس التعاون موضوع سابق لاوانه، اذ يتوجب، قبل الشروع في ذلك، الموازنة بين الفرص المتاحة للاسواق، من خلال تطوير القوانين وتحديثها في كل بلد، بما يتلاءم وهدف التوحيد المستقبلي، اقله مثلا في ما خص نظام عمل شركات الوساطة والوسطاء، غير المعمول به في كل دول مجلس التعاون، من هنا فالمطلوب ايجاد قاعدة موحّدة للبناء عليها، مع العلم ان اسواق منطقة الخليج لاتزال ناشئة، ونمو الاقساط فيها، وان اختلف بين شركة واخرى وبلد وآخر، يبقى حافزا للشركات المحلية، التي لها الحق في الافادة من اسواقها قبل الشروع بالتوحيد وتقاسمها مع غيرها.

ارباح قياسية والقطاع الى ازدهار

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟ وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥؟

– كون «القطرية الاسلامية» من شركات التأمين الاسلامية فثمة فصل بين ارباح عمليات التأمين وحصص المساهمين. في ما خص ارباح التأمين الفنية وقد وصلت نسبة نموها في العام ٢٠٠٤ الى ٤٠ في المئة، لترتفع قيمتها من ٨,٥ ملايين ريال قطري الى ١٢,١ مليونا، ويعود ذلك الى نمو المحفظة بنسبة ٤٢ بالمئة. في المقابل زادت حصص المساهمين بنسبة ١٦٢ في المئة، فارتفعت قيمتها من ١٠ ملايين الى ٢٦ مليون ريال، فيكون اجمالي ارباح الشركة ٣٨ مليون ريال مقابل ١٨,٦ مليونا للعام ٢٠٠٣ ونسبتها ١٠٤ في المئة.

اما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٥ فتوزيع الارباح سيكون مختلفا لاعتمادنا المشاركة فيها على اساس الوكالة بأجر وليس على اساس المضاربة بمعنى ان المساهمين يستحقون حصة من اجمالي اقساط التأمين، اضافة الى حصة مخفضة تغطى من ارباح استثمارات حملة الوثائق، مع الاشارة الى ان فرص الاستثمار لا تزال متوافرة في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها البلاد، والمتوقع ان ترتفع الاقساط التي تدفعها الدولة مقابل التأمينات التي تعقدها هذه السنة من ١٢٠٠ مليون ريال في ٢٠٠٤ الى ١٤٠٠ مليون في ٢٠٠٥، وان يشهد قطاع التأمين تقدما وازدهارا في ظل الاستثمارات النفطية والصناعية، والفورة العمرانية المتواصلة منذ سنوات، وفي ظل التوجهات الجدية نحو الاستثمار في تأمينات الافراد، وتأسيس شركة تأمين صحي.

بسام حسين (الدوحة للتأمين - DOHA INSURANCE):

معظم شركات التأمين في قطر رفعت رساميلها الى مستويات تزيد عن الحد الادنى المنصوص عنه في القانون الجديد

في مشروع القانون الجديد لشركات التأمين في دولة قطر، احكام تهيئ لملاقاة شروط العولمة، ومتطلبات اتفاقية منظمة التجارة الدولية WTO.

كما في المشروع مادة تقضي برفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ٥٠ مليون ريال قطري (اي ما يعادل ١٤ مليون دولار اميركي تقريبا). وهذا المبلغ لا يشكل مشكلة لاحد لان معظم شركات التأمين القطرية رفعت رساميلها الى مستويات تزيد عن الحد الادنى المشار اليه، وذلك بقرار ذاتي، وفي رغبة منها لتفعيل دورها الاستثماري، وقدراتها على الاحتفاظ بمقدار اكبر من الاخطار وتسوية المطالبات التي تقدم اليها بالسرعة القصوى.

هذه الاقوال هي للسيد بسام حسين المدير العام لشركة الدوحة للتأمين (DOHA) والذي اجرت معه «البيان» حوارا حول التطورات الجارية في الخليج العربي، ومن بينها مشروع توحيد التشريعات التأمينية، وانشاء شركة خليجية جديدة لاعادة التأمين.

وكشف السيد بسام حسين في حديثه الينا عن مشروع تعده هيئة التنسيق الخليجية لشركات التأمين والاعادة بهدف ايجاد آلية موحدة للتأمين الالزامي في دول مجلس التعاون.

وفي ما يأتي وقائع الحوار الذي أجريناه مع السيد بسام حسين:

■ يتردد ان دولة قطر اعدت قانونا جديدا للتأمين ينص على رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ٥٠ مليون ريال قطري (١٣,٥ مليون دولار اميركي) ما هو رأيكم حول ذلك؟ وهل تملكون تصورا واضحا لاحكام القانون الاخرى؟ وما هي ايجابياتها؟

– بالفعل، يجري حالياً تطوير العمل التأميني في دولة قطر، وحسب اعتقادنا فإن اللجنة الفنية، التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة، انتهت منذ فترة من إعداد مسودة مشروع قانون الأشراف والرقابة على أعمال التأمين . وان مسودة مشروع القانون المذكور تتطلب في احد بنودها أن تتخذ شركات التأمين التي تؤسس في دولة قطر شكل شركة مساهمة قطرية وأن يكون رأسمالها كافياً لتحقيق أغراضها وألا يقل عن ٥٠ مليون ريال قطري . حيث أخذ في الاعتبار موضوع العولمة وفتح الأسواق للشركات الأجنبية ، لكي تتهيأ الشركات الوطنية للمنافسة في السنوات المقبلة. علماً بأن رؤوس أموال معظم الشركات الوطنية العاملة في السوق القطري تجاوزت الحد الأدنى المقترح في القانون الجديد ، واستبقت بقية الشركات صدور القانون برفع رؤوس أموالها لتفي بمتطلبات القانون الجديد .

ولا تخفى ، بطبيعة الحال ، الإشارة إلى أن متطلبات زيادة رأسمال شركات التأمين تحمل بين طياتها مدلولات واضحة على زيادة حجم العمل التأميني وأهميته المتسارعة في دولة قطر والذي يواكب التطور الحاصل في الدولة في مختلف نواحي النشاطات الاقتصادية . وبالتالي فإن زيادة رأسمال شركات التأمين تمكن هذه الشركات من القيام بالوفاء بالتزاماتها في مواجهة الأعباء الملقاة على عاتقها. عدا عن تمكينها من توفير مختلف التغطيات التأمينية التي يتطلبها السوق القطري وفقاً لاحتياجاته المتنامية .

وبخصوص ما جاء في أحكام القانون الأخرى وعن إيجابياتها، فبرأينا انه لا يزال من المبكر الحكم بشأنها لحين إصدار القانون بشكله النهائي، إلا انه في تصورنا من ناحية أخرى أن أحكام هذا القانون قد جاءت بصفة عامة تحاكي متطلبات السوق القطري ومستوفية لمتطلبات ممارسة أعمال التأمين والرقابة عليه.

توحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون الخليجي بحيث تصبح بوليصة التأمين الصادرة من أي شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول المجلس.

ما هو رأيكم حول هذا المشروع ؟ وكيف العمل لوضعه سريعاً حيز التطبيق ؟

– ان اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي ليست هي الجهة المعنية والمخولة بالموافقة على مشروع يقضي بتوحيد التشريعات والقوانين الخاصة بالتأمين على المركبات في دول مجلس التعاون الخليجي ، أما صاحب الشأن بهذا الخصوص فهو الحكومات في دول مجلس التعاون الخليجي .

وقد كلفت هيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية اللجنة الفنية المختصة والمنبثقة منها بإعداد دراسة وافية حول نظام التأمين على المركبات في دول مجلس التعاون الخليجي (البطاقة الخضراء ووثيقة التأمين الإلزامي «ضد الغير») .

بناءً على ذلك فقد قامت اللجنة الفنية المعنية بإعداد مشروع دراسة حول نظام التأمين على المركبات في دول مجلس التعاون الخليجي ، لا يزال الموضوع قيد البحث والدراسة حتى الآن من قبل الجهات المعنية في دول مجلس التعاون الخليجي ولم يقر بعد .

أما رأيي حول موضوع «مشروع نظام التأمين على المركبات في دول مجلس التعاون الخليجي» والعمل لوضعه سريعاً حيز التطبيق، أوجزه بما يلي :

أن ما يلزم تفعيله مستقبلاً من خطوات يشكل مدخلاً نحو تهيئة الظروف المناسبة لإصدار وثيقة موحدة للتأمين الالزامي، وكذلك التأمين التكميلي على جسم المركبة تشمل نطاق الحدود الجغرافية لدول مجلس التعاون الخليجي ، وهي ما يلي :

١– ضرورة توحيد القوانين والتشريعات وحدود المسؤولية المدنية الخاصة بقانون التأمين الإلزامي عن

اربـاحنـا زادت بنسبـة الضعفيـن خـلال العـام ٢٠٠٤

المسؤولية المدنية الناجمة عن حوادث المركبات داخل دول مجلس التعاون الخليجي .

٢– إعداد تعرفة موحدة لأقساط التأمين الإلزامي و/أو جسم المركبة على ان تتقيد بها جميع شركات التأمين العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي .

٣– توحيد التعرفة الجمركية بين دول مجلس التعاون الخليجي للتقريب ما أمكن بين أسعار المركبات وكلفة قطع الغيار التبديلية للمركبات في دول مجلس التعاون الخليجي .

بعد تلك الإجراءات يكون من السهل على الجهات الفنية المعنية إعداد نظام للتأمين على المركبات في دول مجلس التعاون الخليجي الذي سيشكل مرحلياً نواة لتعاون تأميني خليجي في مختلف أنواع التأمينات لمواجهة تحديات العولمة ومراعاة تطبيق بنود وأحكام اتفاقية منظمة التجارة الدولية WTO.

تقوية المراكز المالية وتنويع المنتجات

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد مختلف التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون ، وتحويل هذه الدول إلى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الأوروبي . هل تؤيدون هذه الدعوات أم أنكم تخشون أن تؤدي إلى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الأخرى ؟

– في ظل العولمة ومتطلبات ضرورة الانضمام لمنظمة التجارة العالمية والاتجاهات الرامية لتحرير التجارة العالمية لم يعد هناك مجال للشركات، سواء كان ذلك على المستوى المحلي أو الإقليمي، غير توفيق أوضاعها وفرض نفسها على الساحة بتقوية مراكزها المالية وتنويع منتجاتها وخدماتها حتى تستطيع المنافسة والبقاء .

نتعامل مع اي شركة مصنفة وقوية ماليا

■ انعقدت مؤخراً في البحرين اجتماعات الاتحاد الأفرو – آسيوي للتأمين والإعادة (FAIR) ومجمعات الإعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ أن مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الأقساط العربية التي يجري إسنادها إليها .هل لديكم أسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الأفرو–آسيويين وما هي ؟

– حقيقة لا يوجد أي تردد من قبلنا في التعامل مع المعيدين الأفرو – آسيويين ، حيث أننا على استعداد للتعامل مع كافة شركات الإعادة أياً كان موقعها طالما أنها تتمتع بمركز مالي قوي وتصنيف جيد .

شركة اعادة جديدة في قطر

■ بين فترة وأخرى يعاود الحديث عن مشروع لإنشاء شركة إعادة تأمين خليجية كبيرة ، ويقال أن قطر تطمح لتكون مقراً لها . هل تجدون الأجواء ملائمة لقيام شركة إعادة خليجية جديدة ؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة أن تغير شيئاً في الوضع القائم؟

– مشروع شركة إعادة التأمين الخليجية فرضته مؤخراً أحداث الحادي عشر من ايلول «سبتمبر» ٢٠٠١ والتشدد الذي ساد سوق إعادة التأمين العالمي على كافة شركات التأمين دونما تمييز بين منطقة واخرى، علماً بأن معظم أعمال الإعادة المربحة تكون في الغالب من شركات التأمين العاملة في منطقتنا لخلو المنطقة من الكوارث الطبيعية.

وشعور هذه الشركات نوعاً ما بالغبن يجعلها تفكر في مثل ذلك المشروع تماماً كما حدث عندما ظهر الصندوق العربي لتأمين مخاطر الحرب (AWRIS) إلى الوجود. وهناك طروحات عملية بأن تحتضن قطر شركة إعادة التأمين الخليجية المقترحة حيث أبدت الجهات الحكومية الرسمية استعدادها لتوفير كافة المتطلبات اللازمة لذلك .

الاقساط والارباح تضاعفت

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال سنة ٢٠٠٤؟ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال سنة ٢٠٠٥ ؟

– بفضل روح الفريق الذي تتفاعل فيه الإدارة العليا للشركة ممثلة بمجلس الإدارة مع قيادات الشركة الإدارية والفنية ، وروح العمل الجماعي الذي يضم هذه القيادات مع جميع العاملين في الشركة ، فإن نتائج الشركة خلال سنة ٢٠٠٤ ستفوق بنسبة كبيرة ما كان متوقعاً ، حيث بلغت الأقساط المكتتبة نحو ضعفي الأقساط المكتتبة في سنة ٢٠٠٣، كما بلغ صافي الأرباح المحققة في ستة ٢٠٠٤ أكثر من ضعفي الأرباح المحققة في سنة ٢٠٠٣ . وهذه النتائج الجيدة جاءت نتيجة لتضافر الجهود المخلصة والإحساس بالمسؤولية من قبل جميع العاملين في الشركة بالإضافة إلى ما حققته الشركة من سمعة ممتازة في السوق خلال السنوات الأربع وما برهنته من الوفاء بالتزاماتها لدى المؤمن لهم .

ستستمر الشركة في نفس النهج من العطاء والعمل على تقديم أفضل الخدمات وأشمل التغطيات التأمينية وتوفير احتياجات السوق من المنتجات التأمينية الجديدة . كما تشير الدلائل والمؤشرات الحالية إلى نمو وازدهار الاقتصاد القطري بصفة عامة وبشكل ملحوظ في السنوات المقبلة الذي ينعكس بطبيعة الحال ايجاباً على قطاع التأمين ويعمل على ازدهاره .

ان شركتنا تسير بخطى ثابتة ومدروسة وتتطلع بكل ثقة إلى زيادة حصتها من حجم إجمالي الأقساط في السوق القطري أي بزيادة في حجم الأقساط المكتتبة في سنة ٢٠٠٥ بما لا يقل عن ٢٠٪ ، وإلى تحقيق أرباح في نفس السنة بما لا يقل عن ٣٠٪ من أرباح سنة ٢٠٠٤ .

هيئة التنسيق الخليجية تعد دراسة حول آلية موحدة للتأمين الالزامي في دول مجلس التعاون

Fenchurch Faris Ltd.
(A member of Heath Lambert Group)
Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

PROFESSIONAL SERVICE WITH A SMILE
We are 20 years young
1984 - 2004

For risk management, insurance and reinsurance professional service for the Middle East

ATHENS
Fenchurch Faris Ltd.
Brasilia Centre,
34, Metaxa Street
166 74 Glyfada, Greece
Tel: (30-210) 8947587
Fax: (30-210) 8942549
www.fenfar.gr
fenchurchfaris@fenfar.gr

KUWAIT
Fenchurch Faris Ltd.
Al Rashid Building
Fahed Al Salem Street
Kuwait City-Kuwait
Tel: (965) 2414124
Fax: (965) 2457976
www.fenfar.gr
fenfar@qualitynet.net

LONDON
Fenchurch Faris Ltd.
Friary Court,
Crutched Friars
London EC3N 2NP, U.K.
Tel: (44-207) 5603000
Fax: (44-207) 5603502
www.heathlambert.com

Incorporated in the Isle of Man. Number 23767
A member of Heath Lambert Group plc.
Friary Court, Crutched Friars, London EC3N 2NP
LLOYD'S BROKER

وليد المضف (وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ - الكويت):

الكويت هي البوابة الرئيسية للعراق و«وثاق» كغيرها من الشركات الكويتية تتعامل مع اطراف عراقيين

توحيد بوليصة التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون يجب ان يسبقه توحيد التشريعات التي ترعى التعويض في حالة الوفاة (او الدية) والتي تختلف بين دولة واخرى.

وفي اي حال فإن اي تقارب بين الدول اعضاء مجلس التعاون سوف يكون موضع ترحيب شركات التأمين الخليجية لان من شأنه ان يفتح الابواب امام قيام تكتلات تأمينية كبيرة تكون لها القدرة على التفاوض مع المعيدين الدوليين من موقع أقوى.

هذا القول هو للسيد وليد المضف المدير العام لشركة وثاق WETHAQ للتأمين التكافلي وهي من بين الشركات التي جرى استحداثها في الكويت لتزاول التأمين بصيغته التكافلية.

وقال السيد المضف في حديثه الى «البيان» ان التجارب مع مجمعات الاعادة العربية لم تكن ناجحة. وهو يأمل ان تكون المجمعات الاعادة الافرو- آسيوية تجربة افضل من تلك التي مرت بها المجمعات العربية. وان شركة «وثاق» تتعامل مع اطراف عراقيين شأنها في ذلك شأن غيرها من شركات التأمين الكويتية. وكشف ان شركات التأمين العراقية تعتمد على اعادة التأمين على نحو كامل تقريبا وهذه الامور لا بد ان تتبدل بعد عودة الاستقرار الامني الى البلد الشقيق.

ويتوقع السيد المضف لمنطقة الخليج العربي ان تشهد مرحلة ازدهار واعمار جراء ارتفاع اسعار النفط وان ينعكس ذلك ايجابا على مداخيل المواطنين الخليجيين، ما يمكنهم من ان يستهلكوا مقدارا اكبر من خدمات التأمين.

توحيد عقد التأمين الالزامي على السيارات يجب ان يسبقه توحيد لقيمة «الدّية» في سائر دول مجلس التعاون الخليجي

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم حول هذا المشروع؟ وكيف العمل لادخاله حيّز التنفيذ؟

– إن منظومة العمل الخليجي الموحد آخذة في التوسع بغية التكامل التام. ولا شك أن صناعة التأمين بوصفها إحد روافد الاقتصاد القومي لدول مجلس التعاون الخليجي لا بد لها من التوحيد أيضاً وهو ما ندعمه ونؤيده. إلا أننا نرى أن توحيد نظم التأمين في المجلس وما يتطلبه ذلك من قانون تأمين موحد يستوجب أيضاً توحيد التشريعات نظراً لأن التشريعات المنظمة للمطالبات (التعويضات) ما زالت مختلفة بين دول المجلس، فعلى سبيل المثال الدية الشرعية المطبقة في حالات الوفاة الناتجة عن حوادث السير متباينة بين دول المجلس وتختلف بين دولة واخرى.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات او انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– إننا نؤيد أي عمل جماعي على مستوى دول مجلس التعاون بغية تكوين كيان تأميني كبير قادر على المنافسة والحصول على شروط تأمينية أفضل من معيدي التأمين مما يعود بالفائدة على جميع الشركات العاملة في دول المجلس، وتجدر الإشارة إلى أن العمل جار على الانتهاء من قانون التأمين الموحد لدول مجلس التعاون الخليجي إلا أنه كما أسلفنا أن هذه الخطوة لابد وأن تتوازى مع توحيد التشريعات والقوانين المنظمة للتأمين.

الفكرة جيدة

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون بين شركات التأمين العربية والمجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين وما هي؟

— إن فكرة مجمعات إعادة التأمين الإقليمية فكرة جيدة، على الرغم من ان التجربة العربية في هذا الشأن بدأت منذ سنوات طويلة إلا أن المجمعات العربية صادفتها عدة مشكلات نبعت أساساً من الشركات الأعضاء في صورة إسناد أخطار رديئة بعض الشيء مما حمّل هذه المجمعات خسائر أثرت بشكل سلبي على نتائجها وعلى إقبال الشركات المسندة عليها.

اضاف: كما صادفت المجمعات العربية مشكلة إدارتها والتي تمت في بعض الأحيان بشكل دوري مما زاد من المشكلات الإدارية لهذه المجمعات. أما في ما يخص المجمعات الآسيوية أو الأفرو – آسيوية فنحن نرى أنها تواجه مشكلة عدم التجانس الجغرافي للاخطار المسندة إليها من ناحية وكذلك مشكلات أسعار تحويل العملات الأجنبية لبعض الدول الأعضاء وتباينها مما أدى إلى مشكلات كبيرة في تسوية أرصدة الشركات الأعضاء منها.

علاقات ازلية بين الكويت والعراق

■ هل انتم مهتمون بالعراق؟ وهل اتخذتم خطوات باتجاه اقامة علاقات مع شركات التأمين هناك؟

– بحكم الطبيعة الجغرافية والعلاقات الأزلية بين دولة الكويت والجمهورية العراقية ومنذ تغيير نظام الحكم في العراق أصبحت الكويت هي البوابة الرئيسية للعراق على العالم الخارجي وبطبيعة الحال شمل ذلك التأمين كخدمة أساسية بشكل عام وزادت أهميته في ظل عدم الاستقرار الحالي في العراق. وقد كان لنا بعض التعاملات مع أطراف ذات صلة بالعمل في العراق شأننا شأن جميع شركات التأمين الكويتية. إلا أن استمرار عدم الاستقرار الأمني في العراق من جانب واعتماد التأمين الساري داخل الأراضي العراقية على إعادة التأمين بالكامل من جانب آخر، أبطأ الخطى في هذا الاتجاه وكلنا أمل بأن ينعم العراق قريباً بالأمن.

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة في المنطقة العربية؟

– لا شك أن حالة التفاؤل السائدة منذ تغيير الأوضاع في العراق وكذلك ارتفاع عائدات النفط لدول مجلس التعاون الخليجي أحدثا انتعاشاً اقتصادياً داخل دول المجلس، لذا فإننا نتوقع زيادة في الطلب على التأمينات الفردية خاصة في مجال التأمين الصحي والتأمين على الحياة في خلال السنوات القليلة المقبلة.

نتائجنا اكثر من المستهدف

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– بفضل الله تعالى حققت شركة وثاق للتأمين التكافلي أكثر من المستهدف خلال عام ٢٠٠٣ وبإذن الله تعالى ستحقق الشركة نتائج أفضل مما كان مخططاً له خلال عام ٢٠٠٤، أما ما يخص عام ٢٠٠٥ فنحن دائماً نتطلع إلى تحقيق الأفضل للمشتركين وللمساهمين وضمن استراتيجية جديدة شملت تغيير اسم الشركة مع نهاية عام ٢٠٠٤ فإن الشركة ستطرح مجموعة من المنتجات التأمينية الجديدة خلال عام ٢٠٠٥ مع تحسين جودة المنتجات القائمة.

سمير مصطفى متولي (المهندس للتأمين):

طرح اسهم اي من شركات التأمين الحكومية للخصخصة يلقى اقبالا شديدا من داخل مصر وخارجها

تأجيل الخصخصة في مصر كانت له اسباب عالمية، وترتبط مباشرة بالتباطؤ الاقتصادي العالمي. والحكومات المتعاقبة كانت تنتظر توافر الظروف الملائمة لطرح البنوك وشركات التأمين التابعة للقطاع العام للخصخصة.

واليوم، وفي ضوء التوجهات التي وافق عليها الحزب الحاكم في مصر، وتسليم مقدرات الاستثمار الى وزير شاب، ومشهود له بالاقتدار والكفاءة، اصبح من الممكن ان نرتقب البدء في عملية الخصخصة.

وليس من شك في ان طرح اسهم اي من الشركات الحكومية للاكتتاب سوف يجد اقبالا كبيرا من داخل مصر، وخارجها.

هذه الاقوال هي لرئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة المهندس للتأمين السيد سمير مصطفى متولي وقد ادلى بها الينا خلال مقابلة خاصة اجريناها معه، وتطرقنا خلالها الى عدد من المواضيع التي تعني صناعة التأمين في مصر، وفي الوطن العربي.

السيد متولي عرض سيرة التأمين في مصر منذ التأميم، وقال ان شركات التأمين التابعة للقطاع العام ما تزال تقبض على ما يزيد عن ٧٠ بالمئة من مجموع المحفظة المصرية الا ان حصتها تتناقص سنة بعد سنة. ذلك ان عدد الشركات الخاصة يتزايد، وهذه الاخيرة تنتزع الاعمال من الشركات الحكومية، وباتت مصر تضم اليوم ٢٠ شركة تأمين عامة وخاصة.

وعن التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين قال متولي انه بدأ فعلا، الا انه يجب ألا نتوقع ان تتحول الشركات العربية عن المعيدين الدوليين لان العلاقة التي تربطها اليهم مرّت عليها قرون عديدة.

ويرفض متولي قيام اتحاد تأمين اقليمي جديد لمنطقة المشرق العربي ووادي النيل لانه يؤدي الى بعثرة الجهود التي يبذلها الاتحاد العام العربي للتأمين. وتحدث بتفاؤل عن النتائج التي يتوقع ان تحققها شركة المهندس للتأمين وقال ان الشركة سجلت قفزات رائعة على كافة المستويات، وان رأسمالها رفع الى مئة مليون جنيه مصري بينما ارتفعت محفظتها الاستثمارية الى نصف مليار جنيه مصري. اما اقساطها السنوية فتجاوزت عتبة المئة مليون جنيه.

البيان: ■ دعا وزير الاستثمار في مصر الى المضي قدما بالخصخصة، لا سيما في حقلي التأمين والصناعة.

ما هي في نظركم العوائق التي حالت دون البدء في خصخصة؟

هل تتوقعون ان تجد الدعوة الى خصخصة شركات التأمين والاعادة في مصر إقبالا من المستثمرين سواء داخل مصر او خارجها؟

وكيف سيكون في رأيكم وقع الخصخصة على «ميزان القوى» داخل السوق؟

– لقد فتحت مصر الابواب امام القطاع الخاص الوطني لانشاء شركات تأمين مباشر منذ العام ١٩٧٩ حيث تأسست على التوالي ثلاث شركات هي قناة السويس للتأمين والمهندس للتأمين والدلتا للتأمين عملت جنبا الى جنب مع شركات القطاع العام: مصر، الشرق، التأمين الاهلية، فضلا عن الشركة المصرية لاعادة التأمين، وذلك لسنوات امتدت حتى عام ١٩٩٣ حيث بدأ السماح لرؤوس الاموال الاجنبية بتملك شركات التأمين جزئيا ثم كليا بحيث بلغ عدد شركات وجمعيات التأمين المباشر القائمة في السوق المصري حاليا عشرين شركة منها ثلاث شركات تابعة للقطاع العام بحيث يتبين بما لا يدع مجالا للشك اتجاه الدولة منذ سنوات لفتح السوق امام رؤوس الاموال الخاصة سواء أكانت وطنية أم عربية ام اجنبية للعمل في مجال التأمين.

اما بالنسبة لخصخصة شركات القطاع العام ومن منطلق ان شركات التأمين تعد من المؤسسات المالية مثلها مثل البنوك فهناك ارتباط عضوي سواء من حيث اولوية الخصخصة او اسلوبها وقد ارتؤي ان تكون هذه الاولوية – خصخصة البنوك وشركات التأمين – في موقع تال للخصخصة في باقي الانشطة الصناعية والتجارية والخدمية المختلفة.

ولقد كان لحالة التباطؤ الاقتصادي التي سادت العالم بأكمله على مدى السنوات القليلة الماضية اثرها على معدلات النمو الاقتصادي وتدفق رؤوس الاموال الاجنبية الى مصر وكان له كذلك اثره المباشر على عدم اتخاذ قرار البدء في خصخصة شركات التأمين او البنوك العامة لاهمية توافر الظروف الاقتصادية المؤاتية.

تباطؤ الاقتصاد العالمي تسبب في تأخير خصخصة شركات التأمين في مصر

ومع التوجهات والسياسات الاقتصادية التي وافق عليها المؤتمر السنوي للحزب الوطني خلال شهر ايلول (سبتمبر) الماضي والتي تتولى تنفيذها الحكومة الجديدة برئاسة الدكتور احمد نظيف وترمي في المقام الاول الى تشجيع الاستثمار والتشغيل من خلال خفض الجمارك والضرائب وغيرها من الاجراءات، يتوقع ان يكون لذلك اثره الايجابي على حركة الاستثمار والتنمية وايضا تدفقات رؤوس الاموال العربية والوطنية، وهنا يكون امر خصخصة شركة او اكثر من شركات التأمين المملوكة للمال العام امرا ممكنا.

وليس ادل على اهتمام الدولة بقضايا الاستثمار والخصخصة من افراد وزارة للاستثمار يتولى مسؤولياتها احد الاقتصاديين الشبان المشهود لهم بالكفاءة والاقتدار وهو الدكتور محمود محي الدين.

ولا شك انه قبل طرح اي شركة تأمين قطاع عام، سواء اكانت تأمين مباشر او اعادة تأمين، للخصخصة، فانه يلزم اعادة هيكلتها وكذلك اعادة تقييمها بمعرفة المؤسسات العالمية المتخصصة مع اقتراح الاسلوب الانسب للخصخصة: هل من خلال الطرح الجزئي لجانب من رأس المال ام من خلال مستثمر رئيسي او غير ذلك من الاساليب؟

ومن الطبيعي – ايا كان اسلوب الطرح – ستلقى عملية خصخصة احدى شركات التأمين قبولا سواء من المستثمرين المحليين او العالميين لطبيعة الصناعة والجدوى الاقتصادية واحتمالات النمو في حجم الاعمال والربحية.

اما بالنسبة للتوازنات بين القطاع العام والقطاع الخاص من حيث الاهمية النسبية، فمن المعلوم انه وفقا للمراكز المالية لشركات التأمين المصرية في ٢٠٠٤/٩/٣٠ فان شركات القطاع العام الثلاث استحوذت على ٧١,٤٪ من حجم الاقساط المحققة عن السنة المالية ٢٠٠٣/٢٠٠٤ وهذه النسبة تنقص عاما بعد آخر مقابل تزايد مماثل في حصة الشركات المملوكة للقطاع الخاص. ولكن لا يتصور ان تتناقص بنسبة القطاع العام بصورة جذرية في الاجل القصير او المتوسط.

ومما لا شك فيه ان اختلال هذه النسبة او تغيرها نتيجة للخصخصة سيكون امرا تدريجيا ومرتبطا ارتباطا مباشرا بالشركة التي سيتقرر خصخصتها.

نرفض قيام اتحاد تأمين اقليمي للمشرق العربي ووادي النيل تخوفا من الشرذمة

■ **بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج، وفي المغرب العربي، هيئة تنسيق او اتحاد خاص بكل منهما، هل تجدون فائدة في جمع شركات التأمين والاعادة في المشرق العربي ووادي النيل اي في لبنان وسوريا والعراق ومصر والسودان وفلسطين في اتحاد ثالث ينسّق بين الشركات في هذه المنطقة، على ان يبقى تحت مظلّة الاتحاد العام العربي للتأمين؟**

رفعنا رأسمال شركة المهندس الى ١٠٠ مليون جنيه مصري وأقساطنا السنوية تجاوزت عتبة المئة مليون ايضا

– من خلال موقعي كممثل للسوق المصري في مجلس ادارة الاتحاد العام العربي للتأمين وعضو في اللجنة التنفيذية للاتحاد اعتقد ان الاتحاد العام العربي للتأمين بصورته القائمة وبالانجازات المتزايدة التي يحققها كاف ولا مجال لتشتيت الجهود بانشاء اتحادات فرعية للشرق والغرب او غيرهما.

كلما زاد تشدد المعيدين الاجانب تحولت الشركات الى المعيدين الاقليميين

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– بعد سنوات طويلة من تعامل الاسواق العربية في مجال اعادة التأمين مع الشركات الاوروبية والاميركية كأسواق تقليدية لا ينتظر ان يتحول الامر بنسبة مائة في المائة الى شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية بين ليلة وضحاها.

ولقد بدأت خطوات جادة على مدى السنوات القليلة الماضية خاصة بعد احداث ١١ أيلول (سبتمبر) في هذا الاتجاه ولكن هذه الخطوات وتزايد المعاملات يتم بالتدريج وكلما ازداد تشدد شركات الاعادة العالمية كلما كان لذلك اثره الايجابي على زيادة حجم التعامل مع شركات الاعادة العربية والافرو – آسيوية والمجمعات القائمة وهذا ما نلمسه جميعا خاصة مع الجهود التي يبذلها كل من الاتحاد الافرو – آسيوي والاتحاد العام العربي لتشجيع هذه الاتجاهات ودعمها.

لا احبذ شركة اعادة تأمين عربية جديدة

■ بين فترة واخرى يعاود الحديث عن مشروع لانشاء شركة اعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال ان قطر تطمح بأن تكون مقرا لها. هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئا في الوضع القائم حاليا؟

– للاسف لا احبذ هذا الاتجاه وكبديل عنه لماذا لا تتضافر الجهود لدعم القائم فعلا سواء من حيث رؤوس الاموال وزيادتها او استقطاب المزيد من الكوادر الفنية لتدعيم امكانات الكيانات القائمة ومضاعفة حجم الاسناد اليها كبديل لاخراج الاقساط للدول الاوروبية وغيرها.

نحتفل باليوبيل الفضي

■ **ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟**

– تحتفل شركة المهندس للتأمين بيوبيلها الفضي في نهاية كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٥ وعلى مدى الخمسة وعشرين عاما الماضية حققت الشركة – بكل المقاييس – نجاحات وانجازات متواصلة تشهد بها لغة الارقام من خلال الميزانيات والتقارير السنوية التي تنشر.

ولقد تم مؤخرا زيادة رأس المال المصرح به للشركة الى مبلغ ١٠٠ مليون جنيه مصري وزيادة رأس المال المدفوع الى ٥٠ مليون جنيه تدعيما لقدرات الشركة.

ولقد ارتفعت محفظة استثمارات الشركة الى نصف مليار جنيه، كما ارتفع حجم اقساطها السنوية الى ١٠٩ ملايين جنيه وبلغت التعويضات المسندة عن السنة المالية ٢٠٠٣/ ٢٠٠٤ مبلغ ٧٨ مليون جنيه وبلغت ارباحها الصافية ٢١,١ مليون جنيه.

ونرجو ان تستمر نجاحات الشركة ونموها معتمدين في ذلك على الله سبحانه تعالى والثقة التي اكتسبناها على مدى السنوات الماضية مع حرصنا على استمرارية التطوير وتحسين مستوى اداء الخدمة حتى نكون عند حسن الظن.

عبد الرؤوف قطب (بيت التأمين المصري السعودي ESIH):

تحرير السوق تجسّد بالالغاء التدريجي للاسناد الالزامي وقدوم شركات اجنبية الى مصر

تأخر عملية التخصيص او الخصخصة في مصر تعود الى اسباب كثيرة ومعقدة اما تحرير السوق فقد خطا خطوات عديدة، تجسدت الالغاء التدريجي للاسناد الالزامي الذي كان معمولا به منذ عقود عديدة، والذي كان يوجب على شركة التأمين ان تسند جزءا من محفظتها التأمينية الى شركة اعادة التأمين المصرية وترافق ذلك مع دخول شركات اجنبية عديدة سوق التأمين في مصر، من خلال مساهمات لها في شركات التأمين المصرية الخاصة.

هذا ما قاله عبد الرؤوف قطب نائب رئيس مجلس ادارة شركة بيت التأمين السعودي المصري EGYPTIAN SAUDI INSURANCE HOUSE .

واشار الى ان الحديث عن الخصخصة داخل السوق المصري بدأ منذ ما يزيد عن عشر سنوات الا ان النهج لم يتغير بدرجة ملموسة وكانت التحركات في هذا الشأن بطيئة لاسباب كثيرة منها:

- الحجم الكبير للعمالة بشركات القطاع العام.
- الصعوبة في فصل بعض الاصول التي توجد عليها مشاكل مثل الاصول غير المتعلقة بالانشطة التأمينية مثل محفظة الاستثمارات في العقارات ومحفظة الاستثمارات في البورصة.
- كيفية التعامل مع مساهمات شركات القطاع العام في الشركات الخاصة.
- الصعوبة في تقييم اصول الشركات.
- انتقال تبعية القطاع من وزارة الى اخرى حتى استقر الرأي مؤخرا على وزارة الاستثمار.
- التغيير في معظم قيادات الشركات العامة خلال هذه الفترة.

ومع ذلك اكدت الحكومة تمسكها بالخصخصة وفي سبيل ذلك تم اصدار بعض التشريعات.

وفي مجال تحرير السوق تم اتخاذ قرار وزاري بالالغاء التدريجي للحصة الالزامية LEGAL CESSION التي كانت تسند للشركة المصرية لاعادة التأمين كما جرى انشاء عدد من الشركات المشتركة تساهم فيها الشركات العالمية الرئيسية.

ومن وجهة نظري فإن التحرير الكامل للسوق والخصخصة لابد ان تسبقهما اعادة هيكلة لشركات التأمين التابعة للقطاع العام وتنظيم قواعد العمل فيها فيما يتعلق بحجم العمالة والاسراع في احالة العاملين في الشركات الى المعاش (التقاعد) المبكر وخلق المناخ التشريعي الذي يسهم في تطورها ويقضي على المشاكل التي تعوق الخصخصة.

ويمكن التأكيد على انه منذ انتقال تبعية القطاع الى وزارة الاستثمار والقطاع يشهد تطورا سريعا في طرح الافكار وسرعة تنفيذ ما هو في صالح السوق والقضاء على المعوقات التي سبق شرحها.

اما بخصوص تغير القوى داخل السوق بعد تخصيص شركات القطاع العام فان هذا التغيير لن يحصل في وقت قريب. ذلك ان شركات القطاع العام تمثل محفظتها الآن ٧١٪ من السوق وبعد اعادة هيكلتها فإن قدرتها التنافسية سوف تتطور بشكل افضل.

وعن قيام اتحاد جديد بين شركات امشرق العربي ووادي النيل قال: اعتقد ان تفتيت شركات التأمين واعادة التأمين العربية الى اكثر من اتحاد تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين سوف يؤدي الى تشتت الجهود والافكار وتضييع للوقت. العالم الآن يتوحد ولابد من توحيد الافكار والجهود للشركات العربية تحت مظلة واحدة حتى تتمكن من مواجهة التكتلات العالمية.

وعن التعاون مع شركات اعادة التأمين الافرو- آسيوية خصوصا الشركات ذات التصنيف الجيد اجاب: ان الامر يتطلب جهدا من تلك الشركات في الاعلان الجيد عن نفسها في الاسواق العربية.

والسوق المصري على سبيل المثال ليس لديه اي مانع في التعامل مع تلك الشركات وقد بدأنا بالفعل التعامل معها خصوصا بعد احداث سبتمبر بأميركا وتحول السوق العالمي الى التشدد.

واعتقد ان التقصير ليس من جانب الشركات العربية بقدر ما هو تقصير من شركات الاعادة الافرو- آسيوية في عرض خدماتها بالشكل المطلوب والاتصال المباشر الفعال.

وعن قيام شركة اعادة تأمين جديدة اشار: شخصيا ارحب بوجود شركات اعادة تأمين عربية كبرى بالمنطقة لانها بالقطع سوف تمثل اضافة في الطاقة الاستيعابية للسوق والاعادة العربية، بشرط ان تستوعب الشركات الجديدة الدرس من الشركات الحالية.

الاعادة المصرية قادرة على لعب دور رائد في المنطقة ونحن نرحب بقيام شركة إعادة خليجية جديدة

محمد أبو اليزيد عبدالله (الأهلية المصرية NATIONAL) :
الخصخصة لن تفقد الشركات الحكومية ريادتها ولا تخيفها

لا خوف من الخصخصة، ولو حدثت فإنها سوف تجري بيسر، وسوف تحرّر شركات التأمين الحكومية من الروتين الحكومي، وتطلق أيديها لتعمل بأسلوب منفتح وغير معقد.

هذا القول هو لرئيس مجلس إدارة شركة التأمين الأهلية المصرية (NATIONAL) محمد أبو اليزيد عبدالله.

والتأمين الأهلية هي الأقدم بين شركات التأمين المصرية، بل العربية، على الإطلاق، حيث أسست في العام ١٩٠٠ وجرى تأميمها بداية الستينات من القرن الماضي، مع غيرها من شركات التأمين والبنوك المصرية.

وقد عدّد السيد عبدالله في لقائه معنا، الظروف التي يتعين توافرها لدى الشركات قبل طرحها للخصخصة. ويرى ان خروج القطاع العام من قاعدة المساهمين فيها يجب ان يتم على نحو تدريجي.

ويضيف ان مؤسسات عالمية أعدت دراسات وتقارير تتضمن توصياتها بشأن الخطوات التي يجدر اتخاذها قبل ولوج باب الخصخصة، وان شركات التأمين الحكومية ومن بينها التأمين الأهلية عملت وتعمل منذ سنوات على اعداد نفسها لهذا الحدث.

ويرى السيد عبدالله ان خصخصة الشركات الحكومية لن تفقدها السيطرة على المحفظة التأمينية في مصر، بل على العكس من ذلك تماماً فإنها سوف تعززها، وتتيح لها ان تعمل بحرية أكبر.

ويشيد السيد عبدالله بشركة إعادة التأمين المصرية، ويراها قادرة على ممارسة دور المعيد القائد، ومع ذلك فهو لا يعارض قيام شركة خليجية جديدة لإعادة التأمين.

عن أوضاع الأهلية للتأمين يوضح السيد عبدالله ان اصولها تزيد عن ملياري جنيه مصري وان استثماراتها تبلغ ١,٦ مليار جنيه. أما الأقساط السنوية فتزيد عن ٣٢١ مليون جنيه مصري.

ويضيف ان الأهلية للتأمين تحتفظ لحسابها الخاص (RETENTION) بما يزيد عن ٧٠ بالمئة من مجموع الأقساط المكتتبة.

الخصخصة تحرّرنا من الروتين الإداري

البيان: ■ دعا وزير الاستثمار في مصر الى المضي قدماً بالخصخصة، لا سيّما في حقلي التأمين والصناعة.

ما هي في نظركم العوائق التي حالت دون البدء في خصخصة أي من شركات التأمين والإعادة التابعة للقطاع العام في مصر؟

وكيف سيكون في رأيكم وقع الخصخصة على «ميزان القوى» داخل السوق؟ هل تبقى الأرجحية للشركات التابعة للقطاع العام بعد تخصيصها ولماذا؟

– الخصخصة في شركات التأمين الحكومية أمر وارد ومنذ أكثر من ثلاثة أعوام تولت شركات أجنبية متخصصة مسؤولية تقييم شركات التأمين الحكومية الأربع وقدمت تقارير مفصلة عن هياكل تلك الشركات وملاءتها المالية وطريقة أدائها ووضعها في السوق وكيفية خصخصتها وما هي المشاكل التي تواجهها ومتى أمكن لها ان تحل مشاكلها وما إذا كانت تحول دون إتمام عملية الخصخصة، هل من الممكن خصخصتها؟

– وتقوم شركات التأمين الحكومية منذ تلك الفترة بعملية إعادة الهيكلة لنفسها سواء من الجوانب الفنية أو الموارد البشرية حتى تكون الخصخصة ميسرة، ولا خوف مطلقاً من وجهة نظري من الخصخصة لأنها لو حدثت لكانت الشركات تحررت من كثير من القيود وستخضع لتشريعات مرنة

موجوداتنا تزيد عن ملياري جنيه وأقساطنا السنوية ٣٢١ مليوناً

تجعلها أكثر حرية وانطلاقاً من السوق المصري وتستطيع ان تنافس فعلاً داخل سوق مفتوح دخلته شركات أجنبية تعمل بآلية حديثة وبأسلوب إداري مرن وغير معقد.

أما من ناحية إقبال المستثمرين من داخل مصر أو خارجها على قطاع التأمين حال الإعلان عن خصخصة تلك الشركات فأرى إنه إذا ما تحررت تلك الشركات من كافة ما لديها من قيود وتخلصت من عبء إدارة العقارات التي تمتلكها ومن مشاكلها فسوف تكون الخصخصة ميسرة، كما يجب التخلص بشكل تدريجي منظم من مساهمة المال العام في الشركات المشتركة.

ومن ناحية ميزان القوى داخل السوق فإن وقع الخصخصة لن يؤثر كثيراً لأن الشركات الحكومية لها محفظة ضخمة في السوق ولها وجود مؤثر وحصة تزيد عن ثلاثة أرباع سوق التأمين والخصخصة لن تؤثر على هذا التواجد بل، من وجهة نظري، سوف تدعمه أكثر بعد ان تكون الشركات قد تحررت بالخصخصة من كثير من القيود.

الاتحاد العربي له مكانته

■ بعدما أصبح لشركات التأمين والإعادة في الخليج، وفي المغرب العربي، هيئة تنسيق أو اتحاد خاص بكل منهما، هل تجدون فائدة في جمع شركات التأمين والإعادة في المشرق العربي ووادي النيل أي في لبنان وسوريا والعراق ومصر والسودان وفلسطين في اتحاد ثالث ينسق بين الشركات في هذه المنطقة، على ان يبقى تحت مظلة الاتحاد العالم العربي للتأمين؟

– ان تواجد هيئة تنسيق او اتحاد خاص يضم لبنان وسوريا والعراق ومصر والسودان وفلسطين على غرار هيئة التنسيق التي أنشأتها شركات التأمين والإعادة في الخليج، لا لزوم له، فأنا أرى ان الاتحاد العام العربي للتأمين كمظلة واسعة يكفي وهو من دون شك له نشاط ملحوظ في هذا المجال.

لا نمانع العمل مع اي معيد ذات مستوى

■ ان مساهمة الشركات العربية في المجمعات الأفرو–آسيوية متدنية وكذلك الأقساط العربية التي يجري إسنادها إليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الإعادى الأفرو–آسيوية، رغم انها تضم عدداً مهماً من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم أسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الأفرو–آسيويين وما هي؟

– في رأينا لا مانع من توزيع محفظة إعادة التأمين، «والتأمين الأهلية» لها معيدو تأمين من الدرجة الأولى على مستوى العالم سواء في ألمانيا أو فرنسا أو سويسرا أو انكلترا كما أن هيئة الإشراف والرقابة على التأمين تحدد قائمة معيدي التأمين التي يمكن التعامل معها من ناحية قدراتها المالية وغير ذلك من العوامل تكون استرشاداً ملزماً للشركات في التعامل مع هؤلاء المعيدين. وليس لدى التأمين الأهلية مانع من التعامل مع أي معيد تأمين آسيوي أو افريقي إذا ما كان على المستوى المطلوب.

الاعادة المصرية يمكن ان تستوعب اخطاراً كأي معيد عالمي

■ بين فترة وأخرى يعاود الحديث عن مشروع لإنشاء شركة إعادة تأمين خليجية كبيرة، يقال أن قطر تطمح بأن تكون مقراً لها. هل تجدون الأجواء مناسبة لقيام شركة إعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغير شيئاً في الوضع القائم؟

– صحيح ان هناك دعوة لإنشاء شركة إعادة خليجية كبيرة يقال ان قطر تطمح في أن تكون مقراً لها. فأنا أعمل في قطاع التأمين لمدة تزيد عن ٤٠ عاماً وبين الحين والآخر يتطرق الحديث الى هذا الموضوع. كما أن صناعة التأمين في مصر بدأت منذ أكثر من مائة عام بشركة التأمين الأهلية المصرية التي تأسست عام ١٩٠٠. وتوجد شركة إعادة تأمين وحيدة في مصر وهي الشركة المصرية لإعادة التأمين (EGYPT RE) والتي تأسست عام ١٩٥٨. كما توجد شركة إعادة تأمين عربية أخرى وهي العربية للإعادة والتي مقرها لبنان.

أضاف: «ومعلوماتي ان الشركة المصرية لإعادة التأمين تستطيع ان تستوعب أخطاراً كبيرة كأي شركة إعادة تأمين عالمية وذلك لما لها من روابط واتفاقيات كبيرة مع كبار معيدي التأمين في العالم. وتوجد شركة إعادة تأمين خليجية على نفس المستوى سوف يفيد سوق التأمين العربي ولا شك.

نمو في كافة المجالات

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– نتائج النشاط في شركة التأمين الأهلية المصرية عن العام المالي المنتهي في ٢٠٠٤/٦/٣٠ أشارت الى معدلات نمو ملحوظة في كافة المجالات رغم المنافسة الموجودة وكان أداء الشركة هذا العام توضحه الأرقام التالية:

– إجمالي الأصول ٢٠٦٣ مليون جنيه وكانت العام ٢٠٠٣ ١٩٥١ مليون جنيه.

– الاستثمارات ١٦٥٦ مليون جنيه وكانت العام ٢٠٠٣ ١٦١٣ مليوناً.

– عائد الاستثمار ١٥٤ مليون جنيه وكانت العام الماضي ١٤٨ مليوناً.

– إجمالي الأقساط ٣٢١ مليون جنيه وكانت العام الماضي ٢٧٢ مليوناً.

– إجمالي التعويضات ٢٨٨ مليون جنيه وكانت العام الماضي ٢٧٦ مليوناً.

– جملة المخصصات الفنية ١٤٩٥ مليون جنيه وكانت العام الماضي ١٤٠٨ ملايين.

– الأرباح ٥٢,٣ مليون جنيه وكانت العام الماضي ٥٠,٦ مليوناً.

وأصبح معدل الاحتفاظ هذا العام ٧٤٪ وهو أعلى معدل احتفاظ داخل السوق.

وفي ما يتعلق بالمستهدف تحقيقه عام ٢٠٠٥، إن شاء الله فالأمل معقود على الاحتفاظ بهذا المستوى المتميز في الاداء.

يسعد شركة التأمين الأهلية المصرية ان تعرب عن عميق تقديرها للتعاون مع مجلة «البيان» التي تمتاز بالالتزام في تناول كافة موضوعاتها.

محمد أبو اليزيد عبدالله

ZARIS INSURANCE CONSULTANTS Ltd.

ZARIS House
7 Steliou Kyriakide Street
CY 3080, Limassol - Cyprus
Tel: +357 25 825 999 - Fax: +357 25 825 998
E-mail: info@zaris-cy.com

خصخصة الشركات الحكومية لن تكون ممكنة الا بتحرير تلك الشركات من العمالة الزائدة والتوظيفات غير التأمينية

ابراهيم عبد الشهيد (دلتا للتأمين المصرية – DELTA):

يمكن نقل اعباء الشركات الحكومية الى «اكويتاس» مصرية

النجاحات الباهرة التي حققتها شركات التأمين الحكومية في مصر، رافقتها مثالب (سلبيات) عديدة، لعل اهمها التوسع الافقي للشركات الحكومية، والذي اوجب عليها ان توفر وظائف وفرص عمل لألوف الخريجين سنويا.

اضف الى ذلك ان الشركات الحكومية توظف كميات هائلة من اصولها في استثمارات غير تأمينية. وهاتان السلبيتان، اي العمالة الزائدة والاستثمارات غير التأمينية، هما من بين سلبيات اخرى تقف حجر عثرة في طريق تخصيص او خصخصة الشركات الحكومية.

بهذا الكلام الصريح، شرح لنا عضو مجلس الادارة المنتدب في شركة دلتا للتأمين المصرية DELTA INSURANCE ابراهيم عبد الشهيد، الاسباب التي جعلت الحكومة المصرية تؤجل عملية خصخصة شركات التأمين والاعادة التابعة للقطاع العام في مصر.

ويتساءل السيد عبد الشهيد لماذا تراه يقدم المستثمر الاجنبي على شراء اي من شركات القطاع في مصر، في وقت يمكن له ان يؤسس شركة تأمين جديدة برأسمال لا يزيد عن ٣٠ مليون جنيه مصري، ويحتفظ بمئة بالمئة من

اسهمها؟ كما يسأل: كيف يمكن للحكومة المصرية والحالة هذه ان تلج باب خصخصة الشركات الحكومية؟

فيجيب مقترحا ان يصار الى انشاء «اكويتاس» (EQUITAS) مصرية اي شركة شبيهة بشركة اكويتاس EQUITAS التي انشأتها لويدز LLOYD'S . ونقلت اليها جميع التزاماتها العالقة، عندما وجدت نفسها في مأزق نهاية التسعينات.

ويضيف ان قيام اكويتاس مصرية من شأنه ان يحرّر الشركات الحكومية من الاثقال بحيث تصبح قابلة للتخصيص (او الخصخصة) ويتقدم عندها مستثمرون اجانب للمساهمة فيها.

ولم يكن السيد عبد الشهيد اقل صراحة في أجوبته على بقية الاسئلة التي طرحتها «البيان» وخصوصا السؤال المتعلق بسبب تردّد الشركات العربية في المشاركة في الشركات والمجمعات العربية والافرو – آسيوية، اذ قال ان المصلحة الشخصية تفعل فعلها، حيث يتساءل بعضهم لماذا تراني اتعاطى معها اذا لم يكن فيها شيء لي شخصيا ؟.

نشير الى ان دلتا للتأمين هي من شركات التأمين التي انشأها القطاع الخاص حقبة الانفتاح التي تلت مرحلة التأميم.

البيان ■ ما هي في نظركم العوائق التي حالت دون البدء في خصخصة اي من شركات التأمين والاعادة التابعة للقطاع العام في مصر؟ هل تتوقعون ان تجد الدعوة الى خصخصة هذه الشركات إقبالا من المستثمرين سواء داخل مصر او خارجها؟ وكيف سيكون في رأيكم وقع الخصخصة على «ميزان القوى» داخل السوق؟ هل تبقى الارجحية للشركات التابعة للقطاع العام، بعد تخصيصها ولماذا؟

– كثر الحديث عن الخصخصة منذ فترة ليست بالقصيرة ولكن في الحقيقة لم تتم خطوات ايجابية في هذا الاتجاه لاسباب كثيرة نذكر منها:

١– ان حجم الشركات لا يتناسب وحجم المحفظة التأمينية التي تتناولها، لقد نمت شركات القطاع العام خلال القرن الماضي في اتجاهات عدة:

● التوسع الجغرافي وانتشار شبكة فروع جغرافية كان اغلبها له تأثير سلبي على اداء الشركات.

● التوسع أفقيا في التوظيف تنفيذا لسياسة الحكومة آنذاك بضرورة ايجاد وظيفة لكل خريج.

واحقاقا للحق فإن هذه المثالب لا تقلل من نجاحات تلك الشركات، ففي الوقت الذي بدأت فيه تلك الشركات برؤوس اموال هزيلة تعد بمئات الآلاف من الجنيهات وصلت ميزانياتها الآن الى عشرات المليارات.

ولكن تبقى حقيقة مؤكدة وهي ان حجم الاستثمارات غير التأمينية خاصة في الاصول الثابتة بالاضافة الى حجم العمالة الزائد في تلك الشركات يقفان حجري عثرة في طريق الخصخصة.

٢– اضافت التشريعات التي سمحت للمستثمر الراغب في الدخول الى السوق المصري بالاستثمار عند الحد الادنى للتكلفة الاستثمارية بعدا آخر للمشكلة. لماذا يحاول المستثمر شراء حصة في شركة قائمة قد تكلفه مئات الملايين، اذا كان في مقدوره تأسيس شركة ويمتلكها بنسبة ١٠٠٪ بمبلغ ٣٠ مليون جنيه مصري فقط.

ومن ثم فإن المطروح ومنذ فترة طويلة هو اعداد شركات القطاع العام لتلك العملية الجراحية الضخمة « الخصخصة» على عدة محاور:

١– زيادة الحد الادنى لرأس المال المطلوب لتأسيس شركات تأمين ليصبح ١٠٠ مليون جنيه مصري مع منح الشركات القائمة فرصة لتسوية اوضاعها.

٢– ضرورة الفصل التام بين المحفظة التأمينية في الشركات الحالية واية استثمارات اخرى لان اي مستثمر لا يرغب سوى في تلك المحفظة التأمينية.

٣– ايجاد حل جذري للعمالة الحالية لان المستثمر القادم لا علاقة له بالبعد الاجتماعي.

٤– اعادة تقييم المخصصات الفنية بالشكل الذي يسمح بتهذيب المحفظة التأمينية. هذا وأرى ضرورة فصل احتياطي تعويضات السيارات الاجباري تماما عن المخصصات الفنية الاخرى للشركات وتكوين كيان مستقل لادارته على غرار ما تم في سوق لندن عندما أسست "EQUITAS" ولا شك ان هذا سوف يستوعب جزءاً غير قليل من العمالة الزائدة الموجودة في الشركات، ناهيك عن الوفر الذي يمكن للكيان الجديد ان يحققه نتيجة التضخم في تلك المخصصات، ولعل هذا يتزامن والتفكير القائم حاليا بتعديل قانون تأمين السيارات الاجباري لتصبح التغطية التأمينية مثل وثيقة الحوادث الشخصية NO FAULT SYSTEM.

اما في ما يتعلق بميزان القوى فهو في الحقيقة موضوع تاريخي، بمعنى انك تجد في اي سوق شركات كبيرة وشركات متوسطة وأخرى صغيرة، لكلّ مزاياها ومثالبها، لكلّ استراتيجيتها التي ترضي بها طموحات المساهمين، ومن ثم فلا يشغل بال الكثيرين الآن عملية ميزان القوى ومن هو اكبر. كل ما يشغل بال القائمين على قطاع التأمين في مصر هو نهوض هذا القطاع بمسؤولياته تجاه المجتمع. ولا شك ان النهوض بمستوى الاداء في الشركات القائمة جميعا دون استثناء هو في الحقيقة الهدف المنشود. ان جميع الشركات في اي مكان لا تركز على الحجم، بل على الفعالية والكفاءة.

الاتحادات العربية لم تؤد الهدف منها

■ هل تجدون فائدة في جمع شركات التأمين والاعادة في المشرق العربي ووادي النيل، اي في لبنان وسوريا والعراق ومصر والسودان وفلسطين في اتحاد ثالث ينسق بين الشركات في هذه المنطقة، على ان يبقى تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– مع كامل احترامي وتقديري لكافة الدعوات الهادفة الى تكوين اتحادات اقليمية، فإن غالبية الاتحادات التي تكونت لم تحقق الهدف منها. حقيقة ليس هناك اي تعارض بين اتفاقية حرية التجارة واية اتحادات اقليمية، ولكن ما هو الهدف من تكوين تلك الاتحادات؟

اذا اتفقنا على الهدف وكان هدفا استراتيجيا نسعى جميعا لتحقيقه فمرحبا به، اما اذا كان الهدف يخدم

مصالح آنية او شخصية فلن يكتب لاي كيان اي نجاح وسنرى الصراعات الشخصية كما شهدناها في اجتماعات كثيرة لاتحادات مماثلة، وسوف تتحول تلك الاتحادات الى منتديات اجتماعية تكثر فيها الدعوات الى الغداء والعشاء ويقل وبشكل ملحوظ العمل الفعلي.

ماذا لي في هذا ؟؟

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وما هي؟

– لقد كان لي شرف المساهمة في ندوة عقدت في القاهرة بورقة تطرقت فيها الى المجمعات العربية، واعتقد ان المساهمة جد ضعيفة، وربما يعود ضعفها الى اسباب كثيرة جميعنا يجتهد فيها، ومنها:

● النواحي السياسية، وأرجو ألا نختلف على ان هناك تسييساً لامور كثيرة في عالمنا العربي، ونجد في احوال كثيرة العاطفة تطغى على الصالح الاقتصادي.

● وهو ايضا نوع من السياسة ان نجد الكثيرين يرددون السؤال ... ماذا لي في هذا؟؟ ما هي الفائدة الشخصية؟

● ربما يكون احد الاسباب ايضا، اننا لم نحدد الهدف من تلك المجمعات، بعبارة اخرى متى يكون التعاون مع المجمعات مرضياً للقائمين عليها؟ ما هو سقف توقعاتهم بالنسبة للاسناد لتلك المجمعات، هل هو ٥٪ من حجم الاقساط في المنطقة او ١٠٪.

● تدار هذه المجمعات في احوال كثيرة بطريقة لا تخدم الهدف منها. فعلى سبيل المثال تدار عن طريق شركات عربية اخرى وبأشخاص لايكرسون كل وقتهم لخدمتها، ومن ثم فهي دائما لا تأتي في مقدم اولويات من يقومون على ادارتها في معظم جوانبها. كما ان خبراتهم الفنية قد لا تؤهلهم لاداء الدور المطلوب بالشكل السليم. هذا لايعني عدم وجود خبرات، بل يعني ندرتها.

● الطاقات الاستيعابية لهذه المجمعات ضئيلة ولا تتناسب مع متطلبات الشركات المسندة.

● ربما يكون السبب ايضا ان تلك المجمعات من وجهة نظري لا تأتي في السياق الطبيعي لتدفق العمل.

ابعدوا السياسة عن العمل

■ هل تجدون الاجواء مناسبة لقيام شركة اعادة خليجية جديدة؟ وهل يمكن لمثل هذه الشركة ان تغيّر شيئا في الوضع القائم ؟

– في ما يتعلق بالحديث عن انشاء شركة اعادة تأمين خليجية، لا ادري ما هو سر خصوصية ذلك، هناك شركات تأمين واعادة تأمين تنشأ وتختفي من الوجود باستمرار وتلك هي سنة الحياة. المهم في النهاية الهدف من انشاء تلك الشركات وما هي اهداف المساهمين. ولكن، وهذا عن قناعة شخصية، ابعدوا السياسة عن الشركات القائمة او التي ستنشأ. وعلى الشركات العربية اذا ارادت النجاح والنمو ان تقوي بنيتها التحتية وان تستثمر في كوادرها الفنية وان تعظم مراكزها المالية لكي تقف على قدم المساواة مع الشركات العالمية الاخرى وألا تكون عروبتها هي كل رأسمالها. ان علينا في النهاية ان ننشئ كيانات قوية تقدم خدمة ممتازة لعملائها بدلا من طرق الابواب تحت شعار العروبة. ولعل الحرص الزائد على تأكيد عروبة او اقليمية مؤسساتنا هو احد اسباب عدم النجاح، وهناك امثلة كثيرة في عالمنا العربي وسوف نلقي اللوم كعادتنا على ايد خفية ايمانا منا بنظرية المؤامرة. وربما يثار التساؤل من قبيل هل نحن في حاجة الى شركة اعادة تأمين اخرى في المنطقة؟ لماذا لاندعم الشركات القائمة؟ مرة ثانية هذا تسييس للأمور. ان قرار الاستثمار في شركة جديدة ليس قرارنا، انه قرار المستثمر الراغب في دخول هذا المجال وطبقا لدراسات الجدوى التي تعد له.

لاعادة الهيكلة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– بالنسبة لشركة دلتا للتأمين، فقد التحقت بالشركة منذ فترة قصيرة، وبالرغم من اهمية النتائج والارقام خلال تلك الفترة، الا ان هناك في الحقيقة اولويات اخرى تتمثل في اعادة هيكلة الشركة بالكامل ومكننة نظم العمل وتطوير العنصر البشري بالشكل الملائم الذي يخدم الشركة في السنوات القادمة ويضعها في المقدمة في السباق نحو التميز في تقديم الخدمة التأمينية لطالبيها في السوق المصري.

MIB

THE BROKER OF CHOICE

AN INDEPENDENT BROKING COMPANY
OFFERING PROFESSIONAL SERVICES FOR
ALL ASPECTS OF INSURANCE AND
REINSURANCE THROUGHOUT
THE MIDDLE EAST

MARKET INSURANCE BROKERS LIMITED
107 FENCHURCH STREET, LONDON EC3M 5JF
TEL: +44 (020) 7264 1100 FAX: +44 (020) 7264 1111
Email: contact@mib.co.uk
www.mib.co.uk

الضفة والقطاع لا يزالان ينبضان ومحفظة التأمين لا تزال بخير وإن تقلص حجمها قليلاً

عـزيـز عبـد الجـواد (الوطنية NIC):

الاقساط الفلسطينية ٦٠ مليون دولار وحصتنا منها ١٣,٥ مليونا

الانطباع الوحيد الذي يمكن للمراقب ان يخرج به وهو يتابع المآسي التي يعيشها الشعب الفلسطيني هو ان كل شيء في الضفة والقطاع معطّل، وان لا نشاط اقتصاديا يجري هناك، الا ان الحقيقة هي غير ذلك، وهذا ما يؤكده في حواره معنا المدير العام للشركة الوطنية للتأمين (NATIONAL) في فلسطين عزيز عبد الجواد. ومن الامور التي يكشف عنها السيد عزيز عبد الجواد، والتي تؤكد القدرات غير المتناهية للشعب الفلسطيني على الصمود، ومغالبة النوائب والصعاب، ان شركات التأمين لا تزال تقدم خدماتها لجمهور المستهلكين، وان المواطن الفلسطيني لا يزال يقدم على التعاقد مع شركات التأمين وان بنسبة اقل مما كانت عليه قبل الانتفاضة.

■ دخلت الانتفاضة عامها الرابع، والاعتداءات الإسرائيلية تزداد شراسة، ما هي الخسائر التي ترتبت على الاقتصاد الفلسطيني عامة وعلى صناعة التأمين خاصة جراء تلك الاعتداءات؟

– عانت صناعة التأمين الفلسطينية، شأنها بذلك شأن بقية القطاعات الاقتصادية في البلاد، من تراجع حاد بعد اندلاع انتفاضة الأقصى في الربع الأخير من عام ٢٠٠٠، نتيجة قيام سلطات الاحتلال بإعادة اجتياح واحتلال البلاد، ونتيجة الممارسات القمعية التي مارستها وما زالت تمارسها ضد المواطنين وأموالهم وممتلكاتهم، فانخفض حجم سوق التأمين الفلسطيني من حوالى ٧٥ مليون دولار أميركي في عام ٢٠٠٠ إلى اقل من ٤٢ مليون دولار في عام ٢٠٠٢. وكان قطاع تأمين المركبات هو الخاسر الأكبر بسبب عزوف المواطنين عن تأمين مركباتهم بعد أن منعتهم سلطات الاحتلال من التنقل بين القرى والمدن الفلسطينية بسبب الاغلاقات والحواجز وبعدما أصبحت الشرطة الفلسطينية عاجزة عن الاضطلاع بمسؤولياتها في مراقبة حركة السير في البلاد، فأصبح اكثر من ٧٠٪ من المركبات تتحرك على الطرق دون ترخيص أو تأمين.

وبالرغم من أن الأوضاع السياسية والاقتصادية والأمنية لم تتحسن في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤، إلا أن السنتين الأخيرتين شهدتا نوعا من التأقلم من المواطنين الفلسطينيين مع الواقع الجديد ومع المستجدات والمتغيرات الدولية والمحلية، فشهد سوق التأمين نوعا من النمو فارتفع حجم السوق في عام ٢٠٠٣ إلى اقل قليلا من ٥٠ مليون دولار أميركي ومن المتوقع أن يصل حجم السوق في عام ٢٠٠٤ إلى حوالى ٦٠ مليون دولار أميركي. ورغم هذا النمو فان حجم السوق ما زال يقل بحوالى ٢٠٪ عما كان عليه قبل اندلاع انتفاضة الأقصى.

التغير الإيجابي الوحيد الذي طرأ على سوق التأمين في فلسطين هو انخفاض نسبة تأمين المركبات من أجمالي حجم السوق، فبينما كانت تأمينات المركبات تشكل اكثر من ٨٠٪ من حجم السوق قبل الانتفاضة أصبحت هذه التأمينات لا تشكل اكثر من ٦٠٪ وهي ظاهرة صحية.

بالنسبة لشركتنا نتوقع أن يصل حجم إنتاجها في عام ٢٠٠٤، إلى حوالى ١٣,٥ مليون دولار أميركي، تشكل تأمينات المركبات منها حوالى ٤٧,٥٪ من هذا الإنتاج، بينما تشكل التأمينات الأخرى حوالى ٥٢,٥٪. وتستأثر شركتنا بما نسبته ٢٣٪ من حجم سوق التأمين في فلسطين.

إرادة التحدي لدى الشعب الفلسطيني كانت أكبر من تعنت الاحتلال

■ كيف يجري التعاطي مع النزاعات القضائية بين شركات التأمين من جهة وأصحاب المطالبات من جهة أخرى خلال الاضطرابات؟ هل يتابع القضاء مهامه أم أن جميع الأحكام والقضايا تبقى عالقة حتى أشعار آخر؟ ما هو وقع الأوضاع في الضفة والقطاع على المعيدين الدوليين؟ هل تجدون لديهم قبولا للتعاطي مع الأخطار التي تعرضونها عليهم؟

– رغم الظروف الصعبة وغير المسبوقة التي عانى منها الوطن الفلسطيني بعد إعادة احتلاله واجتياحه من قبل القوات الإسرائيلية ونتيجة وضع عراقيل كبيرة أمام حركة المواطنين بين القرى والمدن الفلسطينية مما اثر في عامي ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ على قدرة المحاكم على متابعة أعمالها بأسلوب طبيعي، إلا أن إرادة التحدي لدى الشعب الفلسطيني كانت أكبر من تعنت الاحتلال. ففي الوقت الذي نعترف فيه أن أداء المحاكم كان اقل من المتوسط في سنتي الانتفاضة الأولى والثانية، إلا أن المحاكم عادت في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ إلى ممارسة عملها بشكل شبة طبيعي بعدما أوجدت السلطة الفلسطينية الحلول المناسبة لتمكين القضاة من الإقامة في أماكن عملهم طيلة أيام الأسبوع، وأصبحت المحاكم تقوم بدورها شبة الطبيعي بالنظر في المنازعات القضائية وإصدار الأحكام بوقت مناسب. إلا أن المشكلة الحقيقية التي تواجه القضاء حاليا هي تنفيذ الأحكام لا سيما عندما يكون الحكم واجب التنفيذ في المناطق غير الخاضعة لمسؤولية السلطة الفلسطينية أي ما يسمى بالمناطق ب و ج حيث لا تتمكن الشرطة الفلسطينية من الوصول إلى تلك المناطق لمسؤولية سلطات الاحتلال الأمنية عنها.

هذه المشكلة دفعت العديد من أصحاب القضايا للجوء إلى الحلول الودية أو العشائرية لتمكينهم من حل مشاكلهم عندما يقف الاحتلال حائلا دون تنفيذ الأحكام الصادرة من المحاكم الفلسطينية لصالحهم.

أما في ما يتعلق بالشق الثاني من السؤال، حول الأوضاع مع معيدي التأمين الدوليين، ففي الوقت الذي وجدنا فيه تفهما معقولا من معيدي تأمين شركتنا للأوضاع التي نعمل بها في ظل الاحتلال، إلا أن تخوف المعيدين الناتج من عدم الاستقرار السياسي والأمني في البلاد، دفعهم إلى التعاطي بحذر كبير مع بعض الأخطار التي تتزايد نسبة الخطر فيها نتيجة هذه الأوضاع، وهو الأمر الذي حاولنا التأقلم معه بالوصول إلى حلول معقولة بين المؤمنين والمعيدين لتأمين هذه الأخطار بأسعار وشروط مقبولة ومعقولة.

نأمل ان ترتفع حصة المعيدين الافرو اسيويين

■ كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الإعادة الافرو – آسيوية، رغم أنها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم أسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين وما هي؟

– وضعنا في فلسطين استثنائي، فرغم اننا جزء لا يتجزأ من الوطن العربي الكبير، إلا أن الاحتلال جعل إمكانية اتصالنا مع المنطقة العربية اصعب كثيرا من إمكانية الاتصال مع الأسواق العالمية. ومن جهة أخرى كانت شركات إعادة التأمين العربية والأفريقية مترددة في البداية من قبول الأخطار من السوق الفلسطيني بسبب عدم وضوح الرؤيا لديهم حول هذا السوق، ونقص المعلومات المتوفرة عنه ما دفع الشركات الفلسطينية للجوء إلى الأسواق العالمية للتعامل معها في ظل غياب الدعم من المعيدين العرب.

ولقد أدركت شركات إعادة التأمين العربية والأفريقية في الآونة الأخيرة أهمية تعديل هذه السياسة، فعقد اجتماع بين هذه الشركات وممثلين عن سوق التأمين الفلسطيني في بيروت خلال شهر ايار (مايو) ٢٠٠٤ على هامش اجتماعات الاتحاد العام العربي للتأمين، تم الاتفاق فيه على زيادة التعاون بين شركات إعادة التأمين العربية والأفريقية من جهة والسوق الفلسطيني من جهة ثانية، كما تم الاتفاق في هذا الاجتماع على عقد لقاءات دورية بين معيدي التأمين العرب وشركات التأمين الفلسطينية لوضع الآليات المناسبة لإظهار هذا التعاون إلى حيز التنفيذ. ونأمل أن تتغير الصورة في السنوات القادمة ويصبح لشركات إعادة التأمين العربية والأفريقية حصة جيدة من التأمينات في السوق الفلسطيني.

لا يوجد أي تغطية لخطر الإرهاب والتخريب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد أخطار الإرهاب والتخريب في سائر أنحاء المنطقة العربية، كيف تتعاطون مع هذه الأخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– كما أشرنا سالفا فان وضع سوق التأمين الفلسطيني استثنائي ومختلف عن أسواق التأمين العربية الأخرى، فبلادنا محتلة وسلطات الاحتلال تعيث فسادا فيها لتدمير الإنسان والاقتصاد الفلسطيني، ونتيجة لذلك امتنعت جميع شركات إعادة التأمين العربية والعالمية عن تغطية أخطار الإرهاب والتخريب فيها سوق التأمين الفلسطيني، وفي الحالات القليلة التي حاولنا فيها الحصول على مثل هذه التغطية، كانت أسعار وشروط التأمين غير مقبولة جملة وتفصيلا، وعليه، فانه لا يوجد أي تغطية لخطر الإرهاب والتخريب في السوق الفلسطيني حاليا، بل اكثر من ذلك، فان شركات إعادة التأمين وضعت شروطا صعبة على منح تغطية SRCC بسبب الظروف الاستثنائية التي تمر بها بلادنا.

■ بعدما أصبح لشركات التأمين والإعادة في الخليج العربي اتحاد خاص أو هيئة تنسيق خاصة بكل منها؟ هل تجدون فائدة في إنشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسق في ما بينها، على أن تبقى مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– نعتقد أن الاتحاد العام العربي للتأمين يمثل المظلة الكبرى التي تجمع شركات التأمين واعادة التأمين العربية ويمكن لهذا الاتحاد الاضطلاع بمسؤولية التنسيق والتعاون بين الشركات العربية دونما حاجة إلى إنشاء هيئات إقليمية جديدة.

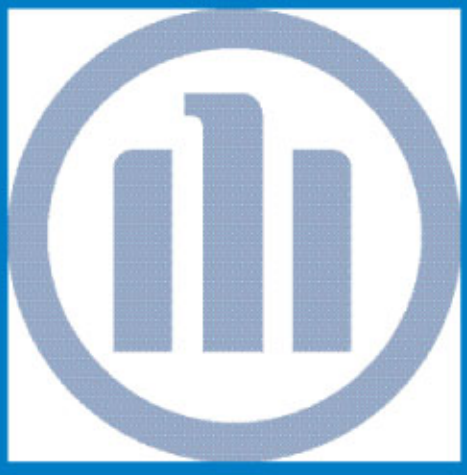
ارتفعت اقساطنا ٢٥٪ والارباح ٦٠٪

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون إلى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– حققت شركتنا في عام ٢٠٠٤ نتائج طيبة في حجم الأعمال والأرباح، نتوقع أن يكون مجموع إنتاجها حوالى ١٣,٥ مليون دولار أميركي، بزيادة نسبتها ٢٥٪ عن إنتاج عام ٢٠٠٣. ويشكل تأمين المركبات ما نسبته ٤٧,٥٪ من هذا الإنتاج، فيما التأمينات العامة ٥٢,٥٪ منه. وتستأثر شركتنا بحوالى ٢٣٪ من مجموع حجم سوق التأمين في فلسطين.

أما على مستوى الأرباح فمن المتوقع أن يتجاوز صافي أرباح الشركة لعام ٢٠٠٤ مليوني دولار أميركي مقابل حوالى مليون وربع المليون دولار في العام الماضي أي بزيادة نسبية تتجاوز ٦٠٪.

وفي ما يتعلق بتوقعاتنا لعام ٢٠٠٥، فإذا استمرت الأمور السياسية على ما هي عليه الآن، فاننا نتوقع نموا في إنتاجنا لا يتجاوز ١٥٪ ومن الممكن لهذا النمو أن يزداد كثيرا عن هذه التوقعات في حال وجود انفراج سياسي في المنطقة وهو ما نأمله.



Allianz

Allianz Versicherungs - AG
Dubai Branch
P.O.Box 7659
Dubai - U.A.E.
Tel.: +971 4 3329929
Fax: +971 4 3329166

وائـــل زعـــرب (الاردنية الفرنسية - JOFICO):

لا مشكلة لدينا في رفع رساميلنا ولكننا نحرص على عدم اقصاء الآخرين وصولاً للحلول مكانهم

نحن نملك الامكانات المالية، وبامكاننا ان نحرر الحد الادنى لرأس المال الذي اختارته هيئة التأمين وهو ١٠ ملايين دينار اردني للتأمينات العامة و١٠ ملايين دينار اخرى للتأمين على الحياة، وليست لدينا مشكلة على المستوى المالي، ومع ذلك فنحن نجد المبلغ الذي اختارته هيئة التأمين غير واقعي، وما التأييد الذي يبديه بعض الشركات لرفع الحد الادنى للمستوى الذي تقترحه الهيئة الا محاولة تتعمد اخراج الشركات المنافسة من الحلبة.

وهيئة التأمين لم تكن لتلجأ الى هذا التدبير لو ان شركات التأمين توصلت الى جامع مشترك، واتفقت على حد ادنى لرأس المال يتناسب والاوضاع الاقتصادية السائدة في الاردن، ويتوافق وحجم المحفظة الاردنية من الاقساط.

ونحن عندما نتصدى لتلك المحاولات فاننا نفعل ذلك انطلاقا من حرصنا على عدم اقصاء احد بدافع الاستيلاء على ما عنده من اقساط. كما نأخذ في الاعتبار مصلحة العاملين في شركات التأمين، والعائلات التي يعيلونها.

الجرأة في التعبير، كانت وما زالت ميزة من تلك التي التصقت بوائل زعرب الرئيس التنفيذي للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين «جوفيكو» (JOFICO) وهي لم تفارق اياً من التصريحات التي ادلى بها الينا او لسوانا منذ ان التقيناه للمرة الاولى قبل زهاء عقدين من السنين.

ووائل زعرب الذي لم يتعود المداهنة، يصر على تسمية الامور بأسمائها، ويقول ان شركات الاعادة العربية تلقت اساءات كثيرة بسبب تصرفات بعض المعيدين العرب، وان هؤلاء عمدوا الى ممارسة التأمين المباشر في الاردن وفي غيره من الدول العربية، عبر شركات تابعة اقاموها هناك. وهم بذلك جعلوا من انفسهم منافسين للشركات العربية التي يطلبون دعمها.

ويذهب وائل زعرب ابعد من ذلك ليقول ان الاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) لم يقدم اي شيء جديد، وعليه تقع مسؤولية لعب دور اكبر في خدمة صناعة التأمين العربية.

البيان ■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– تحاول هيئة الرقابة حالياً تنظيم القطاع، ومن واجبها البحث عن كيفية تحقيق أهدافها، وللأسف لم تتوصل الشركات العاملة في السوق الأردني الى جامع مشترك يرضي الجميع، لذا كان تحرك الهيئة لإصدار قانون ملزم يتضمن أحكاماً راعية. أنا شخصياً مع توجه الهيئة القاضي برفع رأس المال لكن الرقم الذي اختارته الهيئة كبير قياساً بمجموع الأقساط المحصلة من السوق والذي لا يتعدى ١٢٠ مليون دينار، ثم ان العشرة ملايين دينار، وهي الحد الادنى لرأسمال الشركة التي تتعاطى فرع الحياة، لاتتناسب ومجموع أقساط تأمين الحياة، كما ونفتقد الى قانون يعفي أقساط الحياة والادخار من ضريبة الدخل. زد على ذلك ضعف القدرة الشرائية لدى المستهلك الأردني الذي لن يقدم على التوظيف في ادخارات الحياة في هذه الظروف. وعلى كل حال، فان مجال المنافسة والتفاوض مفتوح مع الهيئة حول سقف رأس المال، وهي ليست متشبثة أو متعنتة برأيها.

يضيف السيد زعرب «ثمة مشكلة تطرح وهي تنطح الشركات المليئة وتأييدها اقتراح الهيئة، متسببة في ذلك بضرر كبير للشركات المتوسطة والصغيرة، دافعة اياها الى الدمج أو الانسحاب كلياً من السوق.

واقترح هنا تقسيم الشركات الى فئات حيث ان الشركات ذات الرساميل الضخمة يحق لها المشاركة في عطاءات (مناقصات) معينة ومنع ذلك عن الشركات الصغيرة وهكذا تتحول الشركات الصغيرة الى حصر انشطتها في فروع تأمين معينة تتخصص بها وتصبح قادرة على ممارستها مهما بلغ رأسمالها.

من جهة أخرى، من الضروري اعطاء الشركات وقتاً تتمكن فيه من تعزيز وضعها وتأمين السيولة الكافية قبل تطبيق شرط رفع رأس المال.

اضاف: ان المهلة التي منحتها الهيئة للشركات والمهلة المنتهية في ٢٠٠٦/١/١ غير منصفة، وتشكل تهديداً لعدد من الشركات يعتاش منها نحو ٦٠٠ عائلة.

تحرك الاتحاد العربي للتأمين لوقف قرار منع التعامل مع المعيدين غير المصنفين أثمر نتائج سلبية

وبالنسبة الى الأردنية الفرنسية «جوفيكو» فلديها الإمكانات المطلوبة، حتى ان مفاوضات تجرى حالياً لدخول شركاء جدد، لن يحوزوا بالتأكيد غالبية الأسهم كوننا أصحابها وسنبقى.

شركات الاعادة العربية اساءت لنفسها عندما تعاطت التأمين المباشر

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها... هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين؟

– للأسف، فباستثناء البعض منها، تأخرت بعض شركات الإعادة العربية في الإيفاء بالمطالبات والالتزامات تجاه العديد من الشركات المسندة، الأمر الذي أساء الى سمعتها جميعا، وزاد الطين بلة إقدام بعضها على مزاولة التأمين المباشر في الاردن، وفي غيره من الدول العربية، فشكلت منافساً للشركات المسندة التي دعمتها وأسندت إليها محافظ مهمة. وأنا شخصياً لطالما حذرت من دخول شركات الإعادة السوق المباشر، متوقعاً فشلها، ولنا تجربة في هذا المجال.

شراكة استراتيجية متوقعة!

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال الـ ٢٠٠٥؟

– يعتبر العام ٢٠٠٤ ممتازاً بنتائجه، حيث سجلت «جوفيكو» ارباحاً مهمة جداً، وعلى الصعيد العملي أجرينا صفقات وأبرمنا عقوداً واتفاقات كانت بمثابة الدافع نحو التطور ومواكبة الأسواق، وقد ساعدتنا في ذلك الإدارة الفنية المتمايزة بخبرات عناصرها. بالإجمال ان نتائجنا الفنية تؤكد استمرار مسيرتنا ورغم ذلك ثمة مفاوضات تجرى لإدخال شريك استراتيجي غير اردني في قطاع التأمين المباشر. وعملية تقييم شركتنا اليوم تجرى على قدم وساق وننتظر نتائجها لنبني عليها قراراتنا خصوصا واننا نصر على الاحتفاظ بتملك ٥٠٪ من اسهم الشركة.

هدفنا الأول السوق الأردني

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص بكل منهما، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– هدفنا الاول السوق الاردني حيث ان هناك اتحادات خاصة وهيئات تنسيق خاصة بكل دولة في الخليج العربي ومغربه، فما الدور الذي يمكن ان يلعبه الاتحاد العام العربي للتأمين خصوصا وان هذه الاتحادات والهيئات تنسق في ما بينها بشكل مباشر.

فهيئة التأمين الاردنية نشطة وواعية لكافة مجريات امور صناعة التأمين، ومع انها تنسق مع الآخرين الا انها تتوخى مصلحة الصناعة التأمينية الاردنية اولا، وان كان التنسيق العربي جيدا، لكن يجب الانتباه الى ان لكل دولة سوقها واحتياجاتها وهي مختلفة، وان التنسيق المطلق يؤذي ولا يفيد. والاتحاد العام العربي للتأمين هو اليوم هيئة لها حضورها وتقدم لصناعة التأمين العربية ما تقدمه، ولكنها ومنذ نشأتها لم تقدم الجديد، ولطالما دفعتني غيرتي على دور الاتحاد الى تشجيع أمينه العام عبر «البيان» على دعوة الشركات العربية الى مؤتمر يعقد مرة كل عام شبيه بمؤتمرات مونت كارلو وقرطاج وبادن بادن تعرض فيه مشاكل شركات التأمين المباشر العربية وكذلك اعادة التأمين العربية وامكانية العمل العربي الموحد تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين، وتوسع اعماله لتضم المعيدين الاجانب كذلك، ويكون ذلك سنويا ودوريا في موعده كل عام، واني اقترح ان تكون بيروت مقرا دائما له، وذلك للامكانات التي يمكن ان توفرها هذه العاصمة العربية الاصيلة.

د. رجـائـي الصـويـص (الشرق الاوسط MIDDLE EAST):

الانـدماج هـو الخيـار الـوحيد المتاح لشركات التأمين الاردنية إذا اصرّت هيئة الرقابة على رفع الحد الادنى لرأ س المال

اذا اصرّت هيئة التأمين على رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن، الى المستوى الذي تطرحه وهو ١٠ ملايين دينار اردني لفرع الحياة (١٥ مليون دولار اميركي) ومبلغ مماثل لفرع التأمينات العامة، فان معظم شركات التأمين الاردنية سوف تجد نفسها امام خيار وحيد وهو الاندماج بشركات اخرى. ذلك ان الفرص الاستثمارية المتوافرة في الاردن في هذا الوقت لا تبرّر حيازة شركة التأمين على رساميل بالحجم الذي تقترحه هيئة التأمين».

هذا الرأي هو للدكتور رجائي الصويص، المدير العام لشركة الشرق الاوسط للتأمين الاردنية MIDDLE EAST INSURANCE CO الذي اجاب عن اسئلة طرحناها عليه وتناولت عددا من المواضيع التي تعني صناعة التأمين في المنطقة العربية على نحو عام.

وردا على سؤال حول الاسباب التي تحول دون الاستعانة بخدمات مجمعات الاعادة الافرو-آسيوية (ومن بينها العربية بالطبع) قال الدكتور الصويص، ان ذلك ربما يعود الى ان المجمعات المشار اليها ليست مصنّفة (RATED) فالتصنيف اصبح شرطا تصر عليه هيئات الاشراف على قطاع التأمين.

ويعرب الدكتور الصويص عن اعتزازه بكون شركة الشرق الاوسط للتأمين انفردت بادخال عمليات التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) الى الاردن خلال العام ٢٠٠٤ وذلك من خلال توزيع منتجاتها عبر شبابيك بنك عوده، وكنا في «البيان» قد اشرنا الى ذلك في حينه.

وفي ما يأتي وقائع الحوار:

البيان ■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– لاشك ان الهيئة جادة في زيادة الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين العاملة في الاردن، ومن المحتمل ان يكون هذا التوجه يهدف في المقام الاول الى الضغط على الشركات غير القادرة على رفع رأسمالها فوق الحد الادنى الحالي، الى ان تندمج لتشكل وحدات اكبر. وهذا الهدف اذا تحقق يعتبر انجازا بالنسبة لما ترغب فيه جهات عديدة من تخفيض عدد الشركات العاملة في السوق الاردني. واذا بقيت الهيئة مصرة على ما تقترحه من حد ادنى جديد لرأس المال، فان معظم الشركات لن تجد امامها سوى خيار الاندماج. يبقى القرار في ما اذا كان السوق الاردني يحتاج فعلا الى شركات تأمين رؤوس اموالها تصل الى هذا الحد المقترح، اذ ان خدمة رأس المال الكبير تحتاج الى اقتصاد قوي وتنوع ادوات الاستثمار وهذا ما لا يتوفر حاليا.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

– لقد اوضحت الهيئة للشركات بأن حقوق المساهمين ستؤخذ في عين الاعتبار في حساب الحد الادنى المطلوب من الاموال لدى الشركة، حتى تصل للمبلغ المقترح. وبناء على ذلك فانه يمكن اعتماد مبدأ القاعدة الرأسمالية لشركة التأمين لغايات تحقيق رأس المال المقترح.

التصنيف اصبح مطلبا اساسيا

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– قد يكون السبب في ذلك ان مجمع الاتحاد الافريقي الآسيوي غير مصنف، وحيث ان تصنيف معيد التأمين اصبح الآن مطلبا اساسيا كما هي الحال في السوق الاردني، فان اللجوء الى مثل هذه المجمعات اصبح محدودا.

الاتحاد العربي يبقى المظلة الرئيسية

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (أو هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

ما زال التعاون الاقليمي بين شركات التأمين واعادة التأمين العربية اقل مما يجب بالرغم من وجود هيئات التنسيق، ولكن الوضع الحالي افضل مما كان عليه قبل وجود تلك الهيئات. ولذلك فان هيئة تنسيق جديدة قد لا تستطيع عمل اكثر مما عملت الهيئات التي سبقتها. ويبقى الاتحاد العربي للتأمين هو المظلة الرئيسية التي يجب ان تكون المحرك الرئيسي للتعاون العربي.

شركتنا انفردت بادخال التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) الى السوق الاردني

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

بلغت نسبة النمو في الاقساط الاجمالية لشركة الشرق الاوسط للتأمين حوالى (١٢٪) لعام ٢٠٠٤ بينما كانت نسبة الزيادة في الارباح المعلنة حوالى (١٠٠٪) انفردت شركة الشرق الاوسط للتأمين في عام ٢٠٠٤ بادخال الـ (BANCASSURANCE) الى السوق الاردني كما انفردت بوثيقة السفر الجديدة التي تغطي مجموعة من المخاطر من ضمنها الحوادث الشخصية ومصاريف العلاج الطارئة والمساعدة في امور عدة قد يحتاج لها المسافر في مختلف انحاء العالم.

اما في العام ٢٠٠٥ فمن المتوقع ان تحافظ الشركة على نسب نمو لا تقل عما حققته في العام ٢٠٠٤ اضافة الى التوسع في الـ (BANCASSURANCE) ليشمل قطاعات اكثر من السوق وانواعاً جديدة ميسرة من التأمين يحتاجها الفرد.

اطلاق حرية الزبائن في اختيار الشركة التي يريدون التعامل معها يجب ان يرافقه اطلاق حرية الشركة في تسعير التأمينات الالزامية

رجائي سكر (العامة العربية GENERAL ARABIA):

لا يمكن ان نتخلى عن المعيدين الذين تربطنا بهم علاقات طويلة

ان ما يثار حول إمكان رفع الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في الأردن الى ١٠ ملايين دينار أردني لفرع التأمين على الحياة و ١٠ ملايين أخرى للتأمينات العامة، لا يمكن قبوله.

هذا الرأي هو للمدير العام للشركة العامة العربية للتأمين GENERAL ARABIA الاردنية السيد رجائي سكر مبرراً رفضه بالإشارة الى ان حجم السوق الأردني صغير، وان مقياس قوة الشركة لم يكن يوماً رأسمالها، إنما ملاءتها والخدمات التي توفرها.

وقد ادلى سكر بحديثه الينا خلال مقابلة أجريناها معه في مكاتبه في عمان، وحاورناه خلالها حول عدد من المواضيع التي تشغل الضامنين العرب في هذه الحقبة. وبدا السيد سكّر متحفظا حيال التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وقال «اننا تعودنا ان نسند اخطارنا الى المعيدين الاوروبيين وعلينا ان نتريث وندرس قبل ان نقدم على اتخاذ اي خطوة باتجاه معيدين جدد ايا كان تصنيفهم».

رأس المال ليس المعيار

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و ١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

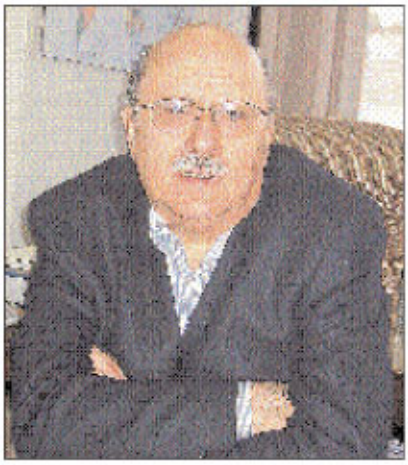
– في الواقع لا يمكن ان نوافق على مثل هذه الزيادة الكبيرة على رأس المال، والمبررات كثيرة، إذ ان حجم سوق التأمين الأردني لا تزيد أقساطه السنوية عن ١٧٠ مليون دينار وهو رقم يعكس مدى حجم هذا السوق، ثم ان غالبية الأقساط تعود الى فرع المحركات وحصة المعيدين منها متواضعة هي الاخرى، ناهيك عن ان مقياس نجاح الشركة في تقديم خدماتها ليس بحجم رأسمالها، أما اذا كان الهدف ممّا يثار دفع الشركات الى الدمج في ما بينها، فعلى هيئة الرقابة درس المعطيات لدى كل شركة واعطاؤها حوافز تشجيعية، تداركاً لصعوبة تقبل الفكرة لدى العديد من الادارات لاختلاف في المفاهيم والعقلية ومسك الحسابات وأسلوب العمل في تغطية الأخطار.

لذا وبعد عرض للمبررات ندعو الى التريث في الإقدام على مثل هذه الخطوة، في وقت يؤدي القانون الحالي مهماته على أكمل وجه، حيث يربط بين رأس المال وحجم السوق، ويفرض شرط الملاءة، السلاح الأمضى في يد هيئة الرقابة. لكن لو طبق الاقتراح المتداول فقد ينتهي العديد من الشركات، التي لا تجد الشريك الاستراتيجي لضخ رأس المال المطلوب، الى الانسحاب من السوق.

استحالة في المفاضلة بين رأس المال وحقوق المساهمين

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

– من المعروف ان حقوق المساهمين تخفف الضغوط عن الشركات وتساعدها في حال احتسبت على أنها جزء من رأس المال. لكن في المقابل ولدى



توزيع الأرباح، المطلوب من أي شركة ان توزع ملايين الدنانير كأنصبة أرباح، وهذا ما لا يمكن ان تحققه حتى كبريات الشركات، مع الأخذ في الاعتبار ان تكون أرباح شركة التأمين متأتية من مجهودها المهني والفني وليس من استثماراتها فحسب.

لا يكفي ان يكون المعيد مصنفا كي نقرر التعاون معه وعلينا ان ندرس أداءه قبل ان نستعين به

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وما هي؟

– لم نجرب بعد التعاون مع هذه المجمعات، ومع إيماننا الراسخ بأن التعاون معها مجد، لكننا في «العامة العربية» اعتدنا التعاطي مع معيدين أجانب كبار مدّوا لنا يد المساعدة في الظروف الصعبة، وعلاقتنا اليوم معهم وطيدة، وبالتالي لا يمكن التخلي عنهم بسهولة، أضف الى ذلك ان التعاون مع شركات الإعادة الأفرو- آسيوية الجديدة على الساحة، وبرغم تصنيفاتها المقبولة، يتطلب وقتاً ودرساً.

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (أو هيئة تنسيق خاصة) بكل منهما، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– لدينا رغبة قوية في إنشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي، لكن تحقيق ذلك دونه معوقات لاختلاف في حجم أقساط كل فرع لدى الشركات العاملة في بلدان المنطقة، بعكس ما هو متوفر لدى الشركات الخليجية لجهة مساهمة غالبية الفروع في حجم الأقساط الإجمالي، كما لا يجدر التعامي عن ان النشاط التأميني في منطقتنا لا يزال ضعيفاً، والبلدان ذات الكثافة السكانية لم ترتق بعد الى اطلاق حرية العمل للقطاعات الإنتاجية الخاصة، ومن بينها قطاع التأمين.

حرية الاختيار للشركة كما للزبون

■ كيف تنظرون الى الغاء مكتب «المداورة» الذي كان يتعاطى التأمين الالزامي، واطلاق حرية الزبائن في اختيار الشركة التي يريدون التعامل معها، وما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤؟

– نتائجنا للعام ٢٠٠٤ أفضل من العام الذي سبقه من حيث حجم الأقساط والأرباح، وقد أفدنا من إنشاء مجمع الباصات. أمّا بالنسبة الى ترك حرية اختيار المؤمن للشركة التي يريد الاكتتاب فيها فهذا جيد، لكن من الضروري أيضاً إطلاق الحرية للشركات في اختيار زبائنها وتحديد أسعارها، خصوصاً في نطاق التعامل مع المضمون الذي يرتكب حوادث كثيرة، وقد نتوصل الى ذلك بعد التنسيق المحدث مع الأمن العام.

عصـام عبـد الخـالـق (الشرق العربي - الأردن ARAB ORIENT):

دعوة الـى جمع شركات التأمين التي تتعاطى التأمين على الحياة في الاردن تحت سقف واحد والتوافق على حل وسط بشأن الحد الأدنى لرأس المال

خلال المقابلة التي أجريناها معه، تقدّم عصام عبد الخالق، المدير العام لشركة الشرق العربي (الأردنية) للتأمين (ARAB ORIENT) باقتراحين جديين ويستحقان التوقف عندهما ودرسهما بإمعان.

الاقتراح الأول يقضي باعتماد حل وسط ورفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين في الأردن الى ٧,٥ ملايين دينار أردني (أي ما يزيد عن ١٠ ملايين دولار أميركي)، على ان يفصل التأمين على الحياة عن بقية الفروع، وتكون له شركات متخصصة.

والاقتراح الثاني هو ان تجتمع شركات التأمين التي تتعاطى التأمين على الحياة تحت سقف شركة واحدة تخصص لتعاطي التأمين على الحياة مع ما يتبع ذلك من تأمينات على الادخار والاستثمار وادارة الصناديق.

وباندماجها في شركة واحدة تضمن الشركات التي تزاول تلك التأمينات استمرارها في تقديم خدماتها، بكونها مساهماً في شركة متخصصة. وبذلك تتجاوز مشكلة ايجاد رأسمال ثان ليمكنها تعاطي التأمين على الحياة. علماً بأن المحفظة الأردنية من أقساط الحياة ما تزال متدنية ولم تبلغ بعد المستوى الذي يجعلها مجدية اقتصادياً.

وعن الفكرة التي أطلقناها في «البيان»، حول قيام تنسيق بين شركات التأمين في المشرق العربي ووادي النيل على غرار ما يجري في الخليج العربي، قال السيد عبد الخالق، ان الهيئة المقترحة يمكن ان تكون مفيدة اذا تحولت الى آلية جماعية لإيجاد أغطية الإعادة للأخطار الكوارثية مثل الزلازل، علماً بأن المشرق العربي، ومصر، يقعان على خط زلزالي.

وعن نتائج الشرق العربي (الأردنية) قال السيد عبد الخالق انها تسجّل قفزات كبيرة على مستوى الأرباح والأقساط وان أرباحها الفنية ارتفعت خلال العام ٢٠٠٤ بنسبة ١٠٠ بالمئة.

دفع نحو الدمج

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– نحن من المؤيدين وبقوة لرفع رأس المال لما تتطلبه الأوضاع والظروف التي يعيشها قطاع التأمين من تعزيز لملاءة الشركات وقوتها المالية، إضافة الى حجم حقوق المساهمين، وهذا للأسف لم يتوافر حتى اليوم في سوق الاردن، حيث بدأت الشركات برساميل صغيرة ارتفعت بمعدل وسطي الى مليوني دينار لتتوقف عند هذا الحد منذ سنين.

يضيف السيد عبد الخالق: «ما تعمل عليه هيئة الرقابة إنما يهدف الى خفض عدد الشركات الـ ٢٦ والتي تتوزع حصصاً مجموع أقساط لا يتجاوز الـ ٢٠٠ مليون دينار. وفي الواقع ان الاقتراحات المتداولة تصب في منحى الدمج القسري الذي لا يمكن ان يرى النور ما لم يترافق مع حوافز تقدم خصوصاً للشركات العائلية لحملها على الاندماج. كما ان هناك اعتراضات للاتحاد الاردني لهيئات التأمين مغزاها المطالبة بتجميد المشروع ريثما يتحسن السوق وبالتالي أوضاع الشركات، مع لحظ رفع تدريجي لرأس المال. وفي رأيي ان الحل لهذا الجدل القائم هو في التوافق على رفع رأس المال أقله الى ٧,٥ ملايين دينار خلال مهلة أقصاها ٧ سنوات، مع الفصل بين فرع الحياة وبقية الفروع، والتشجيع على إنشاء شركات متخصصة بتأمينات الحياة. وهناك مشروع قيد الدرس لجمع الشركات التي تتعاطى التأمين على الحياة في شركة واحدة يطلق عليها اسم (JORDAN LIFE). أما على صعيد الفروع الأخرى فالحل الأمثل يكمن في رفع رأس المال الى ٧,٥ ملايين دينار في مهلة أقصاها ٥ سنوات، على ان يترافق ذلك مع دورات تدريب إجبارية للعاملين في الشركات وحملات توعية موجهة الى المستهلكين. وفي ما يخص الشرق العربي، ففي مطلع ٢٠٠٥ سيتم رفع رأس المال الى الضعف ليصبح ٥ ملايين دينار».**

تسويق وتصنيف ضعيفان

■ انعقدت مؤخراً في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو - آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو - آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– يعود تدني مساهمة الشركات العربية في تملك المجمعات الى العائق التسويقي كون جمهور المستهلكين لم يتعرف بعد الى عمل المجمعات ودورها، وذلك لتقصير من الأخيرة في هذا المجال.

أضف الى ذلك ان الشركات المنتسبة الى هذه التجمعات لا تحوز التصنيف المطلوب الذي يشجع الشركات على التعاون معها، لكن رغم كل ذلك ثمة شركات تسند تغطياتها الى شركات إعادة عربية منها (ARAB RE) و «أريج» (ARIG) التي تستحوذ على جزء كبير من السوق، وكذلك ثمة شركات أردنية تتعاون مع شركات إعادة أفرو - آسيوية، خصوصاً الهندية منها.

هيئة عربية لمعالجة الاستحقاقات

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (أو هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– فكرة إنشاء هيئة تضم شركات المشرق العربي جيدة، لكن المطلوب ان يبذل الجميع قصارى جهدهم. والاتحاد العربي لم يكن مقصراً في عقد اللقاءات والإجتماعات من خلال تنظيم ورش عمل تعالج فيها الموضوعات المطروحة ذات الاهمية، ومنها تغطيات الزلازل في الأردن وسوريا ولبنان، والتي لا يمكن إيجاد حلول لها إلا من خلال هيئة عربية.

نمو النتائج الفنية ١٠٠٪

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– برغم معوقاتها جاءت نتائج ٢٠٠٤ جيدة وتجاوزنا خلالها الأهداف المرسومة، فوصلت قيمة الأقساط الى ١٢ مليون دينار، مع نسبة نمو ١٠ في المئة، برغم عدم تجديد إحدى البوالص وقيمتها كبيرة جداً. كما حققت الأرباح الفنية نمواً وصل الى ١٠٠ في المئة. أما على صعيد الإنجازات المتحققة، فقد بدأنا في استخدام برامجنا المعلوماتية المربوطة (ON LINE) مع المعيدين، وبين الفروع.

شاشة كومبيوتر تلفت نظر كل من يدخل مكتب عصام عبد الخالق يلاحظ من خلالها وبشكل فوري جميع عمليات الشركة (احصاءات، الاقساط، البوالص، حصص المعيدين واحصاءات عديدة) وكل ذلك موصول مباشرة (ON LINE) مع معيدي الشركة وجميع الفروع.

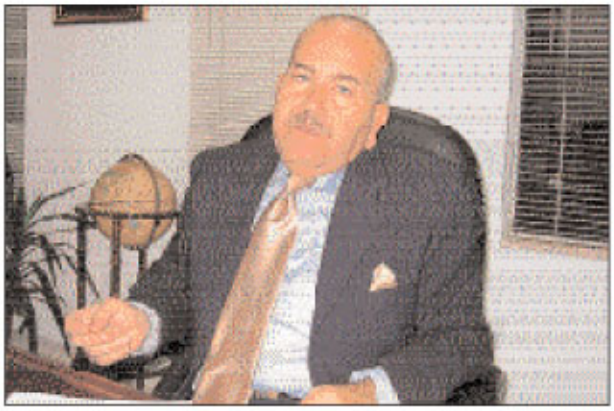
وجـدي عبـد الهـادي (العربية الأردنية للتأمين AJIG):

بدأنا بتسويق منتجاتنا عبر شبابيك البنك التجاري الاردني

التغيير الذي طرأ على قاعدة المساهمين في شركة المجموعة العربية الاردنية للتأمين أجيج (AJIG) تميز بدخول «مجموعة اموال» الاردنية مساهما رئيسيا في الشركة كما ادى الى دخول السيد جواد حديد، المدير العام للبنك التجاري الاردني الى رئاسة الشركة، ومن جهة اخرى افسح في المجال امام قيام تعاون بين الشركة من جهة والبنك التجاري الاردني من جهة اخرى، لتسويق منتجات أجيج (AJIG) عبر فروع البنك المنتشرة في سائر انحاء المملكة.

هذا الواقع الجديد كشف عنه السيد وجدي عبد الهادي المدير العام لشركة أجيج (AJIG) خلال مقابلة اجريناها معه في مكاتبه في عمان.

وقد أيّد السيد عبد الهادي اتجاه هيئة الرقابة على التأمين في الاردن الى رفع الحد الادنى لرساميل شركات التأمين الا انه أمل في ان توافق الهيئة على حل وسط، يقضي برفع الحد الادنى الى ٦ ملايين دينار اردني، لان الذهاب الى ابعد من ذلك يعقّد الامور، وقد يشكل استحالة لا يمكن لشركات التأمين في الاردن ان تواجهها.



وعن احتمالات التعامل مع المجمعات الأفرو- آسيوية لاعادة التأمين قال السيد عبد الهادي ان القانون الاردني يمنع على الشركات التعامل مع شركات او مجمعات غير مصنّفة. وعلى تلك المجمعات والشركات ان تحصل على تصنيف جيد كي يمكن للشركات الاردنية ان تسند اليها الاخطار.

وفي ما يأتي وقائع المقابلة:

تبدل في المالكين

■ ما هي الدوافع الكامنة وراء التغييرات التي حصلت أخيراً داخل شركتكم؟

– التغييرات التي حصلت كانت نتيجة لتبدل المالكين وقد طاولت مجلس الإدارة، فشركة «أريج» البحرين التي كانت تملك ٧٥٪ من مجموع الأسهم تخلت عن ٦٠٪ منها بدافع استراتيجيتها الجديدة والتي تقضي بالتخلي عن التأمين المباشر والتوجه الى الإعادة، وانتقلت هذه الحصص الى مستثمرين أردنيين، بينهم مدير عام البنك التجاري الأردني السيد جواد حديد، و«مجموعة أموال» مالكة الحصة الكبرى ٥١٪ وتتوزع الحصة المتبقية على رجال أعمال أردنيين.

■ ما هي الخطة المستقبلية التي تعملون على تنفيذها منذ توليكم منصب مدير عام الشركة؟

– لحظة التحاقي بالشركة بدأت في عملية إعادة هيكلة للأقسام كافة، مع إعادة تأهيل الكوادر والاستعانة ببرامج معلوماتية متطورة. ومن أهداف خطتنا التي تحققت، التسويق الفني الذي اصبنا فيه تطوراً كبيراً لتصل الزيادة على الإنتاج الى نحو ٢٥ في المئة.

٦ ملايين دينار الرأسمال الملائم

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– أضحت مسألة رساميل الشركات مطروحة أكثر من ذي قبل، ومن أهم العوامل التي تدفعها الى البروز الاستعدادات لمواجهة العولمة والتطورات المستقبلية على صعيد صناعة التأمين العالمية. وفي ما خص (AJIG) لدى مجلس الإدارة توجه الى رفع رأس المال من ٥ملايين دينار الى ما يتفق عليه

نأمل ان توافق هيئة التأمين الاردنية على حلّ وسط بشأن الحد الادنى لرأس المال

وما تقره هيئة الرقابة، رغم ان ما تقترحه من أرقام تشوبها استحالة التطبيق، والأجدى التطلع الى حل وسط وأراه برفع رأس المال الى ٦ ملايين دينار.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

– في مناقشاتها الأخيرة للاقتراح مع أوساط التأمين أبدت هيئة الرقابة اهتماماً كبيراً بل توجهاً الى اعتماد حقوق المساهمين من ضمن رأس المال.

توحيد الأنظمة قبل الاتحاد!

■ انعقدت مؤخراً في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وما هي؟

– ليس من سبب مباشر لعدم تعاملنا مع هذه المجمعات، رغم طرح نفسها كمجموعة وليس كشركات اعضاء في المجمعات. أضف الى ذلك ان هذه المجمعات مطالبة من هيئة الرقابة الأردنية بأن تحصل على تصنيف كي يمكن للشركات الاردنية ان تتعامل معها وتستفيد من خدماتها.

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة من انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– من غير الممكن تأسيس هيئة تضم شركات المشرق العربي، وذلك لعدم توحيد الأنظمة والقوانين المرعية لدى كل بلد، خصوصاً قوانين التجارة التي من الواجب تعديلها لتتلاءم والانفتاح بين الدول.

نتوقع زيادة في الأرباح

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– لم تكن هذه السنة سهلة وبرغم ذلك جاءت نتائجها أفضل من العام ٢٠٠٣، فحجم الأقساط تجاوز ١,٥ مليون دينار ووصلت الأرباح الى ٤٥٠ ألفاً في ٩ أشهر، ونتوقع في السنة ٢٠٠٥ زيادة في الأرباح بعدما تعزز نشاطنا الاستثماري.

■ يبدو ان التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) وجد طريقه الى الاردن، فهل توجد لديكم اي مشاريع في هذا الاطار؟

– اجل لقد عقدنا اتفاقا مع البنك التجاري الاردني، يقضي بأن نسوّق منتجاتنا التأمينية عبر شبابيكه. وهذا الاتفاق يتيح لنا ان نستفيد من انتشاره الواسع وان نتواصل مع زبائنه عبر سائر فروعه في المملكة.

«الهدف الحقيقي لرفع الرساميل غير معلن ومن لم يفهمه بعد فليساعده الله»

د. خالد ابو قوره (الوطنية الاهلية): ايجاد الرساميل المقترحة يحتاج الى معجزة... وعصر المعجزات ولّى

ان الهدف الذي تسعى اليه هيئة الرقابة على التأمين في الاردن لا ينحصر في تدعيم القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين الاردنية، وان كان هذا هو عنوانه المعلن. وما تسعى اليه هيئة التأمين حقا هو ابعد من ذلك، وينطوي على رغبة غير معلنة، وهي اختصار عدد شركات التأمين العاملة في المملكة، وذلك من خلال اجبارها على رفع رساميلها الى مستويات تجعل استمرارها غير مجد اقتصاديا.

هذا الرأي سمعناه من معظم الضامنين الذين تحدثنا اليهم في الاردن. واذ اختار بعضهم ان يعبّر عن رأيه موارية، فان بعضهم الآخر قالها جهارا ومن غير حرج. ومن بين الذين تحدثوا الينا بصراحة عن الاسباب الحقيقية الكامنة وراء مشروع رفع الحد الادنى لرأس المال الى ما يعادل ٣٠ مليون دولار اميركي للشركة التي تتعاطى التأمين على الحياة والتأمينات العامة، في آن، الدكتور خالد ابو قوره، المدير العام لشركة التأمين الوطنية الاهلية الذي قال «بالعربي الدارج»: «اللي مش فاهم الاسباب الحقيقية لغاية الآن الله يعينه على المستقبل».

ويضيف الدكتور ابو قوره قائلا: «ان ايجاد الرساميل المطلوبة لن يتم الا بمعجزة وعصر المعجزات قد انقضى».

وحول فكرة انشاء هيئة اقليمية للمشرق العربي على غرار هيئة التنسيق الخليجية يقول ابو قوره: لا بأس في ذلك شرط ألا تكون نهايتها التشرذم. فنحن مع الوحدة، وضد الشرذمة. ولا يرى مانعا في التعامل مع مجمعات الاعادة الافرو-آسيوية «شرط ان تكون مصنفة».

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

اولا: باعتقادي ان هناك نية واضحة للهيئة لرفع رأسمال شركات التأمين، اما اذا كنا نجد هذا الاجراء مبررا فجوابنا لا للأسباب التالية:

١) باعتقادنا ان المشروع جاء لفرض الاندماج على الشركات وتقليص عددها وليس لأي سبب آخر. فلا نعتقد في الوقت الحالي وجود مبررات حقيقية وموجبة لهذا الاجراء، بل هو اسلوب بديل لقرارات لجنة الأمن الاقتصادي التي صدرت في الثمانينات.

٢) ان المبالغ المحددة لرأسمال الشركات الجديدة والوقت المحدد في المشروع لهذا الرفع لا يمكن تحقيقها الا بحصول معجزة علما بأن وقت المعجزات قد انتهى.

٣) لا توجد جدوى اقتصادية او فنية لهذا الاجراء في الوقت الحالي.

٤) مهما حاولنا تحسين صورة هذا القرار وتجميله بالاسباب مثل زيادة الاحتفاظ، بناء قواعد رأسمالية متينة وبأن الاندماج هو احد الحلول، فإن الحقيقة اقوى واكبر من ذلك «واللي مش فاهمها لغاية الآن الله يعينه على المستقبل».

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟

– في كتاب الهيئة رقم ١٤/ ٢٧٩١ تاريخ ١٤/٩/ ٢٠٠٤ ذهبت الهيئة الى ابعد من ذلك حيث اعتمدت مبدأ القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين لغايات تحقيق رأس المال المقترح في مشروع نظام الحد الادنى لرأسمال شركات التأمين بحيث تشمل القاعدة الرأسمالية بالاضافة الى رأس المال المدفوع والاحتياطي الاجباري، والاحتياطي الاختياري، واحتياطيات رأس المال الاخرى، والارباح المدورة وعلاوة (خصم) الاصدار والتغيير المتراكم في تقييم الاستثمارات المالية للبيع، والزيادة في القيمة العادلة للاستثمارات العقارية.

ليس لدينا مانع للتعامل مع مجمعات الاعادة شرط ان تكون مصنفة

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين؟

– لا يوجد تردد من قبلنا في التعامل مع اي معيد تأمين او اي هيئة او مجمع مصنف وبما يتماشى مع تعليمات معايير اعادة التأمين الصادرة عن هيئة التأمين، ولكن كشركة عمرها حوالي اربعين سنة في سوق التأمين فقد بنينا علاقات ممتازة مع عدد كبير من المعيدين، لذا فإنه ليس من السهل استبدال هؤلاء المعيدين بآخرين خصوصا انهم من كبريات شركات الاعادة العالمية ولكن اذا سنحت الفرصة فليس لدينا مشكلة في ذلك.

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منطقة، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العام العربي للتأمين؟

– ما دام الجميع موحدين تحت مظلة واحدة فليس هناك مانع، في رأيي الخاص، ان تنشأ وحدات اقليمية، اما اذا كانت هذه الاتحادات او الهيئات ستتشرذم فأنا ضد انشاء مثل هذه التجمعات.

نتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– نتمنى ان تكون النتائج لعام ٢٠٠٤ نتائج ايجابية وجيدة. اما بالنسبة لعام ٢٠٠٥ فإننا نتوقع نسبة نمو جيدة في كافة فروع التأمين.

Arabian Seas Insurance Co. (plc)
ASIC
Risk Managers
P.O.Box 1912 Amman 11118 Jordan
Tel: +962-6-4640101 / 4638898
Fax: +962-6-4649433 Email: arabianseasjo@index.com.jo

داود الكـــرد (العرب للتأمين على الحياة والحوادث ARAB LIFE & ACCIDENT):

الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين يجب ان يربط بعدد الفروع التي تزاولها

الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين يجب ان يربط بعدد فروع التأمين التي تتعاطاها الشركة، فاذا حصرت الشركة نشاطها بفرع واحد، كالتأمين على الحياة مثلا، يبقى الحد الادنى كما هو الآن. واذا قررت التوسع ومزاولة تأمين اخطار اخرى عليها ان تخصص رأسمالا جديدا لذلك. وكلما ارتفع عدد الفروع التي تتعاطاها الشركة يتعين عليها ان ترفع رساميلها.

هذا الاقتراح هو للسيد داود الكرد، – العضو المنتدب المدير العام لشركة العرب للتأمين على الحياة والحوادث (ARAB LIFE & ACCIDENT INSURANCE) الاردنية. وقد تقدم به ردا على سؤال طرحناه عليه، وهو يتعلق بالمشروع الذي تطرحه هيئة الرقابة على التأمين في الاردن، ويقضي برفع الحد الادنى لرأس المال الى ١٠ ملايين دينار اردني للشركة التي تتعاطى التأمينات العامة، و١٠ ملايين اخرى للشركة التي تتعاطى التأمين على الحياة.

ويقول السيد الكرد ان من شأن اقتراحه هذا في حال اخذ به ان يحض الشركات على التوجه الى التخصص في فرع معيّن، او فروع معينة من التأمين.

وعن التعاون مع الشركات والمجمعات والصناديق الافرو – آسيوية يقول السيد الكرد ان شركة العرب للتأمين على الحياة والحوادث تتعامل منذ فترة زمنية طويلة مع شركتي اعادة عربيتين هما «أريج» (ARIG) والاعادة العربية (ARAB RE) وهي مرتاحة الى خبرتها مع الشركتين. وبرأيه ان عدم تعامل الشركات العربية مع الشركات الافرو – آسيوية ناجم عن العلاقة القديمة التي تربط بينها وبين المعيدين الاوروبيين.

رفع رأس المال عن كل فرع!

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– في الحقيقة ثمة اقتراح لدينا نعرضه على هيئة الرقابة، ويقضي بابقاء رأس المال على حاله، شرط ان يربط بعدد الفروع التي تتعاطاها الشركة، ويفترض وضع رأسمال إضافي عن كل فرع جديد تتعاطى فيه الشركة، ولهذا الاقتراح ميزات عدة، أولاها انه يؤدي الى نشوء شركات متخصصة، توفر أفضل الخدمات وبإمكانها تحقيق الأرباح وتطوير أعمالها، وفي حال أرادت احدى هذه الشركات التوسع، فلها ان تتقدم بطلب للحصول على ترخيص لمزاولة تأمينات أحد الفروع، وخير مثال نأخذه من السوق الأردني حيث هناك نحو ١٢ شركة تزاول تأمينات الحياة اضافة الى التأمينات العامة. وهي ذات محافظ صغيرة، ولو طبق اقتراحنا فإن عدد هذه الشركات سيتدنى، وبالتالي ستزيد محافظها بما سيؤدي الى تحسن سوق تأمينات الحياة.

من هنا فإن مغزى اقتراحنا يصل الى النتيجة نفسها، وهو خفض عدد الشركات، لكن من دون تحميلها أعباء ودفعها مرغمة الى الانسحاب.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب؟

لنا علاقات تاريخية مع المعيدين الاوروبيين ونتعامل مع شركتي اعادة عربيتين

– الحديث عن اعتبار حقوق المساهمين من ضمن رأس المال انما يهدف الى تفادي الالتباس بين الشركات، واللجوء الى مختلف الاحتياطات، وفي اعتقادي فان اقتراحنا يبقى الأفضل.

تجربة مريحة مع المعيدين العرب

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– اسناد التغطيات الى الإعادة إنما هو بالدرجة الأولى مسألة ثقة، ونحن في «عرب لايف» لنا تجربتنا المريحة منذ ٢٥ عاماً مع شركتي «اراب ري» (ARAB RE) و «أريج» (Arig)، ولطالما اعتبرناها من الأفضل من حيث الخدمات التي توفرانها، وما قدمتاه من مساعدات فنية لنا. وفي رأيي ان التعاون الخجول أو شبه المفقود للشركات المسندة العربية مع الشركات والمجمعات الافرو – آسيوية مرده الى ارتباط الأخيرة الوثيق بالمعيدين الأجانب.

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– من الأهمية بمكان ان يتعمم التنسيق بين شركات منطقة المشرق العربي، كونه يفتح الآفاق أمامها للتوسع الى غير بلدان. وفي هذا الإطار نتعاون مع الشركة الأهلية للتأمين في الكويت وننسق عملياتنا واكتتاباتنا معها، وكذلك الأمر بالنسبة الى نشاط فرعنا في كل من لبنان والسعودية. تجربتنا جيدة ونأمل في ان تتطور لتشمل شركات المشرق العربي أجمع.

إعادة هيكلة محلياً وخارجياً

■ كيف ستكون النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وكم ستبلغ نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال الـ ٢٠٠٥؟

– عام ٢٠٠٤ يعتبر من الأعوام المميزة لغالبية الشركات الأردنية، حيث حقق السوق نتائج جيدة. وبالنسبة لـ «آراب لايف» سجلت عملياتها نجاحاً ملحوظاً وحققت نتائج فنية طيبة، لكنها لم تكن بنسبة ما حققته استثماراتها. هذا ومن المنتظر ان نطلق على عتبة سنة ٢٠٠٥، في سعينا الى تحقيق الأفضل، تنفيذ خطتنا لجهة إعادة هيكلة الشركة محلياً وخارجياً وإدخال التحسينات التكنولوجية اليها وتأهيل الكوادر البشرية.

ماذا ينفع شركة التأمين ان يكون رأسمالها مئة مليون دولار اذا كانت فاقدة الملاءة؟

حـــاتـــم حسيـــن (فيلادلفيا PHILADELPHIA):

توظيف مزيد من الاموال في شركات التأمين الاردنية لن يكون مجديا

«الرساميل التي جرى توظيفها في قطاع التأمين في الاردن تتناسب وحجم الاقساط المتوافرة هناك، بل انها تشكل ضمانة تتجاوز مثيلاتها في الاسواق المتقدمة تأمينيا. ولذلك، ليس هناك سبب يبرر الدعوة الى رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن في هذا الوقت بالذات، وان توظيف مزيد من الاموال في شركات التأمين القائمة حاليا لن يأتي على المستثمرين بعائد مجز».

يؤكد ذلك حاتم محمود حسين نائب رئيس مجلس الادارة – المدير العام لشركة فيلادلفيا للتأمين (PHILADELPHIA) – عمان الذي التقته «البيان» واستطلعت رأيه في مواضيع الساعة.

ويشدد السيد حسين على وجوب اعتماد حقوق المساهمين (EQUITY) وليس رأس المال اساسا لتقييم الشركة. ويتساءل: ماذا ينفع الشركة ان يكون رأسمالها مئة مليون دولار اميركي، اذا كانت حقوق المساهمين فيها متآكلة؟ ولم تكن لديها الملاءة المالية التي تؤهلها للوفاء بالتزاماتها؟

فيما يأتي وقائع الحوار:

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– ما دامت الهيئة طرحت مثل هذا المشروع فلا بد انها جادة في رفع رأس المال او التدرج في رفعه ولو الى مبلغ اقل مما ورد في المشروع، ولكن السؤال المهم هو: هل رفع رأسمال شركات التأمين في الاردن من مليوني دينار الى عشرة ملايين لفرع التأمينات العامة وعشرة ملايين اخرى لفرع التأمين على الحياة ضروري او مجد اقتصاديا؟ ان الجواب هو بالنفي، لأننا نرى ان رأس المال الحالي كاف جدا ويتناسب مع حجم السوق الاردني بخاصة وان مجموع حقوق المساهمين لدى شركات التأمين الاردنية يتجاوز ١٢٨ مليوناً، فيما حجم اقساط التأمين الفعلي هناك لا يزيد على ١٧٠ مليون دينار بما فيها الاقساط المعادة (RETROCESSIONS)، علما ان معظم هذه الاقساط لتأمين السيارات، ما يشكل نسبة متدنية جدا اذا قسمت الاقساط على رأس المال العامل، وتشكل نسبة أمان اعلى من مثيلاتها في الاسواق المتقدمة التي تسمح بأن تكون ٥ الى ١ او على الأقل ٤ الى ١.

رفع رؤوس الاموال سيشكل عبئاً على الشركات

■ الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

– ان معادلة حقوق المساهمين والملاءة المالية هي الاهم في معادلات الاسناد والاكتتاب والمعمول بها في اسواق التأمين في معظم انحاء العالم، اذ ما فائدة ان يكون رأسمال شركة تأمين مائة مليون دولار بينما تكون حقوق المساهمين متآكلة او ملاءتها المالية منخفضة؟ وقد سبق ان قامت هيئة التأمين باصدار تعليمات هامش الملاءة المالية والمعمول بها حاليا وهو يأخذ حقوق المساهمين في الاعتبار الى جانب عناصر الملاءة المالية الاخرى. ونرى ان هامش الملاءة المالية الذي اعتمدته الهيئة في حينه، بالرغم من تحديده نسب اوزان متحفظة جدا، تزيد في صلابة مواقف شركات التأمين بما فيها المالية ونراه افضل من رفع رؤوس اموال شركات التأمين الى مبالغ كبيرة لا نراها ضرورية، لا بل ستكون عبئا على نسب التوزيع في ظروف السوق ومعطياته.

مطلوب التواصل بين الشركات العربية

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو–آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ وهل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو–آسيويين وما هي؟

– نعتقد ان تدني مساهمات شركات التأمين العربية في مجمعات التأمين بشكل عام نابع من اسباب عدة منها عدم التسويق الجيد لتلك المجمعات، التجارب غير الايجابية لبعض المجمعات التي سبق ان اسست، عدم التنسيق والتواصل الصحيح للاسواق العربية وحتى للاقتصاد العربي وللاسواق الافرو–آسيوية.

اما من ناحيتنا فإننا من حيث المبدأ لا تحفظ لدينا عن التعامل مع المجمعات وشركات الاعادة الجيدة للاسواق الافرو–آسيوية اذا وجدناها مناسبة وتضمن كامل حقوقنا.

في التنسيق فائدة

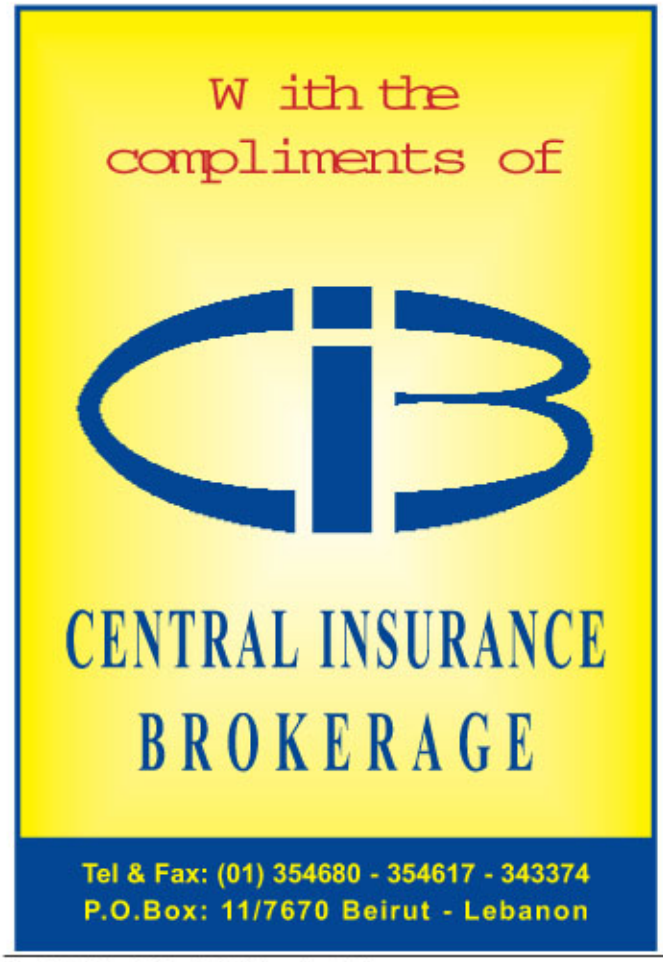
■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) لكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– نحن ندعم اي جهد للتنسيق والتعاون العربي بشكل عام، ونعتقد ان في التنسيق فائدة للجميع، لكن على ألا تكون هذه الهيئات وسيلة لتفتيت الجهد العربي والمؤسسات الناجحة مثل الاتحاد العام العربي للتأمين.

سياستنا المحافظة اثبتت نجاعتها

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال العام ٢٠٠٥؟

– ما زال الحديث مبكرا لمعرفة نتائج عام ٢٠٠٤، لكن المؤشرات ايجابية ان شاء الله بالرغم من زيادة الاحتياطات خلال العام استمرارا لسياسة الشركة التي دأبت عليها منذ تأسيسها. اما في ما يتعلق بالعام ٢٠٠٥ فإننا نسعى الى تحقيق نسبة نمو معقولة تتناسب مع حجم السوق الاردني وتتلاءم مع سياسة الشركة التحفظية في قبول الاخطار والتي اثبتت نجاعتها على مدى اكثر من خمسة وعشرين عاما.



ألين حداد (العربية الالمانية ARAB GERMAN): أيّ معادلة اعتمدت لرفع رأس المال؟

سوق التأمين الاردني اصبح مثلاً يحتذى في المنطقة

السيدة ألين حداد، المدير العام للشركة العربية الالمانية للتأمين في الاردن، حدثتنا عن السوق الاردني للتأمين في ضوء خبرتها وتجربتها واطلاعها على شؤونه بشكل لافت.

فبالنسبة الى رفع رأسمال الشركات تمنت لو ان المبلغ الذي حدد اعتمد على دراسة او معادلة معينة اسوة بالمعتمد في الاسواق العالمية.

وعزت اسباب التردد في التعامل مع المعيدين الأفرو – آسيويين الى الدور الرئيسي الذي يلعبه المعيدون الاوروبيون في السوق الاردني. وتمنت لو تقام سوق عربية مشتركة على غرار السوق الاوروبية المشتركة.

وتحدثت السيدة حداد بالارقام عن نمو وارباح «العربية الالمانية» متوقعة ان يتحول فرعها في قبرص الى شركة مستقلة حيث تكون لها فرصة لدخول السوق الاوروبية المشتركة.

البيان ■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– لدى حضورنا لفعاليات الاجتماع التاسع للجمعية الدولية للإشراف على التأمين 11th IAIS Annual Conference والذي عقد في عمان في الفترة الواقعة بين ٥/١٠ و٧/١٠/٢٠٠٤ لمسنا مدى السرعة في تطبيق معايير تعليمات الرقابة التأمينية ومدى التعاون بين هيئات رقابة التأمين العالمية في تبادل الخبرات والتجارب والتعليمات في ما بينها. كذلك لمسنا ارتفاع مستوى الاداء وأهمية الدور المترتب على هيئة رقابة التأمين الاردنية كونها عضواً في هذه الجمعية.

لقد تفاعل السوق الاردني مع متطلبات الهيئة خلال العامين الماضيين وقد قامت الشركات بتفعيل هذه المتطلبات، وشهد السوق الاردني لقاءات وورش عمل وحوارات متعددة بين الشركات من خلال الاتحاد الأردني لشركات التأمين والجهات الرسمية المختلفة وأهمها هيئة رقابة التأمين وذلك للوصول بالانظمة والتعليمات الجديدة الى مستوى ملاءمتها مع الواقع العملي للسوق الاردني. هذا وأصبح سوق التأمين الأردني مثلاً يحتذى في المنطقة من ناحية التنظيم.

أما في ما يتعلق برفع رأس المال فكان هذا آخر المستجدات في متطلبات هيئة التأمين. ولقد طرح الموضوع سابقاً قبل عشر سنوات، إلا أن رأس المال المطلوب الآن وهو ١٠ ملايين دينار للتأمينات العامة و١٠ ملايين دينار لتأمينات الحياة، فكان وقعه غير إيجابي على الشركات رغم أن بعضها لديه الأمكانات للرفع، إلا أن هذا الرقم لا يتناسب مع حجم أقساط التأمين في السوق. وهذه هي النقطة الأساسية لضرورة إعادة دراسة هذا الطرح، ولا نزال بانتظار تفسير من هيئة التأمين للمعادلة التي اعتمدتها في تحديد رأس المال المطلوب حاليا لاتساع الفارق في ما طلب وفي ما يطبق في الاسواق العالمية.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينياً تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين Equity) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟

– لا تعتبر هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين جزءاً من رأس مال شركات التأمين حيث طالبت هيئة التأمين بالحد الادنى لرأس مال الشركات القائمة والشركات الجديدة بغض النظر عن حقوق المساهمين في الشركات القائمة. ولكن تعليمات هامش الملاءة التي وضعتها هيئة التأمين، اعتبرت حقوق المساهمين جزءا من معادلة هامش الملاءة للشركات.

المعيدون الاوروبيون يلعبون دورا رئيسيا

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (Fair) ومجمعات الاعادة التابعة له (Fair Reinsurance Pools) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها، هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين وما هي؟

– لم نقم بحضور هذا المؤتمر وهو ما يعزز ملاحظتكم حول تدني المشاركة العربية. نحن أعضاء في هذا المجمع الا انه رغم الدعوات التي وردت للاشتراك في مجمعات بعض أنواع التأمين لازلنا في تردد للدخول فيها وذلك نظراً لطول مدة إغلاق السنوات الاكتتابية مما يسبب التأخير في إظهار النتائج الاكتتابية والفنية والمحاسبية خصوصاً عند إغلاق السنة المالية، علما انه لا يوجد لدينا أي تحفظ على التعامل مع الشركات الأفرو – آسيوية ذات التصنيف الجيد. الا ان السوق الاردني لـه سوق إعادة تأمين تقليدي يتعامل معه منذ سنوات عديدة وإن كثافة حضور واستمرارية الاتصال وزيارات ونشاطات المعيدين الأوروبيين في سوقنا تلعب دوراً رئيسياً في حصولهم على نسبة مشاركة أعلى من أسواقنا.

نطمح الى سوق عربية مشتركة

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (أو هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– إن دور هيئات رقابة التأمين في المنطقه بدأ بالتسارع في السنوات الثلاث الماضية والاتجاه السائد الآن بأن هنالك تفعيلاً لدور هيئات الرقابة في التجمعات والدول العربية بشكل منفرد، وهذه هي بداية التنظيم، ولا بد ان تتم في المستقبل القريب محاولات للتوحيد والتنسيق. لكن ما نأمل أن نتوصل إليه هو سوق عربية مشتركة على غرار السوق الاوروبية المشتركة ومن ثم تلقائياً ستصبح هنالك هيئة تنظيم موحدة.

ارباح بالارقام

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– لقد استمرت الشركة بالسياسة الانتقائية وعدم المنافسة لاننا نسعى الى النوعية وليس الى الكمية، ونحن نراقب محفظتنا عن كثب ونتحفظ عن اكتتاب الاعمال غير المجدية. ورغم ذلك التحفظ فقد حققنا أقساطاً إجمالية من الأردن في نهاية شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٤ بنحو ٦,٦ ملايين دينار مقابل ٥,٩ ملايين لنفس الفترة من العام الماضي، ومن فرعنا الـ"Off - Shore" في قبرص ٤,٤ ملايين دينار مقابل ٤,٤ ملايين. ونأمل في نهاية العام تحقيق إجمالي من كافة الفروع لا يقل عن ١٢ مليون دينار. أما في ما يتعلق بنتائج أعمال الشركة فكانت كما في ٣٠/٩/٢٠٠٤ كالتالي:

– الأرباح الصافية ٦٩٣,٦٠٠ دينار مقابل خسارة ٥٨٨,٧٠٠ لنفس الفترة من العام ٢٠٠٣.

– ربح الاكتتاب ٥٩,٣٠٦ دينار مقابل خسارة ٦٤٠,١١٧ لنفس الفترة من العام ٢٠٠٣.

– ارتفعت موجودات الشركة حيث بلغت ١٧,٢ مليون دينار مقابل ١٥,٤ مليونا كما في ٣١/١٢/٢٠٠٣.

– ارتفعت إستثمارات الشركة حيث بلغت ٨,١ ملايين دينار مقابل ٦,٢ ملايين دينار كما في ٣١/١٢/٢٠٠٣.

– ارتفع صافي حقوق المساهمين حيث بلغ ٥,٤ ملايين دينار في ٣٠/٩/٢٠٠٤ مقابل ٤,٤ ملايين دينار كما في ٣١/١٢/٢٠٠٣.

هذا ومن المتوقع ارتفاع هذه الارباح بعد إضافة الربع الأخير من هذا العام.

أما بالنسبة لعام ٢٠٠٥ فنطمح الى تفعيل أقصى طاقات الشركة لتحقيق أعلى نسبة نمو ممكنة ضمن الأطر الفنية والأداء الرفيع الذي نلتزم به. والحد الأدنى للنمو يجب ألا يقل عن ١٢٪ من الأردن.

شركة مستقلة في قبرص

أما فرعنا في قبرص فنأمل ان يتحول في منتصف العام ٢٠٠٥ الى شركة مستقلة برأسمال مستقل حيث ان قبرص أصبحت ضمن المجموعة الأوروبية وهي فرصة لنا لدخول هذه الأسواق بشكل مستقل معتمدين على سمعتنا الجيدة لدى هيئة رقابة التأمين والمؤسسات في قبرص لسرعة تأسيس الشركة، علماً بأن رأس المال المطلوب هو ٣ ملايين يورو.

عبد السلام الطراونة (الضامون العرب - الأردن ARAB ASSURERS):

نتعامل مع المعيدين المصنفين والثابتين

رأى المدير العام لشركة الضامنون العرب السيد عبد السلام الطراونة في طرح اقتراح هيئة الرقابة على التأمين رفع رأسمال الشركات الى ١٠ ملايين دينار لفرع التأمين على الحياة، ومثلها للتأمينات العامة انه مبالغ فيه وخيالي هدفه حمل الشركات على التفتيش عن الاندماج.

وإذ أبدى الطراونة تأييده توحيد الأسواق اعتبر الفوضى في القطاع ملازمة لكل جديد، لكنها تتلاشى وتضبط.

وعن نتائج الشركة قال السيد الطراونة حققنا زيادة في الاقساط بالرغم من السياسة الاكتتابية المتحفظة التي اتبعناها كما حققنا زيادة في الارباح فنياً واستثمارياً.

الاقتراح دفع للشركات نحو الدمج

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

- ما يثار من اقتراحات حول رفع رأسمال الشركات، خصوصاً من قبل هيئة الرقابة، لن يلقى تجاوباً، وبرغم ضرورة رفع الشركات لرأسمالها تعزيزاً لقوتها المالية وملاءتها، فالمطروح غير وارد للمبلغ الخيالي المتداول فيه، والذي يستشف من طرحه دفع الشركات نحو التفتيش عن الإندماج.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

- من الناحية العملية تعتبر حقوق المساهمين من ضمن رأس المال، وبالتالي احتسابها منطقي، لكن القوانين المرعية في الأردن لم تتوصل بعد الى طريقة الاحتساب المعتمدة في بعض الدول الحديثة.

تصنيف المعيدين الأفرو-آسيويين ضروري

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

نتائجنا الفنية جيدة واستثماراتنا ناجحة

هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وما هي؟

- الأنظمة والقوانين المرعية في الأردن، ولا سيما المعمول بها لدى هيئة الرقابة على التأمين، لها شروطها وإجراءاتها لتعامل الشركات المباشرة مع المعيدين، أولها ضرورة وجود التصنيف، ما يعني انه من الصعب على شركاتنا التعاون مع المعيدين الأفرو-آسيويين، باستثناء بعض الاسنادات المتواضعة.

وهذا الوضع انما يتطلب من هؤلاء رفع رساميلهم بما يخولهم الحصول على التصنيف المطلوب، او الاتحاد في ما بينهم وإيجاد تجمع يتمتع بالملاءة والتصنيف، لكن مهما يكن فإن التصنيف السيادي للبلد الذي تعمل فيه شركات الإعادة الأفرو-آسيوية، يبقى عقبة أمامها. وتبقى علامات استفهام ترسم حول نشاطها. أمّا بالنسبة إلينا في «الضامنون العرب» فتجمعنا علاقات وثيقة مع بعض المعيدين الأفرو-آسيويين ومرتاحون لتعاوننا معهم في بعض إسناداتنا، لكننا نعوّل على معيدين ثابتين لم يطرأ اي تعديل على تعاملنا معهم منذ تأسيس الشركة.

اي جهد جماعي يفيد

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة من انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

- أي جهد جماعي يفيد بشكل أو بآخر، وكلما استطعنا توسيع الأسواق وتوحيدها لجعلها سوقاً واحدة نكون تخطينا الحواجز، وهنا عمل هيئات التنسيق يكون ناجحاً.

بين حرية المستهلك وتلكؤ الشركات

■ بمَ تعلق على دور المكتب الموحّد، حيث بات كل طالب ضمان يختار الشركة التي يريد؟

- صحيح انه تم افساح المجال أمام المستهلك للتعامل مع الشركة التي يريد، إنما هذا الأمر أدى الى تلكؤ بعض الشركات عن أداء واجباتها كاملة في السعي الى توفير أفضل الخدمات.

الفوضى طبيعية وهي ملازمة لكل جديد

■ ألا تلاحظ بعض الفوضى في المكتب الموحد؟

- الفوضى طبيعية وهي ملازمة لكل جديد، لكنها في رأيي خفّت عمّا كانت في السابق وتتناقص تدريجاً ويتم ضبطها.

أرباح ونتائج فنية واعدة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

- النتائج جيدة، إذ حققنا زيادة في الأقساط بحدود مليون دينار، كما حققنا زيادة في الأرباح، ناتجة من النتائج الفنية وتوظيفات الاستثمارات. إضافة الى ذلك كان لطرحنا، بالتعاون مع شركات أجنبية، البوالص الاستشفائية خارج الأردن، خصوصاً في دول أوروبا، الأثر الإيجابي على نتائجنا التي نتوقعها في الـ ٢٠٠٥ محققة نمواً ١٠ في المئة، الى جانب نتائج فنية إيجابية واستثمارات ناجحة.

وسيم زعرب (الواحة - OASIS):

اقتراح الهيئة برفع رساميل الشركات غير واقعي خصوصاً في هذا الظرف

مدير عام شركة الواحة (OASIS) السيد وسيم زعرب انتقد اتجاه هيئة الرقابة الى رفع رساميل الشركات الى ١٠ ملايين دينار لفرع التأمين على الحياة و ١٠ ملايين للتأمينات الأخرى، باعتبار ان مجموع الرساميل لدى الشركات يشكل بالنسبة الى حجم السوق نسبة واحد الى اثنين، ما يعني ان الرساميل كافية ولا جدوى من رفعها.

ورأى السيد زعرب ان «لا مشكلة لدينا بالنسبة الى الاندماج، تحضيراً لمواكبة المستجدات المستقبلية في صناعة التأمين».

الرساميل كافية

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– لا أرى رابطاً بين قدرات الشركة وملاءتها مع ضرورة رفع رأسمالها، ولطالما وقفت ضد اقتراح هيئة الرقابة، اذ لم تبرز الأخيرة اي دراسة تتعلق برفع رأس المال، مما فتح الباب واسعاً أمام التكهنات في الأسباب الداعية الى هذا الرفع، والتحول عن الغاية التي فسرتها أوساط التأمين بإعادة هيكلة رؤوس أموال الشركات، في وقت تعتبر كافية لخدمة القطاع، حيث هي في حدود ٩٠ مليون دينار مقابل إجمالي أقساط يصل الى ١٧١ مليوناً، بمعنى ان النسبة هي واحد على اثنين، مع ان المسموح به بحسب المعايير الدولية هو نسبة واحد على أربعة.

يضيف السيد زعرب: «سبق ودخلت في حوار مع أركان الهيئة، الذين أبدوا كل تفهم واستعداد للقيام بدراسات تؤدي الى استقطاب أقساط إضافية لخدمة رؤوس الأموال، وسألت عن مغزى الاقتراح وعما إذا كان وراءه حث الشركات على الاندماج، عارضاً لضرورة اطلاق حوافز بقالب قانوني ينص على كيفية الاندماج والحوافز التي تجنيها الشركات فيما لو أقدمت عليه. استنتاجاً، اقتراح الهيئة غير واقعي وليس مطلوباً في هذا الظرف، وسيحمل الضرر، بحيث سيزيد البطالة تفاقماً لاسيما في قطاع حيوي، كما سيضر بأصحاب الشركات والمساهمين.

وأتوقع ان تفاوض الهيئة على رفعه الى ٥ ملايين دينار خلال ٥ سنوات».

٢٠٠٤ اكملنا الترتيبات الداخلية ونمينا محفظتنا

مع تعزيز رأسمال الشركة

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟ واذا كان الجواب سلبا، ما هو السبب في ذلك؟

– ما قامت به هيئة الرقابة في هذا المجال باعتبار الاموال الخاصة لشركة التأمين بما فيها حقوق المساهمين بالأهمية نفسها لرأس المال، يعتبر مدخلاً لتفعيل النشاط التأميني في البلاد وتوظيف أقصى ما يمكن من مبالغ في صناعة التأمين، وأنا مع الهيئة في خطوتها قلباً وقالباً، وأقل ما يقال في توجهها أنه صائب وينم عن دراسة وافية للموضوع.

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو– آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو– آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو– آسيويين وما هي؟

– من المعروف ان هيئة رقابة التأمين في الأردن وضعت تصنيفاً لشركات الإعادة، مقسمة إياها الى مجموعات، محددة الأسس التي بموجبها تستطيع الشركات إسناد تغطياتها بنسب معينة، وللأسف معظم الشركات العربية ليست ضمن المجموعة الأولى مما يستبعد التعاون معها، لنقع في حلقة مفرغة، ولنحرم شركات الإعادة من دعم الشركات المباشرة، بما يساهم في تطويرها ونيلها تصنيفاً افضل.

هيئة جديدة تشتت المسؤوليات

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– من خلال خبرتي في الاتحاد الاردني لشركات التأمين لمست تجاوباً كبيراً من الاتحاد العربي الذي لا يتوانى عن إبداء اهتمامه بالسوق الأردني، والعمل على تعزيز دوره عربياً، وقد تمثل ذلك بزيارات قام بها الأمين العام للاتحاد السيد عبد الخالق رؤوف خليل، ويبقى ان فكرة انشاء هيئة جديدة تنسق بين شركات المشرق العربي ووادي النيل مستبعدة كونها تشتت المسؤوليات.

نمو ٢٥٪ واستثمارات مربحة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– شهد العام ٢٠٠٤ اكتمال فريقنا الإداري المتجانس والمشهود له بالخبرة والكفاية، وإبرامنا اتفاقاً مع شركة اعادة التأمين الالمانية «اليانز» (ALLIANZ) أمّن لنا الخوض في بعض القطاعات التي لم يكن في الإمكان دخولها، فكانت الثمرة منتج «مدشير» المسجل كملكية فكرية وعلامة تجارية خاصة بشركتنا. واليوم نحن بصدد دراسة قيمته المضافة تمهيداً لطرحه في السوق الأردني في أقرب فرصة ممكنة.

على صعيد النمو زادت النسبة نحو ٢٥ في المئة عمّا كانت في العام ٢٠٠٣ وتحولت الاكتتابات الفنية رابحة، وصار لدينا استثمارات ملموسة. الى ذلك نتطلع في السنة ٢٠٠٥ الى تغييرات إقليمية وعالمية تصب في مصلحة صناعة التأمين. وعلى الصعيد الداخلي لا مشكلة تعوقنا للاندماج في حال وجدنا الشركة التي يمكن التجانس والانسجام معها.

زكي نورسي (دلتا للتأمين - DELTA):

رفع الحد الأدنى لرأس المال ضروري ولكن الرقم المطروح غير واقعي ونقترح ان يكون ٦ ملايين دينار أردني

«من الضروري رفع رأسمال شركات التأمين الأردنية، تعزيزاً لقدرتها الاستيعابية وإمكان قبول تغطيات أكبر». هذا ما قاله المدير العام لشركة دلتا للتأمين (DELTA) السيد زكي نورسي، الا انه يقترح ان يكون الحد الأدنى لرأس المال حوالى ٦ ملايين دينار أردني (أي ما يعادل حوالى ٩ ملايين دولار أميركي) ويستبعد تعاون الشركات الأردنية مع المعيدين الأفرو - آسيويين لوجود مانع التصنيف الذي اصبح شرطا قانونيا في الاردن.

وتحدث السيد نورسي عن استراتيجية «دلتا» فقال انها تهدف الى التخلص ما امكن من الاخطار الخاسرة لا سيما السيارات، واعتماد التوازن بين مختلف الفروع، مشيراً الى «تجميد الخطط التوسعية» بانتظار ان تتوضح الامور في فلسطين والعراق وصُدور قرارات وتعاميم جديدة عن هيئة الرقابة.

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

- أرى أن الحديث عن رفع الحد الأدنى لرأس المال، لا يزال يدور في حلقة الاقتراحات والآراء المتداولة في أوساط صناعة التأمين الأردنية، وبالتالي لم يصدر أي قرار من هيئة الرقابة والجهات المسؤولة يحدد أطر القانون الذي يرعى أحكام الزيادة وشروط توفرها لدى الشركات. ومع ذلك ثمة اعتراضات يطلقها بعض المعترضين لكنها في رأيي ليست في محلها، كونها، وإن لا أحبذها بالسقف المتداول أي ١٠ ملايين دينار، ضرورية لتعزيز القدرة الاستيعابية للشركة، وتقوية مركزها المالي من خلال وضع المؤونات الداعمة لنشاطها وقبولها تغطيات أخطار أوسع. يبقى أنه من المنطقي ان تتواءم الزيادة المفترضة وحجم السوق، إذ لا يعقل ان يكون مجموع رساميل الخمس وعشرين شركة العاملة في السوق الأردني ٢٠٠ مليون دينار مقابل حجم انتاج لا يتجاوز ١٦٠ مليوناً. واقتراحي في هذا الصدد ألا يقل رأس المال عن ٦ ملايين دينار.

■ في الدول الصناعية والمتقدمة تأمينيا تعتبر الاموال الخاصة لشركة التأمين (حقوق المساهمين EQUITY) اكثر اهمية من رأس المال. هل تأخذ هيئة التأمين في الاردن حقوق المساهمين في الاعتبار، وتقبلها كجزء من رأس المال؟

- الاقتراحات التي أبديت داخل هيئة الرقابة على التأمين، وبقيت مجرد اقتراحات، تناولت إمكان اعتبار حقوق المساهمين من ضمن رأس المال، واحتساب القيمة العادلة للأسهم، لكن كل ما طرح لن يجدي نفعاً ما لم يتلازم مع حوافز تشجيعية وتسهيلات تسهم في اتمام عملية رفع رأس المال أو الدمج.

عائق التصنيف

■ مساهمة الشركات العربية في المجمعات الأفرو - آسيوية متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو - آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

- في اعتقادي ان الأمر مرتبط بمدى التفاهم بين الطرفين، ودور شركات الإعادة كبير في هذا الاتجاه، حين تلتزم بإيفاء التعويضات والمطالبات وتوفر خدمات المعيدين العالميين نفسها، خصوصاً بعدما حازت تصنيفاً معقولاً.

أما في الأردن، حيث يلحظ القانون شرط تقييم الملاءة المالية لشركة الإعادة بتصنيفات معينة فإن من الصعوبة بمكان توجه الشركات المسندة الأردنية الى التعاون مع مجمعات الاعادة الافرو - آسيوية، لانها غير مصنفة.

توازن مساهمات الفروع

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

- رغم التعديل الذي طرأ على قانون تأمين السيارات الإلزامي، حيث أطلق الخيار للمضمون في اختيار الشركة التي يريد التعامل معها، قررنا التخفيف من تغطية فرع المحركات ضد الغير، باعتباره خاسراً، وقبول أقساط جديدة في غير فروع كالبحري والحريق، محافظين على حجم الانتاج، لكن مع تغيير في نسب مساهمة كل فرع. فمثلاً تراجعت مساهمة فرع السيارات من ٤٧ في المئة العام الماضي الى ٣٠ في المئة هذه السنة. وما توصلنا اليه في هذا الصدد يعتبر بادرة جيدة سنوظفها للمستقبل. أما الأرباح فقد جاءت بالمستوى نفسه للعام الماضي. توقعاتنا للسنة ٢٠٠٥ ضبابية ولا يمكن تحديد النتائج سلفاً، وهي مرتبطة بالأوضاع في العراق وأراضي السلطة الفلسطينية، إذ ان الاستقرار السياسي والأمني في هذين البلدين سيؤدي حتماً الى انعاش الأوضاع الاقتصادية فيهما بما يبشر بتحسين انتاج شركات التأمين. يبقى ان خططنا التوسعية مجمّدة بانتظار قرارات وتعاميم من هيئة الرقابة، التي على أساسها يمكن ان تتغير استراتيجيتنا.

PROMOTION MARKETING S.A.R.L.
INSURANCE & REINSURANCE COUNSELORS

SLEIMAN ABI NADER
John Kennedy Str. el Bacha Center,
Jisr el Bacha, Sin el Fil.
Tel & Fax (01) 486535 / 486536
Cell (03) 688 655
P.O.Box 221, Hazmieh-Lebanon
E-Mail: promark96@hotmail.com

رفعت رأسمالها الى ٤ ملايين دينار وخطتان قصيرة ومتوسطة للانتشار في سائر انحاء المملكة

زهير العطعوط (العربية الاوروبية EURO ARAB):

المفاهيم تبدلت ولم تعد هناك اسباب تحول دون التعامل مع المعيدين الأفرو - آسيويين

تجاوزت الشركة «العربية الأوروبية للتأمين - الأردن EURO ARAB» مشكلاتها المالية والإدارية والتنظيمية، وها هي اليوم تعود لاعباً مهماً في صناعة التأمين الأردنية.

المدير العام للشركة السيد زهير العطعوط، والذي لم تمض بضعة أشهر على تسلمه منصبه، قدم خبرته الطويلة ووضع خطتين للنهوض بالشركة على المديين القريب والبعيد، فنجح بعون رئيس مجلس الإدارة والأعضاء، لتعود الى سكة التقدم والازدهار والتنافس على المراتب المتقدمة.

السيد العطعوط أبدى رأيه في العديد من المعوقات التي تعترض صناعة التأمين الأردنية، متطرقاً الى المراحل التنظيمية والتسويقية التي قطعتها «العربية الأوروبية» وعودتها الى السوق قوية الجانب.

وضع مالي جيد

■ كيف تقوم وضع الشركة ولم يمض بضعة اشهر على تسلمك منصب مدير عام؟

– قبل انتقالي الى الشركة وتسلم الإدارة العامة فيها، تسنى لي الاطلاع على نتائجها التي لم تكن مشجعة، لكنني وبعد مزاولتي لمهماتي لمست تطوراً للوضع نحو الأحسن. واليوم أقل ما يقال في الشركة ان وضعها المالي جيد والسيولة فيها متوافرة، وهي على أتم الاستعداد للانطلاق بزخم سنة ٢٠٠٥، وبعدما وضعنا خطتين، واحدة قصيرة الأجل لاربعة أشهر، وثانية طويلة الأمد، من أهدافهما التوسع عبر وكلاء موزعين على المناطق. وتوخياً لتوسيع قاعدة عملائنا عززنا فريق عملنا التسويقي وطعمناه بعناصر كفية، وهو يعمل اليوم، إضافة الى مهماته الأساسية، على استعادة عملاء الشركة السابقين الذين خسرتهم بسبب سياستها السابقة.

وفي ما خص رأس المال، ومن منطلق حرص مجلس الإدارة على تعزيزه، بما يتوافق وحجم السوق، تم رفعه الى ٤ ملايين دينار، ما أتاح لنا تحسين موقعنا المالي، وقد وصلت الاحتياطات الفنية الى ٣,١٥ ملايين دينار وزادت حقوق المساهمين، ويعود الفضل في ذلك الى رئيس مجلس الإدارة الدكتور فؤاد بجالي الذي كانت له اليد الطولى في ايصال الشركة الى موقع مشرّف ورفع حجم اعمالها الى مستوى جيد، حيث بلغت نسبة الزيادة في الشهرين العاشر والحادي عشر من العام ٢٠٠٤ الى ٤٠ في المئة.

أضاف: ومن المعروف ان الدكتور بجالي علاقاته الواسعة ونشاطه العملي، الى جانب عضو مجلس الإدارة الشيخ فهد مزيان.

زيادة رأس المال غير مبررة

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل هناك اتجاه جدي لاعتماد هذه الزيادة من قبل هيئة الرقابة على التأمين؟ وهل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– لا أجد ان هذه الزيادة مبررة، فهي غير مناسبة وحجم السوق الأردني، ولا حتى بنسبتها في أي من الأسواق، من هنا فالأهم هي الملاءة المالية لشركة التأمين وغيرها من الشركات، والاأدت الزيادات على رؤوس الأموال الى تضخم له مفاعيله السلبية على الاقتصاد ككل.

لا تعاون تاريخي مع المعيدين الآفرو - اسيويين

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ثمة خلفية لعدم تعاون الشركات العربية مع المعيدين الآفرو-آسيويين وتتمثل في عدم وجود تعامل تاريخي معهم، ليس في قطاع التأمين فحسب، بل وفي كل القطاعات الإنتاجية. اليوم ومع تبدل في المفاهيم والذهنيات تتجه الشركات العربية الى التعاون مع المعيدين الآفرو-آسيويين لقربهم من مشكلاتها ومعرفتهم بالأسواق العربية والمعوقات التي تعترض اسناداتها مع المعيدين الأجانب.

■ هل تأثرت علاقة «العربية الأوروبية» مع المعيدين إثر التغييرات التي حصلت فيها؟

– لا شك ان التغييرات التي حصلت في الشركة تركت آثارها، وقد عملنا على عودة المياه الى مجاريها واسترجعنا أفضل العلاقات مع جميع المعيدين. حالياً، نتعاون عبر وسطاء مع معيدين ذوي تصنيف جيد، وأملنا كبير في ان نحقق مع هؤلاء النتائج المرجوة.

توقع نتائج جيدة في ٢٠٠٥

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– ما حققناه في العام ٢٠٠٤ من نتائج، ولو كان غير جيد نسبيا، انما يبقى افضل من العام ٢٠٠٣، والسبب بعض المشكلات الإدارية التي عانيناها طوال ٧ أشهر لعدم وجود مدير عام على رأس الشركة. اليوم، وبعدما اكتملت الإدارة وفريق العمل الكفي وبعد اطلاقنا لسلة خدمات جديدة، نتوقع نتائج جيدة خلال السنة ٢٠٠٥، مع الأمل بأن تحتل «العربية الأوروبية» مرتبة متقدمة بين الشركات الطليعية.

■ هل من خطط توسعية تعملون على تنفيذها؟

– سبق وأشرت الى فريق العمل المتخصص لدينا والذي يسهر على خدمة العملاء وتلبية مطالباتهم بسرعة قصوى، وفي الوقت ذاته ينشط تسويقياً للتعريف بالمنتجات الجديدة، يساعده في ذلك تطبيقات البرنامج المعلوماتي الذي سيربط قريباً الفروع بالمركز الرئيسي للشركة.

المهندس محمد جردانه (النسر العربي للتأمين AL NISR AL ARABI):

لو طبق مشروع رفع الرساميل لأصبحت اكبر من حجم السوق

في حوار لـ «البيان» مع شركة النسر العربي للتأمين الاردنية شارك فيه رئيس مجلس الادارة المهندس محمد جردانه ومدير اعادة التأمين ياسر نشأت، تبين ان هذه الشركة لا تزال تنتهج سياسة محافظة ومن اولوياتها التعامل مع معيدين مصنفين مع تفضيلها المعيدين العرب في حال كانوا كذلك.

ويؤكد المهندس جردانه ان نتائج الشركة في العام ٢٠٠٤ كانت جيدة وبحجم نمو فاق الـ ٢٠ في المئة، وأحد ابرز مشاريعها في العام الجديد تسويق منتجاتها عبر شبابيك المصارف.

■ هناك حديث عن رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في الاردن الى ١٠ ملايين دينار اردني لفرع التأمين على الحياة، و١٠ ملايين اخرى للتأمينات العامة. هل تجدون هذه الزيادة مبررة؟

– في اعتقادي ان هذا الاقتراح هو نتيجة اقتناع هيئة الرقابة بأهميته، إنما أرى انه ليس التدبير الوحيد لتحسين شركات التأمين وتطويرها. وحالياً تعمل في السوق الأردني ٢٧ شركة وفيما لو طبقت رفع رأس المال بحسب المطروح فستصبح رساميلها أكبر من حجم السوق الذي هو بحدود ١٦٠ مليون دينار، بينما المطلوب العكس، أي زيادة الأقساط ثلاثة أضعاف، ولعل ذلك ما تتخوف منه، إذ سيلحق الضرر بالشركات.

عقبة التعاون مع المعيدين الأفرو–آسيويين

■ انعقدت مؤخراً في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو–آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو–آسيويين؟

وقد رد مدير اعادة التأمين في الشركة السيد ياسر نشأت على السؤال قائلا:

– السبب المباشر والأهم لعدم تعاون الشركات المباشرة مع هذه المجمعات هو فقدانها للتصنيف المطلوب. وبالنسبة الى «النسر للتأمين» ليس ثمة تعاون حتى الآن مع شركات الإعادة العربية، إنما في حال حيازة احداها على تصنيف عال فقد نفكّر بالأمر. وطريقة تعاملنا هذه ليست وليدة الساعة، إنما تنم عن تجربة خضناها مع هذه الشركات وأوقعتنا في مشكلات مع عدد من المعيدين الأجانب.

مع التعاون والتكامل

■ بعدما اصبح لشركات التأمين والاعادة في الخليج العربي والمغرب العربي اتحاد خاص (او هيئة تنسيق خاصة) بكل منها، هل تجدون فائدة في انشاء هيئة تضم الشركات في المشرق العربي ووادي النيل وتنسّق في ما بينها، على ان تبقى تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين؟

– لا شك بأن أي تعاون عربي محبذ وستكون نتائجه طيبة، لكن المطلوب من الاتحاد العربي للتأمين القيام بهذه الخطوة، كما المطلوب من الشركات السعي الى التكامل في ما بينها وإلا فسيكون مصيرها التخلف عن الركب.

نتائج جيدة ومشاريع خلال ٢٠٠٥

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون اليها خلال ٢٠٠٥؟

– نتائجنا جيدة، وتطلعاتنا وطموحنا ان نزيد حجم محفظتنا، ونحقق نمواً يفوق ٢٠ في المئة سنوياً بعدما أطلقنا منتجات حديثة ومتطورة. أمّا في العام ٢٠٠٥ فسننطلق بتسويق منتجاتنا عبر شبابيك المصارف، وبموازاة ذلك نعد فريق تسويق كفياً للمباشرة في ترويج منتجاتنا.

قدراتنا المالية تسمح لنا بمزاولة العمل الاقليمي ولذا فنحن نرحّب بقيام سوق خليجية واحدة للتأمين

طاهر بن طالب الحراكي (ظفار للتأمين - DHOFAR - سلطنة عمان):

ماضون في انشاء فروع للشركة في سائر انحاء السلطنة تسهيلا للتواصل مع المواطنين

تملك شركة ظفار للتأمين (DHOFAR) من الرسملة، والقدرات الفنية والمالية ما يجعلها قادرة على مزاولة اعمالها على مستوى اقليمي، ولذا، فهي ترحّب بقيام سوق تأمين خليجية واحدة، ولا يضيرها توحّد التشريعات التأمينية الخليجية، بحيث تفتح امام الشركات التابعة لدول مجلس التعاون الخليجي فرصة الانتشار جغرافيا، وتقديم خدماتها خارج حدودها الوطنية.

هذه الآراء هي لعضو مجلس الادارة المدير العام لشركة ظفار للتأمين العمانية (DHOFAR) السيد طاهر بن طالب الحراكي خلال مقابلة أجريناها معه وعبّر خلالها عن آرائه في عدد من المواضيع التي اثرناها معه خلال اللقاء.

وقد بدا السيد الحراكي مرتاحا للتقدم الذي تسجله شركة ظفار سواء على مستوى الاقساط المكتتبة او الارباح. وكشف عن عزمه على المضي قدما في افتتاح الفروع في سائر انحاء السلطنة بحيث تصبح ظفار قريبة من المواطنين وتسهّل لهم سبل التواصل معها.

اما عن التعامل مع المعيدين الافرو - آسيويين فيقول السيد الحراكي انه لا توجد اسباب تحول دون الاستعانة بخدماتهم لا سيما تلك التي تقدمها مجمعات الاعادة التابعة للاتحاد الافرو - آسيوي، لان هذه المجمعات تعرف اسواقها وهي تملك سمعة جيدة.

مع البوليصة الموحدة

البيان ■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون بحيث تصبح بوليصة التأمين الصادرة من اي شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول المجلس، وبالتالي لا يضطر المواطن الخليجي الى شراء عقد تأمين ثان (او بطاقة برتقالية) عند عبوره حدود اي دولة خليجية اخرى.

ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن التعجيل في ادخاله حيّز التنفيذ؟

- في الحقيقة نحن نعمل جاهدين لاتخاذ مثل هذه الخطوات بما فيها بوليصة موحدة تسهل الامور لعابري الحدود ضمن دول مجلس التعاون، وارى ان غالبية الشركات جادة في ايجاد صيغة مشتركة لتسوية مشرفة تصب في مصلحة المؤمن الخليجي.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات ام انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

- بحسب رأيي، في حال توحدت التشريعات التأمينية لن يكون هناك سيطرة لفريق على آخر برغم خصوصية سوق كل دولة. مهما يكن فأسواق التأمين الخليجية مفتوحة والشركات القوية هي التي يمكنها الاستمرار. ولا اخفي انني من دعاة توحيد التشريعات في دول مجلس التعاون نظرا للامتداد الجغرافي والروابط الاجتماعية بين سكانها، انما طبعا مطلوب وقبل المباشرة بهذه الخطوات اعداد دراسات معمقة للوصول الى تسويات ما بين الدول.

مد جسور التعاون مع الاعادة الافرو - آسيوية

■ سجلت وكالات التصنيف الدولية اقبالا من شركات الاعادة العربية والافرو - آسيوية للحصول على تصنيف، وحصل عدد منها على تصنيفات من مرتبة تريبل بي (BBB) ... ألا يشجعكم ذلك على اسناد جزء من اعمالكم الى شركات الاعادة العربية والافرو - آسيوية؟

وهل هناك اسباب اخرى تجعلكم تفضلون الاستمرار في التعاون مع المعيدين الاوروبيين والاميركيين رغم التشدد الذي يبدونه حيال اعمال التأمين العربية؟

- التصنيف امر ضروري خصوصا لشركات الاعادة اذ يعطيها فرصا لحصص اكبر في عمليات الاسناد. وشركات الاعادة الافرو-آسيوية لم يمض سنوات قليلة على انطلاقتها وهي بحاجة الى فترة زمنية اطول لكي تستطيع كسب ثقة الشركات المباشرة. واتوقع في ظل الظروف الحالية التي يشهدها سوق اعادة التأمين العالمي، ان تكون لها حظوظ كبيرة. ومن هذا المنطلق لا مانع لدينا في شركة ظفار من التعامل مع هذه الشركات ومد جسور التعاون معها لا سيما وان الشركات المؤلفة لهذه المجمعات لها خبرتها وسمعتها لدى المتعاطين في مختلف الاسواق.

منافسة في غير محلها

■ ماذا عن المنافسة بين الشركات في سلطنة عمان؟

- سوق السلطنة مفتوح لكل الشركات وان اختلفت في مفاهيمها وسياساتها، لكن في النهاية هو الذي يفرض مساره. هناك بعض الشركات تعتمد اسعارا تنافسية في فرع معين فتقع في خسارة تعمل على تعويضها في بقية الفروع، وهذا ما لم نحبذه يوما، ايمانا منا بتقديم الخدمات نفسها للعملاء وفي مختلف الفروع، متجنبين الاسعار التنافسية غير المدروسة، سبب فشل كل عملية اكتتاب.

■ ما هي النتائج التي تتوقعونها لسنة ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والارباح؟

وما هي نسبة النمو الذي تأملون بتحقيقه خلال ٢٠٠٥ ؟ هل توجد لدى شركتكم مشاريع توسعية سواء داخل الامارات او خارجها؟

- نتائجنا جيدة لهذه السنة ونسبة النمو في الارباح وصلت الى ١٥٪ مع تحقيق زيادة متوقعة في الـ ٢٠٠٥ بمواكبة المشاريع العمرانية في السلطنة، لا سيما في منشآت البنى التحتية وصناعة النفط، ومع انتشار فروع الشركة الـ ٢٧ أفقياً والموزعة على مناطق السلطنة. وفي مشاريعنا التوسعية للسنة ٢٠٠٥ افتتاح خمسة فروع محلية، تماشيا مع استراتيجيتنا الهادفة الى التركيز على السوق المحلي.

■ وكيف تتعاملون مع التأمينات الصحية؟

- كونها امرا واقعا، فنحن نتعامل معها في شكل فني ومدروس عبر اسناد عمليات ادارة المطالبات الى شركات ادارة محافظ متخصصة متميزة بقدرتها التنظيمية لكن بعد دراسة مستفيضة لاسعار الاقساط والتغطيات المطلوبة.

خالد منصور حمد (العمانية المتحدة – OMAN UNITED):

مجمعات الاعادة المنبثقة من "FAIR" لا تسوّق بشكل جيّد

بكلمات قليلة، يعبّر خالد منصور حمد، عضو مجلس الادارة، المستشار في الشركة العمانية المتحدة للتأمين (OMAN UNITED) عن رأيه في سبب عدم اقبال شركات التأمين العربية على التعامل مع المجمعات المنبثقة من الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين (FAIR). ويعزوها الى عدم تسويق تلك المجمعات على النحو المطلوب.

ويعتبر مشروع توحيد تشريعات التأمين الالزامي، في دول مجلس التعاون الخليجي عملا ايجابيا. ويقول ان توحيد التشريعات من شأنه ان يسهّل عملية تسوية المطالبات التي يمكن ان تنشأ عن عقود التأمين الالزامي، حيث تفوض الشركة المصدرة الى شركات تأمين اخرى خارج حدودها الوطنية مهمة التعاطي مع اصحاب الحقوق وسداد مطالباتهم.

ويوضح ان هذا النوع من الاتفاقات معمول به حاليا بين شركات التأمين في سلطنة عمان وشركات تأمين اخرى في الامارات العربية المتحدة. ويؤيد السيد حمد الدعوة الى تحويل دول مجلس التعاون الخليجي الى سوق تأمينية واحدة اقتداء بالسوق الاوروبية.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون. ما هو رأيكم حول هذا المشروع؟

– انني اتفق مع مقررات اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون، اذ اعتقد ان هذا سوف يساعد على التعاون بين الشركات العاملة في دول مجلس التعاون ويمكن للشركات ابرام اتفاقيات في ما بينها للتعاون على اداء المطالبات كما هي الحال حاليا بين بعض الشركات في السلطنة والشركات في دولة الامارات.

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة. هل تؤيدون هذه الدعوات؟

– ان التشريعات التأمينية عندما تتوحد يكون العمل سهلا كما هي الحال في دول الاتحاد الاوروبي مما يجعل دول الخليج سوقا تأمينة واحدة، وعليه انني اؤيد هذه الفكرة.

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– ان مجمعات التأمين التي تتبع (FAIR) يجب ان تقوم بمجهود اكبر في تسويق هذه المجمعات.

نتوقع إقبالا على التأمين الصحي والتأمين على الحياة

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة في المنطقة العربية؟

– ان فروع التأمين التي يُتوقع لها نمو في السنوات المقبلة تنحصر في التأمينات الفردية والتأمين الصحي وتأمينات الحياة.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤؟

– ان النتائج التي نتوقع تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ تزيد على ١٠٪ عن العام الماضي ونتوقع ان تكون النتائج ذات ربحية جيدة.

طوني باتون (مسقط للتأمين - MUSCAT NATIONAL):

الهدف الذي نسعى اليه هو ان نكون الشركة الفضلى وليس الكبرى

طوني باتون، المدير العام لمجموعة مسقط الوطنية القابضة (MUSCAT NATIONAL HOLDING) بدا خلال المقابلة التي اجريناها معه، واثقا من ان السياسة الاكتتابية التي تتبعها شركة مسقط للتأمين هي الانسب، وهي التي تضمن للشركة احتفاظها بربحيتها. وقال ان النسبة المئوية للعائد على الاموال الخاصة (ROE) التي تحققها الشركة هي من بين الاعلى في منطقة الشرق الاوسط، وان الهدف الذي تسعى اليه الشركة هو ان تكون الفضلى وليس الشركة الكبرى في سلطنة عمان.

وعن محاولات توحيد التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، قال باتون ان الفكرة جيدة الا ان تحقيقها صعب المنال، وان الصعوبات التي تعترضها تتعلق بالتقاليد والاعراف السائدة داخل كل دولة. وهو يشك في ان تتنازل اي من هيئات الرقابة المحلية عن صلاحياتها لهيئة اقليمية.

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون؟

ما هو رأيكم حول هذا المشروع؟

– ان توحيد التشريعات في دول مجلس التعاون الخليجي لن يكون سهلا، حيث ان الشركات تواجه صعوبات في توحيد نصوص عقد التأمين الالزامي على السيارات حتى ضمن الدولة الواحدة. وعلى سبيل المثال اذكر ان توحيد نصوص العقد استوجب صدور مرسوم سلطاني، وأي تعديل جديد يستوجب صدور مرسوم آخر. وهذا الامر يستغرق فترة طويلة، وعملا قانونيا شاقا.

اضاف: «ان الاوضاع السائدة في بقية دول مجلس التعاون لا سيما في المملكة العربية السعودية، حيث التأمين الالزامي لا يزال في بداية انطلاقته، تجعل عملية التوحيد امرا صعب المنال.

ولذلك نقترح ان يجري الاكتفاء باعتماد بطاقة التأمين الموحدة الخضراء او البرتقالية، كما هي الحال في اوروبا، على ان يجري الاتفاق على ايجاد مكتب مركزي CENTRAL BUREAU في دول مجلس التعاون ليعنى بالتنسيق بين الشركات عند تسوية المطالبات الناشئة عن الحوادث التي تتسبب بها السيارات خارج حدودها الوطنية».

■ هناك دعوات تطلق لتوحيد سائر التشريعات التأمينية في دول مجلس التعاون، وتحويل هذه الدول الى سوق تأمينية واحدة (SINGLE MARKET) على غرار ما هو حاصل في دول الاتحاد الاوروبي.

هل تؤيدون هذه الدعوات او انكم تخشون ان تؤدي الى حصول سيطرة لفئة معينة من الشركات الخليجية على الفئات الاخرى؟

– وهنا ايضا اجد فكرة التوحيد جيدة، الا ان تطبيقها يبدو صعبا للغاية، ودونه عقبات لوجستية. والسؤال الذي ينبغي ان نطرحه هنا، هل ان هيئات الرقابة على التأمين في كل من دول مجلس التعاون مستعدة للتخلي عن دورها لمصلحة هيئة رقابة اقليمية؟

لا تحفظ على المعيدين الأفرو - آسيويين

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو - آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له، ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية.

هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو - آسيويين؟

– كلا، لا يوجد لدينا اي تحفظ على التعامل مع شركات ومجمعات الاعادة الافرو - آسيوية. في الواقع إننا نتعاون مع بعض المعيدين الافرو - آسيويين، الا ان استراتيجيتنا تقضي بأن نعمل كشركة محلية، ولا نشارك في تجمعات دولية.

والسؤال الذي يجدر طرحه هو هل ان المعيدين الافرو - آسيويين يريدون فعلا ان يضمنوا الاخطار داخل اسواقنا؟

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة في المنطقة العربية؟

– نسبة النمو لدينا تعتبر متواضعة، وذلك لاننا نتبع سياسة اكتتابية حذرة، ونختار الاخطار التي نضمنها بتأن، والوصول الى قمة لائحة الشركات الاكثر انتاجا في السلطنة ليس هدفا نسعى اليه.

اضاف: «ولو عدتم الى الاحصاء الذي نشرتموه في عدد «البيان» بمناسبة انعقاد المؤتمر ٢٥ لـ (GAIF) في بيروت، للاحظتم ان النسبة المئوية للعائد الذي تحققه شركة مسقط للتأمين Muscat Insurance CO التابعة لمجموعة مسقط الوطنية القابضة (Muscat National Holding) هي الاعلى في الشرق الاوسط، مقارنة بحقوق المساهمين (Return On Equity) علما بأن رقم العمل الذي نحققه متواضع ايضا».

اضاف أيضاً: «واننا عازمون على ان ننمي الشركة من خلال تحقيق نمو في الارباح (Profit Growth) وليس نموا في الاقساط (Not Premiun Growth). وهدفنا هو ان نجعل «مسقط للتأمين» الشركة الفضلى في سلطنة عمان، وليس الشركة الكبرى».

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال ٢٠٠٤؟

– في ما يتعلق بنتائج العام ٢٠٠٤ فقد كانت ممتازة لو لم تعكرها مطالبة (CLAIM) تتعلق بحادث كبير نسبيا. ومع ذلك، فلقد كنا في الفصل الثالث من العام ٢٠٠٤ لانزال ضمن الموازنة التي كنا اعددناها للعام المذكور.

أمان AMAN
شركة أمان للتأمين
AMAN INSURANCE COMPANY
Managing Director: Akil Al-Sakkaf
شارع الزبيري - صنعاء تلفون: ٢٠٢١٠٥ فاكس: ٢٠٩٤٥٢
Zubairy St Sana' a Tel: 202105 Fax: 209452
E-mail : AMAN-INS@y.net.ye

الـدكتـور سالـم بـن غـربيـة (ليبيا للتأمين - LIBYA INSURANCE):

قيام اتحاد لشركات التأمين في المغرب يساعدنا على التعاطي مع التكتلات الاقتصادية في العالم على نحو افضل

نتوقع نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث القادمة في حقول التأمينات النفطية، والهندسية، وكذلك في التأمين البحري، وذلك بفعل النمو الاقتصادي الذي يشهده العالم.

هذا القول هو للدكتور سالم بن غربية، امين اللجنة الشعبية (رئيس مجلس ادارة) شركة ليبيا للتأمين.

وقد ادلى به ردا على اسئلة طرحناها عليه وحاولنا من خلالها استطلاع رأيه في ما يجري من تطورات محلية واقليمية، ودولية.

وليبيا للتأمين تتعاطى اعادة التأمين اضافة الى التأمين المباشر.

ومن موقعه القيادي في الشركة، يملك الدكتور غربيه رؤية واضحة لمستقبل التأمين في منطقة المغرب العربي وهو يدعو الى تفعيل الاتحاد الاقليمي لشركات التأمين في المغرب، كي يمكن لها ان تواكب التغيرات الجارية في العالم، وتتعاطى مجتمعة مع ظاهرة العولمة، وما انبثق منها من تكتلات اقتصادية في العالم.

واكد الدكتور غربية في حديثه الينا ان شركة ليبيا للتأمين كانت في طليعة الشركات التي تعاملت مع الشركات والمجمعات العربية والافرو - آسيوية للاعادة منذ تأسيسها، وهي مستمرة في التعاطي معها اسنادا وقبولا.

نذكر ان هذه هي المرة الاولى التي يدلي فيها الدكتور غربية بحديث، وهذا الامر يسرّ «البيان»، اذ انها سعت وتسعى لاطلاع اسرة التأمين العربية على آراء اركان صناعة التأمين في مختلف ارجاء الوطن العربي.

■ اعلن قبل سنوات، عن قيام اتحاد لشركات التأمين والاعادة في دول المغرب العربي، وتزامن ذلك مع قيام هيئة مماثلة في الخليج العربي. وفي وقت تسجل الهيئة الخليجية انشطة مختلفة يبدو الاتحاد المغاربي غائبا. هل هناك اسباب معينة حالت او تحول دون قيام الاتحاد بمهامه؟ وهل تجدون فائدة في احيائه، خصوصا بعدما دخلت ليبيا مرحلة الانفتاح الاقتصادي؟

هل هناك تبادل لاسنادات الاعادة بين شركات التأمين في الدول المغربية وكيف يمكن برأيكم تشجيع الشركات على التعامل في ما بينها عبر الحدود؟

– يؤسفنا القول بتأخير قيام اتحاد لشركات التأمين في المغرب العربي حتى هذا التاريخ وخاصة بعد ظهور شركات عديدة عالمية اتحدت في ما بينها لمواجهة التنافس الشديد في صناعة التأمين ومحاولة ايجاد احتكار من نوع آخر غير منظور وايضا لمواكبة عصر العولمة او بما يعرف بنظرية الاقتصاد الحر. وان التأخير في قيام هذا الاتحاد سيزيد من تسرب اموال طائلة للخارج ناهيك عن القبول بأي شروط تفرضها الاسواق العالمية الموجودة الآن.

والاجابة عن الفقرة الاخيرة من السؤال الاول فانه يوجد تعاون كبير بين دول المغرب العربي من حيث الاسنادات والقبولات التأمينية لمدة تزيد عن الثلاثين سنة ورأينا بخصوص تشجيع وزيادة التعاون بين شركات هذه الدول منحصر في الآتي:

١– تبادل الخبرات والآراء بين هذه الشركات والوقوف على آخر التطورات المتعلقة بالتأمين.

٢– زيادة حجم التعاون فيما بينها.

٣– الاسراع بقيام اتحاد قوي يحفظ اقتصادها الوطني لكسر احتكار الشركات التأمينية العملاقة بالاسواق العالمية الاخرى.

نتائج «ليبيا للتأمين» جيدة ونحقق ارباحا في جميع الفروع (باستثناء السيارات)

نتعاون مع المجمع الافرو – آسيوي منذ انشائه

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين؟

– تعاون السوق الليبي مع المجمع الافرو – آسيوي اسنادا وقبولا قائم منذ انشائه ولا توجد اي مشاكل تذكر في ما بيننا.

اخطار الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– الاضطرابات الاخيرة التي شهدها العالم والناتجة عن احداث الحادي عشر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠١ ادت الى توتر سياسي واقتصادي في العالم وخاصة في منطقة الشرق الاوسط، وان محصلة هذه الاضطرابات جعلت الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب يزداد من حيث الكم والكيف ونعني بذلك زيادة حجم الطلب على هذا النوع من التأمين وايضا الزيادة في الاسعار المفروضة.

النمو الاقتصادي العالمي يجعلنا نتوقع نمواً متزايداً لاقساط التأمين خلال السنوات الثلاث المقبلة

■ ما هي فروع التأمين التي تتوقعون لها نموا متزايدا خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– نتوقع نموا متزايدا في السنوات الثلاث القادمة في تغطيات الاخطار النفطية وخاصة للدول المنتجة للنفط. وسيكون معدل الزيادة في تغطيات التأمين البحري في ظل الانفتاح الاقتصادي وفي ظل الحجم الهائل في التبادلات التجارية التي يشهدها العالم الآن ايجابيا لحد كبير. والى ذلك نتوقع نموا متزايدا في التأمينات الهندسية والتأمينات العامة لما يشهده العالم من تطور ونمو اقتصادي سريع.

ارباح جيدة

■ ما هي النتائج المتوقع تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال ٢٠٠٥؟

– في ما يتعلق بالسوق الليبي فان نتائج عام ٢٠٠٤ حققت ارباحا جيدة، فمعدل الارباح من خلال الاحصاءات الفنية لجميع انواع التأمين حققت زيادة نسبية مرضية باستثناء تأمينات السيارات. واننا نتطلع الى تحقيق نتائج افضل خلال عام ٢٠٠٥.

ALMIR INSURANCE CONSULTANTS
Your safe way to Insurance
Emporium 797, Antelias - Rabieh Highway
Tel: (04) 410157 - 410172
Fax: ext. 106
Cell: (03) 872888
E-mail: mirassad@inco.com.lb

د. صبـاح حـداد (سبأ للتأمين):

اتخذنا قراراً باسناد حصة من اعمالنا الى المعيدين الافرو-آسيويين اعتباراً من مطلع العام

الاوضاع السائدة في اليمن تختلف عنها في الدول العربية الخليجية، لا سيما المملكة العربية السعودية، ولذلك ليس هناك سبب يبرر رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن، الى مستوى يجاري الحد الادنى المعمول به خليجيا. ومع ذلك، فهناك حاجة لرفع الحد الادنى الى مستوى من شأنه ان يحد من تكاثر عدد الشركات المتنافسة.

هذا الرأي للدكتور صباح حداد، المدير العام لشركة سبأ للتأمين ('SABA') اليمنية. ويؤيد الدكتور حداد تنمية العلاقة مع شركات الاعادة الافرو-آسيوية وخصوصا العربية منها. ويقول ان «سبأ» قررت ان تسند اليها جزءا من اعمالها اعتبارا من هذا العام.

■ لا يزال الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن في مستوى متدن مقارنة بالحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي، لا سيما المملكة العربية السعودية، هل تجدون مبرراً لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن والى اي مستوى؟

– لسوق التأمين في اليمن ميزة خاصة لا يمكن مقارنتها مع دول الخليج العربي وبالاخص المملكة العربية السعودية لعدم وجود اخطار كبيرة بالحجم الموجود في هذه الدول، عدا الاخطار النفطية التي تتم تغطيتها على اساس (FRONTING)، لذا، لا اجد مبررا لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن ليتماشى مع الحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي. ومع هذا، ولكون الشركات الحالية العاملة في السوق والبالغ عددها ١١ شركة، تغطي وتزيد عن حاجة السوق المحلية، وللحد من انشاء شركات تأمين جديدة، ينبغي وضع حدود دنيا لمتطلبات رأسمال شركات التأمين التي تنوي مزاولة المهنة ولتكن بحدود مليار ريال يمني (حوالى ٥,٥ ملايين دولار) علما أن الجهات المختصة في وزارة الصناعة والتجارة اليمنية اوصت بزيادة رأسمال الشركات المحلية الى ٤٠٠ مليون ريال (حوالى ٢,٢ مليون دولار) في نهاية عام ٢٠٠٥.

شروط المعيدين الافرو اسيويين افضل من الاوروبيين

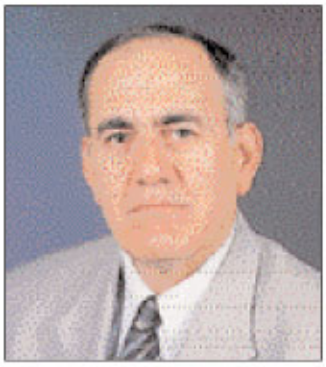
■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين وما هي؟

– لا توجد لدى شركتنا اي تحفظات في التعامل مع المعيدين الافرو-آسيويين وبالاخص المجمع الافرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين (FAIR) الذي تديره شركة «مللي ري» التركية (MILLI RE) والمجمعات التابعة له.

وقد اتخذت شركتنا مؤخرا قرارا بالتعامل مع هؤلاء المعيدين مع مطلع العام ٢٠٠٥، بعدما تبين لنا أن شروطهم افضل من تلك التي يعرضها المعيدون الاوروبيون والذين اثقلت محافظهم بخسائر فيضانات العواصف الاخيرة.

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية، كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟

– لاتتعاطى شركتنا حاليا في تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب لكون المؤمن لهم في السوق اليمني لايرغبون في



اجراء هذه التغطية بالاسعار التي يحددها المعيدون والتي غالبا ما تكون باهظة التكاليف.

النتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤؟ وما نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

– حققنا نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٤ قد تصل الى نسبة ٢٥٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٣ التي حققت نتائج متواضعة لاتتعدى الـ٦٪. كما نتوقع ان نحقق ارباحاً جيدة جدا لعدم حصول خسائر كبيرة خلال العام من جهة ولتحقيق ايراد جيد من حصيلة الاستثمارات.

اما بالنسبة لعام ٢٠٠٥ فنتوقع ان نحقق نتائج تفوق النتائج التي سنحققها خلال عام ٢٠٠٤ وذلك لتوقع شركتنا الحصول على مشاريع جديدة.

ARAB P&I POOL ©

ZARIS HOUSE
7 Steliou Kyriakide Street
CY-3080 Limassol
Tel: + 357 25 825 985 - Fax: +357 25 825 984
E-mail: info@arabpool.com

طارق هائل سعيد (المتحدة - اليمن UNITED):

من شأن زيادة الحد الادنى لرأس المال ان تدعم الوضع المالي لشركات التأمين وتحمل بعضها على الانخراط في عمليات دمج

اعتبارا من هذا العام يرفع الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن الى ٤٠٠ مليون ريال يمني (اي ما يزيد عن مليوني دولار اميركي) واذ يبدي بعض ممثلي شركات التأمين اعتراضهم على رفع الرساميل، ويرونه غير مبرر، فان المدير العام للشركة المتحدة للتأمين (UNITED) نائب رئيس الاتحاد اليمني للتأمين طارق عبد الواسع هائل سعيد، يرى ان ابقاء الرساميل على مستوى متدن، يجعل الشركات اليمنية تبدو هزيلة مقارنة بالشركات العربية الاخرى. اضف الى ذلك ان رفع الحد الادنى ربما يدفع ببعض الشركات الى الاندماج بشركات اخرى، وبذلك تتولد شركات تأمين يمنية ذات شأن.

ويقول السيد طارق سعيد ان الاتحاد اليمني للتأمين يسعى لايجاد حل مرض لموضوع الوديعة التي يتعين على شركة التأمين اليمنية ان تودعها لامر وزارة الصناعة والتجارة.

وعن رأيه باحتمالات التعاون مع المعيدين الافرو - آسيويين يقول السيد سعيد ان التعامل المنشود تعترضه عوائق ثلاثة، من بينها عدم اختيار شركات التأمين العربية لاساليب العمل في شركات الاعادة الافرو - آسيوية وقدرتها على سداد التعويضات.

ويلفت السيد سعيد الى ان ضعف حجم المحفظة اليمنية يعود الى عوامل سياسية واقتصادية لا سيما عدم اعتماد الزامية التأمين لاي من الاخطار حتى الآن.

وفي ما يأتي الحوار:

■ ما يزال الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن في مستوى متدن مقارنة بالحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي، لا سيما المملكة العربية السعودية، هل تجدون مبررا لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن والى اي مستوى؟

- نعم، نحن معكم بأن رأس المال لشركات التأمين في اليمن متدن جداً مقارنة بأي سوق تأمين عربي، ولهذا صدر منشور من وزير الصناعة والتجارة العام الماضي برفع رأس المال الى ٤٠٠ مليون ريال من بداية العام ٢٠٠٥م.

والاتحاد اليمني للتأمين ما زال يحاول ايجاد حلول اخرى بالنسبة للوديعة التي تودع في البنك من رأس المال باسم وزير الصناعة والتجارة، مع العلم أن الشركات العاملة في اليمن حالياً عددها ١٢ شركة، في الوقت الذي لا يحتمل السوق اليمني كل هذا العدد، وهذا مبرر رئيسي لزيادة رأس المال لشركات التأمين الذي قد يحد من هذا العدد عن طريق اندماج شركات التأمين الصغيرة أو زيادة رأس المال إلى ٥٠٠ مليون ريال.

التعامل مع المعيدين الأفرو - آسيويين تعترضه عوائق

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو- آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو- آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو- آسيويين وما هي؟

- إن السمعة التاريخية والشهرة الممتازة لشركات الاعادة الاوروبية وكذلك ارتباطنا معها بعقود طويلة الاجل، هو ما يجعلنا نتعامل مع هذه الشركات. وفي اعتقادي، ان ضعف التعاون مع المعيدين الأفرو-آسيويين يعود إلى الأسباب التالية:

- عدم وجود تصنيف قوي لبعض هؤلاء المعيدين.

- ضعف التسويق الاعلامي لهذه الشركات.

- عدم معرفة حجم التعويضات التي تدفع من هذه الشركات ومدى سرعتها.

عوامل سياسية واقتصادية وراء تدني حجم الاقساط في اليمن

اخطار الارهاب

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

- نحن في اليمن لا نرى طلباً كثيراً على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب، كما اننا نقوم بالاعادة في الاسواق الاوروبية واللويدز في لندن، والاسعار مرتفعة نوعاً ما، وذلك للظروف الدولية وبعض الاحداث الإرهابية التي جعلت المعيدين ينظرون إلى اليمن كمنطقة غير آمنة.

اسباب تحد من تطلعاتنا

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ وما هي نسبة النمو التي تتطلعون الى تحقيقها خلال العام ٢٠٠٥؟

- تلعب الاوضاع الاقليمية والدولية غير المستقرة دوراً هاماً على المستوى السياسي والاقتصادي، كما أن التوسع المبالغ فيه في عدد شركات التأمين بالنسبة لصغر ومحدودية السوق اليمني، يجعلنا نحد من تطلعاتنا، إضافة إلى غياب الاهتمام الرسمي حيث لم تطبق حتى الآن الزامية التأمين.

لكننا، والحمد لله، تجاوزنا المخطط لهذا العام في الانتاج، ونتوقع زيادة في الانتاج للعام الجديد بإذن الله.

نهنئكم على التطور الدائم لمجلتكم، ولمساتكم الفنية الابداعية، ونتمنى لكم مزيدا من التقدم والنجاح.

طارق عبد الواسع هائل سعيد

مجيب ردمان (الوطنية للتأمين - اليمن ALWATANIA): هاجس الارهاب اختفى من اليمن

فـورة الحمـاس والتفاعـل لـدى الضامنين تتلاشى مـع انفضاض المؤتمـرات

رد مجيب ردمان مدير عام الشركة الوطنية للتأمين في اليمن على أسئلة «البيان» بواقعية وصدقية، فهو رفض كل زيادة لرساميل الشركات على أساس مساواة سوق اليمن الصغير ذي الأقساط الخجولة بالأسواق العربية الأخرى. كما أخذ على منظمي المؤتمرات عدم متابعتهم المقررات والتوصيات، اذ لمجرد انفضاض المؤتمر يتلاشى حماسهم وتفاعلهم فيذهبان ادراج الرياح.

وقال ردمان ان الاقبال على التأمين ضد الارهاب شبه معدوم في اليمن لأن هاجس هذا الارهاب اختفى في اليمن. وعلى صعيد النتائج فقد حقق النمو في «الوطنية» نسبة ٤٥ في المئة في العام ٢٠٠٤.

لا داعي لزيادة الرساميل

■ لا يزال الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن في مستوى متدن مقارنة بالحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي، لا سيما المملكة العربية السعودية، هل تجدون مبررا لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن والى اي مستوى؟

– لا يمكننا مقارنة سوق التأمين في اليمن بأسواق دول الخليج لاسيّما السعودية. فالسوق اليمني صغير ونام وأقساط التأمين متواضعة نسبياً، كما ان وجود رأسمال بالمستوى المناسب لشركة التأمين ذو أهمية ويتطلب الأخذ في الاعتبار بعض المعايير وأهمها حجم الأقساط والوعي التأميني لأن المستثمر في شركة التأمين يهدف الى تحقيق عائد مقبول لاستثماره وإلافانه سوف يتجه الى مجال آخر أكثر جدوى.

لذلك نعتقد ان الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين في اليمن البالغ ٤٠٠ مليون ريال مناسب بل يعتبر أكثر ممّا يجب ان يكون في ظل محفظة الأقساط البالغة ٣٢ مليون دولار.

حماس المؤتمرات عابر

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له (FAIR REINSURANCE POOLS) ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية وكذلك الاقساط العربية التي يجري اسنادها اليها. كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟ هل لديكم اسباب تجعلكم تترددون في التعامل مع المعيدين الافرو – آسيويين ؟

– قد يعود ذلك لغياب التسويق الفعال من قبل هذه المجمعات ولغياب البرامج الدعائية التي ترافق عمل تلك الشركات ونظراً لما تتمتع به الدول المتقدمة من تفوق تقني وعلمي وتراكم في الخبرات والرساميل التي تطورت عبر عشرات السنين، الامر الذي يكسبها قصب السبق الأكيد في تنافسها مع المنتجات والخدمات الأفرو–آسيوية التي لا تمتلك القدرات التنافسية الكافية من حيث النوعية والسعر. كما ان الشركات الأجنبية وفي ظل نظام العولمة استطاعت ان تضع العديد من المعايير والأسس التي تساعدها في العبور الى اسواقنا بكامل الرضى والاقتناع بها كونها تأخذ طابع حماية حقوق المستهلك وامواله ومنها معيار ملاءة شركات التأمين والتي تسمى (RATING) وغيرها من المعايير.

ولا توجد لدينا أي أسباب تمنعنا من التعامل مع المعيدين الأفرو–آسيويين، إلا ان الحقيقة بصورتها الواضحة في تعاملنا مع المبادرات والأفكار المطروحة في مؤتمراتنا، على الرغم من انها تجري على مستوى عالٍ في هذا المجال، وما يتمخض عن تلك المناقشات والمداولات والحوارات من قناعات على أهمية هذه الخطوة باعتبارها تشكل استحقاقاً لا مفر منه لمواجهة رياح التغيير التي يشهدها عالم اليوم. إلا انه من المؤسف والمحزن معاً ان تلك الفورة من الحماس والتفاعل تتلاشى بعد ان تنفض المؤتمرات وتنتهي اللقاءات وتذهب أدراج الرياح التوصيات والمقررات وبصورة خاصة ما يتعلق منها بالتعاون الفعلي مع شركات التأمين وإعادة التأمين وضرورة العمل على تعزيزه.

لا إرهاب في اليمن

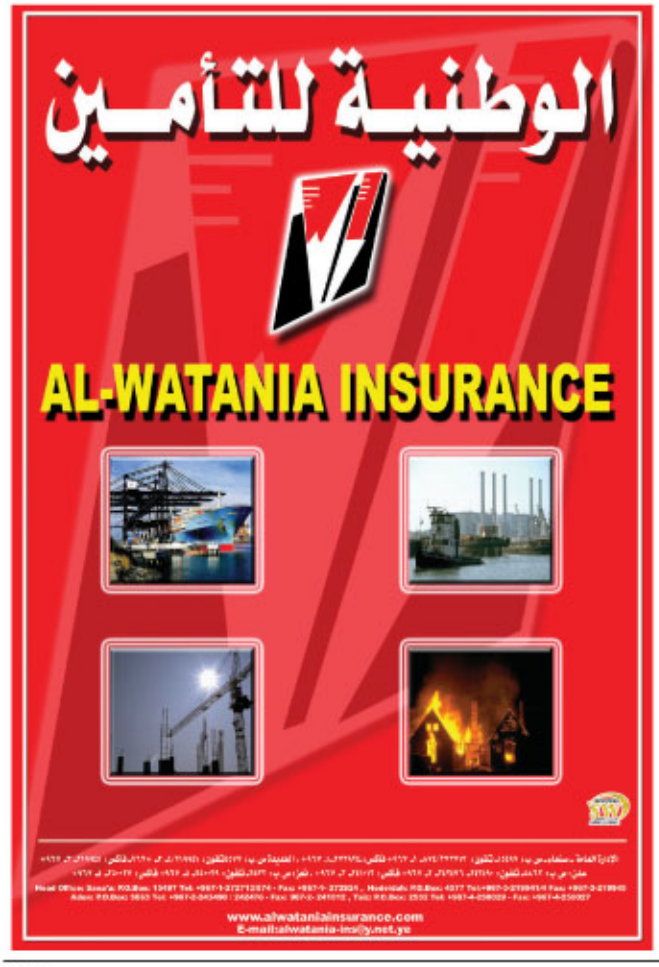
■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة لدى المعيدين لتغطيتها؟

– لقد تحوّل الإرهاب الى خطر يهدد العالم بأجمعه وقد أخذ أبعاداً كثيرة في عدة دول في العالم ومنها الدول العربية، إلا ان هذا الهاجس قد اختفى في اليمن بعد نجاح الدولة في مكافحة الإرهاب ومحاصرة مظاهره وتجفيف منابعه، وبالتالي القضاء عليه. لذلك أصبح الإقبال على هذا النوع من التأمين شبه معدوم بعد شعور المستثمر بعدم الحاجة اليه.

نمونا : ٤٥ ٪

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤ ؟

– لقد تمكنا بحمد الله تعالى وقبل نهاية العام من تحقيق أرقامنا المستهدفة بل وتجاوزناها بنسبة ٣٠٪ وقد بلغت نسبة النمو خلال العام ٢٠٠٤ ٤٥٪ مقارنة بالعام ٢٠٠٣. كما استطعنا ان نضع شركتنا في الصفوف المتقدمة في السوق اليمني وقدمنا خدمات متميزة ومنتجات جديدة وفريدة وعملنا بكل طاقتنا للمساهمة في الارتقاء بصناعة التأمين اليمنية. كما طورنا علاقاتنا مع معيدي التأمين وبنينا جسوراً متينة من الثقة المتبادلة مع عملائنا. وقد كانت الوطنية للتأمين السباقة في طرح تأمينات جديدة في السوق اليمني آخرها برنامج تأمين للحجاج والمعتمرين. وإن شاء الله خلال العام المقبل سنواظب على ما كنا عليه هذا العام.



باقر المنشئ (اليمنية العامة YEMEN GENERAL):

زيارة ممثلي المجمعات الأفرو - آسيوية لليمن شبه معدومة

اجاب السيد باقر المنشئ المدير العام لشركة اليمنية العامة YEMEN GENERAL على اسئلة «البيان» مؤكدا موافقته على رفع رساميل الشركات في اليمن، بما يتوازن مع الاقساط المكتتبة، وهذا رأي موضوعي وعلمي. واذ يأخذ على مجمعات اعادة التأمين تأخرها في تسديد تعويضات الحوادث وعدم زيارتها للسوق اليمني الضعيف النمو لاسباب لم يشرحها، يقول انه بالرغم من ذلك فان نسبة النمو في شركته في العام ٢٠٠٤ بلغت ١٥ في المئة.

■ ما يزال الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين في اليمن في مستوى متدن مقارنة بالحدود الدنيا المعتمدة في دول الخليج العربي، لا سيما المملكة العربية السعودية، هل تجدون مبررا لرفع الحد الادنى المعمول به حاليا في اليمن والى اي مستوى؟

– لا شك إن لحجم رأسمال شركة التأمين دلالة على متانة القاعدة المالية للشركة. وكلما ارتفع رأس المال كان ذلك دليلا على مقدرة شركة التأمين في الإيفاء بالتزاماتها تجاه حملة وثائق التأمين والعكس صحيح. إلا أنه لا بد من أن يكون هنالك توازن ما بين رأس المال وحجم الأقساط المكتتبة (Written Premium). وإذا ما حاولنا تطبيق التوازن ما بين الأقساط ورأس المال في اليمن نلاحظ بأن هنالك حاجة ماسة لرفع رأس المال، ولكن بالتأكيد ليس الى المستوى المعتمد في دول الخليج العربي بسبب الفارق الشاسع في حجم الأقساط المكتتبة.

إن غالبية شركات التأمين في السوق اليمني يبلغ رأسمالها ١٠٠ مليون ريال يمني، أي حوالي ٠٠٠ر٥٤٠ دولار. ويعتبر هذا الرقم متدنياً جداً قياساً بغالبية أسواق التأمين في العالم. لذا أدعو إلى رفعه إلى عدة أضعاف للمساهمة في جعل القاعدة المالية للشركات أكثر صلابة وقوة وبما يحمي مصالح حملة الوثائق.

رفع الرساميل يجب ان يتوازن مع الاقساط المكتتبة

ضعف الثقة في اسلوب عمل المجمعات

■ انعقدت مؤخرا في البحرين اجتماعات الاتحاد الافرو – آسيوي للتأمين والاعادة (FAIR) ومجمعات الاعادة التابعة له ولوحظ ان مساهمة الشركات العربية في تلك المجمعات كانت متدنية.

كيف تفسرون عدم وجود تعاون مع المجمعات وشركات الاعادة الافرو – آسيوية، رغم انها تضم عددا مهما من الشركات ذات التصنيف الجيد؟

– بكل تأكيد يعتبر حجم التعامل مع مجمعات إعادة التأمين متدنياً جداً، ويعزى ذلك إلى ضعف الثقة في أسلوب عمل المجمعات ولا سيما في حالة حصول مطالبات كبيرة أو طلب تعويض نقدي (Cash Claim). إذ يستغرق الحصول على التعويض وقتاً طويلاً. يضاف إلى ذلك ضعف في تسويق خدمات وإمكانيات مجمعات الإعادة. إذ أن زيارات ممثلي المجمعات إلى الأسواق النامية متباعدة، أما إلى اليمن فهي شبه معدومة.

ظاهرة الارهاب انحسرت في اليمن

■ يشتد الطلب على تأمين الممتلكات ضد اخطار الارهاب والتخريب في سائر انحاء المنطقة العربية. كيف تتعاطون مع هذه الاخطار؟ وهل تجدون صعوبة مع المعيدين لتغطيتها؟

– ان ارتفاع كلفة الحماية ضد خطر الإرهاب والتخريب أدى إلى انحسار الطلب على هذه التغطية في سوق التأمين اليمني على عكس الحال في الأسواق الأخرى. ومما يزيد في صعوبة ترويج هذه التغطية استثناء اتفاقات إعادة التأمين لهذا الخطر من ناحية وتشدد المعيدين الاختياريين وفرض أسعار مرتفعة تفوق طاقة طالب الحماية اليمني من ناحية اخرى.

إن اليمن عانى من هذه الظاهرة بعد أن طالت يد الإرهاب بعض الممتلكات ولا سيما السفن الأجنبية الراسية في المياه الإقليمية اليمنية. إلا أن الخطر أخذ ينحسر تدريجياً بعد الإجراءات الأمنية المتخذة من قبل السلطات اليمنية وجهات أجنبية مهتمة بمحاربة الإرهاب.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها خلال العام ٢٠٠٤؟

– ما زال سوق التأمين اليمني يعاني من ضعف في نمو أعمال التأمين لأسباب عديدة، ومع ذلك فأن مؤشرات الأرقام لشركتنا لعام ٢٠٠٤ تشير إلى نمو بنسبة ١٥٪ وتوزيع أرباح لا تقل عن ٢٠٪ من قيمة السهم. ونطمح في تحقيق نسبة نمو أعلى في عام ٢٠٠٥، إذ نأمل أن نخوض في التأمين الصحي الجماعي وتأمين بعض المشاريع الهندسية.

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

قطاع التأمين خلال عام من التحديات !

بقلم نخله اده
المدير العام لشركة بيبلوس للتأمين
BYBLOS INSURANCE

الضامنون كغيرهم من رجال الأعمال يقيّمون أعمالهم ومصالحهم في نهاية كل عام ويرسمون الخطة الواجب اعتمادها للعام الجديد في ضوء الانجازات التي قاموا بها طيلة العام المنصرم. وهكذا نحن كغيرنا من الضامنين فعلنا ما أملاه علينا ضميرنا المهني ورسمنا الخطة المستقبلية التي سوف نعتمدها آملين ان تساعدنا الأوضاع الاقتصادية لمعالجة المسائل الشائكة وهي كثيرة، وتذليل المصاعب التي تعترض قطاع التأمين وهي أيضاً غير قليلة، ونتساءل هل من الممكن ان نصلح ما أفسده العام المنصرم ونرمّم ما يجب ترميمه قبل ان يسقط الهيكل على رؤوس أصحابه؟

في ما يأتي سوف أحاول ان أعرض أهم المسائل التي تشغل أذهان الضامنين في لبنان:

التأمين الإلزامي على المركبات

بعد مضي عامين تقريباً على تنفيذ قانون الضمان الإلزامي على الآليات والمركبات ظهرت العيوب والنواقص وتبيّن أن ما اعتمد من أقساط للتأمين وآلية لتنفيذ هذا القانون لم تكن مبنية على احصائيات ودراسة عميقة لواقع الحال في لبنان. كما ان المعيار الذي اعتمد لتحديد ما هو عليه الآن لايزال مجهولاً لدينا بالرغم من ان القيمين على هذا القانون يشرحون الأسباب الموجبة. وبطريقة غير مقنعة حدد القانون قسط التأمين على السيارات السياحية بـ /٦٥,٠٠٠/ ل.ل.كحد أدنى و /٩٠,٠٠٠/ ل.ل. كحد أعلى فكيف يمكن للمواطن ان يدفع أكثر من الحد الأدنى؟ وهل من المعقول ان يكون الفرق بين الحدّين الأدنى والأعلى ٥٠٪ من قسط التأمين؟ وهل يراد بذلك بأن القانون يسمح للعميل ان يتقاضى ٥٠٪ من قسط التأمين بحده الأعلى؟

هكذا عمت الفوضى بين شركات التأمين وأخذت كل شركة تسوّق عقود تأمينها بطريقة المضاربة، الى ان وصلت «وقاحة» بعض الشركات الى ان تبيع عقود التأمين الإلزامي «بالجملة» الى العملاء بمبلغ لا يزيد عن ٤٠٪ من القسط الأدنى المفروض ان تلتزم به.

من المسؤول عن هذا الانحطاط في التعاطي مع ملف التأمين الإلزامي؟

المسؤول عن هذا التدهور هو شركات التأمين بمفردها والسياسة التي تتبعها في هذا المجال غير واقعية وتؤدي الى نتائج وخيمة تؤثر سلباً على فاعليها وعلى القطاع بكامله.

انني أسأل كافة المسؤولين في شركات التأمين كيف يقيّمون نسبة التزاماتهم في التأمين الإلزامي والإحصائيات الرسمية تشير الى أنه خلال سنة ٢٠٠٤ هنالك:

٤٧٥ حادث وفاة بصدم من آلية أو مركبة.

٢٥٠٠ حادث صدم سببت إعاقات جسدية شاملة وجزئية كبيرة الحجم.

٤٥٠٠ حادث صدم سببت أضراراً جسدية صغيرة الحجم.

إذا قمنا باحتساب ما يمكن ان ينتج عن هذه الحوادث من تكاليف استشفائية او تعويضات وفاة، هذا اذا كان القضاة لا يريدون ظلم سائق الآلية أو صاحبها او ظلم شركة التأمين، فيجب ان يكون قسط التأمين الوسطي للسيارة حوالى /١٧٥/ دولاراً أميركياً لتغطية الأضرار الجسدية، فأين نحن من هذا الرقم؟

من المفروض ان يكون هنالك صحوة كاملة من قطاع التأمين والمؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي لمعالجة هذه المشكلة ووضع الضوابط اللازمة للحد من المضاربات المخفية والمخيفة وتصحيح الخلل في التعرفة.

الشكوى في هذا الموضوع لاتقتصر على السوق المحلية بل وصلت الى مجلس النواب وهنالك بعض النواب في اللجان المسؤولة تدرس اجراء بعض التعديلات لتشمل ما هو مستثنى من التغطية في عقود التأمين الحالية كسائق المركبة وأهله وأقربائه والعاملين لديه اذا كان داخل السيارة المضمونة. كما ان هنالك توجهاً لتوسيع التغطية لتشمل الأضرار المادية.

نأمل ان يصار الى دراسة كل هذه الأمور دراسة عقلانية واعية مبنية على احصائيات دقيقة قبل انجاز القرارات بشأنها وتحديد أقساط التأمين عليها وهذا العمل يتطلب جهداً كبيراً وحواراً هادئاً بين قطاع التأمين ومسؤولي وزارة الاقتصاد والمؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي لتأتي النتائج مرضية قدر الإمكان لأصحاب الشأن من ضامنين ومضمونين.

مشروع القانون الجديد للتأمين

الضجة الصاخبة والعاصفة الهوجاء التي رافقت دراسة المشروع الجديد للتأمين المستورد من كندا ابتدأت بالانحسار بعد الاعتراضات والمناقشات التي جرت بين واضعي المشروع وأهل القطاع أصحاب الشأن والتي اتسمت بعض الأحيان بالشدة حيث كان كل فريق متمسكاً برأيه الى ان قامت جمعية شركات الضمان بوضع مشروع قانون جديد للتأمين أعده محامي الجمعية وهو مقتبس من القانون المعمول به حالياً والساري المفعول ويتضمن بعض النواحي الايجابية الموجودة في مشروع القانون الكندي المقترح. وقد أدرك الفرقاء أنه لا يمكن ان يعمل كل فريق بمفرده دون سواه لذلك اتخذ الفريقان قراراً بمتابعة لغة الحوار الهادئ البناء واضعين مصلحة القطاع والمواطن فوق كل الاعتبارات. وقد اقتنع الجميع بأن الهدف من وضع مشروع جديد للتأمين ليس غايته الغاء الآخر بل تنقية القطاع من كافة الشوائب، والابقاء على شركات مليئة تكتسب ثقة المواطنين.

وهنالك تساؤلات عديدة حول الأسباب الحقيقية التي تجعل اعادة صياغة قانون جديد للتأمين أمراً ضرورياً، وعلى هذا أجيب بأنه كان بالإمكان الابقاء على القانون المعمول به حالياً واجراء بعض التعديلات عليه فقط. واذا درسنا بعمق طريقة صياغة القوانين في لبنان أرى انها غير سليمة، فطريقة التشريع تقاس على طلب كل وزارة ويصدر القانون حتى ولو كان متناقضاً مع قوانين أخرى لصالح بعض الوزارات. وكنت أتمنى ان يكون هنالك مؤسسة تشريعية تراقب كافة التشريعات حتى لا يتعارض بعضها مع البعض الآخر والأمثلة كثيرة على ذلك بين وزارات الدولة ولا مجال لتعدادها الآن.

تشكيل هيئة للرقابة على التأمين في سوريا

انني أرى فيها خطوة إيجابية أقدمت عليها الحكومة السورية باتجاه الترخيص بإنشاء شركات تأمين خاصة. وانتهز هذه المناسبة لأتقدم من أعضاء الهيئة بالتهاني والتمنيات بالتوفيق. وقد كتبت منذ خمس سنوات مقالاً حول هذا الموضوع وطالبت بأن ينفتح السوق السوري للتأمين والسماح للشركات اللبنانية للعمل في سوريا عبر فروع تقيمها هناك أو انشاء شركات تأمين خاصة، مساهموها سوريون ولبنانيون. كما اني تمنيت ان يتوسع السوق التأميني ليشمل العراق أيضاً كونه بلداً مكمّلاً للسوق اللبناني.

الاتحاد الافرو-آسيوي

لايزال التعامل مع مجمعات الاعادة الأفرو-آسيوية خجولاً ومساهمة الشركات العربية فيها متدنية وهذا مرده الى ان معظم الشركات في العالم العربي كانت تتعامل مع معيدين عالميين ولا تزال انما هذا لا يعني ان التعامل مع الاعادة الأفرو-آسيوية سيبقى متدنياً. فمن المؤكد ان السنين المقبلة سوف تشهد تحسناً وتزداد المساهمة تدريجياً فالوضع الحالي لا يمكن اعتباره انتقاصاً من متانة الاعادة الأفرو-آسيوية ولا يندرج في خانة عدم الثقة مطلقاً.

وأخيراً، اطمئن القارئ الى أن الشرخ في مواقع قطاع التأمين والتحديات والمواجهات مع سلطة الوصاية هو دليل عافية وممارسته هي الديمقراطية بعينها ولا عجب بذلك فاللبنانيون على أبواب انتخابات نيابية جديدة وهنالك افرقاء متعددون كل فريق يرغب بقانون انتخابي يراعي مصالحه الذاتية. كما ان هناك لكل فريق قانوناً يطرحه بطريقة يعتبرها الأنسب والأشمل تمثيلياً. وهذه التناقضات في المواقف والتصاريح التي يعلو سقفها بعض الأحيان عن الحد المعقول هي أيضاً دليل عافية لممارسة الديمقراطية نتمنى ان تكون خواتمها لصالح المواطنين.

أخيراً، أتمنى لجميع اللبنانيين مستقبلاً مزدهراً تسوده الحرية والحياة الهنيئة في مطلع العام الجديد وان تحمل لهم الأيام المقبلة السعادة التي يرغبونها والاستقرار الذي جميعنا بحاجة اليه.

وعود شركات التأمين هل تقابلها مؤونات كافية؟

بقلم انطوان بشارة
نائب المدير العام في اللبنانية العربية LIBANO ARABE

لقد تبدلت المفاهيم والتعاريف في صناعة التأمين خلال الاعوام الماضية. فالكارثة التي حلت على هذا القطاع بعد الحادي عشر من شهر أيلول ٢٠٠١، وما تبعها من خسائر نتيجة أعمال طبيعية، جعلت عملية التحكم بإيفاء الوعود التي تطلقها الشركات بدفع التعويضات عن الحوادث أمراً لا يستهان بـه. وقد دفعها هذا الواقع الجديد الى اتخاذ قرارات لم تكن تتوقعها. وبنتيجة ما وصلت إليه باتت تعرف هذه الشركات ان التغطيات غير المحدودة (UNLIMITED) هي عنوان جميل لا يمكن تطبيقه بعد الآن. فبدأت تتعامل مع الأخطار ليس من خلال احتمال وقوعها فحسب بل تماشياً أيضاً مع قدراتها المالية.

إن هذا المفهوم الجديد لصناعة التأمين ينطبق على جميع الشركات مهما كبر حجمها أو صغر أو مهما كان دورها، أكانت شركات تأمين أو شركات إعادة تأمين. فالشركات التي تتوخى التغطيات من شركات الإعادة لا تستطيع ان تعد جمهورها المؤمن لديها بما ليس لديها. فعدم إصدار تغطيات لسقوف غير محدودة ليس هو الموضوع الأساس الذي نتناوله الآن بل الأصح هو موضوع الالتزام بالوعود.

فعندما نرى من خلال عقود الضمان ان الشركات تأخذ على عاتقها دفع تعويضات مهما بلغت قيمتها في مستقبل غير قريب يهب الى خاطرنا موضوع المؤونات المترتبة لهذه الالتزامات والتي يجب احتسابها وتضمينها في ميزانياتها وفاء لوعودها. فالمقياس الحقيقي لقدرة الشركة على الالتزام بوعودها يتضمن تحديد كمية المؤونات المتوجبة على شتى أنواعها من تلك المتعلقة بفرع الحياة الى الناتجة عن الحوادث العالقة وغيرها من التي تتعلق بالأوضاع المالية للشركة كالأموال المحتفظ بها كتعويض لنهاية خدمة الموظفين وغيرها إضافة الى ملاءتها المالية وحسن أدائها في دفع المستحقات عليها من تعويضات حوادث وفواتير مستشفيات وأقساط إعادة ضمان وعمولات الوسطاء والوكلاء وحقوق الخبراء وجميع الفواتير التابعة للخدمات الخارجية وسمعة المساهمين فيها وخبرة كوادرها التقنية والإدارية، كلها مجتمعة تدفع المواطن الى الطمأنينة بجدية عمل الشركة.

ولكن يبقى علينا ان نتناول في حديثنا موضوع مداخيل الشركات المؤلفة عامة من أقساط التأمين التي تلعب دوراً هاماً في إمكانية الالتزام بالوعود. ونلاحظ وبشكل مبسط أن تكوين هذا القسط الإجمالي الذي يدفعه المؤمن في لبنان يغطي الأجزاء التالية:

– القسط الصافي وهو القسط المدفوع تغطية للخطر بحد ذاته ويشكل الجزء الأكبر من القسط الإجمالي وتتقاضاه الشركة مع شركات الإعادة وفقاً لمعايير تقنية. ومن مجموع هذه الأجزاء تدفع التعويضات عن الحوادث.

– مصاريف الشركة ومنها مصاريف الاستحصال على العملية من عمولات وحسومات.

– طوابع ورسوم مالية وتدفع الى خزينة الدولة.

هامش الربح وهو الجزء الأصغر والذي بعدم وجوده لا مصلحة لأي مستثمر في ان يدخل هذا الحقل.

لذلك، فإن تحديد قيمة هذا القسط لا يمكن ان يكون عشوائياً وإلا كيف تستطيع الشركة الإيفاء بما وعدت به؟ فمنذ نشوئه ارتكز التأمين على مبدأ الوعد الذي تقطعه شركة التأمين بدفع الأضرار والخسائر اللاحقة بالمؤمن له من جراء خطر مؤمن عليه.

من هنا نتساءل كيف للمواطن ان يتأكد من قدرة الشركة على الالتزام؟

ان ما دعونا وندعو دائماً اليه هو التشدد في المراقبة على هذا القطاع من قبل حامية مصالح الناس وهي الدولة ممثلة بلجنة مراقبة الشركات في وزارة الاقتصاد والتجارة. ومتى سنرى في لبنان ان جميع الشركات العاملة واقعة تحت مجهر واحد من الرقابة الدقيقة فتنذر الوزارة المختصة بشكل دوري الشركات المخالفة لمبادئ التأمين وتعطيها فرصة لتصحيح مسارها؟ فتوجه اللجنة المشار اليها، أو ان على المواطن ان يدفع ثانية ثمن عدم اكتراث الدولة لمصالحه وبالتالي يدفع القطاع بحد ذاته ضريبة السمعة السيئة بسبب وجود اداريين يقامرون في لعبة التأمين؟

وفي غياب الدولة للعب هذا الدور، فإن على المؤمنين لهم ووسطاء التأمين ان يحسنوا اختيار الشركات التي يتعاملون معها معتمدين ليس على اسمها فحسب، بل وعلى المبادئ المذكورة اعلاه وذلك بغية تفادي الوقوع بما لا يتمنونه.

هيئات الرقابة في وادٍ والأسواق في وادٍ آخر!

كاتب المقال، السيد وليد الجشي، هو رئيس شركة «المعاينون العرب» ARAB LOSS ADJUSTERS (ALA) وهو أراد به ان يكون بمثابة مساهمة شخصية منه في عدنا الممتاز لسنة ٢٠٠٥.

وفي مقاله، يلفت الكاتب الى وجود بون شاسع بين القرارات التي تتخذها هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية والأوضاع السائدة في أسواق التأمين العربية، حيث أن الأسواق تبدو غير جاهزة للاهتداء بتلك القرارات، أو راغبة في التقيد بها.

* بقلم وليد الجشي
رئيس شركة المعاينون العرب
ARAB LOSS ADJUSTERS (ALA)

عند عودة المدير التنفيذي الى منزله مثقلاً بالملفات التي تتطلب متابعة منه بعد ساعات الدوام، قابله نجله إبن السادسة بالسؤال عمّا إذا كان يملك الوقت ليلاعبه الشطرنج؟ فما كان منه إلا أن تناول إحدى المجلات وانتزع منها صفحة تحمل خريطة العالم ثم مزقها قطعاً صغيرة وطلب الى الطفل ان يعيد لصقها ظناً منه ان ذلك قد يتطلب بضع ساعات يتمكن هو خلالها من إنجاز ما لديه من عمل...

وفي أقل من خمس دقائق جاء الولد وقد جمع أجزاء الخريطة بصورة صحيحة وكاملة ممّا أثار استغراب الأب، فسأله كيف أمكنه ذلك بهذه السرعة؟ فأجاب الصبي: لقد كانت سهلة جداً لأنني وجدت على ظهر الخريطة صورة رجل فأعدت تركيبها بيسر ثم قلبت الصفحة فكانت خريطة العالم.

هذه الحكاية تذكرني بتعقيدات جمع جزيئات صناعة التأمين في بلادنا وتأطير أنشطتها بما ينسجم مع متطلبات التغيير وإفرازات العولمة دون المساس بجوهر وجودها وديمومة هويتها الوطنية.

ولقد سبق ان دعونا في إحدى المقابلات مع مجلة «البيان» الزاهرة الى أخذ المبادرة الذاتية من قبل شركات التأمين على مستوى السوق لوضع قواعد ارشادية لتوجيه السلوك المهني وضبط إيقاع التعامل الحسن والشفاف مع جمهور المؤمّنين والضامنين في ما بينهم على حد سواء. ولم تكن دعوتنا تلك بدعة بل كانت ترجمة لرؤى الضامنين وصدى لمتطلبات التغيير واستباقاً لقرارات فوقية لا ريب آتية في سياق الإصلاح المنادى به من هيئات الرقابة المحلية والدولية كصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية (WTO) وقوى ضاغطة أخرى.

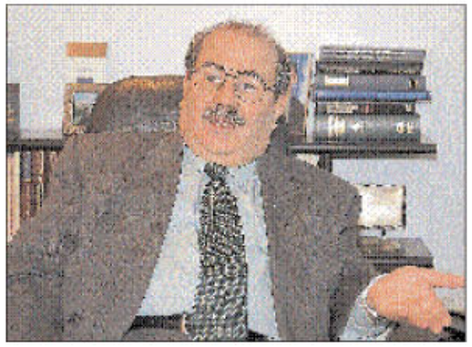
لقد بدأت بواكير التوجيه تأخذ مجراها في أقطار عدة في صيغة قوانين ولوائح تنفيذية تطال كل مناحي العمل وتنسحب على مختلف الأنشطة التأمينية والخدمات المرتبطة بها، وكل ذلك بمعزل عن أهل الصناعة ممّا يتطلب فعلاً موازياً لتهيئة البيئة الملائمة لتنفيذ تلك القرارات والسير على هديها.

إننا في الوقت الذي نقدّر فيه أهمية تنظيم قواعد الممارسة من قبل هيئات الرقابة، فإن عدم تزامن ذلك مع مبادرات ذاتية من الضامنين وأرباب المهن المساندة، لترجمة آليات التعامل وتهذيب السلوك المهني واستلهام قواعد الإلتزام بالقوانين واللوائح ومبادئ العدل، فقد لا نكون قادرين على جمع جزيئات الخريطة بسهولة ويسر لأننا بالتأكيد لن نجد صورة رجل على الصفحة الخلفية.

جولمين لخدمات التأمين
JUELMIN INSURANCE SERVICES
وسطاء تأمين وإعادة تأمين
INSURANCE & REINSURANCE BROKERS
TEL.: 04 269 1114 - FAX: 04 269 1434
P.O.BOX: 15958 DUBAI, U.A.E
EMAIL: MOHDSAED@JUELMIN.COM

منير خرما (مدنت لبنان وغلوب مد العالمية MEDNET LIBAN & GLOBE MED):

الاستعانة بخدمات شركات الـ TPA وبرامج المعلوماتية التي نقدمها الى الشركة المسندة لم تعد ترفاً بل هي شرط من شروط المعيدين الدوليين



هناك معيدو تأمين دوليون ينظرون الى التأمين بايجاب، ويتطلعون الى تفعيل دورهم فيه اقله في مناطق معينة من العالم، ان لم يكن في العالم اجمع. وهناك في المقابل معيدون آخرون قرروا الخروج من التأمين الصحي، نهائيا.

فلكل معيد تأمين دولي نظرته واستراتيجيته الخاصة.

حتى في الاغطية او اتفاقات الاعادة التي يعقدونها مع الشركات المسندة فان بعض المعيدين يفضل منح الغطاء على اساس نسبي او ما يعرف بال "PROPORTIONAL / QUOTASHARE" بينما يرفض آخرون ذلك، ويفضلون اختصار الغطاء وجعله يقتصر على حماية الشركة المسندة على اساس وقف خسائرها عند سقف معين وهذا ما يعرف باتفاق وقف الخسارة "STOP LOSS".

وهكذا يتبين لنا ان القول بأن المعيدين الدوليين فقدوا اهتمامهم بالتأمين الصحي ليس صحيحا، بل هناك معيدون فعلوا ذلك، ومعيدون آخرون اختاروا ان ينخرطوا في التأمين الصحي اكثر من اي وقت مضى.

هكذا، شرح لنا الرئيس التنفيذي لمجموعة مدنت لبنان، (MEDNET LIBAN) وغلوب مد العالمية، منير خرما، موقف اسواق الاعادة العالمية من التأمين الصحي.

ومن تراه اجدر من منير خرما في عرض موقف المعيدين الدوليين من هذا الموضوع وهو الذي يرأس المجموعة الكبرى بين المجموعات التي تعنى بادارة محافظ التأمين الصحي، والتي تعرف باسم الفريق الاداري الثالث THIRD PARTY ADMINISTRATOR (TPA) في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا.

والى الخدمة الادارية تقدم المجموعة الى الشركات المسندة، واصحاب المحافظ الصحية، برامج المعلوماتية والمعرفة التكنولوجية (IT)، وذلك من خلال شركات متخصصة وجرى انشاؤها في لبنان والسعودية، والخليج العربي، وافريقيا، خصيصاً للقيام بهذه المهام.

ويضيف خرما ان تزود الشركة المسندة بتقنية المعرفة وبرامج المعلوماتية واجهزة الرقابة والتدقيق والتحقق من صحة التشخيص والمعالجة، لم تعد مواضيع قابلة للتفاوض مع معيدي التأمين، بل ان هؤلاء يعتبرونها شرطا لقبولهم منح الغطاء للشركة المسندة.

باستماعنا الى السيد خرما حصدنا الكثير من الجديد في عالم التأمين الصحي. ولا غرابة في ذلك، اذ ان المنطقة التي يشرف عليها تمتد من اطراف الخليج العربي الى شاطئ العاج في افريقيا. والتأمين الصحي في هذه المناطق يعتبر حديثاً نسبيا، وهذا الواقع يجعله زاخرا بالمفاجآت والصعوبات التي لا يمكن التغلب عليها الا بالكثير من السهر والمتابعة، وباستثمار الكثير من القدرات المالية والبشرية. وهذا بالتحديد ما تقوم به الشركات التابعة لمجموعة موركس القابضة.

وما مدنت لبنان، وغلوب مد السعودية، وشركات المعلوماتية التابعة لهما سوى وحدات في شبكة متكاملة، ويعمل منير خرما على توسيعها لتشمل المساحة الاوسع من الشرق الاوسط وافريقيا، وبالتحالف مع شركات اوروبية لا تقل جهوزية عنها.

البيان ■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وأنه أصبح إلزامياً في عدد من دول الخليج، برزت حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية. هل تلمسون إقبالاً من شركات التأمين على خدمات شركات الـTPA ومن بينها شركتكم بالذات؟

– بداية، أتمنى لأسرة مجلة «البيان» ولكل القراء الكرام سنة جديدة من السلام والازدهار.

إن إلزامية التأمين الصحي في بعض دول الخليج العربي المتعلقة بالأجانب العاملين في هذه البلدان هو موضوع مطروح بُغية تحويل التقديمات الصحية من القطاع العام المدعوم من الدولة إلى قطاع التأمين الصحي الخاص، وبالتالي تنمية قطاعي التأمين والتقديمات الصحية الخاصة. وقد قامت عدة دول عربية بإصدار التشريعات بهذا الشأن لا سيما في المملكة العربية السعودية حيث بات العمل على قدم وساق من أجل تفعيل قطاعي التأمين والتقديمات الصحية. وقد صدر حتى الآن العديد من القوانين التنظيمية بهذا الخصوص.

أمام هذا الطلب الكبير المتوقع في قطاع التأمين الصحي لا بد أن تبرز حاجة أكبر لنوعية وكفاءة أفضل في الخدمات الصحية وكذلك إلى رقابة متطورة ومتخصصة وفعالة تقوم بها شركات الإدارة (TPA) إن هذا تماماً ما دفعنا من خلال شركة غلوب مد ليمتد GLOBE MED LTD الى تأسيس شركة غلوب مد السعودية GLOBE MED SAUDI في المملكة العربية السعودية مع شركاء محليين وأجانب بحيث باشرنا في الربع الأخير من العام ٢٠٠٤ بتقديم خدماتنا الإدارية الرقابية المتخصصة بأحدث الطرق التقنية.

إن خبرتنا وتخصصنا الرائد في مجال الخدمات الإدارية والأنظمة المعلوماتية المتخصصة يعطيانا دفعاً كبيراً لتأمين إدارة شبكة مقدمي الخدمات والمطالبات الصحية لأعداد ضخمة من المعاملات والمطالبات بحجم لم يسبق له مثيل في الشرق الأوسط. إن هذه المعاملات ستتم بشكل سريع وفعّال يخوّل شركات التأمين خدمة محفظة تأمينية كبيرة كما هو منتظر في السوق السعودي في القريب العاجل. إن هذا ما يجعل شركة غلوب مد السعودية وغيرها من شركات الإدارة التي نعمل على تأسيسها في باقي بلدان الخليج، من الشركات السبّاقة في مجالها، إذ ستتمكن حكماً من مرافقة التطور السريع الذي سيشهده سوق التأمين في المملكة وغيرها من الدول التي نتوقع أن يزيد عدد المطالبات السنوية فيها عشرات أضعاف العدد الحالي في خلال فترة زمنية محدودة جداً، بحيث ستتمكن بواسطة الأنظمة المعلوماتية التي نملك والخبرة الرائدة في هذا السياق من تأمين أعمال إدارة ومراقبة كل هذا العدد الضخم والمتزايد من المطالبات الصحية وتنسيقها بشكل متكامل وفعال بين كل الأطراف من شركات تأمين ومقدمي خدمات ومجموعات مؤمنة.

القول بأن المعيدين الدوليين يخرجون من التأمين الصحي ليس دقيقاً فهناك معيدون يسعون اليه وآخرون يرفضونه

■ معيدون دوليون كثيرون ومن بينهم Europa Re توقفوا عن تغطية الخدمات الصحية بسبب سوء النتائج. هل هذا صحيح؟ وكيف يمكن لشركات التأمين أن تضمن استمرار المعيدين بتوفير الحماية لها إذا كانت النتائج الفنية سيئة؟

– لكل شركة من شركات التأمين و/أو إعادة التأمين استراتيجيات مختلفة وأولويات متفاوتة حول فروع التأمين المعتمدة لديها وحول مدى اهتمامها بتطوير وتوسيع العمل في كل فرع منها وحسب المناطق الجغرافية التي تسعى لتنمية هذه الفروع فيها. من هنا قد نجد أن بعض معيدي التأمين يعملون على تنمية أعمالهم في قطاع التأمين الصحي أكثر من غيرهم من الشركات أو يعملون على تنمية حقيبة التأمين الصحي في منطقة جغرافية معينة أكثر من مناطق أخرى وذلك يعود لأسباب متعددة

خاصة بكل معيد. وتجدر الإشارة إلى أن أسواق التأمين الصحي تتفاوت بشكل شاسع بين المناطق في العالم. فقد نجد أن حجم الإعادة المتوفر في أصغر الولايات الأميركية قد يوازي القسم الأكبر من الطلب المتوفر في منطقة الشرق الأوسط بكاملها. بناءً على هذه المعطيات نقول بأن المشكلة لا تتعلق فقط بقدرة الاستيعاب وسوء النتائج الآنية، بقدر ما هي متعلقة بنوعية سوق التأمين واستراتيجيات المعيدين تجاه هذا السوق. وإن أهم الأسباب قد يعود لمدى ارتياح المعيد للإدارة المعنية بمحفظة التأمين الصحي في سوق ما.

من ناحية أخرى، في ما يختص بمنطقة الشرق الأوسط، فإن معظم المعيدين أصبحوا يَعون تماماً الحاجة الملحة لوجود نظام مراقبة شفاف ومحترف ومتخصص. إن مثل هذا النظام يمثل بالنسبة لهم شرطاً أساسياً لاستمرارهم في المشاركة في فرع التأمين الصحي، ومن دون توفر مثل هذه الإدارة والمراقبة فإنهم يميلون إلى تقليص دورهم في هذا القطاع.

من المؤكد أن عدداً لا يستهان به من معيدي التأمين باتوا يملكون خبرة واسعة في المنطقة، اكتسبوها خلال السنوات الماضية من خلال اعتمادهم اتفاقيات تعطي شركات التأمين حوافز عديدة للعمل ضمن إطار إدارة سليمة لمحفظتها التأمينية. وقد تمكنت هذه الشركات، من خلال ذلك، من جني حيز كبير من الأرباح. لذا يمكنني القول أن قدرة الاستيعاب في سوق إعادة التأمين في الشرق الأوسط متوفرة شرط أن تكون لشركة التأمين القدرة والخبرة التي تمكنها من إدارة محفظتها التأمينية ومن ضبط التكلفة والتنافس بطريقة معقولة.

■ يقال أن الحصول على غطاء نسبي Quota Share من معيدي التأمين الصحي أصبح شبه مستحيل إن لم يكن مستحيلاً. فهل هذا صحيح؟

– في الواقع، إنني أجد أن استحالة الحصول على غطاء نسبي هو أمر مبالغ به خاصة بالنسبة إلى شركات التأمين التي توفر برامج ذات إدارة متقنة ومتخصصة؛ أما إذا كان القصد من السؤال عن عدم توفر غطاء نسبي (Quota Share) مقارنة بالبرامج غير النسبية (Non Proportional)، فبرأيي الخاص إن العكس هو الصحيح! إن العديد من الشركات ما زالت تصر على التغطية النسبية نظراً لشمولها على عامل الرقابة الذاتية (Self Regulating Incentives) التي تشجع شركات التأمين على حسن الرقابة على المطالبات. وكذلك فإن العديد من المعيدين يميلون إلى اعتماد هذه التغطية لكونها تفسح في المجال من أجل زيادة حجم الأقساط التأمينية المغطاة كما تؤمن كمية أكبر من الأرباح بمقابل مخاطر أدنى.

الشركات التابعة لموركس هولدنغ

تأسست غلوب مد ليمتد (GLOBE MED) عام ٢٠٠١ لتكون الذراع التسويقية للأنظمة المعلوماتية والحلول الإدارية التي قامت مجموعة موركس هولدينغ (MUREX HOLDING) التي تنتمي إليها شركة مدنت لبنان (MEDNET LIBAN) بتطويرها ووضعها بخدمة شركات متخصصة في مجال إدارة المطالبات الناجمة عن التأمين الصحي، أي ما يعرف بالـ "TPA"، ويتم استعمال الأنظمة المعلوماتية من خلال اتفاقات إجازة إجارة أنظمة وحلول معلوماتية (Licensing agreements).

منذ تأسيسها قامت غلوب مد ليمتد بإطلاق شركة MCI Sogem وهي كبرى شركات الـ "TPA" في منطقة غرب أفريقيا ومركزها ساحل العاج.

من جهة أخرى قامت غلوب مد ليمتد بالعمل على تأسيس شركة إدارة مطالبات أخرى في المملكة العربية السعودية وهي غلوب مد السعودية (GlobeMed Saudi). وتسعى غلوب مد ليمتد، بالتعاون مع بعض شركات التأمين المحلية، لتوسيع نشاطاتها وأعمالها خلال العامين المقبلين في غرب أفريقيا وفي منطقة الخليج العربي.

وبالمقارنة بين السوق الأميركي والسوق الأوروبي في مجال إعادة التأمين الصحي نجد أنه في حين يقدم الأول في غالبيته برامج غير نسبية مثل AGGREGATE EXCESS OR STOP LOSS يقوم الثاني في غالبيته بتقديم برامج نسبية QUOTA SHARE.

العوامل الثلاثة التي تتحكم بأسعار التأمين الصحي: التضخم، الاستهلاك المتزايد للطبابة والتقدم في سن المضمونين

■ يقال أيضاً أن الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع أسعار التأمين سنوياً لأن أسعار الأدوية والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنوياً أيضاً. هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل أن شركات التأمين ترفع أسعارها سنوياً وكما يجب ضماناً لاستمرارها؟

– ان موضوع أسعار التأمين الصحي يتعلق بعدة عوامل نذكر منها على سبيل المثال: عامل التضخم (Inflation) وعامل خبرة المؤمنين المتزايدة التي تدعم الاستهلاك المتزايد من قبلها (Utilization Learning Curve)، وعامل شيخوخة الحقيبة التأمينية (Aging of Portfolio).

١– عامل التضخم الذي نراه يتزايد مستمر يعود بشكل أساسي إلى التطوّر الكبير الذي يشهده عالم الطب والطبابة في عصرنا الحالي، خاصة لجهة التقنيات وأساليب الطبابة والاستشفاء والعلاجات والأدوية المدعومة بالقرب الكبير بين الاكتشافات العلمية الجديدة في هذا المضمار وسرعة وضع هذه الاكتشافات قيد التنفيذ وبمتناول الجسم الطبي والمؤسسات الصحية في المنطقة، إن من ناحية الأدوية الجديدة أو المعدات الطبية المتطورة وما إلى ذلك.

٢– عامل خبرة المؤمنين المستفيدين، وأعني بذلك الخبرة التي يكتسبها المريض المؤمن على مر الوقت لجهة طبيعة الخدمات الصحية المتوفرة والممكن الاستفادة منها. كذلك نوعية هذه الخدمات وكميتها. مثلاً نجد أن المريض الذي يستفيد في سنة معينة من ثلاث مطالبات طبية، يكتسب من خلالها خبرة ومعرفة إضافية حول وضعه الصحي وحول الخدمات المتوفرة لا سيما الخدمات المخبرية والوقائية، نراه يعود في السنة التالية ليستهلك ضعف هذا العدد أو أكثر. إن هذا العامل له التأثير الكبير على ارتفاع كلفة الخدمات الصحية السنوية نتيجة زيادة الطلب على الخدمات ونسبة الاستهلاك فيها.

٣– عامل شيخوخة الحقيبة التأمينية والذي يتمثل في أن الفئات المتقدمة في السن تتطلب إجمالاً خدمات صحية عديدة ومكلفة جداً خاصةً تلك المتعلقة بأمراض وحالات مزمنة مقارنة بانخفاض كبير بالاستهلاك لدى الفئات الشابة التي تتمتع بشكل عام بصحة جيدة. من هنا فقد نجد أن بعض الشركات لا تنجح في زيادة الفئة الشابة إلى محفظتها نظراً لارتفاع أسعار التأمين لهذه الفئة بمقابل انخفاض الحاجة والضرورة الطبية؛ في حين نجد من ناحية أخرى إقبالاً كبيراً من قبل الفئات المتقدمة في السن على تجديد بوالصها بالنظر لوعي هذه الفئة إلى الحاجة والضرورة الطبية المرتفعة ونسبة المخاطر الصحية العالية التي تواجهها. بناءً على هذه المعطيات نجد أن الحقيبة التأمينية بشكل عام تتعرض لما يسمى بعامل الشيخوخة الذي له انعكاس كبير على أسعار التأمين ما لم يتوفر دفق جديد من المؤمنين الشباب الأمر الذي يساعد على خلق توازن في الحقيبة التأمينية.

حجم المحفظة الصحية في السعودية: ١٢ مليار ريال

■ لقد أخضعت المملكة العربية السعودية شركات الـ TPA لنظام الرقابة على التأمين وفرضت عليها أن تؤسس شركات سعودية لتتمكن من الاستمرار. هل تؤيدون اعتماد قوانين مماثلة في سائر الدول العربية؟

– إن شركة الـ TPA بمفهومها هي شركة إدارة وخدمات وهي بالتأكيد ليست من شركات التأمين حاملي الأخطار (Risk Carriers). بناءً على ذلك، وبرأينا الشخصي، فإن الرقابة العامة القائمة على شركات الخدمات بشكل عام في أي بلد كان تكون كافية لتأمين الرقابة الضرورية على شركات الـ TPA. وإنما بطبيعة الحال فكل من الخيارين ممكن، أي خيار الرقابة العادية أو خيار الرقابة المتخصصة على التأمين، ويبقى اختيار أي منهما له اعتباراته وتعليلاته وتبريراته بالنظر إلى أوضاع ومتطلبات كل بلد بحد ذاته.

أما بالنسبة إلى المملكة العربية السعودية، فلربما وجدت السلطات المعنية أن قطاع التأمين الحديث العهد والذي يفتقر للتجربة والخبرة، والذي يُتوقع أن يبلغ حجم أعماله السنوي في قطاع التأمين الصحي فقط حوالى اثني عشر مليار ريال سعودي، يستوجب رقابة خاصة؛ وإن إخضاع شركات الـTPA للرقابة عينها لهو دليل على أهمية دور هذه الشركات والزامية حسن أدائها واحترافها وشفافيتها المطلوبة لحماية شركات التأمين والمؤمنين.

إلا أن هذه الأسباب قد تختلف تماماً بين بلد وآخر بحيث يمكن لدول أخرى، ونظراً لتجربتها وخبرتها الواسعة في مجال التأمين الصحي، أو نظراً لحجم الأعمال المحدود في هذا القطاع، أن تبقي شركات الإدارة والخدمات TPA تحت الرقابة العادية والمعتادة لحسن تنفيذ العقود لعدم توفر الحاجة لأكثر من ذلك.

حصة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية في لبنان تزيد عن ٥٠ بالمئة

■ كم تبلغ نسبة التأمين الصحي من المحفظة الإجمالية للتأمين في الدول التي تزاولون فيها أعمالكم؟

أصبح التأمين الصحي نوعاً من المعاملات المالية التي تؤدي إلى التسديد المسبق للمصاريف الطبية والاستشفائية نظراً للحتمية العالية في نسبة الاستهلاك. وعليه فإن النسبة الكبرى من أرقام أقساط التأمين الصحي تشكل مصاريف طبية واستشفائية حتمية على عاتق شركات التأمين، في حين يعتبر العنصر التأميني منها جزءاً محدوداً من الكتلة التأمينية ككل. فإذا أخذنا هذا الموضوع بعين الاعتبار عند احتساب مجمل الأقساط التأمينية للمخاطر في قطاع التأمين الصحي من أصل مجمل حقيبة التأمين، نجد أنها تبدو مرتفعة في الظاهر إلا أنها في الحقيقة أقل أهمية.

وبالعودة إلى البلدان التي نعمل ونتوسع فيها إن في لبنان وسوريا من خلال شركة مدنت لبنان، أو في الخليج العربي وغرب أفريقيا من خلال شركة غلوب مد ليمتد، فإننا نلاحظ أن نسبة الأقساط الإجمالية للتأمين الصحي تختلف كثيراً بين بلد وآخر. إن ذلك يعود بشكل عام إلى ارتكاز التقديمات الصحية في بعض الدول على القطاع العام المدعوم من الدولة أكثر منه على القطاع الخاص وحيث لا يزال عمل شركات التأمين في قطاع التأمين الصحي محدوداً. وفي بلدان أخرى نجد أن التأمين الصحي يرتكز بالإجمال على تقديمات صحية مضمونة مباشرة من قبل أرباب العمل أي ما يسمى بـ Self funded schemes والتي لا تظهر احصائياتها من خلال المحفظة التأمينية في البلد المعني. أما بالنسبة إلى الدول التي لها اعتماد أقوى على قطاع التأمين الصحي الخاص من أجل توفير التقديمات الصحية، فهنا نجد أن الحقيبة التأمينية الصحية تشكل جزءاً لا بأس به من الحقيبة التأمينية الإجمالية. وإن شئت أن أعطي رقماً مع التحفظ فإني أعتبر أن الحقيبة التأمينية الصحية تشكل عادة في البلدان ذات التجربة التي تفوق عشر سنوات ما يزيد عن ٥٠٪ من الحقيبة الإجمالية.

نسعى لإقامة شبكة خدمات متقدمة في السعودية

روجيه بجاني (NEXT CARE) : سجلنا نموا بنسبة ٤٣ بالمئة في الامارات

نقترح على الدولة ان تفرض رسوما جديدة على بعض السلع المضرّة والكماليات مثل التبغ، والخمور، على ان تخصص تلك الرسوم لتغطية تكلفة معالجة المرضى المعوزين، والذين لا يملكون اي نوع من الضمانات الصحية..

هذا الاقتراح طرحه السيد روجيه بجاني، الرئيس التنفيذي لشركة نكست كير (NEXT CARE) وقد وضعه برسم المسؤولين في وزارة الصحة عبر صفحات «البيان» علهم يأخذون به، ويجنون من الرسوم في ما يجعلهم قادرين على توفير الطبابة والعلاج للبنانيين الذين لا يملكون القدرة على شراء بوليصة تأمين صحي.

وروجيه بجاني يعتبر خبيرا في حقل التأمين الصحي، من حيث انه كان من البادئين في تأسيس وادارة شركة ادارية متخصصة بادارة التأمين الصحي (TPA) في لبنان اولا ثم انتقل بها الى الخليج العربي.

وبدا بجاني في حديثه الينا مرتاحا للتوسع الذي تحققه NEXT CARE في الامارات العربية المتحدة.

وقال ان شركات التأمين يمكنها ان تحمي نفسها ضد اي خسارة غير متوقعة في الحقل الصحي، من خلال التزود باتفاق اعادة يغطي تلك الخسائر ان هي تجاوزت سقفا معينا.

وأضاف ان شركته مستعدة لتوفير غطاء الاعادة ان طلبت الشركة المسندة اليها ذلك.

وعن التقدم الذي تسجله NEXT CARE قال بجاني انه زاد عن ٤٠ بالمئة في الامارات العربية المتحدة. اما في لبنان فقد حافظت الشركة على العقود التي تربطها الى عدد من الشركات، الا انها لم تحقق مردودا خلال العام ٢٠٠٤ وذلك بسبب ارتفاع التكلفة الادارية.

حافز الأسواق الخليجية

■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وانه اصبح الزاميا في عدد من دول الخليج، برزت حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية.

هل تلمسون اقبالا من شركات التأمين على خدمات شركات الـ "TPA" ومن بينها شركتكم بالذات؟

– من المنتظر ان يزيد الطلب على شركات ادارة المحافظ الصحية (TPA) في السوق السعودي، وذلك بعد صدور القانون الجديد لشركات الضمان والمراسيم التطبيقية الملحقة به، والتي تلحظ إلزامية التأمين الصحي لملايين من المواطنين الذين يشكلون رقم أعمال ضخماً له وزنه في أسواق التأمين الشرق اوسطية. ومن الحوافز المشجعة لعمل شركات الـ(TPA) انها لحظت في القانون الجديد، وان العديد من الشركات في حال زيادة عدد المضمونين لديها ستلجأ لا محالة إليها للإفادة من خدماتها التي تتطلب بدورها خبرة واسعة وفرق عمل متخصصة إدارياً وفنياً ومعلوماتياً.

يضيف السيد بجاني: «سعينا اليوم منصب على التوسع نحو السوق السعودي، لما يشكله من نقطة استقطاب لها أهميتها في المنطقة، وكذلك نسعى الى الخوض في الأسواق السورية والعراقية كونها ناشئة وقريبة من لبنان. وفي ما خص سوق الإمارات فنحن راضون عن توسع أعمالنا، حيث وصلت نسبة نموها لهذه السنة ٤٠ في المئة، وتعاقدنا أخيراً مع أربع شركات جديدة هناك. يبقى السوق اللبناني شبه الثابت حيث لا منافسة تذكر.

الاتجاه نحو اتفاقات تجاوز الخسارة

■ هل ان الخدمات التي تقدمونها لشركات التأمين وأرباب العمل تشمل توفير اغطية اعادة التأمين؟ وهل تلقون تجاوبا لدى معيدي التأمين لتغطية الاخطار الصحية؟

– من يريد تغطية اعادة تأمين يمكن ان توفرها له انما ثمة شركات تتعاون معنا من دون تغطية معيد تأمين، وخيارها صائب، اذ ان التأمينات الصحية حساباتها معروفة، والذي لديه محفظة تأمين ثابتة يمكن ان يبرم اتفاقات تجاوز الخسارة "EXCESS OF LOSS" بهدف حماية نفسه، وفي لبنان يفترض بشركة التأمين الا تخسر جراء تعاطيها التأمينات إن كان لديها تغطية ضد تجاوز الخسارة EXCESS OF LOSS. اما الوضع في الامارات فيختلف عنه في لبنان في الوقت الحاضر.

نقترح فرض رسوم على التبغ والكحول تخصص لتوفير العلاج للبنانيين

■ ولكن يظل هناك تخوف لدى الشركات التي تزاول التأمينات الصحية والتجارب السابقة شاهدة على ذلك، حيث تعثرت شركات وانتهى بها الأمر الى إشهار إفلاسها؟

– صحيح، لكن وضع الشركات اليوم مختلف تماماً، حيث تتمتع بمستوى لائق من النضوج الذي كان لشركات الـTPA اليد الطولى في ترسيخه، بعدما ساهمت في تنظيم القطاع ورفدته بالاحترافية، وذلك بمساعدة من القانون الذي فرض دوراً لهيئة الرقابة.

علما انه في الماضي وفيما كانت شركات التأمين تسوق بوالص التأمين الصحي في فترة الحرب لم يكن حاملو البوالص يتوجهون الى المستشفيات للطبابة، بل كانوا يؤجلون احيانا العمليات والعلاجات غير العاجلة بسبب الاوضاع غير الآمنة التي كانت تسود لبنان في تلك الايام. وبعد انتهاء الحرب توجه معظم المضمونين وبكثافة للمعالجة مما خلق مشكلة للعديد من الشركات، فكان ان تعثر بعضها الذي لم يكن مهيأ لهكذا وضع.

حركة السوق تفرض الأسعار

■ يقال ان الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع اسعار التأمين سنويا لان اسعار الادوية والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنويا ايضا.

هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل ان شركات التأمين ترفع اسعارها سنويا وكما يجب ضمانا لاستمرارها؟

– حركة السوق تفرض نفسها وبالتالي كلما ارتفعت كلفة خدمات التأمين الصحي لازمتها في ذلك الأسعار. وبالإجمال ليس هناك تضخم كبير في النفقات الطبية خلال السنوات الماضية برغم ارتفاع أسعار الأدوية وغيرها من المستلزمات بالتوازي مع رفع سعر صرف اليورو، علما ان معظم الادوية مستورد من الولايات المتحدة بالدولار، لذا لا زيادة تذكر في سعر صرف اليورو ازاء الدولار، لكن الشركات لم ترفع أسعارها إلا بمقدار بضع نقاط.

■ كم تبلغ نسبة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية للتأمين؟ وكم تتوقعون ان تبلغ خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– حصة التأمينات الصحية وصلت في ما مضى الى ٥٠ في المئة من مجموع أقساط التأمينات العامة، انما اليوم ليس لدي فكرة عن الموضوع. ومع وجود نحو ٤٠ في المئة من اللبنانيين بدون تغطية استشفائية، وفي ظل الأوضاع الاقتصادية المتردية، وضعف القدرة الشرائية، ليس على الدولة إلا فرض ضريبة او رسم على التبغ والخمور والمأكولات الجاهزة وبعض الكماليات، تخصص للاشخاص الذين ليست لديهم قدرة على شراء بوليصة تأمين صحي. وبذلك تحل الدولة مشكلة تطالها وهي تأمين الطبابة لهؤلاء الاشخاص.

توسع ونمو في حجم الأعمال

■ كيف تقوم نتائج العام ٢٠٠٤ مقارنة بنتائج العام ٢٠٠٣؟

– حققنا نمواً في دولة الإمارات وصل الى ٤٣ في المئة والتوسع على قدم وساق مع استقطاب شركات جديدة، أما في لبنان فالوضع على حاله، حيث لم نصل الى تحقيق مردود، والمنتظر ان نبدأ في ذلك ابتداء من الـ ٢٠٠٥.

دايفيـد يـوسف (GOODHEALTH):

شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) ليست موزعة على نحو صحيح

في حديثه الى «البيان» عرض السيد دايفيد يوسف، رئيس شركة غودهيلث (GOODHEALTH) الاوضاع التي تحوط بالتأمين الصحي في الدول العربية عامة، ودول الخليج العربي خاصة.

وبالنظر لتخصص شركة غودهيلث بالتأمين الصحي، فقد عرض السيد يوسف، الصعوبات التي تعاني منها شركات الاعادة بوضوح. واوضح الطريقة الفضلى للتعامل مع التأمين الصحي.

وساطة وادارة

■ هلا عرفتنا باختصاص الشركة والنشاطات التي تقوم بها؟

– يمتد نشاط شركة GOOD HEALTH ومركزها في دبي الى منطقة الخليج بأكملها ومنطقتي الشرق الاوسط وافريقيا، وتزاول نشاطاتها كوسيط تأمين مع صلاحية الاكتتاب لمصلحة شركات التأمين المتعاقدة معنا والتي تخولنا قبول الاخطار باسمها COVER HOLDER، كما تدير الشركة محافظ الشركات الصحية TPA، لكنها غير مخوّلة اصدار البوالص في هذا المجال.

■ وهل القانون في دولة الامارات يجيز لشركة ممارسة هذه النشاطات؟

– بالتأكيد شرط ان تصدر البوليصة شركة تأمين، وهذا ما نتبعه، حيث تتولى شركة «رويال صن اللاينس» مهمة اصدار البوالص في الامارات العربية المتحدة.

■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وانه اصبح الزاميا في عدد من دول الخليج، برزت هناك حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية.

هل تلمسون اقبالا من شركات التأمين على خدمات شركات الـ TPA ومن بينها شركتكم بالذات؟

– من الافضل، تسييرا لاعمالها، ان تستعين شركات التأمين في ادارة محافظها الصحية بالشركات الادارية. وللتوضيح فاننا في «غود هيلث» لا نؤدي المهمات الكاملة كشركة ادارية لحساب شركات تأمين انما يقتصر عملنا لحسابنا الخاص.

سوء توزيع شركات الـ TPA

■ هل تعتبرون ان عدد شركات الـ TPA المتواجدة في المنطقة اصبح كافيا لتلبية حاجات اسواق التأمين وأرباب العمل؟

– ثمة مشكلة تطرح في هذا المجال، وهي سوء توزيع شركات الادارة "TPA" على الدول الخليجية والعربية، حيث تشكو بعض الدول زحمة شركات الـ (TPA) وتفتقدها دول اخرى.

■ هل ان الخدمات التي تقدمونها لشركات التأمين وأرباب العمل تشمل توفير اغطية اعادة التأمين؟

وهل تلقون تجاوبا لدى معيدي التأمين لتغطية الاخطار الصحية؟

– بالتأكيد فنحن نؤمن تغطيات الاعادة للشركات المسندة المتعاونة معنا، وذلك عبر خدمات ست شركات بريطانية تعمل في هذا المجال وهذه الشركات لا توافق على اصدار الغطاء في حال لم تكن موجودين كشركة ادارية لثقتهم بنا.

شركات الاعادة لا تمنح الغطاء الا اذا جرى تكليفنا بإدارة التأمين الصحي

علاقة وطيدة مع المعيدين

■ يقال ان شركات اعادة دولية عديدة توقفت عن تغطية الخدمات الصحية بسبب سوء النتائج.

هل هذا صحيح؟ وكيف يمكن لشركات التأمين الخليجية ان تضمن استمرار المعيدين بتوفير الحماية لها اذا كانت النتائج الفنية سيئة؟

– اليوم وفي ظل ما تعانيه الاسواق، من الصعوبة بمكان اسناد تغطيات صحية لمعيدين بالشروط المطلوبة لكن بحكم علاقتنا الوطيدة مع معيدينا، وللخبرة التي نتميز بها في توفير خدماتنا، فإننا نحصل على التسهيلات المطلوبة، بناء على اقتراحات نرفعها دوريا اليهم، بعد تسعير تغطية الخطر، ووضع تصور لادارته.

■ من هي الجهات المخولة بيع برامجكم؟

– انها بالطبع الشركات المتعاونة المصدرة للبوالص، شركة «رويال اند صن اللاينس» في الامارات، و«الشركة البحرينية – الكويتية» (BKIC) في البحرين، كما يمكن ايضا للوسطاء بيعها من المضمونين.

ثبات الاسعار رغم ازدياد الطلب

■ ما تقويمك لسوق الامارات من حيث نضوج فرع التأمينات الصحية فيه؟

– تتجه الاوضاع نحو تحسن فروع التأمينات الصحية في الامارات، لكن المشكلة الابرز تكمن في كثرة عدد اللاعبين مع ما تحمله من منافسة عشوائية بين الشركات تؤدي الى حرق الاسعار خصوصا في

البرامج العامة الموجهة الى السواد الاعظم من فئات المجتمع، وتستثنى من الموجة البرامج ذات التغطيات الموجهة الى عدد محدود من الافراد.

■ يقال ان الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع اسعار التأمين سنويا لان اسعار الادوية والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنويا ايضا.

هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل ان شركات التأمين ترفع اسعارها سنويا وكما يجب ضمانا لاستمرارها؟

– معادلة صحيحة، لكن في الواقع وتحت تأثير دخول شركات جديدة والمنافسة الحادة، لم تستطع الشركات ان ترفع اسعارها وبالتالي ابقتها على ما هي.

منتجات وتوليفات لكل الفئات

■ ما هي اهم المنتجات التي اطلقتموها والتي تحضرون لاطلاقها قريبا؟

– سرعتنا في اصدار البوالص وتلبية المطالبات خولتنا اطلاق منتجات وتوليفات عالمية، فبالاضافة الى منتج موجه للفئة الثرية من الوافدين، اطلقنا منتجا تأمينيا مشابها للطبقة الوسطى، ومن مميزاته توفير العلاج الكامل للمضمون المغترب EXPATRIATE في بلاده، وداخل دول الامارات ويشمل كذلك تغطية الحالات الطارئة. وكنا في وقت سابق اطلقنا منتج EXECUTIVE HEALTH CARE PLAN (EHP) والذي يؤمن تغطية كاملة للبنانيين العاملين في افريقيا واثناء وجودهم ايضا في لبنان ودول اوروبا، وفي هذا الاطار نحضر لتوقيع اتفاقية مع احدى الشركات اللبنانية لتسويق هذا المنتج.

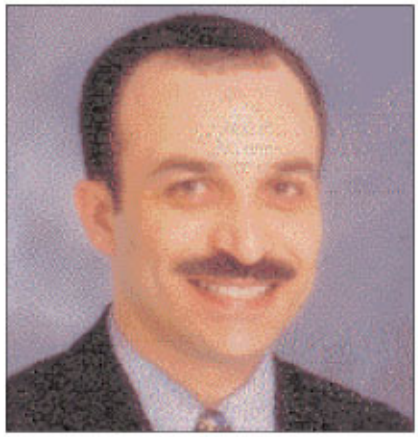
■ هلا وضعتنا في صورة النتائج وكيف تقومونها؟

– النتائج جيدة وهي الى نمو مطرد مع ازدياد الطلب على التأمينات الصحية، ومع نضج المستهلك ووعيه لحاجاته من التغطيات، بعد تجربته لشركات غير متخصصة.

وجود شركة TPA لإدارة المحفظة الصحية لأي شركة ضامنة أصبح شرطاً أساسياً لمعيدي التأمين

عمـاد عبـديـن (نات هيلث NAT HEALTH):

نتفاوض مع مجموعة مالية استثمارية حول احتمالات توسيع شبكة خدماتنا داخل الأردن وخارجه



وجود شركة فريق اداري ثالث (TPA) (Third Party Administration) لإدارة محفظة التأمين الصحي لحساب الشركة الضامنة، أصبح شرطاً لا بد من توافره كي يوافق معيد التأمين على منح الشركة الضامنة الغطاء الذي يحتاج اليه، ذلك ان شركة الـ (TPA) تأخذ على عاتقها مراقبة فواتير الطبابة والاستشفاء والتحقق من عدم وجود مبالغة أو تضخيم، سواء في التقارير الطبية او الخدمة التي يحتاجها المريض المضمون. ومع تنامي الحاجة الى التأمين الصحي في الوطن العربي فقد أخذ الدور الذي تلعبه شركة الـ (TPA) أهمية قصوى.

هذا الكلام هو للمدير العام لشركة الفريق الثالث الإداري (TPA) «نات هيلث» السيد عماد عبدين. وفي حديثه الينا قال السيد عبدين ان مفاوضات تجري مع مجموعة مالية استثمارية حول احتمالات توسيع شبكة الخدمات التابعة للشركة في الأردن وخارجه.

البيان ■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وانه اصبح الزاميا في عدد من دول الخليج، برزت حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية. هل تلمسون اقبالا من شركات التأمين على خدمات شركات الـ TPA ومن بينها شركتكم بالذات؟

– ان تلبية حاجات السوق لا تقاس بعدد شركات الـ TPA وانما بقدرة استيعاب هذه الشركات للاعداد المؤمّنة، ونظرا للاقبال الكبير على خدمات التأمين الصحي تولدت الحاجة لدى شركات التأمين والشركات الضامنة لضرورة وجود الطرف الاداري المتخصص لادارة هذا الحجم الكبير من المؤمنين، ونظرا للخبرة الواسعة التي تتمتع بها شركتنا والخدمات المقدمة من قبلنا فقد جرى حديثا بحث سبل التعاون مع مجموعة استثمار ضخمة للمضي قدما في تأسيس اول فرع لـ«نات هيلث» خارج المملكة، لما تتميز به شركتنا من تقنيات علمية في مجال الانظمة الحاسوبية (SOFTWARE) وعملية ممثلة بالكوادر البشرية ذات الخبرة والاختصاص، مما يجذب انتباه المستثمرين من الخارج ويحفز امكانية التعاون مع شركاتنا في هذا المجال.

انسحاب المعيدين لعدم رضاهم عن النتائج

■ هل ان الخدمات التي تقدمونها لشركات التأمين وأرباب العمل تشمل توفير اغطية اعادة التأمين؟ وهل تلقون تجاوبا لدى معيدي التأمين لتغطية الاخطار الصحية؟

– لقد تم انسحاب بعض شركات الاعادة من اسواق التأمين العربية بشكل عام لعدم الرضى عن النتائج الفنية لعقود التأمين الصحي، ونعاود التذكير هنا انه بوجود شركات الـ TPA التي تعمل لتقديم افضل الخدمات للمؤمنين وبأقل التكاليف الممكنة ووضع الضوابط على المؤمنين وعلى الجسم الطبي للحد من عمليات اساءة استخدام التأمين الصحي وبناء اسعار على المعلومات المتوفرة من خلال ادارة التأمين الصحي، فان شركات الاعادة تعاود التفكير في الرجوع الى الاسواق العربية بشرط توافر شركة TPA تدير عقود التأمين الصحي الخاصة بهذه الشركات.

■ يقال ان الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع اسعار التأمين سنويا لان اسعار الادوية والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنويا ايضا.

هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل ان شركات التأمين ترفع اسعارها سنويا وكما يجب ضمانا لاستمرارها؟

– ان عملية ارتفاع اسعار الادوية والمستلزمات الطبية لا تأتي بطريقة مفاجئة، وعليه فان الشركات تكون على دراية بهذه التغييرات وتأثيراتها على عقودها بحيث تكون مأخوذة في الاعتبار في عملية التسعير، اما في ما يتعلق بضرورة رفع اسعار التأمين سنويا فان ما يحكم هذا الاجراء هو النتائج السنوية لتلك العقود، ففي حال تحقق خسارات في العقود يترتب عليها زيادة في الاسعار، مع العلم بأن عملية التسعير من قبل الشركات يجب ان تبنى على أسس صحيحة وحقيقية تعكس نسبة الارتفاع بالكلفة الطبية وتفادي عملية التسعير القائمة على مبدأ التنافس.

الشركات الادارية تشجع المعيدين معاودة العمل

■ يقال ان معيدين دوليين كثيرين ومن بينهم اوروبا ري (EUROPA RE) توقفت عن تغطية الخدمات الصحية بسبب سوء النتائج. هل هذا صحيح؟ وكيف يمكن لشركات التأمين الخليجية ان تضمن استمرار المعيدين بتوفير الحماية لها اذا كانت النتائج الفنية سيئة

– تعتبر خدمة اعادة التأمين خدمة اضافية وهي ضرورية لشركات التأمين، ومع صعوبة الحصول على اتفاقيات اعادة تأمين في مجال التأمين الصحي هذه الايام فوجود شركات الـ TPA المحايدة تشجع الكثير من شركات اعادة التأمين للعودة الى الاسواق العربية من جديد مع تحسين الخدمات المقدمة والمراقبة الجيدة على الكلف وضبطها بما يضمن تطبيق الاتفاقيات وعدم انقاص المؤمنين حقوقهم التأمينية.

خطة توسع

■ هل تعتبرون ان عدد شركات الـ TPA المتواجدة في المنطقة اصبح كافيا لتلبية حاجات اسواق التأمين وأرباب العمل؟

– ان الاساس في تقييم عدد شركات الـ TPA المتنافسة في السوق هو الجودة في العمل والقدرة على خدمة اكبر عدد من المؤمنين والانظمة الحاسوبية المستخدمة للنهوض بهذا القطاع الى اعلى درجاته وتكون هي الفصل في تحديد قدرة هذه الشركات لاستيعاب اكبر عدد من المؤمنين، ونحن في «نات هيلث» لدينا الخطط المستقبلية للتوسع في منطقة الخليج العربي والشرق الاوسط، ومن المتوقع ان يتم توقيع اتفاقية تفاهم مع مجموعة استثمار ضخمة في الامارات العربية المتحدة مطلع العام ٢٠٠٥.

نمو التأمينات الصحية بنسبة ١٧٪

■ كم تبلغ نسبة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية للتأمين؟ وكم تتوقعون ان تبلغ خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– ان ادارة قطاع التأمين في الاردن حققت نتائج ايجابية مقارنة مع الاعوام السابقة، اذ ان نتائج النصف الاول لعام ٢٠٠٤ تظهر تحسن الاداء الكمي لقطاع التأمين، فقد ارتفعت اقساط التأمين الصحي بنسبة ١٧,٢٪ مقارنة بالسنوات السابقة كما تمثل نسبة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية للتأمين ١٨,١٦٪ وهي في تزايد مستمر نظرا للحاجة الملحة لمثل هذه التأمينات.

د. نـــزيـــر البـــاتـــع (ميديكسا - الأردن MEDEXA) :

بعض المعيدين لا يمنح الغطاء الصحي الا اذا اوكلت الشركة المسندة ادارة محفظتها لشركة ادارية (TPA)

الدكتور نزير الباتع، رئيس شركة ميديكسا (MEDEXA) لادارة محافظ التأمين الصحي (TPA) – رئيس الجمعية الاردنية للتأمينات الصحية، يعتبر ارتفاع اسعار التأمين الصحي امرا منطقيا، اذ انه يتأثر بالزيادات التي تطرأ على اسعار الادوية والتقنيات المستعملة في تشخيص الامراض ومعالجتها.

الا انه يقول انه يمكن على الرغم من ذلك ضبط الزيادات من خلال الضغط على مقدمي الخدمات الصحية، ومنعهم من التمادي في رفع فواتيرهم. ويضيف ان «ميديكسا» نجحت الى حد كبير في ضبط تلك الفواتير، وتجميدها لفترة زمنية متفق عليه.

ويبدي الدكتور الباتع ارتياحه الى الاقبال على الخدمات التي تقدمها الشركة سواء في الاردن او في الخليج العربي وسوريا حيث اصبح لها وجود فاعل. ويعزو اقبال شركات التأمين على الخدمات التي تقدمها شركات الفريق الاداري الثالث (TPA) الى رفض بعض معيدي التأمين منح الدعم لشركات التأمين المباشر ما لم توكل امر ادارة محفظتها الصحية لشركة متخصصة.

خدمات شركات الـ TPA تتنامى

■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وانه اصبح الزاميا في عدد من دول الخليج، برزت حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية.

هل تلمسون اقبالا من شركات التأمين على خدمات شركات الـTPA ومن بينها شركتكم بالذات؟

– تنامي الطلب على خدمات الشركات المتخصصة في إدارة المحافظ الصحية، لشركات التأمين (TPA)، مرده الى أمرين، الأول توجيه من المعيدين أو بطلب منهم كي تستعين الشركة المباشرة بإحدى شركات الـ(TPA)، والثاني اقتناع من إدارة الشركة بضرورة توافر ادارة صحيحة لمحفظة التأمينات الصحية. هذا ولمسنا إقبالاً على خدماتنا من الشركات الأردنية وغيرها في منطقة الخليج، وقد حدا بها للقيام بذلك الحصول على تغطيات أوسع لإسناداتها من المعيدين.

خدماتنا تشمل تغطيات الإعادة

■ هل الخدمات التي تقدمونها لشركات التأمين وأرباب العمل تشمل توفير اغطية اعادة التأمين؟ وهل تلقون تجاوبا لدى معيدي التأمين لتغطية الاخطار الصحية؟

– خدماتنا تشمل تغطيات إعادة التأمين بالتأكيد، ولهذه الغاية نتعاون مع المعيد من منطلق تزويده العقد الأفضل لوثيقة التأمين والذي يحفظ حقوق طرفي العملية التأمينية المضمون والشركة، ويساعد المعيد على توفير التغطيات المطلوبة. ولا أفشي سراً بالقول اننا لا نزال نواجه بعدم تجاوب بعض المعيدين مع طلبات تغطية الأخطار الصحية، على خلفية تحقيقهم نتائج فنية سيئة، مردها للمعلومات غير الدقيقة التي زودتهم بها بعض الشركات، وحملتهم على الانسحاب.

خفض الكلفة والأسعار

■ يقال ان الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع اسعار التأمين سنويا لان اسعار الادوية

تجميد اسعار الخدمات الصحية هو السبيل لمنع ارتفاع اقساط التأمين الصحي

والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنويا ايضا.

هل توافقون على هذا الرأي؟ وهل ان شركات التأمين ترفع اسعارها سنويا وكما يجب ضمانا لاستمرارها؟

– نظراً للطلب الكثيف على التغطيات الصحية، ولارتفاع أسعار التقنيات الطبية والأدوية وتكاليف الخدمات خلال السنوات الأخيرة، اضطرت الشركات الى رفع أسعار أقساطها حفاظاً على استمراريتها، هذه المعضلة توصلنا الى معالجتها في «ميديسكا» فضبطنا الأسعار قدر الإمكان، وذلك من خلال عقود أبرمناها مع شبكات الخدمات الطبية، وقد توصلنا الى نوع من تثبيت الأسعار في السنوات الخمس الأخيرة، بحيث لم ترتفع خلال هذه المدة سوى ١٠ في المئة فقط.

■ هل تعتبرون ان عدد شركات الـTPA المتواجدة في المنطقة اصبح كافيا لتلبية حاجات اسواق التأمين وأرباب العمل؟

– ثمة تضخم في عدد شركات الـ(TPA) العاملة في المنطقة، اذ يعتبر كبيراً قياساً الى عدد السكان، مثال على ذلك الأردن حيث هناك سبع شركات توفر خدماتها لنحو ٣,٥ ملايين نسمة، فيما هناك ١٦ شركة في ألمانيا توفر خدماتها لنحو ٨٨ مليوناً، وهذا الوضع يستوجب حصر عدد الشركات والتركيز على نوعية الخدمات. وفي رأيي ان المنافسة في السوق الأردني صحية وستؤدي عاجلاً أم آجلاً الى بقاء الأفضل واستمراره.

الطلب على التأمين الصحي الى ازدياد

■ كم تبلغ نسبة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية للتأمين؟ وكم تتوقعون ان تبلغ خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– تقدر نسبة التأمينات الصحية في المحفظة الإجمالية للتأمين في الأردن ٢٠ في المئة، والمضمونون لدى شركات التأمين نحو ١٠٠ ألف شخص من بين ٦٠٠ ألف مؤمنين لدى صناديق خاصة، لكن هذه النسبة مرشحة الى الارتفاع مستقبلاً، نظراً لارتفاع تكلفة الرعاية الصحية، مع تقدم الطلب وارتفاع أسعار الأدوية، بسبب قوانين التجارة الدولية والحماية المانعة لتقليد الأدوية الحديثة، كما اننا نعوّل على زيادة عدد المضمونين نتيجة ارتفاع معدل الأعمال في المنطقة، والذي يتطلب عناية أكبر.

نتائج جيدة وتوسع مستقبلي

■ ما هو تقويمك لنتائج العام ٢٠٠٤ وهل لديكم نية في التوسع الى بلدان أخرى؟

– نتائجنا جيدة وتتطور وتنمو بمواكبة خطوات التطوير التي نحرص على تنفيذها تماشياً مع متطلبات الشركات في الدول العربية. ومن بين خدماتنا الناجحة البطاقة الطبية «الذكية» (Smart Card) التي انطلقنا في تطبيقها بالتعاون مع «البنك الأهلي الأردني»، وهي بطاقة تحتوي معلومات دقيقة عن المريض المضمون ومشكلاته الصحية، والفحوصات والعمليات الجراحية التي خضع لها والادوية التي يتناولها دورياً الخ... وقد أفضت هذه البطاقة الى خفض في النفقات وحسنت الاداء والخدمات. أما بالنسبة لنطاق عملنا فنعمل على توسيعه ليشمل الأردن ودولة الإمارات العربية، وسلطنة عمان، والسعودية وسوريا ودول عربية أخرى.

د. محمد علاء الدين العتيبي (مدنت الأردن – MEDNET JORDAN):

نحظى بدعم «ميونيخ ري» ونسجّل نتائج جيدة

التأمينات الصحية في السوق الأردني الى نمو وازدياد في عدد المضمونين، هذا ما أوضحه مدير عام شركة «مدنت» الأردن (MEDNET JORDAN) لإدارة المحافظ الصحية د. محمد علاء الدين العتيبي، معدداً ثماني شركات متعاونة، ونحو ٣٠ ألف مضمون مرشحين للزيادة مع اطلاق بعض البرامج قريباً.

تجدر الاشارة الى ان «مدنت الاردن» هي شركة تابعة لمجموعة «ميونيخ ري».

■ مع تنامي الطلب على التأمين الصحي، سيما وانه اصبح الزاميا في عدد من دول الخليج، برزت هناك حاجة لشركة متخصصة تعنى بمتابعة الملف الطبي للمريض وتراقب الفواتير الطبية. هل تلمسون اقبالا من شركات التأمين على خدمات شركات الـTPA ومن بينها شركتكم بالذات؟

– ثمة طلب متزايد على التأمينات الصحية في السوق الأردني، ولعل ذلك من الأسباب المباشرة التي أعطت الدور الكبير لشركات إدارة المحافظ الصحية، المتخصصة في إدارة المطالبات، وفي إنشاء شبكات طبية تتعاطى ومقدمي الخدمات، (Mednet Jordan) احداها، وهي إضافة الى ما ذكرنا تركز على جودة الخدمة ونوعيتها، التي تنعكس إيجاباً على خدمات الشركات المتعاونة.

■ هل الخدمات التي تقدمونها لشركات التأمين وأرباب العمل تشمل توفير اغطية اعادة التأمين؟

– تربط «مدنت الأردن» ومعيدي التأمين علاقة مميزة، وهي حريصة على اسناد تغطيات الشركات المتعاونة معها، كشركة «ميونيخ ري»، والأخيرة أضحت تشترط على كل الشركات ان تدار محافظها من «مدنت – الاردن» قبل ان توافق على توفير الغطاء لمحافظها الصحية.

اليورو وراء زيادة الكلفة

■ بعض الشركات الكبيرة خرجت من القطاع الصحي لنتائجها الخاسرة، كيف تقيمون الشركات التي تتعاونون معها؟

تظهر نتائج اتفاقات الاعادة المعقودة مع ميونيخ ري انها كانت دائماً إيجابية، والدليل على ذلك ان الشركة الالمانية العالمية تتعاون معنا منذ العام ١٩٩٥، وتشجع على التوسع في مجالات التأمين الصحي في المملكة.

■ يتردد ان الاستمرار بتقديم خدمات التأمين الصحي يفترض رفع اسعار التأمين سنويا لان اسعار الادوية والتقنيات المستعملة في المعالجة ترتفع سنويا ايضا.

هل توافقون على هذا الرأي؟

– خلال السنوات القليلة الماضية طرأت زيادة كبيرة على أسعار الخدمات الطبية، كانت وراءها عوامل عدة من أهمها ارتفاع سعر صرف اليورو، الذي كان له انعكاسات سلبية تمثلت بارتفاع الأدوية والمستلزمات الطبية الى أرقام قياسية، يضاف إليها طبعاً تكلفة الأجهزة المتطورة.

أقساط التأمينات الصحية الاكثر نموا

■ هل تعتبرون ان عدد شركات الـ TPA المتواجدة في المنطقة اصبح كافيا لتلبية حاجات اسواق التأمين وأرباب العمل؟

– المهم ليس عدد الشركات بقدر ما تقدمه من خدمات جيدة وذات نوعية، وأرى ان الشركات العاملة اليوم في السوق يفوق عددها المطلوب.

■ كم تبلغ نسبة التأمين الصحي من المحفظة الاجمالية للتأمين؟ وكم تتوقعون ان تبلغ خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– بلغ إجمالي أقساط التأمين في الأردن ١٧٠ مليون دولار، حصة التأمينات الصحية منها نحو ١٦٪ وبالطبع هذه النسبة مرشحة للنمو والزيادة.

تتعاون مع ٨ شركات

■ من هي الشركات التي تتعاونون معها وكم أصبح عدد المؤمنين؟

– حالياً نتعاون مع ثماني شركات وهي «التأمين الأردنية» «الشرق الأوسط للتأمين» «اليرموك للتأمين» «دلتا للتأمين» «التأمين الإسلامية»، «جراسة للتأمين»، و «المجموعة العربية الأردنية»، وأخيراً «الوطنية الأهلية». وقد بلغ عدد المؤمنين نحو ٣٠ ألفاً.

جوزف ناصيف (مجموعة ناصيف للاستشارات NASSIF GROUP):

التأمين الالزامي لم يزد الاقساط بسبب المضاربة وبيع البوالص بأسعار متدنية

جوزف ناصيف، رئيس مجموعة ناصيف للاستشارات، يلاحظ بحكم خبرته ان الاقساط المحققة رغم التأمين الالزامي للسيارات، لم تزد، وذلك بفعل المضاربة بين الشركات وبيع البوالص بأسعار مخفضة.

واذ لفت الى ضعف القدرة الشرائية لدى شريحة كبيرة من المستهلكين دعا الشركات والدولة الى القيام بحملة توعية لحمل المواطنين على تأمين انفسهم ومنازلهم ضد مختلف الاخطار.

وحمّل جوزف ناصيف الشركات والوسطاء مسؤولية التشهير ببعضهم البعض، ولكي لا يصلوا الى هذا المستوى على الشركات ان تحسن اختيار الوسطاء الذين تتعامل معهم.

وحول عمولة الوسيط قال ان هناك سوء فهم لحجم العمولة ولاحتسابها، وطالب بوضع قانون ينظم عمل وساطة التأمين.

تغطية الأضرار المادية ضرورة

البيان ■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الاصابات الجسدية فقط) وعلى العمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على الطرق والسبل المتبعة في الحالتين؟

– كان من المنتظر ان يكثف التأمين الإلزامي على السيارات عمل الشركات والوسطاء على السواء، لكن نص القانون لم يتضمن التغطية الإلزامية للأضرار المادية، وكان من المفروض تلازم التغطيتين، كون الأضرار الجسدية، لدى وقوع حادث، لا تشكل أكثر من ١٠ في المئة من مجمل تكاليف الأضرار. ومن سلبيات القانون الإلزامي انه رتب مسؤوليات أكبر على الشركات وفرض تغطية بقيمة ٧٥٠ مليون ليرة مقابل خفض أسعار البوالص بفعل المضاربة بين الشركات وهذا ما سيزيد من حجم الخسائر في الأقساط المحققة.

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، غير الالزامية؟ وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– كما أشرت آنفاً فالأقساط المحققة لم تزد كما كنا متوقعين، ونمو إجمالي محفظة التأمين في لبنان هو فقط بين ٣ و ٥ في المئة سنوياً. وبرغم وعي المستهلكين لأهمية التأمين فإنهم يصطدمون بضعف قدرتهم الشرائية وافتقادهم للسيولة، وفي هذا الاطار المطلوب من الشركات تكثيف حملاتها لحض المستهلك على طلب التغطيات، كما المطلوب من الدولة فرض التأمين الإلزامي على المسؤولية المدنية تجاه الغير، وتأمين المنازل ضد الحريق.

نمو محفظتنا في تصاعد مطرد برغم اتباعنا سياسة تنظيفها من الزبائن غير الملتزمين

البعض يحاول الافتراء على الوسيط

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟ وكيف يمكن في رأيكم الحؤول دون حصول عمليات اختلاس واساءة أمانة بحيث يتوقف نشر تلك البيانات في الصحف؟

– بلا شك، ان الطرفين مسؤولان عن أفعالهما تجاه بعضهما البعض، فأحياناً يكون تصرف بعض الشركات من باب الافتراء على الوسيط ليس إلا، وفي هذه الحال لا تكون الشركة وفت بالمطالبات المستحقة، فتحاول التملص وإلصاق التهم بالوسيط جزافاً، كما انه من المفروض على الشركات «المحترمة» ان تحسن اختيار وسطائها والتأكد، قبل التعاون معهم، من حجم محفظتهم وصدقيتهم في التعامل، وإلا فثمة مشكلات تنتظرها، تحمل تأثيراتها السلبية عليها، وفي الوقت نفسه تضر بسمعة قطاع الوساطة بأكمله، ولدي تجربتي مع بعض الشركات التي لم تؤد التزاماتها مع انني وفيت اقساطها كاملة، وهذا لا يعني ان كل الوسطاء يتصرفون مثلي تجنبا لاي مس بسمعتهم افتراء.

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فبمَ تردون على ذلك؟

– ثمة سوء فهم لجهة حجم المبالغ التي يتقاضاها الوسيط كعمولة، إذ لا يجوز احتسابها بمعزل عن الضرائب والرسوم والمصاريف التي يتكبدها، لتصبح ذات نسب متدنية. كما لا ينطبق نشاط الوسيط في لبنان على ما هو عليه في الدول المتقدمة، حيث حجم الأقساط كبير، ويكتفي بنسبة ضئيلة من العمولة. ناهيك عن ان الوسيط في لبنان يتعرض، بسبب أوضاع السوق، للخسارة جراء الديون الهالكة التي من الصعب استرجاعها نتيجة البطء في حل النزاعات امام المحاكم. كما يتعرض لضغوط المصارف التي تسوّق منتجات التأمين عبر شبابيكها، ممّا يفقده الكثير من العمليات، والمطلوب في هذا الاطار وضع قوانين تنظيمية لنشاط الوسيط كلّ ضمن اختصاصه.

وبالنتيجة، فالشركة هي من تدفع العمولة، غير ان بعض الشركات، وهي معدودة، تبيع البوليصة من المواطن مباشرة وبالسعر الذي تريده لكن في ذلك تعدّ على دور الوسيط وطعن به، في وقت لا تستطيع اي شركة تقديم الخدمات التي يوفرها الوسيط المطلع على بنود البوليصة واللاعب دور الاستشاري.

محفظتنا في نمو مطرد

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– نمو محفظتنا في تصاعد مطرد، برغم اتباعنا سياسة تنظيفها من بوالص الزبائن غير الملتزمين تأميناً واخلاقياً. وبالنسبة الى سنة ٢٠٠٥ فإننا في صدد طرح منتجات جديدة سنعلن عنها في حينها. وبموازاة ذلك نطور خدماتنا بما يفي بمتطلبات زبائننا. ومن حيث التوسع افتتحنا أخيراً فرعاً في بلدة المرج البقاعية ليصبح عدد فروعنا ثلاثة.

التأمين على العمال المنزليين
هل ترضى شركات التأمين بما يجري؟

بقلم فادي خوري
رئيس شركة افراد

قبل حصول التغيير الحكومي الاخير، صدر عن اسعد حردان وزير العمل السابق، قرار يحدد بموجبه قسط التأمين على العمال المنزليين الاجانب بقيمة ٨٠ دولارا اميركيا حدا ادنى، كما يحدد عمولة وسيط التأمين بعشرة دولارات اميركية فقط كحد اعلى. وأوجب الوزير السابق على شركات التأمين ان تذكر بصراحة في العقد ان الحد الاقصى لعمولة الوسيط هو ١٠ دولارات.

التدبير الذي اتخذه حردان يعتبر بدعة في عالم التأمين حيث لم يسبق لاي دولة ان اعتمدت مثيلا له في العالم. وبعد ان تسلّم الوزير عاصم قانصوه حقيبة وزارة العمل ارتفعت اصوات تدعو الوزير الجديد الى الغاء التدابير التي اعتمدها سلفه، والتي تسيء الى شركات التأمين ووسطاء التأمين والى لبنان كبلد يحترم الشرائع وتقيم لها حرمة.

رئيس شركة افراد لوساطة التأمين AFFRAD السيد فادي خوري، كتب مقالا يعاتب فيه الجهات المعنية على هذه التدابير، لا سيما جمعية شركات الضمان، على استخفافها بالاصول والقواعد التي ترعى صناعة التأمين، وهو يدعوها الى تدارك المزيد من الضرر والاساءة الى صناعة التأمين في لبنان والعودة عن الخطأ.

أ.ن.

هذا هو آخر الفيض حتى الآن... غير آبهين بأية قوانين في لبنان وغير آبهين بما يحصل في العالم. فلقد تقرر بأن تذكر على بوالص التأمين على العمال الاجانب في لبنان عمولة الوسيط!!!

لقد تقرر، ونسب الى معالي وزير العمل انه تبعا لقرار هذا الاخير بتحديد القيمة الدنيا لتلك البوالص بـ ١٢٠,٠٠٠ ل.ل.، ان عمولة الوسيط هي ١٥٠٠٠ ل.ل. ويجب ان تذكر في عقد التأمين (وهذا ما لم يذكر في قرار الوزير) علما انه ليس على وزير العمل تحديد قيمة البوالص لان ذلك مناط بوزارة الاقتصاد والتجارة.

اولا: ان تحديد العمولة من قبل اية هيئة هو عمل غير شرعي لتضاربه مع حرية التعاقد والاقتصاد الحر.

ثانيا: ان ذكر عمولة الوسيط على بوالص التأمين (DISCLOSURE OF COMMISSION) هو تصرف غير شرعي وغير مسند الى قانون، بالاضافة الى انه حتى الدول المتقدمة (او حتى دول العالم الثالث) لا نرى ايا منها قد اقرت هكذا قوانين (لا بل رفضتها).

ثالثا: كيف يمكن وكيف تقبل شركات التأمين بأن يكون عليها ثلاث هيئات رقابة في الوقت نفسه وتمارس العمل نفسه:

أ- وزارة الاقتصاد والتجارة وهي المسموح لها بذلك قانونا.

ب - وزارة العمل والتي استصدرت قرارات اجبرت بموجبها شركات التأمين في لبنان وضع كفالات اضافية غير التي كانت قد وضعت في وزارة الاقتصاد والتجارة للسماح لتلك الشركات بقبول عقودها من وزارة العمل.

ج - جمعية شركات التأمين في لبنان والتي اناطت بنفسها مراقبة وتنظيم واصدار عقود تأمين العمال الاجانب، والغريب في الامر انه انيط بها هذا الامر من قبل وزارة العمل بدلا من وزارة الاقتصاد والتجارة... ان الغريب في الامر ان شركات التأمين نفسها لا تأبه وتغض النظر وتقبل به، وهم لا يريدون الدخول بـ «سين وجيم» فهل هذا مقبول؟ وهل هذا تبرير؟

ايها السادة، هل تقبلون بأن يصار تحديد ربحكم كشركات تأمين على غرار ما تفعلونه بتحديد عمولة الوسيط؟

أوهل لانكم تمارسون في عملكم نوعا من الوساطة مع معيدي التأمين؟ فاذا كان ذلك صحيحا، هل تحاولون ان تتقاسموا ارباح الوسيط؟

فهل تقبلون في المقابل تحديد ارباحكم؟

بالاضافة الى ما ذكر وما يدهش المراقب، انه وفي الموضوع الانف الذكر قد انشئ تجمع "POOL" الهدف منه هو التنسيق في ما بين بعض الشركات لتقسيم الارباح التي ستجنى من بوالص التأمين على العمال المنزليين الاجانب وكأن هنالك احتكاراً للمنافسة بهذا الموضوع لعدد معين من الشركات. كل ذلك ووزارتا العمل والاقتصاد والتجارة لا تحركان ساكنا.

ان جزءا من عمل الجمعية هو تنظيم وتوحيد شروط عقود التأمين كما في عدة بلدان وليس «بيع» تلك الشروط. ان عملكم ايها السادة تنظيم عملكم كشركات وليس منع المنافسة. ان عملكم التشاور في ما بينكم لتحسين منتجاتكم وليس الاتجار بمصالح وسطائكم والتي هي «قوة البيع» (SALES FORCE) لديكم.

بعد كل هذا ان قولنا واحد، وهو ان ما فعلتموه سابقة خطيرة جدا ونرجو إزالة الخطأ في أسرع وقت.

Vous cherchez ...
un Bon Assureur,
une Couverture Complète,
une Compagnie Solide?

Le Choix qu'il faut

FAYEZ J. CHEHAB
(Courtage d'Assurance)

AL WIKAYA
(Etude & Conseil)

Antelias, Centre St. Nicolas,
Tel & Fax: (04) 41 34 72 - 40 57 33
Cellular: (03) 77 03 65,
E-mail: alwikaya@terra.net.lb
alwikaya@hotmail.com

عصـــام حتـــي (IMG):

التأمينات الالزامية «أنبتت» آلاف الوسطاء الدخلاء

عصام حتي، رئيس شركة آي.ام.جي. (IMG) لوساطة التأمين، يرى ان التأمينات الالزامية التي جرى تطبيقها في لبنان، انبتت الآلاف من الوسطاء الدخلاء على المهنة، داعياً شركات التأمين والوساطة الى اجراء تقييم للوضع، بحيث توضع الامور في نصابها الصحيح:

■ يتردد ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الاصابات الجسدية فقط) والعمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على السبل المتبعة في الحالتين؟

– عند المباشرة في اعتماد التأمين الالزامي على السيارات وعلى العمال الاجانب تفاءل قطاع التأمين خيرا بحيث خطا لبنان خطوة مهمة نحو الوعي التأميني من أعلى الهرم الذي هو القانون اللبناني الى القاعدة التي هي المواطن اللبناني، فبات من المسلم به أن التأمين هو فعلا حاجة ماسة في المجتمعات المتحضرة لا سيما على صعيد حماية المسؤولية المدنية الواقعة على عاتق الفرد في قيادة سيارته، كما على صعيد حماية العامل الاجنبي الذي يعمل من اجله.

ان التأمينات الالزامية ولو أتت مراحل تطبيقها مخالفة لما كان متوقعا في انعاش قطاع التأمين في شقيه: الضامن والوسيط، الا انه زاد من حدة المنافسة بين شركات التأمين وأنبت معه الآلاف من الوسطاء الدخلاء على هذه المهنة. والمطلوب اليوم وبعد التجربة الاولى للتطبيق، تصويب المسار من جديد واعادة الامور الى نصابها الطبيعي من الناحيتين التقنية والتسويقية لما فيه مصلحة الضامن والوسيط واحتراما لحاجة المستهلك.

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟ وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– ان نمو محفظة التأمين مرتبط أيضا بالوضع الاقتصادي بشكل عام. اذ انه يمكننا القول اليوم أن الوعي التأميني لدى المواطن خطا خطوة متقدمة في المجتمع اللبناني انما تبقى القوة الشرائية لهذا المنتج ضعيفة وقد لا تأتي في أولويات المستهلك بحسب الدخل المحدود الذي ينتجه.

ورغم كل ذلك نشهد في بعض الحالات نمواً ولو خجولاً في فروع التأمين غير الالزامية بالنظر للحاجة الى التأمين التي يلمسها المواطن في بعض الحالات.

الوضع الاقتصادي كان له اثر على الاعمال

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– في الوضع الاقتصادي الراهن في لبنان لا بد من حصول بعض المشكلات في الاوضاع المالية في مختلف القطاعات. اذ اننا نشهد عدة حالات تعسر مالي في قطاعات اخرى غير قطاع التأمين، وما يرد في مجلتكم الكريمة شهريا في صفحة «الشيكات المرتجعة والافلاسات» لهو خير دليل على ذلك.

علما على ذلك، واذا ما رأينا بعض الحالات المالية المحدودة جدا، تبقى دون ذات أهمية بالمقارنة مع عمل اجمالي الزملاء الوسطاء العاملين في هذا القطاع بنزاهة واحتراف، دون أن ننسى ما يتكبده الوسيط في جباية الاقساط وعمله الدؤوب في المحافظة على حقوق الهيئات الضامنة وتحمله أحيانا أعباء مالية من جراء تعثر بعض الزبائن في دفع أقساطها.

عمولة الوسيط في حدها الادنى

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– ان العمولة هي حق مكتسب يتقاضاها الوسيط لادارة تأمينات المضمون والمحافظة على حقوقه. وان ما يتردد بأن عمولة الوسيط هي أعلى مما هي عليه في بقية أنحاء العالم هو مغالط للواقع.

ان عمولة الوسيط في لبنان هي مثلها في باقي بلدان العالم (١٥٪) ان لم تكن أقل مقارنة مع التسهيلات المتوفرة له في الخارج والجدية في تطبيق القوانين المتعلقة بمهنته كما احترام شركات التأمين في حمايته مهنته وحصر تعاملها مع المتعاقدين من خلال الوسيط. ان نسبة الـ ٥٠٪ خاطئة ومبالغ فيها، فاذا ما أخذنا مجمل العمولات في مختلف فروع التأمين واحتسبناها على اجمالي الاقساط المكتتبة لرأينا أن عمولة الوسيط في لبنان معقولة جدا وفي حدها الادنى.

أضاف: كما انه لابد من الدخول في تفاصيل ما يقوم به الوسيط وبالمصاريف التي يتكبدها، ان من ناحية التجهيزات أو مستوى فريق العمل المتعاون معه، من أجل تأدية الدور الموكل اليه. وهو في بعض الاحيان يقوم بأعمال تعتبر في باقي بلدان العالم من واجبات شركات التأمين. وهنا لابد من القول بأن شركات التأمين في لبنان تفضل التعامل مع الوسيط في تسويق منتجاتها وادارة محفظتها من خلاله لما يوفر عليها ذلك من أعباء تسويقية وادارية وبالتالي مالية.

من هنا اننا، اذ ندعو الشركات الى الافصاح عن هذا الواقع وبجهارة وامتنان، اذ ان عمل شركات التأمين وعمل الوسطاء يكمل أحدهما الآخر، ولكل منهم دور مميز يؤديه. ومن هنا أهمية أن يحافظ كل منهما على مصالح الآخر.

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– ابرز النتائج التي حققناها لهذا العام المحافظة على محفظة التأمين التي ندير وتدعيم العلاقة مع شركات التأمين التي نتعامل معها ومواكبة حاجات المؤمنين وتطوير نوع الخدمة التي نؤديها. كما اننا مستمرون في هذا المسار في تحديث مكننتنا تماشيا مع التطور الحاصل والتدريب المستمر لفريق العمل.

وأنهى قائلا: «اننا نقدر اهتمامكم الدائم في ابراز دور الوسيط في لبنان».

NBA
National Brokers Insurance Services s.a.l.

Consultant Insurance

Types of Insurance:

Life Insurance
Personal Accident
Medical Insurance
Marine Cargo
Marine Hull
Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
Theft
Cash in Transit
Cash in Safe
Fidelity Guarantee
Motor
Engineering
Contractors All Risks

Tel: (03) 839 003
هاتف: ٨٣٩ ٠٠٣ (٠٣)
Union Building - 5th floor - Sanayeh
بناية الأونيون - الطابق الخامس - الصنايع
P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon
ص.ب: ١٦/٦١٣٩ - بيروت - لبنان

مـارون ابـو جـوده (مايجور - MAJOR):

الخلافات بين الوسطاء وشركات التأمين يجب ان تحال الى التحكيم قبل اتخاذ اي اجراء آخر

رئيس شركة مايجور (MAJOR) لوساطة التأمين السيد مارون ابوجوده دعا زملاءه الوسطاء الى عدم التعامل مع شركة التأمين الا بعد التوقيع على عقد ينص على ان اي خلاف بين الفريقين يحال الى التحكيم وقبل اتخاذ اي اجراء آخر. وقال ان من شأن ذلك ان يحفظ للوسيط كرامته، ويمنع الشركة من الاساءة الى سمعته.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الاصابات الجسدية فقط) والتأمين على العمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على الطرق والسبل المتبعة في الحالتين؟

– اكيد ومن دون شك لان قرار التأمين الالزامي على السيارات جاء مبتورا وكان يجب ان يكون التأمين الزاميا ضد الاضرار الجسدية والاضرار المادية معا في عقد واحد دون تجزئة، كما ان المنافسة غير الشريفة بتسويق العقود الالزامية من قبل شركات التأمين جعلت ثمن العقد اقل من نصف ما كان مقررا، والشروط العامة التي يتضمنها هذا العقد واسعار الاستشفاء في المستشفيات على ارتفاع مستمر مما جلب الويل على شركات التأمين.

اما بالنسبة للوسطاء فان شركات التأمين لم تترك لهم نافذة لبيع هذا العقد لان معظم الشركات انشأت فروعا مستحدثة لها في ارجاء كل دائرة سير في جميع المحافظات والتنافس في ما بينها جعلها تحصد الويلات.

اما بما يختص بعقد التأمين للعمال الاجانب فحدث ولا حرج. والمضحك المبكي اننا نتباهى باقتصادنا الحر واننا من الدول المتطورة والمتقدمة في العالم. ونود هنا ان نسأل:

اولا: اي قانون في العالم يسمح بذكر عمولة الوسيط صراحة ضمن عقد التأمين، على نحو ما يجري حاليا في لبنان، حيث ينص عقد التأمين، على العمال الاجانب على ان عمولة الوسيط هي ١٠ دولارات اميركية فقط.

ثانيا: ان دور الوسيط ذهب ادراج الرياح لان رب العمل يذهب مباشرة الى الشركة ويحصل على حسم كبير.

دور الوسيط اصبح معدوما في بعض الحالات

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟

وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– ان الوضع الاقتصادي المتدهور باستمرار لا يسمح للمضمونين بتحمل اعباء التأمين لذلك نرى ان عقود التأمين الخاصة بالحريق والسرقة

والمسؤولية المدنية اصبحت معدومة.

والحالات الوحيدة التي يصار فيها الى اجراء تأمين هي تلك التي تتعلق بالقروض المصرفية حيث تفرض المصارف على طالبي القروض ان يعقدوا تأمينا وان دور الوسيط اصبح معدوما هنا لان المصارف تفرض على الزبون شركات التأمين التابعة لها.

الا انه في مقابل ذلك نذكر ان بعض النمو تحقق في عقود الاستشفاء لان الناس ليس لها ثقة بالضمان الاجتماعي واسعار الاستشفاء الباهظة من قبل المستشفيات مما جعل هذا القطاع يحقق نموا ولو بسيطا. كما حقق الضمان على الحياة نموا ملحوظا بسبب المشاكل الصعاب التي يعيشها المواطن اللبناني ولان هذا الأخير اصبح عنده وعي كاف وهو لا يريد ان يترك عائلته في مهب الريح ولذلك فانه يقدم على اجراء عقد للتأمين على حياته.

اساليب للتعامل بين الوسيط والشركة

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟ وكيف يمكن في رأيكم الحؤول دون حصول عمليات اختلاس واساءة أمانة بحيث يتوقف نشر تلك البيانات في الصحف؟

– ان نشر مثل هذه البيانات يسيء الى الوسيط اولا والى الشركة ثانياً وهي كفيلة بأن تهدم بلحظة ما بناه الوسيط طوال حياته، وتسيء للقطاع بوجه عام لان المؤمن يفقد ثقته بأي وسيط تأمين وبالتالي يفقد ثقته بالشركة التي كان مؤمناً لديها بواسطة الوسيط. ولكن عندما يعرف السبب يبطل العجب. ومن اهم الاسباب التي تلغي دور الوسيط هي:

أ– الوسيط يقسط قيمة التأمين للمؤمن اكثر مما تسمح له الشركة كونه تربطه صداقة قوية بالمضمون المتعاقد ويتساهل معه بطريقة الدفع الى حين تتراكم عليه الاقساط وبالتالي لا يعود باستطاعته ان يدفعها للوسيط وبدوره لا يقدر ان يدفعها للشركة وهنا تحصل الخلافات بين الوسيط والشركة.

اضاف: وبهذه المناسبة نوصي الوسطاء بأن يشترطوا على شركة التأمين توقيع عقد وساطة ينص على ان اي خلاف ينشأ بينهما يجب على المحاكم المختصة البت بهذا الخلاف.

وهناك خلافات كثيرة حصلت بين شركات التأمين وشركات الإعادة، ولم نر نشر اي بيانات في الصحف بل حلت الخلافات عبر المحاكم او حبيا.

وبناء عليه، نرى ان هناك اساليب كثيرة على شركة التأمين القيام بها قبل حصول اي خلاف مع الوسيط وبالتالي تسمح لاستمرار العلاقة بين الفريقين.

عرض وطلب

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– ان الاقتصاد الحر في لبنان يعطي الوسيط الحق بأن يعرض الاسعار على المؤمن من جهة ويوافق عليها، وعلى شركة التأمين من جهة اخرى، وتوافق عليها، وذلك حسب العرض والطلب.

اما بالنسبة للعمولات فأوضح الامور التالية:

– لا اعتقد ان نسبة عمولة الوسيط تتجاوز الـ ٥٠٪ ومعظم عقود التأمين باستثناء الشحن يذكر فيها قسط التأمين.

وقد بات معروفا ان عمولة الوسيط على التأمين الالزامي وتأمين عمال الاجانب وتأمين الاستشفاء وتأمين الحياة وما الى هنالك لا تتجاوز ١٢٪. ثم ان الوسطاء في انحاء العالم يتقاضون ١٥٪ على اعمالهم لانه ممنوع على اي مؤمن ان يتعامل مع الشركة مباشرة ولا يوجد متطفلون على هذا القطاع «والحبل ليس فالتاً» كما في لبنان.

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– النتائج والحمد لله كانت عظيمة جدا على مستوى الاقساط. اما بالنسبة للعمولات فلا بأس بها لان الانتاج زاد حوالى ٦٠٪ عن العام ٢٠٠٣.

ابراهيم رياشي (RIACHI GROUP):

بعض شركات التأمين تتحامل على الوسطاء وتتعمد التشهير بهم في الصحف!

انتقد رئيس شركة «رياشي غروب» (RIACHI GROUP) السيد ابراهيم رياشي طريقة بيع بوالص التأمين الإلزامي، متمنياً على وزارة الاقتصاد والتجارة ان تتدخل لوقف بيع البوالص على الارصفة وفي «الاكشاك» احتراما لحقوق الوسيط ولسمعة شركات التأمين، داعياً هذه الأخيرة الى التعاون مع الوسطاء المرخص لهم، محملاً اياها مسؤولية التشهير بهم والتحامل عليهم عبر نشر اعلانات في الصحف تسيء اليهم وتحذر من التعامل معهم.

وكشف السيد رياشي عن نسبة العمولة الفعلية التي يتقاضاها الوسيط وهي لا تزيد عن ٢٠ في المئة.

البيان

■ يتردد ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان. هل توافق على هذا الرأي؟

– تعتبر التأمينات الإلزامية ضرورية جداً للمجتمع، إنما يبقى الأهم كيفية تطبيقها في لبنان. فثمة ملاحظات أساسية على السبل المتبعة في تطبيق التأمين الإلزامي لعدم شموله الأضرار المادية، التي تعتبر تغطيتها حقاً من حقوق المضمون، ولطريقة بيع بوالصها من المواطنين على الارصفة وفي دكاكين، يشتريها المواطن من دون ان يطلع على مضمونها وشروطها، باعتبارها مجرد ورقة لتسهيل عملية استكمال تسجيل السيارة لدى مصلحة الميكانيك. من هنا يبرز دور وسيط التأمين في توضيح الشروط المرفقة ربطاً بالبوليصة توخياً لمحاولة الشركات، في حال حدوث طارئ، التملص من مسؤولياتها.

ويجب على الوزارات المختصة منع حصول هذه التجاوزات وتأمين الحماية المطلوبة عبر الغاء «كيوسكات» بيع البوالص على الطرق والتي تمس سمعة الدولة، وحصر اصدارها في الشركة أو فروعها، أو عبر وسيط مرخص له.

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟ وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– مع الفوضى والفلتان في قطاع التأمين تدنت عمليات الوسيط، اضافة الى الوضع الاقتصادي الذي يحمل طالب التأمين على عدم اللجوء الى وسيط ظناً منه انه يوفر بدل أتعابه، أضف الى ذلك تحول الكثير من حاملي بوالص التغطيات الصحية الى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، لا سيّما بعد فتح الباب أمام الضمان الاختياري وزيادة صناديق التعاضد، الى الضغوط التي تمارسها المصارف لفرض التأمينات على زبائنها من طالبي القروض، بمعزل عن تنصلها من أي مسؤولية لدى وقوع طارئ ما.

هذه العوامل مجتمعة أدّت الى تراجع النمو في محافظ الوسطاء. أمّا بالنسبة الى المحفظة التأمينية وكيفية تنميتها فترتبط في رأيي بالالتزام في التعامل مع شركات التأمين الجدّية، وتسديد أقساط الزبائن وحماية حقوقهم.

طمعاً بمحفظة الوسيط

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– لطالما رددنا ان الخلافات التي تقع بين شركات التأمين والوسطاء ناجمة عن أخطاء مشتركة، اذ على الشركات ان تتعاون مع وسطاء مرخص لهم ومستوفين الشروط القانونية كما عليها ابرام عقود ملزمة مع هؤلاء، تعود اليها عند وقوع أي نزاع.

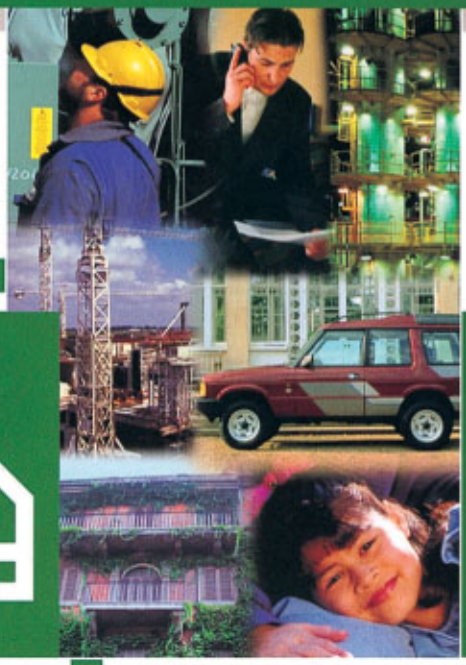
أما ان تنشر الشركات أسماء وسطاء محذرة من التعامل معهم فهذا يقع ضمن حملات التحامل عليهم، ولتغطية استيلائها على محافظهم، عند اقدامها على وقف مفاعيل بوالصهم من دون انذار مسبق.

أما اذا كانت نيّة الشركة سليمة فبإمكانها ان تطلب من الوسيط وأثناء ابرام العقد بينهما ان يتعهد بنقل العقود المكتتبة الى شركة حفاظاً على حقوق المضمونين.

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احياناً ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! بم تعلقون على ذلك؟

– في الواقع هناك تشويه للحقائق حول ما يقال عن تقاضي الوسطاء عمولات مرتفعة، وللتوضيح لا يتقاضى الوسيط عمولة على القسط الإجمالي إنما فقط على القسط الصافي للبوليصة، والعمولة في هذه الحال لا تتعدى ٢٠٪ يذهب نصفها لمصاريف ونفقات. وإذا كانت شركات التأمين تتهم الوسيط بتقاضي عمولات مرتفعة، أرد هذه التهم مؤكداً انها تحمّل العمولة بكاملها للمضمونين، حيث تضيفها الى القسط صفراً في المئة، بينما في غالبية دول العالم تتحملها الشركات من اموالها الخاصة وبنسبة تصل الى ١٥٪.

الأمان للتأمين التكافلي



شبكة التأمينات المتكاملة

فردان – شارع رشيد كرامي – سنتر فردان ٢٠٠٠ – الطابق الخامس
هاتف : ٧٩٦٠٣٠ / ٠١ – ٧٩٦٠٤٠ / ٠١
فاكس : ٧٩٦٠٨٠ / ٠١
ص.ب : ١١٤ – ٥٠١٠ / بيروت – لبنان
بريد الكتروني : info@ati.com.lb
موقع الانترنت : www.ati.com.lb

مكتب تمثيلي، المملكة العربية السعودية
هاتف : ٠٥٧١/٦٩٠٠٥٧٢
جوّال : ٩٦٦ ٥٠٦٦٢٤٦٢٢
ص.ب : ٤٥١٨ جدّة ٢١٤١٢

كما يمكنكم الأتصال بمكاتبنا الموجودة داخل فروع بنك البركة لبنان

ATI
الأمان للتأمين التكافلي ش.م.ل

كميـــل سعـــد (FCR):

شركات التأمين تتحمّل مسؤولية التعاطي مع ضعفاء النفوس

كميل سعد، المدير التنفيذي لشركة اف.سي.آر انشورنس غروب (FCR INSURANCE GROUP) قال ان اعتماد التأمينات الالزامية يساعد على انماء المحفظة التأمينية الا انه يبقى مرتبطا بالوضع الاقتصادي، وبقدرة المستهلك على الانفاق.

وحمّل مسؤولية الاختلاسات التي تجرى على يد اشخاص محسوبين على الوسطاء الى شركات التأمين التي توافق على التعامل مع اي كان.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة من الاصابات الجسدية فقط) وعلى العمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على الطرق والسبل المتبعة في الحالتين؟

– مما لا شك فيه ان خطوة التأمين الالزامي ضد المسؤولية المدنية الناتجة من الاصابات الجسدية والتأمين الالزامي للعمال المنزليين الاجانب كانت في انطلاقتها خطوة جريئة ووضعت لبنان في مصاف الدول التي تعتبر التأمين من الحاجات الاساسية وليس من الكماليات، الا ان هذه الخطوة جاءت يتيمة ومبتورة، فالتأمين الصحيح هو التأمين العادل الذي يساوي بين كل الناس ويطال كل الناس دون تفرقة، وهو التأمين السليم الذي يحمي ليس فقط من الاصابات الجسدية بل ان تنام قرير العين ووائقا بأن تعرّضك لاي حادث لن يسبب لك نزفا ماديا لست بحاجة اليه وليس لديك القدرة على تحمله اطلاقا.

نمو فروع التأمين خارج نطاق الالزاميات يبقى اقل من التوقعات

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟

وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– لا شك ان المواطن اللبناني اصبح على بيّنة من

اهمية التأمين في حياته العملية والشخصية الا ان نمو فروع التأمين خارج نطاق الالزاميات يبقى اقل من التوقعات وهو مرتبط ارتباطا وثيقا بالوضع الاقتصادي الصعب ويضطر اللبناني بحكم الواقع ان يطلب اصدار بوليصة معينة ليس بقناعته بل مرغما.

جشع بعض الشركات يؤدي الى تصادمها مع الوسطاء

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟ وكيف يمكن في رأيكم الحؤول دون حصول عمليات اختلاس واساءة أمانة بحيث يتوقف نشر تلك البيانات في الصحف؟

– للأسف، ان ظاهرة قطع العلاقات مع وسطاء التأمين اعطت صورة سيئة عن المهنة، الا ان هذه الظاهرة ولحسن الحظ تبقى محصورة في بعض الشركات تحديدا ولم تصبح وباء على مستوى الوطن، ويعود السبب في ذلك الى جشع بعض هذه الشركات ورغبتها في تحقيق ارقام فقط دون النظر الى نوعية واخلاق المتعاملين معها. الا ان الشركات التي تتسم بالصدق والاخلاص للمهنة فلقد اختارت عن قناعة وسطاء تأمين مميزين ومشهود لهم بالمناقبية والجدية.

لحصر عمليات التأمين بالوسطاء

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن تلك العمولة التي يحصل عليها تتجاوز أحيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– يهمنا ان نوضح ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولة قد تصل الى ٥٠٪ من قيمة القسط الصافي NET PREMIUM وليس القسط الاجمالي اي بعد شطب كافة المصاريف والطوابع والضرائب.

اما في معرض ردنا على السؤال، فاننا نوضح ايضا ان المقارنة بين لبنان والخارج في هذا الموضوع غير واقعية. فشركات التأمين العالمية تعتمد في مبيعاتها على وسطاء التأمين فقط ولا يتم اي اتصال مباشر بينها وبين الزبائن بعكس الواقع اللبناني حيث تقوم بعض الشركات باعتماد وسطاء تأمين وتقوم بنفس الوقت بالاتصال مباشرة بالزبائن ما يشكل مضاربة غير مشروعة. واننا نؤكد ان وسطاء التأمين في لبنان مستعدون لتقاضي عمولات مخفضة اذا انحصرت عمليات البيع بهم دون سواهم.

حققنا اهدافنا

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– كان العام ٢٠٠٤ لشركتنا FCR INSURANCE GROUP عام تحقيق الاهداف وتسجيل المواقع الجديدة، وقد فاقت نتائجنا كل توقعاتنا نظرا لثقة زبائننا وسرعتنا في تلبية طلباتهم ورغباتهم. فالتأمين كان ولا يزال بالنسبة لنا خدمة وعلاقة شخصية. فاذا زرعت الجيد فستحصد الجيد حكما.

Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants

Unesco, Kojok Building, 8th Floor
Tel/Fax: 01.785159
e-mail: aaa-ins@cyberia.net.lb
P.O.Box: 14 5210 Beirut 1105 2020 - Lebanon

انطـوان اده (آيديا لوساطة التأمين – IDEA):

ندعو وزيري الاقتصاد والداخلية الى تطبيق المرحلة الثانية من التأمين الإلزامي على السيارات

انطوان اده، رئيس شركة آيديا (IDEA) لوساطة التأمين، وعضو مجلس إدارة نقابة وسطاء التأمين في لبنان، دعا وزيري الاقتصاد والتجارة والداخلية الى استكمال الإجراءات الآيلة الى تطبيق المرحلة الثانية من التأمين الإلزامي على السيارات، بحيث يشمل المسؤولية الناشئة عن أي ضرر تتسبب به السيارة، ولا تقتصر مفاعيله على ضمان الأضرار الجسدية فقط.

وأخذ على شركات التأمين تسرّعها في نشر الغسيل الوسخ، والتشهير بالوسطاء، قبل القيام بأي محاولة لتسوية الخلافات القائمة بينها وبين الوسطاء المعنيين.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، هل توافق على هذا الرأي؟

– من البديهي ان تحمل التأمينات الإلزامية الخير الى شركات ووسطاء تأمين في العالم أجمع، ذلك ان قطاع التأمين الإلزامي في العالم منتشر بشكل واسع ويشمل مرافق عديدة تدر عليهم مداخيل وأرباحاً لا بأس بها. وكان من المفترض ان يشمل هذا الخير كافة شركات ووسطاء التأمين في لبنان أيضاً لولا المضاربة وتدني الأقساط التي باتت تشكل خطراً على بعض الشركات، وان التطبيق جاء على شطر التغطية الجسدية فقط دون التغطية المادية.

فبالنسبة الى تأمين السيارات مثلاً، لقد انفردت بعض الشركات واستحدثت لها مراكز على أبواب مباني الميكانيك الموجودة في البلد اما مباشرة واما بواسطة عملاء لها ليس لهم اية علاقة بالتأمين، وأخذت تتنافس مع بعضها البعض بشكل عشوائي ضاربة عرض الحائط بنظام الضمان الالزامي للمسؤولية المدنية الذي وضعته المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي برعاية وزارة الاقتصاد والتجارة. هذا الوضع الشاذ الذي اشتكت منه أكثرية الشركات المحترمة في لبنان والمستمر من دون أي رادع من قبل الدولة ولا من قبل واضعي القانون أحدث تفاوتاً كبيراً في مداخيل تلك الحقبة من التأمين واستغله البعض على حساب الآخرين. أما نتيجة هذا التعدي على القانون فكانت بالطبع وخيمة على الذين تكبدوا خسائر وأضراراً جسدية من جراء بعض الحوادث دون ان تسمح لهم بوالصهم بالتعويض المطلوب، فتم اللجوء الى المحاكم المدنية للشكاوى وتحصيل الحقوق.

من هنا نقترح ان يوضع حد لهذه التجاوزات، وان يتم استكمال قانون الضمان الإلزامي في جميع مراحله، مع الاصرار على ان يطبق القانون بصرامة على الجميع دون استثناء وذلك حرصاً منا على سلامة المضمونين وعلى مصداقية الضامنين.

في ما يتعلق بالعمال المنزليين الأجانب، فاننا نعتبر ان عدم شمول التأمين الإلزامي كافة العمال الذين يتواجدون على الأراضي اللبنانية أثر سلباً على الفاتورة الصحية، وذلك بسبب استعمال فئة كبيرة منهم طرقاً ملتوية في الطبابة وذلك على نفقة جهات ضامنة مختلفة.

آفاق التوسع .. في الخارج

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟ وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– ان الوضع الاقتصادي المتردي منذ فترة غير وجيزة في لبنان يجعلنا نلاحظ ان النمو في الأقساط المحققة في كافة فروع التأمين الأخرى غير مشجع، وذلك بالرغم من صدور بعض الاحصاءات التي تبرز تصاعداً سنوياً في الأرقام لدى البعض. فعندما تشهد الأسواق ركوداً فادحاً لدى التجار مثلاً، سواء كان من ناحية تخفيض استيراد الكميات الموسمية من الخارج أو من ناحية ترويج البضائع في المحلات التجارية، مما لا شك فيه ان هذه الحالة قد تنعكس سلباً على جميع فروع قطاعات التأمين في البلد.

لسنا نرى آفاقاً واسعة لإنماء التأمين في الوقت الحاضر وفي ظل الظروف الراهنة الا من خلال الالتفات الى العالم العربي المحيط بنا من أجل التوسع، وربما خلق برامج تأمين على الحياة لآجال بعيدة المدى قد يساعد على تحريك العجلة الاقتصادية في قطاعنا هذا بالذات.

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– اننا نعتبر ان نشر بيانات صادرة عن بعض شركات التأمين تعلن فيها عن قطع علاقاتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها يسيء بشكل أكيد الى القطاع بالإجمال ولكننا لا ندري ما اذا كان سبب هذه القطيعة ناتجاً عن اساءة أمانة أم ان خلافات أخرى هي وراء ما يجري.. على كل حال سوف نكرر اقتراحنا الذي سبق وتداولنا فيه سابقاً داخل جمعية شركات الضمان والذي يقضي بوضع كل مسيء للأمانة على اللائحة السوداء والعمل مع وزارة الاقتصاد على توقيفه الفوري، عن نشاطه. لذلك، وبانتظار اقرار هكذا مشروع، نرجو من الشركات التي قد يلحقها أي ضرر ولأي سبب من وسيط ما، ان تعلم نقابة الوسطاء بالأمر قبل نشر بيانات قد تسيء الى سمعة الجميع على السواء.

محمد شاهين (وساطة واستشارات):

انا مع «البيان» في نشر أسماء المسيئين الى المجتمع

محمد شاهين مستشار ووسيط تأمين على مستوى المهنة التي يمارس، لذلك نراه يختار ما يعرض عليه من عمليات مبتعداً عن العشوائية والأنانية وعن الطمع والجشع، والى ذلك يتم تعامله مع الشركات والزبائن بشكل سليم.

سألناه عن قانون التأمين الإلزامي للسيارات فرد بجرأة بأنه قانون شاذ أضاف أعباء جديدة على المستهلكين. وهذا ما قاله:

«القول بأن التأمينات الإلزامية حملت الخير الى شركات وساطة التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان فقط... هو قول صحيح تماماً لأسباب عدة نوجزها بالآتي:

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان. هل توافق على هذا الرأي؟

– نستغرب تطبيق التأمينات الإلزامية عن طريق حصرها بالأضرار الجسدية دون شمولها الأضرار المادية للغير في لبنان فقط من دون سائر دول العالم. ان هذا القانون الشاذ تمت دراسته واقراره بصورة مجتزأة غريبة عجيبة. وشارك في هذا القرار وزير الاقتصاد ولجنة نيابية ومجلس نواب وجمعية أصحاب شركات التأمين، ونال ترحيب المصارف وسماسرة الميكانيك وحاملي الشنط من وسطاء تأمين. وسكتت عنه جمعيات المجتمع الأهلي، من أطباء ومحامين ومهندسين وطلاب ونقابات العمال وأرباب العمل وجمعيات حماية المستهلك الخ.. ونستغرب أكثر طريقة تسويقه وتحديد تسعيرته وارباك جميع أصحاب العلاقة بالتعديلات التي حصلت لاحقاً.

والأمر نفسه ينطبق على ضمان العمال المنزلين وما رافقه من تحديد القسط وتعديله واحتكاره وعدم السماح بالغاء بوليصة التأمين او تحويلها الى مضمون آخر بأي حال من الأحوال. وكأني بالقوانين وأصحاب العلاقة يضعون عبئاً اقتصادياً اضافياً على المواطنين الذين لا حول لهم ولا قوة، يضاف الى مجمل الأعباء الاقتصادية مثل الكهرباء والهاتف والضرائب الخ..

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟ وكيف يمكن في رأيكم انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام؟

– ان نمو الاقساط المحققة في فروع أخرى لايذكر باستثناء التأمينات الطبية. وهي نتيجة طبيعية للخلافات الحاصلة بين مختلف القطاعات التي لها صلة بالموضوع كالمستشفيات والضمان الاجتماعي وشركات التأمين حيث لاحول ولاقوة للمواطن الا القيام بالتأمين الطبي نتيجة عدم قدرته على الدخول في متاهات ومشاكل كافة العاملين في القطاع الصحي في لبنان.

اما عن كيفية انماء محفظة التأمين في لبنان بشكل عام، فذلك يتعلق بالتثقيف التأميني من جهة وبقدرة المواطنين على شراء التأمينات الضرورية لتوازنهم في المجتمع، وكلتا الحالتين غير متوفرة.

لكن على الرغم من ذلك يمكن وضع برامج لتوعية المواطنين من أجل ضمان مستقبل أفضل عن طريق وسائل الاتصال المتعددة وخاصة في مجال التأمين على الحياة والحوادث الشخصية والمنازل والزام الدولة بتأمين جميع ممتلكاتها، والمقاولين لتأمين جميع الأخطار التي تهددهم وأصحاب المهن للتأمين من الأخطاء المهنية التي يمكن ان تسبب لهم عجزاً ولغيرهم ضرراً فادحاً.

وفي الوقت نفسه اعفاء المواطنين من كافة أنواع الضرائب على تأميناتهم لتشجيعهم على الضمان.

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– انني شخصياً مع نشر بيانات شركات التأمين بقطع علاقاتها بالوسطاء الذين يسيئون اليهم والى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة. وانني شخصياً مع نشر وزارة الاقتصاد بيانات بشركات التأمين التي لا تلتزم بحقوق المواطنين أو الوسطاء او التي تخالف القوانين المرعية الإجراء.

وهنا أود ان أطلب منكم في مجلة «البيان» الغنية عن التعريف والتي لها مصداقية لا يرقى اليها الشك، نشر الأخبار التي تسيء الى قطاع التأمين، كائناً من كان مصدرها، سواء شركة تأمين أو وسيط أو مضمون على غرار نشر أسماء أصحاب الشكاوى على أصحاب الشيكات المرتجعة وذلك بشكل دوري ودائم يؤدي الى ازدياد الوعي التأميني لدى المواطنين من جهة وردع المسيئين من جهة ثانية. فعندها فقط يرتدع مثل هؤلاء اذا كانوا حريصين على عدم نشر اسمائهم في الصحف او غيرها من وسائل الاعلام.

عمولات الوسيط

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احياناً ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– القول ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز أضعاف تلك

المعمول بها في الخارج وانها تتجاوز احياناً ٥٠٪ من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥٪ في بقية أنحاء العالم، هو قول خاطئ وانتم تعرفون ذلك تماماً.

ان الوسيط المرخص في منافسته للوسطاء الآخرين من مصارف وسماسرة تترتب على ترخيصه مصاريف كثيرة في ظل الوضع الاجتماعي والاقتصادي من جهة وفي سوق تنافسي اغراقي حيث لا تطبيق للقوانين التي تحميه على عكس بقية أنحاء العالم. وعلى الرغم من ذلك فان عمولة وساطة التأمين لم تصل الى نصف النسبة المذكورة وكما تعلمون فهي بين ٥ و ١٠٪ على التأمينات الصحية ومن ١٥ الى ١٧,٥٠٪ على التأمينات الأخرى (سيارات، حريق الخ) من قيمة القسط. وهي ترتفع أو تقل قليلاً بحسب حجم أعمال الوسيط وهي بالنهاية تتقرر من الشركات الضامنة، كما انها مسؤولة عن انتحارها التنافسي اذا سمحت بأكثر من هذه النسبة.

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤؟

– ان نتائج مؤسستنا للعام ٢٠٠٤ لا تختلف عنها في العام ٢٠٠٣ فقد زادت الأقساط بحدود ٧٪ وتبعاً لذلك زادت العمولات بنسبة طفيفة جداً. لكن هذه الزيادة لا تعكس بالضرورة ارتفاعاً في الأرباح لأن المصاريف زادت بنسبة أكبر.

ان مسؤولية تصحيح الوضع تقع على عاتق المسؤولين في الدولة وعلى شركات التأمين وجمعيات المجتمع الأهلي بنفس النسبة، للارتقاء بالقطاع التأميني الى المستوى المنشود.

Mohamad A.R. Chahine
Insurance Consultation
Insurance Brokers
رقم التسجيل: ١١٨

محمد شاهين
استشارات تأمينية
وساطة تأمين
ترخيص رقم ٢٠٢/١/أ.ب

Hamra Street, Al Rabea Building, 2nd Floor
Tel & Fax: (01) 35 11 21 - 35 11 29

شارع الحمرا، بناية الربيع، الطابق الثاني
تليفون وفاكس: ٢١ ١١ ٣٥ – ٢٩ ١١ ٣٥ (٠١)

E-mail: marcins@terra.net.lb

ايلـي حنـا (ACAIR):

كيف يسمحون لسماسرة على ابواب الميكانيك ببيع البوالص بأسعار محروقة؟

ايلي حنا، مدير عام شركة ACAIR لوساطة التأمين ابدى استغرابه لوجود سماسرة على مداخل الميكانيك يعرضون على المواطنين بوالص تأمين بأسعار متدنية. ويتساءل من اين لهؤلاء الاهلية والخبرة و«الرخصة» لاجراء عمليات تأمين؟

واذ يأسف لعدم وجود ثقافة تأمينية وبالتالي عدم وجود نمو في الاقساط، يشير السيد حنا الى العلاقات المتقلبة بين شركات التأمين وعدد من الوسطاء بحيث يسيء مثل هذا الجو الى الفريقين.

وحول نسبة عمولة الوسيط المقدرة بـ ٥٠ في المئة يقول ان ذلك مجرد شائعات يبثها المغرضون.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان. هل توافق على هذا الرأي؟

– ان المشكلة في لبنان ليست في القوانين فحسب بل وبتطبيقها. فمع وجود نواقص في القانون من حيث فصل المسؤولية المدنية عن الجسدية وعدم شمول العمّال غير اللبنانيين (جميع الاجانب) بدون استثناءات، نجد أمام مراكز الميكانيك والمعاينة كما أمام وزارة العمل أشخاصاً لا علاقة لهم بهذه المهنة يعرضون عليك البوالص بأسعار متدنية وهذا مخالف للقانون لأنهم أشخاص غير مرخص لهم وغير مؤهلين بمعظمهم، حيث أصبح عملهم مضاربة غير مشروعة بالإضافة الى الإشكالات التي يحاول بعض موظفي المصارف ان يضعها أمام المضمون محاولاً كسبه كزبون له.

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، غير الالزامية؟

– لا يلاحظ أي نمو ملموس في الأقساط الاخرى لأن الشخص الذي كان يؤمن قبل صدور القانون ما زال هو هو، اما الآخرون فلم يزد اهتمامهم كثيرا لانه لا يوجد ثقافة تأمينية كافية لديهم.

بيانات التشهير تسيء الى القطاع

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– بالنسبة للعلاقة بين شركات التأمين والوسطاء، الجيدة احيانا والسيئة احيانا اخرى، الى حد قطع العلاقة والاعلان عنها في الصحف، فهذا يسيء الى شركات التأمين كما يسيء الى الوسطاء على السواء، والسبب هو ان بعض الشركات تعمد الى كسب ودّ بعض الوسطاء والتعامل معهم حتى ولو كان هناك اشكالات حول سيرتهم المهنية وغير حاصلين على رخصة قانونية لمزاولة هذه المهنة، وتنظلم من شركة الى اخرى دون مبررات مهنية، بل مادية فقط له وللشركة التي تستقبله. اما كيف السبيل للحؤول دون حصول عمليات اختلاس واساءة أمانة، فهذا يجب البحث فيه بين الطرفين لان كثيرا من المرات تكون شركة التأمين هي المشجع على ذلك دون ان تدري ان الوسيط ليس وحده المتضرر من نشر الغسيل الوسخ على صفحات الجرائد، كما ان الدور الذي تلعبه كل من نقابة وسطاء التأمين وجمعية شركات الضمان لتخفيف هذا التشنّج هو دور ايجابي ويجب تفعيله.

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– ان الاخبار التي تقول ان الوسيط يتقاضى عمولات تتجاوز اضعاف تلك المعمول بها في الخارج وانها تتجاوز ٥٠٪ من قيمة الاقساط، ما هي الا شائعات تبثها بعض شركات التأمين ظنا منها بأنها بذلك تصل الى المؤمن مباشرة دون المرور بالوسيط وهذا امر يجب ان يتنبّه له المؤمّن لان عمولة الوسيط جد منطقية ومعترف بها دوليا مقابل خدمات واستشارات يقدمها الوسيط للمؤمّن وخصوصا في حال نشوب نزاع فلا تكون الشركة، متفرّدة، الخصم والحَكَم في نفس الوقت.

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– بالرغم من الوضع الاقتصادي المتردي حققت مؤسستنا نتائج مرضية للعام ٢٠٠٤ آملين المحافظة على عملائنا في العام ٢٠٠٥ كحد ادنى مع السعي طبعا لكسب عملاء جدد.

جـونـي غـزال (3S):

وسيط التأمين يتعرض للاهانة وتنتقص حقوقه في لبنان

جـونـي غـزال، رئيس شركـة سـايفتـي سيكيـوريتـي سـرفيسـز SAFETY SECURITY SERVICES (3S) لوساطة التأمين، عرض في حديثه لـ «البيان» الشوائب التي تحوط بالتأمين الالزامي على السيارات، والتأمين الالزامي على العمال الاجانب. واعتبر ان الوسيط يتعرض لصعوبات كثيرة وللاهانة احيانا بسبب عدم رعاية مصالحه من قبل هيئة الرقابة على قطاع التأمين.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان. هل توافق على هذا الرأي؟

– صدر قانون تطبيق التأمين الالزامي على السيارات بشكل عشوائي وغير مدروس. فقد طبقت الشركات هذا القانون كما تراه لمصلحتها، ولعدم الرقابة والمتابعة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة. فكان المضمون هو الضحية، اذ عند وقوع الحادث تنتظر شركة التأمين اصدار تقرير الخبير لتحدد مسؤوليتها بالحادث قبل ارسال الموافقة الى المستشفى. وفي معظم الحالات ترفض الشركة تغطية الفاتورة الاستشفائية متذرعة بعدم مسؤولية السائق المضمون لديها عن الحادث بنسبة مئة بالمئة. وهذا الامر يعرّض المضمون للملاحقة الجزائية من الفريق المتضرر.

اما بالنسبة للتأمين على العمال المنزليين فكان لابد ان يتم تعديله بزيادة قيمة التغطيات لانها غير كافية. اضف الى ذلك ان توحيد ظهور عمولة الوسيط على كل وصل هو شيء مخجل ولا يجوز ان يسمح به في بلد يعتمد التجارة الحرة والمنافسة اساسا لنظامه الاقتصادي. كما لا بد من الاعتراض على بند من بنود الشروط العامة وهو تكليف جمعية شركات التأمين بالتدخل عند اي نزاع بين المؤمن والشركة مع العلم ان جمعية شركات التأمين ليس لها اية صفة رسمية ولا يجوز ان تأخذ دور وزارة الاقتصاد ووزارة العمل والمحاكم المختصة. اضف الى ذلك انها تمثل الشركة الضامنة وليست فريقا مستقلا، وأصول التحكيم توجب ان يجري اختيار محكم مستقل.

نظرة تشاؤمية لمستقبل قطاع التأمين

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟

– هناك نظرة تشاؤمية لمستقبل قطاع التأمين في لبنان، اذ كيف اللجوء الى انماء محفظة التأمين ونحن نواجه حربا من قبل المصارف. فهي السبب المباشر في انخفاض تحقيق اقساط جديدة او حتى الحفاظ على هذه المحفظة التي يرعاها الوسيط كابنه المدلل والتي هي مصدر عيشه، وهذا يعود لفقدان حماية الوسيط سواء من قبل نقابة وسطاء التأمين او وزارة الاقتصاد والتجارة. فنمو محفظة التأمين يزداد من قبل المصارف بالتسويق عبر شباك المصرف (COMPTOIR) في جميع فروعها. وتتلاشى المحفظة او تنحدر من قبل الوسطاء وهذا ما لايبشر بالخير.

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– قبل لجوء شركة التأمين الى نشر بيان بقطع علاقتها بوسيط التأمين، يجب ان تقوم بواجبها بمراقبة حركة حسابه وعدم السماح له بتخطي السقف المتفق عليه مع شركة التأمين. كما لا بد من انشاء مركزية مخاطر كي لايتمكن الوسيط الذي حاول اختلاس اموال او يعاني من نقص في السيولة نتيجة ادارته غير السليمة، من ان ينتقل الى شركة اخرى بسهولة وهذا يساعد جدا على الحد من مشاكل مماثلة.

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، بمَ تردون على ذلك؟

– دائما يسلطون الضوء على العمولة التي يتقاضاها الوسيط ولا يأتون على ذكر الاعباء التي يتحملها في حال تعذر على المؤمن دفع القسط المتوجب عليه لشركة التأمين. او في حال رفضت شركة التأمين ان تغطي حادثاً من اي نوع كان. فعلى الوسيط ان يغطي الحادث من نفقته الخاصة كي لا يخسر الزبون. اما بالنسبة للخارج فإن طريقة التعامل مع الوسيط مختلفة كليا عن لبنان، ففي بعض البلدان تؤمن شركات التأمين زبائن للوسيط بتقسيم البلد الى مناطق وكل وسيط يتولى منطقة معينة.

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– ان الاقساط التي حققناها عام ٢٠٠٤ ما زالت متوازية مع السنة السابقة. وهذا هدفنا للسنين القادمة اي الحفاظ على الحقيبة من حيث الاقساط والعمولات وخدمة الزبائن على مستوى اعتادوا عليه.

واخيرا أبدى رأيي الخاص وهو خوفي على قطاع التأمين في لبنان والحفاظ على الوسيط وتأمين الاستمرارية له.

GIC

Who we are...

Consultant in all classes

GUARDIAN INSURANCE CONSULTANTS s.a.r.l.

Tel: (04) 409005 - (03) 807070 - (03) 624623
Fax: (04) 409005
P.O.Box: 16-6528 - Beirut, Lebanon
E-Mail: guardian@dm.net.lb

سـامـر عمـار (تيا لوساطة التأمين TIYA):

صعـوبـات فـي وزارة العمـل واذلال فـي المستشفيـات

شكا سامر عمار رئيس ومدير عام شركة تيا لوساطة التأمين TIYA من الصعوبات التي يواجهها القطاع من قبل وزارة العمل حتى بعد توحيد السعر، وتساءل: اين الرقابة؟
وكذلك شكا من الاذلال الذي يتعرض له المواطن امام ابواب المستشفيات وعرقلة معاملاته. وعزا المشكلات بين الوسطاء وشركات التأمين الى الادارة الفاشلة في الشركات. وحول العمولة الكبيرة التي يتقاضاها الوسيط قال: صحيح انها كبيرة انما نصفها يعطى للعميل.

■ يتردد ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي: التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة من الاصابات الجسدية فقط) والعمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟ وما هي مآخذكم على السبل المتبعة في الحالتين؟

– طبعا اوافق على هذا الرأي بخصوص التأمينات الالزامية وتأمينات العمال الاجانب. اما بالنسبة للشق الثاني من السؤال فأقول:

اولا: وسائل تنفيذ هذه التأمينات وشروطها كانت مجحفة وغير عادلة بالنسبة لاقساط التأمين او لبعضها.

ثانيا: هناك الكثير من الذين تاجروا بهذه التأمينات في السوق المحلي دون اي حسيب او رقيب، بمعنى آخر دون ترخيص قانوني من الوزارة المعنية.

ثالثا: لقد واجهنا الكثير من المضاربات في الاسعار الامر الذي ادى الى خسارتنا للكثير من العملاء بحيث لجأ العميل الى السعر المنخفض (لدى باعة الطرق) بدلاً من الخدمة او بمعنى اصح التغطية الممتازة.

رابعا: اما بالنسبة الى بوالص التأمين للعمال الاجانب فوجدنا ايضا الكثير من الصعوبات ولا زلنا نواجهها حتى بعد توحيد سعر هذه البوليصة من قبل وزارة العمل بحسب القانون الجديد ولااستطيع الا ان اتساءل: اين الرقابة؟.

نمو في فرعي الاستشفاء والحياة

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، وغير الالزامية؟

– هناك نمو في فروع التأمين الاخرى ومنها الاستشفاء والحياة، ففي فرع الاستشفاء يعود هذا النمو الكبير الى ضعـف الضمـان الاجتماعـي، وإذلال المواطـن امـام المستشفيات وعدم تسهيل معاملاته الاستشفائية. اما بالنسبة الى فرع الحياة والذي ازدهر مؤخرا، ولا سيّما بعـد الاستثمـارات الهائلـة والارباح التـي حققهـا المستفيدون، ونتيجة لهذه الارباح والاستثمارات، اتوقع لهذا الفرع من التأمين ان يزدهر مع الوقت اكثر فأكثر.

زمن ضاعت فيه المصداقية

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات تأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟ وكيف يمكن في رأيكم الحؤول دون حصول عمليات اختلاس واساءة أمانة بحيث يتوقف نشر تلك البيانات في الصحف؟

– المشاكل التي تواجهها شركات التأمين مع بعض الوسطاء هي نتيجة الادارة الفاشلة وطمع شركات التأمين. وتأكيدا على ذلك، هناك بعض شركات التأمين التي لاتهتم للوضع المالي للوسيط ولاتستقصي عنه، ما يؤدي الى المشاكل المادية واساءة الأمانة. وهناك ايضا بعض الوسطاء وهم معروفون في السوق والذين من الافضل ان تعاود وزارة الاقتصاد التي نكن لها الاحترام دراسة ملفاتهم حتى تعود مصداقية التأمين لدى المواطن اللبناني في زمن ضاعت فيه المصداقية ونكون بذلك أعدنا رفع مستوى سوق التأمين في لبنان، واتمنى ان يتحقق ذلك في وقت قريب.

عمولة الوسيط الادنى في العالم

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، وأن العمولة التي يحصل عليها الوسيط في لبنان تتجاوز احيانا ٥٠ بالمئة من قيمة القسط، بينما لا تزيد عن ١٥ بالمئة في بقية انحاء العالم!! فكيف تردون على ذلك؟

– صحيح ان الوسيط يتقاضى كعمولة في بعض الاحيان ما يقارب الخمسين بالمئة من قيمة القسط التـأميني، ولكن ما يقارب نصف هذه العمولة يعود للضرائب وللحسومات التي يلجأ اليها الوسيط لكسب العميل ونكون بذلك ما زلنا نتقاضى عمولة منخفضة اكثر منها في جميع انحاء العالم أي ما يعادل سنويا ١٢٪ من القسط الاجمالي. ولكن في البلدان الأخرى ليس هناك من ضريبة مرتفعة مما يؤدي الى عمولة مربحة.

نتائج جيدة وتوسع

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– لقد حققنا نتائج جيدة وارباحاً معقولة خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات وسترفق عبر جداول لمجلة «البيان» في الوقت المناسب. اما على صعيد التوسع، فقد افتتحنا فروعاً في كل من عاليه، حارة حريك، المشرفية (قريبا) والفرع المنتظر افتتاحه في دبي.

أشكر مجلـة «البيان» التـي أتاحـت لنـا الفرصـة للافصاح عـن هـذه المشاكل التي نواجهها، ونتمنى بدورنا ان يصبح لبنان بلدا ناجحا من دون تشويه صورته لدى الخارج.

Tiya Insurance Group
Life sounds safer.

Tayouneh Roundabout, Beirut - Lebanon
Tayouneh Center, Block A, 2nd Floor
Tel / Fax.: + (961) 1 39 30 20 - 39 30 21
e-mail: tiya_insurance_group@hotmail.com

أسد أبي اللمع (المير لوساطة التأمين ALIMIR):

أعددنا مشروع قانون يحفظ لوسيط التأمين حقوقه

رئيس شركة المير لوساطة التأمين (ALMIR)، أمين الصندوق في نقابة وسطاء التأمين في لبنان، الأمير أسد أبي اللمع اعتبر التأمينات الإلزامية مفيدة حتى ولو شابتها بعض الشوائب. وقال ان نقابة وسطاء التأمين أعدت مشروع قانون يعرّف بمهمة الوسيط ويحفظ له حقوقه.

■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، حيث بدأ تطبيقها على نحو شاذ في حقلي التأمين على السيارات (ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الاصابات الجسدية فقط) وعلى العمال المنزليين الاجانب (الآسيويين والافارقة فقط) هل توافق على هذا الرأي؟

– من دون أي شك فإن التأمينات الإلزامية هي مصدر خير، ان كان على صعيد العاملين في حقل التأمين أو على المجتمع بشكل عام. ولكن كما تعلم ففي لبنان كل شيء مختلف، والمشكلة ليست في القانون بل في تطبيقه.

وبالرغم من كل الشوائب الحاصلة، فإن هذه القوانين أضافت الكثير من الإيجابيات في مجتمعنا. فهناك تعويضات كثيرة دفعت الى أشخاص كان ممكنا ألا يحصلوا عليها لو كان مسبب الضرر من دون تأمين

أضاف: ونأمل بصياغة قوانين عصرية، لنتمكن من مواجهة الأخطار بشكل أفضل وتحديث القوانين الحالية وخصوصاً بوليصة التأمين ضد المسؤولية المدنية الناتجة عن الإصابات الجسدية ليشمل أيضاً الأضرار المادية (ان هذا القانون عائد الى السبعينات).

كما اننا نأمل حصر بيع هذه التأمينات بأصحاب الاختصاص الذين حددهم القانون لتزويد الجمهور بالنصح والمتابعة الجيدة في حال حصول أي مكروه أو حادث. ونحن نعلم جيداً ان هذه البوالص متوفرة لدى البنك ومخلص معاملات الميكانيك ومخلص معاملات وزارة العمل الخ..

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، غير الالزامية؟

– النمو في المحفظة التأمينة مربوط مباشرة بالحالة الاقتصادية بشكل عام. ان النمو في لبنان سنة ٢٠٠٤ كان بطيئاً قياساً الى البلدان المجاورة لنا، وأعتقد ان بعض شركات الضمان اللبنانية لجأت الى توسيع أعمالها في سوريا فالمسافة قريبة ونسبة النمو عالية جداً، وهو سوق خام على صعيد التأمين وبحاجة الى الكثير من خبرة اللبنانيين في هذا الحقل، وليس حصراً، اذ ان هناك الكثير من الشركات ورجال الأعمال والبنوك لجأوا الى توسيع أعمالهم في سوريا.

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات تأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– للإجابة عن هذا السؤال نحن فعلاً بحاجة الى تحديد من هو الوسيط؟ وما هو دور الوسيط؟ وما هي مهمة الوسيط؟

ان الوسيط ان كان يعمل من خلال شركة أو فردياً، فهو شخص حائز على شهادات عالية بإدارة الأعمال. وبإمكان الوسيط بعد الأحيان صياغة بوليصة التأمين وتطوير برامج التأمين.

أنا أوافق على ان هناك الكثير من الذين ينتحلون صفة وسيط وهم بعيدون كل البعد عن هذه الصفة. الوسيط هو شخص شريف متعلم وقدير على جعل التأمين موزوناً بين شركة التأمين والمضمون. ان الوسيط يتابع بوليصة التأمين منذ صدورها حتى استحقاقها فهو الوحيد الذي يعرف حاجة المضمون ويفصل له بوليصة تأمين على قياسه، ويتابع الحوادث ويدافع عن حقوقه.

نحن فعلاً بحاجة الى قانون لتنظيم هذه المهنة (وساطة التأمين) وبشكل سريع. ونحن في نقابة وسطاء التأمين (LIBS) انهينا مشروع قانون مستوحى من قوانين عالمية وهو يتضمن أحكاماً تعرّف بمهمة الوسيط وتحفظ له حقوقه وتحدّد واجباته. ونأمل الاستجابة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة لمناقشة هذا الموضوع بشكل سريع وموضوعي ليتم عرضه على مجلس النواب لاقراره وقطع الطريق على المتعدين على هذه المصلحة.

شركه المنـــاره
لخدمات التأمين المحدودة

AL MANARA
Insurance Services Co. Ltd.

Put your trust in those with experience

INSURANCE BROKERS
CLAIMS ADVISORS
MANAGEMENT OF INSURANCE PORTFOLIO

هاتف: ٥٦٨١٥٦٦-٠٦ – فاكس: ٥٦٨١٥٨٨-٠٦
ص.ب: ١٩٦٤٤ – الشارقة
شارع البرج – الامارات العربية المتحدة

Tel: 06-5681566 - Fax: 06-5681588
P.O.Box: 19644 Sharjah
Al Burj Avenue, United Arab Emirates

E-mail: mirasure@emirates.net.ae

علـي بـرّو (LORDS):

نفضل محفظة سليمة على حجم كبير يعتريه الخلل

اخذ علي برو، رئيس شركة وساطة التأمين "LORDS" على عدد من شركات التأمين سوء ادائها في مجال التأمين الالزامي على السيارات، الامر الذي أضرم المنافسة غير المشروعة. وقال لو ان القانون نفذ بشكل صحيح لادى الى ازدهار فروع التأمين كافة.

واذ دعا الى تعاط سليم بين الشركات والوسطاء باعطاء كل ذي حقه دون اغراء بعض الوسطاء بعمولات غير واقعية، اكد برّو ان شركته تعمل بطريقة سليمة، مفضلا محفظة محصّنة على حجم يعتريه الخلل.

البيان ■ يقال ان التأمينات الالزامية حملت الخير الى شركات ووسطاء التأمين في العالم اجمع باستثناء لبنان، هل توافق على هذا الرأي؟

– نتائج التأمين الإلزامي جاءت سلبية علينا بسبب سوء إدارة الشركات لهذا النوع من التأمينات، إضافة الى المنافسة غير المشروعة المحتدمة بين الشركات ومضاربة المصارف عبر تسويق المنتجات التأمينية ومنها بوالص السيارات عبر شبابيكها، إضافة الى أشخاص يتعاطون أعمال وساطة التأمين من دون حيازتهم الترخيص المطلوب. كل هذا ينعكس بمفاعيله السلبية على المضمون الذي يجد نفسه في مأزق عند حصول حادث طارئ والتقدم من الشركة المعنية بطلب التعويض عن الأضرار.

أما في ما خصّ تغطيات العمال الأجانب والخدم فهناك أيضاً منافسة غير مشروعة مع عدم الالتزام بالأسعار. وبرغم كل اللقاءات والندوات والمحاضرات التي تنادي بضرورة توحيد سعر البوليصة، لايزال الوسيط يعاني عدم التزام الشركات.

عدم الالتزام بالأسعار

■ هل تلاحظون حصول اي نمو في الاقساط المحققة في فروع التأمين الاخرى، غير الالزامية؟

– يعتبر التأمين الإلزامي مفتاح بقية فروع التأمين، فإذا طبق بشكل صحيح مع مراقبة دقيقة سيؤدي الى ازدهار فروع التأمين كافة. إنما المشكلة اليوم هي في عدم الإلتزام بالأسعار والتعامل مع وسطاء غير مرخص لهم مما ينعكس سلباً على نوعية الزبائن وعلى حجم المحفظة. وللأسف حتى الآن ليس هناك وعي تأميني كاف لدى اللبنانيين رغم ان السوق اللبناني منتج وفعال.

الشركة والوسيط معنيان

■ يتوالى نشر بيانات صادرة عن شركات التأمين تعلن فيها قطع علاقتها بوسطاء كانوا يتعاملون معها، ألا يسيء ذلك الى مهنة وسمعة وسطاء التأمين عامة؟

– المشكلات المالية هي السبب الأساسي لتردي العلاقة بين بعض الشركات والوسطاء، واللوم يقع على الطرفين، فبعض الوسطاء لا يلتزمون بطريقة الدفع وآليته المحددة. بدورها بعض الشركات تتصرف بسلبية من خلال الضغط على الوسيط والتشهير به رغم علمها بوضع السوق.

هذا الأمر ينعكس على سمعة كل الوسطاء، والنقابة تحاول بشتى الطرق معالجة هذه المشكلات وإيجاد الحلول لها، نظراً لحساسية وضع الوسيط.

أنا شخصياً ضد التعاطي بهذا الشكل، والجميع يصلون إلى حقهم بالطرق القانونية دون اللجوء الى التشهير او القدح والذم.

عمولات متفاوتة

■ ما زال يتردد ان وسيط التأمين في لبنان يتقاضى عمولات تتجاوز بأضعاف تلك المعمول بها في الخارج، فكيف تردون على ذلك؟

– انها واحدة من المشكلات التي نعانيها، فبعض الشركات يقدم للوسيط عمولة مرتفعة تصل أحياناً الى ٥٠ في المئة، خصوصاً الشركات المتوسطة والصغيرة التي لاترى مجالاً لتشجيع الوسيط سوى رفع عمولته، مقابل معاملة الشركات الكبيرة للوسيط وفق دراسة، بحيث لاتتخطى العمولة ١٥ في المئة، وللأسف لايميز المواطن بين هذين الأمرين.

محفظتنا محصّنة

■ ما هي النتائج التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ على مستوى الاقساط والعمولات؟

– هذه السنة خففنا انتاجيتنا لكننا حصّناها بطريقة قوية. كما اننا نحاول اختيار زبائننا وانتقاء الاخطار النظيفة حفاظاً على علاقاتنا مع الشركات.

بالنسبة الينا نفضّل انتاجية أقل وان تكون محفظتنا محصنة، على ان يكون حجمها كبيراً ويعتريها الخلل.

Goodhealth
in every direction!

international protection
local knowledge

If you or your family becomes ill whilst living abroad, you will encounter different healthcare systems, climates, languages and costs. Goodhealth provide peace of mind for your physical and financial well-being. We deliver complete international protection through comprehensive and flexible medical healthcare plans and a network of dedicated local support teams, all with specific local knowledge and experience. Whenever and wherever you need us we are always close at hand, providing immediate service and care worldwide.

Europe: +44 (0) 870 442 7376
Asia/Pacific: +852 2104 7486
Middle East: +971 4 324 0040
Indonesia: +6221 791 82 688
NorthCentral/: +1 305 443 6267
Latin America

email: enquiries@goodhealth.ae

In the UAE the products are insured by
Royal & Sun Alliance Insurance M.E. Limited
and in Bahrain by Bahrain Kuwait Insurance Company

Visit us online for a quote, instant purchase
and immediate global cover.

www.goodhealthworldwide.com

GOODHEALTH
private medical insurance, everywhere

عماد الحسيني (الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS):

سنكون في طليعة شركات الوساطة التي ستحصل على ترخيص من «ساما»

تعاطى وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية قبل صدور النظام الذي يشرع أعمال التأمين ويرعاها في المملكة، بنحو ٢٥ سنة.

ومن المرجح ان يكون الأول بين وسطاء التأمين الذين يحصلون على ترخيص من مؤسسة النقد العربي السعودي، «ساما» في مرحلة السعودة.

ذلك هو عماد الحسيني رئيس ومدير عام شركة «الوسطاء السعوديون» (SAUDI BROKERS)، الذي تحدثنا اليه خلال مقابلة أجريناها معه في مكاتبه في مدينة الخبر.

وقد توقع الحسيني ان تبقى المنافسة في حقل الوساطة محصورة بين الوسطاء ذوي التاريخ العريق والذين مارسوا مهنة الوساطة وفقاً للقواعد والأصول العلمية، والخلقية، وحفظوا لأنفسهم صورة مشرقة عن قطاع التأمين على امتداد العقود الماضية

شركة جديدة قيد التأسيس

■ متى تنطلقون في الشركة المنوي تأسيسها؟

– لقد تقدمنا بطلب من الدوائر المختصة للحصول على ترخيص لإنشاء شركة وساطة تأمين سعودية، مستوفين كل الشروط المطلوبة، بما فيها الضمانات النقدية. والشركة المنوي انشاؤها تضم شركاءنا القدامى وبعض المساهمين الجدد، ووضعنا لها رأسمالاً – كما هو مطلوب – قدره ثلاثة ملايين ريال في اعتقادي انه كاف بالنسبة الينا كخبراء لنا تجربتنا على مدى ٢٤ عاماً في السوق السعودي. قد يكون الأمر صعباً على شركات الوساطة الجديدة لمعوقات تعترضها ومنها إمكان الاكتتاب ببوالص الأخطار المهنية.

■ بم تعلق على ظاهرة جمع بعض الوسطاء لاكتتابات والاختفاء عن الأنظار؟

– لا أجد ان ذلك ينطبق على شركات الوساطة الكبرى والتي لها سمعتها ومكانتها والتزاماتها وبعضها ذو طابع عالمي ثم ان عدد شركات الوساطة في المملكة السعودية متدن جدا.

عدد شركات الوساطة سيبقى على حاله

■ برأيك هل ستشهد السعودية اقبالاً على فتح شركات وساطة في ظل قانون شركات التأمين الجديد؟

– في رأيي ان لا زيادة ستطرأ على عدد شركات الوساطة العاملة حالياً، والسبب يعود الى الشروط المفروضة على عمل هذه الشركات، ومنها ان يكون أصحابها ومديروها ضليعين في أسواق التأمين ويتمتع موظفوها بالكفاية. أما على صعيد عدد شركات التأمين فأرى انها لن تزيد عن ٢٥، خصوصاً في ظل عمليات الدمج الأخيرة وانسحاب عدد منها.

■ هناك حديث عن ان بعض شركات التأمين ستحول اعمالها الى وساطة تأمين.. بم تعلقون؟

– تناهى الينا ان بعض شركات التأمين تتجه الى تغيير وجهة عملها وتحويلها الى شركات وساطة، غير ان هذا التحول، في رأيي، لن يجديها نفعا، حيث العقلية والمفهوم متناقضان بين المكتتب والوسيط، فالاخير يعمل وفق مفهوم استشاري وانتقائي للبوالص التي تراعي متطلبات المستهلك وحاجاته، بينما ينحصر دور الشركة في تسويق منتجاتها من دون الاخذ في اعتبارات اخرى.

التأمين الإلزامي على المركبة

■ كيف تنظرون اليوم كوسطاء في حال انتقال التأمين الإلزامي على رخصة القيادة الى المركبة بحد ذاتها؟

– موضوع التأمين الإلزامي على المركبات لم يبت بعد، لكن هناك موافقة رسمية مبدئية لاعتماد التأمين على المركبة، تداركاً لإمكان التلاعب وتركيب الحوادث، وفي اعتقادي ان تأمين المركبة المعتمد عالمياً أفضل وهو لمصلحة المؤمن والشركة معاً. واقعاً لا شيء نهائي في هذا الصدد وهناك لقاءات بين ممثلي الشركات ودائرة المرور ومؤسسة النقد للوصول الى تضمين البوليصة الشروط العامة.

■ كيف تنظر الى المنحى الذي ستتخذه المنافسة بعد صدور القانون الجديد؟

– التنافس وان كان قائماً فإن منحاه سيكون باتجاه توفير أفضل الخدمات وليس فقط خفض الأسعار، وبالنسبة الينا كوسطاء فتركيزنا على خدمة العميل بعد اصدار البوليصة.

السوق الى تحسن في الـ ٢٠٠٥

■ كيف تقوم نتائج العام ٢٠٠٤ وما هي مخططاتكم لسنة ٢٠٠٥؟

– النتائج والحمد لله ايجابية، وحجم الأقساط زاد بين ١٠ و ١٥ في المئة، ما سعينا الى تحقيقه هو التوازن بين حصص مختلف الفروع من الاكتتابات وقد اصبحنا على قاب قوسين أو أدنى من تحقيق أهدافنا. وفي ما خص اطلاق منتجات وبرامج وتوليفات جديدة فإنها مؤجلة، أقله في الوقت الحاضر، الى ان نحصل على التراخيص ونضع الشركة في مسارها القانوني والانطلاق بنشاطها.

أما بالنسبة الى سنة ٢٠٠٥ فأتوقع تحسن السوق خلالها، وسنواكبها بالطبع تنظيماً وهيكلة وتوظيفاً لموارد بشرية جديدة وفقاً لمتطلبات مؤسسة النقد والسوق.

شركة سبأ اليمنية للتأمين

Saba' Yemen Insurance Co. (Y.S.C)

Rated BBB+ ni by Muhanna & w. (rating service) 2003

G.M: Sabah D. Haddad

* Sana'a

Head Office
47 Al- Zubairi St. Ishaq Bldg.
P.O.Box 19214
Tel. 240908 or 240894
Fax: 240943
e-mail: saba-ins@y.net.ye
Web site: www.saba-insurance.com

* Aden Branch

Queen Arwa Street
Crater, Aden
P.O.Box 70154
Tel. (02) 253464 or 254866
Fax: (02) 259496

* Hodiedah Branch

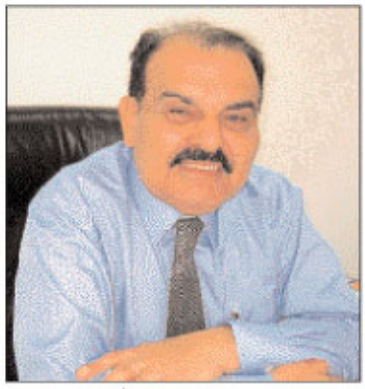
Al-Meena Street
P.O.Box 4562
Tel. (03) 219584
Fax: (03) 219588

* Taiz Office

Gamal Street , Beside Yemen Commercial Bank
Tel. (04) 251844
Fax: (04) 259444
Mob. 73513208

«البيان» تحاور الأركان الثلاثة في شركة «جولمين» للوساطة (JUELMIN)

رفع الدية الى ٢٠٠ الف درهم اماراتي يلقي اعباء جديدة على شركات التأمين


محمد سعيد حمدان

رائد حمدان

هارون سلامه

الاركان الثلاثة لشركة جولمين (JUELMIN) لوساطة التأمين السادة محمد سعيد حمدان رئيس مجلس الادارة، رائد حمدان المدير التنفيذي وهارون سلامه مدير قسم اعادة التأمين، تحدثوا الينا خلال مقابلة اجريناها معهم في مكاتب الشركة في دبي.

«البيان»: اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟ وما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان تنشأ عنها؟

رائد حمدان: نرحب بالخطوة، لانها تفتح آفاقا للمنافسة بين الشركات مما يفيد المضمون وينشّط السوق، اضافة الى انها تضيف زخماً على اداء الشركات لجهة تسويقها منتجاتها وزيادة خدماتها.

«البيان»: هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي، وربما غيرها من الامارات، هل سبق ان تعاملتم مع تلك الشركات؟ وهل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

محمد سعيد حمدان: تعاونا في ما مضى مع شركات اجنبية كان لها موقعها ودورها في السوق وهي لا تزال مستمرة الى الآن، وبوجود طغيان للشركات الوطنية على السوق حاليا، الوضع حاضراً لن يكون الى جانب الشركات الاجنبية التي تفكر بالدخول الى اسواقنا، خصوصا في ظل ارتفاع اسعار التغطيات، من التأمين ضد الغير الى قيمة الدية التي وصلت الى ٢٠٠ الف درهم، وغيرهما من شروط تشكل عبئا على الشركات في وقت لم ترتفع الاقساط. والاسعار وان كانت لا تختلف بين شركة اجنبية واخرى وطنية، غير ان شروط الاولى مقيدة اكثر.

التأمينات الصحية لا تزال اختيارية

«البيان»: يقال ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟ وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات التأمين في هذا الحقل؟

طورنا خدماتنا ونحضر لاطلاق برامج متنوعة

رائد حمدان: تغطيات التأمينات الصحية لا تزال قيد الدرس من قبل وزارة الوصاية والشركات على السواء، اذ ان نقاط الاختلاف تتمحور حول تحديد اسعارها، وبالتالي هذه التأمينات ما تزال حتى الآن اختيارية لمن يريد الاكتتاب بها لدى الشركات، وبالاجمال لا ملاحظات لنا على الشركات التي تتعاطاها وتوفر خدماتها للمضمونين.

لا استغناء عن الوسيط

■ هل لمستم تحولا في موقف شركات التأمين العربية واقبالا منها على الاستعانة بخدمات وسطاء الاعادة؟ وهل تعتبرون هذا التحوّل امرا ايجابيا لشركات التأمين العربية كما لوسطاء الاعادة؟ وما هي التكلفة الاضافية التي يتكبدها المستهلك العربي جراء هذا التحول؟

هارون سلامه: من الطبيعي ان تتجه الشركات الى التعاون مع الوسيط كونه يتمتع بصفات خلاقة وسرعة في تلبية الطلبات، كما يتميز بعلاقاته الواسعة مع المعيدين الذين لهم الثقة الكاملة به والشركات على يقين تام بدوره لما يوفره من عمليات في اماكن عدة مختلفة ومع عدد من المعيدين، تعجز هي عن القيام بها بالسرعة المطلوبة وبشكل منفرد.

«البيان»: نظام «سعودة» شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من خدمات التأمين اخذ طريقه الى التطبيق. ولن يكون بامكان الوسيط ان يزاول اعماله في المملكة العربية السعودية اذا لم يكن له شركة سعودية مسجلة في المملكة.

هل تنوون توفيق اوضاعكم مع النظام السعودي الجديد؟ وهل تعتبرون ان الشركة السعودية المطلوب انشاؤها ستكون مجدية اقتصاديا؟

–محمد سعيد حمدان: ثمة عملية تنسيق حاليا مع احدى الشركات السعودية، في سعي لترسيخ نوع من التمثيل المتبادل في ما بيننا. السوق السعودي ضخم جدا، والجميع يرغب ان يكون له موقع هناك.

تطوير الخدمات

«البيان»: لم تسجل حتى الآن اية عملية دمج او استحواذ بين الوسطاء في اي مكان من المنطقة العربية. كيف تفسّر هذه الظاهرة؟ علما بأن الوسطاء الدوليين حققوا في ما بينهم العشرات من هذه العمليات في اوروبا واميركا وسائر انحاء العالم؟

هارون سلامة: هذه المسألة لا توافق عاما عليها، فوسيط الاعادة مخول لان يمارس نشاطه في اي مكان وظرف، معتمدا على اتصالاته وعلاقاته، لذا فهو يرى دائما انه بحل عن الاندماج مع غيره من الوسطاء.

■ ما تقويمك للنتائج، وهل من مشاريع تطلقونها خلال ٢٠٠٥؟

محمد سعيد حمدان ورائد حمدان: نتائجنا جيدة، وقد حققت اقساطنا نموا بنسبة ١٥٠ في المئة والارباح جيدة برغم ما تكبدناه على التجهيزات والتوسع. خلال عام ٢٠٠٤ طورنا خدماتنا ونعمل دائما على تطوير موقعنا على الانترنت تأمينا للتواصل مع عملائنا، حيث نضمنه كل جديد ومحدث في سوق الامارات، كما نحضر برامج متنوعة لاطلاقها قريبا.

فـواز المقيـد (غارديان لوساطة التأمين GUARDIAN):

توحيد بوليصة التأمين الإلزامي يفترض ان يسبقه توحيد للأنظمة والقوانين

رأى فواز المقيد مدير عام غارديان لوساطة التأمين في الامارات ان فتح باب الترخيص لشركات اجنبية في دولة الامارات لا بد منه في ظل العولمة، وعلى الشركات الوطنية ان تواجه ذلك بتنويع برامجها وتفعيل اداراتها تحضيرا للمنافسة الاجنبية. ولفت بأسف الى افتقاد الشركات الوطنية السرعة في الاداء والوقوف على حاجات المواطنين.

ورأى المقيد انه لا يمكن توحيد بوليصة التأمين قبل ان تتوصل دول مجلس التعاون الى توحيد انظمتها وقوانينها.

واذ دعا الى نشر الوعي التأميني قال ان السوق الاماراتي شهد نموا في العام ٢٠٠٤ وكذلك بالنسبة الى محفظة الغارديان التي نالت جائزة افضل اداء كوسيط

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟

– الخطوة وان كانت لا تحمل تأثيرات على نشاطنا، غير أنها تطاول الشركات الوطنية التي لا مفر لها من موجة العولمة والانفتاح الشاملة في منطقتنا العربية، والتي من الأفضل لها، تحضيراً لمواجهة المنافسة، تنويع منتجاتها وبرامجها لتشمل منها ما ينشر الوعي لدى الرعايا العرب من طالبي التغطيات التأمينية، وبالأخص المنتجات التقاعدية المطلوبة.

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي، وربما في غيرها من الامارات، هل سبق ان تعاملتم مع تلك الشركات؟ وهل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

– من حيث المبدأ، تعتمد كل شركة على ادارتها، بمعنى ان مفهوم الإدارة وفلسفته أساسيان في تسويق وعرض المنتجات والخدمات، وبالتالي في نجاح الشركة وامتلاكها لقوة المنافسة. انه حال الشركات الوطنية التي من المفروض تعزيز امكاناتها وتفعيل ادارتها تحضيراً لمنافسة الأجنبية التي لا مفر من دخولها، وللأسف فالشركات الوطنية تفتقد اليوم الى السرعة في الاداء والوقوف عند حاجات المضمونين ومتطلباتهم، كما تنعدم فيها الحوافز لارتباطها بالروتين الإداري المتحكم بالقطاع العام. لذا فالمطلوب من هذه الشركات تعزيز قدرات الموارد البشرية فيها عبر دورات تأهيل وتدريب متواصلة.

توحيد الأنظمة والقوانين

■ هناك اتجاه لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون، هل تؤيدون هذا التوجه؟

– لعل في الاتجاه المذكور بعض السلبيات، اذ لا يمكن توحيد البوليصة من دون ان تتوصل دول مجلس التعاون الى توحيد أنظمتها وقوانينها.

■ يقال ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟

– لا بد، بادئ ذي بدء، من نشر الوعي التأميني لدى المواطنين، خصوصاً ما يتعلق منها بالتغطيات الصحية، هذا ما نقوم به في ممارسة نشاطنا، حيث نشرح للمجموعات عبر شركتنا ماهية هذه

التأمينات بمساعدة فريق محترف يضم أطباء واختصاصيين، لديهم خبرتهم في مجال عمل ادارة المحافظ الصحية.

أما بالنسبة الى السوق الاماراتي فقد شهد نمواً كبيراً في اقساط التأمينات الصحية، انعكس إيجاباً على نتائجنا.

نظّفنا المحفظة

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤؟

– سنة ٢٠٠٤ حملت معها حوافز معنوية، منها نيلنا جائزة أفضل اداء كوسطاء في قطاع التأمين في الإمارات. كما شهدت عمليات خاصة انتقائية، معتمدين سياسة خفض حصة أقساط السيارات الى ١٦ في المئة من مجموع المحفظة. وبرغم محدودية زيادة النمو في الأقساط، والتي وصلت نسبتها الى ٨ في المئة، فإننا قمنا بتنظيف المحفظة مركزين على نوعية العملاء.

MITSUI SUMITOMO INSURANCE CO. LTD.

Abu Dhabi - UAE
ADNIC Bldg. 4th Floor
P.O.Box: 36559, Abu Dhabi, U.A.E.
Tel.: +971.2.6274834
Fax: +971.2.6275115

Dubai - UAE
Spectrum Bldg. 1st Floor (109)
P.O.Box: 25190, Dubai, U.A.E.
Tel.: +971.4.3365335
Fax: +971.4.3366955

KHOBAR - KSA
Tel.: +966.3.8829266
Fax: +966.3.8829267

E-mail: sumadnic@emirates.net.ae

بيار كاليديس (أليت لوساطة التأمين - دبي - ELITE INSURANCE BROKER):

التـأمـيـن الصحـي يسجـل نمـوا كبيـرا خـلال السنـوات الخمـس المقبلـة

بيار كاليديس، رئيس مؤسسة أليت انشورنس بروكر (ELITE INSURANCE BROKER) في دبي، يرى ان شركات التأمين الاجنبية لن تحقق نجاحا في الامارات العربية المتحدة اذا لم تأت بمنتجات جديدة وغير متوافرة لدى شركات التأمين الوطنية.

ويتطلع الى جعل التأمين الصحي الزاميا، بحيث تتوفر الضمانة لحامل البوليصة وتتعزز واردات الشركات والوسطاء.

لا مكان لشركات جديدة

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟ وما هي الايجابيات والسلبيات التي يمكن ان تنشأ عنها؟

– معروف ان سوق الإمارات مفتوح للمنافسة على أسس علمية وقانونية، وطبعاً هذا يخدم الاقتصاد والمجتمع عموماً.

أمّا بالنسبة لي فالتحسين والتطوير يأتيان دائماً نتيجة أعمال شركات التأمين أكان من ناحية خدمة الزبائن أم من ناحية المنتجات الجديدة التي تقدمها.

من وجهة نظري ان فتح أبواب سوق الإمارات إيجابي وجيد شرط ان يكون مراقباً ومضبوطاً وتحت إشراف وزارة الاقتصاد والتجارة.

ومن الشروط التي يجب توافرها، انه على الشركة التي ترغب دخول السوق ان تقدم جديداً وفي حال لم تفعل فسيكون في رأيي مصيرها الفشل المحتوم.

يضيف السيد كاليديس «تضم السوق اليوم حوالى ٤٧ شركة ولا أظن ان هناك مكاناً لشركات جديدة، خصوصاً وأن الأسعار تنافسية وخدمات الشركات المحلية كبيرة ومتنوعة، ومن هذه الشركات «عمان للتأمين» (OMAN INSURANCE) و «اراب اورينت» (ARAB ORIENT) وغيرهما، وقد توصلت لأن ترسخ أقدامها في السوق وتقدم خدمات لا توفرها الشركات والفروع الأجنبية».

الحل في وثيقة موحدة

■ هناك اتجاه لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون بحيث تصبح بوليصة

التأمين الصادرة عن شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول مجلس الاتحاد، ولا يلزم السائق العربي أن يشتري بوليصة تأمين ثانية او بطاقة برتقالية عند عبوره الحدود الى دولة خليجية اخرى.

هل تؤيدون هذا التوجه؟ وهل لديكم اي تحفظ عنه؟ وما هو؟

– في الواقع ان هذه الخطوة إيجابية جداً، كون حركة النقل بين الدول العربية ناشطة كثيراً. في السابق كان المواطن الخليجي مضطراً الى شراء أكثر من بوليصة تأمين لدى دخوله أي بلد عربي. في رأيي يجب تنفيذ هذه الخطوة ومثيلاتها بأسرع وقت ممكن، والاتفاق على وثيقة تأمين موحّدة وشاملة ومعترف بها في الدول العربية كافة، بمعنى ان تزال المعوقات القانونية والتوصل الى وضع بوليصة تأمين موحدة. وقد آن الأوان للإسراع في تحقيق الحل لهذه المسألة.

■ يتردد ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا، هل لديكم ملاحظات على اداء الشركات؟

– من الطبيعي ان تنعكس نتائج التأمين الصحي على وسطاء التأمين وعلى الشركات في الوقت نفسه، خصوصاً ان المجال واسع أمام التأمينات الصحية، وفي الآونة الأخيرة كثر الحديث عن قانون التأمين الصحي الإلزامي إنما الدولة لم تصدر القانون الراعي لها، ولا نزال منذ سنوات على الوعد باطلاقه، في وقت يصعب على الدولة إلزام الشركات بالبطاقة الصحية التي تؤمنها هي، نظراً للكلفة التي من المنتظر ان تتكبدها الشركات، ممّا يسمح للأجنبية بتوفير بوالص للتأمين الاستشفائي بأسعار منافسة. مهما يكن فالنمو كبير وسريع والمنافسة بين الشركات تزداد. وفي اعتقادي انه في السنوات الخمس المقبلة سيكون التأمين الصحي من أكثر الخدمات طلباً.

للأخذ بمصلحة الوسيط

■ هل لديك ملاحظات حول اداء شركات التأمين، خصوصاً انك سبق واشتكيت من التفاف شركات التامين عليكم وعلى أعمالكم؟

– نعرض ملاحظاتنا حول أداء شركات التأمين بهدف التحسين ومن أجل تأمين خدمات أفضل.

في مرحلة ما اشتكينا من طريقة معاملة الشركات، لكنها مرحلة وانتهت، التعاون اليوم في ما بيننا قائم. هناك شركات ترغب في التعامل مباشرة مع الزبائن خصوصاً في مجال تغطية أخطار السيارات وقد توصلت الى الاتفاق مع الوسيط على خفض نسبة عمولته. الأمر بمجمله يعود الى الاتفاق بين الشركة والوسيط، لكن ما هو مؤكد ان التعامل مع الوسيط لا مفرّ منه، وبالتالي على الشركات الأخذ في الاعتبار مصلحة الوسيط.

التأمين عبر المصارف لا يؤثر على الوسيط

■ ما مدى تأثير التأمين عبر المصارف على عملكم كوسطاء؟

– في رأيي ان هذه الخدمات لا تؤثر على عمل الوسيط، بل على العكس تدفعه للمحافظة على عملائه وتقديم أفضل الخدمات لهم وبأفضل الأسعار.

في الإجمال هذه العملية لم يبدأ تنفيذها بعد، إنما عملياً هناك بعض المصارف مثل (HSBC) وغيره من المصارف العالمية تقدم بعض المنتجات عبر شبابيكها.

uis
Unlimited Insurance Services s.a.r.l.

Unlimited Insurance Services (UIS) is newly established in Beirut. It has a specialized group who works in all the fields of Insurance and proceeds the situations of the Insurance sector for consultations and marketing in all lines of business.
UIS was the first to have a variety of unlimited services in the domain of:

I - General
Fire & Allied Perils - Burglary - Personal Accident Motor - Workmen's - Compensation
School General Public Liability - Medical_out - Patient Marine (cargo) - Contractors All risks
BBB Specialized Risks - Credit Insurance.

II - Life and Investment
International Investment and Retirement - Education Funds - Level Term Life.

Verdun, A • Al Mashnouk St • Shami Bldg. • 3rd Floor • Beirut-Lebanon
Tel.: (961-1) 800 808 • Fax: (961-1) 800 828 • Mobile: (961-3) 280 018 • E-mail: uis-com@inco.com.lb

عصـــام اللحـــام (المنارة لخدمات التأمين AL MANARA INSURANCE SERVICES):

اعتماد بوليصة خليجية موحّدة للسيارات يحرّر السائق العربي من احتكار البطاقة البرتقالية

رئيس شركة «المنارة لخدمات التأمين» (AL MANARA INSURANCE SERVICES) السيد عصام اللحام يرحّب بقدوم شركات اجنبية جديدة الى الامارات العربية بشرط ألا يؤدي ذلك الى استفحال المنافسة وخفض الاسعار الى مستويات غير اقتصادية..

وتمنى السيد اللحام اعتماد بطاقة موحدة لتأمين السيارات في الدول العربية قاطبة.

دخول الشركات الأجنبية مشروط !

■ أعلن رسمياً ان دولة الإمارات العربية المتحدة أعادت فتح أبوابها أمام فروع شركات التأمين الأجنبية، بعد إغلاق استمر زهاء عقدين من السنين. كيف تنظرون الى قرار فتح الأبواب أمام فروع التأمين الأجنبية؟

– المعروف ان سوق التأمين في دولة الإمارات العربية حرة، وهناك العديد من الشركات، عربية وأجنبية، تعمل فيها وتتنافس في ما بينها. أما إعادة فتح الأبواب لدخول فروع لشركات أجنبية فخطوة تحمل معها بعض المحاذير وفي طليعتها زيادة حدة المنافسة، ما يؤدي الى هبوط أسعار الوثائق الى ما دون السقف المعقول، وبالتالي تراجع في اداء الشركات والإيفاء بالتزاماتها من مطالبات وخدمات.

يضيف السيد اللحام «لطالما رحبنا بدخول شركات أجنبية جديدة سوق الإمارات لكن بشرط توافق نشاطها مع حجمي السوق ومجموع الأقساط، ولعل ذلك السوق هو العامل المؤثر في تحديد حجم هذه الشركات، إذ سبق ودخلت شركات غير اماراتية في اندماجات بين بعضها البعض لإيجاد شركات ملية باستطاعتها تحمل أخطار التغطيات المسندة وتلبية المطالبات على أكمل وجه. من هنا فإننا نرحب بدخول شركات جديدة شرط ان يكن ذلك مدروساً وان تصب نتائج أعمالها في مصلحة قطاع التأمين».

ميزات تفاضلية للأجنبية !

■ بحكم خبرتكم في الأسواق العربية وتعاملكم مع الشركات الأجنبية، هل ثمة فرق في ما تقدمه الأجنبية عن العربية من خدمات؟

– من حيث المبدأ يجدر النظر إلى ان دخول الشركات الأجنبية سوق الإمارات إنما يأتي من خلفية تقديمها خدمات مميزة ومنافسة لما توفره الشركات العربية، التي بغالبيتها لا تتعامل مع المضمونين كما الأجنبية إلا وفق

حالة كل منهم وليس وفق أسس ثابتة، وحرفية في الأداء واحترام للوسيط وتأمين الحماية اللازمة له. أضف الى ذلك ان الأجنبية تتعامل مع الحادث بطريقة علمية عبر الخبير المعاين، عكس الكثير من الشركات العربية التي يصل بها الأمر بعض الأحيان للطلب الى الخبير إلغاء تقريره. من هنا فالفارق بين الشركات الأجنبية والعربية أساسي وجوهري مع عدم تعميم هذه الحال على كل الشركات ومن الجهتين.

بطاقة عربية موحدة

■ وافقت اللجنة الفنية المختصة في مجلس التعاون الخليجي على مشروع يقضي بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون.

ما هو رأيكم بهذا المشروع، وكيف يمكن التعجيل في ادخاله حيّز التنفيذ؟

– لطالما نادينا بتوحيد تشريعات التأمين على السيارات في دول مجلس التعاون الخليجي وحتى في سائر الدول العربية، وحجتنا أننا في منطقتي الخليج والشرق الأوسط نتمتع بشبكة طرق حديثة ومتطورة، وتفيد منها ملايين السيارات وعلى مدار الساعة، وبالتالي فقد ازداد عدد الحوادث، التي تلقفتها الحكومات بتطبيق إلزامية التأمين. أما على صعيد توحيد التشريعات في دول مجلس التعاون بما يؤدي الى اعتماد بوليصة موحدة توفر على المضمون الاكتتاب في بوليصتين أو أكثر، فذلك ممكن من خلال إصدار وثيقة تلحظ التعويض الأعلى، في وقت يتم احتكار البطاقة البرتقالية من بعض الشركات.

التأمينات الصحية لا تحقق النمو المرتجى

■ يقال ان التأمين الصحي يسجل نمواً مطرداً، هل انعكس ذلك على أعمال الوسطاء في الإمارات؟

– في الواقع لا تحقق التأمينات الصحية النمو المرتجى، والسبب المباشر لذلك ان التنافس لا يزال على أشده بين المؤسسات الحكومية الاستشفائية ومثيلاتها الخاصة، وبرغم الجهود المبذولة في القطاع العام للتخفيف من العبء الاستشفائي فلا يزال ٨٠ في المئة من المواطنين يطلبون البطاقة الصحية التي لا يتجاوز سعرها ٣٠٠ درهم، في حين لا يشكل إجمالي أقساط التأمينات الصحية في دولة الإمارات ٥٠ في المئة مما هي في لبنان، رغم الوضع الاقتصادي الذي تتمتع به الإمارات وامتلاك المواطن الإماراتي للقوة الشرائية العالية.

حجم أعمالنا الى ارتفاع

٥) ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤، وتلك التي ترتقبونها خلال ٢٠٠٥؟

– مما لا شك فيه ان قطاع التأمين في الإمارات يحقق نمواً سنوياً ملحوظاً، لارتباطه بالنمو الاقتصادي المطرد الذي تشهده البلاد، مع ما يواكبه من طفرة عمرانية وإنمائية على كل الصعد، وانفتاح لامتناه على الاستثمارات ذات الجدوى. وبالنسبة الى «المنارة» فنمو حجم أعمالنا السنوي أضحى ثابتاً ويتراوح بين ١٥ و ٢٠ في المئة، وأملنا كبير في ان نتجاوز هذا السقف سنة ٢٠٠٥، بمواكبة إزدهار أعمال الشركات عبر إطلاقها منتجات وتوليفات جديدة.

SOFT MIND
www.softmind.com.lb
+961 4 533 560
info@softmind.com.lb

Brokers
Insurance Brokerage Solution
• Accounting • Production • Claims Handling • Sub-brokers Management

فـؤاد عـوض (الاهلية العامة لوسطاء التأمين):

الشركات الاجنبية لن تتمكن من انتزاع الريادة من الشركات الوطنية

المدير العام في «الشركة الاهلية العامة لوسطاء التأمين» السيد فؤاد عوض رأى «ان دخول الشركات الاجنبية سوق الامارات يشكل تطورا ايجابيا الا انه لن يكون كثيفا، كما لن يكون بمقدورها منافسة الشركات الوطنية كونها تختلف معها من حيث اسلوب التعامل مع الزبائن».

وأخذ السيد عوض على بعض الشركات طريقة تعاطيها التأمينات الصحية.

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟

– في الواقع اظن ان هذا القرار درس بشكل مستفيض من وزارة الاقتصاد وهو ذو تأثيرات ايجابية كثيرة، فمع دخول شركات التأمين الاجنبية سوق الامارات ستتحسن الخدمات التي تقدمها بقية الشركات.

ولكن في اعتقادي لن يكون الدخول كثيفا كما هو متوقع، ففي الماضي سبق ان دخلت بعض الشركات الاجنبية وفشلت، والسوق الاماراتي لم يصل بعد الى مستوى النظام المعمول به في الدول الاجنبية، وبالتالي لن تتمكن الشركات الجديدة من منافسة الوطنية المدعومة من الحكومة ومن كبار المساهمين.

فاليوم الاعمال الكبيرة تنحصر في الشركات الوطنية ولن يتبقى في ظل هذا الوضع، وللشركات الجديدة، سوى العمليات الصغيرة.

يضيف السيد عوض: «لن يكون بمقدور الشركات الاجنبية ان تتغلب علينا او على شركات التأمين الوطنية لان نظامها يختلف عما هو معمول به في السوق الاماراتي، واسلوب عملها لا يتماشى مع ذاك المتبع من الشركات الوطنية».

اختلاف التعامل بين الاجنبية والوطنية

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في الامارات. هل سبق ان تعاملتم مع تلك الشركات؟ وهل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية؟

– كوسطاء تأمين لا يمكننا التعامل مع الشركات الاجنبية لان نظام التعاون معها يختلف عما هو متبع في الشركات الوطنية، التي لا تتوانى عن تقديم منتجات ممتازة وبأسعار مدروسة. وفي رأيي ان الشركات الاجنبية تبقى قاصرة عن توفير مثلها.

■ هناك اتجاه لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون بحيث تصبح بوليصة التأمين الصادرة عن شركة تأمين خليجية مقبولة في سائر دول مجلس الاتحاد. هل تؤيدون هذا التوجه؟ وهل لديكم عليه اي تحفظ؟ وما هو؟

– توحيد تشريعات التأمين الالزامي بين دول مجلس التعاون خطوة مهمة جدا ونتمنى توحيد الوثائق، ما يؤثر ايجابا في مصلحة المؤمن.

الخدمات الصحية دون المستوى

■ يتردد ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟ وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات التأمين في هذا الحقل؟

– التأمين الصحي جيد وضروري انما لدينا بعض الملاحظات على طريقة عمل بعض الشركات كون خدماتها لم تصل بعد الى مستوى يرضي الزبون، حيث انها تتغاضى التصريح عن موجباتها والتزاماتها لناحية التغطيات الواردة في البوليصة، كما ان هناك بعض الشركات يعاب عليها مستواها المتدني في التعامل مع الزبون.

نمو ٢٠ في المئة في الانتاج

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال العام ٢٠٠٤ وتلك التي ترتقبونها خلال العام الجديد؟

– خلال العام ٢٠٠٤ زاد انتاجنا حوالى خمسة ملايين درهم عن العام الماضي، ليصل الى ٣٠ مليوناً. ونتوقع ان يكون العام ٢٠٠٥ جيدا مع زيادة حجم الاعمال بنسبة ٢٠ في المئة.

Arab Loss Adjusters International

Exclusive property and liability claims adjusting commited to the Insurance Industry.

Since 1981

www.arablossadjusters.com • alaadj@emirates.net.ae

خالد حبيب الرضا (ادارة خدمات التأمين – INSURANCE SERVICE MANAGEMENT):

دخول الاجانب الى السوق يوجب على شركات التأمين الوطنية تحسين خدماتها

المدير العام لشركة «ادارة خدمات التأمين» السيد خالد حبيب الرضا يرى ان فتح السوق الاماراتي امام الشركات الاجنبية، سوف يشرّع باب المنافسة على مصراعيه، وسيحفّز الشركات الوطنية على تقديم افضل الخدمات.

واذ طالب بادارة خاصة لقطاع التأمين الاماراتي، اشار الرضا الى ان الشركات الاجنبية تتقدم الوطنية لجهة التنظيم الاداري، لافتاً الى «اقبال كثيف على التأمينات الصحية لم يسبق له مثيل منذ عشر سنوات».

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟

– نوجّه شكرنا الى وزارة الاقتصاد على هذه الخطوة المهمة جدا، خصوصا ان السوق اليوم يعاني احتكارا غير صحي لمجموعة من الشركات. وفي اعتقادي ان لا سلبيات لهذا القرار، فالبلاد تشهد نموا سريعا وكبيرا، ما يتيح في هذه المرحلة استقطاب استثمارات اجنبية ضخمة. اضف الى ذلك ان القرار سيوجد نوعا من المنافسة مما يدفع الشركات الموجودة حاليا الى المحافظة على خدماتها وتقديم كل جديد، بعدما تراجع اداء بعض الشركات الوطنية لعدم وجود المنافس لها، وفي هذا السياق ادعو وزارة الاقتصاد والتجارة الى العمل لوضع قانون يمنع تعامل الشركات مباشرة مع الزبون، على ان يكون التعامل من طريق الوسيط. كما اطالب الوزارة بادارة خاصة لقطاع التأمين، لاننا ورغم كل النمو الحاصل في السوق لا نزال نعاني تقلبات كثيرة.

الاجنبية سباقة في التنظيم الاداري

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي. هل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

– التعامل مع الشركات الاجنبية يختلف عنه مع الوطنية، فالشركات الاجنبية مدركة جيدا الكيفية التعامل مع الزبون وتعرف ما يريده، نظرا للخبرة التي تملكها، وما تتوسله من اسلوب تعامل مميز، ولا شك في ان هناك بعض الشركات الوطنية تحاول توفير خدمات الاجنبية، غير ان ما ينقصها هو التنظيم الاداري.

■ هناك اتجاه لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون. هل تؤيدون هذا التوجه؟ وهل لديكم اي تحفظ عنه؟

– قد يكون هذا الموضوع متعلقاً بشركات التأمين اكثر منه بالوسطاء، وانا كوسيط ارتاح كثيرا لمثل هذه الخطوة، اذ من الضروري ان يفيد المواطن في دول مجلس التعاون من تغطيات تأمين شاملة، ولكن هذا يتطلب دراسة لقوانين دول المجلس والتنسيق في ما بينها للوصول الى النتيجة المرجوة.

الحد من ارتفاع اسعار التأمينات الصحية

■ يقال ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟

– بعض الوسطاء افادوا من نمو اجمالي اقساط التأمين الصحي لكن ليس الجميع. ان شركات التأمين تفضل التعامل مع الزبون مباشرة في هذا المجال، مع ان اداءها يشوبه الخلل، ثم ان اسعار التأمينات الصحية لاتزال مرتفعة ويجب ايجاد تعاون بين الحكومة والشركات لتخفيضها.

برامج ومنتجات تأمين صحي واعدة

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال ٢٠٠٤ وتلك التي ترتقبونها خلال العام المقبل؟

رغم المشكلة التي واجهتنا لجهة ضعف فرع تأمين السيارات، فقد استطعنا التعويض عبر قطاعات اخرى، منها التأمينات الصحية والحياة، التي تلقى طلبا كبيرا بشكل لم نشهد له مثيل منذ اكثر من عشر سنوات.

اننا نتوقع نمو اقساطنا المحققة بنحو ٢٠ في المئة مقارنة مع العام الماضي.

وفي ما خص مشاريعنا للعام ٢٠٠٥، فنحن بصدد دراسة مجموعة برامج ومنتجات تأمينية صحية وعلى الحياة، جديدة بتغطياتها، وتتماشى مع متطلبات السوق.

شركة الصقر الوطنية للتأمين
Al Sagr National Insurance
ثقة، ضمان وخدمات مميزة
لجميع احتياجاتكم التأمينية الرجاء الاتصال على احد العناوين التالية:
المكتب الرئيسي دبي هاتف: ٢٨٢٧٨٨٠ فاكس: ٢٨٢١٨٧٣
E-mail: asnic@emirates.net.ae
الفروع: بر دبي • ابو ظبي • الشارقة • عجمان • الفجيرة

جـوسلـيـن شـاهـيـن (الموارد الوطنية NRIS):

خدمات الشركات الاجنبية ليست افضل من خدمات الشركات الوطنية

جوسلين شاهين تتحمل مسؤولية ادارة شركة وساطة تأمين بكل دقة وصدقية وهي من منطلق خبرتها الراسخة في عملها تجيب على اسئلة «البيان» أجوبة موضوعية وعملية تصب في مصلحة قطاع وساطة التأمين ككل.

واذ اتفق رأيها بالنسبة لكل القضايا مع آراء الوسطاء الآخرين، فهي بالنسبة الى تحديد دوام العمل وضعت الاصبع على الجرح وقالت بأنه لا يناسب عمل الوسطاء واعطت مثلا منطقيا على ذلك. وهنا نص الاسئلة والأجوبة

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟

– اعادت وزارة الاقتصاد والتجارة فتح الباب امام دخول الشركات الاجنبية، لكنها في الوقت نفسه اشترطت عليها طرح منتج جديد، وفي رأيي ان القرار يستهدف فروع تأمينات الحياة دون غيرها.

منافسة مزدوجة

■ ولكن من مصلحتكم كوسطاء زيادة عدد الشركات والاستفادة من التنافس في ما بينها؟

– بالتاكيد لا، فسوق ابو ظبي مغلق امام الوسطاء، ولا يقتصر التنافس في ما بينهم انما يتعداه الى وقوعهم فريسة منافسة شركات التأمين لهم، وثمة معادلة مفادها انه كلما ازداد عدد الشركات تدنت فرص الوسطاء في عمليات مربحة، خصوصا ان مجالهم محدود في اكتساب عمليات جديدة، خاصة وان الشركات الجديدة ستسوق لمنتجاتها دون المرور بوسطاء لكسب مجال للمنافسة بالسعر.

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي، وربما غيرها من الامارات، هل سبق أن تعاملتم مع تلك الشركات؟ وهل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

– من خلال خبرتنا الطويلة في التعامل مع الشركات الاجنبية العاملة في الامارات، لا اجد في خدماتها ما يفوق المقدمة من الشركات الوطنية، زد على ذلك ان الشركات الاجنبية تتوسع في وضع الشروط على بوليصة المحركات مما يرفع سعرها.

ازدهار التأمينات الصحية

■ يقال ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟ وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات التأمين في هذا الحقل؟

– الاقبال على التأمينات الصحية بدرجاته كافة انعكس ازدهارا على عملياتنا، وبالنسبة لاداء الشركات فهو جيد بسبب توسل هذه الاخيرة لخدمات شركات ادارة المحافظ الصحية (TPA) المتخصصة في ادارة الخدمات الطبية.

وفرنا اقصى التسهيلات

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال ٢٠٠٤ وتلك التي ترتقبونها خلال العام القادم؟

– نتائج ٢٠٠٤ جاءت افضل مما توقعناها، والسبب يعود كما اشرت سابقا الى زيادة الطلب على التأمينات الصحية، التي واكبناها بتوفير اقصى التسهيلات. وعلى الصعيد الداخلي شهدت ٢٠٠٤ اعادة هيكلة الشركة وفروعها وانشاء اقسام جديدة.

لاعادة النظر بدوام العمل

■ فرضت وزارة الاقتصاد والتجارة اخيرا دواما لشركات التأمين والوساطة يمتد من الاحد الى الخميس، بم تعلقين؟

– لست من المؤيدين لفرض الدوام، خصوصا انه لا يتناسب مع دوامات الشركات الاخرى في غير قطاعات، مما يؤخر عملنا، والمطلوب اعادة النظر به وسريعا والاخذ بالاعتبار ان تكون العطلة يومين شاملة للقطاعات كافة، مع مراعاة توقيت بدء العمل وانتهائه.

مع الاشارة الى انه في حال تقدم لنا اي عميل بعملية لتقديم استشارة او سعر يوم الاربعاء لا يمكن ان نسلمه اياها قبل يوم الاحد.

حينما تعمل أو تريد أن تعمل
كمقاول أو صناعي أو تاجر
في دولة الإمارات العربية المتحدة
ستجد

شركة الظفرة للتأمين
الشركة
التي توفر لك الضمانات التأمينية
التي تحتاجها
المكتب الرئيسي - أبوظبي
هاتف: ٦٧٢١٤٤٤ (١٢ خط) بناية الشركة - شارع زايد الثاني
فاكس: ٦٧٢٩٨٣٣ ، ٦٧٧١٨١٣ صندوق بريد: ٣١٩ - أبوظبي
Web site: www.aldhafrainsurance.com
E-Mail : aldhafra@emirates.net.ae
الشركة لديها فروع في كل من دبي، العين، الشارقة، بدع زايد

الياس ابو نصيرة (شركة FIDELITY):

قدرات سوق الامارات غير مشبعة وقدرتها الاستيعابية كبيرة

رئيس شركة «فيدلتي انشورنس سرفيسز» لوساطة التأمين FIDELITY INSURANCE SERVICES في دبي السيد الياس ابو نصيرة يرى ان قدوم شركات التأمين الاجنبية الى الامارات سوف يؤجج المنافسة، ويؤدي الى خفض اسعار التأمين. الا انه لا يعارض دخول الشركات الاجنبية وفق ضوابط وشروط يحددها القانون.

وأسف السيد ابو نصيرة لاداء الشركات في مجال التأمينات الصحية، مشددا على التعامل الصحيح وتقديم افضل الخدمات للزبون.

■ اعلن ان وزارة الاقتصاد والتجارة اعادت فتح الباب امام شركات التأمين الاجنبية كي تسجّل فروعا لها في الامارات العربية المتحدة. ما هو رأيكم بهذه الخطوة؟

– اعتقد ان هذه الخطوة ايجابية جدا، لاننا اليوم نلاحظ احتكارا للسوق الاماراتي من بعض شركات التأمين، وعلى عكس ما يقال عن ان السوق لا تتسع للمزيد من الشركات، ارى ان هناك متسعا لجميع الشركات، حيث السوق كبير ويتمتع بقدرات استيعابية هائلة. اما في ما يخص مسألة دخول شركات اجنبية فهذه الاخيرة ستحمل معها المنافسة وسيؤدي نشاطها الى خفض الاسعار وبالتالي تراجع حصة كل شركة في السوق.

ومهما يكن، فدخول السوق لا يجب ان يكون عشوائيا بلا شروط او ضوابط على الشركات الجديدة الخضوع لها تفاديا للفوضى.

تعزيز خدمات الشركات العربية

■ هناك شركات تأمين اجنبية تقدم خدمات منذ سنوات طويلة في امارة دبي. هل لمستم فارقا بينها وبين شركات التأمين الوطنية سواء لناحية الخدمة او التسعيرة او المنتجات؟

– الشركات الاجنبية تعمل ضمن خط معين وهي تقدم خدمات افضل من بعض الشركات العربية، والمطلوب من شركاتنا الوطنية تعزيز نوعية خدماتها والسعي الى كسب ثقة الزبائن، فليس مهما النشاط التسويقي وحجم الوثائق المباعة بقدر ما يجب ان ينصبّ اهتمامها على كيفية التعامل مع الزبون وتوفير افضل الخدمات له.

■ هناك اتجاه لتوحيد تشريعات التأمين الالزامي على السيارات في دول مجلس التعاون.

هل تؤيدون هذا التوجه؟ وهل لديكم اي تحفظ عنه؟

– المهم اولا توحيد الاسعار قبل توحيد البوالص، ففي هذه الحال الجميع سيلتزم بها، والسوق المحلي في حاجة الى مثل هذه الخطوة وهي لا تؤثر على عملنا كوسطاء، كون اعمالنا تتوزع على مختلف قطاعات التأمين، وقطاع تغطيات البناء والمقاولات هو الاهم والاوسع حاليا.

تأمينات صحية بشروط تعجيزية

■ يتردد ان التأمين الصحي يسجّل نموا مطردا.. هل انعكس ذلك على اعمال الوسطاء في الامارات العربية المتحدة؟ وهل لديكم ملاحظات على اداء شركات التأمين في هذا الحقل؟

– نأسف على اداء الشركات في حقل التأمينات الصحية، ولا اظن انها تحقق النمو المرتجى، الذي يبقى عائقه المباشر البرامج الضعيفة وغير المستجيبة لمتطلبات المواطن الخليجي الصحية، ناهيك عن ان شروط هذه الشركات عديدة وتعجيزية.

سنواكب توسع السوق بفروع جديدة

■ ما هي النتائج التقريبية التي حققتها مؤسستكم خلال ٢٠٠٤ وتلك التي ترتقبونها خلال العام ٢٠٠٥؟

– عام ٢٠٠٤ كان جيدا، حيث حققنا نموا في الاقساط، انما المطلوب تقدم افضل بنسبة ٣٠٪. وفي اعتقادي انه مع دخول الشركات الاجنبية الجديدة سيتوسع السوق وحينها سنواكبه توسعا من خلال فتح فروع جديدة.

اليوم نحن موجودون ضمن تجمعين كبيرين لشركات التأمين يضمّان ٨ شركات، الاول في رأس الخيمة والثاني في البرشة ويطلق عليهما اسم «مجمع خدمات التأمين». والمجمع يعمل على تقديم العديد من الخدمات، وكل شركة وساطة موجودة داخله توفر للمواطنين منتجات وخدمات متنوعة.

شركة دبي للتأمين ش م ع
DUBAI INSURANCE CO. psc
تأسست سنة ١٩٧٠ بمرسوم من صاحب السمو حاكم دبي
(INCORPORATED IN 1970 BY CHARTER OF H. H. THE RULER OF DUBAI)
شارع الرقة - بناية شركة دبي للتأمين - ص.ب: ٣٠٢٧ دبي - الامارات العربية المتحدة - هاتف: ٢٦٩٣٠٣٠ - فاكس: ٢٦٩٣٧٢٧
Al Regga Street - Dubai Insurance Co Bldg. - P.O.Box: 3027 Dubai - UAE - Phone: 2693030 - Fax: 2693727
E-mail: dubins@emirates.net.ae

الوزيران القصار وجابر يطلبان الى المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي مباشرة اعمالها على الحدود اللبنانية السورية

عدنان القصار
وزير الاقتصاد والتجارة

ياسين جابر
وزير النقل

انطوان شديد
رئيس المؤسسة الوطنية للضمان

عقدت المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي على السيارات جمعية عمومية برئاسة السيد انطوان شديد وافقت خلالها على موازنة العام ٢٠٠٥. وجرى ابلاغ الشركات الاعضاء ان وزير الاقتصاد والتجارة عدنان القصار طلب الى المؤسسة الوطنية الاسراع في ايجاد مكاتب حدودية تعنى باصدار عقود التأمين الالزامي للسيارات الزائرة، وذلك حفاظا على حقوق اللبنانيين الذين تتسبب السيارات العربية والاجنبية بايذائهم خلال وجودها في لبنان.

وقد اثير جدل حول كيفية ادارة المكاتب الحدودية والاقساط التي سوف يجري استيفاؤها وكيفية توزيعها على الاعضاء.

وتبين للحاضرين ان المرسوم الذي اصدره مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير السابق باسل فليحان والذي انشئت المؤسسة بموجبه اقتطع من المؤسسة صلاحية اصدار عقود التأمين الالزامي، على الرغم من ان القانون الاساسي (اي المرسوم ١٠٥ الصادر في ١٩٧٧/٧/٧) يؤكد بوضوح ان المؤسسة هي المرجع المخول لتأمين السيارات الزائرة.

وبناء عليه تقرر ان تبلغ المؤسسة وزير الاقتصاد والتجارة انه يتعذر عليها انشاء المكاتب الحدودية المطلوبة ما لم يصدر مرسوم جديد عن مجلس الوزراء، يعيد لها الصلاحيات التي اخذت منها.

وكانت وسائل الاعلام قد اثارت مؤخرا ضجة كبيرة حول السماح للسيارات السورية وغير السورية بدخول الاراضي اللبنانية من غير ان تكون مزودة بعقد التأمين المنصوص عليه في المرسوم ١٠٥/١٩٧٧ (اي قانون الضمان الالزامي).

كما تحدثنا في «البيان» مرات ومرات عن استخفاف المسؤولين بحقوق اللبنانيين الذين يسقطون ضحايا حوادث تتسبب بها سيارات وشاحنات غير لبنانية. وتساءلنا كيف يجوز ان يتغافل الوزراء المسؤولون، لا سيما وزيرا الداخلية والاقتصاد والتجارة، عن الاحكام التي توجب على الاجنبي، كما على اللبناني، ان يضمن سيارته ضد المسؤولية الناجمة عن اضرار جسدية يتسبب بها للغير؟

وقد تسببت صهاريج وشاحنات عربية بحوادث ادت الى سقوط عشرات، لا بل مئات الضحايا من اللبنانيين وغير اللبنانيين.

وتبين ان الشاحنات والصهاريج الجانية لم تكن مضمونة، وقد سمح لها رغم ذلك بدخول لبنان والتجول على اراضيه.

الوزيران القصار وجابر تحركا

وزير الاقتصاد عدنان القصار ووزير النقل ياسين جابر انتهزا فرصة اللقاءات التي عقدوها مع نظيريهما السوريين لاثارة هذا الموضوع واتفق الجميع على منع السيارات من دخول لبنان اذا لم تكن تحمل تأمينا ضد الغير، كما اتفقوا على وجوب انشاء مكاتب حدودية تتولى اصدار عقد التأمين الالزامي.

ولما كان المرسوم ١٠٥ (قانون الضمان الالزامي في لبنان) في المادتين ٩ و١٠ يحصر حق اصدار تلك العقود بالمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي، فقد طلب الوزيران القصار وجابر الى المؤسسة المذكورة تنفيذ المهمة المطلوبة منها.

وقد نقل فاتح بكداش، نائب رئيس جمعية شركات الضمان وعضو المؤسسة، الى زملائه في المؤسسة تلك الرغبة بعد اجتماع عقده مع الدكتور فادي مكي المدير العام لوزارة الاقتصاد.

كارثة المصنع

الا ان تضارب المصالح والآراء بين زملاء المهنة الواحدة، فعل فعله في تفشيل المشروع وتعطيله. وقيل ان ضامنين معينين، لا يرغبون للمؤسسة الوطنية ان تنجح في مهمتها، تعمدوا الحرتقة عليها واحراجها، خصوصا وان المسؤولين السوريين ابدوا تفهما لمطالب الوزيرين القصار وجابر واعربوا عن عدم ممازحتهما في تطبيق احكام القانون اللبناني على السيارات السورية.

متى ينهي القصار وقانصوه بدعتي فليحان وحردان؟

غسان صعب
المدير العام – العضو المنتدب المجموعة العربية اللبنانية للتأمين – أليغ ALIG

جاءنا من السيد غسان صعب ما يأتي:

لماذا تهتم الوزارات في لبنان برفع اسعار التأمين الالزامي؟

عملت في مجال التأمين ما يزيد عن ربع قرن وامضيت معظم وقتي في البلاد العربية ولم اجد في اي من هذه البلاد اي وزارة تفرض على شركات التأمين زيادة السعر بل على العكس فإن القوانين وضعت لحماية المستهلك الذي فرض عليه التأمين الالزامي والدولة تضع سقفا للتغطية لا تستطيع شركات التأمين ان ترفع اسعار التأمين الالزامي فوق هذا السعر.

اما في لبنان فالوزارات لا تسمح بتخفيض الاسعار وتصرّ على حد اقصى لوثيقة التأمين، السؤال هو: اين هي مصلحة المستهلك؟

تعليق من «البيان»

اشرنا غير مرة الى ان وزير الاقتصاد والتجارة الاسبق الدكتور باسل فليحان اصدر تعرفة غريبة وفريدة من نوعها حيث وضع حدا ادنى لاقساط التأمين الالزامي، اي الحد الذي لا يمكن لشركة تأمين ان تسوّق بوالصها بسعر يقل عنه.

وكذلك فعل زميله اسعد حردان الذي اصدر تعرفة مماثلة حيث اعتمد فيها حدا ادنى لقسط التأمين على العمال المنزليين الاجانب ومنع شركات التأمين من خفض اقساطها الى ما هو دون ذلك الرقم (٨٠ دولارا اميركيا).

واعتبرنا المبادرتين اللتين اتخذهما فليحان وحردان من «البدع» التي لم يسبق لدولة في العالم بما فيها الدول المتخلفة في مجاهل افريقيا ان تجرأت على اعتماد مثيلات لها.

وفي الكلمة الموجزة التي كتبها غسان صعب والمنشورة اعلاه تحسّر واضح لمدى ما بلغه الاستهتار الرسمي بالمستهلك وبحقوقه، والتدخل الذي يبلغ حد الوقاحة غير المتناهية في وظيفة شركة التأمين وحقها في خفض السعر الى المستوى الذي يتوافق وتجاربها وتعتبره متوافقا مع سياستها التسويقية.

فمتى ينهي الوزيران عدنان القصار وعاصم قانصوه بدعتي فليحان وحردان ويعيدان الامور الى نصابها الصحيح؟

وقد يكون من المفيد ان نذكر هنا ما يتردد عن صندوق اسود انشأته بعض الشركات لاستعماله في شراء النفوذ ومقابل تمكينها من الهيمنة على قطاعات معينة من التأمين الالزامي على العمال الاجانب.

ويقال ان جزءا من الاقساط التي تستوفى بموجب تعرفة الحد الادنى يجمع في الصندوق الاسود، ليوزع في ما بعد «هدايا ومكافآت» باسم مجموعة المستفيدين من التأمين الالزامي!

فان كان هنا صحيحا فماذا ينتظر الوزيران قصار وقانصوه ليضعا حدا لهذا الاستخفاف بالناس وبالقانون!

اسرار تأمينية

● بعض شركات التأمين في لبنان والدول العربية الاخرى تستمر في اصدار البطاقات العربية الموحدة للتأمين على السيارات المعروفة بالبطاقة البرتقالية (ORANGE CARD) من دون حدود لمسؤوليتها (UNLIMITED) وذلك على الرغم من ان معيدي التأمين سحبوا منها الغطاء غير المحدود الذي كانوا قد منحوه لها سابقاً.

***

● رئيس شركة تأمين في بلد مجاور لسوريا قال انه لا يفهم الحماس الذي يبديه بعضهم لصدور قانون جديد للتأمين في سوريا، مضيفا ان «الوضع الحالي يناسبنا لاننا نسوّق منتجاتنا هناك من غير ان يزعجنا احد!».

اضاف: وغداً عندما تصبح هناك شركات سورية خاصة «ستطلع الصرخة» ويمنعوننا من الاستمرار في التسويق!

للمرة الاولى في تاريخها

شركة إعادة التأمين العربية (ARAB RE) في نادي المصنفين

وكـالـة أ.ام.بست. الاميـركيـة صنفتهـا بمـرتبـة بـي.بلـوس (جيـد جـدا)

خلدون بركات

رئيس مجلس ادارة ARAB RE

أعلـن الشيخ خلـدون بـركات، رئيس مـجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE ان وكالة أ.ام.بست. الاميـركيـة للتصنيف A.M.BEST وبعد كشف ميداني على قيـود الشركـة واساليـب عملهـا ونتائجها المحققة خلال السنوات الماضية، منحتهـا تصنيفا بمرتبة «بي بلوس» (+B) التـي تعني جيد جدا (VERY GOOD).

ويقول مندوب «البيان» ان هذه المرتبة تتجاوز التصنيف السيادي للبنان وهو «بي ماينوس» (- B).

ودرجت الوكـالات على ألا تمنح الشركات مرتبات تزيد عن التصنيف السيادي للدولة التي تحمل هويتها الا اذا ثبت لها ان الاعمال التي تحققها الشركة خارج حدودها الوطنية تتجاوز تلك التي تحققها داخل تلك الحدود. وهذا الامر ينطبق على شركة اعادة التأمين العربية (ARAB RE) حيث تبين لوكالة أ.ام.بست ان الجزء الاكبر من اعمالها يتعلق بأخطار كانت خارج الاراضي اللبنانية، ولذا وافقت الوكالة على ان تتجاوز التصنيف السيادي للبنان.

وهذه هي المرة الاولى، ومنذ تأسيسها في العام ١٩٧١، التي طلبت فيها شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE الى وكالة تصنيف دولية تقويم اوضاعها المالية بناء على تدقيق لقيودها وتقويم لاوضاعها الادارية.

ومن شأن التصنيف الذي حصلت عليه شركة الاعادة العربية ARAB RE ليس ان يدخلها الى نادي المعيدين المصنفين فحسب، بل انه يسهل اعمالها، ويجعلها مقبولة في الدول العربية والافرو- آسيوية التي تمنع اسناد الاخطار الى شركات الاعادة غير المصنفة.

وبهذه المناسبة، اعرب الشيخ خلدون بركات رئيس مجلس ادارة الشركة لـ «البيان» عن سروره ببلوغ الشركة هذه المرتبة وللمرة الاولى في تاريخها، شاكرا لاداريي وموظفي الشركة العمل الدؤوب الذي بذلوه من اجل بلوغ هذه النتيجة. كما شكر لشركات التأمين المسندة ثقتها بالشركة واعدا بمزيد من العمل من اجل تعزيز مكانة «الاعادة العربية» وقدراتها المالية.

وقال الشيخ خلدون ان المساهمين بصدد الاعداد لمضاعفة رأسمال الشركة وفقا للقرار الذي اتخذته الجمعية العمومية للمساهمين مؤخرا، والذي يقضي برفع رأس المال الى ٥٠ مليون دولار اميركي.

فرقد عبدالله الصانع (الخليج للتأمين – الكويت):
العام ٢٠٠٤ كان الأفضل في تاريخ الشركة
وتوجناه بدمج شركة «آي تي آي» بشركة الفجر اللبنانية

فرقد عبد الله الصانع
الخليج للتأمين الكويت

خالد الحسن
الخليج للتأمين الكويت

عبّر السيد فرقد عبدالله الصانع رئيس مجلس ادارة شركة الخليج للتأمين الكويت (GULF) عن ارتياحه للإنجازات التي تحققها الشركة منذ نشأتها في العام ١٩٦٢ والتي توّجت خلال العام ٢٠٠٤ بدمج شركة آي تي آي (I.T.I) التابعة لها في بيروت بشركة الفجر للتأمين، حيث انبثقت من عملية الدمج هذه شركة فجر الخليج.

وقال السيد الصانع: «ان اداء الشركة هو الأفضل على المستوى المالي، اذ بلغت أقساط الشركة المكتتبة وأرباحها الفنية والاستثمارية، واحتياطاتها الفنية، وحقوق مساهميها، وحجم أصولها، أرقاماً لم تشهدها الشركة خلال تاريخها الممتد منذ عام ١٩٦٢، كما ان العام الماضي كان بداية حصاد الشركة لنتائج اهتماماتها بأنظمة الحاسوب، وتطوير شبكة المعلومات. وشهد العام المذكور دمج شركتنا التابعة في لبنان «انترناشيونال ترست انشورنس كومباني» (I.T.I) مع شركة «الفجر للتأمين» ما أوجد كياناً قوياً هو شركة «فجر الخليج للتأمين وإعادة التأمين» وسيكون لذلك أثر كبير في خدمة عملائنا وحجم أعمالنا».

ويتابع «لا بد ان نشير الى النجاح الساحق الذي حققته الشركة في تسويق منتجاتها من التأمينات الشخصية، وخصوصاً تأمينات الحياة والصحة، إذ فاق حجم الانتاج الذي تحقق الحدود المخطط لها، كما استمر اهتمام إدارة الشركة بالكوادر الوطنية، وتطوير قدراتها وتنميتها بالتدريب الدائم داخلياً وخارجياً لتتبوأ الوظائف القيادية، فضلاً عن زيادة عدد الموظفين الكويتيين العاملين في الشركة بكل اداراتها».

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين – الكويت السيد خالد الحسن قام بمجهود كبير مع فريق عمله لتحقيق هذه النتائج.

الشركة الاولى للتأمين تقترح خدماتها لعملاء «بيتك»

وقّع بيت التمويل الكويتي «بيتك» مع الشركة «الاولى للتأمين التكافلي» اتفاقا تقدم بموجبه الشركة خدماتها لبيت التمويل الكويتي. وتشمل الخدمات، تأمين السيارات التجارية المستعملة من المكاتب والافراد ضد اخطار الحوادث والهلاك الكلي وذلك لمدة تصل الى خمس سنوات.

وقال احمد الخالد مدير ادارة المرابحة الذي وقع الاتفاق مع مبارك سالم المزيني نائب المدير العام لشؤون السيارات في الشركة الاولى للتأمين التكافلي، ان الخدمات التي يقدمها القطاع التجاري من خلال المرابحة اصبحت تحقق استفادة كبيرة للعملاء.

اسرار تأمينية

● القرار الذي اتخذته «ساما» والذي يقضي بمنع الشركات العاملة هناك من تسويق منتجاتها ما لم تتقدم بالكفالة النقدية بقيمة ١٠٠ مليون ريال سعودي، اعتباراً من بداية العام ٢٠٠٥، فاجأ شركات عربية وأجنبية كثيرة، واضطر بعضها الى صرف عدد من الموظفين، بينما أعلن بعضها الآخر انه مستمر في العمل في حقل وساطة التأمين في المملكة.

***

● مصرف لبناني متوسط الحجم يملك شركتي تأمين (حياة، وتأمينات عامة) يبحث في إدخال مساهمين يملكون القدرة على تفعيل الشركتين، وتقوية محفظتهما من الأقساط المكتتبة.

اكتمال عملية الدمج بين «الملكية» و «الوطنية» في المغرب
اقساطها السنوية ٣٢٩ مليون دولار اميركي

عثمان بن جلون
رئيس مجموعة فاينانس كوم

اعلن في الدار البيضاء عن اكتمال عملية الدمج بين كل من شركة التأمين «الوطنية» في «الشركة الملكية المغربية للتأمين» لتشكلا بذلك شركة عملاقة تحمل اسم «الشركة الملكية الوطنية للتأمين».

وتبلغ حصة الشركة الجديدة من اجمالي المحفظة المغربية ٢٣٪ حيث تبلغ ٢,٧ مليار درهم (٣٢٩,٣ مليون دولار) وتبلغ اصولها ١٦ مليار درهم (١,٩٥ مليار دولار)، وتبلغ قيمة احتياطاتها التقنية ١٢ مليار درهم (١,٤٦ مليار دولار) واموالها الذاتية ٤ مليارات درهم (٤٨٧,٨ مليون دولار).

وقال الرئيس المدير العام للشركة الجديدة سعد بنديدي، ان عملية الاندماج تمت على اساس تقييم الشركتين بقيمة ٤,٣ مليارات درهم (٥٢٤,٣٩ مليون دولار) بالنسبة لـ «الشركة الملكية المغربية للتأمين» وبقيمة ٤,٢ مليارات درهم (٥١٢,٢ مليون دولار) بالنسبة لشركة التأمين «الوطنية». وجرى تبادل الاسهم بنسبة مائة في المائة من اسهم «الوطنية» مقابل ٩٦ من اسهم «الملكية المغربية للتأمين».

وأوضح بنديدي ان مجموعة «فاينانس كوم» التابعة لرجل الاعمال المغربي عثمان بن جلون تملك ٥٠٪ من رأسمال الشركة، ويملك مصرف «البنك المغربي للتجارة الخارجية» ٢٠٪، فيما يتقاسم مصرف «كوميرزبنك» الالماني ومؤسسة «الاتحاد المصرفي الخاص» السويسرية حصة ١٥٪ والحصة الباقية (١٥٪) هي ملك اشخاص ذاتيين.

الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين تتولى تذليل
معوقات تسوية المطالبات بين المكاتب الموحدة

في اطار سعي الأمانة العامة للاتحاد لتسوية كافة المطالبات المعلقة بين المكاتب العربية الموحدة، وبدعوة من عبد الخالق رؤوف خليل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين، وتنفيذاً لتوصية لجنة تأمينات السيارات والمكاتب العربية الموحدة عقدت في تونس يومي ١٣ و ١٤ /٩/ ٢٠٠٤، برعاية الأمانة العامة للاتحاد أربعة اجتماعات بين كل من: المكتب الموحد الجزائري والمكتب الموحد التونسي، المكتب الموحد الجزائري والمكتب الموحد الليبي، المكتب الموحد الجزائري والمكتب الموحد المغربي، والمكتب الموحد التونسي والمكتب الموحد الليبي، حيث تمت دراسة المطالبات المعلقة بين المكاتب المذكورة والاتفاق على تسديد المطالبات التي تم استيفاء مستنداتها خلال فترة زمنية تم الاتفاق عليها، على ان تتولى الامانة العامة للاتحاد تذليل أية معوقات في سبيل تنفيذ ما تم التوصل اليه.

وتعقد اجتماعها الـ ١٣ للجنة تأمينات الحياة في تونس

وبدعوة من الامين العام أيضاً تم عقد الاجتماع الثالث عشر للجنة تأمين الحياه والتكافل بين ٢٤ و ٢٥ تشرين الثاني في مدينة قرطاج في تونس بحضور ممثل السوق التونسي في مجلس إدارة الاتحاد عبد الكريم المرداسي وممثلي أسواق التأمين العربية في اللجنة. وقد تناول البحث الموضوعات التالية:

- الشروط العمومية الموحدة لوثيقة تأمين حياة الأفراد في البلاد العربية.
- مشروع وثيقة التأمين الجماعي، المقترح من قبل الامانة العامة للاتحاد.
- تغطية الأمراض الخطرة.
- استعراض أساليب البيع والتسويق لتأمينات الحياة.
- استعراض القوانين المنظمة لفرع تأمينات الحياة والقوانين المنظمة للإعفاءات الضريبية لهذا الفرع.
- الدراسات والاجتهادات والفتاوى الدينية الخاصة بتأمينات الحياة.
- نماذج وثائق التأمين الصحي المعمول بها في البلاد العربية.

وتبحث في اتفاق التعاون بالبطاقة البرتقالية مع العراق

وكانت الأمانة العامة قد عقدت ثلاثة اجتماعات في الشهر الماضي في عمان والقاهرة. ففي الأول اطلعت اللجنة المصغرة المنبثقة من الاتحاد على اقتراح الاتحاد تعديل اتفاقية المكتب الاقليمي، وفي الثاني بحثت في ايقاف التعامل بالبطاقة البرتقالية مع المكتب الموحد العراقي من قبل المكتب الموحد الأردني – السوداني، وفي الثالث تم اجتماع اللجنة التنفيذية للاتحاد العام في القاهرة.

خالد بن ثاني آل ثاني زار المسؤولين المصريين وبحث في انشاء الشركة الإسلامية للتأمين في مصر

الشيخ خالد بن ثاني آل ثاني

الرئيس التنفيذي للشركة الإسلامية القطرية للتأمين

قام الشيخ خالد بن ثاني بن عبدالله آل ثاني الرئيس التنفيذي للشركة الإسلامية القطرية للتأمين بزيارة الى القاهرة حيث تابع عملية تأسيس الشركة الإسلامية للتأمين في مصر. وخلال وجوده هناك زار وزير الاستثمار في مصر الدكتور محمود محي الدين، يرافقه المهندس هشام المحتري. مدير مجموعة ثاني بن عبدالله للإسكان. كما التقى كلاً من الدكتور زياد بهاء الدين رئيس هيئة الاستثمار، والدكتور محمد يوسف رئيس هيئة الرقابة على التأمين من أجل التعرف على مجالات الاستثمار في شتى القطاعات.

وعند انتهاء الزيارة أدلى الشيخ خالد بتصريح أعرب فيه عن ارتياحه لنتائج الاجتماعات التي عقدها في القاهرة، وقال «إن فكرة إنشاء شركة تأمين إسلامية بشراكة قطرية ومصرية سوف تصبح حقيقة في القريب العاجل إن شاء الله».

البحرين الوطنية حققت زيادة قياسية في حجم أعمالها وأرباحها

محمد الصوفي: وضعنا خططاً بعيدة المدى لتعزيز مكانة الشركة في السوق

محمود الصوفي

الرئيس التنفيذي لشركة BNH

أعلنت شركة البحرين الوطنية القابضة BNH (الشركة المالكة لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمينBNI وشركة البحرين الوطنية للحياة BNL) عن تحقيق نتائج جيدة للربع الثالث من عام ٢٠٠٤.

وذكر السيد محمود الصوفي، الرئيس التنفيذي للشركة، أن مجلس الإدارة أقر النتائج المالية للشركة للتسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠٠٤ والتي تمكنت الشركة خلالها من تحقيق نتائج أفضل من تلك التي حققتها في الفترة عينها من العام ٢٠٠٣، اذ تمكنت من تحقيق زيادة كبيرة قدرها ٦٣٪ في صافي أرباحها التي بلغت ٢,٦١ مليون دينار بحريني مقارنة بمبلغ قدره ١,٦ مليون دينار للفترة عينها من العام ٢٠٠٣.

من ناحية أخرى أدى انعدام الاستقرار في الأسواق المالية العالمية الى حدوث انخفاض بسيط قدره ٤,٥ ٪ في دخل الشركة من أعمال الاستثمار حيث بلغ صافي ايراد الاستثمار ١,١٤٣ مليون دينار بحريني للتسعة أشهر الماضية من العام ٢٠٠٤ مقارنة بمبلغ ١,١٩٧ مليون دينار بحريني حققته الشركة خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٣.

وبمناسبة تحقيق هذه النتائج الطيبة قال الصوفي: «نحن سعداء بأداء البحرين الوطنية القابضة حتى الآن، فكثير من ذلك يعزى الى حرص الشركة على التأني والتمعن في اكتتاب الاخطار التي تختار التأمين عليها والعمل على تسوية وإدارة ما يرد اليها من مطالبات بانتهاج سبل أكثر كفاءة وسرعة في تعويض الزبائن المتضررين من الحوادث. اضافة الى ذلك فإن الإدارة وضعت خططاً بعيدة المدى لتعزيز مكانة الشركة في السوق وتكوين قاعدة قوية للنمو المطرد والربحية خلال الأعوام المقبلة».

٢٠٠٥ عام اليوبيل الفضي

لتأسيس

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

٢٥ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١١٤ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For the past 25 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 114 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: 17 533488, Fax: 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,
Email: awris@batelco.com.bh

بنك الكويت الوطني يسوق بوليصة جديدة
أعـدتهـا الأهليـة للتأميـن وتضمـن مخـاطـر السفـر

أعلن في الكويت ان اتفاقاً عقد بين بنك الكويت الوطني من جهة والشركة الأهلية للتأمين من جهة أخرى، ويقضي بأن يضع البنك في خدمة زبائنه عقد بوليصة جديدة أعدتها الشركة الأهلية للتأمين وتغطي مخاطر السفر. كما توفر للمسافر الخدمات والمساعدة التي يحتاجها خلال الرحلات التي يقوم بها خارج الكويت.

واعتبر مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني، عادل عبد الوهاب الماجد، البوليصة الجديدة اضافة فريدة للخدمات المضافة والمميزة التي يقدمها «الوطني» لعملائه.

من جهة أخرى، عبّر نائب مدير عام الشركة الأهلية للتأمين جواد صالح عن ارتياحه للتعاون مع البنك الوطني الذي يعد سباقاً في تقديم مثل هذه المبادرات الرائدة، والذي يحرص على تلبية متطلبات عملائه.

سليمان الدلالي

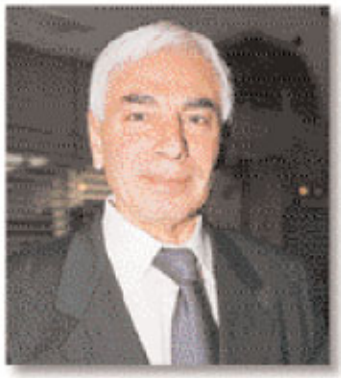
رئيس الاهلية للتأمين – الكويت

«عرب لايف» فازت بالتأمينات الشاملة للكونسورتيوم
مشغل محطة الحاويات الجديدة في بيروت

فازت شركة عرب لايف (Arab Life) التي يديرها يحيى كنعان بصفقة التأمينات الشاملة المنصوص عليها بين ادارة واستثمار مرفأ بيروت من جهة، والكونسورتيوم الذي يعنى بتشغيل محطة الحاويات الجديدة في بيروت (BEIRUT CONTAINER TERMINAL).

وتشمل التأمينات الأخطار والمسؤوليات الناشئة عن ادارة وتشغيل المحطة، وكذلك العمال والخبراء الأجانب الذين يقومون بمهمة التدريب. كما تشمل الخطأ المهني، والاضرار التي يمكن ان تلحق بالبواخر التي تزور أرصفة المحطة، والبضائع المنقولة على متنها وتلك التي يجري تفريغها في مستوعبات المحطة. وتشمل أيضاً الجسور الرافعة التي تملكها ادارة المرفأ ووضعتها في تصرف الكونسورتيوم المشغل (Operator) وقيمتها ثلاثون مليون دولار.

ومن المنتظر ان تعطي هذه الصفقة لشركات «عرب لايف» دفعة قوية، انتاجاً وربحية، اذ ان الأقساط التي سوف يجري استيفاؤها من المشغل تقدر بمبلغ يزيد على نصف مليون دولار أميركي.



يحيى كنعان

مدير عام عرب لايف

عدد العمال المنزليين في لبنان ١٢٠ ألفاً
بوليصة التأمين مدتها سنتان وتضمن الوفاة في جميع الحالات ولا تستثني الانتحار

وزير العمل عاصم قانصوه، أعلن في مؤتمر صحافي انه يتخذ التدابير من أجل افساح المجال أمام أرباب العمل للتقدم بطلبات تجديد تراخيص العمل للعمال الأجانب عبر خدمات «ليبان بوست» ولمدة سنتين.

وقال ان عدد العمال والعاملات الأجانب الذين يحملون تراخيص عمل يبلغ ١٢٠ ألفاً، وان اعتماد البريد وتمديد مدة اجازة العمل الى سنتين يختصر المعاملات الادارية الى النصف ويلغي دور السماسرة. وهذا هو الموضوع الأهم.

وقال الوزير قانصوه ان العمل بالتدبير الجديد يبدأ في ٢٥ كانون الثاني الحالي.

وعلمت «البيان»، ان من بين الأمور التي سوف يستحدثها الوزير قانصوه ويطلب الى أرباب العمل ان يرفقوها بطلب اجازة العمل، بوليصة تأمين إلزامية تضمن الوفاة أياً كان سببها، ولا تستثني الانتحار. على ان تكون مدتها سنتين كاملتين.

وذكر ان شركات التأمين سوف تعيد النظر في أقساط التأمين المعتمدة حالياً بحيث تشمل الانتحار، وتستوفي القسط لمدة سنتين.

قانون جديد للتأمين في رومانيا «غربل» شركات التأمين وخفض عددها الى ٤٧ شركة
مجموع الاقساط المكتتبة ٧٩٥ مليون دولار اميركي .. وخمس شركات تسيطر على ثلث الاقساط

بعد سقوط النظام الاشتراكي فيها سمحت رومانيا بقيام شركات تأمين خاصة كما فتحت ابوابها امام شركات التأمين الاجنبية لتساهم في شركات تأمين رومانية او تنشئ فروعا خاصة بها.

وقد ادت سياسة الانفتاح هذه الى قيام ٧٣ شركة تأمين من بينها شركات تساهم فيها رساميل عربية من لبنان والاردن.

ويتبين من تقرير اعدته شركة بنفيلد البريطانية لوساطة التأمين (BENFIELD) حول اوضاع صناعة التأمين ان الأقساط التي حققتها شركات التأمين مجتمعة في رومانيا خلال العام الماضي بلغت ٧٩٥ مليون دولار اميركي. وهي موزعة كالآتي: التأمينات العامة NON LIFE ٧٧ بالمئة، والتأمين على الحياة LIFE ٢٣ بالمئة.

ويشكل التأمين على السيارات نسبة ٧٢ بالمئة من اقساط التأمينات العامة.

ولم تتجاوز نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي ١,٥ بالمئة مقابل ٣,٣ بالمئة في دول اوروبا الشرقية الاخرى، و٩,٣ بالمئة في الدول الاوروبية الصناعية.

وجاء في التقرير ايضا انه وبعدما بدأ تطبيق قانون جديد للتأمين خلال العام الماضي اضطرت ١٨ شركة الى الاقفال كما اضطرت ٥ شركات الى الاندماج بشركات اخرى، وهكذا تقلّص العدد الى ٤٧ شركة.

وكما في سائر الدول الاخرى، تسيطر خمس شركات على الجزء الاكبر من المحفظة الرومانية حيث تبلغ حصتها ٦٨ بالمئة من مجمل الاقساط. وهناك شركة واحدة تتعاطى التأمين عبر البنك BANCASSURANCE هي شركة آي ان جي الهولندية ING NEDERLANDEN، فازت بحصة نسبتها ٤٤ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في رومانيا.

زياد كنعان

نائب مدير عام عرب لايف

ورشة عمل ناجحة حول التكافل العائلي

سوليدريتي تتحضر لدخول ١٣ سوقاً خلال ٣ سنوات

من اليمين: سمير الوزان، محمد حسين وخالد جناحي

من اليمين: روبرت كينج، باسل حنبلي، اندرو سميث ود. احمد الصباغ

تعتزم شركة سوليدريتي – التكافل العائلي، إحدى أكبر ١٠ شركات في العالم العربي من حيث رأس المال المدفوع، دخول ١٣ سوقاً خلال السنوات الثلاث المقبلة بينها: لبنان، الإمارات، مصر، السعودية، باكستان، إيران، سلطنة عمان، اليمن، المغرب والمملكة المتحدة.

والذي يحمل هذه الشركة الناشطة على وضع استراتيجية بهذا الطموح ما تشهده منتجاتها من اقبال لدى العملاء، اذ تتبع تعاليم الشريعة الاسلامية السمحاء وتتعامل مع هؤلاء العملاء بطريقة سليمة وعادلة.

وفي حديثنا مع السيد سمير الوزان الرئيس التنفيذي للشركة والذي عرف دائماً كيف يصل بديناميته وتخطيطه مع فريق العمل الذي يختاره الى حيث يضع الهدف، يقول ان سوليدريتي SOLIDARITY قادرة على تقديم منتجاتها الى كل الأسواق التي سبق ذكرها باداء مميز وبالتزام كامل بتعاليم الشريعة الإسلامية. ويضيف ان نمو الانتاج في الشركة يتزايد سنوياً بنسبة تتراوح بين ١٥ و ٢٠ في المئة.

وكانت سوليدريتي نظمت ورشة عمل على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية في البحرين، شارك فيها مديرها العام روبرت كنج وكل من سراج الهادي، مدير المشاريع الجديدة وخدمة العملاء، وجريم واليس، رئيس قسم المتابعة، وباسل حنبلي، رئيس قسم التسويق، وأندرو سميث، رئيس قسم المبيعات، ونويل دي ميللو، رئيس قسم العمليات.

بالإضافة الى ذلك، شارك الشيخ نظام يعقوبي، عالم الشريعة، وأنور آل سعادة، المدير التنفيذي للإشراف على المؤسسات المالية، مؤسسة نقد البحرين، ودكتور أحمد الصباغ، المدير العام لشركة التأمين الإسلامية في الأردن.

وتناول الخبراء المشاركون مجموعة من القضايا المتعلقة بعوامل نمو التكافل، وعناصر خطة تطوير هذا القطاع، اضافة الى القضايا التشريعية التي تتعلق بنجاحه.

واقترح كنج توحيد قانون التكافل مع الحاجة الى الارتقاء الى مستوى مواجهة تحديات التنافس العالمي من خلال اطلاق العنان الى الروح الإبداعية والقيادية لدى الأفراد الذين يتشاطرون ويؤمنون بالنظام المالي الإسلامي عامة، وبمنتجات التكافل خاصة.

وشدد كنج على ان الاستفادة من هذا المنهج المشجع تفرض على شركات التكافل الحاجة الى دخول السوق بمنتهى الاحترافية لزرع الثقة لدى العملاء بأصالة المنتجات أو الخدمات المقدمة لهم.

وأضاف: «لا بد من توفير حلول من خلال العديد من الوسائل التي تحظى بثقة وتفهم العملاء».

وقال واليس رئيس قسم المتابعة: «انطلاقاً من المزايا التي تتفوق بها عن خدمات التأمين التقليدية، تتمتع خدمات ومنتجات التكافل بحضور بارز. ومن بين أبرز العوامل المساهمة في تطور قطاع التكافل زيادة ثقة العملاء بالمنتجات والموظفين الذين يقدمونها».

وألقى حنبلي الأضواء على مفهوم تسويق متكامل للعلاقات مع العملاء، الذي يمثل تحولاً جديداً في تسويق المنتجات والخدمات المالية.

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)
Mamama, (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

شركات التأمين السعودية الجديدة

عبد الرحمن قصاص

SAUDI UNITED

وليد ايوب

الصقر التعاونية للتأمين

● افادنا السيد عبد الرحمن القصاص، مدير عام شركة «أميتي» للتامين (AMITY) ان الشركة قدمت جميع متطلبات «ساما» ووضعت كفالة بالقيمة المطلوبة وهي تأمل الحصول على الموافقة في أقرب فرصة. واضاف ان الشركة ستحمل اسم السعودية المتحدة (SAUDI UNITED)، وهو الاسم الذي كانت تحمله في السابق.

يذكر ان مجموعة القصيبي السعودية ستكون المساهم الاكبر في الشركة الجديدة.

● الصقر التعاونية للتأمين (SCCI) هو الاسم الجديد الذي سوف تحمله شركة الصقر السعودية للتأمين التي اكملت ملفها وارسلته الى «ساما» مع الكفالة بقيمة ١٠٠ مليون ريال سعودي بانتظار الموافقة.

وكما اشرنا سابقا فإن المساهمين في الشركة هم مجموعة شركات اتكو التابعة للشيخ عبد الرحمن علي التركي ومجموعة الشربتلي (سماكو) وشركة الصقر الوطنية للتأمين الاماراتية. اما الرئيس التنفيذي للشركة فهو وليد ايوب.

استقالة علي الغيث

علي غيث

ذكرت مصادر مطلعة ان السيد علي الغيث، مدير التفتيش في مؤسسة النقد العربي السعودي (SAMA) قد استقال من منصبه، وانه انتقل للعمل في القطاع الخاص.

وكان السيد الغيث قد اشرف على تطبيق المرحلة الاولى من التدابير الآيلة الى «سعودة» قطاع التأمين في المملكة.

سر تأميني

● سجلت بورصة رواتب موظفي التأمين والاعادة ارتفاعا ملحوظا خلال الاسابيع الاخيرة، وذلك بعدما كثر الطلب عليهم من داخل لبنان ومن خارجه!

ASSUREX في مقرها الجديد

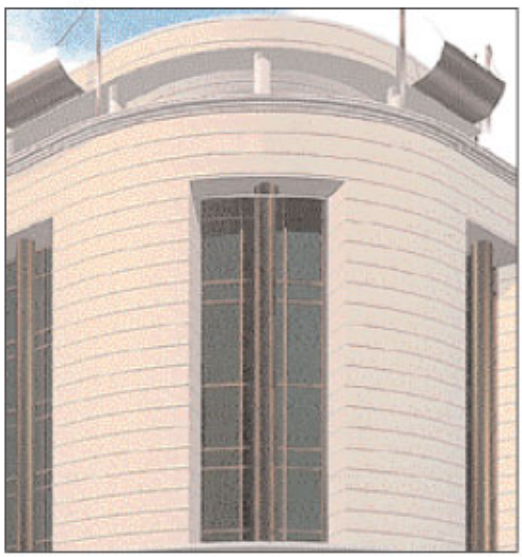
انتقلت شركة «اسوريكس للتأمين» (ASSUREX) الى مبناها الجديد الفخم في وسط بيروت التجاري – شارع البطريرك حويك – باب ادريس.

وإذ نهنئ اسوريكس بمقرها الجديد، نتمنى ان تشهد المزيد من الازدهار والنمو بجهود مديرها العام البرت معدنجيان وفريق عمله.

رقم الهاتف : ٤/٩٨٢٠٠٠ (١)

فاكس : ٩٨٢٠٠٥(١)

WWW.ASSUREX.COM.LB



NAS توقع اتفاقاً لادارة محفظة صحية جديدة والشركات التي تتعامل معها أصبح عددها ٧

جو بولس

NAS

افاد المدير العام للشركة الادارية (NAS) السيد جو بولس ان الشركة وقعت مؤخرا اتفاقية لادارة المحفظة الصحية لشركة تأمين جديدة سوف يعلن اسمها في وقت قريب. وبذلك اصبح عدد شركات التأمين التي تتعامل معها في الامارات سبع شركات.

واشار بولس الى ان الشركة بصدد التعاقد مع عدد من الاختصاصيين الشباب اصحاب الخبرة في ادارة المحافظ.

القطرية العامة وترست اطلقتا بوليصة التأمين والمساعدة خلال السفر

سمير سكر

ترست انترناشونال

اطلقت الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QGIR منتجا تأمينيا جديدا يحمل اسم تأمين الحوادث والمساعدة خلال السفر TRAVEL INSURANCE AND ASSISTANCE وهو يشمل حالات المرض والوفاة وفقدان الامتعة وتأخر اقلاع الطائرة والغاء الرحلات المفاجئ.

واعلن جمال الحمود نائب مدير الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين التي يقع مقرها الرئيسي في مدينة الدوحة وتملك فرعا في دبي، ان عددا من دول الاتحاد الاوروبي المعروفة باسم الـ «شنجن» تشترط على من يسافر اليها امتلاكه هذا النوع من وثائق التأمين والمساعدة.

من جانبه اوضح سمير خليل سكر المدير التنفيذي لاعمال تأمينات الحياة والصحة في شركة «ترست انترناشيونال» (TIIC) ان اعمال التأمينات الشخصية ومنها الحياة والصحة والسفر بدأت تنمو في المنطقة العربية مؤخرا لزيادة الوعي بأهميتها للانسان وسط ضغوط الحياة والحوادث التي يمكن ان يتعرض لها وايضا غلاء تكلفة العلاج. وان مجموعة ترست (TIIC) اعدت هذه البوليصة تلبية لحاجات المسافرين في الخليج العربي.

الإقبال على الاكتتاب بأسهمها رفع أسعارها بنسبة ٧٥ بالمئة

رأسمال «أريج» الأعلى بين رساميل شركات الإعادة العربية

اودو كروغر

ARIG

طرحت «أريج» ٥٠ مليون سهم للاكتتاب بسعر اسمي هو دولار واحد لكل سهم. إلا ان الاقبال على الاكتتاب وعمليات البيع والشراء جعلت سعر السهم يرتفع بنسبة ٧٥ بالمئة. وهذا النوع من الاقبال على أسهم «أريج» لم يحدث منذ ان تعرضت الشركة لانتكاسات منذ منتصف التسعينات وقد عرضناها مفصلاً في حينه. إلا ان عملية الانقاذ التي خطط لها اودو كرغو وفريق عمله، والتي استغرق تنفيذها حوالى خمس سنوات أعطت ثمارها وأحدثت التحول الذي تسعى اليه وأعادتها الى الربحية.

وبهذه المناسبة قال اودو كروغر الرئيس التنفيذي للمجموعة: «اننا مسرورون بشكل خاص من زيادة ثقة المستثمرين في أسهم أريج والتي عكستها الزيادة الكبيرة في سعر السهم خلال عام ٢٠٠٤ والتي بلغت نسبتها ٧٥ في المئة من القيمة الاسمية للسهم.

وعلمت «البيان» ان قاعدة المساهمين في الشركة باتت تضم كلا من الهيئة العامة للمعاشات والتأمينات الاجتماعية في دولة الامارات (١٢,٥٪) وبنك دبي العقاري (٥٪).

اما ملكية المساهمين المؤسسين في دولة الامارات العربية المتحدة وليبيا والكويت فقد اصبحت الآن ١٢,٣٥٪ لكل واحدة منهم. وما تبقى من الاسهم اصبح متداولا في البورصة. وبذلك تكون الهيمنة الحكومية على «أريج» قد انتهت وتقلصت حصص حكومات ليبيا والامارات العربية المتحدة والكويت مجتمعة الى ٣٧ بالمئة فقط.

«الكويت للتأمين»

لـن تـدخـل العـراق

د. علي البحر

KUWAIT INSURANCE

ايد د. علي البحر المدير العام لشركة الكويت للتأمين (KUWAIT INSURANCE) التوجه الاستراتيجي للحكومة الكويتية والذي يبيح تأسيس شركات التأمين في الكويت لمن يرغب من المستثمرين مشيرا الى ان زيادة عدد الشركات يمكن ان يكون لها نتائج ايجابية. وقال: ليس على الشركات العاملة في هذا القطاع إلا تحسين الكفاءة البشرية والمادية بالاضافة الى رفع الانتاجية وتقديم افضل الخدمات التي يحتاج لها السوق.

وأضاف ان وزارة التجارة تتصرف ضمن استراتيجية عامة للدولة، والقطاع الخاص عليه ان يواكب هذه المستجدات ولا يلقي باللوم على الوزارة بل عليه تعديل استراتيجيته طبقا لخطط الدولة. خاصة ان الاقتصاد الكويتي اقتصاد مفتوح وليس موجها.

ونفى البحر ان يكون لدى الشركة اي توجه حاليا للدخول الى السوق العراقي وذلك بسبب الاضطرابات الحالية التي تمثل عائقا كبيرا امام دخول شركات التأمين اليها، وقال انه يمكن في وقت لاحق الدخول الى السوق العراقية عن طريق شراكة مع شركات اخرى تعمل داخل العراق.

Head Office: Zubeir St., Al-Mahdiy
Building, P.O. Box. 8837, Sana'a, Yemen
Tele: 00967 1 272805 / 272952 / 272844
Fax: 00967 1 274137
Email: yemins@y.net.ye

Aden Br.
Tele: 00967 (02) 243917
Fax: 00967 (02) 247516

Taiz Br.
Tele: (04) 250150/250207
Fax: (04) 250244

Mukalla Br.
Tele: (05) 304230
Fax: (05) 306492

مجلس جديد لجمعية الامارات للتأمين برئاسة الشيخ فيصل القاسمي

فيصل القاسمي
رئيس جمعية الامارات للتأمين

خالد خيال
عضو مجلس ادارة جمعية الامارات للتأمين

انتخبت شركات التأمين العاملة في الامارات العربية المتحدة مجلس ادارة جديداً لجمعية الامارات للتأمين، يضم كلا من: احمد خلف العتيبة (ابو ظبي الوطنية)، صالح الظاهري (الظفرة)، شكري المهيري (الوثبة)، فيصل القاسمي (البحيرة)، خالد الخيال (الشارقة)، فؤاد حنون (التأمين العربية)، ابراهيم السرطاوي (العربية السعودية)، حسين الميزة (أمان)، الياس دحدل (الاردنية)، خليل عيد (اكسا) وعمر بن حيدر (الوطنية للتأمينات).

وقد اجتمع المجلس الجديد وانتخب هيئته الادارية على الشكل التالي:

الشيخ فيصل القاسمي (البحيرة) رئيسا، صالح الظاهري وفيصل الدوسري نائبين للرئيس والياس دحدل امينا للصندوق. وتستمر ولاية المجلس الجديد سنتين.

وفي اول تصريح ادلى به بعيد انتخابه، قال الشيخ فيصل القاسمي: لا توجد مشكلة من دون حل وان المجلس الجديد امامه اولويات عمل عديدة في المرحلة المقبلة على رأسها محاولة تعديل وثيقة التأمين الحالية من خلال المقترحات التي وضعتها اللجنة الفنية واللجنة القانونية ولجنة السيارات، وعرضها على وزارة الاقتصاد لاتخاذ قرار فيها، الى جانب التمثيل في اللجنة العليا للتأمين.

بن بخيت يدعو الى رفع الحد الأدنى لرأسمال شركة التأمين الى مئة مليون درهم إماراتي

جمعة سيف بن بخيت

دعا جمعة سيف بن بخيت الرئيس المستقيل لجمعية الإمارات للتأمين الى رفع الحد الأدنى لرأس مال شركة التأمين في الإمارات العربية المتحدة الى مئة مليون درهم إماراتي، قائلاً ان الحد الأدنى النافذ حالياً وهو ٥٠ مليون درهم لا يكفي ويجعل من شركات التأمين في الإمارات كيانات ضعيفة نسبياً.

وناشد بن بخيت وزيرة الاقتصاد والتخطيط الشيخة لبنى القاسمي بتصحيح القرارات التي صدرت في أوقات سابقة وكان لها أثر سلبي على مسيرة قطاع التأمين في الإمارات.

اكسا الفرنسية و«نوروريتش» يونيون دمجتا محفظتيهما في الخليج العربي شركة كانو ومستثمرون سعوديون يشاركون في اكسا الخليج

ايان ريد
نوروريتش يونيون

اكسا الخليج AXA GULF هو الاسم الذي اطلق على الشركة التي انبثقت من دمج محفظتي شركة اكسا الفرنسية AXA وشركة نوروريتش يونيون البريطانية NORWICH UNION في المملكة العربية السعودية والخليج العربي.

وقد جرى اعلام السلطات المختصة بدول الخليج بعزم شركتي اكسا ونوريتش يونيون دمج اعمالهما في المنطقة وقد رحبت السلطات بتلك الخطوة.

واعلن ديدييه بوسمار، المدير الاقليمي لاكسا الخليج، بأن الشركة ملتزمة باستثمار وتوسيع نطاق عملياتها في منطقة الخليج. وستستفيد اكسا الخليج من خبرات مجموعة اكسا، وهي واحدة من كبريات شركات التأمين في العالم الرائدة في مجال الحماية المالية.

وصرح ايان ريد، المدير الاقليمي لنوريتش يونيون في منطقة الشرق الاوسط: ان دمج عمليات الشركتين في المنطقة يعبر عن تناغم وتوافق متميزين بين الشركتين حيث تتوافقان في نفس الفكر والفلسفة في ما يتعلق بادارة اعمالهما وطرق التعامل مع العملاء.

واكد بوسمار بأن دمج الشركتين سيتم خلال عام ٢٠٠٥ عقب الانتهاء من جميع المتطلبات الخاصة بالدمج من قبل السلطات المختصة، «وسوف نوفر منتجات وخدمات فائقة الجودة مع المحافظة على تواجدنا من خلال عشرة مكاتب عبر المنطقة في مملكة البحرين، سلطنة عمان، المملكة العربية السعودية ودولة الامارات العربية المتحدة.

وعلم ان اكسا الخليج سوف تستمر بالتعاون مع شركة يوسف بن احمد كانو، كشريك رئيسي. كما ان مستثمرين سعوديين انضموا الى قاعدة مساهميها في الشركة السعودية الجديدة التابعة لها.

ووفقا لما اشرنا اليه في مكان آخر فقد استكملت الشركة الجديدة شروط الترخيص المنصوص عليها في القانون السعودي الجديد.

٢٢ سيارة فقدت في طريقها الى العراق UFA تدفع ٤٠٣ آلاف دولار تعويضاً لفرنسبنك

سلم السيد هنري شلهوب رئيس مجموعة UFA للتأمين شيكا بقيمة ٤٠٣ آلاف دولار اميركي لشركة دايملر كرايسلر في لبنان كتعويض عن عملية السطو التي تعرضت لها الشاحنة الخاصة بالشركة على الحدود العراقية. وقد كانت الشاحنة تقل ٢٢ سيارة.

هذا وتمت عملية تسليم الشيك بحضور السيد حليم خوري ممثل شركة دايملر كرايسلر في لبنان، والسيد انطوان اسمر المدير المركزي في فرنسبنك بصفتهما المستفيدين من بوليصة التأمين.

وبهذه المناسبة صرح السيد شلهوب قائلا: لقد سمعنا جميعا في الاشهر الاخيرة عن عمليات الخطف والاختفاء المفاجئ التي يتعرض لها السائقون والشاحنات والبضائع في العراق. ونتيجة لهذه الاحداث المأسوية، تخلت معظم الشركات اللبنانية المصدرة عن السوق العراقي الغني والواسع. ومن اهم العناصر التي حالت دون تصدير الشركات اللبنانية بضائعها الى العراق فقدان اي نوع من الضمانة او الحماية من الخسائر التي قد يتكبدونها في حال تعرضهم لمثل هذه المخاطر، والتي يمكن تلخيصها بما يلي:

- جميع اخطار الاضرار او الخسارة المادية.
- الحرب على البر.
- اعمال الشغب والتحركات الشعبية والتظاهرات.

واضاف شلهوب: «وقد تمنعت جميع شركات التأمين بمن فيها المجمع العربي لتغطية مخاطر الحرب (AWRIS) عن تغطية الشحنات المتجهة للعراق، وبما ان السوق العراقي اليوم يعتمد كثيرا على البضائع المشحونة عبر البر وبخاصة المواد الغذائية، اخذت شركة UFA على عاتقها تأمين صلة الوصل بين المورّد اللبناني والسوق العراقي، فوفرت التغطيات الثلاث المذكورة اعلاه لجميع المصدرين اللبنانيين وبخاصة اولئك الممولين بواسطة فرنسبنك ش.م.ل.

ومن هنا تؤكد شركة UFA مرة اخرى ريادتها في سوق التأمين اللبناني من خلال تلبية جميع احتياجاته، ومن خلال التزامها بالتعويض عن مثل هذه الاضرار الكبيرة.

هيئة الرقابة المصرية استضافت الاتحاد الدولي لمراقبي التأمين

د. محمد يوسف: الخصخصة تنتظر اعادة تقويم الشركات

د. محمد يوسف

على غرار ما حصل في الاردن الشهر الماضي، استضافت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين مؤتمرا دوليا للاتحاد الدولي لمراقبي التأمين (IAIS) وذلك بحضور زهاء ٤٠ مندوباً يمثلون هيئات الرقابة على التأمين في منطقة الشرق الاوسط، وممثلي سوق التأمين في مصر.

وقد استمع الحضور الى اوراق قدمها اعضاء الاتحاد الدولي، كما استمعوا الى محاضرة قدمها الدكتور محمد يوسف رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين الذي اكد اهتمام الحكومة المصرية برفع القدرات المالية والفنية لشركات التأمين في مصر.

وقال الدكتور يوسف ان اخضاع شركات التأمين في مصر للمعايير الدولية سوف يؤدي الى رفع قيمة اسهمها، وأكد تصميم الحكومة المصرية على تخصيص الشركات التابعة للقطاع العام، وذلك من خلال طرح الحصص التي يملكها القطاع في شركات التأمين المصرية للتداول في البورصة، بعد ان تكون قد تقيدت بالمعايير الدولية الجديدة وأعيد تقويمها (VALUATION) من قبل المؤسسات المالية المتخصصة.

هيئة الإشراف على التأمين في سوريا

تصحيح واعتذار

في الخبر المنشور في عددنا لشهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي سقطت أسماء ثلاثة من أعضاء هيئة الإشراف على التأمين التي صدر مرسوم بتشكيلها في سوريا. والأعضاء الثلاثة الذين سقطت أسماؤهم هم:

١) الدكتور عزيز صقر: خبير تأمين، رئيس المؤسسة العامة السورية للتأمين سابقاً.

٢) الدكتور دريد درغام: مدير عام المصرف التجاري السوري، ممثلا هيئة مكافحة غسل الاموال.

٣) الدكتور صباح بقجه جي: باحث اكتواري.

وكنا قد ذكرنا ان الهيئة تضم ٩ اعضاء ويرأسها وزير المالية.

واننا، اذ نشير الى هذا الخطأ المطبعي، نعتذر الى الأعضاء الثلاثة المعنيين بهذا الأمر.

مقر مؤقت لهيئة الاشراف

مبنى المؤسسة العامة السورية للتأمين

وجاءنا ان هيئة الرقابة على التأمين SYRIAN INSURANCE SUPERVISORY AUTHORITY (SISA) اتخذت مقراً مؤقتا لها في بناية المؤسسة العامة السورية للتأمين في شارع ٢٩ ايار دمشق.

الشيخ ناصر بن علي بن سعود آل ثاني
رئيس الشركة القطرية العامة

وكالة أ.ام.بست. أعادت تصنيف القطرية العامة في مرتبة ++B (جيد جداً)
متوسط العائد الاستثماري للشركة ١٥ بالمئة وحصتها ٣٥ بالمئة من السوق

اذاعت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست A.M.BEST بيانا اعادت بموجبه تصنيف الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QATAR GENERAL INSURANCE AND REINSURANCE CO (QGIR) في مرتبة بي. دوبل بلوس (B++) التي تعني جيد جدا (VERY GOOD) وذلك لجهة قدراتها المالية FINANCIAL STRENGTH مع نظرة مستقبلية مستقرة (STABLE OUTLOOK) .

وجاء في البيان الصادر عن ا.ام.بست ان التصنيف يعكس متانة الرسملة التي تملكها الشركة، كما يعكس ربحيتها القوية والتي ينتظر ان تحتفظ بها خلال العام ٢٠٠٥ . واضافت ان العائد الاستثماري الذي حققته الشركة خلال السنوات الخمس الماضية كان جيدا، وبلغت نسبته ١٥ بالمئة سنويا.

واشارت الى ان الشركة تقبض على حوالى ٣٥ بالمئة من مجموع محفظة الاقساط المكتتبة في قطر، وان ٩٥ بالمئة من الاقساط التي تحققها الشركة تتعلق بأخطار كائنة في قطر، وان ٥ بالمئة فقط من الاقساط تنتج في دبي.

واضافت ان الشركة تنشط على نحو خاص في قطاع التأمين على الطاقة (ENERGY) والحريق والسيارات، وان الازدهار الذي تشهده دولة قطر، والمكانة التي تتمتع بها الشركة، يجعلانها قادرة على الاحتفاظ بموقعها المتقدم في السوق.

واستبعدت الوكالة ان تفتح قطر ابوابها امام شركات التأمين الخليجية قبل العام ٢٠٠٦.

فتحي حمام قد ينضم الى هيئة التأمين في مصر

فتحي حمام حضر من مصر الى بيروت خصيصاً للمشاركة في تقديم وتقبل التعازي برفيق دربه درويش الشرنوبي. وعلم ان السيد حمام يدرس احتمالات انضمامه الى احدى الهيئات الرسمية المعنية بمتابعة شؤون قطاع التأمين في مصر.

فتحي حمام

اليابانيون يدخلون ساحة الاعادة التكافلية
طوكيو مارين تنشئ شركة متخصصة بالاعادة الاسلامية

شركة «طوكيو مارين نيكيدو ري تكافل» (TOKYO MARINE NICHIDO RETAKAFOL) هو الاسم الذي اختارته مجموعة ميليا آسيا القابضة (MILLEA ASIA HOLDING) لشركة جديدة اسستها خصيصا لتعمل كشركة اعادة تكافلية.

وهذا يكون اليابانيون قد دخلوا قطاع التأمين التكافلي (الاسلامي) من بابه العريض.

ومجموعة ميليا آسيا القابضة تملك في الوقت عينه اسهم شركة طوكيو مارين اليابانية للتأمين TOKYO MARINE CO وقد وجدت ان النمو الكبير الذي تسجله شركات التأمين التكافلي في ماليزيا وغيرها من الدول الاسلامية الآسيوية يجعل من المجدي لها ان تنشئ شركة متخصصة باعادة التأمين الاسلامي.

علما بأن اعادة التأمين التكافلي لا تختلف عن اعادة التأمين التجاري الا بطريقة استثمار اموالها الخاصة، حيث تتجنب توظيف اموالها في المجالات التي تعتبر محرّمة شرعا.

صندوق النقد الدولي (IMF):
قانون التأمين في الكويت عفى عليه الزمن
وهناك حاجة لانشاء مفوضية مستقلة للرقابة على شركات التأمين

دعا صندوق النقد الدولي (IMF) الحكومة الكويتية الى تحديث تشريعاتها التأمينية وايجاد مفوضية مستقلة تعنى بالرقابة على شركات التأمين وتعطى صلاحيات واسعة لجهة ضبط المخالفات وفرض العقوبات من غير الرجوع الى السلطة السياسية.

وجاء في تقرير اعده صندوق النقد الدولي حول اوضاع صناعة التأمين في الكويت:

ان رقابة قطاع التأمين تقع على عاتق ادارة التأمين في وزارة التجارة والصناعة، وقد اظهرت مراجعة غير رسمية لمدى الالتزام بالمبادئ الاساسية للهيئة الدولية لمراقبي التأمين في ما يتعلق بمراقبة عمليات التأمين، ان نطاق التأمين والرقابة عليه يخضعان لقانون قديم وضع قبل ٤٠ عاما ويفتقر الى الكثير من التحديث ويحتوي على الكثير من الاحكام المناسبة للتقارير المالية والتفتيش في الموقع، فضلا عن حد عال من متطلبات الحد الادنى لرأس المال ومتطلبات ايداع الاحتياطي.

وعلى اي حال، فإن القانون يتركز على التشريع وتطبيق القانون، الا ان المراقب لا يملك تفويضا او صلاحيات او سلطة لاجراء تحليل شامل لاستقصاء المخاطر المالية والتشغيلية المحتملة. ومن هنا فإن الحاجة تدعو الى تقوية عمليات الرقابة وتعزيز استقلاليتها، ومن ذلك على سبيل المثال ايجاد مفوضية مستقلة للرقابة على التأمين. وحتى من دون هذه العملية، فإنه يمكن تعزيز امكانية التأمين بوزارة التجارة والصناعة من خلال تعيين خبير اول يتمتع بخبرات واسعة في الرقابة على التأمين، وتوفير الاستشارات المتعلقة بالتأمين وعملية تطوير العملية الرقابية المتعلقة بضمان الاكتتابات، وادارة المسؤوليات واعادة التأمين، وتغذية قطاع التأمين بالخبرات والكفاءات.

وجاء في التقرير ايضا ان نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي في الكويت لا تزيد عن واحد في المئة مقابل ٤,٣ بالمئة في الدول الاخرى الناشئة و٩ بالمئة في الدول الصناعية. واعتبر الاقساط التي تحتفظ بها RETENTIONS شركات التأمين في الكويت متدنية ولا تتوافق وقدراتها المالية الكبيرة.

بورصة الكويت

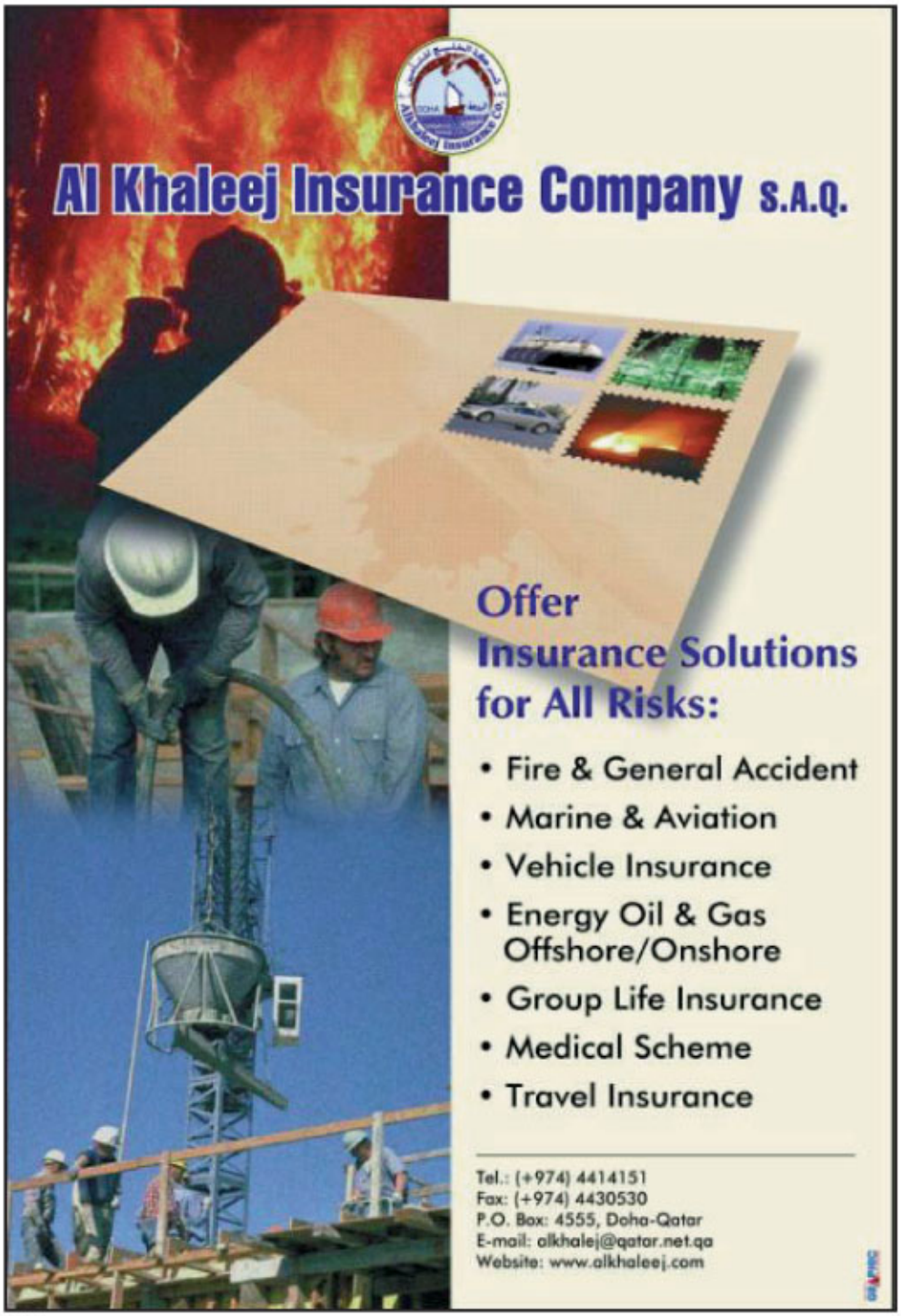
دمج شركات التأمين الحكومية المصرية توطئة لخصخصتها والدكتور محمد يوسف حلّ مكان خيري سليم

الوزير د.محمود محي الدين

ذكرت مصادر تأمينية مطلعة في مصر، ان وزير الاستثمار الدكتور محمود محي الدين يدرس احتمالات دمج شركات التأمين التابعة للقطاع العام، توطئة لعرضها للخصخصة، وتوجد في مصر ثلاث شركات تأمين حكومية هي الاهلية، الشرق، ومصر للتأمين. كما توجد شركة اعادة مصرية واحدة هي: شركة اعادة التأمين المصرية (EGYPT RE).

وقد مضت سنوات على القرار المبدئي الذي اتخذته الحكومة المصرية، والذي يقضي بخصخصة شركات القطاع العام، الا ان معوقات كثيرة حالت دون انجاز عملية تخصيص شركات التأمين والاعادة.

من جهة اخرى، اصدر الوزير محمود محي الدين قرارا يقضي بتعيين د. محمد يوسف استاذ التأمين في كلية التجارة – جامعة القاهرة، رئيسا للهيئة المصرية للرقابة على التأمين بدلا من خيري سليم رئيس الهيئة السابق، والذي استمر في موقعه قرابة السبع سنوات.



مؤتمر التأمين الخليجي الثاني ينعقد في الدوحة

هيئة التنسيق تؤجل العمل بالبطاقة الخضراء

صرّح الشيخ عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للتأمين ونائب رئيس المجلس التنفيذي لهيئة التنسيق لشركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية، ان الملتقى الخليجي الثاني للتأمين سوف يعقد في الدوحة خلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٥.

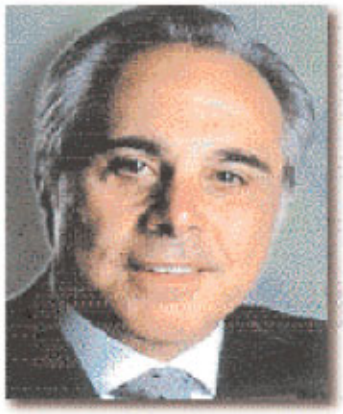
من جهة أخرى، صرح الدكتور محمد ناصر خميس الامين العام لهيئة التنسيق، ان الهيئة أوصت باستمرار العمل بالبطاقة البرتقالية، بناء على طلب المملكة العربية السعودية التي اقترحت التريث في استبدال تلك البطاقة، الى ان تكون قد أنجزت عملية سعودة شركات التأمين العاملة فيها.

وكانت هيئة التنسيق قد اعدت اقتراحاً يقضي باستبدال البطاقة البرتقالية (التي يرعاها الاتحاد العام العربي للتأمين في القاهرة) ببطاقة خضراء، تخصّص للتأمين على السيارات الخليجية خلال وجودها خارج حدودها الوطنية، ويجري اعتمادها في دول مجلس التعاون الخليجي، وتخضع لرعاية هيئة التنسيق لشركات التأمين والإعادة الخليجية.

الداخلية وافقت على تأسيس الجمعية اللبنانية للاكتواريين

أعطت وزارة الداخلية في ٢٠٠٤/١٢/٧ العلم والخبر بتأسيسها لـ «الجمعية اللبنانية للاكتواريين»، ودعت الهيئة التأسيسية المؤلفة من السادة: بيار شدياق، ابراهيم مهنا، انطوان واكيم، راشد راشد، فاروق خطاب ووليد منيمنه، الى استكمال اجراءات التأسيس والدعوة الى انتخاب هيئتها الإدارية في مهلة سنة من تاريخ نشر هذا العلم والخبر في الجريدة الرسمية.

وقد سمي بيار شدياق ممثل الجمعية تجاه الحكومة.



جو بلوميري

رئيس ويلليس

الاستياء يحمل بعضهم على الالتحاق بالشركات المنافسة

تراجع قيمة اسهم مارش (MARSH) افقد كبار الموظفين فيها ثلث ثرواتهم

الملاحقة القضائية التي تتعرض لها مجموعة مارش (MARSH) والتي ادت الى هبوط اسعار اسهمها في البورصة بنسبة الثلث تقريبا اثارت حفيظة كبار موظفيها. ذلك ان هؤلاء يمنحون سنويا كميات كبيرة من الاسهم مكافأة لهم على النجاحات التي يحققونها. وبتراجع اسعارها الى النصف يكون الموظفون المشار اليهم قد فقدوا عمليا ثلث ثرواتهم.

السيدة ارلين كورزيتي هي واحدة من اولئك الموظفين الذين دفعهم استياؤهم الى التخلي عن «مارش» والالتحاق بشركة «ويلليس» (WILLIS) وهي شركة الوساطة التي تحتل المرتبة الثالثة بين الوسطاء الدوليين بعد مارش وأيون.

كورزيتي التي كانت احد اعضاء المجلس التنفيذي لمارش، والمسؤولة عن المنطقة الغربية الوسطى في الولايات المتحدة الاميركية، كانت تدير محفظة تأمينية ضخمة تدر على مارش واردات (REVENUE) بقيمة ٥٥٠ مليون دولار سنويا.

وكانت ويلليس قد استقطبت قبل ذلك بريان مورغان (BRIAN MORGAN) وهو احد قدماء المديرين التنفيذيين في مارش. وهذا الاخير نجح ثلاثة من رفاقه في مارش في الانضمام اليه لدى ويلليس.

وذكر اندي باريل مؤسس شركة فيربنكس للاستشارات (FAIRBANKS CONSULTING) ان استرضاء كبار الوسطاء والمدراء الفاعلين في مارش والاحتفاظ بهم هو احد التحديات الكبيرة التي تواجه الرئيس التنفيذي الجديد لمجموعة مارش.

نشير الى ان ويلليس هي ايضا من بين وسطاء التأمين الذين تطالهم الملاحقة القضائية، الا ان وقع الملاحقة كان اقل انعكاسا على اسهمها في البورصة، وذلك بالنظر لتدني حجم وارداتها من عمولات الوساطة.

مفاجأة في دعوى «سلفرشتاين» ضد الشركات التي تضمن مركز التجارة العالمي (WTC)

هيئة المحلفين تعتبر الهجومين اللذين تعرض لهما المركز واقعتين منفصلتين و «سكور» الفرنسية تحتج

البرجان قبل انهيارهما

فاجأت هيئة المحلفين في احدى محاكم نيويورك، شركات التأمين المدعى عليها في قضية مركز التجارة العالمي (WTC) بقرار تقول فيه ان الهجومين اللذين شنهما ارهابيون ضد المركز صباح ٢٠٠١/٩/١١ يشكلان واقعتين (TWO OCCURRENCES) وليس واقعة واحدة.

وهذا يعني ان التعويض المستحق لمستثمر مركز التجارة العالمي المدعي لاري سلفر شتاين يجب ان يكون ضعفي التعويض المحدد في البوليصة بمبلغ ٣,٧ مليارات دولار اميركي لكل واقعة (EACH OCCURRENCE)، ما يعني انه في حال الاخذ برأي هيئة المحلفين فان الشركات الضامنة سوف تلزم بدفع ما يزيد عن ٧ مليارات دولار بدلا من ٣,٧ مليارات.

وكانت محكمة فيدرالية اصدرت في وقت سابق حكما اعتبرت فيه الهجومين بمثابة واقعة واحدة، اذ ان الارهابيين الذين اختطفوا الطائرتين المدنيتين واستعملوهما (مع من فيهما من الناس) كصاروخين اقتحما بهما البرجين الكبيرين، كانوا يؤلفون فريقا ارهابيا واحدا، وانهم نفذوا اعتداء واحدا يعتبر في لغة التأمين واقعة واحدة (ONE OCCURRENCE).

وقد اثار القرار الجديد لهيئة المحلفين حفيظة شركات التأمين العالمية لا سيما شركة سكور SCOR الفرنسية التي اذاعت بيانا اعلنت فيه انها تعتبر القرار الجديد مخالفا لاحكام عقد التأمين، ويتناقض ونية فريقي عقد التأمين (CONTRARY TO THE INTENT OF THE PARTIES).

وأضافت سكور (SCOR) انها تقف بشدة مع شركات التأمين المعنية بالامر، وتتقدم باستئناف القرار وتطلب فسخه. وأوضحت انها تغطي نسبة مهمة من الاضرار عبر اتفاق اعادة تأمين موقع مع شركة أليانز (ALLIANZ) الالمانية وهي واحدة من بين شركات عديدة تضمن مركز التجارة العالمي.

ويقول المدعي سلفرشتاين ان عقود التأمين التي اصدرتها الشركات الضامنة لم تعتمد نصا موحدا، ولا تتضمن مفهوما واحدا لكلمة واقعة OCCURRENCE.

وكنا اشرنا في وقت سابق الى ان المدعي دفع حتى الآن اكثر من مئة مليون دولار اميركي اتعابا للمحامين الذين تكفلوا بملاحقة الشركات الضامنة.

الموقع الذي كان يضم مركز التجارة العالمي

القضاء الاميركي يوافق على وقف ملاحقة آ.اي.جي.

مقابل دفعها غرامات بقيمة ١٢٦ مليون دولار

اشرنا في عددنا لشهر كانون الاول الماضي الى ان السلطات القضائية الاميركية اتهمت مجموعة آ.اي.جي. (AIG) الاميركية بتقاضي اقساط تأمين مقابل عقود اصدرتها ولم تكن تضمن اخطارا حقيقية. واعتبر تصرفها هذا بمثابة فعل جنائي.

وقد نقلت وسائل الاعلام ان آ.اي.جي. (AIG) وافقت على تسوية قضائية تقضي بأن تدفع مبلغ ١٢٦ مليون دولار لهيئة مراقبة البورصة (SECURITIES EXCHANGE COMMISSION).

وكجزء من التسوية المتعلقة بالمسؤولية الجنائية، وعدت وزارة العدل الاميركية بتأجيل المحاكمة لفترة ١٣ شهرا، ومن ثم ابطال التهم اذا التزمت "AIG" والشركتان التابعتان لها بسلسلة من الاصلاحات.

وقالت الحكومة ان تحقيقاتها كشفت ان "AIG" باعت منتجات مالية الى مصرف في بنسلفانيا (PNC) «مجموعة بنسلفانيا المالية».

تأسيس اول شركة استشارية مصرية متخصصة بالتأمين عبر البنك (BANCASSURANCE)

آية ابو العلا رئيسة للشركة.. والبنك المصري التجاري وبول حداد مساهمين

بول حداد

آية ابو العلا

في تطور هو الاول من نوعه في مصر، وفي المنطقة العربية، اقدمت مجموعة من المتخصصين في التأمين على تأسيس شركة استشارية تضم في عداد مساهميها الإستراتيجيين مصرفا مصريا، وشركة لبنانية قابضة (HOLDING) وموضوعها توزيع منتجات التأمين عبر البنك (BANCASSURANCE) .

فقد اعلنت السيدة آية ابو العلا، رئيسة شركة «المصري التجاري للاستشارات التأمينية ش.م.م.» ان معاملات تأسيس وتسجيل الشركة قد انجزت بالكامل، وانها بدأت بمزاولة اعمالها في حقل التأمين عبر البنك.

وأضافت السيدة ابو العلا، ان الشركة الجديدة حصلت على موافقة الهيئة المصرية للرقابة على التأمين وجرى تسجيلها في سجل خبراء التأمين الاستشاريين ، واعتبارا من هذا التاريخ بدأت الشركة بصفة رسمية في مزاولة نشاطها بتقديم استشاراتها التأمينية والمساهمة في إعداد برامج تأمينية متميزة بالتعاون مع نخبة من شركات التأمين العاملة في السوق المصري

واضافت: أنه ولأول مرة في جمهورية مصر العربية بل وفي أسرة التأمين العربية في العالم العربي، يصبح الشريك الاستراتيجي في شركة استشارات تأمينية مؤسسة مصرفية، فقد ساهم البنك المصري التجاري في تأسيس الشركة بحصة قدرها ٤٠٪ (أربعون في المائة) كما ساهمت شركة هادبروك هولدنغ اللبنانية HADBROK HOLDING التي يرأسها السيد بول حداد بحصة قدرها ٤٠٪ أيضا ، أما عن باقي الحصص وهي ٢٠٪ (عشرون بالمائه) فهي مملوكة لافراد من مستشاري التأمين وذوي الخبرة في أعمال التأمين والوساطة التأمينية .

وقالت السيدة ابو العلا: وايمانا منا بمواكبة التطور العالمي ، تسعى الشركة جاهده نحو القيام بدور فعال نحو تطوير المنتج التأميني بما يتوافق مع الاوضاع في السوق المحلية ويتناسب مع الاحتياجات الفعلية للمواطن العربي بما يحقق فعالية المساهمة الفعالة في نشر الوعي التأميني .

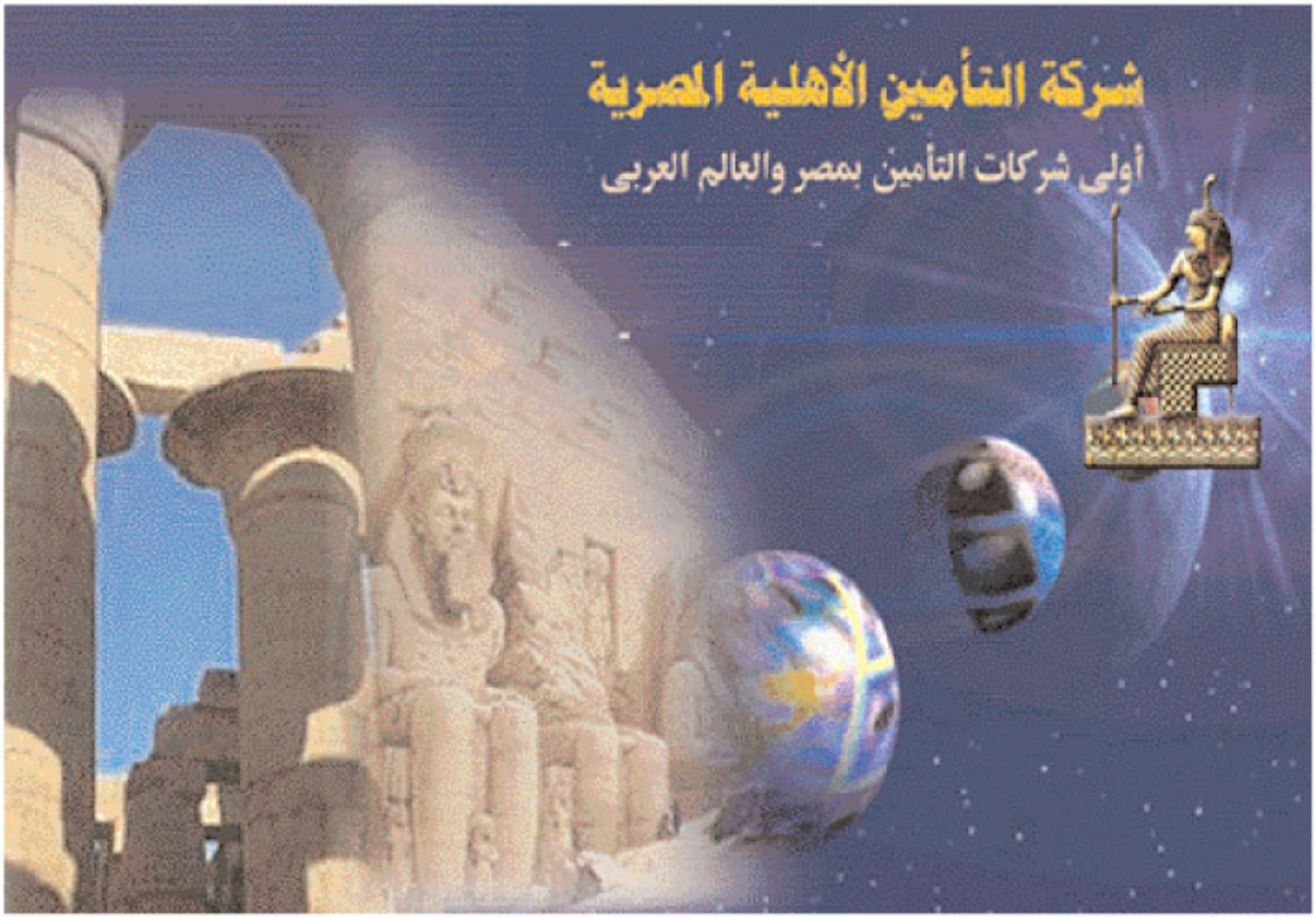
نبذة عن السيدة آية احمد حسين ابو العلا

- هي ابنة احمد حسين ابو العلا احد رواد التأمين في جمهورية مصر العربية، بل والعالم العربي، والذي تدرج في مناصب متعددة بشركة مصر للتأمين وشركة البحر الاحمر للتأمين في السعودية. وكان رئيسا لجمعية شركات التأمين العاملة في السعودية وعضو مجلس ادارة في الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب (AWRIS) وأحد مؤسسيه.
- تخرجت من كلية التجارة – جامعة القاهرة في عام ١٩٧٥.

عملت منذ تخرجها ولمدة عشرين عاما في مجال التأمين واعادة التأمين في الشركة العربية الدولية للتأمين اولي شركات الاستثمار والمناطق الحرة في مصر، ثم لمدة ٣ سنوات في المجموعة العربية للتأمين كمدير للتخطيط والمتابعة.

حصلت اثناء خبرتها العملية على العديد من الدورات التدريبية المتخصصة في مجال العلوم الادارية والحاسب الآلي.

- تم قيدها في سجل خبراء التأمين الاستشاريين في الهيئة المصرية للرقابة على التأمين في عام ٢٠٠٤.
- عملت لمدة عام في شركة GRAS SAVOYE للاستشارات التأمينية كمدير عام للشؤون الفنية في الشركة.
- ثم كخبير تأمين استشاري للبنك المصري التجاري ومساهم ورئيسا لمجلس ادارة شركة المصري التجاري للاستشارات التأمينية.



«تعلّم وأنت تعمل» ورشتا عمل جديدتان لشركة «بست ري» (BEST RE) حول اتفاقيات تجاوز الخسارة

شكيب أبو زيد

فتح النور شاوش

من اليمين: فتح النور ابراهام شاوش، اسعد ضومط، اندريه نصار وشكيب أبو زيد

من اليمين: تابت تابت، باتريك الفضل، جودت أبي سعد ونزيه حيدر

من اليمين: جاكلين سخن، سليلة بيروتي، هبة زين الدين، سلوى بعلبكي، باولا عيسى وكرستين حاصباني

اتفاقيات اعادة تأمين تجاوز الخسارة Excess Of Loss Reinsurance Treaty (XOL Treaty) كانت موضوع ورشتي عمل (WORK SHOPS) نظمتهما شركة بيت اعادة التأمين السعودي التونسي (BEST RE) يومي الجمعة ١٠ والسبت ١١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٤.

وقد خصصت الورشة الاولى لمدراء وكوادر شركات التأمين اللبنانية، اما الثانية فلطلبة الماجستير في معهد التأمين في الجامعة اليسوعية (ISSA).

وتضمنت الورشتان شرحا مسهبا بالنقاط التالية:

١- الحماية التي توفرها اتفاقية تجاوز الخسارة للشركة المسندة.

٢- امثلة عن كيفية احتساب الخسائر REINSTATEMENT, BURNING COST.

٣- BEST RE'S PRICING MODEL الطريقة المعتمدة من بست ري في تسعير الاتفاقيات.

٤- CASE STUDY درس امثولة عملية.

وقد قدم للورشتين كل من المدير العام الاقليمي لـ BEST RE في بيروت السيد شكيب ابو زيد والمدير الفني في المقر الرئيسي للشركة في تونس السيد فتح النور ابراهام الشاوش، وشارك فيهما ما يربو على ٦٥ شخصا.

وجرى تنظيم الورشتين في اطار البرنامج الذي تنفذه في المنطقة الافرو - آسيوية بعنوان «تعلّم وأنت تعمل» (LEARNING BY DOING).

وسبق للشركة ان نظمت ورش عمل مماثلة في كل من تونس، داكار، ابيدجيان، الجزائر، كوالالمبور، جاكرتا وبيروت. كما انها المرة الثانية على التوالي تنظم فيها ورشة لطلبة معهد التأمين في الجامعة اليسوعية سنة ٢٠٠٤.

اما سبب اهتمام BEST RE بالطلبة، فهو نابع من ايمان الشركة بأن الاستثمار في الكوادر على المدى البعيد كفيل بأن يخدم الاسواق ويرفع من مستواها الفني، كما انه يجسد استراتيجية الشركة المبنية على ولوج الاسواق تدريجيا واخذ مواقع تؤهلها لتصبح احد الفاعلين الاساسيين، وهذا ما نوهت به وكالتا التصنيف S & P و A.M. BEST اللتان اشادتا بتوجه BEST RE وألحتا على الاستمرارية في تحقيق استراتيجيتها.

من اليمين: زياد مشاقة، زاريه بصمجيان، ميرنا أبي عاد، مروان برجاوي وليلى بحصلي

من اليمين: جورج سعادة، نزيه مطر، سليمان أبي نادر ورنا شربل

من اليمين: كارلا مصلح، اريك عريضه، دوللي أبي سعد وندى صالحي

من اليمين: جوزف صفير، ايلي طربيه، كارمن ضاهر وطه لمح

حزمة من النشاطات للارتقاء بصناعة التأمين في الاردن

اتحاد شركات التأمين عقد برنامجين تدريبيين حول «معايير المحاسبة الدولية» و «بحوث تسويق التأمين»

ماهر الحسين يلقي كلمة

من اليسار: رنده ربيع، عبد المجيد المهيلي، هشام عبد القادر ومصطفى الشيبيني

احلام عزيز (وقوفا) اثناء افتتاح البرنامج

د. مأمون عكروش (وقوفا): اثناء القاء محاضرته

افتتح السيد ماهر الحسين أمين عام الاتحاد الأردني لشركات التأمين البرنامج التدريبي الذي عقد بالتعاون مع الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية بعنوان «التغيرات في معايير المحاسبة الدولية» والذي عقد في مقر الاتحاد الأردني لشركات التأمين للفترة الممتدة من ٢٨/ ١١/ الى ٢/ ١٢/ ٢٠٠٤ وبواقع ٢٥ ساعة عمل وحاضر فيه كل من السيد مصطفى الشيبيني والسيد هشام عبد القادر من جمهورية مصر العربية حيث شارك في البرنامج خمسون مشاركاً من شركات التأمين الأردنية وهيئة التأمين وبعض البنوك الأردنية وبورصة عمان ومركز ايداع الأوراق المالية بالإضافة الى مشاركين من الجمهورية العربية الليبية وجمهورية السودان.

وكان الامين العام قد ألقى في حفل الافتتاح الذي حضره الأستاذ عبد المجيد المهيلي نائب رئيس الأكاديمية لشؤون التدريب والسيدة رندة ربيع مساعد رئيس الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية كلمة رحب فيها باسم مجلس ادارة الاتحاد بالضيوف والمحاضرين . وأشار الى ان أهمية إقامة هذا البرنامج تأتي في إطار خطة الاتحاد، لتبني برامج تدريبية موازية ومنسجمة مع المتغيرات التي يشهدها قطاع التأمين الأردني، في كافة جوانب العمل التأميني، ومنها الجانب المالي والمحاسبي، وما يتعلق منها بتطبيق المعايير المحاسبية، التي بدأت شركات التأمين في الأردن بتطبيقها وفقاً لتعليمات رقم (٤) لسنة ٢٠٠١ الصادرة عن هيئة التأمين.

وأضاف الحسين: ان إقامة هذا البرنامج تأتي استكمالاً لخطة الاتحاد، التي بدأها قبل أكثر من عام، لفتح آفاق التعاون والتنسيق مع كبريات المؤسسات الأكاديمية على المستويين العربي والعالمي، وفي مقدمها الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، وذلك لإقامة برامج تدريبية مشتركة، حيث نجحت جهود الاتحاد والأكاديمية في تنفيذ مجموعة من البرامج التدريبية في مجال إعادة التأمين والمعايير الدولية للتأمين وفي مجال التسويق والتحليل المالي، وبمشاركة أكثر من مائة مشارك من الكوادر العاملة في قطاع التأمين.

البرنامج والمعايير المحاسبية الدولية

وبحث البرنامج معايير المحاسبة الدولية ومحتوى القوائم المالية طبقاً لهذه المعايير وكيفية عرض القوائم المالية وقائمة التدفقات النقدية والسياسات المحاسبية والتغير في التوقعات ومعالجة الأخطاء، اضافة الى الأسس المحاسبية حول الأصول وتحققها وتقييمها، وتحقق الإلتزامات وتقييمها والأحداث التابعة لتاريخ الميزانية والمخصصات والمتطلبات المحتملة، بالإضافة الى مناقشة الأدوات المالية حول العرض والافصاح والتحقق والتقييم والضرائب على الدخل ومحاسبتها وتحقيق الإيراد وعقود المقاولات والايرادات وتحقق المصروفات وامتيازات ومعاشات العاملين والمدفوعات النسبية وقياس وتقييم الاداء المالي وكيفية اعداد تقرير عن خطوات الانتاج وكيفية اعداد التقارير الدورية.

كما تناول البرنامج الاستثمارات والحسابات المجمعة وتأثير التغير في أسعار العملات والقوائم المالية المجمعة والشركات الشقيقة والاندماج وقيادة التحول الى استخدام المعايير الجديدة.

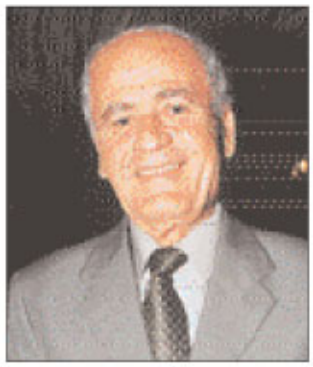
برنامج تسويق التأمين

كما أقام الاتحاد في اليوم ذاته برنامج «بحوث تسويق التأمين مدخل استراتيجي تحليلي لاكتشاف فرص تسويقية حديثة للفترة من ٢٨/ ١١ حتى ٩/ ١٢/ ٢٠٠٤ وبواقع ٣٦ ساعة عمل. وتولى القاء المحاضرات في هذا البرنامج الدكتور مأمون عكروش الأستاذ المساعد في جامعة عمان الأهلية.

وقد حضر البرنامج مجموعة من المهتمين في امور التسويق في شركات التأمين حيث تناول البرنامج بحوث التسويق في تحقيق اهداف الشركة الاستراتيجية وتم تعريف المشاركين بكيفية العمل بمنهجية علمية لاجراء بحوث ودراسات تسويق التأمين والتعرف على الأساليب الاحصائية المستخدمة في تحليل البيانات الأولية لاستخدامها في بحوث التسويق وكتابة تقارير بحوث تسويق التأمين واستخدامها في عملية اتخاذ القرارات، بالإضافة الى التعرف على أساليب تحديد مشكلة البحث التسويقي وتطوير مدخل البحث وتصميمه وجمع وتحليل البيانات وتصميم الاستبانة والعينات واجراء اختبارها، واجراءات المسوحات الميدانية، والتحليل الاحصائي باستخدام SPSS واعداد وتجهيز البحث التسويقي لاطلاع الإدارة.

وتأتي إقامة هذين البرنامجين في إطار استمرار الاتحاد في تنفيذ خطته لإقامة حزمة من النشاطات التدريبية لتطوير الكوادر العاملة في شركات التأمين ورفع مستوى أدائها بما يعزز مسيرة عمل التأمين في الأردن.

روفايل حرب الى مجلس الخدمة المدنية
ونبيل سرور رئيسا لمصلحة شؤون هيئات الضمان



روفايل حرب

نبيل سرور

الدفعة الاولى من التعيينات التي اجرتها الحكومة الكرامية ادت الى ترفيع السيد روفايل حرب، الرئيس السابق لمصلحة شؤون هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة، وتعيينه مفوضا للحكومة في هيئة التفتيش المركزي. وقد تسلم السيد حرب مهامه الجديدة اعتبارا من ١/١/٢٠٠٥.

وجرى في المقابل ترفيع السيد نبيل سرور وتعيينه رئيسا لمصلحة شؤون هيئات الضمان خلفا للسيد حرب.

ويملك السيد سرور تصورا واضحا لاوضاع قطاع التأمين في لبنان، وحاجاته، اذ انه، ومن خلال تعاطيه مع الشركات والمؤسسات التي تتعاطى التأمين والخدمات المرتبطة به، بات يملك من الخبرة ما يؤهله للقيام بالمهمة الموكلة اليه بكفاية واقتدار.

تأسيس شركة INSURANCE MANAGEMENT SOLUTIONS
برأسمال ١٠ ملايين ل.ل.

اسس السادة: نديم هنري حاج وسليم جورج عماطوري وماريا باسيل ساروفيم شركة وساطة تأمين باسم انشورنس منجمنت سوليوشنز وبرأسمال ١٠ ملايين ل.ل.

واسندت ادارة الشركة الى السيد نديم حاج.

مدنت لبنان تتابع حملتها التثقيفية
«اولادنا» عنوان دراسة اكتوارية جديدة حول الأمراض والاخطار التي تهدد سلامة الأطفال والشبان

منير خرما

MEDNET LIBAN

تستمر مدنت لبنان (MEDNET LIBAN) باعداد ونشر الدراسات الدورية حول الأمراض والأخطار التي تهدد الصحة والسلامة العامة. ويحرص رئيسها التنفيذي منير خرما من خلال حملته التثقيفية هذه على توعية المواطنين واعدادهم لتجنب تلك الأخطار والتخفيف من أضرارها عند حصولها.

وقد تجاوز عدد الدراسات التي نشرتها مدنت لبنان حتى الآن ٢١ دراسة تناولت فيها مواضيع شتى وأشرنا الى بعضها في أعدادنا السابقة.

ومن بين الدراسات التي نشرتها مدنت لبنان مؤخراً دراسة تحمل عنوان اولادنا (OUR CHILDREN) وهي تتضمن احصائيات حول حالات امراض الأولاد في لبنان، أسبابها وكيفية تداركها.

وتظهر الدراسة التي تحمل توقيع الخبير الاكتواري في مدنت لبنان الدكتور سركيس الزين ان ثلث السكان في لبنان هم من الأطفال والشبان الذين تقل أعمارهم عن ٢٠ سنة، وان نصفهم من الذكور والنصف الآخر من الاناث.

وتبيّن الدراسة ان عدد المطالبات (CLAIMS) التي عالجتها مدنت لبنان، خلال العام ٢٠٠٣ والتي تتعلق بمعالجة الأطفال والشبان والشابات الذين تقل أعمارهم عن ٢٠ سنة بلغت ٩٥٩٦٣ مطالبة.

وتظهر الاحصائيات ان الأمراض الصدرية والتي تتعلق بجهاز التنفس، بلغت نسبتها ٥٧,٧٢ بالمئة لدى الاناث و ٧٢,٣١ لدى الذكور من الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن عشرين سنة.

وتتضمن الدراسة احصائيات حول انواع الادوية التي جرى استخدامها لمعالجة الحالات الاستشفائية وتلك التي جرى التعاطي معها في غرف الطوارئ.

وتنتهي الدراسة بتوصيات أعدها الاختصاصيون وتهدف الى توعية الأهل الى كيفية حماية أبنائهم من الحوادث والأمراض التي يمكن ان تعترضهم.

يمكن الحصول على الدراسة مجاناً من مكاتب مدنت لبنان.

اسرار تأمينية

● تقدر اوساط وزارة الاقتصاد والتجارة عدد الدعاوى العالقة امام مجلس الضمان التحكيمي بهيئتيه الناظرتين بالنزاعات الناشئة عن عقود التأمين على السيارات، وعقود الاستشفاء، بحوالى ١٥٠ دعوى.

هذا مع العلم بأن الدعاوى التي قدمت الى المجلس تبلغ اضعاف ذلك الرقم، الا ان عددا كبيرا منها جرت تسويته حبيا، بعد مداخلات اجراها المسؤولون في مصلحة شؤون هيئات الضمان مع الشركات المدعى عليها، وجعلتها توافق على انهاء النزاعات على طريقة «لا يموت الديب ولا يفنى الغنم».

* * *

● تساءل صاحب مطبعة عن السر الذي جعل بعض شركات التأمين تطلب اليه استعمال الورق ذي اللون الاصفر لطبع بضعة آلاف من عقود التأمين الالزامي على العمال المنزليين الاجانب!

وقال انها المرة الاولى التي يطلب اليه فيها استعمال هذا اللون من الورق لطبع بوالص الضمان!

المهندس حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

بعد مباشرة محطة الحاويات نشاطها..

اتخذنا كافة التدابير والاجراءات لتقديم افضل الخدمات وأسرعها لشركات الملاحة العالمية

ابدى المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ارتياحه لسير العمل في محطة الحاويات التي باشرت بتقديم خدماتها اعتبارا من ١٤ كانون الاول الماضي، واعلن ان ادارة المرفأ ومشغل المحطة عازمان على اتخاذ كافة الاجراءات لتقديم الخدمات الافضل والاسرع للسفن التي تتعامل مع المحطة.

واشار الى ان الوقائع على الارض تؤكد ان المحطة مؤهلة لتلعب دورا محوريا في المنطقة. فهناك شركات بحرية عدة ابدت رغبتها في اعتماد المحطة كمركز محوري في المنطقة.

من جهة ثانية طمأن قريطم شركات الملاحة التي تسير سفن السياح والركاب الضخمة الى ان ادارة المرفأ خصصت بصورة مبدئية الرصيف رقم ١٢ بدلا من الرصيف رقم ١٦ الذي بدأت باستخدامه سفن الحاويات.

وأشار قريطم اخيرا الى ان المرفأ حقق نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٤ على الصعيدين العملي والمالي حيث سجل نموا ملموسا بحركته الاجمالية وواراداته المرفئية.

تخطينا الصعوبات والعراقيل التي واجهتنا

■ ما هو تعليقكم على الاخبار التي تروج عدم استعداد ادارة المرفأ والمشغل لاستخدام محطة الحاويات؟

– كنا اعلنا منذ حوالى الاشهر الثلاثة الماضية ان محطة الحاويات ستباشر بتقديم خدماتها في شهر كانون الثاني من العام ٢٠٠٥. لكننا ارتأينا مع الشركة المشغلة للمحطة تقريب الموعد والبدء في استقبال سفن الحاويات على رصيف المحطة رقم ١٦ اعتبارا من ١٤ كانون الاول الماضي، وذلك بهدف تدريب العاملين والموظفين على التعامل مع سفن الحاويات وجعلهم يتكيفون مع متطلبات المحطة وعملها. وبالفعل استقبلت المحطة باخرة السفن الاولى في ١٤ كانون الاول الماضي حيث واجهنا صعوبات وعراقيل جمة خلال عملية تفريغ الباخرة وتحميلها، لكننا تمكنا من تخطيها. وقد بلغ معدل التفريغ والتحميل في الساعة الواحدة ١٦ حاوية.

ان هذه النتيجة هي ادنى مما كنا نتوقع انجازه، ولكنها تعتبر مقبولة اذا اخذنا في الاعتبار عوامل واسباباً عدة من اهمها، انها الباخرة الاولى التي تعاملت معها المحطة بصورة رسمية كما انها تعتبر التجربة الاولى للعاملين والموظفين في المحطة.

المحطة حققت نتيجة جيدة

ولكن بعد اسبوع واحد، استقبلت المحطة باخرة حاويات ثانية حيث تم تفريغها وتحميلها بصورة جيدة وسريعة، وهذه النتيجة بقيت الحدث الاهم في قطاع النقل لمدة طويلة.

نعمل لجعل مرفأ بيروت مركزا محوريا في المنطقة

بناء على ما تقدم، لا نريد ان ندخل في جدل بيزنطي مع احد، ولكننا نؤكد مرة اخرى ما قلناه في الاجتماعات التي عقدناها مع الوكلاء البحريين ولا سيما في الاجتماع مع اركان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، اننا مستعدون لاتخاذ كافة الاجراءات والتدابير المطلوبة لتسهيل عمل المحطة وتسريعه.. واننا ندرس الاقتراحات التي نسمعها تمهيدا لتحقيق مصلحة الوكلاء البحريين ولجعل مرفأ بيروت مركزا محوريا لتداول الحاويات بالسرعة المطلوبة وذلك عبر تقديم الخدمات الجيدة لشركات الملاحة العالمية والحد من الخسائر والاضرار التي كانت تنتج من عمليات تداول الحاويات قبل استخدام محطة الحاويات وتجهيزاتها.

معدات جديدة لتغطية الزيادة غير المتوقعة

■ يدعي البعض ان تجهيزات محطة الحاويات لا تتناسب مع النمو الكبير لحركة الحاويات في المرفأ خلال العام ٢٠٠٤؟

– نعم، هذا صحيح، لقد شهد مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٤ حركة حاويات كبيرة جدا، اذ ارتفع عددها من ٣٠٥ آلاف حاوية نمطية في العام ٢٠٠٣، الى نحو ٣٩٠ الف حاوية للعام ٢٠٠٤، اي بزيادة جيدة قدرها ٨٥ الف حاوية ونسبتها ٢٨ بالمئة.

عندما اعددنا دراسة حول حاجة المحطة من الرافعات الجسرية (GANTRY CRANES) تبين لنا ان معدل نمو حركة الحاويات السنوية لا يتجاوز الـ ٥ بالمئة سنويا، وبينت الدراسة ايضا ان حركة المرفأ السنوية التي بقيت تتراوح خلال السنوات ٢٠٠١ و٢٠٠٢ و٢٠٠٣ ما بين ٢٩٨ الفاً و٣٠٥ آلاف حاوية، بحاجة الى ثلاث رافعات جسرية. لذلك تم شراء ثلاث رافعات اضافية على ضوء نسبة النمو التي تسجلها حركة الحاويات في المحطة.

لكن الزيادة غير المتوقعة التي تحققت في العام ٢٠٠٤ جعلتنا نسرع الى شراء رافعة جسرية رابعة، وهناك مشروع لشراء رافعة خامسة من قبل الشركة المشغلة.

تشغيل السفن فور وصولها

ولا بد من الاشارة الى اننا خلال الاجتماع الذي عقدناه في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اكدنا للمجتمعين ان كافة الخيارات مفتوحة امام ادارة المرفأ والشركة المشغلة لتقديم الخدمات الجيدة وتشغيل سفن الحاويات فور وصولها وكما هو جار حاليا، اي من دون فترة انتظار "ZERO WAITING TIME" لذلك أبدينا موافقتنا خلال الاجتماع على أنه في حال كان رصيف محطة الحاويات مشغولا بسفن اخرى بامكان سفن الحاويات المجهزة برافعات ذاتية استخدامها واستعمال الرصيفين ١٥ و١٤ لتفريغ حمولتها، كما ان الشركة المشغلة ابدت استعدادها في حال دعت الحاجة لاستعمال رافعات سيارة MOBILE CRANES للتعامل مع السفن غير المجهزة برافعات ذاتية (GEARLESS VESSELS) وذلك من اجل تشغيل السفن فور وصولها اي من دون فترة انتظار.

الخدمات الافضل والاسرع

■ ميزة مرفأ بيروت الحالية انه، مهما بلغ عدد سفن الحاويات التي تؤمه يوميا، قادر على تشغيلها في وقت واحد، هل ستتمكن المحطة من المحافظة على هذه الميزة؟

– اؤكد مرة اخرى ان ادارة المرفأ والشركة المشغلة عازمتان وبإصرار على المحافظة على هذه الميزة وعلى اضافة ميزة ثانية مهمة، وهي تقديم اسرع الخدمات وافضلها. ان هدفنا هو خدمة قطاع النقل البحري اللبناني ومن عبره الوصول الى شركات الملاحة العالمية لتشجيعها على زيادة تعاملها مع مرفأ بيروت واستخدام محطة الحاويات كمركز توزيع بحري في المنطقة.

استعمال الباحات المقابلة للرصيفين ١٤ و١٣

■ لكن المحطة غير قادرة على التعامل مع اكثر من ٤٥٠ الف حاوية نمطية سنويا. فكيف ستستوعبون الحاويات التي ستفرغ برسم الترانزيت البحري الى المرافئ المجاورة والتي تبلغ نحو ١٠٠ الف حاوية في العام ٢٠٠٥؟

– لقد اخذنا في الاعتبار حجم كميات الحاويات التي ستفرغ في مرفأ بيروت برسم الترانزيت البحري خلال العام ٢٠٠٥، لذلك سوف نعمد الى استعمال الباحات المقابلة للرصيف رقم ١٤ في المرحلة الاولى وفي حال تبين لنا اننا بحاجة الى باحات اضافية سنستخدم الباحات المقابلة للرصيف رقم ١٣. هذا ما تعهدنا به في الاجتماع الذي عقدناه مع اركان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت. ونؤكد عبر «البيان» اننا لن نألو جهدا لبذل اقصى الجهود واتخاذ كافة الاجراءات لتحويل مرفأ بيروت الى مرفأ عصري متطور يضاهي بخدماته اهم المرافئ العالمية.

خصخصة الرصيف رقم ١٢ لاستقبال السفن السياحية

■ المعروف ان الرصيف رقم ١٦ كان يستعمل لاستقبال السفن السياحية العملاقة.. اين ستستقبلون هذه السفن بعد المباشرة في استخدام المحطة من قبل سفن الحاويات؟

– كما تعلمون هناك مشروع لبناء محطة للركاب في الحوض الاول من مرفأ بيروت، ولكن هذا المشروع لا يزال في مراحله الاولى وبحاجة الى مدة طويلة لانجازه، لذلك هناك بدائل عدة يمكننا اعتمادها بدلاً من الرصيف رقم ١٦، فقد اعددنا دراسة حول واقع الارصفة في مرفأ بيروت لاختيار الانسب منها لاستقبال السفن السياحية العملاقة. وقد بينت الدراسة كما قلنا في تصريح سابق لنا ان الرصيف رقم ١٢ مؤهل لاستقبال هذه السفن، فموقعه مناسب لاتخاذ كافة التدابير والاجراءات العملية لتأمين سلامة السفن وركابها. كذلك اطمئن عبر «البيان» الشركات الملاحية السياحية ووكلاءها في لبنان الى ان الرصيف رقم ١٢ سيوضع بتصرف سفنهم السياحية بدلا من الرصيف ١٦ واننا كالعادة مستعدون لتسهيل معاملاتهم وتقديم افضل الخدمات لهذه السفن وركابها.

التنسيق والتعاون على أحسن ما يرام مع ادارة الجمارك

■ ماذا تقولون عن علاقاتكم مع ادارة الجمارك؟

– اننا ننسق مع ادارة الجمارك ونتعاون معها لتسهيل عمل الوكلاء البحريين وكافة المتعاملين مع المرفأ وهذا مكننا ايضا من تذليل كافة العقبات والمشكلات التي كانت تعترض تشغيل محطة الحاويات، علما اننا على اتصال دائم مع ادارة الجمارك لايجاد الحلول السريعة لاية اشكالات يمكن ان تطرأ. كما اننا كنا وضعنا العنبر رقم ١٩ في تصرف الجمارك وقمنا بتأهيله من واردات المرفأ لتتمكن ادارة الجمارك من تجميع كافة دوائرها في مكان واحد، ما يسهل معاملات التجار والمستوردين ومخلصي البضائع والوكلاء البحريين.

ارقام جيدة على الصعيدين العملي والمالي

■ كيف تقومون نتائج المرفأ في العام ٢٠٠٤؟

– كما ذكرنا آنفا كانت النتائج في العام ٢٠٠٤ جيدة جدا وتفوق توقعاتنا، فقد بينت الاحصاءات الخاصة بالاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ان كافة الارقام المسجلة كانت ايجابية. فعدد السفن ارتفع الى ٢١٧٠ سفينة، اي بنسبة ٢,٠٧ بالمئة، وكميات البضائع الى ٤,٥١٦ ملايين طن، اي بنسبة ٣,٥٥ بالمئة، وعدد السيارات الى ٤٣٣٢٢ سيارة، اي بنسبة ٣٨,٠١ بالمئة، وعدد السياح الى ٤٨٠٩٩ شخصا اي بنسبة ٥٨,٦٢ بالمئة، وعدد الحاويات الى ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية اي بنسبة ٢٨,٨٧ بالمئة. كما سجلت الواردات المرفئية زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٧٩,٨٧٦ مليون دولار اي بزيادة نسبتها ١٩,٨٥ بالمئة.

تعاون مع الجميع لمصلحة لبنان

■ كلمة اخيرة؟

– نحن نعمل بما يمليه علينا ضميرنا واضعين مصلحة المرفأ فوق كل اعتبار ونفخر بأننا تمكنا، بالرغم من كل الاشكالات التي صادفتنا والصعوبات التي اعترضتنا و«القيل والقال»، من ان نباشر في استخدام محطة الحاويات بعد طول انتظار.. وأود ان انتهز هذه المناسبة لأؤكد اننا نتعاون مع الجميع ونتشاور مع المعنيين بشؤون وشجون النقل البحري من اجل تحقيق اهدافنا المشتركة التي تصب حتما في مصلحة لبنان.

أنور غزاوي (رئيس جمعية أصحاب السفن اللبنانيين):

عدد سفن الأسطول التجاري اللبناني مستمر بتراجعه من ٢٦٥ سفينة في العام ١٩٨٢ الى ٥٤ سفينة شبه مستهلكة في العام ٢٠٠٤

كشف أنور غزاوي رئيس جمعية أصحاب السفن اللبنانيين استمرار تراجع عدد سفن الأسطول التجاري اللبناني نتيجة للصعوبات المالية التي يواجهها أصحابها. وأوضح ان مشروع تصنيف النقل البحري صناعة وطنية لا يزال نائماً في الأدراج، في حين ان اقراره يتيح لأصحاب السفن الرافعة العلم اللبناني من الحصول على قروض مصرفية بفوائد ميسرة أسوة بالصناعيين اللبنانيين، وبالتالي تأهيل سفنهم لتتكيف مع متطلبات المنظمة البحرية العالمية (IMO) أو استبدالها بسفن حديثة. وكرر غزاوي مطالبته بإعفاء المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية من الرسوم الجمركية عملاً بكتاب ادارة الجمارك رقم ٩٨/٩٥٦ تاريخ ١٩٩٨ والذي يلحظ أن المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية هي خارج الحرم الجمركي.

انجازات مهمة للمديرية العامة للنقل البري والبحري

■ هل تمكن الأسطول التجاري البحري اللبناني من التكيف مع متطلبات المنظمة البحرية الدولية (IMO) ؟

– ان المديرية العامة للنقل قامت مشكورة بجهود كبيرة للتكيف مع متطلبات المنظمة البحرية الدولية (IMO)، حيث تمكنت مؤخراً وفي شهر ايار ٢٠٠٢ من ادراج الاسطول التجاري البحري اللبناني ضمن اللائحة البيضاء، مما جنب هذا الاسطول كارثة توقيفه في المرافئ الأجنبية. اضافة الى مسعى ثان وهو تطبيق اتفاقية (S.T.C.W) العائدة لمستويات التدريب وشهادات التأهيل والخدمات للعاملين في البحر، حيث قامت المديرية بالتعاون مع الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري في الاسكندرية بإقامة دورات تدريبية للقباطنة والمهندسين الميكانيكيين اللبنانيين لمنحهم الشهادات لتتوافق مع أنظمة الاتفاقية أعلاه. ونعتبر هذا الانجاز مهماً جداً على صعيد متطلبات المنظمة البحرية الدولية (IMO).

مشروع تصنيف النقل البحري صناعة وطنية يراوح مكانه

■ أين أصبح مشروع اعتبار الاسطول التجاري البحري اللبناني صناعة وطنية ليتمكن أصحابه من الحصول على قروض مصرفية ميسرة أسوة بتلك الممنوحة للصناعة اللبنانية؟

– كما تعلمون لقد أحلنا الى وزارة النقل ملفاً كاملاً عن الموضوع يتضمن مشروعي مرسوم بهذا الشأن نزولا عند طلب معالي وزير الاشغال العامة والنقل السابق:

١) مشروع تصنيف النقل البحري صناعة وطنية، بناء على المرسوم رقم ٥٢٤٣ تاريخ ٥/٤/٢٠٠١ (تصنيف المؤسسات الصناعية).

٢) مشروع تحديد شروط اقراض مؤسسات النقل البحري اللبناني لتحديث الاسطول التجاري البحري اللبناني أسوة بالقطاعات الأخرى، بناء على المرسوم رقم ٩٩٥ تاريخ ١٩٧٨/٣/٢.

ونأسف ان نقول ان هذا الموضوع لا يزال يراوح مكانه واذ لم يبت به من قبل السلطات المعنية يصبح مصير هذا الاسطول وزواله لا يعني المسؤولين.

عدد سفن الأسطول اللبناني مستمر بتدهوره

■ كم يبلغ عدد السفن الرافعة للعلم اللبناني؟ وهل صحيح ان معظمها تحول الى سفن لنقل المواشي؟

– حسب الاحصاءات الأخيرة التي وضعتها جمعية أصحاب السفن اللبنانيين يتبين الآتي:

عام ١٩٨٢ وصل عدد الاسطول الى (٢٦٥) سفينة واصبح حالياً (٥٤) سفينة، (سفينتان) فقط تتناسب أعمارهما مع التصنيف الدولي للسفن والباقية أعمارها قديمة. أما تقسيم السفن حسب النوعية فهي كالآتي:

٢٨ سفينة شحن عام /١٢ سفينة لنقل المواشي/ ٥ سفن بضائع دكمة/ ٧ سفن لنقل السيارات/ سفينتان لنقل المحروقات.

وسبب هذا التدهور يعود الى الصعوبات التي تواجه أصحاب السفن اللبنانيين نتيجة عدم تمكنهم من تجديدها حيث أصبح أعمارها تفوق (٢٥) عاماً، إضافة الى ان تشغيل هذه السفن غير اقتصادي وابدالها بسفن حديثة يستوجب وجود مصادر تمويل بفوائد منخفضة ولمدد طويلة الأمد وهي غير متوفرة حالياً في الأسواق المحلية.

ومن ناحية أخرى فان المرسوم رقم ٥٢٤٣ تاريخ ٥/٤/٢٠٠١ (تصنيف المؤسسات الصناعية) أعطى قطاع الصناعة والزراعة والسياحة الدعم اللازم لإعادة تأهيل هذه القطاعات، بينما حرم قطاع النقل من الإفادة من هذا المرسوم.

هكذا ننقذ الاسطول اللبناني

■ ما هي مطالب جمعية أصحاب السفن اللبنانيين من وزارة النقل وإدارة الجمارك ومرفأ بيروت؟ وما هي الوسائل التي تلجأون اليها لتحقيقها؟

– لكي يتم انقاذ هذا الاسطول، يجب ان يأخذ المسؤولون المعنيون في الاعتبار الأمور والمقترحات التالية:

١) اعفاء المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية المنضمة الى الجمعية من الرسم الجمركي استناداً الى كتاب رقم ٩٨/٩٥٦ تاريخ ١٩٩٨ الصادر من الجمارك اللبنانية الذي يلحظ: ان المحروقات المسلمة للبواخر اللبنانية هي خارج الحرم الجمركي.

٢) اعفاء الربابنة والبحارة العاملين على متن السفن اللبنانية من ضريبة الدخل على رواتبهم وأجورهم (علماً بأن هذا الملف ما زال عالقاً لدى وزارة المالية).

٣) اعفاء الربابنة والبحارة العاملين على متن السفن اللبنانية من موجبات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي. والبديل انشاء صندوق تعاضد خاص بالعاملين على متن السفن اللبنانية. وما زال نص المشروع عالقاً في وزارة المالية.

٤) انشاء حوض عائم في أحد المرافئ اللبنانية لصيانة البواخر اللبنانية إضافة الى ورش تصليح، مما يعزز اليد العاملة الفنية اللبنانية المتخصصة.

٥) تحديث القوانين البحرية اللبنانية.

٦) إعادة تأهيل المعهد العالي لعلوم البحار في البترون أو استحداث فرع في بيروت على ان تشرف عليه مؤسسة واحدة.

٧) توقيف السفن الرافعة العلم اللبناني في المرافئ الاوروبية من قبل الاتحاد الدولي لعمال البحر ومركزه لندن (Int'l Transport Federation - ITF) وله فروع في جميع المرافئ الاوروبية، ولا يسمح للباخرة بالابحار من جديد الا بعد الحصول على مبلغ مرتفع من المال من قبل صاحب الباخرة اللبنانية. علماً بأنه تستثنى من هذا الاجراء جميع أعلام الدول العربية الأخرى.

محطة الحاويات تفعل دور مرفأ بيروت في المنطقة

■ هل تتوقعون ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت بعد تشغيل محطة الحاويات ولماذا؟

– ان حركة الحاويات بعد تشغيل المحطة ستشهد مزيداً من النشاط والازدهار نتيجة للمباشرة في اعتماد المحطة كمركز توزيع بحري (HUB) من قبل عدد من شركات الملاحة العالمية. وكما علمنا ان ادارة واستثمار مرفأ بيروت ستوقع في الأيام القليلة المقبلة عقداً مع شركة (MCS) السويسرية، تتيح للأخيرة استخدام محطة الحاويات كمركز للمسافنة (Transhipment) نحو المرافئ المجاورة في الحوض الشرقي للمتوسط، وان نشاط هذه الشركة وحدها سوف يزيد عدد الحاويات التي يتعامل معها مرفأ بيروت حالياً.

مطلوب دعم قطاع النقل البحري اللبناني وحمايته

■ كلمة أخيرة:

– نتمنى في العام الجديد من المسؤولين المعنيين، منح قطاع النقل البحري اللبناني كل الاهتمام والدعم والحماية والرعاية، وتحقيق مطالب الاسطول التجاري البحري اللبناني لكي ينمو ويتطور ويصبح على المستوى المطلوب محلياً وعربياً ودولياً.

ايلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت):

تعديل بعض مواد قانون الجمارك مطلب اساسي لتنشيط حركة الترانزيت البحري عبر مرفأ بيروت

رحب رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور بمباشرة محطة الحاويات تقديم خدماتها الى سفن الحاويات التابعة لشركات الملاحة العالمية، معتبرا «تشغيل المحطة بمثابة الخطوة الاولى نحو استعادة مرفأ بيروت دوره المحوري في المنطقة».

اصبح لدينا مرفأ حديث

ولفت زخور الى اهمية مباشرة محطة الحاويات عملها اخيرا، «اذ يمكننا القول انه اصبح لدينا مرفأ بحري حديث لانه لم يكن مجهزا سابقا برافعات جسرية (GANTRY CRANES) يمكنها التعامل مع سفن ضخمة تفوق حمولتها الـ ٥ آلاف حاوية نمطية».

التعامل مع سفن الحاويات العملاقة

وأضاف زخور: «ان تجهيز محطة الحاويات في مرفأ بيروت وافتتاحها يؤديان الى امرين ايجابيين مهمين: المحطة اصبحت تقدم خدمات بنوعية جيدة بواسطة هذه الرافعات الجديدة تضاهي تلك التي تقدمها المرافئ في البلدان المتطورة، وللسفن العملاقة المحملة بالحاويات المستوردة الى لبنان التي اصبح في مقدورها ان ترسو في مرفأ بيروت مباشرة بدل تفريغها في مرافئ دمياط او ليماسول او بيرياسوس او جيوتاورو او مالطا اوغيرها، ومن ثم اعادة شحنها بحرا على سفن الفيدر الى مرفأ بيروت، مما يساهم في خفض اجور الشحن وكلفة السلع المستوردة».

١٠٠ الف حاوية برسم الترانزيت البحري

وعن امكانية تحويل مرفأ بيروت الى مركز توزيع بحري في المنطقة قال زخور: اكدت الغرفة الدولية للملاحة مرارا، ان مرفأ بيروت في امكانه ان يؤدي دورا محوريا على صعيد الترانزيت البحري (TRANSHIPMENT) في وقت شككت اوساط ملاحية بحرية عدة في امكانات المرفأ على هذا الصعيد، فثمة شركات بحرية عالمية عدة تتصل حاليا بادارة مرفأ بيروت لاعتماد محطة الحاويات المستحدثة فيه للترانزيت البحري، وكذلك هناك شركة بحرية تحتل المرتبة الثانية عالميا ابرمت اتفاقا مبدئيا مع ادارة المرفأ لاستخدام المحطة لتداول نحو ١٠٠ الف حاوية برسم الترانزيت البحري نحو المرافئ المجاورة، وكانت رغبتها في تداول نحو ٢٠٠ الف حاوية لكن حجم محطة الحاويات حاليا لا يستوعب اكثر من هذا العدد، علما ان مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٤ بلغ نحو ٤٠٠ الف حاوية نمطية في مقابل ٣٠٥ آلاف حاوية للعام ٢٠٠٣، اي بزيادة كبيرة قدرها ٣١ بالمئة.

لا معوقات او عوامل خارجية سلبية

وعن الاسباب التي تدعوه ليكون متفائلا ازاء الدور الذي سيلعبه مرفأ بيروت على صعيد الترانزيت البحري، اوضح زخور: ان عمليات الترانزيت البحري تجري من دون معوقات اقليمية فهي مستقلة وتنفذ من دون اية عوامل خارجية تؤثر سلبا على نوعيتها.

فالحاويات برسم الترانزيت البحري تفرغ في مرفأ بيروت ويعاد شحنها بحرا الى مقصدها النهائي في البلدان المجاورة بموجب معاملات بسيطة وكلفة مدروسة وخدمات جيدة.

عقبات على طريق الحل

فقانون الجمارك الذي بوشر باعتماده في العام ٢٠٠١ ساهمت الغرفة الدولية للملاحة في انجاز القسم البحري منه وتمكنت من حل عقبات عدة ولاسيما تسهيل معاملات الترانزيت البحري فيما بقيت بعض العقبات ولاسيما ما يتعلق بالبضائع المحتكرة الباقية على متن السفينة او المنوي تفريغها في مرفأ بيروت لاعادة شحنها بحرا الى المرافئ المجاورة، حيث ان المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك تفرضان على قبطان السفينة او وكيلها البحري تقديم كتاب، قبل ٣٦ ساعة من وصول السفينة الى دائرة المانيفست في الجمارك، يتضمن تفاصيل كاملة عن البضائع المحتكرة (السجائر) والا تعرضت السفينة للحجز ولن يفرج عنها الا بعد دفع الغرامات الجمركية.

ربط حجز السفن بمدير الجمارك العام

ولقد اوضحنا لادارة الجمارك ان هذا الاجراء غير معمول به الا في لبنان وبالتالي لا يمكن فرضه على شركات الملاحة اذا رغبنا في تشجيعها واغرائها لاعتماد مرفأ بيروت كمحطة للترانزيت البحري.

لذلك، اصدر مدير الجمارك العام العميد اسعد غانم مذكرة ربط بالمدير العام للجمارك لاتخاذ اية اجراءات ضد السفن التي تزيد حمولتها عن ٥٠٠ طن ولا يصرح قبطانها او وكيلها مسبقا عن وجود بضائع محتكرة مشحونة على متنها وبعد التأكد بأن الهدف من عدم التصريح هو لتهريب هذه البضائع.

منح تعرفات تشجيعية لبضائع الترانزيت

اما تعرفات تفريغ الحاويات برسم الترانزيت البحري واعادة شحنها بحرا فهي حاليا مقبولة ويمكن لادارة المرفأ خفضها عند الضرورة، لانه يوجد بند في التعرفة الحالية ينص على انه يحق لادارة المرفأ واستثماره منح تعرفات تفريغ وتنزيل تشجيعية لبضائع الترانزيت البحري/ المسافنة اي من سفينة الى سفينة اخرى، او لبضائع الترانزيت البري والسفن السياحية.

طاقة استيعاب المحطة محدودة

وعن الحركة الاستيعابية لمحطة الحاويات، قال زخور انها قادرة على التعامل مع نحو ٤٥٠ الف حاوية سنويا واذا اخذنا في الاعتبار الحركة الحالية المسجلة في العام ٢٠٠٤ والبالغة نحو ٤٠٠ الف حاوية نمطية والـ ١٠٠ الف حاوية برسم الترانزيت البحري التي سيتداولها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠٠٥، تصبح قدرة المحطة الاستيعابية السنوية مشغولة بنسبة اكبر من طاقتها لذلك بدأت ادارة المرفأ تتخذ الاجراءات والتدابير اللازمة لاحتواء هذه الزيادة المتوقعة للحاويات.

تطويل الرصيف ١٦ الى ١٠٠٩ امتار

وطالب زخور اخيرا المباشرة فورا في تنفيذ المرحلة الثانية من تطوير محطة الحاويات والمتضمنة تطويل رصيفها الحالي (رقم ١٦) من ٦٠٠ متر الى ١٠٠٩ امتار ليتمكن من التعامل مع عدد اكبر من السفن العملاقة ولتصبح المحطة قادرة على استيعاب حركة ١,٢٠٠ مليون حاوية سنويا.

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE):

نطالب بتعديل بعض المواد في قانون الجمارك لتشجيع شركات الملاحة لزيادة تعاملها مع مرفأ بيروت

اكد سمير مقوم الشريك المفوض في مجموعة سي لاين (SEALINE) ان حركة النقل البحري تأثرت سلبا بالاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة خلال الربع الاخير من العام ٢٠٠٤ في حين كانت جيدة ومزدهرة خلال الفصول الثلاثة الاولى نتيجة لتدفق بضائع الترانزيت الى العراق.

وأبدى مقوم ارتياحه للتدابير التي تتخذها ادارة مرفأ بيروت وبالتنسيق مع الشركة المشغلة لمحطة الحاويات لتقديم افضل الخدمات واسرعها مما يشجع شركات الملاحة لزيادة تعاملها مع المرفأ واعتماده كمركز توزيع محوري في المنطقة. وامل ان توافق ادارة الجمارك على تعديل المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك المتعلقتين بالتصريح المسبق بالبضائع المحتكرة والممنوعة لتطمين شركات الملاحة العالمية بأن بواخرها لن تحجز في المرافئ اللبنانية في حال لم يصرح قبطانها او وكيلها بوجود بضائع محتكرة على متن سفينته.

البيان ■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟

– خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الماضي لم يتأثر سلبا قطاع النقل البحري اللبناني بشكل خاص ومرفأ بيروت بشكل عام بالاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة ولاسيما الاوضاع الخطيرة في العراق. فقد افادت الاحصاءات ان المرفأ سجل خلال الفصول الثلاثة الاولى من العام ٢٠٠٤ ارقاما جيدة بحركته الاجمالية المتمثلة بالبضائع العامة والسيارات والحاويات وهذا بدوره انعكس ايجابا على نشاط الوكلاء البحريين الذين حققوا نتائج جيدة مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠٠٣.

واعتبارا من شهر تشرين الاول (اوكتوبر) من العام الماضي بدأت حركة مرفأ بيروت تشهد تراجعا عما كانت عليه في الفترات السابقة، وهذا عائد الى تراجع حركة استيراد بضائع الترانزيت التي تفرغ في مرفأ بيروت ويعاد تحميلها على الشاحنات لنقلها برا الى العراق.

اما عن الطريقة التي يمكن اللجوء اليها لتخطي هذه الاوضاع المتفجرة في المنطقة، فعلينا الانتظار قليلا لمعرفة كيفية تطور الاوضاع في العراق خصوصا مع اقتراب موعد اجراء الانتخابات النيابية في ٣٠ كانون الثاني (يناير) الجاري، وماذا يخططون من مشاريع لمنطقة الشرق الاوسط.

جميع الخيارات مفتوحة لتفعيل دور محطة الحاويات

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هي تتوقعون استخدامها في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– لقد بدأت المحطة نشاطها قبل الموعد المحدد لها، وقد تبلغنا من الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم انه يقوم وبالتنسيق مع الشركة المشغلة باتخاذ كافة الاجراءات التي يراها ضرورية من اجل ان تقدم المحطة افضل الخدمات للسفن التي تؤمها. ويأمل المهندس قريطم ان تصبح المحطة عاملة بكامل طاقتها في مطلع شهر آذار القادم. وقد اكد لنا انه في حال لم تتمكن المحطة من استيعاب حركة الحاويات المتوقعة في العام ٢٠٠٥، سيعمد الى اعتماد وسائل اخرى وبالتعاون مع الشركة المشغلة، وأول الغيث كان قرار ادارة المرفأ شراء رافعة جسرية (GANTRY CRANE) رابعة. كما ان الشركة المشغلة ستستخدم رافعات سيارة بالاضافة الى السماح للسفن باستخدام رافعاتها الذاتية في حال لم تتمكن الرافعات الجسرية الثلاث المجهزة بها المحطة من استيعاب حركة سفن الحاويات التي تؤم رصيفها.

لذلك نحن مطمئنون الى ان المحطة قادرة على تأمين الخدمات الجيدة والسريعة لان من يتولى ادارتها وتشغيلها متفهم لاوضاع المرفأ ويتعاون مع كافة الاطراف لتذليل كافة العقبات التي يمكن ان تعرقل مسيرة عمل المحطة.

١٠٠ الف حاوية اضافية برسم الترانزيت البحري

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافئ المجاورة؟

– ان هذه المعلومات صحيحة وقد تبلغناها من المهندس قريطم الذي اكد ان شركات ملاحة عالمية عدة أبدت اهتماما لاستخدام المحطة لعمليات الترانزيت البحري TRANSHIPMENT لكنه يتريث في اتخاذ اي قرار بهذا الشأن لحين الانتهاء من التوقيع على الاتفاق النهائي مع شركة ملاحة عالمية كبرى لاستخدام المحطة لتوزيع نحو ١٠٠ الف حاوية نحو المرافئ المجاورة.

ونحن صرحنا مرارا ان مرفأ بيروت قادر على ان يلعب دورا محوريا في المنطقة في حال استطاع القيمون عليه ان يقدموا افضل الخدمات ويسهلوا المعاملات ويخفضوا تعرفات التفريغ والتحميل على الحاويات برسم اعادة الشحن بحرا الى المرافئ المجاورة.

سياسة مرفئية حكيمة

أضاف: ونود ان نشير الى اننا نؤيد التريث الذي يبديه المهندس قريطم بخصوص عدم الالتزام باتفاقيات اخرى مع شركات ملاحية تعتزم اعتماد المحطة كمركز توزيع بحري في المنطقة. ان هذا التريث جاء في محله لانه من المفترض معرفة كيفية عمل المحطة وقدرتها الاستيعابية قبل توقيع مثل تلك الاتفاقات والوقوع في المحظور.

دور مهم للغرفة الدولية للملاحة في بيروت

■ ما هي العوائق المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تتولى ايجاد الحلول لكافة المشاكل والصعوبات التي تعترض نشاط الوكلاء البحريين فهي موجودة ومتأهبة للتدخل لحل اي اشكال او مشكلة على الصعيدين المرفئي او الجمركي او مع وزارات النقل والمال والاقتصاد والتجارة.

وكان آخر تدخل قامت به الغرفة هو معالجة موضوع البضائع المحتكرة (السجائر) الباقية على متن السفينة برسم التفريغ في مرافئ اجنبية او المنوي تفريغها في مرفأ بيروت لاعادة شحنها بحرا (TRANSHIPMENT). فقانون الجمارك ينص على وجوب قيام قبطان هذه السفينة او وكيلها في مرفأ التفريغ بالتصريح المسبق عن هذه البضائع والا تعرضت السفينة للحجز من قبل ادارة الجمارك وتغريمها مبالغ طائلة للافراج عنها.

وبنتيجة الاتصالات التي قامت بها الغرفة اصدر مدير الجمارك العام العميد اسعد غانم مذكرة ربط اتخاذ اية اجراءات ضد السفن المخالفة والمحملة بالبضائع المحتكرة بأخذ موافقته المسبقة وقد اكد العميد غانم للغرفة انه لن يتخذ اية اجراءات ضد هذه السفن ما لم تكن في حوزته

معلومات اكيدة وثابتة بأن الهدف من عدم التصريح عن وجود بضائع محتكرة باقية على متنها او منوي تفريغها في مرفأ بيروت لاعادة شحنها بحرا، هو لتهريب هذه البضائع بغية ادخالها الى البلد بطريقة غير شرعية.

وهذا التدبير سيعمل به لحين تعديل المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك وحصر التصريح المسبق بالبضائع الممنوعة فقط.

نتائجنا جيدة في العام ٢٠٠٤

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– ان نتائجنا كانت جيدة في العام ٢٠٠٤ مقارنة مع العام ٢٠٠٣، وان وكالتنا تمثل اهم شركات الملاحة العالمية من مجموعة GILNAVI/CCL الايطالية التي تسير خطوطا منتظمة من كندا واميركا الجنوبية وفرنسا وايطاليا واسبانيا وافريقيا، الى مجموعة HAMBURG SUD الالمانية التي تؤمن النقل من مرافئ بلجيكا والمانيا وانكلترا مرورا بشركة SEATRANS SHIPPING العاملة من المرافئ الايطالية، وصولا الى شركة MTC التي تؤمن النقل بواسطة السفن العادية (CONVENTIONAL) من المرافئ الاوروبية، علما ان خطوط هذه الشركات تربط مرفأ بيروت مباشرة او عبر عمليات الاخطرما.

SEATRANS AGENCIES S.A.L. وكيلة مجموعة HAMBURG SUD

وتجدر الاشارة الى اننا أسسنا مؤخرا مع شركة كوستا بيطار وكيلة شركة ELLERMAN البريطانية وكالة جديدة بحرية تحمل اسم SEATRANS AGENCIES SAL لتمثيل المجموعة البحرية الالمانية HAMBURG SUD المالكة لشركة ELLERMAN.

نسعى لزيادة تعاملنا مع المحطة الجديدة

ونحن نسعى بعد تشغيل محطة الحاويات الى اقناع الشركات التي نمثلها بالقدوم مباشرة الى مرفأ بيروت بعدما اصبحت المحطة قادرة على التعامل مع السفن الكبيرة التي تفوق حمولتها الـ ٥ آلاف حاوية نمطية.

■ كلمة أخيرة؟

– انني انتهز هذه المناسبة للاعراب عن شكري الجزيل لموظفي مجموعة SEALINE للجهود التي يبذلونها من اجل تحقيق المزيد من التقدم وتقديم افضل الخدمات للزبائن الذين اتقدم منهم ايضا بأطيب التمنيات والتهاني بمناسبة الاعياد المجيدة..

محمد عيتاني (نقليات الجزائري):

موقع مرفأ بيروت المميز يتيح له ان يلعب دورا محوريا في المنطقة

رأى محمد عيتاني المدير العام للنقل البحري في نقليات الجزائري ان قطاع النقل البحري اللبناني لم يتأثر بالاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة نتيجة للازدهار الذي تشهده التجارة البحرية العالمية والذي انعكس ايجابا على لبنان وهو سيستمر حتى العام ٢٠٠٦. واستغرب مواصلة الاستفسار عن موعد انطلاق محطة الحاويات في نشاطها، طالما ان ادارة المرفأ والمشغل قد أمّنا الآلية المناسبة والرافعات والآليات اللازمة لانطلاقها في مطلع العام ٢٠٠٥.

واعتبر عيتاني نجاح المحطة في تقديم الخدمات الجيدة كفيل بدفع شركات ملاحة عالمية للتفكير باستخدامها لعمليات الترانزيت البحري.

واعلن عيتاني انه ليس هناك من عوائق او صعوبات مهمة تعاني منها نقليات الجزائري خلال ممارسة نشاطها في مرفأ بيروت وانما هناك اشكالات يمكن ان تطرأ فتتدخل الغرفة الدولية للملاحة في بيروت لمعالجتها.

وانهى عيتاني حديثه قائلا بأن نتائج العام ٢٠٠٤ كانت جيدة «علما بأن احداث العراق اثرت سلبا وبشكل عام على اعمال النقل البري».

ازدهار التجارة البحرية العالمية انعكس ايجابا على لبنان

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– ان قطاع النقل البحري اللبناني شهد خلال العام ٢٠٠٤ نشاطا مميزا بالرغم من الاوضاع الامنية المضطربة في منطقة الشرق الاوسط. وهذا النشاط عائد الى ازدهار التجارة البحرية العالمية والذي انعكس ايجابا على قطاع النقل اللبناني. وتشير التوقعات الى استمرار هذا الازدهار العالمي حتى العام ٢٠٠٦. فالنمو الاقتصادي الذي تشهده بلدان الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية ادى الى ارتفاع حركة التجارة البحرية العالمية بصورة كبيرة جدا كما ان هذا النمو غير الطبيعي والاستثنائي زاد من كلفة بناء السفن او اجور استئجارها اضعافاً عدة عما كانت عليه خلال السنوات القليلة السابقة. وهذا بدوره دفع اجور النقل البحري الى الارتفاع بصورة متواصلة مما اتاح لشركات الملاحة العالمية تسجيل الارباح الكبيرة بعد الخسائر التي كانت تتكبدها نتيجة للركود الذي كان يشهده الاقتصاد العالمي في اواخر القرن العشرين المنصرم.

ننتظر منذ سنوات تشغيل محطة الحاويات

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– لا نجد سببا مقنعا لعدم تشغيل محطة الحاويات في الموعد المحدد لها في مطلع العام ٢٠٠٥. فالرافعات والمعدات التي اشتراها المرفأ بواراداته الذاتية جاهزة للعمل، والمشغل الذي فاز بمناقصة تشغيل المحطة وادارتها اتخذ كافة التدابير للمباشرة في العمل. ونحن ننتظر ساعة الصفر لانها ستكون

ازدهار التجارة البحرية العالمية انعكس ايجابا على قطاع النقل اللبناني

مهمة جدا، لاننا نطالب ببناء محطة الحاويات وتجهيزها منذ سنوات عدة. ونحن واثقون بأنها قادرة على تفعيل دور مرفأ بيروت في المنطقة وخاصة من خلال عمليات الترانزيت بحر / بحر.

مرفأ بيروت مؤهل للعب دور محوري في المنطقة

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري (HUB) نحو المرافئ المجاورة؟

– ان تشغيل محطة الحاويات وادارتها بشكل جيد سيشجع شركات الملاحة العالمية على ان تفكر جديا بالانتقال من مرافئ مجاورة لاستعمال مرفأ بيروت، كمركز توزيع بحري محوري، خاصة وان مرافئ الـ (HUB) الاخرى في المنطقة تعاني الازدحام بسبب العدد الكبير للسفن التي تؤمها والأمواج البحرية السيئة التي تضربها خلال فصل الشتاء، في حين ان مرفأ بيروت يتميز بعمله الدائم والمستمر على مدار العام نظرا لموقعه في منطقة محصنة ومحمية من العوامل البحرية والجوية.

تعاملنا مع المسؤولين حضاري ومحترم

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان تعاملنا مع المسؤولين في مرفأ بيروت والجمارك يسوده جو من الود والاحترام، وبالتالي ليس هناك من عوائق او صعوبات مرفئية او جمركية مهمة نعاني منها، علما ان اجتماعاتنا الدورية مع هؤلاء المسؤولين تسمح لنا بمعالجة كافة المواضيع والقضايا التي يمكن ان تعترض عملنا. ولكن استجدت مؤخرا مشكلة جمركية مهمة تتعلق بالبضائع المحتكرة، كالدخان مثلا، والمحملة على متن السفن التي تؤم مرفأ بيروت وهي برسم التفريغ في مرافئ اخرى. فقانون الجمارك يفرض على قبطان السفينة المحملة بهذه البضائع ابلاغ ادارة الجمارك خطيا بهذه الحمولة وقبل وصوله الى مرفأ بيروت والا تعرضت السفينة للحجز ولغرامات جمركية باهظة.

مطلوب تعديل قانون الجمارك

أضاف: نحن نطالب بتعديل المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك لانهما غير مطبقتين الا في المرافئ اللبنانية وبالتالي تشكلان عائقا مهما امام شركات الملاحة العالمية التي تريد استخدام محطة الحاويات كمركز توزيع بحري في المنطقة. فليس معقولا او مقبولا ان يستمر مرفأ بيروت منفردا في اعتماد هذا الاجراء لانه يؤثر سلبا على دوره المستقبلي في المنطقة وعلى مصالح الوكلاء البحريين.

سجلنا نتائج جيدة في العام ٢٠٠٤

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– بالرغم من ان احداث العراق المؤسفة انعكست سلبا على حركة قطاعي النقل البحري والبري فان نقليات الجزائري سجلت نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٤. وانني انتهز هذه المناسبة لاهنئ جميع العاملين في مرفأ بيروت بمناسبة الاعياد المجيدة، وان تكون سنة ٢٠٠٥ سنة خير وازدهار للجميع.

جورج قربان (CMA CGM LIBAN):

تعديل بعض مواد القوانين شرط اساسي لاعتماد مرفأ بيروت كمركز توزيع محوري في المنطقة

نوّه مدير عام شركة (CMACGM LIBAN) وكيلة مجموعة CMACGM الفرنسية في لبنان السيد جورج قربان بحركة مرفأ بيروت الناشطة لهذه السنة، لافتاً الى دور شركة (CMACGM LIBAN) في تفعيل حركته.

ورأى السيد قربان ضرورة «ألا نكتفي باطمئناننا الى البدء بتشغيل محطة الحاويات، بل علينا العمل، بتعاون القطاعات كافة، على جذب الشركات العالمية بهدف اعتماد المرفأ مركز توزيع محورياً لعملياتها» مكرراً مطالبته بتسهيلات جمركية وإدارية وخفض الأسعار وإلغاء بعض بنود القانون الراعي لكيفية التعامل مع بعض بضائع الترانزيت، والخاضعة منها لمكتب المقاطعة.

وتناول السيد قربان في حديثه المشاريع التوسعية للمجموعة، مقدراً جهود رئيس المجموعة السيد جاك سعادة ومحركها وصاحب الحاسة التطويرية والرؤية المستقبلية.

البيان ■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– كان لأوضاع العراق الأمنية الأثر الكبير في التضييق على حركة النقل الى لبنان وبالعكس، لكن وبرغم ذلك فقد سجلت الحركة العامة في مرفأ بيروت، استيراداً وتصديراً، زيادة في نموها بنسبة ٣٠ في المئة. وقد لعبت مجموعة (CMA CGM) العالمية، الدور الأكبر في تحريك عمليات النقل الى المرفأ، ومن خلال الشركتين المتخصصتين بالنقل البري الدولي TRUCK TAINER و L.T.I. المعتمدة حصرياً لتنفيذ عمليات برنامج الأمم المتحدة، وقد أدت مهامها على أكمل وجه وأعطت الحركة المرفئية زخماً، محركة الاهراءات والقطاعات كافة داخل المرفأ.

أما بالنسبة الى كيفية تخطي الأوضاع الحاضرة، والتعويض عن حركة الترانزيت في العراق، فنتمنى ألا تستمر الأوضاع الأمنية المتردية طويلاً، مع اندفاعنا جميعا، متعاونين، لاستثمار المرفأ الذي كلّف مئات ملايين الدولارات وأصبح جاهزاً ببناه التحتية وتجهيزاته وإداراته، خصوصاً محطة الحاويات الحديثة، ليس بهدف تشغيلها فحسب، بل والعمل على جذب شركات نقل عالمية جديدة، بمعنى ان نعيد لبنان الى خريطة النقل البحري الدولي، وهذه هي مهمتنا الحالية والتي تتطلب بلا شك انفتاحاً وتنافساً ومن ادارة المرفأ اتباع سياسة تنافسية لجهة خفض تعرفة الترانزيت البحري والبري على السواء، مع الأخذ في الاعتبار ان موقع المرفأ بعيد عن خط التبادل التجاري الحيوي الذي يمر بقناة السويس، ما يفرض العمل حثيثاً على فتح قنوات اتصال مع شركات النقل العالمية لاجتذابها بتوفير التسهيلات كافة.

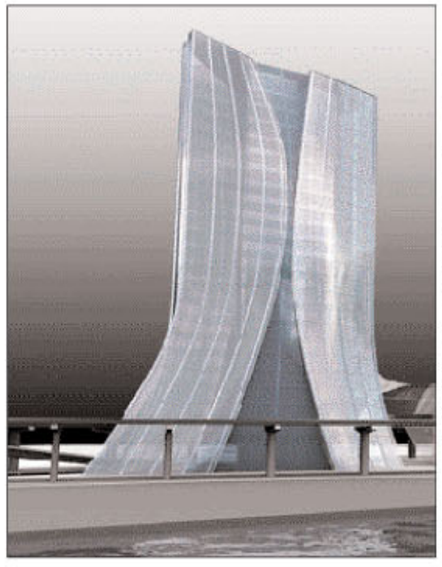
■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– المفروض ألا يعترض محطة الحاويات أي عائق بعد الآن، والمشغل بدأ مهمته وهناك ارتياح تام لدى الأوساط كافة بطريقة العمل وسرعة المناولة والتفريغ، أما إذا برزت معوقات طارئة فعلى كل القطاعات، المرفئية والاقتصادية، وغيرها، التعاون لإزالة أي عائق، توخياً لإعادة مرفأ بيروت الى خريطة الملاحة الدولية، ومن أجل مصلحة البلاد العليا.

البادئون بعمليات المسافنة الى مرفأ بيروت

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافئ المجاورة؟

– هذا جيد وخطوة عظيمة يحققها لبنان، فبمجرد تفكير الشركات العالمية في اعتماد محطة الحاويات في مرفأ بيروت مركز توزيع بحرياً محورياً يعني ان هذه الشركات تولي الاهمية القصوى لهذا المرفأ ولديها رغبة في التعاون مع إدارته، لكن علينا ألا نعول على النيات بل ان نندفع لإيجاد الوسائل الكفيلة بجذب هذه الشركات فعلاً. ونحن في مجموعة (CMACGM) العالمية لن نتأخر في اختيار مرفأ بيروت كمركز توزيع لعمليات أسطولنا بمبادرة من رئيس مجلس الإدارة السيد جاك سعاده وبتوجيهاته وهو الحريص على ازدهار بلده الأم، والمحافظ على جذوره.



مبنى CMA CGM

خط مباشر من آسيا الى بيروت

يضيف السيد قربان «المعروف ان (CMACGM) هي الشركة الأولى في تاريخ الملاحة البحرية التي سيّرت أول خط مباشر من الصين الى بيروت والـلاذقية عبر بواخر ذات حمولة ٣ آلاف حاوية نمطية، قصدت مرفأ بيروت وافرغت حمولتها مدشنة رافعات محطة الحاويات الجديدة في ١٧ حزيران ٢٠٠٤، إيماناً منا بقدرات مرفأ بيروت. والعمليات نفسها نقوم بها في مرفأ اللاذقية بواسطة رافعات ارضية متحركة حمولة ٣٠٠ طن التي اشترياها. كما كانت أول شركة قامت بعمليات مسافنة الى مرفأ بيروت، متخذة اياه مركز توزيع بحرياً محورياً نحو المرافئ المجاورة، وإدارة المرفأ على علم بذلك، ولاشيء اليوم يمنع من متابعة هذه العمليات، مع ضرورة توفير كلفة معقولة وتسهيلات جمركية وادارية وغيرها.

معوقات وشوائب قانونية يجب إزالتها

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– العوائق والصعوبات التي تواجه شركتنا هي ذاتها التي تعانيها بقية الشركات، هذا الموضوع واسع ومتشعب وأنا اكيد بأن كل شركة من شركات النقل لديها رأي وملاحظات يجب الاخذ بها.

في جانب آخر، يجب ايجاد الانظمة والاطر القانونية التي تأخذ بعين الاعتبار نوعية وكيفية العمل في محطة الحاويات الجديدة التي تتبع النظم المتداولة عالميا. بمعنى آخر، يجب تطوير انظمتنا وقوانيننا كافة كي تتلاءم مع طبيعة عمل محطة الحاويات والعكس ليس صحيحا، اذاً مطلوب من كافة الادارات الجمركية وغيرها التأقلم مع طبيعة عمل محطة الحاويات، وتطوير انظمتها كي لا تغدو معوقات في وجه انسياب حركة تداول البضائع.

كذلك الامر اذا اردنا زيادة حجم حركة تداول البضائع، لا سيما المسافنة (TRANSHIPMENT) كنقطة توزيع بحري للمرافئ المجاورة والترانزيت البري. وكذلك على سبيل المثال، يجب حل معضلة قانون مقاطعة اسرائيل الصادر في حزيران ١٩٥٥ الذي يطبقه لبنان على البواخر، ووسائل النقل، والذي بموجبه تحجز البواخر واعتماد قانون يرتكز الى قرارات مكتب المقاطعة التابع لجامعة الدول العربية، كما هو مطبق في سوريا مثلا، والذي بموجبه يسمح للبواخر المخالفة بالرسو والتفريغ والسفر والتحميل والتموين. كذلك يجب اعادة النظر بالقوانين التي ترعى بضائع الحصى، كي لا تكون عقبات في وجه تطوير نوعية عمل محطة الحاويات الجديدة.

وهناك العديد من الامور الاخرى وكل ذلك يتطلب جهدا وتعاونا من قبل كافة الجهات والمسؤولين ويجب المعالجة بروح منفتحة وبسرعة لكافة هذه المسائل.

ويؤسفنا الاشارة هنا الى ان قطاع النقل البحري والبري في لبنان والممثل بكافة الشركات والهيئات المرخص لها من قبل الدولة اللبنانية، لا يملك مشروعا كاملا واهدافاً محددة تعمل كل القطاعات مجتمعة لتحقيقها خدمة للمصلحة العامة ولاقتصاد لبنان.

مشاريع توسعية بحراً وجواً وبراً

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– نتائج ٢٠٠٤ ممتازة جداً، وثمة خطط موضوعة نفذتها المجموعة، لا سيّما التوسع نحو الصين، وتشغيل الخط المباشر من آسيا الى بيروت. والأهم من كل ذلك بناء سفن جديدة حمولتها ١٠ آلاف حاوية نمطية، وقد بدأت شركة CMA CGM باستلام بواخر حمولة ٨٥٠٠ حاوية نمطية في شهر آب ٢٠٠٤ وتتابع تسلمها حتى الـ ٢٠٠٧. كما تم أخيراً تدشين مجسم البناء الجديد لمقر المجموعة في مرسيليا، من ٢٥ طبقة، ويبدأ بناؤه قريباً، وهو من تصميم المهندسة المعمارية العراقية العالمية زها حديد. وسيصنع البرج من الزجاج والإسمنت والفولاذ، ويستوعب ١٦٠٠ موظف، كما سيحتوي مركزاً للتدريب وقاعات للرياضة إضافة الى مطعم في الطابق الأعلى. ويعتبر رائعة هندسية اذ سيلفه الزجاج كالمعطف، وستشكل ألواح الزجاج قوسين يلتقيان ليشكلا العنصر الهندسي. ومن توسعاتنا في الـ ٢٠٠٤ عقد اتفاق مع مالطا على إدارة محطة الحاويات هناك واستثمارها، وبناء مركز للشركة في ولاية فرجينيا – الولايات المتحدة، وكذلك في الجزائر.

باخرة CMA CGM تعبر جسر GOLDEN GATE

تعزيز فرع لبنان وتوسيعه

ومن ضمن مشاريعنا المستقبلية تعزيز فروعنا الموجودة في جميع دول العالم تقريباً وبالأخص فرع لبنان المعوّل عليه توسيع نشاط الوكالة ليشمل تركيا، وصولاً الى شمال أفريقيا والخليج العربي، وبما يوفر هذا التوسع من فرص عمل للشباب اللبناني، الذي يشكل نواة مهمة في الكادر الوظيفي للمجموعة.

جاك سعاده المحرك الاساسي للمشاريع المستقبلية

يضيف السيد قربان «كلمة حق تقال، ان رئيس المجموعة السيد جاك سعاده يعتبر المحرك الأساسي للمشاريع التوسعية كافة، تقوده الى ذلك حاسته ورؤيته المستقبلية لفرص التطور، في قطاعات النقل كافة من نقل جوي وبري، وثمة تحضيرات لمشاريع في هذين القطاعين في أوكرانيا وبعض بلدان اوروبا».

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

انطوان الشمالي (وكالة كوستا بيطار):

الوقائع تؤكد ان محطة الحاويات قادرة على تفعيل دور مرفأ بيروت في المنطقة

«لم تكن هناك انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني نتيجة للأوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة».. هذا ما اكده انطوان الشمالي المدير المفوض في وكالة كوستا بيطار في رده على اسئلة «البيان»، متوقعا ان تبدأ محطة الحاويات نشاطها في مطلع العام ٢٠٠٥، مؤكدا بأنها قادرة على لعب دور على صعيد الترانزيت البحري، مما دفع ادارة المرفأ لشراء رافعة جسرية (GANTRY CRANE) اضافية لتتمكن من تلبية الطلب المتوقع للتعامل معها.

وعن العوائق والصعوبات التي تعترض نشاط الوكلاء البحريين، قال الشمالي انها اصبحت روتينية بعد اعتماد قانون جمركي عصري ساهمت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت باعداد القسم البحري منه.

وأبدى الشمالي ارتياحه للنتائج التي حققتها شركة كوستا بيطار في العام ٢٠٠٤ بالرغم من سياسة المضاربة بأجور الشحن التي تعتمدها بعض الخطوط البحرية.

وفي ما يلي أجوبة انطوان الشمالي:

ارتفاع حركة مرفأ بيروت في العام ٢٠٠٤

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– لم نلاحظ ان الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة انعكست سلبا على قطاع النقل البحري اللبناني، بل على العكس، اذ ان احصاءات مرفأ بيروت تشير الى ارتفاع حجم حركته ولا سيما حركة الحاويات التي سجلت زيادة خلال العام ٢٠٠٤ بنسبة ٣٠ بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠٠٣، كما ان حركة استيراد السيارات ارتفعت بصورة كبيرة، وذلك عائد الى ازدياد كميات البضائع المفرغة في مرفأ بيروت برسم الترانزيت الى العراق.

المحطة تباشر نشاطها في مطلع الـ ٢٠٠٥

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– نحن نتوقع ان تباشر محطة الحاويات بتقديم خدماتها في مطلع العام ٢٠٠٥ وهذا ما اكده لنا الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم، خصوصا ان الكونسورتيوم البريطاني الاميركي الذي فاز بمناقصة تشغيل المحطة وادارتها، يقوم باتخاذ كافة التدابير والاجراءات لتشغيل المحطة في الموعد المحدد لها، علما اننا من المتفائلين بأن هذه المحطة ستلعب دورا مهما في زيادة حركة المرفأ وواراداته المالية.

دور محوري لمحطة الحاويات

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافئ المجاورة؟

طورنا اساليب خدماتنا لمماشاة متطلبات شركات الملاحة العالمية

– كل الاخبار التي كانت تروج عن عدم امكانية مرفأ بيروت بلعب دور على صعيد الترانزيت البحري "HUB PORT" قد سقطت. فقد علمنا ان شركة ملاحة بحرية عالمية تعتزم اعتماد المحطة كمركز توزيع بحري في المنطقة. وتؤكد المعلومات أنها ستخصص نحو ١٠٠ الف حاوية في العام ٢٠٠٥ لتوزيعها عبر مرفأ بيروت نحو المرافئ المجاورة. وقد شجعت هذه المعلومات ادارة المرفأ لشراء رافعة جسرية (GANTRY CRANE) اضافية لتتمكن من تأمين الخدمات الجيدة للسفن التي ستؤم هذه المحطة. كما ان هناك اتصالات بين ادارة المرفأ وشركات بحرية عالمية اخرى لاستخدام المحطة كـ "HUB PORT" لكن الادارة تتريث في اتخاذ قرار ايجابي في هذا الشأن قبل تأمين الباحات الاضافية لاستيعاب حركة الحاويات المنتظرة برسم الترانزيت البحري.

صعوبات وعوائق روتينية

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– بعد صدور قانون الجمارك الجديد الذي تكيفت مواده مع تلك المطبقة في المرافئ المتطورة، اصبحت العوائق الجمركية روتينية، علما ان الغرفة الدولية للملاحة التي ساهمت في اعداد القسم البحري من هذا القانون على اتصال مستمر مع ادارة الجمارك لمعالجة اية صعوبات يمكن ان تستجد مع الوكالات البحرية.

اما في ما خص الصعوبات مع ادارة المرفأ فانني انتهز هذه المناسبة لأنوه بالجهود التي يبذلها المهندس حسن قريطم لتسهيل مهام الوكلاء البحريين وللتعاون الذي يبديه من اجل تذليل كافة العقبات التي يشكو منها هؤلاء الوكلاء.

SEATRANS AGENCIES

الوكيلة الجديدة لمجموعة HAMBURG SUD

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– ان نتائج شركتنا خلال العام ٢٠٠٤ كانت مرضية بالرغم من المضاربة بأمور الشحن بين الخطوط البحرية. فنشاطنا تمكن من زيادة حجم اعماله. كما اننا طورنا اساليب خدماتنا لمماشاة متطلبات شركات الملاحة العالمية. ولا بد من الاشارة الى شركة ELLERMAN التي نحن وكلاؤها منذ السبعينات اضحت مملوكة من قبل مجموعة HAMBURG SUD الالمانية منذ عامين. لذلك، وانسجاما مع السياسة المعتمدة من قبل هذه المجموعة، تم تأسيس وكالة جديدة تحمل اسم "SEATRANS AGENCIES SAL" التي ستباشر نشاطها في الاول من كانون الثاني من العام ٢٠٠٥.

سمير نعيمة (مجموعة سي لاين البحرية - SEALINE):

نجاح محطة الحاويات يستلزم وقتاً وتنسيق الاطراف المعنية

لفت الشريك المفوض في مجموعة سي لاين البحرية SEALINE السيد سمير نعيمة الى ان نتائج المجموعة للعام ٢٠٠٤ كانت افضل من العام ٢٠٠٣، متوقعا استمرار هذه الوتيرة خلال العام ٢٠٠٥ ولافتا الى ان حركة النقل البحري في شكل عام تحسنت خلافا للتوقعات السابقة، والى ان تشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت هو لمصلحة البلد. وطالب الدولة باتخاذ الاجراءات المناسبة لاستقطاب الشركات الكبيرة الى مرفأ بيروت وبالتالي تنظيم قطاع النقل البحري والبري وحمايته من المضاربة التي تؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني.

المرافئ التي تتعامل بالدولار الاميركي شهدت نشاطا خلال العام الماضي على خلاف مثيلاتها التي تتعامل باليورو

انعكاس ايجابي للحركة السياحية

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– اظهرت الاحصاءات في العام ٢٠٠٤ زيادات في حركة النقل البحري خلافا لتوقعاتنا نتيجة لظروف ومعطيات كانت سائدة او مرتقبة، وذروة الحركة كانت بعد شهر حزيران، ويعود ذلك الى حركة السياحة التي سجلت نشاطا لافتا هذا الموسم، كذلك التعاون التجاري مع العراق، والذي كان له اثره الايجابي البارز.

وكان معدل الحاويات التي تدخل بيروت سنويا حوالى ١٣٠ الف حاوية، وحتى الشهر الحادي عشر من العام ٢٠٠٤ كان عدد الحاويات قد بلغ ١٧٥ الفا.

والجدير بالذكر ان المرافئ التي تتعامل بالدولار الاميركي شهدت نشاطا خلال العام الماضي على خلاف مثيلاتها التي تتعامل باليورو والتي اساء اليها ارتفاعه مقابل الدولار.

تذليل المعوقات بالتنسيق

■ لقد بدأ العمل بمحطة الحاويات قبل نهاية العام ٢٠٠٤، ما رأيكم بذلك وهل هناك بوادر خير؟

– توقع القيمون على هذه المحطة حصول بعض المعوقات في العمل، بحيث ان البدايات تكون صعبة. اما من جهتنا كشركة نقل بحري، فيمكن ان نتوصل الى قاسم مشترك مع المشغل ونتعرف الى مشكلاتنا وما هي مشكلاته والجميع يتعاطون بمفهوم محطة الحاويات وبالطريقة التي يعتمدها مشغلو المحطة. الامور غالبا ما تحتاج الى وقت لتثبت نجاحها، اضافة الى اهمية التنسيق مع الاطراف المعنية. وقد طلب مشغلو المحطة مهلة شهرين لانه لا يمكنهم تشغيل المحطة بطاقتها الكاملة مرة واحدة، ويحاولون اسبوعا بعد اسبوع تشغيل باخرة لوكيل معين لمعرفة سبب المعوقات وتذليلها. وفي النهاية فان عمل هذه المحطة هو لمصلحة البلد.

قرارات تستقطب الشركات العالمية

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافئ المجاورة؟

– الموقع الجغرافي للبنان ليس منافسا الا اذا عملت الدولة على خفض الكلفة في المرافئ الى اقل ما هي عليه في المرافئ المجاورة، وهذا ما يطالب به مالكو السفن، الذين يقومون بعمليات حساب لتكاليف الشحن الى بيروت مقارنة مع مرافق اخرى وعلى اساس ذلك يتم الاختيار. ولكن بحسب الشركات العالمية فان اداء مرفأ بيروت جيد ويبقى على الدولة مواكبة هذا التطور واتخاذ الاجراءات والقرارات المناسبة لاستقطاب شركات كبيرة جديدة تعتمد المحطة كمركز توزيع بحري.

حماية قطاعي النقل البحري والبري

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– في الحقيقة ليس ثمة معوقات او صعوبات، والآن علينا الانتظار ريثما تبدأ المحطة العمل في شكل كامل، والامر نفسه ينطبق على القضايا الجمركية.

نتائجنا كانت جيدة ونتوقع الاستمرار على نفس الوتيرة

في المقابل المطلوب من الدولة تنظيم قطاع النقل البحري والبري وحمايته من المضاربات التي تؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني، علما ان ليس لدينا عدد كبير من الشاحنات لنقل البضائع خلافا لما هو حاصل في سوريا والاردن، اضافة الى الرسوم المتوجب على الشاحن اللبناني دفعها، ولكن هناك عامل إيجابي وهو الصلاحية التي تخول إدارة المرفأ منح تعريفات تفريغ وشحن وتخزين تشجيعية للبضائع المفرغة في مرفأ بيروت برسم الترانزيت البري الى العمق العربي أو برسم الترانزيت البحري (Transhipment) الى المرافئ المجاورة.

نمو في النتائج

■ ما هي الوكالات التي تمثلونها؟

– Sealine وهي وكيلة Costa Container Line و Grimaldi الايطالية وأسسنا مؤخرا Seatrans Shipping بالتعاون مع وكالة كوستا بيطار وهي ستكون وكيل خطوط HAMBURG SUD في لبنان.

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– اظهرت نتائج اعمالنا للعام ٢٠٠٤ انها كانت افضل من نتائج العام ٢٠٠٣ واتوقع مع استمرار اعمالنا على هذه الوتيرة ان يكون العام ٢٠٠٥ افضل من العام ٢٠٠٤. واتمنى ان تهدأ الاوضاع في العراق بحيث تزيد وتيرة العمل وحجمه، نظرا الى اتساع السوق العراقي مما يجعله قادرا على تشغيل معظم مرافئ المنطقة.

انطوان وصاف (وكالة غلوب شيبينغ - GLOBE SHIPPING):

نطالب بالغاء رسوم العبور لتفعيل حركة الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية

قال انطوان وصاف المدير العام لوكالة غلوب شيبنغ (GLOBE SHIPPING) ان لبنان بلد يتأثر جدا بالاوضاع والاضطرابات التي تشهدها منطقة الشرق الاوسط مما يؤثر سلبا على كافة قطاعاته ولا سيما قطاع النقل البحري.

وعن رأيه بمستقبل محطة الحاويات، رأى انه من المبكر جدا الحكم ايجابا او سلبا على المحطة ومن الضروري الانتظار عاماً واحداً على البدء بتشغيلها لاعطاء الحكم الصائب بمستقبلها.

ولدى سؤاله حول اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري في المنطقة قال ان هناك احتمالا بقيام شركات بحرية عالمية باختيار مرفأ بيروت كـ (HUB PORT) في حال لم تعد المرافئ الاخرى في المنطقة قادرة على تقديم مثل هذه الخدمات.

وأبدى وصاف اخيرا ارتياحه للنتائج التي حققتها شركة غلوب شيبينغ في العام ٢٠٠٤، آملا ان تستقر الاوضاع في المنطقة خلال العام ٢٠٠٥ مما يسمح لقطاع النقل البحري اللبناني بتحقيق طموحاته ومشاريعه.

وفي ما يلي نص حديث انطوان وصاف:

لبنان يتأثر سلبا او ايجابا بأوضاع المنطقة

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– من المعروف ان موقع لبنان حساس جدا لانه في وسط منطقة تشهد منذ مدة طويلة اوضاعاً أمنية وسياسية مضطربة تؤثر سلبا على كافة القطاعات السياسية والاقتصادية والاجتماعية فيه، لذلك فان الاوضاع السائدة حاليا في المنطقة ولا سيما ما يجري في العراق من قتل وتدمير ومذابح انعكس وما يزال سلبا على الوضع الاقتصادي اللبناني وخصوصا قطاع النقل البحري. فبعد سقوط الرئيس العراقي صدام حسين واستقرار الوضع نسبيا في العراق شهدت حركة الترانزيت من المرافئ اللبنانية ازدهاراً تمثل بارتفاع عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت والسيارات التي تعامل معها. ولكن عودة الاضطرابات والحوادث الامنية الى العراق جعلت هذه الحركة تتراجع، وهذا ما تظهره احصاءات مرفأي بيروت وطرابلس.

وما يؤثر سلبا على حركة الترانزيت ايضا تفاوت كلفة اجور النقل بين المرافئ اللبنانية والسورية والتي تصب في مصلحة سوريا فهذه لا تستوفي رسوم عبور من الشاحنات المنتقلة من مرافئها بينما تدفع الشاحنات المحملة بالبضائع من المرافئ اللبنانية هذه الرسوم عند دخولها الاراضي السورية او عبورها الاراضي الاردنية.

نطالب بالغاء رسوم العبور

لذلك، نطالب الدولة مجددا التدخل لدى الاشقاء السوريين والاردنيين لالغاء هذه الرسوم مما يتيح لقطاعي النقل البحري والبري تسجيل النتائج الجيدة.

تشغيل محطة الحاويات ضروري لتفعيل حركة المرفأ

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– اظن ان محطة الحاويات ستنطلق بنشاطها في مطلع العام ٢٠٠٥ لان الوقائع على الارض تؤكد ان ادارة المرفأ والكونسورتيوم الذي سيشغل المحطة قد اتخذا كافة التدابير لاستخدام المحطة في الموعد المحدد لها. ونحن في قطاع النقل البحري كنا ننتظر بفارغ الصبر تشغيل المحطة لانه يسمح لمرفأ بيروت بتقديم الخدمات الجيدة وبالتالي تشجيع شركات الملاحة العالمية لارسال بواخرها الكثيرة مباشرة الى المحطة التي اصبحت مؤهلة للتعامل معها بفضل الرافعات والآليات المتطورة والحديثة التي جهزت بها.

احتمال اعتماد المحطة كمركز توزيع بحري وارد

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" PORT نحو المرافئ المجاورة؟

– اعتقد انه من الممكن ان تتحول محطة الحاويات الى مركز لعمليات الترانزيت البحري في المنطقة في حال استطعنا تسويقها لدى شركات الملاحة العالمية التي تستخدم حاليا مرافئ مجاورة كمحطة توزيع بحري. ان هذا الاحتمال وارد ولكن علينا الانتظار لمعرفة جودة اداء المحطة والنتائج التي يمكن ان تعطيها.

الصعوبات والعراقيل اصبحت طبيعية

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان الصعوبات والعراقيل التي نعاني منها خلال ممارسة نشاطنا في مرفأ بيروت اصبحت طبيعية ولكننا نتمكن من معالجتها بالتعاون مع الغرفة الدولية للملاحة في بيروت التي تلعب دورا رئيسيا على هذا الصعيد نظرا للعلاقات الجيدة التي تربطها بكافة المسؤولين في ادارتي الجمارك والمرفأ ووزارة النقل.

الظروف المؤسفة لم تمنعنا من تسجيل النتائج الجيدة

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– بالرغم من الظروف المؤسفة التي تمر بها المنطقة ولاسيما الاحداث العراقية، فاننا سجلنا نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٤. ونحن نأمل ان يكون العام الجديد مناسبة لتحقيق المزيد من النشاط والازدهار، وكل عام وانتم بخير.

يوسف القاعي (وكالة جوزيمار JOSEMAR):

مرفأ بيروت قادر بموقعه وخدماته على استقطاب المزيد من شركات الملاحة العالمية

ميّز السيد يوسف القاعي مدير عام وكالة جوزيمار (JOSEMAR) بين قطاع النقل البحري اللبناني الذي يضم السفن اللبنانية والقطاع البحري اللبناني المتمثل بالوكالات البحرية ووسطاء النقل، فأعلن ان الأول في غرفة العناية الفائقة وهو حالياً في صراع دائم مع الزوال، فيما الثاني يشهد بشكل عام تحسناً تدريجياً. واعتبر تشغيل محطة الحاويات انجازاً مهماً يتيح لمرفأ بيروت ان يكون له حصة من بضائع الترانزيت البحري والبري. ونوّه بما تقوم به إدارتا الجمارك والمرفأ من أجل تسهيل المعاملات وتبسيطها عبر التعديلات الايجابية التي أدخلت على القوانين والانظمة الجمركية والتعرفات المرفئية.

وأبدى القاعي أخيراً ارتياحه للنتائج التي حققتها وكالة جوزيمار في ظل الأوضاع والظروف الخارجية المتقلبة.

الأسطول التجاري اللبناني في غرفة العناية الفائقة

■ ما مدى انعكاس الأوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني ؟ و كيف يمكن برأيكم تخطي هذه الأوضاع؟

– بداية، نحب أن ننوه بأنه يجب التمييز بين قطاع النقل البحري اللبناني والقطاع البحري اللبناني، فان الأول المؤلف من السفن اللبنانية هو ضعيف جدا لدرجة أنه لا يؤثر و لا يتأثر بالأوضاع المضطربة في المنطقة. علما أن قطاع النقل البحري والبري اللبناني قد تم نقله منذ زمن من غرفة الطوارئ الى غرفة العناية الفائقة وهو حاليا في صراع دائم مع الزوال الذي بات شبه اكيد اذا ما أمدته الدولة بالحماية اللازمة من المضاربات الهمجية الصادرة عن أساطيل الدول المجاورة.

القطاع البحري اللبناني في تحسن تدريجي

أما بالنسبة للقطاع البحري اللبناني المتمثل بالوكالات البحرية ووسطاء النقل وجميع العاملين في هذا القطاع داخل الأراضي اللبنانية، فهو يشهد بشكل عام تحسناً في حركة البضائع المتجهة نحو البلدان المجاورة ولا سيما العراق، اذ أن سوقه بدأ يأخذ حيزا واسعا من نشاطنا وعملنا اليومي و ذلك مقارنة بالفترات السابقة حينما كانت السلع تدخل العراق عبر منظمة الأغذية العالمية (FAO). ومن المعروف بعلم الادارة أن الاستراتيجيات المفصلة التي من شأنها أحداث التغييرات تبني بمعظم الأحيان في أوقات الشدائد وفترات الركود الاقتصادي.

الوقت مناسب لحماية قطاعات النقل اللبنانية

لذلك فإننا نرى أن الوقت الحالي مناسب في ظل هذا التشنج الأقتصادي الحاصل واضطرابات الأوضاع الأمنية في المنطقة لقيام جلسات متعددة بين المعنيين من ادارة عامة وممثلين عن قطاعات النقل اللبنانية لدرس كيفية حماية هذه القطاعات في لبنان التي أظهرت تجربة ما قبل ١٩٧٥ مدى أهميتها في إنعاش الإقتصاد اللبناني.

موقع مرفأ بيروت مميز

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥ ؟

لا يسعنا الا التنويه بما تقوم به ادارة الجمارك ومرفأ بيروت

– نعتقد بأن مرحلة الشك والتأخير في الوعود قد ولت، فبعد تلزيم المحطة الى شركة خاصة باتت فرص التشغيل في مطلع ٢٠٠٥ كبيرة جدا.

نستغل هذه الفرصة لننوه بالجهود التي بذلتها كل من ادارة واستثمار مرفأ بيروت والغرفة الدولية للملاحة ووزارة النقل لنجاح عملية التلزيم واختيار المشغل. ولكننا نؤكد مجددا من أن التزام المشغل بالشروط المفروضة عليه وحدها كافية في انجاح المحطة ولكن لنجاح لبنان واعطاء مركزه ابعاد أستراتجية كهمزة وصل بين العمق العربي والعالم يفرض على الدولة مواكبة حاجات هذه المحطة عن طريق اتفاقيات مع الدول المجاورة من شأنها تسهيل عملية مرور البضائع على أراضيها. أضف الى ذلك دعم أصحاب الشاحنات اللبنانية وحمايتهم من المضاربات الأجنبية. كما نذكر بأهمية تأهيل شبكة الطرق التي تربط المحطة بالحدود اللبنانية.

واستقطاب مزيد من شركات الملاحة العالمية

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافىء المجاورة ؟

– لا نستغرب ابدا هذه الأخبار وأننا متأكدون جداً من أن خطوطاً بحرية عالمية جديدة سوف تسارع الى اعتماد مرفأ بيروت كمركز توزيع محوري ما ان يبدأ العمل فيه وذلك لأسباب عدة ابرزها:

١– ان الأستقرار الذي يعيشه حاليا لبنان ان على الصعيد الأمني أو على الصعيد الأقتصادي يؤدي بشكل عام الى استقطاب الاستثمارات الخارجية. أضف الى ذلك، ان ارتباط سعر صرف العملة اللبنانية بالدولار عوضاً عن اليورو من شأنه أن يعطي لبنان أفضلية على باقي الدول التي اعتمدت أو ربطت عملتها باليورو وذلك نتيجة دخولها في الشراكة الأوروبية.

٢– أن معظم الخطوط البحرية تعي أهمية الأسواق المجاورة التي يمكن ان تعتبر بيروت متنفسا لها على البحر. فبالرغم من تحديث القوات الأميركية لمرفأ أم قصر وتلزيمه لحلفائها وبالرغم من جهوزية مرفأ العقبة، فان الجميع يعي بأن هذين المرفأين لا يمكنهما تلبية حاجات السوق العراقي وحدهما مما يؤدي بالخطوط الملاحية الى الأتجاه بشكل اجباري للموانىء الموجودة على البحر المتوسط التي يمكن ان تشكل امتدادا لشبكة المواصلات المؤدية الى هذه الأسواق. عندها سوف يكون مرفأ بيروت بجهوزيته قادرا على إيصال البضائع الى داخل الحدود العراقية في فترة تقل عن أسبوع عوضا عن الأنتظار لأسابيع أو حتى لأشهر عديدة.

تنويه بالمرفأ والجمارك

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– لا يسعنا الا التنويه بما تقوم به ادارة الجمارك ومرفأ بيروت من جهود تشكر عليها والتي نعتبرها بالأضافة الى بعض التعديلات التي طرأت على القوانين والأنظمة المرعية، السبب الرئيسي لما يشهده قطاع النقل البحري من بعض التطوير حتى وان كانت طموحاتنا تتعدى ما قد أنجز حتى تاريخه. علما أن الغرفة الدولية للملاحة بشخص رئيسها في بيروت تكون همزة الوصل الدائمة بين مطالبنا والأدارات المرفئية كافة.

نحن مرتاحون لنتائج العام ٢٠٠٤

■ كيف تقومون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤ ؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– ان نتائجنا للعام ٢٠٠٤ أتت مرضية بالرغم من الأنحسار الذي عاناه هذا القطاع في لبنان. ولذلك فبالرغم من الأوضاع والظروف الخارجية المتقلبة، حافظت وكالتنا على استمرارها في تلبية زبائنها بالسرعة والمصداقية المعهودة وحافظت على نشاط خطوطها بالرغم من التفاوت الحاصل في النوالين.

توفيق لطوف (MEDCONRO):

لاعادة النظر بالقوانين الجمركية وإعطاء التجار العراقيين تأشيرات دخول

عزا مدير شركة «مدكونرو» (MEDCONRO) السيد توفيق لطوف تراجع حركة الترانزيت الى عوامل عدة، المباشر منها منافسة مرفأ طرطوس وتحوله مقصداً لتجار السيارات العراقيين. وفي هذا الإطار ناشد المعنيين تسهيل اعطاء هؤلاء تأشيرات دخول موقتة الى الأراضي اللبنانية. وفي ما خص مرفأ بيروت كرر دعوته للنظر في القوانين الجمركية والرسوم المفروضة، توخياً لجذب الوكالات العالمية، وانقاذ الحركة فيه.

تراجع ترانزيت السيارات

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري اللبناني؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– تأثر قطاع النقل البحري اللبناني بشكل كبير بالأوضاع الأمنية في المنطقة لاسيّما في العراق، ما انعكس على حركة الاستيراد، غير ان تراجعها لا يعود فقط الى الأوضاع الأمنية، إذ واجهنا هذا النوع من المشكلات أثناء الحرب اللبنانية ومع ذلك لم يتوقف عملنا. بمعنى ان هناك عوامل أخرى أساءت الى حركة النقل البحري في طليعتها منافسة المرافئ المجاورة، وأهمها بالتحديد مرفأ طرطوس خصوصاً بعدما تحوّلت مدينة طرطوس الى تجارية يقصدها تجار السيارات العراقيون لشراء حاجاتهم ونقلها الى العراق.

وما لا يجعل هذه العملية تتم في المرافئ اللبنانية، عدم تمكن العراقيين من الحصول على تأشيرة دخول الى الأراضي اللبنانية، ويضاف الى هذه العوامل الرسوم المرفئية المرتفعة التي يتقاضاها مرفأ بيروت عن السيارات، والتي ساهمت مجتمعة في تراجع حركة ترانزيت السيارات وخلو المنطقة الحرة منها. لذا، ومن هذا المنطلق أناشد المسؤولين، ووزارة الداخلية خصوصاً، تسهيل آلية حصول العراقيين على تأشيرة دخول ولو لفترة محددة، لما في ذلك من انعكاسات إيجابية على القطاعات الانتاجية.

إعادة النظر في التسهيلات والرسوم

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر في مطلع العام ٢٠٠٥؟

– من المعروف ان محطة الحاويات لزّمت الى شركة انكليزية – اميركية وستبدأ تشغيلها مطلع ٢٠٠٥، وأرى ان هذه المحطة اذا ما اتخذتها شركات نقل عالمية مركزاً للتجميع والتحويل فستصب النتيجة حتماً في مصلحة الحركة المرفئية. انما المطلوب لإنجاح هذه المحطة اطلاق التسهيلات المطلوبة، خصوصاً الجمركية، مع الأخذ في الاعتبار مستوى الرسوم المفروضة، والا فاننا متجهون الى انكماش.

تعديل قوانين الجمارك

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ثمة تعقيدات تواجهنا في إتمام المعاملات، إضافة الى الأخطاء التي يمكن ان تحصل في المانيفست، والغرامات المرتفعة المفروضة عليها، وهي من الأسباب المباشرة لتراجع حركة النقل البحري.

ويحضرني هنا توجيه ندائي الى وزير المال في الحكومة الجديدة للتحرك سريعاً وإعادة النظر في القوانين الجمركية وطريقة اعداد البيانات ودورة التواقيع التي تستلزمها لحصرها توخياً للإسراع في اتمامها، والا فسنشهد انسحاب التجار وتوجههم الى المرافئ المحيطة.

وأصدق مثال على ذلك توجّه الفرنسيين للمرافئ البلجيكية وتفضيلها على مثيلاتها في فرنسا لتسهيلاتها وسرعة إتمام المعاملات فيها.

أعود وأكرّر انه من الواجب معالجة هذه المشكلات بأسرع ما يمكن حتى يعود مرفأ بيروت مركزاً محورياً للترانزيت في المنطقة.

أمل في التجاوب مع المطالب

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– نتائجنا حتى النصف الأول من السنة كانت جيدة، إنما تراجعت عن مستواها بسبب ما سبق وذكرناه آنفاً. نأمل في ان تتحسن قريباً في حال تجاوبت الدولة مع مطالبنا، لاسيّما لجهة دخول العراقيين الى لبنان، حتى تعود حركة الاستيراد والترانزيت عن طريق المرافئ اللبنانية الى نشاطها المعهود.

Plug it and forget it.

ANTARSPED
(ADEL CHEBLI & CO.)

ANTARSPED(Adel Chebli & Co.)
Autostrade Dora -Hachim Bldg. -Liban
Tel: 01/241244-241662-257038/9/40
Fax: 01/241684
ANTAR@Sodetel.net.lb

ادي يمين (EDIMAR LEBANON SHIPPING):

مطلوب تسويق محطة الحاويات خارجياً لاعتمادها محطة للترانزيت البحري والبري

قال ادي يمين الشريك المفوض في شركة "EDIMAR LEBANON SHIPPING" ان الأوضاع الامنية المضطربة في المنطقة انعكست ايجابا على قطاع النقل البحري اللبناني والدليل على ذلك ما يشهده مرفأ بيروت من حركة نشطة ولكن هذه الحركة تبقى ادنى مما تحققه المرافئ التركية والسورية والاردنية التي عمدت سلطاتها الى خفض الرسوم المرفئية على البضائع برسم الترانزيت الى العراق.

وأمل السيد يمين ان تحافظ الدولة على مصداقيتها بتشغيل محطة الحاويات في الموعد المحدد في مطلع العام ٢٠٠٥ ليتمكن مرفأ بيروت من لعب دور محوري في المنطقة على صعيدي الترانزيت البري والبحري، وطالب بدعم الاسطول التجاري اللبناني لتشجيع رجال الاعمال اللبنانيين على الاستثمار في ميدان النقل البحري. كما امل باعادة النظر ببعض الانظمة الجمركية لتتماشى وتلك المعمول بها في الدول المتطورة.

وعن نتائج الشركة في العام ٢٠٠٤ قال السيد يمين بأنها مقبولة بالرغم من الاوضاع الاقتصادية والسياسية المتقلبة في البلاد.

وفي ما يلي حديث ادي يمين:

الاوضاع الأمنية المضطربة اثرت ايجابا على قطاع النقل

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على قطاع النقل البحري؟ وكيف يمكن برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– برأيي ان الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة انعكست بصورة ايجابية على قطاع النقل البحري اللبناني، وهذا ما لمسناه عبر حركة مرفأ بيروت، ولكن هذا النشاط الذي شهده قطاع النقل البحري اللبناني يبقى ادنى مما تشهده المرافئ التركية والسورية والاردنية التي تتعامل مع معظم البضائع برسم الترانزيت الى العراق.

لكن نتيجة الازدحام الشديد الذي تشهده هذه المرافئ اضطرت شركات ملاحة عدة الى ارسال سفنها المحملة ببضائع الترانزيت الى مرفأي بيروت وطرابلس.

ان النشاط المزدهر الذي تحققه مرافئ البلدان المجاورة عائد الى انها تطبق تعرفات مرفئية ادنى من تلك المطبقة في المرافئ اللبنانية. كما ان هذه الدول تلبي طلبات وحاجات الولايات المتحدة الاميركية سياسيا وأمنيا، التي تسيطر كليا على جميع القطاعات الاقتصادية في الدولة العراقية، بالاضافة الى توسيع وتأهيل مرفأ ام قصر ليصبح منافسا للمرافئ المجاورة، وأخيرا الى ضعف قطاع النقل البري اللبناني لجهة عدد شاحناته وصعوبة الاستعانة بالشاحنات السورية نظرا للازدهار الذي تشهده مرافئها، فنحن مثلا في شركة ايمار نفرغ سفننا العملاقة المحملة بعشرة آلاف طن فما فوق من مواد زراعية وغذائية في المرافئ السورية والاردنية والتركية حيث التكلفة اقل، والشاحنات اللازمة مؤمنة لنقل البضائع الى الاسواق العراقية.

كل المشاكل حلت والمحطة جاهزة للعمل في مطلع العام ٢٠٠٥

■ بعد تجهيز محطة الحاويات واختيار مشغل لادارتها، هل تتوقعون استخدامها كما هو مقرر مطلع العام ٢٠٠٥؟

– حسب معلوماتي ان المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم يعمل جاهداً من اجل مباشرة محطة الحاويات العمل مطلع العام ٢٠٠٥، ونحن نشكره ونقدر جهوده المبذولة. وبدورنا نقول بأنه من الضروري ان تبدأ المحطة العمل بأسرع وقت ممكن لان مرفأ بيروت بدأ يفقد مصداقيته تجاه الدول الاجنبية حيث تم تعيين اكثر من موعد لبدء نشاطها وعملها ولم يتقيد بها لاسباب وحجج روتينية، ولكن يبدو لنا ان كل المشاكل حلت ولم يبق على الدولة سوى تشغيلها لانها تلعب دورا مهما في المنطقة (منطقة الشرق الاوسط) على صعيد الترانزيت البري والبحري، كما تؤثر ايجابيا على حركة شركات الملاحة في لبنان وايرادات وحركة مرفأ بيروت.

مرفأ بيروت يلعب دورا محوريا في المنطقة

■ ما صحة المعلومات التي تفيد ان شركات بحرية عالمية عدة تعتزم اعتماد محطة الحاويات كمركز توزيع بحري محوري "HUB" نحو المرافئ المجاورة؟

– وما المانع، فلطالما كان مرفأ بيروت رائدا في مضمار النقل البحري في منطقة الشرق الاوسط رغم المؤامرات والحروب التي شهدها من اجل تدميره ولكن شرط ان تكون التعرفات والحسوم المرفئية فيه منافسة لتلك المعمول بها في المرافئ المجاورة. كما على الدولة العمل على تسويق هذه المحطة لدى الشركات العالمية بالتعاون مع القطاع الخاص وخصوصا مع الوكلاء البحريين الذين عليهم تشجيع شركات الملاحة التي يمثلونها لتتعامل مع مرفأ بيروت، علما ان الشركات العالمية تحبذ التعامل مع اللبنانيين لانهم يتمتعون بكفاءة عالية، وهذا ما يميزنا عن جيراننا في المنطقة. اما في ما خص شركتنا فنحن عازمون على تحويل اعمال وانشطة شركائنا في الخارج الى مرفأ بيروت.

مطلوب دعم الاسطول التجاري اللبناني

■ ما هي العوائق والصعوبات المرفئية والجمركية التي ما زالت تعترض نشاط شركتكم؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– بصورة عامة، ان الخدمات المرفئية والجمركية التي يقدمها مرفأ بيروت ممتازة جدا، ولكن هناك مطالب عديدة ما نزال ننتظر تحقيقها ومن اهمها، دعم الاسطول البحري التجاري اللبناني، فلا يجوز كلبنانيين ان نتلقى الدعم والاهتمام والتقدير من الخارج فقط، اذ على الدولة مساعدتنا لتطوير هذه الصناعة الوطنية، فالنهوض بها ينعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني. لقد آن الاوان لتنفيذ مطالب جمعية اصحاب السفن اللبنانيين. اما بالنسبة للخدمات الجمركية فنحن نطالب باعادة النظر ببعض الانظمة لتتكيف مع تلك المطبقة في الدول المتطورة. كما نؤيد وندعم الدور الذي تقوم به الغرفة الدولية للملاحة وجمعية اصحاب السفن اللبنانيين لمعالجة مشاكل هذا القطاع.

حققنا نتائج مقبولة في العام ٢٠٠٤

■ كيف تقومون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– في ظل الاوضاع الاقتصادية والسياسية المتقلبة في البلاد، كانت نتائجنا روتينية (اي مقبولة). ونذكر ان شركتنا تؤمن خدمات بحرية وبرية وجوية. اما في ما خص نشاطاتنا فشركتنا رائدة في مجال شحن البضائع بواسطة البواخر التقليدية (CONVENTIONAL)، بين المرافئ الاوروبية والافريقية والخليج العربي، حيث حققنا نتائج مميزة.

وعن مشاريعنا المستقبلية فهي مرتبطة بتطور الاوضاع في منطقة الشرق الاوسط وايجاد الحلول النهائية لها.

وفي الختام اتمنى ان تكون سنة ٢٠٠٥ فرصة لتحقيق مشاريعنا وطموحاتنا وان تتمكن الحكومة من تحقيق وعودها فتنقذ لبنان من الاوضاع السيئة التي يعيشها ليعود وطننا الى سابق عهده، موطن السلام والمحبة والأمان. كما اتقدم بأطيب التمنيات لجميع اللبنانيين ولزبائننا الكرام ولمجلة «البيان» الازدهار في دورها الرائد وكل عام وانتم بخير.

حنا روفايل (روفايل غروب):

مبنى موحّد في حرم المرفأ تسهيلاً للمعاملات

ركّز مدير عام «روفايل غروب» السيد حنا روفايل في مطالبه على ضرورة تعديل قوانين الجمارك الحالية، وتقديم التسهيلات للشركات العالمية صاحبة الخطوط الى مرفأ بيروت، مقترحاً إنشاء مبنى موحّد يضم الدوائر الرسمية التابعة لمختلف الوزارات تسهيلاً لإجراء معاملات التخليص وانجازها بأسرع وقت ممكن، لافتاً الى سعي دائم من الشركة لتطوير خدماتها.

تكامل في تقديم الخدمات

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط مخلصي البضائع في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– للأوضاع الأمنية المضطربة آثارها السلبية على قطاع النقل ككل، بما فيه حركة تخليص البضائع. أما بالنسبة الى «روفايل غروب» فإننا تأسيساً على سياستنا المعتمدة مع زبائننا، نسعى دائماً الى تكامل خدماتنا لتلبي متطلباتهم، وان كانت هذه الخدمات تكبدنا عناء نظراً لتعددها والسرعة المطلوبة لإنجازها. من هنا فإننا استطعنا الحفاظ على زبائننا مع استقطاب عدد كبير جديد منهم سنوياً.

مبنى موحّد للوزارات

■ ما هي مطالب مخلصي البضائع من الوزارات والادارات الرسمية المعنية بهذا القطاع؟

– ما يعيق عملنا هو تعدد التواقيع المطلوبة من الدوائر الرسمية البعيدة عن بعضها البعض، ما يؤدي الى ضياع الوقت والتأخير غير المستحب، ولطالما شددنا في مطالبنا على ضرورة انشاء مبنى جديد داخل حرم مرفأ بيروت، يضم مكاتب لدوائر الوزارات ومختبرات للكشف على البضائع الداخلة الى المرفأ، بما يسهل عملية تخليص البضائع ويسرع المعاملات المطلوب انجازها بسرعة، وكل ذلك في حال طبق سيؤدي الى تفعيل حركة النقل والتخليص.

ومن مطالبنا أيضاً تقديم تسهيلات عديدة لجذب الشركات العالمية الى مرفأ بيروت، بعد تعديل قانون الجمارك في ما يتعلق باخضاع بضائع الترانزيت لإجراءات وتدابير معقدة.

تعديل الأنظمة لمزيد من التسهيلات

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ليس من معوقات تذكر تعترضنا في هذا المجال، خصوصاً بعد البرامج الالكترونية والفنية التي أطلقتها وزارة المال واعتمدتها في مختلف البوابات بالتنسيق مع ادارة الجمارك لتسهيل عمليات التخليص. يبقى ما يشكل بعض الثغرات التي يمكن ايجاد الحلول لها مع تعديل بعض الأنظمة المتبعة.

نتائج جيدة

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟

– نتائجنا المحققة في العام ٢٠٠٤ جيدة حيث سعينا دائماً الى تطوير خدماتنا وتكاملها والتوسع في علاقاتنا مع أصحاب الوكالات والزبائن على السواء.

DAMCO SEA & AIR

96 Pasteur Street, Beirut
P.O Box 11-711 Beirut Lebanon
Tel: 961.1.560986
Fax: 961.1.580241
E-mail: mail@damcolb.com

PIERRE STAGNO :COSTA CONTAINER LINES (CCL)

استراتيجيتنا مبنية على التوسع والنمو والاستمرار في تقديم افضل الخدمات

لمناسبة وجوده في بيروت، اجرت «البيان» مقابلة مع السيد PIERRE STAGNO العضو المنتدب لدى شركة الملاحة الايطالية COSTA CONTAINER LINES (CCL) بحضور وكيلي الشركة في لبنان السيدين سمير نعيمه وسمير مقوم، صاحبي شركة «سي لاين».

وتحدث السيد PIERRE STAGNO عن اوضاع الشركة والنشاط الذي تقوم به وعن مشاريعها وخططها لتفعيل دورها في ميدان النقل البحري العالمي.

وقد اجاب العضو المنتدب على اسئلة «البيان» بعفوية ووضوح واضعا النقاط على الحروف ومؤيدا استمرار الشركة في توسعها ونموها.

من اليمين: سمير مقوم، بيار ستانيو، سمير نعيمه وماسيمو دافرا خلال اجتماعهم بمكاتب مجموعة سي لاين في بيروت

عائلة COSTA عريقة في ميدان النقل البحري

■ هلاّ حدثتنا عن تاريخ تأسيس الشركة والمراحل التي مرّت بها وصولاً الى وضعها الراهن؟

– تأسست شركة "COSTA CONTAINER LINES" عام ١٩٤٧ في جنوى – ايطاليا على يد عائلة كوستا "COSTA" وكانت انطلاقتها بخط لنقل الركاب والبضائع يربط مرافئ ايطاليا بالبرازيل والارجنتين، وفي العام ١٩٥٨ اضيف خط جديد الى نيويورك. وسجلت في العام ١٩٧٠ قفزة نوعية بتدشينها خطا جديدا بين جدة في السعودية والولايات المتحدة تحت اسم "SAUDI NATIONAL LINES" تبعه آخر بين عدد من مرافئ البحر المتوسط وفنزويلا والمكسيك.

١٩٨٥ عام التحول في الشركة

اعتبر العام ١٩٨٥ عام التحول بالنسبة الى الشركة بعد رحيل الجيل المؤسس ومعاناتها ازمة مالية حادة، انتهت الى بيع بواخر نقل البضائع الى كونتشيب "CONTSHIP" والابقاء على الرحلات السياحية. وكان مصير عدد كبير من الخطوط الاقفال، الى ان انتقلت ملكية الشركة الى "Blue Star Line" ثم الى "P&O NEDLLOYD"، وأخيرا في آذار ١٩٩٨ الى مجموعة اورسيرو، برئاسة رفاييلو اورسيرو، والتي كانت تمتلك اسهما فيها، فكان الانقلاب الحقيقي وبدء مرحلة التوسع المتمثلة باستحداث خطوط الى فنزويلا وكولومبيا وكوستاريكا عام ١٩٩٩، والى كندا وكوبا وبين مرافئ البحر الكاريبي والمكسيك، عام ٢٠٠٠، والى البرازيل والمكسيك عام ٢٠٠٢، ومع زيادة حجم العمليات سجل لمصلحة الشركة شحن ١٨٠ الف حاوية. اما هذه السنة فشهدت انضمام خطوط دول غرب المتوسط عقب انتقال ملكية شركة «فراغرتي غيلنافي»، ليتأمن وصل خطوط المتوسط بالقارة الاميركية، باستثناء الولايات المتحدة التي نعمل على شمولها مستقبلا.

امتلاك خطوط GILNAVI

■ ما خلفية بيع شركة غيلنافي لخطوطها مع العلم انها مربحة؟

– بعدما توزعت اهتمامات عائلة غريمالدي، ولحاجتها الى تمويل مشاريعها، فضلت بيع غيلنافي صارفة النظر عن تعاطي اعمال النقل البحري.

الشركة تسير ٣٠ باخرة

■ مم يتألف اسطولكم اليوم؟

– يضم اسطولنا حتى الآن ٣٠ باخرة بعدما كنا انطلقنا بواحدة في العام ١٩٩٠.

خطوطنا الاسرع في المتوسط

■ كيف هي حركة خطوطكم الى غرب المتوسط وبالتحديد الى المرافئ اللبنانية؟

– لعل خطوطنا نحو غرب المتوسط من الاسرع، حيث تستغرق الرحلة المنطلقة من جنوى ستة ايام فقط وتشمل لبنان وسوريا ومصر، وحركة هذه الخطوط حققت نتائج جيدة رغم المنافسة الشرسة.

توفير افضل الخدمات لزبائننا

■ ما هي عناوين استراتيجيتكم المعتمدة بالنسبة الى منطقة البحر المتوسط وهل لديكم خطط توسعية فيها؟

– من ضمن اولوياتنا المتابعة في تقديم خدماتنا مع حرصنا على تطويرها، بما يتوافق وظروف العمل، وان نافسنا في الاسعار فلا نغفل ابدا السعي الى توفير افضل الخدمات، وفي ما خص خططنا التوسعية فانها تنحصر في شمول خدماتنا كل مرافئ المتوسط.

المحافظة على اسم الشركة

■ هل انتم في وارد تبديل اسم الشركة؟

– بالطبع لا، انه العمود الفقري.

مستمرون بالتوسع والنمو

■ كبريات الشركات تتجه اليوم الى الاندماج بهدف ايجاد شركات عملاقة، ألا تجدان الشركات المتوسطة والصغرى مهددة بوجودها في حال لم تقدم على الاندماج؟

– تعتبر "COSTA CONTAINER LINES" من الشركات المتوسطة، وهي تحتل المرتبة ٢٥ عالميا، ويحضرني هنا قول رئيس احدى الشركات العالمية منذ سبع سنوات، انه في سنة ٢٠٠٤ لن يبقى سوى نحو اربع مجموعات كبرى، والمفاجأة التي حدثت ان هذه الشركة بيعت، بينما نحن لا نزال مستمرين توسعا ونموا؟

خطوطنا في القارات الخمس

■ ما هي الخطوط التي تغطونها اليوم؟

– خطوطنا موزعة بين القارات وتصل الى كندا شمالا، والارجنتين والمكسيك ودول الكاريبي جنوبا، مع تركز في توفير الخدمات بين البرازيل والمكسيك، عبر تسع بواخر عملاقة، الى خطوطنا بين دول المتوسط وغرب افريقيا، وطموحنا ان نفتح خطوطا الى منطقة شرق آسيا.

برنار الجردي (LAND TRANSPORT INTERNATIONAL):

مطلوب تسهيلات واعفاءات ضريبية لتشجيع الاستثمار في النقل البري

«لاند ترانسبورت انترناشونال» شركة النقل البرية التابعة لمجموعة ميريت كوربوريشن العالمية الناشطة في ميدان النقل البحري، تمكنت خلال فترة زمنية قصيرة من تأسيسها، من ان تفرض وجودها وان تكون لها حصة كبيرة من عمليات النقل البري المنطلقة من المرافئ العربية الموجودة في منطقة شرق المتوسط.

واعلن برنار الجردي مدير عام شركة لاند ترانسبورت انترناشونال ان الشركة مستمرة في تنفيذ الخطة التي وضعتها والهادفة الى توسيع خدماتها لتغطي كافة المرافئ في المنطقة وصولا الى تركيا واوكرانيا. وطالب جردي المسؤولين المعنيين بقطاع النقل في لبنان ببذل المزيد من الجهود لازالة كافة العراقيل والصعوبات امام حركة الترانزيت وخفض رسوم المرور وتأهيل الطرق الدولية نحو الحدود السورية، ما يؤدي الى ارتفاع حركة استيراد بضائع الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية.

وفي ما يلي نص حديث مدير عام شركة LAND TRANSPORT INTERNATIONAL ونائب رئيس شركة MERIT CORPORATION.

شركتنا فاعلة في ميدان النقل البري

■ هلا حدثتنا عن النشاط الذي تقوم به شركة لاند ترانسبورت انترناشونال؟

– ان لاند ترانسبورت انترناشونال هي شركة نقل بري تابعة لمجموعة MERIT CORPORATION الشركة الأم لمجموعة CMACGM العالمية الناشطة في ميدان النقل البحري. وقد تمكنت الشركة خلال فترة زمنية قصيرة من ان تحتل احدى المراتب الامامية بين شركات النقل البري العاملة في المنطقة. وهذا النجاح عائد الى تصميم السيد جاك سعاده رئيس مجموعة MERIT CORPORATION على اعادة احياء حركة النقل البري التي كان لآل سعاده الفضل الكبير بتفعيلها قبل نحو ٤٥ عاما بواسطة شركة نقل بري كانت اول شركة في المنطقة غطت بخدماتها لبنان وسوريا والكويت وساهمت في ازدهار حركة التبادل التجاري بين تلك البلدان.

أمّنا نقل آلاف الاطنان الى العراق

اما عن النشاط الذي تقوم به الشركة فيمكننا القول انها الاكثر عملا في نقل البضائع من المرافئ اللبنانية والسورية الى العراق فهي كانت السباقة في تأمين نقل البضائع والموارد الغذائية من مرفأ بيروت الى العراق ضمن «برنامج الاغذية العالمي» التابع للامم المتحدة. ولقد لعب جاك سعاده دورا مهما لاختيار المرافئ اللبنانية ضمن هذا البرنامج. ولابد من الاشارة الى ان شركتنا تمكنت خلال العام ٢٠٠٣ من اعادة توضيب ونقل نحو ١١٠ آلاف طن الى العراق، مما ساهم في تنشيط الحركة في مرفأ بيروت. وقد كان للمدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم اليد الطولى في توفير اقصى التسهيلات التي ساعدت الى حد كبير في تسيير عمليات النقل دون تعقيدات او مشاكل ما دفع المسؤولين عن البرنامج في الامم المتحدة الى التنويه بهذا الانجاز.

الاوضاع المضطربة في العراق لم تمنعنا من متابعة نشاطنا

■ يقال ان حركة الترانزيت تراجعت بصورة كبيرة نتيجة للاوضاع المضطربة في العراق. فهل تمكنت الشركة من تخطيها؟

– من المعروف ان حركة النقل البري الى العراق تشكل نمو ٩٠ بالمئة من اجمالي عملياتنا. ونظرا لتفاقم الاوضاع في العراق اصبحت عمليات نقل البضائع الى هناك محفوفة بالمخاطر لكن شركتنا تمكنت من تخطي هذه الاوضاع بواسطة الاتفاقات التي وقعتها مع شركات نقل عراقية ضمنت وصول البضائع المنقولة الى مقصدها، علما ان شركتنا تملك اسطولا بريا مكوناً من ٦٠ شاحنة وهذا ساعدنا على تلبية كافة عمليات النقل مهما بلغ حجمها او كمياتها.

نخطط لتوسيع خدماتنا نحو بلدان اخرى

■ هل من جدوى اقتصادية لتشغيل ٦٠ شاحنة في بلد صغير كلبنان؟

– في الواقع لا جدوى اقتصادية كبيرة، لذلك قمنا بتسجيل جزء منها في سوريا حيث حركة النقل مزدهرة هناك، ونحن نخطط لتوسيع خدماتنا نحو بلدان اخرى، فلدينا مكاتب في الاردن وسوريا والعراق واوكرانيا. كذلك لدينا فروع نقل بري في مجموعة CMA CGM في فرنسا وايطاليا.

المعاملات معقدة ورسوم الترانزيت مرتفعة

■ كيف تقوّم حركة الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية وماذا تقترحون لتنشيطها؟

– تعتبر حركة الترانزيت عبر المرافئ اللبنانية خجولة حاليا بينما كانت قبل اندلاع الحرب اللبنانية عام ١٩٧٥ مزدهرة وكبيرة جدا.

ان تفعيل حركة الترانزيت يتطلب شروطا عدة غير متوفرة حاليا، فمعاملات الترانزيت معقدة ومكلفة ورسوم المرور عبر الحدود ما تزال مرتفعة، اضافة الى ان كلفة تسجيل الشاحنات في لبنان باهظة، بينما في سوريا فمتدنية جدا والشاحنات معفاة من الرسوم الجمركية هناك.

وقد ساهم قانون الاستثمار رقم ١٠ الذي صدر منذ سنوات في سوريا في تشجيع المستثمرين على تأسيس شركات نقل في سوريا لان هذا القانون اعفى هذه الشركات من دفع الضرائب لمدة خمس سنوات.

مطلوب اعفاءات ضريبية لتشجيع الاستثمار في النقل البري

لقد ناشدنا المسؤولين في الدولة اللبنانية مرارا بضرورة اعادة النظر بالقوانين والانظمة والتعرفات المطبقة في ميدان النقل البري وتبسيط المعاملات ومنح التسهيلات ليتمكن قطاع النقل البري من لعب دوره في المنطقة، ما ينعكس ايجابا على حركة المرافئ اللبنانية وواردتها المالية، حتى اننا ابدينا استعدادنا لشراء ٦٠ شاحنة اضافية وتسجيلها في لبنان في حال منحنا الاعفاءات والتسهيلات المطلوبة.

اجور النقل في المرافئ السورية ادنى منها في المرافئ اللبنانية

■ هل صحيح ان اجور النقل في المرافئ السورية الى العراق ادنى منها في المرافئ اللبنانية؟

– نعم هذا صحيح، لان الشاحنات التي تنقل البضائع من المرافئ اللبنانية الى العراق سواء كانت لبنانية ام سورية تدفع رسوم مرور على الحدود السورية بينما هذه الشاحنات لا تدفع هذه الرسوم اذا كانت محملة من المرافئ السورية الى العراق، وهذا يؤدي الى تفاوت في الكلفة ويعطي الافضلية للمرافئ السورية.. لذلك المطلوب من المسؤولين اللبنانيين معالجة قضية رسوم المرور مع الاشقاء السوريين بما يحفظ مصلحة البلدين.

نشاطنا مميز في العام ٢٠٠٤

■ ماذا عن نتائجكم لعام ٢٠٠٤ وما هي مشاريعكم الجديدة؟

– نتائجنا في العام ٢٠٠٤ جيدة لاسيما لجهة النشاط المميز الذي سجلته عملياتنا مع الامم المتحدة حيث نقلنا آلاف الاطنان من المساعدات الانسانية الى العراق. كذلك قمنا بعمليات عديدة أمنا خلالها نقل كميات ضخمة من البضائع الى الاسواق العراقية التي هي بأمس الحاجة لهذه البضائع.

اما بالنسبة لمشاريعنا الجديدة فنعمل على توسيع خدماتنا لتشمل نقاطاً جديدة في المنطقة وخارجها. فوصلنا الى الكويت ومؤخرا الى تركيا حيث بدأنا بنقل البضائع الى العراق عبر حدوده الشمالية.

يعقوب القيسي (جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS):

اداؤنا المميز وتنوع خدماتنا الجيدة سمحا لنا بالتغلب على سلبيات الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة

اعلن يعقوب القيسي المدير العام لشركة «جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز» المعروفة في ميدان الترانزيت البري، ان الخدمات الجيدة التي تقدمها شركته مكنتها من تخطي السلبيات التي نتجت عن الاوضاع الأمنية المضطربة في منطقة الشرق الاوسط.

وأوضح ان اهم الصعوبات التي تعترض عمل الشركات الناشطة في ميدان النقل البري هي البطء في المعاملات الجمركية والروتين الاداري وعدم اعتماد الانظمة الالكترونية في مكاتب الجمارك البرية.

وطلب القيسي من المسؤولين اللبنانيين الاتصال بالسلطات الاردنية لاقناعها بالغاء او خفض رسوم الترانزيت التي تفرضها على البضائع المشحونة على الشاحنات العابرة عبر الاردن الى بلدان عربية اخرى.

وأمل اخيرا ان تستطيع وزارة النقل منع الطارئين من ممارسة مهنة وسطاء نقل من دون ترخيص وذلك حفاظا على سمعة هذا القطاع وعلى مصالح المستوردين والمصدرين.

وفي ما يلي أجوبة السيد يعقوب القيسي:

الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة اثرت سلبا على قطاع النقل

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– طبعا ان الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة اثرت سلبا على قطاع النقل بصورة عامة وعلى الترانزيت البري بصورة خاصة. ولكننا تمكنا من تخطي هذه الاوضاع نتيجة للاداء المميز بعملنا والخدمات الجيدة التي نقدمها لعملائنا مقابل استيفاء بدلات اتعاب مقبولة، علما ان نشاطنا الذي يغطي بتقديماته الميادين البرية والبحرية والجوية يعوض علينا ما فاتنا من حركة الترانزيت الى العراق بسبب الاوضاع الامنية السيئة المسيطرة هناك.

مطلوب اعتماد الانظمة الالكترونية للتخلص من الروتين الاداري

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان اهم ما نشكو منه من عوائق وصعوبات تعترض نشاطنا في مطار بيروت ومرفأ بيروت والبوابات البرية هو البطء في انجاز المعاملات الجمركية والمراحل المتعددة التي تمر بها المعاملة الجمركية لتصل الى نهايتها السعيدة. كما ان التأشيرات المفروضة على البيانات ساهمت في الروتين الاداري الذي لن نتمكن من التخلص من سلبياته ما لم توسع قاعدة الاعتماد على الانظمة الالكترونية في البوابات البرية اسوة بمرفأي بيروت وطرابلس ومطار بيروت.

نطالب بالغاء رسوم الترانزيت في الاردن

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– لدينا مطالب عدة ننتظر من المسؤولين تحقيقها، لكننا نرجو من الدولة وبالحاح التوسط لدى السلطات في الاردن الشقيق لالغاء رسوم الترانزيت او خفضها على البضائع المشحونة على الشاحنات من لبنان والتي تعبر الاراضي الاردنية الى بلدان عربية اخرى. ان هذه الرسوم المفروضة من قبل السلطات الاردنية تلحق اضرارا فادحة بقطاع النقل البري اللبناني وبنشاط وسطاء النقل لانها تجعل كلفة النقل من لبنان الى العمق العربي مرتفعة وبالتالي تحد من انطلاقه نحو الافضل والاحسن.

على التجار التأكد من شرعية وسيط النقل قبل التعامل معه

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– ما زال البعض يمارس مهنة وسيط النقل من دون

ترخيص صادر عن وزارة النقل وذلك بالرغم من التحضيرات التي تطلقها الوزارة من وقت الى آخر ونحن على اتصال دائم بالمسؤولين في الوزارة وخصوصا في المديرية العامة للنقل البري والبحري لايجاد الطريقة الناجعة لوضع حد لهذه الاعمال الشاذة. ان استمرار هؤلاء الطارئين في نشاطهم غير الشرعي يسيء الى كافة القطاعات الاقتصادية التي ندعوها مجددا للتأكد من ان وسيط النقل الذي تتعامل معه مرخص له وذلك للمحافظة على حقوقها في حال حدوث اي اضرار بالبضائع المؤتمن على انجاز معاملاتها ونقلها. ونحن نأمل ان تتمكن وزارة النقل من وضع حد نهائي لهذه الممارسات غير القانونية وذلك حفاظا على سمعة قطاع النقل ودفاعا عن حقوق وسطاء النقل الشرعيين ومصالح المستوردين والمصدرين.

نعمل دائما لتكون نتائجنا الافضل

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

ان نشاطنا في العام ٢٠٠٤ كان جيدا، ما انعكس ايجابا على نتائجنا التي جاءت افضل مما كانت عليه في العام ٢٠٠٣ ونحن نأمل بالجهود التي نبذلها وبالخدمات الجيدة التي نقدمها من ان يكون العام ٢٠٠٥ افضل ان شاء الله.

كما نرجو من الله ان يوفق مجلة «البيان» الغراء التي نعتبرها لسان حال كافة العاملين في قطاع النقل.

I.G.A.T motor oil
INTERNATIONAL GERMAN ADDITIVE TECHNOLOGY AG
Baroud Bldg. Harissa Str. 25 Jounieh Ghadir - Lebanon - Tel: (+961) - 9 / 635678 - 3 / 782999 - Fax: 9 / 912627
e-mail: valdor@4com.net.lb

ايلي أبي زيد (CARGO MASTER):

تلازم سياسة التسهيلات وخفض الرسوم مع بدء تشغيل محطة الحاويات

صاحب ومدير عام شركة (CARGO MASTER) لوساطة النقل السيد ايلي أبي زيد، حث وزير النقل الحالي على التنسيق مع نظيره السوري لإيجاد الحل المشرف لمسألة الترانزيت الى العراق، ومنافسة مرفأ طرطوس المرافئ اللبنانية. وذكّر بضرورة تلازم سياسة التسهيلات وخفض الرسوم مع بدء تشغيل محطة الحاويات مطلع ٢٠٠٥، لما يشكلانه من حافز لاجتذاب شركات النقل العالمية.

وانتقد السيد أبي زيد طريقة عمل نقابة الوسطاء متهماً إياها بأنها تعمل في اتجاه بناء جمهورية تعج بالموظفين من دون النظر في مطالب الوسطاء الأساسية.

البيان ■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– الأوضاع الأمنية المضطربة، خصوصاً في العراق، أثرت سلباً على نشاط وسطاء النقل، وكما هو معروف لا تتوقف أعمال الوسيط على السوق اللبناني وبالتالي لا يمكن ان يكتفي ذاتياً بها، إنما تتجاوز الى الدول المحيطة، من طريق الترانزيت المعوّل عليه، ليس طمعاً بمصائب البعض إنما لتوفير المساعدة اللازمة لهم، وينسحب الأمر على العراق الذي يعتبر بحسب دراسات أجرتها إدارة مرفأ بيروت، الأقرب الى لبنان (٩٣٠ كيلومترا) وبرغم ذلك يلزم وصول الباخرة الى مرفأ بيروت، بسبب التعقيدات الجمركية في البلدان التي تمر بها، أيام عدة في وقت لا تستلزم هذه المسافة أكثر من يوم واحد بين المرافئ الأوروبية. وبانتظار تبلور الأوضاع في العراق والمنطقة نحن مستمرون في تحضيراتنا وتجهيز مكاتبنا ومتابعة اتصالاتنا مع خطوطنا حول العالم. يبقى ان تراجع نشاط الوسيط ليس مرده الى الحال الأمنية فحسب، بل وما يعانيه الوكلاء والوسطاء وحتى مرفأ بيروت من منافسة بعض المرافئ في استقبال السيارات المتوجهة الى العراق وفي مقدمها مرفأ طرطوس، وذلك بعدما صرفوا جهوداً مضنية وجهزوا حاملات السيارات المطلوبة.

تنسيق بين وزارتي النقل السورية واللبنانية

يضيف السيد ابي زيد «لا يجوز للحكومة السكوت عن هذا الوضع والحري بوزير النقل السيد ياسين جابر التنسيق مع وزير النقل السوري في اتجاه مشاركة اللبنانيين في حركة الترانزيت الى العراق، من منطلق عدم المنافسة. اضافة الى ذلك من واجب الدولة التوصل الى اطلاق التسهيلات الجمركية الخاصة بتجارة الترانزيت. والمؤسف ان اجتماعات عدة عقدت في هذا الاطار من دون تقدم على الأرض، حيث لا تزال المعوقات والتعقيدات على حالها، أضف الى ذلك الرسم على السيارة والروتين في انجاز المعاملات. انها مطالب أقل ما يقال فيها انها ملحة ويجدر بالمسؤولين التحرك سريعاً لإيجاد الحلول لها، بالتلازم مع البدء بتشغيل محطة الحاويات مطلع السنة ٢٠٠٥، والذي لا يمكن ان يكون حافزاً لحركة أوسع، بقدر ما يمكن ان تؤديه سياسة التسهيلات وخفض الرسوم في هذا الاطار».

معوقات السلطات والنقابة

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– كوسطاء نجد ان لا نهاية للمعوقات والصعاب التي تعترضنا، وما يزيد في الطين بلة ان نقابتنا وبالتعاون مع وزارة النقل تطالعاننا مع مطلع كل سنة بتعقيدات جديدة، وآخر بدع النقابة اعدادها استمارة عممتها على الوسطاء، تطلب فيها معلومات عن موظفي كل شركة وخبراتهم وأعمالهم السابقة، بدل ان تحصر جهودها في ايجاد الحلول المشرفة للوسطاء مع ادارتي الجمارك والمرفأ ووكلاء البواخر. وأتعجب من سعيها الى زيادة عدد الموظفين مع ما يترتّب على ذلك من زيادة النفقات والمصاريف غير المجدية. وفي مجال آخر ثمة تعقيدات روتينية تتمثل بما تطلبه السلطات سنوياً من مستندات حتى التي لا يمكن ان يدخل عليها تعديل، ونحن في "CARGO MASTER" من مؤسسي النقابة وحاملين أول ترخيص في النقل البحري نلنا تجديد الرخصة هذه السنة في الشهر العاشر، مع اننا تقدّمنا به في بدايتها.

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– في رأيي ان لا تعارض بين أنشطة أي فريق وآخر في مجال وساطة النقل، فنحن في بلد حر والسوق مفتوح أمام الجميع، والنقابة ليست لوضع شروط وموانع انما لتحسين أوضاع الوسطاء وتسهيل أعمالهم، وهذا ما لم يتحقق أسوة بغير نقابات تتوسل حملات توعية بما يصب في مصلحة المنتسبين اليها. ثم أين المشكلة في ان يعمل احدهم وسيط نقل؟ وفي اعتقادي ان نجاحه انما يرتبط بمدى ثقة الزبائن به وما يوفره لهم من خدمات.

ألف مستوعب سنوياً

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– هذه السنة تحسنت حركة البضائع المنقولة بنسبة الضعف، عمّا كانت في السنة ٢٠٠٣، خصوصاً من خلال المرافئ الإيطالية وذلك تطبيقاً لاتفاقية تعاون مع الناقل العالمي "EURO SHIPPING"، مما رفع حركة نقل الحاويات النمطية من ايطاليا وحدها الى ألف حاوية سنوياً، بمعدل ٢٠ حاوية اسبوعياً. كما تحسنت حركة النقل من مرافئ بلجيكا وانكلترا، ولعل من أسباب هذا النشاط تطبيق خطة تسويقية يقوم بها مدير المبيعات في الشركة السيد جاك ابي زيد، بأسلوب متطور مواكب للاسس العلمية المتبعة في عالم النقل البحري.

جاك أبي زيد (مدير المبيعات): بعضهم يوفر الخدمة ولو من غير ربح

وتحدث مدير المبيعات السيد جاك ابي زيد، فتناول الخطوط العريضة للخطة التسويقية التي أعدها بالتعاون مع فريق عمله، وتقوم على احصاءات دقيقة لعدد الزبائن محلياً وخارجياً، واحصاءات عن حجم البضائع المنقولة للسنوات الأخيرة، الى عدد شركات وساطة النقل (١٥٠ شركة) وطريقة عمل كل منها والخدمات التي توفرها للزبائن، ومتطلبات هؤلاء في السوق المحلي والأسواق الخارجية على السواء، اضافة الى مفاعيل المنافسة الحادة التي يعانيها الجميع في السوق المحلية المحدودة «متوسلين أفضل الخدمات وأسرعها وبالأسعار المنافسة، يشجعنا في كل ذلك عراقتنا وسمعتنا وثقة التجار بنا، وبحضورنا منذ ٧٥ سنة في طليعة الوسطاء الذين لا يمكن ان يستغني الزبائن عن خدماتهم مهما تنقلوا وجرّبوا غير خدمات».

وكيلة شحن غروباج

وإذ حذر السيد جاك أبي زيد من سياسة البعض في تكسير الأسعار لدرجة توفير الخدمة ولو من غير ربح، أكد أن "CARGO MASTER" «بمنأى عن هذا النوع من المنافسة المدمرة، والتي سيكون مصيرها الزوال عاجلاً أم آجلاً، كونها بين ثلاثة فقط من أصل ١٥ وسيطاً، وكيلة شحن غروباج (NVOCC) تعمل لحساب وسطاء نقل لا يملكون خطوط نقل حيوية من مختلف مرافئ العالم. وموقعنا هذا ساهم في تعزيز حجم البضائع المنقولة من ٣٠٠ متر مكعب الى ١٢٠٠ متر مكعب شهرياً، الى جانب زبائننا الذين تشكل حركة نقل بضائهم نحو ربع الحجم الإجمالي».

اتجاه العمليات نحو الصين

وتوقع السيد جاك ابي زيد تمركز القسم الكبير من عمليات النقل البحري في مرافئ الصين، بسبب انتقال الصناعات الأوروبية والأميركية الى مدنها، لافتاً الى ان أحد وكلائنا وهو دانمركي لديه نحو ٣٠ مكتباً تنجز عمليات النقل الى مختلف المرافئ، والواصلة الى لبنان عبر "CARGO MASTER" من طريق مرفأي الإسكندرية ودمياط.

وختم السيد جاك أبي زيد متوقعاً تطور عمليات "CARGO MASTER" وتحقيقها نمواً كبيراً، بعد اجتياز مرحلة الترقب في النصف الأول من سنة ٢٠٠٥، والمرتبطة باستحقاقي الانتخابات في كل من العراق ولبنان.

ألان حرفوش (فاست موندیال ومارین FAST MONDIAL & MARINE):

تكيفنا مع اوضاع المنطقة ونتابع المسيرة لتحقيق المزيد من التقدم والازدهار في قطاع النقل

اوضح السيد ألان حرفوش مدير فرع التسويق والمبيعات في شركة فاست موندیال ومارين FAST MONDIAL & MARINE الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي ان الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة هي ذاتها منذ مدة طويلة وبالتالي تكيف قطاعنا معها وهو مستمر بنشاطه. وطالب بتحقيق مطالب وسطاء النقل لانها محقة وتصب في مصلحة جميع العاملين في قطاع النقل، واكد ان التدابير والاجراءات والقرارات المتخذة ستؤدي حتما الى منع الطارئين من ممارسة مهنة وسيط النقل دون ترخيص رسمي صادر من وزارة النقل.

■ ما مدى انعكاس الاوضاع الأمنية المضطربة في المنطقة على نشاط وسطاء النقل في لبنان؟ وكيف يمكن، برأيكم، تخطي هذه الاوضاع؟

– ان الاوضاع الامنية المضطربة في المنطقة هي ذاتها منذ زمن طويل فالفرق الوحيد عما كانت عليه سابقاً هو انها توسعت لتمتد من فسطين الى العراق حيث تجري هناك حوادث قتل وتدمير وخراب لا يمكن لاي عاقل ان يؤيدها. لذلك فان انعكاس هذه الاوضاع على نشاط وكلاء وسطاء النقل في لبنان لم يتغير لان قطاع وسطاء النقل بشكل خاص والنقل بشكل عام تكيف مع هذه الاوضاع، فحصن نفسه للحد من سلبيات هذه الاوضاع. فوسطاء النقل يكدون ويجدون من اجل تفعيل دورهم وتحقيق النتائج الايجابية في اعمالهم.

عوائق وصعوبات

■ ما هي العوائق والصعوبات التي ما زالت تعترض نشاطكم في مرفأ بيروت ومطار بيروت والبوابات البرية؟ وماذا تقترحون لمعالجتها؟

– ان ما نشكو من عوائق وصعوبات هي ايضا نفسها ويمكن تلخيصها بالنقاط التالية:

- تبسيط معاملات الترانزيت وتسهيلها فالترانزيت هو القطاع الافضل لتنشيط عمل وسطاء النقل والمرافئ والمطارات اللبنانية.
- اعتماد المكننة والمعلوماتية في كافة المراكز الجمركية وربطا ببعضها بعض، بنظام الكتروني موحد مما يخفف الاعباء ويزيل الصعوبات التي نشكو منها.
- التنسيق مع الدول المجاورة من اجل تسهيل انسياب البضائع عبر حدودها.
- خفض رسوم المرور او الغاؤها لتتمكن المرافئ اللبنانية من منافسة المرافئ المجاورة على صعيد الترانزيت.
- ان مرفأ بيروت ومطار بيروت كانا يلعبان دورا محوريا في المنطقة حيث كانت البضائع تفرغ فيهما ومن ثم يعاد نقلها بحرا او برا الى مقصدها النهائي في البلدان المشرفة على حوض شرق المتوسط والشرق الاوسط، فهذان المرفقان قادران بموقعهما المميز ان يكون لهما دور في المنطقة شرط توفر التعرفات المخفضة والخدمات الجيدة والمعاملات المبسطة.

مطالبنا

■ ما هي مطالب وسطاء النقل من الوزارات التي يتعاملون معها ولا سيما وزارة النقل؟

– ان مطالب نقابة وسطاء النقل اصبحت معروفة من كافة المسؤولين لاننا نواصل اتصالاتنا لتحقيقها وعلى سبيل المثال لا الحصر نذكر منها:

- المعلوماتية في اطار معاملات تخليص البضائع.
- تبسيط المعاملات ولا سيما المتعلق منها بالترانزيت.
- ازالة كافة العراقيل التي تمنع تفعيل دور المنطقة الحرة في مرفأ بيروت.
- بناء منطقة حرة في مطار بيروت مما سيساهم في تنشيط حركته وتفعيل دور وسطاء النقل.
- السماح لوسطاء النقل باعطاء اذن التسليم في مطار بيروت اسوة بما معمول به في مرفأ بيروت حيث

بامكان وسيط النقل اعطاء هذا الاذن ضمن شروط حددتها ادارة الجمارك وبعد الحصول على تصريح من وزارة النقل.

وكما ذكرنا سابقا ان نقابة وسطاء النقل تسعى جاهدة لتحقيق هذه المطالب في القريب العاجل لما فيه مصلحة قطاع النقل بشكل عام.

■ يقال ان هناك اشخاصا ما زالوا يمارسون مهنة وسطاء النقل دون الحصول على ترخيص رسمي، ماذا تقترحون للحد من نشاط هؤلاء الطارئين؟

– ان التدابير والقرارات المتخذة من قبل وزارة النقل ادت الى تنظيم مهنة وسطاء النقل بصورة كبيرة وبالتالي يمكننا التأكيد ان هؤلاء الذين يمارسون مهنة وسطاء النقل دون الحصول على ترخيص رسمي لن يتمكنوا مستقبلا من متابعة مخالفتهم، علما ان وسيط النقل لا يمكنه ممارسة المهنة في مرفأ بيروت ونحن نطمح الى منع هؤلاء الطارئين على المهنة بشكل نهائي في المستقبل القريب.

نتائج جيدة وخدمات جديدة

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتها شركتكم في العام ٢٠٠٤؟ وما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– حققنا نتائج جيدة في العام ٢٠٠٤ بالرغم من الظروف التي نمر بها، اما عن مشاريعنا للعام ٢٠٠٥، فطموحاتنا كبيرة جدا وقد بدأنا بتحقيق قسم منها بعد انتقال شركتنا الى مبناها الجديد الخاص بها. ومن الخدمات التي بدأنا بتقديمها للزبائن الذين يتعاملون معنا:

- WAREHOUSING & DISTRIBUTION.
- FREE ZONE WAREHOUSING & TRANSIT.
- PACKING & REMOVAL.

■ كلمة اخيرة؟

– بمناسبة حلول العام الجديد اتمنى أطيب التمنيات لجميع اللبنانيين وان يعم السلام والطمأنينة والازدهار في لبنان والمنطقة.

المقر الجديد لشركة FAST MONDIAL & MARINE

رومل صابر (EXPEDITORS INTERNATIONAL):

نجحت تجربتنا في السوق اللبناني والتوسع المستقبلي سيكون باتجاه اوروبا

«اعتمدنا بيروت مركزاً إقليمياً لشركتنا».. قال ذلك نائب الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا في شركة اكسبيديتورز انترناشونال (EXPEDITORS INTERNATIONAL) السيد رومل صابر، عارضاً للفوائد المجناة من سوق النقل اللبناني وامتداداته الى منطقة الخليج.

ولفت السيد صابر الى اجتماع لمندوبي الشركة عبر العالم يعقد في بيروت قريباً للتداول في خطة التوسع في المنطقة المنوي اعدادها بناء على التجربة اللبنانية.

■ ماذا عن نشاطاتكم وما الذي حققتموه على صعيد التوسع؟

– بما ان EXPEDITORS INTERNATIONAL شركة غير مرتكزة على الموجودات وقوامها نظام إدارة المعلومات والحلول ذات القيمة المضافة، أولينا أنشطتنا العملانية في لبنان الى إحدى الشركات التي تقوم أيضاً بإنشاء مستودعات لنا. كما أطلقنا خلال العام ٢٠٠٤ خدمتين جديدتين تتمثلان بالـ(TRAKING) الى منطقة الخليج، وتغطيات تأمينية. ونحن الشركة الوحيدة التي تدير أعمال منطقة الشرق الأوسط من لبنان، الذي نوليه اهتماماً كبيراً. وستشهد بيروت قريباً اجتماعاً لنحو ١٤٠ مندوباً يمثلون فروعنا في ١٧٦ بلداً حول العالم، لدرس السبل الآيلة الى التوسع أوروبياً وفي منطقة الشرق الأوسط، بعد دخولنا المثمر الى دول أميركا الجنوبية والصين ومنطقة الخليج والأردن. كما نتطلع الى السوق السوري من خلال تعيين وكيل هناك.

يضيف السيد صابر: «عملية تقويمنا لأعمالنا دائمة ومستمرة وتتمثل بعقد لقاءات واجتماعات مع شركات الطيران والملاحة للتباحث في ما يعترضنا من مشكلات وإيجاد الحلول لها. وبيروت أصبحت نقطة استراتيجية لمؤتمراتنا مع مندوبينا.

■ ما الأسباب التي دفعتكم لاعتماد لبنان مركزاً إقليمياً؟

– شجعنا العمل في لبنان على توسيع خدماتنا فيه نظراً للنتائج الجيدة التي حققناها في سوقه، حيث صار لدينا حصة محترمة، كما فتح لنا آفاقاً واسعة مع شركات لبنانية لها امتداداتها في منطقة الخليج وبحاجة الى خدماتنا.

■ هل من معوقات تعترض أعمالكم في المرافئ والمرافق اللبنانية؟

– المعوقات التي واجهتنا زالت مع إجراءات اتخذت في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت، فلم يعد من مشكلة لجهة تخزين البضائع فيها تمهيداً لإعادة توزيعها، إضافة الى إفادتنا من تسهيلات حيوية في مطار بيروت الدولي.

■ لديكم مكاتب في ١٧٦ بلداً، الا تختلف أسعاركم بين بلد وآخر مع أن خدماتكم هي ذاتها؟

– بالطبع، وتسعيرة الخدمة تختلف بين بلد وآخر، وهي تتأثر بكلفة الرسوم المرفئية والمعاملات الجمركية، لكننا في (EXPEDITORS INT'L) نحدد سعر الخدمة قياساً على كلفتها الإجمالية، وهذا سر نجاحنا.

■ كيف تواجهون المنافسين وما الذي تتوسلونه لتوسيع قاعدة عملائكم؟

– اعتمادنا أساساً على الخدمات الموجهة الى العملاء، بما تتضمنه من سرعة وشفافية تعامل واسعار مدروسة، والهدف منها اكتساب عملاء دائمين عبر توفير الخدمات المتجددة لهم، وذلك بعد الوقوف على آرائهم ومتطلباتهم، يساعدنا في ذلك الوسائل التقنية الحديثة والأنظمة المعلوماتية المتبعة والتي تربط مكاتبنا حول العالم.

■ كيف تقومون النتائج التي حققتموها في ٢٠٠٤، وما هي مشاريعكم للسنة ٢٠٠٥؟

– النتائج المحققة تجاوزت ما كنا نطمح اليه حيث نما حجم أعمالنا في لبنان بنسبة ٧٩ في المئة، مع اننا كنا نتوقعها ٥٠ في المئة. نحن مرتاحون جداً لتطور أعمالنا، خصوصاً أننا نعمل على المدى الطويل في المنطقة، ونتطلع الى توفير خدمات جديدة منها التأمينات البحرية وخدمات ناقلات النفط والغاز والأدوية. وعلى الصعيد المحلي نتعاون مع الجامعات لاختيار الشباب المتخصصين للعمل في مكاتبنا. واشير هنا الى ان نسبة نمو مجموع ارباح شركة اكسبيديتورز انترناشونال في مكاتبها المتواجدة في معظم انحاء العالم وصلت الى ٣٢ في المئة، وبلغت ١١٢,٥٦٣ مليون دولار مقارنة بـ ٥٨,٥٨٧ مليوناً للعام ٢٠٠٣.

انطوان حاج (SEACHART MARINE):

خدمات المصرية للملاحة وشركتين عالميتين تعود الى المرافئ اللبنانية

مدير عام شركة سي شارت مارين SEACHART MARINE الوكيلة الحصرية للشركة المصرية للملاحة البحرية السيد انطوان حاج بشّر بانطلاقة جديدة للشركة المصرية بعد طول انقطاع عبر خطوطها الى المرافئ اللبنانية، موضحاً ان ثماني بواخر تابعة لها أفرغت حمولتها في مرفأي طرابلس وبيروت هذه السنة.

ونوّه السيد حاج المالك لفرعي SEACHART في كل من الولايات المتحدة وكندا بالتسهيلات التي توفرها المرافئ اللبنانية والتي كان لها وقعها الإيجابي على مسؤولي الشركة المصرية، الذين يحضرون لإدخال مرفأ بيروت من ضمن خطهم الى شرق المتوسط مروراً بالادرياتيك.

وكيلة المصرية للملاحة

يعرّف السيد حاج بالشركة المصرية للملاحة البحرية بأنها مملوكة من جمهورية مصر العربية وتملك أسطولاً تجارياً ضخماً تغطي خطوطه غالبية مرافئ العالم، وتتفاوت حمولة بواخره بين ٥ آلاف طن و ١٥٠ ألفاً. وتتوزع خطوطها وفق الآتي: من شمال أوروبا وبحر الادرياتيك الى شرق البحر المتوسط، ومن البحر الأسود الى شرق المتوسط، ومن كندا والاميركيتين الشمالية والجنوبية الى مرافئ شرق المتوسط، ومن الشرق الأقصى الى الشاطئ الشرقي للبحر المتوسط.

درس معاودة خط الركاب

ولوضح السيد حاج ان المصرية للملاحة تدرس خدمة نقل الحاويات النمطية الى مرفأ بيروت من الادرياتيك وغرب المتوسط والاسكندرية، كما تدرس خدمة النقل العكسية للحاويات من مرفأ بيروت الى بقية المرافئ. والمعلوم ان الشركة المذكورة قررت في اجتماع لمجلس إدارتها في الاسكندرية، إعادة فتح خط الاسكندرية – بيروت وبالعكس. وبانتظار جلاء الأوضاع ثمة نية بمعاودة خط نقل الركاب.

توسع العمليات مع وكالتين عالميتين

وأشار السيد حاج الى ان SEACHART أصبحت أخيراً وكيلة لشركة "ECHO FREIGHT" احدى الشركات الكندية التي تؤمن خدمات نقل سريعة بين أميركا الشمالية وكندا والبحر المتوسط، وكذلك هي وكيلة لإحدى الشركات الهولندية العالمية المالكة ١٨٩ باخرة برادات تربط خطوطها الشاطئين الغربي والشرقي لأميركا الجنوبية بمرافئ البحر المتوسط والخليج العربي وهي متخصصة بنقل اللحوم المجلدة والخضر والفاكهة. ومهمتنا في SEACHART تأمين البضائع وتحميلها في طريق عودتها، وفعلاً قمنا بعملية نقل معدات على احدى بواخرها من مرفأ طرابلس باتجاه بنما.

مطالب حيوية

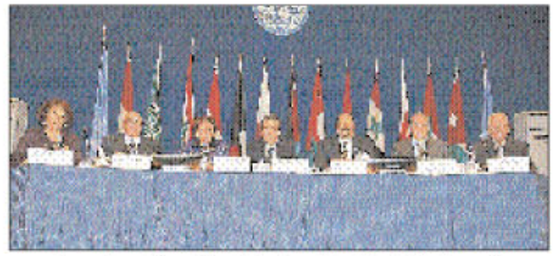
واعتبر حاج لبنان نقطة محورية للنقل البحري، خصوصاً بعد استتباب الأوضاع الأمنية فيه والدور المنتظر لمحطة الحاويات في عمليات الترانزيت وعدم وجود عوائق أمام عمليات التفريغ والمناولة، مذكراً ببعض المطالب الحيوية وفي مقدمها الحد من عدد تواقيع المعاملات واختصارها قدر الإمكان، وخفض تكاليف التفريغ وإعادة النقل في مرفأ بيروت، تشجيعاً للشركات لاتخاذها المرفأ مركزاً حيوياً لعمليات الترانزيت.

دور أساسي للوسيط

ولفت السيد حاج الى ضرورة احترام دور الوسيط وجهوده المبذولة التي تصب في مصلحة وكيل الشحن والزبون على السواء، مستغرباً إقدام بعض الوكالات على التعامل مباشرة مع العميل، ناصحاً، من خلال تجربته في قطاع النقل البحري الكندي، بإطلاق يد الوسيط الذي يوفر على الشركات كل ما يتعلق بفتح الاعتمادات المصرفية وإنجاز معاملات التأمين والشحن والجمارك. كما تؤدي استعانة الشركة بالوسيط الى خفض عدد الموظفين لديها، والاطلاع منه على تقارير بالأسعار المتداولة في السوق، والتزود بالإحصاءات اللازمة.

في افتتاح اجتماع خبراء النقل والملتقى الأول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

ياسين جابر: النقل البحري في المنطقة دون المستوى المطلوب بسبب غياب الاستراتيجيات التطويرية



من اليمين: انور غزاوي، ايلي زخور، نعيم ابراهيم النعيم، الوزير ياسين جابر، د. ميرفت تلاوي، محمود القاضي ونكاء الخالدي

من اليمين: الرياني الماس، مصطفى الكندري، عبد الحفيظ القيسي، احمد جمال الدين، حسن سليم، ابراهيم الضراب ومحمد عبدالله

من اليمين: عصام طمازني، جميل بدور، فؤاد بوارشي، منى بوارشي، ذعار العتيبي، محمد الفريدي ومحمد قاري

افتتح وزير الاشغال العامة والنقل ياسين جابر الحفل المشترك لاجتماع خبراء النقل البحري في المشرق العربي الذي نظمته منظمة الاسكوا والملتقى الأول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية الذي أعدته الغرفة الدولية للملاحة في بيروت وذلك في مبنى الامم المتحدة في بيروت.

وشهد حفل الافتتاح حضوراً كثيفاً من الرسميين والخبراء المعنيين بالنقل في الدول العربية وحشد من الوكلاء البحريين. وكان في مقدم الحضور السيدة ميرفت تلاوي وكيل الأمين العام للأمم المتحدة الأمين التنفيذي للاسكوا والدكتورة ذكاء الخالدي رئيسة ادارة العولمة والتكامل الاقليمي في الاسكوا، واللواء البحري محمود القاضي رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية، ايلي زخور رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والنائب الثاني لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية، أنور غزاوي أمين عام الاتحاد العربي للناقلين البحريين ونعيم بن ابراهيم النعيم مدير عام ميناء الملك عبد العزيز في الدمام.

من اليمين: سمير مقوم، توفيق لطوف، يوسف القاعي، وفي الصف الثاني من اليسار: محمد عيتاني، امين الحبال، صفاء مصدق وفرد صيقلي

يظهر من اليمين: محمد مبارك، هاني اليوغاتي، جورج شاغوري، محمد الواسع، عبدالله العفيف، مرعد العجيلي وجوزف فرحات

كلمة الخالدي

بدأ قالت ذكاء الخالدي في كلمتها: ان الإجتماع يكتسب أهمية خاصة كونه باكورة نشاط فريق النقل البحري الذي تشكل حديثاً في ادارة العولمة والتكامل الاقليمي في الاسكوا نظراً الى الأهمية الخاصة لموضوع النقل البحري لدول الاسكوا».

كلمة اللواء القاضي

وقال اللواء محمود القاضي: «ان النقل البحري هو من عناصر تجارة الخدمات فيما اقتصرت منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى على تجارة السلع فقط ولم تشمل حتى الآن تجارة الخدمات رغم أهميتها في الاقتصاد العربي حيث تشكل نسبة مهمة من إجمالي التجارة العربية في السلع. فتجارة الخدمات تبلغ في المتوسط زهاء ٢٤ بالمئة وتقارب بذلك المتوسط العالمي لتجارة الخدمات في التجارة العالمية والذي يبلغ ٢٥ بالمئة. وقد تفوق هذه النسبة مثيلاتها في عدد من الدول العربية التي تتوفر لديها مقومات سياحية وخدماتية أخرى كمصر والأردن والمغرب وتونس».

كلمة زخور

واعتبر ايلي زخور «ان العمل من أجل تفعيل الحركة الملاحية البحرية بين الدول العربية علة وجودنا، وعندما دعونا الى إنشاء الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية أردنا ان نجد هيئة اقليمية تجسد التطلعات المشتركة لغرف الملاحة البحرية العربية وتتحدث الى المسؤولين في الدول العربية بلسان واحد وهي تقول بإيجاز انه لم يعد يجوز ونحن نعيش عصر التكتلات الاقتصادية ان تبقى قدراتنا مشتتة والحواجز منتصبة

يظهر في الصف الاول: عسكر الرشيدي وتوفيق لطيف وفي الثاني: المهندس حسن قريطم، عبد الغني غريب، العميد ايلي ضاني، وفي الرابع: العميد جورج معلوف وغسان حمزه

من اليسار: الكابتن ريشارد شلهوب، د. هارلد زلر والكابتن فرنان هومل

من اليمين: يعقوب القيسي، سمير سرياني، جورج هلال، عبد الحليم بسيوني، وعصام بدوي

من اليسار: مريم العوضي، ماهر شحاده، جمال شديد والسيد راشدي

من اليمين: خالد شحود، محسن المصري، محمد عبد الفتاح، محمد نحله، انطوان بيطار، منصور فرح، محمد رضوان واحمد ندا

من اليمين: سعد الذهاري، محمد جردات، عبدالله عبد القادر، علي الكتيري، محمد شعبان، حسن المجني وحسان شعبان

في وجه أساطيلنا البرية والبحرية والجوية.

وأضاف زخور: ان تشغيل محطة الحاويات يمنح مرفأ بيروت الفرصة كي يمارس دوراً محورياً في المنطقة على صعيد الترانزيت البحري (Transhipment) الذي نتحكم في مجرياته باستقلالية تامة وبعيداً عن أية عوامل خارجية.

كلمة انور غزاوي

وأشار انور غزاوي الى ان العديد من بلدان المنطقة لا يزال يضع قيوداً تجارية متشددة في شكل التعرفة الجمركية العالية، فمتوسط التعرفة الجمركية المفروضة في تلك البلدان ١٩ بالمئة، باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي.

كلمة نعيم بن ابراهيم النعيم

وقال المدير العام لميناء الملك عبد العزيز في الدمام ورئيس اتحاد الموانئ البحرية العربية نعيم بن ابراهيم النعيم: لقد ادركت معظم بلادنا العربية ما تواجهه صناعة النقل البحري من تحديات وان عليها العمل في شكل جاد وفاعل لتطوير قدرات موانئها البحرية لتكون قادرة على المنافسة الجادة، فعمدت الى ضخ استثمارات كبيرة لتطوير موانئها فبتنا نملك منظومة كبيرة لشبكة موانئ متطورة في وطننا العربي.

كلمة تلاوي

وأشارت السيدة ميرفت تلاوي الى ان الاسكوا تسعى عبر برامج عملها الى تحقيق التكامل الاقليمي كوسيلة لتحقيق التنمية المستدامة للدول الاعضاء وزيادة حجم التبادل التجاري بين دول المنطقة من جهة ورفع مستوى التجارة مع بقية دول العالم من جهة أخرى. وأضافت: ان نسبة التجارة العربية البينية الى مجموع التجارة العربية الخارجية بقيت محصورة بين ٧,٥ بالمئة و ٩,٥ بالمئة، وليس من المنتظر حصول تغيير كبير في المستقبل القريب يزيد على ٨,١ بالمئة التي بلغتها في العام ٢٠٠٢.

كلمة جابر: مطلوب مواكبة التطورات لجبه التحديات

وقال الوزير جابر: اذا كان من الصحيح ان قطاع النقل البحري يحتاج في تطويره الى مرونة كبيرة في آليات عمله واجراءاته، وان الموانئ والمرافئ البحرية تفرض اعادة النظر في البنى التحتية وتوسيع الطاقة الاستيعابية والتخزينية والخدماتية وتطوير شبكات المعلومات والاتصالات فيها، فإن ذلك يشترط التنسيق بين سياسات دول المنطقة في مجال النقل البحري والموانئ والمرافئ البحرية، متخذة التدابير المناسبة الكفيلة بتعزيز القدرات التشغيلية للاساطيل الداخلية البحرية وزيادة حصصها في نقل التجارة العربية البينية وانجاز قسط من عمليات نقل التجارة الخارجية فضلاً عن تحديث الموانئ والمرافئ البحرية، وتالياً رفع كفاية خدماتها حتى تصبح دول المنطقة قادرة على مواكبة

مشاركون

التطوارت وجبه التحديات المتزايدة التي تفرضها علينا العولمة. انما الطريق الى ذلك فهو تضافر كل الجهود والافادة من الكفايات والقدرات المتاحة لوضع اطار قانوني للتعاون في مجال النقل البحري بين دول الاسكوا.

الاقتصاد العربي منوط بالنقل البحري

وتابع جابر: ان الحياة الاقتصادية في سائر الدول العربية منوطة بالنقل البحري منذ القدم، واذا ما نظرنا الى واقع النقل البحري في دول المنطقة لوجدنا انه دون المستوى المطلوب وان بنسب متفاوتة بين دولة وأخرى وذلك لعدة أسباب محلية واقليمية وهذا مرده الى عدم وجود استراتيجيات تطويرية في مجال النقل البحري تعمل على وضعها واعتمادها دول المنطقة مجتمعة بدلاً من كل دولة منفردة.

تحقيق التكامل الاقليمي

وأنهى جابر: من هنا تأتي أهمية هذا اللقاء كاحدى الخطوات التأسيسية في مسيرة التعاون هذا، وفرصة مهمة أمام كل الدول المشاركة فيه لتهيئة المناخ العام، في شكل يؤهل هذه الدول لتحقيق التكامل الاقليمي المنشود.

توصيات الملتقى الاول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

اللواء البحري محمود القاضي مترئساً الملتقى الاول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية وظهر عن يمينه ايلي زخور وعن يساره محمد الدلابيح النائب الثاني لرئيس الاتحاد ومحسن المصري الأمين العام وسامي جوجو مدير الغرفة الدولية للملاحة في بيروت.

وكان الملتقى الأول للاتحاد العربي لغرف الملاحة العربية عقد اجتماعاته في مقر الاسكوا في بيروت خلال الفترة الواقعة بين ٧ تشرين الثاني والأول من كانون الأول ٢٠٠٤ وذلك بدعوة من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت.

واثر انتهاء الاجتماعات أصدر الاتحاد توصيات نذكر أهمها:

١ – في ما يخص الاحتيال البحري وأثره على النقل البحري:

– أهمية قيام الغرف الملاحية البحرية في الدول العربية بتوعية الخطوط البحرية وربابنة السفن عند التعامل مع هؤلاء المحتالين.

– ضرورة وجود تعليمات واضحة وتفصيلية من كل ميناء بالإجراءات والتعليمات المطبقة داخل الميناء مع نشرها على الخطوط البحرية والمتعاملين مع الميناء لتلافي التعرض لعمليات النصب والاحتيال.

– نشر الحالات التي يتم ضبطها والعقوبات المتخذة حيالها في وسائل الاعلام المتاحة والمعنية بالنقل البحري.

٢ – في ما يخص إساءة استخدام الحجز التحفظي على السفن والبضائع وأثره على الحركة التجارية:

– أهمية إنشاء دوائر قضائية متخصصة (نظراً لطبيعة النقل البحري) لسرعة الفصل في الدعاوى المرفوعة وعدم تأخير السفن عن المغادرة من الميناء.

– رفع توصية الى مجلس وزراء العدل العرب لاستصدار قرارات وزارية تلزم المطالبين بمستحقات مالية على السفن بوضع ضمان مصرفي بنسبة مئوية من قيمة الدعوى عند رفعها لتأكيد جدية وصدق صاحب الدعوى وترد له في حال ثبوت أحقيته.

٣ – في مجال رفع كفاءة النقل البحري في العالم العربي:

– أهمية تقوية وتكامل النقل البري المتصل بالنقل البحري.

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
98 Doiranis street
176 72 Athens, Greece
Tel: (302) 210 957 15 95
Fax: (302) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

مجموعة ميتز الاولى بالتصدير في تشرين الثاني

الآنسة سيلين ميتز

مجموعة ميتز البحرية

سجلت مجموعة ميتز رقما كبيرا بعدد الحاويات التي امنت تصديرها ملأى خلال شهر تشرين الثاني الماضي، مما ادى الى تقدمها من المرتبة الثالثة الى الاولى. فقد تمكنت هذه المجموعة من شحن ٧٦٩ حاوية نمطية، في مقابل ٤٦٢ حاوية، اي بارتفاع ضخم قدره ٣٠٧ حاويات نمطية ملأى ونسبته ٦٦,٤٥ بالمئة.

كما انتقلت على صعيد الاستيراد من المرتبة الرابعة لتحتل المرتبة الثانية في شهر تشرين الثاني محققة تفريغ ٣٠٣٥ حاوية نمطية في مقابل ٢٢٦٦ حاوية، اي بزيادة جيدة قدرها ٧٦٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣٣,٩٤ بالمئة.

وتجدر الاشارة الى ان مجموعة ميتز تمثل عدة شركات ملاحة عالمية وعربية وتسير ايضا خطوطا منتظمة خاصة بها بين مرافئ المتوسط والبحر الاسود.

MAERSK الثانية على صعيد التصدير في العام ٢٠٠٤

DAVID MARLER

MAERSK

حققت وكالة (MAERSK) خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٤ رقماً جيداً بعدد الحاويات التي أمنت تصديرها بحرا، سمح لها ان تتربع على المرتبة الثانية. فقد استطاعت هذه الوكالة ان تشحن ٥٠٢٠ حاوية نمطية الى مختلف المرافئ العالمية في مقابل ٤٠٠٨ حاويات للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، أي بارتفاع ملموس قدره ١٠١٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٥,٢٥ في المئة.

كما سجلت تقدماً ملموساً خلال شهر تشرين الثاني الماضي حيث تقدمت لتحتل المرتبة الثانية مسجلة تصدير ٣٢٧ حاوية نمطية في مقابل ٢٨٨ حاوية لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة جيدة قدرها ٣٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,٥٤ بالمئة.

ويذكر ان وكالة ميرسك (MAERSK) تابعة لمجموعة MAERSK الدانمركية التي تحتل المرتبة الاولى في العالم من حيث الاعمال والأحجام.

أرقام قياسية تحققها YANG MING بواردتها المالية

جو بطرس

J.B. SHIPPING

سجلت شركة الملاحة التايوانية YANG MING خلال الاشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٤ أرقاماً قياسية بمداخيلها المالية مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣.

فقد ارتفعت هذه الواردات الى ٧٥,٢٠ مليار دولار تايواني بزيادة نسبتها ٢٤,٩٠ بالمئة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، كما ان الأرباح الصافية بلغت ٧ مليارات دولار تايواني بزيادة نسبتها ٣,٣٢ بالمئة.

والمعلوم ان YANG MING تسير خطوطاً بحرية منتظمة بواسطة سفن الحاويات بالإضافة الى حاملات الحبوب التي تبلغ حمولتها أكثر من ٧٥ ألف طن، وهي ممثلة في لبنان بوكالة J.B. SHIPPING (جو بطرس).

١٠٠ مليون دولار ارباح «الملاحة العربية المتحدة»

اظهرت النتائج المالية لشركة الملاحة العربية ارقاما قياسية، وقال مدير عام الشركة عبدالله ماضي الماضي ان الميزانية التقديرية لعام ٢٠٠٥ ستكون انعكاسا للميزانية التقديرية الفعلية لعام ٢٠٠٤. واشار الى ان الشركة سوف تحقق ربحا صافيا يفوق ١٠٠ مليون دولار للعام ٢٠٠٤ وتحقق النتائج نفسها لعام ٢٠٠٥.

وعزا الماضي هذه النتائج الى نمو التجارة العالمية عامة وتجارة نقل الحاويات العالمية بصفة خاصة. وأوضح ان الشركة نقلت ما يزيد على مليون حاوية نمطية في عام ٢٠٠٤ هو الحجم نفسه الموضوع في الميزانية التقديرية لعام ٢٠٠٥.

الصين تشتري ٢٣ طائرة ايرباص بـ ١,٣ مليار دولار

وقعت شركة الخطوط الجوية الصينية "AIR CHINA" اتفاقاً قيمته ١,٣ مليار دولار لشراء ٢٣ طائرة جديدة للمدى المتوسط من الشركة الاوروبية (AIRBUS) خلال زيارة المستشار الألماني غيرهارد شرودر الى بكين في شهر كانون الأول الماضي.

وقالت مصادر في الحكومة الالمانية ان الصفقة تضم طائرات AIRBUS من طراز A319، وA320، و A321 وهذا العقد هو الثاني بهذا الحجم الذي توقعه الصين في العام ٢٠٠٤ بعد شراء ٢٠ طائرة أخرى للمدى البعيد في حزيران الماضي.

في المقابل لم تتمكن شركة «ايرباص» من انتزاع عقود صينية لطائراتها العملاقة A380.

وزراء النقل العرب يقرون اتفاق الاجواء المفتوحة

كلف وزراء النقل والطيران المدني العرب «الهيئة العربية للطيران المدني» التي تأسست اخيرا بمشاركة ١٠ دول عربية بمتابعة استكمال الاجراءات القانونية لوضع اتفاق تحرير النقل الجوي بين الدول العربية موضع التنفيذ.

وكانت عشر دول من اصل ١٩ دولة عربية مشاركة في مؤتمر وزراء النقل الذي عقد في دمشق، وقعت على اتفاق الاجواء المفتوحة واتفاق بشأن آلية التفاوض الجماعي العربي مع التكتلات الدولية والاقليمية.

ودعا البيان الختامي للمؤتمر الى ضرورة اتخاذ الاجراءات الدستورية المعمول بها في الدول العربية بالسرعة القصوى للمصادقة على الاتفاقين ليدخلا مرحلة التنفيذ قريبا.

وكلف الوزراء الهيئة العربية للطيران المدني وبالتعاون مع الاتحاد العربي للنقل الجوي، باجراء محادثات مع المفوضية الاوروبية لمناقشة مستقبل العلاقات العربية الاوروبية في مجال النقل الجوي.

ميرسك تكبر حصتها لتصل الى ٤٥ بالمئة من ملكية مرفأ PIPAVAV الهندي

توصلت شركة ميرسك الهندية التابعة لمجموعة A.P. MOLLER الدانمركية الى اتفاق مع سلطة مرفأ PIPAVAV الهندي الى شراء ٣٢,٥ بالمئة اضافية من هذا المرفأ لترفع حصتها الى ٤٥ بالمئة. وكانت MAERSK قد توصلت ايضا الى اتفاق اضافي مع سلطة هذا المرفأ لتحويل المرفأ الخاص باستقبال السفن العادية BULK CARRIERS الى محطة لسفن الحاويات مما يرفع عددها الى ثلاث محطات.

واعلن HANSOLE MADSEN مدير عام ميرسك الهندية ان الشركة عازمة على استثمار نحو ٢٠٠ مليون دولار لتطوير المرفأ وتأهيله ليصبح قادرا على لعب دور على صعيد الترانزيت البحري في المنطقة والى خفض عدد ساعات تفريغ السفن وشحنها من ٣٦ ساعة الى نحو ١٠ او ١٢ ساعة.

واضاف MADSEN: اما كلفة تحويل المرفأ الخاص بالسفن العادية الى محطة حاويات ثالثة فتبلغ نحو ١٨٠ مليون دولار.

MSC (LEBANON) الاولى في الاستيراد في العام ٢٠٠٤

محمد فخر الدين

وكالة MSC (LEBANON)

استطاعت وكالة MSC (لبنان) ان تسجل رقما كبيرا بعدد الحاويات التي امنت تفريغها في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ما سمح لها بأن تتقدم من المرتبة الثانية الى الاولى. فقد افرغت البواخر التي استقبلتها هذه الوكالة ما مجموعه ٣٢٣٥٩ حاوية نمطية في مقابل ٢٢٤٨١ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بزيادة ضخمة قدرها ٩٨٧٨ حاوية نمطية ونسبتها ٤٣,٩٤ بالمئة.

وبلغت حصة وكالة MSC (لبنان) من المجموع العام للحاويات المستوردة البالغ ١٧٧٣١٩ حاوية نمطية ملأى، ما نسبته ١٨,٢٤ بالمئة.

والمعلوم ان هذه الوكالة الفاعلة في لبنان تمثل شركة MSC السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية بين شركات الملاحة العالمية على صعيدي الحجم والعمل وهي تسير خطوطا منتظمة بواسطة السفن البحرية العملاقة من معظم المرافئ العالمية.

ميريت شيبنغ الاولى على صعيد التصدير في العام ٢٠٠٤

رودولف جاك سعاده

مجموعة CMA CGM

تقدمت وكالة MERIT SHIPPING خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام الماضي من المرتبة الثانية الى الاولى بعدما حققت رقما كبيرا بعدد الحاويات التي صدرتها مقارنة بما كانت سجلته في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣. فقد افادت حركة تصدير الحاويات الملأى عبر مرفأ بيروت ان هذه الوكالة شحنت ما مجموعه ٦٠٦٣ حاوية نمطية في مقابل ٣٩٩٤ حاوية للاشهر نفسها من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع ضخم قدره ٢٠٦٩ حاوية نمطية ملأى ونسبته ٥١,٨٠ بالمئة.

وبلغت حصة وكالة ميريت شيبنغ من المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ والبالغ ٣٥١٣٦ حاوية نمطية ما نسبته ١٧,٢٥ بالمئة.

والمعلوم ان وكالة ميريت شيبنغ تابعة لمجموعة CMA CGM الفرنسية التي تحتل المرتبة الاولى في فرنسا والتي تؤمن النقل المنتظم بين معظم المرافئ العالمية.

كما ان مجموعة CMA CGM هي الوحيدة حاليا التي تربط موانئ آسيا بمرفأ بيروت بخط منتظم ومباشر.

مجموعة سي لاين تحتفظ بالمرتبة الرابعة استيراداً عام ٢٠٠٤

سجلت مجموعة سي لاين نتائج جيدة خلال العام الماضي مما سمح لها بالاحتفاظ بالمرتبة الرابعة على صعيد الاستيراد. فقد أمنت هذه المجموعة تفريغ ما مجموعه ٢١٤١٩ حاوية نمطية في مقابل ١٦١٣٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥٢٨٦ حاوية نمطية ونسبتها ٣٢,٧٦ بالمئة.

من جهة ثانية، حققت هذه المجموعة تقدماً على صعيد تصدير الحاويات الملأى، اذ انتقلت من المرتبة السادسة الى الخامسة بشحنها ٢٩٥٠ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ في مقابل ١٧٨٠ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، أي بزيادة كبيرة قدرها ٨٧٠ حاوية نمطية ونسبتها ٤٨,٨٨ بالمئة.

والمعروف ان مجموعة سي لاين تمثل عدة شركات ملاحة عالمية التي تؤمن الخدمات المنتظمة من مرافئ عدة عالمية.

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان شراء مجموعته HAMBURG SUD الألمانية لشركة ELLERMAN البريطانية والممثلة في لبنان بوكالة كوستا بيطار، أدى الى تأسيس وكالة جديدة أطلق عليها اسم SEATRANS AGENCIES S.A.L لتمثيل هذه المجموعة في لبنان، ومملوكة من سي لاين ووكالة كوستا بيطار.

ارباح الوطنية للنقل البحري قد تصل الى ٤٣٣ مليون ريال في العام ٢٠٠٤

عقد مجلس ادارة الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري اجتماعا برئاسة سليمان بن جاسر الحربش وبحث في عدد من المواضيع المطروحة على جدول الاعمال ومنها النتائج المالية المتوقعة للسنة المالية ٢٠٠٤.

اثر انتهاء الاجتماع صرح الحربش انه نظرا لاستمرار التحسن في الطلب على ناقلات الشركة واستمرار جهود الادارة في الاستفادة من السوق السعودية فان التوقعات تشير الى تحقيق الشركة ارباحا اجمالية (قبل الزكاة والضرائب) تصل الى ٤٣٣ مليون ريال مقارنة بأرباح اجمالية بلغت ٢٠٠ مليون ريال للعام ٢٠٠٣.

وكانت الشركة اعلنت في احتفال اقامته بمناسبة اليوبيل الفضي في بداية شهر رمضان الماضي عن توقعات بتحقيق ارباح اجمالية قدرها ٣٦٠ مليون ريال للعام ٢٠٠٤.

وكالة مدكونرو شيبنغ تتقدم لتحتل المرتبة الثالثة في العام ٢٠٠٤

أظهرت احصاءات المرفأ الخاصة باستيراد السيارات ان وكالة مدكونرو شيبنغ سرفيسز حققت نتائج جيدة بعدد السيارات التي أمنت تفريغها من سفن الرو/رو التي استقبلتها في الاشهر الـ ١١ الاولى من العام الماضي سمح لنا بالتقدم من المرتبة الخامسة الى الثالثة. فقد تبيّن ان هذه الوكالة أفرغت ما مجموعه ٥٥٧٩ سيارة مستوردة من موانئ اوروبا الشمالية وشرق المتوسط في مقابل ٢٣١٩ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ أي بزيادة كبيرة قدرها ٣٢٦٠ سيارة ونسبتها ١٤٠,٥٨ بالمئة.

والمعلوم ان مدكونرو شيبنغ هي وكيلة لشركة الملاحة الهولندية VANUDEN RORO الناشطة في ميدان نقل السيارات والشاحنات والسيارات الثقيلة في العالم.

تنظيف حوض مرفأ صيدا

بدأت مصلحة استثمار مرفأ صيدا عملية تنظيف الحوض الذي ترسو فيه البواخر التجارية وذلك بهدف اعادته الى ما كان عليه من العمق بعدما لمست ان منسوب المياه في الحوض قد انخفض بسبب كثرة النفايات ورواسب الحصى الى درجة عرقلة رسو البواخر القادمة الى حرم المرفأ.

ولزمت مصلحة استثمار مرفأ صيدا احدى الشركات عملية تنظيف رصيفي رسو السفن في مرفأ المدينة التجاري وقد استعملت هذه الشركة رافعات كبيرة في عملية التنظيف. وأوضحت مصادر ملاحية انه بسبب الأوساخ المتراكمة في الحوض بات عمق الرصيف لا يتجاوز الثلاثة أمتار وأصبح يشكل عائقاً أمام رسو السفن. ومن المنتظر ان يصبح عمق الرصيف ستة أمتار كما كان وضعه سابقا.

نداء من شاب مصاب بسرطان الدم

انا شاب لبناني، عمري سبعة وعشرون عاما. شاء القدر بأن اصاب بسرطان الدم الحاد كما بينت الفحوصات والتحاليل منذ ثلاثة اشهر. ومنذ ذلك الحين وانا اتابع المراحل الاولى من العلاج في مستشفى جبل لبنان قبل ان اخضع لعملية نقل نخاع العظم من احد افراد أسرتي حيث اجمع الاطباء على ضرورة خضوعي لها كونها الوسيلة الوحيدة لكي أشفى.

تكلف هذه العملية مبلغ خمسة وستين الف دولار اميركي، لا املك منه مع الاسف شيئا.

حاولنا، عائلتي وأنا، الكثير لتأمين المبلغ، الا اننا لم نتوصل الا لتأمين القليل القليل منه. فلم يكن لنا الا التوجه الى اهل الخير واصحاب القلوب الرحيمة والصدور الواسعة التي تتسع لطلبي.

ان حياتي التي لم اعش منها الا النذر اليسير، على المحك، ومصيري بين يدي الله وأيديكم، ساعدوني لكي اتغلب على هذا المرض الخبيث ولكي اكمل مسيرة حياتي متطلعا الى المستقبل بتفاؤل.

ولكم الشكر سلفا.

للتبرعات رقم الحساب: SGBL 040 004 362 015353 01 5

«البيان»: نرجو من قرائنا الكرام الاهتمام بهذا النداء الانساني والمساهمة في انقاذ صاحبه من مرضه الخبيث القاتل.

زيادة ملموسة تحققها وكالة غلوب شيبنغ في العام ٢٠٠٤

انطوان وصاف

وكالة غلوب شيبنغ

تمكنت وكالة غلوب شيبنغ من زيادة حصتها من السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤، فقد بلغ مجموع ما افرغته سفن الرو/رو التي استقبلتها هذه الوكالة ٢٤٧٦ سيارة جديدة مشحونة من موانئ شرق المتوسط والادرياتيك في مقابل ١٠٥٨ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة كبيرة قدرها ١٤١٨ سيارة ونسبتها ١٣٤ بالمئة.

من جهة ثانية، سجلت هذه الوكالة ايضا تحسنا ملموسا بكميات البضائع المختلفة والحديد التي استطاعت شحنها من مرافئ اوروبا الشمالية والادرياتيك والبحر الاسود لحساب عدد كبر من التجار اللبنانيين مقارنة بما كانت حققته في العام ٢٠٠٣.

نتائج جيدة تحققها METRANS في العام ٢٠٠٤

روني نعمة

METRANS

أعلن روني نعمة المدير العام لشركة METRANS الناشطة في ميدان النقل ان الشركة حققت نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٤ بالرغم من الظروف التي مرت بها منطقة الشرق الأوسط. وأوضح نعمة انه بفعل الخدمات الجيدة التي تقدمها (BAX GLOBAL) الناشطة في ميدان النقل البري والبحري والجوي تمكنت شركة "METRANS" من تسجيل نمو ملموس بنشاطها ولا سيما على صعيد النقل الجوي. ويذكر ان "Metrans" هي الوكيلة العامة لشركة "BAX GLOBAL".

NAVY GROUP تفعل خدماتها في شرق المتوسط

ايلي عيد

NAVY GROUP

استقبل ايلي عيد، الشريك المفوض المدير العام لشركة NAVY GROUP، مدير المبيعات في LAMOR CORPORATION الفنلندية Erik Schobes Berger وأجرى معه مباحثات حول الآلية المطلوب اعتمادها لحماية الشواطئ اللبنانية من التلوث النفطي وخصوصاً قرب مصبات النفط.

وقد حدّد عيد للمسؤول الفنلندي مواعيد لزيارة عدد من المسؤولين المعنيين حيث عرض عليهم الوسائل التي تسوقها الشركة الفنلندية لمكافحة التلوث وتأمين الحماية للشواطئ وخصوصاً للثروة البحرية.

ومن المنتظر ان يعود المسؤول الفنلندي قريباً الى بيروت ليعرض على المسؤولين الجدوى الاقتصادية من المشاريع التي يحملها معه.

الاتحاد للطيران بدأت بتسيير رحلاتها الى السعودية

حسان بيرقدار

مدير الاتحاد للطيران في لبنان

بدأت شركة الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات، رحلاتها الى المملكة العربية السعودية، حيث ستسير ثلاثاً منها أسبوعياً بين أبو ظبي والرياض ورحلات أخرى الى مدينة الدمام.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة أحمد بن سيف آل نهيان «ان تسيير الرحلات من العاصمة أبو ظبي الى المملكة العربية السعودية هي خطوة أخرى نحو تعزيز العلاقات الثنائية بين الدولتين الخليجيتين، اللتين يجمعهما الكثير من الروابط على المستويين الرسمي والشعبي.

وتعتبر المملكة ثاني محطة لدول مجلس التعاون الخليجي، بعد تسيير الشركة رحلاتها في آب (اغسطس) الى مملكة البحرين.

وتجدر الإشارة الى ان الاتحاد للطيران أعلنت منذ انطلاقتها الأولى في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٣، أنها ستوسع شبكة خطوطها لتصل الى ١٦ وجهة.

حوض دبي الجاف يبني ٤ ناقلات نفط بقيمة ٤٠ مليون دولار

اعلنت شركة بترول الإمارات الوطنية (اينوك) عن توقيعها عقدا بقيمة ٤٠ مليون دولار مع حوض دبي الجاف لبناء ٤ ناقلات نفط حمولة الواحدة منها ٦٢٠٠ طن. وتعتبر هذه الاتفاقية المرة الاولى التي تطلب فيها هذه الشركة المملوكة من حكومة دبي بناء سفن جديدة ثنائية الجدران من صانع سفن محلي.

وقال المهندس حسين سلطان المدير التنفيذي «لاينوك» ان فوز حوض دبي الجاف جاء بعد طرح العقد امام مناقصة عالمية شهدت منافسة شديدة حيث استطاع الحوض التفوق على شركات من سنغافورة والصين واندونيسيا. ووفقا لسلطان فان الناقلات الجديدة ستكون بديلا من ناقلات قديمة بنيت في الثمانينات.

ومن المقرر تسليم الناقلة الاولى في الربع الاول من عام ٢٠٠٦ على ان يجري تسليم الثلاث الباقية تباعا بعد ذلك بفاصل شهرين.

MISC الماليزية تنسحب من النقل بسفن الحاويات

ذكر تقرير وارد من ماليزيا ان شركة الملاحة الماليزية Malaysia Int'l Shipping Corp. (Misc) قررت وقف نشاطها في ميدان النقل بسفن الحاويات وحصر نشاطها في ميدان النقل بواسطة السفن العامة BULK CARRIERS الذي تعتبره افضل ومن الممكن ان يدر لها ارباحا. ويذكر ان MISC تسير اسطولا مؤلفاً من ٢٨ سفينة حاويات تبلغ طاقته الاستيعابية نحو ٥٢ الف حاوية نمطية بالاضافة الى باخرتين سعة الواحدة منهما ٨١٠٠ حاوية نمطية يجري بناؤهما في كوريا الجنوبية وكانت MISC قد أمنت نقل نحو ٧٠٠ ألف حاوية نمطية في العام ٢٠٠٣.

وأضاف التقرير ان الوقت الحالي الذي اختارته الشركة الماليزية لبيع سفنها هو الأنسب نظراً للارتفاع الكبير لأسعار سفن الحاويات والتي وصلت الى أعلى القمة.

١,٤ مليون مركبة حركة مرفأ BREMER HAVEN الالماني في العام ٢٠٠٤

حقق مرفأ BREMER HAVEN الالماني رقما قياسيا بعدد المركبات التي تداولها خلال شهر تشرين الثاني الماضي حيث بلغ عددها ١٤٠ الف مركبة وهو الرقم الاكبر الذي يحققه في شهر واحد حتى الآن. وتوقعت السلطات المرفئية ان يبلغ مجموع المركبات التي تعامل معها المرفأ خلال العام ٢٠٠٤ نحو ١,٤ مليون مركبة في مقابل ١,٣٠٨ مليون للعام ٢٠٠٣ اي بزيادة قدرها ٩٢ الف مركبة ونسبتها ٧,٠٣ بالمئة.

مرعي ابو مرعي: سنطلق أول باخرة سياحية عربية عملاقة لبنانية منة بالمنة

مرعي ابو مرعي
ABOU MERHI LINES

أضاف مرعي أبو مرعي المعروف في قطاع النقل البحري الى اسطوله سفينة سياحية ضخمة وعريقة وأعلن انها ستخوض مضمار السياحة البحرية انطلاقاً من لبنان نحو معظم البلدان المطلة على المتوسط مما سيسمح للمصطافين العرب وسياح البلدان المجاورة عامة واللبنانيين خاصة بالتمتع برحلات بحرية من فئة ٥ نجوم.

وقد أبى أبو مرعي تحديث الديكورات الداخلية الى فئة ٥ نجوم إلا للسفن التي تؤم مرفأ بيروت، وذلك كما يقول، ايماناً منه بأن الاقتصاد الوطني واليد العاملة اللبنانية أولى من غيرهما بهذه المزايا هذا برغم بعض العراقيل التي تواجهه.

وقد باشر فريق من أبرع المهندسين مع طاقم عمل مؤلف من ٣٥٠ عاملاً بالأعمال الداخلية على مدار الساعة حيث من المتوقع ان تكون الباخرة جاهزة في أوائل الربيع للابحار مما سيوفر فرص عمل لأكثر من ٤٠٠ شخص اضافة الى طاقم الأخيرة كون هذه الباخرة بمثابة فندق عائم من ٥ نجوم. وهكذا تكون أول سفينة سياحية عربية هي لبنانية ماية في المايه ومن عاصمة السياحة العربية بيروت.

مرعي أبو مرعي الذي يكن للرئيس لحود كل تقدير واحترام ارتأى ان يكون تدشين الباخرة برعايته.

نشاط مزدهر تحققه الشركة الوطنية للخدمات البحرية

انيس عازار
الوطنية للخدمات البحرية

الجهود التي بذلتها الشركة الوطنية للخدمات البحرية خلال العام ٢٠٠٤ أثمرت مزيداً من الحاويات التي شحنتها على السفن التابعة لمجموعة KAWASAKI KISEN KAISHA L.T.D (K) LINES اليابانية من مرافئ الشرق الأقصى واوروبا. فقد تبيّن ان هذه الوكالة امنت شحن نحو ٥٠٠ حاوية نمطية شهرياً لحساب عدد كبير من التجار والمستوردين اللبنانيين.

من جهة ثانية قررت شركة (K) LINES بناء سفن اضافية جديدة سعة الواحدة منها ٨٥٠٠ حاوية نمطية لتغطية الفائض من البضائع التي تصدر من بلدان الشرق الأقصى وخصوصاً الصين واليابان الى أوروبا والولايات المتحدة الأميركية.

ولا بد من الإشارة الى ان مجموعة (K) LINES قسم شحن الحاويات ممثلة في لبنان بالشركة الوطنية للخدمات البحرية، بينما تمثل وكالة اوريانت شيبنغ اند ترايدينغ (وكالة زاروبي) قسم شحن السيارات في مجموعة (K) LINES.

Globe Shipping

(A) REPRESENTING VARIOUS PRINCIPALS FOR LINER SERVICES:

- CAR CARRIERS: FROM BARCELONA- MARSEILLES - KOPER- PIRAEUS TO TARTOUS- BEIRUT.
- CONVENTIONALS: FROM BALTIC- CONTINENT TO SYRIA AND LEBANON (REGULAR SERVICE)
- CONVENTIONALS: FROM GREEK PORTS TO CYPRUS- LEBANON-SYRIA (REGULAR SERVICE)
- CONVENTIONALS: FROM BLACK SEA (CONSTANZA) TO LEBANON-EGYPT.
- CONVENTIONALS: FROM ADRIATIC TO LEBANON & SYRIA.
- CONVENTIONALS: FROM WEST MEDITERRANEAN TO LEBANON ON REQUEST.
- RO / RO (FOR PALLETISED AND GENERAL CARGO): FROM GREECE TO CYPRUS AND BEIRUT.

(B) CHARTERING WORLDWIDE.

FOR MORE INFORMATIONS, PLEASE CONTACT US:

GLOBE SHIPPING CHARTERING & TOURIST CO. S.A.R.L.

NAHR STREET, ST. MICHAEL SECTOR, DR. KHALIL TORBEY BLDG. 4TH FLOOR,
P.O.BOX: 11-1446 BEIRUT- LEBANON
TEL : 00961-1-581 832 - 443 453, FAX : 00961-1-581 807
E-MAIL: globes@inco.com.lb
MIC : ANTOINE WASSAF / JEAN BOULOS

اجتماع عمل موسع في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت لتفعيل دور محطة الحاويات

ايلي زخور مترئساً اجتماع العمل في الغرفة

بعض الحاضرين الذين شاركوا في الاجتماع

عقد بتاريخ ٢٠ كانون الأول الماضي اجتماع عمل موسع في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت حضره الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور والمدير العام لشركة BCTC المشغلة لمحطة المستوعبات عمار كنعان وخبراء من الشركة المشغلة والمرفأ، بالإضافة الى عدد من وكلاء شركات الملاحة التي تتعامل مع مرفأ بيروت بسفن المستوعبات.

جرى خلال الاجتماع البحث في تنسيق العمل في محطة المستوعبات الجديدة وتحديد دور كل من الفرقاء الثلاثة والمتطلبات الأساسية التي تحتاج اليها المحطة لإنجاح دورها وتفعيله في المنطقة.

وإثر انتهاء الاجتماع أوضح الرئيس المدير العام لإدارة واستثمار مرفأ بيروت المهندس حسن قريطم، ان الاجتماع هو تنسيقي مع الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، لتقييم عمل محطة المستوعبات الذي أنجز خلال التجربة الأولى في ١٤ كانون الأول، ودراسة الإجراءات الواجب اعتمادها لتسهيل وتسريع عمل المحطة.

وأضاف قريطم: واستمع خبراء الشركة المشغلة ومسؤولو المرفأ خلال هذا اللقاء الى الملاحظات التي أبداها أعضاء الغرفة حول العمل الذي حصل وطريقة العمل المستقبلية المثلى في المحطة.

وتابع: أوضحت الإدارة موقفها من بعض الامور التي طرحت ووعدت بالنظر بالمقترحات ودرسها تمهيداً لتحقيق مصلحة كافة الأطراف المعنية ولجعل مرفأ بيروت مركزاً محورياً لتداول المستوعبات بالسرعة المطلوبة والحد من الخسائر والأضرار التي كانت تنتج سابقاً من عملية تداول المستوعبات.

من جهته، أعلن رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور ان هذا الاجتماع هو واحد من سلسلة الاجتماعات التي تعقد لاستكمال التدابير والإجراءات التي يتم الاتفاق بشأنها من أجل تفعيل دور محطة المستوعبات على صعيد المنطقة بكاملها ولتشجيع شركات الملاحة لزيادة تعاملها معها، ما يؤدي الى زيادة الحركة في المرفأ وواراداته المالية بشكل خاص ونشاط الوكلاء البحريين بشكل عام.

وكانت ادارة واستثمار مرفأ بيروت قد أصدرت بياناً أعلنت فيه ان الشركة المشغلة (BCTC) بدأت بتشغيل محطة المستوعبات اعتباراً من ١٤ كانون الأول ٢٠٠٤، وبذلك يكون مرفأ بيروت بهذه الخطوة انتقل الى مرحلة جديدة متطورة وحديثة في التعامل مع زبائنه مما يدرجه في خريطة المرافئ العصرية في منطقة شرق المتوسط التي تملك القدرة على المنافسة التكافئية.

اجتماع المجلس التنفيذي لنقابة وسطاء النقل في لبنان

من اليمين: سمير غاوي، عادل شبلي، سمير سرياني، مالك طباره، يعقوب القيسي، حبيب باسيل وروبير باولي

عقد المجلس التنفيذي لنقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان بتاريخ ٧/١٢/٢٠٠٤ اجتماعه العادي برئاسة الرئيس السيد سمير سرياني وحضور اعضاء المجلس وتم التباحث بأمور الشحن عامة والعلاقات بين لبنان وسوريا وتقرر مقابلة المسؤولين لاستيضاحهم بعض الامور العالقة وغير الواضحة.

حركة مطار بيروت خلال ١١ شهرا (٢٠٠٤)

نتيجة حركة مطار بيروت خلال ١١ شهرا من العام ٢٠٠٤:

عدد الواصلين	١٤٧٢٣٤١
عدد المغادرين	١٤٩٧٠١٠
ركاب الترانزيت	**١٤٢٦٢٨**
المجموع العام للمسافرين	٣٠٩٣٩٦٩
البضائع المفرغة (طن متري)	٣٣٧٢٠
البضائع المشحونة (طن متري)	٢٢٧٨٠
البريد (طن متري)	**١١٤١**
المجموع العام للحمولة (طن متري)	٥٧٥٧٢
رحلات الاقلاع	١٨٠٠٢
رحلات الهبوط	**١٨٠١٦**
المجموع العام للرحلات	٣٤٠١٨

مشروع انشاء شركة للتاكسي الجوي بين لبنان وسوريا ودول الجوار يعود الى الواجهة

بعد الزيارة التي قام بها الى بيروت مؤخرا وزير النقل السوري المهندس اكرم عبيد والتي وقع خلالها مع نظيره اللبناني الوزير ياسين جابر عددا من البروتوكولات التي تدعم الروابط اللبنانية السورية في مجال النقل، اعلن ان الحكومة السورية انجزت الاطار القانوني والتنظيمي لمشروع التاكسي الجوي بين سوريا ولبنان وننتظر الاجابة من الجانب اللبناني. وقال الوزير عبيد ان القطاع الخاص السوري واللبناني ينتظر الاعلان عن هذه الشركة للمشاركة بها بشكل فعال. وانا اعتقد انه قبل نهاية هذا العام ستكون قد عرضت على المجلس الاعلى للاستثمار لاتخاذ قرار باحداثها.

ويتوقع ان يشارك في مشروع شركة التاكسي الجوي رجال اعمال لبنانيون وسوريون. وهو يهدف الى تأمين وسائل لنقل الاشخاص بين البلدين ودول الجوار بطائرات هيليكوبتر وطائرات صغيرة.

بعد تشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت

الوزير جابر يؤكد لوفد الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اصراره على استمرار مرفأ بيروت بالتعامل مع عدد كبير من سفن الحاويات دفعة واحدة

من اليمين: أمين حبال، انطوان شمالي، اندريه ابو حمد، عبد الحميد الفيل، سمير مقوم، انور غزاوي، الوزير ياسين جابر، عبد الحفيظ القيسي، ايلي زخور، محمد عيتاني، بسام روكز، كمال شرفان ومحمد رنو

قام وفد من الهيئة الادارية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت، برئاسة ايلي زخور، بزيارة وزير الاشغال العامة والنقل ياسين جابر، بحضور المدير العام للنقل البري والبحري المهندس عبد الحفيظ القيسي حيث بحث معه شؤون قطاع النقل البحري بشكل عام ومرفأ بيروت بشكل خاص، ولاسيما المواضيع التي ترى الغرفة ان من الضروري معالجتها بعد مباشرة محطة الحاويات في مرفأ بيروت تقديم خدماتها الى سفن الحاويات التابعة لخطوط شركات الملاحة البحرية العالمية، وليتمكن قطاع النقل البحري، الذي يشكل الركيزة الاساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، التكيف مع متطلبات التجارة البحرية العالمية الحديثة.

اثر انتهاء الاجتماع ادلى رئيس الغرفة ايلي زخور بتصريح اعلن فيه ان «الاجتماع مع معالي الوزير ياسين جابر كان مثمرا لانه تطرق الى مسائل جوهرية ومهمة، تهم قطاع النقل البحري وكيفية العمل على تفعيل عمل محطة الحاويات». وأوضح ان الوفد تمنى على الوزير جابر اتخاذ كافة الاجراءات والتدابير التي تمكن المحطة من المحافظة على الميزة التي ينفرد بها مرفأ بيروت بين مرافئ المنطقة، حيث انه قادر على التعامل مع سفن حاويات عدة دفعة واحدة وفي وقت واحد، مهما بلغ عددها او أياً كان وقت وصولها، بمعنى ان لا فترة انتظار (NO WAITING TIME) لمباشرة هذه السفن عملها.

وأضاف زخور: ان هذه الميزة عائدة الى توفر عدد كبير من الرافعات السيارة (MOBILE CRANES) التي تستعملها ادارة المرفأ للتعامل مع السفن غير المجهزة برافعات ذاتية (GEARLESS) او لاستخدام السفن المجهزة (GEARED) لرافعاتها، بالاضافة الى رسو هذه السفن على كافة الارصفة التي تكون شاغرة في المرفأ.

وقال زخور: ان الوفد طلب الى الوزير جابر الاستمرار في اعتماد هذه الآلية طالما ان المحطة غير قادرة حاليا على التعامل مع اكثر من سفينتي حاويات في وقت واحد، لان عدد الرافعات الجسرية (GANTRY CRANES) المجهز بها الرصيف الرئيسي للمحطة رقم ١٦ يبلغ ٣ رافعات فقط.

وأنهى زخور تصريحه بأن الوزير جابر يرى ان النتائج الجيدة التي يسجلها مرفأ بيروت عمليا وماليا تدفعنا للتفكير جديا بتنفيذ المرحلة الثانية من مشروع تطوير المحطة والذي يقضي بتطويل رصيفها الرئيسي رقم ١٦ ليصبح ١٠٠٩ امتار وبتجهيزه بالرافعات الجسرية المطلوبة، مما يسمح للمحطة بالتعامل مع نحو ١,٢٥٠ مليون حاوية سنويا.

اعتماد لبنان مقرا للاتحاد العربي للناقلين البحريين وانور غزاوي أمينا عاما له

اصدر مجلس الوزراء اللبناني في جلسته التي عقدت بتاريخ ٢٣/١٢/٢٠٠٤ القرار رقم ٥٤ القاضي باعتماد بيروت مقرا للاتحاد العربي للناقلين البحريين، ومنحه الامتيازات المنصوص عليها في القانون رقم ١١٤ تاريخ ٧/١٢/١٩٩١.

وجاء قرار مجلس الوزراء بناء على القرار الصادر عن مجلس ادارة الاتحاد العربي للناقلين البحريين في اجتماعه في ٥ و٦ كانون الاول ٢٠٠٣ والقاضي بنقل مقره الرئيسي من بغداد الى بيروت. وبناء على ذلك قرر مجلس ادارة الاتحاد انتخاب مجلس ادارة جديد، وتعيين امين عام جديد للاتحاد هو السيد انور غزاوي رئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين، وقد حظي هذا القرار بموافقة مجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

ويذكر أن الاتحاد العربي للناقلين البحريين هو احد الاتحادات النوعية المتخصصة التابعة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية في جامعة الدول العربية.

أسرار بحرية

● الاخبار التي راجت حول مسلكية رجل اعمال اثناء الحرب اللبنانية الاخيرة، لم تمنعه من ترؤس هيئة لها ارتباط بقطاع النقل!

* * *

● **اكد وزير معني بقطاع النقل انه سيستمر بجهوده الحثيثة لتصحيح خطأ ترتكبه جهة معينة منذ سنوات عدة.**

* * *

● عاد ركن في قطاع النقل الى عادته القديمة باصدار شيكات مصرفية من دون رصيد!

* * *

● **استغربت اوساط ملاحية مطلعة اطلاق البعض تعليقات غير مسؤولة عن حدث مهم شهده قطاع النقل، وكان مدار ترحيب من كافة الاطراف المعنية بهذا القطاع!**

* * *

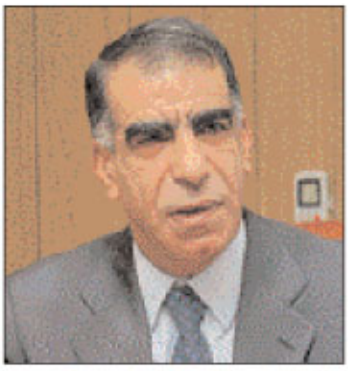
● من المنتظر ان تشهد وكالة بحرية تطورات وتغييرات كبيرة في المستقبل القريب، ويكون لها صدى واسع في قطاع النقل البحري المحلي والخارجي!

* * *

● **فشل حسود في ان يصب الزيت على النار ويؤجج الخلاف بين ركنين ملاحيين تجمعهما مصالح مشتركة منذ سنوات عدة!**

انخفاض الحركة الاجمالية لمرفأ بيروت انسحب على مجموع الواردات الجمركية التي بلغت ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة

١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة لمرفأ بيروت، ٩,٨٤٣ مليارات لمطار بيروت و٧,١٦٢ مليارات لمرفأ طرابلس



اكرم شديد
رئيس المجلس الاعلى للجمارك

تبين ان التراجع الذي سجلته حركة مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام الماضي اثر سلبا على مجموع الواردات الجمركية. فقد افاد بيان صادر عن مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان مجموع الواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية بلغ ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة في مقابل ١٣٢,٧٦٣ مليار ليرة لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض صغير قدره ٢,٣١٨ مليار ليرة ونسبته ١,٧٤ بالمئة.

وصرح مصدر مسؤول في جمارك مرفأ بيروت لـ «البيان» ان السبب المباشر لهذا التراجع هو انخفاض كميات البضائع العامة المستوردة اضافة الى انخفاض عدد ايام العمل الذي شهده شهر تشرين الثاني بمناسبة اعياد الفطر المبارك والاستقلال حيث اقفلت الجمارك صناديقها.

كيف توزعت الواردات الجمركية في تشرين الثاني ٢٠٠٤؟

وتوزعت الواردات الجمركية المستوفاة خلال شهر تشرين الثاني من العام الماضي والبالغ مجموعها ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة كالآتي:

– بقي مرفأ بيروت محتلا المرتبة الاولى باستيفائه ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة في مقابل ١٠٨,٩٢٨ مليارات لتشرين الاول، اي بتراجع صغير نسبته اقل من ١ ٪.

– كما ظل مطار بيروت متربعا على المرتبة الثانية بالرغم من التراجع الملموس بوارداته الجمركية التي بلغ مجموعها ٩,٨٤٣ مليارات ليرة في مقابل ١٠,٩٥٠ مليارات، اي بانخفاض نسبته ١٠,١٠ ٪.

– واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بتحصيله ٧,١٦٢ مليارات ليرة في مقابل ٧,٠٦١ مليارات، اي بارتفاع صغير نسبته ١,٤٣٪.

وكانت المرتبة الرابعة كالعادة من نصيب بوابة المصنع التي سجلت استيفاء ٢,٠٦٣ مليار ليرة في مقابل ٢,٧٧٨ مليار ليرة، اي بانخفاض كبير قدره ٧١٥ مليون ليرة ونسبته ٢٥,٧٤ بالمئة.

وحافظ مرفأ صور على المرتبة الخامسة بتحصيله ١,٩٩٧ مليار ليرة في مقابل ٢,٠١٩ مليار ليرة اي بانخفاض صغير قدره ٢٢ مليون ليرة ونسبته ١,٠٩ بالمئة.

مجموع الواردات الجمركية في ت٢ /٢٠٠٤ ادنى منه في ت٢/ ٢٠٠٣

كما اظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان الواردات الجمركية عبر كافة البوابات والمرافئ خلال تشرين الثاني والبالغة ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة جاءت ادنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٣ حيث بلغت ١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة، اي بانخفاض معتدل نسبته ٦,٣٢ ٪.

الواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت في ت ٢/ ٢٠٠٤ ادنى منها في ت٢/٢٠٠٣

وتراجع ايضا مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام الماضي حيث بلغ ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة في مقابل ١١٩,٧٣٧ مليار ليرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٣، اي بانخفاض ملموس قدره ١١,٦٨٢ مليار ليرة ونسبته ٩,٧٦ بالمئة.

حصة مرفأ بيروت ٨٢,٨٣ بالمئة من المجموع العام

وتمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية خلال تشرين الثاني من العام الماضي والبالغة ١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة ما نسبته ٨٢,٨٣ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١١٩,٧٣٧ مليار ليرة في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ تمثل ما نسبته ٨٥,٩٩ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة.

وتمثل حصة مطار بيروت البالغة ٩,٨٣٤ مليارات ليرة ما نسبته ٧,٥٤ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ٨,٨٨٨ مليار ليرة في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ تمثل ما نسبته ٦,٣٨ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٣٨,٢٤٨ مليار ليرة.

اما حصة مرفأ طرابلس البالغة ٧,١٦٢ مليارات ليرة في تشرين الثاني من العام الماضي فتمثل ما نسبته ٥,٤٩ بالمئة من المجموع العام بينما كانت حصته البالغة ٦,٥٤٩ مليارات ليرة في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ تمثل ما نسبته ٤,٧٠ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة.

مجموع الواردات الجمركية خلال الاشهر الـ ١١ الاولى ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة في مقابل ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة اي بتراجع طفيف قدره ١١,٩٧٥ مليار ليرة ونسبته ٠,٧٧ ٪.

حصة مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ ١١ الاولى ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة

بينما ارتفع مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي الى ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة في مقابل ١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بزيادة صغيرة قدرها ١٧,٠٤٣ مليار ليرة ونسبتها ١,٣٥ بالمئة.

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة المستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ما نسبته ٨٣,٢٢ ٪ من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة، في حين كانت تمثل حصته البالغة ١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة المستوفاة خلال الفترة ذاتها من ٢٠٠٣ ما نسبته ٨١,٤٨ ٪ من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة.

وننشر في ما يلي جدولي مقارنة بالواردات الجمركية المستوفاة خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني منالعام ٢٠٠٤ وشهري تشرين الثاني من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤:

البوابات	ت٢/ ٢٠٠٤	ت١/ ٢٠٠٤	+/-
١- مرفأ بيروت	١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة	١٠٨,٩٢٨ مليار ليرة	-٨٧٣ مليون ليرة
٢- مطار بيروت	٩,٨٤٣ مليار ليرة	١٠,٩٥٠ مليار ليرة	-١,١٠٧ مليار ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٧,١٦٢ مليار ليرة	٧,٠٦١ مليار ليرة	+١٠١ مليون ليرة
٤- بوابة المصنع	٢,٠٦٣ مليار ليرة	٢,٧٧٨ مليار ليرة	-٧١٥ مليون ليرة
٥- مرفأ صور	١,٩٩٧ مليار ليرة	٢,٠١٩ مليار ليرة	-٢٢ مليون ليرة
٦- بوابة العبودية	٨١٨ مليون ليرة	٩٦١ مليون ليرة	-١٤٣ مليون ليرة
٧- مرفأ صيدا	٤٨٩ مليون ليرة	٥١ مليون ليرة	+٤٣٨ مليون ليرة
٨- بوابتا العريضة/ القاع	١٨ مليون ليرة	١٥ مليون ليرة	+٣ ملايين ليرة
المجموع العام	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	١٣٢,٧٦٣ مليار ليرة	-٢,٣١٨ مليار ليرة

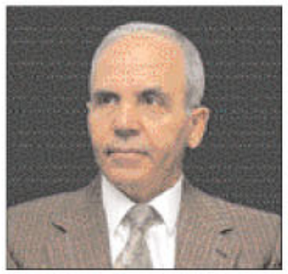
البوابات	ت٢/ ٢٠٠٤	ت٢/ ٢٠٠٣	+/-
١- مرفأ بيروت	١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة	١١٩,٧٣٧مليار ليرة	-١١,٦٨٢ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	٩,٨٤٣ مليار ليرة	٨,٨٨٨ مليار ليرة	+٩٥٥ مليون ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٧,١٦٢ مليار ليرة	٦,٥٤٩ مليار ليرة	+٦١٣ مليون ليرة
٤- بوابة المصنع	٢,٠٦٣ مليار ليرة	١,٥٩١ مليار ليرة	+٤٧٢ مليون ليرة
٥- مرفأ صور	١,٩٩٧ مليار ليرة	١,٣٧٥ مليار ليرة	+٦٢٢ مليون ليرة
٦- بوابة العبودية	٨١٨ مليون ليرة	٧٥٣ ملايين ليرة	+٦٥ مليون ليرة
٧- مرفأ صيدا	٤٨٩ مليون ليرة	٣٤٢ مليون ليرة	+١٤٧ مليون ليرة
٨- بوابتا القاع / العريضة	١٨ مليون ليرة	١٣ مليون ليرة	+٥ ملايين ليرة
المجموع العام	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة	-٨,٨٠٣ مليار ليرة

الواردات الجمركية تسجل تراجعاً طفيفاً ويبلغ مجموعها ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة

مرفأ بيروت: ١٢٧٦,٤ ملياراً، مطار بيروت: ١٠٣,٦ مليارات ومرفأ طرابلس: ٩٩,٨ مليار ليرة

اظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي سجل تراجعا طفيفا عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ . وجاء هذا التراجع نتيجة لانخفاض الواردات الجمركية عبر مرفأ طرابلس مما انعكس سلبا على المجموع العام لهذه الواردات.

جان حلبي
عضو المجلس الاعلى للجمارك



اوساما البابا
عضو المجلس الاعلى للجمارك

تراجع مجموع الواردات الجمركية الى ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة

فقد بينت الاحصاءات ان مجموع الواردات الجمركية بلغ في الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة في مقابل ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بانخفاض طفيف قدره ١١,٩٧٥ مليار ليرة ونسبته ٠,٧٧ بالمئة.

كيف توزعت الواردات الجمركية خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠٠٤؟

وتوزعت الواردات الجمركية المستوفاة عبر المرافئ والبوابات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠٠٤ والبالغة ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة على الشكل التالي:

– ظل مرفأ بيروت متربعا على المرتبة الاولى مسجلا تحصيل ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة في مقابل ١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ اي بارتفاع بسيط قدره ١٧,٠٤٣ مليار ليرة ونسبته ١,٣٥ بالمئة.

– وحققت الواردات الجمركية المستوفاة عبر مطار بيروت زيادة جيدة حيث بلغ مجموعها ١٠٣,٦٠٠ مليارات ليرة في مقابل ٩٣,٠٩٦ مليار ليرة، اي بارتفاع قدره ١٠,٥٠٤ مليارات ليرة ونسبته ١١,٢٨ بالمئة.

وقد اسفرت هذه النتائج الجيدة عن تقدم مطار بيروت من المرتبة الثالثة ليحتل المرتبة الثانية.

– بينما سجلت الواردات الجمركية المحصلة عبر مرفأ طرابلس انخفاضا كبيرا فبلغ مجموعها ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة في مقابل ١٤٢,٦٧٥ مليار ليرة، اي بتراجع قدره ٤٢,٨٠٧ مليار ليرة ونسبته ٣٠ بالمئة. وقد تراجع مرفأ طرابلس نتيجة لانخفاض وارداته الجمركية من المرتبة الثانية الى الثالثة.

– واحتفظ مرفأ صور بالمرتبة الرابعة مسجلا زيادة ملموسة بوارداته الجمركية التي بلغ مجموعها ٢٣,٠٤٧ مليار ليرة في مقابل ١٨,٣٨٩ ملياراً، اي بارتفاع قدره ٤,٦٥٨ مليارات ليرة ونسبته ٢٥,٣٣ بالمئة.

حصة مرفأ بيروت ٨٢,٢٢ بالمئة من المجموع العام

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة والمستوفاة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ ما نسبته ٨٣,٢٢ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٢٥٨,٤٠٣ المحصلة خلال الاشهر ذاتها من العام ٢٠٠٣ تمثل ما نسبته ٨١,٤٨ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة.

بينما تمثل حصة مطار بيروت البالغة ١٠٣,٦٠٠ مليارات ليرة ما نسبته ٦,٧٥ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة، بينما كانت تمثل حصته البالغة ٩٣,٠٩٦ مليار ليرة ما نسبته ٦,٠٢ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة للاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٣.

اما حصة مرفأ طرابلس البالغة ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة فتمثل ما نسبته ٦,٥١ بالمئة من المجموع العام للعام ٢٠٠٤ في حين كانت حصته البالغة ١٤٢,٦٧٥ مليار ليرة للعام ٢٠٠٣ تمثل ما نسبته ٩,٢٣ بالمئة من المجموع العام البالغ ١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة.

جدول مقارنة شهري بالواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/-
كانون الثاني	١٠٧,٥٣٤ مليار ليرة	١١٤,٦٠٥ مليار ليرة	+٧,٠٧١ مليار ليرة
شباط	٩٢,٢٩٦ مليار ليرة	١٠٢,١٢٨ مليار ليرة	+٩,٨٣٢ مليار ليرة
آذار	١٠٥,٠٨٧ مليار ليرة	١٢٥,١٥٢ مليار ليرة	+٢٠,٠٦٥ مليار ليرة
نيسان	٩٩,٨٢٠ مليار ليرة	١٢٠,٦٦٩ مليار ليرة	+٢٠,٨٤٩ مليار ليرة
أيار	١١٩,١٤٦ مليار ليرة	١٠٧,١٣٩ مليار ليرة	–١٢,٠٠٧ مليار ليرة
حزيران	١٠٧,٣٤٩ مليار ليرة	١٢٢,٨٨٨ مليار ليرة	+١٥,٥٣٩ مليار ليرة
تموز	١٢٨,١٠٠ مليار ليرة	١١٩,٩٧٥ مليار ليرة	–٨,١٢٥ مليار ليرة
آب	١٣٢,٧٦٦ مليار ليرة	١٢٢,٦٠٥ مليار ليرة	–١٠,١٦١ مليار ليرة
ايلول	١١٩,٠٢٠ مليار ليرة	١٢٤,٣٠٢ مليار ليرة	+٥,٢٨٢ مليار ليرة
تشرين الاول	١٢٨,٥٤٨ مليار ليرة	١٠٨,٩٢٨ مليار ليرة	–١٩,٦٢٠ مليار ليرة
تشرين الثاني	١١٩,٧٣٧ مليار ليرة	١٠٨,٠٥٥ مليار ليرة	–١١,٦٨٢ مليار ليرة
المجموع العام	١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة	١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة	+١٧,٠٤٣ مليار ليرة

جدول مقارنة شهري بالواردات الجمركية المستوفاة عبر جميع البوابات خلال الـ ١١ شهرا الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/-
كانون الثاني	١٣٤,٧٤٠ مليار ليرة	١٣٥,٨٥٧ مليار ليرة	+١,١١٧ مليار ليرة
شباط	١١٧,٥٦٣ مليار ليرة	١١٨,٦٩٣ مليار ليرة	+١,١٣٠ مليار ليرة
آذار	١٣٠,٩٦٣ مليار ليرة	١٥٠,٩٣٢ مليار ليرة	+١٩,٩٦٩ مليار ليرة
نيسان	١٢٤,٦٠٢ مليار ليرة	١٤٤,٢٩٦ مليار ليرة	+١٩,٦٩٤ مليار ليرة
أيار	١٥٢,٠٥٨ مليار ليرة	١٣٠,٢٤٢ مليار ليرة	–٢١,٨١٦ مليار ليرة
حزيران	١٣٣,١١١ مليار ليرة	١٤٤,٥١٠ مليار ليرة	+١١,٣٩٩ مليار ليرة
تموز	١٥٤,٢٨٨ مليار ليرة	١٤٣,٥١٣ مليار ليرة	–١٠,٧٧٥ مليار ليرة
آب	١٥٢,٤١٣ مليار ليرة	١٥٣,٩١٥ مليار ليرة	+١,٥٠٢ مليار ليرة
ايلول	١٤٦,٧١٢ مليار ليرة	١٤٨,٥٨٨ مليار ليرة	+١,٨٧٦ مليار ليرة
تشرين الاول	١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	–٨,٨٠٣ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٦٠,٠٣١ مليار ليرة	١٣٢,٧٦٣ مليار ليرة	–٢٧,٢٦٨ مليار ليرة
المجموع العام	١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة	١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة	–١١,٩٧٥ مليار ليرة

جدول مقارنة للواردات الجمركية المستوفاة عبر جميع البوابات والمرافئ خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

البوابات	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
مرفأ بيروت	١٠٧,٥٣٤	١١٤,٦٠٥	٩٢,٢٩٦	١٠٢,١٢٨	١٠٥,٠٨٧	١٢٥,١٥٢	٩٩,٨٢٠	١٢٠,٦٦٩	١١٩,١٤٦	١٠٧,١٣٩	١٠٧,٣٤٩	١٢٢,٨٨٨
مطار بيروت	٧,٥٩٩	٦,٦١٢	٧,٥٩٧	٨,١٩٧	٩,٥٣٢	١١,٤٣٠	٧,٦٨١	١٠,٤١٣	٨,٦٠٤	٨,٨٩٥	٦,٨٥٠	٨,١٥٨
مرفأ طرابلس	١٤,٦٩٧	١١,٥١٧	١٤,٣٤١	٦,٢٥٢	١٢,٢٤٦	٩,٨٠٤	١٣,٢٤٦	٩,٧٦٩	١٩,٢١٨	٨,٥٤٤	١٤,٢٩٠	٨,١٩٨
بوابة المصنع	١,٩٦١	١,٥٨٦	١,٢١٦	١,٢٨٣	١,٦٣٤	٢,٠٤٧	١,٣٥٢	١,٨٠٩	١,٧١٨	٢,٢٤٥	١,٤٦١	٢,٢٧٧
مرفأ صور	١,٨٦٥	٣٩٥	٨٦٨	١١٢	١,٢١٤	١,٠٦٥	١,١٧٠	٤٩٨	١,٩٠٧	٢,٢٢٢	١,٨٦٥	١,٤٥٢
بوابة العبودية	٨١٤	٦٣٢	٦٠٢	٦٧٠	٧٠٥	١,٠٥٧	٧٥٥	٧٨٥	٧٦٢	٦٩٧	٧٠٢	١,٢٠٦
مرفأ صيدا	٢٥٩	٤٨٨	٦٣٨	٣٥	٥٣٩	٣٦٤	٥٧٠	٣٣١	٦٩٤	٤٧٢	٥٨٠	٣١٦
بوابات القاع / العريضة	١١	٢٢	٥	١٦	٦	١٣	٨	٢٢	٩	٢٨	١٤	١٥
المجموع العام (مليار ليرة)	١٣٤,٧٤٠ مليار ليرة	١٣٥,٨٥٧ مليار ليرة	١١٧,٥٦٣ مليار ليرة	١١٨,٦٩٣ مليار ليرة	١٣٠,٩٦٣ مليار ليرة	١٥٠,٩٣٢ مليار ليرة	١٢٤,٦٠٢ مليار ليرة	١٤٤,٢٩٦ مليار ليرة	١٥٤,٠٥٨ مليار ليرة	١٣٠,٢٤٢ مليار ليرة	١٣٣,١١١ مليار ليرة	١٤٤,٥١٠ مليار ليرة

البوابات	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	
مرفأ بيروت	١٢٨,١٠٠	١١٩,٩٧٥	١٣٢,٧٦٦	١٢٢,٦٠٥	١١٩,٠٢٠	١٢٤,٣٠٢	١٢٨,٥٤٨	١٠٨,٩٢٨	١١٩,٧٣٧	١٠٨,٠٥٥	١٢٥٩,٤٠٣	١٢٧٦,٤٤٦	+١٧,٠٤٣ مليار
مطار بيروت	٧,٧٢٥	٨,٣٠٧	٧,١٧٧	١١,١٣٦	٩,٣٢٧	٩,٦٥٩	١٢,١١٦	١٠,٩٥٠	٨,٨٨٣	٩,٨٤٣	٩٣,٠٩٦	١٠٣,٦٠٠	+١٠,٥٠٤ مليار
مرفأ طرابلس	١٣,٨٩٦	١٠,١٠١	٦,٨٦٤	١٢,٦٧١	١٣,١١٨	٨,٧٨٩	١٤,٢١٠	٧,٠٦١	٦,٥٤٩	٧,١٦٢	١٤٢,٦٧٥	٩٩,٨٦٨	–٤٢,٨٠٧ مليار
بوابة المصنع	١,٩٤٣	٢,٢٣٠	١,٩٣٨	٢,٥١٥	١,٧١١	٢,٢١٤	١,٨٦٤	٢,٧٧٨	١,٥٩١	٢,٠٦٣	١٨,٣٨٩	٢٣,٠٤٧	+٤,٦٥٨ مليار
مرفأ صور	١,٥١٤	١,٤١٧	٢,٦٤٢	٣,٣٤١	٢,٢٣٣	٢,١٩٣	٢,٠٦٨	٢,٠١٩	١,٣٧٥	١,٩٩٧	١٨,٧٢١	١٦,٧١١	–٢,٠١٠ مليار
بوابة العبودية	٧٧٠	١,٠٠٩	٦٦٣	٨٠٥	٧٢٧	١,٢٢٥	٧١١	٩٦١	٧٥٣	٨١٨	٧,٩٦٤	٩,٨٦٥	+١,٩٠١ مليار
مرفأ صيدا	٣٢٣	٤٥٤	٣٢٩	٧٢٥	٥٣٧	١٨٨	٤٩٥	٥١	٣٤٢	٤٨٩	٥,٣٠٦	٣,٩١٣	–١,٣٩٣مليار
بوابات القاع / العريضه	١٧	٢٠	٣٤	١١٧	٣٩	١٨	١٩	١٥	١٣	١٨	١٧٥	٣٠٤	+١٢٩ مليون ل
المجموع العام (مليار ليرة)	١٥٤,٢٨٨ مليار ليرة	١٤٣,٥١٣ مليار ليرة	١٥٢,٤١٣ مليار ليرة	١٥٣,٩١٥ مليار ليرة	١٤٦,٧١٢ مليار ليرة	١٤٨,٥٨٨ مليار ليرة	١٦٠,٠٣١ مليار ليرة	١٣٢,٧٦٣ مليار ليرة	١٣٩,٢٤٨ مليار ليرة	١٣٠,٤٤٥ مليار ليرة	١٥٤٥,٧٢٩ مليار ليرة	١٥٣٣,٧٥٤ مليار ليرة	–١١,٩٧٥ مليار ليرة

العميد غانم يربط حجز السفن التي لا تصرح مسبقا عن وجود بضائع محتكرة (دخان) على متنها بأخذ موافقة مدير الجمارك العام المسبقة

العميد اسعد غانم
مدير الجمارك العام

بعد تكاثر موجة حجز السفن في مرفأ بيروت بسبب عدم تصريح قباطينها عن ارساليات محتكرة (دخان) مشحونة على متنها، اجرت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اتصالات مع مدير الجمارك العام العميد اسعد غانم شارحة له الانعكاسات السلبية في حال استمرار هذه الموجة على مجمل قطاع النقل البحري، لا سيما عشية تدشين محطة الحاويات الجديدة في مرفأ بيروت التي من المنتظر ان تلعب دورا رائدا على صعيد الترانزيت البحري في المنطقة.

واوضحت الغرفة للعميد غانم ان هذا الاجراء (التصريح المسبق عن البضائع المحتكرة المشحونة على ظهر السفينة) غير معمول به الا في لبنان، وبالتالي لا يمكن فرضه على شركات الملاحة اذا رغبنا في تشجيعها واغرائها لاعتماد المحطة الجديدة كمركز للتوزيع البحري.

وبنتيجة هذه الاتصالات اصدر العميد غانم مذكرة اعلن فيها انه بمناسبة بدء العمل بمحطة الحاويات المستحدثة في مرفأ بيروت وتشجيعا لشركات الملاحة العالمية لاعتماد هذه المحطة وحرصا من مديرية الجمارك العامة لتقديم جميع التسهيلات الممكنة وعدم تقييد الحركة، يقتضي التقيد التام بأحكام المواد القانونية ٦٧ و٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك (التصريح المسبق عن وجود بضائع محتكرة على متن السفينة برسم التفريغ في مرافئ اجنبية او منوي تفريغها في مرفأ بيروت لاعادة شحنها بحرا) بشرط اخذ موافقة مدير الجمارك العام المسبقة.

وقد اكد العميد غانم للغرفة انه لن يتخذ اية اجراءات ضد السفن التي يزيد محمولها عن ٥٠٠ طن لا يصرح قباطينها مسبقا عن وجود بضائع محتكرة مشحونة على متنها برسم التفريغ في مرافئ اجنبية او منوي تفريغها في مرفأ بيروت لاعادة شحنها بحرا، ما لم تكن في حوزته معلومات اكيدة وثابتة بأن الهدف من عدم التصريح عن وجود هذه البضائع المحتكرة هو لتهريب هذه البضائع بغية ادخالها الى البلد بطريقة غير شرعية.

من جهة ثانية، باشرت الغرفة في اعداد مذكرة لرفعها للجمارك اللبنانية تطلب بموجبها تعديل المادتين ٦٨ و٧٥ من قانون الجمارك وحصر التصريح المسبق والتدوين في المانيفست بالبضائع الممنوعة فقط.

تراجع حركة مرفأ بيروت انعكس سلبا على مجموع وارداته المالية

١٨٤ باخرة، ٣٦٦,٢ الف طن، ٣٢١٩٧ حاوية نمطية، ٣٥٣٢ سيارة، ١٤٧٤ سائحا و٧٩,١٩٥ مليون دولار وارداته المالية

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت لشهر تشرين الثاني الماضي ان التراجع الصغير الذي سجله بحركته الاجمالية انسحب ايضا على مجموع وارداته المالية التي انخفضت ايضا بنسبة طفيفة. وظهر التراجع في مجموع البضائع العامة التي تعامل معها مرفأ بيروت والسيارات التي تداولها اضافة الى الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا ملأى.

وأوضحت مصادر مرفئية مطلعة لـ «البيان» ان هذا التراجع عائد الى عوامل عدة من اهمها، انخفاض حركة الترانزيت الى العراق وارتفاع عدد ايام العطل الرسمية التي شهدها شهر تشرين الثاني ولا سيما اعياد الفطر المبارك والاستقلال.

انخفاض عدد البواخر الى ١٨٤ باخرة

وأظهرت مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال شهري تشرين الاول والثاني من العام الماضي ان عدد البواخر التي دخلت المرفأ في تشرين الثاني تراجع الى ١٨٤ باخرة مقابل ٢٢١ باخرة، اي بانخفاض قدره ٣٧ باخرة ونسبته ١٦,٧٤٪.

تراجع حركة المرفأ الاجمالية

– وأفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٣٦٦٢٨٢ طنا في مقابل ٤٣٩٩٢٧ طنا، اي بانخفاض ملموس قدره ٧٣٦٤٥ طنا ونسبته ١٦,٧٤ بالمئة.

– وسجلت حركة الحاويات تراجعا صغيرا فبلغ مجموعها ٣٢١٩٧ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٣٤٠٦٤ حاوية لشهر تشرين الاول اي بانخفاض قدره ١٨٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٥,٤٩ بالمئة.

– كما انخفض عدد السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا الى ٣٥٣٢ سيارة في مقابل ٣٥٦٧ سيارة، اي بتراجع طفيف نسبته اقل من ١ ٪.

– وتراجع عدد السياح والركاب بصورة دراماتيكية فبلغ ١٤٧٤ سائحا في مقابل ١٠٣٤٩ سائحا لشهر تشرين الاول، اي بانخفاض ضخم نسبته ٨٥,٧٦ ٪.

التراجع ينسحب على مجموع الواردات المالية

وأدى تراجع حركة مرفأ بيروت الى انخفاض وارداته المالية في شهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ حيث بلغ مجموعها بعد تحويله الى دولار اميركي ٧٩,١٩٥ مليون دولار في مقابل ٨٠,٤٩٤ مليوناً لشهر تشرين الاول الماضي، اي بانخفاض صغير قدره ١,٢٩٩ مليون دولار ونسبته ١,٦١ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

– الواردات المرفئية: سجلت تراجعا فبلغ مجموعها ٧,٣٨٥ ملايين دولار في مقابل ٨,٠٥٠ ملايين لشهر تشرين الاول، اي بانخفاض نسبته ٨,٢٦ ٪.

– الواردات الجمركية: تراجعت الواردات الجمركية الى ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة مقابل ١٠٨,٩٢٨ مليارات ليرة، اي بانخفاض طفيف نسبته اقل من ١ ٪.

– واردات رئاسة الميناء: سجلت انخفاضا كبيرا فبلغ مجموعها ٢٠٠ مليون ليرة في مقابل ٢٨١ مليوناً، اي بتراجع قدره ٨١ مليون ليرة ونسبته ٢٨,٨٢ ٪.

مقارنة بحركة وواردات مرفأ بيروت خلال ت٢/٢٠٠٣ و٢٠٠٤

واظهرت مقارنة بحركة وواردات مرفأ بيروت خلال شهري تشرين الثاني من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤ الارقام التالية:

– تراجع عدد البواخر التي دخلت مرفأ بيروت خلال تشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ الى ١٨٤ باخرة في مقابل ٢٠٢ باخرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٣، اي بانخفاض معتدل قدره ١٨ باخرة ونسبته ٨,٩١ بالمئة.

– كما انخفض مجموع البضائع المفرغة والمشحونة فبلغ ٣٦٦٢٨٢ طنا في مقابل ٤١١٥٢٠ طنا، اي بتراجع ملموس نسبته ١١ ٪.

– بينما ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت فبلغ ٣٢١٩٧ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٢٧٥٣٧ حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٦,٩٢ ٪.

– في حين تراجع مجموع السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا حيث بلغ ٣٥٣٢ سيارة في مقابل ٦٤٣٥ سيارة اي بانخفاض كبير نسبته ٤٥,١١ ٪.

– وانخفض عدد السياح والركاب الى ١٤٧٤ شخصا في مقابل ٣٠٤٥ شخصا لشهر تشرين الثاني ٢٠٠٣ اي بتراجع قدره ١٥٧١ شخصا نسبته ٥١,٥٩ ٪.

تراجع مجموع وارداته المالية الى ٧٩,١٩٥ مليون دولار

وسجلت الواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني من العام الماضي تراجعا معتدلا عما كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ فبلغ مجموعها بعد تحويلها الى دولار اميركي ٧٩,١٩٥ مليون دولار في مقابل ٨٦,٠٩٣ مليوناً، اي بانخفاض قدره ٦,٨٩٨ ملايين دولار ونسبته ٨ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

– الواردات المرفئية: سجلت هذه الواردات زيادة فبلغ مجموعها ٧,٣٨٥ ملايين دولار في مقابل ٦,٥٢٣ ملايين دولار لشهر تشرين الثاني من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع قدره ٨٦٢ الف دولار ونسبته ١٣,٢١ بالمئة.

– الواردات الجمركية: انخفضت الى ١٠٨,٠٥٥ مليارات ليرة مقابل ١١٩,٧٣٧ مليار ليرة، اي بتراجع معتدل قدره ١١,٦٨٢ مليار ليرة ونسبته ٩,٧٦ ٪.

– واردات رئاسة الميناء: تراجعت ايضا واردات رئاسة الميناء الى ٢٠٠ مليون ليرة مقابل ٢١٤ مليون ليرة، اي بانخفاض قدره ١٤ مليون ليرة ونسبته ٦,٥٤ ٪.

ارتفاع حركة مرفأ بيروت وواردات المالية خلال الاشهر الـ ١١ الاولى

– بلغ المجموع العام للبضائع خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٤,٥١٧ ملايين طن في مقابل ٤,٣٦٢ ملايين طن للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، بزيادة صغيرة قدرها ١٥٥ الف طن ونسبتها ٣,٥٥ بالمئة.

– بينما ارتفع عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية في مقابل ٢٧٥٢١٢ حاوية، اي بزيادة ضخمة نسبتها ٢٨,٨٧ ٪.

كما ارتفع عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٤٣٣٢٢ سيارة مقابل ٣١٦١٤ سيارة، اي بزيادة كبيرة قدرها ١١٧٠٨ حاويات ونسبتها ٣٧ ٪.

– كما سجلت حركة السياح والركاب زيادة ضخمة فبلغ مجموعهم ٤٨١٣٩ شخصا في مقابل ٣٠٣٢٤ شخصا، اي بارتفاع نسبته ٥٨,٧٥ ٪.

– وبلغ المجموع العام للواردات المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار في مقابل ٩٠٤,٧٣٣ ملايين دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بزيادة قدرها ٢٤,٥٦٤ مليون دولار ونسبتها ٢,٧١ ٪.

وننشر في ما يلي جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٤:

	تشرين٢/ ٢٠٠٤	تشرين ١ / ٢٠٠٤	+/–
عدد البواخر	١٨٤ باخرة	٢٢١ باخرة	–٣٧ باخرة
مجموع البضائع	٣٦٦٢٨٢ طنا	٤٣٩٩٢٧ طنا	–٧٣٦٤٥ طنا
حبوب	٣٦٠٠٢ طن	٩٥٤٩٣ طناً	–٥٩٤٩١ طنا
محروقات	٤٥٥٨ طناً	٧٨٦٣ طناً	–٣٣٠٥ أطنان
بضائع عامة	١٢٥٢٣٣ طناً	١٢٧٣٢٨ طناً	–٢٠٩٥ طناً
بضائع ضمن حاويات	٢٠٠٤٨٩ طناً	٢٠٩٢٤٣ طناً	–٨٧٥٤ طنا
مجموع الحاويات	٣٢١٩٧ حاوية نمطية	٣٤٠٦٤حاوية نمطية	–١٨٦٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة ملأى	١٦٦٧٩ حاوية نمطية	١٦٥٩١ حاوية نمطية	+٨٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى	٢٧٢٥ حاوية نمطية	٢٧٢٧ حاوية نمطية	–٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها ملأى	٥٢٦ حاوية نمطية	٧١٤ حاوية نمطية	–١٨٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٢٢٦٧ حاوية نمطية	١٤٠٣٢ حاوية نمطية	–١٧٦٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٥٣٢ سيارة	٣٥٦٧ سيارة	–٣٥ سيارة
سيارات مستوردة	٣٤٠٩ سيارات	٣٣١٧ سيارة	+٩٢ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٢٣ سيارة	٢٥٠ سيارة	–١٢٧ سيارة
مجموع السياح والركاب	١٤٧٤ شخصا	١٠٣٤٩ شخصا	–٨٨٧٥ شخصا
الواردات المرفئية	٧,٣٨٥ ملايين دولار	٨,٠٥٠ ملايين دولار	–٦٦٥ الف دولار
الواردات الجمركية	١٠٨,٠٥٥مليارات ليرة	١٠٨,٩٢٨ مليار ليرة	–٨٧٣ مليون ليرة
واردات رئاسة الميناء	٢٠٠ مليون ليرة	٢٨١ مليون ليرة	–٨١ مليون ليرة
المجموع العام للواردات بعد تحويلها الى دولار اميركي	٧٩,١٩٥ مليون دولار	٨٠,٤٩٤ مليون دولار	–١,٢٩٩مليون ليرة

ارتفاع الحركة الاجمالية انعكس ايجاباً على مجموع وارداته المالية

٢١٧٠ باخرة، ٤,٥١٧ ملايين طن، ٣٥٤,٦ الف حاوية نمطية، ٤٣,٣ الف سيارة، ٤٨,١ الف سائح و٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان ارتفاع حركته الاجمالية المتمثلة بالبضائع العامة وعدد الحاويات والسيارات والركاب خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي انعكس ايجابا على مجموع وارداته المالية المكونة من الواردات المرفئية والجمركية وواردات رئاسة الميناء.

وعزت مصادر ملاحية ارتفاع نتائج مرفأ بيروت الاجمالية الى تحسن حركة بضائع الترانزيت المستوردة عبر مرفأ بيروت برسم اعادة شحنها برا الى العراق وبصورة خاصة السيارات المستعملة والجديدة والبضائع المشحونة ضمن الحاويات.

مرفأ بيروت باشر باستخدام الرافعات الجسرية في محطة الحاويات

ارتفاع عدد البواخر الى ٢١٧٠ باخرة

– وافادت حركة مرفأ بيروت ان عدد البواخر التي امته خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ بلغ ٢١٧٠ باخرة في مقابل ٢١٢٦ باخرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع صغير قدره ٤٤ باخرة ونسبته ٢,٠٧ بالمئة.

وافرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٤,٥١٧ ملايين طن في مقابل ٤,٣٦٢ ملايين طن، اي بزيادة صغيرة قدرها ١٥٥ الف طن ونسبتها ٣,٥٥ بالمئة.

– وحققت حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت زيادة قياسية حيث بلغ مجموعها ٣٥٤,٦٦٥ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٢٧٥٢١٢ حاوية، اي بارتفاع قدره ٧٩٤٥٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٨٧ بالمئة.

– وارتفع عدد الحاويات المستوردة ملأى الى ١٧٧٣١٩ حاوية في مقابل ١٣٩٨٠٨ حاويات اي بزيادة كبيرة قدرها ٣٧٥١١ حاوية ونسبتها ٢٦,٨٣ ٪.

كما ارتفع عدد الحاويات المستوردة فارغة الى ١٠٥٣ حاوية نمطية في مقابل ٧٢٧ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣٢٦ حاوية نمطية ونسبتها ٤٤,٨٤ بالمئة.

– وسجلت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها ملأى زيادة كبيرة، حيث بلغ مجموعها ٣٥١٣٦ حاوية نمطية في مقابل ٢٣٧٨٦ حاوية اي بارتفاع جيد قدره ١١٣٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٤٧,٧٢ بالمئة.

– وبلغ مجموع الحاويات المصدرة فارغة ١٤١١٥٧ حاوية نمطية في مقابل ١١٢١٧٣ حاوية نمطية، اي بزيادة كبيرة قدرها ٢٨٩٨٤ حاوية نمطية ونسبتها ٢٥,٨٣ بالمئة.

– كما ارتفع عدد السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا الى ٤٣٣٢٢ سيارة في مقابل ٣١٦١٤ سيارة، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٧ ٪.

– وسجلت حركة السياح والركاب زيادة ضخمة فبلغ مجموعها ٤٨١٣٩ شخصا مقابل ٣٠٣٢٤ شخصا، اي بارتفاع قدره ١٧٨١٥ شخصا ونسبته ٥٨,٧٥ ٪.

وارتفاع مجموع الواردات المالية الى ٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار

وسجلت الواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ زيادة صغيرة حيث بلغ مجموعها بعد تحويلها الى دولار اميركي ٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار في مقابل ٩٠٤,٧٣٣ مليون دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع قدره ٢٤,٥٦٤ مليون دولار ونسبته ٢,٧١ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٧٩,٨٧٦ مليون دولار في مقابل ٦٦,٦٤٧ مليون دولار، اي بزيادة كبيرة قدرها ١٣,٢٢٩ مليون دولار ونسبتها ١٩,٨٥ بالمئة.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة في مقابل ١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة، اي بارتفاع صغير قدره ١٧,٠٤٣ مليار ليرة ونسبته ١,٣٥ بالمئة.

وواردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٤,٠٥٧ مليارات ليرة مقابل ٤,٠١٢ مليارات ليرة، اي بزيادة صغيرة قدرها ٤٥ مليون ليرة ونسبتها ١,١ ٪.

مقارنة لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال ١١ شهرا من ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
مجموع البواخر	٢١٢٦ باخرة	٢١٧٠ باخرة	+٤٤ باخرة
مجموع عام البضائع	٤,٣٦٢ مليون طن	٤,٥١٧ ملايين طن	+١٥٥ الف طن
مجموع عام الحاويات	٢٧٥٢١٢ حاوية نمطية	٣٥٤,٦٦٥ حاوية نمطية	+٧٩٤٥٣ حاوية
مجموع عام السيارات	٣١٦١٤ سيارة	٤٣٣٢٢ سيارة	+١١٧٠٨ سيارات
مجموع السياح والركاب	٣٠٣٢٤ شخصا	٤٨٠٩٩ شخصا	+١٧٧٧٥ شخصا
مجموع الواردات المرفئية	٦٦,٦٤٧ مليون دولار	٧٩,٨٧٦ مليون دولار	+١٣,٢٢٩ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٢٥٩,٤٠٣ مليار ليرة	١٢٧٦,٤٤٦ مليار ليرة	+١٧,٠٤٣ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٠١٢ مليار ليرة	٤,٠٥٧ مليارات ليرة	+٤٥ مليون ليرة
المجموع العام: ليرات لبنانية	١٢٦٣,٤١٥ مليار ليرة	١٢٨٠,٥٠٣ مليار ليرة	+١٧,٠٨٨ مليار ليرة
دولار اميركي	٦٦,٦٤٧ مليون دولار	٧٩,٨٧٦ مليون دولار	+١٣,٢٢٩ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٩٠٤,٧٣٣ مليون دولار	٩٢٩,٢٩٧ مليون دولار	+٢٤,٥٦٤ مليون دولار

مقارنة بالواردات المرفئية خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
كانون الثاني	٥,٤٠٧ مليون دولار	٧,١٦٧ مليون دولار	+١,٧٦٠ مليون دولار
شباط	٥,٠٥٣ مليون دولار	٥,٩٨٥ مليون دولار	+٩٣٢ الف دولار
آذار	٥,٨٠٨ مليون دولار	٧,٨٠٢ مليون دولار	+١,٩٩٤ مليون دولار
نيسان	٥,٦٩٣ مليون دولار	٦,٥٤١ مليون دولار	+٨٤٨ الف دولار
أيار	٦,٠٣٩ مليون دولار	٧,٢٠١ مليون دولار	+١,١٦٢ مليون دولار
حزيران	٥,٤٤١ مليون دولار	٧,٧٠٩ مليون دولار	+٢,٢٦٨ ملايين دولار
تموز	٦,٠٨٤ مليون دولار	٧,١٨٩ مليون دولار	+١,١٠٥ مليون دولار
آب	٦,٤٦٨ مليون دولار	٧,١١٨ مليون دولار	+٦٥٠ الف دولار
ايلول	٦,٠٦٥ مليون دولار	٧,٧٣١ مليون دولار	+١,٦٦٦ مليون دولار
تشرين الاول	٨,٠٦٦ مليون دولار	٨,٠٥١ مليون دولار	–١٥ الف دولار
تشرين الثاني	٦,٥٢٣ مليون دولار	٧,٣٨٢ مليون دولار	+٨٥٩ الف دولار
المجموع العام	٦٦,٦٤٧ مليون دولار	٧٩,٨٧٦ مليون دولار	+١٣,٢٢٩ مليون دولار

جدول مقارنة شهري لحركة وواردات مرفأ بيروت خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
عدد البواخر	١٧٨	١٧٧	١٦٤	١٩٤	٢٣٧	٢١٨	٢٠٦	١٨٦	١٧٠	١٨٤	١٨٥	١٨٩
المجموع العام للبضائع	٣٥٠٢٠٠	٤٥١٧٠٠	٣٥٨٦٠٠	٤٤٣٥٠٠	٦٠١٩٠٠	٤٦٦١٠٠	٤٥٢٣٠٠	٣٤٠٤٠٠	٣١٥٢٠٠	٣٧٦١٠٠	٣٣٣٤٠٠	٤٠٦٩٠٠
المجموع العام للحاويات	٢٢٩٦٨	٢٨٠٧٤	١٨٧٤١	٢٧٢١٩	٢٦٤٢٢	٣١٦٤٨	٢٥٠٣٧	٢٨٤٦٨	٢٤٧٥٠	٣٢٤٦٩	٢٣٧٩٤	٣٣٩١٥
الحاويات المستوردة	١١٠٧١	١٣٦٧٥	٩٣٨٦	١٢٨٥٠	١٢٩٠٥	١٥٤١٢	١٢٧٩٣	١٤٢٣٤	١١٨٢٢	١٦٠٧٠	١٢٢٩٧	١٥٥٤٣
الحاويات المصدرة ملأى	١٨٧٠	٢١٩٤	١٧٦٦	٢١٧٤	٢٠٣٧	٢٣٨٥	٢١٢٩	٢٧١٠	٢٢٦٢	٣٠٠٢	٢١٩٨	٣٨٥٢
الحاويات المصدرة فارغة	١٠٠٢٧	١٢٢٠٥	٧٥٨٩	١٢١٩٥	١١٤٨٠	١٣٨٥١	١٠١١٥	١١٥٢٤	١٠٦٦٦	١٣٣٩٧	٩٢٩٩	١٤٥٢٠
المجموع العام للسيارات	١٤٧٢	٣٩٦٩	١٢٣٢	٣٨٣٣	٢٠٦١	٤٨٢٣	١٧٩٧	٤٢٨١	٢٠٢٥	٣٠٧٠	١٧٦٧	٤٢٥٠
مجموع السياح والركاب	–	٣٩٨	–	٤٠	٨٠	٣٧	٤١٨	٨٣٨	١٧٢٨	٦٣٩١	٣٧٣٤	٧٥٣٦
مجموع الواردات المرفئية	٥,٤٠٧ مليون $	٧,١٦٧ مليون $	٥,٠٥٣ مليون $	٥,٩٨٥ مليون $	٥,٨٠٨ مليون $	٧,٨٠٢ مليون $	٥,٦٩٣ مليون $	٦,٥٤١ مليون $	٦,٠٣٩ مليون $	٧,٢٠٠ مليون $	٥,٤٤١ مليون $	٧,٧٠٩ مليون $
مجموع الواردات الجمركية	١٠٧,٥٣٤ مليار ليرة	١١٤,٦٠٥ مليار ليرة	٩٢,٢٩٦ مليار ليرة	١٠٢,١٢٨ مليار ليرة	١٠٥,٠٨٧ مليار ليرة	١٢٥,١٥٢ مليار ليرة	٩٩,٨٢٠ مليار ليرة	١٢٠,٦٦٩ مليار ليرة	١١٩,١٤٦ مليار ليرة	١٠٧,١٣٩ مليار ليرة	١٠٧,٣٤٩ مليار ليرة	١٢٢,٨٨٨ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٢٦٠ مليار ليرة	١,٣٦٣ مليار ليرة	٢٥٠ مليون ليرة	٢٦١ مليون ليرة	٣٧٦ مليون ليرة	٣٧٠ مليون ليرة	٢٦٩ مليون ليرة	٢٧٦ مليون ليرة	٣٦٦ مليون ليرة	٢٠٤ مليون ليرة	٢٥٦ مليون ليرة	٣٠٥ ملايين ليرة
المجموع العام للواردات بالدولار اميركي	٧٧,٥٧٥ مليون $	٨٤,٠٩٤ مليون $	٦٦,٤٤٣ مليون $	٧٣,٩٠٥ مليون $	٧٥,٧٦٧ مليون $	٩١,٠٦٧ مليون $	٧٢,٠٨٧ مليون $	٨٦,٧٧٠ مليون $	٨٥,٣١٧ مليون $	٧٨,٤٠٦ مليون $	٧٦,٨٢١ مليون $	٨٩,٤٢٩ مليون $

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	
عدد البواخر	١٩٨	١٨٩	٢٠٦	٢١٦	١٩٧	٢١٢	١٨٣	٢٢١	٢٠٢	١٨٤	٢١٢٦	٢١٧٠	+٤٤ باخرة
مجموع البضائع (مليون طن)	٣٦٥١٣٣	٣٧٦,٣٩٠	٣٧٩٣٥٩	٤٣٧٩٧٦	٤١٩٥٢٥	٤١١٥٤٤	٣٧٤٨٢٠	٤٣٩٩٢٧	٤١١٥٢٠	٣٦٦٢٨٢	٤,٣٦٢	٤,٥١٧	+١٥٥ الف طن
مجموع الحاويات النمطية	٢٦٢٥٣	٣٣٦٢٦	٢٧٢٠٠	٣٦٥٣١	٢٤٦٨٠	٣٦٤٥٥	٢٧٨٣٠	٣٥٠٧٤	٢٧٥٣٧	٣٢١٩٦	٢٧٥٢١٢	٣٥٤٦٦٥	+٧٩٤٥٣ حاوية
سيارات مستوردة ومصدرة بحرا	٢٥٨٣	٤١٢٤	٢٥٥٩	٣٣٠٣	٦٤٠٣	٤٥٧٠	٣٢٨٠	٣٥٦٧	٦٤٣٥	٣٥٣٢	٣١٦١٤	٤٣٣٢٢	+١١٧٠٨ سيارات
سياح وركاب	٣٠١٤	١٠٠٦٥	٦٤٧٢	٥٥٣٠	٥١٢٧	٥٤٨١	٤٨٥٥	١٠٣٤٩	٢٧٥١	١٤٧٤	٣٠٣٢٤	٤٨١٣٩	+١٧٨١٥ شخصا
الواردات المرفئية (دولار اميركي)	٦,٠٨٤ مليون $	٧,١٨٩ مليون $	٦,٤٦٨ مليون $	٧,١١٨ مليون $	٦,٠٦٥ مليون $	٧,٧٣٠ مليون $	٨,٠٦٦ مليون $	٨,٠٥٠ مليون $	٦,٥٢٣ مليون $	٧,٣٨٥ مليون $	٦٦,٦٤٧ مليون $	٧٩,٨٧٦ مليون $	+١٣,٢٢٩ مليون $
الواردات الجمركية (مليار ليرة)	١٢٨,١٠٠	١١٩,٩٧٥	١٣٢,٧٦٦	١٢٢,٦٠٥	١١٩,٠٢٠	١٢٤,٣٠٢	١٢٨,٥٤٨	١٠٨,٩٢٨	١١٩,٧٣٧	١٠٨,٠٥٥	١٢٥٩,٤٠٣	١٢٧٦,٤٤٦	+١٧,٠٤٣مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء (مليون ليرة)	٣٤١	٣٠٤	٢١٧	٢٣٦	٢٣٦	٢٥٧	٢٢٧	٢٨١	٢١٤	٢٠٠	٤,٠١٢	٤,٠٥٧	+٤٥ مليون ليرة
المجموع العام للواردات بعد تحويلها الى دولار اميركي	٩١,٢٨٥ مليون $	٨٦,٩٧٦ مليون $	٩٤,٦٨٢ مليون $	٨٨,٦٠٤ مليون $	٨٥,١٧٣ مليون $	٩٠,٣٥٦ مليون $	٩٣,٤٨٩ مليون $	٨٠,٤٩٤ مليون $	٨٦,٠٩٣ مليون $	٧٩,١٩٥ مليون $	٩٠٤,٧٣٣ مليون $	٩٢٩,٢٩٧ مليون $	+٢٤,٥٦٤ مليون $

ميناء البصرة «ميناء العراق الكبير» يضم ٥٠ رصيفاً متخصصاً

تستعد أكثر من شركة نقل بحرية لفتح مكاتب لها في منطقة الفاو عند مدخل الخليج استعداداً للمرحلة المقبلة عندما يفتتح «ميناء العراق الكبير» في البصرة والذي يجري العمل فيه حالياً والذي يضم أكثر من ٥٠ رصيفاً تجارياً ونفطياً ذات مواصفات عالمية حديثة تناسب حاجات البلاد المتوقعة من تصدير واستيراد لتلبية متطلبات خطط اعادة الإعمار ومستلزمات التنمية.

وكانت وزارة النقل العراقية قد أعلنت عن البدء في تنفيذ «ميناء العراق الكبير» بمواصفات متكاملة ومتعددة الخدمات تسمح له باستقبال السفن التجارية والناقلات النفطية العملاقة ذات الغواطس الكبيرة.

من جهة ثانية قال المهندس البحري سعدون مريوش المسؤول عن فرع شركة الملاحة العربية في العراق ان «ميناء العراق الكبير» سيوفر إمكانات متميزة تفوق امكانات معظم مرافئ المنطقة من حيث القدرة في مجال الشحن والتفريغ ومناولة سفن الحاويات العملاقة، وسيكون له دور مهم في تطوير الحركة التجارية والاقتصادية والسياحية لمدينة البصرة.

موانئ دبي العالمية تشتري فرع الحاويات والمرافئ في مجموعة CSX – SEALAND الاميركية

اعلنت موانئ دبي العالمية عن ابرامها اتفاقية لشراء اصول فرع الحاويات والمرافئ في مجموعة CSX -SEALAND الاميركية المدرجة في بورصة نيويورك بقيمة ١,١٥ مليار دولار. وتعتبر هذه الصفقة تاريخية لأنها تعد الأكبر من نوعها في الصناعة الملاحية العالمية وتضع موانئ دبي العالمية ضمن قائمة أكبر ٥ مؤسسات لتشغيل الموانئ في العالم.

ومن المنتظر ان يتم تمويل الصفقة عبر تسهيلات مقدمة من «دويتش بنك» وان تنجز بصورة نهائية في الربع الاول من العام ٢٠٠٥.

وتمنح الصفقة التي حظيت باهتمام عالمي واسع النطاق موانئ دبي العالمية ادارة وتشغيل ٩ محطات حاويات و٢٤ رصيفا و٥ محطات لوجستية تصل سعتها المستقبلية الى ١٤,٦ مليون حاوية نمطية سنويا، وتتوزع بين استراليا وفنزويلا وجمهورية الدومينكان والصين وهونغ كونغ وكوريا والمانيا.

وقد فازت موانئ دبي العالمية بالصفقة بعد منافسة حادة مع شركات عالمية عملاقة من سنغافوره والصين وهونغ كونغ.

وتجدر الاشارة الى ان موانئ دبي العالمية تشرف على ادارة وتشغيل ميناءي جبل علي وراشد في دبي وميناء فيشاكابا نقار في الهند وميناء جده في السعودية وميناء جيبوتي في جيبوتي وميناء كوستنزا في رومانيا.

ومن المنتظر ان تبلغ حركة الحاويات التي تداولتها هذه المحطات نحو ٧,٨ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٤ بزيادة نسبتها ٢٤ بالمئة عن العام ٢٠٠٣.

تراجع كميات البضائع التي تداولها مرفأ طرابلس لم ينسحب على مجموع وارداته المالية

٣٥ باخرة ٨٣ ألف طن، ١٢ حاوية، ١٣٤٨ سيارة و ٦٥٢ مليون ليرة واردات مرفئية و ٧,١٦٢ مليارات واردات جمركية

بشاره كرم

رئيس مجلس ادارة مرفأ طرابلس

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس لشهر تشرين الثاني الماضي انه بالرغم من تراجع وزن كميات البضائع العامة التي تعامل معها مقارنة بما كانت عليه في شهر تشرين الأول المنصرم فإن مجموع وارداته المالية سجل ارتفاعاً صغيراً. كما تبيّن ان حركة السيارات المستوردة حققت زيادة جيدة عمّا كانت عليه في شهر تشرين الأول.

كيف توزعت حركة مرفأ طرابلس في تشرين الثاني ٢٠٠٤؟

وقد أفادت المقارنة بين شهري تشرين الاول وتشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ الوقائع التالية:

– سجل عدد البواخر التي دخلت مرفأ طرابلس في تشرين الثاني تراجعاً ملموساً عمّا كانت عليه في تشرين الأول. فقد بلغ مجموعها ٣٥ باخرة في مقابل ٥٣ باخرة، أي بتراجع قدره ١٨ باخرة ونسبته ٣٣,٩٦ بالمئة.

– وأفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٨٣١٧١ طناً من البضائع العامة في مقابل ١٣٥٥٢٥ طناً لتشرين الأول، أي بانخفاض كبير نسبته ٣٨,٦٣ ٪.

– وظلت حركة الحاويات المستوردة شبه مشلولة فبلغ عددها ١٣ حاوية في مقابل ٨ حاويات بزيادة قدرها ٥ حاويات. والمعروف ان شلل حركة الحاويات عبر مرفأ طرابلس عائد الى توقف استيراد السكر الأبيض المشوّل في الحاويات من مرفأ رافينا الايطالي حيث كانت تؤمن نقله شركة سارليس اليونانية بمعدل نحو ٣٥٠ حاوية شهرياً.

– بينما ارتفع عدد السيارات المستوردة الى ١٣٤٨ سيارة في مقابل ١١٩٩ سيارة لتشرين الأول، أي بزيادة جيدة قدرها ١٤٩ سيارة ونسبتها ١٢,٤٣ ٪.

تراجع حركة البضائع العامة لم يؤثر على مجموع وارداته المالية

وبالرغم من تراجع حركة البضائع العامة بصورة كبيرة فإن الواردات المستوفاة في مرفأ طرابلس حققت زيادة عمّا كانت عليه في شهر تشرين الاول، حيث بلغ مجموعها ٧,٨١٥ مليارات ليرة في مقابل ٧,٦٨٦ مليارات، أي بارتفاع صغير قدره ١٢٩ مليون ليرة ونسبته ١,٦٨ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها في تشرين الثاني ٦٥٣ مليون ليرة مقابل ٦٢٥ مليوناً، لتشرين الأول، أي بزيادة قدرها ٢٨ مليون ليرة ونسبتها ٤,٤٨ ٪.

الواردات الجمركية: سجلت استيفاء ٧,١٦٢ مليارات ليرة في مقابل ٧,٠٦١ مليارات، أي بارتفاع صغير قدره ١٠١ مليون ليرة ونسبته ١,٤٣ ٪.

ارتفاع عدد السيارات برسم الترانزيت الى ٤٧٧ سيارة

وأظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان عدد السيارات المستوردة برسم الترانزيت البري الى العراق بلغ ٤٧٧ سيارة مقابل ٤٣٣ سيارة، أي بارتفاع نسبته ١٠,١٦ ٪.

حركة البضائع العامة في ت٢ / ٢٠٠٤ أفضل من تشرين٢ / ٢٠٠٣

من ناحية ثانية أظهرت مقارنة لحركة مرفأ طرابلس انها كانت في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ أفضل بكثير ممّا كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣.

وأظهرت هذه المقارنة الأرقام التالية:

– بلغ عدد البواخر التي أمت مرفأ طرابلس خلال تشرين الثاني من العام الماضي ٣٥ باخرة في مقابل ٣٨ باخرة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٣، أي بانخفاض صغير قدره ٣ بواخر ونسبته ٧,٨٩ بالمئة.

– أفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٨٣١٧١ طناً في مقابل ٥١٥٢٤ طناً أي بتراجع ملموس قدره ٣١٦٤٧ طناً ونسبته ٦١,٤٢ بالمئة.

بينما تراجع عدد الحاويات بصورة قياسية اذ بلغ ١٣ حاوية في مقابل ٣٥٦ حاوية أي بانخفاض قياسي قدره ٣٤٦ حاوية ونسبته ٩٦,٣٨ بالمئة.

– كما انخفض مجموع السيارات المستوردة الى ١٣٤٨ سيارة، في مقابل ٤٩٠٨ سيارات، أي بتراجع كبيرة قدره ٣٥٦٠ سيارة ونسبته ٧٢,٥٣ بالمئة.

الواردات المالية في تشرين الثاني ٢٠٠٤ أفضل من تشرين الثاني ٢٠٠٣

وانعكس ارتفاع حركة البضائع العامة في مرفأ طرابلس في تشرين الثاني مقارنة بتلك المسجلة في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٣ على وارداته المالية التي بلغ مجموعها ٧,٨١٥ مليارات ليرة في مقابل ٦,٩٩٧ مليارات أي بتحسن جيد قدره ٨١٨ مليون ليرة، ونسبته ١١,٦٩ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ٦٥٣ مليون ليرة في مقابل ٤٤٨ مليون ليرة أي بارتفاع كبير قدره ٢٠٥ ملايين ليرة ونسبته ٤٥,٧٦ ٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٧,١٦٢ مليارات ليرة، في مقابل ٦,٥٤٩ مليارات ليرة أي بزيادة جيدة قدرها ٦١٣ مليون ليرة ونسبتها ٩,٣٦ ٪.

حركة وواردات مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠٠٤

– بلغ عدد البواخر ٤٩٤ باخرة خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ في مقابل ٤٣٣ باخرة للفترة ذاتها من ٢٠٠٣، أي بارتفاع نسبته ١٤,٠٩ ٪.

– وأفرغت هذه السفن وشحنت ما مجموعه ٩٨٦٣٦٩ طناً في مقابل ٧٦٣٥٢١ طناً، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٢٢٨٤٨ طناً ونسبتها ٢٩,١٨ بالمئة.

– وانخفض عدد الحاويات التي تعامل معها مرفأ طرابلس الى ٤٢٩ حاوية ملأى مقابل ٤٥٦٣ حاوية أي بتراجع ضخم قدره ٤١٣٤ حاوية ونسبته ٩٠,٦٠ ٪.

– بينما ارتفعت حركة السيارات المستوردة بصورة كبيرة اذ بلغ مجموعها ٢٥٧٠٧ سيارات مقابل ١٩٦١٧ سيارة أي بزيادة نسبتها ٣١,٠٤ ٪.

– وبلغ المجموع العام للواردات المالية المستوفاة خلال الأشهر الـ ١١ الاولى من العام الماضي ١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة مقابل ١٤٩,٠٤٨ مليار ليرة للفترة نفسها من ٢٠٠٣، اي بانخفاض كبير قدره ٤١,٢٢٧ مليار ليرة ونسبته ٢٧,٦٦ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٧,٩٥٣ مليارات ليرة في مقابل ٦,٣٧٣ مليارات ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بزيادة جيدة قدرها ١,٥٨٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٤,٧٩ بالمئة.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة في مقابل ١٤٢,٦٧٥ مليار ليرة اي بانخفاض كبير قدره ٤٢,٨٠٧ مليار ليرة ونسبته ٣٠٪.

	تشرين٢ / ٢٠٠٤	تشرين ١ / ٢٠٠٤	+/-
عدد البواخر	٣٥ باخرة	٥٣ باخرة	-١٨ باخرة
مجموع البضائع	٨٣١٧١ طنا	١٣٥٥٢٥ طنا	-٥٢٣٥٤ طنا
عدد الحاويات	١٣ حاوية نمطية	٨ حاويات	+٥ حاويات
عدد السيارات المستوردة	١٣٤٨ سيارة	١١٩٩ سيارة	+١٤٩ سيارة
سيارات برسم الاستهلاك المحلي	٨٧١ سيارة	٧٦٦ سيارة	+١٠٥ سيارات
سيارات برسم الترانزيت البري	٤٧٧ سيارة	٤٣٣ سيارة	+٤٤ سيارة
الواردات المرفئية	٦٥٣مليون ليرة	٦٢٥ مليون ليرة	+٢٨ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٧,١٦٢ مليار ليرة	٧,٠٦١ مليار ليرة	+١٠١ مليون ليرة
المجموع العام	٧,٨١٥ مليار ليرة	٧,٦٨٦ مليار ليرة	+١٢٩مليون ليرة

	تشرين٢ / ٢٠٠٤	تشرين ٢ / ٢٠٠٣	+/-
عدد البواخر	٣٥ باخرة	٣٨ باخرة	-٣ بواخر
مجموع البضائع	٨٣١٧١ طنا	٥١٥٢٤ طنا	+٣١٦٤٧ طنا
عدد الحاويات	١٣حاوية نمطية	٣٥٩ حاوية نمطية	-٣٤٦ حاوية نمطية
عدد السيارات	١٣٤٨ سيارة	٤٩٠٨ سيارات	-٣٥٦٠ سيارة
الواردات المرفئية	٦٥٣ مليون ليرة	٤٤٨ مليون ليرة	+٢٠٥ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	٧,١٦٢ مليار ليرة	٦,٥٤٩ مليارات ليرة	+٦١٣ مليون ليرة
المجموع العام	٧,٨١٥ مليار ليرة	٦,٩٩٧ مليارات ليرة	+٨١٨ مليون ليرة

ارتفاع كميات البضائع العامة والسيارات والواردات المرفئية قابله انخفاض عدد الحاويات والواردات الجمركية

٤٩٤ باخرة، ٩٨٦ ألف طن، ٤٢٩ حاوية، ٢٥٧٠٧ سيارات، ٧,٩٥٣ مليارات ليرة واردات مرفئية و ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة واردات جمركية.

مروان بارودي
مدير استثمار مرفأ طرابلس

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركة المرفأ شهدت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٤ زيادة في كميات البضائع العامة وعدد السيارات المستوردة والواردات المرفئية في مقابل انخفاض عدد الحاويات والواردات الجمركية بالمقارنة عمّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣.

وتجدر الإشارة الى ان ظاهرة غير عادية سجلت في الحركة التي حققها المرفأ تمثلت بانخفاض مجموع وارداته الجمركية، بالرغم من الزيادة الكبيرة التي شهدتها كميات البضائع العامة المستوردة !

مقارنة بحركة المرفأ خلال العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ الوقائع التالية:

– بلغ مجموع البواخر التي أمت مرفأ طرابلس ٤٩٤ باخرة في مقابل ٤٣٣ باخرة للعام ٢٠٠٣، أي بزيادة جيدة قدرها ٦١ باخرة ونسبتها ١٤,٠٩ بالمئة.

– وأفرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٩٨٦٣٦٩ طناً في مقابل ٧٦٣٥٢١ طناً، أي بارتفاع كبير قدره ٢٢٢٨٤٨ طناً ونسبته ٢٩,١٩ بالمئة.

في حين تراجع مجموع الحاويات الملأى المستوردة حيث بلغ ٤٢٩ حاوية مقابل ٤٥٦٣ حاوية، أي بانخفاض ضخم قدره ٤١٣٤ حاوية ونسبته ٩٠,٦٠ ٪.

– بينما ارتفع عدد السيارات المستوردة الى ٢٥٧٠٧ سيارات في مقابل ١٩٦١٧ سيارة، أي بتحسن كبير قدره ٦٠٩٠ سيارة ونسبته ٣١,٠٤ بالمئة.

تراجع مجموع الواردات المالية

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان مجموع الواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الأشهر الـ ١١ الأولى من العام الماضي تراجع بصورة ملموسة حيث بلغ ١٠٧,٨٢١ مليارات ليرة في مقابل ١٤٩,٠٤٨ مليار ليرة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، أي بانخفاض ملموس قدره ٤١,٢٢٧ مليار ليرة ونسبته ٢٧,٦٦ بالمئة.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٧,٩٥٣ مليارات ليرة في مقابل ٦,٣٧٣ مليارات ليرة، أي بزيادة جيدة قدرها ١,٥٨٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٤,٧٩ بالمئة.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها بصورة كبيرة الى ٩٩,٨٦٨ مليار ليرة مقابل ١٤٢,٦٧٥ مليار ليرة، أي بتراجع قدره ٤٢,٨٠٧ مليار ليرة ونسبته ٣٠ ٪.

وننشر في ما يلي جداول مقارنة بحركة وواردات مرفأ طرابلس خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤.

جدول مقارنة شهري بالواردات المرفئية المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
كانون الثاني	٦٥٠ مليون ليرة	٧٢٣ مليون ليرة	+٧٣ مليون ليرة
شباط	٣٨٦ مليون ليرة	٨٠٧ ملايين ليرة	+٤٢١ مليون ليرة
آذار	٦١٣ مليون ليرة	٨٣٢ مليون ليرة	+٢١٩ مليون ليرة
نيسان	٥٥٦ مليون ليرة	١,٠٦١ مليار ليرة	+٥٠٥ ملايين ليرة
أيار	٦٧٧ مليون ليرة	٧٢٧ مليون ليرة	+٥٠ مليون ليرة
حزيران	٧٩٧ مليون ليرة	٥٠٥ ملايين ليرة	–٢٩٢ مليون ليرة
تموز	٤١٨ مليون ليرة	٥٦٨ مليون ليرة	+١٥٠ مليون ليرة
آب	٥٢٢ مليون ليرة	٧٦٤ مليون ليرة	+٢٤٢ مليون ليرة
ايلول	٦٢٨ مليون ليرة	٦٨٧ مليون ليرة	+٥٩ مليون ليرة
تشرين الاول	٦٧٨ مليون ليرة	٦٢٥ مليون ليرة	–٥٣ مليون ليرة
تشرين الثاني	٤٤٨ مليون ليرة	٦٥٣ مليون ليرة	+٢٠٥ ملايين ليرة
المجموع العام	٦,٣٧٣ مليار ليرة	٧,٩٥٢مليارات ليرة	+١,٥٨٠ مليار ليرة

جدول مقارنة شهري بالواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الـ ١١ شهرا الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
كانون الثاني	١٤,٦٩٧ مليار ليرة	١١,٥١٧ مليار ليرة	–٣,١٨٠ مليارات ليرة
شباط	١٤,٣٤١مليار ليرة	٦,٢٥٢ مليارات ليرة	–٨,٠٨٩ مليارات ليرة
آذار	١٢,٢٤٦ مليار ليرة	٩,٨٠٤ مليارات ليرة	–٢,٤٤٢ مليار ليرة
نيسان	١٣,٢٤٦مليار ليرة	٩,٧٦٩ مليارات ليرة	–٣,٤٧٧ مليارات ليرة
أيار	١٩,٢١٨ مليار ليرة	٨,٥٤٤ مليارات ليرة	–١٠,٦٧٤ مليارات ليرة
حزيران	١٤,٢٩٠مليار ليرة	٨,١٩٨ مليارات ليرة	–٦,٠٩٢ مليارات ليرة
تموز	١٣,٨٩٦مليار ليرة	١٠,١٠١ مليارات ليرة	–٣,٧٩٥ مليارات ليرة
آب	٦,٨٦٤مليارات ليرة	١٢,٦٧١ مليار ليرة	+٥,٨٠٧ مليارات ليرة
ايلول	١٣,١١٨مليار ليرة	٨,٧٨٩ مليارات ليرة	–٤,٣٢٩ مليارات ليرة
تشرين الاول	١٤,٢١٠مليار ليرة	٧,٠٦١ مليارات ليرة	–٧,١٤٩ مليار ليرة
تشرين الثاني	٦,٥٤٩ مليارات ليرة	٧,١٦٢ مليارات ليرة	+٦١٣ مليار ليرة
المجموع العام	١٤٢,٦٧٥مليار ليرة	٩٩,٨٦٨مليار ليرة	–٤٢,٨٠٧ مليار ليرة

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
العام	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
عدد البواخر	٣٨	٥٢	٣٠	٤٦	٣٦	٤٢	٢٧	٤٤	٤٧	٣٣	٣٨	٤٤
مجموع البضائع (طن)	٨٦٤١٨	٨٧٩٩٣	٥٠٥٦٤	٨٦٣٥٣	٥٥٤٨٥	٨٩٣١٠	٤٦٥٨٠	١٠٠٣٤١	١٠٢٦٤٥	٧٠٧٨١	٧٦٦٥٠	٥١٢٩٢
عدد الحاويات الملأى	٣٠٢	١٦٥	٤٤٤	٣٨	٦٥٨	٤٦	٤٢٣	٩٦	٢٥٥	١٢	٣٥٠	١٦
عدد السيارات	٥٩٧	٣٣٣٤	٣٤٥	٣٧٦٧	٣٤٣	٤٩٤٩	٤٩٢	٩٦٠١	٣٩٦	٨٧٩	٥٠٧	١٢١٧
واردات مرفئية (مليون ليرة)	٦٥٠	٧٢٣	٣٨٦	٨٠٧	٦١٣	٨٣٢	٥٥٦	١,٠٦١	٦٧٧	٧٢٧	٧٩٧	٥٠٥
واردات جمركية (مليار ليرة)	١٤,٦٩٧	١١,٥١٧	١٤,٣٤١	٦,٢٥٢	١٢,٢٤٦	٩,٨٠٤	١٣,٢٤٦	٩,٧٦٩	١٩,٢١٨	٨,٥٤٤	١٤,٢٩٠	٨,١٩٨
المجموع العام (مليار ليرة)	١٥,٣٤٧	١٢,٢٤٠	١٤,٧٢٧	٧,٠٥٩	١٢,٨٥٩	١٠,٦٣٦	١٣,٨٠٢	١٠,٨٣٠	١٩,٨٩٥	٩,٢٧١	١٥,٠٨٧	٨,٧٠٣

	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	
عدد البواخر	٣٩	٤٥	٤٩	٥٣	٤٠	٤٧	٥١	٥٣	٣٨	٣٥	٤٣٣	٤٩٤	+٦١ باخرة
مجموع البضائع (طن)	٥١٨٥١	٨٠١١٨	٩١٤٥٣	١٠٢٨١٠	٦٢٩٥٢	٩٨٦٧٥	٨٧٣٩٩	١٣٥٥٢٥	٥١٥٢٤	٨٣١٧١	٧٦٣٥٢١	٩٨٦٣٦٩	+٢٢٢٨٤٨ طنا
عدد الحاويات الملأى	٢٠٧	١٦	٦١٩	١٣	٣١٠	٦	٦٣٦	٨	٣٥٩	١٣	٤٥٦٣	٤٢٩	-٤١٣٤ حاوية
عدد السيارات	٥٨٨	٧٨١	١٧٧٧	٩٦٨	٤٤٥٠	٦٦٤	٥٢١٤	١١٩٩	٤٩٠٨	١٣٤٨	١٩٦١٧	٢٥٧٠٧	+٦٠٩٠ سيارة
واردات مرفئية (مليون ليرة)	٤١٨	٥٦٧	٥٢٢	٧٦٤	٦٢٨	٦٨٨	٦٧٨	٦٢٥	٤٤٨	٦٥٣	٦,٣٧٣	٧,٩٥٣	+١,٥٨٠ مليار ليرة
واردات جمركية	١٣,٨٩٦	١٠,١٠١	٦,٨٦٤	١٢,٦٧١	١٣,١١٨	٨,٧٨٩	١٤,٢١٠	٧,٠٦١	٦,٥٤٩	٧,١٦٢	١٤٢,٦٧٥	٩٩,٨٦٨	-٤٢,٨٠٧ مليار ليرة
المجموع العام	١٤,٣١٤	١٠,٦٦٩	٧,٣٨٦	١٣,٤٣٥	١٣,٧٤٦	٩,٤٧٧	١٤,٨٨٨	٧,٦٨٦	٦,٩٩٧	٧,٨١٥	١٤٩,٠٤٨	١٠٧,٨٢١	-٤١,٢٢٧ مليار ليرة

الوكالات الفاعلة في المراتب الامامية: ميريت تحتفظ بالاولى بالاستيراد وميتز بالتصدير

حركة الحاويات مستمرة بنشاطها وتسجل تداول ٣٢١٩٦ حاوية نمطية

لا تزال حركة الحاويات في مرفأ بيروت جيدة بالرغم من الانخفاض المتواصل الذي تسجله شهريا. فالارقام المحققة بهذه الحركة لا تزال اكبر بكثير مما كانت عليه في العام ٢٠٠٣ وذلك عائد الى بضائع الترانزيت الواردة ضمن الحاويات والتي تفرغ في مرفأ بيروت. فقد بلغ عدد الحاويات في شهر تشرين الثاني الماضي ٣٢١٩٦ حاوية نمطية في مقابل ٣٤٠٦٤ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم اي بانخفاض صغير قدره ١٨٦٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٤٨ بالمئة.

ارتفاع عدد الحاويات المستوردة الى ١٦٦٧٩ حاوية نمطية

واظهرت حركة الحاويات المستوردة عبر مرفأ بيروت في تشرين الثاني الماضي انها ارتفعت الى ١٦٦٧٩ حاوية نمطية في مقابل ١٦٥٩١ حاوية لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بارتفاع بسيط قدره ٨٨ حاوية نمطية ونسبته ٠,٥٣ بالمئة.

MERIT تحتفظ بالاولى بـ ٣٨٠٩ حاويات نمطية

وافادت حركة الحاويات المستوردة خلال شهر تشرين الثاني ان الوكالات الفاعلة مستمرة بالسيطرة على المراتب الامامية.

– فوكالة ميريت شيبنغ ظلت متربعة على المرتبة الاولى محققة تفريغ ٣٨٠٩ حاويات نمطية في مقابل ٣٥٧٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٦,٦٣ ٪.

– وسجلت مجموعة ميتز تقدما بانتقالها من المرتبة الرابعة الى الثانية بتنزيلها ٣٠٣٥ حاوية نمطية مقابل ٢٢٦٦ حاوية، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٣,٩٤٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (LEBANON) من المرتبة الثانية الى الثالثة باستيرادها ٢٥٧٣ حاوية مقابل ٢٢٩٩ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١١,٩٩ ٪.

– كما تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٢٠٩٨ حاوية نمطية، في مقابل ٢٢٩٠ حاوية اي بانخفاض نسبته ٨,٣٨ ٪.

– في حين حافظت الملاحة الاهلية على المرتبة الخامسة بتنزيلها ١٣٢٧ حاوية نمطية في مقابل ٢٠١٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ٣٤,١٤ ٪.

الحاويات المصدرة ملأى تحافظ على نشاطها مسجلة ٢٧٢٥ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى تراجعا طفيفا لا يذكر اذ بلغ مجموعها في شهر تشرين الثاني ٢٧٢٥ حاوية نمطية في مقابل ٢٧٢٧ حاوية لشهر تشرين الاول، اي بتراجع قدره حاويتان فقط.

مجموعة ميتز مجددا في المرتبة الاولى بـ ٧٦٩ حاوية نمطية

من جهة ثانية، اظهرت الاحصاءات ان تبديلات طفيفة طرأت على اسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية:

– فمجموعة ميتز قفزت من المرتبة الثالثة الى الاولى محققة تحميل ٧٦٩ حاوية نمطية في مقابل ٤٦٢ حاوية، اي بزيادة جيدة نسبتها ٦٦,٤٥ ٪.

– بينما حافظت وكالة ميريت شيبنغ على المرتبة الثانية بشحنها ٤٣٦ حاوية نمطية في مقابل ٥٢١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٦,٣١ ٪.

– في حين تراجعت MSC (LEBANON) من المرتبة الاولى الى الثالثة بتصديرها ٤١٢ حاوية مقابل ٦٣٨ حاوية، اي بتراجع كبير نسبته ٣٥,٤٢ ٪.

– وبقيت وكالة MAERSK محتلة المرتبة الرابعة بـ ٣٢٧ حاوية نمطية في مقابل ٢٨٨ حاوية، اي بارتفاع جيد قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٥٤ بالمئة.

– وارتفعت وكالة ادوار فرداحي من المرتبة الثانية الى الخامسة بتصديرها ١٦٢ حاوية نمطية في مقابل ٩٣ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٧٤,١٩ ٪.

حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٠٤ اكبر بكثير منها في تشرين الثاني ٢٠٠٣

واظهرت الاحصاءات ايضا ان حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الثاني من العام ٢٠٠٤ والبالغة ٣٢١٩٦ حاوية نمطية ملأى وفارغة جاءت اكبر بكثير مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ حيث بلغ مجموعها ٢٧٥٣٧ حاوية، اي بارتفاع قدره ٤٦٥٩ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٩٢ بالمئة.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها في تشرين الثاني ١٦٦٧٩ حاوية نمطية، في مقابل ١٤١٠٥ حاويات نمطية للشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ اي بزيادة جيدة قدرها ٢٥٧٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٢٥ بالمئة.

الحاويات المصدرة ملأى: بلغ مجموعها ٢٧٢٥ حاوية نمطية في مقابل ٢٠٦٥ حاوية للشهر ذاته من العام الماضي اي بارتفاع كبير نسبته ٣١,٩٦٪.

مجموع الحاويات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية

وبلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٢٧٥٢١٢ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٨,٨٧ ٪.

ارتفاع مجموع الحاويات الملأى الى ٢١٢٤٥٥ حاوية نمطية

وارتفع ايضا المجموع العام للحاويات المستوردة والمصدرة ملأى في الاشهر الـ ١١ الاولى من العام الماضي الى ٢١٢٤٥٥ حاوية نمطية في مقابل ١٦٢٣١٢ حاوية نمطية للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ اي بارتفاع نسبته ٣٠,٨٩ ٪.

عدد الحاويات المستوردة ملأى والمعاد تصديرها بحرا ٩١٧٣ حاوية نمطية

وبلغ مجموع عدد الحاويات المستوردة ملأى والمعاد تصديرها بحرا خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام الماضي ٩١٧٣ حاوية نمطية وتوزعت كالآتي: ٤٩١٨ حاوية نمطية ملأى تم تفريغها وهي برسم اعادة التصدير و٤٢٥٥ حاوية نمطية ملأى جرى اعادة شحنها بحرا الى مرافئ البلدان المجاورة.

استيراد – IMPORT

	اسم الوكالة البحرية	ت١/ ٢٠٠٤	ت٢/ ٢٠٠٤	+/-
TOP TEN	1- MERIT SHIP AGENCY	3572	3809	+237
	2- METZ GROUP	2266	3035	+769
	3- MSC (LEBANON)	2299	2573	+274
	4- SEALINE GROUP	2290	2098	-192
	5- NATIONAL SHIP CO	2015	1327	-688
	6- MAERSK AGENCY	927	741	-186
	7- EDOUARD CORDAHI	488	653	+165
	8- GEZAIRY TRANSPORT	462	573	+111
	9- SEAMEN INT'L SERVICES	649	534	-115
	10- COSTA BITAR	350	454	+104
11-	FAST AGENCY	698	343	-355
12-	AKAK MARINE CO	384	312	-72
13-	HAKIM / ROUKOZ SHIPPING	133	122	-11
14-	HENRY HEALD & CO	10	94	+84
15-	J.B. SHIPPING	44	7	-37
16-	TRANSPORT OFFICE	2	4	+2
17-	MEDCONRO SHIPPING	2	0	-2
TOTAL GENERAL (FULL) (TEU)		16591	16679	+88
TOTAL GENERAL (EMPTY((TEU)		48	78	+30
TOTAL TRANSHIPMENT (FULL) (TEU)		95	221	+126
TOTAL DISCHARGED (TEU)		16734	16978	+244

تصدير – EXPORT

	اسم الوكالة البحرية	ت١/ ٢٠٠٤	ت٢/ ٢٠٠٤	+/-
TOP TEN	1- METZ GROUP	462	769	+307
	2- MERIT SHIP AGENCY	521	436	-85
	3- MSC (LEBANON)	638	412	-226
	4- MAERSK AGENCY	288	327	+39
	5- EDOUARD CORDAHI	93	162	+69
	6- SEALINE GROUP	158	125	-33
	7- NATIONAL SHIP CO	117	110	-7
	8- GEZAIRY TRANSPORT	35	97	+62
	9- AKAK MARINE CO	51	82	+31
	10- COSTA BITAR	69	68	-1
11-	J.B. SHIPPING	48	37	-11
12-	SEA SHIP & CHARTERED	-	34	+34
13-	HAKIM / ROUKOZ SHIP	39	31	-8
14-	FAST AGENCY	66	24	-42
15-	SEAMEN INT'L SERVICES	142	9	-133
16-	HENRY HEALD & CO	-	2	+2
TOTAL EXPORT FULL (TEU)		2727	2725	-2
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)		14032	12266	-1766
TOTAL REEXPORT (TRANSHIPMENT) (FULL)		571	227	-344
TOTAL GENERAL (EMPTY/FULL) (TEU)		17330	15218	-2112

تغييرات في المراتب الأمامية: MSC تتقدم نحو الأولى بالاستيراد وميريت بالتصدير

رقم قياسي للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية

بزيادة ٧٩٤٥٣ حاوية عن العام ٢٠٠٣

خيرالله الزين
MSC (LEBANON)

سيلين ميتز
METZ GROUP

جورج قربان
MERIT SHIPPING

سمير مقوم
SEALINE GROUP

بولس زحلان
NATIONAL SHIPPING

DAVID MARLER
MAERSK

سجل مرفأ بيروت خلال الأشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠٠٤ أرقاماً قياسية بعدد الحاويات التي تداولها تفريغاً وتحميلاً مقارنة مع عددها المسجل في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣. فقد بلغ مجموع هذه الحاويات ٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية ملأى وفارغة في مقابل ٢٧٥٢١٢ حاوية للأشهر نفسها من العام ٢٠٠٣، أي بارتفاع ضخم قدره ٧٩٤٥٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٨,٨٧ بالمئة.

ارتفاع عدد الحاويات المستوردة الى ١٧٧٣١٩ حاوية نمطية

من جهة ثانية، حققت حركة الحاويات المستوردة ملأى في الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠٠٤ زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ١٧٧٣١٩ حاوية نمطية في مقابل ١٣٩٨٠٨ حاويات في الفترة عينها من العام ٢٠٠٣، أي بارتفاع قدره ٣٧٥١١ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٨٣ بالمئة.

MSC تتقدم الى المرتبة الاولى

وأظهرت الإحصاءات ان تغييرات جرت في أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (LEBANON) حققت رقماً كبيراً بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها وجعلها تتقدم من المرتبة الثانية الى الأولى حيث بلغ مجموعها ٣٢٣٥٩ حاوية نمطية في مقابل ٢٢٤٨١ حاوية، اي بارتفاع كبير نسبته ٤٣,٩٤ ٪.

– بينما تراجعت مجموعة ميتز من المرتبة الأولى الى الثانية بالرغم من الزيادة التي سجلتها، فبلغ مجموعها ٣٠٨٥٨ حاوية نمطية في مقابل ٢٥٦٧٨ حاوية، أي بارتفاع ملموس قدره ٥١٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٠,١٧ بالمئة.

– واحتفظت وكالة (MERIT SHIPPING) بالمرتبة الثالثة مسجلة ارتفاعاً قياسياً، حيث امنت استيراد ٢٨٩١٨ حاوية نمطية في مقابل ١٧٨٦٦ حاوية، أي بارتفاع ضخم قدره ١١٠٥٢ حاوية نمطية، ونسبته ٦١,٨٦ بالمئة.

– كما خلت مجموعة سي لاين متربعة على المرتبة الرابعة بتنزيلها ٢١٤١٩ حاوية نمطية في مقابل ١٦١٣٣ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ٣٢,٧٦ ٪.

– وحافظت شركة الملاحة الأهلية على المرتبة الخامسة بتفريغها ١٨٦٤٦ حاوية نمطية في مقابل ١٤٣٨٦ حاوية، أي بارتفاع كبير نسبته ٢٩,٦١ ٪.

وارتفاع الحاويات المصدرة ملأى الى ٢٥١٣٦ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العام ٢٠٠٤ زيادة كبيرة حيث بلغ مجموعها ٣٥١٣٦ حاوية في مقابل ٢٣٧٨٦ حاوية نمطية للفترة نفسها من العام ٢٠٠٣، أي بارتفاع جيد نسبته ٤٧,٧٢ ٪.

MERIT تحتل المرتبة الأولى

وانسحبت التغييرات المسجلة في الاستيراد على حركة تصدير الحاويات الملأى التي شهدت تعديلات بأسماء الوكالات التي احتلت المراتب الأمامية.

فوكالة MERIT SHIPPING قفزت من المرتبة الثانية الى الأولى مسجلة زيادة كبيرة بعدد الحاويات التي أمنت تحميلها، حيث بلغ مجموعها ٦٠٦٣ حاوية نمطية ملأى مقابل ٣٩٩٤ حاوية، أي بارتفاع كبير قدره ٢٠٦٩ حاوية ونسبته ٥١,٨٠ ٪.

– في حين تراجعت وكالة MAERSK من المرتبة الأولى الى الثانية بتصديرها ٥٠٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٨ حاويات، اي بزيادة جيدة نسبتها ٢٥,٢٥ ٪.

– كما احتفظت مجموعة METZ بالمرتبة الثالثة بشحنها ٤٥٥٧ حاوية نمطية في مقابل ٣٨١٠ حاويات، أي بارتفاع كبير قدره ٧٤٧ حاوية ونسبته ١٩,٦١ ٪.

– وظلت وكالة MSC (LEBANON) محتلة المرتبة الرابعة بـ٤٥٥٦ حاوية نمطية، في مقابل ٣٤٨٦ حاوية، أي بزيادة ملموسة نسبتها ٣٠,٦٩ ٪.

– بينما تقدمت SEALINE من المرتبة السادسة الى الخامسة بتحميلها ٢٦٥٠ حاوية نمطية في مقابل ١٧٨٠ حاوية، أي بتحسن كبير نسبته ٤٨,٨٨ ٪.

حصة الحاويات المستوردة ملأى ٨٣,٤٦٪ من مجموع الحاويات الملأى

– من ناحية أخرى، أفادت الإحصاءات ان عدد الحاويات المستوردة ملأى خلال ١١ شهر والبالغة ١٧٧٣١٩ حاوية نمطية تمثل ما نسبته ٨٣,٤٦ ٪ من مجموع الحاويات الملأى التي تداولها مرفأ بيروت والبالغ ٢١٢٤٥٥ حاوية نمطية.

– بينما تمثل حركة الحاويات المصدرة ملأى والبالغة ٣٥١٣٦ ما نسبته ١٦,٥٣ بالمئة من مجموع الحاويات الملأى.

– في حين تمثل حركة الحاويات المستوردة ملأى والمعاد تصديرها بحراً (TRANSHIPMENT) والبالغة ٩١٧٣ حاوية نمطية ما نسبته ٤,٣١ بالمئة من مجموع الحاويات الملأى البالغ ٢١٢٤٥٥ حاوية نمطية.

حصة الوكالات الست الأولى بالاستيراد ١٤١٦٨٢ حاوية نمطية ملأى

وبلغ مجموع الحاويات الملأى التي أمنت تفريغها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى ١٤١٦٨٢ حاوية اي ما نسبته ٧٩,٩٠ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة والبالغ ١٧٧٣١٩ حاوية نمطية، في حين أفرغت الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في الفترة نفسها من العام الماضي ١٠٥٧٥٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ٧٥,٦٤ بالمئة من المجموع العام للحاويات المتسودرة والبالغ ١٣٩٨٠٨ حاويات نمطية.

حصة الوكالات الست الأولى بالتصدير ٢٤٥٥٥ حاوية نمطية ملأى

في حين بلغ مجموع الحاويات الملأى التي أمنت تصديرها الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى ٢٤٥٥٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٦٩,٨٨ بالمئة من مجموع الحاويات المصدرة والبالغ ٣٥١٣٦ حاوية نمطية، بينما أفرغت الوكالات التي احتلت المراتب عينها في الفترة ذاتها من العام الماضي ١٨٨٨١ حاوية نمطية ملأى أي ما نسبته ٨٠,٣٧ بالمئة من مجموع الحاويات المصدرة البالغ ٢٣٤٩١ حاوية نمطية.

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
1– MSC (LIBAN)	٢٢٢٢	٣٣٠٢	١٥٤٤	١٨٥٨	٢٣٣٠	٣٠٨٩	١٥٨٤	٢٨٠٣	٢٠٠٢	٣١٠٦	١٨٥٤	٢١٩٤
2– METZ GROUP	٢٠٧٣	٢٠٩٦	١٤٥٥	٣٣٤٠	٢٤٦٥	٢٥٨٤	٢٦٤٥	٢٥٢٨	٢٠٨١	٣٢٣٠	٢٠٥٤	٢٧٨٧
3– MERIT SHIPP	١٢٠٦	١٧٦٦	١٢١٩	٢١٥٢	١٢٨٨	٢٣٣٧	١٦٢٢	١٧٧٠	١٨٥٩	٢٢٦٠	١٣٤٣	٢٩٢١
4– SEALINE GROUP	١١٠٥	٢١٦٥	٨٨١	١٦٥٠	١٥٨٥	٢٣٤٢	١٦٣١	١٨٢١	١٠٥٣	١١٠٣	١٥٧٣	١٩٦١
5– NATIONAL SHIPP	١٣٧٢	٢٠٤٧	١٠٨١	١٣٧٢	١١٥٩	١٦٣٩	١٣١٧	١٥٨٥	١٠٩٢	١٥٣٦	١١٨٩	١٧٤١
6– MAERSK AGENCY	٥٠٦	٥٩٦	٦٥٨	٥٥٨	٦٢٩	٨٩٦	٩٢١	٧٤٦	٨٧٤	٨٨٩	٩١٤	١٠٨٨
7– SEAMEN INT'L	٧٧١	٣٩٢	٦٨١	٦٢٤	١٠٥٩	٧٣٠	١٠٩٥	٤٠٧	٨٢٩	٧٦٣	١٠٣٢	٤٣٥
8– EDOUARD CORDAHI	٢٤٠	٢٦٥	٣٧٢	٣٩٤	٤٥٣	٢٩٨	٣٦١	٥٦٩	٣٦٢	٥١٩	٤٠٦	٤٠٢
9– GEZAIRY TRANSP	٥٥٣	١٧٢	٧٥٥	٣٥٦	٧١٣	٢٦٥	٧٣٢	٢٩٧	٥٦٣	٤١٤	١٠٤٥	٣٠٧
10– AKAK MARINE	٣١٣	١٨٥	١٢٣	٢٧٥	٢٧٨	٤٤٩	٢٢٣	٤١٧	٣٥٩	٥١١	٢٢٥	٣٤١

جدول مقارنة للمجموع الشهري للحاويات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
كانون الثاني	٢٢٩٦٨ حاوية نمطية	٢٨٠٧٤ حاوية نمطية	+٥١٠٦ حاوية نمطية
شباط	١٨٧٤١ حاوية نمطية	٢٧٢١٩ حاوية نمطية	+٨٤٧٨ حاوية نمطية
آذار	٢٦٤٢٢ حاوية نمطية	٣١٦٤٨ حاوية نمطية	+٥٢٢٦ حاوية نمطية
نيسان	٢٥٠٣٧ حاوية نمطية	٢٨٤٦٨ حاوية نمطية	+٣٤٣١ حاوية نمطية
أيار	٢٤٧٥٠ حاوية نمطية	٣٢٤٦٩ حاوية نمطية	+٧٧١٩ حاوية نمطية
حزيران	٢٣٧٩٤ حاوية نمطية	٣٣٩١٥ حاوية نمطية	+١٠١٢١ حاوية نمطية
تموز	٢٦٢٥٣ حاوية نمطية	٣٣٦٢٦ حاوية نمطية	+٧٣٧٣ حاوية نمطية
آب	٢٧٢٠٠ حاوية نمطية	٣٦٥٣١ حاوية نمطية	+٩٣٣١ حاوية نمطية
ايلول	٢٤٦٨٠ حاوية نمطية	٣٦٤٥٥ حاوية نمطية	+١١٧٧٥ حاوية نمطية
تشرين الاول	٢٧٨٣٠ حاوية نمطية	٣٤٠٦٤ حاوية نمطية	+٦٢٣٤ حاوية نمطية
تشرين الثاني	٢٧٥٣٧ حاوية نمطية	٣٢١٩٦ حاوية نمطية	+٤٦٥٩ حاوية نمطية
المجموع العام	٢٧٥٢١٢ حاوية نمطية	٣٥٤٦٦٥ حاوية نمطية	+٧٩٤٥٣ حاوية نمطية

جدول بعدد الحاويات المستوردة والمصدرة ملأى خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	المستوردة ملأى	المصدرة ملأى	المجموع
كانون الثاني	١٣٨٢٧ حاوية نمطية	٢٣٠٥ حاوية نمطية	١٦١٣٢ حاوية نمطية
شباط	١٢٩٨٣ حاوية نمطية	٢٤١٣ حاوية نمطية	١٥٣٩٦ حاوية نمطية
آذار	١٥٧١٠ حاوية نمطية	٢٦٦٥ حاوية نمطية	١٨٣٧٥ حاوية نمطية
نيسان	١٤٢٣١ حاوية نمطية	٢٩١٥ حاوية نمطية	١٧١٤٦ حاوية نمطية
أيار	١٦٥٠٨ حاوية نمطية	٣٣١٤ حاوية نمطية	١٩٨٢٢ حاوية نمطية
حزيران	١٦٤٣٣ حاوية نمطية	٤٣٤٥ حاوية نمطية	٢٠٧٧٨ حاوية نمطية
تموز	١٧٣٥٥ حاوية نمطية	٣٣٧٩ حاوية نمطية	٢٠٧٣٤ حاوية نمطية
آب	١٨٩٨٨ حاوية نمطية	٣٧٨١ حاوية نمطية	٢٢٧٦٩ حاوية نمطية
ايلول	١٧٦٩٨ حاوية نمطية	٣٧٦٩ حاوية نمطية	٢١٤٦٧ حاوية نمطية
تشرين الاول	١٦٦٨٦ حاوية نمطية	٣٢٩٨ حاوية نمطية	١٩٩٨٤ حاوية نمطية
تشرين الثاني	١٦٩٠٠ حاوية نمطية	٢٩٥٢ حاوية نمطية	١٩٨٥٢ حاوية نمطية
المجموع العام	١٧٧٣١٩ حاوية نمطية	٣٥١٣٦ حاوية نمطية	٢١٢٤٥٥ حاوية نمطية

اسم الوكالة البحرية	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	TEU
1– MSC (LEBANON)	٢٣٤٩	٣٩٣٠	٢٥٧٣	٤٤٩٠	١٤٧٨	٢٧١٥	٢٨١٠	٢٢٩٩	١٧٣٥	٢٥٧٣	٢٢٤٨١	٣٢٣٥٩	+٩٨٧٨
2– METZ GROUP	٢٤١٢	٢٨٣٢	٢٣٥٩	٢٧٠٠	٢٦٤١	٣٤٦٠	٢٧٥٩	٢٢٦٦	٢٧٣٤	٣٠٣٥	٢٥٦٧٨	٣٠٨٥٨	+٥١٨٠
3– MERIT SHIPPING	١٥١٠	٢٤٨١	١٧٣٤	٢٨٨٨	١٧٥٨	٢٩٦٢	٢٣٩٧	٣٥٧٢	١٩٣٠	٣٨٠٩	١٧٨٦٦	٢٨٩١٨	+١١٠٥٢
4– SEALINE GROUP	١٥٩٤	١٨٠٤	١٩١٣	١٩٢٦	١٣٥٥	٢٢٥٩	١٤٢٥	٢٢٩٠	٢٠١٨	٢٠٩٨	١٦١٣٣	٢١٤١٩	+٥٢٨٦
5– NATIONAL SHIPPING	١١٤١	١٨٧١	١٦١٤	١٥٧٢	١٣٤١	١٩٢١	١٥١٦	٢٠١٥	١٥٦٤	١٣٢٧	١٤٣٨٦	١٨٦٤٦	+٤٢٦٠
6– MAERSK AGENCY	٧٣٢	٨٥٣	١٢٦٩	١٢٩٥	٨٩٣	٩٠٢	٨٣٥	٩٢٧	٦٦٣	٧٤١	٨٩٠٣	٩٤٨٢	+٥٧٩
7– SEALINE INT'L	٨٥٠	٧٠٤	٧٣٧	٧٠٩	٤٨٧	٥٧٦	٩٦٢	٦٤٩	٦١٨	٥٣٤	٩٢١٠	٦٤٣٤	+٢٧٧٦
8– EDOUARD CORDAHI	٦٣٩	٤٤٣	٣٤٥	٤٤٣	٤٧١	٣١٥	٣٩٥	٤٨٨	٥٩٨	٦٥٣	٤٦٤٢	٤٧٨٩	+١٤٧
9– GEZAIRY TRANSPORT	٩٣٥	٥٧٧	٦٢٨	٦٥١	٧٦٢	٤١٤	٧٥٤	٤٦٢	٨٠٥	٥٧٣	٨٢٤٥	٤٤٨٨	+٣٧٥٧
10– AKAK MARINE	٣٣٩	٣٢١	٣١٥	٤٤٣	٢٣٧	٥٠٤	٣٦٩	٣٨٤	٣٠١	٣١٢	٣٠٨٢	٤١٤٢	+١٠٦٠
المجموع العام											١٣٠٦٢٦	١٦١٥٣٥	+٣٠٩٠٩

ملاحظة:

● من ضمن الحاويات المستوردة ملأى هناك ٤٩١٨ حاوية نمطية برسم اعادة التصدير بحرا الى المرافئ المجاورة.

● ومن ضمن الحاويات المصدرة ملأى هناك ٤٢٥٥ حاوية نمطية تم اعادة شحنها بحرا الى مقصدها النهائي في المرافئ المجاورة.

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
MERIT SHIPPING–1	١٧٧	٢٢٨	٣٤٣	٢٣٩	١٥٩	٤٧٩	٤١٦	٥٦٢	٥٣٧	١٠٣٢	٤٥٣	٨٤٧
MAERSK AGENCY–2	١٩٩	٤٩٨	٢٣٨	٤٥٧	٣٤٨	٥٠٠	٣٣١	٣١٩	٢٨٩	٣١٤	٣٩٨	٥٩٩
METZ GROUP–3	٤١٩	٢٣٢	٢٣٩	٤٩٤	٣٥٤	٢٨٨	٢٦٣	٣٦٩	٣٦٥	٤١٨	٢٩٩	٤٠٠
MSC (LIBAN) –4	٢٩٤	٣٤٩	٢٤٧	٣٧٦	٢٧٦	٣٨٥	٤٦٣	٤١٨	٢٩٨	٣٢٨	٢٩٧	٤٧٠
SEALINE GROUP–5	٩٤	٢٠٢	٧٣	١٠٤	٢١١	٢١١	١٣١	١٧٢	١٤٩	١٥٥	١٨٥	٤٩٢
NATIONAL SHIPP–6	٢٤٧	٣٤٧	٢٦٦	١٠٧	٢٦٥	١١٦	١٨٤	١٦٤	١٤٥	٣١٠	١٤٨	٣٩٦
EDOUARD CORDAHI–7	١٠٠	١٢٣	٥٦	١١١	٩٦	٩٧	٧٤	١٣١	١٠٠	١٠٣	٨٣	١٧١
SEAMEN INT'L–8	٧١	٣٣	٨٧	٣٤	٧٦	٣١	٦٢	٢٠	٨٤	٢٤	٢١	٢٤٠
AKAK MARINE –9	٥٧	٥٠	٢٠	٥١	٥٨	٩٧	٥٨	١٠٠	٤٩	٨٥	٩٣	١٠٧
FAST AGENCY–10	١	١	١	٣	٥	٤٣	١١	٨٧	١٥	٣٤	٤	١٥٣

اسم الوكالة البحرية	تموز		آب		ايلول		تشرين الأول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	TEU
MERIT SHIPPING–1	٤٨٧	٧٢٥	٣٤٤	٥٥٩	٣٥٢	٤٣٥	٣٨٨	٥٢١	٢٣٨	٤٣٦	٣٩٩٤	٦٠٦٣	+٢٠٦٩
MEARSK AGENCY –2	٤٥٧	٤٨٤	٢٨٠	٦٨٤	٥٩٧	٥٥٠	٣٦٦	٢٨٨	٥٠٥	٣٢٧	٤٠٠٨	٥٠٢٠	+١٠١٢
METZ GROUP–3	٢٩٧	٣١٥	٥١٦	٤٠٠	٤٢٣	٤١٠	٣٥٠	٤٦٢	٢٨٥	٧٦٩	٣٨١٠	٤٥٥٧	+٧٤٧
MSC (LEBANON) –4	٢٥٠	٣٧٣	٢١٥	٤٢٤	٢١٨	٣٨٣	٥٧٤	٦٣٨	٣٥٤	٤١٢	٣٤٨٦	٤٥٥٦	+١٠٧٠
SEALINE GROUP–5	١٨٠	٣٦٢	٢٣١	٣١٤	٢٠١	٣٥٥	١٩٣	١٥٨	١٣٢	١٢٥	١٧٨٠	٢٦٥٠	+٨٧٠
NATIONAL SHIPPING–6	٨٥	٧٦	١٣٧	١٠٠	١٢٩	١٠٥	١٢٧	١١٧	٧٠	١١٠	١٨٠٣	١٧٠٩	-٩٤
EDOUARD CORDAHI–7	١٤٤	١٠٨	٤٦	٢٣٠	١٦٦	٧٤	١٤٢	٩٣	٩١	١٦٢	١٠٩٨	١٤٠٣	+٣٠٥
SEALINE INT'L –8	٢٩	٤٤	٦٤	٧٨	٢٠	٢٦٥	٢٢	١٤٢	٢٠	٩	٥٥٦	٩٢٠	+٣٦٤
AKAK MARINE –9	٥٩	٩٤	٧٣	٧٤	٧٧	١١٢	٨٠	٥١	٦٠	٨٢	٦٨٤	٩٠٣	+٢١٩
FAST AGENCY–10	٢٠	٢١٦	١٩	٦٧	٣٨	٣٢	٢٧	٦٦	٨٤	٢٤	٢٢٠	٧٧٦	+٥٥٦
المجموع العام											٢١٤٣٩	٢٨٥٥٧	+٧١١٨

٤٢ باخرة حديثة الأسطول الحالي لمجموعة GRIMALDI

GUIDO GRIMALDI

رئيس مجموعة غريمالدي

بدأت مجموعة GRIMALDI الإيطالية نشاطها البحري في العام ١٩٦٧ حيث استأجرت العبارة MANDEVILLE في شركة KLAVENESS النروجية. وكانت تبلغ سعتها نحو ٤٠ شاحنة و ١٥٠ سيارة. وحتى العام ١٩٩٤ كانت مجموعة GRIMALDI تغطي خدماتها بأنواع مختلفة من السفن الرو/رو، والبضائع العامة والكونتينرز، وناقلات الحبوب والنفط التي تبلغ حمولة الواحدة منها ٣٠٠ ألف طن.

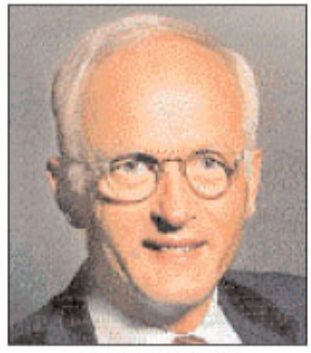
وفي العام ١٩٩٥ قررت المجموعة حصر نشاطها في سفن الرو/رو ليصل عددها حالياً الى ٤٢ سفينة حديثة بالإضافة لتشغيل إدارتها ١٠ محطات خاصة بالتعامل مع هذه السفن.

والمعروف ان مجموعة GRIMALDI ممثلة في لبنان بوكالة SEALINE.

EGYPTIAN CONTAINER LINE تصل بخدماتها الى مرفأ كوبر السلوفاني

بدأت شركة الملاحة المصرية EGYPTIAN CONTAINER LINE التابعة لمجموعة A.K. NAGGAR تقديم خدماتها المنتظمة بواسطة سفن الرو/رو والكونتينرز من المرافئ المصرية الى مرفأ KOPER في سلوفينيا وبمعدل رحلة كل ٦ أيام. وتنطلق الشركة بخطها من مرفأ الاسكندرية ودمياط مروراً بمرفأ TRIESTE الايطالي وصولاً الى مرفأ كوبر.

أرباح P & O NEDLLOYD ترتفع الى ١٣٨ مليون دولار في الربع الثالث



HADDO MEIJER

الرئيس التنفيذي لـ NEDLLOYD

حققت مجموعة P & O NEDLLOYD الانجلو هولندية نتائج جيدة على الصعيدين العملي والمالي خلال الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ مقارنة بتلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣. فقد ارتفعت أرباح هذه المجموعة الى ١٣٨ مليون دولار في مقابل ٥٣ مليون دولار، كما بلغ مجموع دورتها المالية ١,٧٧٥ مليار دولار في مقابل ١,٤٥٢ مليار، وزاد مجموع ما نقلته في الربع الثالث من العام ٢٠٠٤ فوصل الى ١,٠٥٢ مليون حاوية نمطية في مقابل ٩٤٠ ألفاً للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ أي بارتفاع ملموس قدره ١١٢ ألف حاوية نمطية ونسبته ١١,٩١ بالمئة.

والمعروف ان هذه المجموعة ممثلة في لبنان بشركة الملاحة الأهلية وهي تسير خطوطاً منتظمة بواسطة سفن الحاويات من معظم المرافئ العالمية. وتجدر الإشارة الى ان وكالتها في لبنان تمثل دائماً احدى المراتب الأمامية على صعيدي الاستيراد والتصدير.

حركة السيارات تحافظ على نشاطها المزدهر وتسجل تداول ٣٥٣٢ سيارة

تغييرات مهمة في المراتب الامامية: اوريانت شيبنغ تحتل الاولى ومدكونرو الثانية

ايلي زاروبي
رئيس وكالة ORIENT SHIPPING

لم تتأثر حركة السيارات المسجلة في مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الثاني بالاوضاع الامنية الخطيرة التي يعيشها العراق او بالسجالات السياسية المسيطرة على اجواء البلاد، فهذه الحركة ما تزال نشطة وتسجل ارقاما جيدة. فقد بلغ مجموعها ٣٥٣٢ سيارة في مقابل ٣٥٦٧ سيارة لشهر تشرين الاول المنصرم، اي بانخفاض طفيف قدره ٣٥ سيارة ونسبته اقل من واحد بالمئة.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة الى ٣٤٠٩ سيارات

وقد بلغ المجموع العام للسيارات المستوردة خلال شهر تشرين الثاني الماضي ٣٤٠٩ سيارات في مقابل ٣٣١٧ سيارة لشهر تشرين الاول اي بزيادة صغيرة قدرها ٩٢ سيارة ونسبتها ٢,٧٧ بالمئة.

تغييرات كبيرة بالمراتب الامامية

وشهدت حركة السيارات المستوردة خلال شهر تشرين الثاني مفاجآت كبيرة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية.

– فقد احتلت وكالة اوريانت شيبنغ اند ترايدينغ (وكالة زاروبي) المرتبة الاولى بعد طول غياب محققة استيراد ٨٣٦ سيارة جديدة مشحونة من مرافئ الشرق الاقصى في مقابل لاشيء لانها لم تستقبل اي باخرة سيارات في شهر تشرين الاول.

– كما قفزت وكالة مدكونرو شيبنغ من المرتبة الرابعة الى الثانية باستيرادها ٥٥٧ سيارة محملة من موانئ اوروبا الشمالية وشرق المتوسط في مقابل ٣٦٨ سيارة، اي بارتفاع كبير قدره ١٨٩ سيارة ونسبته ٥١,٣٦ بالمئة.

– بينما تراجعت وكالة ادوار قرداحي من المرتبة الثانية الى الثالثة بتنزيلها ٣٩٥ سيارة مستوردة من موانئ الوست مد في مقابل ٦٠٥ سيارات، اي بانخفاض كبير قدره ٢١٠ سيارات ونسبته ٣٤,٧١ بالمئة.

– وانتقلت وكالة ليفانت شيبنغ من المرتبة الاولى الى الرابعة باستيرادها ٣٧٢ سيارة مشحونة من موانئ الشرق الاقصى في مقابل ٦٣٨ سيارة، اي بتراجع ملموس قدره ٢٦٦ سيارة ونسبته ٤١,٦٩ بالمئة.

وقفزت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة التاسعة الى الخامسة باستيرادها سيارات مشحونة بالحاويات بلغ عددها ٢٩١ سيارة في مقابل ٩١ سيارة، اي بارتفاع كبير قدره ٢٠٠ سيارة ونسبته ٢١٩,٧٨ بالمئة.

حصة الوكالات الست الاولى: ٢٧٣١ سيارة

وبلغت حصة الوكالات التي احتلت المراتب الست الاولى في تشرين الثاني الماضي ٢٧٣١ سيارة اي ما نسبته ٨٠,١١ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٤٠٩ سيارات، فيما كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في شهر تشرين الاول المنصرم ٢٧٢٠ سيارة اي ما نسبته ٨٢ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة البالغ ٣٣١٧ سيارة.

عدد السيارات الجديدة: ٢٥٧٥ سيارة

وبلغ عدد السيارات الجديدة المفرغة في تشرين الثاني نحو ٢٥٧٥ سيارة اي ما نسبته ٧٥,٧٤ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٤٠٩ سيارات مقابل ٢٤٥٠ سيارة جديدة لشهر تشرين الاول المنصرم اي ما نسبته ٧٣,٨٦ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٣٣١٧ سيارة.

تراجع عدد السيارات المعاد تصديرها بحرا الى ١٢٣ سيارة

وتراجع عدد السيارات المعاد تصديرها بحرا في تشرين الثاني الى ١٢٣ سيارة في مقابل ٢٥٠ سيارة لشهر تشرين الاول، اي بانخفاض ملموس قدره ١٢٧ سيارة ونسبته ٥٠,٨ بالمئة.

عدد السيارات في ت٢/٢٠٠٤ ادنى منه في ت٢/٢٠٠٣

واظهرت احصاءات السيارات في مرفأ بيروت لشهر تشرين الثاني من العام الماضي ان حركة السيارات المستوردة والمعاد تصديرها بحرا والبالغة ٣٥٣٢ سيارة جاءت ادنى بكثير مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠٠٣ حيث بلغ مجموعها ٦٤٣٥ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ٢٩٠٣ سيارات ونسبته ٤٥,١١ بالمئة.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها في تشرين الثاني من العام الماضي ٣٤٠٩ سيارات في مقابل ٥٨٩١ سيارة للشهر ذاته من العام ٢٠٠٣ اي بتراجع ضخم قدره ٢٤٨٢ سيارة ونسبته ٤٢,١٣ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: تراجع عددها في تشرين الثاني الماضي الى ١٢٣ سيارة في مقابل ٥٤٤ سيارة للشهر عينه من العام ٢٠٠٣، اي بانخفاض كبير قدره ٤٢١ سيارة ونسبته ٧٧,٣٩ بالمئة.

ارتفاع عدد السيارات في الاشهر الـ ١١ الاولى الى ٤٣٣٢٢ سيارة

وبذلك بلغ المجموع العام للسيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٤٣٣٢٢ سيارة في مقابل ٣١٦١٤ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ اي بارتفاع جيد قدره ١١٧٠٨ سيارات ونسبته ٣٧,٠٣ بالمئة.

وقد توزعت هذه السيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها في الاشهر الاحد عشر الاولى ٤١٣٩٤ سيارة في مقابل ٣٠٢٦٣ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ اي بزيادة كبيرة قدرها ١١١٣١ سيارة ونسبتها ٣٦,٧٨ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ مجموعها ١٩٢٨ سيارة في مقابل ١٣٥١ سيارة للاشهر ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع جيد ونسبته ٤٢,٧١ بالمئة.

	اسم الوكالة البحرية	ت٢/ ٢٠٠٤	ت١/ ٢٠٠٤	+/-
TEN TOP	1- ORIENT SHIP & TRADING	836	-	+836
	2- MEDCONRO SHIP SERVICES	557	368	+189
	3- EDOUARD CORDAHI	395	605	-210
	4- LEVANT SHIP SERVICES	372	638	-266
	5- MERIT SHIP AGENCY	291	91	+200
	6- HENRY HEALD & CO	280	106	+174
	7- FAST AGENCY	236	347	-111
	8- MUNDIAL AGENCY	134	349	-215
	9- GLOBE SHIPPING	112	255	-143
	10- METZ GROUP	106	16	+90
	11-SEALINE GROUP	51	9	+42
	12- NATIONAL SHIPPING CO	30	106	-76
	13- MSC (LEBANON)	6	9	-3
	14- ADEMAR SHIPPING	2	-	+2
	15- TRANS OFFICE	1	-	+1
	16- HAKIM / ROUKOZ	-	413	-413
	16- COSTA BITAR	-	5	-5
	TOTAL GENERAL IMPORT (AUTOS)	3409	3317	+92
	TOTAL GENERAL RE EXPORT (BY SEA)	123	250	-127
	TOTAL GENERAL (AUTOS)	3532	3567	-35

رقم ضخم يحققه مرفأ بيروت: ٤٣٣٢٢ سيارة بزيادة ١١٧٠٨ سيارات عن العام ٢٠٠٣

الوكالات الفاعلة تحافظ على مراتبها الامامية: ليفانت شيبنغ في المرتبة الاولى وقرداحي في الثانية

انطوان خياط
LEVANT AGENCY

ادوار قرداحي
EDOUARD CORDAHI

وليد لطوف
MEDCONRO SHIPPING

هاريت جولي
HENRY HEALD

انطوان وصاف
GLOBE SHIPPING

بسام روكز
HAKIM / ROUKOZ

سجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت تفريغا واعادة تصدير بحرا خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي زيادة ضخمة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣ . فقد بلغ مجموعها ٤٣٣٢٢ سيارة جديدة ومستعملة في مقابل ٣١٦١٤ سيارة اي بارتفاع قياسي قدره ١١٧٠٨ سيارات ونسبته ٣٧ بالمئة.

وقد تبين ان هذه الزيادة الكبيرة تعود الى حركة الترانزيت التي سجلت استيراد آلاف السيارات المستعملة من المرافئ اليابانية والكورية والاوروبية والاميركية والتي تم تفريغها في مرفأ بيروت ومن ثم جرت اعادة تحميلها على الشاحنات لنقلها برا الى العراق. كما ان انتشار مكاتب تأجير السيارات في مختلف المناطق اللبنانية دفع وكلاء بيع السيارات الجديدة الى استيراد المزيد منها لتلبية وتغطية طلبات هذه المكاتب التي عليها تجديد سياراتها لتتكيف مع الانظمة المرعية الاجراء.

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الامامية

من جهة ثانية افادت حركة السيارات في مرفأ بيروت ان الوكالات الفاعلة التي تمثل خطوطا بحرية مختصة بنقل السيارات حافظت على المراتب الامامية:

– فوكالة ليفانت شيبنغ سجلت رقما كبيرا بعدد السيارات التي أمنت استيرادها من مرافئ الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية فاحتفظت بالمرتبة الاولى محققة تفريغ ١٠٢٣٣ سيارة في مقابل ٧٦٥٦ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٣، اي بارتفاع كبير نسبته ٣٣,٦٦ ٪.

– كما احتفظت وكالة ادوار قرداحي بالمرتبة الثانية باستيرادها ٦٨١٢ سيارة مشحونة من مرافئ الوست مد في مقابل ٦٢١٩ سيارة، اي بزيادة مقبولة قدرها ٥٩٣ سيارة ونسبتها ٩,٥٣ بالمئة.

– بينما قفزت وكالة مدكونرو شيبنغ من المرتبة الخامسة الى الثالثة حيث امنت تنزيل ٥٥٧٩ سيارة مستوردة من مرافئ اوروبا الشمالية وشرق المتوسط في مقابل ٢٣١٩ سيارة، اي بارتفاع ضخم قدره ٣٢٦٠ سيارة ونسبته ١٤٠,٥٨ ٪.

– في حين تراجعت وكالة هنري هيلد وشركاه الى المرتبة الرابعة بتفريغها ٣٢٣٤ سيارة محملة من موانئ الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية في مقابل ٤٢٠١ سيارة، اي بانخفاض كبير قدره ٩٦٧ سيارة ونسبته ٢٣,٠٢ بالمئة.

كما تراجعت وكالة فاست اجنسي من المرتبة الرابعة الى الخامسة بتفريغها ٢٨٨٩ سيارة مستوردة من موانئ غرب المتوسط في مقابل ٣٠٨٩ سارة، اي بتراجع معتدل قدره ٢٠٠ سيارة ونسبته ٦,٤٧ بالمئة.

– وراوحت وكالة مونديال لاين مكانها في المرتبة السادسة باستيرادها ٢٨٤٠ سيارة مشحونة من مرافئ اوروبا الشمالية في مقابل ١٨٩٣ سيارة، اي بارتفاع ملموس قدره ٩٤٧ سيارة ونسبته ٥٠ بالمئة.

حصة الوكالات الست الاولى: ٢١٥٨٧ سيارة

وبلغت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام الماضي ٣١٥٨٧ سيارة اي ما نسبته ٧٦,٣٠ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤١٣٩٤ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها من العام (٢٠٠٣)، ٢٥٣٧٧ سيارة اي ما نسبته ٨٣,٨٥ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة البالغ ٣٠٢٦٣ سيارة.

عدد السيارات المعاد تصديرها بحرا ١٩٢٨ سيارة

وارتفع ايضا عدد السيارات المعاد تصديرها بحرا فبلغ ١٩٢٨ سيارة في مقابل ١٣٥١ سيارة للاشهر ذاتها من العام ٢٠٠٣ اي بزيادة جيدة قدرها ٥٧٧ سيارة ونسبتها ٤٢,٧١ بالمئة.

واحتل شهر آذار من العام ٢٠٠٤ المرتبة الاولى بعدد السيارات التي تعامل معها فبلغ مجموعها ٤٨٢٣ سيارة، وحل شهر ايلول في المرتبة الثانية بـ ٤٥٧٠ سيارة، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر نيسان بـ ٤٢٨١ سيارة.

حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال الـ١١ شهرا من العام ٢٠٠٤

الشهر	المستوردة	المعاد تصديرها بحرا	المجموع
كانون الثاني	٣٨٤٥ سيارة	١٢٤ سيارة	٣٩٦٩ سيارة
شباط	٣٣٥٦ سيارة	٤٧٧ سيارة	٣٨٣٣ سيارة
آذار	٤٤٤٦ سيارة	٣٧٧ سيارة	٤٨٢٣ سيارة
نيسان	٤٢٦١ سيارة	٢٠ سيارة	٤٢٨١ سيارة
ايار	٣٠١٣ سيارة	٥٧ سيارة	٣٠٧٠ سيارة
حزيران	٤١٢٥ سيارة	١٢٥ سيارة	٤٢٥٠ سيارة
تموز	٣٩١٧ سيارة	٢٠٧ سيارات	٤١٢٤ سيارة
آب	٣٢٥٧ سيارة	٤٦ سيارة	٣٣٠٣ سيارات
ايلول	٤٤٤٨ سيارة	١٢٢ سيارة	٤٥٧٠ سيارة
تشرين الاول	٣٣١٧ سيارة	٢٥٠ سيارة	٣٥٦٧ سيارة
تشرين الثاني	٣٤٠٩ سيارات	١٢٣ سيارة	٣٥٣٢ سيارات
المجموع العام	٤١٣٩٤ سيارة	١٩٢٨ سيارة	٤٣٣٢٢ سيارات

جدول مقارنة بعدد السيارات المتداولة شهريا خلال العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

الشهر	العام ٢٠٠٣	العام ٢٠٠٤	+/–
كانون الثاني	١٤٧٢ سيارة	٣٩٦٩ سيارة	+٢٤٩٧ سيارة
شباط	١٢٣٢ سيارة	٣٨٣٣ سيارة	+٢٦٠١ سيارة
آذار	٢٠٦١ سيارة	٤٨٢٣ سيارة	+٢٧٦٢ سيارة
نيسان	١٧٩٧ سيارة	٤٢٨١ سيارة	+٢٤٨٤ سيارة
ايار	٢٠٢٥ سيارة	٣٠٧٠ سيارة	+١٠٤٥ سيارة
حزيران	١٧٦٧ سيارة	٤٢٥٠ سيارة	+٢٤٨٣ سيارة
تموز	٢٥٨٣ سيارة	٤١٢٤ سيارة	+١٥٤١ سيارة
آب	٢٥٥٩ سيارة	٣٣٠٣ سيارات	+٧٤٤ سيارة
ايلول	٦٤٠٣ سيارات	٤٥٧٠ سيارة	–١٨٣٣ سيارة
تشرين الاول	٣٢٨٠ سيارة	٣٥٦٧ سيارة	+٢٨٧ سيارة
تشرين الثاني	٦٤٣٥ سيارة	٣٥٣٢ سيارة	–٢٩٠٣ سيارات
المجموع العام	٣١٦١٤ سيارة	٤٣٣٢٢ سيارة	+١١٧٠٨ سيارات

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد السيارات خلال الاشهر الـ ١١ الاولى من العامين ٢٠٠٣ و٢٠٠٤

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤
LEVANT AGENCY–1	٤٦٨	٩١٧	٣٧٢	١٥١٧	٣٨٧	٨٩٢	٥٣٢	٨٤٤	٥٩٧	٢٨٤	٣٤٩	١٢٠٦
EDOUARD CORDAHI–2	٧٦	٨٠٩	١٤٠	٦٢٥	٤٤٦	٧٨٤	٣٣٧	٩٩٥	١٩٠	٦٨٣	٣٠٧	٣٤٧
MEDCONRO SHIPPING–3	١٦٧	٢٩٥	٨٢	٦٦٦	١٨٠	٨٥٤	٨٩	٦٦١	١٥٥	٦١٨	٢٢٦	٣٣٩
HENRY HEALD–4	٨٩	٢٢٨	١٣٧	١٩٨	٦٢	٤٨٧	٢٦	٢٠٠	٥	٤٥٩	٤	٤٢٣
FAST AGENCY–5	١٤٦	٢١٧	٣٦	٥٧	٢١	١٢٨	٧٠	٢٦٥	٣٣٣	١٧٤	٤٨٢	٦٠٦
MUNDIAL LINE–6	١١٠	٣٦٢	٩٦	١٩١	٥٩	٢٢٩	١٣٥	٥١٠	١٤٢	١٠٨	١٣٤	٣٩٦
GLOBE SHIPPING–7	٧٢	٢٧٥	٢٢٠	–	–	٦٦٠	٢٧٦	٢٤٨	٢٠٢	٢٥٤	–	٥٩
HAKIM / ROUKOZ–8	٢٣٦	٤٦٨	–	–	٧٢٢	–	٢١٨	٢٨٩	–	–	٢١٢	–
METZ GROUP–9	٣	٥٦	–	٢٣	–	٢٠٤	٤	١٣٩	٦	١٨٠	٦	٢٦
MERIT SHIPPING–10	٥	١٥	١	١٧	–	١١٤	٣	٥٠	–	١٠٤	١	١٤٧

اسم الوكالة البحرية	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٣	٢٠٠٤	سيارة
LEVANT AGENCY–1	٦١١	٩٢٨	٧١٨	١٠٩٠	٩١٧	١٥٤٥	٦٦٦	٦٣٨	٢٠٣٩	٣٧٢	٧٦٥٦	١٠٢٣٣	+٢٥٧٧
EDOUARD CORDAHI–2	٧٥٢	٤٠٢	٥٧٦	٦٨٥	١٢٩٣	٤٨٢	٩٩٠	٦٠٥	١١١٢	٣٩٥	٦٢١٩	٦٨١٢	+٥٩٣
MEDCONRO SHIPPING–3	٢٢٥	٤٣٤	٢٢٨	٣٩٤	١٥٠	٤٩٣	٢٤٨	٣٦٨	٥٦٩	٥٥٧	٢٣١٩	٥٥٧٩	+٣٢٦٠
HENRY HEALD–4	٢٥٦	١٩٩	١٦	١٢٢	٣٠٩٥	٥٣٢	٣٥	١٠٦	٤٧٦	٢٨٠	٤٢٠١	٣٢٣٤	–٩٦٧
FAST AGENCY–5	٢٢٢	٢٨٠	٤٤٥	٢٣٨	٤٣٦	٣٤١	٤٣٠	٣٤٧	٤٦٨	٢٣٦	٣٠٨٩	٢٨٨٩	–٢٠٠
MUNDIAL LINE–6	١٨٦	٣٣٠	٢٤٠	١٦٧	٣٠٣	٦٤	٢٤٤	٣٤٩	٢٤٤	١٣٤	١٨٩٣	٢٨٤٠	+٩٤٧
GLOBE SHIPPING–7	٧١	١٣٦	٣٠	١٣٨	٧٤	٣٣٩	١١٣	٢٥٥	–	١١٢	١٠٥٨	٢٤٧٦	+١٤١٨
HAKIM / ROUKOZ–8	١	٢٧٠	–	–	–	–	٤٣١	٤١٣	–	–	١٨١٨	١٤٤٠	–٣٧٨
METZ GROUP–9	٤	١٢١	٧	١٣١	١١	٢٢٧	٣٨	١٦	٦٨	١٠٦	١٤٧	١٢٢٩	+١٠٨٢
MERIT SHIPPING–10	١	٤٩	–	١٤٤	٧	١٠٢	٢	٩١	–	٢٩١	٢٠	١١٢٤	+١١٠٤
المجموع العام											٢٨٤٢٠	٣٧٨٥٦	+٩٤٣٦

SAFMARINE CONTAINER تتسلم الباخرة الثالثة سعة ٢١٠٠ حاوية نمطية

جرت في احواض بناء السفن الالمانية VOLKSWERFT STRALSUND عملية تسليم الباخرة الثالثة SAFMARINE KUMARO التي بنيت لحساب شركة SAFMARINE CONTAINER LINE التابعة لمجموعة A.P. MOLLER الدانمركية. وتتميز هذه السفينة بأنها تملك رافعات ذاتية وتستوعب ٢١٠٠ حاوية نمطية وتبلغ طولها ١٩٦ مترا وعرضها ٣٢ مترا، وقد انضمت الى شقيقتيها SAFMARINE CAMEROUN وSAFMARINE NIMBA لتأمين الرحلات المنتظمة بين المرافئ الاوروبية وافريقيا الغربية.

عدد المسافرين عبر مطار دبي نحو ٢١ مليونا في العام ٢٠٠٤

توقع مسؤول في هيئة الطيران المدني في دبي ان يتجاوز عدد المسافرين عبر مطار دبي الدولي ٢١ مليون مسافر في العام ٢٠٠٤.

وقال محمد الاهلي مدير ادارة العمليات في الهيئة «قد يتجاوز عدد المسافرين الى ٢١ مليون مسافر وهو الرقم الذي توقعناه مع بداية العام ٢٠٠٤ الذي يعد عاما استثنائيا في مجالي الركاب والشحن واضاف الاهلي: ان المطارات الآسيوية تعد من اكثر مطارات العالم حركة، متوقعا ارتفاع معدل الحركة في هذه المطارات بنسبة ١٥ بالمئة خلال العام ٢٠٠٥ مقارنة مع العام ٢٠٠٤.

وتخطط حكومة دبي الى رفع عدد مستخدمي مطار دبي الدولي الى نحو ٤٠ مليون مسافر في العام ٢٠١٠ والى نحو ٧٠ مليونا في العام ٢٠١٦ والى نحو ١٠٠ مليون ما بين عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢٥. ويجري حاليا تنفيذ مشروع ضخم لتوسيع المطار باستثمارات اجمالية تصل الى ٤٠١ مليارات دولار.

ميناء كويتي جديد للحاويات بتكلفة ١,٢ مليار دولار

أعلن وزير الأشغال العامة الكويتي بدر الحميدي ان الكويت ستبدأ قريباً ببناء مرفأ للحاويات في جزيرة بوبيان بكلفة تقدير بـ ١,٢ مليار دولار.

وقال الحميدي انه سيبدأ العمل في هذا الميناء في مطلع العام ٢٠٠٥ وسيكون نقطة الارتكاز ما بين العراق والكويت وايران.

وكانت الحكومة الكويتية قد أعطت موافقتها على مشروع البناء في اطار خطة تطوير جزيرة بوبيان أكبر جزر الكويت التسع لتجعل منها منطقة حرة ومنطقة تخزين وموقعاً للتخزين النفطي. ويتوقع ان يبدأ تشغيل الميناء على مراحل اعتباراً من العام ٢٠٠٨ بحركة سنوية تقدر بـ١,٣ مليون حاوية على ان يتم انجاز المشروع بكامله في العام ٢٠١٦.

بعد النجاح الكبير الذي حققته في السنوات الاخيرة
الميـدل ايسـت تكشـف مـن رحـلاتهـا حـول العـالـم

نظمت شركة طيران الشرق الاوسط اللبنانية (MEA) رحلة سياحية لوفد من وسائل الاعلام واصحاب مكاتب السياحة والسفر الى منتجع شرم الشيخ السياحي في مصر، لمناسبة افتتاح الخط الجوي الجديد المباشر للشركة ما بين بيروت وشرم الشيخ.

ويأتي افتتاح خط بيروت – شرم الشيخ في اطار سياسة الشركة الهادفة الى توسيع شبكة خطوطها حيث من المقرر ان تسير رحلتين بين بيروت وشرم الشيخ وذلك يومي الاثنين والخميس من كل اسبوع على متن طائراتها الحديثة من نوع «ايرباص».

ورافق الرحلة من بيروت وفد من الشركة انضم اليه في شرم الشيخ المدير الاقليمي للشركة في مصر محمد شرقاوي، الذي تحدث عن اهمية افتتاح الخط الجديد، فأكد «ان هذه الخطوة اتخذت بناء على طلب مباشر من رئيس مجلس ادارة الشركة محمد الحوت، وبعدما تم انجاز دراسة الجدوى الاقتصادية لهذا الخط الذي يتوقع ان يشهد ازدهارا خصوصا خلال فترة الاعياد».

واضاف شرقاوي: «ان شركة طيران الشرق الاوسط، ولانجاح هذه الخطوة، تعاقدت مع كبريات شركات السياحة والسفر في مصر لتأمين افضل الخدمات السياحية للمقبلين على متن طائراتها. كما عقدت الشركة الوطنية اتفاقات تعاون مع اهم الفنادق في منتجع شرم الشيخ السياحي، خصوصا ان الشركة ستسير رحلات اضافية خلال عيدي الميلاد ورأس السنة المقبلين. ونحن نرى ان الخط الجديد هو خط واعد وقد اخترنا ساعات الصباح الاولى لاقلاع الطائرة من بيروت كي لا يخسر الراكب ساعات النهار».

الجزيرة ترافل

في حديث على هامش زيارة الوفد الاعلامي الى شرم الشيخ بدعوة من شركة طيران الشرق الاوسط، مع السيد ايمن جرجس ممثل شركة «جزيرة ترافل» احدى الشركات المعروفة في عالم السياحة والسفر في مصر والتي تتعامل معها شركة طيران الشرق الاوسط في تنظيم الرحلات، قال جرجس ان «الجزيرة ترافل» ملمّة جدا بشؤون السياحة والسفر ومتخصصة في تنظيم الرحلات والحجوزات في الفنادق بأسعار مدروسة جدا. وهي تحرص على التنسيق مع شركة «الميدل ايست» بحيث تحفظ لشركات السياحة اللبنانية حقوقها وأفضلياتها.

«البيان»: نوه المدعوون من الاعلاميين بمبادرة شركة طيران الشرق الاوسط لدعوتهم الى منطقة شرم الشيخ السياحية للمشاركة في افتتاح الخط الجديد ولما اعدته لهم من تسهيلات واقامة مريحة في فندق ماريوت، الى رحلة على متن باخرة حيث تمتعوا بجمال الطبيعة ومنظر الاسماك المتعددة الالوان في البحر الاحمر.

وكانت للوفد زيارات لدير سانت كاترين وعشاء في الماريوت مع عرض فولكلوري روسي ممتع، وكذلك زيارة في قلب الصحراء حيث استضافتهم عشائر البدو المعروفة بحسن ضيافتها.

في فندق الماريوت من اليمين: غابي حلاق مدير مبيعات طيران الشرق الاوسط ومحمد شرقاوي

في فندق الماريوت شرم الشيخ ويظهر الثاني من اليسار: وليد عيتاني ومحمد شرقاوي ومن اليمين الزميل عدنان الحاج

في سانت كاترين وظهر الزميل يوسف الحويك

حفلة البدو

رحلة رأس محمد

من اجواء حفلة البدو

جانب من الزملاء الاعلاميين المدعوين الى شرم الشيخ

سهرة الاوتيل

تسهيلات من سوليدير لبيع اراضيها وعقاراتها المنجزة

اعلن مدير عام شركة سوليدير السيد منير دويدي ان الشركة سوف تدرج في العام ٢٠٠٥ اسهمها في بورصة الكويت، كما هي مطروحة في بورصة بيروت وكما تطرح شهاداتها للاستثمار الدولية GDR في بورصة لندن.

وعرض السيد دويدي على المستثمرين في مؤتمر صحافي في دبي التسهيلات التالية:

ناصر الشماع
رئيس سوليدير

منير دويدي
مدير عام سوليدير

تطرح الشركة لشراء الاراضي والاستفادة من حسم ١٥٪ من ثمن الارض شرط دفع حتى ٤٠٪ من قيمة العقار بأسهم سوليدير. وتحتسب الاسهم على اساس معدل القيمة السوقية للسهم للايام العشرة التي تسبق الشراء مضافة اليه ١٠٪ من هذا المعدل مما يجعل مجموع الحسم ١٩٪ من قيمة العقار. ويتم تسديد ٦٠٪ المتبقية من قيمة الارض على ٣ اقساط متساوية مع فائدة ليبور (LIBOR) زائد ٢٪ بحيث لا تقل الفائدة عن ٥,٤٪. كما يمكن الاستثمار في اسهم سوليدير من خلال شراء مجموعة من الاسهم مباشرة من الشركة، مع حق خيار اعادة بيعها للشركة. اما في ما يتعلق بالعقارات المنجزة كالشقق السكنية، فتطبق سوليدير برنامج تمويل من ٧ الى ١٠ سنوات وبأسعار فائدة تنافسية مع اسعار فوائد المصارف. كما يمكن استئجار العقارات مع حق خيار التملك.

من جهة ثانية، افتتحت شركة سوليدير «حي الفنون» في منطقة الصيفي السكنية – شرق وسط مدينة بيروت. وشمل الافتتاح محال تجارية عدة خصصت للأعمال الفنية والحرفية من بينها صالات العرض والتحف القديمة، الى مصممين للأثاث المنزلي ورسامين ومبدعين.

واعلنت سوليدير انها ستستضيف فنانين دوليين على مراحل خلال سنة ٢٠٠٥ حيث ينفذون اعمالا فنية ليعرضوها في حي الفنون.

مفاجأة من الوزير الياس سابا

مشروع قانون يسمح بقيام شركات اوف شور لبنانية تتعاطى اعداد الدراسات والنقل الجوي والبحري والصناعة والبناء وتمثيل الشركات الاجنبية والتأمين واعادة التأمين

احال وزير المالية الدكتور الياس سابا الى مجلس الوزراء مشروع قانون يجيز للبنانيين وغير اللبنانيين تسجيل شركات ذات نشاط خارجي (اوف شور) OFF SHORE في لبنان، على ان تكون معفاة من ضريبة الدخل، ولا تخضع لرسم سنوي قيمته مليون ليرة لبنانية، وعلى ان تخضع رواتب العاملين في الشركات الى ضريبة دخل لاتزيد عن ٥ بالمئة من الراتب مهما كانت قيمته، وعلى ان يستفيد الاجنبي من تنزيل بنسبة ٣٠ بالمئة بمثابة تعويض تمثيل.

وجاء في الاسباب الموجبة التي ارفقها الوزير سابا بمشروعه، ان قانون شركات الاوف شور رقم ٤٦ الصادر بتاريخ ٢٤/٦/١٩٨٣ لم يؤد الى النتائج المرجوة منه، وذلك بسبب التضييق الكبير على النشاطات المسموح بها، ووجود عوائق قانونية وعملية تحد من الاقبال على تأسيس شركات «اوف شور» في لبنان.

ويضيف الدكتور سابا ان تسهيل عملية تكوين شركات الاوف شور في لبنان يشجع المؤسسات العالمية والاقليمية على اعتماد لبنان مركزا لاعمالها، ويخلق فرص عمل امام اللبنانيين بحيث تنتفي الاسباب التي تحملهم على الهجرة.

اما الشركات التي يجيز لها مشروع الوزير سابا ان تأخذ مقرا لها في بيروت بكونها شركات اوف شور، فهي الشركات التي يكون موضوعها:

– التفاوض وتوقيع العقود حول اعمال تنفذ خارج لبنان.

– اعداد وتصدير الاستشارات المالية والفنية والمالية.

– اعمال النقل البحري والجوي، شرط ألا تزيد الايرادات التي تحققها الشركة من عمليات النقل التي تشمل لبنان ١٠ بالمئة من مجمل اعمالها.

– الشركات التي تتعاطى بناء وادارة واستثمار المشاريع والمؤسسات الصناعية والتجارية والسياحية والزراعية خارج لبنان.

– الشركات التي تتولى تمثيل الشركات الاجنبية خارج لبنان.

– الشركات التي تتملك وتستأجر أبنية وعقارات خارج لبنان.

– شركات الضمان واعادة الضمان التي تمارس اعمالها خارج لبنان على ان تخضع هذه الاخيرة لاحكام قانون هيئات الضمان الصادر سنة ١٩٦٨ التي ترعى تأسيس شركات الضمان واعادة الضمان، والترخيص لها والتوظيفات المالية التي تجريها في لبنان، على ان تعفى من جميع الرسوم والضرائب.

وتعليقا على هذا المشروع قال لنا احد خبراء الضمان، ان المشروع يوجب على شركة الاوف شور التي تتعاطى الضمان واعادة الضمان انطلاقا من لبنان، ان تتقيد بالحد الادنى لرأس المال المنصوص عليه في قانون هيئات الضمان، الا انها لن تخضع لرقابة لجنة الرقابة.

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
فرز وسحب افلام: Flash Graphics
طباعة: المطبعة العربية
توزيع: شركة الناشرون لتوزيع المطبوعات

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

Barghoud & Co.
Représentant
DIFFUSION CONTROLE

مكتب سوريا:
هاتف: ٥٤٤٧٧٧٤ ١١
فاكس: ٥٤١١١٩١ ١١

مكتب فرنسا:
هاتف: ٤٠٥٠٩٠١٢ ٣٣١
فاكس: ٤٥٠٠٥١٠٥ ٣٣١

بداية الجزء الثاني

بدءا من هذه الصفحة يبدأ الجزء الثاني من العدد الممتاز، وهو كما سبق وذكرنا، في "بصراحة" في الجزء الاول، يتضمن اهم الاخبار والابواب الثابتة: لبنانيات، مقابلات، سيارات، نشاطات ثقافية، تكنولوجيا، سياحة و"نقاط سوداء".

اما الجزء الثالث الذي يلي هذا الجزء فقد خصص لـ "دليل رجال الاعمال".

فارس يخصص امواله للمشاريع العلمية الكبيرة والصغيرة
تبرعه الاخير للجامعة الاميركية اثار تساؤلات

عصام فارس

نائب رئيس مجلس الوزراء

يبدو ان عصام فارس نائب رئيس مجلس الوزراء هو الوحيد الذي اوقف اعماله في لبنان كي لا يقال انه يشغل منصبه لينمي شركاته وارباحه كما كان يفعل المسؤولون السابقون وانسباؤهم.

وعلى عكس ما كان يقوم به من يصلون الى المراكز المسؤولة والوزارية، فهو خصص من ثروته مبالغ كبيرة للمساهمة في بناء صروح العلم والجمعيات الخيرية والانسانية ويواصل دعمها بما تحتاجه من مساعدات.

في الشهر الماضي والى ما قام به من دعم لمؤسسات علمية لغاية اليوم في البلمند والجامعة الاميركية ومدارس عكار، تبرع بتشييد «معهد عصام فارس للسياسات العامة والشؤون الدولية» في الجامعة الاميركية في بيروت في كلية الطب الجامعية.

ولمن يتساءلون كيف تتوفر لعصام فارس المعلومات عن صحة المشاريع التي يتبرع بها، يقول المقربون منه من أصحاب الايدي النظيفة، انه يستعين بهم وبعلاقاتهم الواسعة، وبعد التأكد من سلامة وحيوية المشروع يقرر الدعم ومهما كان المبلغ.

راجعنا في «البيان»، مع العلم اننا لا نرتبط بالسيد فارس بأي علاقة ولا مصلحة لنا معه باعتبارنا من أصحاب الشعار الذي يرفض اي دعم او تبرع من اي جهة كانت، راجعنا ميزانيات الشركات التي أسسها عصام فارس في لبنان فتبين لنا انها تسجل خسائر بمليارات الليرات اللبنانية، وهذا ما يؤكد انه اقدم على تجميد اعمالها بمجرد دخوله الى الحكم.

نعود الى تبرع فارس للجامعة الاميركية الاخير لتشييد المعهد، لننشر ما قاله رئيس الجامعة د. جون واثربوري حولها «لا شك انه سيكون للمعهد اثر ايجابي على الابحاث الاكاديمية وعلى صنع السياسات في المنطقة».

ولمن يتساءلون ماذا يفعل فارس مع الشلة الوزارية الحاكمة؟ يجيب اصدقاؤه انه يراقبهم ويكتشف اخطاءهم، ويحول دون تنفيذ مشاريعهم، وبالتالي يمنع هدر اموال الدولة. وهم، اي الشلة، يتمنون لو لم يكن فارس بينهم.

وزير الطاقة رفض كل وساطات النافذين
لمن تمنح مناقصة دير عمار والزهراني؟

موريس صحناوي

وزير الطاقة اللبناني

من تعودوا على «لطش» اموال الدولة بأهون سبيل وبدعم من النافذين الذين كان يتواطأون معهم، سيجدون صعوبة كبيرة بالفوز بمناقصة تشغيل معملي دير عمار والزهراني بالسعر الذي يريدون.

والسبب ان وزير الطاقة الحالي رفض كل الوساطات والشفاعات ليخفض من الشروط التي وضعت مقابل الحصول على المناقصة. بل ان الوزير عدل من شروط وضع الضمانة المالية بحيث تكون مرتبطة كليا بالتغيير ليخسرها من يغير كما فعلت الشركة الاخيرة التي حصلت على المناقصة ثم انسحبت دون ان تخسر شيئا.

وتقول المعلومات ان ١٢ شركة تقدمت مجددا للمناقصة الجديدة وبعضها لا يزال يضع في تصوره «امكانية» الحصول على نفوذ لتكون له الافضلية في الفوز بها.. كيف؟

وزير الطاقة اكد لنا انه سيدير «الاذن الطرشة» لكل من يحاول التدخل وسيكون الى جانب من يستوفي الشروط كاملة.

وبين الشركات التي تقدمت واشترت دفتر الشروط: الستوم الفرنسية، ناناها الايرلندية، انسالدو الايطالية، سينمر الالمانية، BSM اللبنانية و٨ شركات لبنانية واميركية واسبانية وهندية ومن اوروبا الشرقية.

وكانت الشركة اللبنانية التي تدير المعملين بشكل موقت حاليا BSM سعت لاكمال عملها مدة سنتين وثلاث بدون التقيد بالشروط المطلوبة ومقابل تعهد خطي لا قيمة مادية له.

وزارة الصحة تدّعي للمرة الأولى على مستشفى
فهل يتابع التحقيق لاثبات مسؤوليته عن وفاة مواطن؟

اوضح المكتب الاعلامي في رئاسة الجمهورية، في بيان «انه في ضوء النداء الذي وجهه والد الضحية علي عبد الحليم مرتضى الى رئيس الجمهورية العماد اميل لحود، للتدخل في كشف ملابسات وفاة ولده بين مستشفيين في الضاحية الجنوبية لبيروت، وعدم معالجته في الوقت المناسب، فإن وزير الصحة الدكتور محمد خليفة تابع الموضوع وافاد ان الوزارة ادعت على المستشفى المعني امام النيابة العامة الاستئنافية وامام نقابة اصحاب المستشفيات الخاصة ونقابة الاطباء، وان رئيس الجمهورية يتابع التحقيقات الجارية في هذا الحادث الأليم لاتخاذ الاجراءات اللازمة بعد ثبوت المخالفة».

«البيان»: في كل مرة نكتب عن الاخطاء الطبية وتصرفات وجشع بعض المستشفيات المؤدية الى وفاة مواطنين كان بالامكان انقاذهم، يسخر منا كثيرون قائلين: ان المستشفيات اقوى من الدولة فما بالكم تواصلون حملتكم عليها؟!

الآن، وزارة الصحة هي المدعية وبيان المكتب الاعلامي لرئاسة الجمهورية يؤكد متابعة التحقيقات لاتخاذ الاجراءات اللازمة بعد ثبوت المخالفة.

فهل تتابع التحقيقات فعلا.. وهل بالامكان اثبات المخالفة؟

مبادرة جيدة من تعاونية الموظفين

أعلن مدير عام موظفي الدولة أنور ضو ان التعاونية ستباشر اعتباراً من بداية العام الحالي تلقي المعاملات من الموظفين المنتسبين اليها بواسطة البريد «ليبان بوست» وقال ان هذا الأمر اختياري أي بامكان الموظف ارسال معاملته بالبريد أو تقديمها شخصياً.

ان مثل هذا الاجراء يخفف عن الموظف عبء التنقل الى مقر التعاونية وانتظار دوره لتقديم المعاملة والحصول على رقم وتاريخ تقديمها.

بإمكاننا هنا ان نشيد بمدير عام التعاونية أنور ضو على مبادرته هذه، متمنين على جميع مؤسسات الدولة ان تحذو حذوه.

لماذا تخلى آل الزغزغي عن مطاعم ماكدونالدز؟
المستثمر الجديد اكرم مكناس من اشهر رجال الاعلان

اكرم مكناس

كلود الزغزغي

يوم باع كلود زغزغي شركة «صحة» لشركة نستله كتبنا منوهين بقدرة كلود زغزغي على استشفاف ما سوف يكون عليه وضع المياه المعدنية بعد اشهر من عقده للصفقة. فالرجل يوم شاهد عشرات الشركات او «الدكاكين» تتاجر بالمياه المعبأة بالعبوات البلاستيكية الكبيرة والمتوسطة الحجم وتغرق الاسواق بالآلاف منها وبأسعار محروقة، تنبأ بالمستقبل القاتم لصناعة المياه المعدنية وكان ان باع «الصحة» اول شركة مياه معدنية حقيقية وناجحة في لبنان والشرق الاوسط.

وفي الشهر الماضي اقدم آل الزغزغي على بيع وكالة ماكدونالد – اشهر سلسلة مطاعم في العالم دون ان يعرف احد سبب البيع. ولم نتمكن من الحصول على اي جواب عن سؤالنا: لماذا تخليتم عن ماكدونالدز.

ومن يراقب اوضاع المطاعم العائلة في البلد، يتأكد بأن الارباح التي كان يحلم بها وكلاؤها بقيت احلاما في مخيلتهم، هذا اذا لم نقل انها انقلبت الى خسائر نظرا لما يسود الاسواق من ركود ومنافسات وتكسير اسعار وتلاعب بالمواد التي تصنع منها المأكولات..

استنادا الى مراقبتنا لقطاع المطاعم في لبنان، نستنتج بأن آل الزغزغي الاذكياء جدا، استبقوا كل التوقعات السلبية وقرروا الانسحاب من القطاع.

نذكر ان آل الزغزغي حصلوا على وكالة شركة ماكدونالدز كوربوريشن في العام ١٩٩٧ وتمكنوا بين ١٩٩٧ و٢٠٠٤ من فتح تسعة فروع لماكدونالد في مختلف المناطق اللبنانية.

اما الجهة التي تفرغ لها ابناء كلود الزغزغي عن ماكدونالدز فهي مؤسسة احد اشهر رجال الاعلان والعلاقات العامة في العالم العربي وهو اكرم مكناس الذي قرر مع شركاء كبار له خوض غمار قطاع المطاعم الى جانب قطاع الاعلان.

خبراء اقتصاديون قيّموا الوضع الاقتصادي والسياسة المالية العامة

د. جورج قرم: الياس سابا من أفهم الاقتصاديين وكرامي صاحب كف نظيفة وعلينا ألا نطالب الحكومة بتحقيق المعجزات خلال سبعة اشهر

يواجه الاقتصاد اللبناني تحديات مالية دولية جمة، تتعلق بالاصلاحات العاجلة التي تحث عليها المؤسسات المالية الدولية، اضافة الى الركود المزمن واضطراب السوق النقدية، ما اثر سلبا على القطاع الخاص وعلى الانتاج.

وما زال المواطن اللبناني يرزح تحت وطأة الضرائب الخانقة ويدفع ضريبة عدم تصحيح السياسة المالية الخاطئة التي قضت على الطبقة الوسطى.

ازاء ذلك لم تضع الحكومات المتعاقبة على لبنان منذ «الطائف» وحتى اليوم، سياسة مالية سليمة وطويلة الامد، تخرج البلاد من نفق المديونية، وتحقق الاصلاحات الاقتصادية الاساسية.

واليوم، وفي مطلع العام ٢٠٠٥، عام الاستحقاق النيابي والتحديات الدولية التي يواجهها لبنان، اسئلة عديدة تطرح حول كيف ستعمل هذه الحكومة ووفق اية موازنة؟ هل ستقوم بالاصلاح المالي المطلوب ام اننا سنكون امام انهيار تام؟

«البيان» حملت هذه الاسئلة الى كل من وزير المال السابق الدكتور جورج قرم، والخبيرين الاقتصاديين الدكتور ايلي يشوعي والدكتور لويس حبيقة ووقفت على آرائهم حول هذه المعضلة القديمة الحديثة و...المستقبلية.

الخبراء الثلاثة المشهود لهم بالمصدقية والجرأة ردوا على الاسئلة بما يلي:

د. ايلي يشوعي: أنبّه الحكومة من فرض أي زيادة ضرائبية لأن الاقتصاد في ركود كبير ويحتاج الى المزيد من الحركة الاستهلاكية

د. جورج قرم

«لا اصلاح مالياً الا مع تغيير جذري للعقلية الاقتصادية في البلد»

بداية حبّا الوزير السابق جورج قرم الحكومة الجديدة التي تضم امرأتين للمرة الاولى في تاريخ لبنان، وقال: «لقد اختفت القضايا المالية في خضم المشاحنات السياسية الخطيرة السائدة اليوم والتي تهز البلاد، اثر صدور قرار الأمم المتحدة ١٥٥٩ الخطير».

واعتبر ان دور الحكومة اليوم تحقيق مطلب مزمن وهو فقط وضع قانون انتخابي جديد. اما الاصلاح المالي والاقتصادي الجذري فلن يتغير الا مع تغيير جذري في العقلية الاقتصادية في البلد، من ناحية حصر دور لبنان ببعض الخدمات السياحية البسيطة في المنطقة، وعدم الايمان بالقدرات اللبنانية في ايجاد اقتصاد متوازن، مبني على احدث المصارف والتقنيات. ولطالما تطرقت في احاديث صحافية الى الخطوات الواجب اتخاذها للخروج من شواذ النظام النقدي اللبناني، والتي تتطلب تغيير ذهنية النظام المصرفي والقيمين على الادارة النقدية وادارة الدين العام.

واضاف الوزير قرم: «بعد باريس٢ شهدت الساحة النقدية والمالية بعض التطورات الايجابية لناحية خفض الفوائد اخيرا بعد سنين من الفوائد المدمرة للخزينة وللقطاع الخاص، غير ان التطورات السياسية الاخيرة، شجعت بعض المصارف للعودة الى الاساليب القديمة في زيادة الفوائد الى مستويات غير مقبولة، رغم ثبات الوضع النقدي والمالي بشكل عام.

وكما هو معلوم، فإن الخروج من الحلقة المفرغة للمديونية يتطلب عقلية جديدة على الصعيد النقدي، كما على الصعيد الاقتصادي، لوضع خطة انقاذ جدية وطويلة الامد، انما انا شخصيا لا اشعر بأن الوضع قد نضج للقيام بذلك».

اما عن امكان حصول انهيار مالي في حال لم تتم الاصلاحات في القريب العاجل، فأكد د. قرم انه لم يستعمل يوما كلمة انهيار «لان اللعبة ممسوكة في لبنان، بين مدين رئيسي هو الخزينة، وناد مقفل للدائنين هو مجموعة المصارف اللبنانية الكبرى وبعض المستثمرين العرب، وليس لاحد مصلحة في قفل باب الارباح الضخمة التي تنتج من هكذا وضع. وكما هو معلوم، فإن اكبر ربحية تجنيها المصارف اللبنانية وكبار مستثمري المنطقة هي المحققة في النظام النقدي اللبناني المسؤول عن ادارة الدين العام والتي يسميها البنك المركزي «الهندسة المالية» وبما انه لا يوجد في لبنان ما يسمى الثقافة المالية المتطورة، فالامور يمكن ان تستمر كما هي عليه، لان مودعي المصارف اصبحوا مدمنين على هذه الفوائد، الامر الذي ابقى الفوائد على هذه المستويات الغريبة.

وعن صحة اعتماد الحكومة لموازنة الوزير السنيورة قال: «اعتبرها موازنة سذاجة مالية لانهاية لها، لان الفريق الذي استمر في الحكم طيلة عشر سنوات، لم يقم بالاصلاحات الضرورية فلماذا يطرحها اليوم؟ ثم ان معظم الاقتراحات الواردة في الموازنة ليست من اختصاص وزارة المالية وهي اصلاحات تحتاج الى قوانين خاصة بالخدمة المدنية والخدمة العسكرية على سبيل المثال. ثم اين الاصلاحات في موضوع الضريبة نفسها، اي الضريبة على الدخل، واين الضريبة على الاملاك البحرية وعلى الرأسمالية المتوحشة؟

هذه هي المواضيع الاصلاحية التي من المفترض ان يعالجها وزير المالية ولم يتطرق اليها».

واضاف: «ان المشكلة المالية الرئيسية في لبنان، هي عبء خدمة الدين العام، والمزاريب الاخرى متواضعة جدا بالنسبة للنزيف المالي المستمر من جراء هذه الادارة الغريبة للدين العام والنظام النقدي، وهي ملهاة عن القضية الاساسية. واعتقد انه بامكان الحكومة العمل وفق الخطة الاثني عشرية، اقله من اجل الحفاظ على تخفيف النفقات وعدم زيادتها، غير انه لا احد يعلم ما اذا كان الوزير الياس سابا سوف يقدم موازنة العام ٢٠٠٥ ام لا.

ولا بد من الاشارة الى ان هذه الحكومة قامت لغاية اليوم وما زالت بمساع عديدة في مجال الكهرباء وغيرها، ووضعت العديد من المشاريع الاصلاحية، بما فيها مشاريع خاصة بوزارة المالية، كمشروع توحيد حسابات القطاع العام لدى حساب الخزينة».

واعتبر قرم «ان الوزير سابا من افهم الاقتصاديين في البلد، وان رئيس الحكومة عمر كرامي صاحب كف نظيفة».

واشار الى انه علينا الا نطالب هذه الحكومة بتحقيق المعجزات خلال مدة سبعة اشهر. وهي اذا تمكنت من وضع قانون انتخابي مقبول، وحافظت على عدم تدهور الوضع المالي والنقدي، واستطاعت تأمين الكهرباء بشكل متواصل، تكون قد قامت بعمل هام تستحق عليه الثناء والتقدير.

ورأى د. قرم ان القرار ١٥٥٩ مضر جدا للبنان على الصعيدين السياسي والاقتصادي وانه خلق شرخا عميقا في الرأي العام اللبناني، يذكرنا بالشرخ الذي كان موجودا خلال سنوات الحرب.

واعتبر انه «في حال تغير تصنيف لبنان من قبل

د. لويس حبيقة: لو حررت الليرة اليوم لانعكس ذلك عليها سلباً ويمكن اللجوء الى ذلك عندما تصبح الاجواء الاقتصادية اكثر استقراراً

المنظمات الدولية، فلن يغير شيئا في الوضع المالي اللبناني. ويعتقد البعض انه قد يؤثر مثلا على الاستثمار الاجنبي، فأنا اراه امرا جيدا، باعتبار ان هذا الاستثمار يقتصر فقط على شراء العقارات، فإذا توقفت هذه العملية يعني هذا ان الارض اللبنانية تبقى للبنانيين فقط.

واكبر دليل على ذلك ما حصل في مشروع سوليدير. ولسوء الحظ، فإن اللبناني يبيع عقاراته بحماسة كبيرة من دون ان يعي العواقب المستقبلية لهذه الحماسة في البيع. ونحن نسمع الكلام الساذج بأن الاجنبي لا يمكنه ان ينتزع الارض من اللبنانيين، متجاهلين ان من يمتلك الارض يمتلك الشعب القاطن عليها وهذا ما حصل تماما في فلسطين».

د. ايلي يشوعي

«لا ارى بريق امل بالتغيير قريباً»

واعتبر الدكتور يشوعي ان موقفه تجاه دور الدولة ثابت منذ الطائف ولغاية اليوم، وهذا الدور الاساسي لها ينحصر في «مسألة اعادة نهوض الاقتصاد في لبنان، تحفيز الاستثمار، انعاش الطلب الاستهلاكي، ايجاد فرص عمل والاحتفاظ بثروتنا البشرية. ولكن مع الاسف فإنها لم تلعب هذا الدور حتى الآن».

وقال: «ان الوسائل او السياسات المالية التي يمكن ان تعتمدها الدولة للقيام بدورها تكمن في ثلاث نقاط رئيسية هي:

السياسة النقدية، السياسة الضريبية، سياسة الانفاق العام والتقديمات الاجتماعية فضلا عن سياسة اصلاح الادارة. هذه الرزمة من السياسات من شأنها ان تنجح عمل الدولة، شرط ان تضع الجهات المسؤولة تصورا وتطبقه بشكل جيد، وبالتالي فان هذا النجاح ينعكس ايجابا على القطاع الخاص وعلى النمو الاقتصادي.

ولكن للاسف الشديد، لم تلعب الدولة دورها الاساسي ولم تعتمد الوسائل الناجعة للخروج من نفق المديونية وغيرها... فالسياسة النقدية ما زالت كما هي، واذا فلسفنا العلاقة بين وزارة المال والبنك المركزي، نجد ان الوزارة ذات تبعية للبنك، وهذا واقع غير سليم اقتصاديا، لانه لا يجوز، منعا للانهيار النقدي، رفع الفوائد وربطها بتثبيت سعر صرف الليرة، واهمال النمو الاقتصادي والقطاع الخاص.

ان هذه السياسة النقدية التي يطبقها البنك المركزي، قضت على سوق النقد (عرض وطلب) بدلا من تنظيم عمله، والتطلع الى حاجة الاقتصاد الى السيولة، منعا للتضخم وعدم الاستقرار النقدي. وان القرار النقدي في لبنان، كان قرارا اداريا، ذا خلفية سياسية، ما دفع البنك المركزي لارتكاب الخطأ الكبير والقضاء على سوق النقد وعلى فرص العمل وثروتنا البشرية...

وان الافراط في تحديد الفوائد المرتفعة منذ العام ١٩٩٢ ولغاية اليوم ادى الى رفع الدين العام بنسبة بلغت ١٨ مليار دولار، استفادت منها المصارف اللبنانية والمسؤولون العرب وبعض اللبنانيين.

وما زالت الحكومة مستمرة لغاية اليوم في اعتماد سياسة الفوائد المرتفعة، كما انه سوف يتم زيادة الفائدة نقطة او نقطتين لانجاح عمليات السواب على٨ مليارات دولار خلال الفترة بين ٢٠٠٤ – ٢٠٠٦.

والسؤال الكبير يطرح نفسه اليوم، هل ان الدولة اللبنانية قادرة على استبدال هذه المبالغ وبالتالي على دفعها مستقبلا؟ كذلك في ما خص السياسة الضريبية التي اعتمدتها الدولة منذ العام ١٩٩٢ بغية خفض عجز الموازنة، ولكن الواقع هو انه كلما زاد العجز في الموازنة، زادت نسبة الضرائب. وماذا عن الانفاق فلا احد يسأل عنه؟

والمواطن مستمر في دفع الثمن في ظل غياب الاصلاحات الادارية وغيرها.

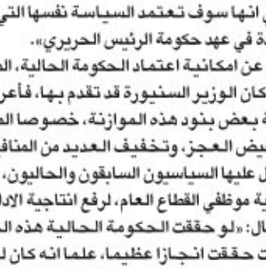
ولا بد من الاشارة هنا الى ان العبء الضريبي قد ارتفع بنسبة ٨٠ في المئة خلال السنوات الاربع الماضية واصبحت العملية (عملية تشليح المواطن) بدلا من عملية دفع الضريبة، التي لها فلسفتها الخاصة والقاضية بتحفيز الاستهلاك في حال الركود. كما ان للضرائب اثرها السلبي المضاعف على النمو. ففي المبدأ، ان هدف الضريبة تأمين ايرادات للخزينة وتأمين مشاريع مجدية اقتصاديا، وان تؤمن في الوقت نفسه عدالة اجتماعية، وتحافظ على الطبقة الوسطى، وليس القضاء عليها. ولكن سياسة الضرائب في لبنان فشلت فشلا ذريعا منذ الطائف ولغاية اليوم. وانبه الحكومة اليوم من مخاطر فرض اية زيادة ضرائبية، لان الاقتصاد في ركود كبير ويحتاج الى المزيد من الحركة الاستهلاكية.

اما في ما خص سياسة الانفاق العام، فقد تميزت بالهدر الكبير، لذا على الدولة اليوم لعب الدور «الكنيزي» (الاقتصاد الحديث) والذي ينص على تحفيز الطلب على الانتاج المحلي (شراء سلع منتجة لبنانيا) وتوظيف الخبرات المحلية.

وعن مخاطر تغيير تصنيف لبنان اعتبر يشوعي ان اهل البيت ادرى بمشاكلهم وبما يعانون، وطبعا فإن التصنيف سوف يؤثر على الاسواق المالية الدولية تجاه لبنان.

واكد ان سبب تأخير الموازنة يعود الى «الارباك الحاصل في وزارة المالية والتبعية للمصرف المركزي». وختم بالقول: «انها المرة الاولى التي لا ارى فيها بريق امل، ولكن رغم ذلك لم افقد الامل بالتغيير».

د. لويس حبيقة



«الحكومة الحالية تعتمد سياسة سالفتها والمستقبل سيحاسبها على ترك الامور تتراجع»

الدكتور لويس حبيقة قال: «لقد قرأت من خلال بيان الحكومة الوزاري بأنها لن تغير شيئا في واقع الازمة المالية في لبنان، لان البيان تضمن عموميات تشبه عموميات البيانات الوزارية السابقة، وبدا لي، انه لم يكن من الضروري (في الشكل) تغيير الحكومة. علما ان امام الحكومة الحالية فرصة ذهبية للعمل».

ومثالا على ذلك قال حبيقة ان الحكومة تطرقت في بيانها الوزاري الى محاربة الفساد ومعالجة ازمة الكهرباء لكنها لم تحدد فيه نقاط المعالجة مثلا (محاربة الرشوة، انتاجية الدولة...) ويبدو لنا، ان وزارة المال لن تتقدم بمشروع موازنة امام مجلس الوزراء، بل انها ستعتمد الخطة الاثني عشرية، وهذا يعني انها سوف تعتمد السياسة نفسها التي كانت معتمدة في عهد حكومة الرئيس الحريري».

اما عن امكانية اعتماد الحكومة الحالية، الموازنة التي كان الوزير السنيورة قد تقدم بها، فأعرب عن اهمية بعض بنود هذه الموازنة، خصوصا المتعلقة بتخفيض العجز، وتخفيف العديد من المنافع التي يحصل عليها السياسيون السابقون والحاليون، وبرفع انتاجية موظفي القطاع العام، لرفع انتاجية الادارة.

وقال: «لو حققت الحكومة الحالية هذه النقاط، لكانت حققت انجازا عظيما، علما انه كان للوزير السنيورة الوقت الكافي لتحقيق هذه النقاط الرئيسية في بناء الاقتصاد.

واعتقد ان الحكومة الحالية تعتمد بدعة مرفوضة (الخطة الاثني عشرية) والبدعة الاخطر، هي في وضع الاصلاحات خارج الموازنة، باعتبار (وحسب رأي

الحكومة) ان الموازنة عملية حسابية صرف، ولا علاقة لها بالاصلاحات، التي تحتاج الى قوانين خاصة.

واعتقد انه من الافضل ان تعتمد الحكومة الحالية، موازنة الوزير السنيورة مع اجراء بعض التعديلات الضرورية عليها، في الوقت الذي تنتظر فيه نهاية السبعة اشهر لتذهب».

اما عن التحرير التدريجي للعملة اللبنانية، فرأى الدكتور حبيقة ان «من الضروري اليوم الابقاء على سعر صرف الليرة مقابل الدولار على حاله تخوفا من سوء الاداء. واعتقد انه لو حررت الليرة اليوم، قد ينعكس ذلك سلبا عليها، لذلك علينا الانتظار الى ما بعد الانتخابات النيابية. ففي حال تمت هذه الانتخابات بطريقة ترضي الجميع، وشكلت حكومة تحقق طموح اللبنانيين، عندها، تصبح الاجواء الاقتصادية اكثر استقرارا، والتفكير بتحرير سعر الصرف جديا وضروريا.

والجدير ذكره هنا، ان الحكومات المتعاقبة على لبنان لم تقم يوما بعملية استشارات جدية مع اهل الاختصاص لا سيما في المجال المالي والاقتصادي، وان فعلت، فمن باب الفولكلور فقط امام الرأي العام. وانها لم تملك ابدا ثقافة الاستشارات وثقافة السؤال، بل تملك فقط الادعاء السياسي، الذي هو مضر جدا.

واعتقد انه من الاجدى والاسلم، على رئيسي الجمهورية والحكومة، استشارة اصحاب اختصاص، حياديين، لا مطامع سياسية لديهم، وتقبل نصائحهم وانتقاداتهم برحابة صدر، من اجل الوصول الى حلول جذرية، تخرج البلد من نفق المديونية العامة، والاستنزاف المستمر، والاقتصاد الراكد تحت وطأة التضخم والعجز».

اما عن انخفاض تصنيف لبنان السيادي، في حال عدم تحقيق اصلاحات مالية عاجلة، فقال د. حبيقة: «ان لبنان قد تراجع بضع درجات في عام واحد خلال تصنيف مؤسسة الشفافية الدولية لتقييم الفساد في الدول. وهذا اكبر تراجع سلبي في تاريخ الدول، ولم يتغير شيء، لكن فيما لو كان قد حصل في اية دولة ناشئة لكانت الاستقالات تمت بالجملة».

واضاف: «نلاحظ بداية فترة تغيير، ولكنها سوف تستغرق بعض الوقت. وبالتالي فان العام ٢٠٠٥ سيكون عاما ضائعا للبنان اقتصاديا وسياسيا واجتماعيا. وان الحكومة الحالية في سياستها الحالية تترك الامور تتراجع وكأن لا علاقة لها بها بدلا من تعديل الخسارة.

فالاقتصاد اللبناني يمر بفترة دقيقة حرجة، والمستقبل سوف يحاسب هذه الحكومة على جمودها، في مواجهة التحديات الاقتصادية الدولية الخطيرة التي يواجهها لبنان، لا سيما كيفية التعاطي مع القرار ١٥٥٩ وانعكاساته الاقتصادية المحتملة ومنها: تراجع نسبة الاستثمارات الاجنبية المباشرة، وفرض عقوبات. والتحديات تكمن ايضا في التحضير البطيء لانضمام لبنان الى منظمة التجارة العالمية، وهو من كان السباق الى الانضمام الى المنظمات الدولية، واول من وقع اتفاقية «الغات». في حين ان كلاً من تونس والاردن ومصر ودول الخليج قد باتت اعضاء في المنظمة، عدا عن التأخير في اقرار ٢٠٠٠ سبعة قوانين في المجلس النيابي متعلقة بتنفيذ اتفاقية الشراكة الاوروبية الموقّعة منذ سنتين، وهي اتفاقية مهمة جدا بالنسبة للبنان».

كيف نوقف هجرة الشركات الأجنبية من لبنان؟

المحامي كريم ضاهر: الفساد «المقونن» والابتزاز والتصدي تدفع بالشركات الى المغادرة!

شهد لبنان خلال العام ٢٠٠٤ مغادرة المكاتب الاقليمية التابعة لعدد من الشركات الأجنبية، والتي كانت تتخذ منه مقراً لأعمالها الشرق اوسطية. وتبيّن ان معظم تلك الشركات باتت تفضّل دبي بديلاً من بيروت. فكيف نوقف هجرة الشركات الأجنبية من لبنان الى دبي وسواها من الدول المجاورة؟ وكيف يمكننا ان نستعيد ثقة الشركات الأجنبية بلبنان، كمركز تجاري محوري في المنطقة؟

«البيان» سبق وطرحت هذا السؤال مرارا وتكرارا على عدد كبير من رجال القانون ورجال الاعمال بمن فيهم الاستاذ كريم ضاهر، وكانت أجوبتهم متشابهة تقريبا، حيث عزت هروب الشركات الى البيروقراطية والى الابتزاز والمضايقات من قبل مراقبي المؤسسات كافة..

وهنا نص الحديث الجديد مع الاستاذ كريم ضاهر:

المحامي ضاهر قال: «ان المسألة لا تتعلق فقط بالشركات الأجنبية المقيمة التي غادرت لبنان الى دبي او الى ملاذات ضريبية مجاورة أو بعيدة، بل تتعداها الى وضع دولي واقليمي معين كان بالإمكان الاستفادة منه لجذب مجموعة كبيرة من الشركات والتكتلات والمجموعات الدولية وحثها على المجيء الى لبنان سواء لجهة الاستثمار فيه، أم لجهة اعتماده مركزاً اقليمياً لإدارة المؤسسات التابعة لها والتي تمارس نشاطاً في المحيط القريب او المتوسط. فما أشبه اليوم بالبارحة.

ونحن نندم ساعة لا تجدي الندامة، اذ انه كان علينا ان نحسن استباق الاحداث بفضل بعد النظر ونفاذ البصيرة وترقب صائب للمتغيرات والعمل على استباقها بانكبابنا على ورشة اصلاحية شاملة وصادقة حتى يصار الى تصحيح الأوضاع الشاذة وازالة ما فيها من شوائب. واللافت ان هذه العورات والعيوب التي تعتري توافد الشركات الأجنبية من كل حدب وصوب الى لبنان، لا تقتصر على البيروقراطية الادارية والابتزاز الذي تتعرض له، بل تتعداها الى أوضاع البلاد العامة التي يعتريها الكثير من الغموض والقلق، الى ثقافة المجتمع، حيث أضحى الفساد «المقونن» صفة ملازمة لها، لا بل نظاماً مشرعاً.

واستناداً الى ما نشهده اليوم، يبدو ان تأمين شروط اطمئنان الشركات الأجنبية للحؤول دون هجرتها أو لتحفيزها على المجيء، يستوجب نقلة نوعية في التصور والممارسة والالتزام، الى الأمان القضائي والاستقرار في التشريع، لا سيما منه الضريبي، اذ انه يقتضي حمايتها من التعديات الاستنسابية والانتقائية والاضافات العشوائية والانتهازية من كل نوع وفي كل حين.

ان لبنان، ورغم بعض العوائق والشوائب، يمتاز عن سواه من الدول المجاورة بصفات تفاضلية، معيشية وبشرية ومناخية وثقافية، يقتضي التأسيس عليها والانطلاق منها، فضلاً عن نجاحات اقتصادية ومالية مشهود لها وتركيبة اجتماعية فريدة لن تقوى عليها المحن والمؤامرات.

أما القول بأن حرية التعاقد مع الموظفين هي من جملة الأسباب الكامنة وراء هجرة الشركات الأجنبية الى دبي أو سواها، فهذا قول يجانب الصواب ويجافي الحقيقة لأن حرية التعاقد سواء في لبنان أو في تلك البلدان لا تعني التعدي على حقوق الموظف وهضمها استنسابياً وكيدياً من دون رادع. فتلك البلدان لها هي الأخرى قوانين عمل تنظم العلاقة وتضع ضوابط لها على غرار ما نفعله نحن لا سيما لجهة تعليل الفسخ أو الانذار او التعويض، الى ما هنالك من شروط... أنما الأصح القول ان في تلك البلدان ميزة تكمن في انعدام او تدني الضرائب على الدخل، وكذلك الاشتراكات الاجتماعية (الضمان الاجتماعي).

وبالنسبة الى شكوى بعض شركات الهولدنغ (HOLDING) والاوف شور (OFF SHORE) المسجلة في لبنان، من مضايقات تتعرض لها من مفتشي وزارة المالية في اطار التحقق من المجالات التي توظف فيها اموالها، أشار المحاضر ضاهر الى ان اطار تطبيق القوانين الخاصة التي ترعى وتنظم هذه الشركات (المرسومان الاشتراعيان ٨٣/٤٥ و ٨٣/٤٦) من جهة، الى بعض القوانين العامة (قانون مكافحة تبييض الأموال رقم ٢٠٠١/٣١٨ الخ...) من جهة أخرى، يؤدي بطبيعة الحال الى مراقبة تلك الشركات والتأكد من قانونية ومشروعية أعمالها ونشاطاتها، وهذا طبيعي ومنطقي لا يختلف عليه اثنان ولا يجادلنا فيه أحد. اذ انه لا يمكن اطلاق العنان وحرية العمل والاستثمار غير «المقونن» لتلك الشركات، ما يحول دون التمكن من ضبط التجاوزات والمخالفات. الا ان المراقبة وتطبيق القانون لا يعنيان بالمقابل فتح الباب للابتزاز والفوضى والتعديات من قبل الأشخاص والموظفين المنوطة بهم هذه المهمة.

الخبير الاقتصادي د. كمال حمدان:

لا احد يضمن في ظل اوضاع داخلية مضطربة استمرار مفعول المهدئات!

الحد الأدنى الراهن للأجور لا يرتبط بكلفة المعيشة بل بالتوازنات السياسية

د. كمال حمدان خبير اقتصادي جدي، يستند في آرائه الى المؤشرات الرقمية والدراسات العلمية ومعايشته للناس من جميع الطبقات. وفي كل احاديثه وكتاباته لم يتملق او يساير اي مسؤول ولم يحاول تجميل صورة الوضع ارضاء لاحد.

في حديثه الى «البيان» حلل الخبير حمدان الاوضاع المالية والاقتصادية مبديا تشاؤمه من امكانية حصول اي اصلاح على يد الحكومة الحالية، اذ تسلمت مهامها في ظل اختلالات بنيوية على غير صعيد اقتصادي واجتماعي وفي ظل دين عام يرتفع بمعدلات تزيد عن معدلات الناتج المحلي.

وهنا نص الحديث الذي ادلى به الى مندوبة «البيان» قبيل صدور العدد بساعات وبعدما كنا سجلنا ثلاثة احاديث لثلاثة خبراء مميزين ايضا في مكان آخر.

البيان: د. حمدان، كخبير اقتصادي، كيف تحلل لنا الوضع الاقتصادي والمالي؟ وهل ترى ان هذه الحكومة قادرة على تحقيق اصلاح ما لازالة القلق من النفوس بحيث يشعر الناس بأن الانهيار لم يعد بديلا؟

د. حمدان: مع انتهاء العام ٢٠٠٤ تمخضت لوحة المؤشرات الاقتصادية الاساسية عن جملة ظواهر بعضها ايجابي وبعضها الآخر سلبي، وان كانت هذه المؤشرات لم تستبعد بشكل نهائي احتمال تعرض لبنان الى السيناريوهات الاكثر سوءا.

من ضمن المؤشرات الايجابية، تحسن معدلات النمو التي تشير المنظمات الدولية المتخصصة، لا سيما البنك الدولي، الى احتمال ارتفاعها الى ما بين ٤ و٥٪ في خلال العام ٢٠٠٤.

ومن الايجابيات ايضا، الانتعاش النسبي في بعض قطاعات الاقتصاد الحقيقي لا سيما الصناعة بما فيها الصادرات الصناعية ومعظم فروع القطاع السياحي.

كذلك يسجل في باب الايجابيات تراجع العجز في الموازنة مقارنة بما كان عليه في الاعوام السابقة، وان كان لم يحقق الهدف الذي التزم به لبنان في مؤتمر باريس٢. وقد تزامن تراجع نسبة العجز مع ارتفاع في الفائض الاولي (كنسبة من الناتج المحلي) وانخفاض نسبي في خدمة الدين.

ولكن هذه المؤشرات الايجابية لم تخفف من حجم القلق ازاء استمرار الاختلالات البنيوية على غير صعيد اقتصادي واجتماعي.

وما يثير القلق ان الدين العام لا يزال يرتفع بمعدلات تزيد عن معدلات الناتج المحلي مما يشير الى ان كسر الحلقة الجهنمية للدين العام لم يتحقق. هذا مع العلم ان العبء الضريبي قد ارتفع في خلال السنوات العشر المنصرمة بمعدلات قياسية اذ بلغت الايرادات الضريبية نحو ١٨ بالمئة من الناتج المحلي في العام ٢٠٠٤، في حين انها كانت لا تتجاوز ٧ في المئة قبل عشر سنوات.

ومن الواضح، بحسب رأي الخبراء ومنظمات دولية عدة، ان لم يعد من السهل اجراء زيادات اضافية في معدلات الاقتطاع الضريبي، في وقت تتجه الطبقة الوسطى الى مزيد من الاضمحلال. وترتفع نسبة الاسر التي تعيش تحت خط الفقر.

وتؤكد هذه الاتجاهات حقيقة الواقع المرير القائم: استمرار تحليق الانفاق العام على مستويات جد مرتفعة دون خضوعه لاي معايير او ضوابط مستمدة من مبادئ الحساب الاقتصادي، ومن مفهوم الجدوى الاقتصادية والاجتماعية للانفاق.

يتابع الخبير حمدان: ويترافق هذا الواقع مع استمرار المستوى المتردي لتصنيف المخاطر السيادية وكذلك تسجيل عجز الحساب الجاري، الى مستويات مرتفعة نسبيا، فضلا عن استمرار تأجيل الحكومة للاستحقاقات بالنظر الى الصعوبات التي تواجهها في معرض تمويل انفاقها وتسديد ديونها.

واذا كان استمرار تدفق التحويلات والودائع قد ساعد الدولة والاقتصاد في تجنب الكأس المرة واطالة أمد ادارة الازمة دون ايجاد حلول ناجعة لها، فان لا احد يضمن في ظل اوضاع سياسية داخلية واقليمية مضطربة استمرار مفعول هذه المهدئات.

من الواضح ان لا حلول سحرية ازاء مثل هذه الاختلالات، فكيف اذا كان عمر الحكومة لن يتعدى ٤ او ٥ اشهر المتبقية، حيث ستكون منهمكة في خلالها بالإعداد للانتخابات النيابية وفي درء مخاطر الانقسام السياسي الحاد الذي يعصف بالبلد.

مع ذلك فان الحكومة مطالبة بأن ترسي ولو رزمة قليلة من قواعد الاصلاح حتى ولو كانت المفاعيل الايجابية المتأتية عن هذا الاصلاح غير قابلة للتجسيد في ما تبقى من عمر الحكومة او في خلال العام ٢٠٠٥.

مشكلة زيادة الاجور

■ بالنسبة الى موضوع تصحيح الاجور والذي لك اكثر من رأي فيه، لا بل دراسات اقتصادية لجدوى هذه الخطوة .. كيف يمكن ان تختصر لنا المشكلة الحقيقية التي يواجهها الاقتصاد اللبناني على مستوى الاجور؟

– برأيي ان المشكلة الاساسية في هذا الموضوع تتمثل في التباين الحاد على مدى عقود ومنذ الحرب الاهلية بين ما حصل على جبهة تطور انتاجية العمل وما حصل على جبهة تكاليف المعيشة. فانتاجية العمل التي يمكن قياسها ولو تقريبيا في ظل غياب الاحصاءات بمتوسط الناتج المحلي للفرد، اتجهت نحو الانخفاض الى نحو نصف ما كانت عليه قبل الحرب. لان عدد المقيمين تضاعف خلال الثلاثين سنة المنصرمة بينما بالكاد استعاد الناتج المحلي الاجمالي، بالاسعار الثابتة، المستوى الذي كان عليه قبل الحرب.

اما لجهة كلفة المعيشة فلبنان يعاني مشكلات عدة منها صغر حجمه وحجم مقوماته الاقتصادية الضعيف. بالاضافة الى ان هذا البلد يعاني من احتكار القلة بحسب آخر الدراسات الاقتصادية حول درجة التركز في الاقتصاد اللبناني والتي اجراها فريق من مؤسسة البحوث والاستشارات وبالتعاون مع الدكتور توفيق كسبار بطلب من البرنامج الانمائي للامم المتحدة، واظهرت ان ٦٠٪ من الاسواق تسيطر ثلاث شركات فقط على اكثر من ٤٠٪ من اجمالي رقم اعمالها. وفي الـ ٤٠٪ الباقية من الاسواق تسيطر شركة واحدة فقط على اكثر من ٦٠٪ من اجمالي رقم الاعمال. ولا شك بأن هذا التركز هو الوجه الآخر لتركز العديد من المؤشرات الاخرى كالودائع والتسليفات.

الحل: ان تترافق الزيادة مع تنفيذ الاصلاح

■ بين اصحاب العمل والعمال والتباين في مطالباتهم غير المباشرة كيف ترى الحل الذي يرضي الطرفين؟

– اذا كان المقصود مراعاة اوضاع البلاد فلا بد من حل واقعي، فأرباب العمل لديهم معزوفة تاريخية عند كل تصحيح للاجور ويحاولون التركيز على تصحيح الحد الادنى فقط، وهذا ليس عمليا ولا منطقيا لأن تعديل الحد الادنى فقط يؤدي الى تخفيض حاد في القيمة الفعلية للتصحيح، لا سيما ان الفئة من الاجراء المعنيين بالحد الادنى باتت الى حد كبير محدودة اذا ما قارناها مع سنوات ما قبل الحرب. فالحد الادنى الراهن للاجور لم يعد له علاقة بواقع كلفة المعيشة بل يرتبط بالتوازنات السياسية اكثر مما هو مقاربة موضوعية وعلمية.

كما ان نسبة الاجراء العاملين عند مستوى الحد الادنى اليوم غير كبيرة ولا تتجاوز ١٠ الى ١٥٪ من اجمالي العاملين بأجر. واظهرت الدراسات ان دخل ٦٠٪ من الاسر اللبنانية لا يصل الى ٨٠٠ دولار في الوقت الذي حدد الخط الاعلى للفقر بين ٧٥٠ و٨٠٠ دولار. علما ان نحو ٦٥٪ من القوى العاملة لا تزيد حصتها عن ٣٥٪ من الناتج القومي بحسب دراسة الاحصاءات الوطنية الصادرة عن دائرة الاحصاء المركزي.

لذا، ربما يعترض البعض على افادة القطاعين الخاص والعام حول شروط تصحيح الاجور لاسباب اهمها انكشاف القطاع الخاص اكثر للمنافسة والحساب الاقتصادي وتعديل الاجور الطوعي. بالاضافة الى التباين بين نسق التصحيحات السابقة التي استفاد منها القطاعان، فآخر تصحيح حصل سنة ١٩٩٦ فيما طبقت سلسلة الرتب والرواتب في القطاع العام في اول ١٩٩٨ مع مفعول رجعي لم ينفذ.

اما الرد العملي على هذه الاعتراضات فيكون بتزامن التصحيحات التي يفترض ان تطاول القطاع العام مع برنامج زمني لاصلاح الادارة العامة.

– راجعوا احاديث الخبراء قرم ويشوعي وحبيقه في مكان آخر –

الشيخ فؤاد جميل الخازن (رئيس نقابة مقاولي الاشغال والبناء):

انجاز المخطط التوجيهي للمناطق والاستقرار التشريعي يشجعان الاستثمار

لا يزال المقاول اللبناني يعاني مشكلات مزمنة، منها تحصيل المستحقات من الدولة وصعوبة تأمين مواد البناء وغيرهما. اما الحلول فهي الشغل الشاغل للدولة ولنقابة مقاولي الاشغال العامة والبناء اللبنانية التي يرأسها الشيخ فؤاد جميل الخازن والذي كان لـ «البيان» معه الحديث التالي:

متى سداد المتأخرات؟

■ يواجه المقاولون اللبنانيون صعوبة في تحصيل مستحقاتهم من الدولة فكيف تمت تسوية هذه القضية؟ وما كان دور جمعية المقاولين في هذه المسألة؟

– بالنسبة الى تحصيل المستحقات من الدولة ودور النقابة في هذه المسألة فان المقاولين لم يقبضوا كشوفاتهم منذ آب الماضي ويقدر المبلغ المتراكم والمستحق بحوالى ١٢٥ مليار ليرة، يضاف اليه حوالى ٢٥ مليارا كل شهر، وذلك بالاضافة الى التعويضات المقررة لهم كفروقات اسعار عن غلاء مواد البحص والرمل والحديد والنحاس. ولقد قامت النقابة بمراجعات عدة لدفع المتأخرات والفروقات شملت وزير الاشغال العامة والنقل ياسين جابر ووزير المال الدكتور الياس سابا ورئيس مجلس الانماء والاعمار السابق المهندس جمال عيتاني والرئيس الحالي للمجلس المهندس الفضل شلق.

استهل وزير المال الحالي اعطاء جواب لانه يجري جردة للديون المترتبة على الدولة وكذلك رئيس مجلس الانماء والاعمار لتسلمه مهام وظيفته حديثا، علما ان المتأخرات بينها حصة الدولة التي تتراوح ما بين ١٥ و٢٠ في المئة في تمويل المشاريع الممولة بجزء كبير من الخارج. وغالباً ما تتوقف الدول الممولة عن سداد الجزء الملتزمة بتمويله عندما لا تسدد الدولة اللبنانية حصتها. وفي هذا المجال فإن النقابة تصر على معرفة الخطة التي ستعتمدها الحكومة لسداد هذه المتأخرات كي ينظم المقاولون عملهم على اساسها، وعلى اعطائهم فوائد عن هذه المتأخرات. ونتساءل ما اذا كانت الدولة غير قادرة على متابعة تنفيذ المشاريع الملزّمة، وهل في نيتها فسخ العقود؟ وفي هذه الحال نشدد على ان يكون ذلك حبيا من دون تحميل المقاولين اية اعباء ونأمل في عدم الوصول الى هذه المرحلة. وقد علمنا اخيرا انه تقرر سداد مبلغ ١٠٧ مليارات ليرة من المتأخرات.

المخطط التوجيهي للكسارات والمرامل

■ يواجه المقاولون اللبنانيون صعوبة في تأمين مواد البناء (البحص والرمل) بسبب اقفال الكسارات والمرامل في العديد من المناطق فكيف تعملون في ظل هذا الوضع الشائك؟

– ان مادتي البحص والرمل اساسيتان بالنسبة الى المقاول، ويهمه توفرهما في السوق بصورة دائمة وبأسعار ثابتة ونوعية جيدة. وهذا ما تسعى النقابة الى ان يؤمنه المخطط التوجيهي للمقالع والكسارات الذي ينتظر ان تقره الحكومة لان المواصفات المذكورة تؤثر على كلفة التنفيذ وانجاز المشاريع في مواعيدها وعلى جودتها.

علما انه على اثر اقفال الكسارات والمرامل ارتفعت اسعار مادتي البحص والرمل اضعافا، ويزيد حاليا سعرهما ضعفي ما كان عليه قبل قرار الاقفال ويتراوح ما بين ١٢ دولارا و١٥ دولارا للمتر المكعب بعد ان كان بحوالى ٦ دولارات.

يستورد المقاولون البحص من سوريا عند عدم توفره في لبنان. اما الرمل فلا مجال لتأمينه عند فقدانه من السوق المحلي الا عن طريق استيراده من الخارج عبر البحر. لهذا السبب وغيره تسعى النقابة لان تقر الدولة مخططا توجيهيا للمقالع والكسارات تكون فيه موزعة على جميع المناطق اللبنانية فتستخرج كل منطقة من ارضها حاجاتها من المادتين المذكورتين على ان تطبق في الوقت نفسه المعايير العالمية في المحافظة على البيئة.

نشاط الاستثمار العقاري

■ لوحظ مؤخرا حصول اقبال من مستثمرين عرب لبناء فنادق ومجمعات تجارية وسكنية في لبنان، فأية مناطق هي المستهدفة؟ ولماذا وكيف ترون تأثير ذلك على الحركة العمرانية في لبنان؟

– ان موقع لبنان الاستراتيجي كصلة وصل بين الشرق والغرب وواقعه الاقتصادي وطبيعته تجعل منه وجهة جيدة للاستثمار، وفي هذا المجال لا بد من الإشارة الى ان عدد السياح المتزايد سنة بعد سنة خصوصا خلال الصيف الماضي اسس لحركة عقارية نشطة ظهرت من خلال الطلب المتزايد من اللبنانيين والخليجيين على التملك في لبنان للسكن او اقامة المشاريع والمنشآت السياحية، استجابة للحركة السياحية المتنامية. وقد شجع القانون الجديد لتملك الاجانب والتسهيلات التي يوفرها لهم وكذلك قانون تشجيع الاستثمارات وما يقدمه من حوافز واعفاءات وضغوط ضريبية، على الاستثمار في لبنان. واذا ما اعتبرنا ان مساحات رخص البناء تعكس نسبة الاستثمار في هذا القطاع في كل منطقة يأتي جبل لبنان في حدوده الادارية، في الطليعة ويستأثر بنسبة ٤٦,٩ في المئة من مجموع الامتار المرخصة هذا العام، يليه لبنان الشمالي الذي بلغت حصته ١٩,١ في المئة، فلبنان الجنوبي ١٥,١ في المئة وبيروت في حدودها الضيقة ١٢,٣ في المئة والبقاع ٦,٦ في المئة. ولمزيد من التوضيح يمكن اعتبار بيروت الكبرى المتعارف عليها ما بين خلده جنوبا وضبيه شمالا والجمهور شرقا اضافة الى مدينتي عاليه وبحمدون بأنها تشكل مركز الثقل في الاستثمار العقاري في لبنان لاكتمال البنى التحتية فيها، وان المنطقة الساحلية مرغوبة لقربها من العاصمة مركز العمل والمواصلات ومدينتي عاليه وبحمدون لاعتياد الخليجيين على تمضية الصيف فيهما.

تسهيلات مصرفية غير كافية

■ كيف تصف العلاقة بين المقاولين والقطاع المصرفي؟ فهل تعطي المصارف تسهيلات للمقاولين وبأي كلفة؟

– تأخذ المصارف في الاعتبار سمعة المقاول وملاءته واحترام الادارات العامة لمواعيد السداد عند تقديم سلفات مالية للمقاولين. وتكون العلاقة بين المقاولين والمصارف طبيعية طالما يتم السداد وفقا للقوانين وفي مواعيدها، وتضطرب، اذا لم تقل تتأزم، عند حصول تأخر في سداد حقوق المقاول لان التسهيلات المالية تكون قد نفدت في وقت يحتاج المقاول للمزيد من السيولة التي تكون غير متوفرة.

هذا عدا عن ان الادارات لا تعطي فوائد عند التأخير في سداد المستحقات في حين ان المصارف تأخذ ضمانات من المقاول، الذي توفر له تسهيلات مالية. فهو يتنازل لها عن المقبوضات بالاضافة الى فائدة سنوية تتراوح حاليا ما بين ١٢ في المئة عن الدين بالليرة اللبنانية و٩ و١٢ في المئة عن التسليفات بالدولار، علما ان الفائدة عن هذه السلفات مركبة.

عقبات امام المستثمر

■ ما هو المطلوب تحقيقه برأيكم لاستقطاب المستثمرين الى لبنان؟

– قامت الدولة اللبنانية بخطوات عدة من شأنها تشجيع الاستثمارات، منها القانون الجديد لتملك الاجانب وقانون تشجيع الاستثمارات وما يتضمن من حوافز فضلا عن انشائها مؤسسة عامة لتشجيع الاستثمارات واعدادها قانونا جديدا للبناء ينظم العلاقة بين الادارة والمستثمر ويعطي حوافز للمستثمر مع المحافظة على البيئة والسلامة من دون ان ننسى اهمية الاتفاق الجديد الذي وقع في ايار ٢٠٠٤ بين لبنان ودول مجلس التعاون الخليجي لانشاء منطقة تجارة حرة. ولكن بالرغم من ذلك لا تزال هناك عقبات ومعوقات امام المستثمر منها الروتين الاداري والبيروقراطية وضعف قاعدة المعلومات التي تعتبر ضرورية للاستثمار وارتفاع سعر الفائدة، واحيانا تسييس القرار الاقتصادي.

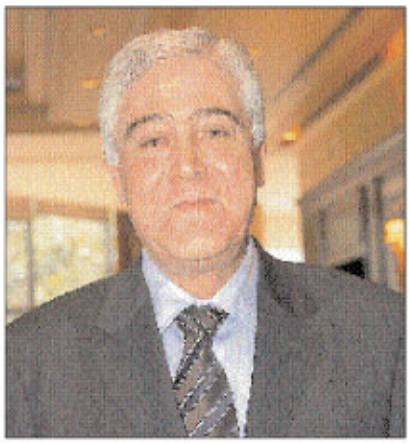
وبما ان سوق العقار هو الاكثر جاذبية للاستثمار في لبنان لا بد من انجاز المخطط التوجيهي العام لكل الاراضي اللبنانية وتأمين الاستقرار التشريعي بالمحافظة على عوامل الاستثمار في المناطق المصنفة، لان ذلك يعطي الاطمئنان والضمان لاصحاب الاراضي والمستثمرين.

■ هل من نصيحة ما تودون توجيهها الى المسؤولين لتحريك عجلة الاعمار في لبنان؟

– بما انه لا يمكن فصل السياسة عن الاقتصاد ولان المستثمر يوظف عادة امواله في الدول ذات الانظمة المستقرة سياسيا وأمنيا، لا بد للبنانيين من الابتعاد عن التطرف السياسي، وقبول بعضهم البعض الآخر وتعزيز القضاء وضمان استقلاليته واصلاح الادارة ومكننتها، والمحافظة على النظام الديمقراطي والاقتصاد الحر اللذين يميزان لبنان عن سائر دول المنطقة.

غسان الهبري (نائب رئيس غرفة التجارة في بيروت):

للقطاعات الانتاجية مطالب مشتركة تتجلى بخفض كلفة الانتاج



هل يتناسب التوفيق بين هموم التجار والصناعيين والمزارعين اللبنانيين مع سياسة الحمايات المتبعة والمنوي توسيعها لتشمل قطاعات صناعية وزراعية عدة؟

والى أي حد يمكن ان يصل موقف التجار الرافض لهذه السياسة؟

واستطراداً، ماذا عن تطبيق اتفاقية التيسير العربية؟ وهل للاتفاقيات المعقودة بين الحكومتين اللبنانية والسورية أي منافع عملية على لبنان؟

هذه التساؤلات وسواها أجاب عنها نائب رئيس غرفة التجارة في بيروت السيد غسان الهبري في الحديث التالي:

جملة مطالب وضمانات

يقول الهبري ان جميع القطاعات الانتاجية تعاني مشكلات وضغوطاً، وهو ما يتجلى في ضغف التسويق، والنمو الانتاجي، كما ان للصناعيين والمزارعين مطالب عدة، يجهد كل طرف لتحقيقها، وبينها مطالب مشتركة تتمثل بخفض اكلاف الانتاج مقارنة مع الدول الشقيقة والصديقة على السواء، بالإضافة الى الحماية المطلوبة من المنافسة غير المشروعة، والتهريب الذي يقلق بال جميع أصحاب الانتاج. لذا فالمزارعون والصناعيون يطالبون بضمانات من الدولة تتمثل بالدعم والحماية وتفعيل تصريف الانتاج، وهذا يتطلب، في ما يتطلب، تجميد أو تعديل بعض الاتفاقيات مثل اتفاقية التيسير العربية وتفعيل منظمة التجارة العربية وتعزيز التصدير الى الأسواق العربية والاوروبية والدولية الأخرى. وهي جميعها تسعى الى خلق منظومة عربية اقتصادية متكاملة من خلال الوصول الى السوق العربية المشتركة المنشودة.

صيغة تفاهم

ويشير الهبري الى بروز خلافات بين التجار والمزارعين والصناعيين، فالتجار يرغبون بخفض الرسوم الجمركية على المستوردات العربية والأجنبية وتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير، وهذا ما يدعو أحياناً الى رفض هذه الاجراءات الوحيدة الرامية الى دعم القطاع التجاري وحمايته من قطاعي الزراعة والصناعة، اللذين يجهدان من أجل التوصل الى خفض اكلاف الطاقة والانتاج. ورفض المزيد من الرسوم والضرائب على السلع المستوردة، والمنتوجات الزراعية والصناعية من أجل حماية الانتاج الوطني وخصوصاً لدى وجود سلع يصنع مثيل لها في لبنان.

ويؤكد ان كل هذه الخلافات يمكن بحثها والتوصل بالتالي الى صيغة تفاهم ووضع حلول ملائمة ترضي جميع الأطراف من خلال حفظ حقوق الجميع والاهتمام بنمو جميع القطاعات الانتاجية بدلاً من دعم وحماية قطاع واحد فقط. ويمكن للمزارعين والصناعيين والتجار التفاهم على حل جميع القضايا العالقة، من خلال الهيئات الممثلة لهم وخصوصاً من قبل اتحاد الغرف اللبنانية بالتنسيق والتعاون مع الجهات الرسمية المعنية.

على الحكومة الحالية معالجة قضايا الهدر والفساد والبطالة والهجرة

عودة الى الاتفاقيات الثنائية

أما الاتفاقيات المعقودة مع سوريا والتي يقال انها تغطي حاجات البلدين وعلى نحو كامل تقريباً، فينقصها التنفيذ حتى الآن، فهل يمكن تنفيذ مضامين هذه الاتفاقات؟

ويشرح الهبري ان هذه الاتفاقيات تهدف الى تنشيط القطاعات الانتاجية في لبنان وتعزيز الصادرات الى سوريا والأسواق العربية والاقليمية الاخرى، عبر سوريا. كما يمكن لهذه الاتفاقيات ان تغطي حاجات الأسواق اللبنانية والسورية على السواء في حال استثمار عوامل التصدير والتصريف وتسهيل تبادل المنتوجات التي تحتاجها. وقد أكد كبار المسؤولين السوريين بدءاً من الرئيس بشار الأسد على تفعيل العلاقات الاقتصادية وتطويرها مع لبنان. وقد بدا ذلك جلياً مع تعليق العمل باتفاقية التيسير العربية لعدم مراعاتها حقوق المزارعين اللبنانيين في المرحلة الحاضرة وعجزهم عن منافسة الزراعات العربية المنخفضة الاكلاف قياساً الى ما هي عليه في لبنان من ارتفاع.

لقد علت أصوات المزارعين تطالب بفترة سماح ولتأجيل العمل باتفاقية التيسير العربية المقرر دخولها حيّز التنفيذ في ٢/١/٢٠٠٥، ما يعبّر عن مدى الضرر البالغ الذي سيلحق بهم في حال بدء العمل بهذه الاتفاقيات، لأن الانتاج الزراعي اللبناني ليس قادراً حتى الآن على منافسة الانتاج الزراعي العربي مع كل الدعم والحماية اللذين يتلقاهما هذا الانتاج في الدول العربية وكلفته الضئيلة فيها.

ويقول الهبري ان هذا مطلب محق ونحن الى جانبه بقوة ونتطلع الى ان تثمر هذه الدعوات ايجابية ووقف العمل باتفاقيات «التيسير» والسماح للبنانيين بمدة إضافية تحضيرية قبل تطبيقها المباشر، حتى يصبحوا قادرين على المنافسة الفعلية، ودخول الأسواق العربية من دون معوقات المزاحمة والمضاربة على أنواعها.

ونحن نرى ان تأجيل العمل بهذه الاتفاقيات من شأنه دعم وحماية وتطوير الانتاج الزراعي اللبناني وحث المزارعين على تكثيف انتاجهم ومضاعفته اضافة الى تطابقه مع مواصفات الجودة والنوعية المرغوبة والمقبولة في الاسواق العربية.

أمل في الحكومة الحالية

ويعتبر الهبري ان تشكيل الحكومة الجديدة حمل أملاً الى المزارعين والصناعيين والتجار على حد سواء بإصلاحات مالية جذرية، وبعد شهرين وأكثر لا يرى البعض خيراً منها، فيما البعض الآخر ينتظر ليصدر حكمه وبعض ثالث يقرأ في خطواتها الأولية ملامح حلول. ويضيف: لقد قامت الحكومة حتى الآن بخطوات ملموسة على صعيد معالجة قضايا الناس وقطاعات الانتاج، وقد بدأت بتعيينات وتشكيلات ادارية وقضائية وعسكرية تدل على التوجه الرسمي من اجل تحقيق الإصلاح المالي والاقتصادي والاداري المنشود، بالإضافة الى حلول لبعض القضايا الحياتية كتخفيض سعر المازوت وحل مشكلة الأساتذة المتعاقدين. وهي تبدو عازمة على الاستمرار في فتح ملفات المخالفات كافة. ورغم بعض التعثّر في بعض التعيينات نظراً الى ما حكي عن محاصصة، فلا نزال نعلّق آمالاً كبيرة على انجاز هذه الحكومة اصلاحات مالية جذرية على الرغم من عمرها القصير، وفي مقدمة هذه الاصلاحات قضايا الهدر والفساد ومعالجة البطالة والهجرة الواسعة.. وهي نقاط تتعلق الى حد بعيد بتنفيذ مضمون البيان الوزاري، بالإضافة الى مشروع الموازنة للعام المقبل والمتوقع منه التصدي الفاعل والحاسم لمشكلة الدين العام وتخفيض المديونية العامة واكلافها.

طارق فواز (NEXTY):

عودة لبنان مركز توزيع محورياً تتطلب تفعيل السياحة المستدامة واطلاق التسهيلات

أحد أصحاب شركة (NEXTY) وكيلة ويسكي (CHIVAS REGAL) وماركات عديدة من مختلف أنواع المشروبات، السيد طارق فواز، رد على أسئلة «البيان»، فشكا من ضريبة القيمة المضافة والضرائب غير المباشرة التي انعكست تقييداً للتجار في مواجهة المنافسة، ولفت الى آفة التهريب التي لا تقل أهمية عن تأثيراتها السلبية على التجار. ورأى ان حركة التجارة الداخلية والخارجية التي برع في أدائها التاجر اللبناني، لا تزال موجودة ويمكن تفعيلها بخفض الضرائب والرسوم واتخاذ تدابير وتسهيلات تصب في مصلحة السياحة الوافدة، بهدف اعادة لبنان الى دوره كمركز محوري في التجارة البينية مع المحيط.

البيان: شكا التجار من الضرائب التي استحدثت في السنوات الاخيرة وكانت الضريبة الاكثر تأثيرا عليهم ضريبة القيمة المضافة، فهل تم تجاوز نتائج هذه الضريبة؟

– شكلت الضريبة على القيمة المضافة (TVA) ازعاجاً لنا في بداية انطلاقتها، لكن مع الوقت تكيفنا معها، واعتاد المستهلك عليها كونها دخلت في غالبية مشترياته، وككل ضريبة تركت انعكاساً سلبياً على الأسواق المحلية التي عجزت عن منافسة الاسواق الخارجية، خصوصاً التي تطاولها ضريبة مرتفعة، كما أنها سهلت دخول السلع والبضائع المهربة المشابهة لتلك المسوّقة داخلياً، ما أضر بنا كثيراً.

نعوّل على الحركة السياحية

■ مع زيادة الضرائب وتراجع القدرة الشرائية لدى المستهلك اللبناني، كيف تقوّم الإقبال على منتجاتكم؟

– الإقبال من المستهلكين على منتجاتنا لا يزال هو نفسه ووتيرته واحدة طوال السنة، مع استثناءات موسم الصيف حيث تنشط المبيعات بوجود السياح والمصطافين والنشاط الذي يعمّ المرافق السياحية. لدينا محاولات لتفعيل حركة البيع طوال أيام السنة متوسلين استيراد منتجات جديدة متنوعة، لكننا مهما فعلنا فإننا سنظل من المطالبين بالتخفيف من الضرائب والرسوم.

خفض الضرائب والفوائد المصرفية

■ تشهد الاسواق اللبنانية ركودا واضحا فإلامَ تعزون هذا الركود الذي نتجت عنه افلاسات عديدة وبيع مؤسسات بالمئات بالمزاد العلني؟

– سبب الركود المباشر هو الوضع الاقتصادي الذي تعيشه البلاد، والذي لا يبشر بالخير، فالديون المترتبة على الخزينة العامة كبيرة وخدمة الدين أيضاً، ما يحمل الدولة على الاستدانة وفرض ضرائب غير مباشرة على المواطنين، والحل الموقت لهذه المشكلة يكون في التخفيف من حدة هذه الضرائب، وخفض الفوائد المصرفية دفعا الى تحريك الودائع وتوظيفها في قطاعات منتجة.

لكي يعود لبنان مركز توزيع محورياً!

■ كان التاجر اللبناني يعمل لسوق لبنان والاسواق المجاورة، فهل ما زال في هذه الحركة، وما الذي طرأ ليؤخر انفتاحه على تلك الاسواق؟

– في رأيي ان هذه الحركة لا تزال موجودة، انما يعتريها الضعف، وقد انقلبت الأدوار لتصبح الدول المجاورة بانفتاحها الاقتصادي مراكز توزيع مستولية على دور لبنان، الذي وقعت أسواقه فريسة المضاربة. ولكي يعود لبنان الى دوره السابق كمركز توزيع محوري في المنطقة من الواجب اتخاذ تدابير تصب في تفعيل الحركة السياحية المستدامة وتوفير التسهيلات للتجار والصناعيين.

تطوير الأعمال وفق الأوضاع

■ ما تقويمك لنتائج شركتكم للعام ٢٠٠٤، وما هي الخطط التوسعية التي تنوون المباشرة فيها بدءاً من السنة ٢٠٠٥؟

– كان يمكن ان تكون النتائج أفضل لولا حجم الضرائب والمنافسة والتهريب التي دفعتنا، بدل ان نركز على تسويق ماركاتنا الأساسية ذات النوعية العالية، الى استيراد منتجات أدنى جودة وبكلفة أقل، وكل ذلك للمحافظة على حضورنا في السوق، ومواجهة المنافسة. أما لجهة التوسع فسنحاول، برغم الأوضاع المضطربة في المنطقة والاستحقاقات الداهمة، تطوير أعمالنا بما يتناسب ومتطلبات اسواقنا.

انطـوان عيـد (مؤسسة جوزف عيد وأولاده):

واجب الدولة توجيه الاستثمارات نحو القطاعات غير المشبعة

«فكرة التوسع الى الخارج غير واردة»، هذا ما اوضحه رئيس ومدير عام مؤسسة جوزف عيد واولاده لتجارة وصناعة الملبوسات السيد انطوان عيد، الذي توقف عند موجة تقليد الماركات وتزويرها، واقبال المستهلكين عليها لعدم توافر القدرة الشرائية لديهم.

ورأى السيد عيد ان «السوق يخضع لعملية تحجيم مبرمجة، حيث تشجع الدولة دخول مؤسسات جديدة، وتناسي القديمة ومطالبها، قاصرة عن اداء دورها التوجيهي الى القطاعات التي تتطلب استثمارات».

عائقا الضرائب والقدرة الشرائية

■ شكا التجار من الضرائب التي استحدثت في السنوات الاخيرة وكانت الضريبة الاكثر تأثيرا عليهم ضريبة القيمة المضافة، فهل تم تجاوز نتائج هذه الضريبة؟ وما كان تأثيرها السلبي عليكم؟

– زيادة الضرائب في السنوات الاخيرة اثرت كثيرا على المستهلك اللبناني، لا سيما الطبقة الوسطى التي فقدت قدرتها الشرائية، فأضحت تتطلع الى اشباع حاجاتها الاساسية من دون ان يكون في استطاعتها تلبية متطلباتها الكمالية.

اضف الى ذلك ما سببه ارتفاع سعر اليورو الذي انعكس ارتفاعا على اسعار البضائع الاوروبية.

■ تشهد الاسواق اللبنانية ركودا واضحا فإلام تعزون هذا الركود الذي نتجت عنه افلاسات عديدة وبيع مؤسسات بالمئات بالمزاد العلني؟

– التحسن البسيط الذي طرأ على حجم اعمالنا مرده الى الحركة السياحية الناشطة التي شهدتها البلاد، واقبال السياح والرعايا العرب كان على منتجاتنا، التي صارت بعيدة عن متناول فئة كبيرة من المستهلكين اللبنانيين.

■ كمؤسسة تتعامل مع الطبقة الوسطى والميسورة هل برأيك هذا الوضع المتردي اثر على اقبال الاخيرة؟

– معظم زبائن مؤسستنا هم من اصحاب الشركات والمؤسسات الكبيرة وهؤلاء في حال تراجعت مداخيلهم يتوقفون عن الشراء. وتأثر هذه الطبقة الميسورة يبقى اقل من تأثر بقية اللبنانيين لكن مع ذلك فهي تأخذ حذرها كثيرا.

التوسع غير وارد

■ كان التاجر اللبناني يعمل لسوق لبنان والاسواق المجاورة، فهل ما زال في هذه الحركة، وما الذي طرأ ليؤخر انفتاحه على تلك الاسواق؟

– نحن وكلاء معتمدون لماركات عالمية وكل وكالاتنا مسجلة في بلدان حول العالم، لذا فإن فكرة التوسع كمؤسسة وفتح فروع لنا في الخارج امر غير وارد حاليا لان عملنا في قطاع الملبوسات يتطلب استثمارات ضخمة ووقتا طويلا لكي نتمكن من تثبيت اوضاعنا، مما يمنعنا من المخاطرة والخروج الى اسواق اخرى.

■ كأصحاب مصنع للألبسة كيف تستطيعون التوفيق بين الصناعة والتجارة؟

– يعود تأسيس مصنعنا الى السبعينات ونحن نحاول التقدم باستمرار لكن ككل الصناعات نواجه معوقات في تسويق منتجاتنا بسبب كلفتها العالية، مما يجعلها توازي المنتج المستورد. اضف الى ذلك المنافسة الكبيرة المتزايدة يوميا، لا سيما من الشرق الاقصى حيث الاسعار ارخص والمواطن اللبناني بات يفضل السعر على النوعية فهو يبحث عن الاقل كلفة ولو كان اقل جودة.

يضيف السيد عيد: «من خلال احتكاكنا بالاسواق نلاحظ ان المستهلكين انقسموا الى فئتين، الاولى طبقة الميسورين التي تبحث دائما عن الماركات العالمية ذات الاسعار المرتفعة، وطبقة المستهلكين العاديين الذين يفتشون عن الاسعار المتدنية».

■ الملاحظ الى ازدياد المنافسة غير الشرعية موجة تزوير وتقليد الالبسة، كيف تواجهون هذا الامر؟

– ثمة انواع عدة من المنافسة، احيانا تدخل السوق ماركات صحيحة وغير مقلدة انما تكون قديمة عمرها ثلاث سنوات او اكثر «ستوكات».

واحيانا اخرى نجد ماركات مقلدة او مزورة مصدرها بلدان آسيوية وهي تدخل البلاد وللأسف يقبل عليها المستهلكون رغم معرفتهم بأنها غير صحيحة طلبا للماركة.

دراسات لمعرفة حجم السوق

■ ماذا تقترحون على وزير الاقتصاد والتجارة (رئيس اتحاد الغرف) لمساعدة التجار اللبنانيين؟

– لدينا كامل الثقة بوزير الاقتصاد السيد عدنان القصار كونه من رجال الاعمال الناجحين، وهو على بينة من المعوقات التي تعترض عمل التجار، المشكلة الاساسية اليوم هي في تعدد الضرائب على المستهلك والتاجر معا، مما يخضع السوق الى عملية تحجيم مبرمجة.

المفروض على الدولة وضع دراسات لمعرفة حجم السوق وهناك قطاعات صارت مشبعة ولم يعد الاستثمار فيها ممكنا. بالمقابل ثمة قطاعات لاتزال بحاجة الى تنمية وتطوير وفيها مجالات واسعة للاستثمار والواجب يفرض توجيه المستثمر اليها.

اضف الى ذلك نلاحظ ان الدولة تقدم التسهيلات للمستثمرين الجدد لتشجيعهم على فتح مؤسسات جديدة وهي في المقابل تنسى المؤسسات القديمة الموجودة منذ سنوات والتي استمرت طوال الحرب برغم الظروف القاهرة التي تعانيها السوق..

حافظنا على وكالاتنا

■ هل حصلتم خلال العام ٢٠٠٤ على وكالات جديدة، ما هي اهم وكالاتكم الحالية؟

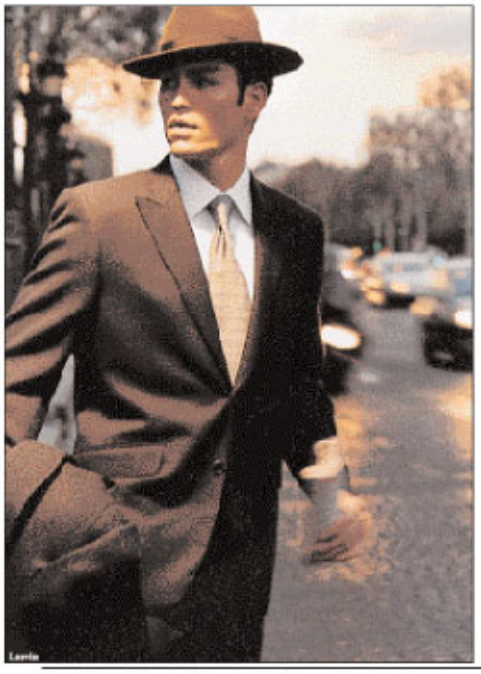
– الوضع الاقتصادي المعروف لايشجع على حيازة وكالات جديدة. حافظنا على وكالاتنا LANVIN ،RALPH LAUREN ،FACONNABLE ولدينا وكالة PAUL & SHARK بالتعاون مع مجموعة «مالية».

ندرس سوقي الوسط التجاري وفردان

■ كيف كانت نتائج العام ٢٠٠٤ وهل لديكم خطط توسعية؟

– نتائج العام ٢٠٠٤ كانت افضل من ٢٠٠٣ طبعا كما ذكرت بسبب نشاط الحركة السياحية، انما لو لم تحصل التجاذبات السياسية الاخيرة لكانت الاوضاع افضل ولكان المستهلك اللبناني مرتاحا.

حاليا ليس لدينا اي نية في التوسع لكننا ندرس اوضاع الوسط التجاري وسوق فردان للسنوات المقبلة.



٧٠ عاماً خبرة وعراقة في خدمة المستهلك

جو عبدو (مؤسسة انطوان مسعود EAM):

تنظيم العلاقة بين الوكلاء وشبكات التوزيع تجنباً لارتفاع الأسعار

سبعون عاماً من العراقة والخبرة وظفتها مؤسسة انطوان مسعود التجارية "EAM"، في التوسع بفروعها الى كل المناطق اللبنانية، ملبية حاجات المستهلكين ومتطلباتهم من المواد الغذائية ذات الماركات الشهيرة، والمشروبات الروحية بتعدد أصنافها وبلد المنشأ.

مدير عام المؤسسة السيد جو عبدو أعادنا بالذاكرة الى تاريخ تأسيسها ودور الأب المؤسس انطوان مسعود الذي كان له الدور الأكبر في وضع المؤسسة على سكة النجاح، ليكمل الأبناء مشوار التطوير والتحديث.

وتناول السيد عبدو في حديثه الى «البيان» استراتيجية المؤسسة، معرجاً على مطالب حيوية، عازياً نتائج الشركة المحققة الى عاملي المستهلك والحركة السياحية.

أصناف خبرها المستهلك

■ ما هي أهم الوكالات التي تسوقون منتجاتها في المؤسسة؟

– تنقسم الوكالات بين فرعي المأكولات والمشروبات، ويضم الفرع الأول الاصناف التالية: KIRI، SYLPHIDE، LA VACHE QUI RIT، ROQUEFORT SOCIETE، BRIDEL. بالنسبة للـ CEREALS لدينا مجموعة KELLOGG'S وأرز RICELAND. إضافة الى أنواع من الشوكولا والسكاكر من مجموعة POULAIN ومن ضمن وكالات المعلبات لدينا MONARCH واللحوم جونبون MADRANGE الأول في فرنسا.

ومن وكالات المشروبات الروحية CAMPARI، FAMOUS GROUSE و SKYY VODKA و VODKA ARTIC اضافة الى مجموعة من ماركات النبيذ الفرنسي.

وأضفنا أخيراً منتجاً لبنانياً جديداً «النبيل» ويتضمن أصنافاً من المخللات والمشروبات كالجلاب وغيرها.

المؤسسة بين التاريخ والمستقبل

■ احتفلتم أخيراً بعيد شركتكم السبعين، حدثنا عن المراحل التي قطعتها المؤسسة خلال هذه السنوات الطويلة؟

– أطلق المؤسسة الراحل انطوان مسعود الذي كان يعرف بعلاقاته التجارية مع شركات فرنسية، وبالأخص مع "Groupe Bel" التي لم يتوقف تعاوننا معها منذ حوالى ٦٠ عاماً. خلال الحرب اللبنانية استمرت المؤسسة في توزيع أصنافها رغم كل الصعوبات. ممّا ساهم في زيادة حجم أعمالها وتوسعها.

في السبعينات، مع دخول الجيل الثاني لعائلة مسعود دبّت روح شبابية، كان بنيتجتها ان تعددت الفروع والمستودعات ومراكز التوزيع على كل الأراضي اللبنانية، وعملت إدارة المؤسسة على توطيد علاقة ثقة مع المستهلكين وليس من منطلق تجاري بحت، مع حرصها على اعداد خطط استراتيجية، تضع ضمن أولوياتها التوسع نحو أسواق المنطقة. وإيماناً منها بالتخصصية والشمولية في توفير أفضل المنتجات إعادت تنظيم هيكليتها عام ٢٠٠٠ عبر تأهيل مواردها البشرية، بما يتلاءم ودورها المستقبلي في السوقين المحلي والخارجي.

■ شكا التجار من الضرائب التي استحدثت في السنوات الأخيرة، وكان الأكثر تأثيراً ضريبة القيمة المضافة، كيف استطعتم تخطي نتائجها؟

– في اعتقادي ان المستهلك اللبناني هو الأكثر تأثراً بضريبة الـ TVA لأنه يدفعها مباشرة، فيما المؤسسات والشركات تستردها لاحقاً، لكن المشكلة التي نعانيها انما تتمثل في تجميد المبالغ المستحقة لهذه الضريبة لفترة طويلة، يضاف الى ذلك السوق تأثر المحلي بالأوضاع السياسية والاقتصادية محلياً واقليمياً.

■ تشهد الأسواق اللبنانية ركوداً واضحاً، فالام تعزون هذا الركود الذي نتجت عنه افلاسات عديدة؟

– قطاع المشروبات الروحية، لا يمكن ان يتأثر بالركود الاقتصادي كونه مرتبطاً بالحركة السياحية، ويتلازم مع المواسم أكانت ناجحة أم عادية.

أما بالنسبة للإفلاسات العديدة التي تحصل فنحاول توخي الحذر من خلال معلومات لدينا، عن كل شركة أو مؤسسة نتعامل معها، وهذا سهل كون السوق اللبناني شفاف جداً، وقد كان لنا تجارب مع بعض المطاعم التي افتتحت في الوسط التجاري، وما لبثت ان تعثرت.

مطالب لمصلحة المستهلك

■ حالياً السوبر ماركت تتبع طرقاً معينة للسماح لكم بتسويق منتجاتكم، ما هو تعليقكم؟

– بعض السوبرماركات تضع رسم ما يسمى DROIT D'ENTREE لعرض المنتجات في صالاتها، هذا ما نرفضه تماماً، وتعاملنا مع اداراتها منطقي ويحترم مصالح كلا الطرفين.

■ ماذا تقترحون على وزير الاقتصاد والتجارة على صعيد تقديم الدعم للتجار؟

– نطالب تدخل الوزارة المباشر في تنظيم العلاقة بين الوكلاء وشبكات التوزيع ورعايتها للحد من متطلبات أصحاب الشبكات، التي سيكون لها انعكاساتها ارتفاع الأسعار على المستهلك.

المستهلك والسياحة عاملا ازدهار

■ ماذا عن نتائج شركتكم للعام ٢٠٠٤؟ ومشاريعكم المستقبلية؟

– مقارنة مع السنوات الثلاث الماضية، كانت سنة ٢٠٠٤ جيدة نسبياً. وهنا أود ان أطمئن الى ان عاملين مهمين ساهما في تعزيز نتائجنا وهما المستهلك المحصن بمناعة ضد التجاذبات السياسية، والمواسم السياحية الناجحة التي شهدتها البلاد خلال السنتين الماضيتين.

وفي توقعاتي ان تكون سنة ٢٠٠٥ جيدة وواعدة. وسنطرح خلالها أصنافاً جديدة من المنتظر ان تحصد تجاوب المستهلكين فتحسن من موقعنا وترفد مسيرتنا بالنجاح.

فريق عمل ANMA HOLDING

نبيل فواز (سوكوديل SOCODILE):

الدولة مطالبة بإيجاد المناخات والظروف المعززة لإمكانات التجار في مواجهة البلدان المحيطة

الدولة على المحك في حزم أمرها وبدء ورش العمل لإعداد القوانين المنقذة. هذا ما ركّز عليه المدير العام المساعد لشركة «سوكوديل» (SOCODILE) وكيلة عطورات باريسية، السيد نبيل فواز، واضعاً أصبعه على الجرح، مكرراً مطالب التجار التي لا يمكن ان تستقيم الأوضاع من دونها، بإيجاد المناخات والظروف المعززة لإمكاناتهم في مواجهة تطورات البلدان المحيطة.

ضريبتان غير مباشرتين!

■ شكا التجار من الضرائب التي استحدثت في السنوات الاخيرة وكانت الضريبة الاكثر تأثيرا عليهم ضريبة القيمة المضافة، فهل تم تجاوز نتائج هذه الضريبة؟ وما كان تأثيرها السلبي عليكم؟

– **الضريبة على القيمة المضافة (TVA) ليست مزعجة لو أنها تطبق بالطريقة الصحيحة، غير انها واقعاً تطبق على شكل رسوم جمركية تستحق لدى دخول البضائع الأراضي اللبنانية، تتبعها التسويات، في حين ان الضريبة المضافة يجب ان تؤخذ بعد عملية البيع وليس قبلها، بمعنى ان في لبنان اليوم ضريبتين مباشرتين بدل الواحدة. أضف الى ذلك ان الـ (TVA) غير معممة لأنها لا تطاول البضائع المهربة.**

يضيف السيد فواز: «الوضع الاقتصادي الذي تعانية المؤسسات والذي طاول مباشرة إمكان استمرارها، فرض عليها نمطاً في المعالجة الآتية، وليس وفق خطط طويلة الأمد، وينسحب الوضع على (SOCODILE) حيث هنا محصور في الحفاظ على الجودة، بغياب الحركة والديناميكية اللتين من المفروض ان تدفعا القطاع التجاري قدماً، كما في القطاع العقاري المزدهر، بسبب اهتمام الرعايا الخليجيين بالتملك في لبنان، وفي المجمعات التجارية الكبيرة التي باتت تعتمد فقط على قاصديها العرب دون اللبنانيين الذين لا قدرة شرائية كافية لديهم.

عوامل ومناخات مطلوبة

■ تشهد الاسواق اللبنانية ركودا واضحا فإلام تعزون هذا الركود الذي نتجت عنه افلاسات عديدة وبيع مؤسسات بالمئات بالمزاد العلني؟

– **الركود الاقتصادي المستحكم ناتج من عوامل عدة، أبرزها ارتفاع الفوائد المصرفية، مع ما يستتبعها من عدم استثمار المدخرات في القطاعات الانتاجية، لطمع أصحابها بفوائد مجزية، الى افتقاد المصارف لدورها في تمويل القطاع الخاص عبر القروض والتسليفات، وعجز الدولة عن إصدار قوانين ترعى علاقة أطراف العملية التجارية، وتؤمن الحماية المطلوبة للصناعات المحلية، وتقطع دابر التهريب والاحتكار اللذين يستفحلان يوماً بعد يوم، وتضع حداً للمضاربة غير المشروعة. كل ما هو مطلوب لم ينفذ حتى الآن، لكن كلنا أمل في ان تتحرك الحكومة الحالية لوضع الأطر التنظيمية لهذه المطالب.**

أين المناطق الحرة؟

■ كان التاجر اللبناني يعمل لسوق لبنان والاسواق المجاورة، فهل ما زال في هذه الحركة، وما الذي طرأ ليؤخر انفتاحه على تلك الاسواق؟

– **لطالما كان التاجر اللبناني صاحب المبادرة في دخول الأسواق المجاورة منذ أكثر من خمسين عاماً، وللأسف نفتقد ذلك اليوم لأسباب عديدة في طليعتها ان الدول المجاورة أنشأت مناطق حرة ذات أهمية تجارية كبيرة في حين بقي لبنان متفرجاً عاجزاً عن وضع التشريعات اللازمة لنشاط مثل هذه المناطق، وما أنشئ منها ظل دون الدور المطلوب وخير شاهد المنطقة الحرة في مرفأ بيروت. عتبنا كبير على الدولة التي لم تستطع حتى الآن إيجاد المناخات لتوسع التجار وتعزيز إمكاناتهم لمواجهة ما يحصل من تطور حولنا، وهي مطالبة بإعادة النظر بجملة قوانين لتفعيل دور لبنان في مجال إعادة التصدير (الترانزيت).**

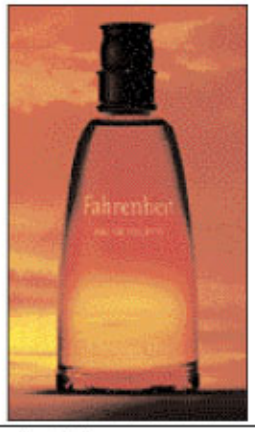
٢٠٠٥ سنة مصيرية!

■ ماذا تقترحون على وزير الاقتصاد والتجارة (رئيس اتحاد الغرف) لمساعدة التجار اللبنانيين؟

– **نكن كل الاحترام والتقدير لشخص وزير الاقتصاد والتجارة السيد عدنان القصار، وهو الضليع بالشؤون الاقتصادية والعارف بنقاط الخلل التي أصابت القطاعات الإنتاجية، وفي رأيي انه اذا لم يستطع إيجاد بعض الحلول فلأن فترة تسلمه الوزارة قصيرة. مهما يكن، فالمطلوب الإسراع في إصدار القوانين الحمائية وضرب الاحتكار وأخذ المبادرات في اتجاه إطلاق المناطق الحرة بصيغ متطورة وهادفة.**

■ ماذا في جعبتكم من مشاريع تطلقونها في العام ٢٠٠٥؟

– **برأيي ستكون سنة ٢٠٠٥ مصيرية، اذ لا شيء مطمئن حتى الآن، ما لم تظهر المبادرات وتبدأ ورشة إعداد القوانين الانقاذية.**



شادي أبو ضاهر: مركز التجارة العالمي حقق نجاحاً لافتاً

نحضّر لثلاثة مؤتمرات دولية ومؤتمراً محلياً في العام ٢٠٠٥

من السنة الأولى لبدء نشاطه استطاع مركز التجارة العالمي WTC ان يحقق نجاحاً لافتاً في دخوله الى السوق اللبناني وان يصل بعلاقته الى المؤسسات ذات العلاقة بأهدافه وخدماته.

شادي ابو ضاهر مدير عام المركز ألقى الضوء على انجازات المؤسسة عام ٢٠٠٤ والمشاريع التي يعدها للعام ٢٠٠٥ بتوجيه واشراف رئيس مجموعة تراست غازي أبو نحل صاحب الرؤى البعيدة والسليمة في عالم الأعمال ورئيس مجلس ادارة المركز في بيروت احمد طباجه.

وهنا أجوبة السيد أبو ضاهر على أسئلة البيان:

٢٠٠٤ سنة مميّزة

■ كيف تقيّم عمل مركز التجارة العالمي في سنة ٢٠٠٤؟

– لقد كانت سنة ٢٠٠٤ سنة هامة جدا لانطلاق نشاط مركز التجارة العالمي – بيروت حيث نجحنا في تحقيق دخول جيد الى السوق اللبناني عبر القيام بعدد من النشاطات التجارية المختلفة. ويستمر العمل خلال العام ٢٠٠٥ على التعريف بالخدمات التي يمكن لرجال الأعمال اللبنانيين الاستفادة منها عبر الشبكة الدولية لمراكز التجارة العالمية المنتشرة في ثلاثمائة مدينة حول العالم. ولقد شهدت هذه السنة توقيع مذكرتي تفاهم مع كل من غرفة التجارة والصناعة والزراعة والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمار في لبنان (إيدال) بغية تعزيز التعاون في ميدان التجارة الدولية والاستثمار.

التحضير لثلاثة مؤتمرات دولية

■ ما هي مشاريعكم لسنة ٢٠٠٥؟

– سوف يكون العام المقبل حافلاً بالنشاطات الإقليمية والدولية حيث سنقوم بتنظيم عدد من الوفود التجارية والمؤتمرات الدولية. في هذا الإطار نقوم حالياً بإعداد وفد تجاري الى كل من بلغاريا ورومانيا في نهاية شهر شباط وذلك بالتعاون مع (إيدال) في إطار مذكرة التفاهم. كما نحضر لوفود أخرى الى كل من الهند وقطر والصين وروسيا وعدد من المدن الأوروبية. إن العنصر الأساسي لنجاح هذه الوفود هو الشبكة الدولية التي تساعدنا على دخول مختلف الأسواق من خلال الخدمات التجارية التي تقدمها مراكز التجارة العالمية.

أما على صعيد المؤتمرات فنحن نقوم بالتحضير لثلاثة مؤتمرات دولية ومؤتمر محلي. المؤتمر الدولي الأول يعقد في بداية الصيف المقبل حيث ستستضيف بيروت «المنتدى اللبناني الدولي لرجال الأعمال» الذي ينظم بالتعاون مع جمعية مراكز التجارة العالمية في نيويورك وسوف يركز على خلق روابط تجارية جديدة بين منطقة الشرق الأوسط والعالم من خلال مشاركة مختلف مراكز التجارة العالمية عبر وفود تجارية من كل أقطار العالم. أما المؤتمر الثاني فيعقد في نهاية الصيف تحت عنوان «المنتدى العربي الأول للاستثمار السياحي» ويهدف الى تنمية الاستثمار العربي البيني في القطاع السياحي عبر جمع المستثمرين وأصحاب المشاريع السياحية. المؤتمر الرابع هو «المؤتمر والمعرض الثاني لتحرير تجارة الخدمات في العالم العربي» ويعقد قبل نهاية العام.

كما نعمل حالياً على وضع برنامج تدريبي متخصص في التجارة الدولية وذلك بالتعاون مع أحد المعاهد المرموقة في الولايات المتحدة الأميركية. ونتوقع ان نباشر تقديم هذا البرنامج قبل نهاية فصل الربيع المقبل.

أهمية التعاون مع المؤسسات

■ هل لك ان تحدثنا عن خلفية توقيع مذكرتي التفاهم مع كل من غرفة التجارة وايدال؟

– ان توقيع مذكرتي التفاهم هذه تعكس حقيقة التكامل في الخدمات التي يقدمها مركز التجارة العالمي مع تلك التي تقدمها الغرفة وايدال. فمن المعروف ان مركز التجارة العالمي – بيروت هو عضو في جمعية مراكز التجارة العالمية التي تتخذ من نيويورك مقراً لها وتنتشر في ما يقارب الثلاثمائة مدينة حول العالم. ويسعى مركز التجارة العالمي – بيروت الى تنمية تجارة لبنان الدولية وجذب الاستثمارات اليه عبر تقديم خدمات تجارية عالمية، ومساعدة الشركات ورجال الأعمال على الدخول الى الأسواق الخارجية. من هنا أهمية التعاون مع غرفة التجارة وإيدال حيث تتلاقى أهداف جميع الأطراف على تشجيع الاستثمار والمساعدة في تنمية علاقات لبنان التجارية وترويج المنتجات اللبنانية.

وسوف نقوم بترجمة مذكرتي التفاهم هذه من خلال برامج عمل مشتركة سوف نعلن عنها تباعاً خلال السنة الجديدة.

الرئيس لحود يستقبل منظمي وكبار المشاركين في مؤتمر تحرير تجارة الخدمات

الرئيس اميل لحود ويظهر الى يساره: غازي ابو نحل، شادي ابو ضاهر، عزت عبد الباري وفيصل المطوع والى يمينه: عبد الخالق رؤوف خليل، احمد طباجه، اسماعيل النقي والشيخ ناصر بن علي آل ثاني

ننتمي الى مجموعة تراست

■ ختاماً هل لك ان تخبرنا عن المجموعة التي ينتمي اليها مركزكم؟

– ينتمي مركز التجارة العالمي بيروت الى مجموعة تراست التي يرأسها رجل الأعمال غازي أبو النحل ويرأس مجلس إدارتها في بيروت السيد احمد طباجه وهي تملك عدداً كبيراً من المراكز التجارية في منطقة الشرق الأوسط ومنها الجزائر وقطر. كما تعمل هذه المجموعة في حقل التأمين من خلال مجموعة شركات عربية وأجنبية.

نبيل غرّة (يونيسيراميك UNICERAMIC):

سياسة متكاملة لوضع خطة تنقذ قطاع الصناعة

«خطة متكاملة لانقاذ القطاع الصناعي».. هذا ما طالب به مدير عام شركة «يونيسيراميك»، ورئيس لجنة الطاقة في جمعية الصناعيين السيد نبيل غرة، محذرا من مغبة التمادي في معالجة الازمات التي يمر بها القطاع، والمهددة لـ ١٢٠ الف عائلة.

واذ اشار الى «تدني الاستثمارات في الصناعة عارضا لحصتها البالغة مليونين ونصف مليون دولار من اصل ٦٠٠ مليون مجموع استثمارات «ايدال»، لفت غرّة الى «عائق نزاع المصالح المترصد لأي وزير صناعة».

قيمة مضافة لمنتجاتنا

■ لا يكاد الصناعي يعتاد على أزمة ما، حتى تفاجئه أزمة جديدة، وهذه المرة كانت موجعة جدا، انها أزمة المازوت... فكيف اثر غلاء المازوت على انتاجكم؟

– من المعلوم ان صناعات «يونيسيراميك» ترتكز بالدرجة الاولى على الطاقة في انتاجها، مما يرتب عليها تكاليف اضافية مع ارتفاع اسعار المازوت وبقية المحروقات كالغاز والفيول، ويهددها في وجودها واستمرارها، وهي التي استطاعت الى وقت قريب المنافسة في القيمة المضافة، لكن مع التكاليف الطارئة المستجدة، تقلّص هامش هذه القيمة، لتشكل صناعات البلدان المجاورة المدعومة بمواد الطاقة، منافسا قويا. والجدير ذكره هنا ان الصناعات التي تحتاج الى طاقة مكثفة مثل صناعة القرميد والزجاج والسيراميك والكارتون والبلاستيك ارتفعت كلفتها بسبب ارتفاع اسعار الطاقة بنسبة تتراوح بين ٢٨ و٤٠ في المئة.

الى ذلك كان للصناعة اللبنانية محطات، بدأت مع حكومة الرئيس الحريري عام ٢٠٠٠ مع تطبيق الضريبة على القيمة المضافة (TVA) وعلى ضوئه وعدت الحكومة بالعمل من خلال لجنة تضم وزراء الاقتصاد والتجارة والصناعة والمال، على خفض اكلاف الصناعيين، فألغيت معظم الرسوم الجمركية وبات القطاع الصناعي مكشوفا لمنافسة اكبر. ومع الحكومات التي تعاقبت

بعدها استفاد القطاع من تخفيضات دون اخرى، لتبقى زيادة الكلفة الاجمالية بحدود ٢٧ في المئة، زد على ذلك كلفة استخدام العامل اللبناني، بما فيها اشتراكات الضمان وغيرها، وحتى اليوم لم تفلح اي حكومة في خفضها.

رسم تكافؤي

يضيف السيد غرة: «اليوم يعاني القطاع الذي يعتاش منه نحو ١٢٠ الف عائلة ازمة مستفحلة، وللاسف لا نجد اهتماما من الدولة، ومطلبنا كصناعيين وضع رسم تكافؤي على الصناعات المثيلة للمراد حمايتها، لم يجد آذانا صاغية، في وقت تتفاقم ازمات القطاعات الانتاجية وتدني فرص العمل ويهاجر شبابنا الى شتى اصقاع الارض.

يبقى لنا الامل في الحكومة الجديدة وعلى رأسها الرئيس عمر كرامي الذي يعتبر ان لبنان ليس فندقا وبلد خدمات انما هو بلد القطاعات المنتجة، وحبذا لو تفرغت الحكومة التي تطفئ الحرائق اليوم لوضع خطة طويلة الامد لانقاذ القطاع الصناعي، من خلال الوقوف على مطالب كل قطاع بمفرده والبحث معمقا في اعادة هندسته وتفعيله وحمايته او اعطائه فرصة زمنية لاستعادة نشاطه وازدهاره توخيا لايجاد فرص عمل وتشجيع المستثمرين للخوض في القطاع. والدليل على ذلك ان مليونين ونصف مليون دولار هي مجموع الاستثمارات في الصناعة، من اصل ٦٠٠ مليون دولار دخلت الى مؤسسة تشجيع الاستثمارات (ايدال).

قدرة المنافسة الى متى؟

■ هل تجدون المنتجات اللبنانية الحالية قادرة على منافسة منتجات البلدان الاخرى؟ وكيف تعملون لتأمين استمراريتكم؟

– اذا تناولنا قطاع السيراميك من منظار المنافسة، يعني اننا نتناول نشاط شركة «يونيسيراميك» وصاحبة الخبرة الطويلة في الاسواق، حيث كانت تصدر ٨٠ في المئة من انتاجها في ظروف الحرب وتخفض الكميات لدى استقرار الاوضاع لتحولها الى السوق المحلي. وبعدما كانت «يونيسيراميك» الوحيدة في الشرق الاوسط صارت عرضة للمنافسة في اسواقها خصوصا في منطقة الخليج. فعمدت ادارة الشركة الى توظيف استثمارات بقيمة ١٠,٧ ملايين دولار، بهدف تجهيز خطوط الانتاج بأحدث المعدات والتجهيزات، وتحسين «طبخة» تصنيع السيراميك بحيث صارت تضاهي الصناعة الاوروبية، مع ابتكار منتجات جديدة وبمواصفات الجودة والنوعية العاليتين كانت وجهتها السوق المحلية بنسبة ٣٠٪ والبقية تصدر الى ٢٠ بلدا بما فيها الولايات المتحدة وكندا والدانمرك وفرنسا، التي استعملت مستورداتها من منتجات «يونيسيراميك» في رصف جدران المترو. اضافة الى صادراتنا بكميات كبيرة الى العراق بين عامي ٢٠٠١ و٢٠٠٢، والى سوريا وغالبية دول المنطقة. والى اليوم لا تزال «يونيسيراميك» قادرة على المنافسة، وهي كبقية القطاعات المشابهة لا يمكن ان تستمر الا اذا شكلت صادراتها ٤٠ في المئة من انتاجها.

الإنقاذ بسياسة متكاملة

■ خبرتم العديد من الوزراء الذين تسلموا وزارة الصناعة، فهل حققوا للصناعة شيئا يذكر؟ وماذا تأملون من وزيرة الصناعة ليلى الصلح حماده؟

– مع تعاقب الحكومات، كان لنا سعي دائم مع وزراء الصناعة، لكن الجهود، وان حققت بعض الايجابيات، ذهبت سدى ما دمنا نفتقد خطة عمل محددة، وما دام مطلق وزير صناعة يغرد خارج سربه ويحارب داخل مجلس الوزراء ليقع في النهاية ضحية نزاع المصالح وبالتالي تبتعد فكرة السياسة المتكاملة الهادفة الى انقاذ ليس قطاع الصناعة فحسب، انما كل القطاعات.

محمد الجمل (مجمّع بشامون الصناعي):

انطلقنا باستقطاب مصانع آليات بمواصفات اوروبية

نقطة تحوّل واعدة رسخها مجمّع بشامون السياحي لدوره في دفع عجلة الصناعة اللبنانية، وقد افاد من عقد الشراكة مع المجموعة الاوروبية، ومن الاعفاءات الجمركية الممنوحة للمنتجات المصنعة محلياً والمصدرة الى الدول العربية، فاستقطب صناعيين اوروبيين لانتاج آلات وأجهزة بمواصفات أوروبية.

«البيان» كعادتها في كل سنة حاورت مدير عام المجمع السيد محمد الجمل حول نشاط المجمع والمستجدات، وعرضت معه لمفاعيل عقد الشراكة مع المجموعة الأوروبية على الصناعة المحلية والخدمات الفنية التي يوفرها المجمع للصناعيين، والقانونية في حال رغبوا في الحصول على رخصة اشغال واستثمار مؤسسة صناعية من وزارة الصناعة. كما سلط السيد الجمل الضوء على مطالب الصناعيين. وهنا تفاصيل الحوار:

تصنيع بمواصفات اوروبية !

■ بعد توقيع لبنان على عقد الشراكة مع المجموعة الاوروبية، ما هي مفاعيل هذا الاتفاق على الصناعة اللبنانية وخصوصاً على نمو مجمع بشامون الصناعي؟

– لقد أوجدت العولمة جواً من المنافسة بين صناعيي العالم، وأصبح لزاماً على الصناعيين ان يفتشوا عن أنجع السبل للافادة من العناصر التي تساهم في خفض كلفة إنتاج سلعهم، والبحث عن بلدان تنتمي الى مجموعات اقتصادية تتمتع بإعفاءات جمركية عند تبادل سلعها بين أعضائها، والتي تتوفر لديها العمالة الفنية بأجور منافسة، وتمتاز بقربها الى مصادر المواد الأولية، والأسواق التي تستهلك سلعها.

وتمشياً مع هذا المبدأ أنشأ صناعيون يملكون مصانع في ألمانيا لصناعة الآلات الصناعية، مصنعاً جديداً في مجمع بشامون الصناعي ينتج آلات بالمواصفات الأوروبية وذلك للاستفادة من الإعفاءات الجمركية بموجب عقد الشراكة الموقع بين لبنان والمجموعة الأوروبية ومن الإعفاءات الجمركية الممنوحة للبضائع المصنعة في لبنان والمصدرة لبعض البلدان العربية، بالإضافة الى الوفر الحاصل من الفرق بين أجور العمالة الفنية الألمانية التي هي خمسة أضعاف مثيلتها اللبنانية. كما أن أجور النقل من لبنان الى البلاد العربية هي أدنى من الأجور التي تدفع من أوروبا الى معظم البلاد العربية.

مزايا ومناخات صناعية

■ بم يتميز مجمعكم الصناعي عن غيره من الاماكن الصناعية في لبنان؟

– لقد شيدنا المجمع على أرض مصنفة أصلاً صناعية. وصمم لاستيعاب أصناف الصناعات كافة. ومن مزاياه أيضاً ان المساحات الشاسعة ضمن أبنيته وارتفاع سقفه أتاحا إنشاء معمل جديد للملصقات الإعلانية الجدرانية، الذي يحتاج لتشغيل آلاته وأجهزته الضخمة صالة بطول ٦٦ متراً وسقف بعلو ٥,٥٥ أمتار الأمر الذي ينفرد به المجمع.

كما يمتاز المجمع بتزويد المعامل بمياه مقطرة بطريقة

خدماتنا متكاملة وتشمل تأمين رخص الأشغال والاستثمار للصناعيين

REVERSE OSMOSIS وهي ضرورية لصناعة المواد الغذائية والنشوية، وصناعة الصابون والشامبو والمواد التجميلية. وقد جهز المجمع بقبان ضخم بطاقة مائة طن لوزن الشاحنات القادمة والخارجة من المجمع.

خدمات فنية وتسهيلات

■ ما هي التسهيلات الحالية والخدمات الفنية التي تقدمها إدارة المجمع الى الصناعيين الذين يرغبون بشراء أو استئجار أماكن لديكم؟

– تمشياً مع سياستنا التي اعتمدناها منذ مباشرتنا العمل في هذا المشروع الذي غايته مساعدة الصناعيين في الحصول على أمكنة صناعية مستوفية لكافة الشروط الصحية والبيئية بأسعار منافسة، فأننا بالإضافة الى ذلك نقدم لمن يرغب من شاغلي المجمع الاستشارات الفنية ودراسة الجدوى الاقتصادية لأي مشروع صناعي جديد، أو لتوسعة معامل قائمة حالياً. وقد أتممنا خلال الشهر الماضي دراسة توسعة أحد المعامل، وتمويل عملية شراء المكان الذي يستأجره حالياً، وشراء أجهزة جديدة لزيادة قوة إنتاجه بعد ازدياد الطلب على منتجاته في الأسواق المحلية والخارجية، وساعدنا في تحضير دراسة الجدوى الاقتصادية التي قدمناها لأحد المصارف التي نتعامل معها، وحصلنا له على قرض صناعي مدعومة فوائده ومع تسهيلات في الدفع لمدة سبع سنوات.

تأمين رخص الأشغال والاستثمار

■ ما هي الخدمات التي تقدمها إدارة المجمع الى الصناعيين الذين يرغبون الحصول على رخصة أشغال واستثمار مؤسسة صناعية من وزارة الصناعة؟

– تقوم إدارة المجمع بمساعدة الصناعيين الراغبين بالحصول على رخصة أشغال او استثمار مؤسسة صناعية وذلك بتعبئة الاستمارات المقدمة الى وزارة الصناعة والتي توزع نسخاً منها الى مديرية التنظيم المدني، ووزارة الصحة، ووزارة الصناعة، وبقية الدوائر الرسمية. وتقدم الخرائط الفنية والهندسية العائدة الى العقارات والأبنية المطلوبة لهذا الغرض، المتوافرة لدينا وهي مستوفية للشروط. كما أن البنى التحتية للمجمع تستوفي الشروط الصحية والبيئية المطلوبة في الاستمارات مثل المجارير

ذات القطر الكبير لتصريف المياه، وأمكنة جمع النفايات الصناعية وتدويرها، وأجهزة التهوئة للمعامل التي تحتاج لذلك، وأماكن خاصة لإيواء مولدات الطاقة الكهربائية، ومواقف للسيارات العائدة للصناعيين في المجمع وزوارهم. كما يستوفي شروط السلامة العامة، مثل مداخل ومخارج الطوارئ وخزانات للمياه لاستعمالها في الحالات الطارئة كإطفاء الحرائق. وهذه المواصفات تساهم في سرعة إنجاز المعاملة.

■ ما هي الصعوبات التي يواجهها الصناعيون في الحصول على هذه التراخيص؟

– لقد أصبحت عملية الحصول على رخصة استثمار صناعية لشاغلي مجمع بشامون الصناعي عملية سهلة وروتينية، لأن المجمع أصبح معروفاً من قبل مندوبي الوزارات ذات الاختصاص، وأصبحت كافة المستندات المطلوبة والمستوفية للشروط محفوظة في أرشيفهم، الأمر الذي يساعد في إصدار الرخص بعد زيارة الموقع والكشف على القسم من البناء الذي يشغله الصناعي الذي انتقل حديثاً الى المجمع.

مطالب تتكرر

■ ما هي المطالب التي ترفع إليكم من الصناعيين في مجمعكم؟

– يطالب معظم الصناعيين الدولة بتخفيض كلفة الطاقة الكهربائية والوقود المستعمل في توليدها، وخفض الفوائد التي يدفعونها للبنوك التجارية على تمويل المواد الأولية التي يشترونها وتبسيط المعاملات الإدارية في دوائر الدولة، وتخفيض رسوم المرفأ ومناولة الحاويات عند التصدير، ودعم المنتجات الصناعية المصدرة الى الخارج أسوة ببرنامج «إيدال» (Export Plus).

حوافز للراغبين في الاستئجار والتملك

■ ما هو عدد المصانع والمشاغل والمستودعات التي أصبحت مشغولة ضمن المجمع، وما هو عدد العمال والفنيين الذين يعملون فيها؟

– لقد صمم المجمع ليحتوي على حوالى ٣٤٠ قسماً، مساحتها الإجمالية حوالى ٤٢ ألف متر مربع، بالإضافة الى حوالى ٤٠٠ موقف للسيارات، وذلك لإيجاد حوالى ١٥٠٠ فرصة عمل.

وقد تم بيع وتأجير حوالى نصف المساحة المبنية، ونأمل في القريب العاجل بيع أو تأجير ما تبقى منها، إذ أننا سوف نقدم حوافز جديدة للراغبين في الشراء أو الاستئجار، من بينها الإيجار التمليكي بإعطاء الراغبين في الاستئجار خيار احتساب ما دفعوه من إيجار خلال فترة معينة كدفعة من ثمن الشراء، وبأقساط مريحة.

٢٠٠٥ سنة ازدهار للاستثمارات والعقارات

بقلم ايلي حرب
رئيس كولدويل بانكر

بعدما أمضيت حوالى الربع قرن في الاغتراب عدت الى لبنان لأجد السوق العقاري يعاني من قلة الاحتراف وغياب الشفافية. كما ان قطاع العقارات بحاجة الى تنظيم ان كان على صعيد القوانين أم على صعيد نقابة تنظم شؤونه وتحرص على ان يحصل مندوبو العقارات على شهادة مصدقة تخولهم من مزاولة المهنة بعد اتمام التدريب المطلوب.

وبما ان هذا القطاع في نشاط متجدد فقد قررت ان أقدم للسوق اللبناني فكرة كولدويل بانكر، وهي شركة سمسرة عقارية عالمية منظمة، محترفة، شفافة وتتمتع بشبكة مكاتب حول العالم. وهذا من شأنه ان ينمي السوق ويزيد من الثقة في مستقبل القطاع العقاري. وبغياب أي دورات تدريبية على صعيد نقابي فإن مندوبينا يخضعون للتدريب مدة شهر كامل في مكاتبنا ومن ينجح منهم يحصل على شهادة مصدقة من جامعة كولدويل بانكر تخوله مزاولة عمله كمندوب عقارات لكولدويل بانكر.

أما بالنسبة لحركة العقارات المتزايدة فتأتي كنتيجة طبيعية لتدفق الأموال العربية الى لبنان بعد أحداث ١١ أيلول، وداثع كانت في البنوك اللبنانية او استثمارات في السوق اللبناني. ومن أهم العوامل التي ساعدت في هذه النهضة ارتفاع عدد السواح مما شجع العديد من رؤوس الاموال على الاستثمار في لبنان.

ومن المؤشرات الإيجابية أيضاً التي تدل على تعافي سوق العقارات.

١ – انتهاء العديد من المشاريع المهمة لتطوير البنى التحتية،

٢ – ازدياد عدد المشاريع السكنية التي هي قيد الإنشاء وذلك في مختلف المحافظات اللبنانية بالإضافة الى تسابق البنوك على تقديم القروض بفوائد مغرية جداً لتشجيع الاستثمارات.

وقد لمسنا هذا من خلال الطلبات المتزايدة لدينا من قبل المغتربين الراغبين بالتملك في لبنان والحصول على قرض وخاصة بعد الشراكة بين كولدويل بانكر وبنك بيبلوس. كما أن هناك طلباً متزايداً على الشقق المفروشة والمجمعات السكنية والفنادق وهذا ما نستنتجه من خلال الطلبات التي ترد الى مكاتبنا يومياً من قبل لبنانيين ومغتربين بالإضافة الى السياح.

والجدير بالذكر ان الحركة العقارية تنسحب على ضواحي بيروت والمناطق الجبلية كما تنسحب على العاصمة بيروت.

ونحن نرى أن هذا الوقت مناسب للاستثمار في لبنان خاصة وان هناك مناطق نائية لا زالت غير مستهلكة وتصلح لمشاريع ضخمة ذات عوائد مالية واجتماعية واعدة. فكما ان مشروع «صنين زينة لبنان» سيحول منطقة نائية وغير مأهولة الى واحدة من أهم المناطق السياحية في المنطقة، كذلك هناك الكثير من الفرص المماثلة أكان بحجم مشروع صنين أو أقل ضخامة. ونحن ندعو المهتمين بالاستثمار في لبنان الى زيارة أحد مكاتبنا، لا سيّما المقر الرئيسي في بيروت أو أحد مكاتب كولدويل بانكر في السعودية، قطر، البحرين أو مصر للاطلاع على الفرص المتوفرة.

ان قطاع العقارات في تحسن مستمر ومن المتوقع ان تكون سنة ٢٠٠٥ سنة ازدهار لجهة زيادة الاستثمارات وزيادة الطلب على العقارات. وكي نجاري هذا التوجه ستتوسع كولدويل بانكر لبنان لتفتتح مكاتب جديدة في مناطق مختلفة من البلاد تمكنها من خدمة السوق المحلي على أكمل وجه.

الصناعي كمال الشرتوني (3 M):

لا بد من تخفيف كلفة الانتاج وتحقيق الحماية ومنع الاغراق

هل يأمل الصناعيون خيرا من هذه الحكومة؟ وكيف يتعاملون حاليا مع وزيرة الصناعة السيدة ليلى الصلح؟ وهل قانون «الحمايات» يحميهم حقا؟ وماذا عن اقتراح تصحيح الاجور ومدى استعدادهم للتجاوب معه؟

في اختصار ماذا يقول الصناعي كمال الشرتوني صاحب معمل "3M" للدهانات ومواد النش ردا على هذه الاسئلة؟

■ الكثير من الوعود الاصلاحية رافقت تشكيل هذه الحكومة، فماذا لمستم حتى الآن من ادائها كصناعيين؟

– من السابق لاوانه الحكم على هذه الحكومة، لكن المؤشرات لا توحي بالكثير. لقد اجتمعنا بمعالي وزيرة الصناعة السيدة ليلى الصلح وكانت دهشتها كبيرة لواقع الصناعيين وانعدام الفرص امام المبدعين والمخترعين الشباب لتحقيق اختراعاتهم. وقد وعدت بصدق بأنها ستحاول تغيير هذا الواقع. ونحن نتمنى لو تتمكن فعلا من دعم الصناعة.

كما ان جهود الوزير السابق ايلي سكاف لدعم الصناعة كانت كبيرة، ولقد نجح في وقف استيراد الالبسة والاحذية المستعملة، وتحريك الصناعة الوطنية بعد لجم الاغراق. لكن الصناعيين يتألمون لان الكلام الذي قيل حتى الآن ونداءات الاستغاثة لانقاذ الصناعة في لبنان ذهبت سدى.

كلفة التيار الاغلى في العالم

■ انقاذ الصناعة يحتاج الى خطة فهل من خطة واضحة لذلك؟

– ناهيك عن التخطيط، ففي الاساس ألغيت وزارة التخطيط ليصبح التلاعب سهلا من دون محاسبة، والامثلة كثيرة على ذلك وتشمل العديد من المسؤولين، ففي موضوع الكهرباء مثلا وصلت ديون المؤسسة الى ١٠ مليارات دولار، وحتى الآن ليس لدينا كهرباء. ومن هم في موقع المسؤولية ما زالوا يسكنون الناس بالكلام والوعود. وانا اسأل: اي صناعة تنافسية يمكن ان تتحقق وكلفة كيلواط الكهرباء ١٣ سنتا، وهي الاغلى بين الدول المجاورة؟ والامر نفسه ينطبق على ارتفاع اسعار المحروقات والاتصالات وسائر عناصر الانتاج. واذا لم اكن مخطئا هنالك دولة واحدة تتقدم علينا بالترتيب كأغلى فاتورة كهرباء، وهي فلسطين.

تصحيح خلل التبادل مع سوريا

■ الاتفاقيات المعقودة مع الدولة السورية يقال انها تغطي حاجات البلدين على نحو كامل تقريبا، الا ان ما يبقى ناقصا هو التنفيذ.. فكيف يمكن برأيك تنفيذ مضامين هذه الاتفاقيات لما فيه مصلحة البلدين؟

– تم توقيع اتفاقيات مع سوريا ونحن على اتصال دائم مع زملائنا الصناعيين السوريين. صحيح ان الرسوم الجمركية بين البلدين وصلت الى الصفر بعد اربع سنوات من التحضير لكن هذا الامر لا يتعدى الاطار النظري، فعمليا لدى دخول المنتجات اللبنانية الى سوريا تفرض عليها رسوم لانعرف تحت اي عنوان تدرج، ومنها رسم ميكانيك او صيانة طرق او مجهود حرب ودفاع وقد تصل نسبتها الى اكثر من ١٥٪.

وبالاساس البضاعة السورية المماثلة لبضائعنا ارخص ثمنا لان الكلفة اقل طبعة، فثمن كيلواط الكهرباء في سوريا لا يتعدى٣ سنتات وكذلك بالنسبة الى تدني كلفة المحروقات وانخفاض كلفة اليد العاملة. والمفارقة ايضا ان المسؤولين في لبنان وضعوا رسم القيمة المضافة (TVA) بينما كان يجب ان تفرض على البضائع السورية، لإزالة الخلل. وكأن الهدف غير المعلن هو القضاء على الصناعة اللبنانية.

والاغرب ان الدولة اللبنانية توقع معاهدات وبروتوكولات غير متكافئة ومن دون قيود مع معظم الدول العربية، بينما لادخال بضائعنا الى تلك الدول نخضع للكثير من القيود. نحن نعيش معاناة حقيقية، فالى من نلجأ؟ ألى دولة لا نثق بها اطلاقا؟

رينيه جريصاتي (الشركة اللبنانية لألعاب الحظ):

اكثر من ٣٣ مليار ليرة ايرادات الدولة السنوية وطموحاتنا اكبر

تتابع لعبة «اللوتو» حصد الجماهير التواقة الى ربح سريع، ولعل الصدقية في نشر أسماء اللاعبين وعرضهم على شاشة التلفزيون من الأسباب المباشرة في إقبال اللاعبين على وسم شبكاتهم عند كل سحب.

رئيس «الشركة اللبنانية لألعاب الحظ» (LA LIBANAISE DES JEUX) السيد رينيه جريصاتي وفي حديثه الى «البيان» عرض لحيثيات لعبة اللوتو والتدابير المتخذة في حال طلب رابح الجائزة عدم نشر اسمه، متطرقاً الى مساهمة اللوتو في الجمعيات الخيرية وتقنية الـ (ON LINE) المستخدمة. متمنياً أخيراً ان يربح كل لبناني الجائزة الكبرى.

فرص النمو

■ كيف كانت نتائجكم في العام ٢٠٠٤ في ظل الركود الاقتصادي وضآلة السيولة لدى المواطنين؟

– النتائج هذا العام جاءت أفضل ممّا توقعنا لها، نحن نتقدم سنة بعد سنة، ولا تزال امكانية النمو متوفرة.

■ كنتم أعلمتم انكم ستطرحون نوعاً جديداً من ألعاب الحظ، فهل طرحتموه وما هو؟

– المنتظر قريباً ان نطرح في الأسواق لعبة جديدة نحن بصدد تحضيرها الآن واسمها (ZEED) وهي ستكون مرافقة للوتو.

■ هل يحاول من يربح جائزة اللوتو ان يحجم عن اعلان اسمه؟ وماذا تفعلون في مثل هذه الحالة؟

– طبعاً هناك من يحاول اخفاء هويته انما هناك شروط كي يتمكن من قبض جائزته، أولها التأكد من هويته، وقد يطلب منا عدم نشر صورته انما لا يمكننا السماح له باخفاء اسمه. فهذا يؤثر سلباً على صدقية اللعبة وصدقيتنا كشركة لألعاب الحظ.

لا نزاعات مع اللاعبين

■ ما هي المشكلات التي تواجهكم مع اللاعبين؟ وهل من نزاعات نشأت حول أمرٍ ما؟

– حتى اليوم لم نواجه أي مشكلة مع اللاعبين ولا حتى أي نزاع. فنظام اللعبة واضح جداً ولا مجال للغش فيه. ولا أحد يمكنه افتعال خللٍ للدخول في نزاع معنا.

■ ما هو الفرق في لعبة اللوتو بين لبنان والخارج (باريس مثلاً)؟

– لا فروقات تذكر في لعبة اللوتو بين لبنان وفرنسا. الأنظمة والقوانين هي نفسها. الفرق الوحيد هو ان عدد الكرات في باريس أكثر منها لدينا نظراً لعدد اللاعبين الكبير ممّا يضيق هامش الربح.

لايرادات اكثر من ٣٣ مليار ليرة

■ كم يعود على الدولة من ايرادات سنوية من اللوتو؟ وهل تزيد على ايرادات اليانصيب الوطني؟

– إيرادات اللوتو سنوياً تزيد على ايرادات اليانصيب وقد وصلت هذه السنة الى اكثر من ٣٣ مليار ليرة لبنانية، تدفع مباشرة الى مديرية اليانصيب.

■ معروف ان الايرادات توزع على الجمعيات الخيرية فهل توزع ادارة اللوتو بدورها الأرباح مساعدات على تلك الجمعيات؟

– كما قلت نحن نحوّل بعد كل سحب حصة الدولة الى مديرية اليانصيب وهي تتصرف بها.

■ ما هي أطرف حادثة حصلت معكم خلال عملكم مع الرابحين؟

– في الحقيقة الحوادث الطريفة نادرة جداً معنا. هناك بعض الناس تحاول الغش من خلال بطاقات الحك وهذا ليس بطريف أبداً.

نواكب تطورات ألعاب الحظ

■ متى ينتهي التزامكم لهذه اللعبة وهل من منافسين على الأبواب؟

– التزامنا ينتهي بعد ٥ سنوات، ولا يزال الوقت مبكراً لمعرفة إذا كان هناك من منافسين. في السابق كانت حصة الدولة أقل ممّا هي عليه اليوم، وقد وصلت معنا الى ٤٠٪. وفي اعتقادي ان لا أحد سيتمكن من دفع هذه النسبة الى الخزينة العامة.

■ تعميمكم للوتو عبر الـ (ON LINE) يثير دهشة اللاعبين نظراً للسرعة في تسجيل بطاقاتهم، فما هو الجديد في خدمتهم على الصعيد التقني؟

– نظام (ON LINE) هو أكثر الأنظمة تطوراً في العالم. ونحن نواكب كل التطورات التقنية.

■ هل بالإمكان تمديد الوقت ليصار الى وسم البطاقات حتى بدء السحب بدلاً من اقفال شبابيك البيع عند الخامسة بعد الظهر؟

– من غير الممكن ان نمدد الوقت، فإذا أقفلت الصناديق بعد الخامسة لن ننتهي من جمع الأوراق الموسومة قبل السحب لعدم اقفال كل الأقسام في وقت واحد، ولدى التأكد من اقفال كل ماكينات الوسم والحصول على قرص مدمج فيه كل المعلومات نقفل النظام. وهذا القرص يسلّم الى لجنة الرقابة حيث يتم ختمه، والعملية هذه بحاجة الى وقت طويل.

نتمنى الربح لكل لبناني!

■ لماذا لا تذاع النتائج غير مرة، أي عند السحب وبعد نشرة الأخبار، لأن الكثيرين يتعذر عليهم مشاهدة السحب أثناء بثه؟

– لا يمكننا إذاعة النتائج أكثر من مرة. لقد اخترنا إجراء السحب مباشرة قبل نشرة الأخبار كي يتمكن من مشاهدته أكبر عدد من الجمهور ومن فاتهم السحب يمكنهم الاتصال على رقم مخصص أو الدخول على موقعنا عبر الانترنت.

■ تمنياتكم في العام الجديد؟

– نتمنى استمرار تقدم هذه اللعبة ومواكبة كل تطور في مجال ألعاب الحظ. كما نتمنى ان يربح كل لاعب جائزة اللوتو الكبرى.

حل وشطب شركات في كانون الاول ٢٠٠٤

في ما يلي اسماء الشركات والمؤسسات التجارية التي حلّت او شطبت من السجل التجاري بناء لطلب اصحابها وذلك خلال شهر كانون الاول ٢٠٠٤:

اسم الشركة	اسم صاحبها
الشركة الدولية للانماء والاستثمار (اوف شور)	أمينة داود عوده
هيريتج انفستمنت كوربوريشن (اوف شور)	–
شركة العظم للاعمال العقارية ش.م.م.	ندى حسن الصمدي
زاملي للتجارة	احمد الزاملي
ملتي اكشنز ش.م.ل. (اوف شور)	انطوان غرزاتي
شركة الدنا اللبنانية للبترول ش.م.ل.	عبد الرحمن الدنا
شركة سركو هولدنغ ش.م.ل.	غرانت رامبلز
شركة اديداس ليبانون ش.م.ل.	انياس مغيزل
شركة آي بي ام بزنس كونسالتنغ سرفيسز ش.م.م.	رشيد والي
صيدلية السلام	هالة أبو صالح
جبرائيل	نسب الغريب
شركة سيتا هولدنغ (لبنان)	باسكال بوسون
شركة سودليس	حبيب شاوي
محل تالاكو	انجي محمد علي زين
انتلنك سرفيسز ش.م.م.	طه ميقاتي
شركة فور ميلا (٣)	–
الشركة الوطنية للاستيراد والتصدير	–
شركة تايغر بوينت للصناعة والتجارة	–
شركة آي تي ام سي ش.م.م.	غسان مغبغب
شركة فرهود للتجارة وصب المعادن	مريم ديان فرهود
شركة غاليكس انترناشونال ش.م.ل.	غي فيليب
الالمانية العربية للاستثمارات والتنمية ش.م.ل. (هولدينغ)	وليد فاخوري
شركة فيكتوري غروب ش.م.ل. (اوف شور)	سعد شاتيلا
شركة تراي كونسلت ش.م.م.	–
شركة ريليت كلوبل ش.م.ل. (اوف شور)	–
جان حداد غروب ش.م.م.	جان سامي حداد
شركة دبوق للحلول الكوبيوترية (تضامن)	

اعـلان قضائـي

بتاريخ ٢٠٠٤/١٢/٧ قررت المحكمة الابتدائية في النبطية اعلان افلاس محمد حسن صبح وتحديد بداية توقفه عن الدفع بتاريخ ٢٠٠٣/٧/٨ وتعيين المحامية فاطمة بركات وكيلة للتفليسة.

نداء من شاب مصاب بسرطان الدم

انا شاب لبناني، عمري سبعة وعشرون عاما. شاء القدر بأن اصاب بسرطان الدم الحاد كما بينت الفحوصات والتحاليل منذ ثلاثة اشهر. ومنذ ذلك الحين وانا اتابع المراحل الاولى من العلاج في مستشفى جبل لبنان قبل ان اخضع لعملية نقل نخاع العظم من احد افراد أسرتي حيث اجمع الاطباء على ضرورة خضوعي لها كونها الوسيلة الوحيدة لكي أشفى.

تكلف هذه العملية مبلغ خمسة وستين الف دولار اميركي، لا املك منه مع الاسف شيئا.

حاولنا، عائلتي وأنا، الكثير لتأمين المبلغ، الا اننا لم نتوصل الا لتأمين القليل القليل منه. فلم يكن لنا الا التوجه الى اهل الخير واصحاب القلوب الرحيمة والصدور الواسعة التي تتسع لطلبي.

ان حياتي التي لم اعش منها الا النذر اليسير، على المحك، ومصيري بين يدي الله وأيديكم، ساعدوني لكي اتغلب على هذا المرض الخبيث ولكي اكمل مسيرة حياتي متطلعا الى المستقبل بتفاؤل.

ولكم الشكر سلفا.

للتبرعات رقم الحساب: SGBL 040 004 362 015353 01 5

«البيان»: نرجو من قرائنا الكرام الاهتمام بهذا النداء الانساني والمساهمة في انقاذ صاحبه من مرضه الخبيث القاتل.

بيع مؤسسات بالمزاد العلني تسديدا لديونها

في ما يلي اسماء الشركات والمؤسسات التجارية والصناعية التي طرحت خلال كانون الاول ٢٠٠٤ لبيعها بالمزاد العلني تسديدا لديون اصحابها لدائنين مختلفين:

اسم الشركة	بالدولار الاميركي
تفليسة شركة الطاقة اللبنانية ش.م.م.	٤,١١٥,٢٤٤
شركة البكري السعودية اللبنانية ش.م.م.	١٤٠٠٠
شركة جينارت ش.م.م.	١٢٦٠٠
شركة ابناء الياس الخوري	٢,٧٦٨,٥٣٠,٥٤٥ ل.ل.
مؤسسة شللو	١٤٥٠٠
الشركة اللبنانية السويسرية	٦٠٠٠٠
الشركة اللبنانية لانتاج الباطون الجاهز ش.م.م.	٣٣٩٠٠٠
تفليسة جورج مراد للفولاذ ش.م.م.	٤٣٣٥٨٠
شركة بردويل وشركاه للمعدات الصناعية والزراعية	١,٠٠٠,٠٠٠
شركة ريما للمحروقات والتجارة العامة ش.م.م.	٢٠٥١٢
ميشال شربل بو سجعان	٢,٥٠٠,٠٠٠
شركة مياه البساتين	٩٧,٩٤٨
شركة سبورت اند فيتنس	٥٣٥٠٠
محل فاهي مانوكيان	١١٥٩٣
محل جورج سركيسيان	١٠٣٨٧٥
معمل اتحاد حماية الاحداث	٧٠٠٠
مستشفى تعنايل	٨٧٥٠٠

افلاسات جديدة

فسخ الصلح بين الدائنين وخليل غزاوي (بيروت)

بتاريخ ٢٠٠٤/١١/٢٤ صدر حكم عن جانب محكمة الافلاس في بيروت برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية كل من القاضيين زينة بطرس ورؤى حمدان قضى بفسخ عقد الصلح الموقع بين جماعة الدائنين والمفلس السيد خليل غزاوي واعادة افتتاح التفليسة والسير بها من النقطة التي توقفت عندها بتاريخ الصلح وتعيين المحاميين الاستاذين شفيق خلف ومنيح رمضان وكيلين لها.

* * *

افلاس كميل الياس خليل (جبل لبنان)

بتاريخ ٢٠٠٤/١١/١٠ صدر قرار عن محكمة الدرجة الاولى في جبل لبنان الغرفة الثانية الناظرة بقضايا الافلاس برئاسة القاضي بسام المولوي وعضوية القاضيين ندا نخلة والدكتور ايلي جبران قضى باعلان افلاس كميل الياس خليل وحدد بدء توقفه عن الدفع في ٢٠٠٣/٥/١٠ وتم تعيين المحامي جورج الريس وكيلا للتفليسة.

* * *

تعديل في تفليسة شركة فيليب كامل

صدقت محكمة الاستئناف المدنية في جبل لبنان حكم محكمة البداية القاضي بشهر افلاس شركة فيليب كامل ش.م.م.

وبتاريخ ٢٠٠٤/١٢/١٥ قررت محكمة الافلاس تعيين رئيس المحكمة القاضي بسام مولوي قاضياً مشرفاً والمحامية مي سالم وكيلة للتفليسة.

* * *

● اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي بسام مولوي وعضوية القاضيين ندا نخله ود. ايلي جبران، في ٢٠٠٤/١٢/٨، اشهار افلاس شركة «انزو» ش.م.م. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ٢٠٠٣/٦/٨.

وعينت المحكمة المحامي جورج ابو سعد وكيلا للتفليسة.

* * *

● وأعلنت المحكمة في ٢٠٠٤/١٢/٨ اشهار افلاس انيس اسعد الفغالي، وحددت تاريخ توقفه عن الدفع في ٢٠٠٣/٦/٨.

واعلنت المحكمة ايضا في ٢٠٠٤/١٢/٩ شهر افلاس شركة آلات المكاتب واللوازم والخدمات ش.م.م. (اوماس) وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ٢٠٠٣/٦/٩.

وعينت المحامية الين خوري وكيلة للتفليسة.

فينيسيا الدولية وفينيسيا بيروت

محمد حسن زيدان

أسس السادة محمد حسن زيدان، وليد عبدالله صالح وجورج فؤاد مطر، شركة مساهمة لبنانية باسم فينيسيا انترناشونال، برأسمال ١٠٠ الف دولار وموضوعها الاستثمارات.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد محمد زيدان.

كما أسس السيد زيدان مع قرينته رلى ونجليه رامي ودانيا شركة مساهمة برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم فينيسيا بيروت وموضوعها التبغ ومشتقاته.

التجارية للبناء والتطوير العقاري

اسس السادة عبده ابراهيم جفي (رئيساً) وفادي جورج عماطوري وتوفيق ربيع عواد وعبد المسيح وليم فركوح وميشال ميشال الجر وشركة CGI شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. موضوعها تقديم الاستشارات وادارة العقارات.

APR REAL ESTATE

أسس السادة انطوني وباتريك ورالف الفضل شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم ا.ب.آر. العقارية وهي تحمل اسم الأحرف الأولى من أصحاب الشركة.

أسندت رئاسة الشركة الى الشيخ انطوني فكتور الفضل.

فردان ١٥٤٤ العقارية

أسس السيدان بهاء الدين رفيق الحريري وعبد الحفيظ مصطفى منصور وشركة فردان ١٥٤٤ هولدنغ، شركة مساهمة لبنانية برأسمال مليون دولار، وموضوعها شراء العقار ١٥٤٤ في المصيطبة.

أسندت رئاسة الشركة الى السيد بهاء الدين الحريري.

SAFECO IN TEST

أسس السادة يوسف سمير ابي اللمع (رئيساً)، كريم فرنسوا باسيل، مارون طانيوس ابراهيم وماهر أبي اللمع، شركة هولدنغ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم سافكو انفست وموضوعها الاستثمارات.

تصويب

ورد خطأ في صفحة شركات جديدة، اذ جاء مقابل اسم مؤسسة شركة مجموعة الاستثمارات العامة (اوف شور)، بسام سليم مطران بينما الاسم الصحيح هو بسام جورج مطران، فاقتضى التصويب.

تنشر في ما يلي اسماء عدد من الشركات التي تأسست في شهر تشرين الاول (اوكتوبر) ٢٠٠٤،

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
SEITA	فرنسية	٣٦٢,٥ مليون يورو	تبغ	باتريك ساراي
التطوير للنقل العام والسفر	اوف شور	٣ ملايين دولار	سياحة وسفر	عماد مهيب
العربية للاستثمار العقاري	ش.م.ل.	١,٦٥ مليار ل.ل.	عقارات	خلف الرميتي
فردان ١٥٤٤ العقارية	ش.م.ل.	مليون دولار	عقارات	بهاء الدين رفيق الحريري
جبل	هولدنغ	مليون دولار	–	جيلبير رامز شاغوري
العقار ٢٨٤٤ رأس بيروت	ش.م.ل.	٩٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	سمير محمد طه
رادك	هولدنغ	٥٠ الف دولار	–	بولس زحلان
ICC	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	مقاولات	ابراهيم علي سلوم
IBC	ش.م.ل.	٤٥٠ مليون ل.ل.	معالجة النفايات	حمزه كامل مغربي
غيبونز غروب	هولدنغ	٢٦٠ الف دولار	–	رضا انطون معماري
فينيسيا انترناسيونال	ش.م.ل.	١٠٠ الف دولار	استثمارات	محمد حسن زيدان
كونسوليدت	هولدنغ	١٥٠ مليون ل.ل.	مقاولات	عبد الرحمن علايلي
كابيتال انتليجنس لبنان	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	تصنيف ائتماني	محمد امين دياب
ديلمون العالمية	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	مطاعم	صالح محمد شعيبي
سينرجي كابيتال	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	دراسات مالية	خالد وليد زيدان
لوتللوري	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	فنادق	انطوان جرجي شمندي
سي سي اي للسياحة	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	سياحة	عبد الرحمن محمد عضوم
بنك نات ميدل ايست	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	اتصالات / كومبيوتر	غاده سيمون حكيم
ازور بلو	ش.م.ل.	٣٦ مليون ل.ل.	عقارات / مطاعم	ايلي يوسف حداد
ناسيونال ترايدنغ اند كونتراكتنغ	اوف شور	٢٢,٥ الف دولار	مقاولات	بريئة علايلي
ورلد وايد كاترينغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	مأكولات	كامل جواد يتيم
بريميوم غلوبال لوجيستكس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	بريئة علايلي
آسنتر	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	سرغي شوبوفال
انفيز يونتك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	محمد اركان سبلاني
انتر اسياسات	اوف شور	٢٠ الف دولار	اتصالات	قاسم عبدالله عمر
ديفلوبمنت اند انفستمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمارات	ميشال فيليبيدس
روبران انترناسيونال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	حسني عجلاني
باريس انفستمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمارات	وليد عبد الشكور
كاندور	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	دوري روجيه كفوري
العربية الحديثة للمقاولات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	ميشال ابي نادر
دافز لانقدون	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محي الدين عيتاني
باسيس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	هيثم ديب صعب
الكتروتراید انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	نبيل ميلاد عساف
يونيفرسال ارت بروديكشن	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	انتاج افلام	جهاد طعان ابراهيم
اندرسون ميكال بروجكتس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مشاريع طبية	احمد حسن كويدر
ماغان	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	كريستين انطوان حاج
MT2	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	ناجي انطوان بو حبيب
اويلرز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	اكمل قرطان
تري اكتا	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	الياس فرحات ابو فرحات
لاسكو	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	سليم عبد الرحيم دياب
تالي غروب	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	عبد الرحمن علايلي
فندوم انفستمنت اند منجمنت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمارات	انطوان ايليا رزق الله
سافكو انفستمنت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمارات	يوسف سمير ابي اللمع
ليناس اند ديناس	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	مطعم	صلاح الدين محمد شامي
الحرانة	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	سهل مجالي
الشماع	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد غانم شماع
اعمار	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	الياس جوزف اسيون
لبسود	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد وجيه البزري
ليماغ	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	ماهر صلاح طباره
ابراهيم للمقاولات	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	ساري امين فضل الله
فينيسيا بيروت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	تبغ	محمد حسن زيدان
تيلي ماتريكس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	غبريال مراد كشيشيان
كاي اي غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسن علي كسرواني
العالمية للاستشارات والتسويق	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	اسامه علي سباعي
سراب الدولية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ماريا زنتوت صراف
هريوت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ميساء خزاعي
غلاسلاين	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	يوسف عبدالله ريشاني
نيقوس انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمد علي خشب
انيس بريننغ	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	طباعة	جهاد رشيد اشقر
جات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	لارا عبداللطيف جبيلي
استيك ريسورس ميدل ايست	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	خالد رامي ملا

وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
سيماكس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	اكسل نقاش
انترناشونال منجمنت سيستمز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جايمس جوزف قاصوف
يونايتد يوروبيان	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	معن نجيب حميدي
التجارية للبناء والتطوير العقاري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	عبده ابراهيم جفي
النجمة للتطوير العقاري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / سياحة	رشيد يوسف رزق
٣ ف م ت م	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فؤاد مخايل معلوف
انتراكو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم / سياحة	عزيز فليكس حبيش
المالك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد يوسف بحري
بارك رزيدانس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ريما دباغ قرنفل
ا.ب.ر. العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	انطوني فكتور الفضل
راموك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة / عقارات	شربل جبران طعمه
كونفكس الدولية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	معارض	رفيق صاوي زنتوت
جبرة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقار ١٢١٣ رأس بيروت	سعود عبد العزيز سليمان
انكور انتربرايز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	شارل جيروم كنعان
اكويزشنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم	مايا نقولا بخعازي
في بعبدا				
OCI العقارية	ش.م.ل.	١,٥ مليار ل.ل.	عقارات	يوسف سمير ابي اللمع
نورسات	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	بث تلفزيوني	يعقوب فخر كلاسي
كوت بارك سابلاي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات	روني تامر بستاني
درايف اندمور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	–	بسام صلاح الدين شبارو
LCD	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادوات منزلية وكهربائية	ميشال طانيوس فغالي
بست بالايسز ان ليبانون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	بطرس سركيس معوض
احمد اند ولز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / تسويق	علي احمد احمر
ساراسان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم / مهرجانات	دوري روجيه كفوري
تيلي سرق	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	عصام محمد امهز
بامك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / انابيب	شاهيه بالبانيان
فيليب نجم للرخام	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	رخام	الياس فيليب نجم

RADEC

بولس زحلان

أسس السيد بولس زحلان وقرينته لوسيان وأولاده كمال ونبيل وميرا معوض شركة هولدنغ برأسمال ٥٠٠ ألف دولار باسم رادك.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد بولس زحلان.

٥٢١ العقارية

اسس السادة يوسف سمير ابي اللمع وماهر سمير ابي اللمع وكمال بولس زحلان ونبيل بولس زحلان ورائد سمير ابي اللمع شركات رادك هولدنغ والامير اللبنانية والاهلية للملاحة، شركة مساهمة لبنانية برأسمال ١,٥ مليار ل.ل. باسم ٥٢١ العقارية.

واسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد يوسف ابي اللمع.

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

في بيروت

- شركة ناتكو على رياض احمد شومان
- شركة حكيم روكز شيبنغ اجنسيز على لينا حوا
- الياس يونس على شركة بلانيت للسفر والسياحة
- روجيه الكاش على شركة سلام شيبنغ اند فورواردينغ ليبانون
- الاوراق الصحية ميموزا على محمد عصام عواد
- سمير زوين على محمد توفيق عيسى الحلبي
- خليل مهنا على نقولا ناكوزي وجوزف بورجيلي
- شركة ناتكو على محمود احمد ناصر الدين وحسين عثمان
- محمد مازح على محمد النقيب العربجي
- طعان العنان على طلال خفاجه وفادي عجمي
- محمد هاشم على صالح شاتيلا
- سمير سمعان امين على طوني اسد كرم
- مارون شمعون على كابي حاج وجيزيل ابو رجيلي
- محمد بهجت ابو قاسم على خليل حلاق ونادر شربل يوسف
- د. حسن شريف على شركة الدليل للتجارة ممثلة بالمفوض عنها بالتوقيع نادر القبيسي
- غانم مطر على جورج فرح
- طعان العنان على بسام بكري
- شركة الخوري هوم ابلاينسز على بسام خزعل وجورج عبلا
- خضر علاء الدين على فواز حويلي
- علي العنان على يولا فياض وجورج رزق ويوسف معاط
- ابراهيم ووسام الامين على ناصر حسن وعلي حمود
- علي حيدر حسن على غسان سليمان وتميم سليمان
- شركة ابناء عبد القادر غندور على ماهر شهاب
- عباس السيد على عمر عبدالكريم جارودي وغسان دمج
- محمد جميل قهوجي وعبد الناصر محمود عشي
- جعفر احمد حيدر على محمد جعفر ضيا
- المهندس اشرف سامي المحمد على شركة المكتب الفني للهندسة
- خالد صقر على محمد موسى اليسير
- عبد الرزاق غزولي على عماد جاويش
- مصطفى البس على محمود حلاق
- اسعد خليل صفير على ايلي ميشال فرنسيس
- باسل خباز على مصطفى محمد علي فتاح وشيخ موسى محمد علي فتاح
- ابراهيم السباعي على حسين محمد ماجد
- بدوي صباغ على سليم ابو سوق وهاني شومان
- نبيل حنا تابت على مروان نعمة الله الحايك
- شركة مطاحن جبل عامل على جمال حمزه غلاييني
- نقولا سعيد ناصيف على جورج كريم كرم
- محمود السباعي على حسن ابو مرعي وخضر قعقور
- شركة ميتالسيكو على محي الدين حسين عكش وطارق قباني
- عفيف منيمنه على عبدالله محمد شهاب
- علي سليم علاء الدين على يوسف حريصي
- شركة كوجينور بشخص مديرها عادل مكي على علي صبحي قاسم حمود
- روجيه جان دهان على جاك حنا افرام
- قاسم بزي على عفيف طقوش
- حسن غدار على صادق صادق
- محمد العريس على زاهيه المصري
- هادي فواز على مهدي علي شعيب
- شركة وتكوليتمند على محمد موسى اليسير
- مريم هاشم على علي جابر
- سميح حتحوت على محمد جمال غلاييني ووليد مصطفى الزغبي
- ابراهيم حجازي على محمد عبد الحسن حمود
- نجيب ريدان على كرياكوس ماكجيان
- جوزف ضومط على مروان عيد وشادي دندل
- المحامية وفاء رمضان على محمد الحشيمي
- احمد حسينو على حسين بدرا
- قاسم بزي على عفيف طقوش
- محمد صالح على مصطفى رجب
- نجيب معوض على سهيل سعيد
- شركة ماب ترانسبور على حميد الديك
- مصباح الغزاوي على رياض ابراهيم شراره واحمد رياض شراره
- ابراهيم خليل جشي على اكرم خليل الطويل
- ايلي اسبرقنوص على سلام شيبينغ اند فورواردينغ ليبانون
- شركة اورفيل على ريتا اميل قرطباوي
- علي العنان على وليد احمد كلش وزهير ابراهيم
- علي العنان على عبد الحميد ترتني وشوكت علي زعيتر وياسين دايري
- علي خليفة على محمد سعيد عبداللطيف خصوان
- طعان العنان على ايلي الشرتوني وجورج الخوري
- حسين مشيك على جورج كرباج وسليم الحارثي
- احمد مقبل شاكر ملك على عامر علي حلال وعماد خليل
- حسن ملاح على طارق الحمصي وعلي حمود ومعن مرعب
- احمد عادل الرواس على صابر حامد
- عفيف عيتاني على نبيل محمود مكداش
- دنيز كتفاكو على نبيل ماضي
- علي العنان على فوزي معلم ومحمد صعب
- محمد المولى على حسيب حبيب ضاهر
- اديب وهيب على حسين علي حرفوش
- ناصر الكبي على محمد حسن الطي
- ادوار خوشابا على سيمون سعاده وعادل داريوس
- الشيخ مصطفى احمد الحجيري على سعدالله عبد الرحمن عيتاني
- جمال مصطفى زهيري على سمير الفتال
- عادل كامل محفوض على وسام حلاق ومحمود حلاق وعلي حمود
- شركة تيرانت على جوزف جرجس القسيس
- اسامه منيمنه على سمير كعيكاتي
- علي العنان على جوزف عيدو وسليمان عازوري
- شركة بو خليل الشركة العصرية على سعدالله عبد الرحمن عيتاني
- مؤسسة كهرباء لبنان على نبيل ناجي
- شركة تريدلاند على محمد موسى اليسير
- شركة الحسيني على شركة طاليس وماجد محسن سليمان
- ميلاد المسعد على عبدالله مبيض
- سالم طه على محمد عدنان اللاذقي ونبيل سالم منصور
- يوسف خليل على يولا فياض
- عثمان نزيه الظريف على جميل فارس وغابي الياس سويدي
- مؤسسة كهرباء لبنان على سعيد زكي فواز
- شركة الوسيط على غابي سيقلي وشركة ت برودا كشون
- شركة كمبيوتك اندكو على حسين زهير عز الدين ومحمد كيالي
- وفيق فواز على حسن نعماني
- سليمان الزين على محمد ابو قاسم وشادي يتيم
- منير سرحان على بسام مطرجي وجوني ميشال صعب
- انطوان القهوجي على انطوان الخازن

في بعبدا

- عصام حداد على روبير شمعون
- جورج شهوان على يوسف محمد عميري
- علي زراقط على سالم الحاراتي وجورج كرباج
- شحود باكير على ابراهيم مرتضى
- واصف سرحان على مهدي شعيب وجورج شما وشركة كونيكشن
- كريس الاسمر على غسان مخايل كفوري
- نبيل يزبك على غسان مخايل كفوري
- حسن رضا على حسين بركات ومحمد علي حمود وبلال ياسين
- منير فرحات على ريمون يعقوب وصفوان الحاج
- كابي شحاده على بسام محمد هاشم شاكر
- فاتشي اوهانيان على غريغور سركيس بوغيان
- اميل حلال على فهد النعامة
- شركة حكيم روكز شيبنغ على عبدالله النابلسي
- كريم شهاب على عماد الخويري
- وليد ياسين على غسان كفوري
- جوزف ديب على زياد حبيب الهاشم وشركة اس.تي.اي. مينت
- جوزف ديب على زياد حبيب الهاشم وشركة اس.تي.اي مينت
- كارلا الياس على زياد حبيب هاشم
- ايلي ديب على زياد حبيب هاشم
- انطوان الخباز على غسان كفوري
- ايلي قنوص على زياد هاشم وطوني بركات
- اميل ديب على زياد هاشم
- شركة ايبكس على فيليب مرهج
- ابرهيم السباعي على سعدالله عيتاني ووسيم فريحة
- شركة سليمان للمواشي على جوزف متري وخليل لحود
- محمد عبد الفتاح على حسين القعقور
- شركة باور غروب على رائد يموت

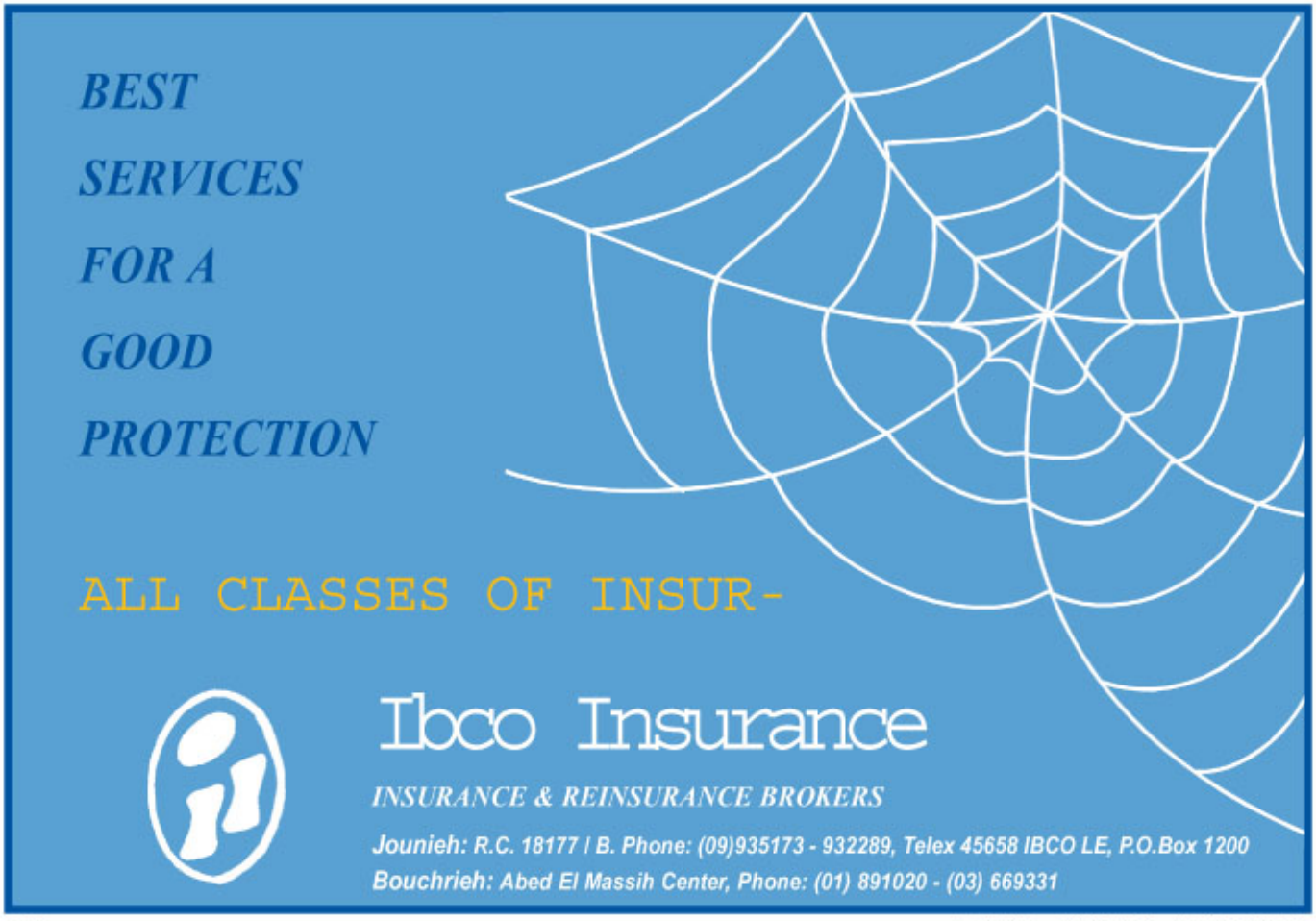
– جرجس اسطفان على هيثم عرقجي
– مروان عجرم على وليد خالد بكرلي
– المحامي عماد الموسوي على وليد بكرلي وفؤاد بكرلي
– طوني فياض على جورج قبلان موسى
– جورج بربور على كريكور ساكايان
– سامي عرابي على كامل حسين زعيتر
– ربيع العريضي على فهد النعامة وهناء النعامة
– نجيب فليحان على علي موسى حجازي
– عبدالله المصري على زياد احمد الحريري واسامه حماده
– اميل جرجس ديب على وليد سعدالله باسولو
– جوزف جرجس ديب على داني ميشال لحدو
– جورج فرد على جوزف مطانيوس عزام
– انطوان ميشال عطيه على نقولا الياس الاسمر
– اميل فهمي على شربل غنيمة
– مارون مرهج على شربل غنيمة
– جوزف بشعلاني على قره بيت قيومجيان
– جوزف قرقماز على قره بيت قيومجيان
– المحامي انطوان شختوره على جان ميشال وهبه
– المحامي جورج خلف على جيزيل الترك
– اميل حلال على فهد النعامه
– غسان صيداني على عادل فؤاد الاسمر
– دومينيك شمعون على وليد باسولو وشركة سلام شيبنغ وداني لحدو
– يوسف رزق على شركة سلام شيبنغ وشركة سلكتف انشورنس وداني لحدو
– سمير ابراهيم على جان توفيق جعجع
– شارل الحلو على جان توفيق جعجع وشارل الحلو
– سيسيل مسره على عباس العفي
– شركة اميركان اندرايتز غروب على داني ميشال لحدو
– مروان المقداد على احمد عبدو مطر واسامه مجدي
– عبدالله خوري على ريمون الخوري ومحمد علي جمعة
– خالد عباس على حسن فواز
– جوزف عيدي على وليد بكري
– شركة انكونت داتا منجمنت على احمد عمار الاتات
– منير غصوب على يوسف بشارة
– ناصيف سلوم على طوني يوسف شلاح
– جورج الكاش على سامي صاروفيم
– هاني يزبك على غسان كفوري
– نادر سليم على حلمي كروم
– اميل ديب على داني لحدو
– طوني فياض على سعد بو انطون وجورج كفوري
– انطوان معلوف على وديع نهرا
– شارل شالوحي على جان ايليا وكميل ايليا
– روجيه الكاش على داني لحدو
– واصف سرحان على جورج شما ومهدي شعيب
– حسين العبدالله على عادل نبها
– فاتشي اوهانيان على جوزف جبران
– سيمون زغيب على ميشال صفير
– الياس الياس على اريس دير سركيسيان
– احسان نبها على ميشال الجميل وعبدالله حمدان
– صالح الرومي على زيكار علول وطعان العنان
– طاني دانيال على جورج مسيح
– بولس ابوالياس على جميل الهاروني ونقولا الهاروني وايلي صفير
– وسام ابو شقرا على هلا محمد كنعان
– علي فحص على رجا كنعان

في صيدا

– صلاح النميري على عفيف محمد عيسى
– الشركة الفنية الزراعية على عفيف محمد عيسى
– سعيد محمد الطحش على هشام كامل بندر
– نادر مخول على ديب محمد ضافر
– حسن احمد السيد على احمد حسن طحان
– محمد محسن جلوس على خالد محمد اسماعيل
– شوقي عنتر على خالد ابراهيم القوام
– زاهية فاضل على رضا حافظ زرقط
– ناصر احمد خليل على عادل حسن الطحان
– فايز احمد نعناعة على ياسر عبدالله عدلوني
– علي احمد حاريصة على علي احمد غريب وعز الدين محمد الحسيني
– حبيب محمد علي سمحات على علي احمد غريب وعز الدين محمد الحسيني

في زحلة

– محمد ميتا على علي حسين ناصر
– ماهر السيروان على مرسيس كوهيليان
– جوزف فرجو على ابراهيم خليل ملو
– جورج ديب على سامي خطار سماحة
– ريموندا جحا على حسن محمد الديراني
– جورج الغصين على يوسف حسين ابو حمدان
– ايليا الجركسي على مروان امين الخطيب
– الكنتوار الزراعي للشرق على مشهور انطوان سبابي
– نقولا السكاف على الياس مخايل قازان
– مدحت الخطيب على نزيه احمد مرهج
– علي احمد العجمي على راشد حسن حصيد
– شركة بايكوب على احمد سعيدي
– شركة دبانة على خالد عايد السيد
– جورج القسيس على رياض اصلان



فيليب أشقر (ايسر ACER):

احتللنا المرتبة الأولى في السعودية والإمارات العربية وسيتبعهما دول اخرى

بعدما حازت جائزة أفضل خدمة للعملاء من مجلة ويندوز الشرق الأوسط، تتوسع شركة «ايسر» ACER كبرى الشركات الصانعة لأجهزة الكومبيوتر الشخصية في العالم، نحو أسواق الشرق الأوسط، منطلقة من استراتيجية مبيعات جديدة تعزيزاً لحضورها الفعّال في قطاع البيع بالتجزئة.

مدير المبيعات والتسويق في منطقة الشرق الأوسط السيد فيليب أشقر يعرض لأهم المنتجات المطروحة في بلدان المنطقة، ولتوسع الخدمات فيها، مركزاً على تقنيات مصممة خصيصاً لتلبية حاجات الشركات الصغيرة والمتوسطة، الى المستهدفة فئة الشباب الشريحة الكبرى من السكان.

نتائج «ايسر» عالمياً

وتناول أشقر في حديثه الى «البيان» نتائج الشركة ونموها التاريخي، عازياً النتائج المشجعة الى النمو والطلب المستمر على منتجات تقنية المعلومات في أوروبا، والشرق الأوسط، وأفريقيا والصين. وقد فاق اداء «ايسر» التوقعات في جميع المناطق، اذ حققت نمواً شهرياً مرتفعاً.

وأشار أشقر الى تحقيق «ايسر» ايرادات اجمالية بلغت ٦٣٧,٤٩ مليون دولار، محققة بذلك نمواً بلغ ٤١,٥ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وقد ساهمت «ايسر» الشرق الأوسط في النجاح الكبير للشركة، إذ حققت أعلى معدل إيرادات لها في شهر أيلول.

وبلغت الإيرادات في الأرباع الثلاثة الأولى من العام ٢٠٠٤ ٤,٥ مليارات دولار، محققة زيادة تساوي ٤٨,٥ في المائة مقارنة بالأشهر التسعة الاولى من عام ٢٠٠٣، اذ حققت «أيسر» في ذلك الحين ايرادات بلغت ٣,٠٥٤ مليارات دولار.

الأولى في سوقي السعودية والإمارات

وفي تقويمه للنتائج ومدى انعكاسها على نمو المبيعات يقول أشقر: «تركيزنا على التكنولوجيا الفائقة الأداء حفز استثماراتنا، لتأتي مطابقة

تقنيات مصممة خصيصاً لحاجات الشركات الصغيرة والمتوسطة

لتوقعاتنا من حيث نمو مبيعاتنا في مختلف الأسواق خصوصاً في منطقة الشرق الأوسط، وها هي الاحصاءات تشير وفق نتائج الربع الثاني للسنة الحالية الى احتلالنا المرتبة الأولى في سوقي السعودية والإمارات العربية، وثمة حملات اعلانية مكثفة اطلقناها في لبنان والبحرين أخيراً توخياً للمرتبة الأولى القريبة التحقيق».

كومبيوتر ومفكرات جيب

وعن آخر منتجات «ايسر» وميزاتها التنافسية يشرح السيد أشقر: «المعروف ان «ايسر» ومنذ نحو ٨ أشهر كانت السباقة الى طرح كمبيوتر المفكرة والجيب، فمن ضمن مجموعتها لأجهزة المفكرات القيمة، الجهاز الجديد Travel Mate 2000 المشتمل على معالجات سيليرون من انتل (INTEL CELERON) تعمل بسرعة تصل الى ٢,٨٠ ميغاهيرتز وتشتمل هذه المعالجات على ١٢٨ كيلوبايت من الذاكرة المخبأة من المستوى الثاني، L2 CACHE.

ويعتبر هذا الكمبيوتر من «ايسر» مثالياً للتسلية الشخصية لتمتعه بالوظائف الكاملة للوسائط المتعددة وهي شاشات عاملة بتقنية TFT بقياس ١٤,١ و١٥ بوصة.

وكانت «ايسر» طرحت الكمبيوتر والمفكرة «ترافل مايت سي ١١٠» (TRAVEL MATE C 110) الذي يتضمن الإصدار الخاص من النظام التشغيلي «ويندوز اكس بي تابليت بي سي» (Windows XP Tablet PC) وتقنيات انتل سنترينو (INTEL CENTRINO). ويوفر هذا الكمبيوتر بفضل تصميمه النحيف والأنيق واعتماده على نظام التشغيل «مايكروسوفت ويندوز»، مستويات الاستخدام والمرونة كافة».

ويوضح السيد أشقر ان دراسة أجرتها مؤسسة الأبحاث العالمية IDC أخيراً اظهرت ان «ايسر» تحتل المكانة الأولى في السعودية من حيث مبيعات أجهزة المفكرات، «كما نتوقع ان يمتد نجاحنا في اثنين من أهم أسواق المنطقة ليشمل دولاً أخرى في المنطقة».

خدمات ما بعد البيع

وبالنسبة الى التوسع في خدمات «ايسر» في منطقة الشرق الأوسط لفت الى ازاحة الستار في أحد المؤتمرات الصحافية عن استراتيجية مبيعات جديدة لتعزيز حضورها الفعال في قطاع البيع بالتجزئة، وفي هذا الصدد تعتزم «ايسر» زيادة حصتها في سوق التقنيات بابتكارها مجموعة من الأجهزة المصممة خصيصاً لتلبية الحاجات الصغيرة والمتوسطة واستهدافها فئة الشباب.

ويختم السيد أشقر حديثه بالتركيز «على خدمة العملاء، وأن «ايسر» تحتل المركز الأول في الخدمات في المملكة العربية السعودية وأجزاء أخرى من المنطقة. وفي هذا الإطار مددنا مؤخراً الضمان الممنوح على شاشات الكريستال السائل ثلاث سنوات، كي يضمن مشترو شاشات «ايسر» حصولهم على أرقى خدمات ما بعد البيع المتوفرة».

عمار العالول (كانون الشرق الأوسط CANON M.E.):

٢٠٠٥ سنة توسعنا الى أسواق جديدة في المنطقة

متخصص في الهندسة الالكترونية ويحمل خبرة واسعة في أسواق الشرق الأوسط، تقلب في مناصب قيادية عدة وها هو اليوم مدير عام وعضو في مجلس إدارة شركة «كانون الشرق الأوسط» (CANON). السيد عمار العالول عرض لاستراتيجية الشركة في أسواق المنطقة، ولمنافسة الشركات الكبرى، معدداً مزايا أجهزة «كانون» ومعلناً دخول أسواق جديدة مطلع الـ ٢٠٠٥.

٣٥ في المئة نمو حجم أعمالنا

■ كيف تقوّم نتائج شركتكم في العام ٢٠٠٤؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت مميزة جداً بالنسبة لـ (CANON) الشرق الأوسط، وقد زادت نسبة النمو حوالى ٣٥٪ مقارنة مع العام الماضي، والزيادة هذه مردها في الدرجة الأولى الى جهود موظفينا وشركائنا في العمل وفي مقدمهم (IMAGE SYSTEM) في لبنان وغيرها من الشركات التي نتعامل معها في الدول العربية.

ويعود نجاحنا أيضاً الى جودة منتجاتنا العالية. فصحيح ان أسعارنا ليست الأرخص، انما المستهلك بات يعرف ويثق بـ"CANON" فيقبل على النوعية والقيمة المضافة المتوافرة في منتجاتنا.

إضافة الى ذلك قمنا بزيادة الدعم لموزعينا الذين أصبحنا على تواصل وتماس مباشر معهم، تسهيلاً لعملية التوزيع.

متفائلون بمستقبل السوق العراقي

■ ماذا عن السوق العراقي، وهل "CANON" موجودة هناك؟

– شكّل السوق العراقي هذه السنة حافزاً إضافياً لنمو حجم أعمالنا، ورغم كل المشكلات والأوضاع المضطربة فيه، استطعنا احراز تقدم من خلال شركة "ITC" الموزع المعتمد لدينا هناك، نتعاون معها منذ فترة طويلة ولها حضورها الفاعل، وهي تضم اليوم حوالى ١٠٠ موظف، يعملون في ظروف قاسية.

عموماً نحن متفائلون بقدرة العراق على تخطي أزماته واستعادة نشاطه ودوره الرائد كسوق كبير ومتطور. وفي اعتقادي انه مع استقرار الأوضاع سيعود من أهم وأقوى أسواق منطقة الشرق الأوسط.

المنافسة حافز للتطوير

■ كيف تنظرون الى المنافسة في المنطقة؟

– نحترم المنافسين ونعتبر المنافسة الشريفة حافزاً قوياً لتنمية السوق وتوعية المستهلك، ولنا الثقة بأن منتجاتنا قادرة على المنافسة، وننفرد بتصنيع أصغر المنتجات الى أضخمها في مجال الطباعة والتصوير.

■ تشهد بعض البلدان غزو البضائع المهربة والمزورة، هل واجهتكم مثل هذه المشكلات؟

– في السنوات الماضية كانت مسألة التزوير والتهريب أشد خطورة عمّا هي عليه اليوم، لكن مع تشديد الرقابة وتعاون الدول كافة للحد منها، تراجعت هذه الآفة الى حدودها الدنيا.

وبالنسبة لنا كإحدى الشركات التي عانت هذه الآفة ننصح المستهلك بالشراء من مصدر موثوق، تجنباً لوقوعه ضحية الغش.

كما نطلب من التجار التأكد من صفة الموزعين المعتمدين من الشركات.

وفي ما يخص الملكية الفكرية لشعار الشركة فهو معتمد عالمياً كماركة مسجلة، وقد منعنا في ما مضى استخدامه من دولتين في الشرق الأوسط، وتوصلنا الى اتخاذ الاجراءات القانونية بحقهما.

■ كيف تصف علاقتكم بموزعيكم في المنطقة؟

– في الواقع لدينا موزعون في ١٥ دولة عربية مثل (IMAGE SYSTEM) في لبنان، «يعقوبيان» في سوريا «اسكيو» في مصر، وغيرهم كثر، تجمعنا بهم علاقة شراكة وطيدة وهم مكملون للشركة وثقتنا بهم كبيرة.

السوق اللبناني الاول في شراء الكاميرات

■ من المعروف ان الدخل الفردي يختلف بين دول

الشرق الأوسط، هل هذا يجعلكم تواجهون مشكلات في تسويق منتجاتكم بأسعار مختلفة؟

– عموماً الأسواق الناشطة تشهد منافسة حادة، حيث يمنعنا تواجدنا فيها أخذ دخل الفرد بالاعتبار في تحديد سعر المنتج. والمعروف ان أسواق الشرق الأوسط مفتوحة وضخمة كالسوق الإماراتي أو السعودي، حيث تعمل شركات عملاقة، ما يزيد الحاجة الى أجهزة وآلات أكثر تطوراً من تلك المطروحة في غير أسواق كالسوق اليمني مثلاً.

في مجال الكاميرات يعتبر السوق اللبناني الأكثر تطوراً واستهلاكاً لهذه المنتجات في ظل الوجود الكثيف لوسائل الإعلام وعروض الأزياء والتصاميم الهندسية. أما الأسعار فهي واحدة في كل الأسواق.

أسواق جديدة في ٢٠٠٥

■ ماذا عن مشاريع العام ٢٠٠٥؟

– بداية السنة ٢٠٠٥ ستحمل معها الإعلان عن دخولنا أسواقاً جديدة في منطقة الشرق الأوسط إضافة الى قيامنا بخطوات تطويرية. ونحن متفائلون بالسنة الجديدة، رغم الغليان في المنطقة، مع تمنياتنا بحصول انفراجات في العلاقات بين الدول وحلول السلام العادل والحقيقي، لأن في ذلك انفراجاً للأوضاع الاقتصادية.

ورشة عمل لموزعي كانون الشرق الاوسط

غسان قزي، اناستازيا حاج، عمار العالول، عدي الطاني، علاء نواش ومايكل خوري

سيزار شلهوب يلقي كلمة

دوري نصار، نعيم بواري، انطوان يارد، احمد الزين، ميشال كويك، احمد حماده وزياد خياط

اقامت شركة كانون الشرق الاوسط Canon M.E. بالتعاون مع موزعيها في لبنان ورشة عمل في فندق موفنبيك منتصف الشهر الماضي حيث قدم مدير عام كانون الشرق الاوسط عمار العالول وسيزار شلهوب ومايكل خوري شروحات مفيدة حول التقنيات المتقدمة التي تعتمدها كانون في انتاجها.

وقد ابلت السيدة اناستازيا الحاج من كانون الشرق الاوسط بلاء حسنا في تنظيم اللقاء.

شريفة هادي (هيوليت باكارد HP):

المنافسة حافز لنا لتقديم التكنولوجيا المتقدمة والأكثر تطوراً

تمايزت «هيوليت باكارد» (HP) هذه السنة بمنتجاتها الثورية في عالم الكومبيوتر ومكملاته. السيدة شريفة هادي المسؤولة عن منطقة الشرق الاوسط، اعتبرت ان المنافسة بالنسبة الى HP حافز لتقديم الافضل والاكثر تطورا.

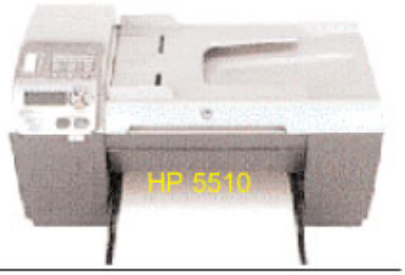
٥٠ منتجا جديدا

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٤ وهل استطعتم الوصول الى اهدافكم؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت مميزة جدا بالنسبة لشركة «هيوليت باكارد» (HP) الشرق الاوسط. فقد اطلقنا حوالى ٥٠ منتجا جديدا في الاسواق وأربع كاميرات رقمية جديدة ذات مواصفات خاصة فريدة من نوعها وغير متوافرة في بقية الكاميرات، كذلك طوّرنا اجهزة طباعة جديدة بسرعة اكبر وأسعار منافسة. اضافة الى مجموعة من العروضات المغرية. وفي الاجمال استطعنا تحقيق كل الاهداف الموضوعة لعام ٢٠٠٤.

المنافسة حافز لنا

■ نلاحظ اليوم وجود عدد كبير من الشركات غير المعروفة في السوق المحلي، ما مدى تأثير هذه الشركات على عملكم؟



اسعارنا مدروسة جدا قياسا بالمواصفات التكنولوجية العالية التي تتمتع بها منتجاتنا

– المنافسة كبيرة اليوم ولكننا في شركة "HP" نعتبر دائما ان المنافسة صحية لنا، لانها تدفعنا للقيام بعمل اكبر وتقديم منتجات افضل واكثر تطورا. المنافسة مهمة للسوق وللمستهلك الذي مع تعدد الخيارات يصبح بامكانه اختيار ما يناسبه ويرضيه.

■ هل تعتبرون ان منتجاتكم بمتناول الجميع وهل اسعارها مناسبة؟

– اسعارنا مدروسة جدا قياسا بالمواصفات التكنولوجية العالية التي تتمتع بها منتجاتنا. ان هدفنا الدائم اعتماد مبدأ التقنية الافضل بالسعر الاقل.

توسيع قاعدة الزبائن

■ ما نسبة النمو التي حققتموها سنة ٢٠٠٤ وما هي مخططاتكم للعام ٢٠٠٥؟

– النمو المحقق في العام ٢٠٠٤ كان حوالى ١٠٪ اما في الـ ٢٠٠٥ فسوف نوسع اعمالنا في اكثر من منطقة ولدينا النية لدخول اسواق الكويت ولبنان وقطر، كما نرغب في تفعيل حملاتنا التسويقية الهادفة الى توسيع قاعدة الزبائن والاستمرار بتقديم كل جديد. اضافة الى اننا سنفتح مركزي تكنولوجيا متطورين جدا في مصر ودبي.

٢٢٪ حصة «HP» من سوق الكومبيوتر المحمول

تصدرت شركة «هيوليت باكارد» (HP) الشركات العاملة في سوق أجهزة الكومبيوتر المحمولة والمكتبية في منطقة الشرق الأوسط.

ووفقاً للإحصاءات الصادرة عن شركة «آي دي سي» للربع الثالث من العام ٢٠٠٤ والخاصة بمنطقة الشرق الأوسط، هيمنت «اتش بي» على قطاعي الأجهزة المحمولة والمكتبية، مستحوذة على حصة قدرها ١٣ في المئة من هذا السوق، كما تصدرت «هيوليت باكارد» سوق الأجهزة المحمولة مستحوذة على حصة كبيرة من هذا السوق، بلغت ٢٢ في المئة في منطقة الشرق الأوسط.

سامر كراوي مديرا للتسويق في قسم المؤسسات في HP

سامر كراوي

أعلنت شركة هيوليت باكارد HP عن تعيين سامر كراوي مديراً للتسويق في قسم المؤسسات في منطقة الشرق الأوسط، وذلك خلفاً لعبد العزيز محمد الذي انتقل الى كندا ليشغل منصب مدير التسويق لفئة الشركات في HP كندا.

انضم كراوي الى HP في العام ١٩٩٨ حيث شغل مناصب عدة في مجال التحالفات وادارة المنتجات وتسويق حلول تكنولوجيا المعلومات، وأخيراً كمدير لمنتجات نظم الأعمال المهمة.

وكان كراوي استهل حياته المهنية بالعمل لدى شركة بورلاند، ثم لدى مايكروسوفت لمدة ١٠ سنوات في فرنسا ومنطقة الشرق الأوسط.

HP انجاز تكنولوجي في مجالات السرعة والألوان

وأعلنت HP من جهة ثانية عن طرح سلسلة طابعاتها الأساسية (HP Design jet 4000) لمنطقة الشرق الأوسط، ويأتي ذلك بالتزامن مع قيامها بتوسعة حقيبة طابعاتها المكتبية والفنية، وتساعد الطابعات الجديدة على مضاعفة سرعة الطباعة بالألوان وباللونين الأبيض والأسود في وقت واحد، كما انها تعد أداة مثالية لرسومات الخطوط والغرافيك والخرائط والعروض.

ويقول ارنست عزام، مدير تطوير اعمال طابعات التصاميم الكبيرة ومدير التصوير والطباعة بالأنساق الكبيرة في مجموعة الطباعة والتصوير الرقمي لهيوليت باكارد الشرق الأوسط، ان هذا الطرح للمنتجات في سوق الطابعات في المنطقة يمثل حقبة جديدة في التكنولوجيا. وأضاف: «ان سلسلة الطابعات الأساسية (HP Design jet 4000) تمثل انجازاً تكنولوجيا في مجالات السرعة والألوان وإدارة الطابعات. ان هيوليت باكارد تعي تماماً حاجات الأسواق الفنية المختلفة».

انطوان شرفان (شرفان طويل وشركاه):

على الدولة ضبط الحدود لوقف المزاحمة غير المشروعة

طالب رئيس نقابة مستوردي الأدوات الكهربائية والالكترونية وأحد أصحاب شركة شرفان طويل وشركاه، وكلاء سامسونغ SAMSUNG في لبنان، السيد انطوان شرفان، الدولة، بالعمل للحد من المزاحمة غير المشروعة، عبر ضبط الحدود. لافتاً الى ان أكثر ما يحرك الاقتصاد اللبناني حالياً هو القطاع السياحي. واعتبر ان افتتاح المجمعات التجارية الكبيرة أمر إيجابي بالنسبة للمستوردين وسلبي بالنسبة لصغار التجار، كاشفاً عن طرح منتجات جديدة قريباً. كما ان نتائج العام ٢٠٠٤ كانت أفضل من العام ٢٠٠٣.

دخول بضائع غير شرعية

■ شكا التجار من الضرائب التي استحدثت في السنوات الاخيرة وكانت الضريبة الاكثر تأثيرا عليهم ضريبة القيمة المضافة، فهل تم تجاوز نتائج هذه الضريبة؟ وما كان تأثيرها السلبي عليكم؟

– لقد اعتاد المستهلكون على ضريبة القيمة المضافة، ولكن شكوانا منطلقة من ان الدول المجاورة لنا لا تعتمد هذا النوع من الضريبة، وعندما يتم اعتمادها يخف العبء علينا، وتتراجع المزاحمة من المنتجات والسلع التي تدخل السوق اللبناني من دول مجاورة وهي غير خاضعة للضريبة على القيمة المضافة.

أيضاً هناك شكوى من دخول بضائع أجنبية عبر الأردن وسوريا مع شهادات منشأ تفيد انها عربية، وبحكم الاتفاقات بين الدول العربية تدخل هذه البضائع السوق اللبناني من دون رسوم جمركية. تجاه ذلك نحن نناشد الدولة مراقبة هذا الأمر ووضع حد للاستنزاف الحاصل، لكي نتمكن من العمل في ظروف طبيعية من دون التعرض الى المنافسة غير المشروعة.

التعويل على السياحة

■ تشهد الاسواق اللبنانية ركودا واضحا فالامّ تعزون هذا الركود الذي نتجت عنه افلاسات عديدة وبيع مؤسسات بالمئات بالمزاد العلني؟

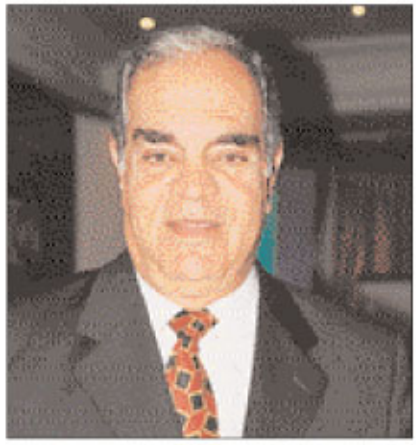
– في الواقع ان أكثر ما يحرك الاقتصاد اللبناني حالياً هو القطاع السياحي الذي يستقطب المزيد من السياح لا سيّما العرب الذين لم تعد زياراتهم الى لبنان مقتصرة على فصل الصيف بل امتدت الى كامل فصول السنة. والعديد منهم إما استأجروا مساكن لهم ولعائلاتهم أو تملكوها، مما جعلهم مستهلكين للعديد من السلع والحاجيات وذلك يحرك العجلة الاقتصادية، والتي نأمل ان تستمر في التقدم عاماً بعد عام.

توسع نحو العراق

■ كان التاجر اللبناني يعمل لسوق لبنان والاسواق المجاورة، فهل ما زال في هذه الحركة، وما الذي طرأ ليؤخر انفتاحه على تلك الاسواق؟

– نحن كوكلاء لا فرص لدينا لأننا نفتقد أي منتج لبناني، اذ نبيع الى الخارج خصوصاً الى العراق بضائع تصل الى مرفأ بيروت وتنقل الى هناك بالترانزيت، لكن من المعلوم ان ذلك لا يؤثر على الحركة التجارية الداخلية.

مؤخراً حصلنا على وكالة حصرية لتسويق أجهزة الكمبيوتر سامسونغ في العراق وأسسنا شركة «اوف شور» وشركة أخرى هناك. ونأمل تحقيق نتائج مهمة عن العام ٢٠٠٤.



المجمعات تضر بالتجار الصغار

■ هل تعتبر افتتاح المجمعات التجارية الضخمة في لبنان أمراً سلبياً أم إيجابياً بالنسبة اليكم؟

– هو أمر إيجابي بالنسبة إلينا، ولكنه سلبي بالنسبة الى التجار الصغار. هذه المجمعات باتت وجهة تسوق وترفيه لجميع الناس تقريباً حيث يجدون فيها كل ما يطلبونه. وهي تخفف عنا المخاطر التي نواجهها مع التجار الصغار لأنها مليئة وقادرة على دفع ما يتوجب عليها من مستحقات.

وذلك بالرغم من تدني مستوى الربح مع المجمعات او السوبر ماركت الكبيرة.

منتجات وماركات

■ ما هي أهم المنتجات التي ستطرحونها هذه السنة؟

– هناك مجموعة واسعة من المنتجات المقرر طرحها هذه السنة، وقريباً سنطرح برادات جديدة "FTM" متطورة تكنولوجياً واقتصادية في استهلاك الطاقة، وأخرى ذات بابين وألوان مختلفة وقابلة للتغيير. كما سيتم طرح غسالات ذات سعة كبيرة (١٠ كلغ) غير متوفرة حالياً في الأسواق، اضافة الى مكانس كهربائية متطورة تعمل «لوحدها»، وتلفزيون البلازما بقياس ٨٠ انشاً وهو الأكبر في العالم. وفي أواخر العام ٢٠٠٥ سنطرح شاشة بقياس ١٠٢ انش اي حوالى ٢,٦٠ م، كذلك LCD والتي ستطرح بقياس ٥٥ إنشاً.

ومن الجديد الذي سوف يطرح أيضاً كاميرا فيديو متعددة الصفات والمحتوية كمبيوتراً صغيراً بحيث يمكن وصلها مباشرة على آلة الطباعة لتظهير الصور، وهي أول كاميرا فيديو من نوعها في العالم.

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠٠٤؟

– كانت أفضل من نتائج العام ٢٠٠٣ بحجم البيع والاخطار ونتمنى ان يكون العام ٢٠٠٥ أفضل أيضاً.

تطبيق المواصفات وضبط التهريب

■ ماذا تقترحون على وزير الاقتصاد والتجارة (رئيس اتحاد الغرف) لمساعدة التجار اللبنانيين؟

– مطالبنا ليست فقط من وزير الاقتصاد بل ثمة مطالب أيضاً من وزيري المال والصناعة، فالدولة أوجدت ما يسمى معهد البحوث وهو قام بتحديد مواصفات البضائع المستوردة. انما هذا المعهد لا يطبق هذه المواصفات ولا يقوم بالتدقيق بالبضائع التي تدخل السوق. وهذا برأينا عملية غش، وعلى الدولة مكافحتها، وكذلك ضبط الحدود للحد من التهريب. ونحن سنجتمع مع الوزراء المعنيين قريباً ونتمنى الاستجابة لمطالبنا.

ميشال نصير (SOFTWARE DESIGN):

قطاع البرمجيات يفتقد اليد العاملة الخبيرة مقابل توسع الشركات الاجنبية في سوقنا

رئيس ومدير عام شركة SOFTWARE DESIGN وعضو الجمعية المعلوماتية المهنية (PCA) السيد ميشال نصير اشار الى تطور كبير في قطاع التكنولوجيا المحلي في العام ٢٠٠٤ خصوصا بعد توسع اسواق الشركات المنتجة الى العالم العربي، معتبرا ان المطلوب من هذه الشركات اليوم تطوير اعمالها اكثر.

وكشف عن ان الطلب على البرامج الاجنبية زاد في السنوات الاخيرة حوالى ٣ اضعاف ما كان عليه. لافتا الى ان الشركات المحلية قادرة بكل كفاءة على تلبية حاجة السوق وان نتائج SOFTWARE DESIGN للعام ٢٠٠٤ كانت الافضل منذ ٦ سنوات، منبها من تقصير الدولة تجاه هذا القطاع الحيوي مما يؤدي الى هجرة الكفاءات وتردد الاستثمارات.

نمو قطاع التكنولوجيا

■ ما تقويمكم لقطاع التكنولوجيا هذه السنة، وماذا عن شركتكم؟

– قطاع التكنولوجيا تطور ونما في شكل كبير في الآونة الاخيرة، واستطاع ان يتأقلم مع الظروف الاقتصادية الصعبة في البلد حاليا. فراحت اكثرية الشركات تعتمد في مردودها على سوق العالم العربي، بعد ان اصبح مردود اعمالها في لبنان ثابتا وهذا ما جعلها افضل حالا مما كانت عليه من قبل. لكن تجدر الاشارة الى ان المدخول من الخارج لا يشكل اكثر من ١٥٪ كمعدل وسطي من مردود الشركات عموما. ولكن على الرغم من تدني هذه النسبة، الا انها تساعد الشركات على تفادي الخسارة وعلى توسيع اعمالها، وهو على ما تعتبره الخطوة المستقبلية للسنوات المقبلة.

في الاجمال الوضع العام جيد، وشكاوى الشركات تدنت عما كانت عليه. كذلك تحسن الانفاق اللبناني على قطاع البرمجيات، والشركات باتت تطلب برامج اكثر تطورا لان المستوى التقني الذي تتطلبه الشركات المحلية من SUPPLIERS SOFTWARES اصبح ناضجا ومتقدما. فالمطلوب اليوم من شركات البرمجيات تأمين منتجات سليمة ومتطورة عما كانت عليه.

من هنا يلاحظ هذه السنة تحسن كبير في مستوى النوعية والجودة والتقنيات والخدمات.

توسع الشركات الاجنبية في السوق المحلي

يضيف السيد نصير «ثمة تركيز اكبر من الشركات على اعمالها الخاصة مقابل اهتمام اقل للامور الاجتماعية او المهنية، كتأسيس جمعيات لشركات التكنولوجيا وسواها. وقد افسح ذلك في المجال امام هذه الشركات لتنمية اعمالها وتحسين منتجاتها والتركيز على تنظيمها الداخلي مما ساعد على انتاج اكبر.

من ناحية اخرى برزت مشكلة في هجرة اليد العاملة الخبيرة بحثا عن فرص عمل خارج لبنان مما ادى الى نقص كبير في الموارد البشرية المتخصصة لدى الشركات، مقابل طلب متزايد من اليد العاملة المتوسطة وما دون.

اما على مستوى الشركات الاجنبية فقد وسعت اعمالها في السوق المحلي نظرا الى جدوى الاستثمار في هذا القطاع في لبنان مقارنة بالبلدان العربية والاوروبية».

تعوّض النقص بتدريب الفنيين الجدد

■ المشاكل التي يواجهها القطاع في نقص اليد العاملة المتخصصة، هل تعاني منها شركتكم؟

– في الحقيقة نحن نواجه صعوبات معينة في تأمين يد عاملة ذات خبرة في هذا المجال، ونعوض هذا النقص بتدريب الفنيين الجدد، لكن هذه العملية تتطلب وقتا نحن في أمس الحاجة اليه، اذ كان من الافضل توظيف اشخاص متخصصين بامكانهم بدء العمل مباشرة.

■ تطور اعمال الشركات وتوسعها بات يتطلب برامج اكثر تطورا، هل ان قطاع التكنولوجيا في لبنان قادر على انتاج مثل هذه البرامج المتطورة، ام يتم استيرادها من الخارج؟

– هناك برامج اجنبية متعددة بدأت تلقى رواجا اكبر في السوق اللبناني في وقت باستطاعة الشركات الوطنية تأمين جميع البرامج المتطورة التي يتطلبها السوق.

زيادة على طلب البرامج الاجنبية

■ لماذا اذاً الاستعانة بالشركات الاجنبية، هل لقلة الثقة بالوطنية منها؟

– في السابق برز تراجع في حجم الثقة من قبل العملاء والشركات الكبرى بالبرامج المنتجة محليا لمصلحة ثقة اكبر بالبرنامج الاجنبي لاعتقاد هذه الشركات بأنه قد يلبي متطلباته في شكل افضل، لكن هذه الشركات ما لبثت ان واجهت مشكلة ارتفاع كلفة البرامج الاجنبية والتي تفوق امكانيات العديد منها. وهي لو استعانت بالبرامج الوطنية لكانت حافظت على ما يعرف بـ TOTAL COST OF OWNERSHIP او الوقت الذي تحتاجه للتكيف مع هذه البرامج وتدريب الفريق التقني عليها. لكن لا بد من الاشارة الى ان الطلب على البرامج الاجنبية زاد في السنوات الاخيرة ضعفين او ثلاثة اضعاف ما كان عليه قبل ذلك.

■ انتم كشركة كبيرة في هذا القطاع ماذا فعلتم لمنافسة البرامج الاجنبية؟

– نحن من الشركات القليلة التي نافست الشركات الاجنبية، لكن يبقى ان قسما من السوق يفضل التعامل مع الاجنبي على خلفية ان في ذلك ضمانة اكبر وأماناً اكثر خصوصا ان اسعار البرامج الاجنبية تراجعت في الفترة الاخيرة.

■ ما الفرق بين اسعار البرامج الاجنبية منها والمحلية؟

– رغم تراجع اسعار البرامج الاجنبية الا انها لا تزال تزيد عن اسعار البرامج المحلية بنسبة تصل الى ثلاثة اضعاف، ولكن بعض الشركات تعتمد على هذه البرامج رغم الفارق في السعر.

وقد دخلت الشركات الاجنبية الى السوق اللبناني وتوسعت، وهنا لا بد من الاشارة الى ان شركات البرمجة المحلية قادرة بكل كفاءة على تلبية حاجة السوق وبأسعار اقل وتسهيلات اكبر. ولكن في الاجمال اصحاب القرار في الشركات الكبيرة ليسوا اصحاب الشركات بل مستشارون يفضلون عدم الدخول في اخذ ورد مع شركات انتاج البرامج المحلية.

برامج ومشاركات ناجحة

■ ما هي ابرز برامجكم لهذه السنة؟

– كان لدينا هذه السنة برنامج Visual Dolphin Standard الذي يتمتع بالمميزات نفسها لبرنامج VISUAL DOLPHIN انما بسعر اقل وقد اطلقنا RELEASES 2 :الاولى ENTREPRISE EDITION والثانية: STANDARD EDITION التي اطلقناها في معرضي TREMIUM و GITEX واعطت نتائج جيدة.

■ كيف يمكن اذاً وصف نتائج العام ٢٠٠٤، وماذا عن العام ٢٠٠٥؟

– في العام ٢٠٠٤ كانت نتائجنا جيدة، وهي الافضل منذ حوالى ٦ سنوات لناحية الانتاج والمبيعات والارباح. وفي لبنان زاد حجم مبيعاتنا بنسبة ١٥٪ وفي الخارج حققنا حوالى ضعف ارباح العام الماضي.

اما بالنسبة للعام ٢٠٠٥ فسنطلق مجموعة برامج جديدة بينها برامج صناعية عدة.

تقصير الدولة والمبادرة الفردية

■ هل ثمة ما يفتقده لبنان لتحسين مستوى انتاجه التكنولوجي؟

– اولا هناك تقصير من قبل الدولة لناحية تقديم الدعم لهذا القطاع المهم، فيما يقتصر النشاط على مبادرات فردية للبنانيين عاملين في هذا المجال، آمنوا بلبنان ووظفوا طاقاتهم فيه مما خلق قاعدة لتطوير البرامج وتسويقها في الخارج. وثانيا هناك شركات خرجت من السوق المحلي الى اسواق اخرى لانها واجهت معاناة كبيرة مع الدولة، اضافة الى كلفة الانتاج والروتين الاداري، وصعوبات البنى التحتية الاساسية. يضاف الى ذلك ما كنا اشرنا اليه من هجرة الطاقات المتخصصة. ومعلوم ان هذه الامور والمشاكل تؤثران على اقبال الاستثمارات الى البلد خصوصا في ظل الوضعين السياسي والاقتصادي القائمين حاليا.

صفقة ناجحة جداً حققتها شركة ORACLE

اشترت شركة بيبلسوفت بسعر حقق لها أرباحاً ضخمة

ايمن ابو سيف

مدير التسويق الاقليمي لشركة ORACLE

تمكن لاري ايلسون المدير التنفيذي في شركة «اوراكل» ORACLE المعروفة جداً بتخصصها في صناعة البرمجة المتطورة، من اقناع مسؤولي شركة «بيبلسوفت» العاملة في الحقل عينه من قبول عرض شرائها بقيمة ١,٣ مليار دولار.

وفي عملية حسابية لسعر السهم الذي تم شراؤه تعطينا جواباً بأنه ٢٦,٥ دولاراً أي بأقل من ٤,٥ دولارات عمّا كانت تطالب به بيبلسوفت.

وعلى أثر الإعلان عن الصفقة زاد سعر السهم ٢,٤٨ دولار. وقد أكد قبول بيبلسوفت بالبيع انها كانت محرجة بوضعها المالي والقانوني، اذ ان اوراكل كانت تقاضيها لضمها اليها.

وتعتمد اوراكل في ٨٠ بالمئة من عائداتها على بيعها وترخيصها باستعمال برامجها من قواعد البيانات، والخطط المتعلقة بتنويع الموارد البشرية، فضلاً عن برامج المحاسبة التي لم تكن جذابة كثيرا.

ووعدت أوراكل بتحديث برامج بيبلسوفت خلال السنوات العشر المقبلة، على ان العملاء يشككون بنوايا اوراكل، وهدد كثيرون منهم بوقف عقود الدعم المبرمة اذا ما تمت صفقة الضم.

والجدير بالذكر ان «ساب» الألمانية تستحوذ على ٣٩ في المائة من سوق البرامج العالمية من هذا النوع، بينما تستحوذ اوراكل وبيبلسوفت مجتمعتين على ٢٥ في المائة من السوق. ولقد حذر مدير اوراكل التنفيذي اليسون ان مايكروسوفت تتجه أيضاً لأن تصبح طرفاً رئيسياً في سوق برامج الإدارة.

يذكر ان مدير التسويق والمبيعات الاقليمي في اوراكل هو السيد أيمن أبو سيف.

مكتب في بيروت لـ (IDOM MIDDLE EAST LLC)

فخر الدين خليل

رئيس مجلس ادارة الشركة

أعلنت شركة ايدوم ميدل ايست ل.ل.س. (IDOM MIDDLE EAST LLC) عن افتتاح مكتب لها في بيروت تحت اسم «اميراب للاستشارات والحلول المالية ش.م.ل.». (ABS)، في مبنى ليبرتي تاور شارع الحمرا. ويعتبر المكان الذي اختارته الشركة الجديدة استراتيجياً لقربه من الوسط التجاري والمجاور لمصرف لبنان ولعدد كبير من المصارف.

رئيس مجلس ادارة الشركة فخر الدين خليل أعلن عن سروره لتأسيس شركة محلية في بيروت وهو ما كان يسعى اليه ليساعد القطاع المصرفي ويوفر فرص عمل للايد العاملة اللبنانية. وأعلن أيضاً عن تعيين السيد كميل برفر الذي يتمتع بخبرة مصرفية لاتقل عن سبع سنوات وبخبرة ست سنوات في قطاع المعلوماتية وبخبرة ثلاث سنوات في قطاع التسويق، مديراً لمكتب بيروت.

وفي بيان صادر عن الشركة شرح ما سوف يقدمه مكتبها في بيروت من خدمات للقطاع المصرفي مستوحاة من برامجها العديدة: Reg-Reporter و Amc Reporte و Doc Tracker.

من هي شركة IDOM ؟

ان شركة (Idom Middle East LLC) شركة مساهمة بين كل من شركة (Idom Inc.) وشركة (F.KHALIL & CO.) تسوق مجموعة كبيرة من الحلول والخدمات المصرفية في الشرق الاوسط يترأس مجلس إدارتها السيد فخر الدين خليل. ويقوم بدور المدير التنفيذي كل من السادة فنسنت راليبري، ستيفن كوديغلوتو وهيثم خليل.

تحالف CA ومايكروسوفت يشكل حماية من الفيروسات

نديم جارودي

مدير التسويق الاقليمي لشركة CA

تحالفت شركة «كمبيوتر اسوشيتس» (CA) في المنطقة العربية و«مايكروسوفت العربية» (MICROSOFT)، في الشهر الماضي بإطلاقهما مبادرتين تتيحان للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة، حماية أمن تقنية المعلومات لديها من الفيروسات وفيروسات الانترنت ومكافحة جميع أشكال التهديدات المرتبطة بالأمن الرقمي.

وبموجب المبادرتين الجديدتين، سيحصل مستخدمو نظام التشغيل «مايكروسوفت ويندوز إكس بي» على خدمة تتيح لهم تحميل واستخدام برنامج مكافحة الفيروسات «إي ترست إي زد ٢٠٠٥» (E TRUST EZ 2005) «مجاناً»، في حين ستحصل الشركات الصغيرة عند شرائها نظام ويندوز لتشغيل الخوادم، على ترخيص دائم لاستخدام برنامج مكافحة الفيروسات «إي ترست ٧,١» (E Trust 7,1).

«انتل» تفتتح مكتبها في بيروت وتعتبر سوق لبنان مدخلاً أساسياً الى أسواق المنطقة

من اليمين: معن احمديه، كريم فهمي، ايشيغول الدنيز وداريل نحاناس

أعلنت شركة «انتل» INTEL عن افتتاح مكتبها في بيروت في اطار استراتيجيتها توسيع نطاق عملياتها في منطقة الشرق الأوسط.

وقالت المديرة الاقليمية للشركة في الشرق الأوسط وافريقيا ايشيغول ألدنيز، في مؤتمر صحافي عقدته في مقر الشركة في ليبرتي تاور، ان «انتل» كانت ناشطة في لبنان من خلال عملها مع شبكة التوزيع المحلية، ونحن نعمل ايضاً في شكل وثيق مع بائعي معدات الكومبيتر والبرمجيات عالمياً ومع مطوري البرمجيات المستقلين للمساعدة على خلق حلول متقدمة للتكنولوجيا في المنطقة وللمنطقة.

وأشارت الى قدرة السوق اللبنانية على التوسع في مجال البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات، منوهة بالطاقات البشرية اللبنانية العاملة في هذا المجال.

وقال المدير العام لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في الشركة كريم فهمي ان انتل تعتبر سوق لبنان مدخلاً اساسياً الى أسواق المنطقة، منوهاً بتجاوب الحكومة اللبنانية مع انتل لتنفيذ برنامجها «انتل تعليم للمتسقبل» في لبنان الذي يرمي الى تدريب المعلمين على دمج اسعمال تكنولوجيا المعلومات في تعليمهم.

شراكة واعدة بين شركتي سيمنس وانترفويس

تم توقيع اتفاق شراكة استراتيجية بين شركتي «سيمنس SIEMENS للمعلومات والاتصالات الشبكية» وشركة «انترفويس» بهدف الفوز بحصة كبيرة من سوق الحلول الصوتية المتنامية في منطقة الشرق الأوسط والتي تقدر حالياً بـ ٢٠٠ مليون دولار.

وقع الاتفاق كل من ادوين كليرك المدير التنفيذي لشركة انترفويس وماريو دي روس المدير العام لشركة سيمنس.

ميشال صباغ (كانون الشرق الاوسط CANON M.E.):

مبيعاتنا في الشرق الاوسط الأكثر نمواً

لطالما تميزت كانون "CANON" بعلامة فارقة بين الشركات الموفرة لانظمة التصوير والمنتجات الموجهة الى قطاع الاستخدام الشخصي وأنظمة تكنولوجية شبكية لادخال المعلومات وادارتها واخراجها، الى انظمة التصوير الاستهلاكية، التصوير الفوتوغرافي، كاميرات الفيديو، الكاميرات الرقمية، وطابعات النفث الفقاعي، وقد كان لمعرض "GITEX 2004" الفضل في ابراز نوعية واداء هذه المنتجات، بأسلوب ادهش الزوار والمحترفين.

المدير التنفيذي للتسويق في منطقة الشرق الاوسط السيد ميشال صباغ تحدث عن مبيعات "CANON" في اسواق الشرق الاوسط، التي تعتبر الاسرع نمواً. وعرض لخصائص ومواصفات بعض منتجات ماسحات الضوء مركزا على نجاحات «كانون العالمية» في الاسواق الاقليمية والعالمية لافتا الى تسجيل مبيعاتها ارتفاعاً نسبته ١٠٠ في المئة في كل من لبنان والكويت.

مبيعاتنا الاسرع نموا

■ هل انتم راضون عما حققتموه عام ٢٠٠٤؟ وما نسبة نمو اعمالكم لهذا العام؟

– نحن جد راضون عن النتائج التي حققتها شركة كانون الشرق الاوسط. وفي رأيي ان عام ٢٠٠٤ هو عام النجاحات في اسواق المنطقة التي تعتبر اليوم من الاسرع نموا في العالم.

يضيف السيد صباغ: «اطلقنا هذه السنة من خلال معرض "GITEX 2004" في دبي مجموعة منتجات جديدة ذات تقنية عالية، من اهمها الطابعات الليزرية التي فاجأت الجميع بمواصفاتها ووظائفها المتعددة ومنها MF 650 التي تحتوي على طابعة ليزرية وجهاز فاكس وناسخة وكذلك ماسحة ضوئية ملونة، جميعها في آلة واحدة تتمتع بمواصفات الجودة العالمية وسرعة اداء عالية، اذ انها قادرة على انتاج ١٨ مطبوعة او نسخة في الدقيقة. كما ان للماسحة الضوئية الملونة دقة تباين عالية تبلغ 2400 X 1200 نقطة في الانش، الامر الذي يتيح امكان التقاط أدق تفاصيل الصور.

اضافة الى هذه الآلة، اطلقت "CANON" طابعة MF 3100 ذات الحجم الصغير والانتاجية العالية والسعر المقبول. ومن مواصفاتها انها تشغل حيزا صغيرا في المنزل او المكتب من دون ان يتأثر اداؤها بالحجم الصغير. اما بالنسبة لذاكرتها فهي تبلغ ٦٤ ميغابايت بالاضافة الى الوصلة السريعة الخاصة بنقل البيانات من طراز HIGH-SPEED USB2.0 بين الطابعة وجهاز الكمبيوتر. اضف الى ذلك ان هذه الطابعة مزودة ايضا بتقنية متقدمة تسمى SURF وتتمتع بسرعة فائقة لمسح المستندات الملونة، ومعها يستطيع المستخدم الحصول على الافضل من حيث السرعة والجودة».

ننافس بالنوعية والجودة

■ هل لا يزال تأثير الشركات الاجنبية، الكورية منها والصينية، كبيرا على «كانون» في ما خص الاسعار المنخفضة؟

– لاشك ان بعض المنتجات الاجنبية تدخل السوق بأسعار رخيصة جدا، مما يؤثر علينا، انما في شركة CANON ووفق الشعار المتبع نوفر نوعية وقيمة للمنتج اكثر مما نهتم بالسعر.

يعود نجاح «كانون» على المستوى العالمي الى مجموعة منتجاتها المتنوعة والمتطورة، والتي يتم دعمها باستثمارات جديدة وكبيرة في مجال الابحاث والتطوير

طبعا لا نستطيع منافسة هذه الشركات بالاسعار انما منافستنا تتركز على التكنولوجيا المتطورة التي نطرحها في الاسواق.

■ ما هي الاسواق التي استطعتم دخولها خلال العام الماضي؟ وماذا عن مخططاتكم لعام ٢٠٠٥؟

– وفقنا خلال العام ٢٠٠٤ في دخول الاسواق الليبية والسودانية. وفي اوائل العام ٢٠٠٥ سنعلن عن مجموعة جديدة من الدول التي ستنضم الى مجموعة CANON الشرق الاوسط.

التطوير لا يتوقف في شركتنا ونعد زبائننا بالمزيد للاحاطة بمختلف متطلباتهم.

نجاح على المستويين الاقليمي والعالمي

■ ما سر الاقبال على منتجاتكم في منطقة الشرق الاوسط وإلام تعزو نجاح «كانون» العالمية؟

– لقد حققنا نجاحا كبيرا في النصف الاول من العام ٢٠٠٤ وكانت النتائج مدهشة في اسواقنا كافة. ويعود هذا النجاح الباهر الى مجموعة منتجاتنا المتقدمة من جهة، والى الدعم والترويج المستمرين على مدى السنوات القليلة الماضية من جهة اخرى، حتى في الاسواق غير المستقرة كسوق العراق والذي يواجه صعوبات اقتصادية وسياسية، اثبتت انتعاشها جزئيا، حيث حظيت السوق بالترتيب الرابع في المنطقة. وستولي «كانون الشرق الاوسط» اهتماما اكبر بالسوق العراقية في الفترة المقبلة حيث تتوقع ان تحقق نتائج اكثر ايجابية.

ويعود نجاح «كانون» على المستوى العالمي الى مجموعة منتجاتها المتنوعة والمتطورة، والتي يتم دعمها باستثمارات جديدة وكبيرة في مجال الابحاث والتطوير. ونظرا لادراكها لمنافع التقنية المتقدمة واهميتها الكبيرة، قامت كانون باستثمار ٨٪ من ارباحها في دعم مراكز الابحاث والتطوير التابعة لها، وقد تم التركيز على تطوير تقنيات التصوير الاستهلاكية مثل كاميرات التصوير والفيديو الرقمية والماسحات الضوئية وطابعات النفث الفقاعي والطابعات الليزرية، بالاضافة الى منتجات الحلول الخاصة بالشركات التجارية كآلات النسخ الرقمية والتماثلية، وطابعات المقاسات الكبيرة واجهزة المسح الضوئي ومنصة «ميب» (multi embedded application platform). وفي الوقت نفسه تدرك «كانون» اهمية الاستثمار في ذوي المهارات العالية وتأسيس فرق عمل ذات خلفيات ثقافية متنوعة لزيادة تواجدها في المنطقة.

١٠٠٪ نمو المبيعات في لبنان والكويت

■ ما هي اهم اسواق «كانون» في الشرق الاوسط؟

– تعتبر الامارات العربية المتحدة اكبر اسواق كانون في الشرق الاوسط، تليها المملكة العربية السعودية وايران وفقا لتصنيف النصف الاول من العام ٢٠٠٤. وتشكل هذه الاسواق الثلاثة ٧٠٪ من اجمالي مبيعات الشركة في المنطقة. كما شهدت مبيعات كانون نموا كبيرا في اسواق اخرى في المنطقة، حيث بلغت نسبة نمو مبيعاتها في سلطنة عمان ٦٠٪ بينما ارتفعت بنسبة الضعف في قطر، كما تضاعف حجم المبيعات في كل من لبنان والكويت بنسبة كبيرة وصلت الى اكثر من ١٠٠٪.

علي الحركة (مايكروسوفت MICROSOFT):

وقف القرصنة متشعب ويستلزم تضافر جهود القطاعين العام والخاص

أوضح مدير حماية الملكية الفكرية في شركة مايكروسوفت – الشرق الأوسط السيد علي الحركة ان تجربة تطبيق قوانين حماية الملكية الفكرية متفاوتة في البلدان العربية، ورأى ان وقف القرصنة في شكل شبه نهائي موضوع متشعب ويحتاج الى تضافر جهود القطاعين الخاص والعام. مشيراً الى «اننا نشهد في لبنان مؤخراً تحولاً جذرياً في موضوع ملاحقة التعديات على حقوق الملكية الفكرية، ونأمل باستمرار بإيجاد بيئة مثالية لتطوير الملكية الفكرية».

مكافحة القرصنة تستلزم تضافر الجهود

■ شركة مايكروسوفت كانت من اولى الشركات العالمية التي دعت الى وقف قرصنة البرامج في لبنان والاسواق العربية، هل ان القرارات التي اتخذتها الحكومات العربية ادت الى انخفاض القرصنة؟ وكيف برأيكم يمكن وقف القرصنة بشكل شبه نهائي؟

– قانون الملكية الادبية والفنية أو حق المؤلف هو قانون معمول به في لبنان منذ العام ١٩٢٤ وتم تعديله العام ١٩٩٩ ليتضمن برامج الكومبيوتر وهذا يصح لمعظم الدول العربية وان كان بتواريخ مختلفة. ومايكروسوفت، كشركة ترتكز منتجاتها على ابداع العقل البشري، كانت ولا تزال تدعو الى احترام وتطبيق قوانين الملكية الفكرية لما فيه مصلحة صناعة الملكية الفكرية ومنها البرمجيات اضافة الى صناعة الموسيقى والسينما والاعلانات وغيرها. والقاسم المشترك لهذه الصناعات هو اعتمادها الابداع وارتكازها على الابتكار. أما عدم ايجاد البيئة المناسبة ليستطيع المبدعون اللبنانيون والعرب على تطوير نتاجهم فهو حكما يؤدي الى هجرة الادمغة المحلية بحثا عن بيئة تحميها وتحترم عملها وتؤدي الى تحولنا من مجتمع منتج الى مجتمع مستهلك.

لقد كانت تجربة تطبيق قوانين حماية الملكية الفكرية متفاوتة في البلدان العربية. فتجربة دولة الامارات العربية المتحدة تعتبر الانجح وقد استطاعت خفض مستويات القرصنة، على صعيد البرمجيات، الى حوالى الـ ٣٠ بالمئة وهو مستوى يعادل المستويات الموجودة في بلدان اوروبا الغربية وهذا النجاح ساهم في تحول الامارات الى منطقة قادرة على جذب الاستثمارات الدولية والشركات العالمية اليها. وتعتبر تجربة المملكة الاردنية الهاشمية تجربة ناجحة لوجود رؤية اقتصادية وضعها الملك عبدالله الثاني تقضي بتحويل الاقتصاد الاردني الى اقتصاد معرفي تلعب فيه صناعة الملكية الفكرية دور المحرك للنمو الاقتصادي والاجتماعي. أما في لبنان فاننا نشهد مؤخرا تحولا جذريا في موضوع ملاحقة التعديات على حقوق الملكية الفكرية ونأمل أن تستمر هذه السياسة فتمكننا من خلق بيئة مثالية لتطوير صناعة الملكية الفكرية.

وأما في ما يتعلق بامكانية وقف القرصنة في شكل شبه نهائي فهو موضوع متشعب ويحتاج الى تضافر جهود القطاعين الخاص والعام على صعيد نشر الوعي لدى المستخدمين افرادا ومؤسسات بضرورة احترام حقوق الملكية الفكرية لكي نحمي الابداع والجدية بملاحقة التعديات واصدار احكام رادعة بحق المتعدين مما يحفز المستثمرين المحليين والاجانب على زيادة استثماراتهم في هذه الصناعات.

تنظيم قطاعات المعلوماتية مطلب أساسي

■ يتزايد عدد المؤسسات التي تتعاطى تجارة الكومبيوتر والبرمجة، فهل يوجد تنظيم لهذا القطاع (هناك اكثر من جمعية معلوماتية مرخص لها في لبنان) وهل من منافسة غير مشروعة لكم؟

– أن تزايد عدد المؤسسات التي تتعاطى تجارة الكومبيوتر والبرمجة مؤشر جيد الى تنامي انتشار استخدام الكومبيوتر اما في المنازل او في المؤسسات، كما في القطاع العام والقطاع التربوي. وازدياد عدد الشركات التي تضع حلول البرمجيات يعتبر تأكيداً على وجود طاقات بشرية قادرة على الابداع والابتكار لمواكبة احتياجات السوق المحلية والاقليمية باتجاه العالمية. وهذه القدرات تحتاج الى قوانين وادوات تنفيذية تحمي نتاجها فتمكنها بالتالي من تطوير منتجاتها وزيادة استثماراتها وايجاد فرص عمل اضافية. أما في ما يتعلق بوجود أكثر من جمعية معلوماتية فهو ليس بالضرورة عاملاً سيئاً شرط ان يصب عملها في مصلحة تطوير وازدهار قطاع المعلوماتية. ونحن كشركة مؤثرة في هذا القطاع لدينا علاقات ممتازة مع الجمعيات كافة، وان كنا ندعو الى تنسيق الجهود في هذا المجال فلكي نتمكن من انهاض صناعة المعلوماتية الى اعلى المستويات.

أما تنظيم القطاعات المختلفة التي تتعاطى في مجالات المعلوماتية (تجميع اجهزة الكومبيوتر وصناعة البرمجيات) فهذه مطالب اساسية تصب في خانة حماية المستهلك والمستخدم لضمان حصوله على منتج مضمون الجودة طبقا لاحتياجاته. أما على صعيد المنافسة غير المشروعة فهي تتمثل بسرقة البرامج، نسخها وتوزيعها، بدون الحصول على اذن من اصحابها. وهذه السرقة لا تتعرض لها برامج مايكروسوفت فحسب، انما برامج اعدتها شركات ومؤسسات لبنانية وعربية أيضاً.

الأسعار هي الأعلى في لبنان

■ كيف تجدون اسعار اجهزة الكومبيوتر والبرامج في لبنان؟ وهل تعتبر مقبولة قياسا بدخل الفرد اللبناني؟

– ادى انتشار استخدام الكومبيوتر وزيادة المؤسسات التي تتعاطى تجارة او تجميع هذه الاجهزة الى انخفاض اسعار الاجهزة بشكل ملحوظ في الآونة الاخيرة، اضافة الى نشوء برامج تسليف اعدتها المصارف المحلية تساعد على اقتناء هذه الاجهزة بكلفة متهاودة ضمن آجال طويلة استفاد منها كل من المستخدم المنزلي كالطالب أو المستخدم التجاري كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلى هذا الصعيد تقوم مايكروسوفت بترويج منتجاتها من أنظمة تشغيل او ادوات تطبيق عبر شركائها من مجمعي اجهزة الكومبيوتر عن طريق وضع باقة من التقديمات خاصة بالطلاب تتضمن حسومات تصل الى ٩٠ بالمئة من اسعار المنتجات التجارية. كما وضعت برامج خاصة لاقتناء التطبيقات المكتبية تناسب احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وميزانيتها.

ونظرا لصغر حجم السوق اللبناني وكلفة الاستيراد المرتفعة ستظل اسعار اجهزة الكومبيوتر في لبنان اعلى مقارنة مع الاسعار المعلنة في الاسواق المحيطة لكن مع توافر التسهيلات المصرفية فان الفرصة على الحصول على اجهزة الكومبيوتر اصبحت متاحة بشكل اكبر لذوي المداخيل المحدودة.

منتجات مايكروسوفت في السوق المحلي

■ ما هي ابرز المنتجات التي تسوّقونها في السوق المحلي؟ وهل بالامكان تزويدنا بنبذة عنها؟

– ان منتجات مايكروسوفت التي تلبي احتياجات المستخدم الفردي متوافرة في الاسواق اللبنانية والعربية وأهمها: برنامج «اوفيس للاستاذ والتلميذ» (Office For Student & Teacher) و هو يحوي تطبيقات مايكروسوفت المكتبية ك Word و Excel و Outlook و PowerPoint و يمكن تحميله على ثلاثة اجهزة. اضافة الى النسخة الجديدة من Encarta و Plus و Picture It.

بعد ان حلت في المرتبة السادسة بين ١٨ دولة عربية

حمدان: اوجيرو ستقدم سلة من الخدمات النوعية لعملائها

المهندس محمد فؤاد حمدان

رئيس اوجيرو

أصدر مركز دراسات الاقتصاد الرقمي «مدار» دراسة حول قطاع الاتصالات في الدول العربية، فحل لبنان سادساً بين ١٨ دولة بالنسبة الى معدل انتشار خطوط الهاتف الثابت وخدمات الانترنت وتبني أجهزة الكومبيوتر الشخصي.

وثبت لـ «مدار» ان مؤسسة اوجيرو تلكوم (OGERO TELECOM) هي اللاعب الأساسي في مجال تطوير قطاع الاتصالات اللبناني مشيرة الى ما يلي:

يحتل لبنان المركز السادس من بين ١٨ دولة عربية لجهة معدل استخدام حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ومن جهة أخرى، يتصدر لبنان دول المشرق العربي في مجال معدل انتشار خطوط الهاتف الثابت والذي يصل الى ١٥,٧٪ ومعدل انتشار خدمات الإنترنت والذي يبلغ ١١,٨٪ ومعدل تبني أجهزة الكمبيوتر الشخصي والذي يقدر بنحو ٧,٢٪.

ويمتلك لبنان شبكة ألياف بصرية متطورة بطول ٢٠٠٠ كيلو متر وطاقة بـ ١,٢ مليون خط هاتفي ثابت. ويبلغ عدد المشتركين في شبكة خطوط الهاتف الثابت التي تقوم «اوجيرو» بتشغيلها نحو ٧٠٠,٠٠٠ مشترك.

فؤاد حمدان

وقال المهندس محمد فؤاد حمدان، الرئيس والمدير العام لهيئة «اوجيرو»: يعتمد لبنان استراتيجية طموحة للارتقاء بخدمات الاتصالات التي يتم تقديمها لكافة قطاعات المجتمع والأعمال. ورغم النمو الكبير الذي حققه قطاع الاتصالات خلال السنوات القليلة الماضية، إلا ان لبنان يسعى الى تطوير خدمات الاتصالات الهاتفية بشكل أكبر من خلال عزم الحكومة المضي قدماً في دعم وإطلاق المزيد من المبادرات المبتكرة والاستراتيجيات الفعالة».

خدمات الانترنت

وأثمر الانتشار الكبير لأجهزة الكمبيوتر الشخصي في تهيئة المجال امام سبع شركات لتوفير خدمات الانترنت في لبنان والتي تقدم خدمات الاتصال بالانترنت عبر الهاتف والاتصال المباشر والاتصال عبر الأقمار الاصطناعية.

وتعمل «اوجيرو» على طرح العديد من الخدمات النوعية المتميزة لعملائها في هذا المجال.

حزمة جديدة من الخدمات

وقال حمدان: «تعتزم الهيئة الكشف عن حزمة من خدمات الاتصالات المبتكرة خلال الأشهر القليلة المقبلة والتي نتوقع مساهمتها في تعزيز قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات اللبناني في العالم العربي. ونتوقع أيضاً ان ينجم عن هذه التطورات نمو كبير في قاعدة المشتركين بخدمات الاتصالات».

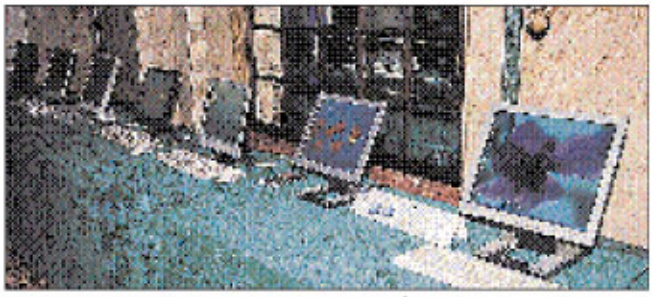
LG تدعم وتعزز علاقتها التجارية حول العالم

أعلنت «ال.جي الكترونيكس» LG المتخصصة في إنتاج الأجهزة الالكترونية الاستهلاكية والرقمية في المنطقة والعالم، عن إطلاق استراتيجية متكاملة لدعم وتعزيز أنظمة إدارة علامتها التجارية في كل أنحاء العالم، وذلك من خلال توحيد الحملات والاستراتيجيات المعنية بتسويق هذه العلامة في أطر محددة.

وقال كيه. إتش. كيم، رئيس عمليات «ال.جي الكترونيكس» في الشرق الاوسط وأفريقيا: «نهدف الى ان نصبح من بين أكبر ثلاث شركات لإنتاج الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية في العالم. لذا تتركز رسالتنا العالمية بالنسبة للعلاقات العامة في هذا المجال على دعم وتعزيز علامة إل.جي. التجارية. وسنقوم بتنفيذ استراتيجيات تهدف الى زيادة التعريف بهذه العلامة وتعزيز مكانة «ال.جي الكترونيكس» كإحدى الشركات الرائدة في مجال التقارب الرقمي».

COMTEK تطلق شاشات سامسونغ الجديدة

من اليسار: ادي شرفان، SANG CHUL HAN، فراس أبو حشيش، رجا ريشوني و MR CHOI



عرض لأجهزة كمبيوتر SAMSUNG

اطلقت شركة «كومتك» COMTEK الموزعة الحصرية لمنتجات سامسونغ SAMSUNG للكومبيوتر في مؤتمر صحافي عقدته في فندق فينيسيا انتركونتيننتال شاشاتها الجديدة ذات المميزات العالية التطور.

حضر المؤتمر سفير جمهورية كوريا الجنوبية يونغ سان كيم ورئيس مجلس ادارة مجموعة اي – س هولدنغ الشركة الام لـ «كومتك» السيد انطوان شرفان، وجمع من اصحاب الاختصاص وشركات المكننة والبرمجة. وتحدث المدير الاقليمي في سامسونغ سان شول هان ومدير المعلوماتية – مكتب عمان السيد فراس ابو حشيش، ومدير عام «كومتك» السيد ادي شرفان والمدير التنفيذي رجا ريشوني وجرى عرض شامل لمنتجات سامسونغ من الشاشات تي ان تي.

واعقب المؤتمر حفل عشاء وانخاب وتمنيات لسامسونغ بدوام النجاح والازدهار خدمة للمجتمع اللبناني.

برامج التجسس الحالية لا تعمل بشكل موثوق

ذكرت مجلة «بي.سي.بروفيشينيل» وهي دورية علمية لتجارة التكنولوجيا ومقرها ميونيخ في ألمانيا أنه يجب على مستخدمي أجهزة الكمبيوتر ألا يثقوا بشكل مطلق في برامج التتبع المجانية لتخليص أجهزة الكمبيوتر الشخصي الخاصة بهم من مجموعة ضارة من البرامج تعرف ببرامج التجسس.

وخلصت المطبوعة التكنولوجية في دراسة حديثة لها الى ان كثيراً من وسائل إزالة برامج التجسس لا تعمل بشكل موثوق فيه بدرجة كافية. فبعض البرامج التي جرى اختبارها لم تزل كل ما يعرف بـ «أحصنة طروادة» وبرامج تحويل المؤشر التي اقتحمت ملفات الأجهزة المصابة بالعدوى.

وتوصي المجلة بالتالي مستخدمي أجهزة الكمبيوتر الشخصي باستخدام برامج مكافحة فيروسات تجارية عالية الكفاءة بالإضافة الى وسائل إزالة برامج التجسس. وأصبحت برامج مكافحة الفيروسات تحتوي بشكل متزايد على قدرة إزالة برامج التجسس.

حلول لفسخ البرامج ونقلها من «سيمانتك»

أعلنت «سيمانتك كورب» (SYMANTEC CORP) المتخصصة في مجال أمن البيانات، طرح مجموعة حلول «سيمانتك كورب» التي تمثل آخر إصدار للشركة في مجال نقل ونسخ البرامج.

ويجمع البرنامج الجديد بين اصداري «سيمانتك غوست» نسخة الشركات، ونسخة مكتبة «سيمانتك دبلوي سنتر» و «سيمانتك كلينت مايغرايشن». وتوفر المجموعة الجديدة الأدوات اللازمة لأنظمة «ويندوز» التطبيقية، مثل توزيع البرمجيات وبيانات النظام ونقل نظام سطح المكتب والاستغناء عن الجهاز.

سامر الشعار (IBM):
من أهدافنا الرسالية تنمية الموارد البشرية وتعزيز الاقتصاد المصرفي

رسالة هادفة تبنتها شركة «آي بي أم» وتتمثل في تنمية الموارد البشرية عبر دعم القطاعات التعليمية، وإيجاد جيل جديد من المتخرجين في المجال المعلوماتي.

المدير العام في (IBM) لمنطقة الشرق الأوسط الدكتور سامر الشعار أشار تفصيلاً الى بعض مضامين هذه الرسالة، فعرض لبعض البرامج الحيوية المطبقة حالياً في بعض الدول العربية، مسلطاً الضوء على أهميتها في نهوض المجتمعات وتعزيز الاقتصاد المصرفي الرقمي.

شراكة مع القطاعين الخاص والحكومي

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال العام ٢٠٠٤؟ وهل استطعتم تنفيذ كل مخططاتكم بنجاح؟

– عام ٢٠٠٤ كان من الأعوام المميّزة بالنسبة لشركتنا، فقد كان تركيزنا على القطاع التعليمي، وللمرة الأولى في الشرق الأوسط شهدنا تفاعلاً جدياً بين القطاع الخاص وقطاع التعليم، ولقد توصلنا الى عقد شراكة بيننا، كشركة عالمية، وبين قطاع التعليم الذي يلعب دوراً رائداً في النهوض بالمجتمعات، وتحقيق رسالتنا الإنسانية. كما أطلقنا ودعمنا برنامج التعويض مع هيئة تنمية الموارد البشرية في السعودية الهادف الى إعادة تأهيل أكبر عدد ممكن من الشباب السعودي للإندماج في أسواق العمل متسلحين بالاختصاصات المطلوبة لاسيّما في قطاع التكنولوجيا المعلوماتية. وطبقنا البرنامج نفسه في مصر أيضاً. كما أطلقنا مجموعة من برامج التعليم في الجامعات والمدارس التقنية في العديد من الدول العربية، وآخرها في لبنان، وبرنامجاً لتدريب الأطفال في الأردن أطلق أخيراً، وهدفه تقبل الطفل للتكنولوجيا الجديدة. كل ذلك من خلال عقد شراكات فعلية مع المؤسسات الحكومية والقطاع الخاص، في سعي حثيث الى تعزيز الاقتصاد المصرفي الرقمي، ودخلنا أيضاً في شراكة مع جمعية الإمارات العربية لتوفير أول مشروع بحث علمي بهدف تطوير أحد المنتجات وهو شبيه بالصندوق الأسود الموجود في الطائرات. الفكرة في طور الدراسة، والهدف منها إيجاد حل لمشكلة السرعة وضحايا حوادث السير على الطرق باستخدام الرقابة الذاتية. الى غيرها من الأفكار التي نسعى اليوم، وبالتعاون مع عدد من الشركات المحلية والعالمية، الى تنفيذها.

حلول للشركات الصغيرة والمتوسطة

■ الملاحظ ان معظم أعمال شركة (IBM) تتوجه الى الحكومات والشركات صاحبة الأعمال الكبيرة هل هذا دليل على أنكم لا تجدون في المستهلك العادي ما يثير اهتمامكم؟

– في الواقع هذا الكلام ليس دقيقاً. فقد أطلقنا هذه السنة مشروع تنمية قنوات التوزيع التابعة لنا والتركيز فيه على قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط. هدفنا توفير الحلول لهذا القطاع بالأسعار المناسبة. وقد سخّرنا أبحاثنا في خدمة الشركات والأفراد وكسرنا تحدياً كبيراً من خلال ما طرحناه من أجهزة محمولة بأسعار تنافسية. بالإجمال تركيزنا العام الماضي في المنطقة طاول نقل التكنولوجيا الى شركائنا الجدد وتوفير مشاركة بيننا وبين الممثلين المحليين للوثائق البرمجية.

تطوير الطاقات البشرية

■ ما هي مخططاتكم للعام ٢٠٠٥؟

– نحن في صدد استكمال خطة التكامل بين مشاريعنا الهادفة لتطوير الطاقات البشرية في منطقة الشرق الأوسط. وسيكون هناك تركيز ايضاً على تفعيل علاقاتنا مع الجامعات، ونتمنى مواصلة النجاح الذي حققناه الى الآن.

FUJITSU SIEMENS طورت وظائف مجموعة منتجاتها «سينترك ستور» في مجال ادارة دورة المعلومات

اشرف العرباتي
FUJITSU SIEMENS

طورت «فوجيستو سيمنز كمبيوترز» (FSC)، الشركة العالمية الرائدة في قطاع تكنولوجيا المعلومات، وظائف مجموعة منتجاتها من حلول تخزين البيانات على أشرطة افتراضية «سينترك ستور» (Centric Stor). وتندرج هذه الخطوة ضمن استراتيجية «تريولي» (TRIOLE) التي اعتمدتها الشركة لتعزيز أنظمة البنى التحتية التكنولوجية. وتلبي حلول «سينترك ستور» الاحتياجات المتزايدة للحصول على وظائف متكاملة لإدارة دورة المعلومات والمرتبطة بمجموعة من التطبيقات المعلوماتية التي تم تصميمها لإدارة المعلومات ومواردها خلال دورة عملها بالكامل.

وتعد أجهزة «سينترك ستور» أحد أفضل حلول تخزين البيانات على أشرطة افتراضية توفر مستويات عالية من التدرج في ما يخص كفاءة الاداء والسعة فضلاً عن سعرها المناسب.

وقال أشرف العرباتي، مدير تسويق المنتجات المخصصة للمؤسسات في شركة «فوجيستو سيمنز كمبيوترز»: «تعتبر أجهزة «سينترك ستور» خياراً مثالياً للاستخدام كعنصر أتمتة مركزي لحماية المعلومات في البيئات الالكترونية متعددة المكونات. كما يمكن استخدام هذه المنتجات كمنصة لتعزيز عمليات الحفظ الاحتياطي لكافة البيانات الهامة الخاصة بالأعمال. وتضمن حلول «سينترك ستور» تسهيل عملية ادارة دورة حياة المعلومات، كونها تتبنى وظائف متطورة في مجال أتمتة هذه العمليات».

اول «محمول» يعمل ببصمة الاصبع من «بانتك»

اطلقت شركة «بانتك» العالمية المتخصصة في صناعة اجهزة الهواتف المحمولة، اول هاتف محمول في منطقة الشرق الاوسط يعمل بنظام القياس البيولوجي «التعرف الى الهوية عن طريق بصمة الاصبع».

واشار هيونسو جين، نائب رئيس الشركة التي تتخذ من عاصمة كوريا الجنوبية، سيوول، مقرا لها، في مؤتمر صحافي في دبي، الى ان الهاتف المحمول الجديد الذي اطلق عليه اسم «جي اي ١٠٠»، هو الاول من نوعه في العالم الذي يعتمد تقنية بصمة الاصبع للتشغيل. وسيطلق في اوروبا للمرة الاولى في شهر كانون الثاني (يناير) المقبل.

واوضح ان «جي اي ١٠٠» الذي يعتمد على تقنية بصمة الاصبع للاستجابة للتشغيل، سيبلغ سعره ٣٩٥ دولارا يرمي الى توفير الحماية لمستخدم الهاتف، اذ لا يمكن لاي شخص ان يستخدمه الا اذا كان قد ادخل مسبقا بصمة اصبعه في ذاكرة الهاتف.

وافاد بأن هذا النظام يمكّن المستخدم ايضا من طلب ما يصل الى عشرة ارقام عن طريق بصمة كل من اصابع اليد، اذ لا توجد ضرورة الى ادخال الرقم كاملا، وسيكون الهاتف آمنا اذا ما ضاع او حاول اي شخص الدخول الى ذاكرته للتعرف الى اي معلومات مخزنة فيه لان ذلك سيكون مستحيلا.

"I-MATE" تشارك في قمة «واي فاي» و«اي ماكس» الشرق

شاركت "I-MATE" لحلول المعدات اللاسلكية ومقرها الرئيسي العالمي في مدينة دبي للانترنت في قمة «واي فاي» و«واي ماكس» الشرق الاوسط التي نظمت بالتزامن مع قمة الشرق الاوسط للهواتف النقالة الذكية في دبي.

وقال المؤسس والرئيس التنفيذي لـ I-MATE جيم موريسون: «يشهد سوق الاتصالات اللاسلكية نموا متسارعا، لذا نسعى دوما للمشاركة في مثل هذه اللقاءات».

وتناول موريسون، في كلمة ألقاها عن تصادم تقنيات الراديو، تغيرات تقنيات البث والاسباب الكامنة وراء اختيار الاجهزة المحمولة وسبل استخدامها.

ورأى ان اضافة البلوتوث الى كمبيوتر الجيب تجعله متوافقا مع العديد من التطبيقات الخارجية مثل GPS والماسحات الضوئية والطابعات، اضافة للعديد من خدمات الهواتف النقالة التقليدية مثل نقل التطبيقات والدردشة وتطبيقات التحديث.

محاضرة لشركة TOSHIBA في «فينيسيا»

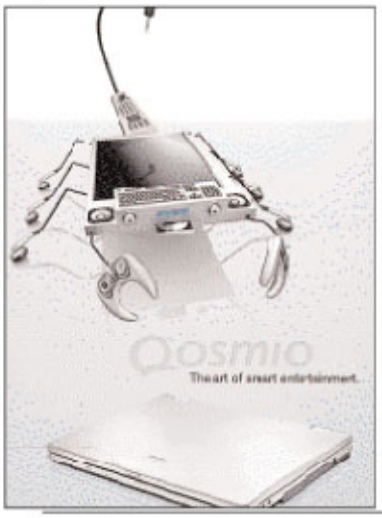
بسام عبيد

SANTOSH VARGHESE

احمد خليل

اقامت شركة «بي سي ديل نت» وكيلة كومبيوترات توشيبا TOSHIBA في لبنان محاضرة لموزعي منتوجاتها في لبنان في فندق «فينيسيا انتركونتيننتال».

وقد حضر المدير العام الاقليمي للشركة السيد احمد خليل من دبي خصيصا ليلقي محاضرة قيمة. كما تحدث المدير الاقليمي للتسويق والمبيعات سانتوش فارغيس ومدير عام «بي سي ديل نت» السيد بسام عبيد.



بطاقة ذاكرة جديدة فائقة السرعة من PANASONIC

أعلنت شركة «باناسونيك» PANASONIC اليابانية لصناعة الأجهزة الالكترونية انها أنتجت وطرحت بطاقة ذاكرة جديدة فائقة السرعة.

وقالت «باناسونيك» ان البطاقة الجديدة ستتيح نسخ معلومات بسرعة تصل الى ٢٠ ميجابايت في الثانية وهو ما يعني ضعف سرعة سلسلة منتجاتها من بطاقات الذاكرة العالية السرعة.

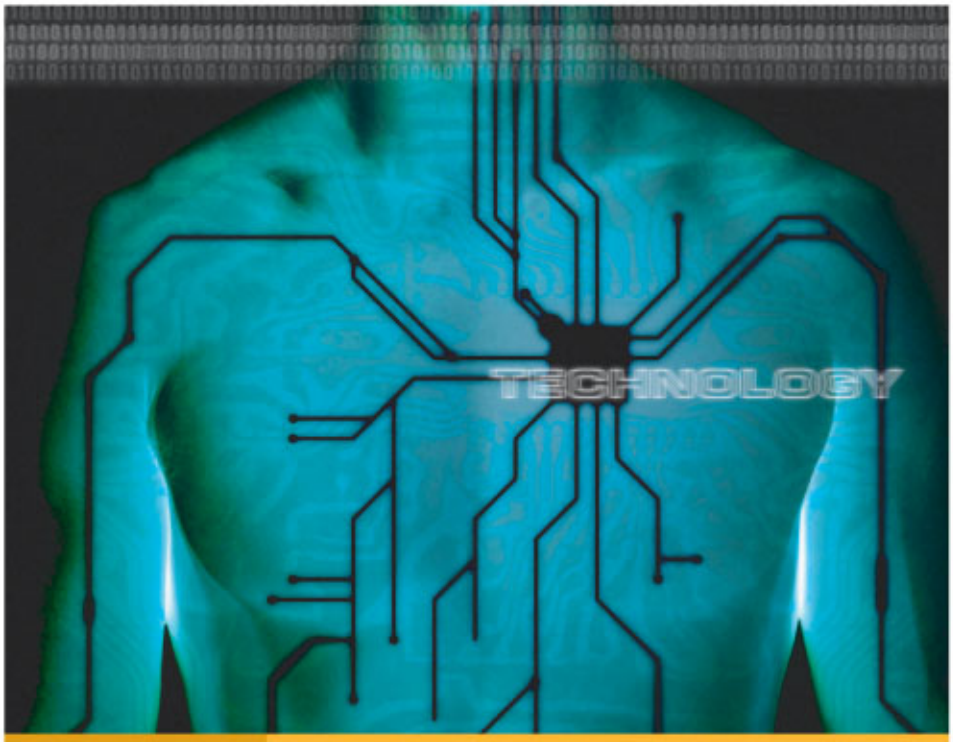
وطرحت «باناسونيك» المنتج الجديد في الأسواق تزامناً مع موسم العطلات. ويتوافر من الذاكرة الجديدة نوعان، الأول بذاكرة حجمها واحد ميجابايت والآخر بحجم ٥١٢ ميجابايت.

تجدر الإشارة الى ان وحدات التخزين في حجم طابع البريد وتزن غرامين وتراوح تكلفتها بين ٢٥٠ و ١٢٠ دولاراً على التوالي.

(OKI) تعزز وجودها في الأسواق السعودية

وقعت شركة «اوكي» (OKI) المختصة بصناعة الطابعات مؤخراً اتفاقية توزيع جديدة في السوق السعودية مع مجموعة الشعيبي، التي أصبحت بموجب ذلك الموزع الرئيسي لمنتجات «اوكي» في المملكة. وتتمثل مسؤولية الشعيبي الأولى في مساعدة «اوكي» على بناء قنوات بيع قوية وواسعة في كافة الأسواق السعودية.

وأوضح ديفيد مالوتش، مدير «اوكي» في المملكة العربية السعودية، ان هذه الاتفاقية تهدف الى ترويج ونشر منتجات «اوكي» بصورة أوسع في سوق المملكة الضخمة. لدينا موزعان اثنان في السعودية، هما «ناسكو» و «الجريسي»، يركزان بشكل رئيسي على قطاع الشركات الكبيرة، ولكننا بحاجة الى حضور أكبر في السوق المفتوحة، سوق المستهلكين الأفراد.



TECHNOLOGY
The heart of business. The business of JCCS.

Technology is critical to making your business competitive. And providing that technology to business has always been the core business of JCCS. What started 30 years ago as a division of Riyadh House established to supply computers to local companies in Saudi Arabia has become the Middle East's largest and most diverse provider of IT solutions to match almost any business need. From desktops to super-computers, from site preparation to global connectivity, JCCS can provide the computing power your business needs to succeed.

الجريسي JERAISY
JCCS
Jeraisy Computer and Communication Services
P.O. Box 92640, Riyadh 11595, Kingdom of Saudi Arabia
jccs.jeraisy.com.sa
Email: marketing@jccs.com.sa

انطوان كوكباني (CIS):

نفتقد الى جمعية نظامية مدعومة من الدولة

مدير عام شركة (CIS) للمعلوماتية السيد انطوان كوكباني سلط الضوء على الأوضاع التي يعيشها القطاع في ظل العدد الكبير للجمعيات المعنية، والافتقار الى جمعية نظامية ذات أهداف ورؤى، تتمتع بصلاحيات تنظيمية وإشرافية وتستمد قوتها من دعم الدولة.

تراجع لبنان تكنولوجياً

■ كيف تقوم إنجازات (CIS) خلال ٢٠٠٤؟

– إنجازاتنا متعددة خلال ٢٠٠٤، وقد أفضت الى نتائج أفضل من التي حققناها خلال السنوات الماضية، برغم تراجع حصة الدولة في سوق البرمجيات والأجهزة والمكملات. خلال عام ٢٠٠٤ ركزنا على المستهلك اللبناني وصبّت حملاتنا التسويقية في اتجاه تطوير قدراته وفهمه لمجالات المعلوماتية والاتصالات، وتحقيقاً لأهدافنا طرحنا منتجات وبرامج جديدة موجهة بالتحديد الى الطالب، بالتعاون مع شركتي «مايكروسوفت» و«انتل» العالميتين، وبنك الاعتماد اللبناني الذي لعب دور المقرض بما يمكن الطالب من شراء كومبيوتر محمول. وقد كانت ناجحة جداً، رغم تكلفتها المادية العالية، حيث أفدنا من دعم الشركات العالمية في المجالين المادي والتطويري.

■ غزو الأجهزة المقلدة أو المزورة مستشر في السوق المحلي، ما هو السبيل لمواجهتها والحدّ منها؟

– المسألة معقدة جداً ويزيد في تعقيدها لامبالاة الأجهزة الرسمية، من جمارك وغيرها برغم بعض المداهمات، ممّا يوقع المستهلك ضحية عمليات غش يدفعها من حسابه. إزاء ذلك مطلوب من الجمعيات المعنية لعب دورها لمكافحة هذه الآفة، ومن الدولة تكليف لجنة خاصة لوضع معايير محددة لنشاط القطاع المعلوماتي، ومراقبة الأجهزة الداخلة الى الأراضي اللبنانية، سعياً الى ضبط الفلتان الحاصل.

جمعية واحدة مدعومة من الدولة

■ وما المطلوب من الجمعيات في القطاع؟

– ليس هناك من جمعية قادرة على استيعاب كل الشركات العاملة وتنظيم القطاع وضبطه، وقد كان لي تجربة في هذا الاطار يوم كنت أشغل منصب نائب رئيس جمعية المعلوماتية المهنية (PCA).

شخصياً أرى أن الحل الوحيد في تأسيس جمعية نظامية واحدة مسؤولة عن القطاع بكامله، تنشط وفق معايير موضوعة، في مجالات التنظيم والرقابة والإشراف على عمل الشركات، وتكون مدعومة من الدولة المشاركة والمؤمنة بأهمية القطاع وتطوره.

شخص مناسب يصحح المسار!

■ أليس في الأفق أمل ينبئ بتوحيد القطاع؟

– في الواقع لا ألمس إمكان التوحيد، خصوصاً في ظل عدم وجود الشخص المناسب الذي بإمكانه تصحيح مسار القطاع نحو العمل في إطار المصلحة العامة وليس المصالح الشخصية، كما ان للدولة دورها التنظيمي في ظل جمعية واحدة تنضوي تحت لوائها كل الجمعيات وأصحاب الشركات، ذات الأهداف الواضحة، وفي طليعتها التطوير ومواكبة صناعة البرمجيات عالمياً.

مجموعة «بيرفيكشن ٢٨٤٠ فوتو» للمسح الضوئي متكاملة الوظائف من «ابسون»

خليل الدلو

EPSON

أعلن مدير عام «ابسون الشرق الأوسط» (EPSON) خليل الدلو عن طرح أجهزة للمسح الضوئي «بيرفيكشن ٢٤٨٠ فوتو» المميزة بوظائفها المتطورة ومواصفاتها العالية الى جانب أسعارها المعتدلة في أسواق منطقة الشرق الأوسط.

وقال الدلو: «نتبنى أجهزة بيرفيكشن ٢٤٨٠ لاحتوائها على حزمة من تقنيات ووظائف المسح الضوئي المتقدمة وذلك لتوفير معدل تركيز مرتفع ومساعدة المستخدمين على استعادة الصور القديمة الباهتة ومسح شرائط الأفلام بسرعة كبيرة. وتتيح هذه الأجهزة التي تتميز بسهولة استعمالها إمكانية مسح شرائط الأفلام السالبة والموجبة للحصول على صور كبيرة الحجم وعالية الجودة في خطوات سريعة ومبسطة».

وتعتبر أجهزة «بيرفيكشن ٢٤٨٠ فوتو» اختياراً مثالياً لقطاع المستخدمين المنزليين الذين يتطلعون للحصول على حلول المسح الضوئي متكاملة الوظائف، تسمح لهم بمسح الصور فضلاً عن شرائط الأفلام مقاس ٣٥ ملليمتراً. وتتميز هذه المنتجات بقدرتها على رصد وتسجيل أدق تفاصيل الصور وتوفير نتائج بمعدل تركيز يصل الى ٢٤٠٠ – ٤٨٠٠ نقطة محسنة في البوصة، لتتيح إمكانية طباعة صور عالية الجودة مقاس (A3) من شرائط الأفلام مقاس ٣٥ ملليمتراً.

وعلاوة على ذلك، تتضمن هذه الأجهزة وصلة مدمجة خاصة بشرائط الأفلام (built-in film adapter) لتحويل شرائط الأفلام السالبة والموجبة الى صيغة رقمية.

وتشتمل أجهزة المسح الضوئي الجديدة على حزمة من الوظائف المتطورة، من بينها وظيفة المسح الضوئي في خطوة واحدة (one-click) ومسح الصور وإرسالها مباشرة عبر البريد الالكتروني وتحميلها على الويب، والمسح والحفظ المباشر (scan and save) الى جانب نسخ نتائج عمليات المسح الضوئي.

بيت التمويل الكويتي يستكمل تطبيق أنظمة ORACLE لإدارة الموارد البشرية

خلال المؤتمر الصحفي

أعلنت شركة أوراكل (ORACLE)، كبرى شركات البرمجيات الموجهة للمؤسسات في العالم، ان بيت التمويل الكويتي استكمل تطبيق أنظمة أوراكل لإدارة الموارد البشرية، ووحدات جدولة الرواتب، التي تشكل جزءاً من حزمة أوراكل للأعمال الالكترونية.

ومن بين وحدات حزمة الأعمال الإلكترونية التي اشتمل عليها المشروع، أنظمة أوراكل لإدارة الموارد البشرية، وجدولة الرواتب وإدارة التدريب من أوراكل، والخدمة الذاتية من أوراكل، ووحدة معلومات الأعمال من أوراكل. ويؤتمت التنفيذ الواسع لهذه الوحدات كافة الجوانب المتعلقة بعمليات الإدارة الروتينية للموارد البشرية، ويتيح لبيت التمويل الكويتي تخصيص مزيد من الوقت للعملاء وفرص تطوير الأعمال، وذلك في الوقت الذي يمكن فيه موظفيه من تحديث وإدارة سجلاتهم الخاصة بطريقة الخدمة الذاتية، ما يوفر مزيداً من الدقة والتحديث المستمر للمعلومات.

وقال جسار الجسار، المدير العام لـ «بيت التمويل الكويتي»: «يعتبر بيت التمويل الكويتي من كبريات المؤسسات المالية الإسلامية في العالم وأكثرها انتشاراً جغرافياً، ولذا فإن أتمتة عمليات الموارد البشرية توفر نظرة واحدة متماثلة حول كافة مواردنا المتعلقة بالموظفين، كما تحوّل انشغالنا بالأمور الإدارية الى التخطيط الاستراتيجي».

وأضاف: «يعمل «بيت التمويل الكويتي» في قطاع يتسم بالمنافسة الشديدة، ونحن مصممون على تقديم أفضل الخدمات لعملائنا، ولذا ينبغي علينا الاستفادة من أحدث الحلول والتقنيات المتاحة من أجل تحقيق هذا الهدف، وهو ما حققته لنا أوراكل».

نزار ألوف (فندق ريفييرا RIVIERA):

تكثيف الحملات الإعلانية لتسويق لبنان وإطلاق تسهيلات لسياحة مستدامة

متفائل بمستقبل لبنان السياحي.. هكذا هو دائماً مدير عام فندق ريفييرا (RIVIERA) السيد نزار ألوف، وقد كرر مطالبه التي تصب في إعلاء شأن السياحة وعودة لبنان الى الخريطة السياحية العالمية، مشدداً على دوري وزارة السياحة والمجلس الوطني للسياحة في تسويق لبنان عبر اطلالات من المعارض الدولية، وحملات إعلانية جاذبة للسياح في مختلف أنحاء العالم.

عوامل وراء نجاح الموسم

■ سجلت السياحة في لبنان صيف ٢٠٠٤ رقما قياسيا، فالامَ تعزون ذلك؟ وكيف العمل لتحقق رقما افضل في العام ٢٠٠٥؟

– سنة ٢٠٠٤ كانت ناجحة سياحياً والعوامل التي ساهمت في تظهير هذا النجاح متعددة، أولها، وهو المباشر، توجه السياح والمصطافين العرب بأعداد كبيرة الى الربوع اللبنانية ومصر والمغرب وغيرها، بعدما شعروا بتضييق عليهم في دول أوروبا وأميركا اثر أحداث ١١ أيلول. أضف الى ذلك عوامل أساسية مرتبطة وثيقاً بالمناخات السياحية التي وفرتها المرافق والفنادق في العاصمة، وما تمتع به المصطاف العربي من خدمات في فنادق الجبل.

■ هل لاحظتم تزايداً في عدد السياح الأجانب؟

– لا تزال حركة السياح الأجانب خجولة، والسبب المباشر لذلك نظرة الأوروبيين الى لبنان المتأثرة بأحداث وظروف السنين الماضية.

الأسعار هي الأفضل في المنطقة

■ شكا السياح من غلاء الاسعار في الفنادق والمطاعم والخدمات العامة، فهل ترون انهم على حق؟ وماذا تقترحون لازالة شكواهم؟

الأسعار في لبنان ليست مرتفعة قياساً الى الخدمات المقدمة

– الأسعار في لبنان ليست مرتفعة قياساً الى الخدمات المقدمة، ولا تجوز المقارنة بين خدمة وأخرى، فلكل منها مستواها وسعرها وارتباطها بتصنيف الفندق والخدمات التي يوفرها للسائح. ولمزيد من الاطلاع أجرينا مقارنة بين أسعارنا وغيرها من المرافق السياحية خارج لبنان فوجدناها مناسبة وهي أدنى منها في مرافق تفوقها خدمة واداء ونوعية، كما تجدر الإشارة الى انه بالنظر الى مستوى المعيشة والدخل الفردي في لبنان، فمن الطبيعي ان يجد المستهلك اللبناني الأسعار مرتفعة.

عدد الغرف يتناسب وحركة الاشغال

■ هل تعتقدون ان الفنادق في لبنان كافية لاستيعاب المزيد من السياح؟

– في الوقت الحاضر تستوعب غرف الفنادق حركة السياح، في وقت يتجاوز الاشغال الكامل لهذه الغرف أشهراً عدة. ناهيك عن المشاريع الكبرى المنوي تنفيذها من تشييد فنادق ومرافق سياحية، ما يجعل عدد الغرف كافياً، خصوصاً في ظل غياب القرار القاضي بتجنيد كل الطاقات، رسمية وخاصة، لتسويق لبنان سياحياً.

متفائل بمستقبل لبنان السياحي

■ كيف تقيم حركة الرواد في فصل الشتاء، وما الخدمات التي يمكن توفيرها لجذب أكبر عدد ممكن من السياح في هذا الفصل؟

– شتاء، علينا تسويق لبنان تحت الثلج كونه يتفرد بهذه الخاصية بين دول الجوار، وفي هذا الإطار يجدر تكثيف حملات الإعلان المشجعة للشباب العربي على ممارسة رياضة التزلج.

حملات وتشريعات

■ وما المطالب التي ترفعونها لوزير السياحة الجديد؟

– في الحقيقة، ثمة طلبات نكررها، فإلى ضرورة توفير الإمكانات لوزارة السياحة مادياً وبشرياً، يجب التعجيل بسد النواقص والمراكز الشاغرة فيها بما يؤدي الى لعب دورها، وتفعيل المجلس الوطني للسياحة ليؤدي مهمات التسويق السياحي من خلال حملات اعلانية وتسويقية يقوم بها في الخارج محورها جذب السياح مجموعات وافراداً.

وفي هذا السياق المطلوب إصدار تشريعات مشابهة للمعمول بها في الدول الناجحة سياحياً.

شخصياً أنا متفائل بمستقبل لبنان السياحي واقتناعي نابع من ان الله خصنا ببلد فائق الميزات، غني بإنسانه.

بدري ديب (HOLIDAY INN - DUNES):

لبنان الافضل سياحياً وعلى الدولة التعاون لتفعيل القطاع

مدير عام فندق هوليداي ان دون "HOLIDAY INN - DUNES" السيد بدري ديب اشار الى تحسن ملحوظ للقطاع السياحي اللبناني في العام ٢٠٠٤، ولفت الى «ضرورة التعاون بين القطاعين العام والخاص لتفعيل مستوى هذا النشاط واستقطاب المزيد من السياح بموازاة الاستثمارات المتزايدة في القطاع الفندقي»، معتبرا ان الاهتمام الرسمي في هذا المجال لا يرقى الى المستوى المطلوب. وطالب في هذا الاطار بانشاء هيئة سياحية لاستثمار الامكانات والمقومات البشرية والطبيعية المتوافرة نظرا الى ما يؤمنه هذا القطاع من فرص عمل ومساهمة متزايدة في الدخل الوطني.

طموحنا كبير

وقال السيد ديب «ان العام ٢٠٠٤ يعتبر من الاعوام الممتازة على صعيد النشاط السياحي مقارنة بالسنوات السابقة التي كان فيها هذا النشاط دون المستوى المطلوب، غير ان هذا التحسن الملحوظ لا يعني اننا وصلنا الى اقصى ما نطمح اليه على الصعيد السياحي، اذ ان بامكان لبنان، نظرا الى ما يتمتع به من مقومات سياحية، ان يحقق ارقاما اعلى»، مشيرا الى «ان اشغال غرف الفنادق وصل الى ٦٥ في المئة وهناك فنادق قيد الانشاء مما سيرفع مستقبلا نسبة الغرف غير المشغولة وهو ما يستدعي العمل لاجتذاب اعداد اكبر من السياح».

خطوات وحوافز لا بد منها

واعتبر ديب انه لانعاش القطاع السياحي في شكل افضل فان لبنان في حاجة الى القيام بخطوات عدة، وهناك ما هو بديهي منها واساسي كصيانة الطرقات وزيادة اشارات السير عليها وتحديد المناطق، ومنح الحوافز لتجديد اسطول النقل العمومي، وغيرها من الاجراءات المطلوب الاسراع في اتخاذها لزيادة اعداد السياح واطالة الموسم الى اطول فترة ممكنة.

وفي هذا الاطار شدد السيد ديب على ضرورة العمل بجدية لاستقطاب المزيد من السياح الاوروبيين، الذين لديهم الاستعداد لاعتماد لبنان كوجهة سياحية مفضلة، خصوصا انهم يقصدونه خارج فترة الذروة، حيث نكون في حاجة اكبر الى زيادة اعداد السياح وتحريك هذا القطاع، معتبرا ان تحقيق نمو اكبر في القطاع السياحي يتم بتضافر الجهود بين القطاعين العام والخاص، «اذ ان الاهتمام الرسمي بهذا القطاع لا يرقى الى المستوى المطلوب، وهو ربما يعود الى عدم توفر الامكانات المادية الكافية او عدم وجود آلية اكثر تخصصا تتجسد مثلا في تشكيل هيئة سياحية مشتركة بين القطاعين العام والخاص، كما هو معمول به في دول عدة، في حين ان ما يحصل الآن يقتصر على جهود مبعثرة لا تستند الى خطة واضحة يمكن ان تعطي لبنان هويته السياحية محليا وعالميا».

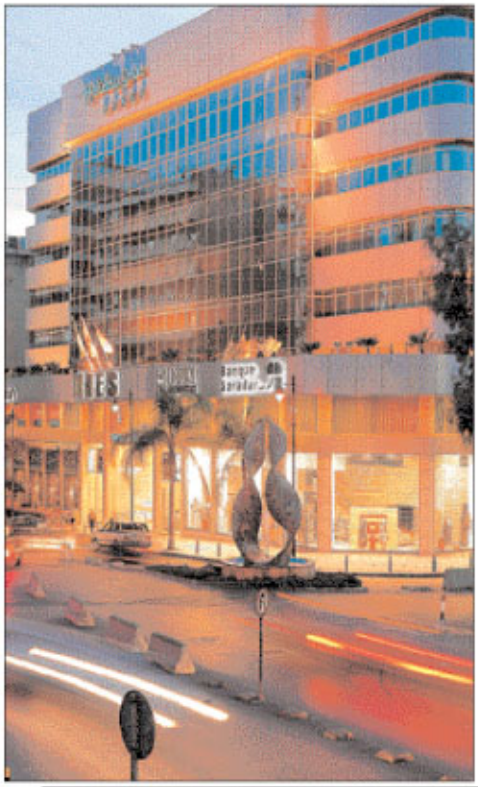
خدمات افضل وأسعار ارخص

اما على صعيد ما يشار اليه احيانا من ارتفاع في اسعار السلع والخدمات في لبنان مقارنة مع وجهات سياحية اخرى، فينفي ديب هذه المقولة مؤكدا «ان لبنان هو من ارخص الدول على الصعيد السياحي، علما ان خدماته هي الافضل في المطاعم والفنادق وغيرها، اضافة الى ما يمتاز به اللبناني من كرم وحسن ضيافة، وما يمتاز به القطاع السياحي من تنوع وقدرة على تأمين متطلبات السياح من جميع الفئات سواء الميسورين منهم او ذوي الدخل المحدود».

امكانات وعناصر طبيعية جاذبة

ويضيف السيد ديب انه «بناء على كل ذلك يمكن الجزم بأن لبنان يملك الامكانات وهو مؤهل لاستقطاب المزيد من السياح وتلبية متطلبات اقامتهم المريحة»، لافتا الى توسع حركة سياحة المؤتمرات والتي تنشط في شكل متسارع منذ سنوات.

واذ يعتبر ديب ان مناخ وطبيعة لبنان المميزين في محيطه يشكلان عنصر جذب مهما للسياح، شتاء، يشير الى «ان ذلك وحده غير كاف، اذ ان ثمة مقومات يجب العمل عليها لتحقيق موسم سياحي افضل، منها تفعيل سياسة الاجواء المفتوحة وخفض سعر تذاكر السفر في فترة الركود، واعتماد سياسة سياحية صحيحة»، مشددا في هذا الاطار على ان أيدي القطاع الفندقي اللبناني ممدودة للتعاون مع القطاع العام لتنشيط وتفعيل العمل السياحي والارتقاء به الى المستوى المطلوب، غامزا من قناة ان الدولة لا تتجاوب كفاية على هذا الصعيد، آملا بابداء المزيد من الاهتمام لما فيه مصلحة البلد، نظرا لما يؤمنه هذا القطاع من فرص عمل ومردود يزداد ارتفاعا في الدخل القومي.



منارة مثالية الموقع يسعى اليها رجال الأعمال المميزون

فندق الفيصلية ملتقى زوار الرياض ومحبي التمتع بأرقى الخدمات

أصبحت الفيصلية منذ افتتاحها في أيار (مايو) ٢٠٠٠، تجسيداً عالمياً للرفعة والشهرة وسمو المنزلة وواحة تهب معنى الوجود لروح المدينة. إنها الإسم الخاص والأول بمدينة الرياض. وبتنوع طبيعة مكونات الفيصلية، ولاحتوائها على فندق ٥ نجوم و ١٠٠ شقة سكنية وخدمات الاحتفالات والمؤتمرات بسعة ٤٠٠٠ شخص والاسواق الفاخرة وبرج الفيصلية العملاق ومطعم «الجلوب» (البلورة)، فقد وصفت بكونها مدينة داخل المدينة.

وفندق الفيصلية هو الفندق الوحيد في المملكة العربية السعودية الذي حصل على جائزة خمس جواهر من الاكاديمية الاميركية لعلوم الضيافة والفنادق وتديره مجموعة روزوود العالمية ROSEWOOD ومركزها مدينة دالاس/تكساس في الولايات المتحدة التي عملت على ارتقاء مستوى الخدمة. والفندق تملكه مؤسسة الملك فيصل الخيرية.

فندق الفيصلية مميز بموقعه المثالي بين طريق الملك فهد وشارع العليا العام في قلب المنطقة التجارية، ومنذ افتتاحه، شكل منارة يسعى اليها رجال الأعمال المميزون والوفود الحكومية الزائرة. علاوة على ذلك، فإن زوار مدينة الرياض عمدوا دائماً الى تمديد فترات بقائهم للاستمتاع بالخدمات التي يقدمها الفندق.

مواصفات ومزايا

إن غرف فندق الفيصلية الـ ١٩٧ وأجنحته الـ ٢٧ تعتبر الأوسع والأكثر أناقة في مدينة الرياض. إن جميع الغرف تمتاز بروعة التصميم والتأثيث بالإضافة الى احتوائها على أفضل وسائل الراحة وأحدث أنظمة الاتصالات. إن ما يميز فندق الفيصلية هو ان مستوى الخدمة فيه ثابت في كل الطبقات وهو من الدرجة الممتازة.

مطاعم فاخرة ومتخصصة

إن التشكيلة الرائعة والمتنوعة من فنون الطهي العالمي تجذب الكثير من الضيوف الكرام لتناول الطعام بفندق الفيصلية حيث العديد من المطاعم العالمية مثل الكريستال والـ «تراتزو» ولابراسيري والرويال كافيه بالإضافة الى سلسلة من غرف الطعام الخاصة، التي تمتاز بجمال إعدادها بمنتجات ترتبط بأسماء عالمية شهيرة مثل «فيلاري وبوخ و س. اندريه»، كما تمتاز بتفرد قوائم الطعام فيها وبخصوصيتها وأناقتها الهادئة.

إن الديكور والجو العام هو ما يعطي التميز والنكهة الخاصة لكل مطعم من مطاعمنا ويجعله يقدم من الطيبات ما يروق لأفضل الذواقة. حقاً، لقد وفرنا بفندق الفيصلية خيارات عالمية عديدة في مجال الطعام.

نادٍ صحي

وخدمات النادي الصحي بفندق الفيصلية متاحة لجميع ضيوف الفندق حيث تتوفر أفضل وأحدث وسائل ومعدات تمارين اللياقة البدنية بمدينة الرياض. ويقدم المشرفون المؤهلون كل المساعدة والتوجيه والنصائح.

مركز الفيصلية للإحتفالات والمؤتمرات: الاكبر في المملكة

إن مركز الفيصلية للإحتفالات والمؤتمرات الذي أنشئ على مساحة ٥٠,٠٠٠ قدم مربع خال تماماً من الأعمدة ويتسع لـ ٤٠٠٠ شخص في حالة الإعداد بطريقة المؤتمرات و ٣٣٠٠ شخص للإحتفالات، ويعتبر الأكبر من نوعه في المملكة العربية السعودية. إن خدمات هذا المركز صممت بحيث يمكنه استقبال أي نوع من المناسبات كبيرة كانت أم صغيرة بدءاً من المعارض والمؤتمرات الصحفية وانتهاء بأكبر مناسبات الزواج. ولقد زود المركز بمقسمات ذات مرونة عالية تجعل تقسيم القاعة الى ١٦ قسماً مما يساعد منظمي المناسبات والاجتماعات في عقد الاجتماعات الكبرى مستفيدين من هذه الغرف المجاورة.

ومركز الفيصلية للإحتفالات والمؤتمرات مجهز بأحدث ما توصلت اليه تقنيات الصوت والصورة وأكفأ نظم الترجمة الفورية والكمبيوتر فضلاً عن أفضل خدمات الاتصالات العالمية بواسطة الأقمار الاصطناعية.

شقق الفيصلية

أما شقق الفيصلية الـ ١٠٠ ذات الغرفة الواحدة والغرفتين والثلاث غرف أنيقة التصميم ورائعة الاعداد فتقدم خدمة راقية لا مثيل لها. إن ساكني شقق الفيصلية لن يستمتعوا بخدمات الفندق فحسب، بل سيكون لديهم خدماتهم الخاصة بهم أيضاً مثل النادي الصحي وصالة الألعاب وملاعب الإسكواش والراكيت وملعب التنس على سطح المبنى. أما ملامح شقق الفيصلية الاخرى فتتضمن الأنظمة الأمنية المتطورة وخدمة الغرف على مدار ساعات اليوم وخدمة غسيل السيارات وخدمات الغرف الكاملة.

وتقدم الشقق كذلك مركزها الخاص برجال الأعمال مجهزاً بخدمة الإنترنت ومكتب الإجتماعات الخاصة بالمستأجرين فقط.

إن مثل هذه الشقق بخدماتها الفندقية المتكاملة هي ما كان الرواد يبحثون عنه طويلاً إذ انها تمثل الموقع المثالي لأي شخص يود السكن في قلب المدينة وفي متناول يده كل الخدمات العصرية بالمستوى العالمي حيث توفر له شقق الفيصلية فرصة الجمع بين السكن والعمل والراحة والاسترخاء والترفيه.

جوائز

حصل فندق الفيصلية الى الآن على الجوائز التالية:

- جائزة تصنيف خمس جواهر من الأكاديمية الأميركية لعلوم السياحة والفندقة عام ٢٠٠٥ وواحد من أفضل الأجنحة الملكية في الشرق الأوسط مجلة المسافر الراقي ٢٠٠٣ (MIDDLE EAST) (ELITE TRADES) ومن أفضل الغرف الممتازة عن طريق ديبا الشرق الأوسط وأعلى نسبة أداء وصلت الى ٩٣٪ لجميع خدمات الفندق وأقسام فنادق العالم الرائدة (Leading Hotels of the world) وأفضل خدمة فندقية في مجموعة فنادق ومنتجعات روزوود ٢٠٠٤.

أربعة أوسمة تميز لفندق جي دبليو ماريوت - الكويت J.W. MARRIOTT - KUWAIT

جورج عون: هذه الاوسمة ثمرة التزام فريق عملنا بخدمة النزلاء

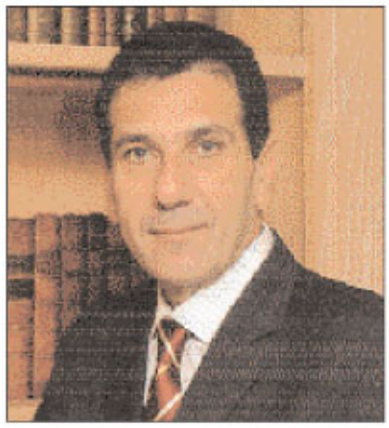
حصل فندق جي دبليو ماريوت على ثلاثة أوسمة تميز، كما حصل مديره العام السيد جورج عون على جائزة الريادة في تطوير المبيعات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. بالنسبة الى الأوسمة الثلاثة جاء في اذاعة اعلامية للفندق:

«احتفل فندق جي دبليو ماريوت بحصوله على ثلاثة أوسمة تميز مؤخراً من خلال استطلاع لآراء النزلاء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

حصل الفندق على الوسام الأول لتسجيله أفضل مستوى للخدمات طبقاً لنظم ومواصفات شركة ماريوت العالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أما الثاني والثالث فهما وسام أفضل مستوى تطور خدمات ومعالجة التحديات التي قد يواجهها النزلاء ووسام أعلى نسبة تطور لإرضاء النزلاء في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهذا يعني أخذ جميع الملاحظات والتعليقات التي يفيد منها النزلاء بجدية وتقديم حلول جذرية للصعوبات التي قد تواجههم خلال فترة إقامتهم، وذلك بفضل الاهتمام بجميع متطلباتهم وتوفير احتياجاتهم.

تهتم شركة ماريوت العالمية بالاستماع للنزلاء وتجري استطلاعاً لآرائهم بصورة مستمرة في أكثر من ٢٧٠٠ وحدة فندقية في مختلف بلدان العالم للحصول على هذه المعلومات وتقييم مستوى الخدمة في فنادقها ومدى رضا عملائها. واليوم يفتخر فندق جي دبليو ماريوت بحصوله على هذين الوسامين بناء على آراء النزلاء طبقاً لهذه الإحصاءات الدقيقة».

وخلال تجمع عائلي حميم جمع موظفي ومدراء فندق جي دبليو ماريوت احتفلت أسرة ماريوت بهذه المناسبة السعيدة، كما احتفلت بحصول السيد جورج عون مدير عام الفندق على وسام الريادة في تطوير المبيعات على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. بدأ الحفل بكلمة السيد عمر باقي مدير ادارة شؤون الموظفين لفنادق ماريوت الكويت حيث وجه كلمة شكر لجميع العاملين، تبعه خطاب السيد جورج عون، المدير العام



الذي أعرب بدوره عن شكره لفريق عمل الفندق. وقال بالمناسبة: «نحن نتحرى باستمرار فرص تطوير خدماتنا ونسعى لأن نسبق توقعات ضيوفنا وتأييد نجاح أعمالهم ومهامهم. هذه الجوائز الأربع هي ثمرة جهد فريق عملنا المتميز والتزامه بخدمة النزلاء، وانني لفخور جداً به. إن الفضل في هذه النتائج المشرفة بلا شك يعود الى العمل الجماعي وروح الخدمة الرائعة التي يتحلون بها».

تأتي هذ الجوائز مكملة لمجموعة الجوائز وأوسمة التميز التي حصل عليها فندق جي دبليو ماريوت الكويت الحائز على جائزة أفضل فندق لرجال الأعمال لعام ٢٠٠٤.

جائزة لجورج عون

وبالنسبة للجائزة التي نالها السيد جورج عون مدير عام الفندق جاء في اذاعة أخرى ما يلي:

حصل السيد جورج عون مدير عام فندق جي دبليو ماريوت مؤخراً على جائزة الريادة في تطوير المبيعات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكان السيد عون تسلم مهام الفندق في شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٤، وقام خلال هذه الفترة بجهود ملحوظة لتنمية وتطوير مبيعات الفندق. ويعود الفضل في ذلك لخبرته الطويلة في مجال الفندقة في دول الخليج والشرق الأوسط والتي تزيد على ثلاثين عاماً، واهتمامه الشخصي بالجهات الحكومية والشركات الداعمة للفندق. هذا بالإضافة الى تشجيعه ودعمه المستمر لفريق التسويق والمبيعات لفنادق ماريوت في الكويت.

وتسلم السيد جورج عون الجائزة خلال حفل أقامته شركة ماريوت العالمية في عمان، حيث أشاد السيد هنري دايفيس نائب الرئيس الأول في ماريوت العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والمملكة المتحدة وإيرلندا، بجهود السيد عون الملحوظة.

كما أعرب السيد انطون نجار نائب الرئيس لفنادق ماريوت في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بدوره عن شكره وتقديره لدعم السيد عون وتطوير مبيعات الفندق.

فندق كورت يارد ماريوت

بعد افتتاح فندق جي دبليو ماريوت في الكويت بعام واحد، تم افتتاح فندق كورت يارد ماريوت، وهذا الأخير يعتبر مثالياً لرجال الأعمال ذوي الجداول المزدحمة، اذ يقدم جميع الخدمات الضرورية مثل خدمة المأكولات داخل الغرف على مدار الساعة وخدمة الغسيل والكي والمطاعم، إلا ان كورت يارد له تصنيف مختلف عن فندق جي دبليو ماريوت.

يحصل النزلاء في كل من الفندقين على أعلى مستويات النظافة ونظم الخدمة التي تضمنها ماريوت العالمية لجميع النزلاء.

كما يقدم كلا الفندقين خدمة الإنترنت فائقة السرعة بالإضافة الى خدمات رجال الأعمال الأخرى.

فندق COURTYARD في الكويت

ماريوت انترناشونال

ماريوت انترناشونال هي شركة رائدة عالمية في مجال الفندقة ولديها أكثر من ٢٧٠٠ وحدة في الولايات المتحدة و ٦٧ من البلدان والدول الاخرى. تدير ماريوت العالمية فنادق تحت اسم ماريوت، جي دبليو ماريوت، ريتس كارلتون، رينيسانس، ريزيدانس إن، كورت يارد، تاون بليس سويتس، فيرفيلد إن، سبرينغ هيلز سويتس ورمادا انترناشونال، كما تنمي وتدير ملكية منتجعات العطلات تحت اسم ماريوت فيكيشن كلوب انترناشونال، هورايزونس، ريتس كارلتون كلوب وماريوت غراند ريزيدانس كلوب، وتدير ماريوت اكزيكوتيف ابارتمينتس، وتوفر مساكن مجهزة من خلال ماريوت غجزيكو ستاي، كما تدير مراكز للمؤتمرات. ويقع المقر الرئيسي للشركة في واشنطن ويعمل لديها حوالى ١٢٨,٠٠٠ موظف.

وصل تقرير مبيعات ماريوت العالمية في العام المالي لسنة ٢٠٠٣ الى مبلغ ٩ بلايين دولار أميركي.

استثمارات جديدة لـ«روتانا» بقيمة ١,٣ مليار درهم وعدد فنادقها ٣٠

سليم الزير: ٨٥٪ إشغالات فنادقنا والمجموعة تحقق نمواً في إيراداتها بواقع ٢٥٪

قدرت مجموعة فنادق «روتانا ROTANA» قيمة الاستثمارات التي ستديرها خلال العامين المقبلين بنحو مليار و٣٠٠ مليون درهم، وتوقعت المجموعة أن تحقق زيادة في نسبة إشغالها لهذا العام لتصل إلى ٨٥٪ مقابل ٧٦٪ العام ٢٠٠٣ وبزيادة أكثر من ١١٪ عن العام ٢٠٠٢ وذلك طبقاً للنتائج المحققة حتى الآن والمقدرة للاسابيع القليلة المقبلة.

وتوقع سليم الزير الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق روتانا أن تحقق المجموعة زيادة في إيراداتها بنسبة تزيد على ٢٥٪ هذا العام، معلناً عن أنها تخطط لإدارة ١٣ فندقاً جديداً حتى نهاية العام ٢٠٠٧، ما سيؤهلها لاستقبال المزيد من النزلاء في الفنادق التي تديرها في المنطقة.

نمو ٣٠٪ في اعمال المجموعة

وقال أن الزيادة في إشغال الفنادق في دولة الإمارات العربية تؤكد ما تطمح إليه المجموعة من نمو متصاعد في مختلف أعمالها مشيراً إلى أن النمو في إجمالي أعمال المجموعة بلغ العام الماضي أكثر من ٣٠٪ مقارنة بالعام السابق. ويتوقع أن ترتفع هذه النسبة هذا العام نتيجة لزيادة عدد الغرف الفندقية الى ١٠٦٦ غرفة في ابوظبي وزيادة نسب الإشغال حيث استثمر أصحاب فنادق المجموعة في أبوظبي ٦٣٠ مليون درهم على توسعات وتجديد فندق وأبراج الشاطئ روتانا والمها روتانا سويتس.

وأوضح الزير أن المجموعة التي تعد الأبرز في منطقة الشرق الأوسط في إدارة الفنادق والمنشآت السياحية تسعى الى التوسع داخل الدولة وخارجها حيث يتوقع افتتاح فندقين في شارع الشيخ زايد صيف العام المقبل ٢٠٠٥ هما فندق وسويتس «المروج روتانا» الذي يضم ٢٣٥ جناحاً وغرفة و١٤٧ شقة مفروشة بالاضافة الى ٦ مطاعم وقاعات للاجتماعات وناد صحي مجهز بأحدث التجهيزات و«فيلا روتانا سويتس» الذي يضم ١٣٥ جناحاً وغرفة ومطعماً وقاعتين للاجتماعات بالإضافة إلى حوض سباحة وناد صحي مجهز بأحدث آلات الرياضة في حين يتم افتتاح فندق آخر في شارع الشيخ زايد أيضا هو «روز روتانا سويتس» أواخر العام ٢٠٠٦، كما ستدير روتانا منتجعاً جديداً على الشاطئ في منطقة الجميرا في دبي والذي سيكون جزءاً من «جميرا بيتش ريزيدنس» حيث يتم افتتاحه في صيف العام ٢٠٠٦ ويحتوي على ٣٠٠ جناح وغرفة وعدد من المطاعم المتنوعة بالإضافة إلى قاعات للاجتماعات وناد صحي وشاطئ خاص.

توسع وتطوير

وأعلن الزير «أن المجموعة تخطط لتوسيع أعمالها في منطقة الشرق الأوسط استناداً إلى السمعة التي حققتها في مجال إدارة واستثمار الفنادق في الإمارات وبعض الدول العربية حيث يتم التفاوض حالياً على إدارة فنادق في العاصمة السودانية الخرطوم والبحرين، كما تعاقدت على إدارة فنادق ومنتجعات سياحية جديدة في كل من بيروت ودمشق والدوحة والكويت». مؤكداً أن استراتيجية التوسع والتطوير تسعى إلى تعزيز مكانة المجموعة كإحدى الشركات الفريدة في الشرق الأوسط في مجال إدارة الفنادق».

فنادق روتانا الجديدة

وقال أن بداية العام المقبل ستشهد افتتاح فندق «كوين سنتر روتانا سويتس» في العاصمة السورية دمشق والذي يشتمل على ١١٠ غرف وأجنحة وناد صحي مجهز بأحدث المعدات الرياضية بالإضافة إلى مركز لخدمة رجال الأعمال. ويقع الفندق في شارع المزة ويشكل جزءاً من مركز التسوق الوحيد والاراقي في المدينة والذي يحتضن أكثر من ٨٥ محلاً تجارياً.

أما في الكويت فمن المقرر افتتاح فندق «المنشر روتانا» منتصف العام ٢٠٠٦ والذي يشكل جزءاً من مركز المنشر للتسوق في الفحاحيل ويحتوي الفندق على ٢٠٠ ستوديو وجناح فخم بالإضافة إلى المطاعم وقاعات للاجتماعات وناد صحي مجهز بأحدث آلات الرياضة ومواقف للسيارات وتقدر تكلفته بنحو ١٠٠ مليون درهم.

كما ستفتتح المجموعة فندقها الثالث في بيروت وهو فندق «الروشة روتانا سويتس» والذي يطل مباشرة على البحر وتبلغ تكلفته حوالى ١٢٠ مليون درهم ويشتمل على ١٧٦ غرفة وجناحاً مفروشة ومجهزة مع مطبخ بالإضافة إلى قاعات للاجتماعات وناد الصحي.

وذكر الرئيس التنفيذي لـ«روتانا» أن المجموعة تعاقدت على إدارة فندق «الدوحة روتانا» والذي يفتتح منتصف العام ٢٠٠٦ وتبلغ تكلفته حوالى ٢٥٠ مليون درهم ويمثل جزءاً من مركز «الدوحة سيتي سنتر» ويضم ٣٨٥ غرفة وجناحاً ومجموعة من المطاعم وقاعات للاحتفالات والاجتماعات وناد صحي.

التسويق الخارجي من خلال مكتب فرانكفورت

وقال أن الشركة تعتمد سياسة تسويقية تتجاوز حدود منطقة الشرق الأوسط تسعى لتطوير هياكل مبيعاتها الفندقية بصورة منتظمة من أجل الترويج لفنادقها بالإضافة الى ترويج دولة الإمارات العربية المتحدة كوجهة سياحية تتمتع بالكثير من المقومات السياحية التي يندر وجودها في العديد من دول العالم. مشيراً إلى «أن المجموعة تدير عمليات التسويق والمبيعات في أوروبا من مكتبها في فرانكفورت».

وذكر أن نتائج الحملات التسويقية انعكست على نسب ومعدلات الإشغال في جميع الفنادق التي تديرها في المنطقة حيث ستبلغ معدل نسبة الإشغال في مصر ٨٣٪ في حين ستصل النسبة في لبنان إلى أكثر من ٧٦٪ هذا العام.

وتوقع الزير على مستوى الإمارات زيادة كبيرة في نسب الإشغال خلال السنوات المقبلة نتيجة لانتعاش حركة السياحة ونموها المتصاعد سنوياً قائلا: «نتطلع إلى مزيد من نسب الإشغال في فنادقنا وشققنا الفندقية استفادة من نمو ورواج الحركة السياحية في الدولة وخصوصاً حركة السياح من دول مجلس التعاون الخليجي الذين أصبحت الإمارات وجهتهم السياحية الأكثر تفضيلاً».

مقترحات عملية وغير مكلفة من باسم فواز (فندق لانكستر LANCASTER):

أملنا ان يزداد الاهتمام اكثر بقطاع السياحة الذي سيساهم بشكل كبير في حل الازمة الاقتصادية

مثقف ومرن وسريع البديهة.. هذا ما ينطبع في ذهنك عن شخص باسم فواز مدير عام فندق لانكستر بيروت (LANCASTER BEIRUT) عندما تتحدث اليه او تقرأ أجوبته المختصرة والمفيدة على اسئلتك.

يقدم فواز في اجوبته مقترحات عملية وغير مكلفة لتحقيق نتائج في القطاع السياحي اهم مما كانت عليه في العام ٢٠٠٤، كما يقترح ازالة شكاوى السياح من غلاء الاسعار عن طريق المراقبة.

وهل للمراقبة كلفة بوجود موظفين في وزارتي السياحة والاقتصاد جيء بهم لهذا الهدف؟

وبالنسبة الى قدرة الفنادق على استيعاب المزيد من السياح يقول بكل صراحة ان العدد الموجود لا يستوعب المزيد في حال عادت العافية وعاد السلام والاستقرار الى لبنان.

واخيرا يأمل فواز بأن يزداد اهتمام المسؤولين بالقطاع السياحي الذي يشكل العمود الفقري للاقتصاد الوطني.

قراءة أجوبة باسم فواز ممتعة رغم تجسدها بالمعاناة بكل كلماتها.

مقترحات عملية

■ سجلت السياحة في لبنان صيف ٢٠٠٤ رقما قياسيا، فإلامَ تعزون ذلك؟ وكيف العمل لتحقق رقما افضل في العام ٢٠٠٥؟

– ان ما حققته السياحة في لبنان عام ٢٠٠٤ هو امر طبيعي جدا نظراً لما يتمتع به لبنان من جمال طبيعة، جبلاً وساحلاً وثلجاً وماء ومناخاً معتدلاً مميزاً عن كل محيطه من الدول العربية وغيرها. وعليه زيادة عدد السياح لعام ٢٠٠٥ بتوجيه اعلامي جاد الى جميع بلدان العالم يعرّف فيها عن المزايا الفريدة التي حبا الله بها لبنان. مع مراقبة فاعلة على ضبط الاسعار والرقي بالسائق والبائع، وغيرهما ممن يصادفهم السائح حتى يكونوا اداة جذب للسياح.

اما بالنسبة لخطة العمل للعام ٢٠٠٥ التي لابد من انتهاجها للوصول الى نتائج اهم من العام ٢٠٠٤ فانها تتلخص بما يلي:

- تطوير قطاع النقل وتخفيض كلفة المواصلات والاهتمام بشبكة المواصلات لتسهيل عملية تنقل السياح من منطقة الى اخرى.
- تأهيل الاماكن الاثرية والسياحية.
- تخفيض الضرائب المفروضة على المؤسسات السياحية كي تتمكن من تقديم الخدمات الجيدة بأسعار منافسة.
- القيام بحملة دعائية واسعة على الصعيد العالمي لتشجيع السياحة في لبنان ولاعطاء فكرة شاملة عن صورة لبنان الجديد.

لنتائج افضل في القطاع السياحي لعام ٢٠٠٥

موجودون فلماذا لا يراقبون؟

■ شكا السياح من غلاء الاسعار في الفنادق والمطاعم والخدمات العامة، فهل ترون انهم على حق؟ وماذا تقترحون لازالة شكواهم؟

– ان شكوى السياح من غلاء الاسعار مختلفة لان الاسعار تفرضها قيمة الخدمة المقدمة ومستواها ومقارنتها مع الغير، ولابد ان تكون الاسعار مراقبة وموافقاً عليها من قبل المرجع المختص.

لبنان فقير بعدد فنادقه

■ هل تعتقدون ان الفنادق في لبنان كافية لاستيعاب المزيد من السياح؟

– ان الفنادق في لبنان لا تستوعب مزيدا من السياح في حالة لبنان سليماً ومعافى ومستقراً.

لنشجع السياحة في الشتاء

■ ماذا بخصوص السياحة في فصل الشتاء؟ هل ترون بوادر مشجعة لذلك؟

– رغم ان السياحة في فصل الشتاء قد نمت بشكل ملحوظ الا انها ما زالت مقتصرة على مناطق معينة حيث تتواجد مراكز للتزلج والرياضات الشتوية. كما تنشط في فترات الاعياد التي تصادف في هذا الفصل مع املنا ان نصل الى درجة السياحة المستدامة والتي لا نعتبرها مستحيلة في لبنان.

خفض الاسعار بما فيها النقل والسفر

■ ما هي مطالبكم من وزراء السياحة والاقتصاد والنقل الجدد؟ وماذا عليهم ان يعملوا لانجاح السياحة في لبنان؟

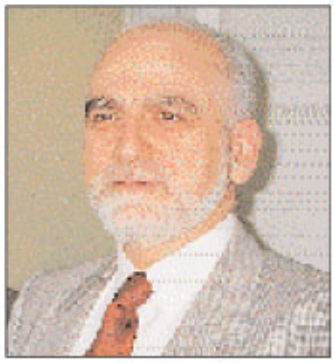
– ان ما نطلبه من وزارة السياحة الاضطلاع بدورها ورعاية السوق السياحية وارشادنا لما هو خير للوطن. كذلك على وزارة الاقتصاد مراقبة الاسعار وضبط الامور بالشفافية المطلوبة. اما وزارة النقل فعليها ان تقرر تخفيض اسعار النقل في الداخل واسعار السفر بشكل ينافس الآخرين.

مع أملنا ان يزداد الاهتمام اكثر بهذا القطاع الذي يشكل العمود الفقري للاقتصاد اللبناني والذي سيساهم بشكل كبير في حل الازمة الاقتصادية التي يعاني منها لبنان اذا ما تبوأنا المكانة التي نستحقها على الخريطة السياحية العالمية.

تحديث شامل لمرافقه بتكلفة ٣٥ مليون درهم

«شيراتون سويتس» - أبو ظبي (SHERATON SUITES - ABU DHABI):

التزام بأرقى المعايير والمستويات العالمية في صناعة الضيافة



غابرييل خوري

مدير عام شيراتون سويتس - أبو ظبي

طوني كيال

نائب المدير العام ومدير التسويق والمبيعات

أعلن فندق «شيراتون سويتس - أبو ظبي» عن خطة تحديث شاملة بملايين الدراهم.

واستثمرت شركة «آل حامد ليمتد» التي تملك الفندق ٣٥ مليون درهم في المشروع الذي أحدث تحولاً ضخماً في تسهيلات ومرافق الفندق الحالية بما في ذلك المطاعم وقاعات الاجتماعات والتسهيلات الترفيهية وغرف الضيوف الاضافية.

وأضيفت ٤٥ غرفة وجناحاً بتصاميم أنيقة الى بنية الفندق، وستزود الغرف بأجهزة الهاتف التي تبين رقم المتصل وبخصائص البريد الصوتي وفتحة البيانات وأجهزة التلفزيون بقنوات فضائية عديدة وخزنة لحفظ الأغراض الثمينة ومجفف للشعر وجهاز لكيّ «البناطيل» وطبق ساخن وثلاجة وجهاز مايكروويف وغسالة مع نشافة. ويتميز الفندق بغرفه وأجنحته المطلة على مياه الخليج ومدينة أبو ظبي الجميلة.

وقال السيد غابرييل خوري، المدير العام للفندق ، الذي دشن مؤخراً: «يتمثل هدفنا بتوفير خيارات واسعة لضيوفنا من بين ١٩٥ استوديو وجناحاً فاخراً، صممت بعناية فائقة لتوفير أعلى مستويات الراحة والرفاهية خلال الإقامة لفترات طويلة أو قصيرة».

وسوف يلاحظ الضيوف التحولات المثيرة التي أحدثت في الفندق، بدءاً من الحلة الجديدة للمدخل الامامي المتصل ببهو فسيح بجوه الترحيبي الباهر. وهناك أيضاً مقهى (CAFE DOWNTOWN) الجديد الذي يعمل على مدار الساعة ويقدم أطيب أنواع القهوة ووجبات الافطار والمأكولات الخفيفة والمعجنات اللذيذة في أي وقت من أوقات الليل أو النهار. كما ستتوفر قائمة خاصة من المأكولات للغداء والعشاء. وصمم المقهى بأسلوب السهل الممتنع، وبأغطية الطاولات الجميلة والديكور الجذاب ليتناسب مع خدمات الفندق المتفوقة.

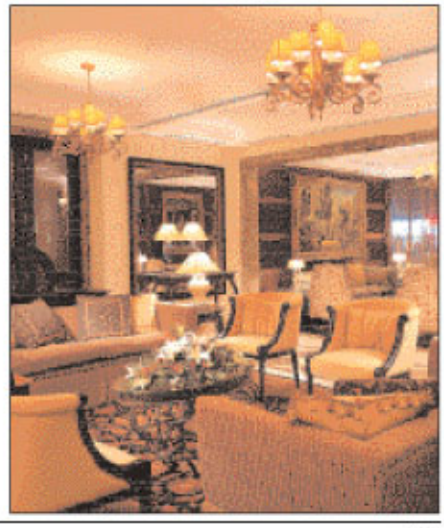
أما مطعم (LA VERANDA)، بحلته الجديدة، فيقدم أرقى مستويات الخدمة على بوفيه الغداء والعشاء بالإضافة الى قائمة غنية من أشهى الأطباق الخاصة التي تتميز بشكل أساسي بمحتوياتها الطبيعية والطازجة. وسيهتم كبير الطهاة شخصياً بطلبات الضيوف الخاصة. ويتسع المطعم لثمانين شخصاً ويقع في الطابق الأول من الفندق، ويوفر لضيوفه المكان الأمثل للاجتماع بقصد العمل أو المتعة.

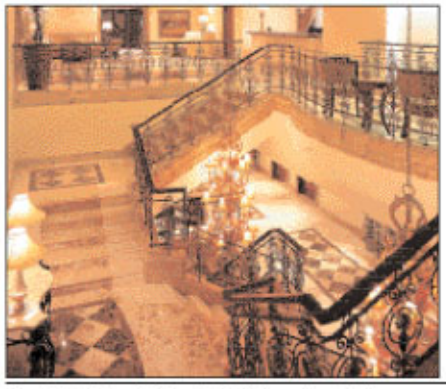
وفي طابق الميزانين، تتوفر ٧ قاعات للاجتماعات مزودة بجميع أوجه الخدمة ويمكن الوصول اليها بسهولة من بهو الفندق عبر سلم أنيق. وتستوعب هذه القاعات من ١٠ الى ١٢٠ شخصاً. وقد صممت جميع التسهيلات المتقدمة لتوفر للضيوف ديكوراً عملياً حديثاً يتيح دخول النور الطبيعي الى داخل القاعة المزودة بأحدث معدات الاجتماعات والمؤتمرات.

وتم تحديث النادي الصحي الذي يضم «جمنازيوم» بكافة تجهيزاته، ومنطقتين منفصلتين للسونا وحمام البخار للرجال والسيدات وحوضاً للسباحة على السطح بميزة التحكم بدرجة حرارة مياهه وفسحة جديدة مدهشة للجلوس تحت أشعة الشمس الدافئة.

وقال السيد طوني كيال، نائب المدير العام ومدير التسويق والمبيعات في الفندق: «نتطلع لمواصلة الترحيب بضيوفنا المعتادين وزوارنا الجدد أيضاً في فندق سيصبح واحداً من أكثر الفنادق اثارة وتقدماً من حيث الالتزام بأرقى المعايير والمستويات العالمية في صناعة الضيافة. كما سنوفر أفضل الامكانات والخدمات التقنية التي يتطلبها الضيوف من أصحاب الأعمال، الى جانب التسهيلات والمرافق المعدة للاستجمام والمصممة بأعلى درجات الجمال والروعة في قلب أبو ظبي».

وأضاف السيد كيال: ان نسبة اشغال الفندق بعد اعادة تجديده وخلال الشهر الأخير من العام ٢٠٠٤ بلغت نحو ٩٥٪.





زياد باسيلا (كراون بلازا CROWNE PLAZA - BEIRUT):

موسم ٢٠٠٤ قياسي بنتائجه والفنادق الجديدة تلبي الحاجة الى الغرف

نوّه مدير التسويق لدى فندق «كراون بلازا – بيروت» (CROWNE PLAZA - BEIRUT) السيد زياد باسيلا بالنمو الملموس الذي حققه القطاع السياحي في ٢٠٠٤، وعزا رفع بعض الفنادق أسعارها الى طلب السوق، مكرراً مطلبه إعادة وضع لبنان على الخريطة السياحية العالمية.

وعلى الرغم من تفضيل زياد باسيلا الرد على الاسئلة بأسلوب «المختصر المفيد» فهو في اجوبته يعبّر عن معاناة المؤسسات السياحية اللبنانية لحرمانها من الدعاية الرسمية في الخارج ولعدم وضعها لبنان على الخريطة السياحية العالمية اسوة بما تقوم به وزارات السياحة في دول تقل اهمية في مواقعها السياحية، بأشواط، عن لبنان.

وامثال زياد باسيلا، من الشباب المثقفين والمتخصصين، تجذبهم اغراءات المؤسسات السياحية العالمية ليعملوا في بلدان يكون للسياحة فيها التقدير والافضلية نظرا لمواردها الغزيرة وفوائدها المادية والمعنوية، ولكن هذا الشاب الديناميكي صاحب الحس الوطني المرهف يحرص على العمل في لبنان بدعم من المؤسسة التي اختارته، ليسّوق فندقها «الكراون بلازا» ويضعه على لائحة افخم الفنادق وأنجحها.

سياحة قياسية في ٢٠٠٤

■ لامست حركة السياحة في لبنان صيف ٢٠٠٤ رقماً قياسياً، فبلام تعزون ذلك؟ وكيف العمل لتحقيق رقم أفضل في العام ٢٠٠٥؟

– لقد أظهرت بيروت فعلاً نمواً ملموساً نتيجة لاستقرار الأوضاع في البلاد وتزايد الاهتمام في السياحة الشرق أوسطية، من دون أن ننسى السياح الأوروبيين الذين زاروا لبنان خلال فصل الصيف المنصرم. أمّا بالنسبة لصيف العام ٢٠٠٥، فسنفيد ممّا أنجزناه حتى الآن ونقوم بترويج كراون بلازا بيروت ووجهتنا السياحية بحذاقة.

الطلب رفع الأسعار

■ شكا السياح من غلاء الأسعار في الفنادق والمطاعم والخدمات العامة، فهل ترون أنهم على حق؟ وماذا تقترحون حلاً لشكواهم؟

– الشكاوى مبررة في بعض المناطق، الا ان مطاعم الفنادق عمدت الى رفع الأسعار نتيجة لطلب السوق. الأسعار في لبنان خلال فترة الذروة تبقى أقل من الوجهات السياحية الأخرى.

فندق كراون بلازا بيروت

نكرر مطالبتنا بحملة اعلامية واعلانية تؤكد ارتكاز لبنان على الخريطة السياحية

فنادق جديدة

■ هل تعتقدون ان الفنادق في لبنان كافية لاستيعاب المزيد من السياح؟

– إذا نظرنا الى السنة كاملة نجد وفرة في عدد الغرف، وبالتحديد بين شهري تشرين الثاني وأيار، لكن في أثناء أعياد الفطر والأضحى ورأس السنة وفصل الصيف، يفتقر لبنان الى الغرف الشاغرة. ولدي اقتناع تام بأن الفنادق الجديدة قيد الإنشاء ستحسن أعداد الغرف.

■ ماذا بخصوص السياحة في فصل الشتاء؟ هل ترون بوادر مشجعة لانطلاقها؟

– في الوقت الحالي الحركة هادئة (للأعمال فقط). لكن شهدنا حركة سياح اوروبيين في المدينة والذين يقصدون فنادق الثلاث والأربع نجوم.

حملات لإعادة لبنان على الخريطة السياحية

■ ما هي مطالبكم من وزراء السياحة والاقتصاد والنقل الجدد؟ وماذا عليهم فعله لإنجاح السياحة في لبنان؟

– لطالما طالبنا وزارة السياحة بوضع لبنان على الخريطة السياحية العالمية لاطلاع السياح على وجهتنا السياحية، عبر حملات إعلامية واعلانية ودعائية حكيمة وهادفة. أما بالنسبة لوزارة الاشغال والنقل فعليها القيام بأعمال متعددة في طليعتها اتمام البنى التحتية للمواصلات في بيروت والمناطق السياحية.

ندى علم الدين (فندق ماريوت MARRIOTT):

أعداد السياح مؤشر لإنشاء فنادق من فئتي الثلاث والأربع نجوم

«من الواجب العمل على تأمين البنى التحتية والظروف والمناخات لسياحة المجموعة»، شددت على ذلك مديرة المبيعات والتسويق في فندق ماريوت – بيروت الآنسة ندى علم الدين، مشيرة الى ان اعداد السياح الذين قصدوا لبنان في الـ ٢٠٠٤، تفرض إنشاء فنادق من فئة الثلاث والأربع نجوم والشقق المفروشة، عارضة لتسهيلات الفندق المشجعة للسياحة الشتوية واستقبال المؤتمرات والندوات.

ارقام قياسية

■ سجلت السياحة في لبنان صيف ٢٠٠٤ رقما قياسيا، فالامَ تعزون ذلك؟ وكيف العمل لتحقق رقما افضل في العام ٢٠٠٥؟

– لايختلف اثنان على ان الموسم السياحي الماضي هو الأنجح بعد الحرب، فبحسب وزارة السياحة فاق عدد السياح والمصطافين الذين قصدوا لبنان خلال العام ٢٠٠٤ المليون و ٣٥٠ ألف شخص، بمن فيهم السياح الأوروبيون الذين زاد عددهم وكانت غالبيتهم من الشباب يقصدون ربوعنا للمرة الأولى، ما يبشر بحركة مستدامة لهؤلاء باتجاه لبنان. ولجهة الحركة الوافدة من الدول الخليجية ومنطقة الشرق الأوسط فإنها بدأت قبل شهر من موعدها وسجلت أرقاماً قياسية تبشر بالخير.

■ شكا السياح من غلاء الاسعار في الفنادق والمطاعم والخدمات العامة، فهل ترون انهم على حق؟ وماذا تقترحون لازالة شكواهم؟

– في الغالب ان مصدر هذه الشكاوى هو من خارج الفنادق، وكان يتناهى الى مسامعنا مثل هذه الشكاوى. وهنا أوجه نصيحتي الى كل العاملين في القطاع السياحي، ومفادها ان مثل هذه التصرفات تضر بالقطاع ككل وتؤخر نموه وازدهاره وتسيء الى سمعة لبنان السياحية، وهو المرشح ليعود ويحتل مكانة متقدمة على الخريطة السياحية العالمية. وأقول أيضاً ان قطاعنا السياحي أمانة لديكم وعليكم المحافظة عليها وتعزيز مكانتها.

فنادق جديدة لاستيعاب الحركة

■ هل تعتقدون ان الفنادق في لبنان كافية لاستيعاب المزيد من السياح؟

– كما ذكرت آنفا، سجلت أعداد السياح أرقاماً قياسية ذكرتنا بالعصر السياحي الذهبي للبنان، ولعله مؤشر صحي لإنشاء فنادق جديدة، لكن من المستحسن ألا تكون من فئة الخمس نجوم، التي وصلت أعدادها الى حد الإشباع، وفاقت متطلبات السوق ونسبة حركة الاشغال على مدار السنة، وهذا ما اختبرناه من واقع طلبات الرواد سنوياً، أضف الى ذلك ان فنادق الأربع والثلاث نجوم تستقبل ملايين السياح سنوياً وهذا ما يجب العمل عليه في السنين المقبلة.

والشقق المفروشة يمكن ان تستوعب الوافدين طوال أيام السنة، وهؤلاء من مستويات متفاوتة.

تسويق لبنان أوروبياً

■ ما هي برأيك الصعوبات والمعوقات التي تحد من تطور القطاع السياحي؟

– واقعاً نحن في حاجة ماسة الى تسويق لبنان عالمياً، اذ لا يكفي ان تكون حركة الوافدين العرب مزدهرة، وثمة أسواق محتملة لتكون رافداً لسياحتنا، منها أسواق روسيا وبلدان أوروبا التي تستلزم حملات تسويقية تتولاها وزارة السياحة عبر المشاركة في المعارض السياحية العالمية وعرض نشرات إعلانية ودعائية في شبكات التلفزة العالمية، توصل خدماتنا الى ملايين البشر وتشجعهم على زيارة لبنان.

■ هل ترين ان لبنان مجهز لاستقبال المجموعات الكبيرة من السياح؟

– يعتبر لبنان من البلدان السياحية بامتياز، وذلك لمناخه وميزاته الطبيعية وغناه بالأماكن السياحية والأثرية، ومقوماته لجهة اكتمال البنى التحتية، لكنه يبقى مفتقداً لما تتمتع به البلدان التي

عروض وتسهيلات للسياحة الشتوية

■ ماذا بخصوص السياحة في فصل الشتاء؟ هل ترون بوادر مشجعة لذلك؟

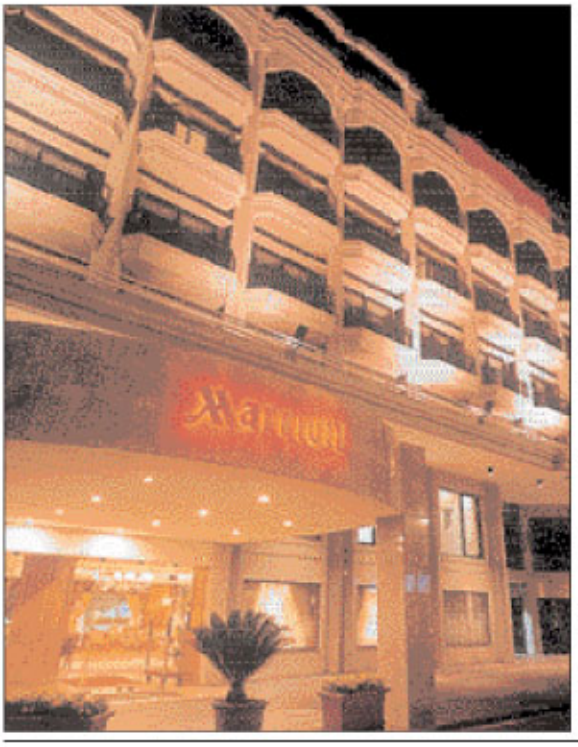
– ثمة بوادر مشجعة جداً في ما خص السياحة الشتوية، والإحصاءات التي لدينا تعطي فكرة واضحة عن نمو هذه السياحة، اذ ترافق توافد بعض المجموعات مع ندوات ومؤتمرات عربية وعالمية نظمت في فنادقنا واستقطبت أعداداً لابأس بها من رجال الأعمال.

عروض سنوية لموسم الأعياد

■ ماذا في تحضيرات «ماريوت – بيروت» لموسم الأعياد؟

كعادتها تحرص إدارة «ماريوت – بيروت» على مواكبة موسم الأعياد عبر تقديم العروض المشجعة التي تمتد الى شهر التسوق في شباط، كما ننفرد بعروض وتسهيلات نضعها في كل موسم شتاء في متناول السياح القاصدين جبالنا لممارسة رياضة التزلج.

ومن خدماتنا الجديدة التي أطلقناها في تشرين الأول الماضي شبكة الانترنت المتوفرة في الغرف والصالات والمطاعم.



كارلوس مالياروداكيس (فينيسيا انتركونتيننتال PHOENICIA INTERCONTINENTAL):

نمثل وجه لبنان السياحي وخدماتنا تواكب التطور وتلبي المتطلبات

انه واجهة لبنان السياحية وبامتياز، هذا ما تجمع عليه الأوساط السياحية بتسميتها فندق «فينيسيا انتركونتيننتال» قبلة الفنادق.

مدير التسويق والمبيعات في الفندق السيد كارلوس مالياروداكيس تحدث بلسان الخبير عن السياحة وأسباب ازدهارها في السنوات الماضية، وعن حركة اشغال الفنادق ساحلاً وجبلاً. وتوقف عند خدمات فينيسيا وشهرته العالمية معتبراً اياه وجه لبنان السياحي.

أسباب وراء ازدهار السياحة

■ سجلت السياحة في لبنان صيف ٢٠٠٤ رقما قياسيا، فالام تعزون ذلك؟ وكيف العمل لتحقق رقما افضل في العام ٢٠٠٥؟

– اسباب عدة ساهمت في ازدهار القطاع السياحي هذا العام في لبنان أبرزها نشاط السياحة الإقليمية، فكما هو معروف جزء كبير من السياح هم من رعايا البلدان الخليجية المجاورة. وقد ازدادت أعداد الوافدين منهم بعد أحداث ١١ أيلول، ومنذ حوالى سنتين بعد ارتفاع سعر اليورو في أوروبا، بات السائح أو المصطاف يتوجه الى الربوع اللبنانية لما يلقاه من ترحاب واهتمام.

أضف الى ذلك تحسّن مستوى الخدمات المقدمة في الفنادق والمطاعم والمقاهي.

المميّز ايضاً هذا العام كان إقبال السياح الأوروبيين لا سيّما من فرنسا، حيث انطباع الفرنسيين تجاه لبنان تبدّل، والملاحظ في السائح الاوروبي انه بات ينظر الى بلد سياحي قريب يتمتع بالمواصفات السياحية.

اختلاف في المتطلبات

■ هل تعتقد ان متطلبات السياح مؤمنة كلها في لبنان؟

– بالنسبة للسائح العربي فهو يتمتع بكل ما يتمناه خصوصاً انه يركز كثيراً على طبيعة لبنان ومناخه ومعالمه السياحية.

اما السائح الأوروبي فمتطلباته مختلفة اذ يتطلع الى زيارة الاماكن الأثرية. إضافة الى أنه يجد في لبنان مكاناً لممارسة هواياته الرياضية خصوصاً في فصل الشتاء.

وهذا ما دفع بالعديد من القبارصة الى ان يقصدوا لبنان بهدف ممارسة رياضة التزلج.

الأسعار الأفضل

■ شكا السياح من غلاء الاسعار في الفنادق والمطاعم والخدمات العامة، فهل ترون انهم على حق؟ وماذا تقترحون لازالة شكواهم؟

– لا أظن أن أسعار الخدمات مرتفعة، فلدينا أرخص الأسعار مقارنة بالموجودة في بقية الدول السياحية. والبرهان على ذلك اسعار الغرف ووجبات المطاعم في

دول أوروبا.

■ هل تعتقدون ان الفنادق في لبنان كافية لاستيعاب المزيد من السياح؟

– المعروف ان السياحة في لبنان تفتقد الى التوازن في حركتها طوال أشهر السنة وفصولها. لذا فمن غير المجدي تشييد فنادق جديدة لأشهر الصيف فقط، في وقت تصل حركة الاشغال في بيروت الى الذروة بينما تبقى خجولة في العديد من المناطق.

توازن حركة الاشغال

■ ماذا بخصوص السياحة في فصل الشتاء؟ هل ترون بوادر مشجعة لذلك؟

– لا تزال الحركة السياحية في فصل الشتاء خجولة قياساً بما هي عليه صيفاً، غير انها تنشط سنة بعد أخرى، ونحن كشبكة فنادق عالمية لدينا فندق في عيون السيمان ونلاحظ حالياً اقبالاً كثيفاً من السياح العرب والقبارصة المولعين برياضة التزلج.

ثمة نشاطات ممكن توفيرها للسياحة الشتوية وهذا ما نعمل عليه في الوقت الحاضر، ومع ان الفنادق الجبلية ليست كافية فانها لا تشكل سبباً لبناء فنادق جديدة. اذ ان السائح يمكنه الإقامة في أحد فنادق العاصمة ويقصد الجبل لممارسة هواياته في أقل من ساعة.

■ ما هي مطالبكم من وزراء السياحة والاقتصاد والنقل الجدد؟ وماذا عليهم ان يعملوا لانجاح السياحة في لبنان؟

– نوجه شكرنا وتقديرنا لوزارة السياحة على كل ما تقوم به لتنشيط السياحة، وفي هذا الاطار، نبدي أقصى التعاون معها عبر مشاركتنا في معارض ومؤتمرات جنباً الى جنب بهدف تحسين وتجميل صورة لبنان السياحية.

نمثل صورة لبنان

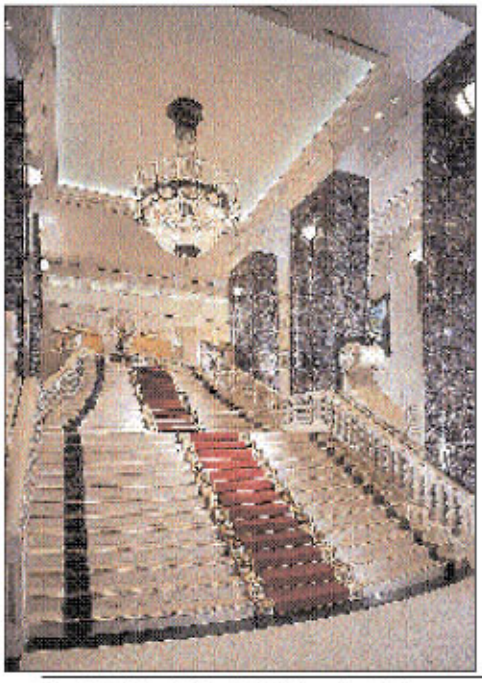
■ الملاحظ ان فندق «فينيسيا انتركونتيننتال» يشكل نقطة الجذب الأقوى للمؤتمرات وللشركات الكبرى، بم تعلقون؟

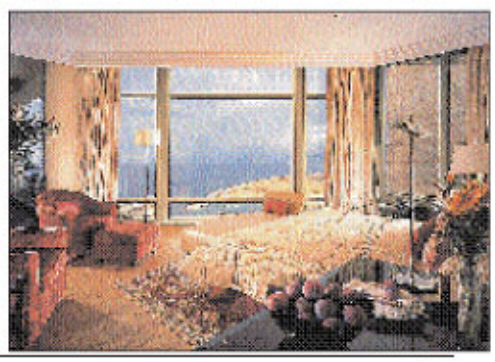
– لطالما تشرّف فندق «فينيسيا انتركونتيننتال» بنقل صورة لبنان البهية من خلال مستوى خدماته والموارد البشرية الكفية العاملة فيه، وهذا ما دفع العديد من الفنادق الأخرى الى تحسين أوضاعها وخدماتها، مما انعكس ايجاباً على مستوى الصناعة الفندقية في لبنان. وقد توجت جهودنا بنيلنا جائزة افضل فندق للاعمال "BEST BUSINESS HOTEL" في الشرق الاوسط كل هذا لا يثنينا عن تطوير خدماتنا والاستمرار في تقديم الأفضل، وللغاية وضعنا برنامجاً يقوّم خدماتنا بالتواصل مع زبائننا ومتطلباتهم المستجدة.

إشغال قياسي وتوسع

■ كيف كانت نتائج العام ٢٠٠٤؟ وما هي أهم المشاريع التي نفذت؟

– الـ ٢٠٠٤ كانت سنة مميزة من كل النواحي. الارباح كانت جيدة وأقفلنا بمستوى اشغال وصل الى ٨٠٪ ويعتبر رقماً ممتازاً نظراً الى عدد الغرف الـ ٤٦٠. أما المشاريع التي تم تنفيذها فهي تجديد «الكافيه موندو» (CAFE MONDO) وإعادة افتتاحه بحلة جديدة اضافة الى افتتاح مطاعم ومقاه جديدة.





لبنان «قجة» العالم العربي

بقلم وديع يوسف كنعان
أمين عام المنظمة العربية للسياحة

توقفت الأوساط الاقتصادية عند الأرقام التي نشرتها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، والتي جاء فيها ان لبنان احتل المرتبة الأولى بين الدول العربية التي تلقت الاستثمارات العربية عام ٢٠٠٣، بحيث بلغت حصته ٨٥٠ مليون دولار، جاء بعده المغرب (٦٥٠ مليون دولار)، فالمملكة العربية السعودية (٥٦٢ مليوناً)، فالسودان (٣٩١ مليوناً).

وقد اعتبرت تلك الأوساط هذه الأرقام دليل ثقة بلبنان، واستمرار هذا البلد «قجة» أو «خزنة» العالم العربي بالرغم من الظروف التي مرت عليه، والتي يعيشها في الوقت الراهن في ظل الأجواء الإقليمية والعالمية الضاغطة.

والحقيقة ان لبنان لم يتخل عن دوره كجنة استثمار. كما ان المستثمرين العرب لم يتخلوا بدورهم عن نظرتهم الى لبنان كواحة استثمار مضمون ومربح، وذلك بفضل المناخ الاستثماري المؤاتي لزحف الاموال العربية إليه من كل حدب وصوب، ولاسيّما بعد أحداث ١١ أيلول، وما تلاها من تداعيات وتحولات على كل المستويات.

وإذا أردنا ان نعدد أسباب نجاح لبنان في احتلاله المرتبة الأولى بين الدول العربية المتلقية للاستثمارات العربية لأمكن إيرادها على الشكل الآتي:

١- قانون تشجيع الاستثمارات الصادر في النصف الثاني من العام ٢٠٠١ الذي يهدف، كما نصت أسبابه الموجبة، الى تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية، وتقديم الاقتراحات لتطوير المناخ الاستثماري، ومنح المستثمرين خدمات مختلفة قبل وبعد إنشاء المشروع.

٢- إنشاء الشباك الواحد لإصدار التراخيص الذي اختصر الكثير من الوقت والعناء والمال التي كان يتطلبها إصدار ترخيص في المرحلة السابقة.

٣- إنشاء المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات بفضل ما تقدمه للمستثمرين من معلومات ومشاريع جاهزة للتنفيذ ودراسات جدوى.

٤- سلة الحوافز التي تقدم للمستثمرين، وأبرزها الإعفاء الكامل من الضريبة على الدخل، وعلى توزيع أنصبة الأرباح لفترة تصل الى عشر سنوات، وإعفاء الشركات المساهمة على أنواعها من موجب وجود أشخاص لبنانيين في مجالس إدارتها، وتخفيض رسوم رخص البناء بنسبة ٥٠٪ كحد أقصى، والإعفاء الكامل من رسوم تسجيل العقارات، والإفراز والضم والفرز، والتأمين العقاري، وتسجيل عقود الإيجارات في السجل العقاري. وقد قسمت المناطق الاستثمارية الى ثلاث مناطق (أ- ب- ج) منحت كل منها حوافز وتسهيلات خاصة.

٥- الإنسان اللبناني بما عرف عنه من حيوية وروح مبادرة وانفتاح وثقافة متنوعة وعالية.

ويكفي ان ننظر الى القطاع الفندقي، على سبيل المثال، لكي ندرك أهمية كل هذه العناصر في تشجيع الاستثمار. فخلال السنوات الثلاث الأخيرة أنشئ خمسة وثلاثون فندقاً جديداً، بمعدل اثني عشر فندقاً في السنة الواحدة، ليبلغ مجموع الفنادق ٣٠٨ عام ٢٠٠٣ تضم ٢٦٢٧٥ سريراً، مما عوض خسارة الأسرّة التي تسببت بها سنوات الحرب، على الرغم من ان عدد الفنادق الإجمالي لم يصل بعد الى المستوى الذي كان عليه في العام ١٩٧٣، وإن كانت الفنادق الجديدة أو معظمها أرفع مستوى ودرجة من الفنادق التي كانت قائمة آنذاك، والتي لا يزال نحو ١٨٤ فندقاً منها مقفل الأبواب ينتظر الفرج الذي قد لا يأتي في زمن الشحائح.

وفي نهاية الأمر، يجب ألا نسكر بما حققناه على صعيد الاستثمارات العربية، فلبنان مؤهل وقادر على جذب المزيد والمزيد إذا ما واظبنا على تنزيه المناخ الاستثماري من بعض الشوائب التي لا تزال تعتريه، وخصوصاً لجهة صعوبة الحصول على قروض مصرفية، وتعقيدات وتأشيرات الدخول لرجال الأعمال لبعض الدول العربية، ونقص التخطيط وارتفاع الكلفة الاستثمارية، وغياب التوجيه الاستثماري وعدم إيلاء معادلة الإمكانات / الحاجات الأهمية التي تستحقها.

وما يعزز المناخ الاستثماري إنشاء شركات مساهمة تطرح أسهمها في مختلف الدول العربية لتمويل مشاريع سياحية ضخمة في مواقع معينة بعد خضوعها لدراسات مستفيضة من شركات عالمية لتوفير مؤشر ربحي سنوي بمعدل ١٤٪. ومن المستحسن ان تكون هذه المشاريع على الواجهة البحرية أو على قمم الجبال حيث بالإمكان إنشاء مجمعات سياحية صيفية أو شتوية تشكل فرصة مهمة لعودة الأموال العربية من بلاد الاغتراب، وجاذباً للمستثمر العربي في الوقت الراهن، علماً ان لبنان يتمتع بسمعة سياحية واستثمارية منذ زمن بعيد من قبل الأخوة العرب.

MAJOR
Insurance Consultants
العطاء هو الخدمة - نحن نخدم
بسر شركة MAJOR ش. م. م.
مستشارو ضمان واعادة ضمان بان تخدمكم في جميع تأميناتكم
- الاستشفاء
- الحريق
- السرقة
- الحوادث الشخصية
- طوارئ عمل
- السيارات
- مسؤولية مدنية
- بحري (بضائع)
- حياة
- جميع اخطار المقاولات
رئيس مجلس الادارة - المدير العام
مـــارون ابو جـــوده
MAJOR
Insurance Consultants
Jdeideh, Kassouf Center
Beside Via Verde Hotel
Tel: (01) 878422-878423

رانيا قيماز (فندق انتركونتيننتال أبو ظبي):

خدماتنا وتسهيلاتنا تواكب الحركة السياحية الناشطة الى الإمارة

«يزداد الطلب على فنادق جديدة في أبو ظبي، بفعل الفورة العمرانية التي شهدتها الإمارة خلال السنوات الماضية ولا تزال». هذا ما أوضحته مديرة التسويق في فندق (انتركونتيننتال – أبو ظبي) INTERCONTINENTAL ABU DHABI رانيا قيماز، التي عرضت للتسهيلات المقدمة للنزلاء، وللمشاريع المنوي تنفيذها خلال السنة ٢٠٠٥، لافتة الى مواكبة الفندق بخدماته للحركة السياحية الناشطة في الإمارة.

■ ما كان تأثير الفورة الاقتصادية التي تشهدها أبو ظبي على القطاع الفندقي ولا سيّما انتركونتيننتال – أبو ظبي؟

– ترافق النمو الاقتصادي الحاصل في الإمارة مع ازدياد تأسيس شركات ومؤسسات جديدة ومرافق، ما دفع برجال أعمال كثر وسياح الى زيارة الإمارة. كما شهدت أبو ظبي خلال السنوات الماضية معارض ومؤتمرات ولقاءات انعكست حركة على القطاع السياحي وبالأخص على حركة اشغال الفنادق.

وبما ان فندق انتركونتيننتال معروف باستقباله لرجال الأعمال، فإن نسبة الاشغال ارتفعت بوتيرة قياسية ووصلت ١٠٠٪ في فترات متعددة.

لا شك بأن هذه التطورات تجعلنا نفكر بخطط مستقبلية جديدة، إنما في الوقت الحالي تعتمد سياسة انتركونتيننتال عالمياً التجديد والتغيير كل أربع سنوات.

تسهيلات... والأسعار بحسب المواسم

■ ما كانت أهم نشاطاتكم في العام ٢٠٠٤؟

– بالنسبة للعام ٢٠٠٤ قدمنا تسهيلات عدة وعروضاً موسمية مهمة جداً، كان أهمها خدمة الانترنت (WIRELESS INTERNET) حيث صار بإمكان النزيل استخدام الانترنت من أي مكان في الفندق وحتى داخل غرفته. الى تطوير خدمة الغرف لتصير على مدار الساعة، ما عكس ارتياحاً لدى نزلائنا من رجال الأعمال.

طلب على فنادق جديدة

■ هل برأيك عدد فنادق أبو ظبي كاف؟ أم مطلوب فنادق جديدة؟

– تجمع إمارة أبو ظبي بين الحداثة والإعمار والتراث العربي الشرقي، وهذه الفورة الاقتصادية والعمرانية لا شك سيواكبها طلب على إنشاء فنادق جديدة لاستيعاب الرواد والزوار.

■ ما الذي تطلبونه من الوزارات المختصة؟

– إننا على تواصل دائم مع كل المسؤولين الذين نوجه إليهم الشكر على ما قدموه لنا من دعم وتسهيلات.

مشاريع وبرامج

■ ما هي أهم مشاريعكم للعام ٢٠٠٥؟

– لدينا الكثير من المشاريع قيد التحضير أهمها متعلق بالمطاعم التابعة للفندق حيث سنقوم بتطوير برامجها واستضافة طباخين عالميين لتقديم مأكولات جديدة، اضافة الى سهرات غنائية وعروض أزياء ستقام في العام الجديد.

فندق انتركونتيننتال – ابو ظبي

LA NATIONALE
Insurance Consultants & Brokers

LA NATIONALE S.A.R.L. - R.C. 27585 - Sin El Fil
Fouad Chehab Avenue - St. Georges Center
Tel.: +961 1 494 421 / 483 405 / 482 373
Fax: +961 1 500 338 • Email: national@dm.net.lb

«اليمنية» تتسلم أولى طائراتها ايرباص A330 من اسطولها الجديد

السفير اليمني وعدد من المسؤولين في مطار بيروت داخل الطائرة

طاقم أول رحلة لليمنية الى بيروت أمام طائرة A330

تسلمت الخطوط الجوية اليمنية الطائرة الأولى من أسطولها الجديد طراز الايرباص A330 وقد دشن وصول هذه الطائرة في مطار صنعاء رئيس الجمهورية اليمنية علي عبدالله صالح حيث جال فيها عند وصولها واستمع الى شرح وافٍ عنها من رئيس مجلس ادارة الشركة الكابتن عبد الخالق القاضي.

وانطلقت هذه الطائرة في اول رحلة لها من صنعاء الى مطار بيروت الدولي، حاملة ١٨ راكباً درجة أولى و ٢٥٩ راكباً في الدرجة السياحية و ٣٧,٠٠٠ كيلو غرام من حاجيات الركاب.

أجواء ترفيهية للعائلات في الماريوت

أطلق فندق ماريوت لبنان (MARRIOTT) برنامجاً فريداً من نوعه، يتوجه فيه الى العائلات من النزلاء ومن يرغب لقضاء أجمل الأوقات في كافيه «الاتريوم» المجددة حديثاً.

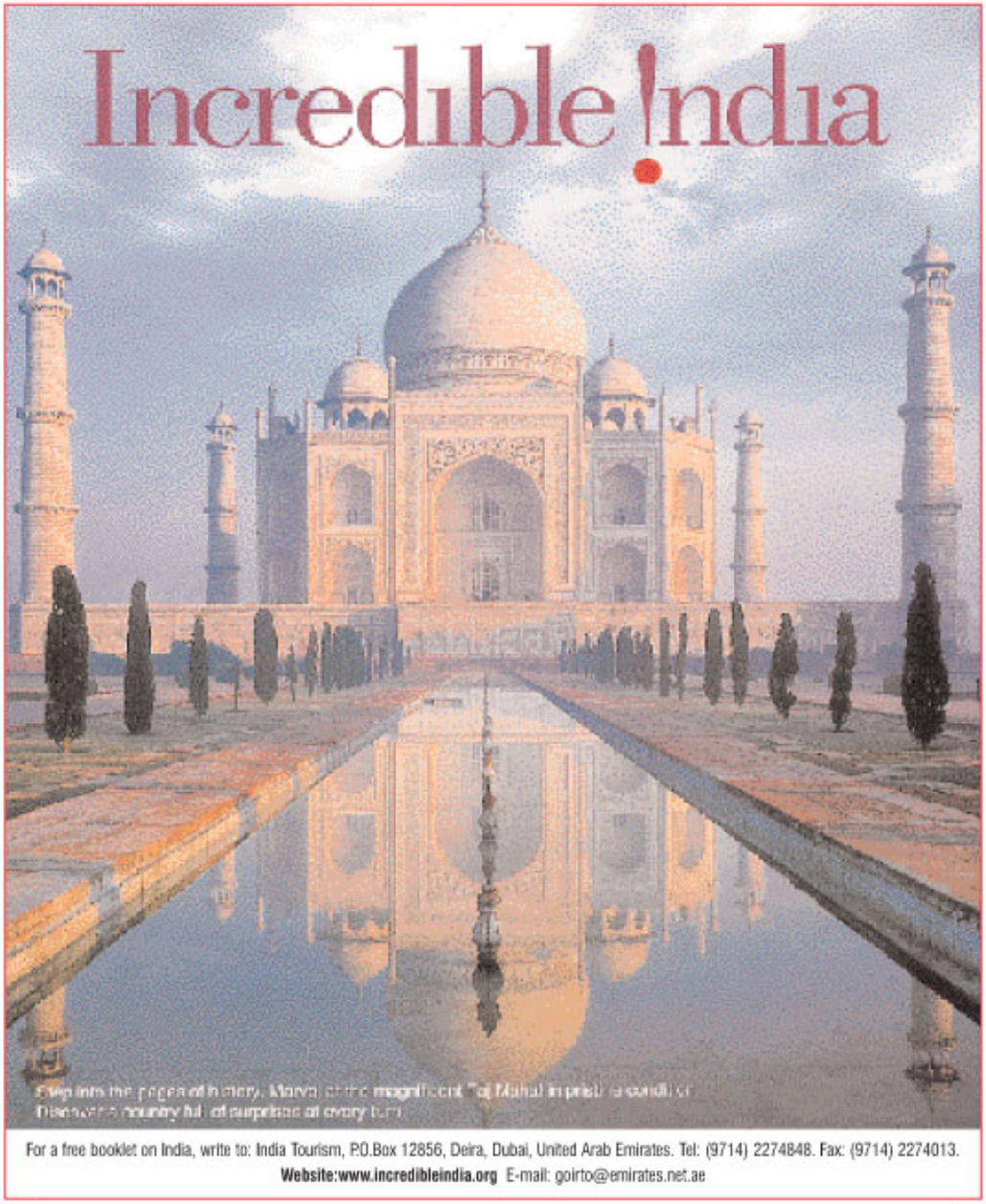
تسلية وترفيه وعزف على «البيانو»، أجواء مفعمة بكل جديد، البرامج المعدّة للأطفال والأولاد، والتمتع بأفخر الوجبات والحلويات العالمية.

يذكر ان سعر الوجبة للشخص الواحد هي ٢٦ دولاراً بما فيها ضريبة القيمة المضافة و ١٣ دولاراً للولد.

«الملكية الأردنية» توقف رحلاتها الى المغرب

أعلنت «الملكية الأردنية» انها ستعلق رحلاتها الى الدار البيضاء في المغرب اعتباراً من مطلع شهر شباط (فبراير) المقبل.

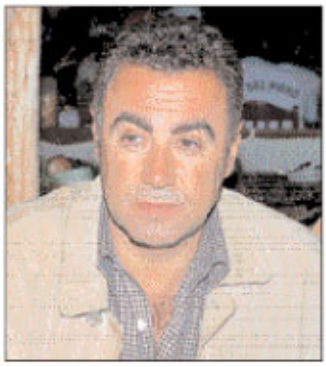
وقال المدير العام الرئيس التنفيذي في الشركة سامر المجالي ان قرار تجميد الخط جاء بعد دراسة شاملة لجدواه الاقتصادية والتجارية. مشيراً الى ان الملكية كشركة تجارية بدأت منذ مدة بإعادة النظر في جدوى شبكة الخطوط الدولية التي تعمل عليها، حيث تم اغلاق خطي كوالالمبور وجاكرتا والبدء بتشغيل رحلات منتظمة الى موسكو والخرطوم وبرشلونة والصين شأنها بذلك شأن معظم شركات الطيران العالمية لتقليص الكلفة التشغيلية وتحقيق الربحية المنشودة.



For a free booklet on India, write to: India Tourism, P.O.Box 12856, Deira, Dubai, United Arab Emirates. Tel: (9714) 2274848. Fax: (9714) 2274013.
Website:www.incredibleindia.org E-mail: goirto@emirates.net.ae

روبير زغبي (فندق ومنتجع انتركونتيننتال - المزار):

للدولة دورها في دعم القطاع وتعاون القطاعين العام والخاص حيوي ومطلوب



فندق ومنتجع انتركونتيننتال - المزار INTERCONTINENTAL MZAAR علامة فارقة في الجبل اللبناني، قريب من قمم الثلج. وحاضن لقاصديه وزواره من السياح الأجانب والعرب واللبنانيين محبي قضاء إجازاتهم وعطلاتهم وممارسة هواية التزلج.

مدير عام الفندق السيد روبير زغبي تناول بالتفصيل التوسعات التي قامت بها الإدارة ومجموعة العروض والخدمات المبتكرة خصيصاً لراحة الرواد.

السيد زغبي أشار الى دور الدولة في دعم القطاع السياحي وتشجيعه مشدداً على تعاون القطاعين العام والخاص واصفاً هذا التعاون بـ«الحيوي والمطلوب».

وقال السيد زغبي: سنة ٢٠٠٤ هي من أفضل السنوات الأخيرة التي شهدتها السياحة الجبلية في لبنان عند انتهاء الحرب. بات من الطبيعي ان يعج لبنان بأهل الخليج عند كل إجازة فلم يعودوا سياحاً بقدر ما أصبحوا «أهل البلد» وقد أضحوا يعرفون كل زوايا البلد. توقعاتنا للعام ٢٠٠٥ ممتازة. لقد أضفنا خدمات وتسهيلات جديدة للعمل على راحة وسعادة النزلاء. نذكر المطعم الايطالي (LA TAVOLA) والمقهى والمطعم اللاتيني (GAUCHO'S) اضافة الى افتتاح محل الشوكولا (BELGIUM) الفخمة، و(GALLER) في باحة الفندق، وهو أول صالة شاي من نوعه تفتتح في الشرق الأوسط. كما خصصنا سيارات لنقل الضيوف من الفندق الى محطات التزلج المجاورة مجاناً على مدار الساعة، اضافة الى النقل المجاني - بيروت - مزار - بيروت على مدار السنة.

اضاف: أسعار الفندق مدروسة وتتناسب مع الخدمات الراقية والمتنوعة التي نؤمنها لضيوفنا الكرام. وهي تختلف بحسب الفصول الأربعة. فصل الشتاء هو الأعلى نظراً للطلب الكثيف. ونقدم أسعاراً خاصة خلال أيام الأسبوع ما عدا الأعياد الرسمية. يليه الصيف حيث نقدم (PACKAGE) بأسعار مدروسة تناسب العائلات. أما في فصلي الربيع والخريف فالأسعار مخفضة وتناسب كل الميزانيات. كما أننا نقدم عروضاً خاصة للمؤتمرات والاجتماعات لرجال الأعمال والشركات خلال هذا الموسم. الى عروض نقدمها على مدار السنة وترضي كل الأذواق والميزانيات.

منتسبون الى شبكة عالمية

وأشار زغبي الى ان الفنادق في لبنان تتزايد باستمرار وقادرة على استقبال اعداد السياح وتقديم أفضل الخدمات.

ورأيي ان طبيعة لبنان المميزة والهواء المنعش وتوفر الجبال العالية المغطاة بالثلوج جعلت السياحة الشتوية في لبنان محط أنظار السياح من الدول العربية والأجنبية. (كون منتجع وفندق انتركونتيننتال مزار هو منتجع جبلي ومركز التزلج الوحيد في الشرق الأوسط وافريقيا، فإن الطلب في فصل الشتاء يفوق قدرتنا على استيعاب كل الطلبات أحياناً. فبالإضافة الى السياح فإن سكان جميع المناطق اللبنانية يقصدونه في عطلة نهاية الأسبوع شتاء وصيفاً.

والفندق مشيد وفق الطراز السويسري مع احترام للطابع الجبلي اللبناني المعروف بطغيان الخشب على أرجاء البناء والذي يذكر الزائرين بمنتجعات التزلج في سويسرا أو سان موريتز وغيرها لابل يتفوق على المنتجعات الأخرى بفضل خدماته ذات مستوى خمس نجوم.

دور الدولة وتعاون القطاعين

وشدد على مساهمة الدولة في دعم القطاع السياحي وتشجيعه مشيرا الى ان وجود مكاتب لوزارة السياحة في العواصم العالمية يعرف السياح على لبنان ومعالمه الأثرية السياحية الكثيرة وخدماته الممتازة. كما ان العمل على فتح أسواق اوروبية جديدة يساعد على تزايد اعداد السياح وتحسين المردود المالي لهذا القطاع الحيوي والمزدهر. ان تعاون القطاعين العام والخاص في هذا المجال أمر حيوي ومطلوب.

كما طالب السيد زغبي تحسين أوضاع الطرق العامة والمؤدية الى العاصمة والمناطق السياحية خاصة. ومن واجب الجميع إقامة محميات طبيعة والمشاركة سوية في تشجير جبالنا لكي نعيد اليها اخضرارها. وعلى الدولة بالتعاون مع شركات السياحة والسفر، وضع كل الإمكانات لتخفيض أسعار بطاقات السفر التي تفوق غيرها من البلدان المجاورة بحوالي ٢٠٪.

كل وسائل الراحة والترفيه الحديثة تجدونها في فندق الريجنسي انتركونتيننتال البحرين

في قلب مراكز البنوك وعلى بعد عشر دقائق من مطار البحرين وثلاث دقائق سيراً على الاقدام من سوق البحرين الرئيسي المتميز، يتواجد فندق الريجنسي انتركونتيننتال البحرين الذي يحتوي على ٣٢١ ما بين غرفة وجناح، صممت خصيصاً لرجال الأعمال الباحثين عن كل وسائل الراحة والترفيه وكافة متطلبات التكنولوجيا الحديثة السريعة من خطوط هاتف وفاكس وانترنت وغيرها.

الى الطوابق والأجنحة في الريجنسي المصممة بشكل بديع، تأخذ نظرك الديكورات المزخرفة على جدران وأسقف قاعة الرفاع تضفي عليها طابع التميز بالإضافة الى طابع الرحابة والسعة. وتتسع قاعة الرفاع لحوالى ٤٠٠ شخص. ويمكنك استخدام قاعة الاستقبال الملحقة لإغراض الضيافة المختلفة وكذلك غرف الاجتماعات المتعددة متوفرة وبأحجام مختلفة. وفي المطاعم الخمسة ومنها البيسترو والفرساي وقاعة الكليبر والبردوني وقاعة النور، تجدون كل أنواع الطعام الغربي والشرقي واللبناني بخاصة، الى المشروبات والسيكار.

ويشتهر الريجنسي أيضاً بالنادي الصحي الى الخدمات الترفيهية من بركة السباحة الرئيسية وبركة خاصة للأطفال مع العلم ان (حرارة مياه البركة ثابتة على مدار السنة)، كل هذا بالإضافة الى الجاكوزي الخارجي بجانب البركة.

وتجدون قاعة رياضية تحتوي على أحدث وأرقى المعدات الرياضية مع وجود غرفة سونا وغرفة بخار. كل ذلك يتم بمساعدة خبراء في التدليك للرجال والنساء.

وبالإضافة الى كل ما سبق ذكره من خدمات، هناك خدمات اخرى مثل الاستعلامات والانترنت اللاسلكي وخدمة الغرف والخزانات لحفظ المحتويات الثمينة وجهاز الاتصالات المتواجد في غرف الزبائن والذي يزود الضيوف بخطوط الهاتف والفاكس والانترنت. بالإضافة الى محلات تجارية مختلفة وصالون التجميل النسائي وصالون رجالي مميز ومكتبة ومحل لبيع أعمال فنية من التراث البحريني العريق.

دولار واحد عن كل وجبة افطار
مبادرة انسانية مشكورة من فندق ماريوت

من اليمين: خالد الجمل، ميرا بيضون، رنا برازي، وندى علم الدين

الحضور

أعلن فندق «ماريوت» MARRIOTT خلال شهر رمضان الكريم عن تخصيص دولار واحد من كل وجبة إفطار، للمساهمة في برامج نموذجية يعود نفعها لمؤسسات تعنى بالشأن الاجتماعي في المجتمع المحلي.

وبعد الاطلاع على خدمات مؤسسة العمر المديد التابعة لمؤسسات الرعاية الاجتماعية في لبنان والمجاورة لفندق ماريوت، والتعرّف على أهدافها السامية التي تسعى الى توفير الرعاية الكريمة لمن تقدمت بهم السن، والحفاظ على كرامتهم ومكانتهم ودورهم في المجتمع، ونقل خبراتهم وحكمتهم الى الأجيال القادمة، إضافة الى اعطائهم دوراً فاعلاً في التنمية الوطنية وتوعية المجتمع على حقوقهم الاجتماعية، والعمل من أجل ضمان هذه الحقوق.

انطلاقاً ممّا سبق، وبالتوافق بين ادارتي مؤسسة العمر المديد وفندق ماريوت، تم شراء بعض الأجهزة الرياضية والأجهزة الخاصة بالعلاج الفيزيائي التي تسهّل تنفيذ برامج التأهيل المعتمدة لكبار السن.

وبهذه المناسبة، تشجع ادارة ماريوت القطاع الخاص على القيام بمبادرات مماثلة تأكيداً على الشراكة بين القطاعين الخاص والأهلي بهدف النهوض بالمجتمع المحلي.

ويقول المسؤولون عن مؤسسة العمر المديد:

«للعمر المديد ثلاث خدمات:

تعمل الخدمة الأولى على تأمين السكن الاجتماعي، وهي خدمة تقدم لمن ليس لديهم أسرة أو بيت عائلي يعيشون فيه باحترام وكرامة، أو لمن يرغب ممن توفرت لديه الشروط الأسرية الداعمة لاقامته، حيث يشعر بالأمن الاجتماعي والنفسي ويتمكن من الاتصال بالأصدقاء والمعارف والأقرباء، كما يمارس أنشطة متعددة ويحسن استعمال أوقات الفراغ ضمن وحدات سكنية تحفظ للمسن شعوره بمكانته واستقلاليته.

أما الخدمة الثانية، وهي أندية العمر المديد، حيث يتجمع المسنون للقضاء على الشعور بالعزلة ولدوام الصلة بالمجتمع ومزاولة هواياتهم، حيث تتوفر لهم الخدمات الصحية والرياضية والثقافية والقيام بنزهات ترويحية.

في حين ان الخدمة الثالثة، هي خدمة المسن في منزله، والتي تتركز على اقامة توازن سليم بين دور الاهل والأسرة من ناحية ودور العمر المديد في توفير الرعاية الصحية والاجتماعية من ناحية أخرى، وتشمل المساعدة تأمين حاجات كبار السن.

وحين أعلن فندق ماريوت، مشكوراً، عن رغبته في التبرع للمؤسسة، تم الاتفاق على تخصيص المبلغ المقدم للآلات الرياضية والعلاج الفيزيائي، وذلك لأهمية هذه الأنشطة بالنسبة لكبار السن، وكونها أساسية في تحسين نوعية حياتهم».

أرورا مديراً للمبيعات في «ريتز كارلتون»

عيّن مجلس إدارة فندق ريتز كارلتون – دبي، أميت ارورا مسؤولاً في إدارة المبيعات والتسويق، بعد ان شغل منصب رئيس خدمات التموين والمؤتمرات والمجموعات الدولية والحوافز.

وكان ارورا قد شغل منصب مدير مسؤول للمبيعات في ريتز – كارلتون برلين، وتسلم مناصب مختلفة في اوستراليا وآسيا وأوروبا والولايات المتحدة.

افتتاح فندق «فور بوينتس شيراتون لو فردان» بإدارة «ستاروود»

أعلنت إدارة فنادق ومنتجعات «ستاروود» في بيروت – لبنان عن افتتاح فندق «فور بوينتس شيراتون لو فردان» FOUR POINTS SHERATON - LE VERDUN وهو الملكية الثانية تحت اسم «فور بوينتس» لستاروود في لبنان والأولى في العاصمة بيروت. وستشرف على إدارة فندق «فور بوينتس لو فردان»، التي تعود ملكيته الى «اوتلييه فردان» ٥٠٠٠ ش.م.ل. مجموعة فنادق ومنتجعات «ستاروود».

ولقد وقع الاختيار على منطقة فردان الجميلة والشهيرة بالمراكز التجارية العديدة والحياة الليلية والمطاعم والمقاهي المعروفة، مقراً للفندق الجديد المؤلف من ١٣ طبقة و ١٣٢ غرفة تتضمن ٢٢ جناحاً فسيحاً ومزوداً بأحدث التجهيزات. كما يضم الفندق: مطعماً فرنسياً ومقهى في ردهة الانتظار ومسبحاً على السطح بالإضافة الى مقهى وناد للرياضة والتدليك ومركز خدمات لرجال الأعمال وقاعة ثلاثية يمكن تحويلها الى قاعة واحدة حديثة التجهيزات.

ومن ميزات الفندق انه يبعد ميلاً واحدا عن مركز قطاعات الأعمال الأساسية في بيروت ومسافة دقيقتين عن شاطئ البحر وخمس دقائق عن مطار بيروت الدولي وبضع خطوات عن مركز الاونيسكو حيث تعقد أهم المؤتمرات وتنظم أكبر المعارض والملتقيات الثقافية.

وللمناسبة أعلن المدير العام للفندق (Erik Vedsegaard) ان: «فور بوينتس لو فردان» بالتعاون مع الشركة المالكة «أوتلييه فردان» ٥٠٠٠ ش.م.ل. لم يوفرا أي مجهود لتأمين كل الاحتياجات التي يتطلبها رجال الأعمال والسياح. وأخيراً تعهد السيد (Vedsegaard) أن يكون «فور بوينتس لو فردان» الفندق الأكثر صداقة وألفة في المدينة.

«الماليزية» تتعاقد مع «البستان رزيدنس» لإقامة أطعمتها في دبي

وقعت «الخطوط الماليزية» و «البستان رزيدنس للشقق الفندقية» اتفاقاً يقضي باستخدام الناقلة لمرافق الشقق لاطقم العاملين على متن اسطول طائرات الشركة في رحلاتهم الى دبي.

وقال المدير العام للمركز موسى الحايك: «ان اختيار الخطوط الماليزية للبستان جاء بناء على التسهيلات التي تتمتع بها مرافق «البستان رزيدنس»، مشيراً الى ان ادارة «البستان» قامت بتنظيم احتفال بوصول أول طاقم، ولاطلاع افراده على الخدمات والمرافق المختلفة التي يمكنهم التمتع بها أثناء تواجدهم في «البستان رزيدنس».

«الجزيرة ايرويز» أول شركة طيران كويتية خاصة تسيّر رحلات في شباط المقبل

أعلنت شركة «الجزيرة ايرويز» الكويتية الخاصة انها ستطلق أولى رحلاتها في شباط (فبراير) بعد حصولها على ترخيص من سلطات الطيران المدني الكويتية. أوضح ذلك رئيس الشركة مروان بودي.

من جهته أشار نائب رئيس الشركة للعمليات عادل البرجس ان أولى رحلات الشركة مبرمجة لمنتصف شباط (فبراير) وستستخدم فيها طائرتا ايرباص طاقة كل منهما ١٦٥ راكباً.

وأضاف البرجس ان الشركة الجديدة تعتزم في مرحلة أولى تسيير ٣٠ رحلة اسبوعياً الى دبي والمنامة والقاهرة وعمان وبيروت.

وكانت الحكومة الكويتية قررت في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٣ فتح باب المنافسة امام قطاع الطيران المدني في الكويت والذي تحتكره حتى الآن شركة الخطوط الجوية الكويتية الوطنية، بهدف السماح بإنشاء شركة توفر أسعاراً أقل.

اسعد داغر حايك (PEUGEOT, CITROEN, KIA):

احتللنا المرتبة الاولى بدعم المصنع وتخطي عائق اليورو

بعد احتلالها المرتبة الاولى مبيعا بين الطرازات تقدم شركة "SIDIA" وكيلة سيارات بيجو (PEUGEOT) للسوق اللبناني افضل طرازاتها التي اصابت نجاحا كبيرا فاستحقت ثقة محبي السيارات الاوروبية.

رئيس مدير عام الشركة السيد اسعد داغر حايك عرض لحيثيات تطور مبيع طرازات بيجو، والاقبال على الطرازات الثورية لـ «سيتروان – CITROEN» و«كيا – KIA» وهاتين السيارتين تابعتين لمجموعة داغر حايك عبر شركتين شقيقتين، ناصحا المعنيين الرسميين بخفض الرسوم والضرائب، لان ذلك يؤمّن مردودا وفيرا للخزينة.

اقبال كثيف على الاوروبية

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– لقد استطاع قطاع السيارات تخطي المشكلات الاقتصادية خصوصا مع التسهيلات المتعددة التي قدمتها شركات السيارات الى المستهلكين وعدم استيفاء السيارة القديمة لشروط المعاينة الميكانيكية مما دفع بالكثيرين الى اقتناء سيارة جديدة.

اما بالنسبة للسيارات الاوروبية فقد زاد مبيعها اكثر من غيرها نظرا لارتفاع اسعار المحروقات الذي اجبر الناس على البحث عن سيارات اقل استهلاكا.

دعم المصنع وتخطي عائق اليورو

■ ما تعليقكم على احتلال شركتكم المرتبة الاولى مبيعا بين الشركات؟

– في الواقع همّنا الاكبر هو ان نكون في المرتبة الاولى في نظر زبائننا. هذا العام تقدمنا يعود الى اقبال الناس على السيارات الاوروبية خصوصا اننا استطعنا المحافظة على اسعارنا برغم ارتفاع اليورو. وفي هذا الاطار ساعدنا المصنع كثيرا وقد تحملت معنا الشركة قسما كبيرا من الاعباء، ما ساعدنا على الحلول في الصدارة.

خفض الرسوم وفر للخزينة

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– الواجب يقضي ان تفعل الاجهزة الرسمية رقابتها على السيارات المستعملة الداخلة الى لبنان، حيث العدد الكبير منها غير صالح للسير ولا يستوفي شروط السلامة العامة، وبالتالي فانها تسبب بحوادث سير مميتة نشهدها يوميا على الطرق.

همنا ان نكون في المرتبة الاولى بنظر زبائننا

كما وعلى المعنيين ايلاء قطاع السيارات الاهمية لما يدره على الخزينة، وذلك من خلال اعادة النظر بالرسوم الجمركية التي يؤدي تخفيضها تحفيز اللبنانيين والسياح شراء سيارات جديدة وبالتالي ادخال مدخول اضافي على الخزينة.

سيارة الحلم من «بيجو»

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– في معرض MOTOR SHOW عرضنا سيارة بيجو موديل 107 الجديدة وسعرها حوالى ١٥ الف دولار، انها طراز مميز لسهولتها في القيادة وهي بامتياز سيارة الحلم.

اما 607 فهي عنوان للفخامة، المقصورة رحبة، وتجهيزاتها مترفة وهي متوفرة بثلاثة محركات اثنان منها جديدان. الاول سعة ٢,٢ ليتر من اربع اسطوانات متتالية مع ٤ صمامات للاسطوانة يولد قوة ١٦٠ حصانا عند ٥٦٠٠ د.د. اما المحرك الثاني فيعمل على المازوت وتصل قوته الى حدود ١٣٦ حصانا عند ٤٠٠٠ د.د.

اما المحرك الثالث فتبلغ سعته ٣ ليترات من ٦ اسطوانات بقوة ٢١٠ احصنة عند ٦٠٠٠ د.د.

و PEUGEOT 407 ايضا لها مكانة مميزة لدى شركة بيجو فهي تتميز بأداء رياضي بحت، وقد تمت الاستعانة بخبرات مهندسي مجموعة «ب.اس.آي» لتطوير نظام تعليق فائق الحداثة، وبقيت بيجو وفية للمساعد الهيدروليكي لنظام التوجيه، وتوفرت لهذه السيارة محركات عدة منها مؤلف من اربع اسطوانات بسعة ١,٨ ليتر وقوة ١١٧ حصانا وسعة ٢ ليتر بقوة ١٣٦ حصانا وسعة ٢,٢ ليتر بقوة ١٥٨ حصانا.

طرازات سيتروين الثورية

بالنسبة لـ CITROEN التي شهدت اقبالا كثيفا هذه السنة، سنطلق قريبا C4 التي تتراوح اسعارها بين ١٥٠٠٠ و٢٢٠٠٠ دولار وهي ذات محرك 1600CC و2000CC وتتمتع برونق جيد وجناب ما يجعلها تنافس رينو ميغان وبيجو ٣٠٧ ونيسان ساني.

كما اطلقنا اخيرا C5 ويتراوح سعرها بين ٢٤ الف دولار وهي تندرج في فئة السيارات المتوسطة الكبيرة ويمكن الاختيار ما بين محركات عدة لـ C5 اقواها مؤلف من ٦ اسطوانات بشكل V بسعة ٣ ليترات وقوة ٢١٠ احصنة عند ٦٠٠٠ د.د. ومحركان آخران سعة ليترين الاول بنظام بخ مباشر يعطي قوة ١٤٣ حصانا والثاني نظام بخ متعدد المنافث بقوة ١٣٨ حصانا.

اما في ما يخص شركة KIA فقد اطلق طراز PICANTO سعرها حوالى ٨٠٠٠ دولار، كذلك قريبا سيطلق CERATO الجديدة بسعر يصل الى ١٣٠٠٠ دولار.

برنامج (RRP) قلب الموازين والارباح ٥ أضعاف في ٩ اشهر

عبده سويدان (RYMCO):

حققنا التوازن المطلوب وننطلق باندفاعة وزخم لتحقيق النتائج المرجوة

مع تبدّل في التطلعات والأهداف مجاراة للضغوط المستحكمة في قطاع السيارات، تنطلق شركة رسامني يونس «ريمكو» وكلاء سيارات نيسان وGMC، في الطريق الذي خطّه المدير العام التنفيذي السيد عبده سويدان لتقلب الموازين والأرقام خلال الاشهر التسعة الاولى من ٢٠٠٤.

«البيان» استوضحت السيد سويدان نظرته الى مختلف مستجدات قطاع السيارات عالمياً وإقليمياً، ودخول «نيسان موتورز» معترك المنافسة على حصة أكبر من سوق السيارات الفارهة، بعد التحسينات التي ادخلتها على نموذجها الثوري «انفينيتي».

في عرض سريع يؤكد السيد سويدان بما لا يقبل الشك صوابية برنامجه Rymco Revival Plan (RRP) وأهدافه المعلنة، عبر أرقام ذات دلالة ومؤشرات الى تطور في نمو المبيعات واحتلال المرتبة الأولى بين الشركات.

اطلاق «انفينيتي» بروح ثورية

■ ركزت «نيسان موتورز كومباني» في السنوات الأخيرة على تسويق طراز «انفينيتي» (INFINITI) في منطقة الشرق الأوسط، بشكل منفصل عن نيسان، ما الذي حققتموه في «ريمكو» محلياً على هذا الصعيد؟

– قبل الخوض في السوق المحلي يجدر بنا التوقف عند خلفية انطلاقة «انفينيتي» الأولى، فهذا الطراز كان مجرد حلم حتى أواخر الثمانينات حين انطلقت نيسان موتورز في تصنيع سيارة نموذجية تجمع الى قوة الاداء مواصفات الرفاهية وخارجة عن تصنيف السيارات التقليدية وذات الدفع الرباعي، وهكذا ومع اطلاق «انفينيتي» Q45 سيدان في سوق الولايات المتحدة دخلت معترك المنافسة مع سيارات من فئتها وخصوصاً الـ« لكسوس» "LEXUS"، وامتدت ساحة المنافسة الى منطقة الخليج، لكنها انحصرت مع «انفينيتي» بمحرك ٨ سيلندرات وتحت شعار «نيسان» وادارتها وخططها التسويقية. لكن ومع تسلم كارلوس غصن الإدارة التنفيذية في الشركة الأم أواخر التسعينات تحولت الاستراتيجية الى التوجه نحو رفع قيمة ماركة «نيسان» ومنتجاتها، وكان القرار بإطلاق طرازات لـ «انفينيتي» (بشكل منفصل)تحاكي متطلبات العصر وتجمع بين قوة المحرك والانسيابية والدفع الرباعي، ومواصفات الرفاهية المتكاملة، فأضيف الى طراز Q45 طراز G35 السيدان و G35 الكوبيه بالاضافة الى السيارة FX بمحركيها ٨ و٦ سيلاندر بقوة ٣١٥ و٢٨٠ حصانا و «انفينيتي» QX56 ذات الدفع الرباعي بمحرك سعة ٥٦٠٠ س.س. وبذلك ومع طرحها طرازات متجاوبة مع احتياجات الأسواق من السيارات الفارهة، صار لـ «انفينيتي» ماركتها واسمها الخاصان بها، محققة ما تضمنته استراتيجية غصن لجهة دمج مواصفات الرفاهية مع الدفع الرباعي والطابع الرياضي والفرادة، ومتجاوبة بالتالي مع تطلع المستهلك الى اقتناء سيارة تنتمي الى ناد خاص، المنتسبون إليه من النخبة، ليستكمل مسار الخطة بتسويق للماركة وخدمة ما بعد البيع، منفصلين تماماً عن الاستراتيجية المرسومة من الشركة الأم.

اليوم وبعد إعادة نظر والقيام ببعض التعديلات على اداء محركات طرازاتها بما يتوافق ومتطلبات طرق ومناخ بلدان الشرق الأوسط وخصوصاً الخليجية منها، عاودت «انفينيتي» انطلاقتها في المنطقة وبزخم كبير لتخوض بثقة كبيرة المنافسة مع مصنعين لفئة السيارات نفسها، وقد تولت إدارة «ريمكو» مهمة التسويق بمفهوم وروح ثوريين، وافتتحت للغاية صالة عرض خاص بطرازات «انفينيتي» بمساحة ٢٨٥ متراً مربعاً على الكورنيش البحري في «سوليدير» تتولى البيع فيها ادارة مستقلة، ومرآب صيانة يأخذ على عاتقه توفير أفضل الخدمات لما بعد البيع.

المقر الرئيسي لشركة RYMCO

خلفية تسويقية

■ ألم يكن من الأجدى ابقاء «انفينيتي» تحت مظلة «نيسان موتورز» تسويقياً لما يتمتع به الصانع من ثقة المستهلكين حول العالم؟

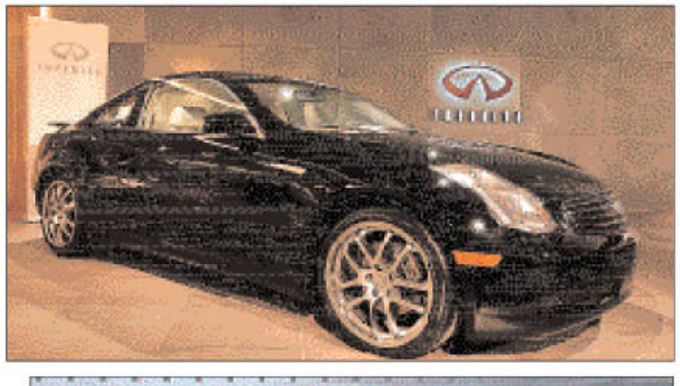
– بالتأكيد لا، فالمغزى من طرح طرازات «انفينيتي» منافسة المنتجات الأوروبية والأميركية والأسوجية واليابانية من غير ماركات، والموجهة الى المستهلكين النخبة، وليس منافسة موديلات «نيسان» الموجهة بحسب مواصفات كل منها الى فئة من المستهلكين.

■ ألا يتناقض ما أسلفتم مع اختيار «ريمكو» وكيلاً لتسويق «انفينيتي» في السوق اللبناني، ولم يقع الاختيار على وكيل مستقل؟

– ثمة نقاش دار منذ خمس سنوات حول هذا الموضوع، خرج بنتيجته المصنع بقرار اختيار «ريمكو» الوكيلة المعتمدة في لبنان، والسبب المباشر لذلك انها

INFINITI FX

عبدو سويدان مستقبلاً الرئيس اميل لحود خلال « بيروت موتورشو»



واجهة المقر الرئيسي لسيارات INFINITI

الوحيدة التي برهنت نجاح استثماراتها ونفسها الطويل لجني مردودها، زد على ذلك محدودية السوق المحلي لجهة الطلب على السيارات الفارهة، ما يتطلب من المسوّق خبرة واسعة لا توفرها سوى خلفية ادارية ناجحة.

طرازات متكاملة .. اداء ومواصفات

■ ما هي طرازات «انفينيتي» ٢٠٠٥ التي اطلقتموها في السوق المحلي وماذا عن اسعارها؟

– العديد من الطرازات التي تتدرج من الاكثر فخامة ورفاهية الى الفائقة القوة والاداء والمتوافر منها في صالة العرض FX 45 ذات الدفع الرباعي، بمحرك ٨ اسطوانات، وFX 35 سيدان بمحرك ٦ اسطوانات و٢٨٠ حصانا، وG35 بمحرك ست اسطوانات سعة ٣٥٠٠ س.س، ومنها الكوبيه بقوة ٢٦٠ حصان، وQ 45 بقوة ٣٦٠ حصانا وسعة محرك ٤٥٠٠ س.س. عدد الاسطوانات ٨، وQ 65 وسعة محركها ٥٦٠٠ س.س. ذات دفع رباعي تلبي متطلبات العائلة. اما الاسعار فهي تتراوح بين ٥٠ و٨٠ الف دولار وفقا لكل طراز، وقد بيعت منها خلال السنة الحالية ١٠٠ سيارة، ويعتبر هذا الرقم مهما جدا وذا دلالة على اقبال المستهلك اللبناني لامتلاك سيارة متكاملة الاوصاف تجمع ما بين الاداء الرياضي والرفاهية والمتطلبات العائلية، يشجعه على اختياره خدمات شاملة لما بعد البيع يؤمنها فريق صيانة متخصص وخبير لدى «ريمكو».

انقلاب في النتائج والارباح ٥ أضعاف

■ كيف تقوّم نتائج «ريمكو» لهذه السنة قياسا بالتي سجلت في العام الماضي؟

– نتائج هذه السنة اقل ما يقال، فيها انها انقلابية بتعبير آخر ان ما حققناه خلال الاشهر التسعة الاولى من ٢٠٠٤ وصل الى ٥ اضعاف من العمليات العادية من ارباح العام ٢٠٠٣ التي عانت «ريمكو» خلالها ضغوطا متأتية من المنافسة والديون المترتبة والسعي الى الحفاظ على المرتبة الاولى مبيعا، اضافة الى الكلفة المرتفعة لعمليات البيع، ولعل ما بدل الصورة اتباعنا لاستراتيجية استبعدت هدف المرتبة الاولى، وركزت على سياسة التمويل والبيع والخدمة السليمة، متوسلة مبدأ التسليف عبر المصارف، وتأهيل الكادر البشري وربطه بحركة توفير الخدمات، عبر تزويده بالتقنيات المعلوماتية التي تتيح له معرفة كاملة بأصول تجارة السيارات ومعاييرها العلمية، والانطلاق منها لتوفير خدمات شاملة على الاراضي اللبنانية كافة، تشكل حاجزا استراتيجيا يمنع المنافسين من التقدم علينا، كل ذلك ابتعاده من دون اغفال ضرورة استقطاب الزبائن المحتملين لينضموا الى زبائننا الذين رسخوا اقتناعاتهم بأهمية اقتناء احد موديلات «نيسان» كاستثمار مربح وقيمة مضافة.

يضيف السيد سويدان: «اليوم وبعدما حققنا التوازن المطلوب ننطلق باندفاعة وزخم لتحقيق النتائج المرجوة في السنين المقبلة، وبنسبة نمو تفوق ٢٠ في المئة المحققة في الـ ٢٠٠٤».

منير بازرجي (امين بازرجي وشركاه):

حافظنا على مستوى اسعار طرازاتنا المنافسة

رئيس شركة «امين بازرجي وشركاه» وكيلة سيارات «سوبارو» و SUBARU «دايهاتسو» DAIHATSU ومديرها العام السيد منير بازرجي، نبّه الى ما يمكن ان يقع به المستهلك لدى تلقيه عروضا عن سيارات يجري تمويه منشئها والدولة الصانعة لها. وكرر مطالبته بتنزيل عمر السيارات المستعملة المستوردة الى سنتين. عارضا لاهم طرازات «سوبارو» ذات الاسعار المدروسة والمنافسة.

نمو السوق لسنوات

■ كيف كان أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، ولا سيّما في قطاع السيارات؟

– يعتبر قطاع السيارات من القطاعات التي حققت نموا وازدهارا خلال ٢٠٠٤ وفي رأيي سوف يستمر هذا النمو في السنوات المقبلة.

اما بالنسبة الينا فقد كنا سباقين الى طرح طرازات متعددة من سوبارو ودايهاتسو وبأسعار مغرية وذلك في MOTOR SHOW 2004 وفي مقدمها SUBARU LEGACY الحائزة على جائزة افضل سيارة لسنة ٢٠٠٤ في اليابان والمتميزة بثلاثة محركات.

كما اطلقنا في المعرض نفسه الـ FORESTER 4X4 الجديدة.

ويضيف السيد بازرجي: «زيادة المبيعات تعود الى رغبة المستهلك في شراء سيارات جديدة نظرا الى التسهيلات التي اصبحت في تناوله، وفي طليعتها القروض بفوائد متدنية».

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– مع ارتفاع سعر الين ارتفعت اسعار الصناعات اليابانية لكننا تخطينا كل المعوقات واستطعنا المحافظة على اسعارنا حتى الآن.

المستهلك عرضة للغش!

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– يجدر بي اولاً ان انبه المستهلك الى ان ماركات عديدة اليوم مطروحة في الاسواق غير معروفة المصدر وبلد المنشأ وبعض الوكلاء يتعمدون

اخفاء الامر عنه، ولعل في ذلك محاولة غش لن تنطلي على الشاري.

اما بالنسبة الى مطالبنا فثمة تركيز على خفض عمر السيارات المستوردة الى سنتين كما هو معمول به في الدول الحديثة، وخفض الرسوم الجمركية اضافة الى رسوم التسجيل والضريبة على القيمة المضافة التي تشكل عائقا امام ازدهار القطاع.

طرازات بمواصفات عالية

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– طرحنا العديد من الطرازات في MOTOR SHOW 2004 منها سيارة CHARADE من DAIHATSU وسعرها حوالى ٨,٩٠٠ دولار كذلك TERIOS 4X4 الجديدة ويبدأ سعرها من ١٢,٩٠٠ دولار، اما SUBARU فيبدأ السعر من ١٥,٩٠٠ دولار ALL WHELL DRIVE وتتميز بالدفع المتناسق بين العجلات الاربع وهي اكثر السيارات أمانا كونها تتميز بالمحرك المنبسط الذي يحظى بقوة اكبر ويخدم مدة اطول من بقية المحركات.

■ ما هي ابرز مواصفات سياراتكم الجديدة؟

– بالنسبة لـ SUBARU LEGACY الجديدة فطرازاتها تتميز بثلاثة محركات من اربع اسطوانات، الاول 2000CC ويولد قوة ١٤٣ حصانا والثاني 2500CC بقوة ١٧١ حصانا والثالث محرك من ٦ اسطوانات 3000CC بقوة ٢٤٥ حصانا.

في هذه السيارة الجديدة زادت صلابة الهيكل بمقدار ١٤٪ في حين زادت قدرته الالتوائية بمقدار ٥٪.

اما من اهم سيارات الدفع الرباعي لدينا هي FORSTER 4X4 التي تطل بثلاثة محركات من اربع اسطوانات الاول سعة ٢,٠ ليتر متعدد الصمامات يولد قوة ١٣٥ حصانا، اما الثاني بسعة ٢,٥ ليتر والثالث وهو الاقوى تبلغ سعته ٢,٠ ليتر وقد زود بشاحن هواء تيربو قادر على توليد ٢١٧ حصاناً.

قوة المحرك تسمح للسيارة ببلوغ سرعة ١٠٠ كلم/س بـ ٦,٩ ثواني مع سرعة قصوى تبلغ ٢٠٩ كلم/س.

وتنقل قوة السيارة الى العجلات الاربع بشكل دائم عبر علبة تروس اما يدوية او اوتوماتيكية من ٤ و ٥ نسب على التوالي. وقد حرصت SUBARU على تزويد FORESTER بمواصفات السيارة الرياضية مع مساحة تجميل واسعة.

ناجي حنينه (بسول وحنينه):

تسهيلات المصنعين ساهمت في نمو مبيعاتنا

احد اصحاب شركة بسول وحنينه وكيلة سيارات «ب.ام.ف.» (BMW) ورينو RENAULT والفاروميو ALFA ROMEO وميني MINI السيد ناجي حنينه، عزا نمو مبيعات القطاع الى طلب شركات التأجير لطرازات من مختلف الماركات خصوصا الفخمة منها. واعتبر مساهمة المصنعين في ما قدموه من تسهيلات واسعار مخفضة، سببا مباشرا في نجاح الشركة بتسويق مختلف طرازاتها وتحقيق النجاح المطلوب.

نمو في المبيعات

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– لاشك ان الوضع الاقتصادي في لبنان يترك تأثيراته على كل القطاعات، غير ان قطاع السيارات هذا العام شهد تقدما ملحوظا والسبب يعود في شكل اساسي الى نمو قطاع تأجير السيارات ما ادى الى زيادة في مبيعات الشركات ووصلت المبيعات الاجمالية الى حوالى ١٧ الف سيارة من مختلف الماركات والطرازات.

بالنسبة لشركة «بسول – حنينه» حاولنا قدر المستطاع المنافسة بالاسعار والموديلات التي طرحناها في السوق هذه السنة. كما حصلنا على دعم اضافي من اركان رينو فرنسا مما سمح لنا بتحقيق نتائج افضل.

تسهيلات من المصنعين

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– المعروف ان ارتفاع سعر اليورو شكل مشكلة في كل القطاعات التي تستورد منتجاتها من الدول الاوروبية لكننا تخطيناها بفضل مساعدة كبيرة من شركة «رينو» التي سعرت سياراتها بالدولار الاميركي مستدركة المنافسة في سوقنا المحلي والتي تتطلب خفضا في الاسعار. وقد اضحت طرازات «رينو» اقل سعرا بنسبة ٣٠٪ عما هي في دول اوروبا.

اما بالنسبة لطرازات الـ "BMW"، وقبل بداية معرض الـ "MOTOR SHOW" زارنا وفد من الشركة المصنعة حاملا معه عروضات مغرية طاولت مبيعاتنا بسعر يورو منخفض واسعار اقل بالنسبة لبعض الطرازات مثل "BMW SERIE 5" وX3 ما اتاح لنا المنافسة.

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– رسوم تسجيل السيارات في لبنان مرتفعة جدا وتصل الى ٨٪ من سعر السيارة بعكس كل بلدان العالم حيث لا تتعدى الـ ٣٠٠ او ٤٠٠ دولار.

فالمطلوب من الدولة تخفيض هذه التسعيرة بهدف زيادة مبيع السيارات الجديدة من نحو ١٥ الفاً الى ٢٠ الفاً سنويا، وهذا الهامش انما يصب في مصلحة خزينة الدولة.

التقسيط المريح وطلب شركات التأجير

■ نلاحظ حضورا كثيفا لسيارات الـ BMW الجديدة على الطرق رغم ان اسعارها ليست بمتناول الجميع، كيف تفسر هذا الامر؟

– هناك تهافت كبير على قطاع السيارات الفخمة في لبنان، ويعود ذلك الى اسباب عدة منها التسهيلات المقدمة بما فيها التقسيط المريح لمدة ٥ سنوات بفوائد متدنية حتى ان بعض البنوك تسمح بشراء السيارات دون دفعة اولى هذا يشجع المواطنين كثيرا.

ومن الاسباب ايضا ان قسما كبيرا من زبائن شركتنا هم من اللبنانيين العاملين في الخارج والذين يعودون الى الوطن ولديهم رغبة لشراء سيارة جديدة، ناهيك عن طلب شركات التأجير لطرازاتنا الفخمة المطلوبة هي الاخرى من السياح والمصطافين.

طرازات لكل الميزانيات

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– اطلقنا في فعاليات معرض الـ "MOTOR SHOW" مجموعة من طرازات "BMW" ومنها "SERIE 5" و"SERIE1 و4.8 BMW X5 وBMW 630 المكشوفة، وقد جهزت هذه السيارة بمحرك ٣ ليترات خفيف الوزن وبست اسطوانات وقوة ٢٥٨ حصانا. وتتجلى قوة المحرك من خلال ناقل السرعات الاوتوماتيكي الذي تصل سرعته الى ١٥٥ كلم / ساعة في ٧ ثوان. وقد صمم بشكل اقتصادي بالنسبة لاستهلاك الوقود. وهي الاولى من نوعها في الشرق الاوسط، تتمتع بفخامة المكونات والتجهيزات وتتسم بالمزج بين الطابع الرياضي والعملاني.

ان شركة الـ "BMW" تحاول زيادة عدد موديلاتها وتطويرها، كما تسعى الى ترسيخ حضورها في كل الفئات. SERIE1 موديل جديد وهي سيارة تتميز عن غيرها بأنها PREIMIUM CAR من حيث التجهيزات والمكونات.

اما في ما يخص سيارات الرينو، فلدينا موديلات جديدة ستطرح قريبا في السوق مثل MEGANE COUPE CABRIOLE.

كما طرحنا DACIA LOGAN، المصممة بمفهوم مميز يتيح لشريحة اكبر من المستهلكين اللبنانيين اقتناء سيارة جديدة تكون في متناول ميزانياتهم.

وتتميز DACIA LOGAN بوسائل الأمان التي تستجيب للمعايير الاوروبية، ومتوفرة بمواصفات كاملة لتكون سيارة الفرد والعائلة. والفرق الوحيد هو انها مجمعة في اوروبا الشرقية، انما بادارة شركة «رينو» والطلب عليها كبير جدا لسعرها المغري ونسبة لمتانتها ونوعيتها.

وبالنسبة للميني فهي منذ اطلاقها منذ حوالى سنتين شهدت نجاحا كبيرا. وهذه السنة سنوسع المجموعة لتشمل اكثر من موديل جديد كالميني الكشف. انها سيارة لمن يريد التميز عن غيره.

بيار بستاني (BUMC):

ضحينا بنسبة من أرباحنا لمصلحة المستهلك

احد اصحاب ومدير عام شركة BUMC وكيلة سيارات تويوتا TOYOTA ولكزس LEXUS السيد بيار بستاني شرح استراتيجية الشركة في توفيرها التسهيلات والاسعار المناسبة برغم ارتفاع سعر صرف الين. واعتبر «ان المعاينة الميكانيكية التي تخضع لها السيارات سنويا حملت الكثير من المستهلكين الى اقتناء سيارة جديدة». وعرض السيد بستاني لبعض طرازات تويوتا والتي لاقت اقبالا من زوار صالات شركة BUMC ومعرض MOTOR SHOW 2004 الذي اقيم اخيرا في «بيال».

الاقبال على السيارات الصغيرة

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– رغم الركود الاقتصادي تحسن سوق السيارات عن العام الماضي بزيادة ٣٠ في المئة تقريبا والسبب يعود الى عوامل عدة مجتمعة منها ارتفاع صفيحة البنزين الذي دفع المستهلك الى التهافت على شراء السيارات الصغيرة الجديدة ذات الاستهلاك المتدني للوقود. كما ان الازمة الحاصلة في العراق ادت الى تصدير معظم السيارات اللبنانية المستعملة مما افرغ طرقاتنا منها ليستعاض عنها بالجديد.

تضحية بالارباح لمصلحة المستهلك

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– لا شك ان ارتفاع سعر اليورو كان له تأثير كبير علينا كوكلاء لسيارات يابانية، وربما ساعد هذا الامر وكلاء السيارات الاميركية انما نحن اضطررنا الى التضحية بنسبة كبيرة من ارباحنا وقلصنا من بعض التسهيلات ايضا لكي نحافظ على نسبة مبيع معينة.

■ باشر لبنان في العام ٢٠٠٤ باخضاع السيارات للمعاينة الالزامية في دوائر الميكانيك، ما هو رأيكم بهذه الالزامية؟ وهل تجري بطريقة صحيحة؟ وهل ترون الرسم المفروض على المعاينة مناسبا وعادلا؟

– **المعاينة الميكانيكية امر ضروري جدا، انما لا يمكننا ان نحكم على طريقة تنفيذها على الاقل في العام الاول. غير ان المعاينة اوجدت حركة في مجال بيع قطع السيارات، كذلك افادت شركات بيع السيارات الجديدة لان بعض المواطنين باتوا يفضلون شراء سيارة جديدة بدل المستعملة التي قد تواجه مشكلات في المعاينة.**

اضاف السيد بستاني: «المعاينة السنوية كافية، انما مطلوب من الدولة ممارسة رقابة يومية بواسطة قوى الامن والشرطة للتدقيق في صلاحية كل سيارة والتأكد من استيفائها شروط السلامة العامة».

خفض الضرائب

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– ملاحظاتنا ومطالبنا كثيرة، فنحن منذ سنوات نطالب الدولة بخفض الضرائب التي وصلت الى حدود ٧٠ في المئة والتي حملت تأثيرات سلبية على قطاعنا، كما طالبنا باعفاء السيارات من رسوم التسجيل لتفعيل حركة بيع السيارات الجديدة.

كما عليها مساعدة شركات تأجير السيارات واعفاؤها من رسوم التسجيل واعطاؤها حوافز لتقديم افضل الخدمات للسياح.

لكزس 4X4

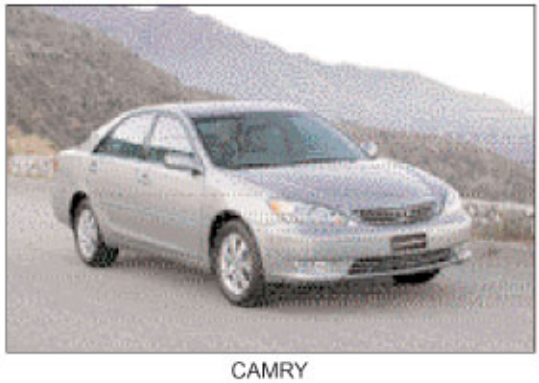
■ ما هي ابرز مواصفات سياراتكم الجديدة؟

– **بالنسبة لسيارة LEXUS كما هو معروف ان كل طراز منها يطرح في السوق يتضمن ٢٠ براءة اختراع وما فوق، هذا ما يميزها عن غيرها من السيارات في كل انحاء العالم.**

اما جديدها فهو "LEXUS RX330" رباعية الدفع المزودة بمحرك من ٦ اسطوانات بشكل V سعة ٣,٣ ليترات و٢٤ صماما يولد ٢٣٠ حصانا ٥,٦٠٠ د.د. مع عزم دوران يبلغ ٣٣٠ نيوتن – متر / ٣,٦٠٠ د.د.

كما تتميز بانسيابية متقدمة جدا وزوايا دائرية رياضية التصميم.

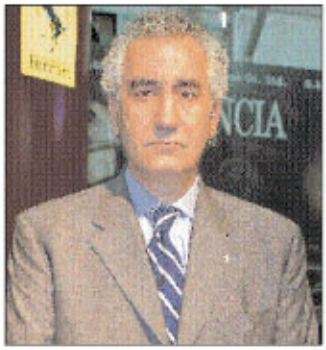
اما LEXUS 470 فيؤمن محركها طاقة بقوة ٢٥٠ حصانا عند ٤٨٠٠ دورة في الدقيقة، وهذه الطاقة امنت مرونة جيدة للسيارة، تمكنها من تحدي اصعب الطرق واكثرها انزلاقا.



CAMRY

LEXUS RX 300

«ج.أ. بازرجي وأولاده».. عراقة في الخدمة وتواصل مع محبي اداء السيارات اليابانية والإيطالية الرياضية



نبيل بازرجي:
ازالة معوقات أمام تقدم القطاع والتشدد في تطبيق الرقابة اللاحقة على المركبات

رفيق بازرجي:
الغاء الرسوم الجمركية دفعاً لعجلة القطاع

تاريخ حافل وعراقة انطبعت بهما شركة «ج.أ. بازرجي وأولاده» وكيلة سيارات سوزوكي، لانسيا، فيراري ومازيراتي، وهي اليوم تتواصل مع زبائنها ومحبي سياراتها اليابانية والإيطالية، عارضة طرازات عملية ذات مواصفات عالية الأداء، طالما تميزت بالأناقة والانسيابية.

«البيان» التقت اثنين من اصحاب الشركة مدير المبيعات السيد نبيل بازرجي، ومدير خدمة ما بعد البيع السيد رفيق بازرجي، فكانت جولة معهما، كلّ ضمن اختصاصه، حول مستجدات القطاع الطارئة واثر الركود الاقتصادي عليه، وعرضا لأحدث الطرازات المطروحة في السوق اللبناني.

تنازل عن جزء من الربحية

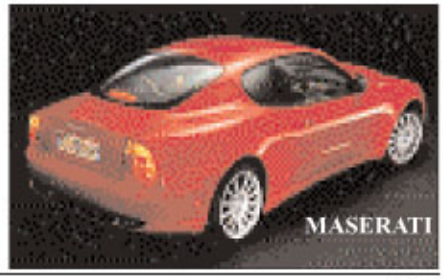
السيد نبيل بازرجي رأى ان «الركود الاقتصادي اثر كثيرا على قطاع السيارات وبرغم ذلك تحسنت المبيعات خلال السنوات الماضية، وان بنسبة ضئيلة، بسبب ضعف القدرة الشرائية لدى المستهلك اللبناني الذي بات يفضل اقتناء السيارات الرخيصة او حتى استئجارها. الى ذلك ثمة معوقات تعترض تقدم القطاع، اهمها ارتفاع رسوم التسجيل والجمارك والضرائب».

وأوضح أنه «بسبب ارتفاع اليورو اضطررنا الى التنازل عن جزء من ارباحنا لكن لحسن الحظ ان نوعية ماركاتنا ومواصفاتها تتماشى مع متطلبات المواطن اللبناني فسجل اقبال عليها. والمعروف ان المستهلك اليوم نظرا لارتفاع اسعار المحروقات يبحث عن السيارة الاقل استهلاكا».

الرقابة اللاحقة بعد المعاينة

كما اعتبر ان المعاينة الميكانيكية الالزامية مهمة جدا، لا بل جيدة ويمكنها ان تتطور اكثر مع الوقت بدعم من الاجهزة الرسمية. فليس المهم مرور السيارة في المعاينة فحسب انما على القوى الامنية وشرطة السير متابعة الرقابة والتأكد من مدى صلاحية السيارات وعما اذا كانت تخالف شروط السلامة العامة.

وطالب السيد نبيل المسؤولين بالتحرك الجدي للقيام بمهمة المراقبة حفاظاً على السلامة العامة على الطرق. واعادة النظر بالرسوم الضريبية الموضوعة على السيارات ودرسها بتأن وفي شكل متوازن توصلاً الى تعديلها بما يتوافق وحركة السوق.



القطاع يتراجع

بدوره السيد رفيق بازرجي أشار الى تراجع القطاع تحت تأثير عوامل عدة منها ان استيراد السيارات الجديدة يجري بالعملات الصعبة، وقد ارتفع خلال السنتين الاخيرتين بنسبة تتراوح بين ٣٠ و ٣٥ في المئة، والمشكلة ان المسألة لا تتوقف عند هذا الحد، إذ تضاف الى سعر السيارة كلفة الشحن والرسوم الجمركية التي تحتسب وفقاً لسعر السيارة وكلفة شحنها. وفوق كل ذلك تضاف ضريبة القيمة المضافة (TVA) بنسبة ١٠ في المئة. وكلها ضرائب متراكمة يتحملها التاجر قبل وصول السيارة الى صالة العرض. ناهيك عن رسوم التسجيل المرتفعة على السيارات الجديدة.

واعتبر السيد رفيق بازرجي ان هذه العوامل تؤدي الى شل القطاع وهبوط نسب المبيعات، تضاف إليها القرارات العشوائية الصادرة عن الجهات الرسمية، كمثل الغاء استعمال المازوت، في وقت كانت الشركات استوردت شاحنات صغيرة تعمل على المازوت، مما أوقع الأخيرة في خسارة كبيرة.

طرازات سوزوكي وفيراري

وعن جديد الطرازات المعروضة في الشركة يوضح ان طرازات لانسيا LANCIA هذه السنة أربعة، وهي السيارة الإيطالية الغنية عن التعريف، بانسيابيتها واناقتها الفريدتين، وتمكن اختيار قوة المحرك المتفاوت من حيث عدد الاسطوانات والاحصنة، كما يمكن للزبون اختيار الزوائد التي يريد والمتوافرة في جميع الطرازات.

ومن طرازات سوزوكي SUZUKI «ايغنيس» ذات الدفع الرباعي، والمجهزة بمحرك من الالمنيوم من أربع اسطوانات سعة ١,٣ ليتر مع ١٦ صماماً بقوة ٨٣ حصاناً، مقصورتها على قدر وافٍ من الرحابة وتتسع لأربعة أشخاص بالغين، وهي مجهزة بمقاعد مريحة تلتف حول الجسم.

وتليها الـ «غراند فيتارا»، ولا شك ان شهرتها ازدادت مع تقديم الجيل الجديد منها الذي حسّن نقاط قوة الجيل السابق، وتتميز بمحرك ست اسطوانات سعة ٢,٥ ليتر، و ٢٤ صماماً، والمحرك مصنوع من الالمنيوم، خفيف الوزن ويولد ١٦٠ حصاناً عند ٦٥٠٠ دورة في الدقيقة، ويمكن اختيارها بعلبة تروس يدوية بخمس نسب أمامية او اوتوماتيكية بأربع نسب امامية. أما لـ «غراند فيتارا» أكس الـ ٧، المتميزة بتجهيزاتها الميكانيكية التي أبقت على محرك غراند فيتارا المعروف وهو من ست اسطوانات شكل ٧ سعة ٢,٧ ليتر مع عمودي «كامة» لكل رأس يولد قوة ١٧٠ حصاناً عند ٥٥٠٠ دورة في الدقيقة. ومن الخارج أضافت سوزوكي بعض التعديلات الطفيفة على شكل المقدمة.

أما السيارات الفخمة من مازيراتي MASERATI وفيراري FERRARI فتستورد بحسب الطلب نظراً لسعرها المرتفع وزبائنها المحدودين.

الغاء الرسوم الجمركية

واقترح السيد رفيق أخيراً بعض الاجراءات لإيقاف تدهور القطاع، منها رفع ضريبة الـ (TVA) الى ٢٠ في المئة شرط الغاء الرسوم الجمركية والتسجيل، أو جعلها رمزية لتشجيع شراء السيارات الجديدة، كونها تحسّن واجهة البلد وتحرّك عجلة الاقتصاد. فبدل ان يشحن المغترب او السائح العربي سيارته، وهذا ما بتنا نلاحظه في السنوات الأخيرة، يمكنه شراء سيارة للاستعمال الشخصي. آملاً بتوفير الهيئات المختصة العناية بالقطاع ووضع الرجل المناسب في المكان المناسب لانهاض الاقتصاد.

نديم حكيم (TECHNO CAR):
طرازات منافسة من المتوقع لها رفع مستوى مبيعاتنا خلال ٢٠٠٥

عائق سعر صرف اليورو لا يزال للسنة الثانية يتحكم بمبيع سيارات «اوبل» (OPEL) الالمانية. رئيس ومدير عام شركة «تكنوكار» وأحد اصحابها السيد نديم حكيم اوجز بعض المطالب الضرورية لتنشيط سوق السيارات، وطمأن الى ان طرازات جديدة لـ «اوبل» سيكون لها وقعها على المستهلك المتوقع لها ان ترفع مستوى مبيعات الشركة خلال ٢٠٠٥.

سوق قابل للنمو

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– قطاع السيارات في تطور مستمر، وهذه السنة كانت الافضل على صعيد حركة المبيع رغم الوضع الاقتصادي المتردي. وسوق السيارات واسع وقابل للنمو والتوسع. هذه السنة مع ازدياد عدد السياح زاد طلب شركات التأجير على السيارات الجديدة، وبسبب الاسعار التنافسية بات اللبناني يفضل شراء سيارة جديدة بدل اقتناء واحدة مستعملة خصوصا مع توافر الكثير من التسهيلات.

«استرا» المنافسة

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– ارتفاع سعر اليورو انعكس على حركة بيعنا في شكل واضح وبالتالي لم ترتفع نسبة مبيعاتنا ونأمل بعد الجهود التي نبذلها حالياً مع الشركة الام وما وفرته لنا من أسعار منافسة ان تشهد مبيعاتنا ارتفاعاً خلال العام الحالي، وخاصة سيارات «استرا» ASTRA. التي تعتبر من اكثر سيارات اوبل مبيعا في العالم.

خفض رسوم التسجيل

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– نطلب من المسؤولين عن هذا القطاع في الدولة اللبنانية اعادة النظر في رسوم تسجيل السيارات المرتفعة جدا، حيث انها تشجع المواطنين على استعمال السيارة بموجب وكالة بدل ان تسجلها. اما اذا خفضت الدولة قيمة هذه الرسوم فسيعمد اصحاب السيارات الى تسجيلها مما يؤدي الى زيادة مدخول الدولة.

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– هذا العام سيكون تركيزنا على سيارة أوبل «استرا» وسنعمد الى تسويقها بسعر تنافسي.

كما طرحنا مجموعة كبيرة هذه السنة مثل سيغنوم (SIGNUM) وتيغرا (TIGRA) وكلاسيك (CLASSIC) وغيرها من الطرازات التي ستساعدنا على رفع مستوى مبيعاتنا.

OPEL ASTRA

OPEL VECTRA

OPEL TIGRA

OPEL GTS

OPEL CORSA

نبيل كتانة (ف. أ. كتانة):

خفض عمر السيارة المستوردة الى ثلاث سنوات

مدير عام مؤسسة ف.ا. كتانة وكيلة سيارات اودي AUDI وفولكسفاغن V W السيد نبيل كتانة ركز على ضرورة وقف استيراد السيارات المستعملة التي يتجاوز عمرها ثلاث سنوات، للحد من حوادث السير واستبعاد المركبات غير الصالحة للسير على الطرق.

وكرر السيد كتانة مطلب خفض الرسوم الجمركية وغيرها على السيارات تشجيعا للمستهلك على تبديل سيارته.

تسهيلات واسعار مدروسة

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– الصعوبات كانت كثيرة هذه السنة نظرا لتراجع الحالة الاقتصادية اضافة الى بعض العوامل السياسية، لكن رغم ذلك نكافح للمحافظة على التقدم في هذا القطاع الذي يشهد نموا كبيرا عاما بعد عام.

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– اضطررنا الى خفض الاسعار وتقديم التسهيلات للتعويض عما سببه ارتفاع صرف اليورو، ولان مصنعي ماركاتنا تأخروا في تقديم التسهيلات اللازمة.

الحد من استيراد المستعمل

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– المطلوب من الدولة المساعدة من خلال خفض الجمارك كونها الاكثر ارتفاعا في هذه المنطقة. والدليل على ذلك استقدام غالبية المصطافين والسياح لسياراتهم الى لبنان بدل استئجارها.

اما بالنسبة الى السيارات المستعملة المستوردة، ولاسباب مرتبطة بعدم صلاحيتها للسير، فيجدر بالمعنيين اعادة النظر بعمر السيارات المستوردة وجعلها اقل من ثلاث بدل ٨ سنوات.

غلاء السيارات في لبنان بسبب الضرائب تجعل المصطافين يستقدمون سياراتهم معهم

طرازات منافسة

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– في ما يخص AUDI طرحنا طرازات عدة اهمها AUDI A6 التي هي الاكبر حجما في فئتها، محركها يتألف من ٦ اسطوانات بشكل V بسعة ٢,٤ ليتر، ومحرك ثان من ٦ اسطوانات بـ ٢٤ صماما في الرأس سعته ٣,٢ ليترات وبنظام بخ الكتروني مباشر للوقود قوته ٢٥٥ حصانا. اما داخل السيارة فشهد تحسينات جذرية منها لوحة قيادة جديدة مستوحاة بالكامل من النموذج الرياضي «لومان» ومقاعد جلدية متوفرة بـ ٦ الوان.

كما طرحت من طرازات الفولكسفاغن الـ POLO الجديدة ذات محرك من ثلاث اسطوانات يولد ٦٥ حصانا ومحرك آخر بأربع اسطوانات يولد ٧٥ حصانا. وتتميز هذه المحركات بسلاسة عملها وفعاليتها ومصروفها المنخفض. اضافة الى اناقة ودقة مميزتين. وايضا من فولكسفاكن سيارة الدفع الرباعي المميزة «تواريغ» TOUAREG الفخمة. ومع هذه السيارة ترتقي فولكسفاكن لتتنافس مع بي ام دبليو ومرسيدس من الفئة نفسها. ومحركات «تواريغ» عديدة، الاول من ٦ اسطوانات بشكل V وسعة ٣,٢ ليترات بقوة ٢٢٠ حصانا. الثاني من ٨ اسطوانات بسعة ٤,٢ ليترات بقوة ٣١٠ احصنة. وآخر مؤلف من ١٠ اسطوانات بشكل V قوة ٣١٣ حصانا.

اما الغولف فمفاجأتها كانت في محرك جديد من فئة توربو قوته ٢٠٠ حصان.

ديمتري عيد (مؤسسة ديمتري ميشال عيد):

تسهيلاتنا مجزية وسوق السيارات الجديدة الى ازدهار

توجت «وكالة ديمتري ميشال عيد» هذه السنة نجاحها بتقديم تسهيلات مجزية لمحبي طرازات «ميتسوبيشي MITSUBISHI» وشكل معرض MOTOR SHOW 2004 اطلالة لافتة على الجمهور.

الوكيل السيد ديمتري عيد متفائل بمستقبل سوق السيارات الجديدة وهو من المشجعين لتدابير واجراءات للحد من المركبات غير الصالحة للسير والمضرة بالبيئة، الى عرضه لاهم طرازات «ميتسوبيشي» لسنة ٢٠٠٥.

تسهيلات مجزية

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– يعتبر قطاع السيارات الاقل تأثرا بالوضع الاقتصادي الراهن بين مختلف القطاعات، والمواطن اللبناني يفيد اليوم من تسهيلات مجزية توفرها وكالات مبيع السيارات الجيدة مما يدفعه الى اختيار السيارة الجديدة هربا من تكلفة صيانة المستعملة التي يمتلكها، ولعله السبب الجوهري لازدهار حركة بيع السيارات خلال السنوات القليلة الماضية.

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– كوكلاء MITSUBISHI حاولنا قدر الامكان تحمل الفروقات الناتجة من ارتفاع صرف اليورو واضعين ضمن اولوياتنا راحة المستهلك، المستفيد الاول. اما اذا امتد الوضع الحالي وطال امده فإننا سنضطر الى رفع الاسعار قليلا.

الحد من السيارات غير الصالحة

■ باشر لبنان في العام ٢٠٠٤ باخضاع السيارات للمعاينة الالزامية في دوائر الميكانيك، ما هو رأيكم بهذه الالزامية؟ وهل تجري بطريقة صحيحة؟ وهل ترون الرسم المفروض على المعاينة مناسبا وعادلا؟

– في رأيي كان يجب البدء بهذه الخطوة منذ سنوات انما المهم اليوم استمرار الجدية في تنفيذها، اذ من غير المقبول، مع هذا التقدم الذي وصلنا اليه وجود سيارات قديمة على الطرق لا تتمتع بشروط السلامة العامة، والواجب يفرض على الدولة منح رجال شرطة السير صلاحيات استثنائية تخولهم توقيف اي سيارة مخالفة.

طرازات فخر الصناعة اليابانية

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– في معرض الـ MOTOR SHOW اطلقنا «ميتسوبيشي غراندز» GRANDIS وهي سيارة عائلية تتسع لسبعة اشخاص، سعة محركها ٢٤٠٠ سم٣ بقوة ١٧٨ حصانا ومزودة بوسادات هوائية AIR BAGS وفتحتين في السقف ودوبل AC وتتميز بمواصفات فائقة خولتها الحلول مكان ميتسوبيشي «سبايس واغون» وتلاقي اقبالا منقطع النظر في مختلف دول العالم، ويعوّل عليها النجاح الاكيد في سوق لبنان حيث المستهلك الخبير بمواصفات السيارة اليابانية.

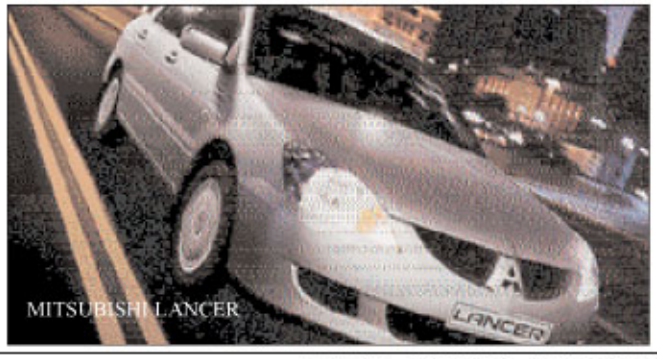
ومن عروضنا MITSUBISHI MAGNA ومفاجأة المعرض كانت تحسينات في الشكل، سعة محركها ٣٥٠٠ سم بست اسطوانات.

والـ PAJERO الذي فاز برالي داكار وقد استمتع اللبنانيون بمشاهدته والاطلاع على مواصفاته.

MITSUBISHI PAJERO

MITSUBISHI MAGNA

MITSUBISHI OUTLANDER



MITSUBISHI LANCER

اسعد روفايل (PORSCHE CENTER LEBANON):

نمو في مبيعاتنا بفضل سياسة المصنع الحكيمة

تواصل مبيعات «بورش» وتيرتها التصاعدية ونسبة نموها سنويا، يساعدها في ذلك سياسة المصنع المعتمدة مبدأ البيع بالدولار الاميركي لاربع سنوات آتية.

مدير عام مركز بورش – لبنان PORSCHE CENTER LEBANON السيد اسعد روفايل تناول في حديثه الى «البيان» الاسباب المباشرة التي كانت وراء تنشيط سوق السيارات في لبنان خلال ٢٠٠٤ من دون ان يغفل سلة مطالب لم تتغير منذ سنة، عارضا لطرازات «بورش» التي شكلت سبقا لدى اطلاقها في MOTOR SHOW 2004.

حوافز لشراء الجديد

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– النمو في قطاع السيارات اليوم هو نتيجة اهتمام الشركات والوكلاء بالمستهلك، كما ان الخطوة التي قامت بها الدولة لجهة الزامية المعاينة الميكانيكية ساعدت كثيرا في اقبال الناس على شراء سيارات جديدة، اضافة الى التنافس بين المصارف على توفير القروض والتسهيلات بفوائد متدنية والتي شكلت حوافز لشراء المستهلك سيارة جديدة.

بالنسبة الينا في بورش ومنذ انطلاقنا فقد حققنا نتائج جيدة، وفي رأيي ان خدماتنا وبناء علاقات وطيدة مع الزبائن وتلبية حاجاتهم كانت وراء نجاحنا.

سياسة المصنع الداعمة

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– رغم ان الشركة المصنعة لسيارات «بورش» المانية وتتعامل بالعملة الاوروبية الموحدة اليورو، فقد حرصت انطلاقا من استراتيجية اعتمدتها اساسا من منطلق بيع ٥٠ في المئة من طرازاتها في سوقي الولايات المتحدة والشرق الاوسط، على التسعير بالدولار الاميركي، ولذلك تم تثبيت سعر اليورو لسنوات اربع. هذا التدبير انعكس ايجابا على اسواق «بورش» حول العالم وفي سوق لبنان ايضا.

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– مطالبنا هي نفسها مطالب جمعية مستوردي السيارات، وتتلخص في خفض الرسوم الجمركية والعائدة للتسجيل، بما يرفع نسبة المبيعات وتعويض الخزينة العامة منها.

وبما ان لبنان بلد سياحي فمن واجب الدولة تقديم تسهيلات لتشجيع السياح خصوصا العرب منهم على شراء السيارات من الوكالات اللبنانية. وهم اليوم يفضلون الحضور بسياراتهم لاستخدامها اثناء عطلاتهم. كما على المسؤولين ايجاد وسيلة كبقية الدول السياحية التي تحقق ايرادات مهمة من سوق السيارات.

اقبال على طرازات الـ «بورش»

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– في الواقع لم تكن سيارة بورش تحظى باهتمام المستهلك بالشكل المناسب، غير اننا في خلال السنتين الماضيتين استطعنا تحقيق قفزة نوعية. لقد بدأنا برقم مبيعات بسيط جدا لنصل اليوم الى ٦٩٪ ولهذه السنة طرحنا طرازي CAYENNE و BOXSTER.

BOXSTER هي طراز جديد في الشرق الاوسط وتتمتع بتصميم متطور يواكب صفتها الرياضية القوية وهي ستفوق كل توقعات محبي هذه الماركة لما ستوفر لسائقها من متعة في قيادتها. وقد اطلقت في معرض MOTOR SHOW 2004 قبل طرحها في اسواق الشرق الاوسط واوروبا.

كذلك لدينا بورش CARRERA التي اطلقت منذ شهرين. واسعار سياراتنا من ضمنها ضريبة الـ TVA فالبوكستر سعرها ٩٣,٥٠٠ دولار تقريبا. اما الـ CAYENNE فهي حوالى ٧٤٠٠٠ دولار.

السنة المقبلة سنطلق CAYENNE مع زوائد جديدة ومحرك أقوى كذلك سيارة CARRERA4 ستصل العام المقبل.

بورش كايان

■ ما هي ابرز مواصفات «بورش كايان» الجديدة؟

– «بورش كايان» الجديدة مزودة وللمرة الاولى في تاريخ شركة بورش بمحرك من ٦ اسطوانات سعة ٣,٢ ليترات، بقوة ٢٥٠ حصانا عند ٦٠٠٠ دورة في الدقيقة. السرعة القصوى ٢١٤ كلم/س، كما بامكان هذه السيارة بلوغ سرعة ١٠٠كلم / س بحوالى تسع ثوان فقط.

هذه السيارة الجديدة من بورش ستكون «سيارة الشعب» نظرا لسعرها الذي سيكون بأقل من نصف طراز «كايان تيربو» وستكون تجهيزات كايان V6 مماثلة لسعرها.

فايز رسامني جونيور (RYMCO):

نتبنى مفهوم الربح على حساب عدد النماذج المباعة

«تراجعت في مبيعاتها العددية الى المرتبة الثانية ولسبب يعود الى عدم تركيز الصانع على طرح نماذج ذات اسعار متدنية»، اوضح ذلك مدير التسويق في شركة «رسامني ويونس» (RYMCO) للسيارات وكيلة سيارات نيسان وGMC وانفنتي INFINITI واحد اصحابها السيد فايز رسامني جونيور، الذي توافق مع زملائه من اصحاب الوكالات على ضرورة خفض رسوم التسجيل والجمارك، مركزا على تسويق INFINITI بعد افتتاح صالة خاصة لطرازاتها الخمسة والمعروفة بقدرتها التنافسية في الاسواق لمتانتها وقوتها وما تتمتع بها من تجهيزات الرفاهة.

طلب من شركات التأجير

■ أثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– حقق قطاع السيارات في لبنان تطورا وازدهارا خلال السنوات الاخيرة رغم الصعوبات الاقتصادية التي تمر بها البلاد ولعل من الاسباب المباشرة لهذا الازدهار ازدياد عدد الوافدين الى لبنان من سياح ومصطافين انعكس طلبا من شركات تأجير السيارات لمختلف الماركات والطرازات.

بالنسبة لـ «نيسان» فالصانع سجل توجهه الى انتاج السيارات الكبيرة خصوصا منها ذات الدفع الرباعي 4X4 ما انعكس على نتائجنا المحققة والتي طاولت الارباح دون عدد النماذج المباعة ذات الاسعار العالية وابرزها كانت الـ "INFINITI" التي كان الطلب عليها كبيرا.

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– لا شك ان ارتفاع الين اثر كثيرا علينا، انما حاليا نحاول ايجاد الطريقة المناسبة لكي نحافظ على اسعارنا وعلى تقدمنا.

الارباح على حساب العدد

■ هذا العام تراجعتم من المرتبة الاولى الى الثانية ضمن لائحة بيع السيارات في لبنان ما هو تعليقكم؟

– في الواقع بالنسبة لنا المراتب ليست مهمة بل المهم هو تقديم الافضل دائما. وسبب التراجع هذا يعود الى اننا لم نطرح خلال الـ ٢٠٠٤ سيارة سعرها دون ١٣ الف دولار.

■ هل لديكم ملاحظات او شكاوى تودون ايصالها الى المسؤولين عبر هذه المجلة؟ وما هي؟

– لدينا الكثير من الملاحظات التي نرغب في نقلها الى المسؤولين ابرزها رسوم تسجيل السيارات التي اضحت هاجس اللبناني الذي يفكر بشراء سيارة جديدة نظرا لارتفاعها. وعلى الدولة القيام بالكثير من الخطوات لتشجيع شراء السيارات لان هذا القطاع ان عرفت كيف تستغله فهو مربح جدا لها.

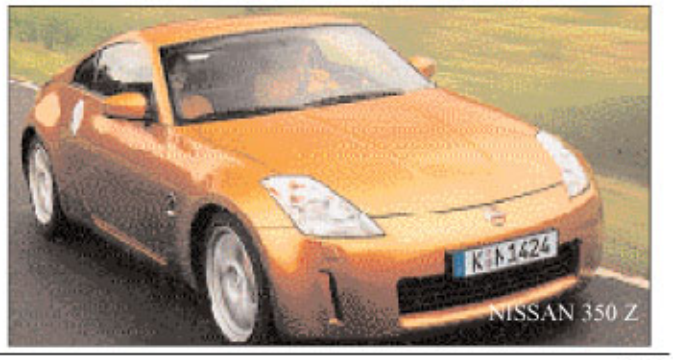
عصر الـ "INFINITI"

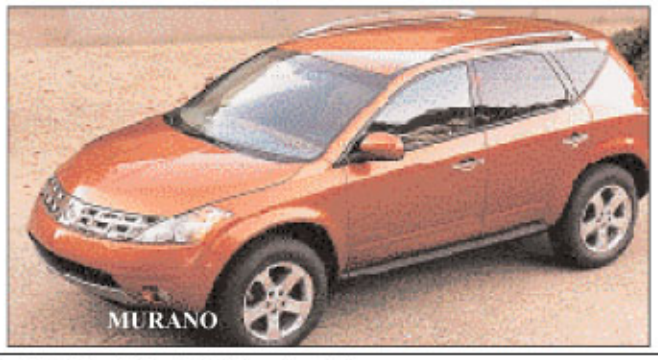
■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– اطلقنا في معرض الـ MOTOR SHOW سيارة نيسان "ULTIMA" ويبدأ سعرها من ٢٣٠٠٠ دولار، اما الـ ٤٥ INFINITI FX فسيبدأ اعتبارا من ٦٩٠٠٠ دولار مع التسجيل. وهذه السيارة تتميز بتصميمها الديناميكي ومحركاتها القوية، وتتمتع بقاعدة عجلات طويلة تبلغ ٢٨٥ سم مع محاور عريضة. وزودت بخيار من محركين الاول من ثماني اسطوانات سعة ٤,٥ ليترات يولد ٣١٥ حصانا مع عزم دوران يبلغ ٤٤٥ نيوتن – متر. اما الثاني من ست اسطوانات سعة ٣,٥ ليترات متعدد الصمامات يولد ٢٨٠ حصانا وعزم دوران يبلغ ٣٧,٣ كلغ–م.

تتمتع INFINITI FX 45 بمواصفات السيارة الرياضية والفخمة في الوقت نفسه.

NISSAN MICRA


NISSAN 350 Z


MURANO

فريد حمصي (IMPEX):

ارتفاع اليورو ساهم في اطلاق طرازاتنا

مع ارتفاع اليورو قياسيا تعود السيارات الاميركية لتسجل حضورا في السوق اللبناني، وIMPEX وكيلة سيارات شيفروليه وكاديلاك وكورفيت وهامر في لبنان لم تأل جهدا في اختيار ما يناسب المستهلك اللبناني من طرازات، اطلقت ثمانية منها في معرض MOTOR SHOW 2004 .

المدير العام للشركة السيد فريد حمصي عرض للتسهيلات ولخدمات ما بعد البيع التي تؤمنها الشركة، مشيراً الى حافز ارتفاع صرف اليورو لاقتناء السيارات الأميركية.

تسهيلات واسعار منافسة

■ اثر الركود الاقتصادي في لبنان على الحركة الشرائية في مختلف القطاعات، كيف كان تأثيره في قطاع السيارات؟

– رغم الركود الاقتصادي الذي تعانيه البلاد حقق قطاع السيارات نموا كبيرا هذا العام، ويعود ذلك الى التسهيلات الكبيرة المقدمة. ونحن في شركة IMPEX نقدم اسعارا خاصة وتسهيلات مريحة مما يسمح للمواطن شراء سيارة جديدة بكل اطمئنان مع كفالة لما بعد البيع.

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر ايجابي على مبيعات السيارات الاميركية؟

– ارتفاع سعر اليورو كان له اثر ايجابي على السيارات الاميركية التي انخفضت اسعارها قياسا للاوروبية، اضافة الى اطلاق طرازات جديدة من كاديلاك، مثل STS التي غيرت نظرة الناس الى كاديلاك كونها سيارة شبابية، وSRX الرياضية متعددة الاستعمالات، كذلك الامر بالنسبة لـ«شفروليه» مع تريل بليزر EXT الذي اطلق للمرة الاولى في الشرق الاوسط و«كورفيت» الاسطورية.

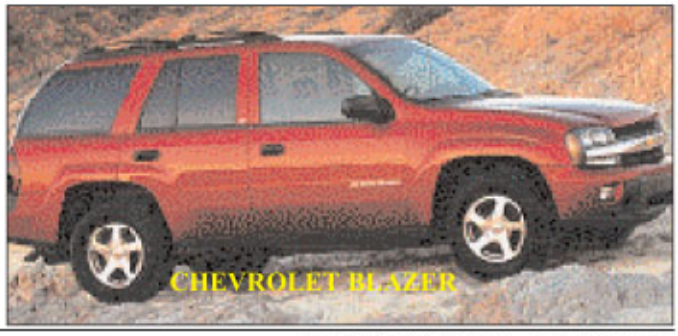
طرازات استقطبت فئة واسعة

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– سنة ٢٠٠٥ ستكون سنة مهمة لتعدد طرازات شفروليه الموجهة الى منطقة الشرق الاوسط، والمراعية لاسواقها واطلقنا سيارة «آفيو» "AVIO" من شفروليه وهي اجتاحت أسواق الشرق الاوسط بسرعة كبيرة وكانت مفصلا موفقا في مسيرة الشركة، اذ انها سيارة اقتصادية لاصحاب الميزانيات المتوسطة سعة محركها ١٥٠٠ س.س. وقوته ٨٣ حصانا سعرها مغر جدا ويبدأ من ١٠٩٠٠ دولار.

كما اطلقت الـASTRA وسعرها ١٣,٩٠٠ دولار وEPICA ١٨,٩٠٠ دولار وهذان الطرازان فتحا آفاقاً امام فئة واسعة.

وبالنسبة الى سيارات الدفع الرباعي فطراز ترايل بليزر من شفروليه يتمتع بمحرك ٦ اسطوانات متعدد الصمامات سعة ٤,٣ ليترات يولد ٢٧٣٠ حصانا، كما تتميز بمواصفات السلامة، منها عمود مقود قابل للالتواء وهيكل صلب تم تلحيمه بواسطة الليزر ووسائد هواء امامية وجانبية تفتح تدريجا نتيجة لقوة الحادث، ونظام «اون ستار» الذي يقوم اوتوماتيكيا بفتح اقفال الابواب عند انطلاق اي من الوسائد الهوائية.



سيزار عون (SMART):

متمايزة في فئتها ومبيعاتها تجاوزت المتوقع

المدير المسؤول عن سيارات سمارت SMART في شركة توفيق غرغور واولاده السيد سيزار عون يتناول في حديثه الى «البيان» مواصفات سيارة «سمارت» SMART التقنية عارضا لاسعار طرازاتها. وطالب بخفض الرسوم والضرائب واعطاء الضوء الاخضر لوكالات السيارات لتحريك العجلة الاقتصادية.

SMART المتميزة

■ كيف تسوقون سيارة SMART في لبنان خصوصا وانها تنتمي الى ماركة جديدة لم يتعرف اليها المستهلكون قبلا؟

– تعتبر سيارة SMART فريدة من نوعها وقد يكون تسويقها يستلزم بعض الوقت ليتقبلها جمهور المستهلكين. ففي اوروبا استلزم الامر سنتين حتى تعرّف الجمهور على مواصفاتها ومميزاتها. وSMART تتمتع بمواصفات أمان عالية وشكل مميز، وتصنع بلونين لكن في هيكل واحد، متمايزة بين سيارات فئتها بنظام الحماية Electronic stability program (ESP) وباستهلاكها للوقود، ٥٠٠ كلم لكل عشرين ليترا من البنزين، كما انها مصنعة في مصانع المرسيدس وبالتالي فمواصفاتها شبيهة الى حد كبير بمواصفات اي طراز لمرسيدس.

مبيعات فاقت التوقع

■ هل انتم راضون عما حققتموه حتى الآن؟

– لا تعتبر SMART باهظة الثمن نظرا لمواصفاتها العالية. وبرغم اطلاقها حديثا هناك اقبال كثيف عليها، حيث نبيع ٢٠ سيارة شهريا. وهذا الرقم جاء مغايرا لتوقعاتنا، وقد يصل عدد النماذج المباعة حتى مطلع ٢٠٠٥ نحو ١٤٠ ويعتبر ذلك ممتازا.

■ هل ما زال لارتفاع سعر اليورو والين ازاء الدولار اثر على مبيعات السيارات الاوروبية واليابانية؟

– نحن على تواصل دائم مع ادارة شركة «سمارت» العالمية ونحاول ايجاد الصيغة المناسبة لتواكب اسعارنا تقلبات صرف اليورو والين.

■ هل يمكن ان تزودونا بأهم الموديلات التي ستطلقونها خلال العام ٢٠٠٥ مع اسعارها التقريبية؟

– سنطلق مع سنة ٢٠٠٥ حملات تسويقية لتعريف الناس اكثر على سيارة SMART بموديلاتها الثلاثة. FORTWO بسعر ١٣٩٠٠ دولار ROADSTER الرياضية سعرها ٢٤٩٠٠ تتضمن الـ TVA اما FORFOUR اربعة ابواب فيبدأ سعرها بـ ١٨,٩٠٠ دولار. ومن المنتظر اطلاق طراز جديد من «سمارت» بمواصفات عالية في ٢٠٠٦.

■ كلمة اخيرة؟

–اسوة بغيرنا من الوكلاء نطالب الدولة بخفض رسوم الضرائب والتسجيل كي نتمكن من تحريك العجلة الاقتصادية.

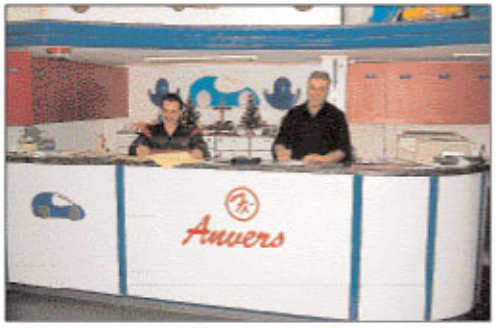
فـــارس خليـــل (كاراج أنفيرس ANVERS):

خدماتنا المتكاملة وصدقيتنا أكسبتانا ثقة شركات التأمين والأفراد

خدمات تصليح ميكانيك وحدادة وطلاء يوفرها كاراج (انفيرس)، (ANVERS). صاحب الكاراج السيد فارس خليل إذ يعدّد مميزات الخدمات ومفهوم الأداء المزدوج إدارياً وتقنياً، ينصح الزبائن المؤمنين لدى شركات التأمين بتقديم تصاريح لديها، تتضمن اشغال التصليحات ونوعيتها على سياراتهم.

خدمات متكاملة

ويقول السيد فارس خليل: انطلقنا بالعمل في ١٠ نيسان ١٩٧٨، وكانت الفكرة ان نقدم للزبائن أصحاب السيارات المتضررة، أو التي في حاجة الى صيانة ميكانيكية، خدمات متكاملة، تتوزعها فرق عمل، كلّ ضمن اختصاصها. والكاراج مؤلف من ثلاث طبقات ويتسع لنحو ١٠٠ سيارة، ويحتوي معدات وأجهزة حديثة فائقة التطور تستخدم في عمليات فك وتركيب القطع الخارجية، وفرن حديث للبويا، الى معدات الكترونية وكمبيوترات لفحص الميكانيك.



الاستقبال

خبرة وتقنيات

وعما يميز خدمات «كاراج انفيرس» يقول السيد خليل «ثمة مزايا نفخر بتوفيرها عبر خدماتنا، فبالإضافة الى المعدات والأجهزة الحديثة المستخدمة من فرق عمل متخصصة خبيرة تتابع دورات تأهيل على أحدث الوسائل والتقنيات في الخارج، نحرص على تركيب ألوان الطلاء مستعينين بشركات التصنيع في الخارج، وذلك من طريق انفيرس في بلجيكا حيث تجمع المعلومات كافة وتنقل الينا مع كل ما يمكن ان يطرأ عليها من أدق التغييرات».

خدمة مزدوجة

ويوضح السيد خليل طريقة تعاونه مع شركات التأمين «تفيد نحو ١٥ شركة تأمين من خدماتنا، خصوصاً في مجال تصليح السيارات المتضررة جراء حوادث السير، حيث نستقبل منها فقط المؤمنة ضد الأخطار الشاملة (ALL RISKS)، والتي يفوق تاريخ صنعها ١٩٩٧، كما نتعاون في هذا الإطار مع بعض وكالات السيارات الجديدة مثل سوبارو SUBARU وغيرها. أما مفهوم العمل لدينا فمرتكز على ازدواجية الخدمة إدارياً وتقنياً، حيث يتوجه صاحب السيارة المتضررة الى كاراجنا مباشرة، فيتولى فريق متخصص استقباله والقيام بالإجراءات اللازمة من إعداد التقرير

والاتصال بالشركة المؤمنة ومتابعة المستجدات، في التعامل وتسليم السيارة في الوقت المحدد مراعاة لالتزامات الشركة، وهذا ما رسخ الثقة بنا وزاد من عدد زبائننا شركات وأفراداً».

دور اشرافي لشركات التأمين

ونصح السيد خليل أخيراً بأن يتمتع صاحب السيارة المؤمنة بالوعي الكافي، فيطلع على الكاراجات المتعاونة مع الشركة المؤمن لديها، وما توفره هذه الكاراجات من خدمات نوعية. وعلى الشركات بدورها ان تشرف مباشرة على اداء الكاراجات المتعاونة والتأكد من توفير الخدمات المطلوبة من خلال اقرار او تصريح من الزبون يقيّم فيه الإصلاحات التي أجريت على سيارته، وقد بدأت القيام بذلك شركات كبيرة معدودة.

قسم تركيب الالوان

الفرن

احد اقسام الكاراج

Anvers Fk

Zouk mousbeh
yassouh el-malak

Telefax: (09)219465 - Cell.: (03)290294

نشاطات البنك اللبناني الكندي في شهر كانون الاول ابوجوده يستقبل وفداً كندياً رفيعاً

الوفد الكندي يحيط بأركان البنك وقد ظهر الى أقصى اليمين: ادوار زرد ابوجوده ومكارم مكاري وفي الوسط جورج زرد ابوجوده ومحمد حمدون

السيدان فؤاد فيصل ورجا نعسان يتسلمان جائزة افضل نمو للمصارف لعام ٢٠٠٤

استقبل رئيس مجلس ادارة – مدير عام البنك اللبناني الكندي السيد جورج زرد ابوجوده، واعضاء مجلس الادارة وفدا كنديا ضم مساعد وزير المالية في كيبيك السيد برنار ترجون، ورئيسة المركز المالي الدولي في مونتريال السيدة اندري كوريفو، والمحامي اندري دوري، والمحامية الاستشارية للشؤون الكندية لدى البنك اللبناني الكندي السيدة كارول شلحط.

وقد تم التداول خلال الاجتماع بالعلاقات الاقتصادية الثنائية بين لبنان وكندا وكيفية تطويرها، كما اطلع الوفد على المشاريع التي ينوي المصرف ان يقوم بها في كندا.

ومزيد من الجوائز لفريق عمله

رعى البنك اللبناني الكندي «منتدى بيروت الاستثماري الاستراتيجي – ٢٠٠٥» الذي نظمته شركة «داتا اند انفستمنت كونسلت – ليبانون»، في فندق «السفير هيليوبوليس» في ١ و٢ كانون الاول ٢٠٠٤.

افتتح المؤتمر وزير المال د. الياس سابا ممثلا رئيس مجلس الوزراء عمر كرامي، وحضر عدد كبير من خبراء ومصرفيين ومستثمرين عرب واجانب جميع الجلسات التي كان اهمها تقييم مخاطر الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط في الفترة المقبلة. كما عرضت مؤسسة «داتا اند انفستمنت كونسلت – ليبانون» لنتائج ثلاث من دراساتها السنوية.

وكعادتها في كل عام، وزعت مؤسسة «داتا اند انفستمنت كونسلت – ليبانون» جوائز الجدارة على عدد من الشخصيات والمؤسسات والمصارف اللبنانية التي تميزت بأدائها خلال عام ٢٠٠٥، حيث حصد البنك اللبناني الكندي جائزة افضل نمو بين المصارف وجائزة افضل فريق تسويق للمصارف للسيد ايلي عازار والسيدة ندى حداد.

ويشارك في «ملتقى الشباب والصحافة ٢٠٠٤»

شارك البنك اللبناني الكندي في «ملتقى الشباب والصحافة ٢٠٠٤» في ٢٩ و٣٠ تشرين الثاني ٢٠٠٤ في فندق روتانا – الحازمية.

وكان حضور البنك اللبناني الكندي مميزا، الى جانب وسائل اعلامية عدة، للتأكيد مرة جديدة على دعم المصرف للثقافة والصحافة والشباب.

ويشارك في يوم السيدا العالمي

البنك اللبناني الكندي هو الداعم الاساسي لاعمال ونشاطات جمعية «انوار المحبة» منذ تأسيسها في العام ٢٠٠٣ حتى اليوم، هذه الجمعية تعنى بمواضيع انسانية وبتأمين الدواء لمرضى ومصابي السيدا.

وكان للبنك اللبناني الكندي دور مهم جدا هذه السنة ايضا في اليوم العالمي للسيدا في الاول من كانون الاول. فقد روج جميع موظفي المصرف لهذا الحدث، اذ وضعوا الشارة الحمراء تضامنا مع المرضى.

وكان مندوبو جمعية «انوار المحبة» موجودين في جميع فروع المصرف لشرح اهداف هذه الجمعية وجمع التبرعات من اجل شراء الادوية.

الشارة الحمراء على صدر احد الموظفين

السيد ايلي عازار والسيدة ندى حداد يتسلمان جائزة افضل فريق تسويق للمصارف لعام ٢٠٠٤

شخصيات عدة انضمت الى النقيب بعلبكي والسيد عبد الهادي محفوظ وممثل قائد الجيش العقيد طوني عازار في جناح البنك اللبناني الكندي، برفقة مدير التسويق السيد ايلي عازار وبعض الحضور.

البنك اللبناني الكندي في معرض «فبريانو» في الـ "ABC"

نظمت شركة «فبريانو»، بالتعاون مع الراعين الاساسيين في مسابقتها السنوية، معرض رسمات ولوحات الطلاب الفائزين لعام ٢٠٠٤، في جميع مدارس لبنان وعن مختلف الاعمار والمواضيع المعروضة.

وكان حضور البنك اللبناني الكندي لافتاً كراعٍ اساسي لهذا الحدث ومشجع للمواهب الشابة.

يشاهدون اللوحات على الجدران بحضور عدد من الطلاب الذين شاركوا في رسمها، وقد ظهر الى اليمين ريمون نحاس رئيس شركة «فبريانو»

وقد قدم المصرف، ضمن هذه المسابقة السنوية، جوائز ومنحا دراسية للفائزين الموهوبين، ثم قام باختيار ٣٠ رسما من فئة «لبنان – كندا: بلاد الترحيب والصداقة» لتدخل في قسم مخصص لتصويت الجمهور عبر موقعه على الانترنت.

وسيمنح البنك اللبناني الكندي جوائز قيمة للرسوم الثلاثة التي ستنال اكبر عدد من الاصوات.

معهد الـ (AUT) احتفل بتخريج ٢٢٠ طالباً

غادة حنين: حققتم أحلامكم التربوية بنجاح واليوم تبدأ تحدياتكم

د. فرنسوا باسيل: أدعوكم للالتزام بقضايا الوطن وبقضايا الإنسان والمجتمع

د. فرنسوا باسيل يلقي كلمة

غادة حنين تلقي كلمة

د. فرنسوا باسيل وغادة حنين أثناء قص شريط الافتتاح

احتفل معهد (AUT) الجامعي بتخريج ٢٢٠ طالباً للعام ٢٠٠٣ – ٢٠٠٤. وأقيم الاحتفال في مركز الرئيس اميل لحود للثقافة والمؤتمرات في ضبيه بحضور وزير الدولة ألان طابوريان ممثلاً رئيس الجمهورية العماد اميل لحود، والنائب الدكتور انطوان خوري ممثلاً رئيس مجلس النواب نبيه بري، ووزيرة الدولة وفاء حمزة ممثلة رئيس الحكومة عمر كرامي، والمطران فرنسيس البيسري ممثلاً البطريرك الماروني الكاردينال مار نصرالله بطرس صفير. كما حضر نواب وشخصيات اقتصادية ودينية واعلامية ومهنية.

وكانت كلمات باسم الطلاب المغتربين في (AUT) القاها محمد ناصيف.

ثم ألقت رئيسة (AUT) غادة حنين كلمة جاء فيها: «حققتم أحلامكم التربوية بنجاح. واليوم تبدأ تحدياتكم، فالحوار الذي أقمتموه بينكم يجب ان يتطور ويكتمل لكي تؤمنوا مستقبلكم في لبنان. وعليكم ان تجتهدوا لتعزيز دور لبنان ومكانته اللذين تنازل عنهما لفترة قصيرة، وهذا الدور هو ملاذ للحوار والثبات على المبادئ والقيم وللحياة الفكرية. انها مسؤوليتكم في إبقاء لبنان حياً، ولا سيما في هذه المرحلة الأخطر في تاريخنا».

ثم ألقى الدكتور فرنسوا باسيل كلمة جاء فيها: «ان من مصلحة لبنان تطوير موارده البشرية ورفع مستواها وتأمين أهليتها الدائمة، أولاً، كي تسهم في الإنماء الاقتصادي والاجتماعي والثقافي للبلاد، وثانياً، كي تبقى هذه الثروة البشرية إحدى مزايا لبنان التفاضلية في ظل افتقاره الى الثروات الطبيعة والمالية المتوافرة في محيطه الإقليمي».

وقال للمتخرجين: «إن ما ندعوكم إليه تحديداً هو الالتزام بقضايا الوطن والمواطن، بقضايا الإنسان والمجتمع. ندعوكم الى التشبّث باستقلال الدولة اللبنانية وسيادتها وحرية قرارها، في ظل نظام جمهوري برلماني ديمقراطي صحيح، تتوافر فيه العدالة الاجتماعية وتكافؤ الفرص بين المواطنين في حمى دولة راعية. ندعوكم الى المثابرة على نهل العلم والمعرفة، الى الجدية لاكتساب المزيد من المكانة والجدارة. ولا تنسوا ضرورة التوفيق، طوال حياتكم المهنية، بين متطلبات الربح المادي ومقتضيات النزاهة والشفافية، مع الحرص على التحلي الدائم بالنزعة الانسانية. عندئذ، لا خوف على مستقبلكم الشخصي ولا على مصير لبنان، لأنه ليس على أصحاب المبادئ والقيم السامية ان يخشوا خطر التقهقر او الانحلال، وهم مؤهلون دوماً لتخطي المصاعب ومجابهة التحديات».

بعد ذلك أنشدت السيدة سفتلانا عواد إنشاداً أوبرالياً بمرافقة تاتيانا خوري على البيانو، ثم وزعت السيدة حنين والدكتور باسيل الشهادات، فكوكتيل على شرف المدعوين.

يشار الى ان المتخرجين توزعوا على اختصاصات الفنون، وإدارة الأعمال، وهندسة الكومبيوتر وعلومه.

«مغامرات ليبو»:

اسطوانة تواصلية تحكي لاولادنا تاريخ لبنان

اصبح باستطاعة اولادنا ان يتعرفوا الى مراحل عديدة من تاريخ لبنان عبر اسطوانة تواصلية تحمل عنوان «مغامرات ليبو». وقد حقق هذا المشروع السادة: روجيه نسناس، جوزف روجيه نسناس، نصري مسرة وجومانا مسرة.

ماذا عن هذه الاسطوانة، اي الـ "CD"؟

«مغامرات ليبو: تاريخ لبنان» هو قرص CD يأتي بشخصية مميزة لليبوسوفت وهو «ليبو» الذي يستطيع ان يسافر عبر الزمن بفضل وصلته السحرية. في المغامرة الاولى وهو الاسطوانة (CD1) يكتشف ليبو لبنان في زمن ما قبل التاريخ حتى الفتح العربي في القرن الرابع عشر. اما الاسطوانة الثانية (CD2) فتتناول مغامرات ليبو لفترة تاريخ لبنان التالية حتى ١٩٧٥ وتصدر في حزيران ٢٠٠٥.

تتضمن الاسطوانة فنوناً تخطيطية، ومشاهد متحركة حيث يتحرك الاشخاص والاشياء تحت تأثير الزلقة (LA SOURIS او MOUSE).

للاسطوانة غايتان: غاية تربوية وغاية ترفيهية، اذ يتبع السيناريو التاريخي اسئلة وألعاب مسلية وأغنية "RAP" خاصة وحصرية: اغنية ليبو.

شارك في وضع الاسطوانة فرق عمل من خمسة عشر متخصصاً: توثيقيون وموسيقيون ومصورون ومخرجون ومنظرون وممثلون وباحثون ومصممون.

للاولاد بين ٧ و١٥ سنة

الاسطوانة معدة للاولاد من ٧ الى ١٥ عاما، ويمكن ان يستفيد منها الاصغر سنا. واللبنانيون هم بغاية الشوق الى الماضي وذكرياته وكل انسان يهمه لبنان وتاريخه.

لمن يهمه الامر، تباع هذه الاسطوانة الناطقة بثلاث لغات في محلات فيرجين ميغاستور ومكتبة انطوان وهي متوفرة ايضا على شبكة الانترنت www.aldoukan.com

زحلة تكرّم الزميل جورج سكاف

الخطباء من اليمين: الشاعر هنري زغيب، الشاعر جورج كفوري، الاستاذ فؤاد عبيد، المحتفى به، النائب نقولا فتوش ورئيس البلدية اسعد زغيب

في مقدم الحضور: النقيب محمد البعلبكي، الوزير الياس سكاف، رئيس غرفة التجارة ادمون جريصاتي، الوزير السابق محمد سيف الدين، النقيب زهير عسيران والزميل وليد الطيبي

من اليسار: مدير الوكالة الوطنية في وزارة الاعلام انطوان قصاص، السفير فؤاد الترك، الشاعر جورج شكور، العميد سامي ريحانا والسفير انطوان شديد

يتسلم درع المجلس الثقافي من الدكتوره سلوى سعاده بين رئيس المجلس الثقافي ورئيس البلدية

احتفلت مدينة زحلة بتكريم الزميل الاستاذ جورج سكاف، الوزير السابق ونائب نقيب الصحافة، بدعوة من مجلس بلدية زحلة ومجلس قضاء زحلة الثقافي، في مهرجان اقيم في فندق قادري الكبير حضره عدد من المسؤولين واهالي المدينة وتكلم فيه رئيس البلدية المهندس اسعد زغيب ورئيس مجلس قضاء زحلة الثقافي الشاعر جورج كفوري والاستاذ فؤاد عبيد رئيس مؤسسة المحفوظات الوطنية والشاعر هنري زغيب والنائب نقولا فتوش والزميل انطوان ابو رحل. وكانت كلمة الختام للمحتفى به الاستاذ سكاف الذي تلقى من فخامة رئيس الجمهورية وسام الاستحقاق اللبناني ومن وزير الاعلام درع وزارة الاعلام ودرع المجلس الثقافي.

نادي الصحافة كرّم عميد الصناعيين جاك صراف

جاك صراف

عميد الصناعيين

يوسف الحويك

رئيس نادي الصحافة

كرّم نادي الصحافة خلال حفل اقيم في مقر النادي في وسط بيروت في الاول من كانون الاول الماضي عميد الصناعيين رئيس جمعية الصداقة اللبنانية الروسية والقنصل الفخري لروسيا جاك صراف.

حضر الاحتفال حشد من الشخصيات الصناعية والاقتصادية والسياسية والاعلامية تقدمهم ايلي عساف ممثلا رئيس الجمهورية، علي حمد ممثلا رئيس مجلس النواب، حسان فلحه مدير عام وزارة الاعلام ممثلا رئيس مجلس الوزراء السفير عبدالله بو حبيب ممثلا نائب رئيس مجلس الوزراء عصام فارس، وزير الاعلام ايلي الفرزلي، الرئيس رشيد الصلح، النائبان بشارة مرهج وعباس هاشم، مدير عام وزارة الشؤون الاجتماعية نعمت كنعان، المطران نيفون صيقلي، السفير الروسي سرغي بوكين، رئيس جمعية الصناعيين فادي عبود، واعضاء مجلس امناء نادي الصحافة.

ألقى رئيس نادي الصحافة يوسف الحويك كلمة عرض فيها قصة حياة جاك صراف وتوقف عند الازمة الاقتصادية التي يشهدها لبنان منذ سنوات عدة والضغط الذي تعاني منه الصناعة اللبنانية لاسيما اقفال ابواب بعض المصانع، لافتا الى انه «في ظل هذا الواقع اقدم صراف على توظيف جديد ايمانا منه بلبنان اولا وبالصناعة اللبنانية فأطلق شعار «صنع في لبنان» وأنشأ مصنع كوزمالاين وهذا الامر يدل على ايمان صراف بالارض اللبنانية وضرورة تطويرها».

وتحدث رئيس جمعية الصناعيين فادي عبود مشيدا بسلفه جاك صراف وما حققه من انجازات للصناعة اللبنانية.

وكذلك تحدث السفير الروسي فأبدى اعجابه بالشعب اللبناني «وجاك صراف هو المثال لهذا الشعب الذي يريد ان يبني بيديه وامواله وكفاءاته بلده وبيته وهو الذي يأمل بمستقبل واعد».

ورد جاك صراف معتبرا ان الصناعيين هم الراسخون في هذا البلد مع مؤسساتهم، وقال: اذا كنا نملك اصدقاء مثل الموجودين بيننا اليوم فنحن بألف خير. واعتبر تكريمه من قبل الصحافة فخرا له «لان ثقافتنا هي ثقافة اعلامية وقوتنا هي قوة الاعلام».

وتابع: نحن نأخذ من هذا البلد المعطاء لذلك يجب ان نرد هذا العطاء ونعيش فيه ونخلق مجالات جديدة لديمومته واستمراره.

«ماذا تفعلين بي»

حمل توقيع زاهي وهبي

زاهي وهبي يوقع كتابه والابتسامة حاضرة دائما

زاهي وهبي، المقدم التلفزيوني في تلفزيون «المستقبل» اثبت انه احد انجح مقدمي البرامج المتنوعة ذات الابعاد الثقافية، السياسية والاجتماعية.

كثيرون يبقون في بيوتهم عندما يكونون على موعد مع برنامج «خليك في البيت». فالى ثقافته الملحوظة وهدوئه الذي يحسد عليه، هناك الذكاء في طرح الاسئلة وعدم احراج من يسألهم، وهنا فن اللعبة وقد تعلمها زاهي على اصولها وطبقها ونجح.

وسط حشد كبير من المعجبين به، وقع زاهي وهبي ديوانه «ماذا تفعلين بي» الذي صدر عن دار نجيب الريس للكتب والنشر وذلك خلال معرض الكتاب في «بيال» وفي جناح الدار.

من دون العطاء لا معنى لانسانية الانسان

كاريتاس تبلسم جراحاً وتمسح دموعاً في المناطق الفقيرة

الأب لويس سماحة

رئيس كاريتاس لبنان

قليلون جدا يؤمنون بالعطاء الفعلي، والكثيرون يتحدثون عنه ويظهرون انفسهم بمظهر المعطائين الدائمين ولكنهم في الحقيقة يعطون بالقول وليس بالفعل وهذا امر خطير جدا يدل على انحدار في القيم الانسانية ومصداقية الناس.

نحن في هذه المجلة، نعرف الكثيرين ممن كرسوا انفسهم لخدمة الفقراء والمظلومين ومن يحتاجون الى مساعدات، نراهم ينشطون نهارا واحيانا في الليل ليلبوا دعوة عائلة محرومة الى دواء او عشاء او غذاء لاحد افراد العائلة.. ونراهم يدخلون السجون ليساعدوا سجينا على دفع كفالة للخروج من السجن بعد نهاية مسجونيته وليس له من يدفع عنه الكفالة. ونراهم يأخذون البطانيات والادوية والمواد الغذائية للمساجين الاكثر بطشا واجراماً في المجتمع، في حال رأوا حاجة الى ذلك وعلى امل ان يروّضوهم ويعيدوهم الى صوابهم.

صحيح انه توجد جمعيات «مخملية» جعلت من مؤسساتها «ملاطش» لاصحاب الملايين العرب والاجانب واللبنانيين الذين يريدون ان يتقربوا من رجالات الحكم والنفوذ، ولكن الصحيح أيضاً ان هذه الجمعيات تقتصر نشاطاتها على تقديم مساعدة الى مريض او اثنين ومن ثم تعمد الى نشر الصور حيث امكاناتها المادية باتت كبيرة، فيصدقها الناس البسطاء.

من يعطون عن حق لا يظهرون ولا يتوسلون الدعاية لانفسهم، فهم يعملون لارضاء ضمائرهم اولا وللتخفيف عن المعذبين على الارض ثانيا ولارضاء ربهم قبل كل شيء.

بامكان اي انسان ان يساعد ضمن امكاناته، فليسأل كاريتاس والقيمين على دور الايتام والسجون عن الاسماء التي يساعدون أصحابها، وعندئذ ليتصلوا بهم ويشاركوا في المساعدة.

يقول رئيس كاريتاس لبنان الأب لويس سماحة «من دون العطاء ومساعدة الآخر لا معنى لانسانية الانسان».

وسام الاستحقاق لـ«مؤسسة سعيد فريحة الاجتماعية»

بسام فريحة والوسام على صدره

منح رئيس الجمهورية مؤسسة سعيد فريحة للخدمات الاجتماعية والعلمية وسام الاستحقاق من رتبة ضابط تقديرا لجهودها ولمساتها الانسانية الخيرة.

تم تقليد الوسام الى الزميل بسام فريحة الرئيس التنفيذي للمؤسسة خلال حفل عشاء خيري اقامته المؤسسة في «بيال» بمناسبة مرور ٣٠ عاما على تأسيسها.

وقلّد الوسام لأل فريحة نائب رئيس مجلس الوزراء عصام فارس. وتعتبر مؤسسة «دار الصياد» رائدة في تخليد ذكرى مؤسسها سعيد فريحة وهي تواصل العطاء باسمه منذ رحيله بدون توقف.

الرئيس الحص وقّع كتابه «صوت بلا صدى»

بحضور حشد من الشخصيات الرسمية والسياسية والاقتصادية والادبية وممثلي الرؤساء وقيادة الجيش والامن العام، وقع الرئيس سليم الحص في معرض الكتاب الذي اقيم في «بيال» كتابه «صوت بلا صدى». ولوحظ اقبال كبير على الجناح الذي خصص لعرض الكتاب وتوقيعه من قبل الرئيس الحص شخصيا.

«تلّة السنونو»

عنوان الهدية السنوية لـ«سنا» (SNA)

غلاف المجلد

«تلّة السنونو» (COLLINE DES HIRONDELLES) هو العنوان الذي اختارته الشركة الوطنية للضمان «سنا» (SNA) لهديتها السنوية والمكوّنة من مجلّد يتضمن صور الأبنية التي تولت مؤسسة هيلب ليبانون (HELP LEBANON) ترميمها، وإعادة تجديدها وتكوينها، في منطقة كرم الزيتون، الأشرفية، والشوارع المتفرعة عنها. وذلك بمساهمة مالية من «سنا» (SNA) وبنك عوده (BANQUE AUDI).

وكما في كل سنة حرصت «سنا» (SNA) على ان تبرز الوجه الحضاري لبيروت العاصمة، وما تزخر به من هندسة معمارية أنيقة.

وهي اذ تفعل ذلك فإنها تغطّي الفراغ الذي يتسبب به غياب الوزارات المعنية بالترويج للسياحة في لبنان ولرسالته الحضارية في العالم.

«اسرار فضائح البيئة» و«استشفاء ودواء: مافيا، تهريب وتزوير»

كتابان شيقان لسوزان بربري

الزميلة سوزان بربري مع النائب الدكتور عاطف مجدلاني

كتابان وقعتهما الزميلة سوزان بربري بنجاح: الاول بعنوان «اسرار فضائح البيئة، سياسيون حكموا عليها بالاعدام» وقع في «فيرجين» ساحة الشهداء، وهو موثق يتحدث عن سوء ادارة البيئة وتقريري البنك الدولي والامم المتحدة عن هذا الموضوع وحكاية ابريق الزيت من النفايات الصلبة، والمطامر وتلوّث الهواء والشاطئ والشفط العشوائي للرمول والكسارات والحرائق المفتعلة والتصحر المقبل.

اما كتابها الثاني «استشفاء ودواء: مافيا تهريب وتزوير»، الصادر عن مؤسسة الرحاب الحديثة للطباعة والنشر والتوزيع، فوقعته سوزان في جناح دار النضال التابع لمؤسسة الرحاب في معرض الكتاب الدولي في «بيال» بحضور وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة، وزير البيئة وئام وهاب، وزير الدولة الدكتور ميشال موسى، عضو لجنة الصحة النيابية الدكتور عاطف مجدلاني، ممثل وزير الثقافة ناجي البستاني، رئيس مصلحة الشؤون الثقافية حنا العميل، المستشار الاعلامي في القصر الجمهوري رفيق شلالا، النائب السابق اسماعيل سكريه، نقيب الصيادلة الدكتور زياد نصور، نقيب أصحاب المختبرات الطبية الدكتور فادي حبيش وشخصيات.

يتضمن الكتاب الذي يأتي في ١٤٢ صفحة من القطع الوسط وقدم له النائب السابق سكرية، ثمانية فصول تعالج قضايا الدواء وخفايا الاستشفاء وحقوق المرضى من تهريب وتزوير واحتكار، اضافة الى دور المكتب الوطني للدواء وموضوع الادوية غير المنضبطة والمنشطات الجنسية.

متقاعدو الدولة يكرّمون زميلهم السابق
د. جوزف طربيه: معاشات المتقاعدين أمانة في أعناق الدولة

من اليمين: امين زيدان، د. خطار شبلي، د. جوزف طربيه، اللواء محمود طي أبو درغم، السفير جان ملحه والزميل انطوان زخور

من اليمين: الفرد الدبس، فؤاد العود، د. جورج صليبي، سمير بدر، الياس عساف، انعام الرافعي ود. سميح الرافعي

في حفل حاشد اقامه المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة تكريما لزميل سابق لهم هو الدكتور جوزف طربيه الذي شغل منصب مدير ادارة ضريبة الدخل في وزارة المال لمدة ربع قرن قبل انتقاله الى القطاع الخاص، جرى تبادل كلمات مليئة بالمشاعر النبيلة التي تجسد الوفاء في أروع صوره.

كان ذلك قبل ظهر يوم الثلاثاء ٧ كانون الاول في مقر المجلس الوطني وبحضور عدد كبير من اعضاء الهيئة الادارية والهيئة العامة وممثلي منتدى السفراء واركان بنك الاعتماد اللبناني واتحاد المصارف العربية ورئيس التحرير في «البيان».

من اليسار: د. سهام بواب، جورج الخوري، المحامي عزيز طربيه، جورج جريس ود. فؤاد شاكر

تظهر السيدة ايفيت كبكب في وسط الصف الاول

د. خطار شبلي واللواء محمود طي أبو درغم يسلمان درع الوفاء للدكتور جوزف طربيه

كلمة المتقاعدين

رئيس المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة الدكتور خطار شبلي كلف الشاعر والاديب امين زيدان ان يلقي كلمة باسم المتقاعدين فكانت قطعة أدبية قيّمة اشادت بمزايا المحتفى به الدكتور جوزف طربيه.

وكانت كلمة تعريف اكثر وضوحا من قبل الدكتور خطار شبلي الذي عمل والدكتور طربيه معا في وزارة المال حيث شغل الاول منصب المدير العام والثاني مدير ادارة الضرائب، فأثنى الدكتور شبلي على ما قدمه الزميل السابق من عطاءات علمية ومحاسبية وتشريعات ضريبية لاتزال تعرف لغاية تاريخه بأنها من ابتكار وافكار وصياغة الدكتور جوزف طربيه.

ولم ينس ان يذكر الدكتور شبلي اسماء بعض رفاقه ورفاق جوزف طربيه في وزارة المال الدكتور مصطفى الهندي وانطوان رعد (احد كبار موظفي بنك الاعتماد اللبناني حاليا).

وعلا التصفيق عندما قال الدكتور خطار شبلي: فاجأنا الدكتور جوزف طربيه هذا اليوم بهدية قدرها خمسة ملايين ليرة كمساعدة للمجلس.. فوجه اليه الشكر باسمه وباسم المجلس ثم قدم له مع اللواء محمود ابو ضرغم درع المجلس وقد كتب عليه: «بالوفاء يدوم العطاء».

كلمة الدكتور طربيه

كلمة الكدتور طربيه هزت مشاعر زملائه السابقين اذ تضمنت عبارات محببة ومجبولة بالصدق والوفاء. ومما قال انه يعتز بالانتساب الى هذه العائلة الكبيرة عائلة موظفي الدولة، «وكم يسعدني ان يكون انتمائي حاضرا في ذهنكم كما هو حاضر في ذهني على الرغم من انتقالي من عالم الوظيفة الى عالم القطاع الخاص دون ان يعني ذلك الانتقال انسلاخا من عالمي الاول الذي اعيش وقضاياه وتضعني نشاطاتي في القطاع الخاص على تماس معه كما تضعني كذلك نشاطاتي في الحقل العام، سواء كان ذلك في رئاسة جمعية مصارف لبنان او في اتحاد المصارف العربية على تواصل دائم مع مختلف الادارات الرسمية والقيادات الادارية والسياسية في البلاد».

وقال: إنني وإياكم يجمعنا عمر من العطاء في سبيل نهضة الدولة.. وقد عملت مدة ربع قرن بين ديوان المحاسبة ووزارة المال حيث تسلمت رئاسة دائرة ضريبة الدخل في فترة حرجة من تاريخ لبنان وفي سن لم يبلغ الـ ٣٠ (وهنا ذكر اسم الدكتور مصطفى الهندي الذي كان يشغل منصب رئاسة مصلحة الواردات والدكتور خطار شبلي الذي اختطفه من ديوان المحاسبة الى وزارة المال).

وختم الدكتور طربيه: العمل في الدولة وخدمة المجتمع شرف عظيم فحافظوا على هذا الشرف واعملوا لكل ما هو افضل واعطوا بلدكم افضل ما عندكم.

اسئلة واجوبة

وأعطي الحاضرون بعض الوقت لطرح الاسئلة والأجوبة، فكان اول سؤال لرئيس هيئة التنسيق في المجلس الوطني الفرد الدبس الذي قال ان لدى المتقاعدين هاجس الهدر الذي يحصل في البلد ويحملهم على الخوف من الوصول الى يوم لايقبضون فيه رواتبهم.

فرد طربيه مطمئنا بأنه ووفد جمعية المصارف قابلوا رئيس الحكومة الجديدة الرئيس عمر كرامي وأبلغوه انهم على استعداد لاقراض الدولة شرط وقف الهدر غير المجدي واجراء الاصلاحات المالية المطلوبة. وقد وعدهم خيرا وقال: نحن واعون لهذا الامر ومن غير المقبول ان يصل من أفنوا زهرة العمر في خدمة الدولة الى يوم كهذا، ونحن نعتبر معاشات التقاعد أمانة في أعناق الدولة.

"NAVY GROUP" تشارك في المؤتمر الثاني لجمعية «المويغ»

من اليمين: ايلي عيد مع المشاركين في مؤتمر MOIG

من اليمين: ايلي عيد خلال مشاركته في مؤتمر REMPEC

شارك رئيس مجلس إدارة مدير عام "NAVY GROUP" السيد ايلي عيد في المؤتمر الثاني لجمعية «المويغ» Mediterranean Oil Industry Group (MOIG) الذي عقد في مدينة VENICE الايطالية منتصف تشرين الثاني الماضي، وتضمن جلسات تطرقت الى موضوعات متعلقة بأوضاع ومشكلات التلوث في منطقة حوض البحر المتوسط.

كما شارك السيد عيد في ورشة عمل أقامها المركز الاقليمي لمكافحة التلوث البحري (REMPEC) في انكونا – ايطاليا، حول التحوط من تلوث مياه البحر المتوسط، وكانت له مداخلات قيمة.

وتعتبر شركة "NAVY GROUP" من الشركات الفريدة من نوعها في لبنان من حيث اختصاصها وامكاناتها في مجال مكافحة تلوث المياهة.

تأسست منذ ٢٠ عاماً وتعمل في مجالها بالتعاون مع الشركة الفرنسية «توتال فينا الف» ومركزها في سوريا وشركة «سيكوبول» المتخصصة في انتاج المعدات الخاصة بتلوث التسرب النفطي وتنظيفه، وهي تابعة في مهماتها لـ (REMPEC) التابع بدوره لمنظمة الأمم المتحدة.

ورشة عمل حول «مستجدات ضريبة الأملاك المبنية»

من اليسار: النقيب فريد جبران والمحاضرون

أقامت نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان في ١٦ كانون الاول (ديسمبر) الماضي، بالتعاون مع وزارة المالية والمعهد المالي، ورشة عمل بعنوان «مستجدات ضريبة الأملاك المبنية»، بهدف التنسيق بين النقابة ووزارة المالية لحل المشاكل من خلال عرض ومناقشة الشؤون المهنية المشتركة وتبادل الآراء والمقترحات للوصول الى رؤية واحدة في ما يختص بالأمور العائدة لوزارة المالية ومنها الأملاك المبنية.

قدم ورشة العمل عضو مجلس النقابة جميل جليلاتي. ثم ألقى النقيب فريد جبران كلمة رحب فيها بالحضور آملاً ان يكون التعاون بين النقابة والوزارة راسخاً لكي تستطيعا حل كل المشاكل والتباينات.

وتمّ في هذه الندوة عرض مهام دائرة الضريبة على الأملاك المبنية، وقدم الأساتذة غسان نجا ومحمد موصلي وهادي نرش عرضاً مسهباً لتاريخ ضريبة الأملاك المبنية وتطورها ومستجداتها حسب القوانين المرعية الاجراء. كما سلطوا الضوء على واجبات المكلفين وطرق التعامل مع الدائرة، وأشاروا الى ان الدليل الذي صدر عن المعهد المالي يحتوي على كافة الإيضاحات الكفيلة بوعي المواطن على واجباته. ثم جرى نقاش أعطى المحاضرون خلاله الإجابة عن كافة الأسئلة التي طرحها الحاضرون.

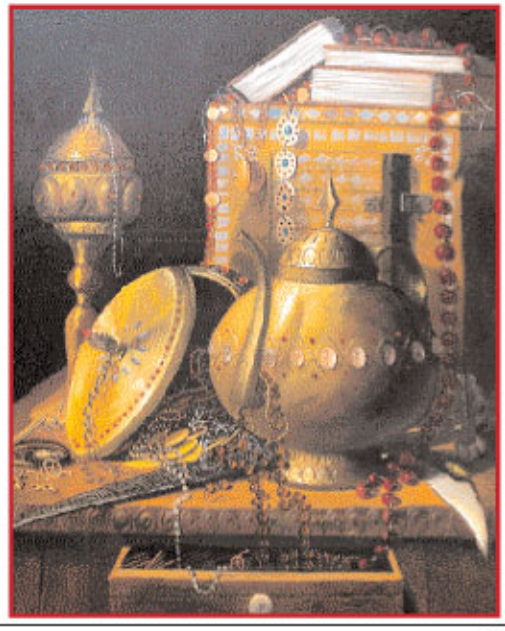
رسام البعد الثالث حبيب خوري:
الفنون هي لغة الاحساس وجمال يزرعه الخالق في الانسان

كما ترى يأتيك من ظلال الاحلام تصيبك الدهشة السريعة والرعشة النظرية لان هذا الرجل هو من الرسامين المجهريين ينمّق، يطرز، ويحفر اوانيه النحاسية لتظهر للعين في حلة لا اجمل ولا اروع، علما ان ريشة هذا الفنان ضاربة وجاذبة .

حبيب خوري هو رسام البعد الثالث فنادر جدا في هذه الايام ان ترى الكثير من امثاله يرسم الكنائس وجدران القصور الفخمة الى لمساته المبدعة في بيوت عديدة لكافة الطبقات.

بكل صدق نقول هذا الرجل محترف وليس بمتصنع تساعده زوجته لونا ذات الاحساس المرهف والذوق الرفيع، فقد كانت من تلميذاته البارعات .

حبيب خوري هو من اوائل من رسم البحار والطبيعة والخيول والانسان، كما ويجيد هذا الفنان ترميم اللوحات القديمة بتقنية عالية. وبكلمة مختصرة يقول رسامنا المبدع حبيب خوري: «ان الفنون عامة هي لغة الاحساس وجمال يزرعه الخالق في الانسان ليمجده دائما لان روحه هي امانة لفترة وجيزة على التراب».



غلافات هذا العدد الثلاثة للرسام القدير حبيب خوري

اخترنا هذا العام، ليرسم غلاف «البيان»، الرسام القدير حبيب خوري الذي استطاع خلال ايام ان يزودنا اللوحة التي رسمها بريشته الساحرة.

غلاف «البيان» هذا العام اردناه مختلفا عن الغلافات السابقة على سبيل التغيير، وها هو العدد بين يدي القارئ وبامكانه – كما دائما – ان يعطينا رأيه بالغلاف وبالرسام الذي رسمه.

والى الغلاف الرئيسي، رسم لنا الفنان القدير رسمين للجزءين الآخرين من العدد الذي تألف من ثلاثة اجزاء وقد أبدع في ايجاد التنسيق المطلوب بين لوحات الغلافات الثلاثة.

شكرا للرسام المحترف والخلاق، فالذي رسمته ريشته جاء معبرا وساحرا.

في وداع جاد قبان
ذهب حاملاً في يديه كل الحب والعطاء والسخاء والتضحيات

عائلة جاد قبان وزملاؤه وأصدقاؤه ومحبوه الكثر في لبنان والخارج ودّعوه خلال الصلاة التي أقيمت لراحة نفسه قبيل الدفن في كنيسة القديسين قسطنطين وهيلانة في جونيه.

وقد حرص زملاء وأصدقاء جاد المقيمون في الخارج على الحضور الى لبنان للمشاركة في الصلاة وفي تقديم التعازي الى زوجته ايفون وبناته هيلين، وهيام، وهانية، ونجليه جورج ورالف، وأشقائه سليم ومنير وأسعد وشربل.

الأباتي الياس اغيا، الرئيس العام للآباء البولسيين، صديق المرحوم جاد، الذي تفاجأ بالخبر المفجع وهو في زيارة راعوية في ميلانو، ارسل الى مساعديه كلمة رثاء معبّرة كان عنوانها: «الصديق كالنخلة يزهر وكأرز لبنان ينمو وذكره يدوم الى الأبد».

ومما جاء في تأبين الأباتي للمرحوم جاد:

نجتمع اليوم لنودّع شخصا عزيزا على قلوب جميع من عرفه وعاش وتعامل معه، هو المرحوم جاد قبّان، وجه من وجوه الطائفة الرومية الملكية في الشرق ولندن ولبنان.

ولد في الارض المقدّسة سنة ١٩٣١ من والدين فاضلين قضيا العمر هناك، وكان والده قد غادر بيروت مع الاهل، وهو في عمر ست سنوات، الى القدس، طلبا للعيش الكريم والتجارة.

درس في مدرسة إخوة المدارس المسيحية هناك.

واخذ من والديه ومن المدرسة ومن الارض المقدسة التي نشأ فيها صلابة الايمان والتنشئة المسيحية الراهنة وصلابة العلم والتربية، التي رافقته حتى آخر لحظة من حياته.

وتزوج من السيدة ايفون عجينة التي تعرّف عليها عند انتقاله للعمل في لبنان. فكانت الى جانبه المرأة المربية التي اعتمد عليها في حياته وفي تربية اولادهما الستة: الشابين والاربع بنات. وكان لجو الايمان والاخلاق والثقافة الذي اتاحاه لاولادهما خير اثر في نجاح هذه العائلة على كل الصعد الاجتماعية والعلمية وبخاصة الروحية. فقد ظلّوا جميعا قريبين احدهم من الآخر، على الرغم من المسافات الكبيرة التي كانت تفصل ما بينهم في بيروت ولندن واميركا، وقريبين من الكنيسة ومن الاصدقاء الذين وضعهم الله في طريقهم.

وقال: لقد جابه جاد قبان مرضه، الذي بدأ منذ عشر سنوات، والذي كان عارفا بكل خطورته، بجرأة وتحدٍ وايمان، فلم يوقف لا عمله ولا نشاطه، ولا علاقاته الاجتماعية ولا اهتمامه بالفقراء ولا متابعة اعمال الكنيسة، بل بقي حتى اللحظة الاخيرة محبا للحياة وللآخرين يدفق من حبه وبسمته وتشجيعه لهم على الرغم من آلامه الشديدة. وكان يشدد على التعلق بالله وعلى الصلاة والمناولة الالهية التي كانت تنعشه وتجدد قواه وايمانه. وكان للمحبة الكبيرة التي احاطته بها زوجته ايفون وكل اولاده، ابان مرضه، اكبر اثر في ابقاء معنوياته عالية حتى النهاية.

وقال ايضا: يذهب المرحوم جاد قبان الى لقاء ربّه راضي الضمير، يحمل في يديه كل الحب والعطاء والسخاء والتضحيات الكثيرة وكل فرح الحياة التي عاشها شاكرا نعم الله عليه، وكل الالم الذي تحمّله في آخر حياته راضيا.

وسيبقى ذكره خالداً لدى اسرته الحبيبة وفي مشاريعه الانمائية، وفي لوحة الميلاد الالهي التي تبرّع بها لهذه الكنيسة البولسية.

أملنا ان يستقبله في ملكوت السماوات الرب الاله القائل للذين عن يمينه، اولئك الذين خدموا الرب في الفقراء والمعوزين: «تعالوا يا مباركي ابي رثوا الملك المعد لكم منذ انشاء العالم». ويقول له ايضا: «تعال ايها العبد الامين جاد، لقد كنت أمينا في القليل فسأقيمك على الكثير، ادخل الى فرح ربك» فيغدو شفيعا لنا جميعا وشفيعا لزوجته واولاده المحبين المتألمين لفراقه.

وختم الأباتي اغيا متقدما بالتعزية من اشقائه وعائلاتهم، من شقيقتيه وعائلتيهما، من رئيس نادي (ROTARY BEIRUT COSMOPOLITAN) والاعضاء، من رئيس مجلس ادارة شركة (UIB) ومديرها وموظفيها، ومن رئيس الهيئة الادارية في الجمعية اللبنانية لادارة الاعمال (LMA) والاعضاء، ومن كل من عرفه وأحبه، وينتسب اليه في الوطن والمهجر.

جاد قبان
العربي الذي اخترق لويدز

جاد ومنير قبان في زيارة الى السير دافيد رولاند رئيس لويدز، ترافقهما مجموعة من زملائهم في اليابان وذلك بعد قبول يو آي بي وسيطاً معتمداً في لويدز العام ١٩٨٨

من بين الصور الاخيرة التي نشرتها «البيان» لجاد قبان، كانت تلك التي تظهره واقفا بين مجموعة من الاطفال اليتامى الذين اخذ على عاتقه وزوجته ايفون ان يقدّم لهم الماء والكساء والغذاء، ويزورهم وهم مرضى.

وقبل ذلك كانت «البيان» تنشر صور الاجتماعات التي ينظمها جاد قبان وعقيلته في اطار حفلات العشاء الشهرية لاعضاء وضيوف نادي روتاري كوزموبوليتان بيروت (BEIRUT COSMOPOLITAN ROTARY CLUB). وكان ريع حفلات العشاء تلك يخصص لمساعدة عائلة منكوبة، او مدرسة منسية في اعالي قمم لبنان وجروده.

هذه لمحة عن الانشطة التي قام بها جاد قبان بعدما اختار ان يتقاعد تاركا لاشقائه ونجليه واحفاده ان يتابعوا اعمال يو.آي.بي. (UIB) وفروعها والشركات المنبثقة منها في مشارق الارض ومغاربها.

وقد كانت حياة جاد قبان غنية بالنجاحات الا ان النجاح الاهم في رأي الكثيرين هو انه كان اول وسيط عربي فاز بصفة وسيط معتمد في لويدز LLOYD'S BROKER وبذلك حقق اختراقا لم يتح لغيره من الوسطاء العرب ان يحققوه من قبل على امتداد تاريخ السوق البريطانية.

العاملون في قطاع التأمين، والذين تابعوا مسيرة جاد قبان، يدركون كم بذل من جهد، وقطع من المسافات، من طوكيو الى مانيلا الى نيويورك مرورا بالعواصم العربية ليفوز بثقة زبون جديد، او ينجز صفقة جديدة.

ونحن في «البيان» ندين لجاد قبان دعمه الإعلاني لمجلتنا منذ اللحظة الاولى لانطلاقتها.

وقد سره كثيرا ان تسطع من بيروت مجلة تنقل اخبار التأمين وترفع من شأنه في محيط عربي كادت معلوماته حوله تكون صفرا. وهو ثابر على متابعة اعدادنا ولم يتوقف عن قراءتها حتى في ساعات الضيق، والألم.

عزاؤنا ان جاد قبان خلّف وراءه زوجة فاضلة وعائلة تقية ومتواضعة، يفخر بها لبنان، ويعتز بها الضامنون العرب اينما وجدوا.

والذين يتعاملون مع اشقائه وبناته ونجليه واحفاده، يلمسون ان الخصال والفضائل التي تحلى بها جاد باقية معهم جميعا.

ونحن، اذ نشاركهم المصاب، نتضرع الى الله ان يتقبل جاد في عداد المؤمنين الصالحين وان يلهمهم ويلهمنا جميعا الصبر والعزاء.

أ.ز.

درويش الشرنوبي

بـاقٍ فـي ذاكـرتنـا

المرحوم درويش الشرنوبي (من اليمين) وشكيب ابو زيد من اليسار يحوطان بالامين العام للاتحاد العربي للتأمين خلال زيارتهما الاخيرة الى العاصمة المصرية

درويـش،

كيف لنا أن ننسى إطلالتك البهية في كل صباح والابتسامة التي لم تكن تفارق وجهك...

كيف لنا أن ننسى هذا الشعر الأبيض الكثيف الذي كنت تقول عنه دائماً على سبيل المزاح «عرفتني لأن شعري أبيض»...

كيف لكل الذين كانوا زملاءك أن ينسوا خفة الدم التي كانت دائماً سمتك...

كيف لنا أن ننسى خصالك الحميدة وحبك لعملك واخلاصك وتفانيك في خدمة الشركات التي عملت فيها: الإعادة المصرية، الإتحادية في سوريا، الإعادة العربية، Main Re و Best Re

كيف للإعادة المصرية أن تنسى أحد الذين ساهموا في بناء صرحها من سنة ١٩٥٨ الى سنة ١٩٧٥ وكل الخدمات والرعاية التي كنت سباقاً في تقديمها...

كيف للإخوان الضامنين السوريين أن ينسوا السنوات التي قضيتها في بناء شركة الإتحاد العربي ومساهمتك في تكوينها ووجودها وانطلاقها...

كيف لشركة الإعادة العربية أن تنسى خدماتك الجليلة التي قدمتها في أحلك الظروف وأصعبها...

كيف لنا أن ننسى خدماتك ومساهمتك في شركة Main Re والتي انطلقت بها من الصفر لتصبح بعد سنوات جديرة بأن تباع بقيمة محترمة وننطلق منها سوية لتكوين المكتب الإقليمي لـ...Best Re

نذكر اليوم الذي أخبرتنا فيه أنك تريد أن تتركنا وتتقاعد، وكان ذلك في أوائل سنة ٢٠٠١ وأنت المتقاعد منذ سنة ١٩٩١ فأجبناك أن هذا غير معقول ولا مجال للمفاوضة بهذا الخصوص. وجاء الرد سريعاً من الإدارة العامة في Best Re التي أصرت على أن يبقى درويش الشرنوبي مستشاراً لها...

كيف للبنانيين الذين عرفوك أن ينسوا شغفك ببلدهم وحبك الكبير له أنت الذي كنت تدافع عن لبنان كأنه موطنك الأصلي وتعرف عنه أكثر من غالبية اللبنانيين الذين التقيناهم في حياتنا، وخير دليل على ذلك مكوثك فيه طوال ٢٨ عاماً ولم تتركه حتى خلال الحرب اللبنانية والغزو الإسرائيلي...

كنت مصرياً قحاً وفخوراً بذلك، تستقبل وتهتم بكل مصري تعرفه وصل الى لبنان. وكان كرمك ومحبتك تغمر كل عائلتك، كل زملائك وعائلاتهم، كل أصدقائك وعائلاتهم وصولاً إلى أصدقاء الأصدقاء...

لقد كنت مدرسة حقيقية في العمل كما في الحياة وهذا الخل الوفي الذي يكاد يكون نادراً وجوده...

كنت الأخ الأكبر الذي يعرف كيف يسدي النصح دون المساس بشعور أحد والذي تعلمنا منه الكثير الكثير وتعرفنا من خلاله الى العديد من الأشخاص الذين توثقت صلاتنا بهم...

ستبقى يا درويش في ذاكرتنا...

وسنظل نذكر أخلاقك النبيلة والابتسامة الدائمة التي لم تكن تفارق محياك...

وسنظل نذكر محبتك وكرمك الحاتمي...

وستظل ذكراك حية في قلوبنا إلى الأبد.....

بكل إخلاص ...

شكيب أبو زيد / أسعد ضومط

الامانة العامة للاتحاد تنعي درويش الشرنوبي

نعت الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين الفقيد الغالي درويش الشرنوبي الى الأسرة التأمينية العربية عبر البرقية التالي نصها:

تنعي الامانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين بمزيد الأسى والحزن المغفور له

المرحوم درويش الشرنوبي

أحد رجال التأمين العرب البارزين

وأسرة الأمانة العامة للاتحاد، وهي تسلم بإرادة المولي عز وجل، تتقدم بخالص تعازيها لقطاع التأمين العربي كافة وأسرة الفقيد على هذا المصاب، سائلين الله العلي القدير ان يتغمد الفقيد بواسع رحمته وان يسكنه فسيح جناته.

إنا لله وإنا اليه راجعون

عبد الخالق رؤوف خليل

الأمين العام

درويش الشرنوبي

كثيرون هم خبراء التأمين والأجانب الذين عملوا في لبنان وساهموا في إطلاق شركات تأمين أو إعادة أو وساطة فيه. وقد أحبّ هؤلاء جميعاً بلاد الأرز وأقاموا فيها صداقات وصداقات كثيرة، حافظوا عليها ولا يزالون بعدما اضطروا لسبب أو لآخر ان يعودوا الى أوطانهم.

إلا ان فئة من هؤلاء الخبراء تشبثت بالعيش في لبنان، ولم تغادر، بل قرّرت ان تشارك اللبنانيين أيامهم الحلوة والمرّة على السواء، في السلم كما في الحرب. ومن بين هؤلاء كان درويش الشرنوبي الذي اختار لبنان وطناً ثانياً له، حيث اقترن بالسيدة مها الميداني، وأمضيا معا أحلى سنوات العمر.

والذين عرفوا درويش ومها، وجدوا فيهما الثنائي المبتسم دائماً والذي يحلو لك ان تجالسه، وتأنس بوجوده، وتفهقه لنكاته.

أما الذين عملوا معه، سواء في مصر لدى المجموعة الأميركية (AFIX) في مصر، قبل التأميم، أو الإعادة المصرية (EGYPT RE) بعد ذلك، أو في دمشق لدى شركة الاتحاد العربي للإعادة (ARAB UNION RE)، أو في بيروت بدءاً من العام ١٩٧٨ حيث انضم الى شركة الإعادة العربية (ARAB RE) أولاً، ثم الى بيت الإعادة التونسي السعودي بست ري (BEST RE) وحتى أيامه الأخيرة، فإنهم وجدوا فيه الخبير المتيقن من عمله، والمجرّد من المنافع والاعتبارات الشخصية.

لقد شاءت الأقدار ان يتعرض درويش خلال رحلته الأخيرة الى الخليج العربي مع زميله شكيب أبو زيد الى نزف دماغي، لم تفلح محاولات الأطباء في إنقاذه منه.

ونحن في «البيان»، نشارك السيدة قرينته العزيزة مها وعائلته أحزانهم، ونتقدم منهم ومن «بست ري» (BEST RE) بأحرّ التعازي، ضارعين الى الله ان يتغمد الفقيد العزيز واسع رحمته، ويلهمنا جميعاً الصبر والعزاء.

اسرة «البيان»

شكر على تعزية

تتقدم عائلة المرحوم درويش الشرنوبي وأسرة (BEST. RE) بالشكر الى جميع الذين واسوهم بمصابهم، إن كان في البحرين، في مصر، في لبنان وفي جميع الدول العربية، سائلين الله ألا يفجعهم بعزيز.

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

سهرة متلألئة لكلود وامال مظلوم في الفينيسيا

سابين مظلوم كريمة صاحبي الدعوة تحوط الوزير عدنان القصار وماريان عقيلة النائب هنري حلو

كلود مظلوم، الوزير الياس سكاف وعقيلته ميريام

امال مظلوم بين النائب روبير غانم ومنى بدران (الى اليمين)، كلود انطوان حبيب

لؤلؤة من تاهيتي كانت قد غرست بفن في جميع علب الكبريت المميزة التي زينت موائد العشاء، حيث، امضى ضيوف كلود وامال مظلوم سهرة متلألئة ورائعة في مطعم «او دي في» في فندق فينيسيا انتركونتيننتال، ورحب صاحبا الدعوة بأكثر من مايتي شخص وفي مقدمهم شخصيات سياسية واقتصادية واجتماعية وفنية.

علي وبثينة جمال يكرّمان السيدة الاولى

السيدة الاولى اندريه لحود متوسطة السيدة رنده بري وصاحبة الدعوة بثينة جمال

افتتحت اللبنانية الاولى اندريه لحود رسميا جامعة الجنوب التي شيدها رجل الاعمال والعلم والفكر والاحسان علي جمال. وفي هذه المناسبة، اقام السيد جمال وقرينته المحبوبة بثينة حفل غداء على شرف عقيلة رئيس الجمهورية في دارتهما في جويا حضرته السيدة رنده نبيه بري ونخبة من الشخصيات السياسية والاجتماعية.

سهرة ديبلوماسية بدعوة من المحامي منير ورينيه الضاهر

صاحبا الدعوة منير ورينيه الضاهر يحوطان المحامي هيام ملاط، سفير اليابان توكوميتو موراكامي وعقيلته وسفير ارمينيا اريغ هوفانيسيان

رينيه الضاهر، سليمان تنوري وعقيلته، سفير هنغاريا وميراي بويز

سادت اجواء مرحة اميركية لاتينية العشاء الراقص الذي دعا اليه المحامي منير الضاهر وعقيلته رينيه في مطعم «بباغايو» – الذوق جمع بعض السفراء المعتمدين في لبنان وعقيلاتهم وشاركوا في هذه السهرة الديبلوماسية التي جمعت ايضا اصدقاء ومقربين لبنانيين، وقد صودف عيد ميلاد عقيلة سفير فنزويلا التي هنئت بباقة من الورود الحمراء.

في المطعم الايطالي والبرغولا عشاء دافئ

طاولة النائب المر وسيلفي المر والدكتور بيار وميرنا ابوشرف

مارون ابوجوده، جيزيل برباري، جان شهاب، بولا ابوجوده، البير شهاب وكمال سماحه

اني سابيلا، د. جان رزق، ميراي بويز، نبيل ضومط ومارون ابوجوده

في الخارج برد قارس وامطار غزيرة حولت الشوارع الى بحيرات. وفي الداخل، اجواء دافئة بحرارة الترحيب وبالمكان والمشروب وبوفيه غني، عامر بألوان شتى مما لذ وطاب. وكان ذلك ليل خميس في مجمع «هاي واي» اوتوستراد الضبيه، بالتحديد في المطعم الايطالي والبرغولا الملاصقة، حيث استقبل نبيل ضومط ومارون وبولا ابوجوده مدعويهم بحفاوة.

حضر النائب ميشال المر وعقيلته سيلفي وكريمتاه ميرنا ولينا وزوجاهما الدكتور بيار ابو شرف ورئيس بلدية الشياح ادمون غاريوس.

د. زياد بواري وليسلي بريدي في القفص الذهبي

زياد وليسلي

امام الكنيسة: د. كارولينا بريدي، كلودين بريدي، اوليفيا بريدي (والدة العروس)، العريس واهله الجنرال ميشال ومارلين بواري، جان بيار وساندرا بريدي، رنا وربيع بواري (شقيقة وشقيق العريس)

العروس محاطة بشقيقاتها ساندرا، كارولين وكلودين

تكلل طبيب القلب الشاب الدكتور زياد بواري، نجل الجنرال ميشال بواري، وحبيبته الفاتنة ليسلي بريدي، كريمة السفير طوني بريدي، في كنيسة مار يوسف – عينطورة الزاهية بباقات الورود الزهرية والبيضاء وبحضور جمع غفير من الاهل والاصدقاء.

كانت العروس متألقة بفستانها الابيض الناصع، محاطة بشقيقتيها الاشبينتين المرتديتين ازياء زهرية اللون المعتمد للعرس.

وقد تلى مراسم الزفاف حفل عشاء سخي في نادي الضباط – الكسليك حيث صخبت الزفة حول العروسين اللذين وصلا الى المكان على متن يخت الخال روبير الياس.

الف مبروك لزياد وليسلي اللذين طارا الى فرنسا للالتحاق بمركز العمل في كليرمون – فيران.

برنامج شيق مع الهيئة النسائية الخيرية – ساحل علما

«نعمة الحياة فيض المحبة والخير» بهذه الكلمات الحلوة، المكتوبة على البطاقات، دعت الهيئة النسائية الخيرية – ساحل علما لمشاركتها نهارها الماراتوني وذلك يوم الثلثاء ٧ كانون الاول في مجمع جعيتا كونتري كلوب.

تخلل اللقاء معرض لاشغال الهيئة وغداء ولعب ورق وسحب توبولا على جوائز قيّمة وعرض ازياء لبوتيك «شارم» – ساحل علما لصاحبته رولا اسطفان. واحيت العرض السيدة نينا برهوش، قدمته متطوعات الهيئة الخيرية امام ثلاثماية مشاركة.

يعود ريع الحفل لمستوصف البلدة الذي يهتم بحوالى ٣٠٠ مريض سنويا.

في جعيتا كونتري كلوب (من اليمين): نور الاشقر، ماري موراني، منى حكيم، الرئيسة سمايا اسطفان، ماريت صقر، سوزيت مسيحي وهدى اسطفان

البنك اللبناني السويسري يكرّم علي الجمال

من اليمين: عبد الرزاق عاشور رئيس بنك الكويت والعالم العربي مع علي الجمال

تنال الصباح (وقوفاً) يشيد بعلي الجمال وقد ظهر في الصورة من اليسار: جوزف اللاتي (بنك اللاتي)، شادي كرم (اللبناني للتجارة) وعصام نشواتي (اللبناني السويسري)

من اليمين: نديم القصار (فرنسبنك)، سعد الأزهري (لبنان والمهجر)، لوران حواط (بيبلوس)، هاني الحسامي (الأهلي التجاري) وزياد عيتاني (العربي)

أقام رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك اللبناني السويسري تنال الصباح حفل غداء تكريمياً على شرف رئيس مجلس إدارة ومدير عام جمال ترست بنك ش.م.ل. علي جمال حضره رئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية ورئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور جوزف طربيه إضافة الى عدد كبير من رؤساء مجالس إدارة ومدراء عامين لمصارف لبنانية وأجنبية وإسلامية.

الجمال

وشكر السيد علي جمال لصاحب الدعوة إقامته هذا الحفل وجميع الحاضرين الذين يمثلون نخبة القطاع المصرفي اللبناني. وأكد ان هذا القطاع المتين هو عصب الحياة اللبنانية ويقوم بدور كبير ومهم في الاقتصاد اللبناني حيث يوظف ما يقارب ١٥٠٠٠ شخص ويحرص على توفير التمويل الضروري لكافة الأنشطة الاقتصادية وبأفضل الشروط التي تسمح بها معطيات البلد والسوق.

هدى لحود هندي أولمت على شرف اندريه لحود

صاحبة الدعوة هدى لحود هندي خلال الغداء محاطة بمارلين حرب ومنى الخازن

تكريما لنسيبتها اندريه لحود عقيلة رئيس الجمهورية، دعت هدى كريمة الكولونيل النائب الراحل فؤاد لحود وزوجة رجل الاعمال سهيل هندي الى مأدبة غداء عامرة في المطعم الايطالي «ال دنتي» في بيروت شارع عبد الوهاب الانكليزي، الذي كان قد حجز للمناسبة.

باقة كبيرة مؤلفة من ٩٤ سيدة شاركن في هذا الحفل الذي تميز بالاناقة والذوق الرفيع.

وكانت هدى تستقبل مدعواتها بحفاوة والى جانبها شقيقتها امل لحود وبعض السيدات من آل لحود.

حفل غداء للصليب الاحمر - جونيه

سيدات الصليب الاحمر يحطن شجرة العيد في نادي اليخوت

ماريان معوض، المحامية كارلا شهاب وكوليت زغبي

لتمويل شراء هدايا العيد للمحتاجين، دعت سيدات الصليب الاحمر فرع جونيه الى المشاركة في نهار ماراتوني في نادي اليخوت – الكسليك – سبقت مأدبة الغداء وأعقبتها أشواط من لعب الورق وعاد بالطبع ريع اللقاء لنشاطات مؤسسة هنري دونان الانسانية في عاصمة كسروان.

الفضل يكرّم روفايل حرب مفوض الحكومة في المجلس التأديبي

دعا الشيخ فكتور الفضل رئيس مجلس ادارة شركة «نورث انشورنس» NORTH ومديرها العام، عددا من اصدقاء الشركة الى مأدبة غداء في مطعم مهنا – الزلقا تكريما لصديقه السيد روفايل حرب رئيس هيئات شؤون الضمان السابق وذلك بمناسبة ترقيته الى الفئة الاولى وتعيينه مفوض الحكومة في المجلس التأديبي العام.

المدعوون التفوا حول روفايل حرب مهنئين ومتمنين له دوام النجاح والازدهار، اذ كان طيلة تعامله معهم من خيرة المسؤولين الساهرين على مصلحة قطاع الضمان والضامنين في آن.

وتناولت احاديث الضامنين خلال المأدبة وكالعادة موضوع انتخابات رئاسة الجمعية في آذار المقبل واسماء المرشحين لها وعددهم كما ورد في اسرار «البيان» اربعة. وعبثا حاول المرشحون خلال الحفل معرفة اسماء المرشحين في اسرار «البيان»، حيث أصر مندوب «البيان» في المأدبة على ان الاسماء تعنيهم بالذات!

المهم ان ألذ ما يريح الضامنين هو لقاؤهم حول مأدبة غداء او عشاء حيث تنسيهم منافساتهم على اعمالهم في الخارج؟

وفي ما يلي الصور الباسمة في المأدبة:

من اليمين: روفايل حرب، ريتا محفوظ، فيكتور الفضل وانطوان زخور

من اليسار: وليد جنادري، فادي شماس، صبحي الحسيني وفاتح بكداش

من اليمين: انطوني الفضل، بيار سلامه، يحيا كنعان، باتريك الفضل وروفايل حرب

من اليسار: اسعد ميرزا، اميل زخور، نبيل سرور، جوزف زخور ووليد جنادري

المحبون احتفلوا بعيد ميلاد رانده عدنان القصار

السيدة القصار تطفئ الشموع ويحوطها زوجها الوزير عدنان القصار وصاحب الدعوة وزوجيه نسناس وقرينته

اقام السيد مايك مفرج والسيدة قرينته بولا مأدبة عشاء على شرف وزير الاقتصاد والتجارة عدنان القصار وقرينته دعا اليها عدداً من الاصدقاء المقربين الى جانب زملاء القصار في الوزارة مع قريناتهم.

وقد صادف في ذلك اليوم عيد ميلاد السيدة رانده قرينة الرئيس القصار فاحتفل المدعوون بهذه المناسبة السعيدة، وقد دعيت صاحبة العيد لاطفاء الشموع التي وضعت على قالب من الحلوى.

وتمنى المدعوون للسيدة القصار العمر المديد ودوام السعادة والصحة والعافية.

جمعية انسان بلا حدود تكرّم الدكتور يحيى غدار

من اليسار: الدكتور بيار دكاش ومراد الخوري

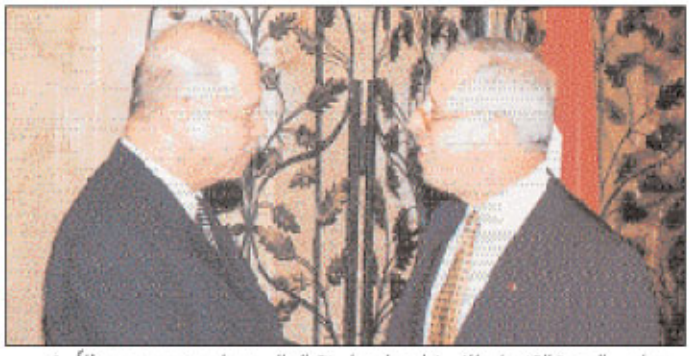
اقامت جمعية عالم انسان بلا حدود في مركزها حفل كوكتيل تكريما للدكتور يحيى غدار رئيس قسم تفتيت وامراض البروستات في مستشفى قلب يسوع – الحازمية ورئيس منتدى الحوار الديمقراطي. وحضر الحفل الوزير السابق النائب عبداللطيف الزين والنائب السابق بيار دكاش والاب جوزف خوري ممثلا المطران الياس الكفوري راعي ابرشية الجنوب للروم الارثوذكس والمحامي شوقي ابي صالح رئيس مجلس حزب الكتلة الوطنية، والسيد نبيل الصليبي رئيس بلدية سوق الغرب والمحامي الدكتور ميشال عبد رئيس الديوان الثقافي وعضو المحكمة الروحية في مطرانية صيدا للروم الارثوذكس، والمحامي سعيد علامة رئيس التيار الاخضر، والمحامي اندره سعادة رئيس جمعية الرفق بالطبيعة، والاستاذ بسام فغالي قائد كشافة العلم اللبناني، والسيدة فاطمة خليفة رئيسة جمعية التنمية الثقافية والاجتماعية، ورجل الاعمال السيد عزت خليفة وعقيلته الشاعرة والرسامة فاطمة غدار خليفة، وعدد من الوجوه الثقافية والفكرية ورجال الاعمال والاعلام.

والقى كل من رئيس الجمعية الزميل مراد الخوري والدكتور يحيى غدار كلمة من وحي المناسبة.

القنصل ظافر شاوي يحتفل بعيد فنلندا

أقام رجل الأعمال، القنصل الفخري لفنلندا في لبنان، السيد ظافر شاوي، حفل استقبال مميز في فندق فينيسيا بمناسبة العيد الوطني الفنلندي.

حضر الحفل الكبير، الى ممثلي الرؤساء الثلاثة، حشد من الشخصيات السياسية والدبلوماسية والاقتصادية والاجتماعية.



صاحب الدعوة القنصل ظافر شاوي لدى استقباله السيد مارون حيمري ممثلاً رئيس الجمهورية العماد اميل لحود

من اليمين: قرينة السفير الفنلندي، السفير الفنلندي، النائب هنري حلو، السيدة شاوي، ظافر شاوي، السيدة حلو والسفير السعودي

من اليمين: سفير فنلندا وسفير المانيا وظافر شاوي

آل شاوي يستقبلون ضيوفهم (من اليسار: ظافر، اميل، ديان وطونيا)

الترويقة السنوية لجمعية «الحياة»

رئيسة الجمعية ليلى صابر، هند برهوم، ريما نجم وعفاف يوسف

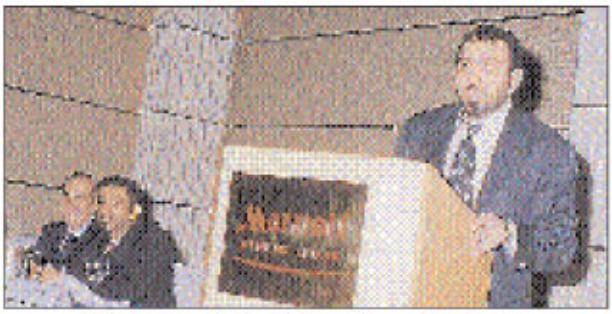
ناديا منصور، ديبرا ابي راشد وليلى صابر

اقامت جمعية الحياة الخيرية الاجتماعية ترويقتها السنوية في فندق فينيسيا بحضور جمع غفير من سيدات المجتمع. وقدمت ديبرا ابي راشد عرضا متنوعا من فرو واكسسوارات خلال الحفل، الذي عاد ريعه لتمويل مؤسسات الجمعية: المستوصف الصحي، عيادة طب الاسنان ومعهد التمريض.

اورينت شيبنغ ممثلة لجبل علي في اليونان

آمال زاروبي: الاحتفال بتأسيس الشركة في اليونان تكلل بالنجاح

من اليسار: امال زاروبي، سامي مجاعص وابراهيم الجناحي



من اليسار: سامي مجاعص، ابراهيم الجناحي وعبدالله البنا

من اليسار: السيد الخازمي (رئيس الغرفة العربية اليونانية للتجارة)، السيدة دامينياوس، السيد دامينياوس (رئيس قطاع الطيران في اليونان)، صوفيا ايكونوماكو (رئيسة غرفة الأعمال في اثينا)، بانا بوتيس ستافريديس (عضو غرفة التجارة والصناعة اليونانية)، تانوس لمبيسيس وقرينته

من اليسار: نيكول حبيب، ماي زاروبي، ايلي زاروبي (رئيس مجموعة شركات ORIENT) وهلا خوري

من اليسار: خالد الأيوبي (السفارة السورية)، السفيرة السورية سعاد الايوبي، السفير التونسي محمد بشروش والسفير الجزائري احمد بن يمينا

من اليسار: السفير الكويتي منذر بدر العيسى، السفير اللبناني وليم حبيب، السفير الروماني د. كايوس دراغومير

من اليسار: توفيق خوري، السفير الكويتي منذر بدر العيسى، السفير اللبناني وليم حبيب، ماي زاروبي وهلا خوري

اقامت المنطقة الحرة في جبل علي (مجمع دبي للاعمال) وممثلوها في أثينا، شركة «اورينت شيبنغ» ORIENT SHIPPING حفل استقبال في ٢٩ / ١١ في فندق ليدرا ماريوت في أثينا بهدف تقوية العلاقات بين رجال الاعمال في اليونان ودولة الامارات وشرح المميزات والتسهيلات التي تتمتع بها المنطقة الحرة.

عن جبل علي حضر السيد ابراهيم الجنحي، المدير الاقليمي لاوروبا والسيد عبدالله البنا مدير المبيعات ومثل شركة الاورينت شيبنغ المدير العام السيد سامي مجاعص والمديرة التنفيذية السيدة آمال ايلي زاروبي.

حضر الاحتفال عدد كبير من المسؤولين اليونانيين وبعض السفراء العرب والدبلوماسيين وعدد من أصحاب المصانع والمستثمرين، كما شارك في اللقاء العديد من رؤساء غرف الصناعة والتجارة والتنمية، بينهم رئيس الغرفة العربية اليونانية ومحمد الخازمي الأمين العام للغرفة.

آمال زاروبي

وقالت آمال زاروبي المديرة التنفيذية لشركة «اورينت شيبنغ» ان الاحتفال بتأسيس الشركة في اليونان كلل بالنجاح، وان هناك العديد من الاتصالات من قبل أصحاب المصانع والشركات اليونانية للاستفسار والحصول على المعلومات حول تفاصيل الاستثمار في منطقة جبل علي.

ابراهيم الجناحي

وكان السيد ابراهيم محمد الجناحي، المدير الاقليمي لأوروبا الذي حضر العرض على رأس وفد من المنطقة الحرة لجبل علي، قد ألقى ورقة عمل قال فيها: «ان السوق اليوناني هو سوق جديد بالنسبة لجبل علي حيث ان الشركات اليونانية الموجودة في جبل علي قليلة جداً ولا توجد مكاتب تمثيلية لدبي عامة وجبل علي خاصة في اليونان سوى طيران الإمارات التي تسوق لدبي هناك.

وأضاف: اننا أردنا من خلال هذه المشاركة ان نروج لفرص الاستثمار في دبي بصورة عامة وجبل علي بصورة خاصة بالتعاون مع إحدى الشركات اليونانية وهي «اورينت شيبنغ» (ORIENT SHIPPING) للتسويق التجاري في اليونان، حيث تم توقيع عقد مع هذه الشركة لتصبح المكتب التمثيلي لجبل علي في اليونان بالتعاون مع غرفة التجارة والصناعة اليونانية.

حققت نجاحاً مميزاً منذ السنة الأولى

التكافل الدولية تحتفل بمرور ١٥ عاماً على تأسيسها

محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة يلقي كلمته

د. بشير الرشيدي يلقي كلمته

يونس جمال يلقي كلمته

أعضاء مجلس الإدارة والرقابة الشرعية يستقبلون الضيوف

من اليمين: بشير الرشيدي، الشيخ احمد بن محمد آل خليفة، يونس جمال، حسن كمال وعبد الناصر جناحي

من اليمين: محمد بوفيس، يوسف خلف، عيسى غريب واحمد الجناحي

احتفلت شركة التكافل الدولية، الشهر الماضي، في فندق كراون بلازا البحرين، بمرور ١٥ عاماً على تأسيسها وذلك برعاية الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة محافظ مؤسسة نقد البحرين وحضور وزير التجارة علي الصالح وعدد مميز من الرسميين ومدراء المصارف وشركات التأمين ورجال الأعمال.

وألقى رئيس مجلس ادارة الشركة د. بشير الرشيدي كلمة بهذه المناسبة. كما ألقى المدير العام للشركة يونس جمال كلمة عرض فيها انجازات الشركة. وتخلل الحفل توزيع جوائز تقديرية لاعضاء مجلس الإدارة والموظفين. كما وزعت الشركة كتيباً تضمن معلومات عن الشركة ومفهوم التكافل.

من اليسار: عبدالله الريس، علي الوزان، سمير الوزان، جمال يونس ومحمد الخشاب

كلمة د. بشير الرشيدي

الدكتور بشير الرشيدي رئيس مجلس الإدارة قال بهذه المناسبة، ان «الشركة وهي تحتفل بمرور ١٥ عاماً على تأسيسها تضع نصب عينيها الدور الهام والمسؤولية الملقاة على عاتقها في نشر منهج التكافل الإسلامي في مختلف أنحاء العالم ولا سيّما العالم المتقدم لتعطي نموذجاً مشرفاً مستمداً من اقتصادنا الإسلامي العظيم ولتقدم مفهوماً آخر للتأمين قائماً على العدالة والمساواة والتعاون، منهج يفي باحتياجات المجتمع من دون ان نربط ممارسة هذا المفهوم بالاعتقاد الديني بقدر ما هو سلوك حضاري جدير بالإشادة وجدير بالانتشار ولنؤكد على هويتنا الإسلامية السمحاء، والتي ما فتئت تقدم الحلول الناجعة للمعاملة المالية الإسلامية في كل العصور والأزمنة».

كلمة يونس جمال

وقال المدير العام السيد يونس جمال ان الانجازات التي تحققت ما كان لها ان ترى النور لولا الأسس المتينة التي قامت عليها هذه الشركة والتي كان لأصحاب الفكر ورجال الأعمال المهتمين الذين شرعوا في تأسيس هذه الشركة المبادرة الأولى في اطلاق هذا المشروع، كما كان لهم الدور الفاعل في وضع اللبنات الأولى لشركة التكافل.

ان النجاح الذي تحقق اليوم هو محصلة جهود مستمرة قام بها رجال آمنوا بالفكرة وعزموا على تحقيق الحلم.

كما أكد السيد جمال على أهمية تنمية الموارد البشرية في الشركة كاستراتيجية طموحة من خلال تدريبها وصقلها بالخبرات الموجودة في السوق من أجل خلق جيل تأميني واعد وقادر على حمل الرسالة في طريق واضح، يستطيع من خلاله مواصلة مسيرة المنهج التكافلي الإسلامي.

هذا اضافة الى التحالفات المحلية والخارجية لتوطيد علاقات التواصل وتوفير المنتجات والحلول الإسلامية. وخير مثال على ذلك التحالف مع بنك البحرين الإسلامي.

من اليمين: ابراهيم الريس، صلاح المعراج، نبيل قطران، نبيل حجار، زيد عوده وعبدالله ربيعة محمد

من اليمين: موفق رضا، قيس المدرس، احمد سويلم، عبدالله ربيعة محمد وابراهيم الريس

من اليمين: وزير التجارة علي الصالح ويونس جمال

صورة تجمع مدراء وموظفي الشركة مع يونس جمال ود. احمد الجناحي

من اليسار: محمود الصوفي وفاكر الريس

من اليمين: يونس جمال، غوبي راو ومحمود الصوفي

من اليمين: حسين العجمي، ابراهيم الريس، د. احمد الجناحي، جمال فخرو، راشد ابراهيم، يوسف خلف ومحمد حسين

من اليمين: عبد الرحمن سيف، صلاح المعراج، توفيق شهاب والشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة

من اليمين: حميد العمادي، زيد عوده، الشيخ سلمان بن عيسى آل خليفة، سمير الوزان ومحمود الهندي

التكافل الدولية خلال ١٥ عاماً

● صدر في سنة ١٩٨٩ المرسوم الأميري بتأسيس شركة البحرين الإسلامية للتأمين باعتبارها شركة التأمين الأولى في البحرين ببادرة من بنك البحرين الإسلامي وعدد من رجال الأعمال من مختلف القطاعات الاقتصادية برأس مال قدره مليون دينار بحريني، بالإضافة الى وزارة الشؤون الإسلامية ممثلة في إدارة أموال القاصرين. وقد تم اصدار أول وثيقة تأمين إسلامية في المملكة في شهر آب (أغسطس) ١٩٨٩.

وفي سنة ١٩٩٦، ولمواكبة التوسع ونمو أعمال الشركة، تمت زيادة رأس مال الشركة الى مليوني دينار بحريني، وعلى أثر ذلك تم ادراج الشركة في سوق البحرين للأوراق المالية كشركة مساهمة عامة، وبعد ذلك بعام واحد دخلت الشركة مرحلة جديدة مع المجموعة الدولية للاستثمار كشريك بنسبة ٥٠٪ وذلك ليرفع رأس مال الشركة المدفوع الى ٤ ملايين دينار بحريني حيث تم رفعها مرة أخرى في العام ٢٠٠٣ الى ٥ ملاين دينار بحريني مدفوعة، والمصرح به ٢٠ مليون دينار بحريني.

تكريم الهيئات الرقابية المصرفية العربية

لمناسبة اجتماع اركان هيئات الرقابة على المصارف العربية في بيروت، اقيم للمشاركين حفلات تكريمية عدة .

عدسة «البيان» رصدت حفل عشاء اقيم في «فينيسيا انتركونتيننتال» في ٩ كانون الأول الماضي، وعادت بهذه اللقطات.

من اليمين: تشارلز فردلند، حازم البيلاوي، سامي جدع، محمد القرش، وليد علم الدين، يسر برنيه ود. أمين عواد

من اليمين: فاروق محفوظ، ضياء عبد ربه، منذر العلفي، عبدالله العلفي وبدر الدين بركيه

من اليمين: بدر الدين بركيه، محمد خموج، احمد الحاج، سعيد بن قاسم سعيدان، رياض أبو شحاده وكمال سماحة

من اليمين: معجب تركي، مالك المحروقي، احمد البسام، عدنان الدهني وبشير بوابيجي

من اليمين: يوسف حسن، حسن العنزي، باسم الزجالي، خالد بن سعود آل ثاني وهشام المناعي

للبيع

مكتب مساحته حوالى ١٠٠ متر مربع، يقع في الطابق الخامس من بناية خياط، حرج الكفوري، التي تضم مكاتب محامين.

أعيد تحديثه مؤخراً، ومزود بمكيفات هواء جديدة.

الثمن: ٩٠ الف دولار اميركي.

للمراجعة: الآنسة مدلين – هاتف: ٣٨٠١٠٠ (٠١)

falken brokers
FOR INSURANCE

P.O.Box: 960 Jounieh, Lebanon
Tel + Fax: 01 560062, 580902, 580172
E-Mail: Falken@terra.net.lb

تكريم مميز من «اريج» للسوق الاردني

ياسر البحارنة متوسطا من اليسار: تيسير مشعل ورشيد شعباني

من اليسار: باسم فارس، خلدون ابو حسان ورجائي سكر

من اليمين: د. باسل الهنداوي، د. جواد حديد ووجدي عبد الهادي

من اليمين: د. فؤاد بجالي وزهير العطعوط

اقامت المجموعة العربية للتأمين "ARIG" حفل عشاء تكريمياً لاركان شركات التأمين الاردنية، في مطعم برج الحمام في فندق انتركونتيننتال الاردن، وكان ذلك في اواخر شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي.

مدير عام المجموعة ياسر البحارنة والسادة صلاح المعراج وعبد المجيد الشريف وعبد اللطيف ابو قوره الذين حضروا خصيصا من البحرين حرصوا على اعداد افضل استقبال لضيوفهم الضامنين الاردنيين وممثلي الفاعليات المدعوة.

من اليمين: عصام عبد الخالق، ماهر الحسين (وقوفا) ووسيم زعرب

من اليمين: سمير فرح، داوود الكرد وزكي نورسي

من اليسار: عزام تيسير

من اليمين: داوود الكرد، زكي نورسي، ود. هشام بابان

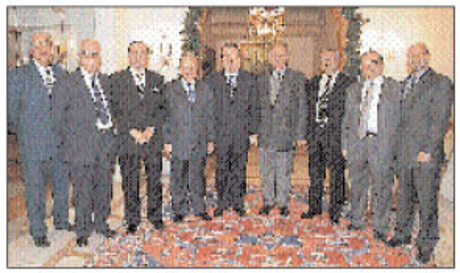
من اليمين: عبد المجيد شريف

الغرفة الدولية للملاحة تكرم المشاركين في الملتقى الاول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

الوزير ياسين جابر

ايلي زخور

محمد عيتاني


من اليمين: اندريه ابو حمد، بسام روكز، كمال شرفان، محمد عيتاني، الوزير جابر، ايلي زخور، سمير مقوم، انطوان الشمالي وسامي جوجو

اقامت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت حفل عشاء تكريما للوفود المشاركة في الملتقى الاول للاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية واجتماع الخبراء في النقل البحري برعاية وزير الاشغال العامة والنقل ياسين جابر وحضوره في فندق «بريستول».

وحضر الحفل رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية اللواء البحري محمود حاتم القاضي، رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور، رئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين انور غزاوي، ممثل وكيل الامين العام للامم المتحدة الامين التنفيذي للاسكوا ميرفت تلاوي، الوزير السابق عمر مسقاوي، الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت حسن قريطم، قائد القوات البحرية في الجيش اللبناني العميد جورج معلوف، رئيس دائرة امن عام مرفأ بيروت العميد ايلي ضاني والنقيب انطوان قليموس وحشد من الشخصيات الرسمية والناشطة في ميدان النقل البحري.

كلمة زخور

بدأ زخور الحفل بكلمة جاء فيها: لقد دأب الوزير جابر منذ ان تسلم حقيبته الاولى في منتصف التسعينات ومن ثم بكونه نائبا في البرلمان على متابعة أنشطتنا وحضور المؤتمرات والندوات التي تنظمها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت، وهو بذلك انما يؤكد ادراكه لاهمية النقل البحري باعتباره العمود الفقري لتفعيل الاقتصاد الوطني وازدهاره.

وتابع زخور: واني انتهز هذه المناسبة لاوجه تحية تقدير للمسؤولين في وزارات النقل والمال والداخلية والدفاع والاقتصاد والتجارة وللمسؤولين في ادارتي المرفأ والجمارك وفي المؤسسات العسكرية والامنية والنقابية والخدماتية المتواجدة في مرفأ بيروت، منوها بما يربطنا بهم من علاقات ومن حرص على التعاون في اطار الاسرة الملاحية.

وانهى زخور كلمته منوها بالجهود التي تبذلها منظمة الاسكوا من اجل الاسراع في انجاز مشروع التكامل الاقتصادي بين دول منظمة الاسكوا.

كلمة جابر

وألقى الوزير جابر كلمة شكر فيها الاسكوا على اهتمامها باقامة المؤتمرات في لبنان في هذه الفترة وما لهذه المؤتمرات من انعكاسات ايجابية على البلد. وشدد على ضرورة العلاقات والروابط بين الاشقاء العرب لما فيه المصلحة المشتركة، مشيرا الى ضرورة قيام التجارة العربية الحرة ودعمها على ان ترافقها خطوات لتسهيل النقل بكل انواعه.

ونوه جابر بالجهود التي تقوم بها الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من اجل تفعيل دور النقل البحري اللبناني في العالم العربي.

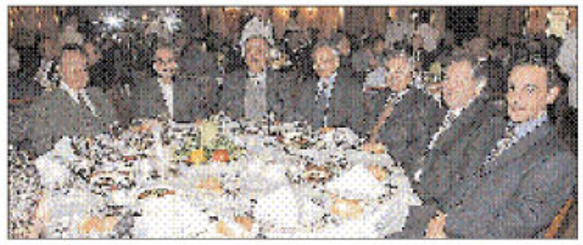
وقدم رئيس الغرفة درع الغرفة كعربون محبة وتقدير للوزير جابر بينما قدم امين عام الغرفة محمد عيتاني درعا آخر للامين التنفيذي للاسكوا السيدة ميرفت تلاوي.

من اليمين: الوزير السابق عمر مسقاوي، ميرفت تلاوي، الوزير ياسين جابر، اللواء محمود حاتم القاضي، وذكاء الخالدي

الوزير ياسين جابر ويظهر عن يمينه ايلي زخور وايلي عيد مع مشاركين في حفل التكريم

من اليمين: بيار معوشي، محسن خنافر، ايلي رزق، سامي حسين، حسن القمزي، معتصم عبيد الله، سمير مقوم (وقوفا)

من اليمين: سامي جوجو، النقيب خضر الجمل، بدري فريحه، توفيق لطوف، مارون خوري وحسن صعب


من اليمين: توفيق لطيف، فادي صعب، فؤاد بوارشي، جميل بدور، محمد عيتاني، جهاد مصدقي وامين حبال

من اليمين: انطوان قليموس، منى بوارشي، المهندس حسن قريطم، انور غزاوي وجوزف نجيم

من اليمين: الرائد بيار الحاج، عبد الغني غريب، العميد ايلي ضاني، سمير مقوم وايلي زخور (وقوفا)

من اليمين: خليل قازان، هاني زاروبي، وليد لطوف والان ضومط

من اليمين: بدري مشلب، غسان نصرالله، الرائد الياس شكر، غسان حمزه والفرد جلوان

من اليمين: محمود الجر، اندريه ابو حمد، السيد هنتر، انطوان الشمالي وجيلبير خوري

من اليمين: العميد جورج معلوف، العميد سمير الخادم، جورج شاغوري، انطوان زخور، الزميل النقيب الياس عون، جوزف نجيم، ريمون قرحات، جورج سلوكجي وبسام روكز

من اليمين: ايلي ابو زيد، كمال شرفان، محمد فخر الدين، عبود سليمان، وعبد القادر حاج عبد القادر

ايلي زخور يسلم درعاً تقديرياً للوزير ياسين جابر

ود. ميرفت تلاوي تسلم درعاً من محمد عيتاني

وجائزة للواء القاضي يتسلمها من انور غزاوي

بمناسبة انعقاد الملتقى الاقتصادي الكويتي اللبناني
مأدبة غداء عامرة لرئيس اتحاد المقاولين سعيد الخوري

من اليسار: سعيد خوري، ضرار يوسف الغانم، توفيق خوري، محمود عبد الباقي، سلطان الغانم، يوسف كنعان وصالح جلاد

من اليمين: الوزير بدر الحميضي، سعيد خوري، الوزير عدنان قصار، علي الغانم وبدر الحميضي

من اليمين: خضر حبيب، زياد كنعان، يحيا كنعان، نبيل فارس وجاد المولى

من اليمين: رامي النمر، مبارك الجاسم، محمود الجعفر ورولان الهراوي

أقام رجل الأعمال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة اتحاد المقاولين (C.C.C) سعيد توفيق الخوري في ١٦/١٢/٢٠٠٤، مأدبة غداء في فندق فينيسيا ضمت جميع المشاركين الى جانب شخصيات رسمية واقتصادية واجتماعية واعلامية عديدة.

المدعوون قدروا لصاحب الدعوة ضيافته وأريحيته وتمنوا له ولشركة اتحاد المقاولين الازدهار المتواصل.

من اليمين: غازي النقيسي، جاسم المسلم، سعد الأزهري، فيكتور نجاريان ودائي خراط

معرض ايمانويل غيراغوسيان

ايمانويل امام احدى لوحاته

الرسام ايمانويل غيراغوسيان أقام معرضاً لرسومه تحت عنوان (OILONCANVAS) حضره المعجبون بفن والده الراحل بول غيراغوسيان والمعجبون أيضاً بريشته هو حيث يسير على درب والده.

عودة متجددة لمدير الابداع التنفيذي في «ليو بورنيت»

من اليسار: رجا طراد وعماد العلي

رحبت مجموعة ليو بورنيت الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بعودة السيد عماد العلي اليها ليشغل منصب مدير الابداع التنفيذي الاقليمي للأعمال الجديدة.

ويأتي تعيين العلي ليشارك في مهمات تطوير الاعمال الإقليمية الجديدة كخطوة تعزز التزام ليو بورنيت بالامتياز في بناء العلامات التجارية والإبداع. وسيوجه عماد العلي «الجديد القديم» تركيزه الخاص على ابتكار حلول مبدعة ومتكاملة تثمر في أعمال العملاء وعلاماتهم التجارية وأهدافها.

العلي، الذي سيتخذ من مقر الشركة في دبي مركزاً له، صاحب خبرة تفوق العشرين عاماً في مجال التواصل، قضى منها ثلاثة أعوام كمدير الإبداع التنفيذي في (iLEO)، التي أصبحت تعرف الآن بـ (ARC) ديجيتال وخدمات إدارة علاقات العملاء (CRM).

تكريم المشاركين في مؤتمر المصارف الإسلامية

حسن العماري يستلم جائزة تقديرية من د. فؤاد شاكر ووسام فتوح

خضر تمساح يستلم الجائزة

كلاديس بونس تستلم الجائزة

اقام رئيس واركان اتحاد المصارف العربية مأدب تكريما للمشاركين في مؤتمر المصارف الاسلامية الذي نظمه الاتحاد مطلع الشهر الماضي كانون الاول (ديسمبر) في فندق موفنبيك. وتم خلال احدى الحفلات تقديم دروع تذكارية للشركات الراعية للمؤتمر.

من اليمين: فادي حيدر، سامي انطون، ايمان بدران، رانيا شدراوي، سمير شاعر، د. عايد شعراوي

من اليمين: جمال فؤاد، موسى شحاده، د. بشير فضل الله، عبد العزيز القصيبي وخليفة ناجم

عباس عواضه، محمد شرف الدين، محمد قباني، توفيق حوري وعلي الجوهي

من اليسار: محمد مسعود، راغده شمص، رفقا قليلات، موسى، سوسن اندراوس، نورا جزائلي

من اليسار: منير الغوطي، ربيع حرب، حسن العشي، سلام موسى، منير اكحل ومحمد جبيلي

فرست ناشونال بنك يكرّم الاعلاميين الاقتصاديين

اركان FNB من اليمين: جورج نصر، غيثان طياره، جورج عواد، ياسر مرتضى، رامي النمر، ورولان الهراوي

من اليمين: عدنان الحاج، عمر ناطور، رامي النمر، ناجي حطب وعدنان كريمه

أقام السيد رامي النمر، رئيس مجلس الادارة المدير العام لفرست ناشونال بنك (FNB) وصديق الاعلاميين، مأدبة غداء في مطعم «بيسترو» تكريما لهم بمناسبة الاعياد.

ضمت المأدبة معظم المحررين المسؤولين عن تحرير المجلات الاقتصادية والصفحات الاقتصادية في الصحف.

استقبل المدعوين الى جانب رامي النمر مساعدا المدير العام جورج عواد وياسر مرتضى واركان بنك FNB.

من اليمين: ياسر مرتضى، مهى الجمل، ورولان الهراوي

من اليسار: جورج عواد، سيليا مروي، دانيال ضاهر، مهى الجمل، زياد مجذوب واميل زخور

جائزة أفضل مشروع سياحي لـ«صنين زينة لبنان»

جان أبي راشد

رئيس «صنين زينة لبنان»

بدأ مشروع «صنين زينة لبنان» يلفت أنظار المستثمرين والمعنيين بالمشاريع الجاذبة والناجحة.

وكان من نتيجة ما نشر عن المشروع حتى الآن من معلومات موثقة ومسندة الى خبراء استقدموا خصيصاً للعمل في المشروع والتعريف عنه، ان منح مؤخراً جائزة أفضل مشروع سياحي في لبنان والمنطقة من شركة داتا انفستمنت كونسالت وذلك في ختام أعمال «مؤتمر بيروت الاستراتيجي الاستثماري ٢٠٠٥».

وقد تسلم جائزة «صنين زينة لبنان» المدير العام التنفيذي للشركة طوني أبي راشد – خلال حفل غداء اقيم في فندق سفير – الذي أكد مرة أخرى على تصميم الشركة على إنجاز المشروع وفق المعايير الاعمارية والبيئية والسياحية العالمية بالتعاون مع شركة «ايكو ساني» التي تطور مدينة فانكوفر استعداداً للألعاب الأولمبية.

من اليمين: ناصر السعيدي، د. محمد شعيب وايلي عازار، الانسة حداد ومن اليسار: فؤاد فيصل، رجا نعسان، طوني ابي راشد، سعد الازهري ومعتصم الفاضل

من اليسار: حبيب زياده، ماهر عشور، تالا ابراهيميان، معتصم زهرا وغبريال الخوري

من اليمين: عبد الرحمن مغربل، ندين جباره، غنى موسى، مارسيل رفول ومحمد السيد

عشاء اخوي حار بدعوة من ايلي ومنى فارس

من اليمين: خليل الترك والسيدة برت كلاب، النائب ناظم الخوري، والسيدة هدى الترك ورفيق كلاب

من اليسار: ليلى البستاني، كارمن عواد، هدى ابي رعد، المحامي اسعد ابي رعد وانطوان زخور

اقام السيد ايلي فارس وقرينته منى حفل عشاء في مطعم السيغال – الزلقا ضم حوالى ٥٠ مدعوا من اصدقائهما المقربين وقد تقدمهم النائب ناظم الخوري والسيدة عقيلته.

كان بين الحاضرين شخصيات اقتصادية ومصرفية وحقوقية واعلامية حيث تناول كل فريق الحديث في شؤون قطاعه الى جانب شؤون الساعة.

وكانت جملة من التساؤلات عن كيفية تحول التخاطب بين السياسيين بأسلوب ممجوج وغير مقبول في عصر الحضارة والرقي.

ومع تمنيات الجميع بتبخر الشتامين من الساحة اللبنانية ليعود لبنان الى اصالته في المحافظة على أدبياته، انتهى حفل العشاء والجميع يشكر لاصحاب الدعوة حسن ضيافتهم وغزارة أريحيتهم.

من اليمين: السيدة كيرما خرما، السيدة حنا، انطوان حنا، الكولونيل انطوان بستاني وانطوان متى

من اليسار: السيدة صونيا زخيا، زخيا ريشا، السيدة الخوري، انطوان كميد والياس اسطفان

من اليمين: رئيف حلو والسيدة قرينته لوسي حلو والسيدة هناء خوري

من اليمين: المحامي نهاد المدور، منى فارس، ماري ليز يشوعي، جوزف يشوعي، ومن اليسار: عماد مغربي، سليم درويش وقرينته ارنستين، رنا مدور، وصاحب الدعوة ايلي فارس

من اليمين: فاديا مغربي، مايا فارس (وقوفا) ايلي ومنى فارس، رودريك فارس وعماد مغربي

اليـــد اللعينـــة !

بقلم المهندس زياد زخور

ما إن تغفل عينك عن الطريق الدولية لأقل من ثانية حتى يسقط اسفل السيارة بقعر حفرة، فيثقب دولاب المركبة وقد ينكسر أيضاً «الجنط» وتجبر على التوقف على يمين الطريق لمعالجة الأضرار.

هذه هي الحال عندنا، ادارة وصيانة الطرقات برعاية الدولة اللبنانية وإشرافها ! فكانت النتيجة استفحال حال الطرقات وتحولها الى بؤر فلاحة ! فما امتدت يد السلطات الرسمية الى شيء في لبنان إلا وقضت عليه بجدارة وتفوق !!!

فهذا مثال صغير على ما تعاني منه كل القطاعات «الممسوكة» من الحكومة في لبنان..

فسيطرة الدولة المتخلفة حتى العظم على كافة القطاعات الإنتاجية أوصلتنا الى الحضيض !

إن هذه المأساة تتكرر يومياً وعلى امتداد الوطن. فبالإضافة الى غياب الطرقات السريعة (HIGHWAYS) عن معظم المناطق اللبنانية، تطل علينا آفة قديمة / جديدة: الكهرباء، فضيحة الفضائح، وفي كل موسم صيف أو شتاء نحن على موعد مع مأثرها وما يترتب عنها من أضرار فادحة على الاقتصاد الوطني. فأزمات الكهرباء لم تعد مقبولة في هذا الزمن. ولا يمكن للاستثمارات ان «تهطل» على هذا البلد في ظل عجز مجموعة طويلة عريضة من الحكومات المتعاقبة عن معالجة هذا الموضوع بشفافية وبشكل نهائي..

أما «مسرحية» الخلوي، فلا تنتهي فصولاً. فبعد نقل «الحصص» من هنا الى هناك لم تتغير الأسعار ولم تتحسن المنافسة والخدمات، بل انطلقت حلقة جديدة من عملية احتكار الأثير، فلم يتم تخفيض الاسعار وتحسين الخدمات، كما وعد البعض، وبقيت الأمور على حالها بالنسبة للمستهلك اللبناني.

وعلى خطى الخلوي يعاني الهاتف الثابت من وضع يد الدولة عليه وحرمانه والمواطنين من التطورات التقنية.. فتقنيات «الانترنت» الجديدة المعتمدة في العالم المتطور منذ أكثر من خمس سنوات لا تزال بعيدة جداً عن أفكار وفهم وزارة الاتصالات التي لا تحرك ساكناً لتطوير امكاناتها وخدماتها على الشبكة، مما يحرم الناس والمؤسسات من الاستفادة من هذه التقنيات. وهذا التخلف مرشح للاستمرار طالما بقي الجهل واللامبالاة متحكمين بقطاع الاتصالات.

وماذا نقول عن الزراعة اللبنانية التي يهددها الاضمحلال وقد تختفي نهائياً في القريب العاجل في ظل عجز وزارة الزراعة الفعلي عن وضع خطط سريعة وطموحة لدعم الإنتاجية والنوعية وتخفيض كلفة الإنتاج وإيجاد أسواق جديدة كبيرة. فكم نرى من حولنا بساتين يابسة مهجورة وأخرى تترك لتنهشها العمارات الخرسانية !

فالزراعة التي كانت وستبقى الأساس لحياة الناس مهددة جدياً بالزوال عن هذه الأرض..

أما الصناعة، فحيرة الدولة عن تحديد دور صحيح للصناعة اللبنانية سيحولها الى لاصناعة. فلا يمكن ان تقفل معظم المؤسسات الصناعية ويصرف العمال الى بيوتهم ويبقى هناك اقتصاد لبناني !

فغياب التخطيط الصحيح وسيطرة القوانين القديمة أو المستحدثة ذات الصبغة الرجعية لا يمكن ان يطورا هذا القطاع الإنتاجي بل سيؤديان الى الإفلاس..

وماذا يقال عن التخلف والفساد المستشريين داخل قطاعات وادارات الدولة حيث لا مجال للتطور والنمو، وخدمة الناس وتيسير أمورهم أشبه بالجريمة ! فهذا النوع من الدول غير قابل للحياة بعد اليوم والمصاعب والمصائب ستكون جمة اذا ما استمر الفساد والإفساد داخل اداراتها..

أما المثال الأعلى لسقوط الدولة اللبنانية فهو البيئة حيث لم يفشل أحد في العالم مثلها في معالجة هذا الموضوع الحيوي ! فمن المطامر والكسارات الى المرامل وتلوث الهواء والمياه الجوفية وغيرها..

الموضوع حافل بالفظائع، وفي هذه الأثناء الخراب مستمر ولا من يعالج، فالمستقبل أسوأ وأفظع.

أما على المستوى التعليمي فلا نزال ندرس ونتعلم مناهج بالية وقديمة مع أساتذة أكل الدهر عليهم وشرب !

فعندما نرى العالم منغمساً في موجة غير معهودة من التطورات الفكرية والعلمية التي تبعث على النقاش والتجربة لا تزال مدارسنا الغراء منهمكة بالحفظ والترداد كالببغاء، في ظل غياب رسمي فظيع عن وضع البرامج الصحيحة المتطورة لمواكبة آخر تطورات العصر، لبناء جيل مثقف قادر على مواجهة تحديات المستقبل..

وكم هو مؤسف ان تتحول الملاهي والمقاهي فقط الى واجهة لبنان الأمامية الحضارية وترمى بعلبك وجبيل وغيرهما الى المراكز الخلفية !

فحيث يتهافت الملايين الى روما، واثينا، وغيرهما من المدن التاريخية التي شهدت مهد الحضارات، لم تتمكن أي خطة سياحية وثقافية من إبراز وجه لبنان الحضاري الحقيقي فالسياحة في لبنان مرتبطة فقط بالإنشراح والسهر واللهو. أما مكامن القوة الحقيقية للسياحة اللبنانية، الا وهي التاريخ، فهي مهملة، مع العلم انها اذا ما استغلت بشكل حسن فهي قادرة على جلب الملايين من السياح. فالمعالم الأثرية منسية والشاطئ اللبناني الذي شهد انطلاق الحضارات متروك للملوثات البيئية وللتشويه العمراني..

لقد بات ضرورياً، مع بداية الألفية الثالثة، ان يعود للبنان دوره الريادي في قيادة الحضارة في هذه البقعة من العالم اقتصادياً، ثقافياً واجتماعياً. فقد شهدت السنة الفائتة العديد من الانتكاسات على كافة الصعد ولم يعد ممكناً في عالم محكوم بالتطور والتقدم، البقاء حيث نحن، قابعين في غياهب التخلف والفساد !

في الميثولوجيا اليونانية يقال ان الملك الإغريقي «ميداس» اكتسب من الآلهة القدرة على تحويل كل ما يلمسه الى ذهب، وما لبثت ان تحولت هذه القدرة الى لعنة، اذ أضحى الملك المسكين غير قادر على الأكل حيث كل ما كانت تلمسه شفتاه من غذاء كان يتحول الى ذهب غير قابل للطعام، حتى كاد ان يموت جراء هذه «النعمة».

فقد آن الأوان لطرد هذه اليد اللعينة، التي وعلى عكس «ميداس»، لم تلمس شيئاً الا وحولته الى هراء، عن حياة هذا البلد لكي ينعم بالتطور والإزدهار! فاستمرار هذه اليد مع جيش الفاسدين خاصتها، أوصل البلاد الى زهاء ٣٥ مليار دولار من الدين والى وضع اقتصادي واجتماعي وثقافي على شفير الانهيار!

فقد حان الوقت لخصخصة الدولة ومؤسساتها بشكل شفاف وحضاري، رأفة بحياة الناس وطبقاً لتطور الأمور في العالم، لأن استمرار هذا الوضع المتخلف والفاسد سيؤدي بنا الى الهلاك.. حتماً !