المجلة الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٨٢ • السنة الواحدة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢
Al Bayan Economic • Issue N° 482 • 41 Year • January 2012

Banking & Finance | Auto
HighTech | Tourism | Industry
Shipping & Transport | Social
Arab & World Economy
Insurance | Reinsurance | Broking | TPA
Real Estate

2012

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

الخليج العربي، حكاية نجاح

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

إذاً هو العام الناري الذي مضى وطوينا صفحته منذ أيام قليلة فقط، انه عام لا يشبه أي عام آخر في تاريخنا، ومع ذلك لم يُسدل الستار بعد عن تداعياته الزلزالية، وتطوراته الجيوسياسية والمالية والاقتصادية الصاخبة، والتي ما زالت تتدافع بشحنات صادمة متتالية، تخطف منا الأبصار والأنفاس.

فالعام الذي مضى كان مُذهلاً بأحداثه وصعباً بكل المقاييس. فهو عام التحولات والتغييرات الجذرية الكبرى بدون منازع، حيث شهدنا شرقاً وغرباً انزلاقات كارثية مختلفة تفلتت من كل سيطرة، واضطرابات جامحة هزّت بلداناً وحكومات ورؤساء واقتصادات وماليات دول كبيرة قبل الصغيرة (بما فيها الولايات المتحدة، أكبر اقتصاد في العالم)، كذلك دفعت أمم وشعوب كثيرة أثماناً اجتماعية وحياتية باهظة نتيجة موازنات التقشف وشدّ الأحزمة التي فرضتها حكوماتها قسراً، بفعل التدهور المريع في ظروفها المالية والاقتصادية والسياسية الضاغطة والتي أطاحت بمكتسباتها وبرفاهيتها، نتيجة التقلبات المفاجئة الحادة، التي لم تكن في حسبان أشد المتشائمين، ووسط سيناريوهات ما زالت تغلي بمشاعر الخيبة والإحباط.

فالحدث اليوم ومع مطلع العام الجديد، هو في كل مكان، حيث يبدو ان العالم ما زال على أعتاب تحولات كبرى لم تنتهِ بعد. ففي تسارع مذهل، عصفت رياح التغيير بقسوة في عدد غير قليل من بلدان العالم العربي وشمالي افريقيا، الحاضن لـ ٥٠٪ من احتياطي النفط والغاز العالميين، وذلك في مشهد سوريالي غير مسبوق، لشعوب محبطة، قررت إعادة صياغة علوم التاريخ والجغرافيا في بلدانها والمنطقة، راسمة بداية القيامة والعهد الجديد، في تحرك تاريخي مذهل، ومدفوعة بفائض قوة فولاذية، وثقة لا تلين وتصميم لا يعرف أنصاف الحلول، وذلك سعياً وراء الإصلاح والعدالة وتكافؤ الفرص والحياة الأفضل، بمعنى اللحاق بركب الحداثة والتطور والعصر. هذا في الوقت الذي ما زالت فيه أوروبا تعاني إجهاداً حقيقياً في التعامل مع التصدعات المالية والإقتصادية التي تسببت لها بخسائر فادحة، وتحاول جاهدة استشراف المخارج الممكنة، وسط انزلاق المزيد من بلدانها الى مستويات قاسية من التقشف وشدّ الأحزمة ومواجهة الاضطرابات السياسية والاجتماعية في ما يشبه السقوط في امتحان الوحدة الإقتصادية والمالية (١٧ دولة في منطقة اليورو و ٣٤٠ مليون مستهلك في الاتحاد الأوروبي) بحيث بات السؤال المطروح هو: (الإتحاد، أو الفردوس الأوروبي، الى أين !؟) حيث ان المعلومات المتوفرة حتى الآن لا تدعو سوى للقلق، نظراً لعمق التفسخات التي يبدو انها باتت خارج السيطرة، وسط علامات الوهن والإنهاك المتزايدة. والمقصود، ان العام الذي انقضى منذ أيام قليلة ترك بصماته بقوة فوق كمٍّ هائل من الأحداث العالمية المؤثرة، والتي تسارعت تباعاً وبوتيرة مذهلة، بحيث خطفت انفاسنا جرّاء ما أحدثته من تحولات جذرية، واستمرار ارتفاع منسوب الضغوطات وتفاعلها، ان من حيث تأثيراتها التغييرية، أو اتساع نطاق حجمها المفاجئ وغير المنتظر، وحتى ترابطها وتداخلها (كمثل احتلال WALL STREET في نيويورك، وحشود عشرات الآلاف من الروس في خريف موسكو أو ربيعها لا فرق) حيث يمكننا القول ان ما شهده العام المنصرم كان فريداً بالشكل والمضمون، من حيث شموله منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا سياسياً وأمنياً، وأوروبا وأميركا اقتصادياً ومالياً لتشمل دائرة «تسونامیات» التغيير تلك عمق آسيا (ايران، أفغانستان، باكستان وصولاً الى روسيا..) في مشهد لم تعرفه البشرية في تاريخها السابق من حيث هذا الكم الهائل من المتغيرات الجذرية على مختلف الأصعدة والمستويات والمضغوطة في الزمن خلال عام واحد فقط، بما في ذلك الحربان العالميتان الأولى والثانية، أو حتى رحلة السير على القمر، أو انهيار الاتحاد السوفياتي سابقاً.

وسط هذه التطورات العالمية الصاخبة، والشعور العارم بعدم القدرة على الخروج من عنق الزجاجة، أشرقت في الأيام الأخيرة للعام الماضي في الخليج، شمس الاحتفالات باليوم الوطني الـ ٤٠ لإعلان روح الاتحاد والتي جمعت ٧ إمارات عربية خليجية في قلب خافق واحد، حيث شملت الاحتفالات الواسعة تلك أفراد الجالية اللبنانية والجاليات العربية والأجنبية الكثيرة التي شارك أفرادها بالفرحة العامرة التي فاضت بها صدور الخليجيين الأشاوس بما بلغوه من رفعة وشأن، وبما حققته إماراتهم ودولهم من اقتدار وعلو كعب، من حيث الدور الإقليمي والعالمي المؤثر على الصعيدين المالي والاقتصادي بحيث فرض الاتحاد الخليجي (مجلس التعاون) نفسه كلاعب أساسي في ضمان استقرار الأسواق العالمية وثباتها (تجارة خارجية بحجم ٩٠٠ مليار $، النفط، الغاز، التبادل السلعي والتجاري) بحيث تفرض المقاربة والمقارنة نفسها هنا، بين الاتحادين الأوروبي من جهة والخليجي من جهة أخرى. ففي حين تصف الصحف البريطانية الاتحاد الأوروبي الاقتصادي والمالي بالحلف الانتحاري، وبأنه يعاني من مأزق حقيقي (امكانية ان ينفجر اليورو وتتفكك أوروبا) وفقاً للوزير الفرنسي للشؤون الأوروبية **جان ليونتي** يرى البنك الدولي ان اقتصادات دول مجلس التعاون حققت ناتجاً قومياً بحوالى تريليون دولار ومعدل تنمية حقيقياً بمتوسط ٦,٧٪ عام ٢٠١١، مقابل ٥,٢٪ عام ٢٠١٠، أي بمعدل أربعة أضعاف منطقة اليورو، فقد حققت قطر مثلاً (أسرع الاقتصادات نمواً في العقد الأخير) أعلى ناتج محلي للفرد، متفوقة على ٢٥ سوقاً عالمية سريعة النمو، هذا في الوقت الذي حقق الناتج المحلي للإمارات زيادة ١٥٠ ضعفاً بين ١٩٧١ و٢٠١٠ وفقاً لوزير الإقتصاد الإماراتي **سلطان بن سعيد المنصوري** مما يعكس بوضوح نجاح الاستراتيجية الاقتصادية التي تبنتها الإمارات من حيث تنويع مصادر دخلها وانفتاحها الاقتصادي مما دفعها لاحتلال الموقع الثاني (بعد السعودية) كأكبر اقتصاد عربي بحجم صادرات بلغ ٢٤٠ مليار دولار العام الماضي، حيث تعي الإمارات تماماً أهمية الصادرات التي تعتبر المحرك الأول للنمو في البلد. هذا في الوقت الذي شهدت فيه السعودية مؤخراً اطلاق اكبر موازنة في تاريخها، حيث كسرت الايرادات فيها عتبة التريليون ريال، علماً ان الايرادات الفعلية للعام الماضي كانت قد تجاوزت ١,١ تريليون ريال هي الأخرى، وسط اصرار ومثابرة من دول مجلس التعاون على متابعة الاستثمار في البشر والحجر وبسبل مختلفة متوازية في آن معاً. كذلك فإن حكاية النجاح تلك، لا تقتصر على التمدد وترسيخ البنى التحتية الأساسية لبناء المدن العصرية والمجمعات الحاضنة لمختلف انواع المؤسسات العاملة على مدار الساعة على تحقيق المزيد من الانجازات المذهلة عمودياً وافقياً، بل تشمل الرؤية الثاقبة لأولي الأمر في دول المجلس، الانسان الخليجي أولاً وأخيراً، حيث ان الأولوية المطلقة هي رفع شأن الإنسان والمواطن الخليجي علماً وثقافة وكفاءة، لينافس في أكثر الأسواق التزاماً وتنوعاً. وبذلك تتميز دول مجلس التعاون بكونها تعيش حقبة ذهبية حقيقية تجعل من خليجها بلاداً للشمس والحداثة، ونموذجاً رائعاً للتقدم والعمران والازدهار. ■

بصراحة

وزيـر الداخليـة قبضـاي بـامتيـاز

صوت وزير الداخلية **مروان شربل** الهادئ لا يعبر عن شخصية صاحبه الواقعية، فالذي يقوله بصوت خافت ينبع من قوة ثقة بالنفس، وينم عن خبرة أمنية «لبنانية» كبيرة يصعب على من يحاولون استضعافه الوصول الى غايتهم.

راقبناه جيداً منذ تسلمه لمنصبه الخطير وخشينا ان نكون قد خسرنا وزيراً انسانياً نزيهاً (**زياد بارود**) أراد ان يعمل ولكنهم فركشوه، حيث وضعوا اشباه المافيات في مواجهته.

ولكن الوزير **شربل** الآتي من السلك والذي يعرف كل شيء عنه، وكل شيء عن الفالتين في الشوارع، ويعرف كيف يصطادهم متى كانت السلطة في يده. الوزير صاحب الصوت الخافت والمرونة المدرب عليها، غطى غياب الوزير المبعد أو المبتعد برضاه، وأخذ يحقق ما كان يريد تحقيقه هو، وما يريد تحقيقه الوزير القبضاي بامتياز.

(القبضاي ليس من يهدد) بالمذكرات والتصريحات. ولا من ينفخ صدره، بل هو الذي يخطط وينفذ بدون ان يتسبب بخسائر لغيره.

واكبنا الوزير العميد «عميد العمل الجدي» وتأكدنا بأنه خبير في مجال عمله وجريء في تنفيذ مخططه، وعميد في نشر اوامره وتعليماته وهو لا يقبل التردد أو التكويع أو المساومة.

عندما أخبرنا وزير الداخلية وحوله أركان قوى الأمن عن معلوماته عن القاعدة تبين لنا أيضاً انه يحسن الدبلوماسية الى الإرادة العسكرية، وعندما أخبرنا عن مصادرته لسيارتين لا تحملان أرقاماً، ولم يستمع الى أي وسيط للإفراج عن السيارتين، موجهاً رسالة الى الوسطاء: بمقدار ما تحاولون التوسط بالمقدار عينه سنواصل الحجز على السيارتين فلا تكرروا المحاولات.. صدقناه ودعونا له بطول العمر وبأن يحرسه الله..

لم يكن ما قاله الوزير «كلام سياسي» بل كان كلاماً عسكرياً صادراً عن وزير قبضاي.. وهذا ما أعجبنا وما جعلنا نهنئه بهذه الكلمة على جرأته وصلابته.

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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

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

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

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

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:
Antoine ZAKHOUR
Editorial Manager:
Emile ZAKHOUR

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 44677881

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670
+ 963 96 8499784

Tunisia:
+ 216 26431222

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944

Yemen:
+ 967 715 266954

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:
Lebanon: US$ 100 | Middle East: US$150
GCC, North Africa & Other Countries US$ 200

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

فهـــــرس المقـــــ

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

رياض سلامه

عبد الكريم ابو النصر

عثمان سلطان

فيليب غانم

محمد سليمان العمر

شفيق مرعي

اسم السيد	الصفحة
(أ) (أبو) (بن)	
عبد الكريم ابو النصر	٢٤
حامد ابو ظهر	٦٠
ايلي ابو زيد	٢٩٦
جاك ابو زيد	٢٩٦
روي ابو زيد	٢٩٦
معتصم ابو قاسم	٣٨٠
عيسى ابو عيسى	٤٦٦
فادي ابو نحل	٥٨٠
شكيب ابو زيد	٥٨٦
حسن ابو الراغب	٧١٦
محمد غالب ابو قوره	٦٥٠
الياس ابو شقره	٨٤٠
سليم ابو رجيلي	٨٤٨
عمر ابو حسان	٥٨٥
مرعي ابو مرعي	٣٩٨
سليمان ابي نادر	٧٣٨
EDUARDO EGUREN	١٠٠
محمود الاتربي	١٢٢
سامي افغاني	١٢٨
سعد الازهري	١٤٠
مروان اسكندر	١٥٨
موريس اسكندر	١٧٠
عائشة احمد الاسحاق	١٨٢
احمد وليد احمد	٢٠٢
جورج اشقر	٢٩٤
ايريك اريستاد	٣٨٠
الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة	٣٨٤
نزار ألوف	٤٠٤
هاني احمد	٤٢٢
ايلي ارملي	٤٢٨
جهاد اشقر	٥٠٦
D.R. ARYA	٥٩٢
مايكل ابراهيم	٣٩٠
عبدالله ابراهيم	٥٩٨
وليد ايوب	٦١٨
انطوان اسطفان	٦٤٤
طلال الانسي	٨٤٤
افصر احتشام	٨٢٩
جان ايليا	٧٠٠
عبد الكريم بوجيري	٧٠
ايلي بو شعيا	٥٨٢
محمد محمد بن يوسف	٢١٠
احمد بن بيات	٣٦٤
جميل بن عبدالله الملحم	٣٧٢
جورج بو متري	٤٨٤
لميا بن محمود	٦٠٠
مكرم بن صاصي	٦٥٥
سعود بن عبدالله آل ثاني	٦٦٦
GEOFFREY BLOFELD	٧٣٣
(ب) (ت)	
د. نزير الباتع	٨٢٠
رياض باجودة	٨٣٢
سامر بكداش	٧٤٢
عبد الحفيظ بربير	٨
SHANKAR BISWAS	٣٦
محمد برو	٤٤
PAUL TROWBRIDGE	٤٨
د. فرنسوا باسيل	١٤٤

اسم السيد	الصفحة
روبير باولي	٢٩٨
محمد بركات	١٨٦
أزاد يحيى باجكر	١٩٨
احمد بابكر	٢٢٢
نبيل بازرجي	٣٤٦
رالف بيطار	٣٦٠
هيلين بزي	٣٦٨
د. خالد البياري	٣٧٨
استريد بارتل	٤٢٦
رامي بزي	٤٧٩
ابراهيم احمد البسام	٤٨٠
محمد سالم الترك	٤٩٦
سراج البكر	٥٠٢
بسام بودي	٥٢٠
فيليب تابت	٥٢٦
عبدالله بيطار	٥٤٤
ياسر البحارنة	٥٧٩
عمر بيلاني	٦٢٤
DR. MICHAEL BITZER	٦٣٨
اشرف بسيسو	٦٨٠
جورج بلان	٧٢٠
ناصر البوسعيدي	٧٣٢
نبيه بعقليني	٧٤٠
عبد الرحيم بله	٧٥٢
محمد عابدين بابكر	٧٥٣
فاتح بكداش	٧٥٨
انطوان بشاره	٧٧٧
غابي بجاني	٧٨٩
نجيب بحوث	٧٩٠
نبيل بزاري	٨٠٠
جميل بهو	٨٠٥
جو بولس	٨١٤
سيمونا سابيلا بشوتي	١٣٤
تيسير التريكي	٥٩٦
صلاح تهلك	٤٠٠
عثمان الثوم	٢١٦
(ج) (ح)	
د. جميل جارودي	٧٢
بشر جردانه	١٣٠
انور الجمال	١٥٦
برنار الجردي	٢٨٦
فهد الجربوع	٣٩٤
كريم جبور	٥٠٨
جوزف جعجع	٥٣٨
محمد الجعبري	٦٧٦
حبيب جعلوك	٧٩٢
وليد الجشي	٨٠٨
كريم حبيب	١٧٤
جان حنا	١٨٠
هاني الحسامي	١٨٢
مناف الحسن	٢٠٤
ناجي حنينه	٣٤٨
فريد حمصي	٣٥٢
غسان حاصباني	٣٧٢
نبيل حمود	٣٨٨
محمد الحاج حسن	٤١٨
احمد الحاطي	٥٢١
محمد مظهر حماده	٦٤٥

اسم السيد	الصفحة
فهد الحصني	٦٠٢
أيمن الحوت	٦٠٤
رفيق حلاني	٦٤٠
خالد الحسن	٦٥٨
جمال الحمود	٦٧٠
ماجد حبوب	٧٢٠
سيد حامد	٧٥٠
سلام حنا	٧٦٢
جان حليس	٧٧٠
ميشال حاصباني	٧٧٨
عصام حتي	٨٠٠
رندى حاصباني	٨١٦
رائد حمدان	٨٣٥
عماد الحسيني	٨٣٨
بول حداد	٨٤٩
ايلي حنا	٨٥٠
حسني حالومي	٨٥٣
(خ)	
مروان خير الدين	١٧٦
مبارك الخفرة	٢٦
عبد الرزاق الخريجي	٣٨
طارق خليفة	١٦٦
احمد الخطيب	١٧٨
جيلبير خوري	٢٨٨
هاني خاشقجي	٥١٨
سعد خباز	٦٠٨
عبد العزيز الخريجي	٦٢٠
صادق الخالدي	٦٧٦
هيثم الخثاثنة	٦٢٣
محمد عماد الدين خليفة	٧٣٨
الياس الخوري	٧٦٨
جوزف خوام	٧٨٠
رزق خوري	٨٢٨
رولان خزاقه	٨٤٧
فادي خوري	٨٥٥
(د) (ذ)	
DAVID DEW	٢٨
GARY DOGAN	٤٢
عدنان حيدر درويش	١١٠
محمد الديب	١٨٨
غسان دلال	٤١٠
عبد الوهاب الدهلوي	٥١٨
عامر ديه	٥١٢
محمد الدخيلي	٦٥٦
سليمان دلالي	٦٦٠
STEVE DIXON	٤٨٤
مختار الدائرة	٦٨٦
محمد الدشيش	٧٣١
حازم الدويك	٧٤٤
روجيه داغر	٧٨٤
(ر) (ز)	
شريف الرافعي	٩٠
محمد الرشيد	٢٢٠
ريمون رزق	٣٠٤
فايز رسامني	٣٤٤
عبدالله الزامل	٤٧٨
وئام رباح	٥٠٠

اسم السيد	الصفحة
موفق رضا	٥٧٧
متعب الروقي	٥١٤
عبدالله الربيش	٦٢٨
ابراهيم الريس	٦٧٨
محمد الريماوي	٦٩٢
بندر الربيعان	٨٣٦
سامر رسلان	٨٦٠
حمود بن سنجور الزدجالي	٢٠
عابد الزيرة	٧٤
زياد زخور	٥٧٤
وليد زعرب	٧٠٦
علاء الزهيري	٧٣٠
د. سركيس الزين	٨١٠
عبد الحكيم الزقلعي	٦٨٨
ريما الرواس	٤٢٨
(س) (ش)	
رياض سلامة	١٤
سامر سلام	٣٠
R.SEETHARAMAN	٨٢
مصطفى احمد سلمان	١١٢
عصام السلفيتي	١١٨
سميح سعاده	١٥١
عثمان سلطان	٣٦٤
بيار سلامة	٥٨٨
احمد السويدي	٣٦٦
كمال سرطاوي	٦٤٦
يونس جمال السيد	٦٨٢
علي السوري	٦٩٠
محمد السبعاوي	٦٩٨
ماجد السميرات	٧٠٨
بهاء الدين سفاريني	٧٢٢
عبد الحميد شومان	١١٦
عمار شطا	٣٤
SHAHZAD SHAHBAZ	٨٨
موسى شحاده	١٢٠
عزام عبد الكريم الشوا	١٩٠
د. صادق راشد الشمري	٢٠٦
انطوان الشمالي	٢٨٨
مارون شرباتي	٣٦٦
هشام الشريف	٦٢٦
إياد شهابي	٣٦٣
أحمد خليفة الشامسي	٤٢٦
جورج شلهوب	٥١٦
زياد الشعار	٥٢٢
سامي شخشير	٦٤٨
الياس شديد	٦٧٤
انور الشنطي	٦٩٦
كمال الشيباني	٧٢٤
عدنان الشرمان	٧٢١
ريمون شام	٧٢٩
فادي شماس	٧٥٦
فادي شرقاوي	٧٩٤
(ص) (ط)	
سامر صابر	٣٧٠
احمد صالح	٦٦
سليم صفير	١٤٦
جاك صراف	٥٣٦

ـــالات والمقـــابـــلات

فقد وضعناه وفقا لاسم العائلة وبجانبه رقم الصفحة

اسم السيد	الصفحة
عزيز صقر	٦٠٣
وليد صيداني	٦٣٢
احمد صباغ	٧١٢
غسان صعب	٧٧٢
فؤاد صوايا	٧٨٢
محمد صوان	٨٥١
حسام الصعيدي	٨٥٨
يعقوب صوالحه	٧١٨
جورج صغبيني	١٦٠
سامي صعيدي	١٩٤
د. جوزف طربيه	١٣٦
خلدون الطبري	٤٧٦
ميشال طراد	٣٥٠
سايد طيون	٤٢٢
مازن طنطش	٤٨٢
وائل الطويل	٤٩٤
العماد ابراهيم طنوس	٥٤٢
رنا طهبوب	٥٧٨
عبد العال الضاوي	٧٤٨
ادوار طرابلسي	٧٧١
ايلي طربيه	٧٧٩
(ع) (غ)	
هويدا عبد العزيز	٨٦
أسامة عبد العال	٨٦١
عباس عبد الجليل	٦٠٦
عماد عبد الخالق	٧٠٢
عصام عبد الخالق	٧٠٤
محمد عبدالله	٧٢٦
ابراهيم عبدالله	٥٠
محمد عمر عبدالله	٥٢
محمد نصر عابدين	٤٠
د. هنري عزام	٥٦
علي العمادي	٨٠
محمد سليمان العمر	٩٥
ميشال العقاد	٩٨
عبد الرزاق علي عيسى	١٠٤
عبد القادر عسقلان	١٠٨
مروان عوض	١١٤
إياد العسلي	١٢٦
غسان عساف	١٤٦
عبد الرزاق عاشور	١٥٤
طارق عامر	١٨٤
زياد هاشم عباس	٢٠٦
عامر علاوي	٢١٨
عمر عرابي	٢٢٦
محمد عيتاني	٢٨٤
مراد عون	٣٠٢
سيزار عون	٣٥٤
جورج عون	٣٩٦
روجيه عازوري	٤٢٤
محمد عبد الكريم العمادي	٤٦٤
فيصل العقيل	٤٧٤
كمال العواملة	٥١٢
MAHOMED AQOOB	٥٩٠
سامي العلي	٦١٠
باسم عوده	٦٢٢
عادل عبد العزيز العيسى	٦٢٩
محمد عثمان	٦٥٢

اسم السيد	الصفحة
أسامة عابدين	٦٥٥
ماجد عقل	٦٦٨
طاهر العريبي	٦٩٠
احمد عارفين	٧٢٨
باسل عبود	٧٣٦
عبد الفتاح عثمان	٧٤٧
صادق عليوي	٧٨٥
زهير العطعوط	٨٠٤
انور علامه	٨٢٤
انطوان عيد	٨٢٦
ايلي عيسى	٨٤٥
سامي عوض	٨٤٦
MICHAEL GERTSCH	٥٨٤
JURGEN GERHARDT	٥٨٩
كريستيان غريغوروفيتش	٨١٢
فيليب غانم	٦٢
زياد غطاس	٦٢
ماجد الغرير	٤٨٤
فهد الغنيم	٤٩٢
(ف) (ق)	
انطوني الفضل	٧٧٤
جورج فرزلي	٧٩٥
طارق الفايز	٧٩٦
ناجي فغالي	٢٩٩
PIERRE MARIE VASSEUR	٤٢٤
د. منير قبان	٧٨٧
عبد الرزاق القاسم	٧٥
منذر طالب قفطان	٧٨
هاني القاضي	١٣٢
فيصل قيلي	٢١٤
حسن قريطم	٢٨٠
يوسف القاعي	٢٩٠
يعقوب القيسي	٣٠١
ابراهيم قاسمية	٣٧٤
أنيس القلم	٣٨٢
علي قولاغاصي	٤٧٢
د. فريد قهوجي	٨٢٢
قبلان قنطرة	٨٥٢
ابراهيم قمر	٨٥٩
(ك)	
طارق كزبري	٣٦٦
كريكور كوكيان	٤١٦
ASHWINI KUMAR	٤٢٦
عبدالله فهد الكريديس	٤٦٨
وديع كنعان	٢٢٨
سامر كنج	٦١٦
(ل)	
وليد لطوف	٢٩٢
JEAN FRANCOIS LAURENT	٣٩٠
لوسيان لطيف	٧٦٠
عصام لحام	٨٤٢
ايهاب لنجاوي	٦٢٧
(م)	
رشيد المعراج	١٨
أسامة مكداشي	٢٢
خالد مكاوي	٣٢

اسم السيد	الصفحة
كريم محمود	٥٤
طراد محمود	٥٨
محمد عيسى المطاوعة	٧٨
صلاح مراد	٨٢
حمد المرزوق	٩٢
TONY MAHONEY	١٠٦
غسان مهنا	١٦٢
معتصم محمصاني	١٦٨
عصام عثمان محجوب	٢٢٤
عثمان مختار	٢٢٤
المهندس فهد المخيزيم	٢٥٦
شفيق مرعي	٢٧٦
سمير مقوم	٢٨٢
جميل بن عبدالله الملحم	٣٧٢
مايك مفلح	٣٧٦
شربل مارون	٣٨٤
عبد الحفيظ المنصوري	٤٠٨
سامر المجالي	٤١٤
كارلوس مالياروداكيس	٤١٦
اياد ملص	٤٧٠
فؤاد المصري	٤٨٣
غياث المولى	٥٢١
رولان معري	٥٤٠
عادل منير	٥٧٧
امير مهنا	٥٩٤
مارون مراد	٦٣٠
راشد الميزة	٦٣٣
غسان مروش	٦٤٢
حازم الماضي	٦٤٩
انطوان معلولي	٦٥٣
IQBAL MANKANI	٦٥٤
عبد العزيز المنصور	٦٦٢
سعد مكي	٦٦٤
جاسم المفتاح	٦٧٢
احمد مشعشع	٦٩٤
اسعد ميرزا	٧٥٤
الكسندر ماتوسيان	٧٦٦
خالد المغيصيب	٨٠٦
نديم محشي	٨٣٠
مروان مطره جي	٨٣٣
فواز المقيد	٨٤٣
حامد مبروك	٨٥٤
(ن)	
فاروج ناركيزيان	٤٦
اسكندر نجار	٦٤

اسم السيد	الصفحة
يوسف علي النسور	١٢٤
راوول نعمة	١٦٤
هادي النفي	١٧٢
جوزف نسناس	١٩٢
كاظم ناشور	١٩٦
د. يوسف احمد النعمة	٢٠٨
عثمان سلمان محمود نور	٢١٢
طارق نابلسي	٤٠٢
نبيل ديب نعمة	٤٣٠
جوزف نقولا	٤٧٨
غسان نقل	٤٨٢
بسام نسر	٥٣٠
راشد النعيمي	٥٢٤
روجيه نسناس	٥٣٤
اسعد نكد	٥٤٦
طل ناظر	٦٢٧
زكي نورسي	٧١١
محمد حسن ناير	٧٤٩
ايلي نسناس	٧٦٤
ماريو نحاس	٧٩٨
لؤي النقيب	٨٠٢
سمير نحاس	٨١٨
كريستيان ناصيف	٨٥٦
(هـ) (و)	
جمال هجرس	٧٦
مناف الهاجري	١٠٢
وليد هاروني	٣٨٦
عارف هجرس	٤٩٨
وسام الهيمص	٦٣٤
رشيد الهباب	٧١٠
علي الهاشم	٧٤٦
محمد الهبري	٧٧٦
محمود الهندي	٨٣٤
ايلي واكيم	٥٠٤
سمير الوزان	٦٣٧
عبد الرزاق الوهيب	٦٦٤
علي الوزني	٧١٤
(ي)	
عدنان احمد يوسف	٦٨
أياد سلمان يحيى	٢٠٠
خالد يمق	٣٩٢
حسين اليمن	٤٢٠
سليم يارد	٨٥٧

مقابلات عديدة تنشر في العدد القادم

رغم ضخامة هذا العدد الممتاز المؤلف من ٩٢٨ صفحة، تعذر علينا نشر نحو ٣٠ مقابلة أجريناها مع أركان شركات في مختلف القطاعات.

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

كما يرجى ممن ارسل اجوبته عبر البريد الالكتروني او الفاكس ولم تنشر لاسباب تقنية، اعلامنا بذلك ليصار نشرها في العدد المقبل.

عدنان يوسف

محمد عبد الكريم العمادي

محمد نصر عابدين

خلدون الطبري

وليد هاروني

ياسر البحارنة

رياض سلامه (حاكم مصرف لبنان) للبيان الاقتصادية:

لا اتصور حصول مفاجآت قد تطاول قطاعنا المصرفي السليم والمحصّن

المصارف اللبنانية في الخارج لم ولن تتأثر لأنها تعمل وفقا لنموذج أثبت مدى قدرتها على توظيف أموالها الخاصة ضمن النسبة المحددة لها

يحلو لنا محاورة القادة الكبار المصقلين بالمعرفة والخبرة والمحققين نجاحات قياسية في مواقفهم. وها نحن نحاور حاكم مصرف لبنان رياض سلامة مجدداً بمناسبة اصدارنا للعدد السنوي الممتاز، حول الأوضاع المصرفية والإقتصادية ودور مصرف لبنان في تجنيب مصارف لبنان تداعيات الأزمات المالية العالمية وتداعيات الاضطرابات والتجاذبات الأمنية والسياسية الإقليمية والمحلية.

لن نلخص ما قاله في كل جواب على أسئلتنا، بل نترك للقارئ ان «يتحلى» مثلنا في حديث الحاكم الذي يطمئننا الى مصير السياسة المصرفية التي يتبعها والتي أثبتت لغاية اليوم نجاحها وفعاليتها، وحملت كبار المصرفيين المركزيين في العالم على ان يحذوا حذو حاكم مصرف لبنان في هندساته التي نأت به عن الأزمات المالية في ظل أصعب الظروف، والتي بفضل نجاحها تم اختياره – الحاكم سلامه – قبل سنتين كأفضل حاكم مصرف مركزي للعام ٢٠١٢.

مبادرة لمصلحة لبنان واقتصاده

■ كيف تنظرون الى مبادرة جمعية المصارف دفع ٣٢ مليون دولار حصة لبنان من تمويل المحكمة الدولية؟

– انها مبادرة جيدة لطالما شجعناها، وهي تظهر روح مسؤولية قطاع المصارف، كونها خلّصت الدولة من تحمّل كلفة تمويل المحكمة بشكل مباشر أو غير مباشر، في وقت كان هناك جدل سياسي حول هذا الموضوع، فانعكست هذه المبادرة ايجاباً على السياسة الداخلية.

همّ القطاع المصرفي ان يبقى منخرطاً في المجتمع الدولي وبقراره تغطية تمويل المحكمة أعطى دليلاً حسياً على استعداده للقيام بمساهمات يؤكد من خلالها على هذا التوجه، إضافة الى ان هذه المبادرة أتت لمصلحة لبنان والإقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي.

لا استهداف للقطاع المصرفي

■ خلال مشاركتكم في اجتماعات صندوق النقد الدولي في ايلول الماضي، قابلتم في واشنطن كبار المسؤولين في الصندوق وفي وزارة الخزانة الاميركية، وخرجتم من الزيارات تلك مرتاحين حيث طمأنوكم بأن المصارف اللبنانية غير مستهدفة لا كقطاع خاص ولا فرديا ليتكرر ما حصل مع البنك اللبناني الكندي. لماذا يا سعادة الحاكم يسود القلق القطاع المصرفي وكأن الاستهداف لا يزال قائما؟ وهل كان المستهدف اللبناني الكندي وحده؟

– ما حصل مع البنك اللبناني الكندي أدى الى سريان إشاعات تفيد ان ثمة مصارف عدة ستلقى مصير «اللبناني الكندي» نفسه، وقد تبين ان هذا الأمر ليس صحيحاً بل مجرد تكهنات.

ليس هناك استهداف للقطاع المصرفي في لبنان، خصوصاً ان هذا القطاع نشط وينظم أعماله بشكل يريح المصارف المراسلة في الخارج، لا سيّما تلك الموجودة في قارتي أميركا وأوروبا. ودائماً ما تنشر مقالات في الصحف تطاول القطاع المصرفي اللبناني كان آخرها في «وول ستريت جورنال» و«النيويورك تايمز». كذلك نشرت في «الإيكونومست» مقالات عن تحويلات كبيرة تتم من سوريا الى لبنان، وبالتأكيد ليست صحيحة على الإطلاق بل مجرّد مقالات صحافية. لكن تواصلنا مع الجهات المعنية في الخارج يضعها في الصورة الحقيقية لكل ما يكتب وينشر، كذلك لدى هذه الجهات معطيات تفرّق من خلالها بين ما يكتب وما هو قائم فعلاً، بالإضافة الى ان التعاون والتواصل ما زالا

المطلوب حاليا اصلاحات ضرورية لتفادي مزيد من الارتفاع في المديونية

قائمين مع كل المقررين في الخارج، لا سيما في أوروبا وأميركا، وطالما بقي هذا التعاون مستمراً فلا أتصور حصول مفاجآت قد تطاول قطاعنا المصرفي.

أما بالنسبة الى البنك اللبناني الكندي فالقضاء الأميركي سيتابع قضيته بما أنها فردية مدنية وهذا أمر طبيعي، لكن بالنسبة الينا انتهى الموضوع حين شطبنا رخصة البنك في ٢٠ أيلول (سبتمبر) وحمينا أموال المودعين بنقلها الى مصرف «سوسيته جنرال».

لوكالات التصنيف سياستها العالمية

■ كيف ينظر حضرة الحاكم الى الضجة القائمة على المصارف في العالم والتي اكدت صحتها وكالات التصنيف الائتماني بتخفيضها تصنيف ثلاثة من اكبر المصارف الفرنسية وتهديدها بتخفيض تصنيف ٥٠ دولة؟

– عمدت وكالات التصنيف الى خفض التصنيف الإئتماني لمؤسسات مالية ومصارف ليست في لبنان فحسب بل في أنحاء العالم كافة، معتبرة ان المخاطر قد زادت لدى مصارف عدة في أوروبا وحتى في الولايات المتحدة الأميركية. ثم ان هذه المؤسسات لم تخفّض تصنيف لبنان بل وضعته تحت المراقبة مع توجّه سلبي جراء تواجد لبنان في منطقة تشهد اضطرابات كبيرة قد تهدّد نموه الإقتصادي وتقلّص أعمال مصارفه وأرباحها.

من جهتنا أوضحنا هذا الأمر على اعتبار ان هذه المؤسسات تقوم بالتخفيض الإئتماني، خصوصاً في لبنان، في وقت لم يحصل أي جديد يبرّر هذا الموقف، بحيث لم تأخذ بالاعتبار متانة القطاع المصرفي اللبناني والسيولة الكبيرة المتوافرة لديه، وكذلك الرافعة المالية، بالإضافة الى ان انخراطه بالإقتصادات العربية محدود ومغطّى من رأس المال المخصص لهذه الغاية، وفي الوقت نفسه، بقيت تحويلات اللبنانيين غير المقيمين الى لبنان خلال العام ٢٠١١ بالمستوى نفسه الذي كانت عليه في ٢٠١٠، وبالتالي فإن الأحداث الجارية في المنطقة العربية لم تؤثر على أعمال اللبنانيين وتوظيفاتهم. لذلك نحن نضع مواقف مؤسسات التقييم هذه في سياق سياستها العالمية التي تهدف الى تخفيض الإئتمان أينما كان.

المصارف اللبنانية في الخارج موضع ثقة

■ ما هو تأثير الاهتزازات المصرفية في الخارج على المصارف اللبنانية علما ان موديز خفضت نظرتها الى المصارف اللبنانية من مستقرة STABLE الى سلبية NEGATIVE واستطرادا ما هو تأثيرها على المصارف اللبنانية وفروعها في الخارج وفي سورية بشكل خاص؟

– المصارف اللبنانية لم ولن تتأثر بتخفيض تصنيف بعض المصارف الأوروبية الإئتماني، كونها تعمل وفقاً لنموذج أثبت مدى قدرتها على توظيف أموالها الخاصة في الخارج بنسبة لا تتعدى الـ ٧٥ في المئة. كذلك كان هناك توجيه للمصارف من قبل مصرف لبنان المركزي بأن لا توظف أكثر من عشرة في المئة من أموالها في الخارج في القطاع الواحد، مفضلاً توزيعها على أكثر من قطاع حفاظاً على التوازن. وقد تبيّن لنا من خلال دراسة ميدانية ان المصارف اللبنانية لم تشترِ كميات كبيرة من السندات الأوروبية أو السندات على المصارف الأوروبية، وبالتالي فإن تأثير الاهتزازات المصرفية في الخارج على أرباحها جاء غير ذي اعتبار.

وبالنسبة الى المصارف اللبنانية الموجودة في سوريا، فهي تعمل فعلاً تبعاً للنموذج اللبناني، محترمة في الوقت نفسه القواعد والمعايير الدولية، لذا لا مخاطر تطال سمعتها، أما المخاطر التجارية فموجودة طبعاً، وقد خضعت هذه المصارف لاختبار ضغط من قبل لجنة الرقابة على المصارف والتي طلبت منها ان تكون مؤونات عامة تحسباً لأي تدهور قد يؤدي الى خسائر في المستقبل. لكن حتى هذه اللحظة لم تتكبّد المصارف اللبنانية المتواجدة في الخارج أية خسائر ولم تطلب مؤونات، بل لو نظرنا الى ودائعها نلاحظ انها زادت من ٢٧ مليار دولار الى ٣٠ ملياراً، وبالتالي لا تزال هذه المصارف موضع ثقة.

رافعة مالية متدنية

■ هل يسمح للمصارف اللبنانية بأن تقرض اموالا تتجاوز اموالها الخاصة بسبعة اضعاف او اكثر؟ ألا يشكل هذا التمادي في الاقراض خطرا في حال تردي الاحوال الاقتصادية لا سمح الله؟

– بحسب معايير بازل ٣ التي هي أكثر تشدداً من معايير بازل ٢، لا تزال الرافعة المالية الموجودة لدى المصارف كافة في العالم أو التي تحاول الأخيرة الوصول اليها، أعلى من الرافعة المالية لدى المصارف اللبنانية. فحين وقعت الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، كانت الرافعة المالية في المصارف العالمية على أموالها الخاصة ٥٠ و٦٠ ضعفاً، وكان اعتمادها على تسليف بعضها للبعض الآخر، وحين انخفضت السيولة لديها انهارت جميعها.

ومن الطبيعي ان تكون هناك رافعة مالية لدى القطاع المصرفي، فهي لا تشكل مخاطر بذاتها في حال لم تكن عالية، إنما توزيع المخاطر هو الذي يسبّب خسائر. يبقى ان الرافعة المالية في المصارف اللبنانية. قد تصل الى عشرة أضعاف رأسمال هذه المصارف، وهي تعتبر متدنية بالمقاييس الدولية أو حتى أقل مما هو مسموح به في بازل ٣.

من جهتنا، اتخذنا خطوة تبين عن تشدّد أكثر بالتوجه نحو قطاع متين والمصارف بدورها وافقت عليها، وهي وضعت خطة لرفع الملاءة الى ١٢ في المئة تمتد الى العام ٢٠١٥، فيما المطلوب في بازل ٣ رفع الملاءة الى ٧ في المئة، وبالتالي فإننا سنكون محصّنين برسملة أفضل تحسباً لأي مخاطر قد تطرأ.

إصلاحات لتخفيض العجز تدريجيا

■ نصحتم مرارا بوجوب معالجة أزمة المديونية العامة، وبدلا من المعالجة الجدية نرى ارقام الدين تتصاعد مما يزيد في كلفة الدين، فماذا تقولون وبماذا تنصحون؟

– يعود هذا الأمر الى الموازنة والى الإصلاحات المطلوبة والموضوعة برسم الحكومة اللبنانية، حيث من المعروف اليوم ان هناك ملفات سياسية تساعد في تخفيض العجز الذي هو أكثر أهمية بالنسبة الينا من المديونية، فالمديونية كما هي حالياً مستوعبة من قبل السوق بل ويطلبها والدليل ان الفوائد تراجعت، من هنا تكمن المخاطر في العجز السنوي الذي يزيد هذه المديونية، لذا المطلوب حالياً اصلاحات ضرورية لتفادي مزيد من الارتفاع في المديونية، وهذا الأمر يتحقق بقرار سياسي يعود الى الحكومة اتخاذه، وهو قرار ضروري لتعزيز الثقة بها والحفاظ على مستوى الفوائد المقبولة والمنخفضة التي وصلنا اليها، والتي انخفضت منذ العام ٢٠٠٨ جراء الثقة التي زادت بنا حين أثبت النموذج المصرفي اللبناني انه لم يمسّ خلال الأزمة المالية التي طاولت المصارف كافة في العالم.

ويتطلب الحفاظ على الفوائد اليوم أكثر من أي وقت مضى إصلاحات تخفض العجز تدريجياً، ونتمنى ان يؤخذ هذا القرار بالاعتبار من قبل الحكومة.

حاكم مصرف لبنان يتحدث الى الزميلين انطوان زخور وبشاره ابي راشد

من الطبيعي ان تنخفض ايرادات الـ MEA والظرف غير مناسب لبيع ٢٥٪ من أسهمها

لا للجان الرقابة الداخلية المقرّبة

■ الزمتم المصارف بإيجاد هيئات رقابية داخلية ووضعتم شروطا لتكوينها، فهل طبقت المصارف تعليماتكم وتقيدت بالشروط، ام ان بعضها شكل لجانا من المقربين لمجلس الادارة وكيف يصار التأكد من ذلك؟

– لم تطبّق المصارف في شكل كلّي الشروط التي وضعناها وبالمفهوم الذي نريده، لكن ستكون لنا مواقف من تطبيق هذه الشروط، لا سيمّا في ما يتعلق بتشكيل مجالس الإدارة، خصوصاً ان القانون يسمح لنا بذلك ونحن مصممون على ان يكون هذا التطبيق صحيحاً.

■ هل يرى سعادتكم انه توجد كوادر متخصصة وكافية لادارة عدد المصارف الكبير في لبنان؟

– الكوادر اللبنانية متوافرة وبكثرة ولدينا فائض فيها الى درجة أنه ما من مؤسسة مصرفية في العالم لا تضم في صفوفها لبنانيين وفي أرفع المراكز، لذا فإن النقص لا يكمن في هذا الأمر بل يجب ان يكون هناك توجه من المصارف لإدخال دم جديد الى القطاع المصرفي ودفع المبالغ والتعويضات للحفاظ على كوادرها.

لا ضرورة لبيع بنك التمويل العربي

■ في ما خص بنك التمويل العربي، هل وافق مصرف لبنان على بيعه؟

– نريد تشجيع الصيرفة الإسلامية في لبنان، وعملية بيع البنك لا تقدم قيمة مضافة لتشجيع قطاع الصيرفة الإسلامية، لذا لا نجد ضرورة لعملية البيع هذه، خصوصاً انه حين أصدرت الرخصة كان هدفها واضحاً، هو تشجيع هذا النوع من الصيرفة وان يتوافر أشخاص لديهم الممارسات والخبرة يعملون في السوق اللبنانية على انجاح العمل في الصيرفة الإسلامية ولم يكن الهدف تأسيس مصرف ذي طابع تجاري معروض للبيع والشراء.

نحن متمسكون بأن يكون هناك أشخاص ذو خبرة واختصاص لا سيما في المصارف الإسلامية، وهذا أهم من المال بالنسبة الينا، نظراً الى اننا في طور تأسيس صناعة مصرفية جديدة في لبنان.

تشجيع الصيرفة الإسلامية

■ السؤال الاخير بالنسبة للمصارف قبل الانتقال الى شركتي الميدل ايست وكازينو لبنان، هل انتم مرتاحون الى سلامة القطاع المصرفي ككل؟ ان الثقة التي يكنها لكم الشعب اللبناني تجعله يقتنع بما تقولونه؟

– القطاع المصرفي في لبنان سليم ومحصّن بحيث برهن خلال الأزمات كافة التي مرّ بها لبنان انه يعمل وفق نموذج صحيح.

وعام ٢٠١١ كان صعباً على لبنان بحيث شهدنا خلاله فراغاً حكومياً لستة أشهر، من ثم شكّل التغيير الحكومي الذي حصل صدمة لدى اللبنانيين، بالإضافة الى حصول مشكلة «البنك اللبناني الكندي» وبروز الجدل حول تمويل المحكمة الدولية الخاصة بلبنان والأحداث في سوريا والعقوبات العربية عليها والإشاعات التي طاولت القطاع المصرفي، لكن وبرغم هذه الأحداث كافة ظلت الثقة موجودة بهذا القطاع وقد ترجمت بزيادة ودائعه ٧ في المئة وتسليفاته ١٢ في المئة محافظاً على مستوى ربحية جيد. واليوم لدى هذا القطاع الموثوق به القدرة على زيادة رؤوس أمواله بإمكاناته الذاتية، لذا هو قطاع محصّن ولديه تاريخ مهني مشرف ويتمتع بقدرة كافية لإدارة شؤونه وفق أفضل النظم والأساليب.

مطالب غير محقة في MEA

■ الخلاف الذي حدث في شركة طيران الشرق الاوسط MEA ألم يكن بمقدور ادارة الميدل ايست تجنبه ونحن على ابواب الأعياد والسنة الجديدة؟ أم كانت وراءه اسباب غير نقابية؟

– الخلاف الذي حصل في شركة طيران الشرق الأوسط كان نتيجة تصرّف تصعيدي وسريع ومن دون أي حوار من قبل نقابة الطيارين، وسببه الأساسي لم يكن صحيحاً، بحيث أفادتني إدارة الشركة بأن الطيار الذي اتخذته نقابة الطيارين حجة للتوقف عن العمل في المطار لا يزال يتقاضى راتبه من الشركة مع تكاليف طبابته.

ولاحقاً تبيّن ان هناك ١٢ مطلباً تبلغتها إدارة الشركة من قبل الطيارين، وهذا الأمر مخالف لاتفاقية مبرمة بين الطرفين عام ٢٠١٠ وتنص على ألا تكون هناك مطالبات حتى أواخر العام ٢٠١٣، بمعنى ان التصعيد كان من قبل النقابة، ونتمنى ألا يتكرّر هذا الأمر ثانية، وذلك لمصلحة الشركة والطيارين معاً.

تراجع الايرادات طبيعي

■ نفهم من تصريحات رئيس الشركة ان ٢٠١١ لن تحقق الارباح التي كانت تتحقق في السنوات السابقة، فإلى ماذا تعزون ذلك وهل من نية لتخصيص هذه الشركة؟

– أولاً، عملية بيع أي شركة أو مؤسسة يملكها مصرف لبنان ليست خاضعة لقرار صادر عنه، بل أيضاً لتوافق وطني، لأن لدى أي شركة خصوصاً شركة «طيران الشرق الأوسط» دوراً تلعبه في خدمة لبنان عدا عن انها شركة تجارية. ثانياً وضع الأسواق العالمية المتدهور والانهيار الحاصل في البورصات

الضجة هدأت بكازينو لبنان بعد تجميد التوظيف والترقيات وزيادة الأجور

الحاكم رد على الاسئلة بكل شفافية

العالمية والعربية يمنعان من توافر السعر المناسب في حال أردنا البيع. وفي الحقيقة، كنا نريد بيع ٢٥ في المئة من شركة الميدل ايست لكن الظروف التي مرّ بها لبنان لم تسمح بذلك.

بالتأكيد، أرباح الشركة تراجعت وهذه الحال تنسحب على شركات الطيران كافة كونها تتأثر بالدرجة الأولى بأسعار النفط التي ارتفعت بدورها، بالإضافة الى الاضطرابات الحاصلة في المنطقة العربية والتي أدت الى تراجع حركة الركاب، وإذا جمعنا بين هذين العاملين نجد انه من الطبيعي اليوم ان يكون هناك تراجع في الأرباح لدى الميدل ايست، هذا عدا عن المنافسة المتزايدة في مطار بيروت والتي أدت الى تراجع ايرادات الشركة وبالتالي أرباحها.

تجميد التوظيف في كازينو لبنان

■ شهد كازينو لبنان عند تعيين الرئيس الجديد بعض النزاعات مع نقابة الموظفين ومع بعض السياسيين، وفجأة هدأ الوضع، فكيف تمت معالجة الامر؟ هل انتم راضون عن نتائجه؟

– لسنا على علاقة مباشرة بإدارة كازينو لبنان، بل نحن مساهمون في شركة انترا التي تهتم بشؤون هذه المؤسسة، لكن كان لدينا شعور بأن الجو المضطرب له علاقة بالتوظيف والترقيات وزيادة الأجور، فوافقنا على اقتراح انترا والكازينو بتجميد هذه المسائل الثلاث للتخفيف من حدة الجدل الحاصل حولها.

الهاجس الاقتصادي لدى كل لبناني

■ كلمة أخيرة الى اللبنانيين؟

– الموارد البشرية الكفية متوافرة في لبنان، والقطاع المصرفي زادت قدراته المالية برغم كل الصعوبات، حيث وصل حجمه بين الخارج والداخل الى ١٧٠ مليار دولار، وهذا كله بني في أجواء غير مستقرة.

إذاً آلية التمويل واجتذاب رؤوس الأموال متوافرة، لذا نتمنى إعطاء أهمية أكبر للهاجس الإقتصادي لدى كل لبناني، لأن ذلك يخفّف من حدة الصراعات السياسية فنحقق نمواً يتيح توفير فرص العمل المطلوبة. ■

رشيد المعراج (مصرف البحرين المركزي):

من أهدافنا مساعدة البنوك على اتباع منهجية استيعاب المخاطر ومواجهتها

تشمل مهام مصرف البحرين المركزي الترخيص والإشراف على المصارف الإسلامية والتجارية ومزودي خدمات التأمين والترخيص لأعمال الاستثمار.

محافظ المصرف رشيد المعراج توقف عند الإجراءات التي قام بها خلال السنوات الثلاث الماضية وأدت الى التخفيف من انكشافات البنوك البحرينية، وأشار الى عدم تأثر البنوك بما حصل من احداث في البحرين، عارضاً لما تتمتع به على صعيد كفاية رأس المال والسيولة وغيرهما، مذكراً بهدف المركزي ايجاد البيئة المناسبة للتعاون مع البنوك البحرينية ومساعدتها على اتباع منهجية لاستيعاب المخاطر، مرتقباً مواجهتها مزيداً من القيود على أعمالها.

على المصارف العربية تنظيم اوضاعها ليس تحت ضغط بازل٣ بل لانها ستواجه لاحقا المزيد من القيود على اعمالها

اجراءات المركزي البحريني

■ السؤال الاكثر ضرورة واهمية هو كيف تنظرون الى الاوضاع المضطربة والاحداث الدامية في بعض الدول العربية ومدى تأثيرها على المصارف العربية عامة ومصارف بلدكم بخاصة؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي في البحرين مباشرة بما حصل أخيراً من تطورات مالية وسياسية، وذلك بفضل مجموعة من الإجراءات اتخذها مصرف البحرين المركزي للتخفيف من انكشافات المصارف ولوضع المخصصات اللازمة لها، فكان ان تفاعلت البنوك، خصوصاً في قطاع التجزئة، في شكل إيجابي خلال السنوات الثلاث الماضية.

كذلك لم تؤثر الأزمات التي حصلت في المنطقة العربية وفي البحرين تحديداً، على ملاءة البنوك المالية ولا على سيولتها ولا على قدرتها على تلبية احتياجات زبائنها. وقد لاحظنا خلال الفصول الثلاثة الأخيرة ان البنوك الرئيسية حققت نتائج إيجابية لجهة الربحية، بالإضافة الى ان مستوى السيولة لديها ما زال عالياً، وان كفاية رأس المال لا تزال تفوق بشكل كبير المتطلبات الرقابية. من هذا المنطلق يتبيّن ان الوضع المصرفي في البحرين عموماً سليم وما من أضرار كبيرة لحقت به، لكن بالطبع ستؤثر حال الركود التي خلّفتها أزمة الديون السيادية في أوروبا وحال عدم اليقين على مستوى الإقتصاد العالمي، على قدرة البنوك على الوفاء بالإلتزامات المالية الكبيرة.

تحفظ في عمليات الإقراض

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– لست في موقع توجيه البنوك بل هدفنا بالدرجة الأساسية ايجاد البيئة المناسبة لتعاونها مع البنك المركزي البحريني ومساعدتها على اتباع منهجية لاستيعاب المخاطر ومواجهتها، ولا نتدخل إلا حين نلمس تركزات معينة في عمليات الإقراض.

الى ذلك، فإن التحفّظ الشديد في عمليات الإقراض لا يقتصر على البحرين بل يشمل المصارف العربية كافة المنتشرة في العالم العربي، وقد تكون هذه الإجراءات تقليدية وطبيعية في ظل الأزمة المالية العالمية.

نحن محكومون بأنظمة وقوانين

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– لكل دولة نظامها وقوانينها التي تحكم بطريقة تعاملها مع هذا الموضوع. ففي نهاية المطاف نحن محكومون بأنظمة وقوانين وليس برؤية فردية أو قراءة شخصية.

تنظيم المصارف العربية

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣؟

– عموماً لا إشكالية في التقيد بمتطلبات بازل ٣، وذلك لأن البنوك في معظمها تتمتع بمستوى كفاية رأسمال عال وأكثر من المتطلبات الرقابية. هذه المتطلبات ستقيد بعض البنوك في ما خص السيولة وهيكلة الأعمال كونها لا تزال تفتقد الى مزيد من التدقيق.

عموماً، يجب على المصارف العربية تنظيم نفسها ليس فقط تحت ضغط توصيات بازل ٣، بل لأنها ستواجه في المرحلة المقبلة مزيداً من القيود على أعمالها، وهذا هو الاتجاه العالمي بالنسبة الى المعايير المصرفية العالمية كافة، وذلك لتأمين أنظمة مصرفية سليمة تدعم الدول وماليتها العامة في حال تعرضها لأي انتكاسة، كما حصل أخيراً في كثير من دول العالم.

مزيد من القيود الرقابية

■ من سيفرض هذه القيود في رأيكم؟

– ثمة معايير دولية منها توصيات بازل ٣، لكن في البحرين أخذت المصارف بمؤشرات الحيطة الكلية MACROPRUDENTIAL POLICY التي ساهمت في حماية المصارف أثناء الأزمة، وفي النهاية أخذت كل دولة بما رأته مناسباً لها بالنسبة الى كفاية المخصصات وحجم التركزات وحساب قيمة القرض للعقار في حال التحولات العقارية ونسبة الاحتياطي النقدي المطلوب.. وكل هذه الخطوات ساهمت في تخفيف وقع الازمة المالية على البنوك.

في نهاية المطاف، علينا ان نعي جميعاً ان النظام المصرفي مقبل على مواجهة مزيد من القيود الرقابية، لأن أي اختلال في الوسط المصرفي ستكون له انعكاسات كارثية على الإقتصاد ككل. ■

حمود بن سنجور الزدجالي (الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني):

المركزي العماني طبق معايير بازل ٢ منذ العام ٢٠٠٧

الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني أو محافظ البنك المركزي حمود بن سنجور الزدجالي، عرفه قراء «البيان الإقتصادية» في العالم العربي من خلال المقابلات السابقة معه، بأنه عالم اقتصادي ومالي، له المام واسع بالصناعة المصرفية الإقليمية والعالمية وله بصماته الايجابية على أعمال الرقابة المصرفية والمالية وهو يمارسها في المركزي العماني من خلال آليتين للإشراف والرقابة، ألا وهما التفتيش الميداني والفحص المكتبي.

وخلال حوارنا مع سعادته توقفنا عند اشارته الى حرص السلطان قابوس بن سعيد على إتاحة الفرصة أمام المواطنين للاستفادة من الخدمات المصرفية الإسلامية، وتنفيذاً لرغبته هذه تم الترخيص لمصرفين محليين بممارسة هذه الخدمات.

نسبة الديون الهالكة ٢,٦ ٪

■ كيف يعالج مصرفكم مسألة الديون الهالكة التي تتزايد عاماً بعد عام نتيجة عجز المدينين عن سداد ديونهم حيث تسببت الأحداث في المنطقة بجمود اقتصادي حاد؟

– لا يخفى أن البنوك التجارية تقوم بإقراض عملائها في حدود نسبة التسليف التي حددها البنك المركزي العُماني ، والتي تبلغ حالياً ٨٧,٥٪ من قاعدة الودائع. وتقوم البنوك بمنح هذه القروض مقابل ضمانات تراها كافية لضمان سداد تلك القروض.

وتعثر بعض العملاء في سداد القروض بمختلف أنواعها أمر وارد في جميع أنحاء العالم دون استثناء. وفي هذا الإطار، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أنه بالرغم من زيادة حجم الميزانيات العمومية للبنوك التجارية فقد لوحظ انخفاض الديون المتعثرة بشكل مطرد في سلطنة عُمان، حيث انخفضت نسبتها من نحو ١٠٪ من إجمالي القروض التي منحتها البنوك التجارية في عام ٢٠٠٤ إلى ٢,١٪ في عام ٢٠٠٨، ثم زادت قليلاً إلى ٣,٥٪ في عام ٢٠٠٩ بسبب تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي بيد أنها انخفضت إلى ٢,٩٪ في نهاية عام ٢٠١٠، ثم إلى ٢,٦٪ في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١١. وهذه نسب متدنية للغاية مقارنة بما حدث في دول أخرى، الأمر الذي يعكس مدى فاعلية الرقابة التي يمارسها البنك المركزي العُماني على نشاط هذه البنوك من ناحية، وكذلك مدى حرص البنوك عند منحها للائتمان من ناحية أخرى.

أما في ما يتعلق بالإجراءات التي تتخذها البنوك في حالة تعثر أحد العملاء في سداد قروضه، فإنها أولاً تتوقف عن منحه مزيداً من الائتمان، وتقوم بتسجيل اسم العميل المتعثر في القائمة التحذيرية الخاصة بذلك لدى البنك المركزي العُماني، ثم يتم التفاوض مع المقترض حول كيفية السداد. وإذا لم تفلح المحاولات في الوصول إلى حل للمشكلة حينئذ تلجأ البنوك إلى المحاكم لاسترداد أموالها من المقترض الذي فشل في سداد القرض.

تفتيش ميداني وفحص مكتبي

■ يشدد الحكام المركزيون الأوروبيون والأميركيون على الرقابة المصرفية المركزية والذاتية، وتصدر الأحكام المشددة ضد المصارف المخالفة. فكيف تتم عمليات الرقابة من قبلكم وأية نتائج حصلتم عليها؟

– يمارس البنك المركزي العُماني صلاحياته كجهة

نمارس رقابتنا على البنوك من خلال آليتين: التفتيش الميداني والفحص المكتبي

إشرافية ورقابية على نشاط البنوك، وغيرها من المؤسسات المالية غير المصرفية المرخصة، وذلك من خلال آليتين للإشراف والرقابة، ألا وهما «التفتيش الميداني»، و«الفحص المكتبي». ويتم تحديث وإدخال التعديلات اللازمة على هاتين الآليتين من وقت لآخر طبقاً لما يستجد من تطورات محلية وعالمية. وعلى صعيد اتفاق بازل٢ لمعايير كفاية رأس المال، تجدر الإشارة إلى أن البنك المركزي العُماني قام بتطبيق الاتفاق المذكور منذ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٧، حيث تم تبني نظام الرقابة القائم على أساس المخاطر. كما تم تطبيق النظم التحوطية على مستوى البنوك الفردية من خلال مجموعة من المؤشرات المعيارية، وذلك بهدف إيجاد مؤشرات السلامة المالية. أما المؤشرات المصرفية الكلية فيتم متابعتها بشكل منتظم بغرض التعرف على جوانب الضعف الكامنة في النظام المصرفي ، إن وجدت. وتدعيماً لذلك أيضاً، قام البنك المركزي العُماني بإصدار تعميم للبنوك العاملة بالسلطنة تضمن قواعد حُسن التنظيم والإدارة. كما تم إدخال بعض التعديلات على قواعد تكوين مخصصات الديون المعدومة، وتطبيق قواعد المحاسبة الدولية طبقاً لما نص عليه اتفاق بازل٢، علماً بأن البنوك العُمانية تتمتع بنسبة عالية في مجال متطلبات كفاية رأس المال تتعدى النسبة المقررة من قِبل لجنة بازل. خلاصة القول، أن البنوك التجارية العاملة بالسلطنة على قدر كبير من الوعي والتعاون مع البنك المركزي العُماني حيث أنها تلتزم بكافة التوجيهات الصادرة من البنك المركزي وتعمل على تنفيذها بكل دقة ولا توجد مخالفات في هذا الشأن.

ملاءة مصارفنا تتجاوز نسبة بازل

■ طلبت مصارف مركزية عربية من لجنة بازل تأجيل رفع نسبة الملاءة إلى ١٢ في المئة وإبقاءها على ٧ في المئة نتيجة الأحداث في المنطقة العربية، فهل انتم مع هذا المطلب وما هو رأيكم بالنسبة المطلوب تحديدها؟

– سبق أن ذكرنا أن جميع البنوك العُمانية تتمتع بنسبة عالية في مجال متطلبات كفاية رأس المال تتعدى النسبة المقررة من قِبل لجنة بازل. ومن ثم فإننا لم نطلب من لجنة بازل تأجيل رفع النسبة المقررة في الاتفاق نتيجة للأحداث الجارية في المنطقة العربية.

توجيهات السلطان قابوس بأن نرخص للمصارف الإسلامية

■ وافقتم مؤخراً على إعطاء البنوك العاملة في السلطنة ترخيصاً للعمل المصرفي الإسلامي، هلا وضعتمونا في أجواء هذا الموضوع؟ هل يحق ذلك لكل المصارف؟ ألن تنافس الصيرفة الإسلامية الصيرفة التقليدية؟

– في إطار حرص صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم – حفظه الله ورعاه– ورؤيته الصائبة والحكيمة بالنسبة لكافة الأمور التي تهم الوطن والمواطن العُماني، فقد رأى جلالته أن الوقت قد حان لبدء نشاط البنوك الإسلامية في البلاد لإتاحة الفرصة أمام المواطنين الذين يرغبون في الاستفادة من هذه الخدمات المصرفية حسبما استقر عليه الوضع في البنوك الإسلامية القائمة في عدد من دول العالم. وتنفيذاً لهذه التوجيهات السامية، فقد تم بالفعل الترخيص لبنكين محليين (هما بنك نزوى وبنك العز الدولي) وهما الآن في طور التأسيس، وهناك أيضاً طلبات قُدمت من بعض البنوك المحلية لتقديم الخدمات المذكورة من خلال نوافذ مستقلة.

هذا، ويمكن القول بأن قرار السماح بممارسة الأنشطة المصرفية الإسلامية قد قوبل بالارتياح من قِبل القطاع المصرفي المحلي، وذلك لأنه يتيح لها إضافة خدمات جديدة لسلسلة الخدمات المصرفية التقليدية التي تقدمها لعملائها.

ولا نعتقد أن البنوك الإسلامية سوف تؤثر سلباً على نشاط البنوك التقليدية، وهذا ما أثبتته التجربة في دول العالم المختلفة التي لديها بنوك إسلامية. ■

أسامة مكداشي (رئيس لجنة الرقابة على المصارف):

ما نشهده حاليا هو أزمة اصعب بكثير من سابقاتها وتتمثل في تعثّر بالنقد والتحويلات

يؤكد لنا اسامة مكداشي رئيس لجنة الرقابة على المصارف وهو يرد على اسئلتنا انه على معرفة كاملة بأوضاع القطاع المصرفي اللبناني، يعرف نقاط ضعفه مثلما يعرف نقاط قوته، ولان نقاط القوة اكبر يطمئنك الى سلامة القطاع والى ملاءته التي له القدرة على تطبيق نسبتها كما تفرضها بازل٣ منذ اليوم.

واذ يعترف السيد مكداشي بوجود جو من القلق لدى المصارف والمتعاملين معها – وهذا طبيعي – بسبب الظروف الراهنة الاقتصادية والسيادية، يطمئننا الى وجود الايجابيات ايضا والدليل الزيادة المحققة في ودائع البنوك.

«انطلاقا من هنا علينا ان نقيس أنفسنا بطريقة نسبية وليس كرقم نهائي».

وينفي السيد مكداشي ان تكون مصارفنا قد تأثرت بخفض التصنيف لعدم وضوح السبب الذي على اساسه خفضت مؤسسات التصنيف تقييم تصنيف لبنان السيادي. وكانت لنا جولة مع رئيس لجنة الرقابة على مواضيع مالية ومصرفية في مجال اختصاص لجنة الرقابة، فأطلعنا على مسيرة الرقابة ودورها التنظيمي والتنبيهي والاشرافي، منهيا ان على كل مؤسسة ان «تكتشف مشكلاتها بنفسها وتجد لها الحلول».

الضعف الداخلي ينعكس على القطاع المصرفي حيث لا ميزانية واضحة وغياب خطة اقتصادية شفافة

القلق موجود على مستوى العالم

■ لجنة الرقابة على المصارف هي الجهة الوحيدة القادرة على معرفة أوضاع كل مصرف، فإلى ماذا تعزو اللجنة القلق الذي يسود معظم هذه المصارف والمتعاملين معها، هل هي تأثيرات الازمة المالية العالمية، أم تأثيرات الاضطرابات في المنطقة ام الى ضعف داخلي؟

– القلق موجود دائماً حتى في الأيام التي لا تسودها أية أزمات، فما بالك في الظروف الراهنة اقتصادياً وسياسياً على مستوى العالم كله؟ ولا شك ان تأثيرات الأزمة المالية العالمية والاضطرابات في المنطقة العربية مترابطة ببعضها البعض، وتؤثر على الدول كافة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. وبالنسبة الى لبنان فقد تجاوز الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨ ولم يتأثر بها وكانت طبعاً أزمة مصرفية بحتة، أما ما نشهده حالياً فهو أزمة أصعب بكثير من سابقاتها وتتمثل في تعثر بالنقد والتحويلات، وبالتالي هي تحتاج الى وقت أطول لإيجاد الحلول لها.

لذا من الطبيعي ان يسود المصارف اللبنانية والمتعاملين معها جو من القلق، ولا شك في ان الإيجابيات موجودة في السوق اللبنانية بغض النظر عن الأوضاع الإقتصادية والدليل الزيادة المحققة في ودائع البنوك. انطلاقاً من هنا علينا ان نقيس أنفسنا بطريقة نسبية وليس كرقم نهائي. ربما يطرح السؤال هل كان على لبنان الاستفادة أكثر من الأوضاع الإقليمية في استقطاب ودائع هائلة؟ شخصياً، أرى اننا لسنا بحاجة الى هذه الودائع كون إمكانية استيعابها من قبل السوق اللبنانية محدودة جداً، علماً ان القطاع المصرفي في لبنان يتميز بطريقة تعامل مختلفة عن القطاعات المصرفية في الخارج.

بالإضافة الى تأثيرات الأزمة المذكورة آنفاً، لا شك ان هناك ضعفاً داخلياً ينعكس على القطاع المصرفي اللبناني متمثلاً بعدم وجود موازنة واضحة للدولة، غياب خطة اقتصادية شفافة، ومعالجة مجتزأة للمشكلات.

وكرقابة لا تأثير فاعلاً لنا في تلك المشكلات كونها تتعلق بسياسات اقتصادية مالية على مستوى الدولة وتحتاج الى مواجهتها بطريقة معينة. بالنسبة الي، الحلول ليست صعبة أو مستحيلة لكنها تحتاج الى إرادة مبنية على معرفة واطلاع واسعين والى فترة معينة لتنفيذها.

قدرة على تطبيق متطلبات بازل ٣ اليوم

■ هل يرى حضرتكم ان باستطاعة هذه المصارف الوصول الى الملاءة المطلوبة من بازل٣ في المواعيد المحددة لها رغم ان بعضها قد تجاوز نسبة الـ ١٢ في المئة حاليا؟

– لدى القطاع المصرفي اللبناني القدرة على تطبيق متطلبات بازل ٣ اليوم وليس في العام ٢٠١٥، كون سعادة حاكم مصرف لبنان يعالجها بطريقة منهجية ومنتظمة، كما اننا سنزيد الملاءة بما يتجاوز بازل ٣

■ ■ ■

احدى ايجابيات القطاع المصرفي هو التركيز على ملكية المصارف من قبل افراد او عائلات او مجموعات اقتصادية

■ ■ ■

وسنعطي مهلة معينة للبنوك للالتزام وتطبيقها إما من خلال الربحية أو زيادة الرأسمال من الشركاء أو من مستثمرين آخرين.

كذلك وضعت حاكمية مصرف لبنان سقفاً لربحية البنوك في مختلف القطاعات، بحيث لا تتعدى ٢٥ في المئة، وذلك للحد من عدد البنوك التي قد تواجه تحديات. وفي رأيي إحدى ايجابيات القطاع المصرفي ان هناك تركزاً لملكية المصارف اللبنانية من قبل أفراد أو عائلات أو مجموعات اقتصادية، باستثناء بضعة بنوك تدرج أسهمها في البورصة أو لديها قاعدة ملكية موسّعة، وهذا غير متوافر في أي بلدان أخرى، ما يشكّل صمام أمان لتلك المصارف.

مصارفنا لم تتأثر بالتصنيف

■ سبق لوكالة ستاندرد اند بورز S & P ان اخذت على المصارف اللبنانية مبالغتها في توظيف الودائع في سندات الخزينة وها هي موديز MOODY'S تخفض نظرتها الى المصارف اللبنانية من مستقرة STABLE الى سلبية NEGATIVE، هل لديكم اعتراض على موقف وكالتي التصنيف المشار اليهما من المصارف اللبنانية؟

– نحن لا نعترض على تقييم الوكالتين المذكورتين باعتبارهما مؤسسات لها الحق في التقييم بحسب نظرتها ومعاييرها المعتمدة، لكن بالنسبة الينا الأرقام موجودة وتتكلم عن نفسها، بحيث إذا نظرنا الى نسبة استثمارات البنوك اللبنانية في سندات الخزينة وشهادات الإيداع، نلاحظ انها ما زالت كما هي أو انها ارتفعت في شكل طفيف، وفي حال كان هناك تخوّف لدى المصارف من تسليف القطاع العام، فعليها ان تخفّض من تسليفاتها، ثم ان الفوائد لا تزال منخفضة الى حدّ كبير.

لا أظن ان المصارف اللبنانية تأثرت بهذا التصنيف نظراً الى عدم وضوح السبب الذي على أساسه خفضت

مؤسسات التقييم تصنيف لبنان السيادي، فأرقام البنوك لم تتغير كون غالبية الودائع تعود للبنانيين غير مقيمين، ولطالما ساهمت في ثبات سعر صرف الليرة اللبنانية والحفاظ على متانة المصارف.

رفع الملاءة بالأرقام

■ لماذا سمح للمصارف اللبنانية ان تقرض اموالا تتجاوز اموالها الخاصة بسبعة اضعاف او اكثر، الا يشكل ذلك خطرا على اموال المودعين في حال حصول أزمة ما؟

– بالنسبة إلينا تركيزنا على زيادة الرسملة هو الحل لهذا الموضوع، وبقدر ما تزيد القروض بقدر ما يجب ان تزيد الرسملة، وقد أعطى مصرف لبنان فترة سماح للمصارف تمتد على ثلاث سنوات لزيادة الرسملة لديها والالتزام الكامل بمتطلبات بازل ٣، وفي هذا السياق أصدر مصرف لبنان التعميم الوسيط رقم ٢٨٢ تضمن جدولاً زمنياً لتقيّد المصارف بالحدود الدنيا لنسب الملاءة، بحيث يرتفع الحد الأدنى من نسبة حقوق حملة الأسهم العادية – مجموع الموجودات المرجّحة (Common Equity Tier Ratio) من ٥ في المئة نهاية ٢٠١٢ الى ٨ في المئة نهاية ٢٠١٥، والحد الأدنى من نسبة الأموال الخاصة الأساسية / مجموع الموجودات المرجحة TIER & RATIO من ٨ في المئة نهاية ٢٠١٢ الى ١٠ في المئة نهاية ٢٠١٥، وان يرتفع الحد الأدنى من نسبة الأموال الخاصة الإجمالية / مجموع الموجودات المرجحة TOTAL CAPIAL RATIO من ١٠ في المئة نهاية ٢٠١٤ الى ١٢ في المئة نهاية ٢٠١٥.

المصارف اللبنانية في سورية

■ كيف تتصرف لجنة الرقابة حاليا بالنسبة الى فروع المصارف اللبنانية في سورية، هل ترى ان هناك تأثيرا سلبيا عليها نتيجة ما يجري هناك؟

– لا شك في ان هناك تأثيراً سلبياً على فروع المصارف اللبنانية في سوريا نتيجة الاضطرابات السياسية، لكن هذه المصارف اتخذت قراراً بتدوير ربحيتها للعام ٢٠١١ كمؤونات إضافية، تجنباً لأي مخاطر قد تطرأ. كذلك أجرى مصرف لبنان ولجنة الرقابة اختبار ضغط على المصارف العاملة في سوريا، وهذا يعني ان المصارف باتت مجبرة على تكوين مؤونات لتغطية ديونها. الأمر الإيجابي ان عملية تسليف البنوك اللبنانية للقطاعات الاقتصادية السورية مبنية على معرفة واسعة بالسوق السورية وعلى علاقات وثيقة، وقسم كبير منها لا علاقة له بقطاع التجزئة الذي يشهد ربما ضغطاً أكثر من القطاعات الأخرى.

بنوك الاستثمار وتطبيق التعاميم

■ ما هي مآخذ لجنة الرقابة على بعض بنوك الاستثمار التي يزداد عددها ويضعف دعمها للاقتصاد الوطني؟

– نحن بصدد دراسة الاستراتيجية المستقبلية لبنوك الاستثمار في لبنان لمعرفة مدى التزامها بالتعاميم التي صدرت سابقاً عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة، والتي على أساسها طلب من هذه البنوك ان تمارس نشاطات مختلفة عن تلك التي تقوم بها المصارف التجارية. وقد التزم عدد منها بالتعاميم الصادرة ولكن بشكل غير كاف، لكننا سنراجع هذا الوضع مع البنوك.

■■■

عدم وجود مشاريع استثمارية كبيرة لا يبرر لمصارف الاستثمار عدم الالتزام بتعاميم مصرف لبنان

■■■

لا شك في انه لم تتوافر أمام هذه البنوك مشاريع استثمارية كبيرة وطويلة الأجل سواء من القطاع العام أو الخاص، لكن ذلك لا يبرّر عدم الالتزام بالتعاميم التي أصدرناها، علماً ان السوق المالية التي صدر قانون بإنشائها تحتاج الى بنوك استثمار والى شركات وساطة وأدوات والى توسيع قاعدة ملكية البنوك، التي على أساسها سيتم تبادل الأسهم والسندات.

المصرف المعني صحح وضعه

■ اي دور لعبته لجنة الرقابة عند حصول نزاع بين اصحاب احد المصارف والمدير العام حتى تمكنت من ازالة النزاع واطفاء الحريق بسرعة، وكذلك اي دور لعبته اللجنة عند توقيف مدير احد فروع المصارف من قبل النيابة العامة بتهمة تواطئه مع البعض لبيع احد السعوديين عقاراً في زغرين البقاع على اساس انه في زغرين المتن وكانت قيمة الاحتيال خمسة ملايين دولار.. ثم أفرج عن الموظف؟

– لن أدخل في تفاصيل هاتين القضيتين، لكن ما نطلبه من المصارف هو ان تتخذ القرارات التي تلائمها، إنما من الأفضل ان يحصل ذلك من دون تجاوز القانون وبطريقة وديّة خارج أروقة المحاكم.

وبالنسبة الى النزاع بين أصحاب أحد المصارف ومدير فرع فيه، أظن ان المصرف المعني تحرّك بطريقة ايجابية بضخّه مبلغاً من المال وبضخ مبالغ أكبر قريباً جداً، بالإضافة الى انه أجرى تغييرات على مستوى الإدارة ككل وهو في صدد القيام بتغييرات أيضاً على مستوى مجلس الإدارة، وهذا كله بتشجيع من مصرف لبنان ولجنة الرقابة وبقرار من إدارة المصرف نفسه.

أما القضية الثانية التي تخص أحد الحسابات فلم ندخل في تفاصيلها لأنها قضية داخلية بين المصرف المعني وأحد عملائه.

نراقب تعيينات اللجان الرقابية

■ الزمتم المصارف بإيجاد هيئات رقابة داخلية ووضعتم شروطا لتكوينها، فهل طبقت المصارف تعليماتكم وتقيدت بشروطكم بالنسبة للاشخاص المطلوب اختيارهم للجان على ان لا يكونوا من المقربين والملموس والمعروف ان اللجان تتألف من المقربين جدا فكيف يصار التأكد من ذلك؟

– التعميم الذي صدر عن مصرف لبنان يعطي للبنوك مهلة حتى شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٢ كي تعيد تكوين اللجان لديها مثل لجنة المخاطر ولجنة التدقيق التابعة لمجالس الإدارة. ومن جهتها تراقب لجنة الرقابة التعيينات في اللجان، علماً ان عدداً من البنوك لا يحتاج الى استقطاب عناصر جدية بل هو قادر على إجراء التغيير المطلوب بواسطة الأعضاء الموجودين لديه وتوزيع المسؤوليات في ما بينهم. لكن ثمة معايير طلبنا من المصارف ان تلتزم بها تتعلق بالكفاءة والمؤهلات المصرفية والاستقلالية وتولّي المسؤوليات فيها، نظراً الى ان المسؤولين عن اللجان الداخلية للبنوك يجب ان يتمتعوا بالمهارات والخبرات اللازمة لتحديد المشكلات في المصرف والتمكن من السيطرة على الأخطار. الآن، ثمة مصارف بصدد تغيير هذه اللجان، وهناك أخرى متلكئة في ذلك، وثمة البعض منها غير متفهم ربما للهدف من التعميم الصادر. نحن في انتظار استقطاب القطاع المصرفي مزيداً من أصحاب الكفاءات الى مجالس الإدارة وما أكثرهم في لبنان.

الرقابة ساهرة وفاعلة

■ انجازات لجنة الرقابة كثيرة، فهل تتفضلون بذكر ابرزها والاكثر تأثيرا لدى القراء؟

– أفضل عدم التكلّم عن انجازات لجنة الرقابة على المصارف بل ان تتحدث هي عن نفسها، فهدفنا الرئيسي تفعيل الرقابة وجعلها مهنية وتنمية القدرات المصرفية في لجنة الرقابة على المصارف، لأن المؤهلات يجب ان تشكل عملية مستدامة تواكب التطورات وتجعلنا سباقين في مجال الرقابة، مع العلم ان حجر الأساس في هذا المجال هو التعاون الوثيق بيننا وبين حاكمية مصرف لبنان.

مراقبة ميدانية لقطاع الصيرفة

■ كيف تنظرون الى التعميم الذي أصدره مصرف لبنان والذي يقضي برفع رأس المال الأدنى لمؤسسات الصرافة؟

– بالنسبة الينا رفع الرسملة هو إحدى الطرق لتفعيل قطاع الصيرفة في لبنان، لذلك سنراقب الصرافين والمؤسسات المالية مراقبة ميدانية من منطلق مسؤوليتنا على القطاع المصرفي والمؤسسات المالية، ولا شك ان هذا الأمر يتطلب عدداً كبيراً من العناصر وبما ان لا نية لدينا بتوسيع عدد موظفي الرقابة، فنحن نعتمد الى حد كبير على ذكاء أصحاب المؤسسات المالية والصرافة ومسؤوليتهم وقدرتهم على الالتزام بتعاميم مصرف لبنان، لأن عدم الالتزام سيضعهم تحت المجهر وسيحالون في حال المخالفة على الهيئة المصرفية العليا، علماً انه اذا ما توافرت الرقابة الداخلية في البنوك والمؤسسات المالية فأي رقابة خارجية تصبح غير مفيدة، مع التركيز على أطراف خمسة يجب ان تتفاعل بطريقة واضحة في هذه المؤسسات وهي: مجلس الإدارة، الإدارة العامة، الرقابة الداخلية، الرقابة الخارجية والتدقيق الداخلي.

لجان الرقابة الداخلية لا تشمل المؤسسات المالية

وأنهى السيد مكداشي: يبقى ان من واجباتنا كلجنة رقابة لفت نظر المصارف الى بعض الثغرات، وفي المقابل يجب على كل مؤسسة في القطاع المصرفي ان تكتشف مشكلاتها بنفسها وتجد لها الحلول، نظراً الى ان دور لجنة الرقابة تنظيمي وتنبيهي وإشرافي، علماً ان تعميمنا بتكوين لجان هيئات رقابة داخلية لا يشمل المؤسسات المالية حالياً، لأن أحجامها أصغر ومجالسها محدودة العدد، لكن العمل على هذا الموضوع سيشكل خطوتنا التالية. ■

عبد الكريم أبو النصر (البنك الأهلي التجاري NCB - السعودي):

لا تأثير لخفض تصنيفات المصارف العربية على المصارف السعودية ولا أرى المصارف السعودية إلا على لائحة البنوك العربية الأكثر أماناً

عندما تذكر اسم عبدالكريم ابو النصر في المملكة العربية السعودية، يستدل فورا على المصرفي العريق دينامو البنك الاهلي التجاري NCB – السعودي، فالرجل الذي يشكل كتلة حيوية فاعلة في عمله، واكب ولا يزال يواكب مسيرة نجاح وازدهار البنك الاهلي التجاري السعودي بكفاءة مهنية عالية وبتصميم اداري متطور، وكان لرئاسته التنفيذية له ان جعل مساعديه بأكملهم يعملون ويعطون لايصال البنك الى ريادته المالية للقطاع المصرفي الخليجي والى دعمه للقطاع المصرفي ككل، حيث يسهر مع زملائه المصرفيين السعوديين على التقيد بتوجيهات السلطات السعودية العليا بالمحافظة على ابقاء المصارف السعودية في وضع قوي جدا في كافة فروعها واقسامها بحيث لا تفاجئها اية ازمات مالية اقليمية ام عالمية، وبحيث لا تنعكس اية تأثيرات سلبية عليها او على اقتصاد المملكة. ولذلك فالسيد عبد الكريم ابو النصر لا يتوقع اي تأثير لخفض تصنيف مصارف عربية اخرى بشكل سلبي وهو كذلك لا يرى المصارف السعودية الاعلى لائحة البنوك العربية الاكثر ملاذا وأمانا.

وطاول حوارنا مع رئيس اكبر المصارف الخليجية مسألة الحلول المطلوبة لاستعادة الثقة ولاعادة الانتعاش الى الاقتصادات العربية، كما طاول الحوار موضوع الاقراض والفوائض فأكد على ان الاقراض في المملكة هو الاقوى على مستوى الخليج وهو سيتواصل في العام الجديد لدعم قطاع الاعمال.

وينهي ابو النصر حواره الشيق بعبارة مهنية يستعملها كبار المصرفيين في نهاية احاديثهم «حافظنا على حصة سوقية جيدة في ظل منافسة قوية.. ونمينا ربحيتنا من خلال عمل مصرفي سليم وهذا هو الاهم».

نحن كمصرفيين ندرس آفاق النمو الاقتصادي المستقبلي قبل الاقدام على اي توسع

لا تأثير للتصنيف

■ في رأيكم، هل سيطاول تخفيض تصنيف المصارف العربية البنوك في السعودية، وهل سيؤثر عليها سلباً؟

– اجمالاً المصارف السعودية في وضع قوي جداً والدليل على ذلك ضخامة أصولها وموجوداتها وحجم وطبيعة أعمالها، بحيث اذا اطلعنا على لائحة البنوك في العالم نلاحظ ان البنوك السعودية حاضرة دائماً، لذا لا أتوقع أي تأثير سلبي عليها جراء تخفيض تصنيف المصارف العربية.

النمو سيتواصل عام ٢٠١٢

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– الإقتصاد السعودي مزدهر وإذا نظرت الى حجم نمو القروض في القطاع المصرفي على مستوى الخليج، تلاحظ أنه الأقوى لدى المصارف السعودية، وفي رأيي هذا النمو سيستمر في ٢٠١٢ وسيشكل مؤشراً جيداً لدعم قطاع الأعمال ونموّه، مع العلم ان ٢٠١١ شهد نمواً كبيراً للتسليفات في القطاع المصرفي السعودي.

■■■

ان للدول العربية دورا كبيرا في استرجاع الثقة بالاقتصادات العربية

■■■

نمو المصارف السعودية

■ هل من تأثير لما يحدث من أزمات مالية وسياسية على الخطط التوسعية للبنك الأهلي التجاري السعودي؟

– لا تأثير مباشراً للأزمات على NCB، لكن الفترة الحالية هي بالنسبة الينا فترة تريّث، لأننا كمصرفيين ندرس آفاق النمو الإقتصادي المستقبلي، قبل الإقدام على أي توسّع، لذا فإن تركيزنا راهناً ينصب على الداخل السعودي وعلى تعزيز أعمالنا الرئيسية.

المصارف السعودية الاكثر أمانا

■ دائماً ما نقع على إحصاءات عن أكثر البنوك العربية أماناً، أين هي المصارف السعودية من هذا التوصيف؟

– لست على اطلاع على المعايير التي تتم على أساسها هذه الإحصاءات، لكن ميزانيات البنوك السعودية تتحدث عن نفسها لجهة كفاية رأس المال وحجم السيولة لديها، لذا لا أرى المصارف في السعودية إلا على لائحة البنوك العربية الأكثر أماناً.

استرجاع الثقة

■ ما هي في رأيكم السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربياً لإعادة انعاش الاقتصادات العربية؟

– على الدول العربية ان تكون جاهزة لتحفيز اقتصادياتها، نظراً الى ان الإقتصاد العالمي يمر حالياً في فترة حرجة جداً، فموضوع الإنفاق الرأسمالي، توفير الوظائف، وجود محفزات اقتصادية، كلها أمور في غاية الأهمية، خصوصاً في الأجواء الغامضة التي نعيشها في الفترة الراهنة، لذا لا شك ان للدول العربية دوراً كبيراً في استرجاع الثقة بالإقتصادات العربية مجدداً.

تحسين الربحية

■ بمَ تميز البنك الأهلي التجاري خلال ٢٠١١ عن غيره من البنوك السعودية؟

– كان أداؤنا ممتازاً في معظم الأعمال التي قمنا بها، بحيث حافظنا على حصة سوقية جيدة في ظل منافسة قوية، بالإضافة الى أننا حافظنا على ربحيتنا وحسّناها من خلال عملنا المصرفي السليم والمتطور وهذا هو الأهم. ■

المهندس مبارك الخفرة (البنك السعودي الهولندي):

المصارف السعودية تعيش حالياً عصرها الذهبي..

يبرز البنك السعودي الهولندي على اعتباره أول بنك في المملكة العربية السعودية، وقد شهد عبر مسيرته العريقة العديد من محطات التوسع والتطور، تمكن خلالها من تقديم حزمة من المبادرات والخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة، ومضى دون توقف في توسيع نطاق خدماته ومنتجاته وتعزيز قاعدة عملائه، فضلاً عن الشوط الطويل الذي قطعه البنك ضمن قطاع المصرفية الإسلامية، وما قدّمه من حلول مالية تتناغم واحتياجات العملاء.

ويرى المهندس مبارك بن عبدالله الخفرة الشخصية المصرفية المرموقة، والذي يتبوأ منصب رئيس مجلس إدارة البنك، أن البنك السعودي الهولندي تمكن من الحفاظ على مكانته الرائدة ضمن القطاع المصرفي السعودي على نحو يليق بتاريخه العريق، معتبراً أن البنوك السعودية تعيش اليوم عصرها الذهبي في ظل ما تتمتع به المملكة من اقتصاد يعد الأقوى والأمتن على مستوى العالم العربي، وبفضل البيئة الاستثمارية المحفّزة المحيطة بالصناعة المصرفية والمالية.

... وفي ما يلي نص الحوار :

■ هل أثرت أحداث ما يعرف بالربيع العربي على الإقتصاد والقطاع المصرفي في السعودية؟

– دعني أشير بداية إلى أن لدى المملكة أقوى وأمتن اقتصاد في العالم العربي، وقد أثبتت التجارب والأحداث السابقة التي مرت بها مختلف مناطق العالم قدرة الاقتصاد السعودي وكفاءته في مواجهة تبعات تلك الأحداث وتجاوز آثارها، ورغم الانفتاح الاقتصادي للمملكة وشبكة العلاقات التبادلية والتجارة البينية التي تجمع المملكة مع مختلف أسواق المنطقة والعالمين العربي والخارجي، إلا أن اقتصاد المملكة ونشاطها المصرفي لم يتأثرا مباشرة بالأحداث السياسية التي تمر بها الدول العربية، بل مضت الدولة في تنفيذ مشاريعها التنموية على نحوها المعتاد، وكذلك الحال بالنسبة للمؤسسات المصرفية والمالية التي استمرت في نشاطها على النحو المعهود، والبنوك السعودية تعيش اليوم وبدون شك عصرها الذهبي بفضل ما تنعم به المملكة من اقتصاد متين وقوي، وما يحيط بالقطاع المصرفي من بيئة استثمارية محفّزة، ويكفي الإشارة إلى أن أحداث ما يعرف بالربيع العربي تزامنت مع الكشف عن أكبر ميزانية في تاريخ المملكة، متضمنة حزمة واسعة ولا حدود لها من مشاريع الخير والتنمية والتي ستطال كافة مناحي الحياة.

متانة وقدرة المصارف السعودية على تجاوز تبعاتها بكل كفاءة وجدارة

■ وماذا عمّا يعرف بأزمة اليورو؟

– الجواب على هذا السؤال يتطلب العودة إلى أزمة الائتمان التي شهدتها الأسواق الأميركية والأوروبية سابقاً، والتي أكدت البنوك السعودية خلالها متانة وقدرة على تجاوز تبعاتها بكل كفاءة وجدارة، واستمرت في برامجها التمويلية بل والتوسع بها، وفي طرح المزيد والمزيد من المنتجات والخدمات المصرفية، وتعكس النتائج المالية التي حققتها البنوك طيلة الفترة السابقة ومعدلات النمو المتواترة متانة المراكز المالية للبنوك، وحصانتها من أية أصداء سلبية لتلك الأزمات، وعلى نحو مغاير تماماً للكثير من كبرى المؤسسات المصرفية العالمية التي تتمتع بسمعة مرموقة، فالسجل الائتماني للبنوك السعودية بقي محافظاً على معدلاته المتقدمة، وظل يحتفظ بثقة مؤسسات التقييم الدولية وبنظرتها الإيجابية المستقرة حيال البنوك.

سياسات مؤسسة النقد المتزنة اصبحت مرشداً للمؤسسات

■ ولكن هناك من أشار إلى التحفظ الشديد للبنوك السعودية في عمليات الإقراض، ما ردّكم على ذلك؟

– هذا الأمر منافٍ تماماً للواقع، فعمليات الإقراض والتمويل استمرت دون توقف ولكن ضمن قوانين وأنظمة مُحكمة تشرف عليها مؤسسة النقد العربي السعودي، والتي عرُف عنها اتباع سياسات مالية متزنة أثبتت نجاعتها وأصبحت مرشداً للكثير من المؤسسات المصرفية الدولية لا سيما في ظل الأزمات التي شهدتها الأسواق العالمية. ونحن في البنك السعودي الهولندي وعلى اعتبارنا جزءاً رئيساً من القطاع المصرفي السعودي، فإن البنك واصل نشاطه التمويلي خلال المرحلة السابقة على نحوه المعهود سواء المتعلق منه بقطاع الأفراد وتلبية احتياجاتهم في مجال الإقراض لغايات السكن أو القروض الشخصية وغيرها، أو التمويل المتعلق بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وحتى تمويل المشاريع العملاقة والكبيرة، ولعل دخولنا في العديد من الاتفاقيات بهذا الخصوص ومن ضمنها اتفاقية البنك مع مؤسسة التمويل الدولية لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة خير دليل على ذلك.

■ ماذا عن الخطوات التي اتخذتها البنوك السعودية لتحقيق متطلبات بازل ٣ والالتزام بمعاييرها خاصة في ظل الظروف الحالية لأسواق المال العالمية؟

– أستطيع التأكيد على أن معظم البنوك السعودية مستوفية لمتطلبات بازل ٣ ومنذ وقت مبكر، وكما هو معلوم فإن الفترة المحددة دولياً للإلتزام بمعايير بازل ٣ تمتد من عام ٢٠١٣–٢٠١٩، ومع ذلك فإن البنوك السعودية نجحت في العمل على تطبيق المتطلبات الجديدة منذ عام ٢٠١٠ بما في ذلك الإلتزام بمعايير كفاية رأس المال، ونسبة الإقراض إلى رأس المال، ومعدل السيولة والملاءة المالية، وتنمية الموجودات، وتحسين نوعية الأصول وغيرها من المعايير وبالتالي فإن البنوك المحلية مهيأة تماماً للمتطلبات الجديدة.

البيئة المحلية جاذبة للاستثمارات

■ هل هناك نية للبنك السعودي الهولندي للتوسع بنشاطاته المصرفية خارج المملكة؟ ولماذا تعزف البنوك السعودية عن التوسع الخارجي رغم ضخامة إمكانياتها؟

– البيئة المحلية بيئة جاذبة للاستثمارات وتحفل بقدرٍ لا حدود له من الفرص الواعدة، وهذا ما يعكسه تدافع المؤسسات المصرفية الإقليمية والعالمية لتدشين أنشطتها داخل المملكة، وبالتالي فإن الأولوية باعتقادي للمؤسسات المصرفية السعودية أن تسعى إلى تعزيز نشاطها في الساحة المحلية، من خلال تقديم المزيد من الحلول المصرفية والاستثمارية المبتكرة، وتوفير قيمة مضافة لخدماتها على نحو يدعم سمعتها المرموقة على الصعيدين الإقليمي والدولي. ■

الفرص المتاحة داخل المملكة لا حدود لها

ديفيد ديو (بنك ساب - SABB):

حققنا نمواً بنسبة ٥٠ في المئة خلال تسعة أشهر

يعتبر «البنك السعودي البريطاني» SABB أفضل بيئة عمل بين البنوك السعودية والعربية، وهو حاصل على جوائز عدة منها أفضل بنك في السعودية لعام ٢٠٠٩ وأفضل بنك في الخدمات المصرفية الهاتفية في الشرق الأوسط.

الرئيس التنفيذي للبنك ديفيد ديو DAVID DEW اعتبر المنتدى الاقتصادي العالمي فرصة للتواصل مع الحاضرين، واصفاً قطاع المصارف في السعودية بالقوي والمستقر، كاشفاً عن نمو في «ساب» وصلت نسبته الى ٥٠ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١١ مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠١٠.

فرصة للتواصل

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي؟**

– بداية، ان حضورنا في المنتدى هو للاستماع الى آراء القياديين السياسيين والإقتصاديين في المنطقة والعالم حول الأحداث والتطوّرات في الشرق الأوسط والعالم.

ومن ناحية ثانية، شكّل المنتدى فرصة للتواصل مع الحاضرين ولقاء شخصيات عديدة يمكن فتح أبواب التعاون معها في المستقبل.

محاربة البطالة

■ **ما تعليقكم على موضوع محاربة البطالة وخلق فرص عمل للشباب في العالم العربي والذي ركّز عليه المنتدى؟**

– هذا الموضوع مهم جداً لأنه يتناول مسألة حيوية تتعلق بالشباب في العالم العربي وكيفية خلق فرص عمل لهم لتطويرهم وتنميتهم.

٥٠ في المئة نمواً

■ **كيف تصفون القطاع المصرفي في السعودية، وما هي النتائج التي حققها مصرفكم هذا العام؟**

– القطاع المالي والمصرفي قوي ومستقر جداً في السعودية التي تشهد ازدهاراً اقتصادياً ينعكس على هذا القطاع.

ويحقق البنك السعودي البريطاني «ساب» نتائج رائعة في المملكة حيث سجّلنا نمواً بنسبة ٥٠ في المئة في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١١، مقارنة مع الفترة نفسها من ٢٠١٠. ■

مجلس ادارة «ساب» يوصي بزيادة رأس مال البنك الى ١٠ مليارات ريال

الشيخ خالد بن سليمان العليان
SABB

افاد البنك السعودي البريطاني ساب SABB أن مجلس إدارته قرر التوصية للجمعية العامة غير العادية لإقرار زيادة رأس مال البنك بمقدار ٣٣٪ من ٧,٥ مليارات ريال سعودي ليصبح ١٠ مليارات ريال بعد الحصول على موافقات الجهات الرسمية، وذلك عن طريق منح أسهم مجانية لمساهميه، بحيث يتم توزيع سهم واحد لكل ثلاثة أسهم لحاملي الأسهم المسجلين في سجل مساهمي البنك بنهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية والتي سيتم عقدها في الربع الأول من العام ٢٠١٢ ويعلن عنها في وقت لاحق.

وستكون زيادة رأس مال البنك بمبلغ ٢,٥ مليار ريال سعودي التي تمثل ٣٣٪ من رأس مال البنك، بحيث يصبح رأس المال ١٠ مليارات ريال سعودي، بالمقارنة مع ٧,٥ مليارات ريال، كما أن عدد الأسهم سيرتفع بمقتضى ذلك من ٧٥٠ مليون سهم ليصبح ١٠٠٠ مليون سهم وفق هذه الزيادة والتي ستحقق قيماً مضافة وعوائد مجزية للمساهمين، لاسيما وأن الإضافة في رأس المال سوف تستخدم في تعزيز موارد البنك، بما يساهم في دعم متطلبات التنمية والتطوير التي تشهدها المملكة العربية السعودية.

كما قرر مجلس إدارة البنك اعتماد توزيع أرباح سنوية نقدية عن العام المالي ٢٠١١ قدرها ٥٦٢.٥ مليون ريال، بواقع ٦٥ هللة للسهم الواحد بعد حسم الزكاة (بما يمثل ٦.٥ ٪ من القيمة الاسمية للسهم، مع العلم أن الأرباح النقدية لن تشمل أسهم المنحة)، على أن أحقية توزيع هذه الأرباح ستكون للمساهمين المسجلين في سجلات مساهمي البنك بنهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية.

ساب يطلق خدمة التعاملات التجارية بالرنمينبي الصيني

واي يانغ وديفيد ديو يدشنان خدمة ساب للتعاملات التجارية بالرنمينبي

أعلن البنك السعودي البريطاني ساب عن إطلاقه خدمة متكاملة للتعاملات التجارية بعملة الرنمينبي الصيني لعملائه من الشركات الذين سيتمكنون من الآن فصاعداً فتح حسابات بالرنمينبي في عدد من فروع ساب في المملكة. وقد جرى تدشين هذه الخدمة من قبل السيد **ديفيد ديو**، العضو المنتدب لبنك ساب بحضور السيد **واي يانغ** القنصل التجاري والاقتصادي لجمهورية الصين الشعبية لدى المملكة، وبحضور عدد كبير من رجال الأعمال وكبار الضيوف في مقر الإدارة العامة للبنك في الرياض.

وتتيح خدمة الحسابات بالرنمينبي للعملاء في المملكة إبرام التعاملات التجارية المباشرة مع جمهورية الصين الشعبية وفقاً لأنظمة بنك الشعب الصيني وتسديد الرواتب وتسوية المدفوعات بالرنمينبي من دون الحاجة إلى تحويل العملة ، كما تمكنهم أيضاً من الحصول على أفضل الشروط التجارية من الموردين الصينيين.

سامر سلام (سعودي ميد للاستثمار SAUDI MED - السعودية):

٢٠١١ كانت سنة التحديات لكن بفضل الدعم والجهد تجاوزنا الصعاب

«سعودي ميد» SAUDI MED شركة خدمات مالية توفر خدمات ادارة الأصول وخدمات الإستشارات التمويلية، وهي جزء من مجموعة البحر المتوسط القابضة. مقرها في الرياض، ويملك بنك البحر المتوسط غالبية أسهمها. توفر الشركة للأفراد الإقليميين والدوليين والمؤسسات وأصحاب الملاءة المالية العالية، سلسلة كاملة من الخدمات المصرفية الإستثمارية وخدمات إدارة الأصول المخصصة ومجموعة واسعة من الحلول المالية بما في ذلك الإستشارات والترتيب وحفظ الأوراق المالية بالإضافة الى إدارة الصناديق الإستثمارية.

وتغطي أعمال الشركة نطاقاً واسعاً من القطاعات بما فيها التطوير العقاري والأعمال المصرفية والإعلام والطباعة والإتصالات السلكية واللاسلكية كما يكشف رئيسها التنفيذي سامر سلام.

متانة الإقتصاد السعودي

■ في ظل التطورات السياسية والمالية العالمية والإقليمية كيف تقيّمون نشاط الشركة وأعمالها؟

– لقد تأثر الوضع الإقتصادي في المنطقة بشكل عام. كنا ننتظر ان تتحسن بعض الأمور، إلا ان أحداث «الربيع العربي» لم تفسح المجال لذلك. الإقتصاد السعودي قوي وصلب بحيث لم يتأثر بأي من تلك العوامل، وبقيت الحركة على زخمها وانطلاقها أيضاً بفضل المشاريع الحكومية التي ضخّت المزيد من الحيوية في السوق. سنة ٢٠١١ كانت سنة التحديات بالنسبة لشركة سعودي ميد، لكننا وبفضل دعم بنك البحر المتوسط وبفضل علاقاتنا الجيدة في المملكة استطعنا تجاوز الصعاب وأكملنا مسيرتنا بنجاح. ونحن اليوم نعمل على عدد من المنتجات والصفقات التي سوف نعلن عنها في أقرب فرصة.

■ على ماذا تركزون في «سعودي ميد» حالياً كاستراتيجية؟

– لدينا ثلاثة مشاريع أعمال واضحة، كما نعمل على تأمين عدد من الحلول الاستشارية المالية والتمويلية المتخصصة والاستثمارات الخاصة. الى جانب المشاريع المشتركة، ان الأساس الذي قامت عليه الشركة هو الإستشارات المالية في مجال الصفقات الخاصة.

حالياً لدينا ثلاث صفقات أعمال بين بيروت والرياض وقد عمل قسم إدارة الأصول في الشركة على توفير مجموعة من صناديق الإستثمار المحلية والإقليمية التي تغطي انماطاً مختلفة من الإستثمار وفئات الأصول كالأسهم المدرجة، أسهم الملكية الخاصة والسندات. كما أنشأنا صندوق استثمار عقاري هدفه الاستثمار عبر إنشاء مجمعات سكنية وتأجيرها لسنوات عدة ثم بيعها. وسنطلق الصندوق في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢ بحجم ٤٠٠ مليون ريال قابلة للزيادة. كما نؤسس لطريقة جديدة تسمح للشركات بالتمويل الذاتي عبر الإستثمار أو البنوك. كذلك نحاول ايجاد آلية تمويل مميّزة خاصة يشعر معها العميل بالحماية وبضمان المردود. وهي تشبه الصكوك وتلقى اقبالاً من المؤسسات المالية والبنوك وشركات التأمين في لبنان والسعودية.

ميزات الصندوق العقاري

■ هل الصندوق العقاري هو لأجل طويل؟

– مدة الصندوق العقاري ٧ سنوات زائد سنتين اذا دعت الحاجة. أما العائد الذي يحظى به المساهم في الصندوق فهو ١٨٪.

■ هل يسمح القانون السعودي للشركات أو المؤسسات بالإستثمار لديكم؟

– مبدئياً أجل. اننا ننطلق من مبدأ انه صندوق خاص غير معروض للعموم، انما لمستثمرين محددين.

■ يتزايد عدد الشركات المماثلة لنطاق عملكم. ألا يشكل هذا منافسة ما للبنوك التجارية والإستثمارية. أم ان أعمالها مختلفة؟

– المصارف التي كانت تعمل في المجال ذاته بإدارة «ساما» فصلت الأمور الإستثمارية عن نشاطها الأساسي. ويتميز البنك التجاري بقوة كبرى في تداول الأسهم، لكن هذا النوع من العمل تضاءل حجمه اليوم. لقد كانوا يحققون يومياً ٤ مليارات دولار. أما حالياً فلا يحققون سوى مليار واحد أو مليارين. وبعد تأسيس هذا الكم الهائل من الشركات بإشراف «هيئة سوق المال» بقيت حركة بيع وشراء الأسهم بمجملها مع البنوك ولم تستطع الشركات منافستها.

المصداقية والدقة والوضوح هي التي تدعم عملنا تجاه المستثمر

■ عدد كبير من المؤسسات المالية المختصة سببت لعملائها الكثير من الخسائر. فما هو الضمان الذي تمنحه الشركة لعملائها؟

– فرضية الخسارة موجودة في أي مجال من مجالات الإستثمار. ولا يوجد ضمان أكيد في مجالنا. نحن نقدم الإستشارة المالية المتخصصة، ونقدم المستثمر للزبون، ونحاول ان نكون دقيقين في عملنا، وان ندعم المشاريع المطروحة بأبحاث دقيقة وأرقام واضحة. لا نستطيع اعطاء المستثمر ضماناً أكيداً، بل ان المصداقية والدقة والوضوح هي التي تدعم عملنا تجاهه.

■ هل يوجد قوانين منظمة لذلك؟

– قوانين هيئة سوق المال صارمة. انها تفرض مجموعة من المعايير والشروط تدفعنا للإلتزم بقدر عال من المهنية والشفافية والى توضيح كل تفاصيل خطواتنا. لكن يبقى القول ان الإستثمار معرض للربح والخسارة.

■ كيف تصفون نتائج الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– لقد تجاوزت أرباحنا ما حققناه في العام ٢٠١٠ رغم التحديات الكبرى التي واجهتنا في العام ٢٠١١، لكننا استطعنا ابتكار عدد من الأمور الناجحة في مجال الإستشارات أو سواها من أعمالنا. ■

كيف تختار شركة الوساطة الخاصة بك؟

بقلم خالد المكاوي
رئيس مجلس خبراء الموقع الالكتروني FOREX E.F

ما يشغلنا في هذه الفترة هو كثرة الشركات التي تقدم هذه الخدمة وتوهان العميل من صحة وجودها أو عدمه وننبه جميع المستثمرين توخي الحذر في كيفية اختيار الشركات والتأكد من وضعها النظامي والقانوني وقبل الدخول في أي شركة تداول يجب على المتداول معرفة كل ما يتعلق بهذه الشركة حفاظا على سرية المعلومات الخاصة بحسابه وحفاظا على أمواله المودعة في تلك الشركة. علاوة على الحصول على أفضل الخدمات من تلك الشركة.

ومن الممكن أن يقوم المتداول بسؤال الشركة عن الكثير من الأشياء من أهمها الجهات الرقابية المسجلة فيها. وكلما كانت الجهة الرقابية تلك معروفة ومعروف قوتها، كلما كان من الممكن أن نثق في تأثيرها على شركة التداول، وبالتالي نستطيع معرفة درجة الأمان المتعلق بهذه الشركة. بالإضافة إلى السؤال عن بعض الأمور مثل:

١- يجب أن تكون الشركة ذات سمعة طيبة ومرشحة من العديد من الأفراد المختلفين عن بعضهم البعض. فلا يفضل التعامل مع شركات مغمورة غير معروفة.

٢- إتاحة الرسوم البيانية المتحركة والمحدثة: فليس كل شركات التداول تقدم تلك الخدمة في الحقيقة وإن كانت قد تقلصت تلك المشكلة تدريجيا مع انتشار التكنولوجيا. ولكن من الممكن التأكد من أن الرسوم البيانية خالية من مشاكل تأخير الأسعار على سبيل المثال أو من أخطاء في رسم الرسوم البيانية التاريخية التي قد تؤدي إلى حدوث خطأ في التحليل الذي يقوم به المتداول. ومن الممكن التأكد من ذلك الأمر من خلال فتح حساب تجريبي، أولا للتأكد من سرعة نقل البيانات وأيضا مقارنة الرسوم البيانية بعدة مصادر أخرى لمعرفة ما إن كانت متشابهة أم بها أخطاء.

٣- الأزواج التي تتيح الشركة التعامل عليها. فليست كل الشركات تقوم بإتاحة الفرصة للتداول على العديد من الأزواج أو السلع. فيجب أن تتأكد من أنه من الممكن العمل على عدد أكبر من الأزواج والسلع بما يتناسب مع الأهداف التي تطمح الى تحقيقها.

٤- يفضل اختيار الشركة التي تقدم دعما فنيا متواصلا للعملاء وذلك لتفادي الغرق في مشكلة لا تستطيع حلها ولا تستطيع الوصول إلى أحد ممثلي العملاء في الشركة. فيجب أن تكون الشركة مقدمة لخدمة العملاء ٢٤ ساعة يوميا حتى تجد من يعينك في أي مشكلة في أي وقت.

٥- يجب أن تتأكد من فرق العملات (Spread) وهل هو ثابت أم متغير على حسب وضع السوق. حيث أن فرق العملات هذا يعتبر تكلفة تنفيذ الصفقات. وكلما كان كبيرا كلما كان سلبيا. ولكن في الوقت نفسه يجب أن تنتبه إلى الإعلانات التي تقول أن فرق العملات صغيرا لدرجة غير معقولة. فيجب أن تعرف أنه ليس كل ما يقال يتم تطبيقه. ومن الممكن التأكد من ذلك بسؤال أهل الخبرة عن تلك الشركة المعلنة وأيضا التأكد من الجهات الرقابية التي تشترك فيها هذه الشركة.

ولكن من يضمن أن الشركة سوف تكون لديها قدرة على إدارة الأمور بشكل قانوني، ومن يراقب تلك الشركات، ولماذا يجب أن تكون الشركات قانونية؟

منذ فترة أصدرت CFTC (لجنة تجارة السلع الآجلة) العديد من التشريعات للمراقبة على شركات الفوريكس وجعل شركات الوساطة أكثر قانونية وذلك لمنع عمليات الاحتيال على العملاء وسرقة أموالهم. ولهذا فقد تم إنشاء جهات رقابية حكومية في العديد من المناطق حول العالم. ولكن المشكلة أن شركات الوساطة لا يزال لديها الحرية، فإما أن تقوم بالاشتراك في تلك الجهات الرقابية أو تظل غير مراقبة. ولهذا فإنه يجب عليك عزيزي المتداول اختيار الشركات التي لا تخاف من الرقابة عليها والتي قامت بالاشتراك في الجهات الرقابية التابعة للمنطقة التي تم إنشاء الشركة فيها.

وبالحديث عن الجهات الرقابية التي تحكم سوق العملات، فإنه يجب العلم أنه على الرغم من عدم وجود جهة مركزية للمراقبة إلا أن ذلك لا يمنع وجود العديد من الجهات الرقابية التي تحاول المراقبة على أداء شركات الوساطة لمنع أي تلاعبات بحسابات المتعاملين أو استخدام أموال المودعين بشكل غير قانوني. أو حتى لمنع أي تلاعبات في أسعار التداول المعروضة للمتداولين بصورة تضر بمصلحة العميل وتكون في صالح الشركة. وكلما كانت الشركة مشتركة في تلك الجهات كلما أعطى ذلك مصداقية عالية لها ودرجة أمان لا بأس بها.

أما من أهم الجهات الرقابية قوة حول العالم فهي كالتالي:

١- الولايات المتحدة الأميركية:

ومن أهم الهيئات في الولايات المتحدة الأميركية CFTC و NFA.

وبخصوص CFTC فهي هيئة تابعة للكونغرس الأميركي. وتقوم بالمراقبة على العمل في الأسواق المالية ومعاقبة الشركات التي ترتكب مخالفات في حق العملاء وقد تصل العقوبات في بعض الأحيان إلى فرض غرامات أو إغلاق الشركة من الأساس.

أما هيئة NFA فهي هيئة تابعة للهيئة السابقة. وهي اختصار لجملة National Futures Association وهي تعني الهيئة الوطنية للعقود المستقبلية. وتقوم تلك الهيئة بتنفيذ الغرامات والعقوبات على الشركات التي تخالف القوانين التي تعدها الهيئة الأولى.

٢- **المملكة المتحدة**:

الهيئة المعروفة في بريطانيا هي FSA وهي اختصار لجملة Financial Service Authority أو سلطة الخدمات المالية. وهي شركة تقوم بتنظيم العمل في الأسواق المالية وكفاءة الشركات العاملة في المملكة المتحدة وحماية المستثمرين من التلاعبات التي قد تقوم بها تلك الشركات.

٣- **سويسرا**:

من أهم الجهات الرقابية السويسرية هي (SFBC) وهي اختصار لجملة Swiss Federal Banking Commission أو لجنة البنوك الفيدرالية السويسرية. وتقوم أيضا بالرقابة على الشركات من أجل الحصول على أفضل قدر ممكن لحماية حسابات العملاء من التلاعبات بأي شكل من الأشكال وتهدف أيضا تلك الجهة للمراقبة على البنوك أيضا وليس فقط شركات الوساطة.

٤- **أستراليا**:

من أهم الجهات الرقابية الأسترالية هي (ASIC) وهي اختصار لجملة Australian securities and investments commission أو اللجنة الأسترالية للأوراق المالية والاستثمارات. وهي أيضا جهة رقابية تحاول منع التلاعبات وعمليات الاحتيال على العملاء.٥- **كندا**:

ومن أهم الجهات الرقابية الكندية هي (IIROC) وهي اختصار لجملة Investment industry regulatory organization of Canada وهي عبارة عن المؤسسة الكندية للتشريعات الاستثمارية والصناعية. وهي هيئة تراقب أسواق المال الكندية وتحاول رفع درجة الأمان والمصداقية والشفافية بالنسبة للجهات العاملة في مجال الأسواق المالية الكندية.

وهناك ما يسمى بقانون الأسواق المالية الخاص بالاتحاد الأوروبي (IMIFID) ويقوم هذا القانون بتنظيم العمل في الأسواق المالية بالتعاون مع ٣٠ دولة داخل المنطقة الأوروبية. ويهدف في المقام الأول الى حماية المستثمرين ومصالحهم وتنظيم العمل في المجال المالي.

أما في بعض الدول العربية مثل لبنان والإمارات والكويت فإن الهيئة الرقابية فيها تعتبر البنك المركزي في كل من تلك الدول.

ويجب الإنتباه إلى دولة مثل قبرص وبعض من الجزر الأوروبية والأميركية الضعيفة التي يتم فيها فتح العديد من شركات الوساطة ويتم عمل دعاية مكثفة لتلك الشركات. ولكن يجب علينا أن نعلم أنه على الرغم من كون قبرص واحدة في الاتحاد الأوروبي ولكن لا يمكن الحصول على درجات الأمان والحماية نفسها التي من الممكن الحصول عليها من لندن أو الولايات المتحدة الأميركية. وذلك لأن هناك حالة من التساهل لدى السلطات القبرصية في مسألة التشريع لمزاولة نشاط السمسرة. وهذا لا يعني أنه لا توجد تشريعات ورقابة في قبرص، ولكن يتم ذلك من خلال رقابة سلطة الخدمات المالية القبرصية والتي تتوافق مع الجهات الرقابية الأوروبية والبريطانية.

نعلن للجميع من هذا المنبر أن كل الشركات التي تم اختيارها من قبل مجالس خبراء الفوركس هي تحت مسؤوليتنا ونحن واثقون تماما منها ومن قوائمها القانونية في المنصات التي تم ذكرها سلفا وبامكان كل مبتدئ في هذه السوق استشارتنا بشأن ذلك.

نتمنى للجميع التوفيق وتوخي الحذر من إختيار الشركات والتأكد من سلامة وضعها القانوني.■

عمار شطا (شركة الخبير المالية - السعودية)

على المؤسسة الاستثمارية دراسة المخاطر المتوقعة وتقديم النصح للعملاء

تعتبر شركة الخبير المالية AL KHABEER من الشركات الرائدة في مجال الاستثمار وتوفير الحلول المالية المبتكرة، المتوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية. وهي من الشركات القلة على مستوى المنطقة من ناحية نوعية مساهميها من حيث عراقة وعمق الخبرة التجارية والاستثمارية.

وقد استطاعت الشركة خلال وقت قصير ان تحظى بثقة ورضى عملائها ومساهميها نتيجة قدرة ادارتها على النهوض بمستوى الأداء، والإلتزام بالقيم الجوهرية المبنية على قاعدة التطوير والإبتكار في المجال المالي.

الرئيس التنفيذي في الشركة عمار شطا نوّه بدور رئيس مؤسسة النقد د. فهد المبارك في الفصل بين ما هو مصرفي واستثماري، وعزا الانتكاسة المالية العالمية الى المأثورة الدارجة في المؤسسات الأميركية «كل ما تقتل» معتبراً ان من واجب المؤسسة الاستثمارية دراسة المخاطر المتوقعة بعناية وتقديم المشورة للعملاء بناءً على توافق الاستثمارات لاموالهم واحتياجاتهم، مقدماً ثلاث مهمات على الرئيس الجديد لمؤسسة النقد السعودي «ساما» العمل عليها، متوقعاً ان تنمو أرباح الشركة سنة ٢٠١٣، بنسبة ١٠٠ في المئة، موضحاً سبب تغيير وجهتها من المحلية الى نحو الولايات المتحدة والمغرب العربي ومصر.

منافسة في تمويل الشركات

■ **كيف تنظرون الى وضع الشركات المالية في السوق السعودية؟**

– في الفترة الماضية كانت المصارف التجارية والشركات الإستثمارية المرتبطة بها تتمتع بحماية كبرى مما جعل منافستها صعبة جداً.

وقد اضطرت معظم الشركات ذات الرأسمال الصغير الذي يراوح بين ٥٠ و١٠٠ مليون ريال للخروج من السوق بعد ان فرضت هيئة سوق المال على الشركات المالية بأن توفر ٥٠ مليون ريال كسيولة لديها، والوضع الحالي يبشر بالخير بعد ان تسلم رئاسة مؤسسة النقد د. **فهد المبارك**، وهو خبير بأعمال شركات الوساطة، ويعلم جيداً حجم الصعوبات التي تواجهها، وهو أيضاً عضو مجلس ادارة في شركات مساهمة عامة، ووجوده كرئيس للمؤسسة سيساعد على وضع فواصل واضحة في العلاقة بين ما هو مصرفي مالي وما هو استثماري بحت. ومن المفروض ألا توجد منافسة بين الأمرين وان تكون المنافسة محصورة فقط في كيفية تمويل الشركات. وهي منافسة محدودة متأتية من اختلاف المنتجات المقدمة.

دور رقابي لهيئة سوق المال

■ **تُتهم المؤسسات المالية بتشجيع المضاربات فهل هذا صحيح؟ وهل يوجد قانون ينظمها ويرعاها؟**

– عدم وجود قوانين رادعة واضحة وأنظمة دقيقة سيؤدي حتماً الى خلل. ان أحد أسباب الإنتكاسة المالية العالمية هو مأثورة أميركية معروفة وسط المؤسسات المالية تقول «كُل ما تقتل» "EAT WHAT YOU KILL" وبعض أكبر شركات الإستثمار في العالم ضحّت بعملائها لإنقاذ نفسها. ان هيئة سوق المال في السعودية ذات قوة رقابية شديدة ومن الصعب حدوث مضاربات غير معقولة في ظل رعايتها.

دراسة وتحليل

■ **بعض المؤسسات المالية كانت تنصح عملاءها بالاستثمار في الصكوك الإستثمارية فكيف تحدّدون الأمر؟**

– واجب المؤسسة الإستثمارية أو شركات الوساطة دراسة المنتج الاستثماري وتحديد المخاطر المتوقعة و بالتالي معرفة السعر المناسب لتلك المخاطر، ومن ثم توجيه النصح للعملاء المناسبين لمثل هذه المخاطر والعوائد في الوقت والمكان المناسبين.

ان أي خلل في هذه الآلية يؤدي الى خلل في النتائج، ونحن في «الخبير المالية» نركز على الدراسة الوافية وعلى النتائج وتحليلها، وعلى من تنطبق عليهم هذه الإستثمارات بمجملها.

خطوات متحفظة

■ **كيف تحدّدون استراتيجية عمل الرئيس الجديد لمؤسسة النقد السعودي «ساما»؟**

– لديه ثلاث مهمات، الأولى تتعلق بفك خطوط التماس بين المصارف التقليدية وشركات الوساطة ووضع حدّ للمنافسة غير العادلة التي تقوم عليها تلك المصارف. المهمة الثانية هي وقف التضخم في صناعة التأمين السعودية. أما المهمة الثالثة فهي تأمين العدالة في حقوق العملاء مع المصارف، حيث من الصعب على العملاء تحصيل حقوقهم من تلك المصارف الضخمة.

■ **كيف تقوّمون نتائج الشركة لعام ٢٠١١؟**

– حققنا زيادة في الأرباح تقدر بحوالى ٥٠ في المئة ولله الحمد، كما نسعى للخروج الى السوق كشركة مساهمة في عام ٢٠١٣ بإذن الله. ونحن في مرحلة نمو، ونتوقع ان تزيد الأرباح الصافية عام ٢٠١٢ بنسبة ٥٠ في المئة على ان تزيد الى ١٠٠ في المئة سنة ٢٠١٣ باذن الله. خطواتنا بطيئة ومتحفظة إلا انها أفضل طريقة لتكوين قاعدة قوية من المنتجات والأصول تحت الادارة بطريقة علمية.

فرص في الإمارات

■ **كنتم تخططون للإنطلاق خارج السعودية والى لبنان كخطوة اولى أليس كذلك؟**

– هذا صحيح، لكن أحداث «الربيع العربي» جعلتنا نبدّل وجهتنا نحو مناطق جغرافية اخرى مثل الولايات المتحدة الأميركية، المغرب العربي ومصر في ما بعد.

■ **علامَ تركز الشركة في توجهاتها؟**

– في عام ٢٠١٢ تركز الشركة على الإستثمار في الأسهم خصوصاً في دول الخليج العربي والولايات المتحدة. كما تجد في الإمارات العربية المتحدة فرصاً استثمارية جيدة بما يخص السندات الحكومية. عام ٢٠١٢ سيكون عاماً جيداً للإستثمار خاصة في النصف الاول منه.

كما ستحافظ الشركة على الريادة في الاستثمارات العقارية في السوق السعودية وخاصةً في محافظة مكة المكرمة. ■

SHANKAR BISWAS (شركة فالكم FALCOM للخدمات المالية - السعودية):

نتائجنا في ٢٠١١ كانت افضل من سابقتها لان استثماراتنا كانت جيدة ومدروسة

فالكم للخدمات المالية من ابرز البنوك الاستثمارية في المملكة العربية السعودية، احد اهم اسواق عالم المال والاعمال في العالم، وهي تعمل بتوجهات واضحة ومعاملات شفافة، تغذيها قوة مالية فريدة، وطاقم اداري وخدمي متميز بكفاءات احترافية مؤهلة وخبيرة في هذا المجال وبالشكل الذي ينطلق به عالم الاستثمار لآفاق متجددة من الخدمات المالية الراقية والمتخصصة.

ويؤكد شنكر بسواس SHANKAR BISWAS مدير ادارة التسويق لدى فالكم FALCOM ان التطور والمهنية في تقديم الخدمات عبر نظام الشركة الالكتروني اهّلاها للحصول على جائزة وورلد فاينانس لافضل نظام تداول الكتروني في السعودية.

تأثيرات محلية وعالمية

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على مؤسستكم؟

– المنطقة لم تتأثر فقط بأحداث الربيع العربي وانما ايضا بما يحصل في اوروبا واميركا، وبالتالي فالمناخ العام مضطرب وأثر بدوره على الواقع الاقتصادي والمالي. نحن في ظل هذه الاوضاع كنا متحفظين لكن في الوقت عينه مبتكرين، اذ انتقلنا الى فضاء الاسهم الخاصة لا سيما لعدم استقرار الاوضاع في السوق بسبب استمرار الاضطرابات والتقلبات السياسية في معظم المناطق العربية المجاورة. من هنا بات الجميع حذرا قبل الاقدام على اي مشروع استثماري تحسبا لمخاطر الوقوع في خسائر قد تكون كبيرة. بسبب ذلك، هناك مبادرة من قبل الحكومة لفتح الاسواق للمستثمرين الاجانب ما يساعد في نهضة السوق من جديد.

أمن العملاء اولا

■ ما هي الاولويات بالنسبة الى شركتكم في هذه الفترة؟

– الاولويات تتمثل في التأكد من أمن عملائنا وابتكار منتجات جديدة، فهناك نوعان من البنوك، الاستثمارية والتجارية التي بدأت تتحول الى استثمارية. نحن من الفئة الاولى ونقدم خدمات الوساطة وادارة الاصول والديون والإنصاف وادارة خدمة العملاء.

■ هل تعتقدون بأن الاوضاع الاقتصادية في الدول العربية جاذبة ام لا للاستثمارات؟

– اذا اخذنا ليبيا كمثال نجد انها في مرحلة تحتاج معها لجميع متطلبات البنى التحتية واقامة الاعمال، مثل خدمات الاتصالات ونظام مالي وغير ذلك من الشروط الأساسية لنجاح المشاريع، لذا فحجم الاستثمارات سيكون عليها كبيراً جدا، من هنا اي مجتمع لا بد ان تتوافر فيه هيئة تشريعية ودستور جيد وخدمات كافية وحديثة من اجل الاستثمار فيه.

نظام متطور لخدمة العملاء

■ ما سبب ثقة العملاء في شركتكم وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– الثقة تأتي مع الوقت وقد كسبناها بفضل ادائنا الجيد ومصداقيتنا وشعور العميل بأن امواله بأمان معنا نظرا لالتزامنا به وبمصالحه. كما اننا ابتكرنا نظام «فالكم واتش» وهو يساعد على اتخاذ قرارات استثمارية سليمة لشموله جميع المعطيات السوقية والاخبار الاقتصادية، كما ان فالكم توفر لعملائها تقارير يومية واسبوعية وشهرية وربع سنوية يصدرها قسم الابحاث في الشركة عطفا على تقارير ودراسات عن الشركات المدرجة في الاسواق المالية. هذا التطور وهذه المهنية لدى فالكم في تقديمها الخدمات عبر نظامها الالكتروني اهّلاها للحصول على جائزة وورلد فاينانس لافضل نظام تداول الكتروني في السعودية، ما يترجم هذا النمو السريع في حجم نشاط التداول الالكتروني لديها، بالاضافة الى ذلك يقوم المحللون الماليون في فالكم بتوفير تغطية لانواع متعددة من الاصول والقطاعات والاوراق المالية باستخدام مزيد من اساليب التحليل الاساسي والكمي.

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– كانت افضل من سابقتها نظرا لان استثماراتنا كانت جيدة في الشركات المملوكة والوساطة التجارية. ■

عبد الرزاق الخريجي (البنك الأهلي التجاري NATIONAL COMMERCIAL BANK السعودية):

إدارة السيولة في المصارف الإسلامية أحد أهم التحديات الحالية

البنك الأهلي التجاري (NCB) NATIONAL COMMERCIAL BANK أعرق البنوك السعودية وأحد ابرز المؤسسات المالية في المنطقة.

نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي في البنك عبد الرزاق الخريجي وصف الوضع الإقتصادي في المملكة العربية السعودية بالأكثر من ممتاز، والقطاع المصرفي بأفضل القطاعات المصرفية حول العالم، ورأى ان من أهم دوافع نمو الصيرفة الإسلامية تحوّل المصارف التقليدية الى إسلامية، معتبراً ان أحد أكبر التحديات حالياً هو إدارة السيولة.

نتائج أكثر من ممتازة

■ **في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟**

– الوضع الإقتصادي في المملكة العربية السعودية أكثر من ممتاز، ومشاريع البنى الأساسية تتوسع، ونتوقع زيادة في بند الإنفاق في الموازنة العامة، كما وان القرارات الإقتصادية المهمة التي اتخذت مؤخراً جاءت في مصلحة الأفراد، وطالما يتمتع الفرد السعودي بقدرات شرائية، نتوقع ان يكون النمو الإقتصادي أفضل في المستقبل.

■ **ما هو تقويمكم للقطاع المصرفي في السعودية؟**

– هو بكل فخر من أفضل القطاعات المصرفية على مستوى العالم، أكان بمؤشراته أو السيولة التي يتمتع بها، ولاغرو فإن البنوك السعودية تحقق نتائج أكثر من ممتازة مقارنة مع مثيلاتها حول العالم.

■ **طلبت بعض المصارف من لجنة بازل ان تتريث في تطبيق بند زيادة الملاءة، ما رأيكم وهل من خوف على البنوك السعودية؟**

– تحقق البنوك السعودية بصورة عامة أكثر من متطلبات بازل وبالتالي، لا خوف عليها، وهذا ما يطمئنها في تعاملها مع العملاء.

تحدي إدارة السيولة

■ **هل صحيح ان المصارف التقليدية تنافس الإسلامية في المنطقة؟**

– بالتأكيد هناك منافسة والدليل ان المصارف التقليدية تتوجه للعمل المصرفي الإسلامي، ما يجعلني أتوقع ان من أهم دوافع نمو الصيرفة الإسلامية هو تحوّل المصارف التقليدية الى إسلامية.

■ **ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟**

– أن إقامة إدارة متخصصة في ماليزيا للنظر في طرق استثمار السيولة سيساعد كثيراً، لكن مما لا شك فيه ان أحد أكبر التحديات اليوم هو إدارة السيولة في المصارف الإسلامية وإنشاء سوق ثانوية.

تحسين الانتاجية والتوسع

■ **ما هي نتائجكم في عام ٢٠١١؟**

– ممتازة مع تحقيق نمو كبير، وفي العام الجديد سيكون هناك تركيز على تحسين الإنتاجية وكفاية رأس المال، فضلاً عن التوسع الداخلي المتمثل بزيادة عدد الفروع في المملكة العربية السعودية. ■

البنك الاهلي يفوز بلقب افضل بنك اسلامي لعام ٢٠١١

فاز البنك الأهلي بلقب «أفضل بنك إسلامي لعام ٢٠١١» من بين أكبر تجمع لقادة التمويل الإسلامي في العالم خلال حفلة توزيع جوائز التمويل الإسلامي العالمية GIFA، وذلك ضمن منتدى عمان للاقتصاد الإسلامي الذي عُقِد مؤخراً في مدينة مسقط بحضور ومشاركة رئيس وزراء ماليزيا السابق **تون عبدالله حاجي أحمد بدوي**.

وتم منح اللقب الذي يستند على معايير دقيقة بالتعاون مع شركة إدبيز Edbiz للاستشارات من خلال المنهجية الخاصة، التي طورتها شركة إدبيز للاستشارات عن طريق تقريرها العالمي السنوي المعروف في التمويل الإسلامي، وذلك ما يميز هذه الجوائز عن غيرها.

وتوزع جوائز التمويل الاسلامي العالمية تكريما واحتفالا بنجاح ومساهمات الافراد والمؤسسات البارزة في صناعة الخدمات المالية الاسلامية على الانجازات التي حققتها وتعد الجائزة العالمية للتمويل الاسلامي الاولى من نوعها في هذا المجال.

واعتبر **عبد الكريم ابو النصر** الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي ان الفوز بهذه الجائزة بمثابة تأكيد جديد على قدرة البنك الاهلي ومكانته المتميزة في ادارة وتقديم برامج ومنتجات وحلول مبتكرة تتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية.

عدنان بن حمد خلال استلامه الجائزة

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني UNION NATIONAL BANK الامارات):

الامارات ملاذ آمن ومستقر للاستثمار وهي مهيأة للإستفادة من الظروف حولها

عندما تصل مؤسسة ما الى مصاف الريادة، يكون وراءها رواد في مجال اختصاصها تمكنوا بأصالتهم في مهنتهم وبواسع خبرتهم من ايصالها الى هذه المرتبة التي تشكل لها علامة فارقة ومميزة في القطاع الذي تنتمي اليه.

بنك الاتحاد الوطني UNION NATIONAL BANK في دولة الامارات هو بين تلك المؤسسات الرائدة ورئيسه التنفيذي محمد نصر عابدين كان مع مجموعة مساعديه وراء ارتقائه وتميزه وريادته.

محمد نصر عابدين المصرفي الملم جدا بالصناعة المصرفية وبأوضاعها في دولة الامارات العربية بصورة خاصة حدثنا من مقر البنك الرئيسي في ابو ظبي عارضاً لنا مجموعة من المنتجات المتنوعة تتراوح بين المتطلبات الاساسية للافراد الى الخدمات الاكثر تعقيدا الخاصة بالشركات والمشاريع الضخمة، ولدى البنك نظام الكتروني متطور جدا ويتمتع برؤية ورسالة مستقبلية واضحة، واستراتيجية عمل شفافة.

ونوه محمد نصر عابدين بالسياسة الاقتصادية الحكيمة المعتمدة في دولة الامارات العربية اليوم، ورأى انها مهيأة للاستفادة من الظروف التي تعيشها المنطقة العربية، واصفا اياها بالملاذ الآمن والمستقر للاستثمار، مثمنا دور المصرف المركزي الاماراتي والجهات الرقابية والحكومة في دعم المصارف الاماراتية، معتبرا ان ملاءة هذه المصارف اعلى من المطلوب عالميا وبموجب معايير بازل٣، كاشفا عن توسع خارجي لكن في اماكن مختارة، ناصحا كل مصرفي بالتزام الاساسيات والقواعد المصرفية.

الامارات ملاذ آمن

■ ما هي قراءتكم لانعكاس المتغيرات المالية العالمية والتطورات السياسية العربية على الوضع الاقتصادي وقطاع البنوك؟

– ما يحصل حاليا حدث غير مسبوق. لقد بدأت الازمات الاقتصادية عام ٢٠٠٨ ولا تزال موجودة، وللاسف ترافقت مع تغيرات سياسية مولّدة المزيد من المشكلات الاجتماعية المعقدة، وخصوصا في العالم العربي، ما خلّف آثارا سلبية عميقة على الوضع الاقتصادي العام وبذلك فإننا نمر حاليا بفترة نحتاج فيها لاستخدام كل قدراتنا وخبراتنا للاستفادة منها وترتيب الامور، وعلينا العمل بكفاءة وطبقا لاستراتيجية محددة حتى نتخلص من المشكلات التي شكلت سببا في شل القطاعات المنتجة وتدمير البنى التحتية في بلدان الربيع العربي كما حدث في ليبيا. حتى العراق هو اليوم مدمر اجتماعيا واقتصاديا ونفسيا، وتبقى الامارات الافضل حاليا بين الدول العربية كونها تتصرف بحكمة وعقلانية.

■ هل صحيح انها استفادت مما يحصل في المنطقة من تحوّل رؤوس الاموال والمستثمرين اليها بعد أحداث «الربيع العربي»؟

– الاساس الاقتصادي في دولة الامارات قوي وهو يساعدها على عدم التأثر بشكل كبير بحركة خروج ودخول الاستثمارات، وهي مهيأة للاستفادة من الظروف حولها كون المستثمر يبحث دائما عن المكان المستقر وعن النظام السياسي والاقتصادي والقانوني الذي يحميه ويحمي استثماراته وعن النظام الاجتماعي الذي يحترم الجميع، انها افضل الدول كملاذ آمن ومستقر للاستثمار.

حذار الخضوع لاغراءات أعلى نسبة أرباح من دون الالتزام بالقواعد المصرفية الصحيحة

دعم حكومي

■ نتيجة لاحداث الربيع العربي قامت بعض المصارف الكبرى بحجز اموال بعض الحكام وكبار المستثمرين، الا يزعزع هذا التصرف ثقة المستثمر العربي بهذه المصارف؟

– هذه الاموال التي حجزت هي اموال سرقت من اصحاب الحق، أي من الشعوب، ووضعت في خزائن بعيدة لا يستطيع احد الوصول اليها. اما المستثمر فهو يبحث عن الخدمة الجيدة والقوانين العادلة التي تحكم معاملات الاستثمار وهي مجموعة عوامل تتداخل مع بعضها البعض لتشكل البيئة الاستثمارية الفضلى، وهي متوافرة في الامارات التي يمكن اعتبارها اهم دولة جاذبة للاستثمارات في العالم.

اجراءات المركزي نموذج يحتذى

■ ما تقويمكم للوضع المصرفي الاماراتي كنتيجة لما حدث من ازمات اقتصادية عالمية؟

– يمر القطاع المصرفي في الامارات بتجربة يشهد له فيها بالتعامل الحكيم، يساعده في ذلك المصرف المركزي والجهات الرقابية المسؤولة، فعندما بدأت الازمة المالية العالمية كان الاجراء الذي اتخذته هذه الجهات بالتعاون مع بعضها البعض نموذجا يحتذى. ففي الايام الاولى للأزمة دعم المصرف المركزي المصارف ووضع في متناولها مساعدات كبيرة، كما وافقت الحكومة الاتحادية على دعم ميزانيات المصارف ودعمت حكومة ابو ظبي المصارف بستة عشر مليار دولار. كل هذه التدابير الواعية والحكيمة شكلت القرار المناسب وفي الوقت المناسب بخلاف ما جرى في بلدان أخرى كثيرة في العالم.

الملاءة الأعلى في المنطقة

■ اثر الازمة المالية العالمية أحجمت المصارف عن اعطاء القروض واصبح لديها سيولة فائضة. في رأيكم اين يمكن ان توظف هذه السيولة اليوم؟

– عام ٢٠٠٨ شحت السيولة، كما ان الفرص لاستخدامها ضعفت لاسباب عدة، منها إحجام المستثمرين وتراجع الاستثمارات في قطاع العقار نتيجة توقف المصارف عن الاقراض، في وقت لا تجد هذه المصارف مشكلة في إقراض القطاع العام. اما المشكلة الاكبر المطروحة فتتمثل في ان الحكومات اليوم بدأت تعيد النظر بخططها في ضوء ما يحدث عالميا.

■ في رأيكم هل تؤثر زيادة السيولة على الربحية؟

– زيادة السيولة لدى المصارف تشكل عبئا مكلفا عليها، فهي وان ارادت الاقراض تفضل المقترض الجيد، وتتحين فرص الاقراض الجيدة وفي القطاعات الحيوية والمتحركة.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل

المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– ملاءة المصارف في الامارات هي الاعلى في المنطقة، وطبقا لمعايير بازل٢ وبازل٣ واي معايير اخرى هي ملاءة عالية جدا. وقد صرح بذلك محافظ البنك المركزي عشرات المرات. يبقى القطاع المصرفي الاماراتي قوياً جدا وملاءة المصارف اعلى من المطلوب عالميا وبرغم اتخاذها خلال الفترة الاخيرة احتياطيات ومخصصات مرتفعة على الحسابات الضعيفة، فقد حافظت ايضا على ارباحها، وهي ارباح جيدة بكل المعدلات والمعايير.

تمايز وجوائز

■ **تميّز العام ٢٠١١ بالنسبة لبنك الاتحاد الوطني بانجازات مهمة وبالفوز بجوائز عدة على المستويين المحلي والعالمي، فكيف تنظرون الى ذلك؟**

– بحسب كل التقارير والتصريحات يعتلي البنك درجة متقدمة في الاداء والخدمة والتطور في كل الاتجاهات. نتائجنا هذه السنة حتى الآن كانت أفضل مما كانت عليها في ٢٠١٠ رغم كل الظروف الاقتصادية الصعبة وكل التدابير المشددة التي نتخذها ويتخذها البنك المركزي. اما البرهان على تميزنا فهو الجوائز التي حصلنا عليها ومن جهات مختلفة كان آخرها الوسام الذهبي في مجال التميز والجودة على مستوى الوطن العربي من المنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية وأكاديمية تتويج. لقد حصلنا على جوائز عديدة هذه السنة وفزنا بجائزة افضل بنك على مستوى آسيا.

■ **ما الذي يميز البنك للحصول على هذا الكم من الجوائز؟**

– التركيز على التميز في خدمة العملاء وتقديم المنتجات الافضل، الى جانب الاهتمام بالموظفين من حيث التدريب والتأهيل والاداء وتكوين علاقة مميزة مع العميل.

مواكبة التطور

■ **الملاحظ مواكبة غالبية البنوك للتطور التكنولوجي السريع، فهل تهتمون بذلك؟**

– بالطبع لتحقيق التميز اليوم علينا مواكبة هذا التطور.

■ **ما هي خططكم لعام ٢٠١٢؟**

– النجاح جميل، لكن الاصعب هو المحافظة عليه. خططنا كلها تراعي ذلك، ونحن نتحرك تبعا لمقتضيات الوقت والتطور والمنافسة (إنني أؤمن بالمثل الصيني الذي يقول – من يركب النمر يعز عليه النزول).

بنوك الإمارات مفتوحة وتنافسية، تعمل وفق مفهوم القطاع الخاص مما يلقي علينا عبء المحافظة على التفوق والتربع على القمة مع المحافظة على ارباحنا الجيدة.

مجموعة فروع وشركات

■ **هل يسعى البنك للمزيد من التوسع خارج الامارات؟**

– تركيزنا هو على الاستثمار والتوسع في دولة

زيادة السيولة لدى المصارف تشكل عبئا عليها وهي تحصر الاقراض بالمقترض الجيد والقطاعات الحيوية

الامارات. توسعنا خارجيا لكن في مناطق مختارة حيث استحوذنا على بنك في مصر وقد نجحنا فيه، اذ توسع من ثمانية فروع قبل سنتين ليصل عدد فروعه حاليا الى ثلاثين. كما ان ارباحنا ازدادت هذه السنة وسنفتتح فرعا للبنك في الكويت مع بداية شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢، ولدينا فرع آخر في قطر كما أن لدينا شركة تمويل اسلامي هي شركة الوفاق، وشركة وساطة مالية لم تحقق النتائج المرجوة هذا العام. ولدينا أيضا شركة إنجاز للتسويق وشركة المشرق العربي للتأمين التكافلي بالاشتراك مع مجموعة الفطيم في مصر.

.. ومجموعة مصرفية اسلامية

■ **هل صحيح ان الصيرفة الاسلامية تشكل منافسة قوية للمصارف التقليدية؟**

– المنافسة موجودة بغض النظر عن مسميات الخدمات، لكن ان نعتبرها منافسة على حساب المصارف التقليدية فهذا غير صحيح، اذ ان للمصارف التقليدية خبرات هائلة وهي منفتحة على كل القطاعات الضخمة، بينما المصارف الاسلامية هي اكثر قبولا لدى شريحة معينة من العملاء. لدينا مجموعة اسلامية مصرفية بترخيص من البنك المركزي ونحن نعمل طبقا لإحتياجات العميل، فإذا فضل التعامل وفق الشريعة الاسلامية نوفر له ذلك. وفي هذا الاطار لدينا فرع واحد في سوق قطر المالية وفي الكويت فرع متكامل.

التزام بالقواعد المصرفية

■ **ما هي نصيحتكم لكل مصرفي مهتم؟**

– ثمة اساسيات معينة للتعامل المصرفي من حيث الدقة وتطوير الانسان لنفسه، وفهمه للواقع الاقتصادي. على كل مصرفي ان يفهم التطورات الاقتصادية عالميا في الدرجة الاولى وعلى مستوى المنطقة، والا يخضع لاغراءات تحقيق اعلى نسبة ارباح من دون الالتزام بالقواعد المصرفية الصحيحة، والا يتسابق مع الآخرين على حساب الجودة، وان يطور ذاته دائما وان يحرص على تطوير مجموعة العمل لديه، وان يقدم خدمة مميزة ترضي العميل.■

Year	Awards, Accolades, Certifications
2001	ISO 9001:2000 certification for UNB departments (Internal Audit, Operations, Central Processing Units, Trade Finance Services)
2002	ISO 9001:2000 certification for the entire bank
2002	Sheikh Khalifa Excellence Award by ADCCI
2005	Renewal of ISO 9001:2000 certification
2005	Sheikh Khalifa Excellence Award Gold by ADCCI
2005	Recognition of Commitment Award, USA
2006	Dubai Quality Award by DED Dubai
2006	Best Performing Bank in UAE by Forbes Arabia
2007	Fastest moving bank in the region by The Banker Middle East
2008	MRM Business Award by Dubai Chamber
2008	Renewal of ISO 9001:2000 certification with enhanced scope covering all Pay Offices as well as Private Banking & Wealth Management
2009	ISO 9001 certification upgraded to the requirements of ISO 9001:2008
2009	ISO 9001:2008 certification for subsidiary, Union Brokerage Company
2009	SKEA Gold by ADCCI
2009	UNB's CEO amongst the 50 most admired CEOs in GCC by CEO Middle East
2009	Dubai Quality Award by DED Dubai
2010	Integrated Management System (IMS) certification for the entire bank
2010	Banker Middle East Product Award for the Best Credit Card
2010	Commemorative award by Higher Colleges of Technology
2010	CEO of the Year, Banking Category at the CEO Middle East Awards
2010	Bank of the Year Award at Arabian Business Achievement Awards
2010	UNB recognized as a 'Superbrand' for 2011
2011	IMS Certificate Renewal for the entire Bank up to June 2014
2011	Banker Middle East Product Award for Best Savings Account - Every Day Interest Savings Account
2011	Best Domestic Retail Bank Award at the 2011 Banker Middle East Industry Awards
2011	'Dream Company to Work For' recognition at the 2011 Asian Leadership Awards
2011	Stevie Distinguished Honoree - Executive of the Year Financial Services for UNB CEO at the International Business Awards
2011	Stevie Distinguished Honoree - Company of the Year Financial Services at the International Business Awards
2011	The People's Choice Stevie Awards for Favourite Companies at the International Business Awards
2011	2011 Brand Leadership Award at the Global Awards for Brand Excellence to Mr. Mohammed Nasr Abdeen
2011	UNB listed amongst Top 50 Safest Banks in Emerging Markets by Global Finance magazine
2011	Golden Award for Quality from the Arab Administrative Development Organization member of the Arab League and Tatweej Academy for Excellence and Quality.
2011	UNB recognized as a 'Superbrand' for 2012

غاري دوغان (بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD - الامارات):

الاخبار ليست جميعها سيئة واقتصاد الولايات المتحدة واليابان فاجآ الجميع بسرعة النمو

يعتبر غاري دوغان GARY DUGAN الرئيس الاول للاستثمارات في الخدمات المصرفية الخاصة في بنك الامارات دبي الوطني EMIRATES NBD ان منطقة اليورو بحاجة الى اطلاق خطة للتيسير الكمي، سيتاح للبنك المركزي الاوروبي بموجبها شراء سندات الكثير من الحكومات المتعثرة ضمن منطقة اليورو.

ويلفت الى ان السيناريوالاسوأ خلال المرحلة المقبلة يتمثل في احتمال وقوع عجز في الديون الايطالية، اذ من المحتمل ان يشهد القطاع المالي في منطقة اليورو هبوطا مفاجئا قد يضطر معه العديد من البنوك للانتقال الى الملكية الحكومية.

واذ يؤكد ان الاخبار ليست جميعها سيئة، يشير الى ان الاقتصاد الاميركي فاجأ الجميع بقوته خلال الربع الثالث من العام ٢٠١١، معتبرا ان من الاهمية بمكان معرفة ما اذا كان الاقتصاد الاميركي سيحافظ على تطوره المثير للاعجاب، الذي شهده خلال الفترة الماضية.

خطط انقاذ اوروبية

■ **كيف ستجد المشاكل الاقتصادية في منطقة اليورو طريقها للحل؟**

– الجواب ببساطة هو أن ذلك سيحدث بوتيرة بطيئة للغاية. والحق يقال أن الأمور قد باتت أكثر وضوحاً خلال الشهور القليلة الماضية؛ حيث تبين أن منطقة اليورو بحاجة إلى إطلاق خطة للتيسير الكمي سيتاح للبنك المركزي الأوروبي بموجبها شراء سندات الكثير من الحكومات المتعثرة ضمن منطقة اليورو. إلا أن ألمانيا تعرقل هذه الخطط، وذلك من خلال إصرارها المبرر على ضرورة منح البنك المركزي الأوروبي صلاحيات تخوله شراء السندات فقط عندما تلتزم الدول الحاصلة على دعم خطط الإنقاذ بتطبيق سياسات كفيلة بخفض مستويات العجز في ميزانياتها. وعندما تتحدث ألمانيا عن الحاجة لطرح سياسات مالية متماسكة وشاملة في أوروبا، فإنها تؤكد ضرورة التزام جميع البلدان بقواعد هذه السياسات.

■ **هل سيكون مجدياً الاعتماد على حكومات التكنوقراط في اليونان وإيطاليا؟**

– لعل المشكلة الأبرز في حكومات التكنوقراط هي أن موقعها يفرض عليها اتخاذ قرارات حاسمة وصعبة وتنفيذها على أكمل وجه. وتحتاج كل من إيطاليا واليونان إلى تشكيل حكومة أصغر، وهو ما سيتسبب بخسائر أكبر في فرص العمل تضاف إلى معدلات البطالة المرتفعة. وكمثال على حجم التعديلات المطلوبة، يكفي الإشارة إلى أن اليونان وإيطاليا فقدتا ٦٠٪ من قدرتهما التنافسية مقابل الولايات المتحدة الأمريكية على مدى السنوات الـ٢٠ الماضية. وبما أن حكومات التكنوقراط هي هيئات تمثيلية غير منتخبة، فهي بحاجة للدعم العام من جانب السياسيين. وإذا ما رأى عدد كاف من السياسيين أن التراجع عن دعم حكومات الوحدة الوطنية يصب في مصلحتهم، فإن ذلك سيحول دون إقرار أي مبادرات تدفع نحو إحداث تغيير إيجابي ملموس. وتؤكد الصحافة عموماً أن رئيس الوزراء الإيطالي السابق برلسكوني يتطلع إلى العودة لرئاسة الحكومة في غضون الشهور الـ٦ المقبلة. وعليه، فإننا نتوقع أن تنجح حكومات التكنوقراط في مسيرتها وتقوم بالإصلاحات اللازمة.

مخاطر منطقة اليورو

■ **ما السيناريو الأسوأ الذي قد تشهده المرحلة المقبلة؟**

– يتمثل السيناريو الأسوأ خلال المرحلة المقبلة في احتمال وقوع عجز في الديون الإيطالية؛ فمن المحتمل أن يشهد القطاع المالي في منطقة اليورو هبوطاً مفاجئاً قد تضطر معه الكثير من البنوك للانتقال إلى الملكية الحكومية، وقد تسجل عائدات السندات الحكومية في منطقة اليورو صعوداً قوياً يدفع الحكومات للضغط على اقتصاداتها بغية تقليص حجم ديونها واسترجاع موثوقيتها. وبالتالي ستتعرض منطقة اليورو إلى موجة ركود شديدة، فيما ستشهد بقية دول العالم حركة هبوط حادة في وتيرة النشاط الاقتصادي نتيجة تراجع الطلب من أوروبا. مما سيدفع بأسواق الأسهم إلى المزيد من التراجع بعكس الذهب الذي سيرتفع بشكل حاد؛ كما ستشهد السندات الآمنة للغاية حركة صعود قوية في الأسعار سيترتب عليها هبوط ملحوظ في العائدات.

إلا أن الأخبار ليست جميعها سيئة؛ فقد فاجأ الاقتصاد الأميركي الجميع بقوته خلال الربع الثالث من العام الجاري. وتظهر آخر الأرقام المتعلقة بمبيعات التجزئة أن المستهلكين كانوا ميالين إلى تقليص حجم أموالهم المدخرة والإنفاق خلال تشرين الاول (أكتوبر). وفي الصين، شهد اقتصاد البلاد تراجعاً طفيفاً رغم مواجهته الكثير من التحديات الاقتصادية، وهو ما سيتيح اختيار الوقت المناسب لخفض أسعار الفائدة. أما في اليابان، فقد سجّل الاقتصاد نمواً بواقع ٦٪ على أساس فصلي خلال الربع الثالث من العام الجاري ليشكل ذلك انجازاً مهماً بعد فترة التراجع الاقتصادي الناجمة عن الزلزال المروع الذي ضرب البلاد.

مراقبة الاقتصاد الاميركي

■ **ماذا بخصوص توقعاتك للمرحلة المقبلة؟**

– من المهم أن تنجح حكومات التكنوقراط في إيطاليا واليونان بتحقيق نتائج مهمة تشجع الألمان على السماح لـ«البنك المركزي الأوروبي» بطباعة مزيد من العملة. ويجب المحافظة على عائدات السندات الإيطالية والإسبانية لأجل ١٠ سنوات عند مستوى أدنى من ٧٪، وذلك بغية إتاحة فرصة حقيقية لإحداث نقلات نوعية في هذه الاقتصادات. كما تعتبر المحادثات الجارية حالياً حول ميزانية الولايات المتحدة مهمة للغاية من أجل معرفة فيما إذا كان الاقتصاد الأميركي سيحافظ على تطوره المثير للإعجاب الذي شهده طيلة الشهور الـ ٦ الماضية. وسيحتاج السياسيون إلى طمأنة الأسواق بجديتهم حيال تقليص مستوى العجز، ولكن يتعين عليهم إعداد سياسة فعالة ومرنة لمساعدة الاقتصاد على النمو والتغلب على مشاكله.

وقد بدأت بعض الدول النامية مؤخراً بتخفيض أسعار الفائدة، بينما اضطر بعضها الآخر – مثل هنغاريا– إلى رفعها. كما نترقب نتائج المحادثات الجارية في الولايات المتحدة حول شكل وحجم الميزانية المقترحة لعام ٢٠١٢. ولم يمض زمن طويل منذ أن واجهت الحكومة الأميركية موجة تعثر نتيجة الخلافات التي سادت أوساط الأحزاب السياسيّة في الشهور القليلة الماضية. وعلى غرار المرات السابقة، قد تفضي عمليات التداول الناجحة إلى ترسيخ موجة تقلبات إضافية في الأسواق مع هبوط لسعر الدولار.

فرص مهمة لتحقيق المكاسب

■ **كيف يمكن الاستثمار في خضم الظروف الحالية للسوق؟**

– سيحظى المستثمرون الذين تتوفر لديهم السيولة النقدية بفرص مهمة لتحقيق مكاسب وأرباح كبيرة على صعيد رأس المال خلال السنوات القليلة المقبلة، وما علينا سوى التحلي بالصبر الكافي لترقب ذلك. وعليه، نوصي بالاستثمار في مزيج من السندات عالية الجودة، والصكوك، والسيولة النقدية، والذهب، وفي محفظة من الأسهم المنتقاة بعناية.

وعلى صعيد المستثمرين الأكثر حنكة، نلاحظ أنه يتم استخدام عدد من صناديق التعثر والتي تم إطلاقها كبديل عن البنوك من أجل إقراض بعض القطاعات المتعثرة مثل العقارات؛ إذ تبدو هذه الصناديق قادرة على تحقيق عائدات تتراوح نسبتها بين ٨–٢٠٪ بحسب مدى استعداد المستثمرين للإبقاء على أموالهم. أما شركات الملكية الخاصة التي كانت سابقاً تبحث عن الأفكار في الولايات المتحدة، فهي توجه أنظارها اليوم إلى منطقة اليورو.■

محمد برو (مصرف الهلال AL HILAL BANK الامارات):

على ادارات المخاطر في المصارف العربية اتخاذ جانب الحذر في تشغيل اموالها

يعدّ مصرف الهلال احدث المصارف الاسلامية المتخصصة في الامارات مملوك بالكامل من مجلس ابو ظبي للاستثمار، الذي يعتبر الهيئة الاستثمارية لحكومة ابو ظبي وقد حصل اخيرا على جائزة العمليات المصرفية للافراد في الشرق الاوسط.

الرئيس التنفيذي في المصرف محمد برو توقع ان تكون سنة ٢٠١٢ صعبة اقتصاديا على دول الخليج، وعزا انسحاب المصارف الاجنبية من الدول العربية الى اهمية المصارف المحلية ودورها، داعيا ادارات المخاطر في هذه المصارف الى اتخاذ جانب الحذر في تشغيل رؤوس اموالها، مذكرا بأن الامارات من الدول الآمنة والجاذبة للاستثمارات.

الامارات آمنة استثمارياً

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة العربية والعالم وما مدى تأثيره على القطاع المصرفي في دولة الامارات؟

– ما يشهده العالم صعب جدا، على المستوى الاقتصادي، يواجه الاقتصاد الاميركي مشكلات جذرية، وبالتالي هو يحتاج الى وقت طويل كي يخرج من أزمته ويعيد دوران عجلته.

اما بالنسبة الى اوروبا فهي ايضا تواجه مشكلات اقتصادية جذرية، بالاضافة الى ديون سيادية متوجبة عليها يصعب سدادها.

وبما ان اميركا واوروبا منطقتان اقتصاديتان كبيرتان وتشكلان حوالى ٧٠ في المئة من اقتصاد العالم فهما ستؤثران سلبا على بقية دول العالم.

بدورها، الامارات وكمصدّرة للنفط ستتأثر سلباً بهذا الوضع مع تراجع استهلاك النفط عالمياً. من جهة اخرى، ساعد الوضع العربي العام دولة الامارات الى حد ما على اثبات انها مكان آمن للاستثمار ومنافس جيد في القطاعات كافة.

لكن في اعتقادي ستكون سنة ٢٠١٢ صعبة وستشهد تباطؤا في الاقتصاد العالمي، وستكون من السنوات الصعبة على اقتصاد الامارات واقتصاد دول الخليج عموماً.

اعادة النظر بالاولويات

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحاً ام ان هناك اسباباً اخرى؟

– للمصارف الاجنبية دور في اقتصاداتنا، لكن انسحابها من بعض الدول العربية يدلّ على مدى اهمية مصارفنا لاننا سنظل ننظر دائما الى هذه الجغرافيا كأولوية بالنسبة الينا.

وبالنسبة الى المصارف العالمية تشكل مصارف الدول العربية جزءا بسيطاً من رساميلها وموجوداتها، ولمواجهة المشكلات العالمية من الطبيعي ان تعيد ترتيب اولوياتها بحيث تنسحب من الدول الصغيرة وتقفل فروعها فيها، وهذه فرصة لنا كعرب لنبيّن مدى أولوية الجغرافيا والمواقع حيث نحن متواجدون.

الامارات دولة آمنة وجاذبة للاستثمارات

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– انها مسألة سياسية لا اعلّق عليها، لكن اؤكد اننا في دولة الامارات اثبتنا اننا من الدول الآمنة والجاذبة للاستثمارات.

اضاف: من الطبيعي ان تكون الاموال غير المستثمرة ذات كلفة اكبر وتؤثر سلبا على الربحية.

اليوم، هناك غموض في بعض القطاعات الاقتصادية وبمواجهة ذلك على ادارات المخاطر في البنوك اخذ جانب الحذر في تشغيل رؤوس اموالها.

٦٠ في المئة نموا في ٢٠١٢

■ ما هي اهم انجازات مصرف الهلال خلال ٢٠١١؟

– حافظ على نموه وقد شكلت ٢٠١١ السنة الربحية الثانية له على التوالي مؤكدة متانته ومستواه واسمه ومركزه في الامارات وحتى في الاسواق العربية. واتوقع في ٢٠١٢ ان ترتفع نسبة النمو الى ٥٠ في المئة مقارنة بالسنة الحالية.

■ هل افتتحتم فروعاً جديدة للمصرف؟

– افتتحنا فرعا في كازاخستان ليصبح الثالث لنا في هذه الدولة. كما يسعى المصرف وضمن خططه المستقبلية إلى افتتاح ثلاثة فروع جديدة في دولة الإمارات. ■

فاروج نركيزيان (مصرف الشارقة BANK OF SHARJAH):

وضع المصارف الخليجية أكثر استقراراً من مصارف أي دولة عربية

يجيب المدير التنفيذي والمدير العام في مصرف الشارقة BANK OF SHARJAH فاروج نركيزيان على اسئلة «البيان الاقتصادية» بعبارات مستوحاة من ايمانه بقدرات ومصداقية البنك الذي يدير، فيؤكد على المامه الشخصي التام بأوضاع المجتمع واوضاع الشباب العربي الذي لم يعد يعيش على الكلام انما ينشد الافعال و«علينا ضخ الاموال والتحلي بالشجاعة والابداع لخلق فرص عمل جديدة».

وبكل صراحة وجرأة وليس بطريقة المزاح قال فاروج «اذا لم تكن الدولة قادرة على توفير فرص العمل فهناك حلاّن، اما تحديد النسل كما فعلت الصين، او تصدير الادمغة كما هي الحال في لبنان».

وهنا أجوبة السيد نركيزيان التي اختتمها «بأن وضع المصارف الخليجية اكثر استقرارا من مصارف اي دولة عربية».

اذا عجزت الدولة عن توفير فرص العمل امامها حلان: تحديد النسل او تصدير الادمغة

لنقتدر او لنحدد النسل

■ **كيف تصفون مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي، وما تعليقكم على الموضوع الأبرز وهو خلق فرص عمل للشباب العربي؟**

– انها المشاركة الأولى لي في المنتدى بصفتي عضو مجلس إدارة «دانة غاز».

وقد طرح المنتدى موضوعاً بارزاً وهو البطالة وندرة فرص العمل للشباب العربي، لكن تحقيق هذا الهدف يتطلب أفعالاً وليس كلاماً، وعلينا ضخ الأموال والتحلّي بالشجاعة والإبداع لخلق فرص عمل جديدة.

ولا ننسى أيضاً أهمية التعليم والثقافة وإعداد الشباب وتأهيلهم بالطريقة السليمة كي يواكبوا التطوّر ويأخذوا المبادرة في المستقبل للمشاركة في التنمية الإقتصادية.

وفي موضوع البطالة، وإذا لم تكن الدول قادرة على توفير فرص العمل فهناك حلاّن، إما تحديد النسل كما فعلت الصين، أو تصدير الكوادر البشرية نحو الخارج وخسارة الأدمغة كما هي الحال في لبنان.

الاكثر استقرارا

■ **كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في الدول الخليجية وفي الدول العربية الأخرى؟**

– وضع المصارف في الخليج أكثر استقراراً من أي دولة عربية، لأن الحكومات قادرة على التدخل وتصحيح أي خلل في حال وقوع تعثرات مالية، تماماً كما فعلت حكومة الإمارات حين ضخّت نحو ٥٠ مليار درهم في البنوك المحلية خلال فترة الازمة المالية.

أما في الدول العربية الأخرى، فالوضع يختلف من سوق الى أخرى. فمثلاً، يعتبر حجم الصناعة المصرفية اللبنانية ضئيلاً لكن الخبرات والكوادر البشرية متميزة ومحترفة.

غالبية الادارة والزبائن بمصرفنا في بيروت هم من عملائنا اللبنانيين في الامارات

ثقافة مصرفية واحدة

■ **كيف تقوّمون عملية استحواذ بنك الشارقة على مصرف «بي ان بي إي» BNPI في لبنان؟**

– استحوذ بنك الشارقة على مصرف «بي ان بي إي» (BNPI) في لبنان إذ ان غالبية الإدارة والموظفين والزبائن هم من اللبنانيين الذين يتعاملون مع مصرفنا في الإمارات والخليج. وحين أتت فرصة التآزر، كان من الطبيعي ان نشتري هذا المصرف الذي يمتاز بصغر حجمه لكن بشفافية عملياته.

ولا ننسى أيضاً ان كلاً من بنك الشارقة وبنك «بي ا ن بي إي» تم تأسيسهما من قبل BNP PARIBAS، أي انهما يتمتعان بالثقافة والفلسفة المصرفية نفسها، لكننا عمدنا الى تغيير اسم البنك في لبنان لإطلاقه بروحية جديدة.■

يقدم مصرف الشارقة BANK OF SHARJAH المدرجة أسهمه في سوق أبوظبي للأوراق المالية، الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية، وتشمل منتجاته المصرفية الحسابات الجارية والقروض والسحب على المكشوف وخطابات الاعتماد وخطابات الضمان وتمويل المشاريع.

بول تروبردج (البنك العربي المتحد UAB):

مستمرون في المحافظة على علاقات وطيدة مع عملائنا

الرئيس التنفيذي في البنك العربي المتحد UAB بول تروبردج قال في مقابلة مع «البيان الاقتصادية» ان البنك وبرغم الظروف وتحديات الاسواق المالية استطاع تحقيق صافي ارباح وصل الى ٢٢٥ مليون ريال في ٢٠١١، واكد على استمراره في المحافظة على علاقات وطيدة مع قاعدة عملائه التقليديين، اضافة الى توسعة خدماته لتشمل اكبر عدد من العملاء. واذ شدد على مستوى ونوعية الخدمات التي يوفرها، اشار الى اطلاق خدمات تتوافق ومبادئ الشريعة الاسلامية، عارضا لمؤشراته الايجابية على غير صعيد، كاشفا عن افتتاح اربعة فروع جديدة في الامارات خلال الاشهر الستة المقبلة.

نمو في الربحية

■ **في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية ما الانجازات التي حققها البنك العربي المتحد؟**

– استطاع البنك ورغم الظروف وتحديات الاسواق المالية ان يسجل صافي ارباح وصل الى ٢٢٥ مليون درهم، وقد اتخذ اجراءات فعّالة لمعالجة المشكلات الناجمة عن البيئة الائتمانية الصعبة والنتائج المالية التي اثرت على مختلف قطاعات السوق، ما ادى الى تحقيق زيادة ملحوظة في ربحية البنك مكنته من الاستفادة من الفرص المستقبلية المتاحة. واستمر العربي المتحد بالمحافظة على علاقات وطيدة مع قاعدة عملائه التقليديين، بالاضافة الى توسعه لتشمل خدماته اكبر عدد من العملاء سواء الافراد ام المؤسسات. وسجل البنك في نهاية ايلول (سبتمبر) ٢٠١١ زيادة في القروض والتسليفات بمعدل ٣٨ في المئة لتصل الى ٧,٦ مليارات درهم للفترة المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١١ من ٥,٥ مليارات درهم تم تحقيقها في الفترة نفسها من العام الماضي، كما زادت ودائع العملاء ووصلت الى ٦,٧ مليارات درهم وفقا لتاريخ التقرير، مقارنة بـ ٤,٩ مليارات درهم للفترة المنتهية في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ بمعدل نمو فاق ٣٩ في المئة مما يعكس ثقة العملاء المستمرة بالبنك.

خدمات نوعية

■ **ما هي اهم المنتجات والخدمات التي قدمتموها لعملائكم خلال ٢٠١١؟**

– ما ركزنا عليه في الاشهر الثمانية الماضية هو توفير خدمات ذات مستوى ونوعية رفيعين لعملائنا من الشركات الصغيرة والمتوسطة بطريقة تجعلهم يشعرون بتميزهم واهميتهم بالنسبة الينا. كما قمنا بتجديد فروعنا تدريجيا مما عزز اسمنا وهويتنا وصورتنا واعطى مصرفنا مظهرا حديثا وعصريا. وكذلك اطلقنا خدمات مصرفية اسلامية كخيار امام العملاء الذين يريدون الاستمرار في التعامل معنا وفق مبادئ الشريعة، فضلا عن برنامج صدارة لادارة الثروات والمصمم خصيصا لتلبية احتياجات عملاء البنك المميزين.

تمويل اسلامي

■ **ما تقويمكم للنتائج المحققة في ٢٠١١؟**

– حققت الارباح التشغيلية للبنك زيادة بمقدار ٢٠ في المئة لتصل الى ٢٨١ مليون درهم في ٢٠١١ مقارنة بـ ٢٣٤ مليون درهم في العام الماضي. ووصل اجمالي الارباح التشغيلية للبنك الى ٤١٦ مليون درهم بمعدل زيادة نسبتها ١٦ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٠. وسجلت الارباح من غير الفوائد نموا بنسبة ٥ في المئة مقارنة بالعام الماضي لتصل الى ١١١ مليون درهم، ويعود ذلك للنمو المتزايد على صعيد التمويل الاسلامي والخدمات المصرفية للافراد.

واحتفظ البنك باحتياطات مالية تعادل ٥٧ مليون درهم وذلك وفقا للارشادات والتعليمات المتعلقة بالسياسة الاحترازية والموصى بها من المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة، وتماشيا مع التزام البنك باتباع سياسة الحكمة والتروي في ادارة المخاطر.

اربعة فروع جديدة

■ **ما هي اهم انجازاتكم لعام ٢٠١١ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– استمر البنك في برنامجه التوسعي لعام ٢٠١١ وذلك بافتتاحه فروعا جديدة في كل من الشارقة والفجيرة ورأس الخيمة وابو ظبي. وسيتم افتتاح اربعة فروع جديدة خلال الاشهر الستة المقبلة، في حين ان البنك يقوم حاليا بتجديد جميع فروعه بغية تحديث صورته وتقديم خدمات افضل لعملائه. كما ويستمر البنك في العمل على الاستثمار في فروعه وتطوير انظمته ومهارات موظفيه. ■

البنك العربي المتحد
UNITED ARAB BANK

ابراهيم عبدالله (مصرف دبي التجاري - CBD):

حققنا نمواً مستقراً بفضل استراتيجيتنا الجديدة

استطاع مصرف دبي التجاري CBD بعد سنوات طويلة من العمل الجاد والريادة بناء صرح مصرفي متطور يتمتع ببنية مالية قوية تشرف عليها إدارة مستقلة وصلبة وبقاعدة متنامية من العملاء الذين قدموا للمصرف دعماً كبيراً على مر السنوات.

مدير عام الشؤون المالية والإدارية في المصرف ابراهيم عبدالله رأى ان التعاون الإقتصادي العربي غير مفعّل بقوة، وأبدى اعتقاده ان الدول العربية يمكن ان تكون اليوم الملاذ الآمن لرؤوس الأموال النظيفة، موضحاً الأسباب الكامنة وراء نجاح الصيرفة الإسلامية، معتبراً ان الأخيرة كلما أثبتت نجاحها ازداد الطلب على خدماتها، لافتاً الى تحقيق مصرف دبي التجاري نمواً مستقراً بفضل استراتيجيته الممتدة الى ٢٠١٥.

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– أثّرت هذه التقلبات على المنطقة بكاملها، باعتبار ان العالم أصبح قرية صغيرة، لكن هذا لا ينسحب على المنطقة لأن الإستقرار لا يزال هو السائد. وربما أثرت التيّارات السياسية الحاصلة اليوم ايجاباً علينا لأن بلدنا بحكم عوامل الإستقرار السياسي والإقتصادي فيه يجذب الإستثمارات بما يؤدي الى انعاش الحركة الإقتصادية. وأنا أرى ان التعاون الإقتصادي العربي غير مفعّل بقوة، اذ ان غالبية الإتفاقيات تتم من خلال دولة لأخرى أو من خلال مجموعات إقليمية وليس على مستوى عربي مشترك. ومع ما تشهده منطقتنا من بروز تيارات سياسية وأوضاع مضطربة في بعض بلدانها نعتقد ان الأهم اليوم هو اجتياز هذه الدول لمحنها، وتفعيل التعاون لا بد سيتم مستقبلاً.

ملاذ آمن

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– موضوع مصادرة الأموال هو أمر قانوني تأخذ به كل الدول في العالم، وتطبق على أي شخص تصرف بأموال ليست من حقه. لكن عملية المتابعة في هذا الموضوع بطيئة وتتطلب اجراءات عدة. وبالتالي أنا لا أرى أي تأثير مباشر على المنطقة. لقد كانت سويسرا في الماضي الملاذ الآمن لرؤوس الأموال، لكنها بعدما تخلت عن سرية الحسابات المصرفية وبادرت للإعلان عن وجود أموال قد تكون محور دعاوى، لم يعد يوجد أي مكان آمن لحفظ الأموال في العالم.

لذا أعتقد ان الدول العربية اليوم قد تكون هذا الملاذ الآمن طبعاً لرؤوس الأموال النظيفة وليست المختلسة. هذه الأموال لا خوف عليها أياً كان مكانها. أما ما يطال أموال رؤساء الدول أو المسؤولين فهي اجراءات روتينية ولا اعتراض عليها.

توسع طبيعي

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– سرعة التوسع في قطاع المصارف الإسلامية وتشكيلها منافسة جدية للمصارف التقليدية يعود لسببين، أولهما ديني مرتبط بالنزعة الدينية لدى المسلمين واقتناعهم بأن التعامل مع المصارف التقليدية يشوبه الشك، نظراً لتعاطيها بالربا. وهذا الإعتقاد وجّه البعض للتعامل الحلال مع المصارف الإسلامية.

أما السبب الثاني فيعود الى نجاح المصارف الإسلامية وإثبات كفاءتها. وهي لم تتعرض لأي مشكلات تذكر خلال الأزمات المالية والإقتصادية العالمية حتى ان الكثير من المصارف الأجنبية فتحت منافذ إسلامية.

وهكذا لم تعد المصارف الإسلامية حكراً على الدول الإسلامية، إنما امتدت لتشمل كل الدول. وباعتقادي ان الأمر مرتبط بالعرض والطلب. وبما ان الطلب يزداد على الخدمات الإسلامية، فمن الطبيعي ان تتوسع وتستحوذ على جزء كبير من حصة المصارف التجارية. وكلما أثبتت هذه المصارف نجاحها ازداد الطلب على خدماتها. والخيار في التعامل معها أو مع المصارف التقليدية يعود للعميل. واليوم، نجد الكثير من المصارف التجارية قد فتحت منافذ للعمل الإسلامي مثل مصرف دبي التجاري CBD.

استراتيجية جديدة

■ كيف تقوّمون أداء مصرف دبي التجاري خلال ٢٠١١؟

– سنة ٢٠١١ كانت امتداداً للسنوات السابقة في المصرف، وشكّلت نهاية لتأثير تداعيات الأزمة المالية العالمية، والتي دفعت المصارف لوضع احتياطات لا يستهان بها كمخصصات للديون المشكوك بها أو المعدومة، أما بالنسبة الى مصرفنا فإن ٢٠١١ كانت السنة الأخيرة بالنسبة الينا في وضع مخصصات كافية. ورغم هذا ، حافظ المصرف على مستوى ربحيته. كما استقر نموه بفضل استراتيجيته الجديدة الممتدة الى سنة ٢٠١٥.

لقد علّمتنا الأزمة الإقتصادية العالمية ان نركز جدياً على المخاطر المفاجئة في الأسواق وعلى ضمان الأعمال والتجهيزات التقنية والموارد البشرية وتطويرها. لقد حافظ المصرف رغم كل الظروف على أدائه ويستعد لانطلاقة قوية اعتباراً من السنة المقبلة.

لا مشاريع توسعية

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية وهل من مشاريع استحواذ أو توسع خارج الإمارات؟

– نقوم بدراسة كل الأفكار المجدية التي تعود علينا بالنفع. وحالياً لا توجد أية مشاريع توسع أو خلافه. ■

محمد عمر عبدالله (بنك ابو ظبي الوطني NBAD):

تعاون الدول العربية درءاً لآثار الأزمة المالية العالمية

يعمل بنك أبو ظبي الوطني، الذي يصنف ضمن البنوك الخمسين الاكثر أمانا في العالم والبنك الأكثر أماناً في الشرق الأوسط، حاليا في ١٣ دولة موزعة على أربع قارات، ويمتلك واحدة من اكبر شبكات الفروع واجهزة الصراف الآلي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

عضو مجلس إدارة بنك أبوظبي الوطني ، وعضو اتحاد المصارف العربية، سعادة محمد عمر عبدالله اعتبر ان اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي أثبتت مرونتها أمام التحديات التي فرضتها التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية، واقترح تعاون الدول العربية في ما بينها لدرء الآثار السلبية التي يمكن ان تخلفها الأزمة المالية العالمية. وقال إن «تطبيق الممارسات المقبولة ضمن العمل المصرفي يعتبر أفضل الطرق لتحسين اقتصادات المنطقة العربية»، وأرجع نجاح بنك ابو ظبي الوطني إلى الرؤية الحصيفة لمجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وسياساتها وتطبيقها للمعايير الدولية في أعماله كافة، مبديا عدم استغرابه لانتشار الصيرفة الاسلامية.

تعاون لدرء الآثار السلبية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقومون المناخ الاقتصادي والمالي في دول مجلس التعاون الخليجي، وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة في منطقة الخليج؟

– أصبحت لدى منطقة دول مجلس التعاون الخليجي الإمكانيات اللازمة للتعامل مع الازمة المالية العالمية وتداعياتها، بحيث اثبتت اقتصاداتها خلال هذه المرحلة انها ثابتة امام التحديات التي فرضتها التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية، نظرا لما تملكه هذه الدول من امكانيات بنيوية متينة اقتصاديا وسياسات وهيكليات مرنة تتكيف مع مختلف الظروف. لكن عموما، هناك حاجة لمتابعة تداعيات الأزمة المالية خصوصا أننا نعيش في منطقة جغرافية مترامية الاطراف وتتأثر بمنطقة اليورو بشكل غير مباشر، لذا من الضروري ان تتعاون الدول العربية في ما بينها لاتخاذ الاجراءات اللازمة للتعامل مع اية آثار سلبية قد تخلفها تداعيات الازمة المالية العالمية.

قطاع قوي متماسك

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– في الحقيقة تساعد توصيات بازل على تطبيق أفضل الممارسات المالية العالمية ولا شك ان اطارها العام مقبول، لكن اختلاف اقتصادات الدول العربية التي لها ظروفها ومتغيراتها يجعل التطبيق الحرفي لمتطلبات بازل٣ لا يتناسب مع اقتصادات بعض الدول العربية وخصوصياتها، لذا، فإن تطبيق الممارسات المقبولة في مجال العمل المصرفي يعتبر من افضل الطرق لتحسين اقتصادات المنطقة العربية.

وما أود الإشارة إليه هنا، إن معظم البنوك العاملة في أبوظبي ودولة الإمارات تتجاوز متطلبات بازل٣ خاصة في ما يتعلق بكفاية رأس المال، فعلى سبيل المثال فإن معدل كفاية رأس المال لدى بنك أبوظبي الوطني يعتبر أعلى من المعدلات المطلوبة لدى المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة والتي تبلغ ١٢٪ ومقترحات (بازل ٣) حيث تبلغ نسبة كفاية رأسمال بنك أبوظبي الوطني في نهاية سبتمبر من العام الجاري (٢٠١١) ٢٠.٧٪ فيما تبلغ نسبة كفاية الشق الأول من رأس المال ١٥.٣٪.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في دولة الإمارات؟

– يقوم القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة على أسس مصرفية عالية الكفاءة وعلى مبادئ وأحكام وقواعد متمرسة وتراكم خبرات مصرفية مرنة. ورغم الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم، ظل هذا القطاع قويا ومتماسكا نتيجة للسياسات المصرفية والنقدية التي اتبعها المصرف المركزي في الإمارات.

سياسة حصيفة

■كونكم عضوا في مجلس ادارة بنك أبو ظبي الوطني الذي استطاع تثبيت نفسه على الساحة المصرفية العربية والعالمية واحراز جوائز عالمية الام تعزون هذا النجاح الذي يحققه مصرفكم؟

– أعزوه الى الرؤية الحصيفة لمجلس إدارة البنك والإدارة التنفيذية للعمل المصرفي بصورة عامة وللسياسات التي وضعتها وإلى دعم قيادة إمارة أبوظبي للبنك منذ تأسيسه في ١٩٦٨، بالإضافة إلى تطبيقه المعايير الدولية في أعماله كافة ما رسّخ قيماً ومبادئ عميقة في العمل المصرفي.

كذلك استطاع بنك أبوظبي الوطني، البنك الرائد في دولة الإمارات، أن يتجاوب مع الاحتياجات التنموية لدولة الامارات تابعا منذ بدايته سياسة حصيفة تجمع بين تنمية الاعمال والموارد البشرية ومساعدة الاقتصاد الاماراتي في النمو المستدام.

نوافذ إسلامية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– انتشرت المصارف الإسلامية في الفترة الأخيرة لتلبية متطلبات العملاء لنافذة للمعاملات الاسلامية، فكان لا بد لبعض المصارف التقليدية أن تفتح نوافذ إسلامية للتجاوب مع هذه الاحتياجات. أما المصارف الاسلامية التي انشئت في ما بعد فكان هدفها توفير خيارات أمام العملاء بالحصول على الأدوات الإسلامية التي يحتاجون إليها في مجال تعاملاتهم سواء على مستوى الأعمال أو على مستوى الاشخاص. لذلك ليس غريبا أن تنتشر هذه المصارف بكثرة، ففي النهاية السوق مفتوحة للجميع والرأي الفيصل للعميل الذي يختار مصرفه بما يتوافق واحتياجاته وتعاملاته.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل أن يكون اتحاد المصارف العربية منبرا لدعم الاقتصاد العربي خاصة في الظروف الراهنة. ■

المشرق يقدم مزيداً من الحلول والخدمات المصرفية المميزة للعملاء

الإعلان مؤخراً عن مفاجأة كبرى تتمثل بربح شقة سكنية فاخرة

كريم محمود: أبوظبي من الأسواق ذات الأهمية الاستراتيجية التي تركز عليها

يعد المشرق MASHREQ BANK من المؤسسات المالية الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة، حيث انه من أحد أهم البنوك السباقة في تزويد القطاع المصرفي بأحدث وأهم الحلول المصرفية المبتكرة والتي تواكب متطلبات العملاء المتنامية، ويحرص المشرق على تنفيذ استراتيجيته التوسعية داخل الدولة وخارجها، وذلك بهدف ان يكون الأقرب لعملائه دائماً في كل مكان.

المحافظة على الموقع الريادي

يمتلك المشرق فروعاً ومكاتب تمثيلية رئيسية في عدد من الدول مثل قطر، البحرين، الكويت، مصر، الهند، هونغ كونغ، بنغلاديش، باكستان، السودان، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأميركية، كما حرص على توسيع حجم عملياته في العاصمة أبوظبي، والتي تعد مركزاً حيوياً هاماً للأعمال. وما زال المشرق مستمراً على النهج نفسه في سياسته التوسعية للمحافظة على موقعه الريادي كأحد البنوك الأكثر ملاءة لعملائه.

وكجزء من التزام المشرق بخطة أبوظبي الإقتصادية لعام ٢٠٣٠، تم التركيز على القطاع العقاري حيث دخل المشرق في شراكات استراتيجية مع أبرز شركات التطوير العقاري في أبوظبي لتمويل العملاء الراغبين باستثمار العقارات في الإمارة. ويقدم المشرق هذه الخدمات من خلال جميع فروعه في مختلف أنحاء الإمارة، كما تم إنشاء فريق متخصص لهذه الغاية. ويحرص المشرق على تمويل الشركات في قطاعات مختلفة للمساهمة في تعزيز البنية التحتية في العاصمة أبوظبي وقطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة والمقاولات والصناعة والنفط والغاز وذلك تماشياً مع مشروعات التنمية الإقتصادية التي تشهدها الإمارة حالياً، وانسجاماً مع خطة أبوظبي ٢٠٣٠.

مفاجأة كبرى للعملاء

وقد أعلن المشرق مؤخراً عن مفاجأته الكبرى لعملائه في أبوظبي والتي تتيح لهم فرصة ربح شقة سكنية فاخرة تتجاوز قيمتها المليون درهم، وذلك التزاماً من البنك في تقديم عروض مميزة صممت خصيصاً للعملاء في أبوظبي. وتقع الشقة السكنية التي ستكون من نصيب أحد العملاء المحظوظين في جزيرة المنيرة، شاطئ الراحة، أبوظبي، وتتمتع بإطلالة بحرية مميزة على القناة، فضلاً عن التصميم المبتكر للشقة.

ويأتي هذا العرض تماشياً مع رؤية المشرق بضرورة تعزيز العروض التي يقدمها لعملائه وبشكل خاص في العاصمة وتقديم أفضل الخدمات والحلول المصرفية المبتكرة التي تتلاءم مع احتياجاتهم، وتوفر لهم تجربة مصرفية فريدة من نوعها.

تعزيز الحلول المصرفية

وقال **كريم محمود** الرئيس التنفيذي – المشرق في أبوظبي: «تعتبر أبوظبي من الأسواق ذات الأهمية الإستراتيجية، لذلك فإننا نحرص وبشكل مستمر على تعزيز العروض والحلول المصرفية التي نقدمها لعملائنا في العاصمة للأفراد والشركات، ونحن متحمسون جداً لإطلاق هذه الجائزة الضخمة، التي تؤكد على التزامنا في مواصلة تقديم تجربة مصرفية مميزة للعملاء في العاصمة أبوظبي، ولأننا ندرك في المشرق أهمية المحافظة على ولاء العملاء، جاء الإعلان عن هذه الجائزة الكبرى ليكون بمثابة شهادة على التزامنا».

ومن الجدير بالذكر، ان المشرق قد أطلق مؤخراً باقات «المشرق ماجستيك» للأعمال الصغيرة والمتوسطة والتي تقدم حلولاً مصرفية مبتكرة من خلال قرض الأعمال أو التمويل التجاري، حيث تقدم الباقة تمويلاً مرناً مع أسعار فائدة تنافسية، وحساب أعمال جار مجاناً بدون حد أدنى للرصيد، وبطاقة ائتمان مجانية للأعمال، وبطاقة الخصم بلاتينيوم الإئتمانية للأعمال مجاناً فضلاً عن خدمات المشرق للإعمال عبر الإنترنت، ورسوم مخفضة على التحويلات المالية الى جانب الحصول على خصم بنسبة ٥٠٪ عند اختيارهم أحد عروض باقة التأمين، ومدير علاقات مصرفية مخصص. ■

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK - الشرق الأوسط):

المطلوب رقابة أفضل على الأسواق العربية تشجيعاً للمستثمرين

دويتشه بنك هو أحد البنوك العالمية الرائدة في مجال بنوك الإستثمار وخدمات ادارة المحافظ والثروات الخاصة. يقدم خدمات مالية مميزة، ويسعى باستمرار للتنافس في سبيل ان يصبح أفضل موفر للخدمات المالية العالمية لعملائه وخلق قيمة مضافة لكل من مساهميه وموظفيه.

رئيس مجلس ادارة دويتشه بنك – الشرق الأوسط الخبير المالي والاقتصادي الدكتور هنري عزام رأى ان الأزمة المالية العالمية تركت آثاراً سلبية على المستثمرين في جميع أنحاء العالم، وتوقع ألا يتحسن حجم أسواق الأسهم وحتى أداء الشركات المدرجة في أسواق المال، وطالب برقابة أفضل على الأسواق العربية تشجيعاً للمستثمرين، وبالنسبة الى العملة الخليجية الموحدة اعتبر ان وجود عملة موحّدة لا يتطلب اتحاداً نقدياً فحسب بل مالياً، مشدداً على ضرورة اعتماد دول الخليج أسعار صرف ثابتة لعملاتها مقابل الدولار، لكي يتم التحوّل تلقائياً عند اتخاذ القرار السياسي بإصدار العملة الموحّدة، مستبعداً تحقيق السوق العربية المشتركة في الوقت القريب، داعياً الى التعلم من الأزمات المالية التي تمر بها الدول الأوروبية.

ثقة المستثمر الى تراجع

■ ما هي قراءتكم المالية والإقتصادية للتطورات السياسية في المنطقة العربية والتغيّرات الإقتصادية العالمية؟

– سنة ٢٠١١ كانت سنة أحداث مهمة جداً، سواء في المنطقة العربية أو أوروبا أو في العالم، رغم ان دول الخليج وغرب آسيا وبالتحديد لبنان والأردن لم تتأثر بشكل مباشر بما حدث. لكن الأزمة المالية العالمية أثرت على ثقة المستثمر المحلي، الإقليمي والعالمي. فالكل حالياً يتخوّف من الإستثمار في أسواق الأسهم حتى لو تضمنت ادراجات شركات مربحة. الكل متخوف من مستقبل اليورو وبالتالي أوروبا. لقد تأثرت المؤسسات المتواجدة اقليمياً بأحداث «الربيع العربي»، كما ان التغيّرات الإقليمية والعالمية أضعفت ثقة المستثمر بأوضاعه المحلية ودفعته للجوء الى آمال السيولة النقدية بالمزيد من الودائع والذهب.

كما ابتعد المستثمر عن أي استثمار فيه خطورة فأصبح الإحجام عن أخذ المخاطر عنوان الإستثمار لعام ٢٠١٢. ومن المتوقع ألا يتحسّن حجم أسواق الأسهم وألا يتحسن حتى أداء الشركات المدرجة، كما ان سعر القيمة الدفترية للسهم سيهبط للنصف وسيكون الإقراض متحفظاً والإستثمار حذراً، مما يؤثر على السوق العقارية بشدة.

تنمية سوق السندات

■ لماذا في رأيكم قلص عدد من المصارف الأجنبية الكبرى حضوره في المنطقة؟

– علينا ألا نطلب من الغرب القيام بالدور الواجب ان نقوم به نحن.

■ ما هو المطلوب عربياً؟

– ألا نعتمد على البنوك الأجنبية، أو الإستثمار الأجنبي. ان نعتمد على وضعنا الداخلي الذي سيتحسن من طريق مؤسساتنا. اليوم صناديق الإستثمار المحلية، شركات التأمين والضمان الإجتماعي كلها متحفظة، ولا تقدم على الإستثمار. لقد خسر الأفراد كثيراً، وتراجعت أحجام التداول بنسب كبيرة. المطلوب رقابة أفضل كي يشعر المستثمر ان هذه الأسواق لها دور فاعل، وتمارس رقابة صارمة عليها، المطلوب شفافية وانضباط أكبر. وهناك نقطة مهمة هي ان الشركات الأميركية تعتمد على سوق السندات بمقدار ٥٠ في المئة من إجمالي تمويلها. بينما في المنطقة العربية تسعون في المئة من التمويل مصدره البنوك. علينا إذاً تنمية سوق السندات والمحافظة على معدلات عجز مقبولة مع وجود خطة اصلاح.

تركيز على الدول الواعدة

■ ما الذي تشكله المنطقة العربية لمصرف أجنبي ضخم؟

– انها جزء صغير من إجمالي توجهاته. تركز البنوك الكبرى حالياً على النمو في المناطق الواعدة مثل دول اميركا الجنوبية، الصين ودول منطقة الشرق الأوسط.

امكانية لرفع القروض

■ كيف تقوّمون وضع المصارف العاملة في الإمارات وهل هي قادرة، في رأيكم على التقيّد بالمعايير الدولية؟

– مرّت المصارف خلال السنوات الأخيرة بفترة صعبة، لكن وضعها اليوم أفضل حالاً، فبرغم اضطرارها الى أخذ معونات لدعم أوضاعها، ستستطيع هذه البنوك التقيّد بمتطلبات بازل بالإضافة الى أنه مع تحسّن الأوضاع الإقتصادية ستزداد امكانية هذه المصارف خلال ٢٠١٢ لرفع نسب قروضها للعملاء.

اتحاد مالي

■ في رأيكم، لماذا لم يتم التوصّل الى اطلاق العملة الخليجية الموحّدة؟ وهل بالإمكان تحقيق هذه الخطوة مستقبلاً؟

– ما تم التوصّل اليه في القمة الخليجية الأخيرة من تحوّل مجموعة الدول الخليجية في مجلس التعاون الى اتحاد، يشكل خطوة أساسية في عملية تسهيل التحوّل الى عملة خليجية موحّدة.

لكن حتى مع عدم وجود عملة خليجية موحّدة نلحظ وجود عملة واحدة في الدول الخليجية وهي الدولار الذي يربط هذه الدول كافة بعضها بالبعض الآخر، لكن يبقى الهدف من العملة الموحّدة هو تقليص مخاطر أسعار الصرف عند الانتقال من بلد الى بلد او عند الاستثمار.

كذلك على الدول الخليجية ان تستفيد من الخبرة التي مرّ فيها اليورو الذي نجح في الدول الأوروبية لمدة عشر سنوات، نظراً الى وجود وحدة نقدية لا مالية، لذا وجود عملة موحّدة لا يتطلب اتحاداً نقدياً فحسب بل مالياً أيضاً ويتطلب تقارباً في الموازنات الحكومية، والحفاظ على معدلات عجز مقبولة مقابل إجمالي الناتج القومي.

تعلم من أزمات أوروبا

■ أين وصلت المساعي في مسألة تحقيق السوق العربية المشتركة؟

– هذا حلم قد يتحقق لكن ليس في الفترة القريبة، خصوصاً بعد التغيرات التي تشهدها بعض الدول العربية والمرحلة الانتقالية التي نمرّ بها والتي تحتاج الى التريّث لمعرفة ما ستؤول اليه الأوضاع اقتصادياً وسياسياً. ثم ان الخطوات المطلوبة لإنشاء سوق عربية مشتركة لم توضع حيز التنفيذ حتى الآن.

■ ما هي أهم الدروس الاقتصادية التي يجب على المنطقة العربية تعلّمها، خصوصاً بعد الأزمة المالية العالمية؟

– الدرس الأهم هو التعلّم من الأزمات المالية التي تعانيها الدول الأوروبية من بينها معدلات مديونية مرتفعة مقارنة بإجمالي الناتج المحلي نتيجة التوسّع في عمليات الإقراض كحكومات ومؤسسات، بحيث وصلت المديونية الداخلية والخارجية الى معدلات مرتفعة وأكثر بكثير مما كان متفقاً عليه عند قيام الاتحاد النقدي الأوروبي. لذلك على الدول العربية ان تحافظ على معدلات مديونية منخفضة قدر الإمكان وعلى موازنات سنوية لا يزيد فيها العجز على ٣ في المئة. ■

طراد محمود (مصرف ابو ظبي الاسلامي ADIB):

استراتيجيتنا المساهمة في دعم الإقتصاد الوطني ومواكبة النمو الإقتصادي للدولة

شهد مصرف أبوظبي الاسلامي في العامين الاخيرين العديد من التطورات كان أبرزها اطلاق شعار جديد، نمو حجم أصول المصرف بالإضافة إلى نمو ملحوظ في شبكة فروعه وتنوع خدماته، كما حاز على جوائز عدة منها جائزة أفضل مصرف في الامارات في خدمة العملاء من قبل ايثوس للاستشارات نظراً للتحسن الملحوظ الذي طرأ على خدمة العملاء.

ولا شك في أن هذه الإنجازات لم تأتِ ثمرة جهد فردي، ولكن من الواضح أن الفضل في انتعاش وتوسع المصرف يعود إلى رئيسه التنفيذي طراد محمود الذي تسلم هذا المنصب في شهر شباط (فبراير) ٢٠٠٨. وطراد محمود بدوره، حاز على جوائز عدة منها «أفضل مصرفي إسلامي» للعام الثاني على التوالي في حفل توزيع جوائز مجلة إسلاميك بانكينغ آند فاينانس لعام ٢٠١١، وجائزة أفضل رئيس تنفيذي في مجال التوطين، والتي منحت له في شهر شباط (فبراير) من عام ٢٠١١ من قبل لجنة تنمية الموارد البشرية في معهد الإمارات للدراسات المصرفية والمالية بالإضافة إلى حصوله مؤخراً على جائزة «أفضل مصرفي إسلامي لعام ٢٠١١» من المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية – البحرين.

القيم الأخلاقية معيار أساسي

■ قمتم بإطلاق شعار جديد للمصرف تحت عنوان تقديم خدمات مصرفية على الأصول، ما الذي يعنيه هذا الشعار على أرض الواقع؟

– أطلق مصرف أبوظبي الاسلامي شعاراً جديداً يمثل وعدنا للعملاء وهو تقديم خدمات مصرفية على الاصول. وقد قمنا بإطلاق هذا الوعد الجديد نزولاً عند رغبة عملائنا الذين طالبوا بخدمات تتسم باليسر والشفافية وتراعي المنفعة المشتركة. نعمل في مصرف أبوظبي الإسلامي وفق قواعد الشريعة الإسلامية، ويرتكز عملنا المصرفي على قيم المصرف النابعة من الشريعة الاسلامية والنزاهة المهنية. وبذلك تكون القيم الأخلاقية المعيار الأساسي المهم لعملنا حيث نقدم خدمات تتسم بالنزاهة وتعود بالمنفعة على العملاء.

■ قمتم بإحداث تغييرات جوهرية في إعادة صوغ المؤسسة بأكملها، فهل ستتباطأ وتيرة التغييرات في الوقت الحالي؟

– ما زلنا في البداية، ما قمنا به هو إعداد البنية التحتية التي ستساعدنا على النمو بشكل أفضل، فلقد قمنا في العام الماضي بإطلاق الخدمات المصرفية للعملاء المميزين، كما تم إطلاق الخدمات المصرفية للسيدات ونحن في مسار اطلاق الخدمات المصرفية الخاصة. وأرى أن ما تم انجازه حتى الآن هو مجرد مقدمة للكثير من الخدمات والمبادرات الجديدة التي ننوي إطلاقها مستقبلاً.

تمويل مشاريع هادفة

■ كيف تصفون نمو الخدمات المصرفية الإسلامية عموماً؟

– في هذه الاوقات يكمن الهدف الرئيسي للمصارف الإسلامية في تقديم خدمة متميزة عالية الجودة للعملاء، تتسم بالسهولة والاتقان. فلا يكفي كمصارف اسلامية أن نلتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية، بل يتوجب علينا أن نوفر بيئة مثالية للعمل ترتكز على تقديم خدمة مميزة للعملاء.

أما عن الرؤية المستقبلية للمصارف الاسلامية، فأرى بأنها ستصبح هي السائدة. باعتقادي إن قطاع الخدمات المصرفية للأفراد، سيستمر في تحقيق نتائج نمو سنوية مذهلة، وسيواصل نموه حتى يستحوذ على نسبة ٥٠في المئة على الأقل من سوق المصارف في الإمارات العربية المتحدة وفي دول مجلس التعاون الخليجي كافة في السنوات المقبلة.

ولجهة الخدمات المصرفية للشركات، لا أعتقد أنها ستنمو بوتيرة الخدمات المصرفية للأفراد نفسها لكنها ستواصل نموها بمعدلات نمو المصارف التقليدية.

■ ماذا يقدم مصرف أبوظبي الإسلامي على صعيد تعزيز النمو الاقتصادي في الإمارات العربية المتحدة؟

– تكمن استراتيجية مصرف أبوظبي الاسلامي في المساهمة في دعم الاقتصاد الوطني ومواكبة النمو الاقتصادي للدولة، وتتمثل خطوتنا الرئيسية في تطوير وتأهيل الكوادر حيث استطعنا العام الماضي تحقيق أعلى نسبة توطين في القطاع المصرفي. ويعتبر تأهيل وتوظيف الكوادر الوطنية احدى الركائز الجوهرية في دعم النمو الاقتصادي حيث ينعش سوق العمل وبالتالي الحركة الاقتصادية. والتزاماً منا بزيادة عدد الكوادر الوطنية أطلقنا برامج تدريبية تستقبل الشباب من الخريجين وتركز على تدريبهم وتوظيفهم للعمل في القطاع المصرفي.

كما نحن بصدد دخول مجال دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حيث نتطلع الى زيادة خدماتنا في هذا القطاع.

أما المساهمات الأخرى فتتمثل في تقديم خدمات مالية مصرفية لمختلف القطاعات في الدولة مثل تمويل شراء المنازل، المشاريع السكنية، مشاريع البنية التحتية.

ويضاف إلى ذلك كله إننا في مصرف أبوظبي الاسلامي لا نشجع ولا نعتمد مطلقاً تمويل مشاريع بهدف المضاربة، بل نشجع بالمقابل تمويل المشاريع الهادفة.

كتيب «ادارة أموالك على الأصول»

■ توسعتم في عدد فروع المصرف، فهل لديكم خطط مستقبلية إضافية للتوسع؟

– شهدت شبكة فروع المصرف نمواً ملحوظاً على مدى السنوات الماضية حيث استطعنا زيادة عدد الفروع المحلية من ٤٠ فرعاً عام ٢٠٠٨ الى ٦٦ فرعاً في ٢٠١١، ونحن بصدد افتتاح فروع جديدة. وعلى الصعيد الدولي افتتحنا أول فرع لنا في بغداد كما أخذنا الموافقة على فتح فرع في لندن وقطر.

■ ما هي أهمية كتيب «إدارة أموالك على الأصول»؟

– يأتي اطلاق كتيب «إدارة أموالك على الأصول» في اطار سعينا الى تقديم المفيد للمجتمع، وبما أننا مصرف يعنى بالشؤون المالية فقد وجدنا أنه ينبغي علينا أن نلقي الضوء على التوعية المالية لأننا نرى أنه من خلال مساعدتنا لعملائنا على تحسين مستوى إدراكهم ووعيهم، سيصبحون أكثر قدرة على اتخاذ قرارت مالية أفضل تصب في صالحهم.

ونود أن تكون تعاملاتنا في السوق ذات نفع يعود على العميل وعلى المصرف على السواء، ولكن كيف يمكنك ضمان استفادة العميل؟ فقد تكون لديك أفضل النوايا، وربما تطرح منتجاً لمصلحة العميل، ولكن إذا لم يكن العميل على معرفة وإدراك لما يفعل، فربما يتخذ قراراً خاطئاً، ولهذا فنحن ندعم المنفعة المشتركة من خلال مساعدة الناس على فهم قراراتهم المالية والآثار المترتبة على تلك القرارات.

■ ما الذي يميز مصرف أبوظبي الإسلامي عن بقية المصارف في الإمارات العربية المتحدة؟

– نتسم بالشفافية وهذا ما يميزنا، فضلاً عن أننا نتمتع بتاريخ متميز مع عملائنا، فلطالما اعتبرناهم شركاءنا في اتخاذ القرار، كما نتمتع بسمعة جيدة بين عملائنا. وأود أن أشير إلى أنني لم أقم بصناعة هذا الإرث الأصيل، بل ورثته عمن سبقوني. ■

حامد أبو ظهر (بي إن واي ملن BNY MELLON):

حققنا نمواً متميزاً في منطقة الشرق الأوسط

«بي إن واي ملن» BNY MELLON البنك الرائد عالمياً في مجال إدارة الأصول وخدمات الأوراق المالية وقد عزز مؤخراً فريق عمله في مركز دبي المالي العالمي.

مدير عام البنك في قطر والسعودية والبحرين حامد أبو ظهر عرض انعكاسات الأزمات المالية على بعض الدول العربية، ورجح ان تنقل المصارف والمستثمرون الكبار استثماراتهم الى دول أكثر أماناً ذات أنظمة مصرفية متينة، ورأى انه وبسبب عدم وجود صناديق ومستثمرين حقيقيين في المنطقة فلا إفادة تذكر من الفرص، مقدماً لمحة عن نتائج البنك المشجعة، مع تحقيقه نسبة نمو متميزة في الشرق الأوسط، من خلال عمله مع المصارف الأخرى، فهو بنك البنوك.

انعكاسات متفاوتة للأزمات

■ **كيف تصفون تداعيات الاضطرابات السياسية في العالم العربي على القطاع المصرفي في المنطقة؟**

– لا شك في ان الأزمات السياسية أثرت على القطاعات المصرفية في الدول التي تعرضت لثورات وتحركات شعبية. في ليبيا، لم تكن البنوك منفتحة على الأسواق الخارجية، أما في مصر فقد استنزفت احتياطات البنوك وتم دعم العملة المحلية. لكن الأوضاع بدأت تتحسن وستصبح الصورة أوضح مع الانتخابات المرتقبة.

أما بالنسبة الى الانعكاسات على الدول الأخرى وتحديداً الخليجية، فبعضها سلبي كانخفاض حركة إعادة التصدير في دبي لارتباطها بالسوق المصرية، والبعض الآخر ايجابي مع دخول استثمارات جديدة الى الإمارات مثلاً لاعتبارها ملجأ آمناً.

■ **كيف تنظرون الى قيام بعض المصارف الاوروبية ببيع أسهمها وأصولها بأسعار أقل بـ ٥٠ في المئة من قيمتها؟**

– تعاني البنوك الأوروبية من أزمة سيولة، لذا من الطبيعي ان تنخفض قيمة أسهمها الى هذه الحدود.

متعاملون مضاربون

■ **هل تعتقدون ان المستثمرين العرب سيستمرون في الاستثمار في القطاعات المصرفية في الخارج؟**

– لا أعتقد ان المستثمرين والمصارف العربية ستوقف توظيف أموالها في الأسواق الخارجية، لكنني افضل ان يتوجه المستثمرون نحو الاسواق الناشئة نسبيا والتي تبدو اكثر أمانا في حال مقارنتها بالأسواق الناضجة، والتي لا تزال تعمل على تعزيز رأسمالها برغم الاوضاع المتردية التي يعانيها قطاع المال، في ظل تدفق السيولة الكبير في الاسواق.

■ **أدت الأزمات المالية المتتالية منذ عام ٢٠٠٨ الى جمود في الاستثمارات في أكثر من دولة عربية. فكيف برأيكم يمكن إعادة تشجيع المستثمرين العرب على ضخ الاموال في أسواق المنطقة؟**

– معظم المتعاملين في أسواق الشرق الاوسط هم من المضاربين بنسبة ٩٠ في المئة.

وعموما، عند حدوث الازمات المالية، تشهد الاسواق المالية والعقارية جمودا وتباطؤا كبيرين. وهذا ما يدفع بالمضاربين الى الخروج من السوق، وبروز دور للمستثمرين الحقيقيين الذين يبحثون عن فرص مفيدة وذات قيمة على المدى الطويل في سوق الاسهم، والاستثمار في صناديق التقاعد والتي توفر عوائد مربحة على المدى البعيد.

اما في المنطقة، وبسبب عدم وجود هذه الصناديق وعدم وجود المستثمرين الحقيقيين فلا استفادة من الفرص حين تتعرض الاسواق للهبوط والتراجع.

نتائج مشجعة

■ **في رأيكم هل استعادت وكالات التصنيف ثقة الاسواق بتصنيفاتها؟**

– في اعتقادي، تعلّمت وكالات التصنيف العالمية درسا مهما بسبب الازمة العالمية عام ٢٠٠٨، ورغم اهتزاز الثقة بها اثر انهيار المؤسسات المالية والمصارف التي كانت تعتبر قوية ومتينة، لكن الاسواق ما زالت تأخذ تصنيفاتها بالاعتبار، الى جانب الاطلاع على البيانات والارقام الصادرة عن البنك او المؤسسة المالية.

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١ عالميا واقليميا؟**

– نتائجنا مشجعة لعام ٢٠١١ في كل القطاعات التي نعمل فيها.

ففي مجال ادارة الاصول، يدير بي إن واي ملن أصولا بقيمة ١,٢ تريليون دولار اميركي، ما يجعله يحتل المرتبة الثامنة في الولايات المتحدة الاميركية والحادية عشرة عالميا في ادارة الاصول.

اما في مجال خدمات الاوراق المالية SECURITIES SERVICING فنمتلك اصولا تحت الوصاية تصل قيمتها الى ٢٦,٣ تريليون دولار اميركي، ونقوم بخدمة ما قيمته ١١,٨ تريليون دولار على شكل ديون جارية ونتولى مدفوعات عالمية تبلغ ١,٨ تريليون دولار.

اما في مجال خدمات الخزانة TREASURY SERVICES فيبلغ متوسط المدفوعات المعالجة يوميا نحو ١,٦ تريليون دولار، مع ١٦٣ الف معاملة يوميا تتم عبر استخدام ١٠٠ عملة.

ويمكن القول ان «بي إن واي ملن» حقق نسبة نمو صحية في منطقة الشرق الاوسط.

«بنك البنوك»

■ **ما مدى انتشار مصرفكم في المنطقة؟**

– يتواجد بي إن واي ملن في المنطقة عبر فروعه في بيروت، مصر، تركيا، دبي وأبوظبي، لكننا نخدم الاسواق العربية والخليجية الاخرى دون التواجد الحسي فيها. ومصرفنا مميز فهو بنك البنوك اي ان عملاءه هم المصارف، البنوك المركزية، الشركات العامة، شركات الاستثمار، الحكومات وصناديق الثروات السيادية.

■ **ما الذي يميز مصرفكم عن غيره من المصارف الاجنبية العاملة في المنطقة؟**

– بنك بي إن واي ملن فريد من نوعه ومميز اذ انه يسعى لخدمة عملائه وتحقيق الارباح لهم من دون مضاربتهم والتنافس معهم. ■

فيليب غانم
ADS SECURITIES

اي دي اس سيكيوريتيز ADS SECURITIES تؤكد ارتفاع عدد المستثمرين في البلاديوم والبلاتين

ناجل: يفضل التجار التعامل بالمعادن النفيسة كمصدر آمن للاستثمار

أعلنـــت شركـــة اي دي اس سيكيوريتيـز ADS SECURITIES أضخـم منصـة مستقلة في بورصة السلع في الشرق الأوسط والتي تتخذ من أبوظبي مقراً لها ان المنطقة شهدت زيادة ملحوظة في عدد العملاء المستثمرين في معادن البلاديـوم والبلاتيـن. وتعد الشركة واحدة من بين عـدد محدود مـن الشركات حول العالم التي تتيح للمستثمرين إمكانية التجارة في هذه المعادن النفيسة.

وقال **باتريك ناجل** رئيس قسم المبيعات لمنطقة آسيا والمحيط الهادي: لقد شهدت السوق زيادة ملحوظة في ارتفاع عدد المستثمرين في المعادن النفيسة مثل الذهب والفضة خلال عام ٢٠١١، وقد تمكنا من توفير أفضل الأسعار حول العالم، ولكن في الأشهر الماضية بدأ بعض المستثمرين بالبحث عن بدائل اخرى، ومن أجل تلبية متطلباتهم بدأنا بطرح معدني البلاديوم والبلاتين، وقد حظي هذا الطرح بإقبال كبير.

وغالباً ما يتم استخدام معدن البلاديوم بجوار البلاتين، حيث يدخل في عدد من الصناعات التطبيقية وكذلك في صناعة السيارات وطب الأسنان والإلكترونيات والمجوهرات. ويعدّ من المعادن النفيسة والنادرة فضلاً عن كونه بديلاً منطقياً للمعادن النفيسة المعروفة حيث يتخذه المستثمرون كأداة تحوط من تقلبات السوق.

وأضاف **ناجل**: مع الأخذ في الاعتبار المشاكل التي تواجهها أسواق الأسهم والعقارات، بدأ التجار في البحث عن استثمارات آمنة مفضلين التعامل في المعادن النفيسة كمصدر نادر يوفر لهم استقرار العوائد على المدى الطويل.

وكانت التعقيدات المتزايدة التي تواجه الكثير من السلع عبر المنطقة قد دفعتنا في اي دي اس سيكيوريتيز الى الإصغاء لعملائنا والاستجابة لاختياراتهم الاستثمارية الأخرى التي شهدت ترحيباً وإقبالاً كبيرين منهم.

وقد بدأت اي دي اس سيكيوريتيز أعمالها في أبوظبي في شهر آذار (مارس) الماضي وشهدت طلباً عالمياً متزايداً يدعوها لفتح مكاتب جديدة لها في كل من سنغافورة والمملكة المتحدة. وتستمر الشركة في توفير فرص أخرى للاستفادة من سيولة الشرق الأوسط وكذلك هامش أرباح تجارة العملات كما تعد منصة تجارية بتقنيات عالمية.

يذكر ان وراء نجاحات الشركة فريق عمل نشط برئاسة الخبير المالي **فيليب غانم**.

زياد غطاس (إي دي إس سيكيوريتيز ADS SECURITIES أبوظبي):

قدرتنا كبيرة على توفير السيولة للمستثمرين في أي وقت

شركـــة إي دي إس سيكيوريتيـــز ADS SECURITIES التي تتخذ من مدينة أبوظبي مقراً لها، من الشركات المتخصصـــة فـــي تداول العمـــلات الأجنبية والسلع، حيث تقوم بتوفير الفرص الجديـــدة والهـامة للمشاركين في سوق تداول السلع الأساسية والعمـــلات الأجنبيـــة والعقـــود المستقبليـــة والخيـــارات علـــى المستويـــن الإقليمـــي والدولي، وقد حـــازت أخيراً على لقب أفضل مزود لخدمـــات تـــداول العملات الأجنبية للمؤسسات خلال حفل توزيع جوائز الشرق الأوسط للفوركس والاستثمار ٢٠١١ في نسخته التاسعة.

مسؤول مبيعات التداول في الشركة زياد غطّاس ذكّر بالقدرة على توفير السيولة للمستثمرين في أي وقت وبأقل كلفة ممكنة، ولفت الى اهتمام شديد من المتداوليـــن بالعمـــلات والمعـــادن علـــى حساب العقارات والأسهم، ناصحاً المستثمرين بالتداول مع شركة معروفة وموثوق بها.

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الشـرق الأوسـط التـاسـع للإسـتـثـمـار والتداول المالي الإلكتروني في أبوظبي؟

– هدفنا الى تعريف المتداولين في منطقة الشرق الأوسط على شركتنا وقدرتنا على توفير السيولة للمستثمرين في أي وقت، خصوصاً في هذه الظروف الإقتصادية والمالية الصعبة.

فالسيولة في السوق المالية تساعد على التداول بأسعار أفضل، إذ يكون سعرا البيع والشراء متقاربين. كما وان السيولة الفائضة تدعم المستثمر للتداول في أي وقت بأقل كلفة ممكنة.

تحول عن العقارات والأسهم

■ ما تأثير التغييرات السياسية في بعض الدول على تداول المستثمرين؟

– هناك اهتمام شديد من المتداولين بالعملات، النفط والذهب والفضة على حساب العقارات والأسهم، نظراً للمشكلات التي واجهوها في هذين القطاعين الأخيرين منذ أزمة عام ٢٠٠٨ ولغاية اليوم.

تمايز في العمليات

■ ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها، علما ان عدد شركات التداول يتزايد؟

– شركة ADS سيكيوريتيز مرخصة من البنك المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة. وتتمتع الشركة بسيولة قوية وتتميّز عملياتها بفرق ضئيل بين سعر المبيع والشراء في السلع المتداولة ولا تتخذ شركة أي دي أس سيكيوريتيز مركزا ضد عملائها اي انها لا تسعى للربح من وراء تداولاتهم.

■ كيف تقوّمون حجم التداول في الإمارات وهل أصبح قريباً من بعض الأسواق الأجنبية؟

– يوجد أهتمام زائد من قبل الاسواق الخليجية عموما و الإماراتية تحديدا بمجال تداول العملات ، ومن الجدير بالذكر أن حجم السوق العالمية للتداول يصل إلى نحو ٤ تريليونات دولار أميركي يوميا.

توسع جغرافي وخدماتي

■ما هي خططكم المستقبلية؟

– نسعى في شركة آي دي أس سيكيوريتيز إلى تغطية الاسواق العالمية كافة ، إذ أنه تم افتتاح مركز لنا في سنغافورة مؤخراً وسيتم افتتاح مكتب آخر في لندن قريبا، وذلك بهدف توسيع خدماتنا التي نوفرها لعملائنا في مختلف انحاء العالم.

■ بم تنصحون المستثمرين؟

– ننصح المستثمرين بالحرص على اختيار شركة معروفة وقوية بحيث تقوم بتوفير الدعم والأمان اللذين يحتاج اليهما المستثمرون. ■

إسكندر نجار (الباري الشرق الأوسط ALPARI ME) :

سوق تداول العملات مكان لنجاح المستثمر

في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق العالمية حركة تشبه ركوب السفينة الدوارة في الملاهي، بدأ المستثمرون المحليون يتحولون الى التداول في سوق العملات FOREX التي بدأ نجمها يلمع. لم يكن عام ٢٠١١ سهلاً على الإقتصاد العالمي وشهدت أسواق الأسهم التقليدية تقلبات حادة. ومع وجود مستثمرين يبحثون عن مجالات أكثر أماناً، ظهر «الفوركس» كفئة الأصول الأكثر تداولاً في العالم مع متوسط حجم معاملات يومية تصل الى أكثر من ٤ تريليونات دولار. وانعكاساً للإتجاهات الدولية، نمت هذه الممارسة بسرعة في الإمارات العربية المتحدة وحققت العقود الآجلة الأولى في منطقة دبي في مجال الذهب وتبادل السلع زيادة قدرت بحوالى ٥٢ في المئة في النصف الأول من العام ٢٠١١، وفي شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام الماضي شهد حجم العملات زيادة بحوالى ٢٠٠ في المئة لتشمل ٣٩٦٧٤٠ عقداً.

أسواق محكومة بالتحليل الفني

الرئيس التنفيذي لشركة الباري الشرق الأوسط السيد **إسكندر نجار** رأى أن أسواق الفوركس تحتاج سيولة أقل من أسواق الأسهم وانها أكثر أماناً، لأنها حتى في حالات الإنهيار هناك فرص للربح، اذ ان التداول فيها يكون مثلاً عملة مقابل عملة كاليورو والدولار، فارتفاع أحدهما يجعلك تخسر في جانب وتربح في آخر. كذلك النفط الذي يتم التداول فيه بين ٨٥ و٨٨ دولاراً للبرميل في حال تراجعه يتم تحقيق أرباح من ارتفاع القوة الشرائية للدولار، وبالتالي تراجع سعر النفط يفيد الدولار.

وأكد **نجار** «ان المستثمر السعودي لديه الخبرة بأسواق الأسهم واقتناص الفرص من خلال التحليل المالي والفني، إلا انه يحتاج الى بدائل أخرى في ظل تحركات السوق الحالية»، ولفت الى ان أسواق «الفوركس» محكومة بالتحليل الفني والتداول فيها أضخم وسيولتها أكبر كثيراً، حتى ان البنوك المركزية تتدخل فيها. وذكر ان صناعة «الفوركس» في بدايتها بالسوق السعودية والأسواق العربية إلا أنها موجودة عالمياً منذ أكثر من ١٥ عاماً، وانه منذ ٥ سنوات لم يكن أحد يعرف الإستثمار في النفط والذهب لكن الآن ٨٠ في المئة من الإستثمارات متركزة في العملات والمعادن.

تداول على مدار الساعة

وأشار **نجار** الى ان سوق «الفوركس» تعني التداول في سوق العملات الدولية، وخصوصاً عملات الدول المتقدمة اقتصادياً، كالولايات المتحدة والصين وبريطانيا وسويسرا واليابان، وتعتبر عملات تلك الدول من أكثر العملات العالمية استخداماً في هذه السوق، مع التذكير بأن عملات هذه الدول تتأثر ارتفاعاً وانخفاضاً بالأحداث السياسية والإقتصادية التي تجري في الدول المذكورة، بالإضافة الى إمكانية المتاجرة في سوق المعادن الثمينة والنفط مع ملاحظة التحليل الفني الذي هو جزء لا يتجزأ من تحليل السوق. و«الفوركس» هي السوق الوحيدة في العالم التي يجري التداول فيها على مدار الساعة وتتميز بالسرعة في إتمام الصفقات وبتكاليف جد قليلة وسيولة عالية. كل هذه عوامل تجعل من سوق تداول العملات الأجنبية أكثر الأسواق إثارة بالنسبة للمتعاملين، وسوق تداول العملات هذه لا يمكن تشبيهها بأسواق تداول الأسهم من حيث الشكل، إذ لا توجد بورصة بالمعنى التقليدي المعروف للكلمة، إنما تتكون من شبكة عالمية هائلة تربط بكل بساطة عدداً هائلاً من تجار العملات في العالم أجمع. وفي سوق «الفوركس» يتم التداول بين مئات من البنوك عبر الهاتف أو بواسطة الإنترنت، والعملات الرئيسية التي يتم تداولها هي الدولار الأميركي، اليورو، الجنيه الإسترليني، الين الياباني، الفرنك السويسري بالإضافة الى كل عملات العالم.

سوق العملات مكان للنجاح

وشدّد **نجار** على الحرص دائماً على التواصل مع العملاء في المنطقة ومناقشتهم حول أحدث التطورات في أسواق «الفوركس» والسلع، وأن حضورهم الفعّال في سوق الفوركس لفترات طويلة يساعدهم في اكتساب خبرات واسعة وبالتالي نقل هذه الخبرات الى عملائهم في المنطقة. وأضاف «على المستثمرين فهم ودراسة السوق التي يعملون ضمنها، لا سيّما مدى سلامة أموال العملاء وما إذا كان الشريك التجاري في وضع آمن ويتعامل مع شركة خبيرة ومحترمة»، موضحاً ان الوصول الى مصادر المعلومات، يوفر أفضل وسيلة لإدارة المخاطر، وان المطلوب للنجاح توقع اتجاه تغير أسعار العملات، تحقيق الحد الأدنى من الخسارة والتعامل المدروس مع الأموال المستخدمة في المتاجرة. يبقى إن الهدف من سوق «فوركس» كمجال لاستخدام امكانيات الشخص المالية والعقلية والنفسية ليس ضربة حظ، اذ يمكن للبعض ان ينجح في ذلك ولكن ليس لأمد طويل، فالميزة الأساسية لسوق العملات هي أنها مكان للنجاح. ومن خصائصها التوازن بالرغم من ان هذا يبدو غريباً، حيث الخاصية الأساسية للسوق المالية الهبوط المفاجئ ولكن سوق «فوركس» تختلف عنها في انها لا تهبط، وبالتالي تعمل سوق «الفوركس» من غير توقف ولا ترتبط بساعات عمل معينة، فالعملة يمكن شراؤها أو بيعها في كل الأوقات. ■

أحمد صالح (GAIN CAPITAL):

على المستثمرين تثقيف أنفسهم وإجراء بحث عن سوق استثماراتهم

GAIN CAPITAL شركة عالمية رائدة في مجال تجارة العملات، تقدم خدماتها لعملاء في ١٤٠ دولة حول العالم، مباشرة أو عبر شركائها أو ممثليها، وهي أميركية لديها مكاتب في نيويورك وسيدني وهونغ كونغ ولندن وطوكيو وغيرها من المدن.

المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في الشركة أحمد صالح أشار الى حركة التداول فيها التي هي بارتفاع مستمر، ولفت الى انها طرحت أسهمها للاكتتاب العام والموفرة لأفضل المنتجات للمتداولين، ناصحاً المستثمرين بتثقيف أنفسهم وإجراء بحث عن أي سوق مالية يريدون الاستثمار فيها.

جناح FOREX. COM

تثبيت الوجود

■ **ما الهدف من وراء مشاركتكم في معارض «الفوركس» التي تقام في منطقة الشرق الأوسط؟**

– تشكّل هذه المعارض فرصة لنا للتعرّف الى المستثمرين عن قرب ولمقابلتهم وجهاً لوجه ولمعرفة اهتماماتهم في مجال أسواق التداول بالعملات، بالإضافة الى تثبيت وجودنا في الأسواق المالية، خصوصاً في ظل الأزمات المالية العالمية الراهنة.

■ **في ظل التقلبات المالية والإقتصادية العالمية، كيف تقوّمون أوضاع أسواق العملات؟**

– ما يميّز أسواق العملات انه كلما تعرّضت الأسواق المحلية والعالمية للأزمات، كلما انتعش العمل فيها وتحسن، بالإضافة الى انها أسواق مفتوحة على مدار أربع وعشرين ساعة وطوال أيام الأسبوع، ما يجعل المتداولين في أنحاء العالم كافة على بينة من الأسعار.

دعم للمتداولين

■ **كيف تقوّمون نسبة التداول في GAIN CAPITAL؟**

– نسبة التداول في الشركة في ارتفاع مستمر، نظراً الى فقدان الثقة بالأسواق المالية الأخرى من قبل المستثمرين الذين يحوّلون أموالهم الى أسواق العملات.

■ **ما هي أكثر العملات أماناً في سوق التداول حالياً؟**

– اليورو والدولار والين الياباني والجنيه الاسترليني من اكثر العملات تداولا من حيث الكم ، وكذلك المعادن كالذهب والفضة وغيرهما من السلع التي يعتبر التداول بها آمناً.

■ **ما السبب الرئيسي لاختيار GAIN CAPITAL من قبل المستثمرين علماً ان ثمة الكثير من شركات التداول المالي؟**

– طرحت GAIN CAPITAL أسهمها للاكتتاب العام في بورصة نيويورك عام ٢٠١٠، بالإضافة الى المنتجات التي تقدمها للعملاء والدعم الذي توفره لهم من خلال موقعها باللغة العربية وكتاب أصدرته بالعربية أيضاً، الى جانب الدور التعليمي الذي تقوم به في مجال التداول بالعملات.

حساب تجريبي

■ **بمَ تنصحون المستثمرين في سوق التداول بالعملات الأجنبية؟**

– أنصحهم بتثقيف أنفسهم في ما يتعلق بسوق التداول، وذلك قبل شراء أسهمهم فيها، لذا ثمة شركات تداول تسوّق للحساب التجريبي بهدف اطلاع المستثمرين على المنتجات المتوافرة في السوق المالية وكيفية التداول بها.

■ **كلمة أخيرة؟**

– قبل التعامل مع أي سوق مالية، أنصح المتداولين بإجراء بحث مفصّل عنها وعن كيفية الاستثمار فيها.■

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

تقليص البنوك الاجنبية لوجودها في الاسواق العربية يعود لمشكلات تعانيها

رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية ومقرها الرئيسي في البحرين عدنان يوسف رأى ان الاوان حان لدخول الصناديق والمصارف العربية الكبرى الاسواق العربية، وعزا تقليص البنوك الاجنبية وجودها في بعض الدول الى مشكلات خاصة تعانيها في بلدانها، مؤكدا استقطاب الصيرفة الاسلامية لعدد كبير من عملاء المصارف التقليدية، واصفا السوق السعودية بأكبر الاسواق العربية في مجال الاستثمار.

دخول الاسواق العربية

■ في ظل الظروف الاقتصادية العالمية المستجدة والظروف السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية، ما هي برأيكم السياسات المالية والاقتصادية المطلوبة عربيا؟

– ارى انه في الدول العربية والخليجية بالذات على الصناديق السيادية القيام بالاستثمار في الدول العربية، لكن في الوقت نفسه تريد هذه الصناديق او البنوك ان تكون هذه الدول مستقرة سياسيا وماليا وتوفر فرصا استثمارية جاذبة ومجدية.

وكما هو معروف الرأسمال جبان، لذا على الجميع تحيّن الفرص المتاحة للدخول الى الاسواق العربية، وما يشجع الآن ان اسواقنا الخارجية تعتريها بعض الاخطار لذا حان الوقت لدخول هذه الاسواق.

انسحاب المصارف الاجنبية

■ ما المطلوب لدخول هذه الاسواق؟

– الاسواق العربية بالنسبة الى الصناديق والبنوك العربية لا تعد اسواقا جديدة وبالتالي هي على معرفة بها لكنها تحتاج الى استقرار أمني وسياسي.

■ بصفة كونكم مصرفيا رائدا في المنطقة العربية، كيف تنظرون الى تقليص المصارف الاجنبية مثل الـ HSBC وجودها في بعض الدول العربية منها لبنان والاردن؟

– هذا التقليص ليس ناتجا من الاوضاع السياسية التي تمر بها الدول العربية، انما مردها الى مشكلات خاصة تعانيها البنوك الاجنبية في بلدانها ما حملها على بيع محافظها الخاصة في المنطقة العربية، كذلك قلصت تواجدها فيها لكن عند تغيير الاوضاع ستعود مجددا الى اسواقها.

أزمة سيولة خانقة

■ تبيع المصارف الاوروبية في الفترة الاخيرة اسهمها واصولها بأقل من ٢٥ في المئة من قيمتها لماذا برأيكم؟

– لايجاد السيولة وتحقيق التوازن بين موازنتها ورأسمالها.

■ في رأيكم هل يؤثر ذلك على تعاملات المصارف العربية مع هذه المصارف؟

– بالتأكيد فعندما تواجه المؤسسات المالية مشكلات وازمات، تسعى الى تقليص حضورها وخفض نفقاتها والتفتيش عن السيولة.

المنافسة واقعية وحادة

■ يقال دائما ان ثمة منافسة بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية فهل هناك منافسة جدية بينها وهل استطاعت المصارف الاسلامية فعلا استقطاب عدد كبير من عملاء المصارف التقليدية؟

– نعم ثمة منافسة حادة بينها شجعت البنوك الاسلامية على رفع مستوى ادائها لجهة تقديم خدمات ذات قيمة مضافة، وبالفعل استطاعت استقطاب عدد كبير من عملاء المصارف التقليدية.

٦٠ في المئة من مجموعة التوفيق

■ استتباعاً لاهم انجازاتها، كان للبركة المصرفية استحواذ في السوق السعودية خلال ٢٠١١ هلا وضعتنا في صورة هذه الخطوة؟

– السوق السعودية احدى اكبر الاسواق العربية والخليجية في مجال الاستثمار، لذا ارتأينا ان يكون لنا تواجد فعلي فيها، فأنشأنا شركة مجموعة التوفيق المالية كشركة مساهمة مغفلة مسجلة في المملكة العربية السعودية ومرخصة من قبل هيئة السوق المالية، وكان للمجموعة استحواذ على ٦٠ في المئة من اسهمها المصدرة عن طريق وحدتها المصرفية في البحرين «بنك البركة الاسلامي».■

عبد الكريم بو جيري (جمعية المصارف في البحرين وبنك البحرين والكويت):

ضرورة سحب المصارف العربية استثماراتها من بعض دول أوروبا

يتفرد عبد الكريم بو جيري في شغله مناصب ومهاماً متعددة، فهو يتولى الرئاسة التنفيذية في بنك البحرين والكويت BBK ورئاسة مجلس إدارة كل من شركة كريدي ماكس المصدّرة لبطاقات الإئتمان، وبنك كابينوفا الإسلامي وجمعية المصارف في البحرين.

بوجيري وفي حديث الى «البيان الإقتصادية» أعرب عن تفاؤله في تحقيق بنك البحرين والكويت نجاحاً في السوق الهندية، ورأى ضرورة سحب المصارف العربية لاستثماراتها من الأسواق الأوروبية وتحديداً من اليونان والبرتغال وأسبانيا وايرلندا وايطاليا، معتبراً السيولة الأساس في استمرارية المصارف العربية، ناصحاً إياها بالاستثمار في القنوات المناسبة، مؤكداً على قدرة المصارف البحرينية في تطبيق توصيات بازل، مقارناً بين المصارف الإسلامية والتقليدية.

لا تأثير سلبياً للأزمات

■ كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الإقليمية؟

– عالمياً، أكثر الأسواق تأثراً اقتصادياً ومالياً هي أوروبا ثم تليها الأسواق الأميركية.

أما في منطقة الشرق الاوسط ودول الخليج تحديداً فالتوقعات لعام ٢٠١١ تشير الى نمو اقتصادي يراوح بين ١,٥ بالمئة في البحرين مثلاً الى ١٨ بالمئة في قطر.

كذلك تشهد الدول الآسيوية مثل الهند والصين ارتفاعاً كبيراً في النمو يصل الى ٩ وأكثر من ١٠ في المئة.

وكون بنك البحرين والكويت توجه الى العمل في الهند، فسيستفيد من هذا النمو. وإذا كانت نتائجنا تراجعت في الربع الثالث من ٢٠١١ بنسبة ١٣ الى ١٤ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠١٠، فإنها بالإجمال جيدة ولا تأثيرات سلبية عليها والمتوقع تحقيق أرقام شبيهة بالمحققة في ٢٠١٠.

١١ مليار دينار حجم الودائع

■ ما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربياً وتحديداً في البحرين لتخطي الظروف السياسية والإقتصادية التي تمر بها المنطقة؟

– من الأفضل ان تتخذ المصارف العربية الحذر في استثماراتها في الأسواق الأوروبية وان تنسحب من الدول المتضررة وهي اليونان، البرتغال، أسبانيا، ايرلندا وايطاليا.

هذا وقد خرجت مصارف البحرين من السوق الأوروبية في الوقت المناسب، وأعتقد ان المصارف العربية ايضاً حوّلت استثماراتها الى الأسواق في المنطقة، وتحديداً تلك التي تسجّل نمواً وبعيدة من الأزمات والاضطرابات السياسية.

وتبقى السيولة هي الأساس في استمرارية عمل المصارف، وهي قد ارتفعت لدى البنوك البحرينية، ولا سيّما التجارية حيث وصل إجمالي الودائع المصرفية الى أكثر من ١١ مليار دينار بحريني نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١١.

أرباح جيدة

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– ارتفعت السيولة في المصارف بفضل النمو في الأسواق العربية، وجاء التحفّظ في عمليات الإقراض ليعزّز النقد الموجود لدى البنوك. والمعروف ان أي مصرف إذا لم يستثمر فوائضه في القنوات المناسبة، فسيتكبد ضرائب عالية، لكن المصارف تفضّل دفع ضرائب والتضحية بمسوى الأرباح بدل الإفلاس والافتقار الى السيولة.

وعموماً، رغم ذلك تحقق المصارف أرباحاً جيدة إذ ضخّت أموالاً في قطاعات حيوية مجدية وقليلة الخطورة مثل الصكوك. والحق يقال ان الأزمة التي مررنا بها في البحرين ينطبق عليها المثل القائل: «مصائب قوم عند قوم فوائد»، فهي أدّت الى تقريب البنوك من بعضها البعض بمبادرة من الجمعية المصرفية.

تحقيق معايير بازل

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– أضحى بنك البحرين والكويت بفضل رؤية البنك المركزي ورعايته في وضع أسهل بكثير لتطبيق معايير بازل ٣، وذلك لأن معدل الملاءة الدولية ١٢ في المئة مطبّقة منذ زمن.

والمعروف ان الاموال الخاصة بالمساهمين في البحرين هي من الأموال الخاصة الأساسية Tier 1 وتحديداً من حقوق المساهمين، وان رساميل البنوك البحرينية مدفوعة نقداً من قبل الملاك على عكس البنوك الغربية، وبالتالي ليس لدينا بنوك مدينة في رؤوس أموالها Tier 2 Capital وبإمكانها تحقيق معدل الملاءة المطلوب، أضف الى ذلك ان البنوك البحرينية تفرد مخصصات عامة لمواجهة الأوضاع الصعبة والديون الهالكة بعكس الدول الأخرى التي تحاول تهريب جزء من أرباحها من أجل المخصصات العامة تهرباً من الضريبة.

هذا وقد أعدّ البنك المركزي البحريني دراسة أفضت الى تطبيق البنوك البحرينية متطلبات بازل ٣ دون تغييرات كبيرة على مستوى أعمالها.

قروض للأفراد

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نغيّر استراتيجيتنا كل ثلاث سنوات وعام ٢٠١١ هي السنة الثانية من الإستراتيجية الحالية، والحمد لله تمكنا بالرغم من الظروف والأزمات والتغيرات الجوهرية التي حدثت في السوق البحرينية والدول المحيطة، من تنفيذ جزء كبير من الاستراتيجية الحالية خلال السنتين الأوليتين منها. ومنذ فترة أطلقنا منصة إدارة النقد وهي منصة إلكترونية نقدم من خلالها خدمات للعملاء من دون رسوم إضافية، وكنا ديناميكيين في تغيير الأساليب والنهج لتحقيق الإستراتيجية، لكن لم نغيّر مضمون وأساسيات العمل الإستراتيجي، فثبتنا على مبادئنا وركّزنا على السوق المحلية في ما يتعلق بقروض الأفراد، والأسواق المحيطة بمنطقة الخليج في ما يتعلق بإقراض الشركات والمؤسسات. فضلاً عن ذلك، سعينا للتوسّع في السوق الهندية عبر افتتاح فرعين جديدين فتقدمنا بطلب للبنك الإحتياطي الهندي لكن لإشكاليات بيروقراطية لم نحصل على الموافقة بعد. رغم ذلك، ما زلنا متفائلين ونصرّ على متابعة الموضوع حيث زدنا رأس مال الفروع العاملة في الهند بقرار من مجلس الإدارة بمبلغ ٤٥ مليون دولار، ويعتبر مبلغاً كبيراً بالنسبة للسوق الهندية وهي خطوة مبدئية لنؤكد للقائمين على شؤون مصارف الهند التزامنا وإمكانياتنا.

منافسة بين البنوك الإسلامية والتقليدية

■ هل هناك مشروع لافتتاح فروع جديدة في بلد غير الهند؟

– دخلنا في استثمار جديد في الكويت بالتعاون مع شركة هندية وأخرى كويتية لعقد شراكة تهدف الى تقديم خدمات مصرفية للهنود غير المقيمين في الكويت، وكان هناك نيّة لقيامنا بمشروع في مصر لكنه تأجل بسبب أحداث ٢٥ كانون الثاني (يناير).

■ هل صحيح ان هناك منافسة جديّة بين المصارف الإسلامية والتقليدية؟

– ثمة منافسة شديدة ومحتدمة، إذ ان البنك الإسلامي يستطيع تقديم خدماته للمسلم والمسيحي وغيرهما، بينما البنك التقليدي لا يمكنه تقديم خدماته للشخص الملتزم والحريص على الخضوع لأحكام الشريعة ومبادئها.

صندوق استثماري

■ هلا وضعتنا في صورة الاتفاقية الحاصلة مع بنك التنمية الإسلامي وما الغاية منها؟

– الإتفاقية تجمع بين بنك التنمية الإسلامي وبنك كابينوفا للإستثمار وهدفها تأسيس صندوق استثماري برأسمال يصل الى ١٠٠ مليون دولار، على ان يبدأ عمله في الربع الأول من العام المقبل. وسيتركز عمل الصندوق على الإستثمارات في عدد من القطاعات في البحرين ومنطقة الخليج، وتشمل الرعاية الصحية، التعليم، المواصلات، الإتصالات، تقنية المعلومات والإنشاءات. كما ان الصندوق لن يكون بسقف محدد لسنوات معينة وإنما سيكون مفتوحاً حيث بإمكان المستثمرين الدخول اليه أو الخروج منه بحسب الفرص الإستثمارية المتاحة.

■ ماذا عن أداء شركة كريدي ماكس المصدرة لبطاقات الإئتمان؟

– الشركة من نجاح الى آخر، حيث أضحت تستحوذ على ٧٠ في المئة من عمليات الاستحواذ على المشتريات في سوق بطاقات الإئتمان، لتستحوذ على الحصة الأكبر من السوق البحرينية. ■

جديد شركة مأرب اليمنية للتأمين

يسر شركة مأرب اليمنية للتأمين (ش.م.ي) بمناسبة عيد تأسيسها ٣٧ بمزيد من العطاء والنجاح المستمر وتلبية لطلبات زبائنها الكرام ان تعلن فتح نافذة «التأمين التكافلي الإسلامي» لكافة أعمالها الإكتتابية (الحريق - الأشخاص - الصحي - البحري نقل - السيارات - الهندسي - الحوادث العامة وغيره).

MAREB YEMEN INSURANCE CO. Y.S.C.

الجمهورية اليمنية
شارع الزبيري – صنعاء الجمهورية اليمنية
تلفون: ٢٠٦١١١/٢٠٦١٢٤ -١- ٠٠٩٦٧
فاكس: ٢٠٦١١٤/٢٠٦١١٨ -١- ٠٠٩٦٧
ص.ب – رقم: ٢٢٨٤ – صنعاء
Web Site: marebyins.com
E-mail:maryinsco74@y.net.ye

د. جميل الجارودي (بنك ايلاف ELAF BANK البحرين):

ماليزيا هدف استراتيجي للتفاعل إسلامياً مع السوق البحرينية

تشمل أعمال بنك ايلاف الاستثماري جميع أطياف الصيرفة الإسلامية في قطاع الجملة، إضافة الى بُعد يميزه، يهدف الى تطوير السوق الثانوية للصكوك والقيام بدور صانع السوق. ويقدم تشكيلة واسعة من الخدمات المالية لعملائه تشمل استشارات توفير التمويل، الاندماج والاستحواذ، إدارة الأصول، إضافة الى نشاطات أسواق الخزينة وأسواق رأس المال (إدارة السيولة، العملات الأجنبية، الاستثمار، هيكلة المنتجات التمويلية ومتفرعاتها).

الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور جميل الجارودي توقع ان تشهد المنطقة العربية انتعاشاً خلال العام ٢٠١٢، وان تعود العجلة الإقتصادية الى الدوران. واعتبر ان التنافس بين المصارف الإسلامية والتقليدية عادي وطبيعي باعتبار الأولى حاجة للمستثمرين الذين يفضلون الصيغة الشرعية لتعاملاتهم المصرفية، مسمياً ماليزيا هدفاً استراتيجياً للتفاعل مع البحرين.

الوضع الى تحسن

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقومون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة وتحديدا القطاع المصرفي في البحرين؟

– خلال الازمة المالية العالمية، لم تتعرّض الدول العربية لمخاطر اقتصادية مباشرة، لكن نتيجة تطور الحال النفسية لدى المستثمرين الذين فضلوا الانتظار وعدم المخاطرة والدخول في استثمارات نتيجتها غير مضمونة او معروفة، سيطر الانكماش على المنطقة العربية ككل، خصوصا وان المستثمرين في الخارج تأثروا سلباً بالجمود المسيطر على اسواق اوروبا واميركا، ما انعكس على محافظهم واستثماراتهم، وبرغم كل ذلك لا تزال تتوافر سيولة كبيرة في العالم العربي وتحديدا في البحرين.

وعليه، بدأ الوضع يتحسن في النصف الثاني من ٢٠١١ وارتفعت نسبة النمو وان بشكل بطيء واقل من المتوقع. واتوقع ان المنطقة العربية ستشهد انتعاشا خلال العام ٢٠١٢ وان العجلة الاقتصادية ستعود الى الدوران مجددا، ولو ان العديد من الإقتصاديين روج عكس ذلك لاسيما مع التطورات السياسية في الدول العربية وبعض التراجعات في اوروبا.

المصارف الاسلامية لا تنافس التقليدية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– لا اعتقد بأن المصارف الاسلامية نشأت بهدف منافسة التقليدية كونها نشأت لحاجة ملحة، وهي اعطاء صيغة قانونية وشرعية للمستثمر الملتزم بتطبيق توظيفاته شرعاً، والذي من البديهي ان يتحول الى مصرف اسلامي، حيث ان من حقه التفتيش عن الخدمات التي تناسبه بغض النظر عن توجهه وانتمائه الديني، وهذه في رأيي منافسة عادية وطبيعية. في لبنان مثلا، يتعامل مستثمرون كثر غير مسلمين مع مصارف اسلامية كونها تقدّم لهم الخدمات التي يبحثون عنها. فالمصرف في النهاية مستشار مالي لأصحاب المؤسسات التجارية وليس مجرد مكان لايداع الاموال او سحبها.

ماليزيا هدف استراتيجي

■ ما هي اهم انجازاتكم للعام ٢٠١١؟

– بالرغم من الانكماش الذي تعانيه اقتصادات المنطقة العربية، استطاع بنك ايلاف خلال ٢٠١١ تحقيق نمو وارباح امتدت على اشهر السنة كافة، فقد تمكن من فتح فرع له في ماليزيا بعد نيله ترخيصا في حزيران (يونيو) ٢٠١١ وهو اليوم بصدد اختيار طاقم العمل، بالاضافة الى انه تمكن من الحصول على مشاريع عدة في ماليزيا ستنجز في وقت قريب.

■ هل ستتوسعون في المنطقة العربية خلال ٢٠١٢؟

– بنك ايلاف هو مصرف استثماري وليس تجارياً، وبالتالي لا يهدف حالياً الى افتتاح فروع في الدول العربية، ولكن القيام بمشاريع او تمويلات في الدول العربية، فهذا من ضمن نشاطاتنا المستمرة، اذ ان لبنك ايلاف نشاطات في كل من تركيا والسودان والسعودية واندونيسيا على رغم انه لا يملك فروعا فيها.

اما ماليزيا تحديداً فقد كانت بالنسبة الينا هدفا استراتيجيا خصوصا انها خط مواز للبحرين كونها مركزا اسلاميا، وكان لا بد من خلق ممر يتفاعل من خلاله المركزان الاسلاميان الماليان الرئيسيان البحرين وماليزيا.

لا مطالب من الهيئات المصرفية

■ هل لديكم اي مطالب ترفعونها للهيئات المصرفية المعنية مثل البنك المركزي البحريني او البنوك المركزية في بقية الدول العربية التي تمارسون فيها نشاطاتكم؟

– كسلطات رقابية يهم هذه الهيئات بالدرجة الاولى ان يكون القطاع المصرفي سليماً، وطالما نحن ملتزمون بالشروط والمعايير المفروضة على المصارف الاستثمارية، فلن نواجه اي مشكلات مع هذه الهيئات كما ليست لدينا اي مطالب نرفعها اليها.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى خلال ٢٠١٢ ان يستمر النمو في القطاع المصرفي الإسلامي ليس في البحرين وماليزيا فحسب، بل في الدول العربية كافة ودول العالم الاخرى. ■

عابد الزيرة (بنك الإستثمار الدولي IIB - البحرين):

المطلوب تعاون أفضل بين البنوك الاستثمارية في المنطقة

عابد الزيرة الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي (IIB) البحرين من المصرفيين القلائل الذين يجيبون على الاسئلة بحرفية تؤكد المامهم الواسع في الصناعة المصرفية واستيعابهم لكل شؤونها المحلية والاقليمية والعالمية.

في أجوبته على اسئلة «البيان الاقتصادية» تطرق الى الاوضاع الاقتصادية والمالية التي ساءت قبل عامين والتي حملت المستثمرين على اتخاذ جانب الحيطة والحذر بانتظار عودة الهدوء الى المنطقة حيث ستكون هناك حركة انمائية قوية تعوض عن فترة الجمود آملا ان يكون ذلك في العام ٢٠١٢ .

وفي رؤيته للوضع المصرفي في البحرين يقول الزيرة، إن المصارف عموماً تأثرت بالأوضاع الاقتصادية العالمية، إلا أنها عادت إلى تحقيق الأرباح لامتلاكها سيولة قوية.

ولم ينفِ الزيرة وجود منافسة بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية التي تحقق نسب نمو أعلى من المصارف التقليدية رغم انها ما زالت صغيرة الحجم. ويرى أن المصارف التقليدية تهتم أكثر بمتطلبات العميل والتركيز على نوعية الخدمات المقدمة، بينما تركز المصارف الإستثمارية على تنويع الإستثمارات المعروضة للزبائن من ناحية الموقع الجغرافي وتنوع القطاع والعملة.

ويشير عابد الزيرة إلى نشاطات بنك الاستثمار الدولي(IIB) وتركيزه على السيولة الموجودة لديه وتوجهه للدخول في استثمارات جديدة على الصعيدين الاقليمي والعالمي.

تعويض عن فترة الجمود

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة وتحديداً في مملكة البحرين؟

– كانت الأوضاع الإقتصادية والمالية سيئة عالمياً منذ النصف الثاني لعام ٢٠٠٨، وعندما بدأت منطقة الشرق الأوسط تتعافى بداية عام ٢٠١١، حصلت الثورات العربية أو ما يعرف بالربيع العربي، فكان لها تأثير سلبي إلى حد ما، حيث أتخذ رجال الأعمال والمستهلكون والمستثمرون والبنوك جانب الحيطة والحذر فتراجعت الإستثمارات، حتى ان البنوك نفسها باتت حذرة في موضوع التمويلات، مما فاقم الوضع الإقتصادي العالمي سوءا. وبالتالي فإن قراءتنا للفترة القادمة، ولو انه من الصعب التنبؤ في الوقت الحاضر بالمستقبل، ترتكز على ان الكساد الذي حصل في الثلاث سنوات الماضية خلق نوعا من الفرص قد تكون متوفرة للمستثمرين ما إن يعود الهدوء إلى المنطقة، حيث سيكون هناك حركة إنمائية واقتصادية تدريجية خلال عام ٢٠١٢ تعوّض فترة الجمود السابقة.

■ إزاء هذا الواقع ما المطلوب عربياً؟

– لهذا السؤال جوانب مختلفة: اولا المطلوب من الشركات والبنوك ان تدرك ان فترة الركود الماضية مرّت ولا بد انها خلقت فرصا جديدة، وبالتالي على الشركات وضع الخطط والمباشرة بعمليات الاستثمار. وثانيا، على اثر الربيع العربي نتمنى ان تجد الجامعة العربية حلولا ناجعة ترقى الى طموحات الشعب العربي، ولكن إن شاء الله ستتحسن الأمور، خصوصا ان سعر النفط اليوم لا يزال مرتفعا وسيستمر كذلك للفترة القريبة القادمة وبالتالي سوف يوفر موارد مالية قوية لصرفها في الاقتصاد المحلي، وهذا سيعني حركة نمو تدريجية اذا تم إستغلال الميزانيات في الطريق الأمثل للصرف في الإقتصاد الداخلي.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي البحريني، خصوصاً في ما يتعلق بالمؤسسات المالية الإستثمارية؟

■ ■ ■

فترة الركود الماضية مرت تاركة فرصا جديدة على المصارف استثمارها

■ ■ ■

– لا شك ان البحرين هي جزء من المنظومة الخليجية، وفي الوقت نفسه تتأثر بالاقتصاد العالمي. وبالتالي تأثرت البحرين والبنوك فيها بالأوضاع الاقتصادية العالمية، لكن في الوقت نفسه بدأت بعض البنوك وخصوصا التجارية منها بتحقيق الارباح الى جانب امتلاكها سيولة قوية وهذا جليّ من خلال عروضها في تقديم قروض جديدة بأسعار مغرية الى المستهلكين. اما بالنسبة الى الشركات، وبسبب ضعف الاقتصاد، فهي غير راغبة في الإقتراض لتمويل تجارتها حيث أن حجم الحركة التجارية لازال منخفضاً بسبب عزوف المستهلكين في الوقت الحاضر.

■ هل صحيح ان المصارف الإسلامية تنافس التقليدية؟

– في الواقع إن المصارف الاسلامية تنافس التقليدية منذ سنوات، لكن الأخيرة وبحكم خبرتها، تهتم بمتطلبات العميل بحرفية اكثر من المصارف الاسلامية. وهذه المهنية تتمتع بها المصارف الإسلامية أيضاً لكنها بحاجة إلى تطوير.

من جهة أخرى، لا بد من الاشارة الى ان المصارف الاسلامية تحقق نسب نمو اكثر من المصارف التقليدية رغم انها ما زالت صغيرة عالميا، وبالتالي لديها المجال في اخذ حصة كبيرة. هذا بالإضافة إلى أن البنوك الإسلامية قد حققت تطورات ملموسة في نوعية وتشكيلة المنتجات المالية المقدمة من قبلها.

الدخول في استثمارات جديدة

■ ما هي أهم نشاطاتكم؟

– في الحقيقة، لا زال بنك الاستثمار الدولي يركز على السيولة الموجودة والحفاظ على قيمة استثماراته لتجنيبها أي تدهور في قيمتها بسبب الأوضاع الإقتصادية العالمية. رغم ذلك، نأمل أن ندخل عام ٢٠١٢ في إستثمارات جديدة إن شاء الله في قطاع الصناعة وكذلك إنشاء وحدات سكنية لذوي الدخل المحدود في المملكة العربية السعودية، وذلك سيكون بالشراكة مع جهات مرموقة في السعودية مثل شركة إيوان العقارية والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD) وهي الذراع الاستثمارية للبنك الإسلامي للتنمية.

ولا بد من الإشارة إلى تنوع استثمارات (IIB) في مجالات عدة أبرزها الصناعة وذلك ليس فقط على الصعيد الإقليمي وإنما العالمي أيضا حيث هناك فرص كثيرة ونحن في صدد الدراسة المبدئية لمشروع جديد يتيح لنا الاستثمار عالميا.

■ ماذا عن نتائجكم في عام ٢٠١١؟

– مُني بنك الإستثمار الدولي حتى نهاية شهر ايلول (سبتمبر) بخسائر وصلت إلى خمسة ملايين دولار، لكنها تعتبر خسائر بسيطة مقارنة مع الأوضاع السائدة والبنوك الإسلامية الإستثمارية الأخرى، وهي في مجملها عبارة عن خسائر دفترية بسبب إحتساب إحتياطات على إستثماراتنا، لذا نحاول في الفترة الحالية التعويض عن هذه الخسائر.

تعاون بين البنوك الإستثمارية

■ هل من مطالب معينة من المصرف المركزي؟

– يتواصل مصرف البحرين المركزي بشكل دائم مع جميع البنوك ويقدم لها الدعم والنصيحة، لكن لا بدّ من تعاون أكثر بين البنوك الإسلامية الإستثمارية في المنطقة كلها وليس فقط في البحرين، والإندماج في ما بينها على أساس ان تكون القاعدة الرأسمالية جيدة للبنوك الصغيرة وحجم العملاء والمساهمين أكبر، وبالتالي تعطيها نوعاً من القوة والملاءة في خضم التجاذبات والتغيرات التي طرأت على العالم أجمع. ■

عبد الرزاق القاسم (بنك البحرين الوطني - NBB):

السبب الرئيسي للثورات العربية عدم توافر فرص العمل للشباب

يعدّ بنك البحرين الوطني NBB احد البنوك الاكثر نموا في مملكة البحرين ويتوجه بخدماته المصرفية التجارية والموجهة الى الافراد الى شريحة واسعة من العملاء الاوفياء.

الرئيس التنفيذي في البنك عبد الرزاق القاسم اعتبر العمالة اهم التحديات التي تواجه العالم حاليا، عازيا السبب الرئيسي للثورات العربية الى عدم توافر فرص عمل للشباب العربي، نافيا ان يكون قطاع المصارف البحريني تأثر بالأحداث المحيطة.

فرص العمل وراء «الثورات»

■ ما رأيكم بالموضوع الذي طرحه المنتدى الاقتصادي العالمي في الاردن عن توفير فرص العمل والنمو الاقتصادي؟

– يعتبر الموضوع الذي ناقشه المنتدى من اهم التحديات التي تواجه العالم عموما والشرق الاوسط خصوصا، حيث نشهد زيادة ملحوظة في عدد السكان وتدنياً في الفرص الاستثمارية، اضافة الى ان السبب الرئيسي وراء ثورات «الربيع العربي» هو عدم توافر فرص عمل كافية للشباب.

أمل في النمو

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الاوضاع الضاغطة في البحرين خلال ٢٠١١ على القطاع المصرفي؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي في البحرين بالاوضاع الضاغطة التي شهدتها البلاد خلال العام ٢٠١١، فبنك البحرين الوطني حقق نموا في الارباح وفي حجم الميزانية خلال العام ٢٠١٠، كما حقق سبعة في المئة كنسبة نمو خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي. زد على ذلك ان الدخل القومي في البحرين حقق نموا بنسبة اثنين في المئة، وكلنا أمل في ان يتحسن النمو خلال العام ٢٠١٢.

انخراط في الأسواق الاقليمية

■ ما هي الخطط المستقبلية لبنك البحرين الوطني؟

– سنواصل تركيزنا على السوق المحلية وسنحاول الانخراط اكثر في الاسواق الاقليمية. وللبنك فروع في ابو ظبي والرياض من المتوقع ان تحقق نموا ملحوظا نظرا للمشاريع الضخمة القائمة في الامارات والسعودية. ■

جمال هجرس (بنك كابينوفا الإسلامي للاستثمار CAPINNOVA - البحرين):

أمام المصارف الإسلامية طريق طويل لتصبح في مصاف التقليدية

بنك كابينوفا الإستثماري هو الذراع المصرفية الاستثمارية لبنك البحرين والكويت ويعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. وتتمثل رؤية كابينوفا ان يصبح بنكاً استثمارياً اسلامياً ذا مستوى عالمي يقدم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات عالية الجودة لعملائه المتميزين من مختلف القطاعات.

الرئيس التنفيذي في البنك جمال هجرس كشف عن صندوق استثماري ثمرة تعاون بين كابينوفا والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، وأوضح ان المصارف العربية ازدادت بعد امتصاص تداعيات الأزمة المالية العالمية، قوة وثباتاً، متوقعاً ان تستقطب منطقة الخليج الكثير من الاستثمارات، معتبراً ان أمام المصارف الإسلامية طريقاً طويلاً لتتطور وتصبح في مصاف التقليدية، ملاحظاً تحسناً في الحركة المصرفية داخل البحرين.

صندوق استثماري

■ وقعتم مؤخراً مذكرة تفاهم مع المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، علام تنصب هذه المذكرة؟

– وقعنا مذكرة تفاهم لإنشاء صندوق استثماري يساهم فيه كل من بنك كابينوفا والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص بمبلغ عشرة ملايين دولار، على ان يصل حجم الصندوق الى حدود المئة مليون دولار نؤمنها عن طريق جذب مستثمرين ومؤسسات مالية. والهدف من إنشاء هذا الصندوق الذي سيبدأ عمله خلال الربع الأول من ٢٠١٢، الاستثمار في أنشطة وقطاعات عدة من بينها: القطاع الصحي وقطاع المواصلات وقطاع الاتصالات وتقنية المعلومات.

مواجهة التحديات

■ في ظل التقلّبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في المنطقة العربية وتحديداً في البحرين؟

– المنطقة العربية والبحرين تحديداً، ليست بمنأى عن انعكاسات الأزمة المالية العالمية السلبية، لكن درجة التأثر تختلف من بلد الى آخر باختلاف الموارد الإقتصادية والايرادات والوضع السياسي، فمنطقة الخليج مثلاً تأثرت بالأزمة طبعاً، ولكن ليس بدرجة كبيرة، بحيث لم نسمع خلال السنوات الثلاث الأخيرة عن إفلاس أي مصرف في العالم العربي، في وقت أشهرت فيه بنوك أوروبية وأميركية عدة إفلاسها.

أما وبعد انتهاء فترة امتصاص الأزمة واحتوائها فإن المصارف العربية ازدادت قوة وأثبتت قدرتها على مواجهة التحديات، فعلى سبيل المثال حققت غالبية المصارف في البحرين خلال ٢٠١١ أرباحاً ونسبة نمو لا بأس بها، من هنا أتوقع ان تشهد منطقة الخليج في الفترة المقبلة استقطاب الكثير من الاستثمارات، خصوصاً ان مستثمرين خليجيين كثراً باتوا يتخوّفون من الاستثمار في المصارف الأجنبية.

■ ■ ■

أثبت مصرف البحرين المركزي خلال هذه الفترة جدارة عالية

■ ■ ■

تراجع نمو المصارف الإسلامية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– لا تزال المصارف الإسلامية في مرحلة النمو ولم تصل بعد الى حال من النضوج، خصوصاً ان نسبة النمو التي شهدتها في السنوات السابقة قد بدأت اليوم بالتراجع، لذا فإن أمام هذه البنوك طريقاً طويلاً لتتطوّر وتصبح في مصاف البنوك التقليدية، وعليه فإن المصارف التقليدية غير متخوفة راهناً من منافسة المصارف الإسلامية لها، ففي البحرين مثلاً لا تشكّل حصة البنوك الإسلامية من السوق المصرفية البحرينية أكثر من ١٢ في المئة فقط.

■ في رأيكم، هل يزيد عدد المصارف الاستثمارية في البحرين عن الحد المطلوب؟

– بصورة عامة عدد المصارف والمؤسسات المالية في البحرين (حوالى ٤٠٠ مؤسسة) كبير مقارنة بالمساحة الجغرافية وعدد السكان، لكن بما ان البحرين أصبحت تمثل أحد أكبر وأهم المراكز المالية في دول مجلس التعاون الخليجي، فلا بدّ من ان تأخذ هذه المؤسسات والمصارف كافة فرصتها من الاستثمارات التي من شأنها تحقيق عوائد مجزية على المدى البعيد.

تحسن الحركة المصرفية

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها لبنك البحرين المركزي بهدف تنظيم القطاع المصرفي في البحرين؟

– أثبت بنك البحرين المركزي خلال هذه الفترة جدارة عالية في الهيكل التنظيمي للمصارف الإسلامية والتقليدية وفي تطبيق القوانين والأنظمة المصرفية، بحيث لم نسمع ان بنكاً واحداً في البحرين أعلن إفلاسه، لا بل تشهد الحركة المصرفية في البحرين تحسناً ملحوظاً وهي ماضية قدماً نحو الأفضل.

لكن يبقى هناك بعض الجوانب التي تحتاج الى التدقيق وإعادة دراسة بهدف الارتقاء بالقطاع المصرفي البحريني.

ثلاثة محاور

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي يحققها مصرفكم؟

– تأسس بنك كابينوفا في العام ٢٠٠٩ حيث كانت الأزمة المالية العالمية في أوجها، لذا أثني على المساهمين ومجلس الإدارة في البنك على الوقفة الشجاعة والإصرار على مواصلة الخطة المرسومة لفتح كابينوفا الذي حقق حتى الآن أرباحاً لا بأس بها.

واليوم، يواصل البنك نشاطه على ثلاثة خطوط رئيسية هي: تمويل الشركات، إدارة الأصول، والملكيات الخاصة، مركزاً في شكل أساسي على البحرين ودول الخليج.

ارباحنا ٢,٤ مليون دولار خلال ٩ اشهر

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– خلال التسعة أشهر الاولى من ٢٠١١، حقق كابينوفا أرباحاً بقيمة ٢,٤ مليون دولار، وهذا رقم جيد في ظل الأزمات المالية العالمية والتقلبات السياسية الإقليمية. ■

محمد علي بيهم (المدير العام التنفيذي في بنك البحر المتوسط BANKMED):

التوتر السياسي الداخلي أضاع على لبنان فرص استقطاب السياح والمستثمرين

لمجرد ان تقرأ جوابه الاول على اسئلتنا، تتأكد بأن السيد محمد علي بيهم المدير العام التنفيذي لبنك البحر المتوسط BANKMED خبير في عالم الاقتصاد والمصارف، وخبرته لا تقتصر على الشأن المحلي بل تشمل الاوضاع الاقليمية والعالمية، حيث يعدّد التحديات والسلبيات التي تواجه الاقتصادات العربية والمديونية الاوروبية ويحدد المطلوب لتنأى المصارف العربية عنها.

ورأى بيهم ان عمليات الاقراض التي جرى التشدد عليها من قبل المصارف حول العالم بسبب الازمة المالية العالمية تحركت اخيرا وبدأت المصارف بالتوسع مجددا فيها، ولفت الى ان السيولة الموجودة في القطاع المصرفي اللبناني – الاعلى عالمياً بحسب المعايير الاقليمية والدولية – تسمح للمصارف اللبنانية بتعزيز امكانية تمويل حاجات السوق.

وبعد جولة له معبّرة حول مصارف الاستثمار وقرار زيادة الاجور اجاب بيهم على السؤال الاخير حول نتائج بنك ميد فأكد بالارقام انها كانت جيدة في ظل ظروف عالمية واقليمية ومحلية صعبة.

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– تواجه الإقتصادات العربية تحديات عديدة. فهناك آثار أزمة المديونية الأوروبية وتباطؤ النمو في الإقتصادات المتقدمة. كما ان التطورات والتغيرات التي تحصل في الدول العربية تُشكل تحدياً أساسياً نظراً لعدم وضوح الرؤية حول الأفق الإقتصادية المستقبلية، مما يُسهم في تباطؤ النشاط وانخفاض الإستثمارات في بعض دول المنطقة. كل هذه التحديات تؤثر سلباً على فرص النمو والقدرة على خلق فرص عمل على المدى القصير والمتوسط. أما بالنسبة الى السياسات المطلوبة عربياً، نرى انه من المهم تقوية دور القطاع الخاص لخلق فرص عمل مستدامة من خلال المزيد من الشفافية في الإدارة الإقتصادية، كما يمكن التوسع في استخدام الشراكة بين القطاعين الخاص والعام في العديد من المجالات الإقتصادية والإنمائية.

أما في لبنان، فمن المتوقع أن يبلغ مؤشر النمو الاقتصادي حدود ١,٥٪ للعام ٢٠١١، نظراً لتزامن مرحلة عدم الإستقرار السياسي الداخلي مع الوضع العربي غير المستقر ومع عودة الإقتصاد العالمي الى التدهور. لا شك أن الوضع اللبناني الداخلي أضاع فرصة ذهبية من أمام لبنان. فالتوتر السياسي حَدّ بشكل كبير من فرص لبنان في استقطاب السياح والمستثمرين الباحثين عن دول بديلة في المنطقة في ظل الإضطرابات الإقليمية. ولجهة تحديات القطاع المصرفي اللبناني، يهمنا التأكيد على أن المصارف أظهرت مناعة لافتة، وعندما نتكلم عن تحديات وأخطار فنحن لا نعني المخاطر على الملاءة والسيولة، فليس هناك أي تخوف لجهة ملاءة المصارف اللبنانية – وإنما نتحدث عن مستويات النمو والأرباح – فالقطاع المصرفي اللبناني متين وصلب وهو يتمتع بإحدى أعلى نسب الأصول والودائع الى الناتج المحلي الإجمالي، الأمر الذي يؤمن له مستوى مرتفعاً من المناعة والقدرة على امتصاص الأزمات.

مسألة تجارية بحتة

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والأردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحاً ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– يجب النظر الى إقفال فروع مصرف HSBC في إطاره التجاري فحسب، كونها عملية تَندَرج ضمن استراتيجية المصرف الخاصة. فسياسة تقليص حجم الميزانية وتخفيض النفقات تُتّبع هذه الأيام من أغلبية المصارف الدولية.

السيولة الاعلى نسبيا

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– بعد مرور فترة على الأزمة المالية العالمية والتي رافقها تشدّد على الإقراض من قبل المصارف حول العالم، بدأت هذه الأخيرة بالتوسع مجدداً في عملية الإقراض، إلاّ ان تباطؤ النمو الإقتصادي كان قد أثّر سلباً على جانب الطلب على القروض. وقد تفاقم هذا الواقع في الدول العربية مع التطورات السياسية الحالية والتي تؤثر حتماً على النشاط الإقتصادي والمالي. وهكذا فإن مجالات توظيف السيولة الفائضة محدودة بسندات حكومية والمردود عليها منخفض نسبياً، وتعمل المصارف اليوم على البحث عن فرص جديدة للإقراض.

أما في القطاع المصرفي اللبناني، فقد بلغت السيولة الموجودة أعلى النسب عالمياً بحسب المعايير الإقليمية والدولية وبات إعتمادها كمعيار الى جانب الكفاية في الرأسمال. كما ان السيولة العالية لا تعطل عملية التسليف لا بل تسمح للمصارف اللبنانية بتعزيز امكانية تمويل حاجات السوق، وقد زادت تسليفات القطاع الخاص بنسبة ١٤٪ في تشرين الثاني ٢٠١١ مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. تمثل السيولة في لبنان جزءاً من الإستقرار والنمو وهي موجودة بمقدار ما يحتاجه السوق بالإضافة الى الإحتياطات.

تقويم سياسة مصارف الاستثمار

■ يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الإستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيراً من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– يُشدّد مصرف لبنان على ضرورة الفصل بين دور المصارف التجارية ومصارف الأعمال، تفادياً لتوظيف سيولة المصارف التجارية في استثمارات غير سائلة لا تتناسب مع الإستراتيجية العامة للمصارف التجارية. بما ان معظم المصارف الإستثمارية والمتخصصة هي مملوكة من قبل المصارف التجارية اللبنانية، تأتي تعاميم مصرف لبنان لتوجّه مصارف الأعمال نحو القطاع الخاص، أي المساعدة في رسملة الشركات واعادة طرحها في البورصة، اضافة الى ايجاد اسواق ثانوية للبورصة والاسهم وتقديم مشاريع تتعلق بتطوير مؤسسات او انشاء مؤسسات واعدة.

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الأجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الأجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– يبقى الأهم النجاح في التوصّل الى صيغة تؤمن تحسيناً فعلياً لمستوى عيش المواطن، عبر زيادة الأجور وعبر سُبل معالجة إضافية من قبل القطاع العام كمسائل متعلقة بالتربية والصحة ومحاربة الفقر.

نتائجنا لم تتأثر بالاحداث

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– حافظ بنك البحر المتوسط على نموه المتصاعد حيث تَستحوذ أصوله على نسبة حوالى ١٠٪ من إجمالي موجودات القطاع المصرفي. وقد سجّل البنك أداءً مميّزاً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١، بإرتفاع إجمالي موجودات المصرف لتصل إلى ١٢,٢ مليار دولار. وقد شهدت محفظتا الإقراض والودائع نموا بلغت نسبته ٣٢٪ و ٩٪ في نهاية العام ٢٠١٠ لتصِل إلى ٤,٦ مليارات دولار أميركي و ٩,٦ مليارات دولار أميركي على التوالي. وقد ساهم هذا النمو في حجم ونشاط بنك البحر المتوسط المصرفي بتحقيق أرباح صافية بلغت ٩٠,٢ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١، بزيادة نسبة ١٠٪ مقارنة بمبلغ ٨٢ مليون دولار عن الفترة نفسها من العام ٢٠١٠. وتأتي هذه النتائج لتُعزّز أداء البنك في ظل ظروف عالمية، إقليمية ومحلية صعبة ولتؤكّد عدم تأثّر دخل البنك ومحافظ الإستثمار والإقراض بالأحداث التي تشهدها بعض الدول العربية أو الأزمات المالية التي تَعصف ببعض الدول الأجنبية. ■

مجموعة QNB تحقق أرباحاً قياسية في ٢٠١١ بزيادة ٣٢٪ عن ٢٠١٠

الاستحواذ على نسبة مسيطرة في بنك كسوان وتدشين العمليات في لبنان والسودان

أعلنت مجموعة QNB، أحد أكبر المؤسسات المصرفية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن تحقيق أرباح قياسية لعام ٢٠١١ تجاوزت مبلغ ٧,٥ مليارات ريال بزيادة نسبتها ٣٢٪ عما تم تحقيقه في العام السابق.

وأعلنت مجموعة QNB أنه وبناء على النتائج المالية القوية التي تم تحقيقها للعام ٢٠١١ وانطلاقاً من سياسة المجموعة الرامية إلى تحقيق أفضل عائد للمساهمين على المدى الطويل، يوصي مجلس الإدارة الجمعية العامة بتوزيع أرباح نقدية بمعدل ٤٠ ٪ من القيمة الاسمية للسهم (بواقع ٤,٠ ريالات للسهم الواحد)، بالإضافة إلى إصدار أسهم مجانية بمعدل ١٠ ٪ من رأس المال (بواقع سهم واحد لكل ١٠ أسهم)، علماً بأن البيانات المالية لعام ٢٠١١ ومقترح توزيعات الأرباح تخضع لموافقة مصرف قطر المركزي.

علي العمادي
QNB

نتائج مالية جيدة

وبينت النتائج المالية لعام ٢٠١١ ارتفاع إجمالي الموجودات بنسبة ٣٥٪ ليصل إلى ٣٠٢ مليار ريال وهو أعلى مستوى في تاريخ البنك. وقد تمكنت المجموعة من تحقيق ذلك من خلال زيادة محفظة القروض والسلف بنسبة ٤٧٪ لتصل إلى ١٩٤ مليار ريال، وزيادة ودائع العملاء بنسبة ٢١٪ لتصل إلى ٢٠٠ مليار ريال.

كما نجحت المجموعة في المحافظة على نسبة القروض غير العاملة إلى إجمالي القروض عند مستوى ١,١٪، وتعتبر هذه النسبة من ضمن الأدنى على مستوى بنوك منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. كما قامت المجموعة بإدارة حصيفة لمخصصات القروض من خلال المحافظة على نسبة تغطية تبلغ ١١٩٪.

كما تمكنت المجموعة من تحسين نسبة الكفاءة (نسبة المصاريف إلى الإيرادات) التي بلغت ١٥,٧٪ فقط لعام ٢٠١١ مقابل ١٧,٠٪ للعام السابق، وتعتبر هذه النسبة الأفضل على مستوى بنوك منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وقد نجحت المجموعة في تحقيق عائد متميز للمساهمين حيث بلغ معدل العائد على حقوق المساهمين ٢٤,٨٪ لعام ٢٠١١، كما حافظت المجموعة على مستوى مرتفع لنسبة كفاية رأس المال التي بلغت ٢٢,٠٪ لعام ٢٠١١ متجاوزة بذلك النسب المطلوبة من قبل مصرف قطر المركزي ومقررات لجنة بازل.

تصنيف ائتماني مرتفع

واعترافا بمكانة QNB الريادية في القطاع المصرفي والجودة العالية لأصوله، وقدرته على تحقيق نمو متواصل في جميع أنشطته، تم خلال العام تأكيد تصنيف البنك الائتماني من كل من مؤسسة «ستاندرد اند بورز» ومؤسسة «فيتش» ومؤسسة «موديز» والذي يعتبر ضمن الأعلى للمؤسسات المالية على صعيد المنطقة. وفي خطوة تعكس المركز المالي القوي لمجموعة QNB وجودة الأصول العالية ومكانة البنك المتميزة في القطاع المصرفي، قامت وكالة كابيتال انتيليجنس في نيسان (إبريل) ٢٠١١ برفع درجة تصنيف القوة المالية للبنك إلى -AA من +A مع تأكيد جميع التصنيفات الأخرى.

انجازات مهمة في ٢٠١١

وقد تم خلال العام ٢٠١١ الانتهاء من إكمال عملية الاستحواذ على نسبة مسيطرة بلغت ٧٠٪ من بنك كسوان في إندونيسيا، كما دشنت مجموعة QNB عملياتها في كل من الجمهورية اللبنانية وجمهورية جنوب السودان، وبهذه التوسعات تتواجد مجموعة QNB حالياً من خلال فروعها وشركاتها التابعة والزميلة في ٢٤ بلداً حول العالم ويعمل لديها ٧٠٠٠ موظف تقريباً من خلال شبكة فروعها البالغة ٣٣٤ فرعاً ومكتباً تمثيلياً وشبكة صراف آلي تزيد على ٦٠٠ جهاز.

كما تم اعتماد خطة استراتيجية متكاملة لمجموعة البنك للسنوات الخمس المقبلة بهدف توسيع أعمال المجموعة لتصبح العلامة المميزة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا. وتركز هذه الإستراتيجية على محاور عدة تهدف الى المحافظة على وضع المجموعة كمؤسسة مالية رائدة في المنطقة، والعمل على توسيع مختلف أنشطتها وتطوير عملياتها المصرفية وتنويع مصادر الدخل مع المحافظة على تحقيق عائد مرتفع للمساهمين.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB هو السيد **علي العمادي**. ■

ر. سيتارامان (بنك الدوحة DOHA BANK - قطر)

خطط توسعية داخلية للفورة المرتقبة

يعتبر بنك الدوحة أكبر بنك تجاري في دولة قطر، ويهدف الى ان يكون أحد البنوك الدينامية الحديثة مع المحافظة على القيم القديمة، وقد حقق نتائج باهرة جداً خلال أكثر من عقدين.

الرئيس التنفيذي في البنك ر. سيتارامان R. SEETHARAMAN نوه بالإقتصاد القطري المتين والمحصن والمعتمد أساساً على قطاع الغاز المسال، وعرض للعوامل التي ساهمت في نمو البنك، معرباً عن رضاه التام على التصنيفات التي حصل عليها، مؤكداً قدرة المصارف القطرية على تطبيق معايير بازل ٣ مع حلول سنة ٢٠١٣، كاشفاً عن خطط توسعية داخلية مواكبة للفورة المتوقع ان تشهدها قطر.

فورة قطرية

■ **كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي في قطر في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية؟**

– استطاعت أسواق منطقة الشرق الأوسط عموماً تخطي الأزمة المالية التي سببتها أزمة «الربيع العربي» بفضل أسعار النفط المرتفعة، وبالنسبة الى قطر فإنها تتمتع بوضع فريد من نوعه وبنمو اقتصادي تصاعدي بسبب اعتمادها على الغاز الطبيعي المسال وقطاع البتروكيماويات، الى جانب شراكاتها الإستراتيجية مع أهم المؤسسات والشركات في مختلف القطاعات الصناعية والتجارية والمالية. ولا شك في ان استضافة قطر لكأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ ستساهم في إحداث فورة محلياً وفي المنطقة وستساعد الإقتصادات العربية على النمو.

تكيف مع المتغيرات

■ **ما العوامل التي ساهمت في نمو بنك الدوحة محلياً ودولياً؟**

– هناك مجموعة عوامل ساهمت في النمو أهمها الرؤية الواضحة، التخطيط السليم، توافر فريق عمل مهني، الرصد السليم والتنفيذ الواضح للمهام، وقد بنى بنك الدوحة قدرات كبيرة على مرّ السنين لا سيما في ما خص التمويل التجاري والعقود.

■ **هل الوضع الحالي لبنك الدوحة يرضي ويتوافق مع توقعاتكم؟**

– يتوافق بلا شك مع توقعاتنا ويتجاوزها، ولكن في الوقت عينه على بنك الدوحة ان يأخذ في الاعتبار التغيرات الديناميكية للأسواق الإقليمية والعالمية وإعادة تنظيم نفسه وفقاً لذلك.

المستقبل لقطاع الخدمات

■ **كيف يمكنكم المساهمة في النمو الإقتصادي؟**

– نؤيد الإقراض من خلال تسهيلات التمويل المقدمة لمختلف القطاعات ولدينا مكاتب تمثيلية في العديد من البلدان مثل سنغافورة، تركيا، اليابان وألمانيا حيث لقطر علاقات ثنائية وطيدة، ولدينا شركة تأمين مملوكة بالكامل من البنك تساهم في تقديم خدمات وحلول تأمينية للعملاء، وفي رأيي سيكون قطاع الخدمات مستقبلاً واحداً من القطاعات الرئيسية للنمو في قطر.

■ **هل أنتم راضون عن التصنيفات الإئتمانية للبنك؟**

– نعم نحن راضون عن التصنيفات التي تعكس رسملة البنك الجيدة، وأداءه المالي ودعمه من قبل الحكومة. لقد حصلنا على تصنيف A- من وكالة ستاندرد اند بورز وعلى تصنيف A من «فيتش» ونعمل جاهدين للمحافظة على هذين التصنيفين والعمل على تحسينهما.

توسيع العمليات داخلياً

■ **هل ترون ان المصارف العربية سوف تكون قادرة على تلبية متطلبات بازل ٣؟**

– المصارف القطرية قادرة على تطبيق معايير بازل ٣ كلياً ويمكنها التوصل الى الإلتزام بكل القواعد والمعايير مع حلول سنة ٢٠١٣، أي قبل المهلة المحددة، بحيث انها تتمتع برساميل ممتازة وتعمل على زيادتها وفق المعايير والمتطلبات العالمية، وهي قوية ومستقرة ووضعها أفضل من المصارف الأوروبية والأميركية.

المصارف التقليدية والاسلامية

■ **في رأيكم ما هو الفرق بين المصارف الإسلامية والتقليدية؟**

– المصارف الإسلامية ترتكز على المنتجات الأخلاقية حيث يتم تمويل العملاء وفقاً لمبادئ الشريعة، كما لديها لجنة شرعية إسلامية ومراجع شرعية لتعزيز دورها.

اما المصارف التقليدية فلديها نزعة فردية للاتجار بالنقود وتعظيم الثروة وينحصر عملها في الائتمان فقط كخصم الاوراق التجارية وشرائها وبيعها ومنح القروض وغيرها من العمليات النقدية. المصارف التقليدية هي مؤسسة وسيطة حيادية لا تتدخل في الاعمال ولكن تجني ربحها من النقود التي توظفها في الاقراض والتمويل. اما تلك الاسلامية فيمتد دورها لممارسة العمل الفعال من خلال كونها شريكاً ومضارباً وتاجراً وكافلاً، بالاضافة الى ذلك، المصارف التقليدية فتقوم على اساس الاقراض بسعر فائدة محددة دون العمل، اما تلك الاسلامية فتقوم على اساس العمل وفق قاعدة الربح والخسارة.

المصارف التقليدية يمكنها اصدار اسهم ممتازة بينما المصارف الاسلامية لا يمكنها ذلك لانها تقوم على الربا وتحتمل الخسائر لان مصدر ربحها هو العمل مع الاخذ بالاعتبار دراسة جدواها الاقتصادية على عكس المصارف التقليدية التي لا تتحمل اية خسائر اذا لم يستطع المقترض سداد الدين.

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية؟**

– حصلنا على موافقة البنك المركزي القطري وهيئة قطر للأسواق المالية لممارسة وساطة إدارة الأصول، كما لدينا خطط لتوسيع عملياتنا الداخلية مواكبة للفورة التي من المتوقع ان تشهدها قطر في السنوات المقبلة. ■

صلاح مراد (البنك الاهلي Ahlibank - قطر):

ضرورة حصر مسألة دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالحكومة

الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي في قطر صلاح مراد اعتبر ان تأثير الازمة المالية العالمية كان محدودا على قطر، وكشف عن آلية لتحديد المشاريع التي يقوم بتمويلها حاصرا دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة بالحكومة نسبة لمخاطرها الكبيرة، عازيا تحقيق الارباح في البنك الى كفاءة الموظفين وتفانيهم في عملهم، واصفا السوق القطرية بالآمنة، تاركا الخيار للعميل في التعامل مع البنوك التقليدية بعد اغلاق نوافذها الاسلامية.

تأثير نفسي

■ **ما مدى تأثير الازمة المالية العالمية على الاقتصاد القطري عموما؟**

– لا شك ان للازمة المالية تأثيرا حتى على الجانب النفسي للمستثمرين وكذلك بالنسبة للاستثمارات الخارجية، ولكن في قطر كان تأثير الازمة محدودا بحكم الاقتصاد القطري الذي هو في الاساس اقتصاد محلي، كما انه ليس له تعقيدات في تركيبته ويعتمد على الانفاق الحكومي على غرار مشاريع البنية التحتية.

كذلك فإن ديون قطر محدودة مقارنة بديون الدول الاوروبية المرتفعة العاجزة عن التصرف ازاء اي ازمة تحصل لها، حيث ان كل ما تقدر عليه هو تقليص حجم اقتصاداتها قصد التخفيف من حجم مديونيتها وهذا قد يزيد من الركود الاقتصادي العالمي.

■ **ما هي استعدادات بنك الاهلي لتمويل مشاريع كأس العالم ٢٠٢٢؟**

– لدينا آلية معتمدة لتحديد المشاريع تعتمد على تصنيف طبيعتها ومن هم المقاولون المؤهلون لها وكيف نتعامل معهم، اذا كان المشروع كبيرا على حجمنا نقوم بتمويل المقاولين الذين يعملون مع المقاول الرئيسي ونختار المشاريع التي نريد تمويلها. كذلك هناك مشاريع اساسية يجب ان نكون متواجدين فيها.

■ **كيف تنظرون الى استراتيجية الدولة القطرية لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال انشاء سوق ثانوية لها للادراج في البورصة؟**

– فكرة انشاء سوق ثانوية في البورصة لدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي فكرة سباقة في المنطقة، ولكن يريد هذا التطور خلق آلية لتوعية المستثمر على ما يحمل لهذا القطاع من تأثيرات على آدائه.

تحقيق الارباح

■ **إلامَ تعزون النتائج الجيدة التي يحققها البنك الاهلي؟**

– الارباح الجيدة التي يحققها البنك ترجع في الاساس الى كفاءة الموظفين في البنك وتفانيهم في عملهم، البنوك اليوم تواجه شحا على مستوى فرص الاقراض حيث انها لم تعد متوافرة فوضعت ضغوطاً على البنوك من اجل تحقيق الارباح، حيث ان بعضها بدأ يتجه الى خارج اسواقها التقليدية، وبعضها قام باستثمارات على غرار سندات او اسهم في البورصة، ولمثل هذا التوجه خطورة مقارنة بالعمل في الاسواق الداخلية. فالسوق القطرية آمنة ومركز الائتمان سيحدث آلية مهمة في تحليل الائتمان حيث توجد خطط كبيرة ستدعم القطاع الائتماني في البلد. يبقى ان البنك يركز في اسناد القروض دائما على قطر حيث ان ادارة البنك للأصول والخصوم هي السبب الرئيسي لتحقيق الارباح، اضافة الى المصاريف التي يمكن التحكم فيها بينما المسائل الاخرى فإنها خارج ارادة البنك.

■ **ما الذي يميز مصرفكم عن بقية المصارف والى اي مدى تطبقون التكنولوجيا في عملياتكم؟**

– ما يميز البنك الاهلي انه يستطيع ان يقدم لعملائه الخدمات في ثماني دول ليس على اساس ان لهم فروعا بل لديهم بنوك محلية. والمعروف ان التاجر القطري قد يصل الى مرحلة يتوسع خارج سوقه ما يجعله يتجه للبحث عن اسواق اخرى، لذلك نحن مهيأون لتقديم الخدمات له والتركيز خلال هذه الفترة يكون على تقديم وتحسين الخدمات التي يقدمها البنك.

اما بخصوص تطبيق التكنولوجيا فإن هناك استثمارات كثيرة ستأتي عن قريب عبر مجموعة شركات وفق برنامج مطور من البنك المركزي وسيتم الاعلان عنه في المستقبل. كذلك فإننا نعمل للحصول على شهادة الايزو ٩٠٠١ في ما يتعلق بالابتكار اضافة الى الايزو الخاص بالتكنولوجيا حيث أننا حصلنا على الايزو للعمليات هذا العام وهو ما يدعم اكثر البنك ويبين متانة البيت الداخلي.

الخيار للعميل

■ **الى اي مدى تأثر مصرفكم بقرار اغلاق الفروع الاسلامية التابعة للبنوك التقليدية؟**

– حجم محفظتنا ليس بالكبير، وبالتالي سيكون تأثير القرار محدودا على المدى القريب، كون الصيرفة الاسلامية في حال نمو، وهنا نترك للعميل الخيار ان يبقى تعاونه معنا تقليديا مع كل الامتيازات التي يحصل عليها، مع حرصنا الشديد على عدم تأثر عملائنا بقرار اغلاق الفروع الاسلامية.

■ **ما هي القطاعات الاكثر تركيزا من قبل الدولة القطرية حاليا؟**

– تعمل قطر على تنويع مصادر الدخل وعلى إحداث قطاع صناعي متكامل اضافة الى التركيز على إنشاء بنية تحتية متطورة. كما ان قطر تهتم بقطاعي التعليم والصحة لذلك فهي تعتمد مقاربة تنموية شاملة تجمع مختلف القطاعات، اضافة الى استقطابها للاستثمارات العالمية والشركات والمؤسسات مع الحرص على تنظيم اكبر المؤتمرات واحتضان ابرز الفعاليات والتظاهرات العالمية. ■

هويدا عبد العزيز (شركة الجزيرة للتمويل - قطر)

خطة تطويرية للارتقاء بحلول التمويل

تعمل شركة الجزيرة للتمويل منذ باشرت أعمالها قبل عشرين عاماً على تطوير أعمالها التمويلية والتجارية مواكبة للنهضة في دولة قطر، ومن أجل دعم الإقتصاد الوطني. وهي ترتكز في رؤيتها على استمرار ريادتها لتكون شركة التمويل الإسلامي الأولى في الدولة.

رئيس إدارة المخاطر ونائب الرئيس التنفيذي في الشركة هويدا عبد العزيز ركّزت في حديثها الى «البيان الإقتصادية» على التمويلات الموجهة للشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالتعاون مع بنك قطر للتنمية من خلال المشاركة في برنامج الضمين، ومرحبة بالمنافسة معتبرة اياها حافزاً للتركيز على نوعية الخدمات وتطويرها، كاشفة عن خطة تطويرية للارتقاء بحلول التمويل.

■ ما هي دوافع التغيير الإداري الذي حدث في شركة الجزيرة للتمويل؟

– تم التغيير بهدف تطوير الشركة وتطبيق استراتيجية جديدة. وقد وفقنا بكفاءات وخبرات ذات خلفية مصرفية تتلاءم مع استراتيجيتنا الجديدة، مما دعم عمل الشركة وزادها زخماً وتطوراً، خصوصاً بعدما أطلقنا هوية مؤسساتية جديدة للشركة ذات اطلالة عصرية متوافقة مع استراتيجيتنا في التواصل مع العملاء.

■ ما هي الخطة الجديدة للشركة؟

– نحاول المشاركة في حركة النهضة القائمة في دولة قطر. لهذا نركز على رفع نسبة التمويلات الموجهة للشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتماشية مع حركة الإزدهار الإقتصادي الذي بدأ يتطور في قطر وبما يتوافق مع المخطط العام للدولة. وبذلك نساهم في قطاع التنمية بتركيزنا على هذه التمويلات التي لا تجد حالياً اقبالاً جيداً من المصارف وخصوصاً الناشئة منها والجديدة. وقد وقّعنا اتفاقية «الضمين» مع بنك قطر للتنمية. هذه الإتفاقية ستحقق نقلة نوعية لشركة الجزيرة ولقطاع شركات التمويل ككل. وبدعم المصرف باستطاعتنا تمويل المشاريع بمبالغ تتجاوز ٨ أو ١٠ ملايين ريال قطري وتقليل المخاطر المرتبطة بمثل هذا التمويل.

تكلفة تشغيل أكبر

■ ألا يشكل دعم بنك قطر للتنمية في مجال التمويل ضغطاً على خيارات الشركة؟

– بالطبع للمصرف شروطه المحددة للموافقة على التمويل. لكن الشركة تقوم أولاً بدراسة المشروع. وإذا اقتنعت بجدواه تحوّله الى إدارة المصرف للموافقة. لكن اذا رفضه المصرف، فللشركة حرية التصرف وتمويل المشروع وتحمل مخاطره خارج اتفاقية «الضمين».

■ هل لسياسة المصرف المركزي في قطر أي انعكاس على أعمال الشركة، وهل لديها مطالب معينة و ما تعليقكم على التعليمات التي صدرت مؤخرا بشأن خفض نسبة الأرباح أو العائد على التمويل؟

– المصرف المركزي يدعم كل القطاعات والمؤسسات المالية في قطر ويقوم بجهد كبير يشكر عليه خاصة وأن الدولة مقبلة على انفتاح اقتصادي كبير لمقابلة الفيفا ٢٠٢٢ ولمواكبة توجهات حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى حفظه الله، إلا أن التعليمات الأخيرة التي صدرت لشركات التمويل وحددت العائد لتمويل الأفراد مقابل الراتب ومساواتها بالبنوك لم تراعِ الفرق بين شركات التمويل والمصارف، حيث طبقت الشروط والأحكام ذاتها رغم ان تكلفة تشغيل الأموال في المصارف منخفضة بينما ترتفع في شركات التمويل كونها تقترض من المؤسسات المالية لتعيد الإقراض، الأمر الذي قد يعرض شركات التمويل الى خسائر نتيجة التمويل بعائد اقل من تكلفة الأموال المقترضة. ولهذا نركز حالياً على تحقيق توازن في المبيعات وذلك بزيادة حصة تمويل قطاع الشركات والمؤسسات المتوسطة والصغيرة، ونحاول ان نحقق التوازن بين الميزانية ومبيعات الشركة.

تقييم المخاطر

■ برز عدد كبير من الشركات المنافسة، فكيف تتعامل شركة الجزيرة مع هذه المنافسة؟

– لا يوجد في قطر الا ثلاثة بيوت تمويل مرخصة من المصرف المركزي وتعتبر الجزيرة للتمويل أول شركة تمويل اسلامي في قطر مؤسسة منذ ١٩٨٩ وبذلك تتصدر الريادة بين بيوت التمويل، بينما لا تؤثر الشركات الأخرى ولا تشكّل عائقاً أمامنا. ونحن في الشركة نرحب بالمنافسة المفتوحة التي تدفعنا للتركيز على نوعية خدماتنا وتطويرها مما ينعكس ايجابا على العميل وقطاع شركات التمويل. ولكن مع التنافس الحاصل بين المصارف والشركات التي تقدم خدمات التمويل، كان لزاماً علينا توسيع نطاق أعمالنا لاجتذاب شريحة أكبر من العملاء وتقديم منتجات وخدمات أكثر حداثة وتطوراً.

■ كرئيس لإدارة المخاطر في الشركة كيف تحددين المخاطر التي تتعامل معها الشركة؟

– وفقاً للمعايير الدولية لإدارة المخاطر يعتبر تقييم المخاطر أداة حيوية فعالة في تحديد أهم المخاطر التي تواجه الأعمال وتقليلها، مثل المخاطر الاستراتيجية والتشغيلية والمالية ومخاطر تكنولوجيا المعلومات والأنظمة. والشركة من خلال إدارة المخاطر تتمكن من تحديد وتصنيف المخاطر التي تواجهها وقياسها، ومن ثم العمل على مواجهتها، والحد من آثارها ووضع خطة للحد من المخاطر في إدارات الشركة كافة، لكي تتمكن الإدارة التنفيذية من التركيز على أهم المجالات التي تخص الأعمال من نواح مالية وتشغيلية والإمتثال للقوانين والنظم المعمول بها.

دعم شركات التمويل

■ هل أثرت الأزمة المالية العالمية على أعمال الشركة، وكيف؟

– لم يكن تأثير الأزمة المالية كبيرا على الشركة رغم تعثر بعض العملاء وعدم قدرتهم على سداد قروضهم في الوقت المحدد، ولكن نظرا لاتباع سياسة مخاطر جيدة اتخذتها الشركة، تم تدارك الأمر واستطعنا تجاوز الأزمة بصورة آمنة، بل وحققت الشركة أرباحا عالية مؤكدة جدارتها بالريادة في قطاع شركات التمويل.

■ هل للشركة مطالب معينة من المصرف المركزي أو الوزارات المعنية بالقطاع؟

– نتمنى من الوزارات المعنية والمركزي ان تدعم قطاع شركات التمويل وان تراعي كونها ذات طبيعة مختلفة عن المصارف وان تفتح مجالاً جديداً للمنتجات كالودائع مثلاً أسوة بالمعمول بها في دول الخليج.

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية قامت الشركة بتنويع منتجاتها وخدماتها. فهل من منتجات جديدة حالياً؟

– خلال عام ٢٠١١ تم طرح عدة منتجات جديدة مثل «منتج ٦» ومنتج «داري» الموجه للعائلة، كذلك كنا سباقين في تمويل حملات العمرة والحج بين بيوت التمويل في قطر ولا يزال لدينا الكثير.

ارتقاء بحلول التمويل

■ ما هو تقييمك لنتائج الشركة؟

– حققت الشركة نتائج ممتازة بفضل دعم مجلس ادارتها وسياسته الرشيدة . وقد استطاعت ان تتجاوز انعكاسات الأزمة المالية العالمية وان تحقق المزيد من المكاسب والتطور، وذلك نتيجة أدائها الجيد. وقد كوّنت قاعدة واسعة من العملاء. وهي متواجدة حالياً بشكل قوي في السوق. وتتبع خطة تطويرية للإرتقاء بحلول التمويل المبتكرة لتلبية متطلبات السوق المتغيّرة.■

شهزاد شهباز (مصرف كيوإنفست Q INVEST- قطر):

انجازاتنا متعددة على صعيدي افتتاح المكاتب الجديدة وخطط الإستثمار

طوّر مصرف كيوإنفست ش.م.م QINVEST LLC قدرة عالمية في مجال الصيرفة الاستثمارية العاملة وفق منظومة تراعي أحكام الشريعة الإسلامية وتعتمد أعلى معايير الحوكمة والشفافية.

الرئيس التنفيذي للمصرف شهزاد شهباز، أشار الى نمو الإقتصاد القطري بشكل مطرد، ورأى ان هناك فرصاً واعدة في قطاع البنى التحتية القطري، معدداً بعض الإنجازات المحققة على مختلف الاصعدة والتي تشمل افتتاح مكاتب جديدة للمصرف خارج دولة قطر اضافة الى عدة استثمارات اخرى في مجال الوساطة المالية، مؤكداً على دعم وتعزيز القطاعات التي يستثمر «كيوإنفست» فيها.

■ كيف ترون انعكاس الاضطرابات السياسية في العالم العربي على الإقتصادات في المنطقة؟

– تنقسم السوق الإقتصادية في الشرق الأوسط الى قسمين، أولها الأسواق الخليجية التي حافظت على نموّها وثباتها بفضل استقرار أسعار النفط، وثانيها الدول العربية الأخرى، حيث وقعت اضطرابات وأزمات سياسية في بعض الدول مثل مصر، ليبيا، اليمن وسوريا، فتأثرت اقتصاداتها بشكل كبير وسلبي.

أما بالنسبة الى انعكاسات الأزمة الأوروبية، فقد بقيت منطقة الشرق الأوسط نسبياً بمنأى عن التأثيرات باستثناء التباطؤ والحذر في الإستثمارات والمشاريع الكبرى.

الإقتصاد القطري ينمو بشكل مطرد

■ وكيف تصفون واقع الإقتصاد في قطر حالياً؟

– الإقتصاد القطري ينمو بشكل مطرد حيث سجل نمواً بنسبة ١٥ في المئة، خصوصاً مع ارتفاع انتاج الغاز في الدولة، الا انه مع إنتاج الحد الأقصى من الغاز، فإنه من المتوقع ان تتراوح نسبة النمو الإقتصادي بين ٤ و٧ في المئة وهذه نسبة طبيعية وسليمة، تدعمها المبادرات المزدهرة للبنى التحتية والعقارات وقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الذي بدوره يشهد نموا مهماً. كل تلك العوامل من شأنها تأمين فرص عمل عديدة محلياً.

فرص واعدة

■ ما هي أكثر القطاعات الجاذبة للإستثمار في قطر؟

– كما ذكرت، هناك فرص واعدة في قطاع البنى التحتية، والتي من الممكن تطويرها ما إن يتم اتخاذ قرار نهائي في ما يختص بالشراكات في ما بين كل من القطاع العام والخاص. كما ويمكن الإستثمار في بعض أنواع الخدمات المالية وقطاع الشركات المتوسطة والصغيرة وقطاع الرعاية الصحية.

سياسة حذرة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها عام ٢٠١١؟

– على صعيد الفروع، حصل كيوإنفست على رخصة لافتتاح شركة كيو انفست العربية السعودية في الرياض، كما أسس مكتباً تمثيلياً في اسطنبول كما واننا نطمح الى تحقيق خطط عديدة للإستثمار في مجال الوساطة وإدارة الثروات. يضاف هذا التوسع الى التواجد الدولي لكيوانفست عبر الشراكات الاستراتيجية في كل من الولايات المتحدة الاميركية والمملكة المتحدة والهند.

أما على صعيد الأعمال، فقد نشطنا بشكل ملحوظ في مجال الإستثمار المصرفي حيث وفرنا خدماتنا الاستشارية لشركات قطرية عدة في ما يتعلق بعمليات استحواذية خارج قطر، وقدمنا العون لعدة شركات أخرى لتمويل مشاريع لها داخل السوق القطرية.

أما في مجال ادارة الاستثمار فقد اعتمدنا سياسة حذرة في عام ٢٠١١ بسبب الظروف الإقليمية والعالمية السائدة.

فقد كان التركيز على دعم شركاتنا التابعة في مخططاتها التوسعية الاستراتيجية مع تعزيز انضباطها المالي. فعلى سبيل المثال فقد بدأت شركة «انتركات» للضيافة عملياتها في دولة قطر وحازت على عقود عمل في فترة زمنية قصيرة. كما تركّز شركة فيتجي المحدودة المتخصصة في التحضير للامتحانات المتخصصة والدراسات الهندسية، على زيادة رأس المال، فيما تواصل شركة معارض ومؤتمرات الاعمال الاسيوية المحدودة آبيك سعيها لتنفيذ عمليات استحواذ والسعي وراء فُرص للشراكة. بالإضافة إلى ذلك فإننا بصدد الإنتهاء من عملية جديدة في قطر ، ما من شأنه توسيع محفظة الخدمات.

وقد أطلق كيوإنفست خدمات الوساطة لعملائه في المنطقة. اضف الى ذلك ان ادارة التداول لدينا تنشط للتداول لحساب قائمة متنامية وكبرى من المؤسسات المالية الإقليمية والدولية.

كما و لدينا خط رابع من الأعمال وهو الترتيب وإدارة الثروات، والذي يلعب دوراً أساسياً في نجاح تسويق منتجاتنا لقاعدة العملاء المتنامية في المنطقة.

■ هل تلحظون إقبالاً من العملاء على التمويل الإسلامي أكثر من التقليدي؟

– ينقسم العملاء في السوق الى ثلاث فئات، فمنهم من يبحث عن الخدمات المالية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الاسلامية ومنهم من يتعامل مع المؤسسات المالية التقليدية.

اما الفئة الثالثة فتتضمن العملاء الذين يفضلون التعامل مع المؤسسات المالية الإسلامية على التقليدية خصوصاً عند تشابه المنتجات من حيث الأسعار والتنافسية.

نشاطات تبعث على التفاؤل

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية عام ٢٠١١؟

– سوف تتأثر نتائجنا المالية سلباً بسبب التقلبات في السوق العالمية وفي بعض الدول ذات الاقتصاديات الهامة حيث لدينا استثمارات فيها مثل الهند. على الرغم من ذلك، لدينا العديد من النشاطات في كافة أقسام المصرف للعام ٢٠١٢ الأمر الذي يبعث على التفاؤل.■

شريف الرافعي (شركة بيت الاستثمار INVESTMENT HOUSE - قطر)

فورة قطر تدفعنا الى التركيز على الرؤية المستقبلية وخطة التنمية طويلة الأمد

تعدُّ شركة بيت الاستثمار INVESTMENT HOUSE واحدة من اسرع الشركات الاستثمارية المصرفية نموا في دول مجلس التعاون الخليجي، وتركز على قطاعات اقتصادية مختلفة، حيث تتضمن الخدمات المالية، القطاع العقاري، التشييد والبناء، القطاع الصناعي، اضافة الى قطاع الخدمات.

مدير عام الشركة شريف الرافعي لاحظ توجهات من المستثمرين نحو قطر كونها تشهد فورة اقتصادية كبيرة واستقرارا أمنياً وسياسياً، ورأى ان هذه الاخيرة تدفع الى التركيز على الرؤية المستقبلية وخطة التنمية الطويلة الامد، وليس على تكاثر عدد المؤسسات المالية، معتبرا ان بيت الاستثمار غير منافس للبنوك لان دوره استشاري ويشكل صلة وصل بين البنوك والعملاء، مبينا هدفه كشركة اسلامية في دعم الاقتصاد الاسلامي، مبديا تفاؤله بالعام ٢٠١٢ .

استثمار في قطر

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– بالتأكيد اثرت الاوضاع السياسية المضطربة في المنطقة العربية على بيت الاستثمار، كون اعمالنا لا تقتصر على قطر انما تمتد الى دول عدة في الشرق الاوسط حتى ان لدينا عملاء في اوروبا واميركا تأثروا بدورهم بالاحداث الجارية حاليا. ونتيجة لتخوف المستثمرين من الاستثمار في دول عربية تشهد اضطرابات او متأثرة بها بطريقة غير مباشرة وحيث المخاطر مرتفعة، ثمة توجه من هؤلاء الى الاستثمار في قطر كونها تشهد فورة اقتصادية كبيرة واستقرارا أمنيا وسياسيا، ما يطمئن كل من يريد العمل او الاستثمار في هذا البلد. ومن خلال علاقاتنا الواسعة بمستثمرين عرب واجانب بإمكاننا مساعدتهم وتقديم الخدمات كافة المصرّح بها لشركات الاستثمارات المصرفية من قبل مصرف قطر المركزي.

دور استشاري

■ يتكاثر عدد المؤسسات المالية في العالم العربي رغم وجود مئات المصارف التجارية والاستثمارية، فما هو الهدف من انشاء هذه المؤسسات بما فيها مؤسسات الوساطة، وهل توجد منافسة بينها وبين مصارف الاعمال الاكثر خدمات وعمليات مالية واستثمارية؟

– التطور الاقتصادي الذي تشهده قطر حاليا يجعلنا نصب تركيزنا على الرؤية المستقبلية وخطة التنمية الطويلة الامد وليس على تكاثر عدد المؤسسات المالية.

ومن الطبيعي ان يحصل خلال السنوات الخمس المقبلة، دمج بين المؤسسات او المصارف، كذلك قد يفتح المجال في المقابل لشركات جديدة مالية واستثمارية، ثم ان المشاريع الكثيرة التي تقام في قطر ربما تتطلب عددا اكبر من المؤسسات التي تعمل في مجال الاستثمار.

وبالنسبة الى المصارف فهي تتمتع بسيولة كبيرة ووضعها جيد لذلك لا منافسة بينها وبين المؤسسات المالية.

بدوره، بيت الاستثمار لا ينافس البنوك لان دوره استشاري، اي انه عبارة عن صلة وصل بين البنوك والعملاء او بين المستثمرين او الشركات التي تحتاج الى الاستثمار.

عوائد مجزية للمستثمرين

■ لماذا تتهم شركات الاستثمار بتشجيع المنافسة والمضاربات في الاسواق؟

– نقارن بين قطاعين مختلفين وهما البنوك ومؤسسات الاستثمار، فالاخيرة تؤمن عائدا اعلى للعميل كونها تحقق النمو الرأسمالي لاستثماراته على المدى الطويل والمتوسط، بينما المصارف هي مكان ليحفظ العميل امواله من دون خطة على المدى الطويل. في هذا المجال من الممكن ان ننافس البنوك التي نتعامل معها حتى في المنتجات التي نقدمها، ففي النهاية نحن نودع الاموال في البنوك.

من جهة اخرى، لا علاقة لنا مباشرة مع البنوك، فنحن عملاء لديها ولكن لا نعمل تحت ادارتها، لكن تلك التي لديها مؤسسة استثمارية ربما تنظر الينا كمنافسين لها.

تفوق على مؤشر الدوحة

■ بمَ يتميز بيت الاستثمار وما هي اهم انجازاته للعام ٢٠١١؟

– كشركة استثمار متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية هدفنا دعم الاقتصاد الاسلامي، ونحن على علاقة بكلية الدراسات الاسلامية التابعة لمؤسسة قطر في قطر لتطوير هذا المجال، بالاضافة الى اننا نعمل مع الاستاذ علي القرة داغي باستمرار على تطوير منتجاتنا وخدماتنا التي نقدمها للعملاء. ثم ان الطلب كبير على المنتجات الاسلامية ما لفت انتباه المصارف كافة حول العالم الى هذا المجال.

من جهتنا نقدم خدماتنا الاسلامية للعملاء الذين يرغبون في توظيف اموالهم بحسب مبادئ الشريعة الاسلامية، كذلك نقدم خدمات استثمارية مختلفة لكننا نركز على مجالي ادارة الاصول والاستثمارات المصرفية.

كذلك لدينا صندوق البيت المالي الذي اسس في العام ٢٠٠٦ والذي سجل عائدا بنسبة ٢٥,١ في المئة لسنة ٢٠١٠ متفوقا على المؤشر في سوق الدوحة. اما في العام ٢٠١١ فوزع بيت الاستثمار ارباحا نقدية على مستثمري الصندوق بنسبة ٧ في المئة.

كما نال صندوق البيت المالي المركز الاول على صناديق النمو الرأسمالي العاملة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا وذلك من مؤسسة lipper fund rating العالمية.

وبالنسبة للاستثمارات المصرفية، كانت لدينا خطة لتنفيذ مشاريع في البحرين ومصر وغيرهما من الدول العربية، لكنها توقفت جميعها. وحاليا نعمل على مشاريع كثيرة داخل قطر في قطاعات العقار، الخدمات المالية، التأمين، وغيرها.

فرص استثمارية

■ هل لديكم منتجات جديدة ستطلقونها خلال العام ٢٠١٢؟

– تنفيذ المشاريع يحتاج الى وقت خصوصا انها مشاريع طويلة المدى، لكن ما يهمنا انها مشاريع تفيد الاقتصاد القطري وتناسب تعاليم الشريعة الاسلامية وفي الوقت نفسه تؤمن عائدا مجزيا للمستثمرين.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١١؟

– بالاضافة الى المشاريع طويلة المدى نعمل على مشاريع في المجال الاستشاري تشكل لنا عائدا، بالاضافة الى مصادر الدخل الاخرى من قطاعات الخدمات والبنوك والصناعات وغيرها.

■ كلمة اخيرة؟

– متفائلون جدا بالعام ٢٠١٢ نظرا الى الفرص الاستثمارية الكثيرة المتوافرة امامنا وللعلاقات الجيدة التي تربطنا بعملائنا وبالجهات الحكومية، مع السعي الى الحفاظ عليها والعمل اكثر فأكثر ليبقى بيت الاستثمار رائدا في عمله وفي تقدم مستمر وذلك تحت رعاية حضرة صاحب السمو امير البلاد المفدى الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني وولي عهده الامين سمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني حفظهما الله. ■

حمد المرزوق (البنك الأهلي المتحد AHLI UNITED BANK الكويت):

ضرورة توافر استثمارات عربية في الظروف الراهنة

تحوّل البنك الأهلي المتحد AHLI UNITED BANK الكويت الى العمل الإسلامي عام ٢٠١٠، ويقدم حالياً مفاهيم مصرفية متطورة وأنواعاً جديدة من الحسابات الاستثمارية التي تتضمن برنامجاً ضخماً للجوائز النقدية.

رئيس البنك ورئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف الكويتية حمد المرزوق رأى ضرورة توافر استثمارات عربية في الظروف الراهنة حيث تمر المؤسسات المالية الأوروبية والأميركية بأوقات صعبة جداً، وتوقع ان يكون تأثير تطبيق مقررات بازل ٣ على البنوك العربية أقل وطأة نظراً لجودة أصولها، منوهاً بأداء «الأهلي المتحد» وأرباحه المحققة.

تدفق الاستثمارات مرهون بالاستقرار

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– ليكون هناك انتعاش اقتصادي، لا بد من ان تكون الظروف السياسية مناسبة، فكل الدول التي تمر حالياً بتحوّلات سياسية ستشهد في الفترة المقبلة استقراراً مثل مصر وتونس، ما يتيح لها امكانية تلقف الاستثمارات الأجنبية والتي في رأيي لن تكون كافية. لذا لا بد من توافر رافد آخر ألا وهو الاستثمارات العربية والتي لا يمكن ان تتدفق إلا في أجواء مستقرة.

صعوبات لدى المصارف الاجنبية

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– لا شك في ان المؤسسات المالية الأجنبية تمر بظروف صعبة سواء في أوروبا والولايات المتحدة، ويحاول معظمها حالياً إدارة تدهور جودة الأصول لديه، بالتالي لن يكون هناك رأسمال كاف لمواجهة هذه المخاطر وللتوسع في مناطق جغرافية أخرى.

كذلك سيكون تركيز المستثمرين الأجانب في الفترة المقبلة منصباً على محاولة إدارة تدني الأصول وإدارة التزاماتهم.

تدني جودة الاصول

■ بعض المصارف الأجنبية الكبيرة باعت أصولها وأسهمها بأقل من ٥٠ في المئة من قيمتها، ما السبب في رأيك؟

– هذا الأمر دليل ومؤشر على تدني جودة الأصول وان هذه المصارف تحتاج الى مزيد من المخصصات التي ستكون بالتأكيد على حساب حقوق المساهمين.

اصول البنوك العربية عالية جدا

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– ستكون هناك فترة لتطبّق جميع المصارف توصيات بازل ٣ حتى العام ٢٠١٩، لذا لن يكون الأثر فجائياً وحاداً على المؤسسات المصرفية العالمية على المدى القصير.

وبالنسبة الى البنوك العربية، سيكون تأثير تطبيق مقررات بازل ٣ اقل وطأة وذلك لسببين: الأول ان أصولها عالية الجودة وليس لديها أصول مسمومة في ميزانياتها. والسبب الثاني، ان معظم مكونات أموالها الخاصة الأساسية TIER 1 تتكون تحديداً من حقوق المساهمين، بالإضافة الى ان الديون تكاد تكون محدودة.

أداؤنا أفضل من المستوى العام للبنوك الكويتية

٢٤,٢ مليون دينار أرباحاً

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– تراكم السيولة يعود الى سببين: الأول تشدّد البنوك في إعطاء القروض، والثاني هو تدني الطلب على القروض الاعتمادية لندرة الفرص الإستثمارية والتمويلية.

من جهة أخرى، تتركّز أولويات المصارف العربية على مواجهة المديونية والالتزامات الحالية ولدفع المستحقات وليس على مشاريع توسعية.

اداؤنا جيد وارباحنا ترتفع

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في الكويت خلال عام ٢٠١١؟

– أظهرت نتائج المصارف الكويتية في ٢٠١١ تحسناً ملحوظاً قياساً لعام ٢٠١٠ وكانت من أوائل البنوك في مواجهة تداعيات الأزمة المالية العالمية، ويتبين ذلك من خلال حجم المخصصات التي صُرفت في أعوام ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ و٢٠١٠، لكن أتوقع ان تعود المخصصات خلال السنتين المقبلتين الى مستواها الطبيعي.

■ وماذا بالنسبة الى مصرفكم؟

– كان أداؤنا أفضل من المستوى العام للبنوك الكويتية، بحيث وصلت نسبته الى ٢٢ في المئة مقارنة بالعام الماضي. كذلك حقق «الأهلي المتحد» أرباحاً وصلت الى ٢٤,٢ مليون دينار كويتي مقابل ١٩,٣٠ مليون دينار كويتي عام ٢٠١٠.

تحسن الايرادات التشغيلية

■ في رأيك ما سبب هذا الانتعاش في أداء البنك؟

– يعود ذلك الى تحسّن الإيرادات التشغيلية والإيرادات الخاصة وتقلص الحاجة الى مخصصات بسبب ارتفاع جودة أصول البنك، وإن تم أخذ مخصصات تحوطية بلغت قيمتها عشرة ملايين ونصف المليون دينار كويتي.

الأفضلية للخدمة المميزة

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– بالتأكيد ثمة منافسة بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية، وفي حال تساوي الخدمة المقدمة للعملاء بينهما فلا شك ان نسبة كبيرة قد تفضل التعامل مع المصارف الإسلامية.■

محمد سليمان العمر (الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الكويتي KFH «بيتك»):

لم نوقف منح التسهيلات الائتمانية بانتقائية فالبنوك مؤتمنة على أموال مودعيها ومستثمريها

كيف ينظر الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الكويتي «بيتك» السيد محمد سليمان العمر الى استمرار تراجع الثقة في غالبية الاقتصادات الدولية نتيجة ازمة الديون السيادية في منطقة اليورو، ففي تحليل علمي وعملي لهذا التراجع توقع صاحب الرؤية الثاقبة ان تواصل اقتصادات دول الخليج البعيدة عن أحداث الربيع العربي نموها المقبول خلال العام ٢٠١٢، وعدد العمر عدة عوامل ايجابية تشكل محركا اساسيا لاستمرار النمو.

ويتطرق الرئيس التنفيذي لـ «بيتك» الى المنافسة القائمة بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية فلاحظ نجاحات مشهودة في قطاع المصارف الاسلامية على الرغم من صغر عمرها. وينتقل للاجابة على سؤال حول تشدد المصارف العربية في عمليات الاقراض فيؤكد ان البنوك بشكل عام و«بيتك» بخاصة لم تتوقف عن منح التسهيلات الائتمانية و«هذا ليس مصلحتها»، الا ان هذه البنوك تحرص على الانتقائية والدرس والفحص والتأكد من الجدوى الاقتصادية للمشاريع، ذلك انها مؤتمنة على اموال مودعيها ومستثمريها.

واذ يؤكد العمر التزام غالبية البنوك العربية بمعايير بازل٣ حيث لها قدراتها وسيولتها، يقول ان هذه المعايير تحصن المصارف ضد اية هزات.

ويختم متوقعا ان يحافظ بيت التمويل الكويتي «بيتك» على معدلات نمو مطرد في كل مؤشراته المالية الاساسية.

مطلوب خلق مزيد من الفرص الاستثمارية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– في ظل استمرار تراجع الثقة في غالبية الاقتصادات الدولية نتيجة أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو الآخذة في الانتشار، والتي تلقي بظلال قاتمة على الوضع الاقتصادي والمالي في هذه المنطقة نتيجة عدم وضوح الرؤية والاتفاق حول وضع حلول فاعلة، يتوقع أن تواصل اقتصادات دول الخليج، البعيدة عن أحداث الربيع العربي، نموها المقبول خلال العام المقبل، وان كانت التوقعات تشير إلى تباطؤ نسبي في النمو في هذه الأسواق في حال تفاقم أزمة ديون أوروبا والولايات المتحدة.

وهناك العديد من العوامل الايجابية التي ستشكل المحرك الأساسي لاستمرار النمو، أهمها العوائد العالية المحصلة من أسعار النفط في ظل التوقعات باستمرار بقاء الأسعار عند مستويات مرتفعة بالإضافة إلى السياسات المالية التوسعية التي تنتهجها غالبية الحكومات الخليجية نحو المزيد من الإنفاق على المشاريع التنموية الكبرى، فعلى سبيل المثال رصدت المملكة العربية السعودية أكبر موازنة في تاريخها، علاوة على عودة جانب من ثروات المنطقة لتتركز فيها مجددا في ظل الأجواء غير المواتية في الأسواق التقليدية التي اجتذبت هذه الثروات لسنوات طويلة.

في المقابل ينبغي على دول المنطقة بلورة مواقف واضحة وفاعلة لمواجهة أية تداعيات للتطورات الاقتصادية العالمية المنتظرة، وفي الوقت ذاته التنسيق والتشاور لاتخاذ خطوات حقيقية نحو التقارب والتكامل المالي والاقتصادي وإزالة القيود والعراقيل الحالية التي تحول دون إحراز تقدم نحو التكامل الاقتصادي، إضافة إلى ضرورة تبني خطوات إصلاحية حقيقية وفتح المجال أمام القطاع الخاص وتذليل المعوقات أمام الاستثمارات وخلق مزيد من الفرص الاستثمارية لدفع عجلة التنمية.

تجربة ناجحة لـ «بيتك»

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الإسلامية، مع العلم أن عملاء كثيرين في دول عربية وإسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية إلى المصارف الإسلامية؟

– شهد قطاع المصارف الإسلامية تطورات كبيرة ومتتابعة ونجاحات مشهودة على الرغم من قصر عمر هذه الصناعة قياسا بنظيرتها التقليدية، حتى أصبحت الصيرفة الإسلامية اليوم صناعة متكاملة أثبتت وجودها وقدرتها على تقديم بديل مناسب وحقيقي للصيرفة التقليدية، كما استطاعت أن تتخذ موقعا مهما على الصعيد العالمي وأن تجتذب إليها اهتمام المؤسسات العالمية والإقليمية، هذا النجاح دفع البنوك التقليدية لدخول حلبة المنافسة مع نظيرتها الإسلامية للاستفادة من مجالات عملها، فاتجه العديد منها إلى فتح منافذ إسلامية وإطلاق أدوات استثمارية متوافقة مع أحكام الشريعة لاستقطاب العملاء الباحثين عن التعامل وفق الشريعة وإرضاء متطلباتهم، في الوقت ذاته دفعت تجربة المصارف الإسلامية الناجحة وزيادة الطلب على المنتجات والخدمات المالية الإسلامية إلى تحول العديد من المصارف التقليدية إلى العمل وفق الشريعة. ونحن من جانبنا نرحب بالتوسع في قطاع الخدمات المالية الإسلامية والمنافسة في هذا القطاع بما يعزز من الصيغ والحلول المالية الإسلامية لتواكب الازدهار الحاصل حاليا في هذه الصناعة ويساعد على تلبية الطلب المتزايد عليها.

يضيف العمر: ونعتبر أن التوسع في صناعة الخدمات المالية الإسلامية على الصعيد الاقليمي والعالمي حيث أصبحت قطاعاً مالياً مهماً ومؤثراً في الأسواق العالمية وتحظى بقبول وطلب كبيرين، نرى في ذلك تأكيدا لنجاح تجربة بيت التمويل الكويتي «بيتك»، كما أن هذا النجاح يؤشر إلى المدى الواسع

والمستقبل الكبير الذي ينتظر العمل المالي الاسلامي في ظل التحديات والصعوبات التي تواجهها الاقتصادات العالمية التي بدأت تتجه نحو المعاملات المالية الإسلامية وترى فيها ضمانة وبديلا عن معاملات تقليدية كثيرة، وأصبحت على قناعة بأن الصيرفة الإسلامية صناعة تعمل وفق منظومة قيم تحفظها وتعزز نموها كما أن كونها تستند إلى أصول حقيقة فهي بعيدة عن التعاملات التي قد تسبب الأزمات.

إن المنافسة القائمة تخدم الصناعة وتطور من أساليب العمل وتقديم الخدمة، ونحن في «بيتك» نأخذها على محمل الجد، ونرى أن عملاءنا يستحقون أفضل وأرقى مستوى ممكن من الخدمة وفق أعلى المواصفات العالمية، كما أننا نمد يد العون والمساندة ومستعدون لدعم البنوك الإسلامية الناشئة لتقوية الصناعة وتبادل الخبرات والتجارب.

مؤتمنون على اموال المودعين

■ **أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض إلى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف أو تستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟**

– بشكل عام، البنوك ونحن في بيت التمويل الكويتي «بيتك» كذلك، لم تتوقف عن منح التسهيلات الائتمانية وليس من مصلحتها بالطبع أن تتوقف عن هذا النشاط الهام لتوظيف سيولتها من جهة، وأداء واجبها الوطني والاقتصادي في المشاركة في دفع عجلة التنمية من جهة أخرى، لكن في المقابل وخصوصا عقب الأزمة المالية الأخيرة وماتبعها من تداعيات متتالية، تحرص البنوك على أن تكون انتقائية في منح التسهيلات الائتمانية بعد الدراسة والتأكد من

نجاحات المصارف الاسلامية رغم قصر عمرها كانت تجربة ناجحة لـ «بيتك»

جدوى المشاريع، ولن تتأخر البنوك عن توفير التمويل للشركات الجادة بعد دراسة أوضاعها وكذلك المشاريع الحيوية والهامة مع مراعاة الاشتراطات التي تفرضها الجهات الرقابية وتحقق مصلحة السوق والبنوك معا، فالبنوك مؤتمنة على أموال مودعيها ومستثمريها ولايمكنها تعريضها لمخاطر عالية، وفي الوقت ذاته هي مطالبة بالبحث عن فرص مجدية ذات عائد مقبول ومخاطر جيدة لتوظيف فوائضها لتحقق ربحية لمساهميها. ونحن على أتم الاستعداد للمشاركة في تمويل المشاريع التنموية الكبرى للقطاع الحكومي والأهلي داخل الكويت وخارجها.

الالتزام بمعايير بازل يحصّن المصارف

■ **سعت معظم المصارف في العالم إلى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون أن كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟**

– برأينا أن غالبية البنوك العربية، وخصوصا الخليجية منها ، قادرة على الالتزام بتوصيات بازل ٣ في ضوء تمتع هذه البنوك بمستويات سيولة عالية وملاءة في رأس المال، إن غالبية البنوك العربية التي صمدت في وجه الأزمة المالية العالمية العاتية التي عصفت بمؤسسات مالية عالمية كبرى، ستكون قادرة كذلك على الالتزام بهذه الاستحقاقات الدولية المطلوبة. وعلى أي حال ستكون هذه التوصيات في مصلحة المصارف، فالالتزام بها يحصن المصارف ضد أية هزات أخرى قادمة.

معدلات نمو مطردة

■ **كيف تتوقعون أن تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نتوقع أن يحافظ بيت التمويل الكويتي «بيتك» على معدلات النمو المطرد في مؤشراته المالية الأساسية بنهاية العام الجاري، وهو النمو الذي يعكس سلامة ومتانة وضع البنك وأدائه، وفي الوقت ذاته قدرة البنك على العودة لتحقيق معدلات نمو أعلى في حال تحسن بيئة العمل التشغيلية. فبنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١١، ارتفع حجم الأصول إلى ١٣,٣ مليار دينار، بزيادة قدرها ١,٣ مليار دينار وبنسبة زيادة ١٠,٤٪ عن الفترة نفسها من العام السابق، وارتفع حجم الودائع إلى ٨,٧ مليارات دينار، بزيادة قدرها ١,٤ مليار دينار، وبنسبة زيادة ١٨,٤٪ عن الفترة نفسها من العام السابق. كما ارتفعت حقوق المساهمين إلى ١,٢٨٦ مليار دينار، بزيادة قدرها ٥ ملايين دينار، وبنسبة زيادة ٠,٤٪ عن الفترة نفسها من العام السابق.

وعلى الرغم من الظروف الاقتصادية والمالية العالمية، حصل «بيتك» على أعلى التصنيفات الائتمانية على المديين القصير والمتوسط مع الاحتفاظ بنظرة مستقبلية مستقرة من قبل مؤسسات تصنيف عالمية محايدة، كما حصل على جائزة أفضل بنك إسلامي في العالم، بما يعتبر عامل ثقة وأمان في المستقبل. ■

برج «بيتك» يفوز بثلاث جوائز في مسابقة ناصر سعود الصباح للتميز العقاري

عماد الثاقب يتسلم الجائزة

فاز برج «بيتك» التابع لبيت التمويل الكويتي «بيتك» والواقع في العاصمة، بالجائزة الأولى، لفئة الأسواق التجارية، ضمن جوائز الشيخ ناصر سعود الصباح للتميز العقاري لعام ٢٠١١، ويشرف عليها اتحاد العقاريين، وتم الإعلان عن الإصدار الأول منها اواخر الشهر الماضي.

وبجانب الجائزة الرئيسية، فاز برج بيتك بجائزة أفضل إدارة وتشغيل للأبراج الذكية وجائزة أفضل تنمية مجتمعية للأبراج الذكية، وذلك من بين مشاريع أخرى تقدمت للجائزة التي تستهدف فئتين الأولى المجمعات التجارية (المولات) والثانية الأسواق التجارية،المتمثلة بالمباني داخل العاصمة، التي لا تزيد مساحاتها على ٢٠٠٠ متر مربع إضافة إلى المباني خارج العاصمة التي لا تزيد على ٣٠٠٠ متر مربع.

وقال مساعد المدير العام لقطاع التمويل في بيتك **عماد الثاقب** «إن هذه الجائزة تؤكد الدور المهم والكبير الذي يلعبه بيتك في النشاط العقاري على كافة المستويات سواء في مجال العقار السكني والتجاري والاستثماري، من خلال تقديم قيمة مضافة ومساهمة متميزة عبر إنشاء الأسواق والمجمعات التجارية وفق أفضل وأرقى المواصفات والنظم المعمول بها في مجالات البناء».

ميشال العقاد (بنك الخليج GULF BANK الكويت):

نعمل من خلال فروعنا الـ ٥٥ على دعم حضورنا في مجال خدمات التجزئة

بنك الخليج GULF BANK هو مصرف كويتي أنشئ عام ١٩٦٠ ويتركز نشاطه في مجالات الخدمات المصرفية الفردية، والخدمات المصرفية للشركات والمصرفية الدولية.

الرئيس التنفيذي للبنك ميشال العقاد عندما تسلم ادارة البنك ونظرا لخبرته المصرفية السليمة، وضع استراتيجية جديدة ومتطورة وطلب الى كوادر البنك اتباعها بحرفيتها، الامر الذي جعل بنك الخليج مضرب مثل بنجاحه وبالتالي في تزايد عملائه وانتشار فروعه التي وصلت الى ٥٥ فرعا الى ذلك حيّد البنك عن الأزمات المالية التي طاولت بعض الدول العربية. وعزا العقاد انسحاب HSBC من بعض الدول العربية الى تطبيق استراتيجية اقفال الفروع التي تقوم بأنشطة التجزئة، كاشفا عن اطلاق البنك لحملة "WE PROMISE" التي تنهي معاملة العميل بدقائق.

ضاعفنا أعمالنا وأخذنا المخصصات والاحتياطيات اللازمة لاستباق أي حالة طارئة

بمنأى عن الأزمات

■ هل أثرت الأزمات والاضطرابات السياسية في العالم العربي على الإقتصاد الكويتي عموماً وقطاع المصارف على وجه التحديد؟

– لا شك في ان هذه الأزمات في الدول العربية ستؤثر على الإقتصاد الكويتي وعلى القطاع المصرفي ولكن بدرجة محدودة.

وبالنسبة لبنك الخليج، لم نلمس أي تأثيرات كبيرة.

وعموماً عانت دولة الكويت عام ٢٠١١ من مشكلات اقتصادية داخلية صعبة، من بينها انخفاض أسعار العقارات وأسعار الأسهم في الأسواق المالية.

اقفال الفروع

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– تعاني البنوك العالمية وتحديداً مصرف HSBC من مشكلات في المصاريف والتكاليف. لذا نلاحظ انها حدّت من أعمال التجزئة مع حفاظها على الخدمات المصرفية الخاصة لقطاع المؤسسات، وبالتالي هذه الاستراتيجية تتطلب إقفال الفروع في المنطقة والتي كانت ضرورية لتأدية نشاطات التجزئة في السابق.

■■■

WE PROMISE برنامج رائد ينهي معاملة العميل بدقائق معدودة

■■■

وفي اعتقادي ان ربحية البنك سترتفع بعد هذه الخطوة.

انخفاض الفوائض

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– لا تقبل المصارف على توفير القروض لأن الطلب تدنّى بشكل كبير نتيجة الأزمات السياسية والإقتصادية. ولكن في رأيي تراكم السيولة العالية في المصارف يؤدي الى انخفاض الفوائض.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– حققنا في الأشهر التسعة الاولى من عام ٢٠١١ أداء جيداً بحيث ضاعفنا أعمالنا مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠١٠. لكننا ندرك ان الأوضاع الإقتصادية صعبة، لذا أخذنا المخصصات والاحتياطيات اللازمة لاستباق أي حالة طارئة.

٥٥ فرعاً

■ ما هي خططكم لعام ٢٠١٢؟

– سنستمر سنة ٢٠١٢ في بناء ودعم حضورنا في مجال خدمات التجزئة. لذا رفعنا عدد فروعنا بشكل ملحوظ في السنتين الماضيتين لتصل الى ٥٥ فرعاً حالياً.

هذا وأطلقنا حملة "WE PROMISE" والتي تعد الزبون بالحصول على تسهيلات خمسة أبرزها صرف القرض في اليوم ذاته من تقديم الطلب، عدم جعل الزبون ينتظر لإنجاز معاملته أكثر من عشر دقائق، تسليم بطاقات الإئتمان في اليوم نفسه. ■

برقان يحقق نموا بنسبة اربعة اضعاف ما كان عليه في العام الماضي

ادواردو ايغورين: الارباح البالغة ٤١,٤ مليون دينار تعكس نجاح خططنا

حقق بنك «برقان» BURGAN BANK نموا كبيرا في الربع الثالث من العام ٢٠١١ بلغ ٤ اضعاف ما كان عليه في الفترة نفسها من العام الماضي.

وفي هذا الاطار اكد الرئيس التنفيذي لبنك «برقان» **ادواردو ايغورين** EDUARDO EGUREN ان هذا النمو جاء متماشيا مع الاداء العام للبنك خلال العام ٢٠١١.

وقال ان ارباح البنك التي بلغت ٤١,٤ مليون دينار هي ثمرة تنفيذ استراتيجية البنك التي تتمحور حول ثلاثة قطاعات: الاول تخفيض كلفة الدين، والثاني العمل على تنمية الإيرادات، والثالث النمو غير العضوي والبحث عن الفرص. واضاف ان البنك نجح خلال الارباع الثلاثة من العام الحالي في تخفيض كلفة الدين بصورة كبيرة وهو ما اعاد الايرادات الى النمو بشكل مريح.

وحول مدى تأثر الارباح الصافية للبنك بالمخصصات، قال الرئيس التنفيذي لبنك برقان إن الربعين الاول والثاني سجلا تجنيبا لمخصصات ثمانية ملايين دينار لكن الربع الثالث شهد شطب مليوني دينار، من محفظة الاستثمار وهو ما لم يبقِ حاجة لأخذ المزيد من المخصصات. لكنه استدرك بأن «بناء المخصصات يظل ضروريا ما دام الوضع يسمح بذلك من باب الاحتياط لأي ازمات مستقبلية محتملة».

وعن القروض المتعثرة ونسبة تغطيتها في بنك برقان، قال **ايغورين** ان «ما يطلق عليه في الكويت قروض غير منتظمة (NPLs) لا يعد مؤشرا حقيقيا عن القروض المتعثرة. فالمصطلح عام ويشمل كل من واجه مشكلات في الماضي في الوفاء بالدين (لكنه لم يعد كذلك) كما ان الدين لا يمكن محوه من قائمة الديون غير الجيدة الا بعد استرجاع ٥٠ في المئة من أصل الدين».

واضاف ان «بعض القروض قدمت مقابل ضمانات وهناك عملاء أعادوا هيكلة ديونهم، واداؤهم أصبح جيدا، لكنهم مع ذلك يدخلون ضمن قائمة القروض غير المنتظمة».

وأشار **ايغورين** إلى ان قيمة القروض غير المنتظمة تبلغ نحو ٢٠٠ مليون دينار وهي تمثل ٩ في المئة من محفظة القروض، ولكن في الواقع حجم القروض المتعثرة في رأينا لا يزيد على ٢٥ في المئة من هذا الرقم أي نحو ٣ في المئة من إجمالي المحفظة.

البنك بنى مخصصات تفوق الحاجة

وأكد **ايغورين** ان البنك بنى مخصصات تفوق الحاجة ولكنها تظل ضرورية لمواجهة اي طارئ. ونفى تأثر البنك بثورات الربيع العربي او التطورات الجارية في البلدان التي ينشط فيها البنك. وقال ان «بنك بغداد لم يتأثر مطلقا حيث ان السوق العراقي شبه منعزل عما يحدث على الصعيد السياسي في أفريقيا ودول المغرب العربي. اما الأردن والذي يمثل العمليات التابعة الرئيسية فلم يتأثر لأسباب سياسية – لكن الربيع العربي تسبب في انخفاض الطلب على السياحة في هذا البلد ومن ثم لاحظنا انخفاضا في الطلب على خدماتنا المصرفية، بالتالي لا يوجد نمو ولكننا حافظنا على معدلات الإيرادات نفسها من عملياتنا في الأردن».

واضاف الرئيس التنفيذي لبنك برقان ان «الجزائر مستمرة في النمو ولا توجد مشكلات ومن غير المتوقع حدوث تغير في الاداء». وقال انه اصدر تعليمات للزملاء في تونس بالتأني وعدم الضغط على السوق والانتظار حتى يتم الاستقرار. وعن نسبة مشاركة الكويت في مداخيل البنك قال **ادواردو ايغورين** ان الكويت تمثل ما بين ٦٠ الى ٧٠ في المئة، متوقعا ان تستمر هذه النسبة خصوصا بعد تطبيق استراتيجية البنك بعد عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩.

وتوقع **إيغورين** استمرار برقان في تحقيق النمو في جميع العمليات، مشيراً إلى أن البنك يعكف حاليا على دراسة النمو غير العضوي والنشاط خارج الكويت وذلك لسببين: أولا لتقليل نسبة المخاطرة وعدم التركيز على سوق واحد، والسبب الثاني هو ان حجم السوق الكويتي محدود. وقال «من أجل تحقيق نسب النمو التي نتطلع اليها علينا أن ننظر إلى أسواق أخرى تتوافر فيها الفرصة للنمو وتكون مستقرة على المستويين السياسي والأمني». ■

بنك برقان
BURGAN BANK

مناف الهاجري (المركز المالي الكويتي AL MARKAZ):

الكويت تحتاج لمجلس اعلى للاقتصاد لوضع منهجية تنموية

يتمثل نشاط المركز المالي الكويتي «المركز» في الاستثمار في العقار والاسهم، وتحويل العملات الاجنبية، والمشاركة في رؤوس اموال شركات اخرى.

الرئيس التنفيذي للمركز مناف الهاجري دعا الى التعاطي بطريقة مؤسسية مع موضوع التنمية وتحسين القطاع الحكومي، كما دعا إلى انشاء مجلس اعلى للاقتصاد في الكويت يتعاون مع المؤسسات الدولية لوضع منهجية تنموية، ملاحظا اقبال المستثمرين على قطاع العقار، ومذكرا بقدرة المركز على لعب دور كبير في الاستشارات المتعلقة بالمشاريع الحكومية الكبرى.

المركز يستفيد من سياسة التحفظ في الادارة المالية خلال الازمات المتتالية

المطلوب حوكمة القطاع العام لتحسين الاداء والشفافية وتطوير القادة

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية، والازمات السياسية الاقليمية كيف تقومون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة العربية وما المطلوب لاعادة الانتعاش عربيا وفي الكويت تحديدا؟

– من المفيد جدا ان نطلع على ما يحدث في العالم من تطورات مالية واقتصادية، لكن اقتصادات دول الخليج تختلف عن غيرها في العالم كونها قائمة على النفط، لذا يكمن الحل برأيي للخروج من الازمة المالية في التنمية القائمة على شراكة حقيقية بين ثلاثة اطراف وهي: القطاع الحكومي، القطاع الخاص، ومؤسسات المجتمع الدولي من بينها البنك الدولي. ولا يزال التعاطي مع مسألة التنمية يتم بطريقة فيها الكثير من الاجتهاد، علما ان دول الخليج احد الداعمين الفاعلين للتنمية الدولية.

من جهة اخرى، ثمة اربعة محاور لادبيات البنك الدولي للتنمية وهي:

١– السياسات الاقتصادية الكلية اي الموازنة، والتضخم، وادارة الدين.

٢– السياسات الهيكلية: تجارة خارجية، وقطاع مالي، وقطاع غذائي.

٣– السياسات الاجتماعية: مساواة، وكوادر، وقوانين عمل، وبيئة.

٤– ادارة القطاع العام، اي الحوكمة.

وللاسف في الدول العربية يتحدثون دائما عن حوكمة القطاع الخاص فيما الاهتمام بحوكمة القطاع الحكومي غائب، وهو الذي يحتاج اساسا الى تطوير كوادره وتمكينها من تنفيذ المهام الجسام التي تواجهها كالاصلاحات وغيرها من الامور.

شراكة بين المؤسسات

■ ما المطلوب في رأيكم لتحقيق تنمية حقيقية في الكويت؟

– يجب التعريف بموضوع التنمية منهجياً، ثم ان يكون لدى الكويت مجلس اعلى للاقتصاد يتعاون مع المؤسسات الدولية لوضع منهجية تنموية، مع ضرورة ان يضم اختصاصيين من ذوي الخبرة. اشير هنا الى ان الخطة التمويلية التي اقرت في الكويت لا تزال في مراحلها الاولية، اذ لم ينفذ حتى الآن اي مشروع مهم، وذلك بسبب النقص في المهارات والكوادر البشرية وغياب الخبرات المطلوبة.

وعلى الجهات الرقابية في الكويت مثل هيئة اسواق المال والبورصة ان تعمل بطريقة فاعلة لتحقق تنمية فاعلة، كذلك يجب توافر الشراكة بين مؤسسات البلد كافة للنهوض بالاقتصاد والخروج من كبوته.

■ عدّدتم آنفا اربعة محاور لادبيات البنك الدولي للتنمية، ما المطلوب في رأيكم لتطبيقها في الكويت؟

– ان يكون هناك اشخاص مؤهلون لتنفيذ رؤية اقتصادية شاملة واعادة تفعيل العلاقات مع المؤسسات الدولية.

عائق السياسة الحكومية

■ ما الذي حققه المركز المالي الكويتي من انجازات في المنطقة العربية؟

– المركز رائد في ادارة الاصول على مستوى الخليج عموما، فهو احتل المرتبة الرابعة على مستوى الصناديق والعاشرة على مستوى الصناديق والمحافظ. واليوم تتوافر الفرص بشكل اكبر في الصناديق المتخصصة جدا مثل القطاع العقاري الذي يشهد اقبالا كبيرا والذي نركز عليه بشكل كبير.

■ ما هي مشاريعكم الراهنة؟

– نعلّق أمالا كبيرة على التنمية وبرغم ما ذكرته من معوّقات تقف في طريقها، الا ان ثمة مقومات حقيقية للتنمية، لكن ما يعطلها هو السياسة الحكومية والمشكلات التي تشوبها.

يبقى ان المركز مؤهل للعب دور كبير في عمليات الاستشارات المتعلقة بالمشاريع الحكومية الكبرى كونه يمتلك الدراية الواسعة في مجال تمويل المشاريع من خلال السندات والصكوك ، وهي ادوات يتميز بها عن التمويل البنكي بامتداد آجالها الزمنية (٣ سنوات فأكثر)، بالاضافة الى انه يعمل في شكل فاعل داخل الاسواق العقارية لكل من السعودية والامارات والاردن ولبنان وغيرها من الدول العربية.

■ ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات؟

– ميزتنا الاولى اننا متحفظون في الادارة المالية، لذا تخطينا الازمة المالية بأقل ضرر ممكن وبتماسك قل نظيره، وقراراتنا مدعّمة بأبحاث مستفيضة. ■

عبد الرزاق علي عيسى (بنك مسقط BANK MUSCAT):

جاهزون للانطلاق في تقديم خدمات الصيرفة الإسلامية

يعتبر بنك مسقط BankMuscat الرائد في مجال الخدمات المصرفية للشركات في سلطنة عمان، ويقوم بتلبية المتطلبات المحلية والخارجية للشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة عبر نخبة واسعة من المنتجات المالية.

الرئيس التنفيذي في البنك عبد الرزاق علي عيسى أبدى جهوزية تامة للانطلاق في خدمات الصيرفة الإسلامية عبر نوافذ وفروع متخصصة، واقترح إنشاء صناديق ذات رساميل ضخمة لتمويل المشاريع التنموية في الدول العربية، معتبراً أن معظم البنوك العربية بإمكانها تطبيق توصيات بازل ٣، كاشفاً عن تركيز حضور البنك في دول مجلس التعاون الخليجي.

حققنا نتائج طيبة خلال الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١١ ونركّز على حضورنا في دول مجلس التعاون الخليجي

جهوزية لأعمال الصيرفة الإسلامية

■ ما هو تأثير انعكاسات ثورات «الربيع العربي» على القطاع المصرفي في المنطقة وتحديداً في سلطنة عمان؟

– لا نستطيع حتى الآن توصيف تأثر القطاع المصرفي بانعكاسات ثورات «الربيع العربي»، إنما في حال استمر تدهور الأوضاع الإقتصادية في الدول التي تشهد تلك الثورات خصوصاً في مؤشري انخفاض النمو والتضخم، فإن اقتصاداتها ستشهد تأثيرات سلبية ضخمة، أما بالنسبة للسلطنة فإن الارقام والاحصائيات المتوفرة لدينا تؤكد استقرار الاوضاع الاقتصادية حيث لم يسجل القطاع المصرفي أي تأثر من الأحداث العربية الأخيرة حتى الآن، فوتيرة المشاريع الاقتصادية ومشاريع البنية التحتية تسير بشكل سليم وحسب المخطط لها والحكومة حريصة على متابعة تنفيذ مختلف المشاريع التنموية وفي مختلف القطاعات وذلك بفضل السياسة الحكيمة لجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم – حفظه الله ورعاه.

وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك مسقط أنه ورغم تداعيات الأزمة المالية التي واجهها العالم في العام ٢٠٠٩، فقد كانت السلطنة بعيدة عن التأثيرات والتداعيات حيث لاحظنا استمرار النمو الاقتصادي في كافة القطاعات، التي سجلت نتائج ايجابية تعكس سلامة الاقتصاد العماني.

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– بمعزل عن بعض الأوضاع الاستثنائية والتي تعمد فيها المصارف الأميركية والأوروبية الى مصادرة وحجز أموال البعض، فإن بقاء الرساميل في الدول العربية واستثمارها في مشاريع تنموية تخلق فرص عمل للشباب العربي، وهذا أفضل من إيداعها في مصارف أميركية أو أوروبية، مشيرا بأن هذه الظروف والإجراءات الأخرى ستساهم في تشجيع رجال الأعمال والمستثمرين في المنطقة بالاستثمار في الدول العربية والعمل على إنشاء مشاريع مشتركة ستعزز من توفير فرص العمل للشباب العربي كما ستساهم في تعزيز التنمية الاقتصادية في الدول العربية و إبقاء رؤوس الاموال في المنطقة وهذا مؤشر ايجابي لهذه الدول على المدى البعيد.

■ ما تعليقكم على سماح سلطنة عمان بافتتاح مصارف إسلامية وهل لديكم أي نية لافتتاح فرع مصرفي إسلامي؟

– سُمح بتأسيس المصارف الإسلامية في السلطنة، كما سيسمح للبنوك التقليدية بافتتاح فروع إسلامية خاصة بها في السلطنة.

نحن في بنك مسقط جاهزون لبدء أعمال الصيرفة الإسلامية من خلال نوافذ أو بعض الفروع المتخصصة التي ستقدم خدمات الصيرفة الإسلامية، موضحا أن استراتيجية البنك تهدف الى جذب الزبائن من خلال طرح وابتكار منتجات وخدمات مصرفية جديدة وتقديم حلول مصرفية تلبي احتياجاتهم، مضيفا بأن بنك مسقط معروف بأخذ زمام المبادرة في تقديم مختلف الخدمات المصرفية ذات القيمة المضافة والمشاركة في توعية الجمهور وتثقيفهم بمفهوم الصيرفة الاسلامية ونوعية الخدمات والمنتجات التي يمكن للزبائن الاستفادة منها.

وفي هذا الخصوص أعلن بنك مسقط مؤخرا عن قرار مجلس الإدارة بطرح الأعمال المصرفية الإسلامية شريطة الحصول على موافقة البنك المركزي العماني بهذا الشأن، وقبل موعد الطرح قام البنك بإزاحة الستار عن شعار (ميثاق) الخاص بنافذة الأعمال المصرفية الإسلامية للبنك تزامنا مع انعقاد منتدى عمان للاقتصاد الاسلامي. كما قام البنك أيضاً بالإعلان عن تشكيل مجلس للرقابة الشرعية مكون من كل من الشيخ الدكتور علي محي الدين القره داغي والشيخ عصام محمد إسحاق والشيخ ماجد الكندي لغرض تنظيم عمليات قسم «ميثاق» للأعمال المصرفية الإسلامية.

وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك مسقط أن «ميثاق» الرائد في مجال الأعمال المصرفية الإسلامية في السلطنة سيعمل جاهداً على توصيل خدماته للزبائن وتوفير كل مزايا وفوائد العمل المصرفي من خلال إتباعه مبادىء الشريعة الإسلامية، مشيراً بأن مجموعة ميثاق للمنتجات المصرفية الإسلامية هي مزيج من القيم التقليدية والأصالة في طريقها لتقديم خدمات لصالح الزبائن.

إيجاد مؤسسات ضخمة

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– بإمكان المصارف التي لديها فوائض سيولة إنشاء صناديق ذات رساميل ضخمة لتمويل مشاريع تنموية في الدول العربية.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– في اعتقادي أن معظم المصارف العربية على استعداد للتقيد بتوصيات بازل ٣، كما انها تتمتع بقدرة لرفع رساميلها، أما إذا كان هناك بنوك تعاني ضعفاً في قاعدتها الرأسمالية فمن الأفضل لها أن تتجه الى عملية الإندماج التي تؤدي الى تكوين مؤسسات مالية ضخمة.

حضور في دول مجلس التعاون

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حققنا نتائج طيبة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١، وسجلنا نمواً في الموجودات بلغت نسبته ٢٢ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٠، وزيادة بنسبة لا تقل عن ٢٠ في المئة في إجمالي الأصول. أما من حيث التوسع فنحن نركّز على حضورنا في دول مجلس التعاون الخليجي.■

توني ماهوني (بنك ظفار BankDhofar - سلطنة عمان):

نسعى لان نكون في طليعة البنوك الخليجية

يعمل بنك ظفار BankDhofar على تنفيذ خطة خمسية استراتيجية اطلقها عام ٢٠٠٨ وتمتد الى ٢٠١٢، وتقضي بوضع هيكلية يعمل الجميع بموجبها في اتجاه واحد لتحقيق رؤية ان يصبح البنك رائدا، يرغب الجميع في التعامل معه والاستثمار فيه.

الرئيس التنفيذي في البنك توني ماهوني TONY MAHONEY اوضح توجهات الخطة الشاملة لتوسيع قاعدة العملاء في مجال التجزئة وتوفير خدمات خاصة بالنساء، واشار الى القيام بأبحاث تسويقية ودراسة موضوعية وعقلانية للتحول الى مصرف تكافلي، كاشفا عن سعي حثيث ليكون بنك ظفار في طليعة البنوك الخليجية.

ارقى الخدمات والمنتجات

■ ما هي الاستراتيجية التي تعملون وفقها في بنك ظفار؟

– عملت في بنك HSBC لمدة ٢٨ عاما وآخر منصب شغلته في باريس نائبا للرئيس التنفيذي مسؤولاً عن ٢٣ بلدا في اوروبا ومن ثم انتقلت الى عمان وانضممت الى بنك ظفار القائم على أسس متينة والذي يضم فريق عمل مؤهلاً وذا كفاية عالية، لدرجة ان كل من يقصد البنك يغادره وعلى وجهه ابتسامة رضى. نعمل في البنك وفق استراتيجية متعددة القنوات تشمل افتتاح فروع جديدة وتوسيع قاعدة عملائنا في مجال التجزئة، فمثلا ٦٠ في المئة من العمانيين هم دون التاسعة عشرة من العمر، بالتالي سيشكلون الجيل القادم من عملائنا في المستقبل، لذا فإننا نقدم لهؤلاء أرقى الخدمات والمنتجات التي يحتاجونها والتي تتوافق مع متطلباتهم المترافقة مع التقنيات والتكنولوجيات الجديدة مثل الهاتف الذكي وشبكة الانترنت وغيرها. اضافة الى ذلك، نعمل على توفير خدمات خاصة بالنساء تحت اسم (حوّاء) ونسعى لان نكون البنك الافضل في هذا المجال بمنطقة الخليج.

دراسة التحول الى مصرف تكافلي

■ هل تخططون للتحول الى الصيرفة الاسلامية لا سيما بعد موافقة المركزي العماني على عمل المصارف الاسلامية؟

– لا شك انه تطور كبير ونحن سعداء بحدوثه ومستعدون له، لذا نقوم بدراسة الجدوى بموضوعية وعقلانية لكشف نقاط القوة والضعف في عملياتنا والمشاريع المقترحة والموارد المطلوبة واحتمالات النجاح. كما ونجري ابحاثا تسويقية حول السياسات المالية والمتطلبات القانونية والالتزامات الضريبية، وفي ضوء هذه الدراسة نحدد قرارنا وتوجهنا.

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية كيف تقيمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟

– لا توجد مؤسسة او مصرف بمعزل عن التقلبات المالية والاقتصادية والازمات السياسية التي تشهدها المنطقة، غير ان عمان لا تزال في وضع اقتصادي جيد وتمكنت من الحفاظ على قوة قطاعها المصرفي.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣؟

– لا اظن ان هناك مصرفا في العالم يفهم بشكل تام معايير بازل٣، وبالنسبة الى بنك ظفار فمتطلباته غير كبيرة واصوله تتجاوز المليار ونصف المليار ريال وهو احد المصارف الاسرع نموا في السلطنة. لدينا رأسمال وسيولة جيدة وفرص نمو ممتازة.

الافضل في السلطنة

■ في رأيكم لماذا يعمل بنك HSBC على تقليص وجوده في المنطقة؟

– بنك HSBC بنك عظيم ولكنه قرر التركيز على فعاليته ودراسة الطريقة التي يطور فيها عملياته بما يؤدي إلى خفض بعض الاعمال غير الاساسية.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لدينا اقتصاد متين ومتوازن ومستقر وبنك ظفار قائم على أسس متينة وقد صنّفنا كأفضل بنك في عمان للسنة الثانية على التوالي، ونسعى لان نكون في طليعة البنوك في منطقة الخليج وهذا يتطلب عملا دؤوبا ومستمرا ومواكبا لكل جديد. ونحن في طورنا لكي نصبح مصرفا مدفوعا بإدراكه لاحتياجات الزبائن ورائدا في تقديم التكنولوجيا المصرفية وامامنا مستقبل عظيم. ■

عبد القادر عسقلان (بنك عُمان العربي OMAN ARAB BANK - سلطنة عمان):

ضرورة حفاظ البنوك العربية على نظافة محافظها الإقراضية

الرئيس التنفيذي في بنك عُمان العربي عبد القادر عسقلان طمأن الى اقتصاديات الدول العربية، وحمّل مسؤولية الاستثمار البيني والتجارة البينية بين الدول العربية للحكومات والشركات، مذكراً بأن البنوك الإسلامية حظيت بنسبة لا بأس بها من ودائع البنوك التقليدية، مشدداً على ضرورة حفاظ البنوك العربية على وضعها بالحرص على نظافة محافظها الإقراضية، مستبعداً أي تأثير سلبي لتوصيات بازل ٣ على البنوك العاملة في بلدان مجلس التعاون الخليجي، متوقعاً تراجع أرباح بنك عُمان العربي بنهاية العام الحالي من ٢٤ مليون ريال الى ٢٢,٥ مليوناً، كاشفاً عن زيادة عدد الفروع وعن تطوير الخدمات الإلكترونية.

اهتمام من الحكومات

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– الأزمات المالية العالمية والتي تحدث خارج حدودنا هي التي تعمل على إرباك اقتصاديات دولنا وتسبب لنا خسائر في استثماراتنا الخارجية. فاقتصاديات الدول العربية سليمة ولا خوف عليها، ولكن قلقنا مرده الى أزمات الدول الغربية وتراجع اقتصادياتها وتأثيرها علينا، إذ هي تعالج انهيار اقتصادها بإرباك اقتصاد دولنا باحثة عن الدعم والمساعدة من دولنا.

هنالك حقائق يجب وضعها أمام الحكومات والشركات الاستثمارية والقطاع الخاص وهي:

– يجب أن يحظى الاستثمار البيني والتجارة البينية بين دول منطقتنا باهتمام الحكومات والشركات، وباستطاعة القطاع الخاص أن يلعب دورا مؤثرا في هذا المجال.

– إن الاستثمار وإقامة المشاريع في منطقتنا، يجب أن تكون لها الأولوية في استغلال وتوظيف ثرواتنا، من اجل ذلك يجب على الدول العربية أن توفر الحماية لهذه الاستثمارات لدعم اقتصادها وحماية مصالحها، وعلينا أن نعلم بأن متانة الاقتصاد تتمثل في دعم القطاع الخاص والاعتماد على التقنية الحديثة.

– على المؤسسات المالية كافة في حكوماتنا أن تقدم دعمها أولا للبنوك والمؤسسات المالية المحلية وان ترسخ ثقتها في هذه البنوك والمؤسسات وان تخصص لها جزءا اكبر من إيداعاتها حتى تتمكن من أن تلعب دورا فاعلا في تمويل مشاريع التنمية، فقد كشفت الأزمة عن قيام البنوك الأجنبية بالانسحاب من تمويل المشاريع في المنطقة لعدم قدرتها على الاستمرار، مع إنها تقوم بالتمويل من أموال المنطقة، كما نود أن نشير إلى أن هذه الودائع الموجودة في البنوك الأجنبية قد لا نتمكن من استعادتها نتيجة للأزمات التي تحدث في مناطقها.

– يجب أن يحل الوئام والوفاق بين دولنا ومؤسساتنا الاقتصادية حتى يتسنى لرؤوس أموال المنطقة العمل بأمان من اجل تنمية دولنا ورفاهية شعوبنا.

– على دول المنطقة حماية ثرواتنا الطبيعية من الدول التي ترى في هذه الثروات حلا لإنقاذها من الإفلاس.

منافسة جدية

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– ثمة قوانين دولية تحكم مثل هذه الإجراءات. فحجز أموال السياسيين في المصارف الأميركية، إذا اختلفت وجهات نظر هؤلاء السياسيين مع السياسة الأميركية أهدافه غير مبررة ولا يقره القانون. أما إذا كان هؤلاء السياسيون قد جمعوا أموالهم بالرشوة والتلاعب بالمال العام وطلبت السلطات الشرعية حجز هذه الأموال فالقانون يجيز الحق في حجز هذه الأموال.

وعموماً على السياسيين الشرفاء وكذلك المؤسسات الحكومية والمؤسسات الخاصة أن يعيدوا النظر في إيداع أموالهم في البنوك الأميركية وكذلك الأوروبية، نظرا للأزمات الاقتصادية التي تعانيها بلدانها والتي قد تؤثر على قدرتها في رد هذه الودائع لأصحابها .

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

٣– المفهوم الفكري الذي يقدم عن البنوك الإسلامية هي البنوك التي تقوم بتطبيق شرع الله في المعاملات المصرفية، ومن منطلق هذا المفهوم يقوم المتعاملون مع البنوك الإسلامية بغض النظر عما إذا كانت هذه البنوك تقوم بإتمام معاملاتها وفقا للشريعة أو إن هنالك خللاً في التطبيق، لهذا فلا بد من وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والإسلامية، ولا شك بأن البنوك الإسلامية قد حظيت بنسبة لا بأس بها من ودائع البنوك التقليدية، ففي الإمارات مثلا بلغت الودائع في البنوك الإسلامية مانسبته حوالى ١٩ في المئة من مجموع ودائع البنوك. كما بلغت القروض الممنوحة من البنوك الإسلامية ما نسبته حوالى ١٦,٥ في المئة من مجموع التسهيلات المقدمة من النظام المصرفي، علما أن عدد البنوك الإسلامية في الإمارات بلغ ٨ بنوك ولديها ٢٦٠ فرعا وبلغت

أصولها ٢٧٠ مليار درهم أي ما يمثل ١٧ في المئة من مجموع أصول البنوك العاملة في الدولة.

أما في عُمان فأتوقع أن تحظى البنوك والنوافذ الإسلامية بنسبة لا بأس بها من أعمال المصارف التقليدية، ولكن عامل التكلفة والخدمات سيلعب دورا كبيرا في استمرار تعامل الجمهور مع البنوك الإسلامية.

نظافة المحافظ الإقراضية

■ **ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟**

– تعاني البنوك إما زيادة السيولة وإما قلة فيها، والوضع الصحي للبنوك يملي عليها بأن تحتفظ بنسبة معقولة من السيولة لمواجهة الأزمات ويجب ألا يزيد الإقراض المصرفي عن ٨٥ في المئة من مجموع الودائع، لكن في عمان وبحسب إحصائية البنك المركزي فإن التسهيلات المقدمة تعادل ١١٥ في المئة من مجموع الودائع وهذه باعتقادنا نسبة تشكل خطورة على وضع السيولة لدى البنوك.

والمعلوم ان البنوك عادة تعمل بكل جهد من اجل توظيف أموالها وودائعها وذلك بتقديم القروض للقطاعات المختلفة، وعليها أن تحافظ على وضعها بالحرص على نظافة محافظها الإقراضية حتى تضمن الربح لمساهميها وكذلك المحافظة على وضعها المالي، بحيث تكون لديها القدرة على مواجهة الأزمات من دون أن تكون بحاجة إلى السيولة.

■ **سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟**

– تركزت توصيات بازل ٣ على تعزيز رؤوس أموال البنوك، ولا اعتقد بأنه سيكون لها أي تأثير سلبي على البنوك العاملة في بلدان مجلس التعاون، إذ أن هذه البنوك تتمتع بمعدلات عالية في رؤوس أموالها وأكثر مما هو مطلوب في هذه التوصيات والتي سيتم تطبيقها بين سنتي ٢٠١٣ و٢٠١٩.

٢٢,٥ مليون ريال أرباحاً

■ **كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– إن نسبة الإقراض في مصرفنا إلى مجموع الودائع يعادل ٨٨ في المئة، وكما ذكرنا فإن معدل نسبة الإقراض إلى مجموع الودائع في المصارف العمانية تعادل ١١٥ في المئة، لذلك فقد يكون نمو الدخل لدى البنوك اعلى من مصرفنا، لكن هذا لا يقلقنا لأننا على يقين بأن السياسة التي نتبعها تتماشى مع المفهوم المصرفي الصحيح.

ونتيجة للأحداث الأخيرة وما نتج عنها من زيادة كبيرة في مصارف العاملين في البنك وتراجع الأسواق المالية، فإننا نتوقع أن يكون هنالك تراجع ضئيل في مجموع أرباح السنة الحالية.

فقد بلغت أرباح العام الماضي ٢٠١٠ ما يعادل ٢٤ مليون ريال عماني ونتوقع أن تكون أرباح العام الحالي ٢٠١١ حوالى ٢٢,٥ مليوناً نتيجة للمصاريف غير المتوقعة لهذا العام.

أما خططنا المستقبلية، فتقضي بزيادة شبكة فروعنا في السلطنة والبالغة حاليا ٥٩ فرعا لنقوم بفتح فروع في المناطق التي لا نتواجد فيها، وكذلك سنعمل على تطوير خدماتنا الإلكترونية لتتلاءم ومتطلبات عملائنا واحتياجات الوزارات والدوائر الحكومية، وكذلك سنعمل على زيادة ودائعنا لتعطينا القدرة على زيادة تسهيلاتنا، كما سنعمل على زيادة رأسمال البنك وموجوداته حتى نتمكن من زيادة نسبة الإقراض لدينا. ■

نقدم استثمارات بديلة عالية الأداء

شريككم الثقة في مجال الاستثمار

الملكية الخاصة • التطوير العقاري • الائتمان

جلف كابيتال

شركاءُ في النمو

WWW.GULFCAPITAL.COM

ص.ب: ٢٧٥٢٢ أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة. هاتف: ٦٠٦٠ ٢٦٧١ ٢ (٩٧١+)

الشركات التابعة:

جلف ريليت
تطور عقارات ووجهات عقارية متميزة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي

تكنوسكان
أكبر منصة من مراكز التشخيص الطبي والتصوير بالأشعة في الشرق الأوسط

ماريتايم إندستريال سيرفيسز
شركة إقليمية رائدة في توفير خدمات الإنشاءات لقطاع النفط والغاز

مجموعة دبيا المتحدة
أكبر متعهد للتجميعات الداخلية والتشطيبات

متيتو القابضة
شركة رائدة في قطاع المياه

معارف للتعليم والتدريب
أكبر مالك ومُشغل لمدارس الخاصة في المملكة العربية السعودية

جلف مارين سيرفيسز
شركة إقليمية رائدة لتشغيل دوافع التركيب

عدنان حيدر درويش (بنك الإسكان العماني):

نتائج البنك في ٢٠١١ أفضل من ٢٠١٠ وقد تبنى استراتيجيته للسنوات العشر المقبلة

توقع المدير العام لبنك الإسكان العماني عدنان حيدر درويش ان تتحسن الصورة العامة لمناخ الاستثمار في الدول العربية على المديين المتوسط والطويل وان تتمكن اقتصادات المنطقة من استعادة جاذبيتها للاستثمارات الأجنبية.

وفيما رأى ان المنافسة قائمة بين المصارف التقليدية وتلك الإسلامية، لفت الى مجموعة من التحديات التي تواجه الصيرفة الإسلامية لا بد من العمل على تذليلها. وأكد درويش ان بنك الإسكان العماني تبنى استراتيجيته المستقبلية للسنوات العشر المقبلة حيث سيتم التركيز على إقامة المشاريع الإسكانية أو تمويلها خصوصاً لذوي الدخل المحدود والمتوسط.

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبه عربياً؟

– نتوقع أن تتحسن الصورة العامة لمناخ الإستثمار في الدول العربية على المديين المتوسط والطويل وأن تتمكن إقتصادات المنطقة من إستعادة جاذبيتها للإستثمارات الأجنبية، خصوصاً إذا ما تسارعت وتيرة الإصلاحات السياسية والإقتصادية والإجتماعية وتراجعت حدة العوامل التي تؤثر سلباً على مناخ الإستثمار، وهناك عوامل تدعم هذا التوقع، أهمها إرتفاع أسعار النفط وعوائده وزيادة الإستثمارات في مشاريع البنية التحتية، وإزدياد التدفقات الإستثمارية المتوقعة بين دول الخليج والدول العربية الأخرى، ومن أهم السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربياً:

– تعزيز متطلبات التعاون والإندماج الإقتصادي والمالي بين الدول العربية.
– زيادة الإصلاحات المالية والإقتصادية.
– تحسين مناخ الأعمال ودعم التجارة.
– تنسيق السياسات الضريبية بين الدول العربية.
– تطبيق سياسات التنمية المستدامة.

التحضير لكسب المنافسة

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية وتلك الإسلامية في المنطقة، والى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الإسلامية؟

– المنافسة قائمة بالفعل، وقد تصاعدت في السنوات الأخيرة على أثر الأزمة المالية العالمية، حيث ازدادت الثقة أكثر في المنهجيات التي تتبعها المصارف الإسلامية بإعتبارها كانت أكثر فعالية وصموداً في مواجهة تلك الأزمة، إلا أن هناك حزمة من التحديات تواجه المصارف الإسلامية أبرزها ندرة علماء الشريعة المؤهلين لتقييم المنتجات الإسلامية، الى جانب نمو الطلب على المنتجات التمويلية الإسلامية بشكل يفوق العرض وعدم وجود سوق مصرفية أو مالية إسلامية منظمة، كذلك نقص التشريعات والخبرات المحلية والقواعد التنظيمية ونقص الموارد البشرية القادرة على قيادة التمويل.

■ اصدر البنك المركزي العماني قراراً يسمح للمصارف في السلطنة بممارسة الصيرفة الإسلامية، ما تعليقكم على ذلك، وهل تطمحون الى تقديم خدمات مصرفية إسلامية لعملائكم؟

– إن المناخ السائد في السلطنة يوفر البيئة المناسبة لنمو الصيرفة الإسلامية على إعتبار أن هذا النشاط حديث العهد بالسلطنة، وقد بدأت البنوك التقليدية استعداداتها لخوض غمار المنافسة مع البنوك الإسلامية، حيث اعلنت بعض البنوك أنها تدرس فتح نوافذ إسلامية، كما أنه تم الترخيص بإنشاء بنوك إسلامية لتقدم خدماتها المصرفية وفقاً للشريعة الإسلامية، ويتوقع أن تتمكن البنوك الإسلامية من إستقطاب إهتمامات المودعين.

أن تقديم خدمات مصرفية إسلامية يتطلب توفير البنية التحتية لهذه الخدمات، وفي الوقت الحالي فإننا نركز على تأهيل وتدريب الموظفين وإكسابهم الخبرات اللازمة في هذا الخصوص.

استغلال الفوائض المالية

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض الى حصول فوائض ملموسه لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف أو تستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– على الرغم من أن التحفظ في عمليات الإقراض من شأنه تخفيض القوة الإيرادية للمؤسسات المالية، إلا أن القطاع المصرفي في معظم دول العالم، بما فيها الدول العربية إعتمد سياسة حذرة ومتحفظة في عملياته الإقراضية منذ إندلاع الأزمة المالية العالمية في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ وآثارها الممتدة وما تبعها من هزات إقتصادية تعرضت لها إقتصادات دول العالم. إلا أن ذلك جعل بعض البنوك في وضع أكثر أماناً من ناحية مخاطر الملاءه المالية وعدم قدرتها على مواجهة الطلب المفاجئ على الودائع وتلبية متطلبات السيولة للمؤسسات وعدم مواءمة التدفقات النقدية الداخلة مع التدفقات النقدية الخارجة. ولكن من ناحية أخرى فإن الإحتفاظ بفائض كبير من السيولة النقدية لدى المؤسسات لا يصب في مصلحتها من حيث عدم إستغلال مواردها المالية بالشكل الأمثل، وبالتالي سينعكس ذلك سلباً على قوة المؤسسة الإيرادية ووضعها التنافسي في السوق بشكل عام. كما أن الحذر المبالغ فيه في ما يتعلق بمنح القروض وخطوط الإئتمان وإغلاق مصادر التمويل عن قطاعات الإقتصاد المحلي لا يصب في مصلحة المؤسسات التمويلية نفسها، هذا وكون أن قطاع البنوك هو الأساس لعملية تحريك وتنشيط الحركة الإقتصادية الوطنية لأية دولة كانت، لذلك يجب على البنوك إستغلال الفوائض المالية لديها من خلال التركيز على مبدأ تحقيق التوازن بين تمويل المشروعات ذات المخاطر المنخفضة وخاصة التمويل الإنتاجي الذي يستهدف مشروعات تحقق قيمة مضافة للإقتصاد الوطني كالقطاع الصناعي والقطاع التجاري وتحقيق عائد يتواءم مع الظروف الإقتصادية والمسؤولية الإجتماعية في بيئته بما يعود بالنفع على جميع الأطراف.

تعزيز الإستقرار المالي

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل ٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون أن كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل ٣؟

– لقد أعلن العديد من الدول وعلى الأخص دول الخليج إستعداده لتطبيق معايير بازل الجديدة وهي تفوق بالفعل هذه المتطلبات، على الرغم من أن الفترة المحددة للتقيد الكامل بهذه المعايير تقع ما بين ٢٠١٣ و ٢٠١٩.

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لقد كانت النتائج في نهاية العام أفضل من جميع النواحي، من العام الماضي، سواء من حيث إجمالي الموجودات أو من صافي الأرباح.

لقد تبنى البنك إستراتيجيته المستقبلية للسنوات العشر المقبلة، حيث سيتم التركيز على أقامة المشاريع الإسكانية أو تمويلها خصوصاً لذوي الدخل المحدود والمتوسط، بالإضافة الى إقامة مشاريع عقارية أو المشاركة فيها وتملك الأراضي المناسبة لإقامة المشاريع الإسكانية وذلك بما يكفل تعزيز دور البنك في قطاع الإسكان وتعزيز إستقراره المالي والمساهمة الفعالة في تنمية وتطوير النهضة العمرانية.■

مصطفى احمد سلمان (المتحدة للاوراق المالية UNITED SECURITIES - عمان):

نحظى بأكبر نسبة من فرص الاستثمار الاجنبية

اكد مصطفى احمد سلمان رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة المتحدة للاوراق المالية UNITED SECURITES ان دول الخليج استطاعت تفادي الازمة المالية العالمية وتداعيات الربيع العربي سواء بسبب ارتفاع اسعار النفط او بسبب الاجراءات التي سارعت الى اتخاذها لتجنب تأثير الاوضاع على اقتصاداتها.

واشار الى انه ورغم وطأة الازمة، فقد اطلقت المتحدة للاوراق المالية صندوق «المتحدة لاسواق الخليج» والذي سرعان ما حصل على ١٥ مليون دولار مما ساعد الشركة على اثبات كفاءتها بشكل لافت، خصوصا ان ميزة الصندوق قدرته على التحول الى سيولة نقدية في اي وقت.

تأثيرات الازمة المالية العالمية

■ ما هي قراءتكم المالية والاقتصادية لما يحدث من اضطرابات مالية عالمية وتطورات سياسية في المنطقة العربية وانعكاساتها على الوضع الاقتصادي؟

– لقد اثرت الازمة المالية العالمية على العالم كله، كما ان احداث «الربيع العربي» لعبت دورا مماثلا ولو محدودا على هذا الصعيد، نظرا لكونها محصورة التأثير ضمن نطاق اقليمي محدد. الازمة العالمية ذات تأثيرات اشد واقوى مما هي عليه الاضطرابات في الوطن العربي ولها تأثير قوي على الاقتصاد. لقد استطعنا في دول الخليج ان نتفادى الازمة نظرا لارتفاع اسعار البترول. كما ان صندوق النقد العربي بما لديه من اموال يستطيع مساعدة بعض الدول التي تعاني حاليا من صعوبات في مداخيلها. لكن الازمة العالمية ما زالت تؤثر بقوة في اوروبا واميركا، في حين ان دول آسيا كانت بعيدة نسبيا عن تلك التأثيرات وبالتالي افضل حالا وامتن اقتصاديا لكن هذه الازمة لن تستمر طويلا وسيستطيع العالم التغلب عليها.

■ كيف تقوّمون الوضع الاقتصادي المالي في سلطنة عمان؟ هل صحيح انه بمنأى عن الازمات التي حدثت عالميا؟

– سلطنة عمان هي جزء من العالم وقد تأثرت لكن بنسبة بسيطة. ومن ناحية اخرى نجد ان المواطن العماني استفاد من الازمة اذ ارتفع دخله نتيجة لزيادة الرواتب، اما قطاع التجارة فكان الاكثر تأثرا بين القطاعات. بالمقابل نحن في عمان لدينا احتياطيات كافية كما ان التحالف القائم بين عمان ودول الخليج يساهم في تخفيف هذه الازمة، اذ اعلنت دول الخليج عن تخصيص ١٠ مليارات دولار للسلطنة وهذا المبلغ سيساهم في انعاش الحياة الاقتصادية في المرحلة المقبلة.

نجاحات رغم ضغط الظروف

■ ما هي اهم انجازات المتحدة للاوراق المالية لعام ٢٠١١؟ وهل اطلقت صناديق جديدة؟

– ٢٠١١ كان عاما صعبا جدا ورغم صعوبة المرحلة فقد اطلقت الشركة صندوق المتحدة لاسواق الخليج واستطعنا الحصول على اكثر من ١٥ مليون دولار للصندوق، مما ساعدنا على اثبات كفاءتنا بشكل كبير وقد كان الصندوق افضل اداء مقارنة بأداء الصناديق الاخرى، رغم اننا طرحناه في وقت متأزم وصعب، لكننا ومن خلال سياسة متحفظة استطعنا تحقيق اداء متميز للصندوق.

■ ما هي مميزات الصندوق؟

– الميزة الاساسية لهذا الصندوق هي اننا وضعنا آلية تساعده على التحول في اي وقت من دون اية قيود على حركة السيولة. فلدى حدوث ازمة ما باستطاعتنا بيع استثماراتنا والحصول على السيولة النقدية في حين ان من اهداف الصناديق الاخرى الاستثمار من دون ميزة التسييل. طبعا لدينا في الشركة حركة استثمار في الاسهم، لكننا على درجة من القوة بحيث نستطيع من خلالها الخروج من هذا الاستثمار في اي وقت. نحن نركز على الاسهم ذات السيولة الجيدة وقد اقمنا تجربة لمعرفة المدة التي نستطيع خلالها بيع الاسهم التي لدى الصندوق، فوجدنا اننا قادرون على ذلك خلال ٤٨ ساعة. الوقت الحالي صعب للتسويق لكننا في المسار الصحيح والفرص متوفرة لان التقييمات جيدة. لقد حاولنا التوسع لكن الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة لم تساعدنا على فتح فروع جديدة، غير ان «المتحدة» تحظى بأكبر نسبة من فرص الاستثمار الاجنبية مما سيساعدنا على ابراز دور الشركة الفعال وقدرتها على تأدية دور خليجي محوري عوضا عن كونها شركة محلية فقط.

حضور في السوق الخليجية

■ انتم تركزون في الشركة على سلطنة عمان والسعودية فهل ستتوسعون اكثر مستقبلا في دول الخليج الاخرى؟

– اننا موجودون في مجلس التعاون الخليجي ولدينا القدرة على التعامل في اي سوق خليجية. لدينا محافظ تتجاوز ٢٠٠ مليون دولار كما ان لدينا محافظ تحت الادارة للاسواق الخليجية تتجاوز ٥٠ مليون دولار. وقد فتحنا قسما خاصا للتداول بالاسواق العالمية لا سيما السوق الاميركية. خدماتنا منوعة ولم نحاول خلال هذه الازمة الاستغناء عن اي موظف.

■ يقال ان الفرص الجيدة توجد في وقت الازمات وعلينا ان نستغلها فهل هذا صحيح؟

– طبعا، قبل عام عندما حدثت اشكالية شركة «نخيل» واعلنت الحكومة الاماراتية انها لا تضمن ديون الشركة انخفضت اسعار سندات «نخيل» الى اكثر من ١٠٠ بالمئة، لكن من استغل الوضع يومها حقق ارباحا طائلة. فمن يقرأ الازمة بشكل صحيح يتمكن من تحقيق ربحية جيدة.

ميزانيتنا افضل حالا

■ هل كانت نتائج العام ٢٠١١ حسب توقعاتكم؟

– لم تستطع اية شركة استثمار في الخليج تحقيق الارقام المستهدفة خلال الفترة الماضية وحسب ميزانيتها لعام ٢٠١١. وقد استطعنا في «المتحدة» التخفيف من خسائرنا بشكل كبير وميزانيتنا افضل حالا ونحن راضون تماما عن الاداء.

■ ما هي مشاريع المتحدة للعام المقبل؟

– ندرس التوسع الاقليمي وقد عملنا على اعادة ترتيب دائرة المشاريع ونقوم بدراسة شركات مغلقة لدمجها، ونحاول التركيز على نوع جديد من ادارة المشاريع في شركات مغلقة. ■

مروان عوض (رئيس جمعية البنوك في الاردن والبنك الأهلي الأردني):

على المصارف العربية موازنة ودائعها مع تسليفاتها

يعمل البنك الأهلي الأردني حالياً على تطوير وإعادة هيكلة فروعه، وإضافة الجديد اليها بما ينسجم مع التطور والنمو اللذين يشهدهما البنك في مختلف مجالات عمله.

الرئيس التنفيذي للبنك ورئيس مجلس ادارة جمعية البنوك في الاردن مروان عوض توقع ان تتأثر القطاعات المصرفية في المنطقة سلباً جراء تبدلات أصابت المؤشرات الإقتصادية، وأشار الى ايجابية اكتشاف المودعين العرب ان ايداع الأموال في المصارف العربية أكثر أماناً من الأجنبية، مقترحاً على المصارف الموازنة بين ودائعها وتسليفاتها، لافتاً الى تحقيق البنك نمواً في الأرباح وصلت نسبته الى ١٧ في المئة.

حقّق البنك الأهلي الأردني زيادة في الأرباح بنسبة ١٧ في المئة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١١

تاثير سلبي مرتقب

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيا تقوّمون القطاع المصرفي في المنطقة وتحديداً في الأردن؟

– لم تتأثر حتى الآن القطاعات المصرفية مباشرة بالأزمات المالية العالمية والسياسية الإقليمية، ولكن هذه القطاعات ستشهد حتماً تأثيراً سلبياً مرتقباً جرّاء تبدلات في المؤشرات الإقتصادية وأبرزها العجز الكبير في موازنات الدول العربية، وتراجع قدراتها على تمويل المشاريع وتنفيذها، ناهيك عن عدم تسديد المقترضين لاستحقاقاتهم في ظل الأوضاع الإقتصادية المتردية.

المصارف العربية أكثر اماناً

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– الإجراءات التي اتخذتها المصارف الأميركية والأوروبية لجهة مصادرة وحجز أموال الحكام والسياسيين ورجال الأعمال العرب والإفريقيين تعتبر مؤشرات ايجابية للدول العربية، إذ ان المودعين العرب اكتشفوا ان إيداع الأموال في المصارف العربية أكثر أماناً من المصارف الأجنبية.

موازنة بين الودائع والتسليفات

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– أرى ان استثمار فوائض المصارف التي تعتمد سياسات مالية متحفظة، لن يكون آمناً نظراً لتوقيتها غير المناسب، ومن جهة أخرى يعتبر الإستثمار الخارجي حالياً خطوة خطيرة.

من هنا يجب على المصارف ان توازن بين الودائع وعمليات الإقراض والتسليف.

■ هل تلعب المصارف الإسلامية دوراً مهماً في الأردن؟

– تضمّ السوق الأردنية ثلاثة مصارف إسلامية تشكّل نسبة أعمالها المصرفية ١٥ في المئة من السوق الأردنية.

١٧ في المئة نمواً بالأرباح

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققها البنك الأهلي الأردني خلال ٢٠١١؟

– حقّق البنك الأهلي الأردني زيادة في الأرباح بنسبة ١٧ في المئة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١١. كما سجل نمواً بنسبة خمسة في المئة عن الموازنة التقديرية، وبالتالي فإن العام ٢٠١١ أفضل بأشواط من ٢٠١٠.

عمل مدروس

■ هل من رسالة توجهونها؟

– الوضع الحذر والدقيق وعدم الأمان غير المسبوق الذي نشهده في المنطقة، يجعلانا غير قادرين على تكهن ما سنشهد مستقبلاً، لذا أدعو جميع المصارف الى أخذ الحيطة والحذر والعمل وفق رؤى واضحة ومدروسة. ■

عبد الحميد شومان
(رئيس مجموعة البنك العربي ARAB BANK):

ارباح المجموعة الصافية ٤٢٨,٧ مليون دولار واجمالي الموجودات ٤٥ مليار دولار

الانتشار الواسع لمجموعة البنك العربي في العالم وتوسعه المتواصل منذ تأسيسه في العام ١٩٣٠، صقل خبرات مؤسسيه والابناء في الصناعة المصرفية، بحيث باتت السياسات والاستراتيجيات التي تضعها المجموعة برئاسة عبد الحميد شومان تضاهي ان لم تقل تسابق استراتيجيات اكبر المصارف العالمية التي نأت بنفسها عن الازمة المالية العالمية، وحيث يتابع عبد الحميد شومان تداعيات الازمة الاقتصادية العالمية يستنتج احد اهم الدروس منها وهو «ضرورة الرجوع الى اساسيات العمل المصرفي» والتمسك بسياسة البنك العربي المحافظة التي ساعدته «على اجتياز العديد من العواصف والازمات منذ تأسيسه عام ١٩٣٠».

ورأى شومان ان اثر التصنيف على القطاع المصرفي في العالم العربي سيبقى محدوداً معددا الاسباب المقنعة وكذلك عدد اسباب سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية وتكاثر الطلب على منتجاتها، وهذا ما حدا بمجموعة البنك العربي على تأسيس البنك العربي الاسلامي الدولي عام ١٩٩٨.

واذ تحدث شومان عن مواصلة نهج التوسع الذي يشمل منتجاته وخدماته التي تلبي حاجات عملائه، أجابنا على سؤالنا عن نتائج البنك خلال العام ٢٠١١ حيث نمت ارباحه وموجوداته لتصل الى ٤٥ مليار دولار لتزداد ايضا حقوق المساهمين ولتصل الى ٧,٩ مليارات دولار.

وختم حديثه مشيرا الى استراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة وأهم عناوينها تعزيز البنية التحتية وتطوير الموارد البشرية.

سياستنا المحافظة ساعدتنا على اجتياز العديد من العواصف والازمات منذ التأسيس عام ١٩٣٠

سياسة محافظة متواصلة

■ للبنك العربي انتشاره الواسع في العالم، ولقياداته خبراتها المهنية المعمقة، باعتباركم رئيس هذه المجموعة كيف تقوّمون لنا نهاية تداعيات الأزمة المالية التي حصلت في العام ٢٠٠٨ وهل ترونها انتهت حقاً أم لازالت مخاطرها قائمة، وإلى أي حد ألحقت أضرارها بالقطاعات المصرفية العربية، وما هي العبر التي اتخذت منها؟

– لقد شهد العام ٢٠١١ استمراراً لتداعيات الأزمة المالية والتي انعكست سلباً على الاقتصاد العالمي، فلا زالت تبعاتها تعصف بمختلف الاقتصادات وتؤثر على كل من الدول والمؤسسات والأفراد على حد سواء. ولا زالت معظم دول العالم تمر بظروف اقتصادية صعبة ولا تزال بيئة العمل والاستثمار بحاجة إلى المزيد من الوقت للخروج من وضعها الراهن.

ومن ضمن تلك التحديات التي واجهت الاقتصاد العالمي، الآثار المترتبة على أزمة الديون الأوروبية، وعملية التحول في البلدان العربية، سواء كان سريعا أم تدريجياً والتباطؤ في الاقتصادات المتقدمة مع كل تشعباتها. وتأتي أهمية التحدي نظراً لتدني وضوح الرؤية للأفق الاقتصادي المستقبلي وطبيعة عمل المؤسسات الاقتصادية، مما يزيد من تكلفة مخاطر الاعمال ويسهم في تباطؤ النشاط الاقتصادي وانخفاض الاستثمار في عدد من البلدان العربية، بحيث تؤثر جميع تلك التحديات بصورة واضحة على النمو الاقتصادي.

■ ■ ■

نؤمن بحماية ودائع عملائنا وبالاحتفاظ بمستويات سيولة مرتفعة

■ ■ ■

إن أحد أهم الدروس المستفادة من الأزمة الإقتصادية العالمية هو ضرورة الرجوع إلى أساسيات العمل المصرفي. فقد جاء الوقت لنطمئن حملة الأسهم والمستثمرين على حد سواء بأن أموالهم يتم استثمارها بمخاطر يتم تحليلها ودراستها بكفاءة وبمنتجات ومشاريع تساهم في رفاه الاقتصاد العالمي والإقليمي والمحلي.

إننا في البنك العربي حافظنا على سياستنا المحافظة وتجنبنا الدخول في مجالات يصعب فهمها ويتعذر إدارة مخاطرها، وهو الأمر الذي ساعدنا على اجتياز العديد من العواصف والأزمات منذ التأسيس عام ١٩٣٠.

إننا نؤمن دائماً بالمحافظة على مستويات سيولة مرتفعة، وبالطبع فإننا نرغب في نمو الأرباح لتحقيق مستويات عوائد مرضية على حقوق الملكية لمساهمينا، إلا أننا في الوقت نفسه نؤمن بحماية ودائع عملائنا واستثمارها في

القروض والتسهيلات التي تحكمها معايير إقراض ائتمانية متشددة بالإضافة للأصول ذات السيولة. فمن خلال الاحتفاظ بمستويات سيولة مرتفعة فإننا نضمن لمودعينا الوصول إلى أموالهم بشكل فوري إذا ما احتاجوا لذلك.

التأثير المحدود

■ تشكو مؤسسات مصرفية ومالية عالمية وعربية من وكالات التصنيف الدولية، حيث تتهم بعضها بالانتقائية في تصنيفاتها السلبية، فهل تشعرون بهذه الانتقائية لاسيما أن تخفيض التصنيف طاول أيضاً بعض الدول العربية؟

– نعتقد بأن الأثر الذي يحدثه هذا التصنيف على القطاع المصرفي في العالم العربي سيبقى محدوداً، وذلك لعدة أسباب من أهمها أن التصنيف الائتماني لكثير من الدول والمؤسسات المالية في المنطقة والعالم قد شهد عدداً من التغيرات خلال العام الحالي، وإن ما يعرف بمصطلح خالٍ من المخاطر لم يعد موجوداً بالأساس كما كان في الماضي، وأن هناك درجة معينة من المخاطر لكل تعرض ائتماني سواء كان على مستوى الدول أو الشركات الكبرى أو المؤسسات المالية.

اسباب نجاح المصارف الاسلامية

■ هل ترون وجود فرص لإنشاء المزيد من البنوك في البلدان الخليجية، لاسيما البنوك الإسلامية، علماً أن هذه الأخيرة تلقى إقبالا من عملاء المصرف؟

– لا شك ان هناك تزايدا ملحوظا في نشاط واتساع رقعة المصارف الإسلامية في الدول العربية، وخاصة في منطقة الخليج وعلى مدى العقد الماضي. ويمكن تلخيص اسباب سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية بالآتي:

* تزايد الاعتراف العالمي بالمصرفية الاسلامية الى حد ان كبريات البنوك العالمية عمدت الى انشاء نوافذ مصرفية اسلامية لديها. وكل هذا يعكس مصداقية المصرفية الاسلامية.

* النمو الاقتصادي الذي شهدته بعض الدول التي تعتبر مراكز للعمل المصرفي الاسلامي، مثل دول الخليج العربية وماليزيا، اذ لبت المصرفية الاسلامية الطلب المتزايد عليها.

* تزايد عدد المنتجات المتماشية مع الشريعة الاسلامية التي تقدمها المصارف الاسلامية تلبية لاحتياجات المتعاملين.

واستجابة لهذا الطلب المتزايد، فقد اسست

■ ■ ■

نضمن لمودعينا الوصول الى اموالهم بشكل فوري اذا ما احتاجوا اليها

■ ■ ■

مجموعة البنك العربي في عام ١٩٩٨ البنك العربي الاسلامي الدولي والذي مارس المصرفية الاسلامية بنجاح خلال هذه الفترة.

تطوير مستمر لخدمات العملاء

■ ما هي المنتجات والمبتكرات المصرفية التي يقدمها البنك العربي لعملائه ليعوض عما يفوته من أرباح نتيجة تقلص عمليات الإقراض بسبب الظروف الراهنة عربياً و عالمياً؟

– يستمر البنك العربي في مواصلة نهج التوسع الذي يشمل منتجاته وخدماته ضمن مختلف مجالات الأعمال وذلك تلبيةً لاحتياجات عملائه تحت كافة الظروف. فقد تأسس البنك العربي على مبدأ الالتزام نحو عملائه في مختلف التحديات التي واجهتهم، ولأن تقدير عملائنا أهم شيء لنا، فقد انعكس هذا الالتزام على سمعة البنك المميزة محلياً وإقليمياً وعالمياً والتي أتاحت المجال لاعتبار البنك المكان الآمن لعملائه في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة.

ومن منظور البنك تجاه خدمات الشركات والمؤسسات، يواصل البنك تقديمه لإستراتيجية شاملة ومتكاملة وعلى مستوى عالٍ، وذلك من خلال زيادة أوجه التآزر ضمن مجموعة البنك العربي من أجل تحقيق كافة متطلبات عملائنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي ما يتعلق بتمويل المشاريع والتمويل المهيكل نواصل سعينا في تحقيق دورنا الرائد في هذا المجال في المنطقة والتي تتضمن قطاعات البنية التحتية والصناعة والنقل.

أما بالنسبة لمجموعة الخدمات المصرفية للأفراد، فالبنك يواصل تحقيق التطوير المستمر لمستوى الخدمات المقدمة لعملائه، إضافة إلى تقوية شبكة فروعه والتطوير المستمر لقنوات التوزيع الالكترونية. وسيواصل البنك تطوير منتجاته المميزة والتي تم تصميمها لتتلاءم مع الاحتياجات الائتمانية للعملاء بطريقة مسؤولة وتضمن المحافظة على محفظة القروض ضمن جودة عالية لمختلف المنتجات وفي مختلف الأسواق.

الموجودات ٤٥ مليار دولار

■ كيف كانت نتائج مجموعتكم في العام ٢٠١١ في ظل ثورة «الربيع العربي»؟

– شهد البنك خلال العام ٢٠١١ نتائج إيجابية تمثلت بنسبة نمو في الأرباح بلغت ١٢٪ حتى نهاية الربع الثالث، وذلك بالرغم من الظروف العامة والمستجدات والتغيرات الإقليمية التي شهدها هذا العام. كما أظهرت النتائج تحسنا وارتفاعا في نسب السيولة وفي معدل كفاية رأس المال ونوعية الأصول بالاضافة إلى رفع نسبة تغطية المخصصات للديون المتعثرة.

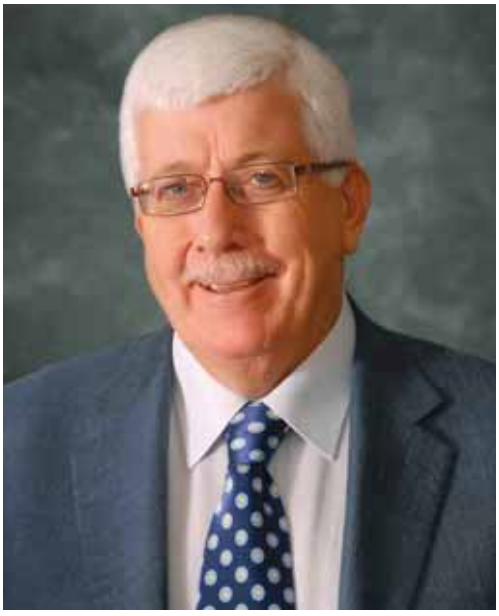
ولا شك بأن السياسة الحصيفة التي يتبعها البنك في إدارة المخاطر بكافة أنواعها سواء الائتمانية أو التشغيلية أو مخاطر السوق قد ساهمت بشكل أساسي وفعال في تحقيق هذه النتائج الايجابية، ومكنت البنك من التعامل مع المتغيرات المتلاحقة على الصعيد العالمي والاقليمي بثقة وفاعلية.

في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠١١ بلغت أرباح المجموعة بعد الضرائب ٤٢٨,٧ مليون دولار، في حين وصل إجمالي الموجودات الى ٤٥ مليار دولار، وازدادت قاعدة حقوق المساهمين لتصل إلى ٧,٩مليارات دولار.

تعزيز البنية التحتية وتطوير الموارد البشرية

■ ما هي تطلعات مجموعة البنك العربي في العام الجديد ٢٠١٢ على صعيد التوسع والانتشار؟

– لقد أرسى البنك معالم خطط إستراتيجية واضحة للأعوام الثلاثة القادمة ترتكز على مجموعة من المحاور، من أهمها تحقيق معدلات نمو تنعكس بشكل ملموس على العائد على حقوق الملكية، والعائد على الأصول، وتعزز من قاعدة رأس المال. كذلك التركيز على تنمية مصادر التمويل من خلال زيادة حجم الودائع. كما وشملت الخطة إعادة النظر في التوزيع الجغرافي لشبكة الفروع في بعض المناطق والبلدان. وتعزيز البنية التحتية وتطوير الموارد البشرية. وسيعتمد تحقيق أهداف هذه الخطة بلا شك على البيئة العامة المحيطة والمستجدات في المنطقة بشكل عام.■



عصام السلفيتي (بنك الاتحاد Bank al Etihad - الأردن):

مع فتح نوافذ إسلامية لدى البنوك التجارية

رئيس مجلس الإدارة في بنك الاتحاد Bank al Etihad عصام السلفيتي، أشار الى ارتفاع نسبة الديون الهالكة لدى المصارف الأردنية، ورأى ان أفضل طريقة لتوظيف الفوائض هي تمويل الشركات المتوسطة والصغيرة، معتبراً ان توصيات بازل ٣ ستزيد الأعباء على المصارف وستؤدي الى تراجع ربحيتها، محبذاً السماح للبنوك التقليدية بفتح نوافذ إسلامية وفروع للتمويل وفق الشريعة، كاشفاً من ناحية أخرى عن التحضير لإطلاق منتجات جديدة لاستقطاب ودائع وعملاء جدد من ضمن الخطط الاستراتيجية لبنك الاتحاد، مشيداً بتجاوب البنك المركزي الأردني مع القطاع المصرفي.

ارتفاع نسبة الديون الهالكة

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– يشكل الأردن جزءاً من العالم عموماً والمنطقة العربية تحديداً، لذا من الطبيعي ان تنعكس الظروف السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية والأزمات المالية العالمية سلباً على هذا البلد.

وبالطبع، تمرّ دول العالم كافة بأزمة اقتصادية حادة ستؤثر لا شك على نتائج البنوك للعام ٢٠١١، بحيث سيرتفع لديها حجم الديون المتعثرة مقارنة بالسنوات السابقة، والمعروف ان المصارف الأردنية مثلاً كانت تتمتع بنسبة ديون هالكة متدنية، أي بحدود الثلاثة أو الأربعة في المئة. أما في العام ٢٠١١ فقد ارتفعت أكثر من عشرة في المئة وهذه نسبة ستحتاج لبعض الوقت لمعالجتها وهذا ينطبق أيضا على بنك الاتحاد وسيكون التركيز والتحدي الأهم في عام ٢٠١٢ هو معالجة القروض المتعثرة وتحصيلها علما بأن جزءاً كبيراً منها سيؤدي لاستردادات وزيادة في الأرباح مستقبلاً.

توظيف الفوائض

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– العامل الأهم الذي تركّز عليه البنوك حالياً هو تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمساهمة في نمو الشركات ذات الحجم الصغير التي تحرّك عجلة الإقتصاد وتخفّف نسبة المخاطر على البنوك، وهذه أفضل طريقة لتوظّف المصارف الفوائض لديها، والتي يعتبر بنك الاتحاد واحداً منها.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– حتى الآن، لم تطبّق معايير بازل ٣ لا في البنوك الأجنبية ولا في البنوك العربية، لكن بحسب دراستنا المبدئية لها استنتجنا ان هذه المتطلبات ستزيد العبء على المصارف لأن أحد أهم بنود ميزانية البنوك هي المخصصات اللازمة على القروض كافة، وبالتالي ستخفض من ربحيتها.

أما بالنسبة الى الملاءة في المصارف الأردنية فهي جيدة ومطبقة وفق المعايير المصرفية الدولية.

طلب على الخدمات الإسلامية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– في الأردن، ازداد عدد وعرض البنوك الاسلامية مؤخرا ومع ذلك لا زال الطلب مرتفعاً لدى البنوك التقليدية، لكن ثمة طلب متزايد من قبل العملاء على خدمات الصيرفة الإسلامية لذلك يجب ان يسمح للبنوك التقليدية بأن تكون لديها نوافذ إسلامية وفروع للتمويل الإسلامي.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام السابق؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– مع أن أداء بنك الاتحاد للعام ٢٠١١ كان جيداً نسبياً لكن أرباحنا كانت أقل مقارنة بالعام ٢٠١٠.

أما في عام ٢٠١٢ فسيستمر البنك بتوجهه للتوسع في خدمات التجزئة وسنفتح لهذه الغاية فروعاً جديدة. وسيعمل على اطلاق منتجات جديدة لاستقطاب ودائع جديدة وعملاء جدد. وأود ان الفت إلى ان البنك قام خلال عام ٢٠١١ بإنجاز عدة مشاريع هامة منها تنفيذ مشروع تطوير الهوية المؤسسية الجديدة للبنك ليصبح بنك الاتحاد Bank al Etihad ، كما شهد عام ٢٠١١ زيادة في عدد فروعنا ليصبح ٢٤ فرعاً، طامحين نحو تحقيق خطة العام القادم بتوسيع شبكة فروعنا وافتتاح ١٠ فروع جديدة.

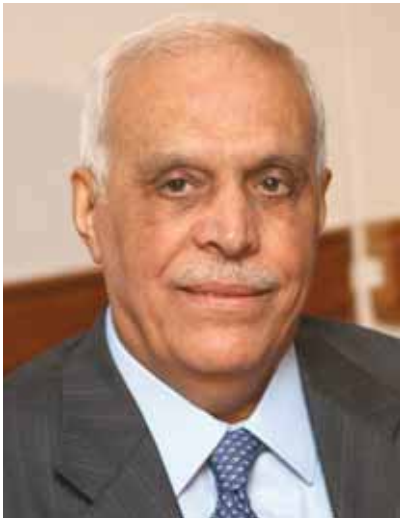
اندماجات بين البنوك

■ هل لديكم مطالب ترفعونها الى البنك المركزي الأردني؟

– لا مطالب معينة لدينا نظراً الى ان هناك تجاوباً كاملاً مع البنوك الأردنية من قبل البنك المركزي الأردني.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي الأردني؟

– نظراً الى ضيق السوق الأردنية، اشتدت المنافسة حدة بين المصارف الأردنية، وفي حال طبّقت معايير بازل ٣ من الأفضل حصول اندماجات بين البنوك، خصوصاً ان هذه المعايير تتطلب رؤوس أموال كبيرة. ■



موسى شحادة (البنك الإسلامي الأردني):

حققنا نتائج ممتازة

يمارس البنك الإسلامي الاردني الأعمال التمويلية والمصرفية والاستثمارية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء، واستطاع ان يرسخ مكانته في الكوكبة الأمامية للبنوك الأردنية، وهو الحائز على تصنيفات متقدمة من وكالات «فيتش» و«ستاندرد اند بورز» و«الإسلامية الدولية للتصنيف» IIRA وكابيتال انتليجنس ومن أهم انجازاته لهذا العام حصوله على جوائز عالمية من جهات وهيئات مالية منها مجلة World Finance ومجلة Global Finance باعتبار البنك الإسلامي الأردني أفضل بنك إسلامي لخدمات التجزئة عالمياً وأفضل مجموعة مصرفية إسلامية في الأردن لعام ٢٠١١.

و اقترح نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في البنك موسى عبد العزيز شحاده على الحكومات المحلية الى اتخاذ قرارات سريعة لتواكب وتضبط تداعيات ومستجدات الأزمة المالية العالمية على العالم العربي.

وأشار شحادة إلى وجود انتهاكات بحق الصيرفة الإسلامية عندما تقوم بعض البنوك التقليدية بعدم الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية التي تعتبر الأساس لعمل المصرف الإسلامي.

متابعة وقرارات مواكبة

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– لا شك في ان هناك حالة من الغموض تسيطر على الوضع المالي العالمي، فالأزمات المالية التي تضرب أوروبا والعالم الغربي تنعكس على المصارف والاقتصادات العربية، لذا لا يستطيع أحد التنبؤ بما سيحصل مستقبلاً.

المأمول ألا تمتد الأزمة المالية العالمية بتداعياتها الى العالم العربي بشكل حاد، وان امتدت ان تبقى في إطار تستطيع الحكومات العربية ضبطها.

أما في ما يتعلق بالسياسات المالية التي يجب ان تتبعها الدول العربية فهي تحتاج الى متابعة وقرارات سريعة لمواكبة ما يمكن أن يستجد من أوضاع.

انتهاك للصيرفة الإسلامية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الإسلامية؟

– إن تجربة المصرفية الإسلامية أثبتت نجاحها في ظل الأزمات المالية المختلفة التي عصفت في العالم ودليل ذلك انتشارها الواسع إضافة إلى توجه البنوك التقليدية لاستحداث نوافذ وفروع وأنشطة تعمل وفق قواعد الصيرفة الإسلامية تأكيداً لمدى إدراك هذه البنوك لأهمية الصيرفة الإسلامية ورغبة الناس في توفيرها، ولكن اعتقد أن هناك انتهاكات تتم بحق الصيرفة الإسلامية عندما تقوم المصارف التقليدية بممارسة أعمال الصيرفة الإسلامية دون الالتزام بتطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وإنما السعي فقط لتحقيق الربح. مما يشوه العمل المصرفي الإسلامي. لذلك على من يرغب من البنوك التقليدية او غيرها العمل وفق النظام المصرفي الإسلامي أن يقوم بإنشاء مصرف إسلامي وأن يستعين بجهات رقابية نوعية متخصصة ويلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية.

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– إن تحفظ المصارف العربية في منح القروض جاء بعد حدوث الأزمة المالية العالمية والظروف التي أدت إلى حدوثها، الأمر الذي جعل ارتفاع السيولة في أي مصرف أمراً ضرورياً وان تكون أسس الإقراض لدى المصارف سليمة وتأخذ الحيطة والحذر لتجنب الخسائر. ولكن عدم توظيف الأموال سينعكس سلباً على الربحية فيخفضها، لذلك على المصارف إن توجه استثماراتها وسيولتها إلى المشاريع المجدية والتمويلات المدروسة والتحوط والتحفظ سيزيدها حماية.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– إن المهلة الممنوحة للمصارف العربية لتحقيق توصيات بازل ٣ ستبدأ عام ٢٠١٣ وتمتد إلى عام ٢٠١٨. لذلك تقع على السلطات الرقابية في كل بلد مسؤولية تطبيقها من خلال العمل لإيجاد آلية لتنفيذ التعليمات والمعايير المتعلقة ببازل٣ على المصارف التي يجب أن تلتزم بهذه التوصيات كما هي وتدريجياً.

حققنا نتائج مميزة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نتوقع بأذن الله نمواً في مؤشراتنا المالية ليزداد نمو حصتنا من القطاع المصرفي الأردني والإسلامي. فقد استمرت حصة مصرفنا بالنمو في السوق المصرفية الأردنية، ففي نهاية شهر حزيران ٢٠١١ بلغت نسبة زيادة مجموع موجودات البنك الإسلامي/ مجموع موجودات البنوك العاملة في الأردن ٨,٢٪ ، كما بلغ مجموع أرصدة الأوعية الادخارية للبنك/ مجموع ودائع العملاء لدى البنوك العاملة في الأردن ١١,٤٪ ، في حين ان اجمالي أرصدة التمويل والاستثمار لدى البنك/ مجموع التسهيلات الائتمانية المباشرة للبنوك العاملة في الأردن قد بلغت ١١,٣٪ . (شاملة الحسابات المدارة لصالح الغير والظاهرة خارج الميزانية).

وأدى ذلك إلى استمرار حصول مصرفنا على موقع مميز بالنسبة للبنوك الإسلامية في الأردن، فهو يحتل المركز الأول بكل جدارة واقتدار حتى نهاية كانون أول ٢٠١٠، حيث تبلغ نسبة موجوداته بالنسبة لموجودات البنوك الإسلامية في الأردن ٦٤,٨٪ وأرصدة أوعيته الادخارية من إجمالي ودائع العملاء شاملاً الحسابات المدارة في البنوك الإسلامية ٦٩,٥٪ وإجمالي التوظيفات المالية والاستثمارية للبنك الإسلامي بالنسبة للتوظيفات المالية والاستثمارية للبنوك الإسلامية ٥٥,٦٪. (شاملة الحسابات المدارة لصالح الغير والظاهرة خارج الميزانية).

وتتضمن الخطة المستقبلية لمصرفنا الاستمرار في تنويع الخدمات المصرفية وتطويرها، والتوسع في التمويل بأسلوب الإيجارة المنتهي بالتمليك، والسعي لإصدار صكوك إسلامية قابلة للتداول في البورصة بعد ان يتم إقرار قانون الصكوك من قبل الحكومة الأردنية، مع السعي لتمويل الاحتياجات الحكومية باستخدام هذه الأداة وبالتمويل المباشر بالمرابحة.

كما نسير في التوسع في برامج تمويل المهنيين والحرفيين والصناعات الصغيرة للمساعدة في إيجاد فرص عمل جديدة، إضافة الى الاستمرار في التوسع الجغرافي بافتتاح فروع ومكاتب جديدة، وتركيب وتشغيل أجهزة جديدة للصرف الآلي واستبدال القديم منها، ويستفيد متعاملو مصرفنا من الخدمات والمنتجات المقدمة من بنوك مجموعة البركة المصرفية، وكذلك استفادة متعاملي بنوك المجموعة من الخدمات والمنتجات المقدمة من مصرفنا، وذلك بالتنسيق والتعاون مع إدارة مجموعة البركة المصرفية وباستكمال تطبيق النظام البنكي الجديد في فروع البنك، وإدخال تقنيات جديدة على العمل المصرفي وتعزيز مبادئ الحوكمة المؤسسية في البنك. ■

محمد محمود الأتربي (البنك العقاري المصري العربي - مصر):

البنك العقاري المصري العربي.. ثبات رغم التحديات

يعد البنك العقاري المصري العربي بين أعرق المصارف العربية، اذ مضى أكثر من ١٣٠ سنة على تأسيسه، تم توسعه في العام ١٩٤٧ وبقرار من الجامعة العربية الى كل من فلسطين والأردن للمحافظة على عروبة الأراضي الفلسطينية ومواجهة عمليات التوطين.

رئيس مجلس إدارة البنك محمد محمود الاتربي وبحضور المدير العام لفروع الأردن حازم يوسف، فتّد لمجلة «البيان الإقتصادية» مسيرة البنك الحافلة بالتحديات والنجاحات، لافتاً الى ان نشاط البنك لا ينحصر فقط بتقديم الخدمات البنكية بل يتعداها الى العمل الوطني والإنساني وهذا سرّ تميزه.

من اليسار: محمد محمود الاتربي وحازم يوسف

مسيرة حافلة بالمحطات

■ ماذا عن تاريخ البنك ومسيرته المستمرة منذ أكثر من ١٣٠ عاماً؟

– مرّ على تأسيس البنك ١٣٢ عاماً وما زال هذا الصرح العريق يقف صامداً في وجه التحديات ورياح التغيير التي تهب على المنطقة والعالم العربي. فمنذ تأسيسه في شباط (فبراير) من العام ١٨٨٠ عاصر البنك الحقبة الملكية في مصر وما تلاها في ما بعد من الثورات التي أدت الى انتقال الدولة من الملكية الى الحكم الجمهوري. كما وعاصر البنك منتصف القرن الماضي من خلال تواجده في كل من الأردن وفلسطين نكبة عام ١٩٤٨ ونكسة العام ١٩٦٧ وحرب العبور في العام ١٩٧٣ وما تلاها من أزمات اقتصادية وسياسية واجتماعية أثرت على المنطقة العربية ككل، وما كان لهذه الظروف العصيبة والتحديات إلا ان تضيف للبنك إرثاً من الخبرات التي اكتسبها على مدار هذه السنين في مواجهة الصعاب والمحن، لنجد أنفسنا اليوم أيضاً نقف صامدين أمام التحديات التي تعصف باقتصادات المنطقة، وانتهاء برياح «الربيع العربي» التي تهب على أقطار الوطن العربي وترسم معها مستقبلاً جديداً ما زال غير واضح المعالم للجميع.

السير على خطى النمو

■ هل أثرت كل هذه المحطات والأحداث على تطور البنك ونموه؟

– بالرغم من صعوبات الأمس وتحديات اليوم ما زلنا نسير على خطى النمو والتطوير والذي نتطلع معه لغد أفضل، ليكون للبنك الدور المؤثر والفاعل في الإقتصاد العربي، وبروح من المسؤولية تجاه مجتمعنا وعملائنا والتي نستمدها من تاريخنا الطويل في خدمة اقتصادنا العربي.

■ انطلق البنك مع بداية الأحداث في فلسطين حيث العديد من المتطلبات والصعوبات، كيف تعاملتم معها؟

– لعل ما يشهد لهذا البنك من روح المسؤولية التي تنبع من رسالته السامية بتواجده في كل من الأردن وفلسطين، والتي ابتدأت بتأسيس البنك عام ١٩٤٧ بقرار من جامعة الدول العربية للمحافظة على عروبة الأراضي الفلسطينية، ثم ما تلاه من مساهمات عديدة للبنك في تمويل المشاريع الإسكانية والعقارية لدعم الأشقاء في فلسطين للتمسك بأرضهم ومواجهة عمليات التوطين، كما ساهم البنك في تمويل إنشاء مطار فلسطين (مطار غزة الدولي) وكذلك تمويل أكبر مشروع للمطاحن في غزة، فضلاً عن مساهمته بتمويل التجارة الداخلية والخارجية من خلال فروعه الأخرى في الضفة الغربية.

قصة نجاح حقيقية

■ ما هي نشاطاتكم الأخرى الاجتماعية والوطنية الى جانب النشاط البنكي الصرف؟

– هذه الروح من المسؤولية التي نتميز بها عن غيرنا من المصارف في عالمنا العربي حتّمت علينا الإنطلاق منها في ما بعد للإرتقاء بمسؤوليتنا تجاه مجتمعنا ضمن حدود إمكانياتنا وطاقاتنا لخدمة أبنائنا والنهوض بمجتمعنا تجسيداً لالتزامنا تجاه أمتنا، والذي لا ينحصر فقط بتقديم الخدمات البنكية أو بتمويل الأفراد والمشاريع، كما لا ينحصر ببرامج المسؤولية الاجتماعية من رعاية ودعم مستمر لدور الأيتام والمؤسسات والجمعيات الخيرية، وإنما يتعداه الى روح المسؤولية تجاه أبنائنا من العاملين في هذا الصرح الكبير، وذلك من خلال الإرتقاء بهم لمستويات مهنية أفضل واستمرار الإهتمام ببرامج التدريب، وكذا تحسين أوضاعهم المعيشية بشكل مستمر.

■ ما هي أبرز محطات النجاح في هذه المسيرة الرائدة؟

– لعل قصة النجاح الحقيقية التي نفخر بها هي اننا استطعنا دائماً ان نحافظ على كافة حقوق المودعين لدينا في كل من مصر والأردن وفلسطين على مدار أكثر من ١٣٢ عاماً من العطاء والعمل. ■

يوسف علي النسور (مجموعة عوده سرادار - الاردن):

فوائض بعض البنوك ستمكنها من دخول اسواق جديدة

المدير العام لبنك عوده سرادار – الاردن يوسف علي النسور وجد في التطورات السياسية التي تشهدها المنطقة العربية تحديات اضافية للاستقرار الاقتصادي والنقدي، واستبعد ان يتأثر قطاع المصارف الاردني سلبا بالاوضاع الراهنة كونها تتمتع بملاءة مالية ونقدية عالية وبسيولة مرتفعة وبمعدل كفاية رأس مال بنسبة ١٩ في المئة، مطمئنا الى النتائج المحققة في مختلف المؤشرات والمنسجمة مع تطلعات الادارة واستراتيجيتها.

تحديات اضافية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية والعالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة، وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربياً؟

– التعافي الاقتصادي العالمي لا يزال عُرضة للخطر، فالأزمة الاقتصادية العالمية التي بدأت في الولايات المتحدة الأميركية في نهايات عام ٢٠٠٨ والتي كانت تدور حول أزمة الرهن العقاري أصبح لها اليوم تداعيات في أوروبا والمتمثلة بأزمة الديون السيادية. وكان لهذه التطورات الاقتصادية المتلاحقة آثار سلبية كبيرة على أداء اقتصادات الدول العربية، بما فيها الأردن، حيث هبطت معدلات النمو الاقتصادي بشكل كبير.

هذا وجاءت التطورات السياسية في المنطقة وتداعياتها منذ بداية هذا العام والتي لا تزال مستمرة لتشكل تحديات إضافية للاستقرار الاقتصادي والنقدي في المنطقة. ولتجنب الاستياء الشعبي اضطرت حكومات دول المنطقة إلى زيادة الإنفاق والأجور والدعم الحكومي ما أدى إلى ارتفاع مستويات العجز في الموازنات العامة وفي مستويات المديونية.

ولكن يجب التنبيه هنا إلى أن إنضمام الأردن لمجلس التعاون الخليجي يتوقع أن يكون له ايجابيات عدة، وفي مقدمها زيادة التجارة البينية مع دول الخليج وفتح أسواق العمالة في هذه الدول للكفاءات الأردنية وزيادة السياحة الخليجية للأردن ونمو الاستثمارات الخليجية وإقامة مشاريع مشتركة وغيرها.

ملاءة نقدية عالية

■ قامت مؤسسة التصنيف العالمية ستاندرد آند بورز بتخفيض التصنيف الائتماني طويل الأمد للأردن ، فما تأثير ذلك على المصارف العاملة في الأردن، وما تعليقكم على ذلك؟

– صحيح أن مؤسسة التصنيف العالمية ستاندرد آند بورز قامت بتخفيض التصنيف الائتماني للأردن ولكن الأردن ليس وحده في هذا الأمر، حيث قد سبق أن خفضت المؤسسة التصنيف الائتماني للولايات المتحدة الأميركية وللعديد من الدول الأوروبية مثل اليونان وإيطاليا وإسبانيا وأيضاً دول أخرى في المنطقة مثل مصر.

وبالنسبة للأردن فقد جاءت أسباب هذه التخفيضات بسبب إرتفاع عجز الموازنة والدين العام وتراجع إيرادات المملكة من العملات الأجنبية نتيجة انخفاض إيرادات السياحة وتحويلات الأردنيين من الخارج. ولكن مؤسسة ستاندرد آند بورز أوضحت أن قرارها قابل للتغيير أي أنه قد يتحسن، خصوصاً في حال استطاعت الحكومة الحالية تحسين الوضع المالي وتعزيز ثقة المستثمرين وتقديم خطوات ملموسة باتجاه انضمام الأردن لعضوية مجلس التعاون الخليجي.

بالنسبة للقطاع المصرفي الأردني فلا أتوقع أن يتأثر سلبياً حيث أن البنوك الأردنية تتمتع بملاءة مالية ونقدية عالية وبحجم عالٍ من السيولة النقدية وبمعدل كفاية رأس المال التي تتجاوز نسبته ١٩ في المئة بالمقارنة مع الحد الأدنى المطلوب من قبل البنك المركزي الأردني والبالغ ١٢في المئة.

■ هل تلاحظون وجود منافسة جديدة بين المصارف الإسلامية في المنطقة، والى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الإسلامية؟

– نشأت البنوك الإسلامية استجابة لرغبات وتطلعات شريحة من العملاء التي ترغب بالتعامل مع مصارف من هذا النوع. صحيح أنها في السنوات الماضية كان لها نصيب يذكر من النمو والتطور والنجاح وخصوصاً في ظل استمرارها بتقديم منتجات مصرفية مبتكرة تنافس المنتجات المصرفية للبنوك التقليدية. وفي الأردن بلغ إجمالي موجودات البنوك الإسلامية في نهاية عام ٢٠١٠ حوالى ٤,٣ مليارات دينار أردني وبما نسبته ١٢,٧ في المئة من إجمالي الموجودات. وفي اعتقادي فإن المنافسة هي إيجابية وتصب في النهاية في مصلحة المستهلك والذي سيكون أمامه خيارات متعددة أكثر.

اسواق جديدة

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض إلى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف أو تستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– إن السيولة النقدية لدى البنوك مهمة جداً لقدرتها على الاستمرار والبقاء، وقد أثبتت ذلك الأزمة الاقتصادية العالمية والتي أدت إلى تعطيل أسواق التمويل العالمية وانهيار العديد من المؤسسات المالية لعدم تمكنها من توفير مصادر تمويل لسيولتها. وعليه فإن توفر الفوائض المشار إليها أعلاه لبعض البنوك العربية سيمكنها من دخول أسواق جديدة تتوفر لديها مشاريع تنموية كبيرة بحاجة إلى مصادر تمويل وخصوصا في ظل شح مصادر التمويل العالمية، علماً أن العديد من الدول العربية يتوقع أن تشهد قيام مشاريع تنموية كبيرة كتبعات لما يعرف بالربيع العربي وعليه ستحتاج هذه المشاريع أيضاً إلى مصادر تمويل.

■ هل ترون أن كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل ٣؟

– يحرص البنك المركزي على تطبيق أحدث المعايير الدولية والتي تضمن قيام البنوك الأردنية بتطوير واستخدام أفضل الأساليب في إدارة المخاطر وفي ضمان كفاية رأس المال لاستيعاب كافة المخاطر في أعمالها. هذا وقد قام البنك المركزي الأردني مؤخراً بالطلب من البنوك العاملة في الأردن بدراسة مدى تأثير تطبيق مقررات بازل ٣ وخصوصاً في ما يتعلق بنسب كفاية رأس المال، نسبة صافي التمويل المستثمر، نسب تغطية السيولة، نسبة الرافعة المالية والعائد المتوقع على حقوق المساهمين في حال تطبيق مقررات بازل ٣ وتأثيره على سياسة توزيع الأرباح، وأنا لا أرى تأثيراً سلبياً كبيراً على معظم البنوك الأردنية لملاءتها المالية المرتفعة وسيولتها النقدية العالية كما ذكرت سابقاً.

٣٠ في المئة ارباحا

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائج مصرفكم في الأردن نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لقد جاءت نتائج بنك عوده – مجموعة عوده سرادار فروع الأردن في العام ٢٠١١ ممتازة ومنسجمة مع تطلعاتنا وخططنا الإستراتيجية وخصوصا في ظل الأوضاع الاقتصادية والسياسية للمنطقة ككل، حيث شهدت ودائع العملاء والتسهيلات نسب نمو تجاوزت ١٠ في المئة. كما أن صافي الأرباح بعد الضريبة والمخصصات لبنك عوده – فروع الأردن شهدت نسبة نمو تجاوزت ٣٠ في المئة عن العام الماضي.

هذا وقد جاء أداء بنك عوده – فروع الأردن في السنوات الماضية الأكثر والأسرع نمواً بين البنوك العديدة التي دخلت السوق الأردنية في تلك الفترة. ونمت محافظ التسهيلات للشركات والأفراد على السواء حيث وصل عدد الفروع التي تقدم خدماتها للعملاء إلى ١٢ فرعاً موزعة في عمان واربد والعقبة، وذلك تماشياً مع إستراتيجية البنك بتوزيع الانتشار والاقتراب من مكان تواجد العميل لتسويق وبيع خدمات التجزئة والخدمات المصرفية الأخرى بكافة أشكالها وأنواعها.

أما في ما يتعلق بالمشاريع المستقبلية فقد قام البنك مؤخراً بشراء مبنى جديد ليكون مقراً رئيسياً لعملياته في الأردن، وذلك في مشروع العبدلي – الوسط التجاري لمدينة عمان، وسيتم افتتاح المبنى الجديد في نهاية عام ٢٠١٢ حيث سيتم تجهيز المبنى بأحدث الوسائل والتجهيزات التكنولوجية والتقنية العصرية وذلك بهدف الارتقاء بنوعية وجودة خدماتنا تجاه عملائنا في الأردن.■

اياد غصوب العسلي (البنك العربي الإسلامي الدولي IIA BANK - الأردن):

سعي من المصارف للاستثمار في قطاعات متنوعة أقل تأثراً بالمخاطر

حقق البنك العربي الإسلامي الدولي IIA BANK نتائج جيدة في العام ٢٠١١، وذلك من خلال تقديمه خدمات متميزة ومتطورة وتفعيل دوره في خدمة المجتمع الاردني.

المدير العام للبنك أياد غصوب العسلي لاحظ طلباً على المصارف الإسلامية في المنطقة العربية والأردن تحديداً، وأشار الى سعي المصارف للاستثمار في قطاعات متنوعة أقل تأثراً بالمخاطر، متوقعاً نمواً في الأرباح وتحسناً في مختلف المؤشرات.

شهد المصرف نمواً في الأرباح وتحسناً في مختلف المؤشرات

طلب على الصيرفة الإسلامية

■ هل تأثرت المصارف العربية بانعكاسات التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية؟

– لا شك في ان هناك تأثيرات طاولت المنطقة، ولكن بالنسبة للأردن لم نلمس تأثيراً ملحوظاً، على أمل ان يتم استيعاب هذه التأثيرات كافة خلال الفترة المقبلة.

■ هل تلاحظون وجود أي منافسة بينكم وبين المصارف الإسلامية، وهل تواجهون أي صعوبة في اختراق السوق؟

– ثمة طلب مستمر على المصارف الإسلامية في المنطقة العربية عموماً وفي الأردن خصوصاً، وتضم السوق الأردنية حالياً أربعة مصارف إسلامية، ولكننا نحافظ على زيادة حجم النمو السنوي.

توازن المحفظة الإئتمانية

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– وجود معوقات تعترض الإقراض والتمويل سيؤثر حتماً على الربحية، من هنا تسعى المصارف الى الإستثمار في قطاعات متنوعة وهذا الأمر ليس سهلاً، نظراً لإمكانية تأثيره على الربحية، إضافة الى ان توفّر السيولة وقلّة التوظيفات تستوجب الإقبال على القطاعات الأقل تأثراً بالمخاطر، وتوزيع المحفظة الإئتمانية بشكل متوازن والإبتعاد عن توفير المبالغ الكبيرة للمقترضين، والتركيز على خدمات التجزئة وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ارباح وتحسن في المؤشرات

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– لست مخولاً التطرق الى قدرة المصارف العربية على الإلتزام بتوصيات بازل ٣، ولكن بالنسبة للبنك العربي الإسلامي الدولي لدينا فريق عمل خاص يعمل على هذا الموضوع ومن ضمن أولوياته التقيّد بتوصيات بازل ٣ بكل حذافيرها.

■ ما هي الإنجازات التي استطعتم تحقيقها، علماً انكم تسلمتم مهامكم في المصرف منذ فترة وجيزة؟

– شهد المصرف نمواً في الأرباح وتحسناً في مختلف المؤشرات، والنتائج المرتقبة نهاية العام ستكون خير دليل على كلامي. ■

ادارة السير المركزية في الأردن تكرم البنك العربي الإسلامي الدولي

كرّمت إدارة السير المركزية في الأردن البنك العربي الإسلامي الدولي وذلك لدعمه المستمر للمسيرة التوعوية التي تنظمها إدارة السير المركزية سنوياً والتي تهدف الى تعزيز الوعي المروري لدى المواطن، الأمر الذي يساهم في التخفيف من حوادث السير وآثارها المأساوية.

وقام المقدم **معن الخصاونة** رئيس قسم العلاقات العامة في إدارة السير المركزية مندوباً عن مدير الأمن العام الفريق الركن **حسين هزاع المجالي** بتقديم درع تكريمية لـ **أياد العسلي** مدير عام البنك العربي الإسلامي الدولي تقديراً لدور البنك في دعمه المتواصل لمختلف المبادرات والفعاليات التي تخدم المجتمع وذلك من مبدأ ان السلامة المرورية مسؤولية الجميع.

وقد أكد **العسلي** حرص البنك العربي الإسلامي الدولي على تفعيل رسالته ودوره في خدمة المجتمع المحلي من باب المسؤولية الاجتماعية والوطنية، وذلك من خلال رعايته ودعمه هذه المبادرات التي من شأنها رفع الوعي المروري لدى شرائح المجتمع كافة.

من اليمين أياد العسلي يتسلم الجائزة من المقدم معن الخصاونة

سامي أفغاني (بنك الأردن دبي الإسلامي JDIB)

ضرورة ارتكاز السياسات العامة على بناء جسور الثقة بين الأطراف المعنية بالإقتصاد

الرئيس التنفيذي في بنك الأردن دبي الإسلامي JORDAN DUBAI ISLAMIC BANK سامي أفغاني رأى ان معالجة الأزمات تحتاج الى فترة طويلة، نظراً لتراجع ثقة المستثمرين وهروب رؤوس الأموال من بعض الدول العربية المضطربة، وتوقف عند ضرورة ان ترتكز السياسات العامة على بناء جسور الثقة بين الأطراف المعنية بالإقتصاد، مع تبني سياسات الحوكمة، متوقعاً ان تقع غالبية البنوك العربية ضمن دائرة القبول عند تطبيقها لمعايير بازل ٣، كاشفاً عن استكمال عملية افتتاح الفروع في أنحاء المملكة.

سياسات الحوكمة

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقومون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربياً؟

– ما زال التراجع والتباطؤ السمة الغالبة لأسواق المال واقتصاديات المنطقة كنتيجة مباشرة للتطورات السياسية في المنطقة بسبب سيطرة الأجواء السلبية على المناخ العام والتي من المتوقع أن تستمر خلال العام القادم ٢٠١٢. أما معالجة أثر هذه التطورات والأزمات فقد تحتاج لفترة أطول وذلك لأن تراجع ثقة المستثمرين وهروب رؤوس الأموال تحتاج لفترة طويلة لاستعادتها، والتي تعتمد بشكل كبير ورئيسي على إثبات نجاح وفعالية السياسات والإجراءات التي يتم تبنيها. وبالنسبة للسياسات المطلوبة لتجاوز هذه المرحلة فأيا كانت هذه السياسات التي ستصب في النهاية لإعادة هيكلة الموازنات العامة، فيجب أن ترتكز على بناء جسور الثقة بين كافة الأطراف المعنية بالاقتصاد واستدامة النمو، سواء على الصعيد الداخلي أو على الصعيد الدولي، وهذا يعني تبني سياسات حوكمة ركيزتها الأساسية الشفافية وذلك لبناء درجة عالية من المصداقية والعمل على تعزيزها في شكل مستمر.

تأثير على مؤشرات الاقتصاد

■ قامت ستاندرد آند بورز بتخفيض التصنيف الإئتماني الأردني، ما تأثير ذلك على المصارف العاملة في الأردن وما تعليقكم على ذلك؟

– أن تخفيض التصنيف الائتماني للأردن من قبل مؤسسة (S&P) جاء بشكل رئيسي نتيجة الأحداث التي تعصف بالمنطقة، وعلى الرغم من أن الأردن ولله الحمد ليس جزءا مما يحدث، إلا أن هذا التخفيض للتصنيف الائتماني يعكس مدى أثر ذلك على مؤشرات الاقتصاد الأردني عموماً وارتفاع معدلات البطالة وازدياد العجز العام للموازنة، وكذلك ارتفاع مستوى المديونية إضافة الى تأثير ذلك على القطاع المصرفي الأردني، خصوصاً من حيث العلاقات مع البنوك الخارجية التي لا يمكن الاستغناء عنها حيث انها الأساس للتجارة الخارجية.

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية في المنطقة، وإلاما تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الإسلامية؟

– لا شك في أن مفهوم المصارف الإسلامية فرض واقعا جديدا على السوق المصرفية العالمية، وخير دليل على ذلك هو إقبال البنوك التقليدية الغربية على إنشاء أقسام تابعة لها تعنى بالمنتجات التي تتوافق هيكلتها مع الشريعة الإسلامية، وذلك لما وجدوه من أن هذا القطاع ينمو بتسارع كبير، وكذلك للحفاظ على حصتها السوقية النسبية من إجمالي حجم القطاع المصرفي العالمي، وتحديدا البنوك العالمية المنتشرة ولها تواجد في البلدان الإسلامية.

تباطؤ في مختلف القطاعات

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض إلى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف أو تستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– أعتقد أن زيادة التحفظ لدى المصارف في عمليات الإقراض سواء المصارف العربية أو غيرها لها ما يبررها في الوقت الحالي كاستجابة طبيعية للتغيرات الاقتصادية وانعكاساتها السلبية على مختلف الاقتصاديات العالمية، وذلك أن الأثر السلبي والتباطؤ يعمان مختلف القطاعات، وبالتالي فإن ذلك يتطلب من المصارف مزيدا من التحفظ وتحليل كافة الأبعاد المحتملة والتي هي بطبيعة الحال من صلب أعمال المصارف في الظروف الطبيعية. إلا أنه في الظروف الصعبة والتي تسودها درجة عالية من الضبابية تكون بدرجة أكبر وذلك حفاظا على أموال المودعين والمساهمين.

■ سعت معظم المصارف في العالم إلى التقيد بتوصيات بازل (٣) بالنسبة للملاءة، فهل ترون أن كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل (٣)؟

– بعد أن قامت البنوك بتطبيق توصيات بازل (٢) وفي ضوء التطورات والصدمات التي تعرض لها النظام المالي العالمي، فقد عمدت لجنة بازل للرقابة المصرفية إلى إعداد مقترحات بازل (٣) وهدفها زيادة قدرة البنوك على مقاومة الصدمات المالية الاقتصادية، حيث ركزت على متطلبات أكثر صرامة بخصوص رأس المال لتشتمل على نوعية رأس المال وكذلك إدخال مخاطر السيولة في معادلة الاحتساب.

وقد لاقت المعايير الجديدة قبولاً لدى القطاع المصرفي العربي عموماً، واعتقد أن غالبية البنوك العربية ستقع ضمن دائرة القبول عند تطبيقها للمعيار الجديد، والأقلية التي تكون غير مقبولة تستطيع تصويب أوضاعها ضمن فترة بسيطة وذلك لأن غالبية البنوك العربية تتمتع بدرجات عالية من كفاية رأس المال وكذلك السيولة باستثناء البنوك المصرية التي لم تنته بعد من تطبيق معيار بازل (٢). ورغم ذلك فإن العديد من الخبراء المصرفيين في مصر يعتقدون بأن البنوك المصرية لن تجد صعوبة كبيرة للوفاء بمتطلبات المعيار الجديد.

انتقال الى الربحية

■ كيف تتوقعون أن تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نتائجنا لهذا العام ولله الحمد تسير وفقاً للوتيرة المخطط لها إن لم تكن أفضل إذا أخذنا بالأعتبار صعوبة المرحلة والظروف المحيطة من الاتجاهات كافة، والتي تتعلق بالأحداث التي تدور بالمنطقة وأثرها على الاقتصاد الأردني، إضافة الى حجم المصاريف المرتفعة التي يتم تكبدها في المراحل الأولى من بدء العمل ، فقد استطعنا بناء محفظة ذات جودة عالية ونتوقع الانتقال إلى الربحية.

ونتطلع مستقبلاً إلى استكمال ما بدأنا به من انتشار لفروعنا في أنحاء المملكة كافة وتقديم منتجات مبتكرة وغير تقليدية تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية تستفيد منها أطياف المجتمع كافة. ■

بشر جردانه (البنك الاستثماري INVESTBANK):

وزعنا محفظتنا بين تمويل الشركات الكبيرة والمتوسطة وخدمة العملاء ذوي الدخل المرتفع

عبر مسيرة INVESTBANK (البنك الاستثماري) طوال التسعة والعشرين عاما، استطاع البنك خلالها إدخال مفهوم الإستثمار الأجنبي بالإضافة الى الإستثمار في سوق عمان المالية.

رأى رئيس مجلس الإدارة بشر جردانه أن جهود القطاع المصرفي مستقبلاً ستتركز على انشاء مجمعات من خلال اندماج عدد من المصارف لتأسيس بنوك ضخمة نسبياً، أو اللجوء الى الأسواق المتخصصة لخدمتها، لافتاً الى توزيع المحفظة بين تمويل الشركات الكبيرة والمتوسطة وخدمة العملاء ذوي الدخل المرتفع.

تأثير على المصارف الأردنية

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية كيف تقوّمون القطاع المصرفي في الأردن؟

– لا يمكن الاستهانة بتأثير التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية على المصارف الأردنية، بالرغم من ان هذه الأخيرة تمكنت من الاستمرار بتحقيق الأرباح في شكل متوازن نسبياً. وأتوقع استمرار الصعوبات الناتجة عن مشكلة الديون الهالكة إضافة الى المشكلات تلك التي يواجهها العملاء لناحية الإلتزام بإيفاء الديون المترتبة عليهم.

ابتكار منتجات متخصصة

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– إيداع الأموال في أي مصرف يجب ان يكون خاضعاً لمعايير محدّدة ومنظومة منضبطة، والهدف من حصول أي تشدّد في هذا الموضوع، هو رفع مستويات التعامل المصرفي.

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– لا تزال السوق الأردنية تتسع لعمل المصارف كافة، إضافة الى ان ما تحتاجه البنوك العربية هو رفع قدرتها على ابتكار منتجات متخصصة.

وأرى ان الجهد سيتركز في المرحلة المقبلة إما على إنشاء مجمعات من خلال اندماج عدد من المصارف لتأسيس بنوك ذات حجم كبير نسبياً، أو لجوء بعض المصارف الى الأسواق المتخصصة من خلال تقديم خدمات مصرفية متميزة لعملائها.

خدمات غير تقليدية

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– لا يزال INVESTBANK يتمتع بنسبة إقراض للودائع تتجاوز السبعين في المئة، وهي نسبة كافية لتحقيق مردود مقبول للمصرف.

من جهة ثانية، يركز البنك على تعاونه مع شركات يمتلكها بالكامل أو لديه الحصة الأكبر منها، لتقديم الخدمات المصرفية المتميزة، ومن أبرزها شركة تمكين للتأجير التمويلي وأخرى شركة الموارد للوساطة المالية للتداول في أسواق الأسهم. إضافة الى شركة الإمداد لتمويل المستهلكين لشراء السلع والبضائع، كما نسعى الى تقديم خدمات متميزة ومختلفة عن المنظومة التقليدية.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– أفادت متطلبات البنك المركزي في الأردن منذ شباط (فبراير) من العام ٢٠٠٩ بأن المصارف الأردنية يجب ان تكون خاضعة ومطابقة لمعايير بازل ٣ في الربع الأول من العام ٢٠١٢.

تمويل الشركات وخدمة العملاء

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– لم تكن سنة ٢٠١١ أفضل بكثير من ٢٠١٠، وذلك جراء الهبوط البسيط في الأرباح نتيجة ارتفاع مخصصات الديون. ونتوقع ان نشهد خلال العام ٢٠١٢ تحسناً في النمو بنسبة تتجاوز عشرة في المئة.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– متفائلون بالعام ٢٠١٢، ونحن بما نمثله كـ INVESTBANK متخصص في تمويل الشركات الكبيرة، نسعى الى التخصص في خدمة العملاء واستهداف السوق والعمل على محفظتنا لتصبح موزعة بين ٥٠ في المئة لتمويل الشركات الكبيرة، و٢٥ في المئة لكل من تمويل الشركات المتوسطة وخدمة العملاء ذوي الدخل المرتفع. ■

هاني القاضي (بنك الإستثمار العربي الأردني AJIB):

توصيات بازل ٣ مفيدة بالنسبة الينا

يعتبر بنك الإستثمار العربي الأردني (AJIB) مؤسسة بنكية رائدة في الأردن، وذلك في مجال عمليات الاستثمار والخدمات المصرفية الخاصة المقدمة للعملاء ذوي الملاءة المالية، حيث يوفر مجموعة كبيرة من المنتجات والحلول المصرفية والاستثمارية والتجارية.

المدير العام والرئيس التنفيذي في البنك هاني القاضي وصف القطاع المصرفي الأردني بالحصين والمنيع، معتبراً توصيات بازل ٣ مفيدة بالنسبة الى البنك كونه استثماريا بالدرجة الأولى لا يحتاج الى زيادة في رأس ماله الحالي ، لافتاً الى نجاح عملية توسعه نحو قطر نظراً لما تشهده من نمو في اقتصادها.

قطاع منيع

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في الأردن؟

– عموماً، القطاع المصرفي الأردني حصين ومنيع بحيث مرّ خلال السنوات الماضية بأزمات عديدة وكان في كل مرة يخرج منها أكثر قوة ومتانة.

لا شك في أننا نعيش في ظل أزمات إقليمية وعالمية، لكن بفضل متانة القطاع المصرفي في الأردن والإدارات الراعية له لا يزال وضعه سليماً جداً.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك الإستثمار الأردني وهل من خطط مستقبلية لديكم؟

– كان العام ٢٠١١ صعباً على العالم أجمع سواء على المستوى السياسي أو الإقتصادي، لذلك الإنجاز الأهم الذي حققه مصرفنا هو تفاديه الخسائر الناتجة من الأزمة المالية قدر الإمكان.

أما في العام ٢٠١٢ فثمة توقعات بأن الوضع سيزيد تأزماً، لذا سيكون بنك الإستثمار الأردني حريصاً في تعاملاته، الى حين تخطي الأزمة المالية التي طغت تأثيراتها على دول العالم كافة.

خفض التصنيف الإئتماني للبنوك

■ خفضت وكالة ستاندرد أند بورز STANDARD & POORS مؤخراً تصنيف الأردن السيادي، فهل سيؤثر هذا الأمر على المصارف الأردنية؟

– بالطبع، أي تصنيف سيادي سيؤثر على البنوك الأردنية كافة، وسيؤدي حتماً الى خفض تصنيفها الإئتماني. لكن بما ان غالبية هذه البنوك ليست في تداخل كبير مع الجهاز المالي العالمي فهي معزولة عن الأزمات العالمية الى حد ما، فكما هو معروف معظم البنوك في الأردن هي إما محلية أو إقليمية.

جاذبية مشاريع البنى التحتية

■ كمصرف استثماري بالدرجة الأولى، الى أي مدى بنك الإستثمار الأردني قادر على تطبيق معايير بازل ٣؟

– من إيجابيات توصيات بازل ٣ انها ربطت بين رؤوس أموال البنوك والمخاطر المتعلقة بنشاطها وبطبيعة الحال، لا تأخذ البنوك الإستثمارية مخاطر بقدر البنوك التجارية، وبالتالي فإن شروط بازل ٣ مفيدة بالنسبة الى مصرفنا.

■ في رأيكم، ما هي المجالات الأكثر جذباً للإستثمار في الأردن؟

– تعتبر مشاريع البنى التحتية مربحة على المدى البعيد وهي كثيرة في الأردن ولا بد منها، لذا فهي جاذبة لاستثمارات ضخمة، وبنك الإستثمار الأردني مشارك في تمويل مشاريع كهذه.

توسع نحو قطر

■ هل تتطلعون الى التوسع خارج الأردن؟

– وسّع بنك الإستثمار الأردني نطاق خدماته الى خارج الأردن، حيث افتتح في العام ٢٠٠٦ فرعاً له في قطر وتحديداً في مركز قطر للمال ليقدم خدمات مصرفية واستثمارية متخصصة لعملائه في قطر ومنطقة الخليج العربي، خصوصاً ان الإقتصاد القطري الذي حقق خلال العام ٢٠١١ نمواً بنسبة ٢٠ في المئة، يوفر لنا فرصاً ممتازة.■

«الصكوك الوطنية» توقع شراكة مع مصرف عجمان تزيد موزعيها الى ٥٩٠ منفذا

اعلنت شركة الصكوك الوطنية عن توقيع شراكة استراتيجية مع مصرف عجمان مؤسسة الخدمات المالية الحائزة على العديد من الجوائز والملتزمة بتطوير الخدمات المالية الاسلامية. وعبر هذه الشراكة، ستوسع «الصكوك الوطنية» شبكة موزعيها ليبلغ عددهم اكثر من ٥٩٠ منفذا للبيع، كما سيعمل الطرفان على تطوير منتجات وخدمات مالية جديدة من شأنها تعزيز التجربة الادخارية للعملاء.

وتأتي هذه الخطوة بالتوازي مع التزام الصكوك الوطنية بمنح عملائها افضل الخدمات والحلول المالية كما ستساعد البرنامج على بلوغ شريحة اكبر من الافراد بفضل شبكة فروع مصرف عجمان، وتسمح هذه الشراكة الاستراتيجية للمصرف باستخدام مساعي «الصكوك الوطنية» ووسائلها لايجاد حلول مالية مبدعة لعملائه والصكوك الوطنية على السواء.

وقال **محمد قاسم العلي**، الرئيس التنفيذي في شركة الصكوك الوطنية «بالتعاون مع مصرف عجمان، احدى المؤسسات المالية المحلية في الدولة سنستطيع تقديم باقة من المنتجات المبتكرة والخدمات المالية التي لم يتم عرضها مسبقا».

محمد قاسم العلي
الصكوك الوطنية

ومن جهته قال نائب الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان AJMAN BANK **محمد عبد الرحمن أميري**: «ستعزز هذه الاتفاقية جهودنا لتطوير منتجات مالية تستجيب لمتطلبات عملاء الطرفين معا. وتعتبر هذه الشراكة خطوة الى الامام بالنسبة لمصرف عجمان لتحقيق هدفه في ان يصبح العلامة المالية التجارية المفضلة في الامارات».

سيمونا سابيلا بشوتي (بنك المؤسسة العربية المصرفية -الأردن ABC Bank – Jordan):

استراتيجيتنا تحاكي الواقع وذات أسس ائتمان رصينة في ما يخص الإقراض والتسهيلات

يقدم بنك المؤسسة العربية المصرفية (الأردن) ABC BANK (Jordan) الأعمال المصرفية كافة من خلال مركزه الرئيسي في عمّان وفروعه المنتشرة داخل المملكة والبالغ عددها ٢٥ فرعاً. كما يقدم خدمات استثمارية واستشارية، وأعمال الوساطة في الأوراق المالية (محلياً وإقليمياً ودولياً) نيابة عن عملائه، من خلال الشركة التابعة «شركة التعاون العربي للاستثمارات المالية».

وأشارت سيمونا سابيلا بشوتي العضو المنتدب والرئيسة التنفيذية للبنك إلى وجود ترقب حذر بخصوص الاستثمارات في المنطقة إلى أن تنجلي الأوضاع السياسية والأمنية، وذكرت أنه تم اعتماد استراتيجية حذرة في مجالي الإقراض والتسهيلات، كما أعلنت أن البنك يسعى للتوسع والانتشار في المملكة، وإلى رفع مستوى الخدمات المصرفية المتطورة لعملائه من خلال تطبيق نظام معلوماتي جديد.

الأزمات تطال السياحة والتجارة

■ ما هو تقييمكم لتبعات أزمة الاتحاد الأوروبي والأحداث الجارية في الوطن العربي، على قطاع المصارف عموماً وبنك المؤسسة العربية المصرفية (الأردن) تحديداً؟

– عموماً، أثرت هذه الأزمات على قطاعي السياحة والتجارة البينية في البلدان العربية، مما أدى إلى تدني العمليات المصرفية في القطاع. أما بالنسبة للاستثمارات فالجميع يترقّب الأوضاع في المنطقة حالياً كي يتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة في شأنها.

دراسة الطلبات والعروض

■ هل عدلتم الاستراتيجية الخاصة بمصرفكم نتيجة الأوضاع الراهنة؟

– لا زلنا في بنك «المؤسسة العربية المصرفية (الأردن)» نعتمد الاستراتيجية عينها في مجالي الاقراض وخدمة المجتمع، ولكننا ندرس الطلبات والعروض بعناية للمحافظة على جودة محفظة التسهيلات التي طالما حرصنا عليها وكانت جزءاً لا يتجزأ من قراراتنا الاستراتيجية. إننا نحرص في بنك المؤسسة العربية المصرفية (الأردن) أن نكون جزءاً فاعلاً في نمو الاقتصاد الأردني ودفع عجلة التقدّم بمنح القروض للمؤسسات والمشاريع الفاعلة وتجسير الفجوة ما بين مصادر واستخدامات الأموال في الاقتصاد الأردني.

شراكة مع عملائنا

■ هل من استراتيجية محددة تتبعونها في معالجة الديون الهالكة؟

– نعتمد سياسة محددة وواضحة، أساسها العمل مع المقترضين الذين يمرون بفترات حرجة على ايجاد الحلول وخلق الفرص للتغلب على الأزمات المالية. نحن في حالة شراكة مستمرة مع عملائنا لضمان استمراريتهم ونجاحهم.

تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

■ هل ترون ان النظام المصرفي العربي بحاجة إلى تطوير؟

– إن الشركات الصغيرة والمتوسطة عصب رئيس في اقتصادات المنطقة العربية والتي من شأنها دفع النمو وخلق فرص عمل للعديد من الشباب الذين يحاولون الانضمام إلى سوق العمل. إن إيجاد الحلول المصرفية لدعم هذه الفئة بات ضرورة ملحة لاسيما وأن غالبية الشركات تصنف ضمن الشركات الصغيرة والمتوسطة. ولضمان ديمومة هذه الشركات وإيجاد المزيد منها، لا بد أن تتكاتف الجهود ما بين الحكومات والنظام المصرفي بما فيه البنوك المركزية في كل دولة عربية لإيجاد مخطط واضح وشمولي لدعم هذا القطاع المهم. ما زلنا في البدايات، إلا أننا متفائلون بمستقبل واعد للشراكة ما بين القطاع العام والخاص لتحقيق التطور المرجو ومنح هذه الشركات التمويل الذي تسعى إليه بشروط وأسعار تمكنهم من الاستمرار والمنافسة.

المزيد من التوسع والانتشار

■ ما هي اولوياتكم للعام ٢٠١٢؟

– نسعى طبعاً للتوسع ولمزيد من الانتشار، ولتحقيق مزيد من الأرباح لمساهمي البنك وخدمة المجتمع المحلي والمقترضين جنباً إلى جنب مع سياسة البنك الدائمة والقائمة على تطوير وتدريب موارد البنك البشرية والسعي الدائم إلى استقطاب الكفاءات، والمحافظة على الموجود منها في البنك انطلاقاً من إيمان البنك بأن رأس المال البشري هو الأثمن والأساس لتحقيق أهداف البنك وفق خططه الاستراتيجية. ■

د. جوزف طربيه (رئيس جمعية مصارف لبنان ومجموعة الإعتماد اللبناني):

من الضروري توفير مناخ سياسي وأمني مستقر لاستقطاب المستثمرين والرساميل الى المنطقة

تمشيا مع نهجه السليم في ادارة مختلف اعماله يجيب د. جوزف طربيه رئيس جمعية مصارف لبنان ورئيس مجلس ادارة مدير عام مجموعة الاعتماد اللبناني على اسئلة «البيان الاقتصادية» بالارقام والتي لا تعني الاقتصاد اللبناني والقطاع المصرفي اللبناني فحسب، بل تعني اقتصادات ومصارف الدول العربية كافة. ويرى د. طربيه ان ما يحدث في المنطقة من توترات سياسية اثر حتما على الاداء الاقتصادي للعديد من الدول العربية ويعدّد بالارقام التراجع في تدفقات الاستثمار وازدياد حالة الركود الاقتصادي وانحسار الايرادات السياحية..

وبعد ان يتحدث عن سلبيات الازمة يقترح ما يساعد على درء وطأتها وابرز ما يجب توفره: مناخ سياسي وأمني مستقر.

وعزا د. طربيه انسحاب بنك HSBC من بعض الدول العربية واغلاقه لعدد من فروعه في لبنان والاردن الى اعتماده لاستراتيجية توظيفية جديدة قرر اعتمادها في ظل التحديات والعقبات التي يواجهها نتيجة للركود الذي حل بالاقتصاد العالمي.

وفي تحليله لميزانيات المصارف المتواجدة في البلدان التي شهدت انتفاضات شعبية ينتهي الى القول ان تلك الثورات قد كلفت هذه الدول خسائر قدرت بأكثر من ٥٠ مليار دولار لغاية تاريخه.

وبعد ان يشرح لنا اهداف مصارف الاستثمار التي يحاول مصرف لبنان تفعيلها، يقول د. طربيه ان تلك المصارف نجحت في تسوية اوضاعها لجهة التوازن في توزيع محفظة تسليفاتها بين القطاعين العام والخاص.

وبالنسبة لنظرته الى معالجة مشكلة زيادة الاجور يعدد د. طربيه ما قد يترتب من اعباء على العديد من الشركات والمؤسسات في مختلف القطاعات الانتاجية نظرا لما تعانيه من ظروف اقتصادية متردية، الى اظهار تعاطفه مع الموظفين الذين يستأهلون تحسين مستوى معيشتهم. وينهي حديثه معددا نتائج الاعتماد اللبناني المرضية وبالارقام ايضا.

تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي

■ في ظلّ التقلّبات الإقتصاديّة والماليّة العالميّة والأزمات السياسيّة الإقليميّة، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الإقتصاديّة والماليّة المطلوبة عربيّاً؟

– إنّ التوتّرات السياسيّة القائمة حاليّاً في المنطقة منذ إندلاع الربيع العربي، والمترافقة مع أزماتٍ إقتصاديّة وماليّة مختلفة حول العالم، أثرت حتماً على الأداء الإقتصادي للعديد من الدول العربيّة. وفي هذا الإطار توقّعت مؤسّسة ضمان الإستثمار أن تؤدّي هذه التطوّرات السياسيّة المتسارعة إلى تراجع تدفّقات الإستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول العربيّة خلال العام ٢٠١١ لتراوح بين ٥٠ و٥٥ مليار دولار أميركي مقارنةً مع حوالى ٦٦ ملياراً في العام ٢٠١٠ و ٧٦ ملياراً في العام ٢٠٠٩. لكنّ تأثير هذه التقلّبات يختلف من دولة إلى أخرى بحسب وضعها الإقتصاديّ وخصائص كلٍّ منها، وفي حال كانت دولة مصدّرة أو غير مصدّرة للنفط على سبيل المثال. وقد توقّع تقرير صندوق النقد الدولي تحت عنوان «آفاق الإقتصاد الإقليمي للشرق الأوسط وآسيا الوسطى» أن تتراجع نسبة النموّ في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى خلال العام ٢٠١١ إلى ٣,٩٪ وذلك في خضمّ الأزمة الراهنة مقابل نموّ بنسبة ٧,٢٪ لدول مجلس التعاون الخليجي. وتتفاوت النظرة المستقبليّة عبر مختلف بلدان المنطقة مع بروز تفوّقٍ واضحٍ للبلدان المصدّرة للنفط (نسبة نموّ ٤,٩٪) في ظلّ إرتفاع أسعار النفط عالميّاً، بعكس الحال بالنسبة للبلدان المستوردة للنفط

■■■

الثورات في البلدان العربية كلّفت الدول خسائر قدرت بأكثر من ٥٠ مليار دولار

■■■

حيث من المتوقّع أن تهبط نسبة النموّ فيها من ٤,٣٪ في العام ٢٠١٠ إلى ١,٩٪ في العام ٢٠١١ قبل أن تعود وترتفع إلى ٣,١٪ في العام ٢٠١٢. إنّ الإنكماش الإقتصادي الملحوظ في بعض البلدان العربيّة كمصر وسوريا وتونس على سبيل المثال مردّه إنحسار الإيرادات السياحيّة والإنخفاض الملحوظ في تدفّقات الإستثمارات الأجنبيّة المباشرة خلال العام ٢٠١١. وقد زادت حال الركود الإقتصادي من معدّلات البطالة في الدول المستوردة للنفط إلاّ إنّ مستوى التضخّم ظلّ مستقراً بحيث حدّت برامج دعم المواد الغذائيّة والمواد النفطيّة من وطأة إرتفاع هذه الأسعار عالميّاً. كما يجدر الذكر في هذا السياق بأنّ برامج الدعم هذه مقرونةً مع تراجع الإيرادات السياحيّة كان لها أثر سلبي بارز على الأرصدة الماليّة العامّة في دول المنطقة.

لتوفير مناخ سياسي وأمني مستقر

يضيف د. طربيه: أما لجهة السياسات الإقتصاديّة والماليّة المطلوبة عربيّاً، والتي قد تساعد في درء وطأة التقلّبات الإقتصاديّة في المنطقة، فإنّه من الضروري توفير مناخ سياسي وأمني مستقرّ، بالإضافة إلى توفير بيئة إستثماريّة مؤاتية لإستقطاب المستثمرين والرساميل إلى المنطقة، وذلك عبر إلغاء كلّ الحواجز أمام تعزيز التجارة البينيّة العربيّة، إلى العمل على الإنضمام إلى منظّمة التجارة العالميّة وذلك بهدف تحفيز الحركة الإقتصاديّة. كما أنّه من المهمّ خلق فرص عمل جديدة لدعم الحركة الإقتصاديّة في البلدان المعنيّة بالإستعانة بمشاريع الشراكة بين القطاع العامّ والقطاع الخاصّ أو مشاريع الخصخصة في بعض القطاعات التي قد تجذب إهتمام المستثمرين الأجانب من القطاع الخاصّ. كذلك لا بدّ من تفعيل دور المصارف المركزيّة في الدول العربيّة لجهة ضبط ومراقبة القطاع المصرفي والمالي بهدف تفادي أيّة تداعياتٍ للأزمات الماليّة في مختلف أنحاء العالم والصمود في وجه الصدمات الداخليّة والإقليميّة والدوليّة وإضافة زخم لحركة التسليفات في القطاع المصرفي عن طريق بعض التحفيزات التي قد تساعد في توظيف فوائض السيولة العالية في المنطقة.

استراتيجية تقشفية لـ HSBC

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والأردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا أم أن هناك أسباب أخرى؟

– أدلى مصرف HSBC مراراً وتكراراً بتصاريح توضح الإستراتيجيّة التوظيفيّة الجديدة التي يهدف إلى إعتمادها في ظلّ التحديات والعقبات التي يواجهها

المصرف نتيجةً للركود الذي حلّ بالإقتصاد العالمي. وذكر المصرف في وقتٍ سابق بأنّه يتطلّع إلى إعادة هيكلة فروعه في كلّ أرجاء العالم، وذلك عبر تبنّيه لخطط جديدة ترمي إلى تقليص الأعباء التشغيليّة في محاولة لتعزيز أدائه ورفع العائد على حقوق المساهمين. وبحكم هذه الإستراتيجيّة، صرّح المصرف أيضاً أنّه سوف يلجأ إلى خفض عدد موظّفيه بحوالى ٣٠ ألف موظّف خلال فترة الثلاث سنوات المُقبلة، مع العلم بأنّ الـ HSBC كان قد صرف لتاريخه حوالى ٥ آلاف موظف في كلٍّ من أميركا اللاتينية والولايات المتحدة وبريطانيا وفرنسا ومنطقة الشرق الأوسط. في هذا الإطار، يُعتبر إنسحاب هذا المصرف من بعض الدول العربية كسلطنة عمان، بالإضافة إلى إقفال عددٍ من فروعه في لبنان والأردن جزءاً من إستراتيجيّته التقشفيّة، والتي تتماشى أيضاً مع الإستراتيجيّات التي تبنّتها المصارف الأجنبيّة الأخرى في ظلّ تردّي الأوضاع الإقتصاديّة في العالم وفي المنطقة، الأمر الذي يستبعد كلّ الشكوك عن توافر أيّة أسباب جوهريّة أخرى وراء تلك الخطوة.

انتفاضات شعبية ونمو في محفظة الاقراض

■ **أدّى التحفّظ الشديد من قبل المصارف العربيّة في عمليّات الإقراض إلى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظّف أو تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيّتها؟**

– شهدت المصارف العربيّة تفاوتاً في الأداء منذ إندلاع الثورات العربيّة، وذلك بحسب تواجدها الجغرافي، بحيث سجّلت مصارف دول مجلس التعاون الخليجي (بإستثناء البحرين) تحسّناً ملحوظاً في نسب النموّ منذ بداية العام ٢٠١١ مقابل تراجع كبير لمصارف الدول العربيّة التي شهدت ثورات وتوتّرات سياسيّة. فعلى سبيل المثال، نمت الميزانيّة المجمّعة للقطاع المصرفي الإماراتي بنسبة ٤,٠٤٪ خلال فترة الثمانيّة أشهر الأولى من العام ٢٠١١، مصحوبة بنموّ أصول كلّ من القطاع المصرفي السعودي (٦,٤٪) والقطري (١٦,٥٪) والكويتي (٦,٢٪). في المقابل، تراجع مجموع أصول القطاع المصرفي البحريني بنسبة ١٠,٨٤٪ لغاية شهر آب ٢٠١١، واليمني (١١,٣١٪) والمصري (٣,٤١٪ لغاية شهر تمّوز) في مقابل نموّ طفيف بنسبة ٠,٢٣٪ في الميزانيّة المجمّعة للقطاع المصرفي السوري لغاية شهر أيّار ٢٠١١. ولدى التمعّن في ميزانيّات المصارف المتواجدة في البلدان التي شهدت إنتفاضات شعبيّة، نفاجأ بالزيادة في محفظة الإقراض منذ بداية العام ٢٠١١، وإن بوتيرة أقلّ ممّا كانت عليه في العام السابق، مقابل خروج للودائع والرساميل على خلفيّة الإضطرابات السياسيّة. على سبيل المثال، إرتفعت محفظة التسليفات إلى القطاع الخاص لدى القطاع المصرفي المصري بنسبة ١٣,٠٣٪ لغاية شهر تمّوز ٢٠١١، مقابل إرتفاع طفيف في ودائع القطاع الخاص بلغت نسبته ٢,١٢٪ خلال الفترة نفسها، الأمر الذي نتج عنه إرتفاع نسبة التسليفات إلى القطاع

نتطلع الى تحسين المعيشة للعمال والموظفين غير ان قرار زيادة الاجور أتى نتيجة خطوة متسرّعة

الخاص من ودائع القطاع الخاص من ٩٦,٢٣٪ في نهاية العام ٢٠١٠ إلى ١٠٦,٥١٪ مع نهاية شهر تمّوز ٢٠١١. كذلك الأمر بالنسبة لسوريا التي شهدت إرتفاعاً في محفظة التسليفات إلى القطاع الخاص بنسبة ٥,٤٢٪ خلال فترة الخمسة أشهر المنتهية في أيّار ٢٠١١ فيما سجّلت ودائع القطاع الخاص تراجعاً بنسبة ٨,٦٤٪ خلال الفترة نفسها. في هذا الإطار، إرتفعت نسبة التسليفات إلى القطاع الخاص من ودائع القطاع الخاص في الجمهوريّة العربيّة السوريّة إلى ٥١,٧١٪ في شهر أيّار مقابل ٤٤,٨٢٪ في نهاية العام ٢٠١٠، توازياً مع تخفيض المصرف المركزي السوري للإحتياطي الإلزامي من ١٠٪ إلى ٥٪ في خضمّ التوتّرات السياسيّة في البلاد وذلك بهدف دعم المصارف السوريّة في ظلّ السحوبات والمخاوف من خروج الودائع إلى الخارج.

ويقول: ممّا لا شكّ فيه أنّ الثورات في البلدان العربيّة قد كلّفت هذه الدول خسائر كبيرة قدّرت بأكثر من ٥٠ مليار دولار حتى تاريخه.

دعوة للمشاركة في عملية النهضة

في هذا الإطار، ندعو المصارف العربيّة، والتي برهنت عن صلابة ومناعة في أكثر من إمتحان، ولا سيّما في الأحداث الأخيرة، إلى المشاركة في عمليّة النهضة في البلدان العربيّة وتفعيل العجلة الإقتصاديّة في ظلّ التراجع الملحوظ في نسب النموّ، وذلك من خلال تمويل القطاع الخاص، لا سيّما الشركات الصغيرة والمتوسّطة الحجم لما تشكّل من رافعة للإقتصاد وتقديم القروض الصغيرة بالإضافة إلى تمويل مشاريع التنمية.

ايجاد توظيفات بديلة

ويتابع: في المقلب الآخر، وبالنسبة للمصارف التي شهدت فوائض في سيولتها جرّاء سياساتها المحافظة لجهة حركة التسليفات في ظلّ التوتّرات الأخيرة، فإنّه من الضروري إيجاد وسائل توظيفات بديلة بهدف تفادي أيّة تأثيرات سلبيّة على إيراداتها من الفوائد والعمولات الصافية. في حال لم تنجح تلك المصارف إمّا بتعزيز تسليفاتها ترافقاً مع زيادة سيولتها أو توظيف تلك الفوائض مع المصارف المراسلة أو في

أدوات ماليّة أخرى ذات عوائد مرضية، فلا بدّ من أن تكون النتيجة سلبيّة لجهة ربحيّة تلك المصارف ونسبة ملاءتها، ممّا قد يتطلّب إعادة رسملتها تماشياً مع معايير لجنة بازل.

معوقات واجهت مصارف الاستثمار

■ **يعمل مصرف لبنان على الحدّ من نشاطات مصارف الإستثمار او لتفعيلها، فكيف تنظرون إلى هذا الموقف علماً أنّ عدداً كبيراً من المصارف التجاريّة يملك مصارف إستثمار؟**

– إنّ الإجراءات التي يتّخذها مصرف لبنان والتعاميم التي يصدرها لجهة تحديد نشاط مصارف الإستثمار إنّما تسعى إلى تفعيل دور هذه المصارف وتنفيذ الغاية التي أنشئت من أجلها وليس الحدّ من أنشطتها. وقد إنطلقت حركة تأسيس مصارف الإستثمار في لبنان بهدف تنشيط العجلة الإقتصاديّة من خلال إدارة رؤوس الأموال وتمويل الشركات وتقديم الإستشارات الماليّة وتداول الأوراق الماليّة والمشاركة المباشرة في رؤوس أموال الشركات وتركيب وإدارة صناديق إستثمار، بالإضافة إلى تمويل مشاريع متوسّطة وطويلة الأمد معتمدة في تمويلها هذا على الودائع الطويلة الأجل. كما أنّه من الجدير ذكره أنّ المصارف اللبنانيّة كانت قد لجأت خلال العقدين المنصرمين إلى تأسيس مصارف إستثمار تابعة لها بهدف الإستفادة من الإعفاءات والتخفيضات الضريبيّة على الأرباح، بالإضافة إلى إعفائها من تكوين إحتياطي إلزامي على الودائع. إلاّ إنّ هذه المصارف قد اصطدمت بواقع عدم توفّر مناخ إستثماري مستقرّ في ظلّ الإضطرابات والأزمات التي مرّت بها البلاد خلال السنوات السابقة، بالإضافة إلى ضعف السيولة على بورصة بيروت والرسملة الصغيرة للشركات اللبنانيّة، والتي تتميّز غالبيّتها بالطابع العائلي.

بالرغم من عدم قدرة مصارف الإستثمار في لبنان على الإلتزام الكامل بتعاميم البنك المركزي لجهة ممارسة الأنشطة المخصّصة لمصارف الأعمال وفقاً للتواريخ والمهل المحدّدة، الا ان مصارف الإستثمار اللبنانيّة نجحت في أن تسوّي أوضاعها لجهة التوازن في توزيع محفظة تسليفاتها بين القطاعين العام والخاص، وذلك منذ مطلع العام ٢٠١٠. في هذا الإطار، إستطاعت مصارف الإستثمار اللبنانيّة تعزيز محفظة تسليفاتها إلى القطاع الخاصّ إلى ١,٠٧٥ مليون دولار مع نهاية النصف الأوّل من العام ٢٠١١، لكي تتخطّى بذلك محفظة توظيفاتها في القطاع العامّ، والبالغة ٨٥٨ مليون دولار، ممّا نجم عنه فائض لديها بقيمة ٢١٧ مليون دولار مع نهاية النصف الأوّل من العام ٢٠١١، مقارنةً مع فائض طفيف بقيمة ٥٥ مليون دولار مع نهاية العام ٢٠١٠، وعجز بقيمة ٩٦ مليون دولار في العام ٢٠٠٩.

خطوة متسرّعة وغير مدروسة

■ **كيف تنظرون إلى قرار زيادة الأجور وردّه من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم إقتراح حلّ لموضوع زيادة الأجور يتوافق مع مصلحة فريقي أرباب العمل والعمال؟**

– نعي الأزمة المعيشيّة التي يعانيها العمّال

والموّظفون وذوو الدخل المحدود في لبنان ومتنبّهون لضرورة تحسين الوضع المعيشي للمواطنين ورفع الحدّ الأدنى للأجور. غير أنّ قرار زيادة الأجور الأخير جاء نتيجة خطوة متسرّعة وغير مدروسة من قبل الحكومة اللبنانيّة لما قد ينتج عنها من إنعكاسات سلبيّة على الإقتصاد اللبناني. أوّلاً، إنّ هذه الزيادة إنعكست على أسعار السلع والخدمات والإيجارات والأقساط المدرسيّة وغيرها، وذلك قبل إقرارها، الأمر الذي عطّل المفاعيل المرتجاة منها. ثانياً، إنّ هذه الزيادة تمثّل عبئاً على العديد من الشركات والمؤسّسات العاملة في مختلف القطاعات الإنتاجيّة في لبنان نظراً لما تعانيه من ظروف إقتصاديّة متردية نتيجة تباطؤ النموّ، ممّا سيدفعها في حال إقرار هذه الزيادة إلى تقليص فرص العمل الجديدة واللجوء إلى عمليّات صرف للعمّال في بعض الحالات، بالإضافة إلى إمكانيّة بروز معوقات في سداد الديون المتوجبة عليها. ثالثاً، إنّ هذه الزيادة سترتّب أعباء إضافية على الخزينة العامّة للدولة التي ستقوم بدورها بسدّ العجز إمّا عبر زيادة الضرائب أو زيادة المديونيّة العامّة، أو الإثنين معاً. أمّا لجهة القطاع المصرفي بوجه خاص، فنحن نعتبر أنّ موظفي المصارف ينعمون بأفضل التقديمات والعطاءات بالإضافة إلى الإستقرار الوظيفي.

تحسين المستوى المعيشي

ويضيف د. طربيه: نحن نتطلع إلى تحسين المستوى المعيشي للموظّفين وخلق فرص عمل جديدة مع الأخذ بالإعتبار مستقبل لبنان الإقتصادي وضمان إستمرار المؤسّسات والشركات الإقتصاديّة. في هذا الإطار، نحن نقترح إقرار زيادة مدروسة في الأجور تعكس حجم التضخّم منذ العام ٢٠٠٨ وفق ما حدّدته إدارة الإحصاء المركزي مع الأخذ بالإعتبار قيام الدولة بتحسين الشأن الإجتماعي لجهة الضمان الصحّي والتعليم الرسمي والنقل المشترك.

ملاحظة: – هـذا الـحـديث جـرى قبـل اقرار مجلس الوزراء لمشروع الوزير شربل نحاس –

نتائج مرضية بالارقام

■ **كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟**

– حقّقت مجموعة الإعتماد اللبنانيّ، على غرار المصارف اللبنانيّة الأخرى في مجموعة ألفا، نتائج ماليّة مرضية حتّى نهاية الشهر التاسع من العام ٢٠١١. وقد أظهرت البيانات المالية غير المدقّقة لمجموعة الإعتماد اللبناني أرباحاً قبل إحتساب الضريبة وصلت إلى ٥٨,١٩ مليون دولار لغاية الفصل الثالث من العام ٢٠١١ مقارنةً مع أرباح قبل إحتساب الضريبة بلغت ٥٩,١١ مليون دولار خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وسجّل المصرف أيضاً أرباحاً صافية قاربت عتبة الـ٥١,٢٠ مليون دولار حتى نهاية شهر أيلول من العام ٢٠١١ مقابل أرباح صافية وصلت إلى ٥٢,١٣ مليون دولار خلال الفترة نفسها من العام الفائت. وقد سجّل المصرف صافي إيرادات من الفوائد بقيمة ٩٠,٣٤ مليون دولار، وإيرادات من العمولات بلغت ٢٢,٣٦ مليون دولار. نتيجةً لذلك، حقّق المصرف إيرادات ماليّة صافية وصلت إلى ١٢٤,١٧ مليون دولار مع نهاية شهر أيلول من العام ٢٠١١. أمّا على صعيد الميزانية المجمّعة، فقد إرتفعت موجودات مجموعة الإعتماد اللبناني بنسبة ١٢,٢٨٪ على صعيدٍ سنويّ إلى ٧,٠٥ مليارات دولار مع نهاية شهر أيلول ٢٠١١ مقارنةً مع ٦,٢٨ مليارات دولار في نهاية شهر أيلول من العام ٢٠١٠. وإرتفعت ودائع الزبائن بنسبة ١٢,١٠٪ على صعيدٍ سنويّ إلى ٦,٢٠ مليارات دولار كما قاربت محفظة التسليفات عتبة الـ١,٩٣ مليار دولار. وفي هذا السياق، إرتفعت نسبة التسليفات من ودائع الزبائن من ٢٨,٦١٪ مع نهاية شهر أيلول من العام ٢٠١٠ إلى ٣١,١٠٪ في نهاية شهر أيلول من العام الحالي، فيما تخطّت الأموال الخاصّة للمجموعة عتبة الـ ٥٥٤ مليون دولار مع نهاية شهر أيلول ٢٠١١ مقابل ٤٦٠ مليون دولار خلال الفترة نفسها من العام الماضي. وقد إرتفعت نسبة ملاءة المصرف، والمحتسبة على أساس معايير بازل ١، إلى ٢٦,٤٠٪ مع نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١١، مقارنةً مع ٢٥,٧٠٪ خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٠. ■

ULYSSE
insuranceadvisorssarl

A: P.O. Box: 16-6528
Mansourieh-Beirut
Tamerco Bldg - Lebanon
T: +961 4 40 90 05
F: +961 4 40 90 05
M: +961 3 62 46 23
+961 3 80 70 70
E: ulysse-ia@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

سعد الازهري (رئيس ومدير عام بنك لبنان والمهجر BLOM):

بدأت الفرص الاقراضية بالتعافي وقد تصل الى معدلات اعلى عند الاستقرار السياسي

عندما قرأنا أجوبة سعد الازهري على اسئلتنا الموجهة اليه ليصار نشرها في هذا العدد السنوي الممتاز حيث نختار نخبة من رجال الاعمال المنتسبين الى كل القطاعات الاقتصادية لمحاورتهم، تذكرنا الاجوبة التي كان يرد بها والده اطال الله بعمره د. نعمان الازهري، والتي تدل على عمق التفكير والمعرفة والاصالة المهنية.

رد سعد الازهري رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر الذي يشارك في المرتبة الاولية في القطاع المصرفي على الاسئلة الستة، بكثير من الوضوح والموضوعية والشفافية، مستهدفا مصلحة القطاع المصرفي ومصلحة الاقتصاد الوطني ككل.

ونلفت الى أجوبته حول تراكم الفوائض وتفاؤله بفرص الاقراض التي بدأت تتعافى والى سياسة مصرف لبنان بالنسبة الى مصارف الاستثمار حيث يعمل على تفعيلها وليس على الحد من نشاطاتها، ونلفت اخيرا الى النمو الذي طاول كل بنود ميزانية «لبنان والمهجر» لعام ٢٠١١ لاسيما نسبة الملاءة التي فاقت المعايير المحددة من قبل بازل٢ لتصل الى ١٣,٠٧ بالمئة.

ربيع للاصلاحات الهيكلية

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة، وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– لقد نمت الدول العربية بمتوسط فاق ٥,٥٪ خلال فترة ٢٠٠٠–٢٠٠٨ بسبب الإرتفاع في أسعار النفط العالمية وسياسات الإنفتاح الإقتصادي والمالي التي قامت بها معظم الإقتصادات العربية. وبالطبع تعرضت الدول العربية منذ عام ٢٠٠٨ إلى صدمتين ، الأولى جاءت من خلال تداعيات الأزمة المالية العالمية والثانية نتيجة الأزمات السياسية الحالية التي خفضت متوسط النمو إلى ٣,٥٪ خلال فترة ٢٠٠٩ – ٢٠١٠ والذي يتوقع ان يصل إلى ٤٪ في عام ٢٠١١. ونأمل أن يؤدي الربيع السياسي العربي إلى ربيع إقتصادي في المدى المتوسط يستند على إصلاحات هيكلية في القطاع العام والمناخ الإستثماري والنظام الضريبي والتجاري وقطاع التعليم حتى تحافظ الدول العربية على معدلات النمو التي حققتها خلال العقد الماضي إن لم تتخطاها.

التوسع السريع!

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والأردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا أم أن هناك أسبابا أخرى؟

– لقد تكبد بنك HSBC كغيره من البنوك العالمية الكبيرة خسائر جراء الأزمة المالية العالمية وجراء سياسات التوسع السريعة التي قام بها. ونتيجة لذلك يتبع الآن سياسة ترشيد لعملياته ونفقاته تتضمن تسريح ٣٠,٠٠٠ عامل من وحداته العاملة في مختلف أنحاء العالم ، ومن ضمنها لبنان حيث سيقفل ثلاثة فروع من فروعه الستة المتواجدة في بيروت وضواحيها.

فرص الاقراض تتعافى

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض إلى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف أو تستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– أعتقد أن الزيادة في الفوائض لدى البنوك العربية هي في المقام الأول نتيجة إعتماد البنوك العربية وخصوصا الخليجية منها على جزء من مواردها من القروض والسندات وليس من الودائع فقط. وقد شحّت هذه القروض والسندات خلال فترة الأزمة المالية العالمية، الأمر الذي اضطر البنوك الى التحفظ في عملياتها الإقراضية بهدف تعزيز سيولتها، خصوصا وأن الفرص الإقراضية قد انحسرت نتيجة التباطؤ الإقتصادي في المنطقة، مما أدى بالتالي إلى إنخفاض في نمو أرباحها. وفي الحقيقة ، لقد بدأت هذه الفرص بالتعافي، إذ يتوقع أن تفوق نسبة الزيادة في القروض الـ ٨٪ وأن تصل إلى معدلات أعلى عند استتباب الإستقرار السياسي والإقتصادي في المنطقة. وتجدر الإشارة الى أنه على صعيد الوضع في لبنان، فقد ازداد الإقراض للقطاع الخاص بمتوسط فاق الـ ٢٠٪ في السنوات الثلاث الماضية ويتوقع أن يعادل حوالى ١٥٪ هذا العام.

تفعيل عمل مصارف الاستثمار

■ يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الإستثمار، فيكف تنظرون إلى هذا الموقف علما أن عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف إستثمار؟

– في الواقع، يعمل مصرف لبنان ليس على الحد من نشاطات مصارف الأعمال أو الإستثمار بل على توجيه أعمالها نحو نشاطات تدعم الإستثمار الطويل الأجل في الإقتصاد وتساهم في تطوير الأسواق المالية. ولكن لكي تؤدي مصارف الإستثمار أعمالها في مناخ فعال وكفء ويلبي حاجات عملائها، يجب الأخذ في الإعتبار أن نشاطات مصارف الإستثمار تشمل إضافة خدمات الصيرفة الخاصة وإدارة الثروات والأصول والوساطة المالية وخدمات الإستشارات وعمليات الدمج والحيازة. ويجب أيضا تطوير قانون الشركات لكي يحفز الأخيرة على إعادة هيكلة رأس مالها والإعتماد الأكبر على التمويل من الأسواق المالية. وفي هذا الصدد، أود أن أضيف أن قانون الأسواق المالية الذي تم إقراره مؤخرا هو خطوة قانونية ملائمة في تطوير وتفعيل عمل الأسواق المالية ومصارف الإستثمار.

قرار صائب لمجلس الشورى

■ **كيف تنظرون إلى قرار زيادة الأجور وردّه من قبل مجلس الشورى؟**

وهل لديكم إقتراح حلّ لموضوع زيادة الأجور يتوافق مع مصلحة فريقي أرباب العمل والعمال ؟

– بداية، أود أن أشير إلى أنه حسب الممارسات والأعراف الدولية تحدد الحكومة الحد الأدنى للأجور ولا تتطرق للزيادة في الأجور للشرائح التي تفوق

نتائج لبنان والمهجر مشجعة جدا وقد طاول النمو كل بنود ميزانية ٢٠١١

الحد الأدنى في القطاع الخاص، إذ تعتمد الزيادة السنوية لهذه الشرائح على معايير معينة تستند إلى غلاء المعيشة والإنتاجية والأقدمية وغيرها. كذلك الأمر بالنسبة للتقديمات المتعلقة ببدل النقل والمنح الدراسية وغيرها من التقديمات التي تعود إلى مفاوضات العقد الجماعي. وهذا ينطبق على ممارسات القطاع الخاص في لبنان ومنها بالطبع القطاع المصرفي. ومن هذا المنطلق، أعتقد أن قرار مجلس الشورى في ردّ زيادة الأجور هو قرار صائب، إضافة إلى أن الزيادة للحد الأدنى للأجور بلغت ٤٠٪ عن المستوى الذي قرر في عام ٢٠٠٨ والبالغ ٥٠٠ ألف ليرة، بينما بحسب إدارة الإحصاء المركزي فقد بلغت الزيادة في الأسعار منذ ذلك الحين حوالى ١٦٪ فقط. وعليه، فإن الزيادة لو أقرت لكانت تركت أثرا سلبيا على كلفة الإنتاج والتنافسية لدى الشركات وعلى البطالة وفرص العمل لدى العمال. وأتمنى لأي قرار جديد للحد الأدنى للأجور أن يحافظ على القيمة الشرائية للأجور من جهة وعلى ربحية واستدامة الشركات من جهة أخرى، وأن لا يستهدف الزيادة في الشرائح الأعلى والتقديمات الأخرى.

نمو متكامل وملاءة ١٣,٠٧ ٪

■ **كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟**

– جاءت نتائج بنك لبنان والمهجر حتى نهاية أيلول ٢٠١١ مشجعة جدا إذا أخذنا في الحسبان الظروف السياسية في لبنان والمنطقة والإقتصادية في العالم. فقد ارتفعت أرباح البنك إلى ٢٣٦,٣ مليون دولار حقق البنك من خلالها أعلى مردود على متوسط أموال المساهمين بين البنوك المدرجة بلغ ١٨,٠٧ في المئة. كما ارتفعت الموجودات إلى ٢٣.٣٨ مليار دولار بزيادة ٦,٠٢٪ عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٠، وازدادت الودائع إلى ٢٠,٣ مليار دولار بزيادة ٥,٦٢٪، وارتفعت التسليفات إلى ٥,٦٤ مليارات دولار بزيادة ١٥.٧٦ ٪. كذلك بلغت نسبة الملاءة ١٣,٠٧٪ حسب معايير بازل ٢ مقارنة مع ٨ ٪ كنسبة مطلوبة. ■

The work of reinstatement (which may be carried out upon another site and in any manner suitable to the requirements of the Assured subject to the liability of the underwriters not being thereby increased) must be recommended and carried out with reasonable dispatch, otherwise no payment beyond the amount which would have been payable under the Policy if this clause had not been incorporated therein shall be made...???????

do you speak **insurance language**?

SLOOP
Insurance Brokerage Firm sarl

SLOOP Insurance Brokerage Firm sarl|Saghieh Building|Ground floor|Alzahrani Street|Sioufi Achrafieh|Beirut|Lebanon|phone:+961 1 615 333 - 397 445 - 423 546|fax:+961 1 423546
mobile: +961 3 753 659|www.sloop.com.lb|sloop@dm.net.lb

سليم صفير (رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك بيروت BANK OF BEIRUT) :

القطاع المصرفي تحوّل الى صمّام أمان للاقتصاد اللبناني

على المصارف قبل الاقدام على الاقراض ان تضع في الحسبان الوضعين الاقتصادي والسياسي محلياً واقليمياً ودولياً

توجهنا بأسئلتنا الى رئيس مجلس الادارة المدير العام لبنك بيروت BANK OF BEIRUT سليم صفير بقولنا له «كيف ينظر سليم صفير المصرفي الاصيل الى..» ووصفنا هنا لمن نحاور ليس تملقا بل لقناعتنا بخبرته المصرفية العريقة ولمعرفتنا الطويلة به اي منذ بداية ممارسته للعمل المصرفي حيث ترك بصماته على كل عمل مصرفي ومالي كان يقوم به حيث عمل.

ومن يقرأ أجوبة سليم صفير على اسئلتنا هنا، يتأكد بأنه امام مصرفي اصيل بالفعل، يجيب بموضوعية على كل سؤال رابطا مثلا معاناة دول الاتحاد الاوروبي بالصعوبات الاقتصادية الجمة التي تواجهها منذ ثلاث سنوات «لانها لم تتمكن من تملك ناصية مركزية القرار الاقتصادي على الرغم من الوحدة الاوروبية والسوق المشتركة ولعدم استيعابها للدور السياسي للقارة».

لنقرأ الاسئلة والأجوبة:

■ كيف ينظر سليم صفير المصرفي الأصيل الى الضجة القائمة على المصارف في العالم و التي اكدت صحتها وكالات التصنيف الائتماني بتخفيضها تصنيف ثلاثة من اكبر المصارف الفرنسية و تهديدها بتخفيض تصنيف ٥٠ دولة؟

– ليست المصارف كياناً منفصلاً عن المجتمعات، فهناك البيئة التي تعيش فيها وتتواصل مع مكوناتها وتطور من خلالها قدراتها. هذا الواقع يجعل المصارف في خدمة اقتصاد المجتمع الذي تحيا فيه، أي في خدمة الاقتصاد الوطني. ولكن للاسف، فإن هذا التوصيف لا يجد طريقه السوّي عند كل أهل السياسة، ذلك ان بعض السياسيين يحتفظون بتفسير مغاير لدور المصارف أو حتى لدور الاقتصاد بشكل عام، الأمر الذي يتعارض وحقيقة بل حتمية الارتباط الوثيق بين قطاعي الاقتصاد والمصارف، بحيث تحول القطاع المصرفي الى صمام امان للاقتصاد اللبناني، ما يعني حكماً أن اي تغيير في الوضع الاقتصادي، لا بد وان ينعكس تغييراً مماثلاً على المؤشرات المصرفية، خصوصاً لناحية الاحتياطي النقدي والودائع والأصول وسواها.

أما في ما يتعلق بالأزمة المالية العالمية، فإن كل المهتمّين والمتتبعين يعرفون بأن دول الاتحاد الأوروبي تعاني، ومنذ ثلاث سنوات تقريباً، من صعوبات اقتصادية جمّة. ذلك لأنها لم تتمكن بعد من تملك ناصية مركزية القرار الاقتصادي، على الرغم من الوحدة الأوروبية والسوق المشتركة والنظرة المستقبلية ومفهوم الدور السياسي للقارة. وهذا الأمر يتضح من خلال عدم الوصول إلى نتيجة اقتصادية ومالية واحدة معممة على جميع الدول الاعضاء في الاتحاد. لقد نجحت أوروبا في جمع ٢٧ دولة حول هدف سياسي واقتصادي موحد، والمطلوب منها الآن ان تتمكن من الوصول الى تشكيل قيادة موحدة قادرة على توحيد الرؤية للوصول الى قرار موحد في شأن السياسة المالية والنقدية لتعزيز العملة والدفاع عنها.

■■■

الجميع يتحسس معاناة العمال والاجراء الا ان الوقت ليس مناسبا للارتجال وتخطي التصور العام

■■■

مطلوب من اهل السياسة خطاب هادئ ومعتدل

أما في ما يخص الواقع اللبناني فيتابع صفير: يمكنني القول اننا لا نزال على مسافة من الازمة المالية، بسبب استمرار قدرة السيطرة لدينا على اوضاع القطاع المصرفي، بحكم حجمنا، والحصانة التي وفرتّها لنا التعاميم المركزية... الا ان هذا يجب ان يكون حافزاً لنا لكي نحث اهل السياسة على اعتماد خطاب هادئ ومتوازن ومعتدل، لا يغيبّ الواقع الاقتصادي للبلاد، ويوفّر البيئة التي تبعد التوترات الداخلية فنوفر الهدوء السياسي الذي في ظله ينشط الاقتصاد وينشط القطاع المصرفي، ومن أولى المطالب لتثبيت دعائم هذا الهدوء، الانصراف الى تطبيق الاصلاحات المطلوبة، ما يشكل ركيزة للاستقرار.

دليلي على ما أقول مسألة الأجور حالياً في لبنان والخلاف الذي دار على مرسوم تصحيحها بين الهيئات الاقتصادية والاتحاد العمالي العام والدولة. وللأسف، فإن كل طرف تصرف في هذه

المسألة مدفوعاً بمصلحة ما يمثل من دون ان يكلف أحد نفسه ان يعرض المسألة من زاوية شموليتها وعلاقتهما بالوضع الاقتصادي العام والظروف التي تعيشها البلاد. طبعاً الجميع يتحسس معاناة العمال والاجراء إلا ان الوقت ليس مناسباً للارتجال وتخطي التصور العام والخطوات المنهجية المدروسة والمستندة على واقع علمي اقتصادي متكامل. ان رفع مستوى الراتب إذا لم يكن مرتبطاً بزيادة مستوى الانتاجية، فإنه سيؤدي الى خلق المزيد من التضخم، تزيد عن نسبة ما تحقق في زيادة الرواتب، الأمر الذي من شأنه الغاء اي افادة للعمال من رفع رواتبهم.

.. وسياسة حكيمة واعية

يضيف رئيس بنك بيروت: يجب رفع مستوى الرواتب من ضمن تصور اجمالي يوازن ما بين الانتاجية والراتب والوضع الاقتصادي، وكل هذا يحتاج الى رؤية في اخذ القرارات ودراسة عملية واقعية. فعامل التوقيت مهم جداً والوضع في المنطقة العربية ينعكس علينا تضخماً وعدم قدرة على زيادة المداخيل أو الموارد الاستثمارية، كما كان الحال عليه في السابق. ان لبنان ليس جزيرة معزولة ولا بد ان يتأثر بالاوضاع الضاغطة من حولنا بشكل أو بآخر.

المطلوب انتهاج سياسة حكيمة واعية وللاسف، فان ما نفعله لا ينم عن وعي للمخاطر المحيطة بنا من كل حدب وصوب.

التأثير على المستثمر الاجنبي

■ ما هو تأثير الاهتزازات المصرفية في الخارج على المصارف اللبنانية علما ان موديز خفضت نظرتها الى المصارف اللبنانية من مستقرة Stable الى سلبية Negative؟

– استطيع ان اجزم ان لا تأثر داخلياً للمصارف بهذا التصنيف، وإن تكن له انعكاسات على نظرة الخارج الينا، ما قد يؤثر في ابعاد المستثمر الأجنبي أو يقلّص حجم الاستثمارات الخارجية عندنا.

معايير بازل للمصارف الكبيرة

■ دعا مصرف لبنان المصارف اللبنانية الى رفع الملاءة لديها الى ١٢ في المئة بحلول سنة ٢٠١٥، هل بإمكان كل المصارف ان تصل الى هذه النسبة، مع معرفتنا بأنه توجد مصارف تجاوزت لديها نسبة الملاءة الـ١٢ في المئة؟

– من له القدرة على رفع نسبة ملاءته ليلبّي متطلبات (بازل٣) سيفعل، ومن لا قدرة لديه سيعمد إما الى بيع مصرفه أو الى انتهاج خيار الاندماج مع مصرف آخر. فهذه المعايير وضعت عملياً للمصارف الكبيرة التي تتجاوز قيمة ميزانياتها عشرات المليارات من الدولارات.

■■■

من لا قدرة لديه لتلبية متطلبات بازل٣ امامه خيار البيع او الاندماج مع مصرف آخر

■■■

لا مخاطر لسياسة الاقراض الحالية

■ هل صحيح ان بعض المصارف اللبنانية تقرض اموالا تتجاوز اموالها الخاصة بسبعة اضعاف او اكثر؟ فكيف يسمح بذلك؟

– في المبدأ وفي الواقع، فإن المصارف اللبنانية عموماً تعتمد سياسة الإقراض بحسب نسبة الايرادات إلى ما هو مطلوب، ولا ارى ان هناك اي مخاطر طالما ان الاقراض يتم دائماً تحت السيطرة المباشرة والفعلية لادارات المصارف اللبنانية. لكن هذا لا يعني ان من غير الضروري ان يكون هناك توازن عملي بين الايداعات والقروض، فكل مصرف يحدد سقوفاً أو هو ملتزم بالسقوف المحددة من المصرف المركزي، وعليه ان يلتزم بها وان يعمل بموجبها، فلا يسمح بالقروض بطريقة تنعكس سلباً بنتائجها عليه.

ميزان الربح والخسارة

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها و ما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

لقد حتمّت الازمة المالية العالمية والازمات السياسية المتعاقبة والتقلبات المحلية والاقليمية، على كل المصارف ان تتكب على درس اوضاعها بشكل تفصيلي قبل الاقدام على الاقراض محكومة بهدف واحد هو المحافظة على متانتها النقدية والحرص على تفادي الخسائر. واذا رغب أي مصرف بتوسيع ميزانيته وتضخيم ارقامها، فإن عليه ان يضع في الحسبان الوضعين الاقتصادي والسياسي، محلياً واقليمياً ودولياً، وان يدرس ميزاني الربح والخسارة جيداً قبل الاقدام على خطوته.

المناخ غير متوفر لمصارف الاستثمار

■ ما هو واقع مصارف الاستثمار في لبنان؟

– أنشئت مصارف الاستثمار في لبنان فيما كان يسيطر جو استثماري ايجابي وذلك بهدف تفعيل الاستثمار في البلاد، لذا هي تقوم بالدرجة الأولى على طبيعة الاجواء السياسية والاقتصادية

المسيطرة. فطالما الجو الاستثماري المحلي والاقليمي ايجابي، يكون متاحا تفعيل دور مصارف الاستثمار بحسب المعايير المطلوبة، وطالما الاجواء الاستثمارية في لبنان والمنطقة العربية غير مهيأة للاستثمار، فلا مجال لتفعيل دور تلك المصارف التي تحتاج الى مناخ استثماري مشجع، وللأسف هذا المناخ ليس متوافرا حاليا في لبنان.

بدوره يعمل مصرف لبنان بالتعاون مع المعنيين لإنشاء سوق للأوراق المالية فاعلة برئاسة الحاكم رياض سلامة، وذلك بهدف تفعيل الأسواق المالية اللبنانية وتحديدا المصارف الاستثمارية.

ملاءتنا ١٤,٣ ٪

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة و الارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– إستناداً الى البيانات المالية غير المدققة والموقوفة بتاريخ ٢٠١١/٩/٣٠، فقد حقق بنك بيروت نسب نمو عالية في مختلف المؤشرات المالية الأساسية بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق، ومن أهمها إرتفاع مجموع ودائع الزبائن وشهادات الإيداع بحوالى ٢٦.٥١٪، الأموال الخاصة بحوالى ١٦,٣٥٪، التسليفات بحوالى ٤٦,٢٩٪ والموجودات بحوالى ١٩,٨١٪. كما حقق المصرف إستقراراً في الأرباح الصافية حيث بلغت حوالى ٧٦ مليون دولار أميركي.

تجدر الإشارة إلى أن نسبة الملاءة تفوق الـ ١٤,٣٪ وهي تفوق بكثير الحد الأدنى المطلوب بموجب تعليمات مصرف لبنان والبالغ ٨,٠٠٪. ■

د. فرنسوا باسيل (بنك بيبلوس BYBLOS BANK):

ثلاثة تحديات اساسية يواجهها القطاع المصرفي اللبناني على المديين القصير والمتوسط: تباطؤ النمو الاقتصادي، استمرار استدانة الدولة والتغيّرات في الدول العربية

رأى الدكتور فرنسوا باسيل رئيس مجلس ادارة بنك بيبلوس ومديره العام ان القطاع المصرفي يواجه ثلاثة تحديات اساسية، عدّدها وحدّد اسبابها وتأثيراتها متأسفا على اضاعة الاقتصاد اللبناني فرصة ذهبية بداية العام، حيث لم يحسن استقطاب السياح الاوروبيين ورؤوس الاموال التي خرجت من الخليج بما فيها الشركات العالمية والاقليمية التي ارادت الانتقال من مدن تشهد اضطراباً الى مدن آمنة في المنطقة، فلم تختر بيروت لاهمال المسؤولين تسويق لبنان في هذه المرحلة.

وهنا نص أجوبة باسيل على سؤال للزميلة «الديار» حول التحديات الجديدة التي تواجه القطاع المصرفي اللبناني وكيف تم التعاون لدرء الاخطار عن هذا القطاع الحيوي.

يواجه القطاع المصرفي اللبناني ثلاثة تحديات اساسية على المدى القصير والمتوسط: التحدي الاول هو تباطؤ النمو الاقتصادي في لبنان والتحدي الثاني هو استمرار ارتفاع حاجات الدولة للاستدانة بسبب اتساع العجز في الموازنة وعدم وجود خطة متكاملة لتخفيض حجم الدين العام، والتحدي الثالث يكمن في التغيرات التي تحصل في الدول العربية حيث تتواجد المصارف اللبنانية، وتداعيات هذه التغيرات على اقتصادات هذه البلدان.

انخفض نمو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي بشكل حاد هذا العام بسبب التوترات السياسية الداخلية بعد انهيار حكومة الحريري في كانون الثاني، فضلا عن ارتفاع المخاطر الجيوسياسية في المنطقة لا سيما الاضطرابات في سوريا. ومن المقدر ان يكون النمو الحقيقي تباطأ من ٧,٥ ٪ في العام ٢٠١٠ الى ١,٥ بالمئة هذا العام والذي انعكس في جميع مؤشرات النشاط الاقتصادي. وهذا لا ينبغي ان يشكل مفاجأة اذ انها المرة الاولى منذ نحو ٢٠ عاما حيث تزامنت الاضطرابات السياسية المحلية مع الاضطرابات الاقليمية.

اهم ما يؤثر على القطاع المصرفي هما الاستقرار السياسي والنمو الاقتصادي في لبنان، اذ ان معظم مداخيل وارباح القطاع ما زالت تأتي من السوق اللبنانية بالرغم من كل التوسع والانتشار الاقليمي والدولي للمصارف اللبنانية. ايضا، ان المصارف تسلف جميع قطاعات الاقتصاد اللبناني، وبالتالي تتأثر مباشرة بالبيئة التشغيلية. ايضا، تأثرت المصارف اللبنانية بسبب الاضطرابات في المنطقة، وأحد المؤشرات على هذا التأثير هو التباطؤ في نمو الودائع اذ ارتفعت ودائع القطاع الخاص بنسبة ٩,٦ بالمئة سنويا في نهاية تشرين الاول ٢٠١١ مقارنة بارتفاع قدره ١٣ بالمئة سنويا في نهاية تشرين الاول ٢٠١٠. كذلك تأثرت التسليفات بالاتجاهات نفسها التي اثرت على الودائع والتي هي عدم اليقين السياسي الداخلي والاضطرابات الاقليمية. اذ ارتفعت تسليفات القطاع الخاص بنسبة ١٤ بالمئة سنويا في نهاية تشرين الاول ٢٠١١ مقارنة بارتفاع قدره ٢٢,٤ بالمئة سنويا في نهاية تشرين الاول ٢٠١٠. وفي الواقع انخفضت فرص التسليف في المنطقة نظرا لعدم الاستقرار وعدم اليقين في كثير من الاسواق التي تعمل فيها المصارف اللبنانية.

ولكن النقطة الاهم في هذه الاوضاع الاستثنائية في المنطقة، اننا كاقتصاد اضعنا فرصة ذهبية بداية العام لاننا لم نتمكن من استقطاب السياح الاوروبيين الذين كانوا متجهين الى بلدان افريقيا الشمالية من جهة، وؤوس الاموال التي خرجت من الخليج لم تأتِ الى المصارف اللبنانية كما حصل خلال الازمة المالية من جهة ثانية، ومن جهة ثالثة الشركات العالمية والاقليمية التي ارادت الانتقال من مدن تشهد اضطراباً الى مدن آمنة في المنطقة لم تختر بيروت بسبب عدم الاستقرار وعدم استعدادنا لناحية البنى التحتية لنكون على خارطة هذه الشركات، فلم يتنبه المسؤولون الى ضرورة تسويق لبنان في هذه المرحلة، وهذا غير مستغرب، اذ ان الطبقة السياسية لم تعِ اهمية تلقف فترة الهدوء في لبنان منذ ايار ٢٠٠٨ لتطوير البنية التحتية ومستوى الخدمات ليصبح لبنان مقصدا للشركات والاستثمارات والسياح. ونرى اليوم مدنا اخرى في المنطقة مثل دبي تستفيد مما يحدث بسبب بنيتها التحتية من خدمة سريعة وغير مكلفة للاتصالات، وطرقات، ومرافئ، ومكاتب حديثة.

اما في ما يخص اوضاع المالية العامة، فإن موازنة الـ ٢٠١٢ وعجزها المرتقبين سيساهمان في استمرار حلقة حاجة الدولة الى الاستدانة واعتمادها على القطاع المصرفي والمصارف ليست على استعداد لتمويل عجز الدولة الى ما لا نهاية.

اما في لبنان فهذا الامر ملح لاكثر من سبب اذ ان نسبة الدين العام بالرغم من تراجعها من ١٨٠ في المئة في الناتج المحلي في الـ ٢٠٠٦ الى ١٢٦ في المئة من الناتج المحلي في الـ ٢٠١١ لا تزال الاعلى تقريبا في العالم. وعوضا عن ذلك، يجب ان تكون اولويات الحكومة تتمحور حول اعادة ثقة المستهلك والمستثمر المحلي والدولي، وتطبيق الاصلاحات البنيوية المالية والادارية والاقتصادية والقانونية التي نتحدث عنها من سنوات لرفع مستوى تنافسية الاقتصاد اللبناني ومحاولة استعادة مستوى النمو الذي شهدنا قسما منه خلال السنوات الاربع الفائتة

حين وصل معدل النمو الى ٢٨ في المئة سنويا.

التطورات الخارجية المؤثرة

وردا على سؤال عن التطورات الخارجية في المنطقة المؤثرة على القطاع المصرفي وانعكاسها على النتائج. رد باسيل:

في الواقع انخفضت فرص التسليف في المنطقة نظرا لعدم الاستقرار وعدم اليقين في كثير من الاسواق التي تعمل فيها المصارف اللبنانية. ايضا، لقد اثر عدم الاستقرار في المنطقة على ثقة الشركات حتى في الاقتصادات العربية التي لم تشهد اضطرابات سياسية، بالاضافة الى ذلك، تم تأجيل توسع القطاع المصرفي اللبناني في الشرق الاوسط وشمال افريقيا في الوقت الحاضر حتى يستقر الوضع الاقليمي. ولكن المصارف اللبنانية كانت تبحث عن اسواق خارج العالم العربي، والاضطرابات الاقليمية سوف تتسبب بتسريع هذا الاتجاه. اخيرا تشكل العمليات الخارجية حوالى ١٥ في المئة بالمعدل من ارباح المصارف اللبنانية، لذلك ستبقى التطورات في لبنان لها تداعيات اكبر على نشاطها. والجدير بالذكر ان القطاع المصرفي اللبناني تغلب على ظروف اسوأ بكثير في الماضي.

اعلى مستوى سيولة

واشار **باسيل** الى دراسة اعدتها مؤسسة بحوث اميركية أتت فيها على تقييم السيولة في بنك بيبلوس فذكرت ان بنك بيبلوس لديه اعلى مستوى سيولة للتمويل الطويل الاجل في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، فضلا عن ثاني اعلى سيولة قصيرة الاجل بين المصارف في الشرق الاوسط وشمال افريقيا ونسبة التمويل المستقرة الصافية NET STABLE FUNDING RATIO لبنك بيبلوس هي ٧١٠ بالمئة ونسبة تغطية السيولة LIQUIDITY COVERAGE RATIO هي ٦١٩ بالمئة. وهذه النسب هي جزء من اتفاقية بازل٣ ووضعت في اعقاب الازمة المالية العالمية. ■

غسان عساف (بنك بيروت والبلاد العربية BBAC):

تباطؤ المصارف العربية مؤشر سلبي على نمو اقتصادات دولها

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لبنك بيروت والبلاد العربية غسان عساف رجح تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية من ٦٢ مليار دولار أميركي الى ٥٥ ملياراً، ولاحظ تباطؤاً في نشاط المصارف العربية، ما يؤثر سلباً على نمو اقتصادات دولها، ورد خفض فروع بنك HSBC في لبنان الى قرارات استراتيجية اتخذها، مذكراً بأن مصرف لبنان يعمل على تشجيع عمل مصارف الاستثمار في لبنان ولكن ضمن الأنظمة والقوانين النافذة، لافتاً الى تراجع نسبة نمو الميزانية المجمعة للبنك من ٦,٨ في المئة الى ٥,٢ في المئة، محققاً أرباحاً صافية قدرها ٣٠ مليون دولار أميركي.

تباطؤ في نشاط المصارف العربية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– من حيث تأثير الأزمات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، يمكن تقسيم البلدان في هذه المنطقة إلى ثلاث مجموعات:

– البلدان التي تعيش التقلبات السياسية كتونس، ليبيا، اليمن، مصر وسوريا حيث المناخ الإقتصادي والمالي سيىء، ومن المتوقع أن تسجل هذه المجموعة نمواً إقتصادياً سلبياً أقله لعام ٢٠١١.

– البلدان غير المعنية مباشرةً بالربيع العربي كدول الخليج حيث المناخ الإقتصادي والمالي جيد، فهي تستفيد أيضاً من الأسعار العالمية المرتفعة للنفط والغاز، ونموها المتوازن، بعيداً عن التضخم المالي، هو أساس وهدف السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة.

– البلدان التي تتأثر سلباً وبشكل غير مباشر بالأزمات السياسية الإقليمية كالأردن ولبنان حيث تراجعت النسبة السنوية لنمو الناتج المحلي الحقيقي لهذا الأخير من ٨٪ في السنوات الأربع الأخيرة إلى حوالى ٢٪ في ٢٠١١.

على سبيل المثال، وكنتيجة للإضطراب السياسي والإقتصادي، من المرجح تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية من ٦٢ مليار دولار أميركي عام ٢٠١٠ إلى ما بين ٥٠ و٥٥ مليار دولار عام ٢٠١١ أي بحوالى ٢٠ في المئة، فيما سيكون هذا الانخفاض اكثر حدة في دول «الربيع العربي»، في الوقت نفسه، كما وسجلت معظم المصارف العربية تباطؤاً في نشاطها، مما يشكل مؤشراً سلبياً على نمو الإقتصاد، والبطالة، والمالية العامة، والتضخم، والمطلوب من الدول العربية أن تسعى لوضع خطط تساعد على دعم الإستقرار المالي، الإقتصادي، والإجتماعي في المنطقة.

مشكلة HSBC داخلية

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– نرى أن السبب الأساسي هو داخلي، يتعلق بالأزمة المالية العالمية التي تُصيب أوروبا والولايات المتحدة بنوع خاص، وبالتالي بضغوطات شركات التصنيف من حيث تخفيف المخاطر وصيانة الربحية عموماً، من هذا المنطلق، اتخذ HSBC قرارات استراتيجية منها تخفيض الكلفة الإجمالية بقيمة حوالى ٣ مليارات دولار للفترة بين ٢٠١١و٢٠١٣.

وتأكيداً على ذلك، باع HSBC هذا العام ١٩٥ فرعاً له في ولاية «نيو يورك» كونه يعتبر أن المستقبل هو لـ e-banking أي للخدمات المصرفية الإلكترونية، وبالتالي يجب تقليص عدد فروعه.

في ما يتعلق بلبنان، إن تدنّي عدد الزبائن، وبالتالي خفض نشاط المصرف جراء إقفال فروعه في جونيه، وسوديكو الأشرفية، وفردان، لن يكون ضخماً إذ إن فروعه الثلاثة المتبقية (الدورة، وسط بيروت والحمرا) ستستقبل العدد الأكبر من زبائن الفروع المقفلة.

■■■

نسبة الملاءة لدينا ١٢ ٪ والمطلوبة من بازل٢ نسبة ٨٪

■■■

تفعيل مصارف الاستثمار

■ يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علماً ان عدداً كبيراً من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– في الواقع، يسعى مصرف لبنان الى تطبيق القانون المتعلق بمصارف الأعمال، والذي من أهم موجباته، أن تساعد هذه المصارف شركات القطاع الخاص، من حيث زيادة أموالها الخاصة وتمويل مشاريعها الطويلة الأجل، بالتالي، يعمل مصرف لبنان على تشجيع عمل مصارف الإستثمار في لبنان ولكن ضمن الأنظمة والقوانين النافذة.

مؤشر سنوي للأسعار

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الأجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الأجور يتوافق مع مصلحة فريقي أرباب العمل والعمال؟

– إن الهدف الأساسي لقرار زيادة الأجور من قبل الحكومة هو التضخم والسعي لتوزيع أكثر عدالة للدخل القومي، والعمل على منع حصول الإضراب المُقرر من قبل نقابات العمال.

لسوء الحظ، لم يأخذ هذا القرار بالإعتبار جميع القوانين النافذة، وبما أنه لم يحصل على موافقة جميع الأفرقاء وبنوع خاص موافقة أرباب العمل، إستشير مجلس شورى الدولة حول قانونية هذا القرار، وحتماً رد من قبل المجلس.

بنظرنا، وعملاً بالقوانين المرعية، على الدولة أن تُحدد الحد الأدنى للأجور يطبق في القطاعين العام والخاص، وأن تتبنى مؤشراً سنوياً للأسعار يكون مرجعاً للجميع، على أن تخضع بقية مكونات الرواتب الى قواعد السوق.

٣٠ مليون دولار أرباحاً

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، ومقارنة مع هذه الفترة لعام ٢٠١٠، سجل نمو النشاط المصرفي في لبنان تباطؤاً وتماشياً مع السوق، ولهذه الفترة، تراجعت نسبة نمو الميزانية المجمّعة لـ BBAC من ٦,٨٪ إلى ٥,٢٪، وتراجعت نسبة نمو ودائعه وتسليفاته لتسجل ٣٪ و ١٩٪ على التوالي، لغاية آخر أيلول ٢٠١١، وسجل مجموع الأرباح الصافية حوالى ٣٠ مليون دولار أميركي.

نهاية ٢٠١٠، سجلت نسبة الملاءة في BBAC ١٢٪ مقابل الـ ٨٪ المطلوبة من بازل ٢. و في ما يتعلق بنسب ملاءة بازل٣، طلب مصرف لبنان من المصارف المحلية أن تحقق نهاية ٢٠١٥ أهداف هذه الإتفاقية لعام ٢٠١٩، نظراً لجودة وضع ملاءة المصارف اللبنانية. ■

طارق خليفة (الاعتماد المصرفي ش.م.ل. CREDITBANK):

لبنان ليس بمعزل عن العالم لكن يبقى تأثير الأزمة محدوداً على إقتصاده ومصارفه

من حديث طارق خليفة رئيس مجلس ادارة مدير عام بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK تشعر ان هذا المصرفي البارز بقدر حماسته لتحقيق طموحاته الواسعة، بقدر تقديره للاوضاع المضطربة في المنطقة... ومع ذلك حقق مصرفه الكثير من الانجازات والنمو هذا العام.

وقد أجاب خليفة على اسئلة البيان مؤكدا بقاء القطاع المصرفي في لبنان بمنأى عن الأزمات ولكنّه ربط عدم إمكانيّة استثمار فوائض السيولة في القطاع بتراجع الربحية لدى المصارف، واعتبر ان مهمة المصارف تمويل القطاع الخاص مشيراً الى عملية التوسع محلياً التي قام بها المصرف في بعض المناطق، وخارجياً في أرمينيا وروسيا، مطمئناً الى ان القطاع المصرفي في لبنان مستقرّ ، ومؤكداً استمرار الاعتماد المصرفي في مواكبة تطوّر القطاع الخاص.

الإعتماد المصرفي شهد نمواً شبيهاً بالأعوام السابقة حيث بلغت نسبة النموّ في بندي الودائع والتسليفات لديه ما يفوق ٢٥٪

بمنأى عن الأزمات

■ كيف تقوّمون تأثير التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية على القطاع المصرفي في لبنان؟

– تتميز المصارف في لبنان بأنها غير مترابطة بشكل مفرط، خلافاً لما هي الحال في الولايات المتحدة أو أوروبا حيث يعاني القطاع عالمياً من ظاهرة ترابط متزايد ما قد يسبب مفعول الـDomino في تناقل الأزمة. فقد شاهدنا في الماضي عدّة أزمات محليّة محصورة لم تكن لها تداعيات على القطاع ككلّ بحيث انحصر تأثيرها داخلياً وتمّ احتواؤها من قبل الجهات الرقابية.

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– قراءتي أنّ هذا ليس بانسحاب بل هو تقليص انتشار لإعادة دراسة الجدوى الإقتصادية التابعة للمصرف. وهذا يؤكّد نظرّيتي بأنّ المقياس الأهمّ الذي يؤمّن الاستدامة هو الانتاجية / التحديد Efficiency/Focus.

■ في رأيكم هل تشكل المصارف الأجنبية منافسة للمصارف اللبنانية؟

– المعروف ان حجم القطاع المصرفي المحلي يفوق بأضعاف حجم الإقتصاد، لذا قد لا يتمتّع أي مصرف أجنبي بأفضلية من جرّاء حجمه، بل العكس صحيح فإنّ المستثمر يطلب مصارف قريبة ومرنة.

مجالات عديدة لتوظيف السيولة

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– إذا لم تستثمر السيولة المتراكمة نتيجة التحفظ الشديد للمصارف العربية في عمليات الإقراض ستؤدي لا محالة الى تدني الربحية وخسائر على المدى الطويل، من هنا يجب تفعيل استثمار الفوائض تدريجياً بطريقة سليمة لتنشيط الربحية مستقبلاً. وأجد ان هناك مجالات عديدة لتوظيف السيولة المتراكمة في مشاريع حيوية عدة، لكن هذه الأخيرة قد تحتاج الى برنامج اقتصادي يتضمّن قرارات سياسية مرنة مثل خصخصة مرافق القطاع العام باعتباره العمود الفقري للقطاع المصرفي والاقتصاد الوطني، وذا إمكانية عالية للتوظيف المصرفي.

بالتالي يجب توظيف الجهود من أجل ان تبصر الشراكة بين القطاعين العام والخاص النور لما تحمله من نتائج إنمائية واقتصادية ايجابية للبنان، خصوصاً على صعيد مشاريع البنى التحتية.

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– ليس من الضروري أن يكون الشخص خبيراً اقتصادياً ليلاحظ أن تحسين الأجور بات ضرورياً، لكن على المسؤولين أن يحافظوا على القطاع الإقتصادي ومربحيته ليؤمّن الاستمرارية لليد العاملة لديه؛ علماً أنّه من الأهميّة بمكان ضبط ارتفاع الاسعار في المواد الاستهلاكية من خلال إصدار قوانين وإجراءات صارمة لحماية المستهلك من ظاهرة الغلاء التي تلي عامّة كلّ زيادة للأجور.

٢٥ في المئة نمو الودائع والتسليفات

■ ما هو أبرز ما يميز الخدمات التي يقدمها مصرفكم وما هي النتائج والمشاريع التي حققتموها خلال العامين الأخيرين؟

– وسّع المصرف انتشاره خلال ٢٠١١

وافتتح فرعاً في أميون وآخر في برج حمود تلازماً مع تواجدنا في أرمينيا.

كما حققنا نمواً فاقت نسبته ٢٥ في المئة، وأبرز ما يميّز مصرفنا انه يركّز اهتمامه على توفير الخدمة الأفضل للعملاء، إضافة الى انه يتبع استراتيجية عمل مركّزة ومحدّدة ويحقّق انتاجية فعّالة في بندي التسليفات والودائع، حيث تفوق نسبة التسليف على الودائع ٦٠٪ وهذا مقياس انتاجية المصرف.

التوسع خليجيا واوروبيا

■ **هل لديكم أي خطط توسعية في المستقبل؟**

– لسنا ضد التوسّع في الأسواق العالمية لكننا نفضّل ألا نتوسّع في سوق لا نستطيع خدمتها بالشكل الأفضل. فنحن توسّعنا مؤخراً في أرمينيا (Anelik CJSC) وفي روسيا (Anelik Ru) كما نسعى حالياً الى افتتاح مكاتب تمثيلية في دول أوروبية وخليجية.

المصارف اللبنانية في سوريا

■ **كيف تنظرون الى وضع المصارف اللبنانية العاملة في السوق السورية؟**

– المصارف اللبنانية في سوريا ملتزمة بأنظمة وتعاميم مصرف لبنان والمركزي السوري ولدى جميعها هاجس التقيد بالمعايير العالمية وتعاميم وزارة الخزانة الأميركية.

لم نُفاجَأ بتخفيض تصنيف لبنان

■ **هل أثّر تخفيض تصنيف لبنان على قطاعه المصرفي؟**

– بالطبع عانى لبنان ضعفاً في تصنيفه، وخفض التصنيف الأخير قد يؤثر سلباً في المستقبل – ولا يجب تجاهل هذا الموضوع – لكنّ أسبابه واضحة وليست محليّة إذ إنّه نتيجة للأوضاع العالمية الإقتصادية في الإقتصادات الإقليمية، وثورات ما يُعرف بالـ «الربيع العربي».

تزايد عملاء المصرف

■ **كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟**

– حقق المصرف نتائج جيدة خلال العام ٢٠١١، إذ بلغت نسبة ربحيته ٢٥ في المئة، وتجاوزت نسبة نموه ٢٥ في المئة وهذه النتائج تؤكد إقبال العملاء على المصرف.

■ **متى تعتقدون ان مصرفكم سيكون ضمن لائحة بنوك الألفا؟**

– لدينا تحفّظ على المقاييس المعتمدة لتصنيف المصارف والتي تركّز حالياً على الحجم بتجرّد. فكلّ سياستنا قائمة على مبادئ نعتبرها الأساس في حين نرى أن الحجم هو النتيجة؛ وأهم هذه المقاييس الكفاءة والإنتاجية ونوعية الخدمة Customer Satisfaction، ونتيجة لهذه المعايير أو المقاييس هي نسبة نموّ تفوق معدّل القطاع وبالتالي أكرّر أنّ الحجم ما هو إلا نتيجة. رداً على سؤالك، يحتفل المصرف هذا العام بالعيد الثلاثين على تأسيسه، وقراءتنا أنّ هذه خطوات أولى على درب طويل. من الأساسي التقيّد بقيم شفافة والتمكّن من المحافظة على هذه القيم حتّى بعد بلوغ حجم نظامي ... وهذا شعارنا.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– نطمئن الى ان القطاع المصرفي يزداد تحصنا وقوة والإقتصاد اللبناني يتمتع بالمرونة، إضافة الى ان الجهات الرقابية تتميّز بالفعالية والدينامية وتتابع الأوضاع الاقتصادية العالمية وهي مدركة لكيفية تطبيق هذه المعايير وترجمتها لتنشيط السوق وحمايتها في آن واحد. ■

GRAS SAVOYE

GRAS SAVOYE LIBAN SAL

Courtier en assurances

CONSEIL

INTERMEDIATION

GESTION

Addresse: 51 rue Fernaini, Imm. Fernaini, Furn el Hayek, Achrafieh, Beyrouth, Liban.
Tel.: (01) 333366. Fax: (01) 218914
B.P.: 175707 Mar Mikhael - Beyrouth, Liban. e-mail: info@grassavoyeliban.com.lb

سميح سعاده (مدير عام بنك بيمو BEMO):

العودة الى الأسس الاقتصادية تبقى الأسلم والأضمن في ظل هذه الاوضاع

عندما تقرأ أجوبة بنك بيمو BEMO على الاسئلة التي توجه اليه، تشعر ان وراء هذا البنك مجموعة من رجال الاختصاص والمصرفيين ذوي الخبرة المصقولة جدا.

المدير العام لبنك بيمو BEMO سميح سعاده رد على اسئلتنا متناولا مضمون كل سؤال من الناحية المهنية الصرفة واضعا مصلحة القطاع المصرفي ومصلحة المواطن في مقدمة اهتماماته.

فبعد ان يتحدث عن التقلبات الاقتصادية والمالية المتسارعة والتوترات السياسية والاقليمية والتشنجات الداخلية ويقترح الحلول للتصدي لتداعياتها، يرى ان المطلوب حاليا تعاون اقتصادي مالي عربي لاكمال الدورة الاقتصادية بطريقة جدية ومفيدة.

بالنسبة الى لجوء بنك الـ HSBC الى صرف العديد من موظفيه، يربط ذلك بمبدأ اعادة النظر بالكلفة في فترات الركود الاقتصادي «وهو مبدأ متبع» ويقول «ان المؤسسات بسبب العولمة والانفتاح العالمي واجهت مصاريف كبيرة لا بد من اعادة النظر بها في ظل انكماش اقتصادي عالمي».

بالنسبة الى التحفظ على الإقراض وتقلّص ربحية المصارف، رأى الخبير الواثق من كلامه «ان التحفظ القائم هو سياسة متزنة في هذه الايام، فالاموال السائلة هي «الملك» كما يقال».

وبهذا المنطق السليم والصراحة يرد سميح سعادة على بقية الاسئلة دون ان ينسى الإشادة بسياسة مصرف لبنان وتوجهات الحاكم التي «تدل على بعد نظر ومهنية متقدمة وسباقة».

استثمارات مجدية وطويلة الامد

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية المتسارعة والمتراكمة في بلدان عديدة تتمتع لتاريخ قريب بوضع اقتصادي متين، مضافا اليها التوترات السياسية الاقليمية والتشنجات الداخلية، لا يمكن الجزم بسياسة اقتصادية ومالية ثابتة ولا يمكن التكهن بما سيؤول اليه المستقبل. فالسياسة الاقتصادية يجب ان تكون متحركة ومنتجة للتصدي للتغيير والتأقلم مع اوضاع مستجدة وقد تستجد. ويتبين ان العودة الى اقتصاد يتمتع بمقومات تمكنه من الاكتفاء بمعظم احتياجاته الاقتصادية الذاتية ومكمل لبعضه البعض اقليميا هو الاساس. فالاستثمار بقيم الانتاج والتقارب الوثيق بين الاقتصادات الاقليمية هو الاسلم. اما السياسات المالية فيجب ان تعمل على التعاون الاقليمي الوثيق لاستثمار الفائض النقدي العربي في مشاريع انتاجية اقتصادية وبنى تحتية مما يؤدي الى خلق فرص عمل ويعود بالخير على المنطقة. لقد ثبت ان الاستثمارات العربية بالبنية التحتية والقيم المنتجة في المنطقة وبالرغم مما يجري في زمن الربيع العربي كان الاجدى والاسلم بدون اضافة المردود غير الملموس على البلدان بحجمها. ان العودة الى تحفيز الاستثمار في المنطقة من قبل السياسات المالية لا بد منه في ظل الاحداث الاقتصادية المتسارعة والديون السيادية التي تضرب في اقتصادات اوروبا واميركا وتلحق الضرر بمصارف عريقة كانت لوقت قريب بعيدة عن الازمات او الشكوك. ان العودة الى الاسس الاقتصادية وضمن المناطق العربية تبقى الاسلم والاضمن في هذه الاوضاع. فالمنطقة بحاجة الى استثمارات مجدية وطويلة الامد والمطلوب تعاون اقتصادي مالي عربي لاكمال الدورة الاقتصادية بطريقة جدية ومفيدة.

مبدأ ترشيد الكلفة

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– ان مبدأ اعادة النظر بالكلفة في فترات الركود الاقتصادي هو مبدأ متبع وتلجأ اليه مجمل المصارف والمؤسسات في ما يعرف بـ (تحديد او ترشيد الكلفة) او Cost Containment هذا هو مبدأ اساسي للمحافظة على ربحية مقبولة ترضي المستثمرين في اقتصاد السوق وفي فترات الركود. وهذا ما لجأ اليه HSBC واصاب رذاذه المنطقة وذلك لتواجد المصرف فيها. فاذا نظرنا الى مجمل المصارف العالمية وغيرها من الشركات الكبرى، فمعظمها اعادت النظر في عدد موظفيها وفروعها وهيكليتها الادارية وخاصة عندما نلحظ وجود خسائر محققة يجب العمل على تخطيها. وهذا ما قام ويقوم به HSBC ولا نتعجب اذا ما استمر هذا المنوال في غير مؤسسات في ظل الازمة العالمية وتراجع النمو والتقلبات الاقتصادية التي تشير الى فترة ركود في النمو الاقتصادي والذي قد يستمر سنوات كما ذكرنا. ان التركيز على مناطق محددة تحتاج الى الاستثمار ولديها مردود مقبول وامكانية للنمو يبقى الاساس ويخدم مصلحة المستثمرين. فالمؤسسات بسبب العولمة والانفتاح العالمي واجهت مصاريف كبيرة لا بد من اعادة النظر بها في ظل انكماش اقتصادي عالي.

مصرف لبنان يتبع سياسة حكيمة اثبتت فعاليتها ونجاحها

التحفّظ عنوان السياسة المتزنة

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– ان التحفظ القائم هو سياسة متزنة في هذه الايام. فالاموال السائلة هي «الملك» كما يقال. فبتراجع النمو والتقلبات الاقتصادية لا يزال هناك فرص للاستثمار كبيرة يمكن اللجوء اليها. ولكن كما ذكرنا ان هذا الفائض في الاقتصادات العربية يمكن لا بل يجب ان يوظف في منطقتنا التي تحتاج الى الكثير من الاستثمارات في البنى التحتية والانتاجية ويمكن ان تعود بالربح على المستثمر والخير على شعوب المنطقة. وعند القيام بالتوظيفات المنشودة ستكون الجدوى الاقتصادية كبيرة وننطلق بسرعة وفعالية مما

يجعلنا نحافظ على وضع سليم ونؤمن مردوداً معقولاً وفرص عمل لفترات طويلة. فلكي نبني اقتصاداً منتجاً وارضية صحيحة للمستقبل يجب النظر الى الداخل العربي وهذا ما يجب ان تقوم به المصارف وعلى الدول التعاون ضمن خطة مدروسة لتفعيل الدورة الاقتصادية. ان العمل للمستقبل بالاستثمار في قوى الانتاج هو الاتجاة الصحيح في هذه الفترة.

بعد نظر ومهنية متقدمة

■ **يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟**

– ان مصرف لبنان يتبع سياسة حكيمة واثبتت فعاليتها ونجاحها وما يقوم به في هذا الاتجاه لا بد ان يكون له اساس ومبنياً على خبرة مشهود لها. ان مصارف الاستثمار وكما يدل تعريفها تقوم على تشجيع الاستثمار الطويل الامد للمساعدة بضخ اموال في استثمارات منتجة. وهذا ما يتوخاه المصرف المركزي بالترخيص لهذه المصارف وتوجيه الاستثمارات في هذا الاتجاه . اما الدور الثاني لهذه المصارف فهو تفعيل اسواق رأس المال والقانون الجديد «قانون رأس مال» يحتاج الى هذه المؤسسات المتخصصة لتفعيله والبناء عليه لما فيه مصلحة البلد. وبناء على ما حدث عالمياً وخاصة لمصارف الاستثمار في عام ٢٠٠٨ وما نتج عنه عدم وجود ضوابط وحدود للـ leverage والمديونية وللتذكير يقوم المصرف Lehman Brothers, Merrill Lynch, Bear Stearnse etc... المركزي بتوجيه هذه المصارف كي لا نصل الى ما ادت اليه الاحوال في الاسواق المالية الاخرى. ان دور مصارف الاستثمار محدد في القانون، فلها دور فعال لا يجب التغاضي عنه بل تتميز لما فيه خير للاقتصاد والاستثمار. وما يعمل عليه مؤخرا Macro Prudential Policy Framework المبني على الثبات المالي Financial Stability ويتطلب سياسات معينة تبنى على وضعيات ومعطيات ومعلومات ومؤشرات نقدية ومالية لضمان النمو والانتاج عمل على اساسه مصرف لبنان وما يزال يعمل على تطبيق هذا المبدأ على المصارف منذ فترة، وذلك من ضمن صلاحياته وتوجيهاته مما يدل على بعد نظر ومهنية متقدمة وسباقة للمصرف المركزي وسياسته.

مستوى عيش لائق للعمال

■ **كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟**

– ان زيادة الاجور وتعويضات العمل يجب ان تبقى شرعة المتعاقدين، فلا يمكن للدولة ان تتدخل الا في تعيين الحد الادنى للاجور كما هو منصوص عليه قانوناً، علما ان للدولة واجباً ملزماً الا وهو تحسين الوضع الاجتماعي للافراد والبيئة الاقتصادية للمؤسسات ودورٌ فعال في تحديث القوانين ووضع بنيان اقتصادي فعال يعود بالخير على العمال وارباب العمل ويؤدي الى زيادة الانتاج مما يؤدي لزيادة المردود والخير العام. كما وان التقديمات الاقتصادية ومحاربة الفساد واعطاء كل حق حقه هو دور الدولة الفعال. ويجب ان تقوم به وعندها يتحسن الانتاج والدورة الاقتصادية وخاصة فرص العمل. علما ان المصارف وكما اعتقد تقوم بما يتوجب عليها للموظفين، تقدم لهم تقديمات جله قد لا يحصلون عليها في المؤسسات الاخرى. فلا يعقل ان يكون جميع الموظفين سواسية في حين تختلف انتاجياتهم و تصرفاتهم . فالعمال هم قوة انتاجية لا بد من تشجيعها لما فيه مصلحة رب العمل والابقاء على مردود كاف ومتوازن هو اساس وحق من حقوق كل انسان . اما الغلاء والفساد وعدم التقيد بالقوانين والضرائب فتقع ضمن دور الدولة وعليها القيام بذلك مما ينعكس على انتاجية الافراد والمؤسسات. ولا بد من الاشارة الى انه في ظل الوضع الاقتصادي الحالي وما يحدث في المنطقة من ركود بسبب الاوضاع السياسية المعروفة فلا يجب تحميل ارباب العمل ما لا يمكن تحمله مما يؤدي الى الضرر على الجميع. من حق العمال ان يعيشوا بمستوى لائق وان يعطوا حقهم خاصة في ظل غلاء مستفحش ولكن المسؤولية مشتركة يبدأ اساسها في الدولة التي يجب ان تقوم بمسؤولياتها كي تمر هذه الفترة الصعبة بسلام على الجميع، وعندها تتحقق مصلحة العمال وارباب العمل. ان خلق فرص للعمل يجب ان يكون الهدف الاول في الاوضاع الحالية.

تأمين العيش اللائق للعمال مسؤولية مشتركة تتحمل الدولة أعباءها اولا

نمو يتفق مع سياسة BEMO

■ **كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟**

– ان نتائج المصرف لنهاية شهر تشرين الاول هي ٧,٨٧٠,٠٠٠ دولار تتماشى مع السنين السابقة من حيث الربحية، اما الودائع فقد زادت بنسبة ١٢,٣٪ والقروض بنسبة ١٨,١٪ مما انعكس على مجمل الموجودات حتى نهاية شهر تشرين الاول واننا لا نزال نتبع سياستنا المعهودة To be the reference in Private and Corporate Banking in Lebanon ولا نزال نعمل في هذا الاتجاه. ويستمر العمل في مؤسساتنا الشقيقة في اوروبا Bemo Europe التي اصبحت مؤسسة تابعة لـ Bemo Luxembourg مع الابقاء على الفرع في باريس وهذا يعطي المجموعة بعداً اضافياً في العمليات المشخصة في اوروبا والمنطقة لجميع طالبي هذا النوع من الخدمات. فنحن نعمل في قارتي آسيا واوروبا ضمن Parallel Ownership اي ملكيتين متوازنتين للمصرفين Bemo Luxembourg و Banque Bemo SAL لما فيه خدمة الزبائن وتحسين الاداء والمخاطر. ■

Banque Bemo SAL

Major Balance sheet variances Sep 2011 V/S Dec 2010
Consolidated unaudited Published

Balance in thousands USD

Balance Sheet Items	Sep 11	Dec 10	In Amount	In %
Total Assets	1.421.387	1.209.915	211.472	17.48%
Total Deposits	1.117.414	1.012.417	104.997	10.37%
Total Advances Plus Acceptances	570.314	497.252	73.062	14.69%
	Sep 11	Sep 10		
Net Profit	6.985	6.902	83	1.19%

Ratio To Total Assets	Sep 11	Dec 10
Cash and central Bank	26.18%	28.76%
Bonds Obligations % Securities including Government bills	33.16%	32.04%
Banks and Financial Institutions	25.40%	22.95%
Advances plus acceptances	60.49%	61.95%
Other Assets	5.52%	5.05%
Banks Their Account	12.46%	4.34%
Clients Deposits	118.51%	126.14%
Shareholders Equity (Tier I + Tier II)	16.22%	16.09%
Other Liabilities including Acceptances	3.56%	4.18%

Other Ratios	Sep 11	Dec 10
Liquidity Ratio	60.99%	62.94%
Advances To deposits including acceptances	51.04%	49.11%
Advances To Deposits excluding acceptances	49.03%	46.80%
Gross doubtful debts to advances	0.81%	1.05%
Net Doubtful Debt to Advances	0.03%	0.05%

عبد الرزاق عاشور (فينيسيا بنك FENICIA BANK):

نجاح هويتنا الجديدة المتوافقة وتخصصنا التمويلي

«من هنا انطلقنا... ومعكم حققنا» شعار «فينيسيا بنك» FENICIA BANK النابع من هويته الجديدة.

رئيس مجلس الادارة والمدير العام للبنك عبد الرزاق عاشور الذي يواكب التطورات المصرفية والعالمية وله خبرته المميزة نوه بأهمية الهوية الجديدة المتوافقة مع التخصص التمويلي للبنك، وأسف لضياع الفرص أمام اللبنانيين، مؤكدا ان وضع القطاع المصرفي سليم ومتين، سواء لجهة نسب الملاءة او توافر السيولة لديه، وان عمليات التسليف في المصارف لا تزال مستمرة، مطالبا، لجذب الاستثمارات، بتحديث القوانين وملء الشواغر في الادارات الرسمية.

■ أطلقتم خلال عام ٢٠١١ الإسم الجديد للبنك، فينيسيا بنك، وكذلك استراتيجية جديدة، كيف كانت هذه الانطلاقة؟

– كانت ناجحة جداً، لكن أود التوضيح ان التغيير طاول فقط اسم البنك بحيث تم تحديد الهوية المصرفية فحسب، وبالتالي لم يطاول المساهمين أو فريق العمل. وبانتقالنا الى مركزنا الجديد قدمنا صورة جيدة عن البنك لعملائنا وللسوق عموماً، فبنك الكويت والعالم العربي سابقاً (بنك فينيسيا حالياً) لم يكن معروفاً إلا من قبل عملائه فقط، برغم انه موجود منذ ١٩ عاماً. لكن ولله الحمد خلال سنة واحدة أصبح بنك فينيسيا معروفاً جداً في السوق، وهذا من أهم النتائج التي حققناها كوننا أوجدنا الهوية الضائعة للبنك الذي يتوافق اسمه مع تخصصنا في التمويل التجاري ومع موقع لبنان الجغرافي وطن أجدادنا الفينيقيين.

ضياع الفرص

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في لبنان؟

– للسنة الأولى، سجّل عجز في ميزان المدفوعات ومردّه الى الأزمة المالية العالمية، باعتبار ان الإقتصاد اللبناني عموماً والقطاع المصرفي تحديداً مرتبطان وثيقاً بالانتشار اللبناني في الخارج الذي أثر سلباً بدوره على اجتذاب الودائع. لذا لم يكن حجم التطور في القطاع المصرفي خلال ٢٠١١ مقبولاً.

■ هلا لاحظتم بعض التحويلات لرؤوس أموال في البلدان المحيطة التي شهدت اضطرابات أمنية الى لبنان؟

– الوضع السياسي غير المستقر في لبنان ساهم في عدم الاستفادة من تحويل رؤوس الأموال اليه، ما ضيّع على اللبنانيين فرصاً كثيرة، في وقت كان من المفترض ان يستفيد لبنان من هذا الوضع خصوصاً ان القطاع المصرفي اللبناني أثبت نفسه بقوة، بحيث لاحظنا خلال الأزمات الإقتصادية العالمية السابقة دخول رؤوس اموال ضخمة من الخارج الى المصارف المحلية. كما وان القرارات الدولية وبما فيها العقوبات التي فرضتها الامم المتحدة على بعض الدول والتزام القطاع المصرفي اللبناني بها أدى الى تقلّص عمليات تحويل رؤوس الاموال الى لبنان.

عبَر من الازمات

■ شهد القطاع المصرفي اللبناني خلال العام ٢٠١١ تغيرات كثيرة، كيف تقوّمون القطاع اليوم؟

– يمكن التأكيد ان وضع القطاع المصرفي في لبنان سليم ومتين سواء لجهة نسب الملاءة أو توافر السيولة لديه، وهذا ما يعطيه المناعة لمواجهة الأزمات كافة والخروج منها بأقل الأضرار. وتصوّري للأزمة التي نعيشها راهناً ان لبنان سيخرج منها سليماً.

أما بالنسبة الى المشكلات أو الحوادث التي شهدها هذا القطاع خلال العام ٢٠١١ فقد تتعرض لها أي دولة أو مصارف حول العالم، والأهم أننا استوعبنا كل ذلك وقد تمت معالجة هذا الموضوع بحكمة وروية من قبل السلطات النقدية وجمعية المصارف، الى ذلك من الضروري كقطاع مصرفي ان نتعلم العبر والدروس من هذه الأزمات للصمود في وجه تحديات قد تطرأ مستقبلاً.

■ يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– هذا السؤال يطرح على زملاء لنا في القطاع المصرفي، لأن بنك فينيسيا مصرف تجاري صرف،وليس استثمارياً. ثم ان مصرف لبنان لا يحدّ من نشاطات مصارف الاستثمار بل هو ينظم عملها، كون هذه المصارف أنشئت لهدف معيّن انحرفت عن مساره في فترة من الفترات، فكان تدخل مصرف لبنان لتصحيح المسار والهدف.

التسليف مستمر

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– في ظل الأزمة المالية العالمية الراهنة، المصارف الكبيرة العالمية مثل الـ HSBC وغيره تتخذ قرارات كهذه لأسباب عدة، أولها ان المخاطر في الأسواق الناشئة عالية جداً، ما يجبرها على الخروج من بعض الدول لتصحيح نسب الملاءة لديها.

أما السبب الثاني لهذا الانسحاب فهو تخفيض النفقات الذي تسعى اليه المصارف خلال الأزمات.

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– لا شك في ان قلة التوظيف تؤثر على الأرباح، لكن كقطاع مصرفي لبناني لم يشهد تراجعاً في التسليف بل بالعكس سجل نمواً في بند التسليفات وصلت نسبته الى ١٥ في المئة، وربما هناك بعض المصارف التي وصلت الى السقف المحدد لتقديم بعض القروض المتخصصة (مثل قروض الحوافز) وهذا ما ساهم في إحجامها عن التسليف.

من جهة أخرى، يجب ان نأخذ السوق والإقتصاد اللبناني بالاعتبار، بحيث ان المصارف تموّل القطاعات كافة ولكن بنسب متفاوتة، وهذه سمة السوق، لذا فإن عملية التسليف لا تزال قائمة ومستمرة، خصوصاً ان القطاع المصرفي يمثل أربعة أضعاف حجم الإقتصاد اللبناني.

■ ما هي خططكم المستقبلية خلال العام ٢٠١٢؟

– نطمح الى مزيد من الانتشار ونتمنى من خلال انطلاقتنا الجديدة ان نستحوذ على حصة أكبر في السوق.

■ كلمة أخيرة؟

– لجذب الاستثمارات الى لبنان، من الضروري تحديث القوانين وملء الشواغر في الإدارات الرسمية وتعزيز تعاون المؤسسات في ما بينها، وتفعيل القضاء، خصوصاً ان لبنان بحاجة ماسة الى الاستثمارات الضخمة.■

انور الجمال (جمّال ترست بنك JAMMAL TRUST BANK):

صندوق مالي لانقاذ ومساعدة أي دولة عربية يتعرض اقتصادها لخضات

عزا رئيس مجلس ادارة ومدير عام «جمال ترست بنك» أنور جمّال حال عدم الاستقرار الإقتصادي والمالي السائدة في العالم الى عدم قدرة المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي على معالجة الأزمة المالية العالمية، واقترح انشاء صندوق مالي برأسمال كبير يدار من قبل لجنة خبراء ماليين لإنقاذ ومساعدة أي دولة عربية يتعرض اقتصادها لخضات كبيرة لايمكن استيعابها منفردة، مبرراً انسحاب مصرف HSBC من بعض الدول العربية، مطالباً بتأسيس صندوق استثمار لتمويل مشاريع تنموية وانتاجية في دول المنطقة، عارضاً لنمو مؤشرات البنك خلال ٢٠١١، كاشفاً عن توجه لتعزيز الأموال الخاصة لدى البنك عن طريق الضخ النقدي.

صندوق برأسمال كبير

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– إن حال عدم الاستقرار الإقتصادي والمالي السائدة في غالبية دول العالم ناتجة باعتقادي عن عدم قدرة المؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بالإضافة الى مسؤولي الدول الكبرى على معالجة الأزمة المالية العالمية التي نشأت عام ٢٠٠٨.

ان المعالجات التي اعتمدت كانت جزئية وليست جذرية مما أدى الى ظهور الخلل البنيوي مطلع عام ٢٠١١ بشكل رئيسي (اليونان، إسبانيا، ايطاليا والبرتغال)، ونظراً لترابط اقتصاديات الدول العربية بالإقتصاد العالمي بشكل وثيق فإن ارتدادات الانعكاسات التي بدأت عام ٢٠١١ انعكست على اقتصاديات الدول العربية، هذا بالإضافة الى الأثر الذي تركته الانتفاضات الشعبية في بعض هذه الدول. هذه العوامل مجتمعة أدت الى تراجع واضح في نسب النمو في تلك الدول والى هروب الرساميل الى الخارج، مما انعكس سلباً على معدلات البطالة والفقر والهجرة الشرعية وغير الشرعية.

انطلاقاً من ذلك أؤكد انه ينبغي على المؤسسات العربية الرسمية جميعاً مثل جامعة الدول العربية – مجلس الوحدة الإقتصادية العربية ومجموعة دول الخليج العربي، صندوق النقد العربي، اتحاد المصارف العربية، العمل افرادياً وجماعياً على وضع برنامج اقتصادي ومالي ونقدي يراعي الأوضاع الإقتصادية عالمياً وخصوصية اقتصاد كل دولة عربية، وقد يكون إنشاء صندوق مالي برأسمال كبير أحد الاقتراحات، يدار من قبل لجنة خبراء ماليين لإنقاذ ومساعدة أي دولة عربية يتعرض اقتصادها لخضّات كبيرة لا يمكن استيعابها منفردة.

تمويل مشاريع تنموية وانتاجية

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– ان انسحاب مصرف HSBC من بعض الدول العربية قد يكون مبرراً، خصوصاً ان عملية الانسحاب لم تنحصر بها بل شملت دولاً في أوروبا، افريقيا، الشرق الأقصى، أميركا الجنوبية وقد يكون السبب الرئيسي لهذا الإجراء تخفيض النفقات.

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– ان حال عدم الاستقرار التي سادت بعض الدول العربية أرغمت المصارف على الاحجام عن منح تسهيلات، وهذا أمر طبيعي في العمل المصرفي، لأن التوظيف يحتاج الى استقرار أمني وسياسي واقتصادي كي يؤمن استرداد القرض الممنوح.

أما بالنسبة للفوائض المالية التي نتجت عن هذا الإحجام فقد يكون من المفيد تأسيس صندوق استثمار لتمويل مشاريع تنموية وإنتاجية في دول المنطقة، تكون تلك الدول ضامنة لهذا التمويل.

احترام المصارف المتخصصة

■ يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– إن مصارف الإستثمار في لبنان منشأة بموجب المرسوم الاشتراعي رقم ٨٣/٥٠ تاريخ ١٩٨٣/٧/١٥ وهناك تعاميم صادرة عن مصرف لبنان أهمها التعميم الأساسي رقم ٢٢ تاريخ ١٩٩٦/٢/٨ وتعاميم لجنة الرقابة على المصارف، أهمها التعميم رقم ٢٦٩ تاريخ ٢٠١١/٦/١٠ توضح آلية عمل تلك المصارف والنسب المصرفية الواجب التقيد بها.

إن المرسوم المذكور حدد بوضوح أهداف مصارف الاستثمار ومصادر أموالها واستعمالاتها.

ومصرف لبنان كما أعتقد يؤكد ضرورة احترام المصارف المتخصصة للمرسوم المذكور، وبالتالي فليس هناك من حد لنشاطات تلك المصارف طالما هي متقيدة بالأهداف التي أنشئت من أجلها.

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– إن زيادة الأجور في لبنان يجب ان تعالج ضمن سياسة اجتماعية متكاملة وإلا أصبحت مجرد أرقام لا مدلولات اقتصادية ومالية لها، وأنا من الداعين لإيجاد آلية علمية لتحديد غلاء المعيشة يتم التوافق عليها بين فريقي الانتاج أرباب العمل والعمال برعاية وزارتي العمل والشؤون الاجتماعية، هذا الامر يقلل من التجاذبات والمزايدات التي تضر بمصلحة العامل ورب العمل.

نمو في المؤشرات

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– حقق المصرف بتاريخ ٢٠١١/٩/٣٠ مقارنة مع وضعية ٢٠١٠/٩/٣٠ نمواً في الموجودات بنسبة ١١٪، الودائع بنسبة ١١٪، التسليفات بنسبة ١٦٪، الأرباح بنسبة ١٢٥٪.

أما نسبة الملاءة فقد تراجعت في ٢٠١١ من ١٦ الى ١٤٪. ويعود سبب انخفاضها الطفيف الى توسع المصرف في منح تسليفات جديدة، إلا انها سترتفع الى المستوى السابق بعد رسملة أرباح الدورة المالية لعام ٢٠١١ وان لدى المصرف توجهاً لتعزيز الأموال الخاصة لديه عن طريق ضخ نقدي خلال العام ٢٠١٢.■

د. مروان اسكندر (بنك الاعتماد الوطني CREDIT NATIONAL):

ارقام ميزانية مصرفنا ارتفعت ٣٠٠ بالمئة في السنة الاولى

انه خبير اقتصادي يرى تطورات الاحداث بعين الواقعية، واستنادا الى عمق خبرته اجاب على اسئلتنا المستوحاة من واقع لبنان والبلدان العربية الشقيقة.

اجاب الخبير الدكتور مروان اسكندر رئيس مجلس ادارة بنك الاعتماد الوطني ش.م.ل. على كل سؤال وفقا لما يراه متطابقا مع مجرى الاحداث وتداعياتها، واضعا امام القارئ صورة مضيئة ومصغرة عن كل موضوع تطرقنا اليه مقترحا لكل مشكلة الحل المناسب.

وتجدر الاشارة الى ان بنك الاعتماد الوطني ش.م.ل. عاد الى العمل قبل سنة وبضع اسابيع برئاسة د. اسكندر الذي اختاره لهذا المنصب من استحوذوا على غالبية اسهم المصرف، حيث يتوقعون منه نقل المصرف تدريجيا من حجمه الصغير الى الحجم الذي يتوازى مع مؤسساتهم العملاقة الاخرى.

بلدان الخليج تخصص موارد للانماء

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– في ظل المناخ المالي والإقتصادي العالمي والأزمات السياسية الأقليمية نرى أن المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة يمكن أن يكون إيجابياً في حال إستقرار الأوضاع خاصة إذا إعتمدت سياسات إعمارية وتطويرية متكاملة في كل من العراق وليبيا، فالدمار الذي لحق بالبلدين وأصاب البنية التحتية يستوجب سنوات من الجهد المنظم لاستعادة مستويات الخدمات الأساسية الضرورية للإنماء المتسارع والمستديم.

ومن الجدير بالذكر أن العراق أغنى بلد بموارد النفط ويتوقع أن يزيد إنتاجه عن ١٠ ملايين برميل في اليوم خلال ٥–٧ سنوات، وليبيا يمكن أن تستعيد إنتاج مليوني برميل يومياً من النفط المتمتع بمواصفات جيدة وموقع مناسب للتصدير.

بلدان الخليج تخصص موارد ملحوظة للإنماء سواء في الكويت، السعودية وأبوظبي، وإمارة دبي بدأت تستعيد بعض الوهج الذي فقدته وافتقدته.

شأن خاص بالمصرف

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– نعتبر أن سياسة الـ HSBC تقدرها إدارته الرئيسية ولا نرى هنالك محاولة تقديم عذر لأي طرف، فالمؤسسات المصرفية الكبرى تعدل سياستها وخبرات العاملين لديها حسب الظروف الدولية، وهذا شأن خاص بالمصرف المعني ولا نية لدينا بتقييم سياسات تعني في المقام الأول مصرفاً أساسياً للإقتصاد والتجارة في العالم.

مجالات كثيرة لاستثمار الفوائض

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– الفوائض المتراكمة لدى المصارف في المنطقة العربية لابد وأن يستثمر بعضها في مشاريع أساسية مثل إنتاج الكهرباء وتحلية المياه وترفيع البنية التحتية، مثلا في مصر، وحسب توقعنا سوف يتدنى مستوى الفوائض المجمدة في السنوات الثلاث المقبلة.

■■■

نتوقع ان يتدنى مستوى الفوائض في السنوات الثلاث المقبلة

■■■

دور كبير لمصارف الاعمال في دعم «التخصيص»

■ يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– مصرف لبنان لا يعمل على الحد من نشاطات مصارف الإستثمار بل هو على العكس يرغب في تنشيط عمل هذه المصارف، وقد كان نشاطها مشوباً بالتباطؤ، ربما بسبب الظروف السياسية التي تبدو غير مستقرة، وهنالك فرص سوف تتفتح لمصارف الأعمال مع بدء تنفيذ قانون تنظيم الأسواق المالية، وحينئذ تزول أسباب التحفظ الحالية ويمكن توقع دور كبير لمصارف الأعمال في دعم عمليات التخصيص إذا ما أخذت مجراها في لبنان، فتمويل منشآت التكرير في حال الإقدام على هذه الخطوة يستوجب أكثر من ملياري دولار من التوظيف الطويل، الأمر الذي يتناسب مع دور مصارف الأعمال، كما يمكن توقع بعض الخطوات المماثلة في نطاق إنتاج الكهرباء، وربما شبكات الهاتف النقال.

مقاييس الانتاجية تسهم في الحل

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– رد قرار زيادة الأجور من قبل مجلس الشورى إستند إلى القوانين السارية والتي تطال الحد الأدنى للأجور، وحتى تاريخ كتابة هذا التعليق لم تكن القرارات النهائية متخذة، وعلى ما يبدو برزت مرونة في معالجة هذا الموضوع، ومع ذلك نرى أن فعالية الأجور مستقبلاً يجب أن تأخذ في الأعتبار مقاييس الإنتاجية التي هي تاريخياً مهملة.

سنة أولى ناجحة

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– حاز مصرفنا مساهمين جدداً وإدارة جديدة منذ تشرين الأول ٢٠١٠، والسنة الأولى من عملنا استوجبت تعزيز الجهاز الوظيفي بالكفاءات والخبرات، وهذا الأمر تحقق، وأرقام ميزانية المصرف إرتفعت بنسبة ٣٠٠٪ في السنة الأولى من الملكية الإدارية الجديدة، والملاءة تفوق المستوى المطلوب من مصرف لبنان، أما حسابات الربح والخسارة فلن تكون متكونة قبل نهاية السنة علماً بأن النتائج الأولية جيدة.■

جورج صغبيني (بنك سوسيته جنرال SGBL)

نسعى الى توفير المنتجات التي تناسب احتياجات كل عملائنا

في حوارنا مع نائب المدير العام في بنك سوسيته جنرال جورج صغبيني، البنك الذي شغل السوق المصرفية اللبنانية بفوزه بشراء اصول ومطلوبات البنك اللبناني الكندي، شدد صغبيني على تطبيق سياسات الاصلاح المالي والنقدي في لبنان بما يؤدي الى تصويب الادارة المالية وخفض نسب الدين من الناتج المحلي الاجمالي ووضع الاقتصاد اللبناني على طريق النمو. وكشف عن السعي الى استيعاب موجودات ومطلوبات وعملاء البنك اللبناني الكندي، مثنياً على دور مصرف لبنان وحاكمه في مواكبة عملية كانت معقّدة ولكن تم انجازها بحكمة وجدارة كبيرة مما سمح للقطاع المصرفي بتجاوز هذه الفترة والخروج منها سالماً .

■ ما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة حاليا في لبنان في ظل الأوضاع السائدة وما هي الاستراتيجية التي تتبعونها في مصرفكم؟

– السياسات المطلوبة في ظل الأوضاع السائدة هي سياسات الإصلاح الهيكلية التي ننتظر تطبيقها منذ سنوات، وبرغم انخفاض نسبة الدين العام من الناتج المحلي الإجمالي الى نحو ١٣٠ في المئة، لا تزال سياسات الإصلاح والسياسات المؤاتية للاستثمار والنمو مطلوبة في قطاعات الاقتصاد كافة وفي أداء القطاع العام أولاً من أجل تحقيق النمو المستدام، وقد شهد النمو في لبنان انخفاضاً من ٨ في المئة الى نحو ٢ في المئة نتيجة الأحداث السياسية في لبنان والمنطقة خلال العام ٢٠١١ والأزمة المالية العالمية.

كما يجب السيطرة على العجز المالي للخزينة والتطرق الى سياسات مالية تصويبية من أجل خفض نسب الدين العام من الناتج المحلي الإجمالي الى مستويات تخفف من ضغط الدين العام على مكونات النمو..

من ناحية أخرى، يواصل مصرفنا العمل على الاستراتيجية نفسها التي اتبعها منذ ثلاث سنوات، والتي ترتكز على تطوير المهن المصرفية الثلاث التي نعتمدها وهي صيرفة التجزئة والمؤسسات والصيرفة الخاصة وادارة الأموال. وبعد شراء موجودات ومطلوبات البنك اللبناني الكندي أصبح حجم مصرفنا نوعاً ما كبيراً وبلغت قيمة موجوداته أكثر من ١١ مليار دولار، إضافة الى ان مصرفنا يملك مركزاً متقدماً لخدمات صيرفة التجزئة التي يقدمها للعملاء وسيسعى الى نقل هذه الخدمات وتوفيرها لعملاء البنك اللبناني الكندي الذي لم يكن مصرف تجزئة بل أكثر متخصصاً بصيرفة المؤسسات، وكذلك لديه واجهة على القارة الإفريقية، ما جعل من الخطوة التي اتخذها مصرف الـ SGBL مميزة وجاذبة لفرص عدة.

كما اننا نسعى حالياً الى العمل على استيعاب موجودات ومطلوبات وعملاء البنك اللبناني الكندي من خلال منهجية معينة وبالتعاون مع شركة CAPGEMINI العالمية، آملين ان تنتهي هذه العملية في آذار المقبل.

والجدير ذكره انه منذ اعطاء مصرف لبنان في ٩ أيلول (سبتمبر) موافقته النهائية على عملية الشراء أصبحت فروع اللبناني الكندي في لبنان تحمل اسم مصرف الـ SGBL الذي سيوفر الخدمات والمنتجات

■ ■ ■

لا تزال سياسات الاصلاح مطلوبة في قطاعات الاقتصاد كافة

■ ■ ■

المميزة لعملاء المصرف اللبناني الكندي والتي تتناسب واحتياجاتهم.

زيادة في القروض

والسوق اللبنانية لا تزال تضم مجالات اقراض خصوصاً عبر مصارف التجزئة (الأفراد)، والديناميكية التي شهدتها السنوات الثلاث الأخيرة خير دليل على ذلك، اذ انها سجلت زيادات بنسب القروض للمقيمين وغير المقيمين. وقد ساهمت الحوافز المتعددة للاقراض – مثلاً على قروض الاسكان، وآلية الدعم التي تبناها مصرف لبنان الى تقوية النشاط المصرفي. أما في ما يتعلق بمصارف المؤسسات فأعتقد ان الاستقرار السياسي في البلاد وعودة الاستثمارات الى لبنان سيخلقان لها فرص عمل جديدة فنحن بانتظار هكذا تطورات.

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– لا شك في ان المصارف ستتأثر بقرار زيادة الأجور، غير اننا مع إقرار الزيادة في جزء معين ولسنا مع ان تطال الشطور كافة.

نعتقد انه لا بد للدولة ان تتدخل لحل مسألة الدخل المنخفض بما في ذلك الحد الأدنى للأجور من اجل ارساء العدالة الاجتماعية، ولكن تدخل الدولة في الأجور كافة قد يخالف قوانين السوق. وقد أظهر هذا النوع من التدخل مراراً وتكراراً أنه قد يظهر أوجه القصور والخلل في النظام الذي يحول دون تحقيق هدفه الأساسي وهو تحسين مستويات المعيشة في لبنان.

■ تشغلون منصب رئيس مجلس ادارة سوجيكاب SOGECAP، فكيف تقومون نتائج الشركة خلال العام ٢٠١١؟

– حسب الارقام التوقّعية لـ٢٠١١ سوف ترتفع ايرادات (Turn Over) سوجيكاب ليبان بنسبة ٨٪ بالمقارنة مع العام ٢٠١٠. فيما ستسجل سوجيكاب ليبان نموا ملحوظا في الايرادات بالرغم من أنّ الأرقام المنشورة من قبل جمعيّة شركات التأمين في لبنان تكشف أنّ سوق التأمين على الحياة سجّلت تباطؤاً نسبياً.

رغم أن التنبؤ لسوق التأمين على الحياة ليس سهلاً، ففي سوجيكاب ليبان نتوقّع نموّا سنويّا بحدود ١٠ الى ١٢٪ خلال السنوات المقبلة، ونحن على قناعة تامة بأنّ سوق التأمين على الحياة مقبلة على توسعات واعدة في لبنان، شرط ان يتطور الاطار القانوني للقطاع.

في الواقع، ترتبط تأمينات الحماية في سوق التأمين إرتباطا وثيقا بتطوّر القروض المصرفيّة.

وكوننا نعتمد شبكة بنك SGBL لتوزيع منتجاتنا وتسويقها، فقد كسبنا قنوات جديدة بعد انجاز ضم شبكة فروع البنك اللبناني الكندي الى الشبكة الاساسية، وهذا ما يعزّز الإنتاج كما الموجودات الخاضعة للإدارة بدءاً من العام ٢٠١١. إلى جانب ذلك، فإن القطاع في إنتظار اعادة النظر في القوانين الناظمة والحوافز المالية التي من شأنها أن تؤيّد خطط الادخار والتقاعد خاصةً وأنّ العقود التقاعديّة هي ضعيفة في لبنان.

مشاريع توسعية

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– حقق SGBL خلال العام ٢٠١١ أرباحاً تجاوزت ١٠٠ مليون دولار. وقد ضاعف البنك قروضه وودائعه مع الأخذ في الاعتبار صفقة اللبناني الكندي.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نسعى خلال العام ٢٠١٢ الى استيعاب الموجودات والمطلوبات المنتقلة الينا من البنك اللبناني الكندي بطريقة فعالة ورشيدة، إضافة الى توفير المنتجات والخدمات التي تناسب احتياجات عملاء هذا الأخير، كما وهناك مشاريع توسعية للبنك في الخارج ولكننا بانتظار ما سيحدث على المستوى الإقليمي.■

غسان مهنا (مدير عام بنك فرعون وشيحا ش.م.ل.):

رغم الجو المعبأ بالقلق هناك مؤشرات تبعث على الامل في تحسن الاوضاع

تقرأ أجوبة غسان مهنا على اسئلة «البيان الاقتصادية» فتجدها مختصرة ومفيدة وذلك يعود الى الخبرة الطويلة والعميقة التي اكتسبها مدير عام بنك فرعون وشيحا من خلال عمله بأكبر المؤسسات المصرفية العالمية وتجاربه مع عملائها من مختلف القطاعات الاقتصادية.

واللافت في اجوبة غسان انها نابعة من قراءة جيدة للاحداث وبالتالي من تفاؤله الدائم بوطنه وامكانات شعبه.

ومثلما رد على السؤال الثاني مدافعا عن مصرف الـ HSBC معطيا له الحق بتنفيذ اي قرار تتخذه ادارته العليا، ايد سياسة مصرف لبنان تجاه مصارف الاعمال آخذا عليها عدم ممارستها النشاطات المطلوبة منها.

وكان اختصار رده على سياسة الاجور المتبعة موضوعيا، حيث دعا الى ربط تعديلات المعاشات ما فوق الحد الادنى بتقديرات الانتاجية.

فإلى أجوبة مدير عام بنك فرعون وشيحا غسان مهنا:

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– المناخ الدولي المالي والاقتصادي مقلق، والمناخ الاقليمي السياسي والعسكري متوتر، وعلينا توخي الحذر عند النظر الى المخاطر المتنوعة المحيطة بنا.

فرغم الجو العام المقلق هنالك مؤشرات تبعث على الامل في تحسن الصورة في المنطقة. فبلدان الخليج ارتفعت مواردها المالية مع ارتفاع اسعار النفط، واقرت برامج انفاقية متوسعة ستسهم في تنشيط اقتصاديات كل من السعودية، والكويت والامارات العربية المتحدة. ويبقى العراق البلد الاكثر سكانا في المنطقة وصاحب الاحتياطي الاكبر من النفط هو البلد الذي في حال استتباب الامن في ارجائه يمكن ان يصبح قاطرة النمو في منطقة الشرق الاوسط، لانه صاحب احتياطي النفط الاعظم في العالم، الا ان تطوير هذا الاحتياطي دون الامكانات المتاحة، وبالتأكيد ان تفاعل لبنان ورجال اعماله مع العراق وامكاناته مفيد للبنان بصورة رئيسية.

حساب HSBC مع ادارته ومساهميه

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم ، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– سياسة الـ HSBC لا نعتبرها هادفة الى التذرع بأسباب غير حقيقية او اعذار، فهذا البنك العالمي له وسائل عمله واستراتيجية توضع من قبل ادارته العليا، ونحن غير معنيين بهذا الامر، ولادارة هذا المصرف الحق في تبني اي سياسات توسعية او انكفائية وحسابهم يكون مع مساهميهم وليس مع البنوك اللبنانية بالتأكيد.

تجميد القروض لن يستمر طويلا

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها ، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– الفوائض المتراكمة لدى المصارف في العالم العربي بسبب الامتناع عن التسليف بعد ازمة ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ سوف تشق طريقها للاسواق في وقت قريب ، فالعديد من بلدان الخليج العربي اقرت تنفيذ مشاريع بنية تحتية متطورة ومكلفة، ومن هذه محطات لانتاج الطاقة. ويكفي ان نشير الى برامج تحديث وزيادة عدد الطائرات التجارية لشركات الطيران كي ندرك ان هنالك مليارات الدولارات من التوظيفات والتسهيلات المنتظرة، وبالتالي لن تستمر الفوائض المجمدة طويلا.

المجال مفتوح امام مصارف الاعمال لتقوم بنشاط اكبر ونتائج افضل

مطلوب نشاطات اكثر من مصارف الاعمال

■ عمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– الانطباع بأن مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات بنوك الاعمال خاطىء، فمصرف لبنان يريد من هذه البنوك ان تعمل بنشاط في مجال اعمالها، الا وهو تمويل المشاريع، وتأمين اطلاق الشركات المساهمة، والمساعدة على عمليات التخصيص، واستكشاف فرص جديدة للإستثمار.

سلطات مصرف لبنان ترى ان غالبية مصارف الاعمال لم تمارس هذه النشاطات وكأنها لم تعمد الى البحث عن كفاءات متخصصة في نشاطات من النوع المذكور، او تحريك نشاط الاسواق المالية. وقد صدر تشريع يهدف لهذه النتيجة، وبالتالي المجال مفتوح لمصارف الاعمال ان تقوم بدورها مستقبلا بنشاط اكبر ونتائج افضل، وهذا ما ترغب فيه السلطات النقدية في لبنان.

ربط التعديلات بالحوافز الانتاجية

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم اقتراح حل لموضوع زيادة الاجور يتوافق مع مصلحة فريقي ارباب العمل والعمال؟

– قرار مجلس الشورى رد مرسوم تصحيح الاجور استند الى القانون الذي يسمح بزيادة الحد الادنى في حين الشطور تخرج عن الالتزام، وحسب رأينا موضوع الاجور يجب ان يسحب من التجاذب العام، ومن المطلوب انشاء هيئة او تفعيل الاحصاء المركزي ودائرة الاحصاء لدى مصرف لبنان لتوفير مؤشرات دقيقة حول ارتفاع الاسعار وضرورات تعديل مستويات الاجور مع الابقاء على حوافز الانتاجية، وربما ربط تعديلات المعاشات ما فوق الحد الادنى بتقديرات الانتاجية المحققة من قبل مدراء المؤسسات المعنية.

نتائج مصرفنا جيدة على مختلف الصعد

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات ، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– نتائج مصرفنا حتى نهاية الربع الثالث من السنة كانت جيدة على مختلف الصعد، فزيادة الودائع تجاوزت المعدل المحقق في القطاع المصرفي، والاموال الخاصة ارتفعت بنسبة ٢٤ في المائة بقرار من الجمعية العمومية التي تحققت من نتائج عام ٢٠١٠، ومستويات الربحية حتى تاريخه تظهر تحسنا عن اداء السنة المنصرمة.■

راوول نعمة (BLC BANK):

نمو في كل المؤشرات والودائع وصلت الى ٣,٧ مليارات دولار

التوسع النوعي للبنك اللبناني للتجارة –BLC BANK مكنه من احتلال موقع مميز على لائحة المصارف اللبنانية ذات الهوية الاقليمية ، والقادرة على ادارة وقيادة عملية التمويل والهندسة وكذلك مختلف أنواع العمليات المالية محلياً وخارجيا.

مدير عام البنك اللبناني للتجارة راوول نعمه، يلاحظ بعين المصرفي الخبير والعريق تدني نسبة النمو في أغلب البنوك في المنطقة بنهاية العام ٢٠١١، فيما نجح BLC BANK في تعزيز نموه الذاتي ، وحيازته على كامل موجودات بنك ناشط في قبرص USB BANK كما حصل على رخصة من مصرف لبنان لإنشاء بنك استثماري وافتتاح مكتب تمثيلي في الإمارات . وسيكون البنك الاستثماري مستقلا بذاته وبإداراته.

ولأننا نعرف قدر حرصه على إخضرار لبنان سألناه عن الهدف من تأسيسه لجمعية جذور لبنان، أكد عشقه لغابات لبنان وزرعه مع زملاء له ٥٧ ألف شجرة حتى يومنا هذا في معظم المناطق اللبنانية.

وفي تفاصيل المقابلة مع السيد نعمة:

نمو جيد

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– أثّر الوضع المتردي للإقتصاد اللبناني على وضع المصارف وكذلك الأزمات والإضطرابات التي وقعت في بعض الدول العربية المجاورة والتي كان لها تأثيرها السلبي، لا سيّما وان هناك العديد من المصارف اللبنانية لديها فروع في هذه الدول العربية، لذا فإن نسبة النمو على كافة الاصعدة (الارباح، الودائع...) في عام ٢٠١١ كانت أدنى من عام ٢٠١٠.

نمو «دوبل» الودائع

■ ما هي الإستراتيجية الخاصة بمصرفكم؟

– نسعى دائماً الى تحقيق نسبة نمو كبيرة وان نكون في طليعة المصارف اللبنانية من النواحي كافة، والحمد لله استطعنا تحقيق نسبة نمو جيدة رغم حداثة القطاعات الموجودة في القطاع المصرفي، إذ خلال ثلاث سنوات زادت نسبة نمو الودائع من مليار وأربعمئة وثمانين مليون دولار الى ٣ مليارات وستماية وخمسة عشر مليون دولار، واذا استثنينا بنك USB قبرص تبلغ هذه النسبة مليارين وتسعماية واربعين مليون دولار. وفي ما خص التسليفات، فقد زادت نسبتها خلال ثلاث سنوات من مئة وواحد وتسعين مليون الى مليار وخمسماية وخمسة وثلاثين مليون دولار، واذا استثنينا بنك USB قبرص تبلغ هذه النسبة مليار وستة وثلاثين مليون دولار. بالإضافة الى ذلك، حصلنا على موافقة من مصرف لبنان لإنشاء بنك للإستثمار وسنفتتح مكتباً تمثيلياً لنا في الإمارات العربية المتحدة.

استقلالية مصرف الاستثمار

■ يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار فكيف تنظرون الى هذا الموقف، علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمارية؟

– لا بد ان يكون مصرف الاستثمار مستقلا عن المصارف التجارية، اذ لكل منهما قوانينه الخاصة. كما وان النشاطات والخدمات التي تقوم بها المصارف الاستثمارية لا تستطيع ان تؤديها تلك التجارية والعكس صحيح.

لفقدان قدرة التوسع ثمنه

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– الازمات والتقلبات الاقتصادية والمالية في اميركا واوروبا هي التي دفعت المصارف الاجنبية الى الانسحاب من الدول الاجنبية ومنها العربية، اذ لم يعد لديها رأس المال الكافي وبالتالي لم يعد بمقدورها التوسع.

مصرفان في قبرص وابو ظبي

■ كيف تنظرون الى قرار زيادة الاجور ورده من قبل مجلس الشورى؟

– انا من مؤيدي زيادة الاجور مع مراعاة وضع كل شركة ومؤسسة، اذ ان هناك شركات لا تحتمل ايراداتها زيادة الاجور وقد يمنعها ذلك من تحقيق اي ارباح، لذا لا بد من ايجاد حلول في ما خص موضوع زيادة الاجور بما يتناسب ويتوافق ومصلحة ارباب العمل والعمال.

■ كيف كانت نتائجكم خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– كانت نتائجنا جيدة ومرضية، والجدير ذكره اننا تملكنا مصرفا في قبرص استطاع ان يحقق تقدّماً سريعاً و ارباحاً ملحوظة خلال فترة اربعة اشهر.

عشق لغابات لبنان

■ باعتبارك رئيسها ما الهدف من تأسيس جمعية جذور لبنان؟

– اسست هذه الجمعية بالتعاون مع اصدقاء لي بلغ عددهم اثني عشر شخصا، والهدف منها زيادة مساحة الغابات في لبنان، وحتى الآن زرعنا اكثر من ٥٧ الف شجرة في معظم المناطق منها عيون السيمان، اهمج، شبروح، عيناتا، ترشيش، الخ...■

جذور لبنان: حرصاً على غابات لبنان زرعنا في المناطق ٥٧ ألف شجرة

نبيل خيرالله (بنك الصناعة والعمل BIT):

احداث المنطقة ستترك آثارا سلبية على الدخل الفردي والمدخرات القومية

نلاحظ في كل جواب على اسئلتنا من قبل نبيل خيرالله مدير عام بنك الصناعة والعمل (BIT) تحليلاً علمياً للقضية التي طرحناها، مستوحى من نظرته الواضحة لخلفية الاحداث ومن إلمامه العميق في القضايا الاقتصادية والمالية والاجتماعية، وهذه كلها متزاوجة مع علم السياسة.

سنقرأ في جوابه على السؤال الاول حول تأثيرات الاحداث في المنطقة على الاوضاع الاقتصادية والمالية «ان هذه الاحداث ستترك على الدول المعنية آثارا سلبية تؤثر على الدخل الفردي وبالتالي على حياته، كما ستتسبب بخسارة المدخرات القومية بحيث تصبح الطبقة الوسطى من الشعب اكثر عوزاً والطبقة الفقيرة اكثر فقرا..».

وبالنسبة الى التحفّظ من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض حيث تتزايد الفوائض يجيب «ان امكانية توظيف الفوائض متاحة بل اصبحت ضرورة اجتماعية وسياسية من اجل بناء ما تهدم من اقتصاديات البلدان التي شهدت الثورات مؤخرا وعادت الى هدوئها». ويرى «انه في حال لم تبادر الدول الى فتح مجالات الاستثمار ورفع شأن موظفيها ستقوم الشعوب بثورات من نوع آخر ثورات اجتماعية وحياتية هذه المرة».

وبهذا المفهوم العلمي والانساني يجيب نبيل خيرالله الخبير المالي والاقتصادي على باقي الاسئلة:

آثار سلبية عديدة لاحداث المنطقة

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقومون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– شهدت المنطقة العربية وجزء من شمال افريقيا وما زالت ثورات أساسية سياسية طالت هيكلية الأنظمة السياسية والقيمين عليها وقلبت موازين الثروات ومكوناتها. لا بد هنا من التفرقة بين نوعين من البلدان من حيث مدى إنعكاس هذه الأحداث على الأوضاع الإقتصادية لديها.

ففي البلدان المنتجة للنفط، إن مدى التأثر الإقتصادي لا بد أن يكون محدودا إذ أنه وعند عودة إنتاج النفط و/أو الغاز الى مستوياته الأساسية ستتمكن الحكومات المستحدثة من الشروع بالقيام بالمشاريع الأساسية التي تطال إعادة بناء البنى التحتية أو ما تهدم منها وخاصة إعادة بناء كينونة إقتصادية منتجة لمواطني هذه الدول.

اما البلدان غير المنتجة للنفط وخاصة الدول التي تعتمد على السياحة، فإن هذه الدول قد تأثرت وستتأثر مستقبلا بشكل كبير بالأحداث التي انعكست سلبا على وضعها الإقتصادي مع خروج رؤوس الأموال منها والحد من الإستثمارات فيها. كما أن حركة السياحة التي كانت تؤلف نسبة مهمة من دخلها القومي قد تضاءلت بحيث أصبحت شبه معدومة.

إذا لا بد أن هذه الأحداث ستترك على هذه الدول آثارا سلبية تؤثر على الدخل الفردي وبالتالي على حياته، كما ستخسر المدخرات القومية بحيث تصبح الطبقة الوسطى من الشعب أكثر عوزا والطبقة الفقيرة أكثر فقرا، كما سينتج عنها مستقبلا مشاكل إجتماعية

■■■

اعادة توظيف الفوائض في المصارف متاحة وهي ضرورة لاعادة بناء ما تهدم

■■■

وثورات من غير نوع، مما يرتب مسؤوليات ضخمة وخطيرة على حكومات هذه البلدان لحماية مجتمعاتها ودرء الخطر عنها.

أما السياسات الإقتصادية والمالية المطلوب إتباعها ، فيجب أن تصب أولا وأخيرا على إعادة بناء المكونات الإقتصادية الأساسية لجميع هذه البلدان، من أجل تشجيع الإستثمارات فيها وإرساء مناخات إستثمارية منتجة تعيد بناء ما تهدم من الإقتصاد وما ضاع من ثروات، وتعطي مواطني هذه الدول المكانة الإقتصادية والإجتماعية اللائقة. إلا أنه بدءاً ذي بدء لا بد من إعادة صياغة الأنظمة السياسية على أسس متطورة من الديمقراطية والإنفتاح السياسي والمشاركة في المواطنية .

امكانية توظيف الفوائض متاحة

■ أدى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الإقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن أن توظف وتستثمر المصارف المشار إليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– إن الأزمات التي تمر بها بعض البلدان العربية لا بد أن تنعكس على النشاط الإقتصادي لهذه البلدان وذلك من باب الحيطة والحذر من جهة، ومن جهة أخرى، لأن فرص التوظيفات قد تضاءلت إن من جهة المشاريع الإستثمارية أم من جهة الإستهلاك. أضف الى ذلك عائدات النفط والغاز التي تشهد منذ عدة سنوات أسعاراً لم تشهدها سابقاً وعائدات لهذه البلدان المنتجة للنفط ومشتقاته غير متوقعة وكبيرة جدا، في الوقت الذي تدنت فيه فرص الإستثمار والتوظيف ضمن إقتصاديات هذه البلدان وإحجام المستثمر عن التوجه للإستثمار في الإقتصاديات المسماة المتطورة كأوروبا وإميركا وغيرها لما تشهده هذه البلدان من توترات إقتصادية وإنحسار فرص الإستثمار فيها. كل هذه العوامل تراكمت وأوجدت فوائض سيولة هائلة ضمن ميزانيات بعض المصارف العربية. إذ أن البعض الآخر قد عانى ويعاني من خسائر أفرزتها من جهة أولى الأزمة الإقتصادية العالمية وبقدر ما إستثمرت هذه البنوك من أصول ومنتوجات مستوردة من الخارج ومن جهة ثانية الخسائر التي سببتها الثورات، وبالتالي، الركود الإقتصادي والإستثماري الذي رافقها. بالرغم من ذلك، فقد أتت عائدات النفط ومشتقاته وأعادة السيولة التي تأثرت من جراء الأحداث التي ذكرناها سابقا.

لا بد أن هذه الفوائض من السيولة تشكل أعباء إضافية على هذه المصارف. إلا أن إمكانية توظيفها متاحة بل أصبحت ضرورة إجتماعية وسياسية من أجل إعادة بناء ما تهدم من إقتصاديات البلدان التي شهدت الثورات مؤخرا وعادت الى هدوئها. إن الحاجة هي أكثر من ملحة لأن شعوب هذه البلدان ستقوم بثورات من نوع آخر، أعني ثورات إجتماعية وحياتية هذه المرة، في حال لم تبادر الدول إلى فتح مجالات الإستثمار وإعادة بناء إقتصادياتها ورفع شأن مواطنيها ومحاربة الفقر والتخلف. لذلك، فإن

البنوك المتوفرة عندها سيولة فائضة، لديها فرصة تاريخية للعب دور إنمائي وإصلاحي يطال جميع إقتصاديات المنطقة وشعوبها.

مصارف استثمارية متخصصة لاعادة تكوين الشركات العائلية

■ هل يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الإستثمار ام تفعيلها، وكيف تنظرون الى هذا الموقف علما أن عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف إستثمار؟

– لا أعتقد أن مصرف لبنان يحد من نشاطات مصارف الإستثمار في لبنان. والبرهان على ذلك إنشاء وقيام ، خلال عام ٢٠١١، مصرف إستثماري جديد. وهناك مصرف إسلامي إستثماري في طور الإنشاء. لا بد من الإشارة الى أن معظم المصارف الإستثمارية التي تملكها المصارف التجارية لا تعمل وفقاً لمفهوم المصرف الإستثماري. إذ أن المصرف الإستثماري له قواعد عمل ونشاطات خاصة به ومكملة للمصارف التجارية وتقوي وتفعل نشاطها التجاري والتمويلي على حد سواء. لم تنجح المصارف الإستثمارية في لبنان حتى الآن لسببين:

أولا لعدم وجود ثقافة المصرف الإستثماري في الأدبيات والممارسات المالية للمستثمرين اللبنانيين، إذ أن مفاهيم البنوك الإستثمارية وأدواتها وهندساتها المالية تطورت في حقبة كان لبنان يتخبط في الحروب التي كانت تدور على أرضه منذ السبعينات، مما أفقده والمتعاملين من مستثمرين وأفراد عاملين في هذا القطاع الخبرة والمعرفة لما يمكن أن تقدمه المصارف الإستثمارية من خدمات مالية لتطوير الأسواق المالية أو الإقتصاد أو المشاريع الإستثمارية.

وثانيا إن الإقتصاد اللبناني صغير الحجم مقارنة مع الإقتصاديات والأسواق العربية بحيث تتوجه المصارف الإستثمارية بخبراتها وإمكانياتها إلى الأسواق الأكبر التي تدر وتوفر لها فرص إستثمار مجدية أكثر وعمليات حجمها أكبر، إضافة الى قبول هذه الإقتصاديات بما تقدمه المصارف الإستثمارية من تطوير لأسواقها.

ولذلك فقد قامت في الماضي القريب في التسعينات محاولتان لمصرفين إستثماريين مركزهما لبنان وللأسف الكبير انهما لم يتمكنا من تحقيق أهدافهما وانتهيا بالتقلص والإنكفاء. إلا أنه ومع ذلك، ما نحن بحاجة إليه في لبنان وما يمكن أن يخدم حجم إقتصادنا هو إيجاد مصارف إستثمارية متخصصة صغيرة الحجم لمساعدة وإعادة تكوين الشركات العائلية المتخصصة من جيل الى جيل بأعمال صناعية أو خدماتية، والتي تختزن خبرات بشرية هائلة إلا أنها بحاجة الى توسيع أسواقها وقدراتها التنافسية والرأسمالية. في هذا المجال وغيره مماثل له يمكن أن تلعب المصارف الإستثمارية دورا هاما لا بل وجودها ضرورة لإعادة تكوين وبناء الإقتصاد اللبناني وتفعيل قدراته على الإنتاج والتوسع. وأنا على علم أن مصرف لبنان قام ويقوم بعدة محاولات لتشجيع هكذا نوع من هندسات مالية وقيام مصارف إستثمارية تخدم هذه الأهداف.

كل الزيادات السابقة على الاجور كانت تسوية لوضع قائم وتذهب هدراً الى غير مستحقيها

مقاربة خاطئة وغير جدية

■ كيف تنظرون إلى قرار زيادة الأجور ورده من قبل مجلس الشورى؟ وهل لديكم إقتراح حل لموضوع زيادة الأجور يتوافق مع مصلحة فريقي أرباب العمل والعمال؟

– إن موضوع الأجر في لبنان هو موضوع شائك ومتفرع ويطال أحد مكونات الإنتاج الأساسية في الإقتصاد اللبناني على حدين: مباشرة، القوى العاملة وغير مباشرة المستثمر. رافقت موضوع الأجور وشجونه على عدة سنوات عندما كنت عضوا في لجنة مخصصة لهذا الموضوع في جمعية المصارف وعضوا عن الجمعية في لجنة إستحدثتها الهيئات الإقتصادية ضمن غرفة التجارة والصناعة. ما أراه اليوم هو نفسه ما كنت أعيشه وأراه منذ ٢٥ عاما وأكثر. كانت وما زالت مقاربة الأجور وزيادة الأجور مقاربة خاطئة، لا تأخذ في الإعتبار جدية موضوع الأجر لناحية خصوصيته وأهميته الحياتية للأجير ولناحية دقته وتأثيره على كلفة الإنتاج وحتى على نوعية الإنتاج إن كان إنتاجا صناعيا أو خدماتيا أو غيره.

الخطاب العمالي كان وما زال هو هو، أي خذ وطالب، بمنأى عن أي طرح جدي وموضوعي للأجر ومشتقاته وصلته بالتقديمات الإجتماعية وديمومة العمل. ومن ناحية مقابلة لم يكن عند الهيئات الإقتصادية طرح بديل يضع كل مكونات الأجر وملحقاته في باب السياسة الإنتاجية للإقتصاد الوطني ولا في إعتبار العامل كشريك في السراء والضراء، وأن تكون التقديمات الإجتماعية له هي مرتكزة على واقع معيشي والأهم على واقع إنتاجي يقع على عاتق الأخير تحقيقه. فكل زيادة كانت تقر كانت تسوية لوضع قائم وليس معالجة الموضوع بالعمق والجدية الواجب إتباعها. فكانت تأتي الزيادات على الأجر كما قلت كتسوية شاملة لجميع العاملين والأجراء ولا تأخذ بالإعتبار إنتاجية العامل وتقنيته وجديته، بحيث يكون هناك تفرقة بين العامل المنتج والعامل غير المنتج. وكانت وما زالت الزيادات التي تطرأ على الأجر تذهب هدرا الى غير مستحقيها وأضحت غير كافية ولا تعطي العامل حقه وفي بعض الأحيان كانت تعطي بعضهم أكثر من إنتاجيتهم. لا أفهم مثلا كيف أن الموظف الذي يصل أجره الشهري إلى ملايين الليرات سيحصل أيضا على زيادة /٢٧٥,٠٠٠/ ل.ل. على أجره الشهري وهي كلفة إضافية غير مبررة على كلفة الإنتاج وحرمان العامل الذي يستحق هكذا زيادة إن لأن أجره متدنٍ أم لأنه أكثر إنتاجية؟

لذلك أقول أن المقاربة كانت وما تزال غير صحيحة ولا ترعى المصالح المشتركة للقوى العاملة المنتجة من جهة ولأصحاب العمل والمستثمر من جهة ثانية.

موضوع شائك كهذا الموضوع ومتفرع ويطال الأمن الإجتماعي والمعيشي والإقتصادي يصعب وضع حل له بكلمة أو كلمتين أو تحت ضغط شعبي وعمالي. وفي معظم الأحيان، تكون المسائل مسيسة. إني أجيب على هذا السؤال وهناك مظاهرة تقوم بها نقابة المعلمين وأخرى سيقوم بها الإتحاد العمالي العام بتاريخ ٢٧ كانون الثاني ٢٠١١، فكيف يمكن أن تضع حلاً لموضوع شائك عندما ترى أن القوى العاملة هي مفككة ومسيسة؟

فليعد كل إلى رشده وإلى مسؤوليته الوطنية بدون أي مزايدات سياسية ولا غوغائية وليجلس فرقاء الإنتاج مع بعضهم البعض بعيدا عن السياسيين ويضعوا شرعة إجتماعية جديدة تخدم الأجيال الصاعدة والإنتاج في البلد. إذ أنه من دون سياسة إجتماعية واضحة وضمان إجتماعي سليم وعادل ووعي لمسؤولية فريقي الإنتاج لن يكون هناك حل جذري لمعالجة هذا الموضوع.

ملاحظة: – جرى الحديث قبل اقرار مشروع الوزير شربل نحاس –

قفزة نوعية لـ BIT

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– قام مصرفنا خلال عام ٢٠١١ بقفزة نوعية إن من ناحية تعزيز أمواله الخاصة بحوالى الـ ٤٠ مليون دولار أميركي بحيث أصبحت حقوق المساهمين حوالى ١٣٠ مليون دولار أميركي. وقد تحقق ذلك من خلال زيادة رأس المال من المساهمين الحاليين إضافة الى إدخال مساهمين جدد في صلب رأسمال البنك وهي مجموعة مكتف، بما تمثله من تنوع في أعمالها التجارية والخدماتية والمالية. وقد قام أيضا مصرفنا بإعادة تكوين وتعزيز المراكز المهمة في الإدارة العامة والمتوسطة، كما إعتمد مجلس الإدارة خطة عمل لخمس سنوات تعزيزا لقدرات المصرف العملية والتنافسية. وقد جاءت بالفعل نتائج أعمالنا لهذه السنة أفضل من المتوقع.

شكر الى مساهمي البنك

وفي ختام الحديث تقدم خيرالله بالشكر والإمتنان إلى مساهمي المصرف لدعمهم المتواصل له وللعاملين فيه ، بالتهنئة لتماشيهم مع الخطة التوسعية الجديدة ، ومتمنيا لأسرة مجلة البيان أعيادا مجيدة وعاما مقبلا ٢٠١٢ ملؤه الخير والسلام للبنان.■

معتصم محمصاني (بنك البركة AL BARAKA BANK - لبنان):

حجم المصارف الاسلامية في لبنان خجول قياسا الى حجم القطاع

رأى مدير عام بنك البركة في لبنان معتصم محمصاني ان المصارف العربية تمكنت من تجاوز الازمات بأقل الخسائر الممكنة، ونوّه بإمكاناتها وقدراتها على دعم اقتصادات دولها، مطالبا بإعادة النظر بالتعاميم الراعية لنشاط مصارف الاستثمار، معتبرا ان حجم المصارف الاسلامية خجول قياسا الى حجم القطاع المصرفي.

تجاوز الازمات بأقل الخسائر

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– الازمات التي وقعت في العالم العربي كان لها تأثيراتها السلبية على الاقتصادات العربية، لكن في الوقت عينه تمكنت المصارف العربية من تجاوز هذه الازمات بأقل خسائر ممكنة، واثبتت بميزانياتها وادائها ان لديها القدرة والامكانات لامتصاص اي تداعيات يمكن ان تطرأ على العالم العربي، وذلك بفضل حسن ادارة المصارف المركزية والسلطات النقدية، ولا غرو في القول ان المصارف العربية لديها امكانيات واسعة وقادرة على دعم اقتصادات دولها.

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– من الممكن ان تستثمر المصارف في المشاريع المساهمة في تنمية الاقتصاد، لا سيما التعليم، الزراعة، الطاقة البديلة والصحة.

نمو في الودائع والتسليفات

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– بتقديري أن المصارف اللبنانية حققت المطلوب منها في توصيات بازل٣ ملتزمة بكل مندرجاتها، وينسحب الوضع كذلك على بعض المصارف العربية.

■■■ برغم الجمود سجلنا نمواً في الودائع والتسليفات ■■■

ماضون في عملية التوسع

■ كيف كانت نتائج بنك البركة في لبنان؟

– هناك جمود في الوضع الاقتصادي كان له تأثير على النتائج، لكن الحمدلله سجلنا نموا في الودائع والتسليفات ونحن ماضون في عملية التوسع، كما ازداد حجم الميزانية لكن عدد الفروع لم يتغير.

■ يعمل مصرف لبنان على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– اضحت مصارف الاستثمار تجارية منحرفة عن الغاية من انشائها، الامر الذي دفع مصرف لبنان الى اعادة النظر بالتعاميم الراعية لمصارف الاستثمار واعادة تنظيمها وليس الحد من نشاطاتها.

حجم خجول

■ كيف تنظرون الى المصارف الاسلامية في لبنان؟

– ما زال حجم المصارف الاسلامية في لبنان خجولا قياسا لحجم القطاع المصرفي اللبناني، ويعود ذلك لاسباب عدة لا سيما تلك التي لها علاقة بثقافة المجتمع حول الصيرفة الاسلامية إضافة إلى القوانين والأنظمة التي ترعى عمل هذه المصارف، وهذه الامور تتابعها السلطات النقدية المحلية، لكن تعديلها عادة يتطلب وقتا طويلا. ■

موريس اسكندر (البنك اللبناني الفرنسي - BLF)

اذا تجاوزت المنطقة المرحلة الانتقالية الحاسمة قد تخرج بنموذج اقتصادي وعقد اجتماعي جديدين

في كل مصرف كبير ورائد، يجمع رئيسه حوله مساعدين خبراء في الصناعة المصرفية المحلية والدولية، والمساعدون يتم تكليفهم بالمهمات التي تكون من صلاحياته، ليقوموا بها نيابة عنه مع ثقته التامة بقدراتهم في تحقيق المطلوب منهم على اكمل وجه.

رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك اللبناني الفرنسي معالي فريد روفايل، لم يستطع هذا العام المشاركة شخصيا في العدد السنوي الممتاز، كما في كل عام منذ عقدين واكثر، فعهد الى مدير العلاقات الدولية في البنك السيد موريس اسكندر ليتولى محاورتنا نيابة عنه.

ونترك للقارئ الكريم ان يقوّم حديث السيد اسكندر الذي يؤكد قيمته المضافة وسعة خبرته في مجال اختصاصه.

حققنا أعلى معدلات نمو بين مصارف الـ ألفا

مرحلة انتقالية حاسمة

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيفَ تقيّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربياً؟

– لا شك في أن المنطقة تمر بمرحلة انتقالية حاسمة، قد تخلّف وراءها عدم استقرار مع مساحة تدخل أجنبي وضعف في اقتصادات البلدان، أو تخرج منها البلدان بنموذج اقتصادي وعقد اجتماعي جديدين. ومما لا شك فيه أن هذه البلدان تملك قدرة كامنة على تحقيق نمو هائل ومستدام في حال أحرزت السلطات المعنية تقدماً ملحوظاً من حيث إجراء إصلاحات منهجية تضم تحسين الحوكمة وتحفيز القطاع الخاص، وخصوصاً دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأشارت إحدى الدراسات التي أجراها أحد مصارف الإستثمار الأوروبية مؤخراً، في إطار التعاون الأوروبي المتوسطي، إلى أن البلدان الشرقية والغربية في المتوسط تحتاج إلى تطوير خدماتها المالية لتشمل الإئتمان المتوسط والطويل الأمد، كما عليها تحويل القطاع العام من قطاع مشغّل إلى قطاع ناظم، فضلاً عن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ونموها ونفاذها إلى الأسواق الخارجية، بالإضافة إلى دعم التمويل للشركات التي في طور التأسيس أو في بداية عملها. ولكن بغية الإفادة من هذه الفرص لا بد من أن تترافق هذه الشروط المبدئية مع تمديد فترة استحقاق تمويل المصارف من الودائع وغيرها من الأدوات المالية ورأس المال، والإصلاحات السياسية وتحفيز مشاريع الشراكة بين القطاعين الخاص والعام بما يشجع الإستثمار في البنى التحتية، ولا سيما البيئية منها. مع العلم أن مشاريع الشراكة بين القطاعين العام والخاص قد أثبتت فاعليتها في تأمين الإنماء المتوازن وبرهنت عن جدواها في بلدان عدة من المنطقة التي تبنّت هذا النموذج.

اذا لم تحقق أرباحا تنسحب

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عدداً من فروعه في لبنان والأردن بحجة تقليص عدد موظفية حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحاً أم أن هناك أسباب أخرى؟

– بغض النظر عن المصرف المذكور أو سواه من المصارف، يمكن القول عموماً إن حضور بعض المصارف في العالم مناط بسعيها إلى الحصول على حصة مهمة من السوق. فحين يجد المصرف أن حصته في سوق معينة، كما سوق منتجات التجزئة على سبيل المثال، لا تشكل ثقلاً مهماً فيها حينئذ يقرر الإنسحاب من القطاع. وقد لاحظنا في السنوات الأخيرة انسحاب عدد من المصارف الفرنسية من السوق اللبنانية، مقارنة مع تعزيز نسبيّ لحضور بعض المصارف الأخرى، كالأميركية منها والألمانية، وبالتالي ترجم ذلك في ان حجم الأعمال مع هذه المصارف أهم من حجم الأعمال مع المصارف الفرنسية.

مصارف الاستثمار قيمة مضافة

■ هل يعمل مصرف لبنان للحد من نشاطات مصارف الإستثمار ام لتفعيلها، فكيف تنظرون إلى هذا الموقف علماً أن عدداً كبيراً من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– من وجهة نظرنا الشخصية، نرى أن مصرف لبنان لا يعمد إلى الحد من نشاطات هذه المصارف، بل إلى التمييز بين نشاطها ونشاط المصارف التجارية العادية، والهدف من ذلك هو الحفاظ على المتانة المالية التي تتمتع بها المصارف التجارية والتفرقة بين نشاطين مختلفين. نشجّع أن يكون لدى مصارف الإستثمار نشاطات مصرفية ومشاريع مختلفة، فضلاً عن مقاربة مغايرة لتلك التي تعتمدها المصارف التجارية وذلك لتنطوي نشاطات الأخيرة على قيمة مضافة.

■ ■ ■

افتتحنا ٧ فروع جديدة في لبنان وفرعا في سورية وفرعا في بغداد ومكتبا تمثيليا في لاغوس

■ ■ ■

أعلى معدلات نمو ومزيد من التوسّع

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والأرباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– ساعدت تحفيزات مصرف لبنان على نمو القطاع المصرفي اللبناني من حيث الموجودات والقروض. وقد ترافق ذلك مع نمو حققه البنك اللبناني الفرنسي خلال التسعة أشهر الأولى على جميع الأصعدة، منها الودائع التي ارتفعت بنسبة ١١ بالمئة، مقارنة مع ٥,٣ في المئة للمصارف المنتمية إلى الفئة ألفا (Alpha Group) خلال الفترة عينها، والتسليفات لا سيما التسليفات للقطاع الخاص التي بلغت نسبة نموها ١٤,٦ في المئة. فقد سجّلنا أداءً متميزاً هذا العام بالنسبة إلى القطاع إذ أنّ معدلات النمو التي حققناها جاءت أعلى من معدلات نمو معظم مصارف الفئة ألفا في القطاع. واستمر مصرفنا بالتوسع في شبكة فروعه مع افتتاح ٧ فروع جديدة خلال العام في لبنان وفرع جديد في سورية، ونحن ماضون في استراتيجيتنا التوسعية، ويُرتقب أن نفتتح فرعاً في بغداد ومكتباً تمثيلياً في لاغوس (نيجيريا) بحلول العام ٢٠١٢.■

هادي النفي (بنك مصر - لبنان BML) :

نعمل على توسيع قاعدة العملاء ورفع حجم التسليفات وتعزيز الخدمات

مدير عام بنك مصر – لبنان BML هادي النفي تطرق في حديثه الى «البيان الإقتصادية» لحصانة لبنان وتمتعه باقتصاد حر منفتح يساعده على تخطي الأزمات، من جهة أخرى لم ينفِ تأثره بالأزمة المالية العالمية والتي طاولت قطاعه المصرفي، مشيراً الى ضيق فرص الاستثمار في مشاريع حيوية، عارضاً لنتائج البنك، متوقعاً تحقيق اكثر من سبعة ملايين دولار أرباحاً بنهاية ٢٠١١، كاشفاً عن توسع في الفروع شمل بعض المناطق على ان يمتد مستقبلاً الى مناطق أخرى، وعن العمل على توسيع قاعدة العملاء ورفع حجم التسليفات وتعزيز الخدمات.

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– لبنان جزء لا يتجزأ من العالم، وبالتالي لا يستطيع ان يكون بمنأى عن التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأوضاع السياسية الإقليمية.

إن الأزمة الإقتصادية التي تدرجت من أزمة سيولة عام ٢٠٠٨، أضحت اقتصادية عميقة تواجهها أوروبا وأميركا وتتأثر بتداعياتها دول العالم بأسره ناهيك عن ان دول المنطقة لا تزال تشهد تغيرات وتقلبات وثورات لم تنته فصولها بعد، لا بل لا تزال تداعياتها تظلل دول المنطقة.

من جهة أخرى، يتمتع لبنان باقتصاد حرّ منفتح، وبحصانة تساعده على تخطي الأزمات. كما ويعتمد إقتصاده على الخدمات التي يقدمها لرعاياه المقيمين والعاملين في الخارج والمهاجرين إضافة الى رعايا دول المنطقة.

وإذا تطرقنا الى تأثر لبنان بالأزمة العالمية، نجد ان الخدمات التي يقدمها انحسرت نتيجة تحفظ المستثمرين والوافدين في ظل الأوضاع التي نشهدها، ويتجلّى ذلك بانخفاض نسبة الإشغال الفندقي وبحملات الترويج المنظمة والهادفة الى جذب السياح خلال فترات الأعياد والعطلات.

وبالرغم من هذه التحديات الراهنة لم يتأثر القطاع المصرفي في لبنان بشكل مباشر. علماً وانه من المتوقع ان تنخفض نسبة النمو والأرباح في المصارف هذا العام مقارنة بالعام ٢٠١٠، والأسباب الكامنة وراء ذلك تعود الى ان الأزمة العالمية أدت الى خفض الفوائد، كما ان السوق المحلية تشهد ازدياداً في نسبة الودائع الخارجية مع تدني الإستثمارات وانكماش في السوق العقارية.

غياب فرص الاستثمار

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– معظم المصارف الأوروبية والعالمية ينسحب من السوق اللبنانية الواحد تلو الأخر، وذلك من أجل التوسع في أسواق نامية في أوروبا الشرقية وآسيا وأميركا الجنوبية وبعض بلدان أفريقيا، حيث باستطاعتها تحقيق أرباح ونمو أكبر انطلاقاً من ان المصارف اللبنانية تحافظ على نوعية خدمات جيدة لعملائها، ما يشكل منافسة لها، ولطالما تميزت مصارف لبنان بنوعية خدماتها.

■ يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– إن مشكلة السيولة التي تشهدها دول أوروبا والعالم أدّت الى تحفظها في مجال الإقراض، أما في لبنان فتوفر السيولة ومحدودية مجالات الاقراض أدّيا الى تراكم الفوائض التي من الضروري توظيفها في مشاريع حيوية تفيد المجتمع، ولكن غياب فرص الإستثمار وعدم إطلاق الدولة أية مشاريع اساسية انعكسا سلباً على حركة العجلة الإقتصادية في البلاد.

هذا وقد اعتادت المصارف تمويل المستثمرين في العراق وسوريا منذ زمن وتحديداً شركات ومؤسسات القطاع الخاص، ما جعل بعض المصارف اللبنانية تلجأ الى فتح فروع لها في السوق السورية، بدورنا كنا في صدد افتتاح فرع لنا في سوريا بالتنسيق مع مساهمنا الأساسي بنك مصر، برأسمال قدره ٢٢٠ مليون دولار، على ان يساهم بنك مصر لبنان بنسبة خمسة في المئة وبنك مصر بنسبة ٥١ في المئة وبذلك يكون المصرف الذي كان سيتم افتتاحه في سوريا، البنك الأجنبي الأول الذي يملك أكثرية مطلقة في بنك عامل بالسوق السورية، إلا ان الأوضاع السائدة في سوريا ادت الى تأجيل هذا الفرع، ونحن بانتظار ان تتحسن الأوضاع وتتضح الرؤية لتحقيق هذا المشروع.

اضاف: قانون مصارف الإستثمار واضح وما يميّز هذه المصارف انها لم تكن خاضعة للضرائب لسنوات عدة، ما جعلها تستفيد من القانون بطريقة ذكية إضافة الى ان هذه المصارف لا تستطيع ان تأخذ ودائع لأقل من ستة أشهر.

تشريعات تنظم عمل المصارف الاسلامية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية؟

– لا شك في ان المصارف الإسلامية تلعب دوراً كبيراً في الأسواق وخصوصاً في أسواق الخليج والعالم العربي، فعلى سبيل المثال مصرف الراجحي الإسلامي السعودي من أهم المؤسسات المالية في تلك الأسواق ما يعني ان هذه المصارف لها أسواقها المهمة في المنطقة.

أما في لبنان فقد وضعت تشريعات تنظم نشاط المصارف الإسلامية، وافتتحت بعض البنوك مصارف إسلامية تابعة لها كبنك لبنان والمهجر والإعتماد اللبناني، غير ان عملاء المصارف في السوق اللبنانية لم يتجاوبوا مع الصيرفة الإسلامية، كما ان اللبنانيين معتادون على التعاون مع المصارف التقليدية وهذا لا يلغي وجود نشاط للمصارف الإسلامية في لبنان.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حقق مصرفنا نمواً في الودائع بنسبة سبعة في المئة خلال الأشهر العشرة الأولى وزيادة في التسليفات بنسبة أربعين في المئة، وبلغت أرباحنا ٥,٨ ملايين دولار في العام ٢٠١٠. ومن المتوقع ان تتجاوز السبعة ملايين دولار نهاية ٢٠١١.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نسعى الى توسيع انتشارنا في السوق وافتتاح فروع في الزلقا، فردان، الشويفات، بشامون والطريق الجديدة، علماً ان المصرف افتتح فروعاً له خلال هذا العام في الأشرفية والضاحية الجنوبية (الشياح)، إضافة الى اننا سنركّز على توسيع قاعدة عملائنا، ورفع حجم التسليفات وتعزيز نوعية الخدمات.■

كريم سليم حبيب (بنك انتركونتيننتال لبنان - IBL BANK)

حقق IBL نموا جيدا في نتائجه لعام ٢٠١١

رأى مدير الرقابة المالية في بنك انتركونتيننتال لبنان IBL BANK كريم سليم حبيب ان السياسات المالية المطلوبة عربياً، في ظل ما تشهده بعض الدول العربية من اضطرابات، تفرض التركيز على نقاط القوة في كل اقتصاد، وعدّد بعض الشروط الواجب توافرها ليسترجع المستثمرون ثقتهم في الأسواق العربية، من دون ان ينفي تأثيرات الأوضاع الحاضرة على المصارف اللبنانية، موضحاً ان الأخيرة كانت السبّاقة الى التحفظ في إعطاء القروض، منوهاً بدور مصرف لبنان في تفعيل نشاط المصارف الاستثمارية، عارضاً لمؤشرات IBL BANK الايجابية.

شروط لعودة المستثمرين

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– الضبابية المسيطرة حالياً على الأجواء العربية أضعفت ثقة المستثمرين بالأسواق وتحديداً في الدول التي تشهد اضطرابات وثورات، بحيث تريثوا وخفّضوا عملياتهم، وقد بيّنت آخر الإحصاءات ان هذه الأسواق خسرت في العام ٢٠١١ مئة مليار دولار.

وبما ان الإستقرار ما زال غير متوافر في دول عربية عدة، لم يستعد المستثمرون ثقتهم بالأسواق العربية. ففي مصر مثلاً وبعد انتهاء الثورة فيها، كانت هناك حماسة من قبل هؤلاء للاستثمار في هذا البلد، لكن بسبب عدم الوضوح في الرؤية في ما يخص الأوضاع السياسية عادوا وتريّثوا، إنما سيظلون حاضرين لذلك حتى تهدأ الأمور وتتوافر الأجواء المناسبة سياسياً وأمنياً.

أما بالنسبة الى السياسات المالية المطلوبة عربياً لإعادة الانتعاش الى الأسواق العربية، فيجب على كل دولة ان تركز على نقاط القوة في اقتصاداتها وتعمل على هذا الأساس، إذ لا حلّ واحداً ينطبق على الدول كافة. ففي لبنان مثلاً، ثمة قطاعات ضعيفة لا تستطيع منافسة مثيلاتها في الدول العربية، بالتالي يجب التركيزعلى القطاعات القوية التي بإمكانها المنافسة وتحقيق نتائج جيدة.

بدوره تأثر الإقتصاد اللبناني جرّاء الأزمات المالية العالمية والاضطرابات الإقليمية، فبحسب صندوق النقد الدولي تراجعت نسبة النمو الى ١,٥ في المئة بعدما وصلت في العام ٢٠١٠ الى ٨ في المئة، وللمرة الأولى منذ سنوات طويلة، وقع ميزان المدفوعات تحت عجز بحوالى ١,٨ مليار دولار فيما كان يحقق على الدوام فائضاً. ففي العام ٢٠١٠ كان هناك فائض بحدود ٣,٢ مليارات دولار مردّه الى ارتفاع أسعار السلع والفاتورة الكهربائية، بالإضافة الى ان قيمة التحويلات المالية الى لبنان انخفضت في العام ٢٠١١ بنسبة ٢٤ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠.

من جهة أخرى، كان يجب ان يستفيد القطاع السياحي في لبنان مما حصل في تونس ومصر وسوريا، بحيث يجذب السياح الذين كانوا يمضون عطلاتهم وإجازاتهم في تلك البلدان، لكن وللأسف تراجع هذا القطاع في العام ٢٠١١ حوالى الثلاثين في المئة.

زيادة ٥٠ مليون دولار بالرأسمال ٢١ ٪ بالتسليفات ٩ ٪ بالودائع و١٧ ٪ بالأموال الخاصة

أما القطاع المصرفي اللبناني فإنه تأثر سلباً بتراجع الوضع الإقتصادي اذ تراجعت نسبة النمو في الودائع الى السبعة في المئة بعدما كانت ١١ في المئة عام ٢٠١٠، لكن هذا القطاع ما زال قادراً على تمويل القطاعين العام والخاص، ويمتلك سيولة كبيرة، خصوصاً ان ٨٢ في المئة من مجموع الودائع تعود للبنانيين مقيمين ومغتربين، وهذا ما شكّل مناعة ومتانة لقطاع المصارف في الأزمات المالية العالمية.

تحفظ في الإقراض

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– مصرف HSBC هو أحد أكبر البنوك في العالم ومن المصارف التي استطاعت تخطي الأزمة المالية العالمية خلال العام ٢٠٠٨. ومسألة تخفيضه عدد فروعه وموظفيه نتيجة وليست سبباً، فقد اتخذ HSBC قراراً بتقليص النفقات والربحية وتكلفة ادارة الأموال الخاصة بحيث تخلّى عن ٥٠ ألف موظف، لكن لا أتصور انه قصد بالتحديد الانسحاب من لبنان أو سلطنة عمان أو غيرهما من الدول العربية، ولا أتصوّر انه سيخرج كلياً من المنطقة العربية، وسيعيد درس الأسواق لاختيار ما يناسبه منها وما يحقق له أرباحاً ونمواً.

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– الوضع الإقتصادي العالمي السيئ الذي شهدته المصارف خلال العام ٢٠٠٨ لفت انتباهها الى أهمية السيولة الكبيرة، وبالتالي تسعى جميعها الى ان تكون لديها سيولة مرتفعة بهدف مواجهة الأزمات، لذا تتحفظ المصارف العربية في عمليات الإقراض، وقد كانت المصارف اللبنانية السباقة في هذه الخطوة، بحيث كانت دائماً متشدّدة ومتحفظة في إعطاء القروض. بالإضافة الى انه في ظل الأوضاع الراهنة تتخوّف المصارف العربية من إعطاء قروض، نظراً لندرة فرص الإستثمار الجيدة، ولكي تحتفظ بالسيولة الموجودة لديها، مفضلة الحفاظ على ودائعها وتحقيق ربح أقل.

الى ذلك، فالمصارف اللبنانية في غالبيتها تطبق معايير بازل ولا مشكلة لديها في تطبيق بازل ٣ بحيث يبلغ مجموع السيولة لديها حوالى ٣٠ مليار دولار.

رفع القدرة الشرائية

■ يتصور بعضهم ان مصرف لبنان يعمل على الحد من نشاطات مصارف الاستثمار، فكيف تنظرون الى هذا الموقف علما ان عددا كبيرا من المصارف التجارية يملك مصارف استثمار؟

– لا يحدّ مصرف لبنان من نشاطات مصارف الإستثمار، بل بالعكس يفعّل عملياتها ونشاطها ويدفع بالمصارف التجارية الى ان يكون لديها مصرف استثماري لما يؤمنه من مصادر ربحية متنوعة. وقد أحاط مصرف لبنان المصارف بتعاميم وقوانين بهدف ان تكون أكثر تشدداً وتحفظاً في عملياتها لتحافظ على أموالها من جهة، وعلى أموال المودعين من جهة أخرى.

وقد أوجدت هذه القوانين قطاعاً جديداً متخصصاً يساهم في تأدية دوره كمحور مالي.

مؤشرات متقدمة

■ كيف كانت نتائج مصرفكم حتى نهاية الفصل الثالث: الموجودات، الودائع، التسليفات، الملاءة والارباح مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي؟

– انخفضت نتائج المصارف اللبنانية عموماً خلال ٢٠١١ مقارنة بالأعوام السابقة. أما بالنسبة الى مصرف IBL فقد حقق نمواً جيداً وزادت تسليفاته حوالى ٢١ في المئة وأنجز أهدافاً عدة خطّط لها، هذا وزدنا رأسمال البنك حوالى خمسين مليون دولار، بالإضافة الى نمو في الودائع بلغت نسبتها تسعة في المئة، وزيادة في الأموال الخاصة بنسبة ١٧ في المئة. ■

بنك الموارد يحتفل بإنجازاته للعام ٢٠١١ ضمن حفل غدائه السنوي

الوزير مروان خير الدين: ماضون بثبات وإصرار لتحقيق خططنا الاستراتيجية والتوسعية

الوزير مروان خير الدين في الصف الأول بين أدمون جريصاتي وعمر الجندي وظهر في الصف الثاني الى اليسار: ابراهيم الضاهر ومجيد جنبلاط ووسيم خير الدين

احتفالاً بإنجازاته للعام ٢٠١١، نظم بنك الموارد ش.م.ل. حفل غدائه السنوي في فندق فينيسيا إنتركونتيننتال بحضور حشد من كوادر المصرف وأصحاب القرار والموظفين.

وقد استهل الوزير **خير الدين** رئيس مجلس إدارة – مدير عام بنك الموارد ش.م.ل. كلمته الإفتتاحية مرحباً بمجلس إدارة المصرف المنتخب حديثاً، وقال: «يضم مجلس الإدارة الجديد فاعليات بارزة تشتهر بخبرتها الطويلة في مجال العمل المصرفي والمالي، وبمناصبها الاجتماعية المرموقة فضلاً عن أخلاقياتها العالية، لا سيّما نائب حاكم مصرف لبنان السابق **مجيد جنبلاط**، والوزير السابق **ابراهيم الضاهر** و**عمر الجندي** و**إدمون جريصاتي** و**وسيم خير الدين**».

كما وتطرّق الوزير **خير الدين** في كلمته الى الأزمة الإقتصادية العالمية والأوضاع الإقليمية المضطربة، مشيداً بوضع لبنان المالي المستقر الذي أرست قواعده سياسات الدولة الحكيمة. وفي هذا الإطار، نوّه **خير الدين** بأداء بنك الموارد المتميز، مستعرضاً بعض انجازات المصرف للعام ٢٠١١، حيث أكد ان بنك الموارد قد حقق أهدافه للعام ٢٠١١ وفق الخطط الموضوعة مسبقاً، كما وأضاف فرعاً جديداً الى شبكة فروعه في لبنان في منطقة الكولا الحيوية. أما من ناحية خدمات التجزئة فقد أعاد البنك النظر بعدد من المنتجات قبل ان يعيد طرحها مجدداً بحلّة جديدة تلائم حاجات الزبائن ومتطلباتهم المتغيّرة.

وفي سياق سرد الإنجازات قال «إن الإنجازات التي شهدناها في العام ٢٠١١ هي ثمرة تعاون وانسجام كبيرين بين أعضاء فريق عمل المصرف. وأعلن عن افتتاح فرعين جديدين لبنك الموارد الأول مع بداية العام ٢٠١٢ في جونيه والثاني في منطقة الصيفي».

اختتم الحفل بتوزيع جوائز تقديرية على المستحقين والمنجزين في المصرف، تلاه قطع قالب الحلوى الإحتفالي.

نذكر ان البيانات المصرفية دلّت على ان بنك الموارد كان في العام ٢٠١١ الأسرع نمواً في القطاع المصرفي اللبناني.

FFA دبي يولم لرجال اعمال ويستعرض انشطته الاستثمارية

اقام مصرف FFA دبي التابع لـ FFA PRIVATE BANK GROUP مأدبة غداء في مطعم FINZ في فندق ROTANA BEACH ابو ظبي وذلك في ٧ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١١ وحضر الغداء اكثر من ١١٠ رجال اعمال لبنانيين ومواطنين.

افتتح اللقاء **جان رياشي** رئيس مجلس الادارة المدير العام بكلمة ترحيب عرض فيها لاعمال وانشطة المجموعة.

تلى كلمة الترحيب عرض **لجوليان خبّاز**، رئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية، استعرض فيه أنشطة المصرف الاستثمارية كما أطلع الحضور على اثنتين من فرص الاستثمار السينمائي المتاحة حاليا لعملاء المصرف: «مريم، والدة المسيح» مع **آل باتشينو** (قصة الاحداث السابقة لفيلم **ميل غيبسون** آلام المسيح)، والنبي **لجبران خليل جبران** الذي سيحوّل الى فيلم رسوم متحركة من انتاج **سلمى حايك**.

وفي الختام القى **نديم كبارة** رئيس قسم الابحاث في FFA Private Bank الكلمة الرئيسية حيث عرض لمستقبل اسواق العقارات في الامارات العربية المتحدة ولبنان في السنوات القليلة المقبلة.

جان رياشي

FFA

الأزمة العالمية لم تبدأ بعد!!

بقلم احمد الخطيب
الرئيس التنفيذي لشركة أمانة كابيتال
AMANA CAPITAL

يمر العالم منذ عام ٢٠٠٨ بما اصطلح على تسميته «الأزمة الاقتصادية العالمية»، وتتمحور جميع المبادرات والنقاشات المتعلقة بها حول السبل المؤدية للخروج من الأزمة.

من يومها، ونحن نستمع باستمرار إلى آراء الكثير من الخبراء المعنيين بالشأن الاقتصادي، أن النظام العالمي أثبت فشله وأن جذور الأزمة تعود إلى بنية الاقتصاد الحر وبالتالي فشل النظام الرأسمالي، ولكننا نادرا ما حصلنا على مقترحات جدية للحل واكتفينا بالنظريات المتواصلة حول وجوب الانتقال إلى نظام بديل لا نعرف شكله أو مقوماته. في المقابل، تابعنا أيضا المدافعين عن النظام القائم وهم يقومون بشروحات جوهرها أن النظام من الطبيعي أن يتعرض للأزمات ولكن هيكليته تتضمن سبل الاصلاح من الداخل وبالاساليب نفسها التي قام عليها النظام.

لم نلحظ حتى الآن أية محاولات حقيقية باتجاه تغيير النظام الاقتصادي ولكننا بالتأكيد انشغلنا بمتابعة الاجراءات «الاصلاحية» التي قامت بها الدول والشركات الكبرى لدرجة الحديث بداية العام الحالي عن بدء تعافي الاقتصاد العالمي. ونتساءل هنا عما اذا كان إفلاس أو تعثر بعض الدول مقارنة مع إفلاس الشركات مع بداية الأزمة يعد دليلا على تعافي الاقتصاد!

إن العالم في نظرنا لم يخرج بعد من مرحلة الصدمة واستيعاب ما حدث في ٢٠٠٨ والآثار المترتبة على ذلك. فمن جهة مازالت المفاجآت الاقتصادية تتوالى بل وبأحجام أكبر من السابق، ومن جهة أخرى لم تظهر أي من الاجراءات التي تم اتخاذها فعالية ولو بسيطة في السيطرة على الأزمة أو الحد من توسعها.

إن السبب الرئيسي في تفاقم الأزمة وتداعياتها على مر السنوات هو غياب الرقابة المنظمة للاقتصاد بحجة أن الاقتصاد الحر يراقب نفسه بنفسه. كما أن أثر الأزمة الذي ظهر حتى الآن هو نتاج سنوات طويلة من الممارسات المالية المعقدة وغير الواضحة. لذلك فإن إصلاح خلل بنيوي سيحتاج إلى وقت أطول بكثير من الوقت الذي استغرقه تكوّن الخلل. وبناء على ذلك لا يمكننا إلا الاستنتاج أنه يوجد المزيد من الكيانات الهشة والتي لم يتم اكتشافها بعد. كما أنه لا توجد إشارات تجعلنا نعتقد أن تلك الكيانات المذكورة قامت بإصلاح نقاط ضعفها.

بالنظر إلى المستقبل الاقتصادي، وكي لا تدور الاجراءات الاصلاحية في حلقة مفرغة، فإننا نشدد على وجوب المباشرة في البحث الجدي بتطوير عاملين أساسيين من عوامل الاقتصاد العالمي. العامل الأول هو الأسلوب المحاسبي التقليدي المتبع، ولا أعني هنا وضع معايير محاسبية جديدة بل تغييراً جذرياً للأسس المحاسبية المستخدمة في الافصاحات المالية وطريقة إعداد التقارير المالية. فلا يمكن للمعاملات المالية والتجارية أن تتطور بالشكل الذي شهدناه وتستمر باستخدام الأساليب المحاسبية التقليدية التي أثبتت فشلها في مواكبة التطور الاقتصادي، وإلا فكيف يمكن تفسير انهيار وإفلاس شركات وبنوك كبرى فجأة على الرغم من عدم وجود أي انذارات حسابية.

العامل الآخر هو تحديث وتطوير الوسائل الرقابية بحيث تتمكن من التركيز على المخاطر المتعلقة بالأنشطة المالية والتجارية وعدم الاكتفاء بالرقابة القانونية. إن العديد من العمليات التي سببت الأزمة كانت تتم بشكل قانوني صريح ولكنها احتوت على مخاطر عالية فشلت الرقابة في اكتشافها أو تسليط الضوء عليها.

ختاما، وإلى حين ظهور جهود جدية للتطوير فإننا نتمنى أن تكون الأزمة العالمية قد شارفت على الانتهاء مع أننا وللأسف نعتقد أنها لم تبدأ بعد. ■

جان حنا (رئيس جمعية المؤسسات المالية في لبنان):

اعادة تنظيم القطاع المالي بصورة منهجية ومدروسة ستؤدي حكما الى ازدهاره

نائب المدير العام لشركة فيدوس (FIDUS) المالية جان حنا سبق وقدّمناه في احد اعدادنا كرئيس جديد لجمعية المؤسسات المالية في لبنان والذي تم اختياره تقديرا لخبراته والمميزات المهنية التي يتحلى بها الى ادارته الناجحة لاكبر المؤسسات المالية في لبنان.

وبمناسبة اصدارنا لهذا العدد الممتاز الذي يحمل آراء النخبة من اركان القطاعات الاقتصادية والمالية والتكنولوجيا المحلية والشرق اوسطية، كان من الطبيعي ان نختار جان حنا بصفته رئيس جمعية المؤسسات المالية لنحاوره في مجال اختصاصه:

وهنا نص الحديث المميز مع جان حنا:

■ يتكاثر عدد المؤسسات المالية في العالم العربي رغم وجود مئات المصارف التجارية والإستثمارية، فما هو الهدف من إنشاء هذه المؤسسات؟ وهل توجد منافسة بينها وبين مصارف الأعمال؟

– قبل الإجابة على هذا السؤال لا بد من إبداء الملاحظة أن لدى كلٍّ من المصارف التجارية ومصارف الأعمال (أي «المصارف المتخصصة» وفقاً للمرسوم الإشتراعي ٨٣/٥٠) والمؤسسات المالية أوجه اختلاف عديدة تفرّقها عن بعضها البعض قانوناً، شكلاً ومضموناً، وخصوصاً من حيث النشاطات والخدمات وطبيعة مصادر التمويل. ولو كان الأمر غير ذلك لكان المشترع قد نصّ على نوع موحّد يجمعها كلها في بوتقة واحدة، أما من ناحية التكاثر في العالم العربي فإنه تبعاً لمتطلبات السوق وعندما ترى المراجع المصرفية المختصة في كل بلد أنه هناك حاجة يصار الى إعطاء تراخيص جديدة ضمن ضوابط السوق ومتوجبات العمل على حدّ سواء.

أما في لبنان فالأهم من التكاثر هو الفعالية والإستمرارية وفقاً لما تقتضيه تعاميم مصرف لبنان، سيما وأن سعادة الحاكم الدكتور **رياض سلامة** يقوم مشكوراً، وأحياناً بعد استمزاج رأي جمعية المؤسسات المالية في لبنان التي لي شرف رئاستها في ما خص المؤسسات المالية، بإعادة تنظيم القطاع المالي بصورة منهجية ومدروسة وهادئة مما سيؤدي حكماً إلى ازدهاره مستقبلاً على ضوء التطورات المتسارعة والمتأثرة بالأوضاع الداخلية والدولية، كما هو مبيّن من خلال التعاميم التي صدرت وتلك التي ستصدر تباعاً.

ويضيف **حنا**: أما في ما يختصّ بالجزء الثاني من السؤال والمتعلّق بالمنافسة بين المؤسسات المالية ومصارف الأعمال، فأنا لا أسلّم بوجودها لا بل أنظر إليها بأنها تكامل، لأن طبيعة نشاط كل منهما يختلف عن الآخر ولا يتداخل معه. فالمصارف المتخصصة أُنشئت في الأساس لتأمين التمويل لبعض القطاعات المنتجة عن طريق منحها تسهيلات متوسطة وطويلة الأجل مؤمنة مصادرها إجمالاً عن طريق تلقي ودائع لا يقل استحقاقها عن ستة أشهر. أما مصادر التمويل في المؤسسات المالية فهي محددة بالتسهيلات التي يمكن الحصول عليها من المصارف أو مؤسسات مالية أخرى أو عن طريق إصدار سندات الدين إضافة الى الأموال الخاصة. أما من ناحية الخدمات فقد حدّد مصرف لبنان لكل من هذه المصارف وللمؤسسات المالية أنماط نشاطاتها ولو كانت متقاربة في بعض الأحيان، لكن يتبيّن من خلالها أن لدى المؤسسات المالية هامشاً أوسع وأرحب في ما خصّ العمليات المالية التي يمكنها القيام بها، ودليل التكامل أن المصارف التجارية التي لديها مصارف أعمال فهناك في الوقت ذاته مؤسسات مالية تابعة لها، مما يعني أن هذه الأخيرة لا يمكن الإستغناء عنها في حال كان المصرف يبغي الشمولية في خدماته.

عوائق كثيرة تؤثر على النمو

■ هل هنالك عوائق أمام عمل المؤسسات المالية يمكن أن تؤثّر على استمراريتها، وما هي؟

– طبعاً العوائق كثيرة، سيما وأن نمو المؤسسات المالية كان وما زال متأثراً بها.

فعلى الصعيد الداخلي، هنالك تكاثر في عدد المؤسسات سيؤثر حكماً على ربحيتها وفعاليتها، خصوصاً وأن بعضها بدأ يجد بعض الصعوبات في تطبيق تعاميم مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف بالكامل، مما سيدفعها حكماً إلى الإندماج لتأليف كتلة أكبر لمواكبة الإستحقاقات والفرص العديدة المفتوحة أمامها. مع العلم أن المقدرات التقنية والمؤهلات البشرية متوافرة وجاهزة، بالرغم من هجرتها القسرية إلى الخارج، لكي تقوم بالنهضة المطلوبة.

وهنالك عوائق على الصعيد التشريعي ناتجة أساساً عن انعدام تحديد المفهوم الصحيح لعمل ونشاط المؤسسات المالية وللقوانين الراعية لها من قانون النقد والتسليف إلى قانون السرية المصرفية وحتى بما فيها قانون التجارة البرية وصولاً إلى القانون ٩٦/٥٢٠ المتعلّق بتطوير السوق المالية والعقود الإئتمانية والثغرات الضريبية التي تعتريه.

كما يوجد أيضاً عوائق على صعيد السوق المالية التي تشهد في بعض الأحيان فوضى وعدم تنسيق ناتجين عن تداخل عمل بعض الشركات والمصارف المتخصصة مع عمل المؤسسات المالية، مستفيدة من عدم إلمام البعض بحقيقة عمل كل منها. يضاف إليها ضعف السوق المحلية ومحدودية التداول في بورصة بيروت حالياً نتيجة الأوضاع السائدة في البلد.

سلامه يستمع الى ملاحظاتنا ومطالبنا

■ هل ترون حلولاً لهذه المشاكل؟

– أظنّ أننا نسير بخطى ثابتة نحو استقرار معيّن. والفضل يعود أولاً للسياسة الحكيمة والمدروسة لسعادة حاكم مصرف لبنان الدكتور رياض سلامة، والتي ظهرت مؤخراً من خلال التعاميم التي أصدرها مصرف لبنان بعد الإستماع إلى ملاحظاتنا ومطالبنا بخصوص نشاط المؤسسات المالية ورسملتها والتي، برأينا، ستؤدي في القريب العاجل إلى إعادة تنظيم القطاع المالي بصورة منهجية وصحيحة. إضافةً إلى وجوب تسريع تطبيق القانونين ١٦٠ و١٦١/ ٢٠١١، واللذين من خلالهما ستكوّن «المحكمة الخاصة بالأسواق المالية»، بحيث ستبتّ بشكل علمي وتقني في النزاعات المتكونة والناتجة عن الأعمال الخاصة بالأدوات المالية وغيرها من الأعمال المنصوص عليها في هذا القانون.

يبقى أنه على الدولة وبمعزل عن السياسات الداخلية المتناقضة ومشاكلها، أن تحفّز بكافة الوسائل الشباب اللبناني الذي يملك قدرات هائلة على توظيفها في بلده وليس في الخارج، وأن تأخذ زمام المبادرة بحيث تصبح الدورة الإقتصادية متكاملة وغير مرتبطة بشكل كبير على ما يتم تحويله من الخارج من أموال اللبنانيين أو الأجانب، أو بما يقدمه القطاع العقاري بصورة مرحلية.

فرص جبارة بانتظار المؤسسات المالية

■ كلمة أخيرة؟

– لا بدّ في النهاية من شكر مجلتكم الكريمة على الجهود التي تقوم بها في مجال الإعلام الإقتصادي الشفاف والعريق، وإنني أستفيد من هذه المناسبة لكي أدعو المؤسسات المالية في لبنان إلى وعي دورها والتضامن في ما بينها من خلال انضمامها جميعها الى جمعية المؤسسات المالية بغية توحيد الجهود للمحافظة على حقوقها وتنظيم شؤونها لما ينتظرها من فرص جبارة في القطاعين المالي والإقتصادي على حدّ سواء يقتضي عليها الإستفادة منها وعدم تفويتها.■

هاني حسامي:

اختبارات الضغط حملت المصارف الأجنبية للانسحاب من بعض البلدان

المدير العام السابق للبنك الأهلي السعودي NCB فرع لبنان هاني حسامي عرض لتأثير الأزمة المالية الأوروبية وثورات «الربيع العربي» على القطاع المصرفي العربي وتحديداً اللبناني، ورأى ان خطوة انسحاب HSBC من بعض دول المنطقة ومنها لبنان تعود الى اختبارات الضغط التي خضع لها واستراتيجيته المعتمدة عالمياً، محذراً من انعكاس سلبي لمسألة فائض السيولة لدى المصارف العربية في حال تدهور الأوضاع ولم تتوسع هذه الأخيرة خارج بلدانها، واصفاً ٢٠١١ بالسنة الجيدة من حيث النتائج المحققة.

■ في رأيكم، هل تأثر القطاع المصرفي في المنطقة بتداعيات الأزمة الأوروبية وثورات «الربيع العربي»؟

– لا شك في ان القطاع المصرفي في المنطقة تأثر سلباً بتداعيات الأزمة الأوروبية وثورات «الربيع العربي»، إنما البلدان الأكثر تأثراً كانت مصر وسوريا واليمن.

أما القطاع المصرفي في لبنان فقد تأثر بشكل محدود جداً نظراً لقربه من سوريا وتخوف المستثمرين مما يجري فيها، غير انه وبرغم كل الأزمات يتمتع باستقرار وثبات مشهودين.

خطوة HSBC استراتيجية

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– كان لاختبارات الضغط التي خضعت لها المصارف العالمية تأثير سلبي على نشاطها، مع الأخذ بالحسبان الإنتشار الواسع لمصرف HSBC والذي فرض عليه ضرورة خفض مصاريفه، ما اضطره لفصل أربعة آلاف موظف، وهذه الإستراتيجية المعتمدة من قبل المصرف لا تستهدف لبنان بل هي خطوة عالمية انخذها HSBC بهدف إعادة تنظيمه.

الى ذلك فإن معظم المصارف التي كانت تعاني مشكلات مزمنة وجدت نفسها وحيدة بعد رفع الدعم عنها من المصارف الأميركية والأوروبية.

فرع جديد

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– ثمة تأثير سلبي لتراكم السيولة على ربحية المصارف وميزانياتها، خصوصاً إذا استمرت أوضاع المنطقة العربية بالتدهور خلال العام ٢٠١٢ ولم تتوسع هذه المصارف خارجياً.■

الربيع العربي والقطاع المالي والاستثماري

بقلم: عائشة احمد الاسحاق
محللة اقتصادية في سلطة مركز قطر المالي

اقتصاديات الدولة مربوطة دائما بالتوجه السياسي لتلك الدولة الذي يحدد المجالات التي تدعمها وتشجع فرص الاستثمار فيها. وبسبب تغيير الانظمة السياسية، المستقبل اصبح غير واضح والمؤشرات التي تدل عليه ضعيفة جدا، هذا يزيد من مخاطر المستثمر لعدم قدرته على معرفة توجهه. عموماً مخاطر الدول التي قامت بها الثورات ارتفعت بشكل قياسي وكذلك اختلال ثقة المستثمرين بالنظام الرقابي والقضائي مما يؤثر سلبا على القطاع المالي.

بعد انخفاض التصنيف الائتماني للدول منذ اندلاع الثورات اصبحت هذه الدول غير جاذبة للاستثمارات الخارجية، اما بالنسبة للمستثمرين المحليين فيعيشون في حالة من الترقب مع استمرار محاولة تقليل تأثير الثورات وتعويض خسائر التخريبات على المشاريع القائمة.

تواصل انخفاض مؤشر بورصات هذه الدول بعد انسحاب عدد كبير من المحافظ الاجنبية والمحلية في الايام الاولى من الثورات ، حالياً يتواصل الانخفاض المتذبذب لزيادة حساسية المؤشر الى الأخبار السياسية والاقتصادية في الدولة والمنطقة. ومن نظرة إيجابية يمثل هذا الانخفاض فرصة للمستثمرين الجدد لدخول السوق واستغلال انخفاض المؤشر ولكن مع ارتفاع نسبي متوقع على المدى البعيد.

الثورات الشعبية ادت الى شلل الدعم الحكومي حيث غادرت خطط حماية المستثمر وتسهيلات الاستثمارات المباشرة سواء أكانت محلية او اجنبية من اولويات الدولة وصعوبة تنظيم اللوجستيات بالنسبة للاستثمارات كالإضرابات والانفلات الامني وانقطاع الاتصالات والمواصلات واستمرار المظاهرات والتخريبات في المدن الرئيسية.

احد ركائز جذب المستثمرين الاجانب هو الثقة بالنظام الرقابي المتمثل بالبنوك المركزية والنظام القضائي المتمثل بمحاكم الدولة، الثورات كشفت عددا من الاختلاسات في النظام المالي والاستثماري وهذا مؤشر قوي على وجود ثغرات في النظام الرقابي ويدل على ارتفاع نسبة الفساد فيه ، فصورة النظاميين اختلت بشكل كبير فليس هناك من يضمن حقه في حالة حدوث اي اختلاف او اضرار.

اما قطاع البنوك فيعاني من قلة السيولة بسبب اوضاع الاسواق المالية العالمية والبورصات المحلية وزيادة الطلب من الافراد والمستثمرين لتعويض الخسائر والاضرار المادية وايضاً محاولة البنوك المركزية لتجنب ازمة مالية داخلية. ومع انخفاض التصنيف الائتماني للبنوك زادت تكلفة الاقتراض من البنوك الخارجية.

كذلك قطاع التأمين فهو ليس في موقف افضل من القطاع البنكي، مع زيادة المطالبات بالتعويضات ناهيك عن القضايا القانونية للمطالبة بها ، ومع زيادة المخاطر فإن اقساط التأمين تزيد تدريجياً ممثلةً عائقاً آخر امام اصدار وثائق تأمين جديدة لتصبح التكلفة الاجمالية للخدمات التأمينية مرتفعة في ظل تعثر الاستثمارات المباشرة.

معظم الدول العربية التي حدثت فيها الثورات هي دول تعتمد على السياحة كأحد مصادر الدخل القومي، بعد هذه الاحداث وما تناقلته وسائل الاعلام عن تجارب السياح خلال الثورات، اصبح القطاع السياحي يواجه تحديات كثيرة منها اعادة ثقة السياح بالمنطقة، سوف تستغرق هذه العملية سنوات طويلة لإصلاح صورة المنطقة امام السياح.

حالة الترقب الحذر تسود المستثمرين حول العالم مع ازمة اوروبية تلوح في الافق وكوارث طبيعية انهكت اقصى الشرق والغرب ، وشرق اوسط لا يُتوقع مسار احداثه مع مستقبل يحتاج الى الكثير لتنظيم بنائه، يحتاج اقتصاد العالم عقودا طويلة للتعافي وجهودا ومساهمات جبارة من متخذي القرار.■

طارق عامر (رئيس اتحاد المصارف المصرية والبنك الاهلي المصري NBE):

دورنا ريادي في مساندة الاقتصاد الوطني ودعمه

رئيس مجلس ادارة البنك الاهلي المصري ورئيس اتحاد المصارف المصرية طارق عامر قدر عاليا ما وصل اليه القطاع المصرفي المصري برغم تراجع ارباحه، وعدد عوامل نجاحه في تخطي الازمات معتبرا افضل مجال للتوظيف هو الاستثمار في السوق، منوها باستراتيجية «الأهلي» في تقديم القروض للمشاريع الصغيرة، مثمناً دوره الريادي في مساندة الإقتصاد الوطني ودعمه، موضحاً صعود ترتيبه الى المركز الخامس بين المصارف العربية.

تراجع الأرباح

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية والعالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة العربية وفي مصر تحديداً؟

– لا يزال القطاع المصرفي في مصر في وضع جيد حتى الآن بعدما خضع عام ٢٠٠٣ لتغييرات جذرية وبرنامج إصلاحي واسع، استطاع على اثره مواجهة الأزمات الإقتصادية التي وقعت عام ٢٠٠٨ والثورات العربية التي قامت في أوائل العام الجاري. والقطاع المصرفي اليوم يتمتع برؤوس أموال سليمة، وودائع نامية باستمرار منذ الثورة وحتى اليوم، كما أنه يؤدي دوره الوطني. إلا ان أرباحه تأثرت قليلاً بعد الثورة فانخفضت بحدود ١٤ في المئة، لكن المؤشرات الرئيسية كافة ومعدلات السيولة العالية أفادته كثيراً في تخطي الأزمات.

الأموال ملك الشعب

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– في ما خصّ السياسيين المصريين، أتمنى ان تعاد أموالهم المحتجزة في الخارج لأنها أخذت من دون وجه حق، فهي في النهاية ملك للدولة والشعب. ومن المفروض استردادها واستثمارها للمصلحة العامة، وهذا أمر يشرّف الدولة التي فرضت الحجز كونه يبيّن مصداقيتها وتحقيقها العدالة، كذلك يفيد المستثمرين ويطمئنهم طالما هم ملتزمون بأصول العمل والقوانين وبتعهداتهم.

من جهة أخرى، تأثر عدد قليل من المستثمرين في مصر بالأزمة السياسية، وهذه نسبة لا تذكر من إجمالي الاستثمار في مصر. أما بالنسبة الى بعض المستثمرين المصريين الذين اتخذت قرارات بحقهم فتتفاوض الحكومة المصرية معهم للوصول الى حلول ترضي الطرفين.

انسحاب المصارف الأجنبية غير مقلق

■ ينسحب مصرف HSBC من بعض الدول العربية مثل سلطنة عمان ويقفل عددا من فروعه في لبنان والاردن بحجة تقليص عدد موظفيه حول العالم، هل ترون عذره هذا صحيحا ام ان هناك اسبابا اخرى؟

– لا أستطيع الحكم على خطة المصارف الأجنبية في هذا المجال كونها تتعرّض لظروف مختلفة، منها اضطرارها الى خفض عدد موظفيها حول العالم، أو الانسحاب من بعض الدول الصغيرة، وما سمعته مؤخراً ان لدى المصارف الأجنبية اتجاهاً لتخفيض موظفيها على مستوى العالم وليس في المنطقة العربية فحسب.

عموماً، تختلف السياسات التي تتبعها البنوك بين بلد وآخر، لكنها لا تؤثر على اقتصاد الدولة ولا على القطاع المصرفي فيها، لذا لا داعي للقلق من انسحاب بعض المصارف الأجنبية من مناطق عربية.

تمويل المشاريع

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– توافر السيولة عامل جيد كونه يساعد المؤسسات المالية على مواجهة الأزمات، وإذا كانت أسهم الأخيرة متداولة في البورصة تكون حساسة ومقيّدة على مستوى الربحية، أما إذا لم تكن متداولة فيتوافر لديها مجال حركة أوسع.

أما في مصر، فتتمتع المصارف بمستوى سيولة جيد وتوظف الفائض في الأوراق المالية، لكن في رأيي أفضل مجال للتوظيف هو الإستثمار في السوق.

من جهته، يتّبع البنك الأهلي المصري استراتيجية جديدة تقوم على تمويل المشاريع الصغيرة التي ستشكّل عماد الإقتصاد في المستقبل، وقد حقق البنك الأهلي في هذا المجال نجاحات واسعة برغم الأزمات المالية والسياسية، إذ قدم ٧٨٠ قرضاً جديدا في شهر أغسطس فقط بمعدل ١٠,٠٠٠ مشروع جديد في العام يتم تمويلهم من البنك الأهلي و هدفنا النهائي الوصول إلي ٢٥٠,٠٠٠ مشروع حتى نتيح مليون فرصة عمل جديدة، هذا هو توجهنا الرئيسي والاستراتيجي الآن وفي المستقبل وهو حلمنا الكبير.

ولا بد من الاشارة الى أن البنك الأهلي صعد ترتيبه بين البنوك العربية ليستحوذ على المركز الخامس بعد أن كان الحادي عشر العام الماضي.

منع تدهور الإقتصاد

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية في البنك الأهلي؟

– الوقوف مع الدولة لمساندة الإقتصاد بكل قوتنا لمنعه من التدهور ومع المؤسسات الإقتصادية وشركات القطاع العام والخاص لتخطي هذه المرحلة الصعبة بسلام.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– أجرى البنك المركزي المصري اختبارات ضغط للبنوك المصرية وكانت النتيجة مشجعة، نحن نحتاج فقط الى قرارات جريئة على المستوى السياسي كي تعود العملة الإقتصادية الى دورانها الطبيعي.

■ كلمة أخيرة؟

– ثورة يناير المجيدة أعطتنا دفعا كبيرا جدا وأحيت نفوسنا ورفعت معنوياتنا، وبالتالي فإننا نعمل بكفاءة أكبر بكثير لأن الأمل عاد إلينا في مصر التي نحلم بها ونتمناها، مصر النقية الطاهرة بدون فساد وإفساد، وأنني أبذل جهداً كبيراً أنا وزملائي لإنجاحها في موقعنا عن طريق مساندة الاقتصاد بكل قوتنا وامكانياتنا. ■

محمد بركات (بنك مصر BANK MISR):

أدعو الجميع الى التضامن والتعاون من أجل الصمود واجتياز المرحلة العصيبة التي نمر بها

يـعـتـبر بنك مصر رائداً في ارساء أحدث القواعد للنظم والخدمات المصرفية في مصر، مهمته توفير الاحتياجات المصرفية لعملائه والقيام بدور طليعي في رخاء وتنمية مصر والدول التي يعمل فيها.

مدير عام البنك محمد بركات توقع ان تكون مرحلة التغيير التي يمر بها العالم العربي للأفضل ديمقراطياً، ورأى ان البنوك المصرية راهناً باتت في وضع جيد لجهة السيولة ومعدل كفاية رأس المال، مستبعداً أي عائق يقف حائلاً أمام تطبيق معايير بازل ٣، كاشفاً عن سعي للتوسع عبر افتتاح فروع جديدة، داعياً الى التضامن والتعاون لاجتياز المرحلة العصيبة.

مركز مصرفي متين

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– يمر العالم العربي بمرحلة تغيير نتوقع ان تكون للأفضل وان تسود الحرية والديمقراطية وان تنعكس ايجاباً على اقتصادات دول المنطقة، وهنا لا بدّ من ان نتكاتف في هذه المرحلة الإنتقالية حفاظاً على الإستثمارات العربية.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في مصر؟

– دخل القطاع المصرفي الخاص في مرحلة إصلاح وباتت البنوك في وضع جيد لجهة السيولة ومعدل كفاية رأس المال، فضلاً عن الرقابة المحكمة وبالتالي أضحى لدينا مركز مصرفي متين.

لا مشكلة في تطبيق معايير بازل ٣

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– الجزء المهم بالنسبة الينا في معايير بازل ٣ ليس فقط الملاءة المالية لجهة معدلات كفاية رأس المال ولكن من ناحية توافر السيولة المناسبة أيضاً، وبالتالي لا مشكلة لدينا من تطبيق معايير بازل ٣ أسوة بغالبية المصارف المصرية المتمتعة بكفاية رأس المال والسيولة ومعدل التسليف، رغم ان عدداً من المصارف المصرية لا يزال في مرحلة تطبيق معايير بازل ٢ وهي طبعاً بحاجة الى الوقت لتطبيق بازل ٣.

لا عائق يقف حائلاً أمام تطبيقنا معايير بازل ٣

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– ما زلنا ننتظر تحسن الأوضاع رغم استمرارنا في أنشطتنا ومشاريعنا وأهمها التمويل على مختلف أشكاله، كما نسعى الى التوسع وافتتاح فروع جديدة لكن لا شك في ان الإقتصاد تأثر كثيراً بتأزم السياحة التي تعتبر عصب الإقتصاد المصري.

تعاون لاجتياز المرحلة العصيبة

■ أين تتواجد فروعكم في الخارج؟

– لدينا فروع في باريس وفرانكفورت وبيروت، كما ولدينا مساهمات في الأردن والإمارات حيث حققنا أرباحاً برغم الظروف الراهنة.

■ ما هي الرسالة التي توجهونها للمصرفيين في مصر؟

– أدعو الجميع الى التضامن والتعاون من أجل الصمود واجتياز المرحلة العصيبة التي نمر بها. ■

محمد الديب: (البنك الاهلي سوسيتيه جنرال NSGB - مصر)

المصارف المصرية تواكب توصيات بازل٣ بدعم من المركزي

يعد البنك الاهلي سوسيته جنرال NSGB أحد البنوك الاستثمارية الكبرى بمصر المتميزة في تقديم حلول مصرفية متكاملة للشركات بكافة أنواعها، وكذلك للبنك باع طويل في تقديم خدمات مصرفية متميزة ومتنوعة للأفراد.

رأى محمد الديب – رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في البنك – أن الأزمات السياسية والاقتصادية التي شهدتها مصر أدت إلى انكماش اقتصادي وعدم نمو في الناتج المحلي، إلا أنه أشار في الوقت نفسه إلى أن البنوك المصرية تسعى لتواكب توصيات لجنة بازل بدعم من البنك المركزي المصري، عارضا لمؤشرات البنك الايجابية، نافيا وجود منافسة من المصارف الاسلامية، آملا ان يأتي التغيير السياسي المنشود بثماره.

انكماش وعدم نمو

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية التي شهدتها مصر، كيف تقوّمون القطاع المصرفي المصري؟

– التغييرات السياسية التي حدثت في مصر بعد ثورة ٢٥ يناير اثرت على الوضع الاقتصادي والقطاع المصرفي تحديدا وأدت إلى انكماش اقتصادي والى عدم نمو الناتج المحلي، إلا أن المصارف المصرية عززت مراكزها وأوضاعها مشكلة قوة مركزية مالية نتيجة لإعادة الهيكلة التي خضعت لها عام ٢٠٠٤ والتي ادت الى زيادة رؤوس اموالها وارتفاع نسبة السيولة فيها، بدعم من وجود احتياط بالعملات الاجنبية في البنك المركزي المصري.

نتائج جيدة

■ ما هي في رأيكم السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة لاعادة الانتعاش الى الوضع الاقتصادي في مصر؟

– المطلوب الحفاظ على استمرار سيولة البنوك النقدية وعلى سعر الفائدة بحيث يكون تأثيرها ايجابيا على التضخم وتوجيه الفائض من السيولة للاستثمار، وذلك لإنعاش الوضع اقتصادي في مصر. وتعد تلك الخطوات ضرورية جدا لتخطي هذه المرحلة الصعبة وتحقيق نمو في معدل الناتج المحلي سنة ٢٠١٢، والذي من المتوقع ان يكون بحدود الثلاثة في المئة.

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– تسعى البنوك المصرية حاليا لكي تواكب توصيات بازل٣ كون البنك المركزي المصري فرض عليها شروطا اكثر تشددا من معايير بازل٣ تقضي بألا تقل نسبة الملاءة في هذه البنوك حالياً عن العشرة في المئة.

■ كيف تقيمون وضع مصرفكم في ما يخص نتائجه وظروفه واستيعابه التداعيات السياسية والاقتصادية؟

– لدى البنك الاهلي سوسيته جنرال ١٦٠ فرعا تغطي معظم محافظات مصر، وهو لم يتأثر كثيرا بتداعيات الازمة المصرية، حيث اظهرت نتائجه للربع الثالث من ٢٠١١ نموا في حجم القروض وحجم الودائع ونموا في صافي الدخل بنسبة ٩ في المئة، وذلك نتيجة لإستراتيجيته الواضحة في إدارة المخاطر عند تمويله للمشاريع خصوصا ان تمويلاته للقطاع السياحي لا تزيد نسبتها على ٢,٥ في المئة ولسوق العقارات لا تزيد على النصف في المئة.

نمو في ٢٠١٢

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– نظراً لأن المصارف الإسلامية مازال وجودها محدودا في مصر، فإننا لا نرى مؤشرات على منافسة جدية حتى الآن.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نتطلع في ٢٠١٢ الى افتتاح ما بين ١٠ و١٥ فرعا جديدا في السوق المحلية، واذا ظلت المؤشرات الاقتصادية تتحسن في مصر وحققت نمواً في الناتج المحلي نسبته بين ٣ و٣,٥ في المئة كما هو متوقع مع توافر الاستقرار الأمني، فلا بد من ان نحقق في ٢٠١٢ نموا ملحوظا.

ديمقراطية واستقرار

■كونك مصرفيا، ما المطلوب في رأيك لجذب المستثمرين للاستثمار في مصر ولتحقيق نمو ملحوظ؟

– لدى مصر مميزات تنافسية كثيرة للنمو من بينها: وفرة اليد العاملة وتوافر الاراضي والطاقة والموقع المتميز بين دول العالم، لكن التغيير السياسي الذي تمر به يحتاج الى وقت ليؤتي ثماره. وحين نصل الى تحقيق الديمقراطية والاستقرار الامني سيتوافر بالطبع جو صحي للاستثمار. أتمنى في الفترة الراهنة الانتهاء من الانتخابات البرلمانية وتغيير الدستور وانتخاب رئيس للجمهورية، وهذا سينعكس إيجاباً على الوضع العام مشكلا بيئة جاذبة للاستثمارات.

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– اذا ثبت ان اموال هؤلاء السياسيين أتت نتيجة فساد وكسب غيرمشروع وغسل اموال، فلا بد من أحقية الحجز عليها واعادتها الى الدولة ليستفيد الشعب منها كونها بالأساس تم الاستيلاء عليها بغير وجه حق.■

عزام عبد الكريم الشوا (بنك القدس QUDS BANK - فلسطين):

تحوّلنا الى بنك مربح بعد سنوات من الجد والعمل المضني

يقول عزام الشوا المدير العام لبنك القدس: يحتفل البنك في الثاني من شهر نيسان من كل عام بذكرى تأسيسه، وتحمل هذه الاحتفالية معاني خاصة لمجلس ادارة البنك وجميع العاملين فيه كونها تمثل تتويجا واستمرارا لمسيرة التميز والعطاء والتي تحوّل خلالها بنك القدس من بنك صغير الى واحد من اكبر البنوك الفلسطينية واكثرها نشاطا وتطورا وتميزا والذي أصبح يمارس نشاطه المصرفي من خلال ادارته العامة الواقعة في مدينة رام الله ومن خلال ٢١ فرعا ومكتبا تغطي كافة أرجاء الوطن لغاية الآن.

في العام ١٩٩٥ ظهر بنك القدس الى الوجود كشركة مساهمة عامة محدودة برأسمال مقداره ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار أميركي مقسم الى ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ سهم بقيمة اسمية مقدارها دولار اميركي لكل سهم، وبتاريخ ٢٠ آب ٢٠٠٥ تم رفع رأسمال البنك بقيمة ٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي في اكتتاب خاص وبذلك اصبح رأسمال البنك ٢٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي بالقيمة الاسمية نفسها للسهم وتم بتاريخ ٢٦ حزيران ٢٠٠٦ رفع رأسمال البنك ليصبح ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي بالقيمة الاسمية نفسها للسهم مدفوعة بالكامل، وهو في طريقه الى زيادة رأسماله الى ١٠٠ مليون دولار في المستقبل القريب.

استقرار ونمو

■ في ظل التقلّبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في فلسطين؟

– لفلسطين حال خاصة بحكم تركيبتها التاريخية وتعقيداتها الأمنية والسياسية، وعلاقتها وتبعيتها الاقتصادية بالاحتلال الاسرائيلي ما يجعلها تعيش دائما وضعا غير مستقر. أضف الى ذلك تأثرها بالثورات والتغيرات السياسية التي تحصل في الدول العربية المجاورة. لكن برغم ذلك كلّه، يشهد القطاع المصرفي في فلسطين استقراراً ونمواً في الودائع نظراً الى الثقة التي يتمتع بها من قبل العملاء، وهو يسعى دوماً الى جذب المستثمرين من الخارج ليكونوا شركاء في المشاريع الإستراتيجية التي تنفّذ في فلسطين. وإذا ما نظرنا الى المؤشرات والأرقام والتقارير، نرى تحسناً في نسبة النمو سنة بعد أخرى، وتطوراً في الخدمات وتطبيقاً تدريجياً للحوكمة، وحرصاً على اتباع سياسة مخاطر متحفظة، بالإضافة الى استخدام المصارف الفلسطينية أفضل الطرق المصرفية وعلى أسس عصرية حديثة في ادارتها وتطبيق كل ما يلزم من قوانين وأنظمة لضمان عملها بشكل آمن.

إعادة هيكلة

■ كيف تقوّمون وضع مصرفكم تحديداً؟

– أنهى بنك القدس عملية إعادة الهيكلة التي كان يخضع لها منذ ٢٠١٠، فاصلاً بين عدد من دوائر البنك ودامجا لبعض الدوائر الاخرى حسب تطلعات الادارة العليا وتصوراتها لعمل هذه الدوائر، بالاضافة الى تدريب طاقم عمل المصرف كي يستطيع القيام بعمله على اكمل وجه وخدمة زبائنه بأفضل صورة.

كما وقّع البنك في العام ٢٠١١ اتفاقية تنفيذ مشروع مقره الدائم بتكلفة ١٨ مليون دولار وهو ضمن احدث المشاريع الاستثمارية في فلسطين مشروع «الإرسال سنتر» الذي سيوضع حجر الأساس له مطلع ٢٠١٢.

بنك مربح

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حقق بنك القدس عام ٢٠١١ نمواً ملحوظاً، مقارنة بعام ٢٠١٠ لتصبح ودائعه بحدود ٤٠٠ مليون دولار وموجوداته بحدود النصف مليار دولار. كما واتخذ قرار برفع رأسمال البنك من ٥٠ مليون دولار الى ١٠٠ مليون وذلك خلال الأربع سنوات المقبلة ووفق خطة هدفها رفع رأس المال من دون وضع عبء على المساهم.

إضافة الى ان بنك القدس تحوّل الى بنك مربح بعدما كان خلال السنوات الأخيرة يعاني وضعاً مالياً صعباً.

■ هل تتطلعون الى التوسّع في الدول العربية وتحديداً الأردن كونها تضمّ عدداً كبيراً من الفلسطينيين؟

– أتوقع ان يشهد البنك خلال السنوات الخمس المقبلة نقلة نوعية بتوسعه داخل فلسطين وخارجها محققاً جزءاً من خطة وضعها لفتح فروع في الأردن ومصر. الى ذلك، وبالإضافة الى فروع البنك الـ ٢١ سنفتتح قريباً فرعاً جديداً ومكتبين.

فصل دوائر الرقابة

■ كيف تقوّمون وضع الصيرفة الإسلامية في فلسطين؟

– هناك مصرفان إسلاميان في فلسطين هما: البنك الإسلامي الفلسطيني والبنك الإسلامي العربي، وفي رأيي السوق المصرفية الفلسطينية تحتاج الى عدد أكبر من المصارف الإسلامية لخدمة العملاء الذين يرغبون في توظيف أموالهم وفقاً لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية. ■

جوزيف نسناس (بنك القاهرة عمان - فلسطين CAB):

خدماتنا شاملة موجهة للشركات والمؤسسات والأفراد

يقدم بنك القاهرة عمان، عبر شبكة متميزة ومتكاملة من الفروع المصرفية في الأردن وفلسطين، مجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية المبتكرة التي تناسب شرائح العملاء كافة وتلبي احتياجاتهم المصرفية والمالية والاستثمارية.

نائب المدير العام والمدير الإقليمي في البنك جوزيف نسناس ركز على التقنيات والتجهيزات المعتمدة لتسهيل المعاملات المصرفية من بينها تقنية بصمة العين، وعرض لخدماته الموجهة للشركات والمؤسسات الكبرى والمتوسطة والصغرى وللأفراد، واصفاً اياها بالشاملة، معتبراً النتائج المحققة في ٢٠١٠ قياسية مقارنة بحجم السوق المصرفية المحلية.

تقنية بصمة العين

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية في فلسطين، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي الفلسطيني؟

– القطاع المصرفي في فلسطين حديث العهد ومتطوّر ومواكب لأحدث التجهيزات والانظمة والبرامج المصرفية، وهو يقدم الخدمات المصرفية الإلكترونية.

في ما يتعلق ببنك القاهرة عمان، فقد تميز بتقديم الخدمات المصرفية الالكترونية المتقدمة والآمنة لعملائه، حيث أطلق مؤخرا وفي خطوة تترجم التزامه بالتطور والنمو، تقنية بصمة العين، إذ تسهم هذه التقنية في تسهيل المعاملات المصرفية الخاصة بعملاء البنك وتوفّر عنصري الحماية والأمان للعملاء أثناء إجراء المعاملات المصرفية سواء داخل الفروع أو عن طريق الصرافات الآلية، وذلك من خلال التعريف بالعميل عبر تقنية بصمة العين فقط ودون اللجوء لإبراز البطاقة الشخصية. وكان مصرفنا والذي يُعدّ الأول في استخدام تقنية بصمة العين على مستوى العالم قد عمد إلى تطوير هذه التقنية بالتعاون مع شركة آيرس غارد العالمية والرائدة في تكنولوجيا وتطبيقات بصمة العين.

خدمات شاملة

■ مَ يتكوّن القطاع المصرفي في فلسطين؟

– يتكوّن من ١٨ مصرفاً، حوالى ٨ منها أردنية لها فروع في فلسطين مثل بنك القاهرة عمان والبقية بنوك فلسطينية وعربية تجارية وإسلامية وبنك أجنبي، وجميعها تقدم خدمات متطورة ومتميزة في قطاعات عدة، فمثلاً يقدّم مصرفنا خدمات شاملة لقطاع الشركات الكبرى والمتوسطة والصغرى بالإضافة الى خدماته الموجهة للأفراد.

■ كيف تقوّمون وجودكم في فلسطين اليوم خصوصاً في ظل التحديات التي تواجهها القطاعات كافة في هذه المنطقة الجغرافية بالتحديد؟

– برغم كل ما يحصل من اضطرابات في الأراضي الفلسطينية، أرى ان وجودنا مهم جداً في فلسطين وهو وجود مربح حالياً بعكس السنوات السابقة، فالارتباط التجاري والعائلي بين الأردن وفلسطين كبير ويتطلب خدمات مصرفية تواكب هذه العلاقة التجارية والفردية بين البلدين، بالإضافة الى ذلك وجودنا في كل من فلسطين والأردن يساعدنا على إعطاء الأعمال المصرفية في فلسطين عمقاً عربياً، الأمر الذي يساعد على تنمية العلاقة بقطاعات المصارف العربية.

قرض الصراف الآلي

■ ما تقويمكم للنتائج التي حققتموها خلال السنتين الأخيرتين؟

– نتائج مصرفنا عامي ٢٠١٠ و٢٠١١ ايجابية جداً، بحيث حققنا في ٢٠١٠ أرباحاً قدرت بنحو ١٣ مليون دولار، وهي نتيجة قياسية مقارنة بحجم السوق الفلسطينية، كما ونتوقع ان تكون نتائجنا للعام ٢٠١١ مماثلة للعام ٢٠١٠ وربما أعلى بقليل.

■ كم يبلغ عدد فروعكم في فلسطين وما هي خططكم المستقبلية؟

– لدينا ٢١ فرعاً موزعة على الأراضي الفلسطينية، وتجري التحضيرات لافتتاح فرعين جديدين في العام ٢٠١٢. كذلك طرحنا قبل أكثر من ستة أشهر خدمات جديدة من بينها خدمة «قرض الصراف الآلي» والتي تمثل قفزة غير مسبوقة في عالم الخدمات الآلية في فلسطين حيث تمكن عملاء البنك من الحصول على قروض شخصية فورية بسقف ألف دينار وعلى مدار الساعة من خلال شبكة أجهزة الصراف الآلي المنتشرة في فلسطين. إن هذه الخدمة تمكن عملاء البنك من تلبية احتياجاتهم الطارئة في جميع الأوقات وعلى مدار الساعة وأثناء العطل الرسمية والأعياد دون الحاجة لمراجعة الفرع. ■

سامي صعيدي (البنك الاسلامي العربي - فلسطين):

تطوير منتجاتنا الاسلامية بما يتناسب والمتطلبات القانونية والشرعية

تأسس البنك الاسلامي العربي ARAB ISLAMIC BANK كشركة مساهمة عام ١٩٩٥ ويمارس الاعمال المصرفية والمالية والتجارية والاستثمارية وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية السمحاء.

المدير العام للبنك سامي صعيدي وصف القطاع المصرفي في الاراضي الفلسطينية بالثابت والمتين والصامد، واعتبره من القطاعات المصرفية القليلة التي لم تتأثر بتداعيات الازمة المالية العالمية، عارضا لمنتجاته الاسلامية مركزا على ضرورة تطويرها.

تأثر محدود جدا

■ لطالما شهدت فلسطين ازمات سياسية فهل الازمات التي تحدث في بعض الدول العربية اليوم تؤثر عليها فعليا؟

– لدى الازمات الفلسطينية طبيعة مستقلة ودائمة، فنحن نعيش ازمات منذ ولادتنا وبالتالي البنوك لديها بيئتها المستقلة عن تلك السياسية، لذا القطاع المصرفي الفلسطيني ما زال صامدا.

■ ما تقويمكم للقطاع المصرفي الفلسطيني في ظل الاحداث الاقتصادية العالمية؟

– القطاع المصرفي الفلسطيني ثابت ومتين وسلطة النقد الفلسطينية لديها معايير في رقابة المصارف، ما حمى القطاع المصرفي من الازمة العالمية عام ٢٠٠٨. والمعروف ان القوانين والتعاميم التي تطبقها سلطة النقد الفلسطينية تمنع العمل في كثير من الادوات والمشتقات المالية الوهمية، وهذا ما جعل القطاع المصرفي الفلسطيني من الانظمة المصرفية الأقل تأثراً بالازمة المالية العالمية.

■ كيف تنظرون الى مصادرة وحجز اموال الحكام والسياسيين ورجال الاعمال العرب والافريقيين لدى المصارف الاميركية والاوروبية في حالات الاضطرابات والانتفاضات في بلدانهم، فهل يتجرأ بعد الآن المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع ثرواتهم في تلك المصارف؟ ما رأيكم؟

– هذا موضوع خارج نطاق قدرتنا الاستيعابية، فسلطة النقد الفلسطينية متقدمة في تعاطيها مع المتطلبات الدولية والتشريعات الداخلية، لذا لم يعان رجال الاعمال والمستثمرون الفلسطينيون الذين لديهم حسابات في المصارف الخارجية على هذا الصعيد.

الاسلامي الاول في فلسطين

■ ما هي انجازات البنك الاسلامي العربي خلال ٢٠١١؟

– هو البنك الاسلامي الاول في فلسطين من حيث التاريخ والحجم ويعتبر من ابرز البنوك بودائعه وتمويلاته وخدماته الاسلامية، وخلال عام ٢٠١١ طرح مجموعة من المنتجات الجديدة منها ما يتعلق ببرامج التوفير والتمويل، مما ادى الى تقدم وتحسن ربحيته وحجمه وزيادة اصوله وموجوداته بنسبة لا تقل عن ١٠ في المئة عن العام الماضي. الى ذلك للبنك فروع تأسست منذ ١٠ سنوات وتتضمن موازنة عام ٢٠١٢ خطة لانشاء ثلاثة فروع جديدة.

■ لماذا لا تتوسعون في المملكة الاردنية الهاشمية، لا سيما وان عددا كبيرا من الفلسطينيين يقيمون هناك؟

– ليس من السهل الحصول على ترخيص مصرفي، فمعظم البنوك المركزية في العالم تعاني من تضخم في عدد البنوك وفروعها وبالتالي باتت تضع تشريعات تمنع التوسع الاجنبي.

■■■ لدى الازمات الفلسطينية طبيعة مستقلة ودائمة فنحن نعيش ازمات منذ ولادتنا ■■■

تطوير منتجات اسلامية

■ في رأيكم هل هناك منافسة فعلية بين المصارف التقليدية والاسلامية؟

– ثمة تميز لكن ما يهم هو تطوير منتجات اسلامية كاملة المضمون، لكن التوسع في الخدمات المصرفية الاسلامية مثل المرابحة والاجازة والاستصناع وغيرها تحتاج الى تشريعات، ونحن لا نستطيع التعامل مع منتج جديد ما دامت التشريعات القائمة غير متناسبة مع المتطلبات القانونية والشرعية، وبالتالي فإننا بحاجة الى ايجاد اقتصاد فيه الكثير من متطلبات الاقتصاد الاسلامي.

■ ما هي نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– حققنا ارباحا بعد الانتهاء من وضع المخصصات الناتجة عن تداعيات الازمة المالية العالمية ويمكن وصف نتائجنا بالجيدة. ■

كاظم محمد ناشور (مصرف الرشيد RASHEED BANK - العراق):

انتقلنا تدريجيا من تطبيق المعايير المحلية الى الدولية

يـهدف مصرف الرشيد RASHEED BANK الى المساهمة في دعم الاقتصاد العراقي من خلال ممارسته للصيرفة التجارية الشاملة، استثمار الاموال في الداخل والخارج وتمويل جميع القطاعات الاقتصادية وفق خطط التنمية. كما يقدم خدماته المتعلقة بالمعاملات الخارجية وفتح الاعتمادات المستندية وتحصيل الحوالات واصدار خطابات الضمان واجراء التحويل الخارجي من والى العراق.

رئيس مجلس الادارة والمدير العام في المصرف كاظم محمد ناشور قدم لمحة وافية عن تاريخ القطاع المصرفي العراقي وتطوره حتى اليوم، واشار الى انه يمر في مرحلة انتقالية يحتاج فيها الى وقت معقول لينظم نفسه ويتطور ويصبح بامكانه خدمة نحو ٣٥ مليون نسمة، كاشفا عن بدء المصرف باصدار بطاقات الائتمان لعملائه بالتعاون مع كبرى الشركات العالمية، مؤكدا على تطبيقه المعايير الدولية ومنها توصيات بازل.

انشاء مصارف خاصة

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية , كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في العراق؟

–كما هو معلوم مرّ القطاع المصرفي العراقي بمراحل متغيرة كثيرة، بحيث نشأ منذ القرن التاسع عشر كقطاع خاص حكومي متمثلا بالمصرفين الصناعي والزراعي العام ١٩٣٥ ومصرف الرافدين عام ١٩٤١ والبنك المركزي العراقي عام ١٩٧٤ فالمصرف العقاري العام في ١٩٤٨. تبع ذلك تأميم المصارف الخاصة في العام ١٩٦٤ بمصرف واحد هو المصرف التجاري العراقي الذي ادمج مع مصرف الرافدين عام ١٩٧٤. ثم اسس في العام ١٩٨٨ مصرف الرشيد لتمكين (مصرف الرافدين) من مواجهة مشكلات المديونية الخارجية.

وفي العام ١٩٩١ صدر قانون يسمح للقطاع الخاص مجددا بإنشاء مصارف خاصة، لكن هذه البنوك تأسست فيما كان العراق يرزح تحت عقوبات اقتصادية دولية، وبالتالي لم تسمح هذه الظروف للمصارف بأن تشتبك بعلاقات دولية، وكان جهدها كله ينصب على الخدمة المصرفية المحلية، ومثل هذه الخدمة لا تؤدي الى تكوين مصرف قوي يمتلك شبكة واسعة من المراسلين، فبقي مصرفا الرشيد والرافدين باعتبارهما مصرفين حكوميين كبيرين، يحتفظان بتلك العلاقات من دون المصارف الخاصة. كذلك من المعروف ان مؤسسات القطاع العام التابعة للحكومة لا تودع اموالها لدى مصارف القطاع الخاص وتشكل حاليا نحو ثلاثة ارباع الودائع لدى الجهاز المصرفي.

عجز عن خدمة ٣٥ مليون نسمة

■ في ظل التغيرات السياسية التي يشهدها العراق منذ العام ٢٠٠٣ ماهي المستجدات التي طرأت على القطاع المصرفي العراقي؟

– يمر القطاع المصرفي العراقي حاليا في مرحلة انتقالية كونة جهازا يشكو من ظواهر سلبية كثيرة ورثها منذ سنوات عديدة، وبالتالي يحتاج الى وقت كافٍ كي ينظم نفسه ويتطور بحيث يستطيع خدمة ٣٥ مليون عراقي (عدد سكان العراق) هم بحاجه الى خدمات توطين الرواتب والانفاق والاعانة الى قروض السكن والدراسة والسيارة وخدمات التعليم وغيرها من الحاجات. كون هذا القطاع حديث التكوين وتأسس في ظروف حصار دولية، فهو ليس قادراً في الوقت الراهن على تقديم خدماته لخمسة وثلاثين مليون نسمة، خصوصا ان العراق مازال يعيش ظروفاً غير عادية ووضعاً امنياً غير مستقر تماما.

بطاقات دفع

■ الى أي مدى تواكب البنوك العراقية التطور التكنولوجي الحاصل وتحديدا بنك الرشيد؟

–المعلوماتية في المصارف العراقية مطبقة بحدودها الدنيا وبالقدر الذي يحتاج اليه العميل والسوق العراقيان، لكن في المرحلة المقبلة لا بد ان تطور نفسها بحيث تستطيع جذب عملاء دوليين ومستثمرين عربا واجانب ومصدرين.

وبالنسبة الى مصرف الرشيد فقد بدأ العمل بخدمة بطاقات الدفع منذ حوالى سنتين بالتعاون التسويقي مع مصرف الرافدين مصدّرين حتى الآن في القطاع العام والافراد اكثر من مليونين ونصف مليون بطاقة لعملاء يستخدمونها في مدفوعاتهم، وهو مستمر في هذا المشروع بالتعاون مع شركات دولية كبيرة مثل (فيزا كارد) و(ماستر كارد) لإصدار هذه البطاقات على نطاق واسع كي يستفيد منها المواطن العراقي في تجارته وصادراته واستيراداته.

تطبيق المعايير الدولية

■ هل مصرف الرشيد هو بنك تقليدي عادي ام يتبع نوعا معينا من الصيرفة؟

–انتقل مصرف الرشيد منذ اكثر من ثلاث سنوات تدريجيا من المعايير المحلية الى الدولية، فهو يطبق الآن مثلا وفي مساحة معينة من اعماله معايير ادارة المخاطر وكفاية رأس المال مثل بازل٢ وبازل٣ وغيرها من المعايير الدولية.

التحول الى المصرف الخاص

■ كم فرعا لمصرف الرشيد في العراق وهل تتطلعون الى التوسع في الدول العربية؟

– لدى مصرف الرشيد اكثر من ١٤٥ فرعا تغطي المحافظات العراقية كافة، بالاضافة الى ١٣ فرعا في اقليم كردستان العراق، ولدينا خطة للتوسع في الدول العربية وغيرها لكن هذا الامر يحتاج الى الوقت. وفرص الاستثمار في الخارج لمصرف الرشيد ما تزال محددة كونه مصرفاً من القطاع العام. ومع توسع ادارة الاقتصاد وفق قانون السوق وكثرة مشاريع القطاع الخاص وشركاته، من الطبيعي ان يحتاج العملاء الى ان يكون مصرف الرشيد جزءا من القطاع الخاص، وعند ذلك سيسهل جدا على مصرف الرشيد الحصول على اجازات فتح فروع له خارج العراق. لكن لا يزال الوقت مبكرا لهذا الانتقال الذي يتطلب وقتاً ومتابعة وتطويراً.■

ازاد يحيى سعيد باجكر (مصرف جيهان للاستثمار والتمويل الإسلامي CIHAN- العراق):

وجوب إعادة النظر بالسياسات الإقتصادية والمالية والمصرفية في المنطقة

رئيس مجلس إدارة مصرف جيهان للإستثمار والتمويل الإسلامي ازاد يحيى سعيد باجكر، رأى وجوب إعادة النظر بالسياسات الإقتصادية والمالية والمصرفية في المنطقة، ملاحظاً توجهاً للمصارف نحو الاستثمارات القصيرة والمتوسطة الأجل، مطمئناً الى الملاءة والسيولة المتوافرتين لدى المصرف بسبب السياسة المتوازنة التي يتبعها، كاشفاً عن خطة توسعية تقضي بفتح العديد من الفروع.

طموحنا ان نخرج من المحلية الى السوق الدولية في المستقبل وبأقرب ما يمكن

إعادة نظر بالسياسات الاقتصادية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– نعتقد بأنه سوف يكون هناك تراجع في المؤشرات الإقتصادية لدول المنطقة خلال العام المقبل ٢٠١٢، مقارنة مع مؤشرات العام الماضي بسبب «الربيع العربي» وأزمة اليورو، وعلى دول المنطقة إعادة النظر بالسياسات الإقتصادية والمالية والمصرفية والتوجه الى المشاريع التي تؤدي الى زيادة العرض للسلع والخدمات بهدف امتصاص البطالة والسيطرة على التضخم.

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– نعم توجد منافسة، خصوصاً بعد زيادة اقبال الجمهور على المصارف الإسلامية كونها أشد متانة من المصارف التقليدية في مواجهة الأزمات المالية، والدليل على ذلك فتح كثير من المصارف التقليدية فروعاً أو منافذ اسلامية.

اتجاه نحو الاستثمارات القصيرة الأجل

■ ادى التحفظ الشديد من قبل المصارف العربية في عمليات الاقراض الى حصول فوائض ملموسة لدى بعضها، فكيف يمكن ان توظف او تستثمر المصارف المشار اليها الفوائض لديها وما هو تأثير تراكمها على ربحيتها؟

– سياسة التحفظ في تمويل القروض طويلة الأجل متبعة حالياً ليس في العراق أو الدول العربية فقط، وإنما لدى المصارف العالمية كذلك، خصوصاً بعد أزمة تسديد قروض الإسكان في الولايات المتحدة التي أدت الى أزمات اقتصادية شاملة في غالبية دول العالم، كما ان السبب الآخر في التحفظ هو متطلبات الرقابة من البنوك المركزية والوكالات الدولية التي أوجبت على جميع المصارف الالتزام في توفير الملاءة والسيولة أكثر من السابق، وقد أدى الى زيادة الفوائض النقدية والتوجه نحو الاستثمارات قصيرة الأجل والمتوسطة والابتعاد عن منح القروض طويلة الأجل.

الملاءة المالية لمصرفنا والسيولة متوافرتان دائماً بسبب السياسة المتوازنة والالتزام التام بالضوابط المحلية والدولية

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣؟

– بالتأكيد فبعض المصارف التي تعاني شحاً في السيولة سوف تعاني عند تطبيق مقررات بازل ٣، ولكن بالنسبة الى مصرفنا فإن الملاءة المالية والسيولة متوافرتان دائماً بسبب السياسة المتوازنة بين المخاطر والربحية وتوفر السيولة والالتزام التام بالضوابط المحلية والدولية.

خطة توسعية

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نتوقع زيادة في العوائد لا تقل عن ٢٠ في المئة، مقارنة مع السنة السابقة، كما وضعنا خطة لزيادة رأسمال المصرف ليصبح ٢٥٠ مليار دينار عراقي، ما يعادل ٢٢٠ مليون دولار أميركي بحدود شهر حزيران من عام ٢٠١٣. ولدينا خطة توسعية تقضي بفتح الفروع والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات في عمل المصارف.

ومن أهدافنا المستقبلية زيادة حصتنا بالسوق بالرغم من وجود منافسة، ليس فقط من المصارف العراقية والعربية وانما من فروع المصارف التركية والدولية العاملة في العراق، وطموحنا ان نخرج من المحلية الى السوق الدولية في المستقبل وبأقرب ما يمكن ومن الله التوفيق. ■

أياد سلمان يحيى (بنك البلاد الإسلامي للاستثمار والتمويل ش.م.خ- العراق)

توسيع نشاطاتنا وانتشارنا بعد رفع رأس المال

المدير المفوض وعضو مجلس الإدارة في بنك البلاد الإسلامي للاستثمار والتمويل AL BILAD ISLAMIC BANK FOR INVESTMENT & FINANCE أياد سلمان يحيى مطمئن لوضع القطاع المصرفي في العراق، وعدد المشاريع الإستثمارية التي تولى تنفيذها البنك في مناطق ومدن عراقية، كاشفاً عن افتتاح فرع في منطقة الحمرا – لبنان والعمل على افتتاح فرع آخر في ضاحية بيروت الجنوبية مستقبلاً، متوقعاً توسيع نشاطاته وانتشاره.

طفرة مصرفية مرتقبة

■ في ظل التقلبات المالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في العراق؟

– القطاع المصرفي في العراق جيد وينمو بسرعة وبوتيرة تصاعدية، فخلال السنة المقبلة يتوقع تحقيق طفرة مصرفية كبيرة في العراق، خصوصاً في ما يتعلق برؤوس أموال المصارف الأهلية.

وبالنسبة الى مصرف البلاد الإسلامي فقد تأسس في عام ٢٠٠٦ برأسمال قدره ٢٥ مليار دينار ووصل إلى ١٥٠ ملياراً في سنة ٢٠١١ ومن المقرر زيادته إلى ٢٠٠ مليار دينار في مطلع عام ٢٠١٢.

إن مصرفنا يقوم بتمويل عدد من المشاريع الإستثمارية نذكر منها على سبيل المثال:

* مشروع استثماري في النجف لبناء ٣٣٠٠ دار سكن بإشراف شركة كوبر البريطانية.
* مشروع المدينة الرياضية في البصرة بكلفة ٤٥٠ مليار دينار.
* مشروع إسكاني في كربلاء وآخر في بغداد في منطقة الكمالية.

كما يخطط المصرف لبناء فندق فئة خمسة نجوم يضم مجمعاً تجارياً في الكاظمية، المدينة التجارية إضافة إلى كونها من أهم وأبرز مراكز السياحة الدينية في العراق والتي تضم مرقد الإمام موسى بن جعفر (عليه السلام). ومن المتوقع أن تنجز كل هذه المشاريع الإستثمارية خلال سنة ٢٠١٢ بإذن الله.

جزء من تطلعات الشعب العراقي

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– حتى الآن، لا خطوط التقاء بين المصارف التقليدية والإسلامية، فلكل منهما مفهوم مختلف للصيرفة الإسلامية، فالمصارف الإسلامية هدفها توفير منتجات إسلامية من خلال المشاركة أو المضاربة أو المرابحة أو الإستثمار التي ساهمت الى حدّ بعيد في تحقيق نشاط استثماري يعدّ جزءاً مهماً من تطلعات الشعب العراقي لنمو اقتصاده الوطني.

■ هل صحيح ان القطاع المصرفي العراقي بمنأى عن الأزمات الإقتصادية والمالية العالمية؟

– هوليس بمنأى عن تأثير هذه الأزمات بشكل غير مباشر، فنظراً للحصار الذي كان مفروضاً على العراق خلال فترة حكم النظام السابق وتجميد أرصدته لدى المصارف الأجنبية، لا يزال العراق يعاني من تلك التأثيرات ومن ضمنها القطاع المصرفي والصناعي والتجاري، لذا فإن انعكاسات الأزمة المالية العالمية عليه تقتصر على التحويلات والاعتمادات المستندية.

فرعان في لبنان

■ هل تتطلعون الى التوسع في الدول العربية؟

– افتتح بنك البلاد مؤخراً فرعاً له في منطقة الحمرا في بيروت وهو بذلك يعدّ أول مصرف إسلامي عراقي ينشئ له فرعاً في لبنان. كذلك استملك البنك عقاراً في وسط بيروت لافتتاح فرع آخر، وفي العام المقبل تتجه النية لافتتاح فرع في ضاحية بيروت الجنوبية لتكون المنتجات الإسلامية المصرفية التي يقدّمها بنك البلاد متوافرة في السوق اللبنانية.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– حقق مصرفنا خلال السنوات الأخيرة نسبة عالية من الارباح ونتائج جيدة في مؤشراته خصوصاً في العام ٢٠١١.

ونامل أن تتوسع وتتنوع نشاطاتنا في السنوات المقبلة بعد زيادة رأس المال ودعم المساهمين ومجلس الإدارة لفكرة اطلاق منتجات إسلامية جديدة.■

أحمد وليد أحمد (المصرف العراقي الإسلامي للإستثمار والتنمية):

المصارف الإسلامية أكثر رصانة في التعامل من التجارية

أعلن رئيس مجلس إدارة المصرف العراقي الإسلامي للإستثمار والتنمية أحمد وليد أحمد عن ان القطاع المصرفي العراقي يخطو خطوات جدية نحو تحقيق المعايير العالمية، ولاحظ اقبالاً على منتجات الصيرفة الإسلامية وخدماتها في السوق العراقية، كاشفاً عن سعيه الى جذب المستثمرين، متطلعاً الى افتتاح فرع في بيروت وآخر في دبي، واصفاً المصارف الإسلامية بالأكثر رصانة في التعامل من التجارية، وهي اليوم منافس قوي لها.

أول مصرف عراقي إسلامي

■ في ظل التقلبات المالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في العراق وتحديداً المصرف العراقي الإسلامي؟

– يخطو القطاع المصرفي العراقي خطوات جدية نحو تحقيق المعايير العالمية في العمل المصرفي. أما بالنسبة الى المصرف العراقي الإسلامي فهو أول مصرف عراقي إسلامي تم تأسيسه سنة ١٩٩٢ في العراق مرتكزاً في عمله على القيام بمختلف العمليات المصرفية التي تغطي احتياجات عملائه من الأنشطة المصرفية المتعددة ووفق مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء مبتعداً عن عمل المصارف التجارية.

ونظراً للإقبال على المنتجات المصرفية الإسلامية في السوق العراقية، هناك طبقة واسعة من التجار والمستثمرين أصحاب رؤوس الأموال الكبرى المؤمنين بالعمل وفق الشريعة الإسلامية والصيرفة الأسلامية.

كذلك أصدر المصرف العراقي الإسلامي محافظ إسلامية تعتمد على تطبيق المعايير المصرفية الدولية، خصوصاً في ظل وجود هامش كبير في عوائد الاستثمار في العراق، وهذا ما سيشجّع مستثمرين كثراً على إيداع أموالهم في المصرف العراقي الإسلامي باعتباره يتمتع بثقة عالية من المستثمر والتاجر العراقي عموماً ومكانته في القطاع المصرفي العراقي خصوصاً.

توسع نحو بيروت ودبي

■ متى تأسس مصرفكم وما عدد فروعه؟

– تأسس في العام ١٩٩٢ ولديه ١٥ فرعاً موزعة على مناطق عراقية عدة. وفي العام ٢٠١٢ يطمح مصرفنا الى التوسع محلياً ليصبح لديه ٢٢ فرعاً.

■ هل تتطلعون الى التوسّع في الدول العربية؟

– يبحث المصرف العراقي الإسلامي دائماً عن أي إمكانية لجذب الودائع والمستثمرين، لذا هو الآن بصدد درس المنطقة العربية، طامحاً الى التوجه نحو بيروت لما تحتويه سوقها من منتجات مصرفية، ثم الى دبي التي نسعى الى الحصول على ترخيص من قبل البنك المركزي فيها بهدف افتتاح فرع هناك.

منافس للمصارف التقليدية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– عززت الأزمة المالية العالمية التي بدأت في العام ٢٠٠٨ الثقة بالمصارف الإسلامية كونها واجهت الانهيار المالي الذي أصاب معظم المصارف العالمية وخرجت من الأزمة أكثر قوة، الى درجة ان البنوك الدولية مثل HSBC وCITI BANK تتوجه الى فتح نوافذ إسلامية، ما يؤكد ان المصارف الإسلامية هي أكثر رصانة في التعامل وأكثر تقبلاً من العملاء وخصوصاً في عالمنا العربي الإسلامي، وهي اليوم تعدّ منافساً قوياً للبنوك التقليدية نظراً الى رواج الكثير من المنتجات الإسلامية مقارنة بالتقليدية.

٤٠٠ في المئة نمواً بالودائع

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– بعدما أنشأنا هيكلية جديدة للبنك وفتحنا آفاقاً جديدة في الاستثمار، استطاع مصرفنا كسب ثقة مستثمرين جدد من دبي وعمان والعراق وغيرها من الدول العربية محققاً عائداً سريعاً وزيادة بنسبة ٤٠٠ في المئة من حجم ودائعه. كذلك رفعنا رأسمال البنك الى ١,٢ مليار دينار عراقي، وحققنا خلال الربع الثالث فقط من الـ ٢٠١١ أرباحاً بقيمة ثمانية ملايين دولار.

ونحن نضع نصب أعيننا زيادة حجم الأرباح في ظل زيادة حجم الودائع لدينا، وأن المصرف العراقي الإسلامي للإستثمار والتنمية كان وما زال يبذل أقصى إمكانياته ويضع أفضل خبراته منذ ما يزيد عن العشرين عاماً لخدمة الاقتصاد العراقي وتقديم أفضل المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وأجودها لعملائه في السوق المصرفية وتطوير صناعة الصيرفة الإسلامية في العراق، وهذا ما نلمسه بالأخص من خلال ازدياد معدلات الأمان وتوجه العراق إلى أن تكون سنة ٢٠١٢ سنة بناء وإنجاز في العراق بإذن الله تعالى. ■

منـاف الحسـن (شركة اتحاد المصارف العراقية الخاصة)

نطمح الى جذب الاستثمارات الى العراق

المديـر المفـوض فـي شركـة اتحـاد المصـارف العراقيـة الخاصـة FEDERATION OF IRAQI PRIVATE BANKS منـاف الحسـن تحـدث عن ولادة الشركة وأهدافها ورؤيتها المتمثلة بحماية القطاع المصرفي العراقي، ووصفها بالصوت الموحد في المحافل المحلية والإقليمية والدولية، مبدياً طموحه لجذب الإستثمارات الى العراق، كاشفاً عن اطلاق موقع ألكتروني يربط بين المصارف العراقية والشركات المالية ويكون بوابة للمضمونين والمستثمرين والإعلاميين.

حماية القطاع المصرفي العراقي

■ هل لنا بلمحة عن شركة اتحاد المصارف العراقية؟

– فكرة تأسيس شركة اتحاد المصارف العراقية عراقية صرفة نفذها مصرفيون عراقيون بإمكاناتهم المادية والمعنوية والشخصية في ظل التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي الخاص منذ العام ٢٠٠٣ وحتى الآن. وكمصرفيين درسنا المعوقات والتحديات التي تواجه هذا القطاع وأجرينا تقييماً لموارده البشرية بشكل تقني جداً فوجدنا ان هناك ضرورة ملحة لوجود آلية تأخذ على عاتقها حل هذه العقد والمشكلات وتكون لديها رؤية لحماية القطاع المصرفي العراقي.

تطوير العمل المصرفي

■ متى تأسست الشركة وكيف؟

– بداية العام ٢٠١١ وبعد توقيع العقد التأسيسي من قبل ١٣ مصرفاً عراقياً شكلت اللبنة الأولى لشركة اتحاد المصارف العراقية، تمت الموافقة عليه في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١١. وبتاريخ ٢٠ تموز (يوليو) ٢٠١١ أصدرت شهادة التأسيس الخاصة بالشركة من دائرة مسجل الشركات، وذلك برأسمال مليار و٣٠٠ مليون دينار عراقي وبموافقة البنك المركزي العراقي وبتنسيق كامل معه، بعد ذلك قرّرت الهيئة العامة في الشركة ان تفتح باب الانتساب للمصارف والمؤسسات المالية العاملة في العراق وكل العاملين في القطاع الخاص.

تتطلّع شركتنا نحو تكوين صوت مصرفي عراقي موحّد في المحافل المحلية والإقليمية والدولية كافة من خلال كادر مؤهل يعمل فيها، وبمشاركة المصارف المؤسسة التي ستسهم في بناء مؤسسة مؤثرة في تطوير العمل المصرفي العراقي. كذلك، تم وضع خطة عمل تهدف الى تطوير العمل المصرفي وتمثيله بالشكل المناسب، وخطة أخرى لتدريب الكوادر المتقدمة العاملة في القطاع الخاص لصقل خبراتها، بالإضافة الى ان أعضاء الشركة هم حالياً ممثلون في لجان توجيهية عدة تضمّ مصرفيين كثراً من ذوي الخبرة في القطاعين العام والخاص، وتهدف الى وضع آلية لتطوير القطاع المالي والمصرفي العراقي كلجنة الاستعلام الائتماني ولجان منظومة المدفوعات الوطنية المتبادلة بالتجزئة، بالإضافة الى اللجنة القانونية وغيرها من اللجان الأخرى.

قطاع آمن

■ ما هي المصارف التي تضمها شركتكم حتى الآن؟

– تضم شركة اتحاد المصارف العراقية حتى اليوم المصرف الأهلي، مصرف الإستثمار، مصرف دار السلام، HSBC، مصرف الهدى، مصرف البلاد، مصرف الموصل، مصرف العبرة – العراق، مصرف أشور، مصرف إيلاف، مصرف الخليج وغيرها.

■ هل لنا بلمحة عن شخصكم الكريم؟

– أنا في الأساس مصرفي، عملت في شركات دولية عدة آخرها المنظمة الأميركية للتنمية الدولية، وكذلك في دول عربية عدة، لكن فضّلت ان أنقل خبرتي الى بلدي العراق كونه يحتاج اليها أكثر من أي وقت مضى.

■ إلامَ تطمحون كمصرفيين عراقيين؟

– نطمح الى جذب الانتباه للإستثمار في العراق والى تشجيع المستثمرين لتوظيف أموالهم لدينا كون القطاع المصرفي آمناً وفي تطور وتقدم مستمرين، ساعين الى إقامة مؤتمر اتحاد المصارف العربية للعام ٢٠١٢ في بغداد وقد بدأنا بالتنسيق له منذ الآن. وكعراقيين تختلف مشاركتنا في المؤتمرات والمحافل الدولية عن السابق لذا حضورنا في هذه الفعاليات لافت ويجذب الاهتمام.

معلومات وتسهيلات للمستثمرين

■ كيف تساعد شركتكم المصارف العربية والأجنبية الساعية الى فتح فروع لها في العراق؟

– نضع أمامها كل إمكاناتنا ونقدم لها المعلومات والتسهيلات، وفي هذا الإطار نحن في صدد إنشاء موقع إلكتروني يكون رابطاً بين كل مواقع المصارف العراقية والشركات المالية وبوابة للمصرفيين والمستثمرين والإعلاميين.

■ كلمة أخيرة؟

– العراق قادم بقوة الى الساحة العربية والدولية، واقتصاده يخطو خطوات ثابتة نحو الأمام، وكعراقيين نطلب من أخواننا العرب ان يستفيدوا من تجاربنا وأخطائنا ليتجنبوا الوقوع فيها، ونحن مستعدون لتقديم المعلومات والتسهيلات لكل مستثمر عربي، متمنين التطوّر للبلدان العربية كافة. ■

د. صادق راشد الشمري (المصرف الوطني الإسلامي - العراق):

حاجة المصارف الخاصة العراقية لدعم المركزي ووزارة المال وشركة اتحاد المصارف

المدير المفوّض في المصرف الوطني الإسلامي NATIONAL ISLAMIC BANK الدكتور صادق راشد الشمري تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» المنتجات الإسلامية التي يقدمها لعملائه، ورأى ان المصارف الخاصة في العراق تحتاج الى دعم من البنك المركزي ووزارة المال وشركة اتحاد المصارف بهدف تطوير أدائها وأنظمتها الإلكترونية، تحقيقاً للانتشار المحلي والعربي، كاشفاً عن استحواذ المصارف الإسلامية العراقية على نحو ٤٠ في المئة من سوق الصيرفة الإسلامية العربية، مسجلاً اعتراضه على افتتاح البنوك التجارية النوافذ الإسلامية، متطلعاً الى التوسع والانتشار محلياً وعربياً.

■ **هل لنا بلمحة عن مصرفكم؟**

– تأسس منذ عامين وهو يتعامل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية في المنتجات التي يقدمها من مرابحة ومضاربة ومشاركة وغيرها. ومن خلال عمله التمويلي، يقدّم المصرف قروضاً لشرائح واسعة في المجتمع، لا سيّما الطبقات الفقيرة، هادفاً بذلك الى تفعيل الإقتصاد العراقي.

ولدى المصرف أربعة فروع موزعة على مدينة البصرة ومحافظتي الجنوب والوسط، وهو يسعى الى الانتشار في المنطقة الشمالية لتشمل خدماته الإسلامية مناطق العراق كافة.

تطوير القطاع العراقي

■ **كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في العراق؟**

– تحتاج المصارف الخاصة في العراق الى دعم من البنك المركزي ووزارة المال ومجلس الوزراء. وتسعى شركة اتحاد المصارف، التي أنشئت مؤخراً والتي تضم حتى الآن ١٣ مصرفاً، الى تطوير القطاع المصرفي من خلال إدخال التقنيات الحديثة الى الأنظمة الأساسية للمصارف والعمل بنظام «سويفت» ونظام الـ RTGS ونظام المقاصة الإلكترونية، من اجل تطوير هذا القطاع وانتشاره عراقياً وعربياً.

■ **هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟**

– تنتشر المصارف الإسلامية في العراق والعالم العربي بشكل سريع، وقد استحوذت حتى الآن على ٣٠ الى ٤٠ في المئة من حجم سوق الصيرفة الإسلامية العربية. ففي العراق مثلاً بدأت الصيرفة الإسلامية بمصرف واحد والآن ثمة عشرة مصارف تعمل وفق الشريعة.

مليونا دولار أرباحاً

■ **هل يحق للمصارف التقليدية ان تفتح نوافذ إسلامية؟**

– هذا غير جائز شرعاً وأعترض عليه بصفة كوني أحد المنظرين في الصيرفة الإسلامية، لذا يجب ان تكون الاموال منفصلة والميزانيات منفصلة ورأس المال منفصلاً.

■ **كيف تقوّمون نتائج مصرفكم لعامي ٢٠١٠ و٢٠١١؟**

– حقق مصرفنا أرباحاً بحدود المليوني دولار في النصف الأول من عام ٢٠١٠ فغطى بذلك عجزه كونه تأسس في العام ٢٠٠٥، لكن بسبب الظروف التي ألمت بالعراق أخر نشاطه الى العام ٢٠١٠.

توسع عربي

■ **هل تتطلعون الى التوسّع في الدول العربية؟**

– لدينا خطة طموحة للتوسّع داخل العراق وخارجه مثل لبنان ودول الخليج العربي. ■

زياد هاشم عباس

(المصرف المتحد للاستثمار - العراق):

المصارف العراقية تتطلع الى الارتقاء في خدماتها

يهدف المصرف المتحد للاستثمار الى المساهمة في التنمية الإقتصادية وتنشيط فعالياتها بممارسة أعمال المصارف الشاملة.

المدير المفوّض في المصرف زياد هاشم عباس أوضح ان المصارف العراقية تعمل راهناً على مواكبة تطورات الصناعة المصرفية العالمية، وهي تتطلع الى الارتقاء في خدماتها، وأشار الى مساهمته في تنمية العراق اقتصادياً عبر تمويله مختلف المشاريع الحيوية، لافتاً الى ان «الربيع العربي» فتح المجال أمام العراق للانتعاش اقتصادياً ومصرفياً.

■ **هل لنا بلمحة عن مصرفكم؟**

– تأسس المصرف المتحد للاستثمار عام ١٩٩٤ برأسمال مليار دينار وهو أحد أوائل المصارف الخاصة في العراق، ويبلغ رأسماله اليوم ٢٠٠ مليار دينار.

■ **كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في العراق؟**

– للعراق وضع خاص من الجوانب كافة، الإقتصادية والسياسية والمالية وكسلطة نقدية، لكن تعمل المصارف العراقية راهناً على مواكبة التطورات الحاصلة في الصناعة المصرفية العالمية، متطلعة الى ان تصبح، خلال السنوات المقبلة أكثر انفتاحاً وتطوراً وارتقاء من ناحية الخدمات المصرفية والمعلوماتية والأنظمة المصرفية.

تنمية العراق

■ **ما هي أهم المنتجات المصرفية التي تقدّمونها؟**

– كبنك استثماري يهدف المصرف المتحد للاستثمار الى المساهمة في تنمية العراق اقتصادياً، من خلال تمويله مشاريع ذات جدوى اقتصادية متوسطة وطويلة الأجل، بالإضافة الى تمويله مشاريع إسكانية وزراعية وصناعية وتجارية وسياحية وإنشائية وخدمية، مركزاً بالدرجة الأولى على العراق نظراً الى الإمكانات الاستثمارية المتوافرة فيه.

مجال للانتعاش الإقتصادي

■ **ما الغرض من مشاركتكم في المؤتمرات العربية، وهل تتطلعون الى التوسّع في معاملاتكم ونشاطاتكم؟**

– الغرض من مشاركتنا في هكذا مؤتمرات توسيع معاملاتنا والتعريف بواقع المصرف العراقي وبما هو معمول به في المصارف العراقية، خصوصاً ان ما يسمّى بالربيع العربي فتح المجال أمام العراق للانتعاش اقتصادياً ومصرفياً. ■

د. يوسف احمد النعمة (بنك سورية الدولي الإسلامي - بنك قطر الإسلامي الدولي)

لدى QIIB خطة توسعية تقضي بفتح فروع جديدة في العديد من الدول العربية

رئيس مجلس الإدارة في بنك سورية الدولي الإسلامي وعضو مجلس إدارة بنك قطر الإسلامي الدولي QIIB الدكتور يوسف احمد النعمة وصف القطاع المصرفي في قطر بالجيد ودولة قطر بالأفضل مالياً، واشار الى ان بنك سوريا الدولي أنهى الخطة التي كان وضعها قبل الأزمة العالمية في ٢٠٠٨، كاشفاً عن خطة توسعية لـ QIIB هدفها فتح فروع في العديد من الدول العربية.

قطر الأفضل مالياً

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– من الطبيعي ان يؤثر الإقتصاد على السياسة وبالعكس، لذا كي تتجنب المصارف العربية التقلبات السياسية الإقليمية والأزمات المالية العالمية، عليها ان تبتعد كلياً عن السياسة، فهي في النهاية النافذة الوحيدة للتعاون بين الدول العربية التي تحكمها الخلافات المؤدية الى تشرذم العلاقات في ما بينها.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في قطر؟

– وضع القطاع المصرفي القطري جيد وقد أثبت وجوده على الساحة المصرفية العربية، وذلك بفضل دعم سمو الأمير حمد بن خليفة آل ثاني وحكومة قطر، متجاوزاً الأزمة المالية العالمية محققاً نتائج جيدة. بالتالي فإن قطر تعدّ من أفضل الدول العربية مالياً سواء في الخليج أو غيره، بحيث تحقق المصارف في قطر منذ العام ٢٠٠٨ نتائج ايجابية تزيد في معظمها على الـ ٢٠ أو ٣٠ في المئة وهي اليوم في أحسن أحوالها.

ثالث في الربحية

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– طبعاً هناك منافسة، فالبنوك التجارية حققت في الآونة الأخيرة أرباحاً طائلة من نشاطها في مجال الصيرفة الإسلامية. لكن العمل المصرفي في الدول العربية، وتحديداً الخليجية، له عملاؤه وخصوصياته، إذ ان العملاء في هذه المنطقة الجغرافية متعطشون الى توظيف أموالهم وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، والدليل ان بنك سوريا الدولي الإسلامي كان أحد آخر البنوك الإسلامية التي افتتحت فرعاً لها في سوريا وهو اليوم يحتل المرتبة الثالثة من حيث الربحية.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في سوريا؟

– ما زال القطاع المصرفي السوري حتى الآن في وضع جيد، لكن هناك طبعاً طلب كثيف على الليرة السورية وهذا طبيعي نظراً للظروف التي تعيشها سوريا راهناً، لكن تبقى الأعمال المصرفية بحال جيدة، والدليل ان بنك سوريا الدولي الإسلامي أنهى الخطة التي كان وضعها قبل الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ محققاً نمواً جيداً.

خطة توسعية

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– ستطبق البنوك القطرية كافة معايير بازل ٣ وذلك بتوجيهات من مصرف قطر المركزي ونحن مستعدون للمضي بها، خصوصا ان هناك مهلة للتقيّد بها تمتد حتى العام ٢٠١٨.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية في كل من QIIB وبنك سوريا الدولي الإسلامي؟

– لدى QIIB خطة توسعية هدفها فتح فروع في بعض الدول العربية، سواء فرديا أو بالاشتراك مع بعض الجهات القطرية، بالإضافة الى السوق الليبية وأسواق أخرى يعلن عنها قريباً.

أما بالنسبة الى بنك سوريا الدولي الإسلامي فأصبح لديه ٣٠ فرعاً في سوريا في نهاية ٢٠١١، إضافة الى سبعة فروع تحت التأسيس، لكنها تأجلت بسبب الأوضاع غير المستقرة في سوريا، بالإضافة الى ان لدينا خطة للتوسّع في بعض الدول العربية الأخرى، وفتح فروع جديدة فيها. ■

محمد محمد بن يوسف (المصرف الليبي الخارجي LIBYAN FOREIGN BANK):

دور رئيسي لاتحاد المصارف العربية في تمويل الاستثمارات البينية

المدير العام في المصرف الليبي الخارجي LIBYAN FOREIGN BANK محمد محمد بن يوسف أشار الى انطلاقة القطاع المصرفي الليبي في عملية تغيير لاسترجاع القدرة على الاستثمار والمساهمة في إعادة بناء البلاد وتطوير بناها التحتية، ورأى ان الضمانة الوحيدة للأموال العربية هي الاستثمار البيني، داعياً اتحاد المصارف العربية للعب دور رئيسي في تمويل الاستثمارات العربية البينية، آملاً في لعب ليبيا دورا حيوياً في العالم العربي.

عملية تغيير

■ في ظل التقلبات السياسية والمالية العالمية والأزمات السياسية في ليبيا، كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي الليبي؟

– بعدما حرّر التراب الليبي بالكامل، بدأ القطاع المصرفي في ليبيا عملية التغيير، آخذاً على عاتقه دوراً أكبر في مساعدة النظام الجديد وفي إعادة الإعمار والتطوير، في محاولة لإنقاذ نفسه من التهميش وعدم القدرة على الاستثمار اللذين كان يعيشهما.

وكمصرفيين ليبيين نطمح الى ان يستعيد القطاع المصرفي في ليبيا دوره وان تعطى له الحرية كاملة كي يستطيع جذب الاستثمارات العربية والأجنبية ويساهم في إعادة البناء الداخلي وتطوير البنية التحتية، من خلال تقديم التمويلات للمشروعات الصغرى والمتوسطة التي تخص المستثمر المحلي الليبي، وللمشروعات الكبرى والحيوية للدولة مع ضرورة تشارك الجهات الدولية مع المصارف في ليبيا في التمويل ليكون هناك ثقة بالحكومة وبالشعب الليبيين.

تمويل الاستثمارات العربية البينية

■ ما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربياً؟

– الإستثمار العربي البيني هو الضمانة الوحيدة للأموال العربية، والدليل على ذلك ان الخسائر التي تعرضت لها الدول العربية، بسبب الأزمة المالية العالمية، كانت نتيجة استثماراتها خارج القطاع المصرفي العربي، لذلك أدعو اتحاد المصارف العربية للعب دور رئيسي في تمويل الاستثمارات العربية البينية من خلال القروض المجمعة أو المساهمة في تأسيس مشاريع استثمارية مجدية، فالمرحلة الراهنة تتطلب من المصارف العربية عموماً ان تطبّق سياسات واستراتيجيات وأدوات غير تقليدية تمكّن المنطقة العربية من اجتياز الأزمات المالية والسياسية خلال فترة قصيرة..

كذلك يجب على اتحاد المصارف العربية إنشاء مؤسسات تمويل عربية يكون لها دور فاعل في البنية التحتية العربية وجذب الإستثمارات الخارجية، وان يكون هناك تنسيق عالي المستوى بين المصارف المركزية العربية في مجال السياسات المتعلقة بالصناعة المصرفية، بما يوفر الأرضية المناسبة لخلق صناعة مصرفية عربية قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية والتحديات الراهنة.

مساهمات عربية وخارجية

■ كم فرعاً لدى المصرف الليبي الخارجي؟

– تأسس المصرف الليبي الخارجي كشركة مساهمة ليبية برأسمال مصرّح به ٨,٧ مليارات دولار، ولا فروع له في الداخل بل مساهمات في استثمارات ومصارف خارجية وعربية وبناء مؤسسات مالية قادرة على التعامل والتواصل مع المؤسسات المالية المصرفية، بحيث ان لدى المصرف حوالى ٤١ مساهمة على مستوى ٢٥ دولة في العالم مثل إسبانيا وبريطانيا وإيطاليا ولبنان ومصر وتونس والجزائر، فمثلاً في بيروت لدينا مصرف مملوك من مصرفنا بالكامل وهو مصرف شمال افريقيا التجاري، وفي مصر لدينا مساهمات في المصرف العربي الدولي – القاهرة وبنك قناة السويس – القاهرة..

كذلك بدأ المصرف مؤخراً التعامل بالدينار الليبي وتقديم المنتجات الإسلامية بهدف جبه التحديات التي تواجهها المصارف العربية والعالمية.

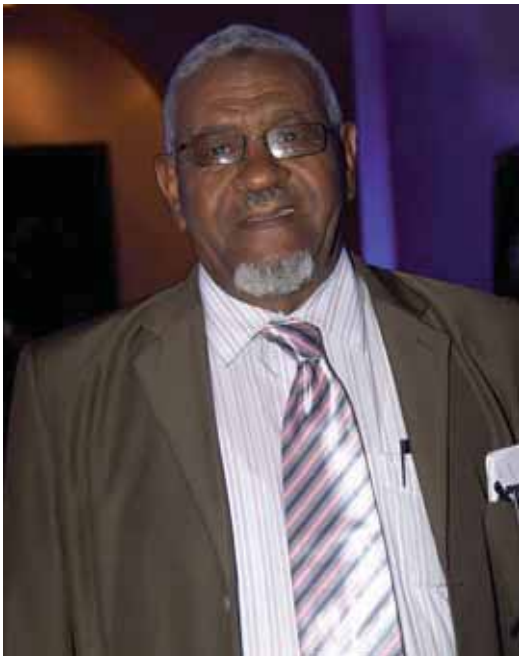
دور حيوي في العالم العربي

■ كلمة أخيرة؟

– نتوقع في المرحلة المقبلة ان يشهد القطاع المصرفي في ليبيا تطوراً كبيراً بحيث تبنى المصرف المركزي الليبي سياسات جديدة، وتم تغيير قانون المصارف السابق الذي كان يحتوي على قيود كثيرة بهدف إعطاء حرية أكبر للقطاع المصرفي، كي يقدّم الخدمات كافة لعملائه المحليين والخارجيين وتوفير السيولة للشعب الليبي وجميع السلع التي يحتاج اليها، وبالتالي ستعود لليبيا حريتها وأهميتها وسيكون لها دور حيوي في العالم العربي من خلال مواردها البشرية والنفطية بحيث تكون استثماراتها لمصلحة الشعب العربي عموماً والليبيين خصوصاً.■

عثمان سلمان محمد نور (البنك السوداني الفرنسي Sudanese French Bank):

على اتحاد المصارف العربية انتهاج سياسة دعم واضحة تجاه البلدان التي تعاني إختناقات مالية



تتلخص أهداف البنك السوداني الفرنسي وأغراضه في التعرف على امكانات التنمية والاستثمار وتشجيع الاستثمارات الخاصة والعامة في كل قطاعات الاقتصاد السوداني، ويتركز نشاطه الأساسي على تقديم الخدمات المصرفية والتمويل عبر شبكة من الفروع تغطي مختلف بقاع السودان أو من طريق مؤسسات تنشأ لهذا الغرض.

رئيس مجلس إدارة البنك عثمان سلمان محمد نور أكد تخطي السودان لتداعيات الانفصال والبدء باستغلال موارد ذات عوائد سريعة، وشدّد على ضرورة انتهاج اتحاد المصارف العربية سياسة دعم واضحة تجاه الدول التي تعاني إختناقات مالية وأزمات، عازياً الأزمة المالية العالمية الى مخالفة الشريعة الإسلامية في النمطين الإقتصادي والمصرفي، مطمئناً الى ان البنك السوداني الفرنسي سيشهد في ٢٠١٢ نقلة نوعية.

ردم فجوة الانفصال

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال المصارف في الشمال؟ وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي السوداني كثيراً بالانفصال، نظراً الى ندرة المصارف الموجودة في الجنوب، لكن بالطبع تضرّر الإقتصاد الوطني في شكل كبير كونه خسر نسبة كبيرة من الواردات النفطية التي كان يجنيها من الجنوب، فكمن التحدّي الاهم بالنسبة الى الجهاز المصرفي بالسودان بقيادة البنك المركزي في التعويض عن الخسارة التي طاولت أيضاً القطاع المصرفي، وبذلك استطاع الإقتصاد السوداني تخطي مشكلة الانفصال بوعي وترتيب كامل في ظل توافق بين القاعدتين النقدية والإقتصادية على استغلال موارد أخرى تأتي بصادرات سريعة وبعائد سريع يردم الفجوة التي نتجت من الانفصال، بالتالي بدأ الجهاز المصرفي السوداني يستعيد قوته.

وبالنتيجة على اتحاد المصارف العربية ان ينتهج سياسة دعم واضحة تجاه الدول العربية التي تعاني إختناقات مالية وأزمات سياسية، مثل مصر وليبيا وسوريا واليمن والسودان لمساعدتها على تخطي الصعوبات من خلال إنشاء صندوق عربي موحد بإدارة معروفة، للوصول الى سياسات عربية مالية واعدة وناجحة لردم الفجوة التي نتجت عن الاضطرابات في بعض الدول العربية.

توأمة بين المصارف العربية والسودانية

■ علامَ، في رأيكم يجب ان ترتكز هذه السياسات الواعدة؟

– يجب ان ترتكز على البدائل المناسبة للخسائر التي تنتج عن الأزمات الإقتصادية والسياسية، ففي السودان مثلاً، كان يجب معالجة المشكلات المالية الناجمة عن الإنفصال والبحث عن بديل لسدّ النقص في الموارد التي خسرها البلد بسبب الانفصال.

كذلك، من الضروري حصول توأمة بين اتحاد المصارف العربية والمصارف السودانية وانتهاج سياسة واضحة نحو البلد الذي يعاني أزمات لمساعدته في تخطيها.

الإقتصاد الإسلامي

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الاسلامية في المنطقة، وإلى ماذا تعزون سرعة التوسع في قطاع المصارف الاسلامية، مع العلم ان عملاء كثيرين في دول عربية واسلامية عدة نقلوا عملياتهم من المصارف التقليدية الى المصارف الاسلامية؟

– واجهت المصارف الإسلامية في بدايتها صعوبة شديدة في جذب العملاء، كون النموذج العملي لم يكن متوافراً لديها وحين بدأت العمل به واجهت منافسة حادة من المصارف التقليدية، الى أن حدثت الأزمة المالية العالمية في العام ٢٠٠٨ التي بيّنت لنا كاقتصاديين، أن ٩٠ في المئة من المشكلات الإقتصادية في العالم سببها مخالفة الشريعة الإسلامية في النمطين الإقتصادي والمصرفي، فكانت بمثابة إنذار لتجنّب النظريات الإقتصادية الحديثة في العالم الغربي، كونها مؤقتة وسرعان ما تنهزم أمام المتغيرات. أما الإقتصاد الإسلامي فهو اقتصاد قائم على الفطرة وعلى النظرية البشرية المتداخلة والمتعاونة، ولعلّ هذا ما يحتاج اليه عالمنا العربي اليوم، وبالتالي، فإن المصارف الإسلامية إحدى الجهات والكيانات المالية التي لم تتأثر كثيراً بالأزمة المالية العالمية.

تخطي الأزمة

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– واجه البنك السوداني الفرنسي في التسعينات مشكلة مستعصية سببها أخطاء إدارية من قبل مجلس الإدارة وأشخاص ذوي ثقل في البنك، وهذه المشكلة كانت كفيلة بالقضاء على اي مصرف مهما كانت أهميته، لكن استطاع مصرفنا تخطي أزمته هذه بحكمة وبمساعدة البنك المركزي السوداني، ليحقق نتائج ايجابية في العام ٢٠١١، ومن المتوقع ان يشهد في العام ٢٠١٢ انطلاقة كبيرة ونقلة نوعية. ■

فيصل حسن محمد قيلي (البنك العقاري التجاري RCB السودان):

نتمنى ان يكون للصيرفة الاسلامية معايير خاصة

يقدم البنك العقاري التجاري الخدمات المصرفية كافة من استقبال للودائع بمختلف انواعها وبيع العملات الاجنبية عبر نافذة النقد الاجنبي المنتشرة في فروع البنك، تقديم خدمة التحاويل الداخلية والخارجية، اصدار خطابات الاعتمادات المستندية والضمانات ومنح القروض الاستثمارية لشرائح المجتمع كافة بشرائحه وقطاعاته المختلفة.

مدير عام البنك فيصل حسن محمد قيلي ركز في حديثه الى «البيان الاقتصادية» على دوره الرائد في قيادة حركة التنمية العقارية في السودان، واشار الى ان التوجه الاستثماري الحالي في الانتاج المحلي بقطاعي الزراعة والصناعة والخدمات الصحية والتعليمية والمصرفية، مطمئنا الى ان مصارف الشمال لم تتأثر بالانفصال بفضل حزمة الاجراءات والحوافز التشجيعية لتمويل الصادرات غير البترولية الصادر عن البنك المركزي، مؤكدا التزام المصارف السودانية بتوصيات بازل٣.

■ ماذا قدم مصرفكم للسودان خلال العام ٢٠١١ ؟

– نحن في البنك العقاري التجاري ندرك تماما الدور المفصلي والرائد للبنك في تحقيق الغايات الوطنية إستناداً الى تاريخ البنك الناصع وحاضره الواعد، وإنطلاقاً من فهم الجميع أن القطاع العقاري في السنوات الأخيرة يشكل دعامة مهمة من دعامات التنمية الإقتصادية، حيث أصبح القطاع العقاري في السنوات الأخيرة يشكل أحد مصادر القيمة المضافة في كثير من اقتصاديات البلدان من خلال مساهمته في الناتج المحلي الأجمالي.

ويواصل البنك العقاري دوره التخصصي لقيادة حركة التنمية العقارية في السودان ويكفي أن البنك ساهم في حل الضائقة السكنية ببناء وتشييد وتأهيل وصيانة العديد من الوحدات السكنية والمجمعات في مواقع متفرقة في العاصمة وولايات السودان المختلفة وتمليك العديد من الأفراد السكن بأقساط مريحة ساعدت على استقرار الكثير من الأسر ذات الدخل المحدود والشرائح الفقيرة.

وقدم البنك القروض بصيغ إسلامية مثل المرابحة والمشاركة والمضاربة والاستصناع.

وهنالك مشاريع إسكانية جديدة من خلال مشروع السكن الإقتصادي الذي طرحته الدولة وراهنت عليه لحل ضائقة السكن، أضف إلى ذلك مشاريع إعادة إعمار المدن والقرى المتأثرة بالكوارث.

كما وأكمل البنك مشروعاً سكنيا فخما «الرويال ريزدنس» وسوف تبدأ مرحلة التسويق للمشروع الذي يتكون من أربعة أبراج سكنية ويعتبر إضافة معمارية بموقعه المتميز على مشروع كورنيش النيل.

وللبنك إسهامات في دعم وتوفير مواد البناء وتشجيع تطويرها وإيجاد البدائل المحلية فكان مشروع مصنع بدائل البناء FGC بولاية القضارف بإنتاج أنواع من الطوب والبلوكات من الحجر النباتي وهذا المنتج له ميزات فنية وإقتصادية جعلته مقبولاً عالمياً.

تشجيع الصادرات

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال المصارف في الشمال وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– بالرغم من التحديات الكبيرة التي تواجه الإقتصاد السوداني بعد الإنفصال فالتوجه الآن للإستثمار في الإنتاج المحلي في الزراعة والصناعة والخدمات الصحية والتعليمية والمصرفية والتوسع في إنتاج المعادن، خصوصا بعد خروج صادرات البترول من موازنة الدولة حيث ينصب الإهتمام الآن لتشجيع وترقية الصادرات غير البترولية الذهب والصمغ والقطن والسمسم وتدوير العائدات من قائمة الصادرات غير البترولية في القطاعات الإقتصادية الأخري.

هذا ولم تتأثر مصارف الشمال بالإنفصال، فقد أصدر البنك المركزي حزمة من الإجراءات والحوافز التشجيعية لتمويل الصادرات غير البترولية وتم تنسيق الجهود لإحلال الواردات الزراعية والصناعية عبر إستراتيجية تعتمد الإنتاج من أجل التصدير، والإتجاه متواصل إلى الإتفاق حول القضايا العالقة بين دولتي الشمال والجنوب من أجل تحقيق الإستقرار السياسي والإقتصادي.

■ هل تأثر عمل المصارف السودانية بانعكاسات ثورات «الربيع العربي» والتقلبات الإقتصادية والمالية العالمية وبالعقوبات المفروضة على بلدكم؟

– عموما يواجه الإقتصاد العالمي تحديات متواصلة بسبب الأزمة المالية العالمية وأزمة الدين العام لمنطقة اليورو وتأثيرات ذلك على أسواق المال في كثير من البلدان، خصوصا أسواق المال العربية التي تأثرت أيضا بثورات الربيع العربي. فالاقتصاد السوداني كغيره يتأثر بما يدور حوله حيث اتخذ البنك المركزي العديد من التدابير للمحافظة على السلامة المالية للمصارف وتحقيق الاستقرار الاقتصادي بإصدار حزمة من الإجراءات تتعلق بسعر الصرف وتسلم ايرادات الصادرات والتسويق الخارجي والتمويل لعمليات التصدير.

صيغ اسلامية

■ ما هي السياسة التمويلية والإقراضية التي تعتمدونها؟

– في إطار سياسة الدولة الرامية إلي تطوير وترقية المنتجات الزراعية للاسهام في سد فجوة الصادرات البترولية، تنشط الآن دوائر عدة لتحقيق هذه الاهداف منها اتجاه المصارف في السودان إلى تمويل المنتجات الزراعية والغذائية الاساسية مثل القمح والدقيق والسكر والسمسم والصمغ والقطن، وتكوين محافظ زراعية ومحفظة المخزون الإستراتيجي ومحفظة الثروة الحيوانية بقيادة البنوك الزراعية المتخصصة في هذا المجال، ويتم تمويل القطاع الزراعي بمختلف الصيغ الإسلامية بموجب السياسة التمويلية الصادرة من البنك المركزي.

■ هل ستلتزم المصارف السودانية بتوصيات بازل ٣؟

– توصيات بازل ٣ هي عبارة عن مجموعة من التدابير الإصلاحية التي طورتها لجنة بازل للرقابة على المصارف لتقوية وتعزيز الاشراف وإدارة المخاطر في القطاع المصرفي، والتي تهدف إلى إستيعاب الصدمات الناتجة عن الأزمة المالية العالمية التي أدت إلي إنهيارات اقتصادية طالت عددا كبيرا من أكبر المؤسسات المالية الدولية. والمصارف السودانية ملتزمة بتطبيق توصيات بازل ٣ بعد إجراءات التعديل الواسعة الجوهرية على الدعامات الثلاث لبازل ٣ :

كفاية رأس المال، الإفصاح والشفافية، إدارة المخاطر المرتبطة بالإئتمان، حيث اتخذ البنك المركزي الإجراءات والسياسات المناسبة لتطبيق أفضل الممارسات المتوافقة مع المتطلبات الدولية وتحت رعاية ورقابة المجالس وهيئات الخدمات المالية والإسلامية والتي تعمل علي نشر المفاهيم والقواعد والأحكام المتعلقة بها، وهي معايير شرعية تتماشى وتتوافق مع ما نادت به بازل ١ و٢ و٣.

■ ما تقويمكم للنتائج المحققة في ٢٠١١؟

– سجل البنك نتائج جيدة في حجم أعماله وأنشطته خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ مما أسفر عنه نمو في أجمالي الموجودات بنسبة نمو ٢٩ في المئة وهنالك توسع في أنشطة البنك الإستثمارية حيث نمت المحفظة بمعدل ٣٤ في المئة ونجح المصرف في إستقطاب الودائع لهذا العام بمعدل ٤٠ في المئة مما كان له الأثر في التوسع في تقديم العديد من الخدمات المصرفية التي تلبي حاجة العملاء والمتعاملين مع البنك. ■

عثمان الثوم (بنك النيلين - السودان):

توصيات بازل لن تؤدي الى حلول لمشكلات المصارف

يعتبر بنك النيلين مؤسسة مصرفية تنموية ذات هدف استراتيجي هو المساعدة في احداث التنمية الصناعية في السودان، وذلك بإنشاء المؤسسات التنموية الصناعية وتوسيع نشاطها واجتذاب رأس المال الخاص المحلي والاجنبي للمساهمة في تلك المؤسسات وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية.

من انشطة البنك المختلفة تقديم التمويل للمؤسسات الصناعية والتنموية وتمويل رأس المال التشغيلي لهذه المؤسسات، والقيام بجميع الاعمال المصرفية التجارية الى جانب اسداء المشورة للمؤسسات الصناعية والتنموية في السودان في الجوانب الادارية والفنية ومساعدتها في الحصول على الخدمات.

المدير العام عثمان الثوم قدم لمحة عن المراحل التي مر بها البنك وعملية الهيكلة الكاملة التي خضع لها والرؤيا والاستراتيجية اللتين وضعهما لمعالجة مشكلاته المتراكمة، وكشف عن رؤية تحويله الى مصرف حديث بكل ما للكلمة من معنى، واصفا اياه بالجيد والمستعد للانطلاق والعمل بشكل جدي ومثمر، موضحا ان تطبيق توصيات بازل٣ تتطلب ابداء الرأي من قبل المصارف الاسلامية، مستبعدا ان تؤدي الى حلول للمشكلات التي تتخبط بها المصارف التقليدية.

رؤيا واستراتيجية

■ متى تأسس بنك النيلين وكيف تطور؟

– نشأ البنك عام ١٩٥٦ ثم تم دمجه مع البنك الصناعي السوداني عام ١٩٩٣ تحت اسم بنك النيلين للتنمية الصناعية. واستمر الوضع على ما هو عليه لفترة من الزمن، الى ان قررت الدولة الخروج من القطاع المصرفي وتم عرضه للخصخصة، الا ان الحكومة لم تتفق مع الشركات الاجنبية التي تقدمت لشراء البنك. وقد مر البنك بحال من الجمود والتراجع الا انه اليوم عاد للعمل كمصرف حكومي واعيدت هيكلته واتخذت جملة من التدابير التي تحقق له الانطلاق الجيد في سوق العمل المصرفي كمثل تقليص العمالة وتخفيض عدد الفروع وقيام مجلس ادارة جديد ومدير تكفل الاعداد لانطلاقة جديدة. وهكذا تسلمت الادارة العامة فيه عام ٢٠١٠ فوضعت رؤيا واستراتيجية مستقبليتين تتوزعان على محاور عدة اولها معالجة الديون الهالكة واستردادها، الى جانب استعادة الموارد الرئيسية ومنها العملاء المميزون الذين تحولوا عن البنك في الفترة الماضية، كما ضاعفنا رأس المال الى ٥٠٠ مليون جنيه وهو اعلى رأسمال مدفوع من بنك سوداني حاليا.

وقد عملنا على تحسين الجانب التقني فتعاقدنا مع شركة متخصصة لتمدنا بأحدث منظومة مصرفية مستخدمة في العالم، ونحن نعمل حاليا على تأهيل كوادرنا وتدريبها تدريبا جيدا ضمن خطة قائمة على التدريب التقني والتعاون مع اكاديمية السودان للعلوم المصرفية من خلال مشاركتنا في كل الندوات التي تديرها. كما اننا نرسل العديد من كوادرنا الى الخارج في دورات ادارية مكثفة الى جانب خضوعها لدورات مركز التدريب الخاص في البنك. رؤيتنا على مدى السنوات الثلاث المقبلة هي ان يتحول المصرف الى مصرف حديث بكل ما للكلمة من معنى، كما ونعمل حاليا على تأهيل مبانيه وتحديثها.

خدمة الاقتصاد السوداني

■ هل يوجد فروع للبنك خارج السودان؟

– لدينا فرع واحد في ابو ظبي وقد باشرنا بإعادة تأهيله وهو سيلعب دورا فعالا في خدمة الاقتصاد السوداني.

■ هل افهم انه تم صرف النظر عن بيع البنك او خصخصته؟

– تتلخص سياسة الحكومة بتحويل كل الاصول والشركات التابعة لها الى شركات مساهمة عامة. ما يهمنا حاليا هو ان المصرف في حال جيدة ويستعد للانطلاق والعمل بشكل جدي ومثمر.

منافسة المصارف الاجنبية

■ في ظل وجود عدد كبير من المصارف الخاصة في السودان هل سيحقق المصرف الحكومي الجديد تواجده بينها؟

– تركز سياسة الدولة الحالية على دمج المصارف الحكومية، وهذه المصارف اراها قادرة على منافسة الاجنبية الخاصة بخدماتها المميزة واستراتيجيتها التسويقية الى جانب كوادرها المؤهلة.

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقومون المناخ الاقتصادي والمالي في السودان؟

– في ظل التطورات السياسية الاقليمية والتقلبات الاقتصادية العالمية حافظ الجهاز المصرفي السوداني على صناعته، وهذا لانه جهاز مصرفي اسلامي. والمعروف ان المصارف الاسلامية عالميا ظلت بمنأى عن هذه التقلبات المالية، وذلك لان التعاون المصرفي الاسلامي مبني على اصول محسوسة.

اكبر من توصيات بازل

■ هل تعمل المصارف السودانية حاليا على تطبيق توصيات بازل٣ في ما خص الملاءة؟

– لم يحن بعد الالتزام بتنفيذ توصيات بازل٣، ومن وجهة نظري، بازل٣ هو عبارة عن اقتراحات للمعالجة فرضتها الانظمة الرأسمالية في الغرب. ان توصيات بازل ١ و٢ لم يتم العمل بها بعد، فكيف سينفذ بازل٣؟

– انها علاجات لجسم شبه ميت والمعروف ان التوصيات وضعت وفق معايير العمل المصرفي التقليدي وليس الاسلامي، فكيف نطبقها من دون ان نبدي رأيا او مشاركة ما وهي لن تحل المشكلة ابدا. وقبل ان يحين موعد تنفيذ بازل٣ ستظهر توصيات جديدة، حينها ستكون المشكلة اكبر من ان تحل بواسطة معايير بازل. لا بد من ايجاد حلول مفيدة.

بدائل من ايرادات النفط

■ كيف اثر انفصال الجنوب عن شمال السودان على القطاع المصرفي؟

– لا يملك بنك النيلين فروعا في الجنوب والعمل المصرفي السوداني هو اسلامي. وبحسب اتفاقية السلام فإن مصارف الجنوب ستكون تقليدية، وهنا اتمنى على الاخوة في الجنوب استيعاب المتغيرات العالمية والحاجة الى وجود منافذ اسلامية في المصارف التقليدية.

■ كيف اثر الانفصال على الاقتصاد عموما؟

– للانفصال ايجابياته وسلبياته. اهم السلبيات خروج ايرادات النفط من منظومة الاقتصاد السوداني، بحيث فقد الشمال جزءا كبيرا من موارده وهو يبحث حاليا عن بدائل لها، منها التركيز على صادرات اخرى والعودة للاهتمام بقطاعات الزراعة والثروة الحيوانية والمواد الاولية وغيرها.■

عامر علاوي (بنك الجزيرة السوداني الأردني - السودان):

آثار انفصال الجنوب تعالج وتداعيات الازمة العالمية تتطلب تكاتف الجهود لاعادة النظر في النظام النقدي الدولي الحالي

دأب بنك الجزيرة السوداني الاردني خلال العام ٢٠١١ على طرح منتجات جديدة لجميع القطاعات التنموية المحلية والتركيز على عمليات التمويل المحلي والاصغر لتعويض نقص الايرادات في مجال الخدمات المالية المصرفية. ويسعى البنك الى بناء شراكات وعلاقات متينة مع البنوك الاسلامية الاخرى وكبرى المؤسسات والمصانع في مختلف القطاعات بالبلاد وذلك من اجل دعم المشاريع والفرص الاستثمارية والتمويلية.

وفي ما خص الوضع المصرفي السوداني والعربي ككل يقول المدير العام لبنك الجزيرة السوداني الاردني عامر علاوي ان البنك المركزي السوداني قام بالعديد من الاجراءات الاحترازية لمواجهة تبعات انفصال الجنوب عن الشمال. وأشار الى ان تداعيات الازمة المالية العالمية انعكست على الاقتصادات الاقليمية ولكن بدرجات متفاوتة، معتبرا ان الخروج من آثار تلك التداعيات يتطلب تكاتف الجهود لاعطاء جميع الدول الحرية الاقتصادية والسياسية واتباع سياسات مالية ملائمة.

تراجع الودائع

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال المصارف في الشمال وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– قرار الانفصال كان له الأثر الواضح على المصارف القائمة في الشمال في بعض النواحي والتي تتمثل في الآتي:

بتصوري ان الأثر الرئيسي لهذا الانفصال على مصارف الشمال سيكون بتراجع الودائع الإدخارية والناتج عن قيام الجنوبيين بسحب ودائعهم ومدخراتهم من البنوك بشكل مفاجئ وهذا بالطبع سيكون له الأثر السلبي على سيولة البنوك خاصة تلك التي لا تحتفظ بمؤشرات سيولة كافية لمواجهة مثل هذه السحوبات، إضافة الى تأثر سعر صرف الجنية السوداني مقابل العملات الأجنبية الناتجة عن زيادة الطلب على العملات الأجنبية من قبلهم مقابل التخلي عن الجنيه السوداني.

إلا ان البنك المركزي السوداني قام بالعديد من الإجراءات الاحترازية لمواجهة تبعات الانفصال وآثاره على المصارف في الشمال، ومن أهمها استبدال العملة القديمة بإصدار عملة جديدة، إضافة الى إصداره توجيهات للمصارف للتركيز على تمويل القطاعات ذات الأولوية (قطاع التنمية الاجتماعية بشكل رئيسي) وحظر التعامل في بعض الأنشطة والتي منها شراء العملات، تمويل شركات الصرافة وشراء الأسهم والسندات.

ان انفصال جنوب السودان له آثار اقتصادية قد تكون سلبية وأخرى ايجابية، إلا ان اقتصاد الشمال بتصورنا سيبقى متماسكاً.

عموماً هناك بعض العوامل التي أدت الى تأثر القطاع المصرفي بصورة عامة بقضية الانفصال وأهمها الفاقد من موارد النقد الاجنبي والذي أدى الى تنشيط السوق الموازي ومن ثم الشح في تلك الموارد بالمصارف ما أدى الى ضعف قدرة المصارف في تغطية التزاماتها تجاه العملاء خاصة في عمليات الاستيراد.

أما بالنسبة لمصرفنا فقد دأب خلال العام الحالي على طرح منتجات جديدة لكافة القطاعات التنموية المحلية والتركيز على عمليات التمويل المحلي والأصغر لتعويض نقص الإيرادات في مجال الخدمات المالية المصرفية، حيث تمت دراسة وتصديق معاملات تمويلية لقطاعات الزراعة والصناعة والثروة الحيوانية إضافة الى القطاع الخدمي التنموي (كهرباء ومياه وطرق)، الى تحقيق نمو في محفظة التمويل لقطاع الأفراد من خلال طرح منتجات جديدة ومنافسة لهذا القطاع.

مصارف تقليدية وإسلامية

■ هل تحافظ المصارف في الشمال على فروعها في الجنوب بعد الانفصال؟

– على مستوى بنك السودان المركزي سينحصر انتشاره بصورة كلية في الشمال بينما آلت فروعه في الجنوب الى دولة الجنوب الجديدة.

وبالنسبة الى المصارف التي لديها رئاسات بالشمال وفروع بالجنوب مثل البنك الزراعي على سبيل المثال فقد آلت الى دولة الجنوب وفق ترتيبات واتفاقيات للمصارف بإشراف بنك السودان المركزي.

أما فروع المصارف الأجنبية القائمة في الشمال فإن الفرصة متاحة أمامها بدرجة كبيرة لفتح فروع في الجنوب، وذلك من خلال الحصول على ترخيص ممارسة النشاط المصرفي في دولة الجنوب وفقاً لضوابط ولوائح بنك السودان المركزي، حيث تسعى هذه المصارف الى العمل وفق النظام الإسلامي في الشمال والنظام التقليدي في دولة الجنوب، وهذا الوضع لم يكن متاحاً لها في السنوات السابقة.

■ وهل ان الجنوب مستمر في تطبيق القوانين السودانية التي كانت سائدة خلال الوحدة؟

– لم يستمر في تطبيق تلك القوانين وقد تم إجازة دستور منفصل لجنوب السودان باعتباره دولة منفصلة.

سياسات مالية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟

– انعكست تداعيات الأزمة المالية العالمية على الإقتصاد العالمي عموماً وعلى الإقتصادات الإقليمية بشكل خاص ولكن بدرجات متفاوتة، والتي من أهم أسبابها، أولاً: جعل المال سلعة وليس وسيلة لتسهيل تداول السلع مما كان له أكبر الأثر في هذه الأزمة، ثانياً: غياب الشفافية وتأخر الإفصاح عن الخسائر الى ان تراكمت بهذا الحجم وتعاظم حجمها وبلوغها درجة الأزمة، ثالثاً، زيادة حجم المديونية وازدياد عجز الميزان التجاري سنوياً. وتأثرت بها الدول العربية على اعتبار انها جزء من منظومة الإقتصاد العالمي وترتبطه علاقات اقتصادية، ومن المؤكد ان درجة تأثيرها

يختلف بين الدول العربية بحسب درجة ارتباطها واندماجها في الإقتصاد العالمي، والسودان كغيره من الدول تأثر بهذه الأزمة المالية إلا ان تأثره كان بدرجة أقل من بقية الدول العربية.

■ وما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– يتضح ان الأزمة المالية العالمية قد أثرت بشدة على اقتصاديات مختلف الدول والتي كشفت عن الترابط الوثيق بين الاقتصاديات ككل، ولذلك فإن الخروج منها يتطلب تكاتف الجهود لإعادة النظر في النظام النقدي الدولي الحالي بما يعطي جميع الدول الحرية الإقتصادية والسياسية. وهناك بعض السياسات المالية والإقتصادية التي يمكن اتباعها للخروج من هذا النفق المظلم وتلافي حدوث هذه الأزمة وأذكر منها على سبيل المثال: ضخ أموال في النظام المصرفي لمواجهة أي نقص في السيولة النقدية وتحديد نسبة التمويل الموجه الى الرهن العقاري ومراقبة المؤسسات المالية العربية المرتبطة بالمؤسسات الدولية، تعزيز ثقة الجمهور في الملاءة المالية للبنوك من خلال شراء الأسهم المحلية لدعم أسعار البورصة خاصة بعد الانخفاضات المتتالية التي عرفتها البورصة وأدت الى عزوف المستثمرين، تحسين مستوى الرقابة المصرفية ووضع النظم والضوابط التي تضمن ذلك.

مواكبة معايير بازل

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣؟

– تتلخص التعديلات التي أطلق عليها «قواعد بازل ٣» في إجبار المصارف على زيادة الأموال التي تخصصها (كبند احتياطي) لسد الثغرات المالية، في حال حدوث أزمة أو شح في النقد والذي يحدث بسبب الديون المعدومة، مثلما حدث في أزمة الإئتمان الأخيرة. ومن ثم يتحمل البنك خسائرها. وحسب القوانين السارية حالياً، فإن على البنوك تخصيص نسبة ٢٪ فقط من إجمالي القروض كأموال احتياطية لتعويض هذه الخسارة، لكن القوانين الجديدة (بازل ٣) رفعت هذه النسبة الى أكثر من ٣ أضعاف لتصل الى ٧٪. كما شجعت «لجنة بازل للرقابة المصرفية» البنوك الكبيرة على الاحتفاظ باحتياطيات أكبر من ٧٪. وحتى تستطيع البنوك مواكبة هذه الزيادة الكبيرة، عليها اتباع الآتي:

١) إما رفع رؤوس أموالها عبر طرح أسهم جديدة للاكتتاب العام، او إيجاد مصادر أخرى للتمويل.

٢) أو التقليل من حجم قروضها.

وفي الحالتين، الأمر يحتاج لبعض الوقت لذا فقد منحت اتفاقية «بازل» الجديدة المصارف حتى عام ٢٠١٩ فرصة لتطبيق هذه القواعد بصورة كاملة، على ان يبدأ التطبيق تدريجياً مع بداية عام ٢٠١٣.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟

– نتوقع ان نحقق نتائج ومعدلات نمو مرضية في كثير من الجوانب كما أسلفنا سابقاً، من خلال التوجه للدخول في محافظ محلية إضافة الى طرح منتجات لكافة القطاعات التنموية المحلية.

■ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نسعى في بنك الجزيرة الى بناء شراكات وعلاقات متينة مع البنوك الإسلامية الأخرى وكبرى المؤسسات والمصانع في مختلف القطاعات بالبلاد، وذلك من أجل دعم المشروعات والفرص الاستثمارية والتمويلية لتقديمها في شكل حزم من الخدمات التمويلية الفريدة للشركات والأفراد من القطاعات المختلفة والتي يهدف البنك من خلالها الى تنويع الأنشطة التمويلية وتحقيق قيمة إضافية عالية للعملاء وحملة الأسهم وفقاً لسياسة واستراتيجية البنك الرامية لتحسين الأداء ووصولاً للتميز ونهدف دوماً لنلبي احتياجات العملاء وصولاً الى نيل رضاهم. ■

بسم الله الرحمن الرحيم

شركة النيلين للتأمين المحدودة

El Nilein Insurance Co. Ltd.

"نحن نحترم العقود"

"We respect contracts"

الخرطوم • شارع الجمهورية • عمارة مرهج
تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ – ١٨٣ (٠٢٤٩)
فاكس: ٧٧٣٤٨٢ – ١٨٣ (٠٢٤٩)
العنوان التلغرافي: نيلينشور
ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم – السودان
بريد الكتروني: elnileinc@hotmail.com

Khartoum • Gamhoria St. • Morhig Building
Tel.: (0249) 183 - 771354 / 771747 / 778190
Fax: (0249) 183 - 773482
Cable: Nileinsure
P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan
E-mail:elnileinc@hotmail.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magzine - Copyright Reserved -

د. محمد الرشيد (بنك تنمية الصادرات - السودان):

نأمل في استعادة السودان مركزه الريادي

تـتـمـثـل أهـداف بـنـك الـصـادرات في تـنـمـيـة وتـطـويـر حـقـوق الـمـسـاهـمـيـن والـمـسـتـثـمـريـن والمساهمة في تنمية الإقتصاد السوداني، ويقدم خدمات مصرفية متنوعة ومتطورة تلبي احتياجات العملاء الحاليين والمرتقبين، وللبنك منظومة مصرفية تربط فروعه الـ ١٩ تقنياً بالبنوك الأخرى وبنك السودان المركزي.

مدير عام البنك الدكتور محمد الرشيد قدم لمحة عنه والمراحل التي مرّ بها والخدمات التي يوفرها للعملاء عبر فروعه المنتشرة في الولايات السودانية، وأشار الى معاناة القطاع المصرفي من انفصال الجنوب، لافتاً الى انطلاقة العمل لتكامل الجهود، بما يحقق التعاون بين المصارف، غير نافٍ لتأثر السودان بالأزمات العالمية وتراجع التجارة الخارجية والتدفقات المالية، آملاً في استعادة السودان مركزه الريادي.

خدمات متنوعة

■ هل لنا بلمحة عن بنك تنمية الصادرات؟

– بنك تنمية الصادرات تجاري مملوك بنسبة تزيد عن ٨٥ في المئة من القطاع الخاص (أفراد ومؤسسات سودانية وأجنبية) والنسبة المتبقية مملوكة من البنك المركزي ومؤسسات شبه حكومية.

باشر البنك أعماله عام ١٩٨٤، تحت اسم «بنك الغرب الإسلامي» ثم تحوّل اسمه الى «البنك الإسلامي لغرب السودان»، وبعد إعادة هيكلته أصبح يعرف عام ٢٠٠٤ باسم «بنك تنمية الصادرات».

يتركز اهتمام البنك استراتيجياً على العمل في مجال الصادرات السودانية في الثروات الزراعية والحيوانية والنباتية وغيرها من الصادرات غير البترولية.

هذا ويوفر البنك لعملائه مختلف الخدمات المصرفية من خلال ٢٢ فرعاً منتشرة في الولايات السودانية.

تطبيق المعايير الدولية

■ في رأيكم كيف انعكس انفصال جنوب السودان على أعمال المصارف في الشمال وعلى الإقتصاد الوطني السوداني عموماً؟

– التغيّر الجغرافي والديمغرافي الذي شهدته السودان نتيجة انفصال الجنوب عن الشمال أثر سلباً على الدخل القومي، حيث تأثرت ايرادات الدولة من النقد الأجنبي التي كانت تصل الى السودان من خلال الصادرات البترولية. كما تأثرت المالية العامة للدولة، إضافة الى ذلك عانى القطاع المصرفي نتيجة هذا الإنفصال. ويجري العمل اليوم على تنشيط التجارة الداخلية بين المصارف الشمالية والجنوبية، مع العلم ان الجنوب لا يزال يعتمد بشكل كبير على شمال السودان، حيث تتوفر السلع الإستهلاكية والمنافذ الخارجية والبنى التحتية الأساسية لمنشآت النفط. من هنا نعمل على تكامل الجهود بما يحقق التعاون بين المصارف كما سبق وذكرت، إضافة الى تحقيق مصارف جنوب السودان للمعايير الدولية في عملها.

■ هل لمصرفكم فرع في جنوب السودان؟

– كلا ليس لدينا أي فرع في الجنوب.

ارتباط بالجنوب

■ هل تأثرت ميزانية مصرفكم نتيجة هذا الإنفصال؟

– لم يتأثر مصرفنا في شكل مباشر، نظراً للعلاقة التي تربطنا بأحد البنوك في الجنوب، حيث نمثله في الشمال من خلال تسهيل التحويلات المالية بين جوبا والخرطوم.

■ هل لديكم أي نيّة بتأسيس فرع لمصرفكم في جنوب السودان؟

– نترقّب الأوضاع والتطورات وحتى الآن لم نناقش أي خطة لافتتاح فرع لمصرفنا في جنوب السودان، خصوصاً وان السودان يلتزم العمل بالنظام المصرفي الإسلامي، في حين ان جنوب السودان يعمل وفقاً للنظام المصرفي التقليدي، إضافة الى انه أصبح هناك تداول في مختلف العملات بين الشمال والجنوب.

تأثير التجارة الخارجية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– لا تزال التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية ترمي بثقلها على الإقتصاد السوداني.

ومن جهة أخرى، لا تزال الروابط العالمية قوية بين السودان والإقتصاد العالمي. هذا وتأثرت السودان بالأزمة العالمية بداية في منتصف العام ٢٠٠٩ ولغاية الآن، خصوصاً وان الدول الرأسمالية الكبيرة تعاني أيضاً مشكلات اقتصادية كبيرة، من هنا كان تأثر السودان بالتجارة الخارجية والتدفقات المالية نتيجة تغير قواعد اللعبة.

وانطلاقاً من التقلبات الآنف ذكرها ستعمل الحكومة على درس الأوضاع المستجدة محاولة تحسين أداء الموازنة الداخلية وتنظيم حركة الصادرات واستقطاب الإستثمارات المباشرة وغير المباشرة وتعزيز الدعم من المنظمات الإقليمية والدولية.

العلاقة الأميركية السودانية الى تحسن

■ شهدنا حلحلة على المستوى الأميركي – السوداني، فهل سينعكس ذلك على الوضع المالي؟

– من المعروف ان السودان يشهد حصاراً اقتصادياً مباشراً من قبل الولايات المتحدة الأميركية وغير معلن من قبل الدول الأوروبية وبعض الدول الإقليمية ما انعكس سلباً على الإقتصاد السوداني.

هناك كلام ينبئ بعودة المياه الى مجاريها بين السودان والولايات المتحدة يفضي مستقبلاً الى رفع الحصار عن بلادنا، نأمل ان يستعيد السودان مركزه الريادي في العالم وان تتحسن العلاقات السودانية الأميركية بما يساهم في دعم وتنمية السودان واستغلال ثرواتها وامكانياتها.

مواكبة توصيات بازل

■ سعت معظم المصارف في العالم الى التقيد بتوصيات بازل٣ بالنسبة للملاءة، فهل ترون ان كل المصارف العربية قادرة في الظروف الراهنة على تحقيق متطلبات بازل٣ ؟

– تواكب الأجهزة الرقابية في البنك المركزي السوداني التطورات كافة التي يشهدها القطاع المصرفي العالمي، وفي مقدمها توصيات بازل التي ألزمت المصارف بمعاييرها، الى معايير المؤسسات الإشرافية.

هذا ويعمل المركزي بالتعاون مع المصارف المحلية على تعزيز مكانة القطاع وجعله رائداً وذا علاقة وطيدة مع المجتمع الدولي.■

أحمد بابكر (بنك الثروة الحيوانية - السودان):

الاستثمار النفطي للتعويض عن تراجع واردات الدولة

يهدف بنك الثروة الحيوانية ANIMAL RESOURCES BANK في السودان الى تقديم الخدمات المصرفية والاستثمار في مجالات التجارة العامة والصناعة والزراعة، وفق أحكام الشريعة الإسلامية، مع التركيز على تنمية وتطوير قطاع الثروة الحيوانية وزيادة صادرات البلاد من الثروة الحيوانية ودعم القطاعات المنتجة عبر تقديم التسهيلات الإئتمانية.

مدير عام البنك احمد بابكر احمد بابكر أكد امكان تعويض واردات الدولة بعد انفصال الجنوب من خلال الاستثمار في القطاع النفطي، وتوقع ان تتعزز التجارة البينية بين السودان ومختلف الدول ومن بينها منطقة الجنوب المنفصلة، مشدداً على ضرورة التكامل الإقتصادي بين الدول العربية.

تعويض بالاستثمار

■ في رأيكم، هل أثّر انفصال جنوب السودان على القطاع المصرفي السوداني؟

– لا شك في ان القطاع المصرفي في السودان تأثر سلباً نتيجة انفصال الجنوب لكنه جاء محدوداً، اذ ان نفقات الحكومة المركزية تراجعت لتقتصر فقط على منطقة الشمال. إضافة الى تأثر القطاع بحركة الصادرات النفطية وغيرها.

هذا وقد أثّر اقتصاد الجنوب سلباً على واردات الدولة، لكن بالإمكان تعويض هذا النقص من خلال الإستثمار في القطاع النفطي وصادرات الذهب في الشمال، كما ان السودان بلد غني بثرواته الطبيعية.

تعزيز التجارة الخارجية

■ هل لديكم فروع في جنوب السودان؟

– كلا، نحن لا نملك فروعاً في جنوب السودان.

■ وماذا عن طموحكم للتوسع؟

– لا نسعى حالياً للتوسع، لكنني دعمت شخصياً الفرع الموجود على الحدود لتوقعي ان تتعزز التجارة بين الشمال والجنوب، وهذا طبعاً يدخل ضمن توجه تعزيز التجارة الخارجية، باعتبار ان التعامل مع جنوب السودان أصبح يندرج في إطار التجارة الخارجية.

■ ما هي السياسات الإقتصادية والمالية المطلوب اعتمادها في العالم العربي في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية والعالمية والأزمات السياسية الإقليمية؟

– من الضروري تحقيق التكامل الإقتصادي بين الدول العربية، بعيداً عن الشعارات. ونحن في السودان لدينا نماذج فعلية في هذا الإطار ومنها مصنع سكر كنانة ومشروع سكر النيل الأبيض ومشروع الجزيرة الذي يعتبر من أضخم المشروعات الزراعية في افريقيا في مجال الزراعة النباتية والحيوانية، ونأمل ان يشمل التكامل الموارد البشرية.

تمويل الصادرات

■ هل تواجهون منافسة من المصارف الخارجية التي استثمرت في السودان؟

– بالرغم من وجود المنافسة هناك مجال في السوق للمصارف كافة، لكننا نأمل بتوفير محافظ تمويلية للمساهمة في صادرات الثروة الحيوانية والمحاصيل الزراعية وإنتاج الزيوت النباتية.

دعم رسمي

■ المعروف ان مصرفكم متخصص بالثروة الحيوانية، هل من دعم تلقونه من الدولة وما مدى تدخلها في استراتيجيتكم؟

– مصرفنا متخصص بالثروة الحيوانية بشقيها اللحوم والحيوانات الحيّة، كما وان مساهمة الدولة محدودة ما يجعلها غير مؤثرة في السياسات الخاصة بالمصرف.

والمعروف ان قطاع الثروة الحيوانية في السودان يحتاج الى دعم رسمي وقروض متوسطة وطويلة الأجل.

■ ما هي النتائج التي حققها مصرفكم في العام ٢٠١١، مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– تميّزت سنة ٢٠١١ بكونها أفضل من العام ٢٠١٠، إضافة الى ان المصرف لديه خطة طارئة تمتد حتى سنة ٢٠١٣، على أمل ان تكون نتائج ٢٠١٢ مميّزة وان نستطيع الوصول بمصرفنا الى مستوى مالي ممتاز يجذب المساهمين الأجانب والأخوة العرب. ■

عصام عثمان محجوب

(البنك الأزرق المشرق BLUE NILE MASHREG BANK - السودان):

نركز في تمويلاتنا على قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة

يرى مدير عام البنك الأزرق المشرق عصام عثمان محجوب ان البنوك السودانية في غالبيتها قادرة على الالتزام بتوصيات بازل ٣ نظراً لمتانة القطاع وشروط المركزي، ووصف البنك بالمحافظ والمتشدّد في صرف القروض للعملاء، لافتاً الى تركيز تمويلاته على قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة، داعياً المصارف العربية الى الاستثمار في السودان حيث الفرص الواسعة بعيداً عن المنافسة.

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال المصارف في الشمال؟ وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– لم تتأثر أعمال مصرف النيل الأزرق المشرق بشكل كبير بسبب انفصال الجنوب.

نتعامل مع المصارف الاوروبية

■ ما هي السياسة التي تعتمدونها لمواجهة العقوبات الدولية المفروضة على السودان؟

– العقوبات المفروضة هي من الجانب الأميركي فقط، أما تعاملنا مع المصارف الأوروبية فلم يتأثر.

معظم بنوك السودان قادرة على الإلتزام بتوصيات بازل ٣

■ في رأيكم هل المصارف السودانية قادرة على التقيّد بتوصيات بازل ٣؟

– أرى ان معظم بنوك السودان قادرة على الإلتزام بتوصيات بازل ٣، خصوصاً وان البنك المركزي السوداني يفرض شروطاً ومعايير محلية للحفاظ على متانة القطاع المصرفي السوداني.

مصرف محافظ

■ ما هي الخدمات التي يوفرها مصرفكم؟

– نوفر الخدمات المصرفية الإلكترونية ونعتبر مصرفاً محافظاً، نتشدّد في إعطاء القروض ونهتم بملاءة العميل الخاصة وبالضمانات المتوافرة قبل صرف أي قروض.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائج مصرفكم نهاية العام مقارنة مع العام الفائت؟

– حققنا نمواً أفضل خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠.

■ بماذا تستثمرون السيولة الخاصة بمصرفكم؟

– نموّل قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة، كما نساهم في التمويل بالتعاون مع الحكومة عن طريق الإستثمار في شهادات الشهامة (صكوك).

دعوة للإستثمار في السودان

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أتمنى ان تتجه المصارف العربية الى الإستثمار في السودان كونه يملك إمكانات ضخمة في قطاعه الزراعي، إضافة الى ان السودان بلد غني وموارده ضخمة، وثمة فرص واسعة تسمح للعديد من المصارف العربية الإستثمار فيه بعيداً عن المنافسة. ■

عثمان مختار (مصرف السلام AL SALAM BANK - السودان):

تعويض المصارف السودانية بتشجيع الصادرات والتعاون مع الدول والمصارف الاجنبية

انشئ مصرف السلام بغية مواكبة متطلبات التنمية الاقتصادية من خلال تقديم خدمات مصرفية اسلامية عصرية.

مدير عام المصرف عثمان مختار اوضح اوجه تأثر المصارف السودانية سلبا بانفصال الجنوب عن الشمال، وامل في تعويض هذه المصارف ما فقدته من نقد اجنبي وذلك بتشجيع الصادرات والتعاون مع بعض الدول والمصارف الاجنبية، داعيا وزراء المال العرب والمصارف العربية الى التعاون والتكاتف لاجتياز الازمة المالية العالمية بأقل الخسائر الممكنة.

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال المصارف في الشمال؟ وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– بالتأكيد، كان لانفصال جنوب السودان اثر كبير على اقتصاد السودان عموما وعلى القطاع المصرفي خصوصا، كونه أدى الى تحوّل نسبة كبيرة من صادرات السودان النفطية الى الجنوب، بالتالي فقدت الموازنة العامة نسبة كبيرة من الايرادات السنوية التي كان يؤمنها الجنوب، وعليه تأثرت المصارف السودانية سلبا بسيولتها ومجموع النقد الاجنبي جراء هذا الانفصال الذي سبب ظروفا صعبة لمصارف الشمال.

وأشير هنا الى ان السودان يسير بخطى حثيثة لتحسين وضع الانتاج النفطي في الشمال في محاولة لاعادة الاوضاع خلال الفترة الانتقالية الى ما كانت عليه قبل الانفصال.

■ في رأيكم هل يتجرأ المستثمرون والمتمولون العرب على ايداع جزء من ثرواتهم في المصارف السودانية في ظل الوضع الذي تعيشه؟

– لدى المصارف السودانية علاقات دولية متينة ستعوّض عليها ما فقدته من نقد اجنبي وذلك بتشجيع الصادرات والتعاون مع بعض الدول والمصارف الاجنبية كي يستطيع السودان اجتياز التداعيات السلبية التي سببها انفصال الجنوب عن الشمال.

تعاون لاجتياز الازمة

■ كيف تنظرون الى تداعيات الازمة المالية العالمية على اقتصادات الدول العربية؟

– طالما الشعب العربي مشتت وغير متعاون فلا يمكن اجتياز الازمات المالية العالمية والاضطرابات السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية، وطالما هو يد واحدة يستطيع التغلّب على كل الصعوبات مالية كانت ام سياسية، لذا ادعو عبر «البيان الاقتصادية» اخواني في المصارف العربية ووزراء المالية العرب والاصدقاء في بعض الدول الغربية وغيرها، الى ان نتعاون جميعا ونتكاتف لاجتياز الازمة المالية العالمية بأقل خسائر ممكنة. ■

عمر عمرابي (شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة - السودان):

اطلقنا نظام التحويلات الخارجية وخدمات الانترنت والهاتف المصرفي

تأسست شركة الخدمات المصرفية الالكترونية المحدودة EBS نهاية العام ١٩٩٩ وبمبادرة من بنك السودان المركزي واتحاد المصارف السودانية بطرح فكرة تأسيس شركة تقدم خدماتها للمصارف بصورة تشاركية بتكلفة اقل وتوفر ما تحتاجه من خدمات التشغيل والدعم والصيانة. وقد وجدت هذه المبادرة الدعم من بنك السودان المركزي وهكذا كانت انطلاقة الشركة في خدمات وحلول مبتكرة استهدفت جمهورها من القطاع المالي والمواطنين في شكل خدمات ذكية بأسعار تفضيلية الهدف منها تسخير التقنية الالكترونية الحديثة في تطوير البنية المصرفية والمالية.

مدير عام الشركة عمر عمرابي كشف عن تطوير خدماتها في مجال الدفع الالكتروني، وعدد بعض المشاريع التي تعمل على تطبيقها ومنها توفير وسائل دفع متطورة، وايصال الخدمات المصرفية الى كل القطاعات خاصة الفقراء عن طريق استخدام التقنيات الحديثة مشيرا الى المباشرة بتجديد نظام التحويلات الخارجية وخدمات الانترنت والهاتف المصرفي، واعدا بالعمل في المحفظة الالكترونية في شباط (فبراير) ٢٠١٢، لافتا الى خطة توسعية في دول افريقيا الغربية والوسطى، معتبرا خدمات الدفع الالكترونية محركا اساسيا في اقتصاد الدول المتقدمة.

خدمات دفع الكترونية

■ **ما هي احدث مشاريع وخدمات شركة EBS؟**

– EBS هي الشركة الوحيدة التي توفر خدمات دفع الكترونية في السودان، بحيث ان آلية التعامل بها محدودة حاليا في ظل غياب خدمات التجارة الالكترونية، لذا عملت الشركة على تطوير خدماتها في مجال الدفع الالكتروني.

ولديها ثلاثة مشاريع تهدف الى دعم التجارة الالكترونية عبر توفير وسائل دفع متطورة، ومن جهة ثانية سعت الى توفير الخدمات المصرفية لكل المواطنين في السودان عبر مشروعين، الاول هو مشروع المحفظة الالكترونية ويوفر معظم الخدمات المصرفية لمن ليس لديه حساب مصرفي عبر بطاقة مدفوعة سلفا. اما الثاني فهو مشروع الهاتف النقال بالتنسيق مع المصرف المركزي ويؤمن خدمات مصرفية بواسطة الهاتف النقال.

هذه المشاريع تشجع التجارة الالكترونية وتدفع بالتالي عجلة الاقتصاد نحو الامام. كما نعمل على تطوير الجودة وتوسيع غطاء الخدمات المصرفية والاستفادة من نقاط البيع الموزعة في ارجاء البلاد. وقد اجرينا دراسة موسعة في هذا الصدد وقمنا بمناقشتها مع الشركات الموزعة لنقاط البيع ومصرف السودان واتحاد المصارف، وخرجنا بتوجيهات محددة لتشجيع وتفعيل العمل بخدمة نقاط البيع والتحويلات الخارجية (سويفت).

تحديث المقاصة

■ **هل يساهم القطاع المصرفي بشكل واسع في مشاريعكم هذه؟**

– الشركة ذاتها مملوكة لبنك السودان المركزي والمصارف التجارية اضافة لشركة سوداتل ونحن نقدم الخدمات الالكترونية للمصارف التي تعود فتطرحها للعملاء. كما واننا عضو فاعل في اللجنة التقنية لاتحاد المصارف ونمثل المرجع الاستشاري للمصارف في كثير من المشاريع التقنية والاستراتيجية.

■ **متى سيتم تنفيذ هذه المشاريع؟**

– نسير بهذه المشاريع ضمن خطط واضحة ومن ضمن فترة زمنية مدروسة. وقد باشرنا في نهاية عام ٢٠١١ بتجديد نظام التحويلات الخارجية وخدمات الانترنت والهاتف المصرفي. اما مشروع تحديث المقاصة فسينفذ في بداية عام ٢٠١٢ وفي شباط (فبراير) ٢٠١٢ سنباشر العمل بالمحفظة الالكترونية.

اتفاقية مع شركة «زين»

■ **المعروف ان ٤ في المئة فقط من مجموع سكان السودان يتعاملون بالقطاع المصرفي، فإلى اي حد سترفع مشاريعكم هذه النسبة؟**

–اتوقع ان ترتفع النسبة بقوة. وللشركة عدد من المشاريع التي تستهدف بشكل اساسي كل القطاعات خاصة التي ليس لديها حسابات بنكية وهذه المشاريع موجهة لكل الناس، وقد وفرنا خدمات سهلة وضعناها بمتناول الجميع.

■ **ما مدى توسع الشركة في السودان؟**

– تشمل ولايات ومناطق السودان كافة وحتى اي نقطة بيع او منطقة تتوفر فيها خدمة الهاتف المحمول.

نسعى حاليا لعقد اتفاقية مع شركة زين للاتصالات التي تملك ٣٠ الف نقطة بيع كي نستفيد منها لتأمين خدماتنا المصرفية.

السيولة لقطاعي المصارف والاستثمار

■ **هل يؤثر الوضع الاقتصادي الاقليمي على نشاط الشركة؟**

– كلا لا يؤثر على اعمال الشركة والدليل انها حققت هذه السنة نموا بنسبة ٥٢ في المئة عن السنة الماضية ولان تواجد الشركة في جنوب السودان محدود جدا فإن الانفصال لم يؤثر على الشركة، لذا لم نحقق اية خسائر. لقد كنا نوفر خدمة التحويلات الخارجية للبنوك في الجنوب ولا زلنا. وبالنسبة لمشاريعنا خصوصا المحفظة الالكترونية وخدمات الدفع بواسطة الهاتف النقال، فإنها ستوفر المزيد من السيولة لقطاعي المصارف والاستثمار.

توسع نحو الدول المجاورة

■ **هل تخططون للتوسع خارج السودان؟**

–لدينا حاليا في الامارات فرع تابع للشركة الام في السودان، ونحن نقوم بدراسة وافية للتوسع في دول افريقيا الغربية والوسطى. كما لدينا علاقات تعاون مع عدد من الشركات في الخارج. ان التطور في المجال التقني والاتصالات متسارع جدا وعلينا الاستفادة منه بتقديم خدمات افضل. كما ان خدمات الدفع الالكترونية باتت مهمة جدا وهي محرك اساسي في اقتصاد الدول المتقدمة، ونحن نحاول عبر خدماتنا اللحاق بالدول المتقدمة والاستفادة من هذه الخدمات بالسرعة المطلوبة وبشكل سليم. ■

TOP ARAB BANKS BY CAPITAL

في ما يلي نتائج ٨٩ مصرفا عربيا حسب الرأسمال والموجودات والارباح، وقد تم ترتيبها باللغة الاجنبية من قبل المصدر خلال العام ٢٠١٠:

عبد الكريم ابو النصر
NCB

RICK PUDNER
EMIRATES NBD

MICHAEL TOMALIN
NBAD

عبد الحميد شومان
ARAB BANK

علي العمادي
QNB

عبد الرحمن امين جاوه
SAUDI FRANSI

عبد العزيز الغرير
MASHREQ BANK

محمد نصر عابدين
UNB

سمير حنا
BANK AUDI

سعد الازهري
BLOM BANK

عبد الرزاق علي عيسى
MUSCAT BANK

الشيخ فهد آل ثاني
DOHA BANK

RANK	BANK	CAPITAL ($M)	ASSETS ($M)	PROFITS ($M)	ROE (%)	ROA (%)
1	National Commercial Bank (KSA)	8.313	75.299	1.281	15.4	1.7
2	Emirates NBD (UAE)	7.539	77.924	643	8.5	0.8
3	Riyad Bank (KSA)	7.000	46.282	753	10.7	1.6
4	Samba Financial (KSA)	6.820	49.978	1.183	17.3	2.3
5	National Bank of Abu Dhabi (UAE)	6.678	57.563	1.031	15.4	1.8
6	First Gulf Bank (UAE)	6.538	38.322	931	14.2	2.4
7	Al Rajhi Bank (KSA)	6.279	49.291	1.806	28.7	3.6
8	National Bank of Kuwait (Kuwait)	5.247	45.904	1.137	21.6	2.4
9	Kuwait Finance House (Kuwait)	5.038	44.657	267	5.3	0.6
10	Arab Bank (Jordan)	4.889	51.098	487	10.0	0.9
11	Qatar National Bank (Qatar)	4.703	61.369	1.571	33.4	2.5
12	Abu Dhabi Commercial Bank (UAE)	4.415	48.536	109	2.4	0.2
13	Banque Saudi Fransi (KSA)	4.341	32.858	747	17.2	2.3
14	Arab National Bank (KSA)	3.880	30.943	510	13.1	1.6
15	Arab Banking Corp (Bahrain)	3.828	28.105	283	7.4	1.0
16	SABB (KSA)	3.450	33.433	502	14.5	1.5
17	Mashreqbank (UAE)	3.306	23.100	233	7.0	1.0
18	Union National Bank (UAE)	3.169	22.101	370	11.6	1.6
19	Dubai Islamic Bank (UAE)	2.823	24.541	222	7.8	0.9
20	Attijariwafa Bank (Morocco)	2.786	36.694	843	30.2	2.3
21	Libyan Foreign Bank (Libya)	2.573	13.155	132	5.1	1.0
22	Commercial Bank of Qatar (Qatar)	2.279	17.176	494	21.6	2.8
23	Saudi Investment Bank (KSA)	2.171	13.730	117	5.4	0.8
24	Groupe Banques Populaires (Morocco)	2.085	25.754	549	26.3	2.1
25	Banque Extérieure d'Algérie (Algerie)	2.046	30.023	466	22.8	1.5
26	Ahli United Bank (Bahrain)	1.977	26.457	309	15.6	1.1
27	Gulf International Bank (Bahrain)	1.930	15.528	107	5.5	0.6
28	Bank Audi (Lebanon)	1.866	28.688	434	23.2	1.5
29	Blom Bank (Lebanon)	1.828	22.336	401	22.0	1.8
30	Qatar Islamic Bank (Qatar)	1.791	14.242	367	20.5	2.5
31	National Bank of Egypt (Egypt)	1.790	52.568	651	36.4	1.2
32	Bank Muscat (Oman)	1.754	15.198	306	17.4	2.0
33	Albaraka Banking Group (Bahrain)	1.699	15.880	257	15.4	1.6
34	Saudi Hollandi Bank (KSA)	1.694	14.369	211	12.4	1.4
35	Commercial Bank of Syria (Syria)	1.616	19.033	294	18.2	1.5
36	BMCE (Morocco)	1.613	22.399	244	15.1	1.1
37	Trade Bank of Iraq (Iraq)	1.512	14.991	361	23.8	2.4
38	Commercial Bank of Kuwait (Kuwait)	1.511	12.892	151	10.0	1.2
39	Al Ahli Bank of Kuwait (Kuwait)	1.483	10.495	202	13.6	1.9
40	Commercial Bank of Dubai (UAE)	1.478	10.485	N/A	-	-
41	Burgan Bank (Kuwait)	1.472	14.768	99	6.7	0.6
42	Banque Nationale d'Algérie (Algérie)	1.373	17.510	292	21.3	1.6
43	Byblos Bank (Lebanon)	1.350	15.288	217	16.1	1.4
44	Gulf Bank (Kuwait)	1.342	16.369	71	5.3	0.4

RANK	BANK	CAPITAL ($M)	ASSETS ($M)	PROFITS ($M)	ROE (%)	ROA (%)
45	Doha Bank (Qatar)	1.269	12.975	290	22.8	2.2
46	Bank Aljazira (KSA)	1.204	8.805	8	0.7	0.1
47	Bank of Sharjah (UAE)	1.125	5.613	112	9.9	2.0
48	The Housing Bank (Jordan)	1.144	9.408	163	14.7	1.7
49	Commercial International Bank (Egypt)	1.104	13.020	408	36.9	3.1
50	Banque Misr (Egypt)	1.037	31.496	241	23.2	0.7
51	Gumhouria Bank (Libya)	975	17.850	132	13.5	0.7
52	Société Générale Marocaine (Morocco)	908	8.859	207	22.8	2.3
53	National Bank of Umm Al Qaiwain (UAE)	869	3.533	96	11.0	2.7
54	ARBIFT (UAE)	859	3.657	105	12.2	2.8
55	Ahli United Bank (Kuwait)	845	8.734	86	10.2	0.9
56	National Société Générale (Egypt)	840	10.510	275	32.7	2.6
57	Qatar International Islamic Bank (Qatar)	825	4.994	154	18.7	3.0
58	Boubyan Bank (Kuwait)	814	4.684	22	2.7	0.4
59	Bank Albilad (KSA)	803	5.631	25	3.1	0.4
60	Fransabank (Lebanon)	797	12.091	181	22.7	1.5
61	Bank of Beirut (Lebanon)	744	7.992	122	16.4	1.5
62	Rakbank (UAE)	739	5.821	273	36.9	4.6
63	Bank Med (Lebanon)	687	11.186	120	17.4	1.0
64	Banque Libano-Francaise (Lebanon)	673	8.642	94	13.9	1.1
65	National Bank of Oman (Oman)	633	4.637	79	12.5	1.7
66	International Bank of Qatar (Qatar)	625	6.627	126	20.0	1.9
67	Bank of Bahrain and Kuwait (Bahrain)	623	6.508	106	17.0	1.6
68	National Bank of Bahrain (Bahrain)	620	6.048	114	18.3	1.8
69	Kuwait International Bank (Kuwait)	598	4.064	63	10.5	1.5
70	Arab African International Bank (Egypt)	551	8.487	168	30.5	1.9
71	Bank Dhofar (Oman)	547	4.323	98	17.9	2.2
72	BMCI (Morocco)	546	7.934	73	13.3	0.9
73	Invest Bank (UAE)	510	2.815	82	16.1	2.9
74	Bank of Alexandria (Egypt)	485	6.425	135	27.8	2.1
75	Al Salam Bank (Bahrain)	460	2.280	N/A	-	-
76	National Bank of Fujairah (UAE)	459	3.517	47	10.2	1.3
77	Banque du Caire (Egypt)	456	7.785	82	18.0	1.0
78	National Commercial Bank (Libya)	453	9.468	77	17.0	0.8
79	HSBC (Egypt)	448	7.787	213	47.5	2.7
80	Ahli Bank (Qatar)	448	4.936	113	25.2	2.3
81	Jordan Kuwait Bank (Jordan)	436	2.935	104	23.8	3.5
82	United Gulf Bank (Bahrain)	415	1.917	42	10.1	2.2
83	United Arab Bank (UAE)	414	2.108	84	20.3	3.9
84	BIAT (Tunisia)	392	5.270	49	12.5	0.9
85	Credit Libanais (Lebanon)	389	6.491	91	23.3	1.4
86	Banque Nationale Agricole (Tunisia)	385	4.590	35	9.1	0.8
87	Société Tunisienne de Banque (Tunisia)	380	4.570	31	8.2	0.7
89	Barclays Bank (Egypt)	338	3.067	72	21.3	2.3

*** Source: UAB & Al Bayan Economic Magazine.**

أكبر ١٠٠ مصرف عربي حسب الموجودات خلال ٢٠١٠

تحاول «البيان الاقتصادية» في اعدادها الممتازة، لاسيما العدد السنوي الممتاز، ان تنشر نتائج اكبر ١٠٠ مصرف عربي حسب الموجودات والتسليفات والودائع وحقوق المساهمين ومقارنتها بالعام الذي سبق، بحيث يتعرف المواطن العربي على مصارف بلده ومرتبتها المالية.

(بالمليون دولار اميركي)

		الموجودات		القروض		الودائع		حقوق المساهمين		الارباح	
	ترتيب الـ 2010	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
1	بنك الامارات دبي الوطني / الامارات	77988	76724	53705	53053	54488	49363	9196	8711	637	911
2	البنك الاهلي التجاري / السعودية	75299	68654	33493	29909	61109	54022	8762	8229	1281	1099
3	بنك قطر الوطني / قطر	61369	49266	36180	29886	45459	34580	6811	5434	1567	1154
4	بنك ابو ظبي الوطني / الامارات	57610	53636	37284	36038	33551	33026	6570	5570	1004	823
5	البنك الاهلي المصري / مصر	52392	46294	14316	13416	42935	39113	1815	1536	352	171
6	البنك العربي / الاردن	51098	50525	22490	22026	35669	34885	8275	8021	308	576
7	مجموعة ساميا المالية/السعودية	49978	49472	21400	22439	35590	39234	6781	5949	1183	1227
8	مصرف الراجحي/السعودية	49291	45528	32017	39841	38150	32142	8085	7664	1806	1805
9	بنك ابو ظبي التجاري / الامارات	48536	43618	33425	31748	28896	23496	5329	5197	106	-140
10	بنك الرياض / السعودية	46282	47040	28276	28404	33852	33407	7796	7529	753	808
11	بنك الكويت الوطني / الكويت	44944	45004	27364	27143	22248	22918	7772	6338	1055	925
12	بيت التمويل الكويتي / الكويت	43723	39068	23758	22071	26652	25127	4383	4207	369	411
13	بنك الخليج الاول / الامارات	38354	34161	26057	24608	26905	23529	4503	6235	932	901
14	التجاري وفا بنك / المغرب	36681	36940	23949	22773	24097	24772	2675	3153	568	584
15	بنك ساب / السعودية	33433	33823	19800	20368	25246	23783	4046	3479	502	542
16	البنك السعودي الفرنسي / السعودية	32858	32153	21594	20884	24941	24330	4801	4200	747	658
17	بنك مصر / مصر	31391	27429	7271	8195	25348	23539	1214	1249	89	29
18	بنك الجزائر الخارجي / الجزائر*	31000	31000							466	466
19	البنك العربي الوطني / السعودية	30943	29413	17654	17816	22453	22048	4106	3861	509	631
20	بنك عوده / لبنان	28693	26486	8387	6747	24676	22985	2426	2193	352	289
21	المؤسسة العربية المصرفية / البحرين	28105	25965	12186	10949	11175	9943	3860	2191	199	154
22	البنك الاهلي المتحد / البحرين	26457	23574	14478	13300	14836	13241	2752	2581	292	226
23	القرض الشعبي للمغرب / المغرب	25745	26463	17479	16821	20308	20762	2354	2850	366	368
24	بنك دبي الاسلامي / الامارات	24561	22970	15578	13597	17288	17493	2610	2570	220	327
25	بنك المشرق / الامارات	23119	25761	11229	11468	13966	14609	3228	3226	219	290
26	البنك المغربي للتجارة الخارجية/المغرب	22427	21319	12864	11848	15817	15507	1485	1166	98	49
27	بنك لبنان والمهجر / لبنان	22344	20719	5172	4011	19478	17811	1891	1699	331	293
28	بنك الاتحاد الوطني / الامارات	22265	20617	15402	13822	15775	13961	3248	2904	368	315
29	مصرف ابو ظبي الاسلامي/الامارات	20506	17462	13066	11028	15400	13139	2210	1947	279	21
30	المصرف التجاري السوري*	18625	18625	8114	8114	8803	8803	2265	2265	515	515
31	مصرف الجمهورية / ليبيا*	18289	18289	4282	4282	15855	15855	–	–	–	–
32	البنك الوطني الجزائري*	17327	17327	11001	11001	10225	10225	683	683	289	289
33	البنك التجاري / قطر	17176	15747	9222	8772	9143	7217	3434	3300	449	419
34	المصرف الليبي الخارجي**	16560	16560	1665	1665	8361	8361	1614	1614	113	113
35	بنك الخليج / الكويت	16027	16415	11085	11332	10700	10898	1431	1411	66	-97
36	مجموعة البركة المصرفية/البحرين	15880	13166	11392	9431	13146	10999	1818	1737	193	167
37	بنك الخليج الدولي / البحرين	15528	16208	7510	9298	6479	7495	1918	1779	100	-153
38	بنك بيبلوس / لبنان	15288	13577	3764	3196	11818	10285	1629	1295	178	146
39	بنك مسقط / سلطنة عمان	15198	15197	10410	9969	9161	7970	2069	1848	264	191
40	بنك برقان / الكويت	14460	14166	7442	7775	8937	8391	1479	1482	16	71
41	البنك السعودي الهولندي / السعودية	14369	15763	9344	9606	11094	11954	1703	1502	211	23
42	مصرف قطر الاسلامي / قطر	14242	10789	8064	6226	8313	5594	2507	2474	367	363
43	البنك السعودي للاستثمار / السعودية	13731	13373	8267	7943	9924	10199	2161	1981	114	144
44	البنك التجاري الدولي / مصر	13233	11451	6148	4876	11117	9759	1152	944	352	305
45	بنك الدوحة / قطر	12975	12640	7293	7114	8468	7662	1658	1607	290	267
46	البنك التجاري الكويتي	12622	12440	8182	8328	7918	7065	1694	1543	141	1
47	فرنسبنك / لبنان	12255	10813	3140	2309	10090	9013	1291	1074	146	104
48	بنك البحر المتوسط / لبنان	11186	10585	3522	3134	8806	8183	1104	1142	106	91
49	القرض الشعبي الجزائري*	10723	10723	3685	3685	7500	7500	1042	1042	155	155

(بالمليون دولار اميركي)

ترتيب الـ 2010		الموجودات		القروض		الودائع		حقوق المساهمين		الارباح	
		2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
50	البنك الاهلي سوسيته جنرال / مصر	10682	9702	5499	5103	8787	7969	1162	786	235	216
51	بنك دبي التجاري / الامارات	10494	10023	7402	7732	7959	7610	1602	1458	224	219
52	البنك الاهلي الكويتي/الكويت	10276	10263	6989	7002	7045	6359	1633	1144	185	136
53	مصرف الريان / قطر	9528	6627	6886	4877	7422	4899	1958	1638	333	242
54	الاسكان للتجارة والتمويل/الاردن	9421	8590	3454	3341	6782	6249	1444	1363	125	94
55	مصرف الصحارى / ليبيا*	9008	9008	1461	1461	7500	7500	-	-	-	-
56	مصرف الامارات الاسلامي	8923	6891	3985	4552	6600	5291	773	758	17	36
57	الشركة العامة المغربية للأبناك	8866	8971	7041	6706	5942	5878	862	741	134	95
58	بنك الجزيرة / السعودية	8805	7994	4988	4134	7292	5905	1204	1196	8	7
59	البنك اللبناني الفرنسي / لبنان	8642	7475	2955	2271	7431	6239	746	595	79	67
60	البنك الاهلي المتحد/الكويت	8552	7822	5610	5402	4486	5053	856	738	96	49
61	البنك العربي الافريقي الدولي/مصر	8487	8265	4167	3889	6196	5823	697	588	144	109
62	المصرف التجاري الوطني/ليبيا*	8027	8027	1396	1396	6090	6090	–	–	–	–
63	بنك بيروت / لبنان	7992	6966	2256	1690	5834	4768	909	784	101	74
64	البنك المغربي للتجارة والصناعة	7931	7331	6295	4946	5101	5189	781	877	96	103
65	بنك اول / البحرين**	7645	7645	38	38	747	747	2702	2702	-20	-20
66	القرض الفلاحي للمغرب**	7608	7608	4696	4696	5337	5337	402	402	27	27
67	مصرف الانماء / السعودية	7112	4615	4158	300	2218	400	4165	4161	4	161
68	بنك القاهرة / مصر*	7078	7078	1550	1550	6308	6308	498	498	19	19
69	بنك اثمار / البحرين	6744	5214	2530	1978	1880	2171	654	711	-150	-235
70	مصرف الوحدة / ليبيا*	6733	6733	1302	1302	5798	5798	–	–	–	–
71	بنك قطر الدولي / قطر	6627	6301	4215	3565	4389	3590	801	762	126	94
72	بنك الاسكندرية / مصر	6530	5748	3173	2794	4845	4480	645	522	115	90
73	بنك البحرين والكويت / البحرين	6508	6061	3394	3374	4238	4034	640	614	104	93
74	الاعتماد اللبناني / لبنان	6494	5486	1640	1294	5467	4822	485	428	80	52
75	بنك البحرين الوطني	6048	5632	2529	3062	4703	3937	699	642	114	114
76	بنك رأس الخيمة الوطني/الامارات	5826	4664	4469	3659	4647	3501	1013	762	273	198
77	البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي/ مصر	5824	4886	2440	3305	4994	3943	318	324	6	6
78	بنك البلاد / السعودية	5631	4643	3277	2937	4515	3656	827	801	25	-66
79	بنك الشارقة / الامارات	5618	4921	3299	3120	3918	3301	1198	1101	110	128
80	بنك الخليج التجاري / قطر	5598	4814	1994	2359	2197	2538	1444	1328	117	46
81	بنك فيصل الاسلامي / مصر	5553	5040	527	590	5054	4637	379	353	59	23
82	مصرف المغرب / المغرب	5356	5317	3983	4098	4045	3906	–	321	43	52
83	البنك اللبناني الكندي / لبنان*	5191	5191	1264	1264	4433	4433	343	343	36	36
84	بنك سوسيته جنرال / لبنان	5125	4762	1411	1391	4060	3655	493	380	86	70
85	بنك قطر الدولي الاسلامي/قطر	4994	4547	2987	2785	3856	3174	1049	1044	154	140
86	البنك الاهلي / قطر	4936	5069	3115	3409	3504	3371	567	536	113	83
87	مصرف دبي / الامارات*	4740	4740	3857	3857	4065	4065	470	470	-79	-79
88	البنك الوطني العماني / سلطنة عمان	4700	4683	3550	3544	3450	3283	692	652	71	55
89	البنك العقاري المصري العربي**	4664	4664	2856	2856	3143	3143	342	342	125	125
90	بنك تونس العربي الدولي*	4571	4571	2609	2609	3934	3934	319	319	45	45
91	مصرف الشارقة الاسلامي/الامارات	4541	4353	2630	2731	2828	2687	1185	1162	73	71
92	بنك كريدي اغريكول / مصر	4448	4078	1893	1480	3698	3473	390	378	78	70
93	الشركة التونسية للبنك**	4410	4410	3427	3427	3083	3083	379	379	33	33
94	بنك ظفار / سلطنة عمان	4334	3872	3286	3196	3254	2868	590	531	87	66
95	البنك الوطني الفلاحي / تونس*	4184	4184	3228	3228	3256	3256	365	365	30	30
96	المصرف العربي الدولي / مصر*	4176	4176	652	652	3167	3167	709	709	24	24
97	البنك الاسلامي الاردني	4063	3486	2399	2195	3657	3085	273	249	57	55
98	بنك الكويت الدولي / الكويت	3979	3946	2489	2645	2401	2468	683	599	58	-29
99	بنك الاسكان / تونس*	3835	3835	2675	2675	2411	2411	305	305	39	39
100	المصرف / الامارات	3660	3186	1831	1849	1802	1616	863	811	105	113
		1763804	**1659052**	**915163**	**876581**	**1207935**	**1121293**	**203150**	**189284**	**24987**	**22203**

* ارقام العام ٢٠٠٩ ** ارقام العام ٢٠٠٨ المصدر : اتحاد المصارف العربية ومجلة البيان الاقتصادية

نتـائـج أكبـر ٢٠ مصرفـاً اسلاميـاً

في ما يلي نتائج اكبر ٢٠ مصرفاً اسلامياً حسب الموجودات وذلك حسب المصارف الموجودة ضمن اكبر ١٠٠ مصرف عربي خلال العام ٢٠١٠.

عبد الله الراجحي
مصرف الراجحي

محمد سليمان العمر
بيت التمويل الكويتي

عبد الله الهاملي
بنك دبي الاسلامي

علاء عريقات
مصرف ابو ظبي الاسلامي

عدنان يوسف
مجموعة البركة المصرفية

جاسم بن حمد آل ثاني
مصرف قطر الاسلامي

نبيل الحوشان
بتك الجزيرة

حمد المرزوق
البنك الاهلي المتحد

عبد المحسن الفارس
مصرف الانماء

خالد الجاسر
بنك البلاد

محمد عبدالله
مصرف الشارقة الاسلامي

موسى شحاده
البنك الاسلامي الاردني

ترتيب الـ ٢٠١٠		الموجودات		القروض		الودائع		حقوق المساهمين		الارباح	
		٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠٠٩
١	مصرف الراجحي / السعودية	٤٩٢٩١	٤٥٥٢٨	٣٢٠١٧	٣٩٨٤١	٣٨١٥٠	٣٢١٤٢	٨٠٨٥	٧٦٦٤	١٨٠٦	١٨٠٥
٢	بيت التمويل الكويتي/الكويت	٤٣٧٢٣	٣٩٠٦٨	٢٣٧٥٨	٢٢٠٧١	٢٦٦٥٢	٢٥١٢٧	٤٣٨٣	٤٢٠٧	٣٦٩	٤١١
٣	بنك دبي الاسلامي/الامارات	٢٤٥٦١	٢٢٩٧٠	١٥٥٧٨	١٣٥٩٧	١٧٢٨٨	١٧٤٩٣	٢٦١٠	٢٥٧٠	٢٢٠	٣٢٧
٤	مصرف ابو ظبي الاسلامي/الامارات	٢٠٥٠٦	١٧٤٦٢	١٣٠٦٦	١١٠٢٨	١٥٤٠٠	١٣١٣٩	٢٢١٠	١٩٤٧	٢٧٩	٢١
٥	مجموعة البركة المصرفية/البحرين	١٥٨٨٠	١٣١٦٦	١١٣٩٢	٩٤٣١	١٣١٤٦	١٠٩٩٩	١٨١٨	١٧٣٧	١٩٣	١٦٧
٦	مصرف قطر الاسلامي/قطر	١٤٢٤٢	١٠٧٨٩	٨٠٦٤	٦٢٢٦	٨٣١٣	٥٥٩٤	٢٥٠٧	٢٤٧٤	٣٦٧	٣٦٣
٧	مصرف الريان/قطر	٩٥٢٨	٦٦٢٧	٦٨٨٦	٤٨٧٧	٧٤٢٢	٤٨٩٩	١٩٥٨	١٦٣٨	٣٣٣	٢٤٢
٨	مصرف الامارات الاسلامي/الامارات	٨٩٢٣	٦٨٩١	٣٩٨٥	٤٥٥٢	٦٦٠٠	٥٢٩١	٧٧٣	٧٥٨	١٧	٣٦
٩	بتك الجزيرة/السعودية	٨٨٠٥	٧٩٩٤	٤٩٨٨	٤١٣٤	٧٢٩٢	٥٩٠٥	١٢٠٤	١١٩٦	٨	٧
١٠	البنك الاهلي المتحد / الكويت	٨٥٥٢	٧٨٢٢	٥٦١٠	٥٤٠٢	٤٤٨٦	٥٠٥٣	٨٥٦	٧٣٨	٩٦	٤٩
١١	مصرف الانماء/السعودية	٧١١٢	٤٦١٥	٤١٥٨	٣٠٠	٢٢١٨	٤٠٠	٤١٦٥	٤١٦١	٤	١٦١
١٢	بنك إثمار/البحرين	٦٧٤٤	٥٢١٤	٢٥٣٠	١٩٧٨	١٨٨٠	٢١٧١	٦٥٤	٧١١	١٥٠-	٢٣٥-
١٣	بنك البلاد/السعودية	٥٦٣١	٤٦٤٣	٣٢٧٧	٢٩٣٧	٤٥١٥	٣٦٥٦	٨٢٧	٨٠١	٢٥	٦٦-
١٤	بنك فيصل الاسلامي/مصر	٥٥٥٣	٥٠٤٠	٥٢٧	٥٩٠	٥٠٥٤	٤٦٣٧	٣٧٩	٣٥٣	٥٩	٢٣
١٥	بنك قطر الدولي الاسلامي/قطر	٤٩٩٤	٤٥٤٧	٢٩٨٧	٢٧٨٥	٣٨٥٦	٣١٧٤	١٠٤٩	١٠٤٤	١٥٤	١٤٠
١٦	مصرف دبي/الامارات*	٤٧٤٠	٤٧٤٠	٣٨٥٧	٣٨٥٧	٤٠٦٥	٤٠٦٥	٤٧٠	٤٧٠	٧٩-	٧٩-
١٧	مصرف الشارقة الاسلامي/الامارات	٤٥٤١	٤٣٥٣	٢٦٣٠	٢٧٣١	٢٨٢٨	٢٦٨٧	١١٨٥	١١٦٢	٧٣	٧١
١٨	البنك الاسلامي الاردني/الاردن	٤٠٦٣	٣٤٨٦	٢٣٩٩	٢١٩٥	٣٦٥٧	٣٠٨٥	٢٧٣	٢٤٩	٥٧	٥٥
١٩	بنك الكويت الدولي/الكويت	٣٩٧٩	٣٩٤٦	٢٤٨٩	٢٦٤٥	٢٤٠١	٢٤٦٨	٦٨٣	٥٩٩	٥٨	٢٩-
المجموع		**٢٥١٣٦٨**	**٢١٨٩٠١**	**١٥٠١٩٨**	**١٤١١٧٧**	**١٧٥٢٢٣**	**١٥١٩٨٥**	**٣٦٠٨٩**	**٣٤٤٧٩**	**٣٨٨٩**	**٣٤٦٩**

المصدر : اتحاد المصارف العربية ومجلة البيان الاقتصادية

نجاح كبير للمؤتمر المصرفي العربي في بيروت

الرئيس ميقاتي: همنا الاساسي حماية الداخل اللبناني وتعزيزه وتثبيت الامن والاستقرار

من اليمين: رياض سلامة، د. جوزف طربيه، الرئيس نجيب ميقاتي، عدنان يوسف والوزير عدنان القصار

من اليسار: مجيد مسعد، بدر الدين محمود، نعمة صباغ، الوزير ريمون عوده، الشيخ عبدالله السعودي، إدريس سليمان وريما خلف

من اليمين: زياد حايك، فخر الدين خليل، كاظم ناشور، الهادي شايب عينو، مروان عوض، احمد الخاوي، مساعد محمد احمد وجمال بساط

د. جوزف طربيه: امام مصارفنا فرصة لتوجيه الاستثمار في الاقتصاد الحقيقي وتحقيق التكامل المصرفي

رياض سلامة: قطاعنا المصرفي ليس مستهدفا ولا عقوبات مرتقبة عليه

خلافا للمؤتمرات التي عقدت في لبنان مؤخرا، فقد حقق المؤتمر المصرفي العربي السنوي الذي عقد في بيروت في ٢٥ تشرين الثاني (نوفمبر) في فندق فينيسيا نجاحا لافتا بافتتاحه وحضوره وجلساته.

افتتح المؤتمر الذي كان عنوانه «المصارف العربية في مواكبة التغيير» برعاية رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي وبحضور وزير المال محمد الصفدي وحشد من المسؤولين ومحافظي المصارف المركزية العربية وقيادات المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية والعربية وخبراء ورجال اعمال.

من اليسار: سميح سعادة، د. خاطر أبي حبيب، عادل ناصر، سهيل جعفر وفهيم معضاد

يوسف

بداية ألقى رئيس اتحاد المصارف العربية **عدنان احمد يوسف** كلمة تحدث فيها عن تداعيات الازمة المالية العالمية على مسيرة انتعاش الاقتصاد العالمي. كما تناول تأثيرات الاضطرابات السياسية في بعض الدول العربية على الاوضاع الاقتصادية والنظم المالية في تلك الدول. ودعا **يوسف** الى اعلان حالة طوارئ اقتصادية عربية للحد من تأثيرات هذه الاحداث على اقتصادات مصر، تونس، سوريا واليمن، وتخفيف اثرها على الدول العربية الاخرى، مشددا على اعادة جدولة الاولويات في الانفاق الحكومي ومنبها الى ضرورة حماية الاقتصادات العربية من تأثيرات الازمات الاقتصادية والمالية العالمية.

طربيه

ثم تحدث رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب رئيس جمعية

من اليسار: أسامة مكداشي، عبد الحفيظ منصور، GIANDOMENICO MAGLIANO، هاروت صاموئيليان، سعد الأزهري، سامر الأزهري ومهدي شوشتري

من اليمين: حمد المرزوق

من اليمين: محمد بركات، صالح محمد وسركيس يوغورتجيان

من اليمين: رامي النمر والزميل عبد العزيز جاد

من اليسار: محمد محمود الاتربي وحازم يوسف

عدنان يوسف: ادعو الى اعلان حالة طوارئ اقتصادية عربية للحد من تأثيرات الاحداث

عدنان القصار: علينا ان نكون على مستوى المرحلة وان يكون قطاعنا المصرفي ناشطا وفاعلا وايجابيا

المصارف في لبنان د. **جوزف طربيه**، محذرا من تأثيرات ما يحصل على صعيد المنطقة العربية، مشيرا الى ان الاستثمارات الوافدة الى المنطقة العربية في العام ٢٠١١ تراجعت حتى الآن بنحو ٨٣ بالمئة، من اكثر من ٢٠ مليار دولار الى حوالى ٤,٨ مليارات دولار نتيجة اجواء عدم الاستقرار الاقليمي. كما سجل تراجع حاد في نمو المصارف في المناطق التي شهدت اضطرابات وثورات، وان خفض التدفقات المالية والاستثمارات والزيادة في عجز الموازنات يستتبعان تدهورا في مجالات اخرى كخفض النمو الاقتصادي وارتفاع التضخم والبطالة وازدياد المديونية العامة، وخفضا في الاحتياطات الاجنبية وكذلك في قيمة العملة وارتفاع اسعار الفوائد وخفض نمو الودائع وهبوط الاسواق المالية وخفض التصنيف السيادي.

ولفت **طربيه** الى ان امام مصارفنا العربية الفرصة لصياغة دور جديد لها والعمل بفعالية اكبر لاستقطاب الموارد المالية العربية وادارتها، وتوظيفها في الاقتصادات العربية وابراز الفرص الاستثمارية لرؤوس الاموال العربية، وتوجيهها نحو الاستثمار في الاقتصاد الحقيقي وتحقيق التكامل المصرفي العربي، عن طريق الآليات المعروفة لعقد الشراكات الاستراتيجية بين المصارف، وخلق التجمعات العملاقة، وتشجيع الاستثمار العابر للحدود بين الدول العربية، بما يساعد على تحفيز النمو وايجاد فرص عمل جديدة للاجيال الصاعدة.

القصار

والقى رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة العربية الوزير السابق **عدنان القصار** كلمة قال فيها: اذا كانت السياسة سمة المرحلة العربية الراهنة فإن

من اليسار: قيس عمران، عبد العليم الأمين، فيصل القيلي، غلام الدين عثمان وحسن محمد الحسن

الاقتصاد هو الحاضر والمستقبل. واما المال فهو عصب الانتاج والبناء للمستقبل. واما الجهاز المصرفي فإنه كما تعلمون يعمل عبر سوق المال من اجل اجتذاب الاموال وتوجيهها نحو المشاريع الانتاجية، التي بدورها تخلق فرص عمل، وتزيد الدخل والاستثمار ومن هنا فإن تطوير سوق المال يأتي في مقدمة الامور التي يجب العناية بها لمواجهة تحديات التحولات الراهنة.

واكد **القصار** ان على الجميع في مختلف القطاعات اكانت اقتصادية او اجتماعية او ثقافية وبالطبع سياسية، ان تتصدى للتحديات التغييرية الكبرى وان نكون على الموعد مع تطلعات شعوبنا، فهي في نهاية الامر الاساس واليها نعود ونحتكم في اطار من الحرية والشفافية، مشددا على ضرورة ان نكون عند مستوى المرحلة وان يكون القطاع المصرفي ركنا ناشطا وفاعلا وايجابيا ومقداما في رفد طموحات الناس اينما كانوا.

من اليسار: عبد الرزاق علي بن عيسى، عبد العزيز الهنائي، سليمان اليحيائي وعبد السلام بن محمد المرشدي

ساري عرار، محمد زقوت، محمد برو وعلاء الدين الخطيب

من اليمين: معتصم محمصاني وجورج خوري

من اليمين: هاني ناصر ووائل صوراني

من اليمين: عبد القادر دويك، يوسف النعمه ونبيل عثمان

سلامة

ثم القى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** كلمة قال فيها: نعيش الآن في عالم يصعب التوقع فيه بما سيحدث ماليا واقتصاديا، اذ اصبحت مؤسسات التقييم والصناديق الاستثمارية تتحكم بالاسواق المالية، وغدت هي من يقرر نسب المخاطر والفوائد وبالتالي المستقبل السياسي والاقتصادي في الدول، معتبرا ان العالم المالي والاقتصادي ينتظر حلولا مقنعة وبنيوية وقيادة فعالة لتنفيذ هذه الحلول، ويجب على هذا التوافق المرجو عالميا ان يضع حدا لحرب العملات واستغلال انظمة الدفع والخطوط الائتمانية بين المصارف الكبرى، وكلها ادوات لحماية مبطنة للمناطق الاقتصادية وللضغط السياسي والاقتصادي. كما يجب ارساء قواعد شفافة ووضع ضوابط للمضاربة وخصوصا للادوات المركبة والمشتقات للحد من التقلبات السريعة والحادة لاسعار الاصول عامة، اسعار لا تعبر عن حقيقة قيمتها، مشيرا الى ان مصارفنا في العالم العربي تواجه هذا الواقع اضافة الى ثورات واضطرابات ترفع المخاطر الائتمانية، وتبقى الدراية هي الاساس في مثل هذه الظروف.

واعلن **سلامة** ان الاجواء السلبية لم تغب عن لبنان، وخصوصا في الاشهر الستة الاولى من العام ٢٠١١، وقد تأثرت اسواقنا واقتصادنا بالصراع السياسي الداخلي المستمر منذ تموز ٢٠١٠، كما تأثر بالشائعات التي اطلقت على مصارفنا بسبب الاحداث في سوريا. ونتج عن ذلك تراجع في نسب النمو، ونحن نقدر النمو الحقيقي لهذا العام بـ ٢٪، كما نشهد تحسنا في مجمل الودائع بما يقارب ٧ الى ٨٪ وعجزا في ميزان المدفوعات، وقد بلغ لغاية ايلول ١,٥ مليار دولار اميركي. وقال: هنا نريد التأكيد واستنادا الى تواصلنا مع الجهات المعنية بالقرارات المالية ولا سيما في الولايات المتحدة واوروبا، ان القطاع المصرفي ليس مستهدفا وان لا عقوبات مرتقبة عليه مؤكدا ان التحرك الذي قام به مصرف لبنان بهذا الخصوص ومنذ قضية البنك اللبناني الكندي كان مثمرا وكل ما قيل او سيقال سلبا عن قطاعنا مجرد اشاعات.

وقال: من ناحية اخرى ستبقى الفوائد مستقرة في لبنان وعلى مستويات تحفز النمو وتخلق وفرا على خدمة الدين العام. كما سيستمر مصرف لبنان

من اليمين: ROBERTO ROCHA، محمد بن يوسف، سعد الأزهري، د. علي خشان، عدنان يوسف وسركيس يوغورادجيان

من اليسار: عبد العليم الأمين، عصام محجوب، عبد الحميد جميل وعبد القادر احمد

من اليمين: موفق الحلبي، محافظ البنك المركزي العراقي د. سنان الشبيبي وازاد يحيى باجكر

من اليمين: بسام أبو مغلي، موسى شحادة ومحمد المطاوعة

من اليمين: عزام شوا ويوسف نسناس

من اليسار: بابكر محي الدين، وسام فتوح وسركيس يوغورتجيان

من اليسار: منير ليان، احمد صفا، حسن خليفة، موسى شحادة والسفير التونسي

بالاعفاءات على الاحتياطي الالزامي للمشاريع الجديدة والسكن والتحصيل الجامعي والبيئة والطاقة البديلة.

واعلن ان موجودات مصرف لبنان السائلة بلغت ٣٢ مليار دولار وهو رقم قياسي تاريخي رغم تحمل المصرف المركزي عبء تأمين حاجات الدولة بالدولار والتي بلغت فقط في العام ٢٠١١ ما قيمته ٢,٨ مليارى دولار. وهذا الاحتياطي من العملات الاجنبية يؤكد امكانياتنا في المحافظة على استقرار اسعار الليرة اللبنانية مقابل الدولار الاميركي، وهذا الاستقرار في اسعار الليرة اللبنانية هو قرار ثابت لدى الحكومة ولدى مصرف لبنان.

واشار **سلامة** الى تراجع في الدولرة في ودائع المصارف وهذا امر مريح، اذ يحمي المودعين من التقلبات والمخاطر الخارجية، ويشجع التسليف بالليرة اللبنانية.

ميقاتي

والقى **ميقاتي** كلمة دعا فيها اتحاد المصارف العربية الى المشاركة في وضع خارطة طريق اقتصادية عربية، تحصن ثرواتنا ومجتمعاتنا واجيالنا القادمة.

وقال **ميقاتي**: لقد حقق لبنان نسبة عالية من النمو الاقتصادي خلال عام ٢٠١٠ بلغت حوالى ٧,٥٪ بحسب تقديرات المؤسسات العالمية، واقترب حجم ناتجه الاجمالي المحلي من ٤٠ مليار دولار، كما انه حافظ على مستوى معقول من التضخم بلغت نسبته حوالى ٥٪. ورغم تأثر لبنان بالاوضاع السياسية والامنية والاقتصادية الجارية محليا في منطقتنا العربية، الا اننا نبذل قصارى جهدنا كحكومة للتخفيف من تأثير تلك الاحداث على الوضع الاقتصادي في لبنان وكذلك على الوضعين السياسي والامني فيه.

واعلن ان لبنان كان من اقل الدول تعرضا لتأثيرات الازمة المالية العالمية، وهو يمتلك قطاعا مصرفيا كبيرا ونشطاً يعمل بكفاءة عالية ويطبق اعلى المعايير الدولية في العمل المصرفي، وقد تجاوز حجم هذا القطاع ثلاثة اضعاف حجم الاقتصاد اللبناني.

واكد **ميقاتي** ان الحكومة اللبنانية تكثف جهودها لتثبيت الامن والاستقرار على الساحة اللبنانية والنأي بها عن تداعيات ما يحصل في المنطقة. كما انها تسعى لتعزيز قوة لبنان الاساسية عبر تعزيز صداقاته وصدقيته وعلاقاته الخارجية خصوصا في المجالات الاقتصادية والمالية والمصرفية. ■

من اليمين: د. عدلي قندح، IBRAHIM TURHAN، د. تامر العاني، صلاح سالم الحليان، سعد العنداري وCELLESTE LETURCO

من اليمين: محمد المهدي، فتحي خليفة وبدر الدين عباس

معـرض مرافـق

افتتح رئيس مجلس الوزراء اللبناني نجيب ميقاتي محاطا برئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف ورئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طربيه معرضا مرافقا للمؤتمر، عرضت فيه المصارف وشركات التمويل وشركات تقنية أحدث المنتجات والخدمات والابتكارات.

الرئيس ميقاتي في جناح بنك عوده ويظهر الى يساره رئيس البنك ريمون عوده

الرئيس ميقاتي في جناح بنك لبنان والمهجر محاطا من اليمين بسعد وسامر الازهري

الرئيس ميقاتي في جناح البنك العربي محاطا عن يمينه بنعمه صباغ ونديم غنطوس

من اليمين: احمد حوا، ندى طرابلسي وفؤاد ايطالودريان داخل جناح QNB

جناح المصارف العراقية

من اليسار: نبيل رافعي، زياد غصن، فاتن مطر، محي الدين فتح الله وتامر البيطار (جناح BANKMED)

من اليمين: مهى لحود، محمد جارودي، ندى زين العابدين، عبد الحميد عماش، هلا خمار وجوليان أبو خليل (جناح البنك العربي)

الرئيس ميقاتي في جناح فرنسبنك

الرئيس ميقاتي في جناح بنك البركة ويظهر الثالث من اليمين: الرئيس التنفيذي للبنك عدنان يوسف والى يمينه معتصم محمصاني

الرئيس ميقاتي في جناح بنك الإعتماد اللبناني ويظهر الى يساره رئيس البنك د. جوزف طربيه

جناح البنك الاهلي المصري

من اليمين: زياد عباس، ليث الرفاعي، د. صادق الشمري ومنذر طالب

من اليسار: علي الشمسي، صالح عمر عبدالله، فتحي سكيك، محمد عمر، عبدالله الطريفي، الشيخ حمد آل ثاني وعيسى الزعابي

من اليمين: زياد عباس، ليث الرفاعي ود. صادق الشمري

جناح بنك الإعتماد اللبناني: من اليمين: العميد سامي نصيري، الشيخ عبد الله السعودي، د. جوزف طربيه، ندى رزق الله، نجوى حجار، ألين عزيز وفؤاد بستاني

جناح بنك لبنان والمهجر

غداء جمعية المصارف في لبنان

اقامت جمعية المصارف في لبنان حفل غداء تكريماً للمشاركين في مؤتمر اتحاد المصارف العربية في فندق فينيسيا، وكان في استقبال المدعوين اعضاء مجلس إدارة الجمعية. تخلل الغداء تكريم الشركات الراعية للمؤتمر.

من اليمين: سعد الأزهري، نديم القصار، تنال صباح، نجيب سمعان، جورج صغبيني، وليد روفايل ود. مكرم صادر

من اليسار: عدنان يوسف، نائب رئيس الوزراء التركي ، د. جوزف طربيه وعبد الرزاق عاشور

من اليمين: حازم يوسف، محمد الأتربي، محمد الديب وعصام الوكيل

من اليمين: محمد المطاوعة، أسامة فاخوري، مساعد محمد احمد وموسى شحادة

من اليسار: اياد العسلي

من اليسار: محي الدين فتح الله والمقدم احمد حلاوي

من اليمين: وائل صوراني، نبيل ابو دياب وهاني ناصر

من اليمين: سعد الأزهري، سركيس يوغورجيان، عبدالله السعودي، نجيب سمعان، جورج صغبيني ووسام فتوح

غداء BLOM

اقام بنك لبنان والمهجر BLOM حفل غداء تكريمياً للمشاركين في مؤتمر اتحاد المصارف العربية في فندق فينيسيا، وكان في استقبال المدعوين اركان المصرف وكبار موظفيه.

من اليسار: سعد الأزهري، سامر الأزهري، فهيم معضاد، معتز نطفجي وعدنان الأعرج

من اليمين: حسام دالاتي، وديع الحنظل، علاء نخلاوي وستيفاني شالوحي

من اليسار: عزام شوا، كارلا نجيم، يوسف نسناس ونبيل أبو دياب

من اليمين: موسى شحادة، صالح محمد، عبد الرحمن بن خليفة وجمال بسنا

من اليسار: عدنان يوسف، سعد الأزهري، مروان عوض وكاظم ناشور

من اليمين: عبد العليم الأمين، عبد الرحمن حسن، عبد القادر ورشمة، فيصل الجالي، عثمان غلام الدين وعبد الحميد خيل

من اليمين: بدر الدين محمود، حسن محمد الحسن ومن اليسار: الزين عمر وعثمان مختار

من اليمين: ايزابيل نعوم وكارلا نجيم

المؤتمر العالمي السنوي الـ ١٨ للمصارف الإسلامية في البحرين
ناقش إدارة تحديات عولمة الصيرفة والتمويل الإسلاميين

رشيد المعراج: فرص قوية لنمو التمويل الإسلامي

من اليمين: عبد الرزاق الخريجي، طراد محمود، رشيد المعراج وخالد العبودي

من اليمين: احمد البسام، عبد الرحمن الباكر، SYED KECHIK وTAI LEONG

من اليسار: اشرف بسيسو، د. جميل جارودي، د. صلاح الدين سعيد وTOBY O'CONNOR

من اليمين: الشيخ حمد آل خليفة، الشيخ محسن العصفور وعابد الزيرة

من اليمين: خالد البسام، KHAIRUL NIZAM، محمد ابراهيم، عبد اللطيف جناحي وخالد حمد

المنامة - البحرين - سيمون شحادة وكارلا موريس نجيم

بدعم رسمي من مصرف البحرين المركزي وللمرة السادسة عشرة، استضافت مملكة البحرين المؤتمر العالمي السنوي الثامن عشر للمصارف الإسلامية تحت شعار «المنافسة من أجل تحقيق النمو العالمي» وذلك من ٢١ لغاية ٢٣ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي في القاعة الدولية للمؤتمرات في فندق الخليج، تحت رعاية رئيس وزراء مملكة البحرين الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة وحضور رسمي وعدد من السفراء العرب والأجانب. كما شارك أكثر من ١٣٠٠ شخصية من قادة وخبراء المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية والمصارف الإسلامية وبحضور مميز لمؤسسات مالية عربية وإقليمية من ٥٠ دولة حول العالم.

من اليسار: خالد المعرفي، يوسف الحمادي وعبد الحكيم المطوع

من اليمين: الشيخة نيلة آل خليفة والزميلة نادين هاني

من اليسار: جمال هجرس، ابراهيم ابراهيم وعاطف عبد الملك

من اليمين: خالد حمد، عادل اللبان، عبد الكريم بو جيري، أنور السادة ويوسف تقي

من اليمين: محمد يتيم، عبدالله البدر، محمد المطاوعة، عيسى الجودر وDR.LOKMAN GUNDAZ

من اليمين: مارون حنوش والزميل سيمون شحاده

الجلسة الإفتتاحية

افتتح المؤتمر أعماله بجلسة افتتاحية عامة بمشاركة محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** والرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص **خالد العبودي**، قدما خلالها رؤيتهما حول سبل إدارة تحديات عولمة هذه الصناعة، وقدمت الجلسة أفكاراً محورية حول تطوير أطر عمل اشرافية لدعم التوسع في أنشطة التمويل الإسلامي الدولية وتعزيز التعاون بين الدول من أجل تأمين هيكلية تنظيمية دولية أقوى لصناعة الصيرفة والتمويل الإسلاميين.

المعراج

رشيد المعراج أوضح في كلمته انه من الضروري لتطوير المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التعلم من أخطاء التمويلات التي مصدرها الفائدة، وعلى هذه المؤسسات التأكد من تأسيس تمويلاتها على قاعدة أنظمة آمنة.

أضاف: «برغم الأزمة المالية العالمية وفرت المصارف والمؤسسات المالية فرصة عظيمة، أضف الى ذلك ان عيوب التمويل التقليدي أدت الى تأسيس رغبة في التمويل الإسلامي وهذا سيعطي الصناعة الإسلامية أرضية للنمو القوي لنهاية العقد الحالي».

ورأى **المعراج** ان فرص النمو قوية وخصوصاً ان التمويل الإسلامي متواجد في الإقتصادات النامية والتي كانت أقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية، وينتظر ان تستمر في تسجيل نسب رفيعة من النمو في السنوات المقبلة.

العبودي

خالد العبودي قال «ان النمو السريع للتمويل الإسلامي يرجع أساساً الى بعض معالمه الكامنة وادواته المبتكرة التي تجعله جذاباً لأي نظام مالي».

من اليمين: محمد الخطيب، سامي صعيدي ونبيل الدريدي

من اليمين: حسين شرف ود. خالد عتيق

فادي الفقيه

احدى ورش العمل من اليمين: NADER RAHIMI ، باتريك أبي حبيب، فادي الفقيه واسعد احمد

الجلسات

بعد الجلسة الافتتاحية العادية عقدت جلسات لمدة يومين فاق عددها ١٥ جلسة عمل تخللها كلمات لحوالى تسعين شخصية من خبراء القطاع، نذكر منهم: الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي الإسلامي **طراد محمود**، الرئيس التنفيذي لبنك آسيا الإسلامي **توبي اوكنور**، الرئيس التنفيذي لبنك الأمين (او سي بي سي بيرهاد) و**سيد عبد العزيز الجيلاني بن سيد كشك** والرئيس التنفيذي لبنك الخليج الافريقي **اسعد احمد**، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مجموعة تطوير العمل المصرفي الإسلامي في البنك الأهلي التجاري في المملكة العربية السعودية **عبد الرزاق محمد الخريجي** والمدير العام لقسم إدارة الإئتمان والمخاطر في بنك البحرين الإسلامي د. **صلاح الدين أقدر سعيد**.

جلسة بريطانية واخرى فرنسية

وتضمنت فعاليات المؤتمر هذه السنة طاولة مستديرة خاصة بالمملكة المتحدة بحضور السفير البريطاني لدى مملكة البحرين **أيان ليندزي** كما شهد المؤتمر طاولة مستديرة خاصة بفرنسا افتتحها السفير الفرنسي في البحرين **أيف اودين**.

تومسون رويترز

وعلى هامش المؤتمر عقدت جلسة خاصة أطلقت تومسون رويترز من خلالها مؤشر الربح بين المصارف الإسلامية (IIBR) وهو أول مؤشر مرجعي في العالم يهدف الى توفير متوسط العوائد المتوقعة من عمليات التمويل قصيرة الأجل بين البنوك الإسلامية، والتي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.■

من اليمين: صفوار علم وسعدات خان

جلسة الرؤساء التنفيذيين

من اليسار: عبدالله الشحي

من اليمين: SOPHIE MCLEAN، DAVID MCLEAN، الزميل سيمون شحاده والزميلة كارلا نجيم

من اليمين: الشيخة نيلة آل خليفة، VITHYA KARUNAKARAN، علي الأزهري وروجيه نصر

د. ناصر سعيدي يلقي كلمة

جائزة الشخصية المصرفية الإسلامية لطراد محمود وجائزة التميز المؤسسي لبنك ايلاف

طراد محمود يتسلم جائزته من رشيد المعراج

د. جميل الجارودي يتسلم جائزة بنك ايلاف

خصص المؤتمر جوائز تعد من أقدم وأرفع الجوائز على مستوى العالم، لتكريم الأفراد والمؤسسات التي قدمت اسهامات مهمة في قطاع التمويل والمصارف الإسلامية.

قام بتسليم الجوائز للفائزين محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج** وذلك في حفل عشاء أقيم بهذه المناسبة.

وحصد السيد **طراد محمود** الذي يشغل منصب الرئيس التنفيذي لمصرف أبوظبي الإسلامي جائزة الشخصية المصرفية الإسلامية لعام ٢٠١١.

واستناداً الى معايير الاختيار المقررة من قبل لجنة جوائز المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، فقد مُنحت جائزة المؤتمر للتميز المؤسسي لعام ٢٠١١ الى بنك إيلاف تقديراً لمسار النمو واضح المعالم الذي تبناه البنك، والذي أتى متناغماً مع هدفه الساعي الى توسيع الفرص والنمو جغرافياً وتسهيل الوصول للتمويل الإسلامي لصالح كل من الشرق الأوسط والمناطق الواقعة في جنوب شرق آسيا، وكذا التوسع الى نطاقات جغرافية أبعد بكثير. ففي معرض حديثه عن الجائزة، قال الدكتور **جميل الجارودي** الرئيس التنفيذي لبنك إيلاف: «نحن فخورون جداً لتلقي الجائزة ونرى بأن الجائزة هي تصويت للثقة في استراتيجيتنا. ونشير هنا الى ما قمنا به من إعادة النظر في الاستراتيجية المعتمدة لدينا لتتماشى ومتطلبات الأزمة الإقتصادية العالمية، مؤكدين على مرونة مؤسستنا واستجابتها للظروف الديناميكية لمواجهة تحديات هذه الأوقات المضطربة».

معرض مرافق

افتتح المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في مصرف البحرين المركزي **خالد حمد** معرضاً مرافقاً للمؤتمر، عرضت فيه المصارف وشركات التمويل وشركات تقنية المعلومات أحدث المنتجات والخدمات والابتكارات لأكثر من ٦٠ عارضاً من دول عربية وأجنبة.

خالد حمد يفتتح المعرض وظهر الى يمينه عابد الزيرة والى يساره DAVID MCLEAN وعيسى محمود آل ثاني

من اليسار: طراد محمود، محمد ابراهيم، IJLAL ALVI، نادر ابراهيم وحسين شرف (جناح ADIB)

من اليمين: محمد المطاوعة، حسين شرف وراشد العليوي (جناح بنك البركة)

من اليسار: حسين شرف، جمعة ابل ومحمد سفر (جناح بنك اثمار)

مهدي الريماوي (جناح ITS)

من اليمين: محمد ابراهيم، حسين شرف ود. صلاح الدين سعيد (جناح بنك البحرين الإسلامي)

من اليسار: خالد حمد، محمد الخطيب ونبيل الدريد (جناح PATH)

من اليمين: خالد حمد ود. خالد عتيق (جناح VENTURE CAPITAL BANK)

من اليمين: خالد حمد وعابد الزيرة (جناح IIB)

بنك الاستثمار ابو ظبي: نمو متواصل واقبال كبير على التداول بأسهمه

سامي فرحات
مدير عام بنك الاستثمار

المتتبع لمؤشر سوق ابو ظبي للاوراق المالية، يأسف لقراءة الانخفاضات في اسعار اسهم العديد من المؤسسات المالية والمصارف. ورغم ان بعض الاسهم تعود الى الارتفاع وفقا لحركة العرض والطلب، فإن الانخفاض يظل سيد الموقف بالنسبة لـ ٧٥ في المئة من الاسهم.

الاستثناء المميز في حركة التداول يشير الى سهم بنك الاستثمار INVEST BANK والذي تصفه النشرات الخاصة بالسوق المالية في ابو ظبي بالاكثر نشاطا وارتفاعاً بقيمته.

وبالعودة الى حواراتنا العديدة مع المدير العام لهذا البنك الرائد (بنك الاستثمار) السيد **سامي فرحات**، نرى ان توقعاته للنتائج التي سيواصل تحقيقها بنك الاستثمار أكان على صعيد النمو او التوسع في السوق تأتي متطابقة مع الواقع الراهن للبنك ونتائجه الجيدة.

ويحرص **سامي فرحات** على استراتيجية العمل التي وضعها للبنك بحيث يرتقي الى مصاف المصارف الخليجية الكبرى بالانتاج الجيد والمريح على صعيد الودائع والتسليفات وارتفاع الموجودات والتي تنعكس كلها ايجابا على اسعار سهمه وبالتالي على مصلحة المساهمين.

نذكر انه في نهاية العام ٢٠١١ بلغت قيمة تداولات اسهمه نحو ١٠٦ ملايين درهم وكانت الاعلى بين نظيراتها.

بنك البحرين والكويت يطرح الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال

قام بنك البحرين والكويت بطرح الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال، وذلك في إطار جهوده الدؤوبة لمواكبة التكنولوجيا المتطورة، ومواصلة التزامه بتحقيق راحة ورضى زبائنه.

تتيح الخدمات المصرفية عبر الهاتف النقال إنجاز أي معاملة مصرفية لخدمات الأفراد على الفور من الهاتف النقال في أي وقت ومن أي مكان، ووفق أعلى مستويات الأمان ولجميع زبائن بنك البحرين والكويت مجاناً. جميع الخدمات المصرفية للأفراد التي يستفيد منها الزبون عبر الإنترنت، الآن بات بإمكانه الاستفادة منها من خلال هاتفه النقال المجهز بشبكة الإنترنت بكل سهولة، بما في ذلك الاستفسار عن الرصيد، ومعاملات الحساب، وسداد فواتير بطاقة كريدي مكس من بطاقة الزبون أو أي بطاقات أخرى من حسابه، فضلا عن دفع فواتير الهاتف والكهرباء والماء واجراء التحويلات وزيادة رصيد الهيرات وطلب دفتر شيكات وحتى البحث عن أقرب جهاز صراف آلي أو جهاز إيداع نقدي/ الشيكات أو فروع بنك البحرين إضافة الى المزيد من الخدمات الأخرى.

٤٥ مليار يورو ضمانات لإنقاذ بنك ديكسيا

مجموعة بنك ديكسيا المملوكة من فرنسا وبلجيكا ولوكسمبورغ توصلت الى اتفاق جديد لتحصل على ضمانات مؤقتة بقيمة ٤٥ مليار يورو (٦٠,٥ مليار دولار) – حتى أيار (مايو) المقبل –

وكان بنك ديكسيا أول بنك في منطقة اليورو يطلب ضمانات بقيمة ٩٠ مليار يورو لمدة عشر سنوات لتجنب الانهيار، وقد وافقت الدول الثلاث المالكة له ولمجموعة التأمين التابعة له، على منحه نصف قيمة الضمانات المطلوبة تجنباً لارتفاع كلفة إعادة تمويل دين الدولة البلجيكية.

وتبلغ حصة فرنسا من الضمانات ٣٦,٥٪ وحصة لوكسمبورغ ٣٪.

ستاندرد أند بورز ترفع تصنيف بنك الخليج من -BBB الى BBB

علي الرشيد البدر
بنك الخليج

رفعت وكالة التصنيف الإئتماني العالمية ستاندرد أند بورز التصنيف الإئتماني طويل الأمد لبنك الخليج من -BBB الى BBB وكذلك النظرة المستقبلية للبنك من مستقرة الى إيجابية، مما يشير الى ان الوضع المالي للبنك قد يتحسن بشكل أكبر خلال السنة أو السنتين القادمتين، خاصة من حيث جودة الأصول والرسملة.

وهذه هي المرة الأولى التي تقوم فيها ستاندرد أند بورز برفع تصنيف أي بنك منذ الأزمة الاقتصادية في ٢٠٠٩.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الخليج **علي الرشيد البدر** «بنك الخليج هو البنك الوحيد في المنطقة الذي حقق مرتبة أعلى في تصنيفه الإئتماني وفي النظرة المستقبلية بحسب آخر تقييم من قبل ستاندرد أند بورز».

ويأتي هذا القرار الذي اتخذته الوكالة تقديراً للجهود المبذولة من قبل فريق الإدارة المميز وقيادته الراسخة وتفاني الموظفين، إضافة الى جودة نظم وضوابط إدارة المخاطر لدى المصرف.

وقد استطاع البنك خلال السنتين الأخيرتين استعادة مكانته بشكل أقوى في السوق مما يجعله في موقع يمكنه من تحقيق النمو المستقبلي.

أكاديمية البنك السعودي الهولندي تؤهل الشباب في ادارة مصرفية الافراد

اعتمدت أكاديمية البنك السعودي الهولندي برنامجاً واعداً ضمن إستراتيجية البنك لتدريب وتوظيف الكوادر الوطنية، موجّهاً لتأهيل القيادات الوظيفية في إداراته الداخلية، وذلك في إطار برنامج «المتدرب الإداري» الذي أطلق نسخته التاسعة مؤخراً والمخصص لاستقطاب الكفاءات الأكاديمية السعودية الشابة من حديثي التخرّج وتأهيلهم مهنياً وإدارياً عبر منظومة شاملة من البرامج التدريبية المتقدمة.

ويهدف البنك من وراء البرنامج التدريبي الجديد، لتهيئة جيل من الكفاءات الشابة القادرة على تبوّؤ مواقع مهنية مهمة في مختلف إدارات مصرفية الأفراد لدى البنك، على نحو يسهم في الارتقاء بجودة الأداء ضمن هذا القطاع الحيوي، وبما يتيح الفرصة أمام الشباب السعودي لإثبات قدراته والإسهام في مسيرة البنك.

وقال **سعد العرفج** مدير عام الموارد البشرية في البنك أن هذا البرنامج يعد الذراع الثانية لبرنامج «المتدرب الإداري العام»، ويتم تبنيه لأول مرة، حيث يطمح البنك من ورائه إلى رفد إدارات مصرفية الأفراد لدى البنك بالقيادات السعودية الشابة والمؤهلة تأهيلاً مهنياً متقدماً.

فهد المبارك رئيسا جديدا لمؤسسة النقد العربي السعودي

عينت المملكة العربية السعودية منتصف الشهر الماضي الدكتور **فهد بن عبدالله المبارك** محافظا جديدا لمؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) وذلك خلفا للمحافظ السابق **محمد الجاسر**.

يحمل **المبارك** ٣ درجات في الماجستير تنوعت ما بين الهندسة الصناعية وادارة الاعمال والمحاسبة والضرائب تعتليها درجة الدكتوراه في ادارة الاعمال بمجال التشغيل والانتاج من جامعة هيوستن الاميركية، وغير الاستحقاقات العلمية، تكتنز شخصية المحافظ الجديد لمؤسسة النقد العربي السعودي خبرة طويلة في الصناعة المالية والمصرفية.

وفور صدور المرسوم الملكي بتعيينه شكر المحافظ الجديد خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز** على الثقة بتعيينه محافظا، كاشفا انه سيعمل على مواصلة تحقيق المزيد من النجاحات في المؤسسة.

يحمل **المبارك** خبرة واسعة في مجالات المال فهو يأتي من رئاسة مجلس ادارة شركة السوق المالية السعودية «تداول» حاملا خبرة كبيرة منها، ومن مورغن ستانلي السعودية التي ترأس مجلس ادارتها ايضا، وقبل ذلك من شركة رنا للاستثمار. كما انه اختير عضوا في مجلس الشورى السعودي ونائبا لرئيس اللجنة الاقتصادية وشؤون الطاقة.

محافظ المركزي القطري ينبه المصارف الاسلامية من بعض التحديات

عبدالله بن سعود آل ثاني
محافظ مصرف قطر المركزي

دعا محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ **عبدالله بن سعود آل ثاني** المصارف الاسلامية في الدول العربية والاسلامية الى مواجهة تحديات لم تشهدها من قبل بسبب نجاحها، مشددا على اهمية ان تضع اولا معايير احترازية واشرافية وتلتزم بها.

وحض الشيخ **عبدالله** البنوك الاسلامية على مجابهة الاخطار المتزايدة في القطاع المصرفي، معتبرا ان ذلك يتطلب قدرات ضبط عالية في ظل ترابط القطاع المصرفي في العالم، ما يخلق صعوبات حقيقية في حال اندلاع الازمات. ودعاها الى تطوير منتجاتها القائمة وابتكار منتجات جديدة بما يمكنها من ادارة سيولتها وملاءتها على نحو يفي بالمتطلبات الاشرافية ويطور البنية التحتية القانونية لمعاملاتها، منوها بدور البنك الاسلامي للتنمية ومجلس الخدمات المالية الاسلامية وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية والمؤسسة الدولية لادارة السيولة في المؤسسات المالية الاسلامية في التصدي للتحديات التي تواجه البنوك الاسلامية.

ستاندرد أند بورز S&P تثبت تصنيفها لبيتك على المدى البعيد والقصير

المهندس فهد المخيزيم: لدينا منظومة أمان ومصادر قوة فعلية ونحقق أهدافنا الإستراتيجية بنجاح

أكدت وكالة التصنيف العالمية ستاندرد أند بورز Standard&Poor's التصنيف الائتماني لبيت التمويل الكويتي «بيتك» عند A-/A-2 للمدى القصير والطويل على التوالي،مع الاحتفاظ بالنظرة المستقبلية، مشيرة إلى الموقع المهم الذي يحتله في السوق، وما يتمتع به من مستويات ملائمة من السيولة والإيرادات بالإضافة إلى معدل كفاية رأس المال. وذكرت الوكالة انه بعد المراجعة، فإنها تثبت تصنيفها الائتماني لـ «بيتك» وفق المستويات السابقة ، مؤكدة أن بيتك بنك مهم للغاية في الكويت، وأن جهود الحكومة – التي تساهم فيه بحصة كبيرة – ومساندتها بقوة للقطاع المصرفي مستمرة .

وفي تعليق على تقرير الوكالة، قال مدير إدارة التخطيط الاستراتيجي م. **فهد خالد المخيزيم**، إنه على المستوى المحلي وفي ظل الظروف الراهنة يعتبر هذا التصنيف الائتماني جيدا، ويؤكد نجاح خطط واستراتيجيات العمل والجهود التي تبذل في المجالات كافة، للتعامل مع تطورات الأسواق ومستجدات الأوضاع الاقتصادية،بكل مهنية والتزام بالمعايير والضوابط والنظم، سواء منها ما يتعلق بالجهات الرقابية والقواعد والأسس الشرعية التي يوليها بيتك أهمية مطلقة، في ظل السعي الدائم لتحقيق أفضل العوائد وتقديم الخدمات والمنتجات المتميزة للعملاء،وخدمة الاقتصاد الوطني.

وشدد **المخيزيم** على توافر منظومة من السياسات الكفيلة بحماية بيتك بشكل مباشر من التداعيات السلبية المترتبة على أزمات الأسواق العالمية، التي تؤثر على السوق المحلي، ومنها الملاءة المالية العالية التي يتمتع بها بيتك، وسياسات إدارة المخاطر في ممارسة الأعمال المختلفة، بجانب الأداء المتنوع والمتوازن لمختلف أنشطته،بما يضمن التركيز على جودة الأصول وتحقيق أفضل العوائد بأقل المخاطر.

وأشار **المخيزيم** إلى أن بيتك يأتي في مقدمة المصارف المحلية من حيث مستوى السيولة المتاحة لديه للتمويل،والتي تؤكد قدراته العالية على المساهمة بفعالية في جهود التنمية وتمويل المشاريع الكبرى، كما أن بيتك البنك الأول من حيث حجم الودائع لديه،والأول من حيث الأصول، وفقاً لأرقام آخر ميزانية معلنة بنهاية الأشهر التسعة الأخيرة من العام ٢٠١١.

ونوه **المخيزيم** إلى تميز بيتك في قطاع خدمات التجزئة المصرفية الذي يمثل قطاعا هاما في السوق الكويتية حاليا ويشهد منافسة متزايدة بين البنوك، مؤكدا أن البنك يضع هذا القطاع في مقدمة أولوياته لمواصلة تطوير حجم أعماله وإيراداته وخدمة مصالح عملائه.

وقال إن شعار «العالم بيتك» الذي يعبر عن المدى الذي يضعه البنك لتوسعاته الخارجية المستهدفة خدمة لعملائه ومساهميه، يتحقق بشكل متواصل، وبنجاح كبير من خلال بنوك المجموعة المنتشرة في ٣ قارات،والتي أصبحت تساهم بشكل كبير في اجمالي الأرباح المحققة،حيث بلغت مساهمتها وفق آخر ميزانية نحو ٤٠ ٪ من الإيرادات.

ونوه **المخيزيم** إلى إشادة وكالة Standard&Poor's بتوسع «بيتك» جغرافيا، مع ذكر انه من البنوك التي نجحت إقليميا مقارنة بنظيراتها في تنويع الاستثمارات في مناطق ذات أهمية ونمو متوقع مثل تركيا وماليزيا .

ضغط اميركي جديد على سويسرا لخرق السرية المصرفية واطلاعها على حسابات اميركيين مقيمين في الخارج

في العام ٢٠٠٩ تمكنت الادارة الاميركية عبر ضغوطها على الحكومة السويسرية من حمل هذه الاخيرة للحصول على موافقة البرلمان السويسري بالسماح لبنك «يو بي اس» بالكشف عن حسابات نحو ٤٤٥٠ عميلا اميركيا. كما تمكنت من الزام البنك بدفع مبلغ ٧٨٠ مليون دولار كغرامة لانهاء اجراءات ضريبية تطالب بها وزارة الخزانة الاميركية من البنك المذكور.

مجددا في شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي نقلت وكالة رويترز عن المدينة السويسرية «زوريخ» ان الاميركيين عرضوا على ١١ مصرفاً سويسريا وبينها «كريدي سويس» صفقة تجنبها الملاحقة الجنائية مقابل الكشف للسلطات الاميركية عن التفاصيل الكاملة لانشطة اميركيين يقيمون خارج الولايات المتحدة.

وتتوقع مصادر عديدة ان توافق سويسرا على خرق السرية المصرفية مقابل تدارك عقوبات وزارة الخزانة الاميركية.

«أبو ظبي التجاري» يفوز بجائزة «أفضل مؤسسة مالية»

فاز بنك أبوظبي التجاري ADCB بجائزة «أفضل مؤسسة مالية» خلال المؤتمر والمعرض الدولي الثالث للحوكمة وإدارة المخاطر ومعايير الامتثال والجرائم المالية، الذي نظمته مؤسسة ألايد كومبلايانس كونسالتانتس «إيه سي سي» في منتجع وسبا حبتور غراند في دبي.

وحاز البنك على هذه الجائزة تقديراً لمبادراته المتميزة في مجال حوكمة الشركات، واعتماده أرفع المعايير التي تساهم في حماية مصالح المساهمين وتعزيز ثقة المستثمرين.

وتم اختيار أمين السر المساعد لمجلس الإدارة والمدير المساعد لحوكمة الشركات في بنك أبوظبي التجاري **رامي رسلان** للفوز بجائزة «أفضل مسؤول في حوكمة الشركات»، تكريماً له على الإنجازات التي حققها في مجال حوكمة الشركات على مستوى المنطقة.

«دبي التجاري» و«فويس ترست» يطلقان بطاقة فيزا الخاصة بالرواتب

كشفت شركة فويس ترست عن دخولها في شراكة استراتيجية مع بنك دبي التجاري، وذلك بهدف اطلاق برنامج بطاقة فيزا فويس تراست المسبقة الدفع والخاصة بالرواتب.

ويقدم برنامج فيزا «فويس ترست» حلاً شاملاً مخصصاً لدفع الرواتب ضمن الشركات، يلبي احتياجات كل من أصحاب العمل والموظفين.

وقال **فرانس جان بيركينز**، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في بنك دبي التجاري «يعكس إطلاق بطاقة فيزا مسبقة الدفع من «فويس ترست» و«بنك دبي التجاري» التزام البنك بتقديم حلول رائدة في التسديد تلبي احتياجات عملائنا وتتجاوز توقعاتهم».

وقال **طارق حبيب** الرئيس التنفيذي لشركة فويس ترست: «هذا المنتج يعد بتقديم أحد الحلول الأكثر شمولية في مجال تسديد الرواتب».

السعودي الهولندي يزيد رأس ماله عن طريق منح أسهم مجانية

BERND VAN LINDER

البنك السعودي الهولندي

تعلن هيئة السوق المالية صدور قرار مجلس الهيئة المتضمن الموافقة على طلب البنك السعودي الهولندي على زيادة رأس ماله من ٣,٣٠٧,٥٠٠,٠٠٠ ريال الى ٣,٩٦٩,٠٠٠,٠٠٠ ريال وذلك بمنح سهم مجاني مقابل كل خمسة أسهم قائمة يملكها المساهمون المقيدون بسجل المساهمين بنهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية، على ان تسدد قيمة الزيادة في رأس المال عن طريق تحويل مبلغ ٦٦١,٥٠٠,٠٠٠ ريال من بند الأرباح المبقاة، وبالتالي يزداد عدد الأسهم من ٣٣٠,٧٥٠,٠٠٠ سهم الى ٣٩٦,٩٠٠,٠٠٠ سهم بزيادة قدرها ٦٦,١٥٠,٠٠٠ سهم، وتقتصر المنحة على ملاك الأسهم المقيدين في نهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية الذي يحدد مجلس إدارة البنك تاريخه في وقت لاحق، على ان لا يتجاوز تاريخ انعقادها ستة أشهر من تاريخ هذه الموافقة.

يذكر ان الرئيس التفيذي للبنك هو السيد BERND VAN LINDER.

وكالة ستاندرد آند بورز ترفع التصنيف الائتماني لبنك مسقط الى -A

رفعت وكالة ستاندرد آند بورز، التصنيف الطويل المدى لبنك مسقط من +BBB إلى –A مع تثبيت التصنيف A-2 للمدى القصير، علماً بأن هذه التصنيفات تعكس أيضاً وضع البنك القوي في مجال أنشطته ورأس المال القوي وكذلك العائدات إلى جانب وضعه المعتدل في ما يخص المخاطر ومتوسط التمويل والسيولة الكافية.

ويعتبر التصنيف الطويل المدى أعلى بدرجة من تقييم المحفظة الإئتمانية للبنك، كما أن وكالة ستاندرد آند بورز صنفت البنك كمؤسسة مالية مهمة في السلطنة في حين تعكس النظرة المستقبلية توقعات وكالة ستاندرد آند بورز بأن البنك سيظل يلعب دورا محوريا في القطاع المالي في السلطنة مع عدم تعرضه لأي تغييرات تؤثر على عملياته المصرفية ووضعه المالي على مدى السنتين القادمتين.

وفي تعليقه على هذا الحدث قال **عبدالرزاق بن علي بن عيسى** الرئيس التنفيذي لبنك مسقط أن رفع التصنيف الإئتماني من قبل ستاندرد آند بورز سيعزز من ثقة الزبائن ويحسّن من مستوى الأداء الكلي للبنك بفضل الإدارة الإيجابية والإستراتيجيات الفاعلة بالإضافة إلى إلتزامه بالحفاظ على سجله الحافل بالإنجازات ووضعه المالي الجيد.

موديز ترفع تصنيف المتحد الى مستقر

رفعت وكالة موديز للتصنيف الائتماني نظرتها لجميع تصنيفات البنك الأهلي المتحد– الكويت من «سلبية» إلى «مستقرة»، وأبقت على التصنيفات كافة، لاسيما A3 للمدى الطويل، والتصنيف الفردي Baa3.

وأشارت إلى تحسن ملحوظ في الأساسيات المالية للبنك ظهرت من خلال تراجع نسبة القروض غير المنتظمة من مجمل المحفظة الائتمانية إلى ٣ في المئة كما في نهاية النصف الأول من العام الحالي بعد أن كانت ٤,٥ في المئة خلال العام الماضي، كما ارتفعت نسبة تغطية القروض هذه بالمخصصات إلى ١١٧ في المئة، وارتفعت كذلك نسبة كفاية رأس المال إلى ٢٠ في المئة، متوقعة أن تستمر مؤشراته المالية في الاستقرار على مدى فترة التصنيف.

وذكرت «موديز» ان سيولة البنك مريحة مع احتفاظه بأصول سائلة تعادل ٣٠ في المئة من إجمالي الموجودات.

باحمدان: الاقتصاد السعودي يشهد نموا استثنائيا

عبد الله باحمدان يتسلم الجائزة

اكد **عبدالله باحمدان** رئيس مجلس ادارة البنك الاهلي ان اقتصاد المملكة العربية السعودية يشهد نموا استثنائيا يدعمه ارتفاع اسعار النفط وتوالي الاصلاحات الهيكلية على الرغم من الظروف الاقتصادية المتغيرة التي تشهدها الاسواق العالمية من ازمات ديون سيادية وتقلبات مالية.

جاء ذلك خلال مشاركة البنك الاهلي في الرعاية الماسية لمنتدى الرياض الاقتصادي الذي انطلقت فعالياته تحت شعار «نحو تنمية اقتصادية مستدامة» برعاية خادم الحرمين الشريفين.

«ستاندرد آند بورز» تصنف الأهلي عند +A مع نظرة مستقبلية مستقرة

عبد الكريم أبو النصر: يؤكد متانة مركزه المالي ويعكس موقعه الريادي

مرة جديدة تؤكد وكالة «ستاندرد آند بورز» الدولية للتصنيف الإئتماني ثقتها بالأداء المالي القوي للبنك الأهلي، معلنة حصوله على التصنيف المالي فئة +A مع نظرة مستقبلية مستقرة، وذلك ضمن منهجية التصنيف الجديدة التي تهدف الى مقارنة التصنيف الإئتماني للبنوك على مستوى العالم.

وذكر تقرير الوكالة ان أبرز الأسباب التي أهلت البنك الحصول على هذا التقييم هي موقعه الريادي كمجموعة مالية رائدة وإدارته الجيدة واستراتيجيته في إدارة المخاطر.

وأوضح **عبد الكريم أبو النصر** الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي ان حصول البنك الأهلي على هذا التصنيف الإئتماني على مستوى العالم مع نظرة مستقبلية مستقرة من وكالة تصنيف دولية مرموقة متخصصة في الخدمات المالية، إنما يؤكد متانة المركز للبنك الأهلي كما يعكس موقعه الريادي ليس فقط في الصناعة المصرفية في المملكة بل وفي قطاع الخدمات المالية على الصعيدين الوطني والإقليمي والعالمي.

وأضاف: على الرغم من التحديات التي واجهت المؤسسات المالية إقليمياً وعالمياً في العامين الماضيين، إلا ان هذا التصنيف يعكس مكانة البنك الأهلي وقدرته في الحفاظ على قوة مركزه المالي وجودة أصوله والسيولة المالية العالية للبنك.

مؤسسة الامارات للنفع الاجتماعي و«غلف كابيتال» توقعان اتفاقية لدعم مشروع «منح تطوير المناهج الدراسية»

د. كريم الصلح وكلير وودكرافت يوقعان الاتفاقية

وقعت مؤسسة الإمارات للنفع الاجتماعي اتفاقية تعاون مع شركة غلف كابيتال، إحدى أهم الشركات العاملة في مجال إدارة الأصول البديلة، وتهدف هذه الاتفاقية إلى دعم إطلاق الدورة الثالثة من مشروع منح تطوير المناهج الدراسية، والذي يهدف إلى تمويل البرامج والمشاريع الرامية إلى تحديث وتطوير المناهج والمواد التعليمية والدراسية في المدارس الحكومية في الدولة.

وقام بتوقيع اتفاقية التعاون كلٌ من **كلير وودكرافت**، الرئيس التنفيذي لمؤسسة الإمارات، والدكتور **كريم الصلح**، الرئيس التنفيذي لشركة غلف كابيتال، وذلك بحضور عدد من المسؤولين في كلتا المؤسستين.

ويأتي إطلاق برنامج منح مؤسسة الإمارات لدعم تطوير المناهج الدراسية في المدارس الحكومية بهدف تحفيز المربين والعاملين في مجال التعليم على تطوير وتطبيق أساليب عملية وتربوية مبتكرة في مجال تدريس المناهج الدراسية، وتشجيعهم على ابتكار أدوات تعليمية جديدة، وفي الوقت نفسه غرس وتعزيز رغبة التعلم مدى الحياة لدى الطلبة في دولة الإمارات.

بنك الاتحاد يطلق تطبيقاً متكاملاً للخدمة المصرفية على الهواتف الذكية

نادية السعيد

بنـك الاتحـاد – الاردن

لأول مرة في الأردن قام بنك الاتحاد وبالتعاون مع شركة Ubanquity Systems, LTD بإطلاق خدمة اتحاد موبايل ETIHAD MOBILE كتطبيق متكامل للخدمة المصرفية على الهواتف الذكية والتي تعتبر إحدى أكثر الخدمات البنكية مواكبة للتغيرات التكنولوجية، وبذلك يضفي بنك الاتحاد بعداً جديداً في عالم الخدمات المصرفية بتوفير التطبيقات البنكية الخاصة بالهواتف الذكية.

يأتي إطلاق هذه الخدمة والمتوافرة للعملاء على أجهزة الهاتف الذكي iPhone و Blackberry وقريباً Android كجزء من توجه البنك لتمكين عملائه من التواصل المستمر مع حساباتهم المتعددة وإجراء معاملاتهم المصرفية بيسر وسهولة في أي وقت وأي مكان، مع توفير أعلى درجات الحماية والسرية.

ومن خلال تحميل التطبيق الذكي لخدمة الاتحاد موبايل، سيتمكن العميل من الاستفادة من الخدمات المصرفية المتاحة مثل متابعة أرصدة وتفاصيل الحركات على الحساب، وخدمة التحويل النقدي بين الحسابات والاستفسار عن معلومات البطاقات الإئتمانية، وطلب القروض، هذا بالإضافة الى توفير بعض الخدمات المالية الأخرى مثل التخطيط للميزانية الشخصية وإدارة النفقات، وتحديد مواقع فروع البنك وأجهزة الصراف الآلي الأقرب، والاستعلام عن أسعار صرف العملات، الى جانب بعض الخدمات الأخرى.

يذكر ان السيدة **نادية السعيد** هي مدير عام بنك الاتحاد في الاردن.

الامارات دبي الوطني يفوز بالجائزة العالمية لتميّز العلامات التجارية في الخدمات المصرفية

فيكرام كريشنا
ENBD

فاز بنك الامارات دبي الوطني ENBD بالجائزة العالمية لتميز العلامات التجارية في الخدمات المصرفية والمالية للعام ٢٠١١.

كما نالت حملة «الحقيقة والواقع» الاعلانية للبنك جائزة افضل حملة تسويقية للعام ٢٠١١ الى جانب عدد من الشركات الاخرى.

وتسلم الجائزتين ممثلا البنك **فيكرام كريشنا** رئيس التسويق والعلامة التجارية لمجموعة الامارات دبي الوطني، وذلك خلال الحفل الذي اقيم على هامش المؤتمر الدولي للعلامات التجارية ٢٠١١ في مدينة مومباي الهندية، والذي يعقد سنويا منذ العام ١٩٩٩ وهو احد اكبر المؤتمرات التي تكرم افضل واهم الشخصيات التي تقف خلف عدد من انجح واشهر العلامات التجارية في العالم.

وقال **كريشنا** «ان الجائزة تؤكد قيمة المنتجات والخدمات المبتكرة التي يوفرها البنك، كما تأتي تقديرا لفعالية الاستراتيجية التي نتبناها في ادارة التسويق والعلامة التجارية».

وكان الامارات دبي الوطني البنك الوحيد من الامارات الذي نال جائزة خلال هذا الحدث الذي شهد مشاركة اكثر من ٣٠٠ شركة من ٨٠ دولة حول العالم.

بنك الإمارات دبي الوطني يعين كلا من تول واوبديك في مناصب ادارية عليا

داوي اوبديك
ENBD

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني ENBD عن تعيين **خيليان فان دير تول**، في منصب رئيس إدارة الأعمال المصرفية للهيئات والمؤسسات للمجموعة. وكان **خيليان** يشغل سابقا منصب الرئيس التنفيذي في مصرف دبي، الشركة التابعة والمملوكة بالكامل لبنك الإمارات دبي الوطني.

كما أعلن البنك عن انضمام **داوي اوبديك** ليشغل منصب الرئيس التنفيذي الجديد لمصرف دبي خلال المرحلة الإنتقالية، وقد شغل **داوي** سابقا منصب الرئيس التنفيذي في البنك التجاري الدولي ولديه خبرة ٢٨ عاماً في إدارة المؤسسات المالية.

وقال **ريك بدنر**، الرئيس التنفيذي في بنك الإمارات دبي الوطني: يسعدني أن أتقدم بالتهنئة لكل من **خيليان وداوي** بمناسبة تعيينهما في منصبيهما الجديدين. إن تجربتهما وخبرتهما المصرفية ستمثل إضافة مميزة لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني ومصرف دبي. وانني انتهز هذه الفرصة لأتمنى لهما التوفيق في المستقبل.

قطر الوطني QNB وقطر للتنمية QDB يستكملان اول عملية تداول في أذونات الخزينة القطرية

اعلنت مجموعة QNB وبنك قطر للتنمية QDB عن استكمال تنفيذ أول عملية تداول في أذونات الخزينة القطرية في السوق الثانوية بعد إدراجها في بورصة قطر.

وشكرت إدارة المؤسستين كلاً من مصرف قطر المركزي وبورصة قطر على مبادرتهما بالموافقة على إدراج أذونات الخزينة في بورصة قطر، الأمر الذي سيساهم في تطوير أسواق المال في دولة قطر وتعزيز مكانتها كمركز مالي إقليمي.

وقال **علي شريف العمادي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB أن هذه المبادرة تعتبر خطوة أولى في سبيل إدراج السندات والصكوك المحلية للتداول في بورصة قطر مما يمهد الطريق للشركات القطرية لإصدار سندات بالريال القطري.

كما صرح **منصور المحمود**، الرئيس التنفيذي لبنك قطرللتنمية QDB أنه يتطلع إلى المزيد من هذه العمليات في السوق الثانوية لما له من فائدة في تطوير القطاع المالي القطري من خلال إضافة أدوات استثمارية جديدة لإثراء السوق المالية.

بنك ظفار يكرم زبائن الخدمات المصرفية المتميزة بأمسية فاخرة

عبد الحافظ العُجيلي يلقي كلمة

مشهد عام

بعد النجاح الكبير الذي حققه بنك ظفار بإفتتاحه «الريادة» للخدمات المصرفية المتميزة، أقام بنك ظفار مؤخراً أمسية وحفل عشاء خاصاً لزبائنه من «الريادة» للخدمات المصرفية المتميزة. وقد حضر الأمسية جمعٌ غفير من زبائن البنك .

وفي الكلمة الافتتاحية خلال حفل العشاء قال المهندس **عبد الحافظ بن سالم بن رجب العُجيلي**، رئيس مجلس إدارة بنك ظفار: إن أي عمل تجاري سواء أكان صغيراً أو كبيراً يعتمد على العلاقات المتينة المبنية على الثقة والالتزام برؤية مشتركة. وبالنسبة للمؤسسات التي تعمل في المجال المصرفي مثل بنك ظفار فإنها تعني السعي المستمر لتقديم خدمات ذات جودة عالية ومريحة وفعالة وقد نبع مفهوم فكرة الريادة من هذا المنطلق.

يتميز زبائن الريادة للخدمات المصرفية المتميزة بباقة من الإمتيازات الحصرية التي تشمل مدراء علاقات مدربين وذوي كفاءة عالية ومتخصصين في تلبية متطلبات الزبائن بأعلى مستوى من الراحة والخصوصية وذلك على مدار الساعة.

«ذي بانكر» تختار بنك الإسكان أفضل بنك في الأردن للعام ٢٠١١

ميشيل مارتو: الجائزة تقدير لأداء البنك وانجازاته وحافز لتحقيق المزيد

ميشيل مارتو يستلم الجائزة

فاز بنك الإسكان للتجارة والتمويل بجائزة مجلة ذي بانكر The Banker كأفضل بنك في الأردن للعام ٢٠١١ BANK OF THE YEAR – JORDAN علماً بأن مجلة ذي بانكر التابعة لمجموعة الفاينانشال تايمز تعتبر أفضل مجموعة صحفية معنية بشؤون المال والإقتصاد على مستوى العالم.

وقد تم إعلان فوز البنك بالجائزة خلال حفل كبير أقيم في ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي في لندن بحضور مدراء وقياديين لما يزيد على ١١٢ بنكاً ومؤسسة مالية يمثلون مؤسساتهم الفائزة من مختلف دول العالم، علماً بأن الجائزة تمنح لبنك واحد فقط في كل دولة، حيث تسلم الجائزة هناك الدكتور **ميشيل مارتو** رئيس مجلس إدارة البنك.

ويعتبر الفوز بجوائز THE BANKER والاحتفال بتوزيعها، أحد أبرز الأحداث التي تترقبها البنوك للتعريف بأفضل البنوك والمؤسسات المالية التي فازت بالجائزة كون هذا الحفل يشكّل مناسبة لإبراز النجاحات والإنجازات المتميزة التي حققتها البنوك والمؤسسات المالية الفائزة بالجائزة خلال العام، كما يوفر فرصة للإلتقاء والتعارف بين كبار المسؤولين المصرفيين والماليين الذين يمثلون مؤسساتهم في الاحتفال.

ويذكر في هذا المجال ان البنك فاز بجائزة THE BANKER السنوية بعد ان استوفى شروط التأهيل للفوز بالجائزة، حيث يتم التصنيف وفق مجموعة من الأسس والمؤشرات المالية ومنها القدرة والنجاح في مواجهة تحديات الفترة، والمبادرة والابتكار في المنتجات والخدمات وكفاءة الأداء إضافة لمؤشرات تعود الى مجموع حقوق الملكية وقوة مؤشر كفاية رأس المال وإجمالي الموجودات ونسبة حقوق الملكية لإجمالي الموجودات ومعدل العائد على الموجودات، الى غير ذلك من المؤشرات التي تدل على صلابة وسلامة المركز المالي للمؤسسات الفائزة.

وبهذه المناسبة أهدى الدكتور **مارتو** الفوز بهذه الجائزة الى مجلس الإدارة ولأسرة البنك «إدارة وموظفين» ولعملاء البنك، باعتبار ان جميع هؤلاء شركاء في التأهل لتحقيق الفوز، منوهاً الى ان فوز البنك بهذه الجائزة قد جاء تقديراً لأدائه وانجازاته، كما سيكون حافزاً لتحقيق المزيد من الإنجازات من خلال تطوير الخدمات والارتقاء بمستويات تقديمها، وفق أحدث المعايير المصرفية العالمية حتى يبقى البنك بمستوى ثقة المساهمين والعملاء من مودعين ومقترضين.

المتحد يحصل على آيزو ٢٧٠٠١ الخاصة بأمن المعلومات

حصل البنك الأهلي المتحد على شهادة «آيزو ٢٧٠٠١»، والتي تعتبر من أرفع الشهادات في العالم في مجال حماية أمن المعلومات.

وقال المدير التنفيذي لإدارة تكنولوجيا المعلومات ومجموعة العمليات في البنك **جهاد الحميضي** إن حصول «المتحد» على هذه الشهادة يشكل خطوة مهمة نحو بروزه عالمياً في مجال أمن المعلومات، كما يمثل نقطة انطلاق في مجال تطبيق الممارسات الجديدة في مجال تكنولوجيا المعلومات في سبيل ضمان جهوزية المعلومة وصحتها وسريتها، إلى جانب تأمين منظومة معلوماتية تتمتع بأعلى درجات الأمن المصرفي.

تجدر الإشارة إلى أن «الآيزو ٢٧٠٠١» جزء من حزمة معايير «الآيزو» العالمية التي تعنى بشكل خاص بوضع معايير صارمة وإرشادات مفصلة للمؤسسات بشأن ضمان أمن نظم المعلومات والبيانات، وهي لا تمنح إلا للشركات والجهات التي تثبت أن هذه المعايير باتت جزءاً لا يتجزأ من منهجية عملها ومن حزمة إجراءات مطبقة بصورة فاعلة في مجال أمن البيانات ونظم المعلومات لديها.

بنك عوده – الأردن ينتقل الى مقر رئيسي جديد للإرتقاء بخدماته المصرفية والمالية

ضمن خططه للارتقاء بأسلوب توفير الخدمات المصرفية والمالية المقدمة لجميع عملائه وتطويرها، أعلن بنك عوده – فروع الأردن مجموعة عوده سرادار، عن اختياره لموقع ومبنى جديد ليكون مقراً رئيسياً له وذلك في مشروع العبدلي – الوسط التجاري لمدينة عمان.

وتبلغ مساحة المبنى الجديد ٨٠٠٠ متر مربع ويتكون من ٥ طوابق ستضم مكاتب الإدارة الرئيسية للبنك بالإضافة الى فرع رئيسي جديد. وسيكون هذا المبنى مجهزاً بالوسائل والتجهيزات التكنولوجية والتقنية العصرية التي تعتبر الأحدث في عالم الخدمات المصرفية، والتي ستشكل نقلة نوعية وهامة بالنسبة للبنك حيث ستعمل هذه البنية التحتية على الارتقاء بنوعية وجودة خدماته لمواكبة أحدث ما توصل اليه عالم المصارف.

وعلّق على هذه الخطوة **يوسف النسور**، المدير الإقليمي لبنك عوده في الأردن بقوله: «لقد اتخذنا هذه الخطوة الهامة في مسيرتنا لنتمكن من رفع مستوى خدماتنا المصرفية لعملائنا، حيث وقع اختيارنا على هذا الموقع نظراً لكونه موقعاً استراتيجياً وسط العاصمة عمّان، كما انه سيوفر لنا البنية التحتية المتطورة التي تناسب طبيعة خدماتنا، إضافة لذلك فإن انتقالنا للمقر الجديد سيمكننا من تلبية احتياجات ومتطلبات عملائنا من الخدمات المصرفية ذات المعايير العالية».

خسائر ٥٠ شركة وساطة مالية في الامارات

الخبراء: ٥٠ شركة ايضا على طريق المغادرة

شركات الوساطة المالية التي تسابقت لانشاء فروع لها او شركات شقيقة في دولة الامارات، اصيبت مرة اخرى بخسائر فادحة، وقد بلغت خسائر ٥٠ شركة عاملة في سوق الاسهم المحلية خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١١ نحو ٢٢٣,١ مليون درهم بانخفاض نسبته ٦,٣٪ عن خسائرها المحققة في الفترة عينها من العام ٢٠١٠ والتي بلغت ٢٣٨,١ مليون درهم.

خمس شركات وساطة فقط حققت ارباحا بقيمة ٥,٨٨ ملايين درهم مقارنة مع ارباح ٦,٠٣ ملايين درهم للفترة عينها من العام ٢٠١٠ والشركات الخمس هي: ابو ظبي الاسلامي للاوراق المالية، المجموعة المالية المصرية، «هيرمس» مركز الساحل، وبيت الوساطة وبنك الشرق.

وقد بلغ عدد شركات الوساطة التي علقت نشاطها او غادرت منذ العام ٢٠٠٨ نحو ٥٢ شركة. وتوقع المحلل المالي **محمد علي ياسين** رئيس قسم الاستثمار في شركة كاب ام للاستثمار، خروج المزيد من شركات الوساطة من الاسواق خلال العام ٢٠١٢ في حال استمرت احجام وقيم التداولات على مستوياتها المتدنية، مضيفا ان نحو ٢٠ الى ٣٠ شركة وساطة فقط من بين الشركات الموجودة حاليا هي التي تمارس نشاطا في الاسواق.

بنك القاهرة عمان يفتتح فرعاً جديداً له في مجمع ليدرز

كمال البكري

CAIRO AMMAN BANK

افتتح بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK، مؤخراً فرعاً جديداً له في مجمع ليدرز شارع المدينة الطبية في العاصمة الأردنية عمان. وذلك استجابة للزيادة التي تشهدها قاعدة عملائه في تلك المنطقة والمناطق المجاورة لها. وحرصاً منه على تزويدهم بالخدمات المصرفية المتنوعة التي يقدمها.

وكسائر فروع البنك، اكتسى الفرع الجديد بالهوية المصرفية الخاصة ببنك القاهرة عمان، وتم تزويده بفريق كفوء من الموظفين المتميزين وبالتقنيات المختلفة التي يحرص البنك على تزويد مختلف فروعه بها لضمان عناصر الجودة والسرعة والخصوصية في خدمته لعملائه على اختلاف احتياجاتهم المصرفية.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **كمال البكري**.

حساب توفير المليونير الإماراتي يطلقه بنك أبوظبي التجاري

أول حساب توفير من نوعه في دولة الإمارات أطلقه بنك أبوظبي التجاري تحت اسم «حساب توفير المليونير الإماراتي». يمنح هذا الحساب أصحابه فرصة العمر للفوز براتب شهري مقداره ١٥ ألف درهم لمدة ١٥ عاماً أي بمجموع كلي قدره ٢,٧ مليون درهم بالإضافة الى جائزة شهرية تبلغ قيمتها ٥٥٠ ألف درهم إضافة الى عشر رحلات حج وعمرة.

عمره المنهالي رئيس دائرة الصيرفة الإسلامية في بنك أبوظبي التجاري أوضح ان تصميم الحساب جاء تلبية لاحتياجات العملاء اليومية في سهولة الوصول الى الأموال وفي الحصول على حسابات توفير ذات عوائد مجزية.

وكان بنك أبوظبي التجاري للصيرفة الإسلامية قد أطلق حساب توفير المليونير الإسلامي وفاز بجائزته الكبرى والبالغة مليون درهم حتى الآن ١٥ مليونياً جديداً.

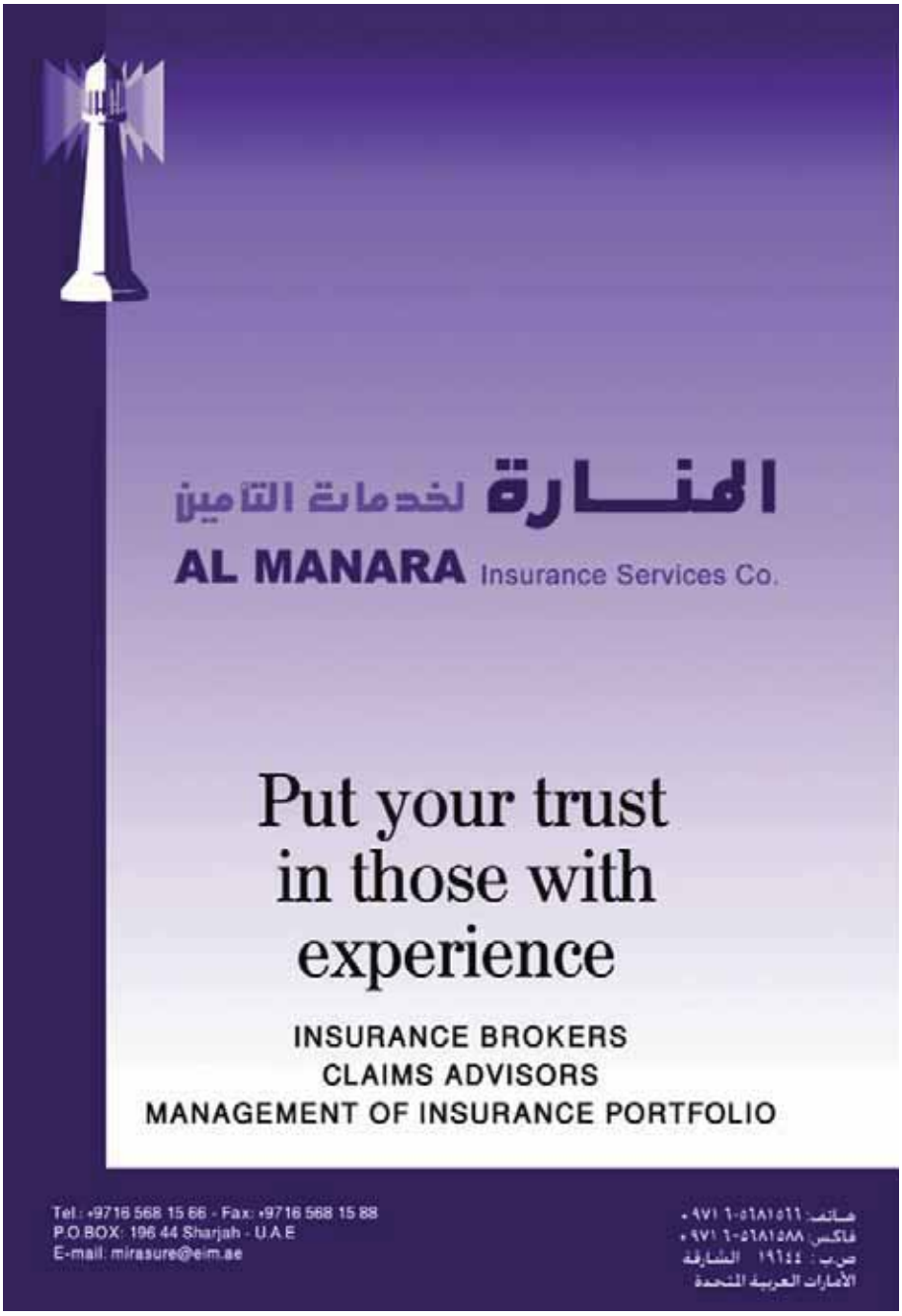
المركزي الاماراتي يوافق على تعديل نظام السيولة لدى البنوك

سلطان ناصر السويدي

محافظ البنك المركزي الاماراتي

اكد البنك المركزي الاماراتي انه وافق على تعديل نظام السيولة لدى بنوك الدولة العضو بمنظمة اوبك. وقال ان مجلس ادارته ناقش مقترحات بشأن نظام السيولة في البنوك العاملة في الامارات ووجه بإدخال بعض التعديلات عليها.

كان **سلطان ناصر السويدي** محافظ البنك قال في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان الامارات لا تحتاج لتعديل نظام السيولة او اتخاذ اجراء لجعل بنوكها تجنب مخصصات في اعقاب ازمة الديون السيادية الحادة في منطقة اليورو. وقال في تشرين الاول (اكتوبر) ان تعرض البنوك الاماراتية للديون السيادية وديون القطاع الخاص في اوروبا محدود وان نسبة كفاية رأسمال البنوك تبلغ نحو ١١ في المئة.



فيزا الأردن أصبحت EMP MIDDLE EAST

من اليمين: PAUL EDWARDS، رضوان درويش ودينا دعدع

من اليمين: اياد العسلي، نقولا بهو، مهند شحاده وخالد القاسم

تم الاحتفال مؤخراً بإطلاق شركة EMP الشرق الأوسط رسمياً في الأردن والمعروفة سابقاً باسم شركة فيزا الأردن لخدمات البطاقات بعد ان تم الإستحواذ عليها من قبل الشركة القابضة للدفع الإلكتروني في الأسواق الناشئة EMP GROUP، حيث أقيم الإحتفال الذي ضم نخبة من أهم عملاء الشركة والشخصيات الإقتصادية ورجال الأعمال في الخامس من شهر كانون الأول (ديسمبر) الماضي.

حيث وبعد استحواذنا على شركة فيزا الأردن في آب الماضي، تقوم شركة EMP الشرق الأوسط بتقديم خدماتها من خلال ٨٠ بالمئة من نقاط البيع في الأردن بالإضافة الى تقديمها للعديد من خدمات البطاقات الإئتمانية لغالبية البنوك العاملة في المملكة.

بالإضافة الى ذلك، تقوم شركة EMP الشرق الأوسط الآن بتشغيل شبكة JONET والتي تتيح للعملاء سحب مبالغ نقدية من اي جهاز صراف آلي في الأردن وتمتلك الشركة أيضاً مركزاً لطباعة البطاقات الذكية وهو المركز الوحيد الذي يطبع بطاقات فيزا وماستر كارد في الاردن.

ويقول **بول ادواردز**، الرئيس التنفيذي للشركة القابضة للدفع الإلكتروني في الأسواق الناشئة EMP GROUP في تعليق له على إطلاق الشركة لخدماتها في المملكة: «الأردن يتمتع ببنية تحتية جيدة في مجال المدفوعات الإلكترونية، حيث ان الغالبية العظمى من الأردنيين لديها بطاقات إئتمان أو حسم لكن ورغم ذلك ما يزال الكثير من المستهلكين مستمراً في استخدام الدفع النقدي في معظم معاملاته. ونحن في شركة EMP الشرق الوسط نعتقد بأن هناك الكثير من إمكانات النمو في السوق الأردنية، وأننا حريصون على تفعيل برامج عديدة لاستكشاف الفرص الكبيرة الموجودة أمامنا.

من اليمين: فادي سعاده وجوني دبابنه

من اليمين: رضوان درويش وهاني القاضي

من اليسار: محمد انور حمدان، رضوان درويش، فهد ابو حجلة وانعام علي

عليا طوقان ترحب

من اليمين: نديم قبوات وحبيب خوري

فادي ربيع ورنا زكي ندّة

من اليمين: عمر عبدالله وعامر الخيري

«قطر ستيل» توقّع اتفاقية قرض مع «الاتحاد الوطني» و«قطر الدولي»

علي بن حسن المريخي
قطر ستيل

جورج نصرة
بنك قطر الدولي

علاء أبو مُغلي
بنك الاتحاد الوطني – قطر

وقعت شركة قطر ستيل، وهي شركة مملوكة بالكامل لشركة صناعات قطر، اتفاقية قرض متوسط الأجل بمبلغ ٢٥٠ مليون دولار أميركي (٩١٢,٥ مليون ريال قطري)، وذلك مع بنك قطر الدولي، وبنك الاتحاد الوطني في قطر.

وبموجب هذه الاتفاقية، سيقدم بنك قطر الدولي قرضاً بمبلغ ١٥٠ مليون دولار (٥٤٧,٥ مليون ريال) فيما يقدم بنك الاتحاد الوطني ١٠٠ مليون دولار (٣٦٥ مليون ريال).

وقع اتفاقية القرض عن قطر ستيل **علي بن حسن المريخي**، عضو مجلس الإدارة والمدير العام، كما وقعها **جورج نصرة**، المدير التنفيذي لبنك قطر الدولي، و**علاء أبو مُغلي**، نائب رئيس أول والمدير العام، لبنك الاتحاد الوطني – قطر.

ومن المقرر أن تستخدم «قطر ستيل» هذا القرض في إنشاء مصنع لصهر الحديد بطاقة إنتاجية سنوية تصل إلى ١,١ مليون طن، علما بأن أعمال التوسعة في هذا المشروع جارية الآن على قدم وساق. ومن المتوقع اكتمال المشروع في الربع الأول من عام ٢٠١٣، وسيتم تصدير الإنتاج إلى الأسواق المحلية والإقليمية.

وقال **المريخي**: إننا على ثقة بأن اتفاقية القرض هذه من شأنها أن تمكننا من توسعة المصانع الموجودة حالياً، ومن ثم الوفاء بالتزاماتنا نحو عملائنا.

من جهته قال **نصرة**: نحن ملتزمون إلى أبعد حدّ بدعم الشركات القطرية في جهودها الحثيثة للتوسع على المدى البعيد وفي خططها التنموية الطموحة. وقد قمنا خلال العام الحالي بمجموعة مهمة من عمليات التمويل للشركات القطرية.

ومن جانبه قال **أبو مغلي**: هذا التمويل هو الأول بالنسبة لنا على الصعيد المحلي، ونحن نأمل في تطوير علاقاتنا أكثر مع قطر ستيل في المستقبل.

موديز تثبت التصنيف الائتماني لـ «السعودي للاستثمار» عند A2

مساعد المنيفي
البنك السعودي للاستثمار

ثبتت وكالة موديز للتصنيف الائتماني MOODY'S المتخصصة التصنيف الائتماني للبنك السعودي للاستثمار عند الدرجة A2 للمدى الطويل حيث استمرت النظرة المستقبلية للبنك الى مستقر.

وقد عزت الوكالة هذا التقييم لقوة الاداء المالي ولمرونة الارباح ما قبل المخصصات وجودة الاصول المالية ومستوى الرسملة والمدعومة بسياسة محافظة ومستوى السيولة الجيد لدى البنك.

يذكر ان مدير عام البنك هو السيد **مساعد المنيفي**.

شطب آلاف الوظائف في المصارف العالمية

شطبت المصارف العالمية حتى نهاية العام الفائت نحو ١٠٠ الف وظيفة، اي ان مائة الف موظف ارتموا في حضن البطالة.

فأي عمل سيعهد به الى هؤلاء «المصرفيين» بعد ان أمضوا عشرات السنين في العمل المصرفي والقليل منهم لديه اختصاصات في مجالات اخرى.

آخر عملية شطب نحو ١٦٠٠ وظيفة قام بها بنك مورغان ستانلي في الشهر الماضي مدعيا انخفاض ايراداته وتراجع قيمة اسهمه!

تواصل الاضطرابات في مصر يتسبب بانخفاض احتياطها الأجنبي

الجيش المصري يقرض المركزي مليار دولار!

لأول مرة تحدث في منطقة الشرق الاوسط ان يقدم جيش البلاد على اقراض حكومته مليار دولار لسداد ديونها ووقف تآكل احتياطها الأجنبي.

الجيش المشار اليه، هو الجيش المصري الذي تولى مجلس قيادته المسلحة ادارة مصر منذ تنحية **حسني مبارك**. وتقول «الأهرام» التي نشرت الخبر ان اللواء **محمود نصر** مساعد وزير الدفاع **حسين طنطاوي** قال في ندوة نظمها المجلس الأعلى حول مستقبل الإقتصاد المصري ان: القوات المسلحة اقرضت البنك المركزي مليار دولار من عائد مشروعاتها الانتاجية واعتبر المسؤول العسكري في الندوة التي شارك فيها خبراء اقتصاديون ورجال اعمال ان اخطر ما يواجه الاقتصاد المصري على المدى القصير، هو الانخفاض المتواصل في حجم الاحتياطي من النقد الاجنبي. وتوقع ان ينخفض اجمالي الاحتياطي الاجنبي من اكثر من ٢٢ مليارا حاليا الى ١٥ مليارا بنهاية كانون الثاني (يناير) المقبل.

وحذر من ان هذا المبلغ لا يكفي احتياجات البلاد من واردات السلع الاستراتيجية سوى ثلاثة اشهر. وتوقع **نصر** انخفاض التصنيف الائتماني الدولي لمصر مرة اخرى. وكانت وكالة ستاندرد اند بورز العالمية للتصنيف الائتماني خفضت في ٢٤ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي تصنيف قدرة مصر على الحصول على ديون سيادية درجة واحدة من بي بي- الى بي+ وأرفقت قرارها بتوقعات سلبية للاقتصاد المصري بسبب عودة التوتر السياسي الى البلاد. واوضحت ستاندرد اند بورز ان اعمال العنف التي اندلعت مجددا في مصر تزيد في تداعيات الوضعين السياسي والاقتصادي، علما بأنه سبق للوكالة ان خفضت قبل شهر واحد تصنيف سندات الخزينة المصرية لمدة ١٠ سنوات درجة واحدة اي من بي بي الى بي بي-.

مجموعة فرنسبنك تحتفل بعيدها الـ ٩٠

مسيرة حافلة بالتطور والتوسع والانتشار

عدنان القصار: التزمنا على امتداد السنوات بدورنا الرائد

الشقيقان عدنان وعادل القصار محاطين بأركان البنك يقطعان قالب الحلوى

من اليسار: عدنان وعادل القصار

احتفلت مجموعة فرنسبنك بمرور ٩٠ عاما على المصرف الأم «فرنسبنك» ش.م. ١٩٢١ – ٢٠١١، فأقام بهذه المناسبة رئيسها الوزير السابق عدنان القصار حفل غداء سخياً في مطعم LE MAILLON **في الحي السرسقي بالاشرفية بحضور حشد من الزملاء الاعلاميين وكبار المسؤولين في البنك.**

عدنان القصار

رحب صاحب الدعوة بضيوفه مثمنا دور الاعلام في نقل الخبر بكل موضوعية وثقة شاكرا لهم مواكبتهم لمسيرة فرنسبنك والدور الرائد الذي قام ويقوم به والذي يصب في مصلحة عملائه ومصلحة الاقتصاد اللبناني بصورة عامة.

وجاء في النشرة الاعلامية التي تم تزويدها للاعلاميين:

وتأتي مناسبة العيد الـ ٩٠ لمجموعة فرنسبنك لتؤكد على التزام المجموعة الدائم والمتواصل على امتداد سنوات تاريخها الطويلة بدورها الريادي في دعم الاقتصاد الوطني وبرسالتها الاجتماعية والانسانية والانمائية.

وهي ايضا تأكيد على ثقة الرئيس **عدنان القصار** وشقيقه **عادل القصار** نائب رئيس مجلس ادارة فرنسبنك والمدير العام وادارة المصرف بمستقبل لبنان ومقدراته وقدرة اهله على تجاوز الاوضاع الغير مؤاتية التي شهدها وقد يشهدها. فهذا الوطن اثبت على الدوام قوته ومناعته في زمن الازمات، خارجا في كل مرة اقوى واكثر مناعة واكثر تصميما على استعادة وتعزيز دوره المالي والاقتصادي والثقافي في المنطقة والعالم.

فيلم وثائقي

وعرض خلال الغداء فيلم وثائقي حول مسيرة البنك الذي يأتي اسمه الاول على لائحة المصارف العاملة في لبنان، والذي شارك في ورشات تطوير وعمران الوطن وركز على انتشاره في ٧ بلدان في العالم والتواجد الاكبر في بعد فروعه التي تغطي اكثر المناطق بعدا جغرافيا عن العاصمة.

خرج الاعلاميون من الحفل وقد اخذتهم الدهشة بما حققه فرنسبنك خلال ٩٠ عاما.

ولادة وتوسع وانتشار

وزعت مع النشرة الاعلامية وثيقة تروي قصة ولادة فرنسبنك في العام ١٩٢١ وانبثاقه من مصرفين:

بنك صباغ، والبنك العقاري الجزائري التونسي (CFAT) وبولادته الكبيرة هذه استطاع ان يكمل تمويل اكبر المشاريع وعلى سبيل المثال:

تأسيس شركة التبغ والتنباك، تمويل مشروع فندق سان جورج الشهير وتمويل مشروع قاديشا لتوليد الكهرباء.

عمليات دمج واستحواذ

في العام ١٩٧٥ حصلت عملية دمج بين بنك صباغ والبنك الفرنسي للشرق الاوسط من قبل مجموعة INDUSUEZ وفي العام ١٩٧٨ اندمج المصرف تحت اسم BCFMO وفي العام ١٩٨٠ استحوذت مجموعة الاخوين **عدنان** و**عادل قصار** على هذا البنك الأخير وضمته الى فرنسبنك.

في العام ١٩٨٤ استطاع **آل القصار** ان يحظوا بمشاركة البنك الفرنسي الشهير كريدي اغريكول فباعوه نسبة ٦ في المئة واسسوا مصرفهم في فرنسا فرنسبنك وكان تواجدهم الاول هناك.

في ٢٠٠١ اسس فرنسبنك مصرفا متخصصا بالاستثمار وهو فرنسبنك للاعمال ش.م. وفي ١٩٩٥ شارك الشركة الالمانية للاستثمار والتنمية DEG بـ ٥ في المئة من رأسمال فرنسبنك.

وهنا عمليات الدمج التي حققها فرنسبنك منذ العام ١٩٨٧ لغاية العام ٢٠١٠:

عمليات دمج وتملك في لبنان:

١٩٨٥ الموجودات والمطلوبات لفروع مصرف Chase Manhattan في بيروت.

١٩٩٣ بنك طعمه ش.م.ل.

١٩٩٨ يونيفرسال بنك ش.م.ل.

٢٠٠١ البنك المتحد للسعودية ولبنان ش.م.ل.

٢٠٠٣ بنك البقاع ش.م.ل.

في العام ٢٠٠٧ تفرغ فرنسبنك ش.م.ل. عن كامل اسهم بنك البقاع ش.م.ل. الى بنك الشارقة

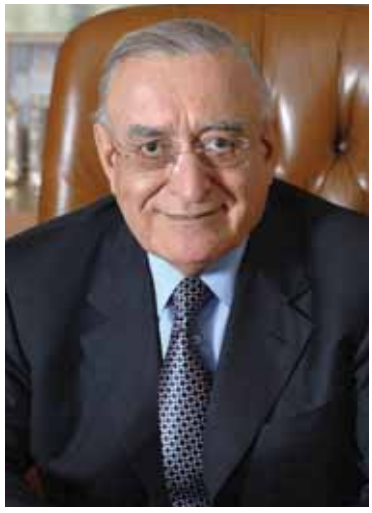
٢٠٠٧ البنك اللبناني للتجارة ش.م.ل.

٢٠١٠ بنك اللاتي ش.م.ل. (من خلال المصرف التابع البنك اللبناني للتجارة).

ولفرنسبنك شركات تابعة محليا واقليميا ودوليا وله شبكة فروع في لبنان يبلغ عددها ١٠٨ فروع وفي الخارج ٣٤ فرعا.

عندما يتراجع تصنيف الدولة يتراجع تصنيف مؤسساتها

د. فرنسوا باسيل: سلامة قطاعنا المصرفي لا تعني ان ننام على حرير فليرحم جميع السياسيين هذا البلد وشعبه



أثـار تخفيض «موديـز» لتصنيف القطاع المصرفي من «مستقـر» الـى «سلبي» قلـق الكثيريـن مـن المستثمريـن والمودعيـن، وقد حاول قادة القطاعين الاقتصـادي والمصرفـي ازالة القلق شارحين مبررات تخفيض التصنيـف الـذي لـم يحصـر فـي القطـاع المصرفي اللبناني بل يشمل مصارف ١٥ دولـة فـي اوروبا تدرس الوكالة خفض تصنيفها الى «سلبي».

رئيس جمعية المصارف الاسبق ورئيس مجلس ادارة مجموعة بنك بيبلوس د. **فرنسوا باسيل** شارك في ازالة القلق وفي اعادة الثقة الى مودعي المصارف داعيا إياهم الى عدم القلق شارحا سبب التخفيض فقال:

ان تصنيف المصارف اللبنانية على هذا النحو جاء نتيجة الاوضاع الجارية في العالم العربي، ولا سيما في سوريا لجهة العقوبات المتخذة في حقها. والاهم من ذلك الوضع الداخلي اللبناني، لان التجاذبات القائمة بين اهل الحكم تؤثر سلبا علىالوضع الاقتصادي ووضعية المالية العامة، والدولة لا تتخذ اي اجراء اصلاحي للحد من تفاقم المديونية العامة والعجز الذي يرتفع سنويا ٤,٥ ملايين دولار في ضوء عدم اقرار اي مشروع موازنة.

اما بالنسبة الى وضع القطاع فقال: الوضع المصرفي سليم جدا وتملك المصارف نسبة سيولة مرتفعة لا مثيل لها في اي مصرف عالمي، كما ان نسبة تسليفاتنا لمجموع الودائع تشكل ٣٠ في المئة كحد اقصى في القطاع ككل. في حين تتجاوز في اوروبا والولايات المتحدة ١٢٠ في المئة. لكن سلامة قطاعنا المصرفي لا تعني ان ننام على حرير، بل اذا لم تتخذ الدولة اجراءات تقشفية واصلاحية لا يمكن ان نستمر في الوضع الذي نحن عليه اليوم، الله اعلم كم سنة يمكننا ان نستمر سنة او ثلاث سنوات. من المفترض ان تتخذ الحكومة في اسرع وقت ممكن الاجراءات الآيلة الى تحسين اوضاعها المالية. وعن تأثير التصنيف على المصارف اللبنانية، قال: لا اعتقد ذلك فالدولة اللبنانية ايضا تم خفض تصنيفها من مستقر الى سلبي منذ فترة قصيرة. ففي اوروبا او الولايات المتحدة مثلا عندما تم خفض تصنيف البلد تراجع تلقائيا تصنيف مؤسساته.

واشار **باسيل** الى ان كل مؤسسات الدولة مشلولة، ولا يجوز الاستمرار في هذا الوضع، فليرحم جميع السياسيين هذا البلد وشعبه، وليتوقف كل واحد منهم عن تصويب مسدسه في وجه الآخر ولنتوجه الى بناء دولة لا دويلات. نحن نريد هذا البلد ولا يمكن ان نستمر في الجو الذي نعيش فيه.

بعد ان تم دمج اللبناني الكندي

أصول SGBL ارتفعت بنسبة ١٢٠,٧ بالمئة والودائع بنسبة ١٢٣ بالمئة اما حقوق المساهمين فلم ترتفع الا بنسبة ٢٥,٩ بالمئة

انطون صحناوي

SGBL

تبين الميزانية المنشورة لبنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL للفصول الثلاثة الاولى من سنة ٢٠١١ انه وبعد ان تم ضم الاصول والديون المشتراة من البنك اللبناني الكندي زادت قيمة اصول SGBL بما يعادل ١٢٠ بالمئة، كما ارتفعت ارباحه بنسبة ٦١,٥٥ بالمئة الا ان امواله الخاصة EQUITY لم ترتفع الا بنسبة ٢٥,٩ بالمئة.

وفي ما يأتي اهم العناصر التي نشرها SGBL وفقا لبنك داتا BANK DATA

العملة بملايين الدولارات

الاصول	ايلول ٢٠١٠	ايلول ٢٠١١	نسبة الفارق
الاصول	٥,١١٥	١١,٢٩٣	١٢٠,٧٧ بالمئة
الودائع	٣,٨١٩	٨,٥٢١	١٢٣,١٢ بالمئة
الاموال الخاصة	٣٩٢	٤٩٣	٢٥,٩٩ بالمئة
الارباح الصافية	٦٨,٠٣	١٠٩,٩١	٦١,٥٥ بالمئة

مبادرة «ذكية جداً» من جمعية المصارف

التبرع سجل نقطة بيضاء في سجل القطاع المصرفي

قبل ان تكبر كرة الثلج التي دحرجها المناوئون للقطاع المصرفي اللبناني والذين يأخذون عليه الانفراد في تحقيق الأرباح القياسية بدون ان يتحمل أية ضرائب مجدية.

قبل ذلك التقى بين أعضاء مجلس إدارة جمعية المصارف عقلاء اقنعوا زملاءهم بوجوب القيام بمبادرة تجاه الدولة التي تشكو من المديونية الكبيرة ومن العجز المتواصل والذي قد يتسبب بأسوأ أزمة.

وهنا ظهر اقتراح التبرع بحصة لبنان من نفقات المحكمة الدولية والبالغة ٣٢ مليون دولار. وفوراً تمت الموافقة كما تم الحصول على مباركة حاكم مصرف لبنان ووزير المال ورئيس مجلس الوزراء ونفذ التبرع الى الهيئة العليا للإغاثة التي سحب الرئيس **ميقاتي** منها المبلغ ليحوله الى المحكمة.

وهنا نص بيان جمعية المصارف:

وكانت الجمعية أصدرت بياناً جاء فيه: على أثر انعقاد الجلسة الشهرية الدورية لمجلس إدارة جمعية مصارف لبنان، أعلن المجلس انه قرر بالإجمال في اجتماعه بتاريخ ١٥/١٢/٢٠١١ تغطية قيمة المبلغ الذي دفع من قبل الهيئة العليا للإغاثة والذي يناهز ٣٢ مليون دولار تسديداً للإلتزامات المترتبة على لبنان في قضية المحكمة الدولية.

واتخذ مجلس إدارة الجمعية هذا الموقف تعبيراً عن قناعته بضرورة حماية أموال المودعين وتمتين الاستقرار السياسي الداخلي، كونه مهماً لاستمرار المناخ المالي ومناخ الأعمال المشجعين على الاستثمار والتوظيف في لبنان الذي هو أساس كل استقرار اجتماعي وازدهار اقتصادي.

ذي بانكر تختار «لبنان والمهجر» أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠١١

اختارت المؤسسة العالمية The Banker التابعة لـ Financial Times Group بنك لبنان والمهجر كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠١١ خلال حفل أقيم في لندن في ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي لتوزيع جوائز THE BANKER للتميّز في العمل والمهنية المصرفية. وتسلّم الجائزة **سعد أزهري** رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر شاكراً THE BANKER على الثقة والتقدير اللذين أملتهما بالبنك من خلال الجائزة.

ونوهت THE BANKER خلال الحفل بالنتائج والأداء المميز لبنك لبنان والمهجر حيث بلغت أرباحه ٢٣٦,٣١ مليون دولار خلال التسعة الأشهر الأولى من عام ٢٠١١ وارتفع مجموع موجوداته الى ٢٣,٣٨ مليار دولار بزيادة ٦,٠٢٪ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠١٠. كما حقق عائداً على متوسط مجموع الموجودات بلغ ١,٣٨٪ وعائداً على متوسط حقوق المساهمين بلغ ١٨,٠٧٪.

سعد أزهري في الوسط يستلم الجائزة

بنك بيروت يرعى «المهرجان الطلابي السينمائي الخامس» في جامعة سيدة اللويزة

جورج عواد والطلاب الفائزون

في إطار استراتيجيته الداعمة لقطاع التعليم في لبنان وفي خطوة إضافية لدعم الشباب الجامعي اللبناني والمواهب الشابة من خلال برنامج U FOR YOUTH الذي أطلقه بنك بيروت، قام المصرف للمرة الثالثة على التوالي برعاية المهرجان الطلابي السينمائي الخامس في جامعة سيدة اللويزة ووزّع الجوائز على المتفوقين الذين حصدوا أعلى نسبة تصويت من الجمهور.

وكانت في بداية المهرجان كلمة للسيد **جورج عواد** مدير خدمات التجزئة والتسليفات للأفراد في بنك بيروت أكد فيها ان البنك يتطلع الى مستقبل مشرق للبنان عماده الأجيال الشابة، مشدداً على دور الشباب في بناء لبنان الغد وعلى التزام بنك بيروت تقديم الدعم اللازم للطلاب الجامعيين من خلال وضع مجموعة من الخدمات والتسهيلات المصرفية في تصرفهم.

وفي ختام الحفل، وزع بنك بيروت الدروع التقديرية والجوائز على الفائزين.

الاعتماد اللبناني يقدم بطاقة «هدية» لمناسبة الاعياد

اعلن بنك الاعتماد اللبناني عن تقديم خدمات مبتكرة وفريدة كبطاقة «هدية» الهدية المثالية لجميع المناسبات. وكشف ان بطاقة «هدية» بتصميمها العصري، هي الخيار الانسب لمفاجأة الاحباء والاصدقاء في الاعياد والافراح ومكافأة الموظفين وتشجيعهم على العمل والتطور المستمر.

والجدير بالذكر ان بطاقة «هدية» المدفوعة مسبقا من فيزا الكترون والمعتمدة في لبنان والعالم، تسمح بسحب النقود من الصرافات الآلية وتسديد ثمن المشتريات لدى ملايين التجار والشراء عبر الانترنت. كما يمكن لحاملي هذه البطاقة اعادة تعبئتها بالمبلغ المطلوب وذلك من دون الحاجة الى فتح حساب مصرفي.

شركة جديدة للوساطة المالية تراست كابيتال

وافق حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** على طلب تأسيس شركة وساطة مالية جديدة في ١٢ تشرين الثاني ٢٠١١ باسم تراست كابيتال ش.م.ل. وقد اعطيت الشركة رقم ٢٠ على لائحة مؤسسات الوساطة المالية.

زيادة رساميل الصرافين تؤثر على صغارهم فقط

بعد ان تبين لحاكمية مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف ان بعض الصرافين يتوسعون في علاقاتهم مع عملاء تدور بعض الشكوك حول عمليات كثيرة يجرونها بين لبنان وبعض الدول الافريقية والاميركية اللاتينية، ولإزالة اي شك بهذا الموضوع اصدر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** تعميما يخضع فيه مؤسسات الصرافة لزيادة رأس المال بنسبة ١٠٠ في المئة واكثر كما يلي:

– الفئة (أ): ٧٥٠ مليون ليرة

– الفئة (ب): ٥٠٠ مليون ليرة

وقالت المادة الثالثة من القرار انه «يعمل بهذا القرار فور صدوره وتمنح مؤسسات الصرافة المنشأة قبل تاريخ صدوره مهلة سنة من هذا التاريخ للتقيد بأحكامه». هذا القرار يزيد رأس المال المحدد لمؤسسات الصرافة بنحو ضعفين للفئة (أ) و٤ اضعاف للفئة (ب).

واذ احتج بعض صغار الصرافين على هذه الزيادة التي قد تضطرهم الى اقفال ابواب محالهم، قال احدهم: تأكدوا ان من يعنيهم التعميم بإمكانهم تنفيذ مضمونه فورا، اما من لا يمارسون خلال عملهم سوى الصيرفة فقط فهؤلاء لن يتمكنوا من زيادة رساميلهم، وقال احدهم: اعرفوا ان عددنا نحو ٧٠٠ صراف نتنافس على قالب جبنة لم يعد يطعم فريقا لكرة القدم!

عوده حوّل ٥٠٠ الف سهم عادي الى شهادات ايداع عمومية (GDR)

د. غالب محمصاني
بورصة بيروت

جـاء فـي تعميم صادر عن د. **غالب محمصاني** رئيس لجنة بورصة بيروت ما يلي:

.. قـررت بـورصـة بـيـروت ادراج ٥٠٠ الـف شـهـادة ايـداع عـمـومـيـة (GDR) فـي الـسـوق الرسمية للبورصة لتضاف الى الشهادات المدرجة سابقا البالغ عددها ٩٩,٥٨١,٤٣٠ شـهـادة بـحـيث يـصـبـح الـعـدد الـكـامـل للشـهـادات المدرجة المرتبطة بـأسـهـم بـنـك عـوده ش.م.ل. – مـجـمـوعـة عـوده سـرادار ٠٨١,٤٣٠/ ١٠٠/شهادة.

ان التفاصيل المتعلقة بالشهادات الجديدة كما وشروط التسعير والتداول والتسوية والمقاصة هي نفسها تلك المتعلقة بالشهادات المدرجة سابقا.

بدأ التداول بالشهادات الاضافية اعتبارا من صباح يوم الجمعة الموافق فيه ٢٠١١/١٢/٣٠ .

مؤشرات مصرفية ومالية

تعود كل المؤشرات الى نهاية شهر الفصل الثالث من عام ٢٠١١:

– بلغ عدد المصارف التجارية في نهاية الفصل الثالث ٦٨ مصرفا تملك ٨٦٣ فرعا في كل المناطق اللبنانية.

– بلغ عدد المصارف الاستثمارية (مصارف الاعمال) ١٤ مصرفا تملك ١٤ فرعا.

بلغت ميزانية المصارف الاستثمارية ٤٣٧٠ مليون دولار مقابل ٥٣٣٤ مليونا في نهاية العام ٢٠١٠ اي بتراجع ٩٦٤ مليونا.

– بلغت الاموال الخاصة للمصارف التجارية ١٠,٣ مليارات دولار.

– بلغت الاموال الخاصة لهذه المصارف الاستثمارية ٨٢٣ مليون دولار.

– بلغت الودائع في مصارف الاستثمار ٢٧٣٥ مليون دولار مقابل ٣٦٧٩ مليونا اي بتراجع ٩٤٤ مليون دولار.

– بلغ اجمالي الودائع في القطاع المصرفي ١١٢,٣ مليار دولار.

– بلغت قيمة تسليفات المصارف الاستثمارية ١٠٩٥ مليون دولار مقابل ١٠٧٦ مليونا في العام ٢٠١٠ اي بنحو صفر زيادة.

– بلغ اجمالي تسليفات القطاع المصرفي للقطاعات التجارية ٣٨,٧ مليار دولار.

– حققت المصارف الاستثمارية ارباحا في نهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١١ حوالى ٤٧ مليون دولار مقابل ١٠٣ ملايين دولار في نهاية العام ٢٠١٠ .

بلغ اجمالي ارباح المصارف التجارية في الفترة عينها ١١٥٥ مليون دولار.

سر مصرفي

ورد اسم مسؤول في احدى اللجان الرقابية بين الاسماء التي اوردتها صحيفة نيويورك تايمز في شبكات تهريب وتبييض اموال.

المسؤول المشار اليه لم يرد اسمه في التحقيقات التي جرت في لبنان خلال التحقيق بملف اللبناني الكندي ولذلك لا زال بعيدا عن المساءلة.

«اللبناني للتجارة» يرفع أرباحه في ٢٠١١ بنسبة ١٣٪ مقارنة مع ٢٠١٠

موريس صحناوي
BLC BANK

بلـغت الأرباح الصافية للبنك اللبناني للتجارة BLC BANK ٣٧ مليون دولار في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١١ مقابل ٣٢,٨ مليون دولار في أيلول ٢٠١٠، أي بزيادة نسبتها ٢,٩٪ سجلتها مجموعة «ألفا» في الفترة ذاتها.

وبلـغ إجمالي الأرباح قبل الضريبة ٤٣,٦ مليون دولار في نهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١١ مقابل ٣٨,٣ مليون دولار في أيلول ٢٠١٠، أي بزيادة نسبتها ١٤٪.

واخترق إجمالي الموجودات عتبة ٤ مليارات دولار ليسجّل ٤,٣ مليارات دولار في أيلول ٢٠١١ انطلاقاً من ٣,١ مليارات دولار في نهاية العام الماضي، مسجلاً زيادة نسبتها ٣٨٪، فيما وصل إجمالي الودائع الى نحو ٣,٦ مليارات دولار في نهاية أيلول ٢٠١١ مقابل ٢,٦ مليارات دولار في نهاية العام ٢٠١٠، أي بزيادة نسبتها ٣٩٪.

وفي سياق متصل ضم البنك اللبناني للتجارة منتجاً مبتكراً الى باقة منتجاته من القروض الشخصية، تكمن ميزته الخاصة في حجم التمويل البالغ ٥٠ ألف دولار أميركي يتم استردادها على مدى ٦ سنوات تحت شعار «تمنى وحقق احتياجاتك من BLC BANK».

بنك بيبلوس يطلق حملة «احتفل بميلاد أخضر»

لمناسبة الأعياد، أطلق بنك بيبلوس حملة «احتفل بميلاد أخضر» التي بموجبها يمكن لحاملي بطاقاته المصرفية استبدال نقاطهم خلال شهر كانون الاول بشجرة طبيعية توصلها EXOTICA مباشرة الى منازلهم. وبعد الأعياد، تقوم جمعية الثروة الحرجية والتنمية (AFDC) بنقل الشجرة وزرعها في أحد أحراج لبنان.

وفي هذا الإطار، أشار السيد **جورج فارس** مدير البطاقات في مجموعة بنك بيبلوس، الى ان الأحراج كانت تغطي ٣٠ في المئة من مساحة لبنان في العام ١٩٨٠، واليوم باتت تغطي ١٣٪ فقط، ما أدى الى انخفاض مساحة الغطاء الأخضر بنسبة ٣٥٪. وبحسب المقاييس والمعايير العالمية، يجب ان تشكّل مساحة الغابات في أي بلد نسبة ٢٠٪ من مساحته الكاملة.

وأضاف **فارس**: «وفي ضوء معرفته بهذا الواقع وما يمثله من خطورة على البيئة في لبنان، يحرص بنك بيبلوس على حث زبائنه وشركائه على الانخراط في جهوده للحفاظ على الغابات والمساحات الخضراء. ومن هنا جاءت فكرة حملة «إحتفل بميلاد أخضر» التي تهدف الى المساهمة في تعزيز أجواء العيد من ناحية وفي نشر التوعية حول ضرورة إعادة تحريج لبنان من جهة أخرى».

شفيق مرعي (مدير الجمارك العام بالإنابة):

الإنجاز الأهم لمديرية الجمارك في العام٢٠١١ استحداث الخلية الذكية لضبط أعمال التهريب والتحقق من صحة الأعمال المنجزة في كافة المراكز الجمركية

أعلن شفيق مرعي مدير الجمارك العام بالإنابة ان مديرية الجمارك العامة تمكنت من تحقيق مشاريع عديدة في العام ٢٠١١، وان من أهم هذه المشاريع هو استحداث الخلية الذكية من أجل ضبط أعمال التهريب والتحقق من صحة الأعمال المنجزة ومراقبة وتسجيل كل ما يجري في المراكز الجمركية. وأوضح بأن فرض ما يعرف بيوم أمني أو بحالة طوارئ جمركية مؤقتة هو تدبير استثنائي وانه لا شك بسبب بعض التأخير في إنجاز المعاملات الجمركية، ولكن نتائجه تنعكس ايجاباً على مصلحة الخزينة وعلى مصالح جميع الذين يتعاطون التجارة الشريفة، علماً ان معظم الإدارات الجمركية في العالم تلجأ الى تدابير مماثلة.

أما بخصوص توقف المجلس الأعلى للجمارك عن ممارسة نشاطه بسبب إحالة رئيسه على التقاعد، فأشار مرعي الى «ان مجلس الوزراء أصدر قراراً بتاريخ ٢٠١١/١٢/٢١ قضى بالموافقة على تكليف الهيئة الحالية للمجلس والمؤلفة «مني» بصفتي عضواً مناوباً في الهيئة والعضو المناوب الآخر حسن حنيني بتصريف أعمال المجلس والمتعلقة فقط: بإعداد التشريع الجمركي وممارسة صلاحيات وزير المالية في ما يتعلق بقانون المحاسبة العمومية». كما أوضح المدير العام للجمارك بالإنابة ان فرض التصريح المسبق عن البضائع المحتكرة وخصوصاً المواد التبغية هو تدبير يهدف الى منع تهريب هذه المواد نظراً لضخامة الرسوم والضرائب التي تستوفى عنها وبالتالي التأثير الكبير لعمليات تهريبها على مصلحة الخزينة..

الإنجاز الأهم في العام ٢٠١١، استحداث الخلية الذكية

■ **كيف تقيّمون الأعمال التي قامت بها مديرية الجمارك العامة في العام ٢٠١١، وهل تمكنت من تحقيق الأهداف التي كانت تصبو إليها، وما هي المعوقات التي اعترضت نشاطها وأعمالها؟**

– تضمّن برنامج عمل مديرية الجمارك العامة للعام ٢٠١١ مشاريع عديدة تمكنا من تحقيق معظمها، أما تأخير تنفيذ البعض منها فكان سببه إما عدم التمكن من تأمين التمويل اللازم أو أسباب قاهرة أخرى، وأستعرض لأهم تلك المشاريع في ما يلي:

١: مشروع صيانة وترميم أو إعادة تأهيل أو إعادة بناء بعض الأبنية الإدارية في مختلف المراكز الجمركية، ولا سيما منها تلك الواقعة على الحدود البرية (المصنع – العريضة – العبودية)، وكذلك مشروع المبنى الجمركي الموحّد الذي سيضم مختلف وحدات الإدارة المركزية. إن إنجاز هذا المشروع يحتاج إلى التمويل وإلى تخصيص موازنتنا بالاعتمادات اللازمة، وقد قدّم لنا معالي وزير المال محمد الصفدي كل الدعم وطلب إلى مجلس الإنماء والإعمار متابعة الإهتمام بهذا المشروع حتى يتم إنجازه في وقتٍ قريب.

٢: إجراء ربط الكتروني ما بين المكاتب الجمركية الحدودية البرية اللبنانية السورية المتقابلة، الأمر الذي من شأنه تسهيل وتسريع عمليات انتقال الأشخاص والسيارات السياحية بين البلدين، وكذلك إحباط عمليات التهريب وضبط المخالفات الجمركية والحد منها. وكنا بصدد التحضير لمشروع مذكرة تفاهم بهذا الخصوص بين البلدين للمباشرة بتنفيذ هذا المشروع إلاّ أن الأوضاع المعلومة في سورية أدت إلى تأخير كل ذلك.

٣: لقد جرى تنفيذ بعض الأنظمة المعلوماتية الجمركية، حيث تم وعلى سبيل المثال تطبيق نظام إرسال وتسجيل مانيفستات البضائع الكترونياً في مرفأ بيروت وهو ما يُعرف بنظام «منار»، وجرى توحيد عملية قبض الرسوم الكترونياً بموجب إيصال واحد، وتم أيضاً تعديل نظام «نجم» الإلكتروني لجهة الإختيار العشوائي لمسار البيانات الجمركية (أحمر أو أخضر)، بطريقة لم يعد يستطيع أحد معها التكهن بمسار معاملته الجمركية. هذا وقد جرى مكننة بعض نواحي العمل في عدة مراكز جمركية.

٤: أما الإنجاز الأهم في العام ٢٠١١ فكان استحداث ما أسميناه بـ«الخلية الذكية» في مديرية الجمارك العامة، والتي أُنيطت بها ثلاث مهام أساسية:

أ ـ مراقبة النظام الجمركي المعلوماتي، بحيث تقوم الخلية من وقت لآخر، بالدخول إلى النظام ودراسة وتدقيق وتحليل معظم ما يقوم به مستعملوه، والتحقق من صحة الأعمال المنجزة.

ب ـ الإطلاع يومياً على النسخ الورقية أو الالكترونية لمانيفستات البضائع العائدة لمختلف المراكز الجمركية، وإجراء تحليل للمخاطر وتحديد واستهداف إرساليات البضائع التي يمكن أن تكون موضع شبهة أو شك ووضعها على المسار الأحمر الإلزامي لإخضاعها للكشف الجمركي، أو طلب الإطلاع أحياناً على معاملاتها قبل انجاز مرحلة دفع الرسوم، كل ذلك من أجل ضبط أعمال التهريب عبر المكاتب الجمركية وإحباطها.

ج ـ مراقبة حسية لكل ما يجري في المعابر الحدودية وفي قاعات المسافرين الجوية والبرية والبحرية وفي بعض المراكز الجمركية، وذلك بواسطة كاميرات مراقبة تقوم بتسجيل كل ما يجري. إن تنفيذ هذه المهمة ما زال معلقاً لحين تأمين كاميرات المراقبة من خلال عملية تلزيم يجري التحضير لها حالياً.

٥: جرى تحقيق مخالفات هامة، منها على سبيل المثال، محاولات تهريب أجهزة خلوية ومشروبات كحولية مقلّدة ومنتجات تبغية وما شابه.

ومؤخراً استطعنا حجز أطنان من الملبوسات التي حاول أصحابها إدخالها عبر المطار بواسطة إحدى شركات الطيران، وذلك تحت تسمية قطع تبديل كمبيوتر على المانيفست، بغية التهرب من تأدية الرسوم النوعية المرتفعة التي تخضع لها، بالإضافة إلى ضبط مخالفات مماثلة هامة في مرفأ بيروت.

سبب تراجع إجمالي الواردات الجمركية عائد الى تخفيض الرسوم عن البنزين والانخفاض الملحوظ لعدد السيارات المستوردة

كما استطاعت عناصر الجمارك وبالتعاون مع مكتب مكافحة المخدرات المركزي، من حجز سيارتين الأولى كانت تحاول الدخول إلى الأراضي اللبنانية في ٢٠١١/١٢/١٩ عبر مكتب جمرك المصنع آتيةً من هولندا، وهي تنقل حبوباً مخدرة ضمن مخبأ سرّي بداخلها، والثانية كانت تحاول مغادرة الأراضي اللبنانية إلى تركيا في ٢٠١١/١٢/٢٣ عبر مكتب جمرك العريضة، وهي تنقل سبعة كيلوغرامات من مادة الكوكايين مخبأة فيها ضمن مكان سرّي. كما نفذنا في العام ٢٠١١ إجراءات صارمة أدت إلى الحد من الإستفادة دون وجه حق من وضع الاستيراد المؤقت للسيارات العربية والأجنبية بداعي السياحة، فأعيد تصدير أعداد كبيرة منها فيما وضعت أعداد أخرى في الإستهلاك المحلي واستوفيت عنها الرسوم والضرائب. وأجريت تدقيقات لدينا لعمليات التصدير أدت إلى اكتشاف معاملات تصدير وهمية تجري متابعتها إدارياً وقضائياً، والهدف من ذلك هو الحؤول دون حصول عمليات استرداد للضريبة على القيمة المضافة دون وجه حق، ويجري التحضير حالياً لآلية خاصة سيتم اعتمادها قريباً، وهي ترمي إلى تلافي حصول أي تلاعب في عمليات الإسترداد المشار إليها.

٦: حققت إدارة الجمارك قفزة نوعية من خلال قيامها باعتماد أجهزة الكشف عن المواد المشعة أو الملوثة إشعاعياً، التي جرى تجهيز جميع المعابر الحدودية البرية والبحرية والجوية بها. وقد استفدنا منها كثيراً بعد حادثة «فوكوشيما» في اليابان، فاستطعنا بواسطتها تجنيب المواطنين خطر تعرضهم للمواد المشعة أو الملوثة إشعاعياً.

٧: جرى التوقيع على اتفاقية شراكة مع جامعة «جانوى» في إيطاليا، بهدف تبادل الخبرات ما بين بعض المرافئ في كل من لبنان (مرفأ بيروت) والأردن (العقبة) واسبانيا وايطاليا واليونان.

هذا وقد أنجزنا خلال العام ٢٠١١، العديد من مشاريع المكننة التي لا مجال لتعدادها الآن.

التدابير الاستثنائية التي نتخذها يلجأ اليها معظم الإدارات الجمركية في العالم

■ يدّعي أصحاب العلاقة أنه كلما كشفت إدارة الجمارك عن مخالفات جمركية وضبطت عمليات تهريب، ترتفع وتيرة التأخير في إنجاز المعاملات الجمركية ما ينعكس سلباً على مصالحهم، ماذا تقترحون من تدابير وإجراءات لمعالجة هذا التأخير الذي يؤدي أيضاً إلى تأخير وإعاقة العمل في مرفأ بيروت؟

– لا بد لإدارة الجمارك من اللجوء من وقتٍ إلى آخر وعندما تدعو الضرورة، إلى فرض ما يُعرف «بيوم أمني» أو «بحالة طوارىء» جمركية مؤقتة، بحيث تبادر إلى فرض تدابير خاصة وإستثنائية، كوضع أصناف من البضاعة أو أسماء تجار أو مخلصي بضائع أو أرقام مستوعبات أو بوالص، على المسار الأحمر الإلزامي، بغية فرض إجراء الكشف الجمركي على بعض البضائع، والتحقق من صحة التصاريح الجمركية، وذلك ما حصل في الأشهر الأخيرة من العام ٢٠١١ في مختلف المراكز الجمركية، وليس فقط في مرفأ بيروت، إذ أننا وبعد أن قمنا بالاستقصاءات اللازمة وبالتحريات المكثّفة في بعض المراكز، تمكنا من الحصول على معلومات دقيقة عن محاولات تهريب بواسطة بيانات جمركية كاذبة وتصاريح مغلوطة، ما اضطرنا إلى اتخاذ التدابير والإجراءات المذكورة، والتي أدت إلى الكشف عن أعمال تهريب وإلى إحباطها، ما أشاع ارتياحاً كبيراً في أوساط القطاعين العام والخاص، تلمسه الجميع في الآونة الأخيرة.

ولاستكمال الجواب عن سؤالكم أقول أنه لا شك في أن التدابير الاستثنائية التي نلجأ إليها أحياناً، تتسبب في بعض التأخير في انجاز المعاملات الجمركية المستهدفة، ولكن هذا الأمر وفضلاً عن كونه مؤقتاً، فإن نتائجه تنعكس بشكل إيجابي على مصلحة الخزينة وعلى مصالح جميع الذين يتعاطون التجارة الشريفة، لذلك فإنني أناشد الجميع التعاون في هذا المجال.

وفي هذا السياق أشير إلى أننا قمنا في الربع الأخير من العام ٢٠١١، برفع معدلات الغرامات بهدف ردع كل من يحاول الإستمرار بأعمال التهريب والغش الجمركي.

في الخلاصة يتضح من كل ما تقدم أن التدابير المشار إليها أعلاه، تبقى إستثنائية ومؤقتة، باعتبار أن المبدأ في عملنا الجمركي اليوم، هو إسداء كل التسهيلات لضمان انسياب البضائع عبر الحدود الدولية دون أية معوقات وضمن القوانين المرعية الإجراء. لافتين إلى أن معظم الإدارات الجمركية في العالم تلجأ إلى تدابير مماثلة.

تكليف الهيئة الحالية للمجلس بتصريف الأعمال

■ بعد إحالة رئيس المجلس الأعلى للجمارك على التقاعد وتوقف المجلس عن ممارسة نشاطه، كيف تتم معالجة القضايا والمواضيع المطلوب تصديق المجلس الأعلى عليها؟

– بعد أن توقف المجلس الأعلى للجمارك عن ممارسة نشاطه توقف بالطبع إنجاز العديد من المعاملات التي يعود البت بها بحسب الصلاحية إلى المجلس المذكور، أما عدد المعاملات العالقة على جدول الأعمال منذ الأول من حزيران ٢٠١١ تاريخ إحالة رئيس المجلس على التقاعد، فقد قارب الألف معاملة.

في المرحلة الأولى استطعت كعضو مناوب في هيئة المجلس الأعلى مع زميلي العضو المناوب الآخر السيد حسن حنيني، فرز المعاملات ودراستها فأنجزت المعاملات البسيطة وتلك التي ترتدي طابع العجلة والأهمية القصوى، وذلك من قبل مديرية الجمارك العامة، علماً بأن المجلس الأعلى للجمارك كان قبل تاريخ ٢٠١١/٦/١ قد فوضني التوقيع على بعض المعاملات وفوّض رئيس ديوانه البت بالمعاملات العائدة للقنصليات والسفارات الأجنبية، وقام بتخفيض بعض معدلات الغرامات في دليل المصالحات بالنسبة للمخالفات التي تدخل ضمن صلاحياته حتى لا يتوقف البت بالغرامات الصلحية.

أما في المرحلة الأخيرة وبعد أن تراكمت الملفات وتعثرت التعيينات الإدارية، فقد عرضنا الوضع على جانب ديوان المحاسبة الذي خلص في رأي إستشاري صدر عنه، إلى اعتبار الهيئة الحالية للمجلس الأعلى للجمارك المؤلفة من عضوين مناوبين فقط، صالحة لتصريف الأعمال «منعاً لتعطيل أعمال المجلس التي تقضي المصلحة العامة باستمرارها، مع حثّ الهيئة بالعمل على استصدار قرار من مجلس الوزراء يقضي بتكليفها تصريف أعمال المجلس، مما يشكل سنداً قانونياً إضافياً لمسار عمل الهيئة الحالية».

لقد عمدنا إلى عرض الرأي الإستشاري المذكور على مقام مجلس الوزراء الذي أصدر قراره رقم ٢٥، تاريخ ٢٠١١/١٢/٢١، القاضي بالموافقة على تكليف الهيئة الحالية للمجلس الأعلى للجمارك بتصريف أعمال المجلس المذكور المتعلقة فقط بـ:

١– إعداد التشريع الجمركي بما في ذلك التعريفة الجمركية.

٢– ممارسة صلاحيات وزير المالية في ما يتعلّق بقانون المحاسبة العمومية.

نعمل على سد النقص في السلكين الإداري والجمركي

■ من المعروف أن إدارة الجمارك ما تزال تعاني نقصاً في الموظفين والعناصر، هل من حلول في المستقبل المنظور لملء الشواغر؟

– بالطبع، فإننا نعمل جاهدين على سد النقص وملء الشواغر في السلك الإداري كما في سلك الضابطة الجمركية على حدٍّ سواء، ونجهد في سبيل تكثيف الدورات التدريبية لجميع فئات الموظفين، حتى تزداد قدراتهم وكفاءاتهم ما ينعكس بشكل إيجابي على سلامة العمل الجمركي وتسريع معاملات المكلفين.

فرض التصريح المسبق عن البضائع المحتكرة لا يشكل عبئاً على حركة التجارة البحرية

■ تستهجن الخطوط البحرية العالمية في ظل التطورات السريعة التي يشهدها قطاع النقل البحري العالمي، أن تستمر إدارة الجمارك بفرض التصريح المسبق عن البضائع المحتكرة(دخان، تبغ وتنباك...) المشحونة على السفن التي تؤم المرافىء

اللبنانية وإلاّ تعرضت هذه السفن للحجز ولغرامات باهظة. ماذا تقترحون لإلغاء هذا التصريح حفاظاً على سمعة المرافىء اللبنانية؟

– بحسب المادة ٦٧ من قانون الجمارك، فإن كل بضاعة بما فيها البضائع المحتكرة، ترد بطريق البحر، تدرج في بيان عام وحيد بحمولة السفينة يسمى المانيفست الذي يتضمن بعض المعلومات ومنها أجناس البضائع المستوردة، وإن أي خطأ أو إغفال بذكر هذه المعلومات يؤدي إلى مخالفات جمركية تقمع بحسب القانون. إن المعلومات المشار إليها، تكتسب أهمية كبيرة في أعمال الرقابة المسبقة التي تتولاها إدارة الجمارك على عمليات الإستيراد.

أما قانون الإحتكار اللبناني للتبغ والتنباك الصادر سنة ١٩٣٥ (القرار رقم ١٦/ ل) فهو يحظر على أي كان إدخال هذه المواد إلى لبنان، كونها خاضعة للحصر وبالتالي فان إدارة الحصر فقط هي المخولة بذلك.

غير أنه وبعد طلب أفراد وشركات باستيراد مواد تبغية عبر مرفأ بيروت برسم الترانزيت، فإن جانب المجلس الأعلى للجمارك وبعد استطلاع رأي كل من إدارة الحصر وإدارة المرفأ، قرر بكتابه رقم ٢٢٤٧/٩٧ تاريخ ٥ / ١١/٩٧، السماح باستيراد مواد تبغية من قبل أفراد أو شركات للتخزين في الحرم الجمركي في مرفأ بيروت برسم الترانزيت. وقد نصت الفقرة (٢) من القرار المذكور، على وجوب قيام الوكالة البحرية المعنية مسبقاً، بإعلام دائرة المانيفست وإدارة واستثمار مرفأ بيروت، عن وصول إرساليات مواد تبغية مع بيان أرقام المستوعبات التي تحتوي على هذه المواد.

ليس الأمر إذاً حكراً على المواد التبغية، إنما وبالنظر لطبيعة هذه المواد التي تخضع لقانون الإحتكار التبغي، وبالنظر لضخامة الرسوم والضرائب التي تستوفى عنها لدى الإستيراد، وبالتالي التأثير الكبير لعمليات تهريبها على مصلحة الخزينة، فإن عدم إدراجها بتسمياتها الحقيقية وأجناسها وأنواعها، يستهدف لتطبيق العقوبات المنصوص عنها في قانون الجمارك، وإن ضخامة هذه المخالفات جعلت المشترع يتشدد في قمعها، وبالتالي فإن عدم الإلتزام بهذا النص الذي لا يشكل برأينا، عبئاً على حركة التجارة البحرية، هو السبب الأساسي لوقوع المخالفات المبحوث بشأنها.

في الخلاصة أُشير إلى أن قرار المجلس الأعلى للجمارك هو تدبير إداري اتخذ في حينه لأسبابٍ معينة، ويمكن للإدارة أن تعيد النظر به في أي وقت، وعند الاقتضاء.

مشاريع عديدة نسعى الى تحقيقها في العام ٢٠١٢

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٢؟

– إن أهم المشاريع للعام ٢٠١٢، هي التالي بيانها:

١: المتابعة مع الجهات المختصة، لموضوع ترميم بعض المباني الجمركية أو استبدالها أو إنشاء مبانٍ جديدة، وإنشاء المبنى الجمركي الموحد الذي أشرت إليه في جوابي عن سؤالكم الأول.

٢: متابعة مكننة العديد من الأعمال الجمركية وتطوير الأنظمة المعلوماتية الحالية.

٣: إعادة دراسة نظام «نور٢» الذي يسمح للمكلفين بالتصريح عن بضائعهم من مكاتبهم ومن أماكن بعيدة، وتقييمه وتعديله في ضوء التجربة العملية إثر تطبيقه في المطار، تمهيداً لتطبيقه في مرفأ بيروت وباقي المراكز الجمركية.

٤: دراسة موضوع المانيفست الورقي والإلكتروني في مطار بيروت، وكيفية تقديمه للجمارك، بغية ضبط عمليات الإستيراد والتخليص الجمركي.

٥: تقديم تسهيلات وامتيازات لبعض المتعاملين بصدقية مع الجمارك، تمهيداً لوضع أسس وأصول وإجراءات اللائحة الذهبية بشكل متكامل.

٦: إنجاز مشروع الدفع الإلكتروني بواسطة المصارف التجارية، واستكمال نظام OCR (Optical Character Recognition) الذي يمكنه التعرف على رقم المستوعب من خلال صورته، ويضبط عملية خروج المستوعبات.

٧: إستكمال مشروع الربط الإلكتروني ما بين المكاتب الحدودية الجمركية اللبنانية السورية المتقابلة، وتجهيز معظم المراكز الجمركية بكاميرات مراقبة ووصلها بالمديرية العامة.

٨: التواصل مع باقي الوزارات والجهات الحكومية الأخرى، خاصةً تلك التي تفرض قيوداً على البضائع المستوردة أو المصدرة، بهدف رفع القيد بصورة الكترونية، ومتابعة تنفيذ مشروع الحكومة الإلكترونية.

٩: سيصار إلى تنفيذ مشروع تبادل المعلومات الكترونياً مع إدارة واستثمار مرفأ بيروت، بهدف: مراقبة حركة البضائع والمستوعبات في جميع الحالات في المرفأ.

–الحصول الكترونياً على شروحات إدارة المرفأ على أذونات التسليم، الأمر الذي سيوفر على المكلفين عناء التنقل ما بين إدارتي الجمارك والمرفأ وسيؤدي إلى اختصار الوقت والجهد والكلفة.

– تمكين دوائر المعاينة في الجمارك من توجيه الطلب الكترونياً لتحضير البضاعة المنوي الكشف عليها، ما سيوفّر أيضاً وأيضاً الوقت والجهد على أصحاب العلاقة.

١٠: سوف نسعى إلى تجميع مختلف مندوبي الوزارات المختصة في مكان واحد في العنبر ١٩ أو في محيطه، تمهيداً لتحقيق ما يُعرف بالشباك الموحّد.

أخيراً لا بد من إعادة النظر بهيكلية إدارة الجمارك واعتماد هيكلية جديدة تماشي وتساير التطورات الحاصلة على جميع الصعد، وقد يكون من المناسب دراسة جدوى توحيد السلكين الإداري والعسكري فيها بسلك واحد يتسم بالطابع الفني الخاص ويتمايز عن باقي موظفي الإدارة اللبنانية، إن تحقيق مثل هذا المشروع يتطلب الاستعانة بخبراء جمركيين أجانب وبخبرات البلدان التي حققته كالأردن مثلاً.

تخفيض الرسوم على البنزين والتراجع الملحوظ للسيارات المستوردة هما السبب المباشر لتراجع إجمالي الواردات الجمركية

■ ما هي الأسباب التي أدت إلى تراجع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافىء والبوابات خلال العام ٢٠١١؟

– إذا أجرينا مقارنة بين إجمالي وارداتنا الجمركية خلال العامين ٢٠١٠ و ٢٠١١، يتبين لنا أن هناك تراجعاً مقداره /٦٠٠/ مليار ليرة لبنانية، باعتبار أن واردات العام ٢٠١٠ قد بلغت /٥٢٠٠/ مليار ليرة، فيما هي بلغت /٤٦٠٠/ مليار ليرة خلال العام ٢٠١١.

وبعد إجراء مقارنة مماثلة لوارداتنا من المحروقات والسيارات، يتبيّن أن هناك تراجعاً مقداره /٦٨٨/ مليار ليرة لبنانية، (باعتبار أن وارداتنا من المحروقات قد بلغت /١٦٩٤/ مليار ليرة عن العام ٢٠١٠، و/١٢٧٧/ مليار ليرة عن العام ٢٠١١، بتراجع مقداره /٤١٧/ مليار ليرة، ومن السيارات / ١٠٦١/ مليار ليرة عن العام ٢٠١٠، و /٧٨٩/ مليار ليرة عن العام ٢٠١١، بتراجع مقداره /٢٧٢/ مليار ليرة).

إن السبب في هذا التراجع يعود إلى التخفيض الذي أُجري على الرسوم المفروضة على البنزين اعتباراً من شهر شباط ٢٠١١ من جهة، والتدني الملحوظ في عدد السيارات المستوردة في العام ٢٠١١، من جهة أخرى.

في الواقع نستنتج مما تقدم، أن إجمالي الواردات عن باقي البضائع (غير المحروقات والسيارات) قد حققت إزدياداً مقداره /٨٨/ مليار ليرة لبنانية.

شكراً لمجلتكم التي تحقق النجاحات الباهرة..

في الختام وإذ أشكر مجلتكم التي تحقق النجاحات الباهرة، أتمنى للجميع عاماً سعيداً ولبلدنا الغالي الأمان والإزدهار والبحبوحة، وأقول أنه إذا كنا قد حققنا في الجمارك تقدماً تلمسه الجميع مؤخراً، وإذا كانت مشاريعنا الهامة تبصر النور، فذلك بفضل الرعاية والدعم اللذين يغمرنا بهما معالي وزير المال محمد الصفدي، الذي أنتهز هذه المناسبة لكي أتوجه إليه باسمي وباسم جميع أبناء الجمارك، بجزيل الشكر. ■

حسن قريطم (الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت):

مرفأ بيروت حقق نتائج جيدة رغم الأزمات الداخلية والأحداث الإقليمية

أعلن المهندس حسن قريطم الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت ان المرفأ سجل حركة اجمالية جيدة في العام ٢٠١١، رغم الأزمات السياسية الداخلية والأحداث الأمنية التي تشهدها بعض البلدان العربية.

وأكد ان تجدد الازدحام في المرفأ هو موسمي وموقت ويحدث في نهاية كل عام وعشية الأعياد والعطل الرسمية حيث تزدهر عادة حركة الاستيراد لتلبية حاجة الأسواق الداخلية التي تشهد حركة بيع وشراء ناشطة. ودعا الى المحافظة على حركة المسافنة التي ما تزال تسجل نمواً كبيراً لأن بلداناً اقليمية تسعى جاهدة لتنتزع من لبنان هذا الدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة. وأشار الى ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات يسير حسب الخطة المرسومة وسوف ينجز في الموعد المحدد له في مطلع العام ٢٠١٣. وكشف المهندس قريطم عن اعداد تعرفات مرفئية جديدة شفافة ومختصرة تفرض رسوماً مخفضة على المواد الصناعية والزراعية المستوردة. وأعرب أخيراً عن سعادته لأن المرفأ دخل لأول مرة لائحة المرافئ المئة الأولى في العالم بتعامله مع أكثر مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١١.

المرفأ يعزز دوره المحوري في المنطقة ويدخل لائحة المرافئ المئة الأولى في العالم بتعامله مع أكثر من مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١١

نتائج العام ٢٠١١ أفضل من العام ٢٠١٠

■ هل تأثر مرفأ بيروت سلباً بالأزمات السياسية الداخلية والأحداث الأمنية الإقليمية، وكيف تقومون نشاطه خلال العام ٢٠١١؟

– تؤكد احصاءات مرفأ بيروت ان الحركة الإجمالية التي سجلها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ كانت أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. فالنتائج الجيدة للمرفأ تظهر بوضوح ان القطاعات الإقتصادية في لبنان استطاعت كالعادة التكيف مع الازمات السياسية وحتى الأمنية التي تشهدها البلاد من حين الى آخر. فحركة البضائع العامة في المرفأ ارتفعت بنسبة ٣ في المئة، والحاويات برسم المسافنة بنسبة فاقت ٢٨ في المئة. في حين تراجعت حركة الحاويات برسم الاستهلاك المحلي بنسبة لم تتجاوز الـ ٤ في المئة. أما الانخفاض الأكبر فكان بحركة السيارات التي سجلت تراجعاً بلغت نسبته ٣٢ في المئة. وكما بات معروفاً فإن تراجع حركة السيارات وخصوصاً السيارات المستعملة، عائد الى القيود التي تفرضها الولايات المتحدة الأميركية وبعض دول الاتحاد الأوروبي على التحويلات المصرفية الخاصة بشراء هذه السيارات لتصديرها الى لبنان، بحجة انها ربما تكون مرتبطة بعمليات تبييض الأموال.

لبنان تحول الى محطة تموين لسوريا!

أما بالنسبة للأحداث الأمنية أو التغييرات التي ما تزال تعيشها بعض البلدان العربية ولا سيّما في المشرق العربي، فقد كنا متخوفين من ان تكون تداعياتها وانعكاساتها سلبية على حركة النقل البحري وبالأخص على حركة مرفأ بيروت، ولكن الوقائع على الأرض تشير الى ان تلك الأحداث ربما تكون نتائجها ايجابية. فقد لاحظنا ان ارتفاعاً جيداً شهدته حركة الحاويات والبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة. وهذا يؤكد ان القيود الاقتصادية التي فرضتها الدول الغربية على سوريا جعلت من لبنان محطة تموين مركزية نحو الأسواق السورية، مما دفع التاجر اللبناني الى زيادة مستورداته لتغطية حاجة الأسواق السورية أيضاً.

ولا بد من الإشارة الى ان تراجع حركة استيراد السيارات انعكس ايضاً على مجموع الواردات المرفئية التي سجلت انخفاضاً بلغت نسبته نحو ٥ في المئة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١.

الازدحام موسمي ومؤقت

■ هناك تذمر من عودة تجدد ازدحام السفن بسبب ارتفاع عدد السفن المحملة بالحاويات برسم المسافنة، ماذا فعلتم لمعالجة هذا الازدحام؟

– نعم تجددت أزمة ازدحام السفن والحاويات في المرفأ ولكن هذا الازدحام موسمي وموقت ويتجدد في نهاية كل عام وعشية الأعياد والعطل الرسمية، حيث يضاعف التجار كميات البضائع المستوردة لتغطية الأسواق الداخلية التي تزدهر فيها حركة البيع والشراء نتيجة لقدوم اللبنانيين العاملين في الخارج والسياح العرب لتمضية هذه الأعياد في لبنان. كما ان استمرار المرفأ خلال العطل الرسمية في استقبال السفن وتفريغها وشحنها فيما يتوقف تسليم الحاويات الى الأسواق الداخلية، يساهم في تأجيج

الازدحام. فإدارة المرفأ على تواصل مع الوكلاء البحريين الذين يعربون خلال الاجتماعات التي نعقدها معهم عن رضاهم وارتياحهم للخدمات الجيدة والسريعة التي يؤمنها المرفأ طيلة السنة، باستثناء فترة الأعياد والعطل الرسمية، وكما ذكرنا آنفاً، حيث يتجدّد الازدحام لفترة محدودة.

علينا المحافظة على حركة المسافنة

أما الشكوى والتذمر من حركة المسافنة التي تواصل ازدهارها ونموها عبر مرفأ بيروت، فعلينا المحافظة عليها خصوصاً ان بلداناً اقليمية تسعى جاهدة «لتشليح» لبنان هذا الدور المحوري الذي يلعبه في المنطقة.

مرفأ بيروت لاعب محوري في المنطقة

فعندما أنشئت محطة الحاويات في مرفأ بيروت وبدأت بتقديم خدماتها خلال العام ٢٠٠٥، كان البعض من العاملين في قطاع النقل البحري يؤكد ان مرفأ بيروت غير مؤهل للعب أي دور محوري على صعيد حركة الترانزيت البحري (المسافنة) لأن موقعه يعتبر بعيداً عن الممرات البحرية العالمية وبالأخص عن قناة السويس. لكن الأيام والوقائع أثبتت ان مرفأ بيروت أصبح لاعباً محورياً في منطقة شرق الأوسط.

اعتذرنا عن استقبال المزيد من حركة المسافنة

ونؤكد مجدداً ما كنا أعلناه سابقاً اننا اعتذرنا مراراً عدة ولم نتجاوب مع رغبة خطوط بحرية عالمية لاستخدام مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة أسوة بـ MSC وCMACGM لأن القدرة الاستيعابية الحالية للمرفأ غير قادرة على استقبال المزيد من حركة المسافنة، وذلك حفاظاً على مصالح الخطوط البحرية التي تؤمن نقل الحاويات برسم الأسواق اللبنانية.

مشروع توسيع المحطة ينجز في مطلع العام ٢٠١٣

لذلك نحن بانتظار انجاز مشروع توسيع محطة الحاويات الحالية في مطلع العام ٢٠١٣، لندرس مجدداً رغبة هذه الخطوط البحرية العالمية في اعتماد المرفأ مركزاً لعمليات المسافنة.

تطويل الرصيف المركزي وتعميق حوضه

ماذا يتضمن مشروع توسيع محطة الحاويات؟

ان المشروع يتضمن تطويل الرصيف المركزي رقم ١٦ في المحطة من ٦٠٠ متر الى ١١٠٠ متر، وتعميق حوض المحطة من ١٥,٥٠ متراً الى ١٧,٥٠ متراً، بالإضافة الى استحداث محطة تخزين اضافية تفوق سعتها الـ ٦٠٠ ألف حاوية نمطية سنوياً. وسوف يتم تجهيز الرصيف ١٦ بعد تطويله بـ ٥ رافعات جسرية (GANTRY CRANES) ليرتفع عددها من ٦ الى ١١ رافعة جسرية و١٥ رافعة مساعدة (RTG) ليرتفع عددها من ١٨ الى ٣٣ رافعة مساعدة عاملة في المحطة.

رافعات جسرية أكبر

ونذكر ان الرافعات الجسرية الخمس الجديدة ستكون أكبر من تلك الموجودة حالياً على الرصيف رقم ١٦ لتتمكن من التعامل بسهولة مع سفن الحاويات التي تفوق حمولتها الـ ١٥ ألف حاوية نمطية والتي سوف تؤم المرفأ مستقبلاً.

العام ٢٠١١ كان حافلاً بالإنجازات

■ **ما هي المشاريع التي تمكنت إدارة المرفأ من تحقيقها خلال العام ٢٠١١؟**

– تابعنا اهتمامنا بورشة توسيع محطة الحاويات حيث تمكنا من إزالة كافة العراقيل والصعوبات اللوجستية التي اعترضت أعمال التوسيع. وكان آخرها اكتشاف بقعة أرض صلبة، خلال تعميق الحوض بجانب بناء الرصيف الجديد، لم تتمكن معدات الحفر المستعملة من تفتيتها أو تقطيعها. وقد استعنا بالسفينة الحفّارة القاطعة NICOLLA MAKIAVELLY المجهزة بأحدث معدات القطع والحفر، والتي وصلت مرفأ بيروت في أواخر شهر تشرين الثاني الماضي حيث نجحت في قطع وتفتيت هذه البقعة الصلبة. كما قامت هذه الباخرة الحفارة بتعميق مدخل المرفأ بحيث أصبح بعمق ١٧,٥٠ متراً وحوض محطة الحاويات ليصبح بعمق ١٧,٥٠ متراً.

وأنجزنا خلال العام ٢٠١١ المكننة الشاملة في كافة دوائر مرفأ بيروت. فبعد ان اعتمدت الإدارة وطبقت النظام الالكتروني "CAMA" الخاص بالوكلاء البحريين والذي يؤمن اصدار تذاكر الرسوم المرفئية الكترونياً، أصبح الوكلاء البحريون قادرين على تسديد الرسوم المتوجبة على بواخرهم الكترونياً أيضاً عبر أربعة مصارف أصبحت معتمدة حتى تاريخه من قبل ادارة المرفأ. كما باشرت الإدارة باعتماد وتطبيق الجزء الخاص من هذا النظام الالكتروني والمتعلق بمخلصي البضائع والذي يتيح لهم التواصل الكترونياً مع الإدارة لشرح إذن التسليم ومتابعة معاملاتهم وتسديد الرسوم المرفئية الكترونياً أيضاً عبر هذه المصارف.

الإدارة تواكب التطورات العالمية

■ **هل من مشاريع جديدة تعتزم الإدارة تحقيقها في العام ٢٠١٢؟**

– بالتأكيد فالإدارة تواكب التطورات العالمية السريعة التي تشهدها المرافئ العالمية. فهي دائماً منهمكة بإعداد المشاريع الجديدة لكي يبقى مرفأ بيروت في طليعة المرافئ الحديثة والأهم في المنطقة.

فإدارة المرفأ تضع اللمسات الأخيرة على تعرفات مرفئية جديدة شفافة تحدد الرسوم على البضائع المستوردة، وهي مختصرة لا يتجاوز عدد بنودها عدد أصابع اليد الواحدة. فهي تتضمن تعرفة مرفئية مخفضة على المواد الصناعية والزراعية ومرتبطة بالرمز الجمركي المذكور في البيان الجمركي الذي يحدد نوع المواد ووجهة استعمالها بصورة قاطعة وجازمة، وبالتالي يمنع التلاعب او الاستنساب. وتتضمن هذه التعرفات أيضاً تعرفة مرفئية على السيارات واخرى على المشروبات الكحولية والتبغ والتنباك وتعرفة مرفئية على البضائع المختلفة، بينما التعرفات المعتمدة والمطبقة حالياً فتتضمن تعرفات مرفئية عدة ومعقدة تتيح امكانية الاستنساب. كما تدرس الإدارة اعداد مشروع لبناء مركز مؤلف من عدة طبقات لتخزين السيارات المستوردة التي سجلت نمواً كبيراً في السنوات الأخيرة وحولت المرفأ الى مرآب للسيارات. فبناء هذا المركز سيمكن الإدارة من استثمار الساحات المستعملة كمرآب حالياً في مجالات أكثر فائدة على الصعيدين العملي والمادي.

وتعد الإدارة مشروعاً لهدم المباني القديمة لبناء مبانٍ جديدة مكانها وخصوصاً المباني التي تشغلها حالياً الأجهزة الأمنية والعسكرية المتواجدة في المرفأ.

أما المشروع الأهم الذي تدرس الإدارة جدواه الإقتصادية فهو بناء محطة حاويات جديدة جنوب المحطة الحالية، تمتد من الرصيف رقم ١٢ لتشمل قسماً من الحوض المائي ما بين الأرصفة ١٣ و١٤ و١٥ على ان لا يعرقل بناء المحطة الجديدة عمليات دخول السفن ورسوها في محطة الحاويات الحالية.

مرفأ بيروت يدخل لائحة المرافئ المئة الأولى في العالم

■ **هل من كلمة أخيرة؟**

– نحن سعداء لأن مرفأ بيروت تمكن في نهاية شهر كانون الأول ٢٠١١ من التعامل مع أكثر من مليون حاوية نمطية لكي يدخل للمرة الأولى لائحة المرافئ المئة في العالم والتي تتداول مليون حاوية نمطية سنوياً.

وبمناسبة حلول العام الجديد أتمنى ان يحمل معه الخير والسلام والازدهار للبنان والمنطقة العربية بأسرها. ■

سمير مقوم (مجموعة سي لاين SEALINE GROUP):

نحن مع تشجيع حركة المسافنة ولكن شرط ان لا تكون على حساب حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

اعلن سمير مقوم نائب رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين ان قطاع النقل البحري العالمي يمر بظروف مالية وعملية صعبة نتيجة للازمات المالية والاقتصادية التي تعاني منها الدول الصناعية، وان عددا من شركات الملاحة البحرية مهددة بإعلان افلاسه في حال استمرت هذه الازمة في العام ٢٠١٢ . اما عن نتائج الوكالات البحرية اللبنانية فأكد مقوم انها ما تزال جيدة رغم الازمات الداخلية والاحداث الامنية الجارية في العالم العربي، واعتبر بعض التدابير والاجراءات التي تتخذها ادارتا مرفأ بيروت والجمارك جيدة في حين ان البعض الآخر منها ادى ويؤدي الى عرقلة الاعمال في المرفأ وتجدد ازدحام السفن والحاويات. واوضح مقوم اخيرا انه مع تشجيع حركة المسافنة في مرفأ بيروت ولكن شرط ان لا يكون على حساب السفن المحملة بالحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.

ظروف صعبة تمر بها قطاع النقل البحري العالمي

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– يمر قطاع النقل البحري العالمي بأصعب الظروف العملية والمادية بسبب الازمات المالية والاقتصادية التي تعاني منها الدول الصناعية مما انعكس سلبا على حركة التجارة البحرية. فشركات الملاحة العالمية تتكبد خسائر فادحة من جراء سياسة المضاربة بأجور الشحن التي وصلت الى ادنى مستوى لها في ظل ارتفاع اسعار المحروقات من مازوت وفيول اويل، مما ادى الى استمرار ارتفاع الخسائر وتهديد شركات ملاحية بحرية عدة بأوخم العواقب.

ومن المؤكد بأن استمرار الخطوط البحرية بممارسة سياسة المضاربة بأجور النقل سيجعل عددا كبيرا منها غير قادر على تحمل هذه الخسائر، لذلك نحن نأمل ان تستطيع هذه الخطوط الاتفاق على توحيد اجور الشحن ووقف المضاربة كي تتمكن من عرض اجور نقل تسمح لها بتغطية مصاريفها وتكملة مشوارها الطويل والشاق خاصة في هذه الظروف الاقتصادية والمالية العالمية الصعبة.

نتائج قطاع النقل البحري اللبناني جيدة

اما عن نتائج الوكالات البحرية اللبنانية فإننا نرى انها ما تزال جيدة في ظل الاوضاع المتدهورة التي يعاني منها قطاع النقل البحري العالمي، والدليل على صحة ما نقول هي احصاءات مرفأ بيروت التي تؤكد ان كميات البضائع العامة التي تداولها خلال العام ٢٠١١ جاءت اكبر مما كانت عليه في العام ٢٠١٠. اما حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي فسجلت تراجعا لم يتجاوز الـ ٤ في المئة، في حين سجلت حركة السيارات المستوردة تراجعا كبيرا خصوصا استيراد السيارات المستعملة التي سجلت انخفاضا فاقت نسبته الـ ٣٠ بالمئة. ولكن الزيادة الاكبر التي حققها مرفأ بيروت فكانت بحركة الحاويات برسم المسافنة التي ارتفعت في العام ٢٠١١ بنسبة تجاوزت الـ ٢٧ بالمئة عما كانت عليه في العام ٢٠١٠، مما ادى الى عودة ازدحام السفن والحاويات وارتفاع تذمر الخطوط البحرية العالمية لاضطرار بواخرها للانتظار اياماً عدة خارج المرفأ لحلول دورها للرسو والعمل.

لا تداعيات سلبية حتى تاريخه على قطاع النقل البحري اللبناني

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي، وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الازمات؟

– مما لا شك فيه ان لبنان يشهد منذ اشهر عدة ازمات سياسية وأمنية واقتصادية، ولكن رغم هذه الازمات تمكن قطاع النقل البحري اللبناني من الصمود والتكيف معها. كما ان الاحداث الامنية الخطيرة التي يشهدها العالم العربي لم تنعكس حتى تاريخه سلبا على قطاع النقل البحري اللبناني. بل على العكس لمسنا في الاشهر الثلاثة الاخيرة ان حركة البضائع والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي حققت نموا جيدا، ما يؤكد ان قسما من هذه البضائع يعاد تصديره برا الى سوريا للتعويض عن النقص الذي ربما سببته العقوبات الاقتصادية التي فرضتها على سوريا دول الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة الاميركية.

في مطلق الاحوال نأمل ونتمنى ان تنتهي هذه الاحداث الخطيرة التي تضرب العالم العربي لتتمكن البلدان العربية ان تستعيد عافيتها واستقرارها وازدهارها.

بعض الإجراءات والتدابير أدى الى عرقلة عمليات التفريغ والتحميل

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– لا يمكننا القول بالمطلق اذا كانت التدابير والإجراءات التي تنفذها إدارتا الجمارك والمرفأ جيدة أو سيئة. فهناك تدابير واجراءات ساهمت في تبسيط المعاملات وتسريعها من جهة وتفعيل الخدمات من جهة أخرى. ولكن هناك أيضاً اجراءات وتدابير أدت الى حدوث تأخير في انجاز المعاملات وبالتالي في استلام الحاويات، وقد أحدث هذا التأخير ازدحاماً بالسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في محطة الحاويات، ما أدى الى عرقلة وتأخير عمليات تفريغ السفن وتحميلها بسبب عدم قدرة المرفأ على استيعاب المزيد من الحاويات.

عدة أيام لإنجاز المعاملات الجمركية

فليس منطقياً أو مقبولاً ان تستغرق عملية انجاز المعاملات الجمركية أياماً عدة بسبب القيود والتأشيرات والتحاليل المفروضة على البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. ونستغرب ان لا يتحرك أحد من المسؤولين المعنيين لايجاد الحلول الناجعة لهذه القيود والتحاليل رغم تذمر كافة القطاعات الاقتصادية

والبحرية من هذا الوضع الذي يلحق أضراراً فادحة بهذه القطاعات وبالمتعاملين مع مرفأ بيروت.

تدفق السفن المحملة بالحاويات برسم المسافنة يجدد الازدحام في المرفأ

اما عن المطالب التي ما نزال نطالب بتحقيقها ونسعى لمعالجتها مع إدارة مرفأ بيروت فتتعلق بالسفن المحملة بالحاويات المستوردة برسم المسافنة والتي تتمتع بأفضلية التلبيص فور وصولها. في حين ان السفن المحملة بالحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي فمضطرة للانتظار أياماً عدة لحلول دورها للرسو والتلبيص. وما زاد الوضع سوءاً هو استمرار تدفق هذه السفن ما جعل محطة الحاويات مكتظة بالحاويات وعرقل عمليات التفريغ والتحميل وسبب تأخيراً في رسو السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي.

نحن مع حركة المسافنة ولكن ان لا تكون على حساب الأسواق الداخلية

لقد أبلغنا إدارة مرفأ بيروت اننا مع تشجيع حركة المسافنة في المرفأ ولكن شرط ان لا يكون ذلك على حساب السفن المحملة بالحاويات برسم الأسواق المحلية. كما طلبنا من ادارة المرفأ ان تتخذ اجراءات استثنائية لايجاد حل ولو مؤقت لهذا الازدحام ولحين الانتهاء من انجاز مشروع توسيع محطة الحاويات والمتوقع في مطلع العام ٢٠١٣.

افلاسات في قطاع النقل البحري العالمي

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– لا أستبعد حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري في حال استمرت الأزمات المالية والإقتصادية في الدول الصناعية وأزمة الديون التي تعاني منها بعض بلدان الاتحاد الأوروبي. فهذه الأزمات انعكست سلباً على حركة التجارة البحرية العالمية وعلى نشاط الخطوط البحرية العالمية التي يتكبد معظمها خسائر كبيرة نتيجة لاستمراره في ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن.

مجموعتنا تحتل احدى المراتب الثلاث الأولى في مرفأ بيروت

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلا؟

– ان الأزمات والظروف التي يتخبط فيها العالم لم تسمح لنا بتحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١. ولكن هذه الظروف لم تمنعنا من تحقيق نتائج جيدة في أعمالنا وتفعيل خدماتنا. فمجموعتنا SEALINE GROUP تؤمن تفريغ حوالى ٤ آلاف حاوية نمطية شهرياً ما جعلها تحتل احدى المراتب الثلاث الأولى في مرفأ بيروت.

انجاز مشروع توسيع محطة الحاويات في الموعد المحدد له

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢؟

– نأمل ان تتمكن إدارة مرفأ بيروت من أنجاز مشروع توسيع محطة الحاويات في الموعد المحدد في مطلع العام ٢٠١٣. كما نتمنى على إدارة المرفأ ان تتخذ تدابير استثنائية لتحديد عدد السفن المحملة بالحاويات برسم المسافنة التي تؤمن المرفأ اسبوعياً لكي تتمكن السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي من ان تفرغ حمولاتها في أسرع وقت ممكن بدلاً من الانتظار أكثر من ثلاثة أيام كما يحدث معها حالياً.

أتمنى أخيراً لجميع زبائننا سنة جديدة زاخرة بالأمن والاستقرار والازدهار وان يعم السلام في العالم العربي.■

محمد عيتاني (أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ونقليات الجزائري)

تكيفنا مع الأزمات الداخلية والأحداث الأمنية الخطيرة في بعض البلدان العربية وحققنا نتائج جيدة بأعمالنا

أوضح محمد عيتاني أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ومدير عام النقل البحري في نقليات الجزائري ان اللبنانيين اعتادوا على التعايش مع الازمات الداخلية التي يشهدها البلد من وقت الى آخر. كما انهم تكيفوا مع الأحداث الأمنية الخطيرة الجارية في العالم العربي وبالتالي «فإننا مرتاحون للنتائج التي حققناها في العام ٢٠١١ والتي جاءت أفضل من تلك المسجلة في العام ٢٠١٠». كما أبدى عيتاني ارتياحه للإجراءات والتدابير التي تتخذها إدارتا مرفأ بيروت والجمارك لتفعيل الخدمات وتبسيط المعاملات والتي تصب جميعها في مصلحة المرفأ والمتعاملين معه. وأكد ان اتخاذ شركات الملاحة العالمية قرارات بتسيير خطوط بحرية مشتركة سيمكنها من تجاوز الأزمة الخطيرة التي يمر بها قطاع النقل البحري ويبعد عنها شبح الإفلاس. وأعلن أخيراً ان نقليات الجزائري موجودة في معظم البلدان العربية وافتتحت مؤخراً فرعاً جديداً لها في مدينة اربيل العراقية.

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– إذا نظرنا الى أوضاع النقل البحري في العالم والذي يتخبط في أزمات مالية وعملية كبيرة، نرى ان قطاع النقل البحري في لبنان في أحسن أحواله. فالإحصاءات تؤكد ان حركة مرفأ بيروت الإجمالية في العام ٢٠١١ كانت أفضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٠ وبالتالي فإن نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام الماضي كانت بمعظمها جيدة مقارنة مع تلك المسجلة في العام ٢٠١٠.

من ناحية أخرى، يمكننا التأكيد اننا مرتاحون للنتائج التي حققتها نقليات الجزائري في العام ٢٠١١ والتي باستطاعتنا وصفها بالجيدة جداً. فقد أظهرت الإحصاءات ان مجموعتنا سجلت زيادة كبيرة بأعمالها ما أهلها لتحتل احدى المراتب الأمامية على صعيد حركة الحاويات المستوردة عبر مرفأ بيروت.

اللبناني تكيف مع الأزمات الداخلية

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي، وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الازمات؟

– اعتاد اللبنانيون على التعايش مع الازمات الداخلية التي تندلع من وقت الى آخر حتى أصبحت هذه الأزمات حالة طبيعية لا يمكن للبناني الا ان يلمسها صباح كل يوم. فاللبناني اعتاد على هذه الأزمات الداخلية وتكيف معها ولم تعد تعني له شيئاً ولا تمنعه من تطوير أعماله وتحقيق مشاريعه.

لا يمكن ان نتجاهل ما يحدث في العالم العربي

إلا ان العامل السلبي الجديد الذي لم يكن اللبناني يتوقعه هو الأحداث الخطيرة التي ما يزال يشهدها العالم العربي والتي انتقلت الى منطقة شرق المتوسط وأصبحت قريبة من حدود لبنان. ان هذه الأحداث الخطيرة في العالم العربي لا يمكن لأحد ان يتجاهل انعكاساتها على الأوضاع اللبنانية خصوصاً على الصعيدين الأمني والإقتصادي.

ولا بد من الإشارة الى ان انعكاسات هذه الأحداث ليس بالضرورة ان تكون كلها سلبية لا سيما على أوضاع قطاع النقل البحري. فمن المتوقع ان تؤدي العقوبات الإقتصادية المفروضة على سوريا الى ان يتحول لبنان الى محور رئيسي للاستيراد الى سوريا عبر المرافئ اللبنانية لتغطية الأسواق السورية. لذلك نحن نتوقع ان يشهد قطاع النقل البحري اللبناني مزيداً من النمو ما ينعكس ايجاباً على نشاط الوكالات البحرية اللبنانية والمرافئ اللبنانية.

نحن على تواصل وتنسيق مع إدارتي المرفأ والجمارك

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– نحن مرتاحون للاجراءات والتدابير التي تتخذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت خصوصا اننا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت على تواصل وتنسيق مع هاتين الادارتين لمعالجة اي موضوع يمكن ان يطرأ ويعرقل اعمال ونشاط الوكلاء البحريين.

ونحن نأمل ان تتوصل ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت الى ايجاد وسيلة تمكّن نظام «نجم» الجمركي من تبيان عدد المستوعبات المستوردة الى مرفأ بيروت في ميناء التحميل الاصلي وليس من ميناء اعادة التحميل (المسافنة) كما يجري حاليا.

فبالطريقة المتبعة حاليا لا يمكن معرفة العدد الفعلي والمصدر الاساسي للمستوعبات المستوردة الى لبنان وبالتالي تعتبر الاحصاءات الحالية غير دقيقة.

خطوط بحرية مشتركة لخفض كلفة النقل البحري وتفادي الافلاس

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات؟

– تشير النتائج المالية لشركات الملاحة العالمية انها تكبدت خسائر فادحة في العام ٢٠١١ نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية، وقد دفعت هذه النتائج السلبية عددا من هذه الشركات الى عقد اتفاقيات لدمج بعض خطوطها العاملة وتنظيم رحلات مشتركة لكي تتمكن من خفض كلفة النقل البحري، ووضع حد لسياسة المضاربة بأجور الشحن التي هي السبب المباشر للخسائر الفادحة التي تتخبط فيها.

ان هذه الاتفاقيات بين الخطوط البحرية العالمية يمكن ان تشكل ضمانة لبعض الشركات البحرية لتفادي الوقوع في فخ الافلاسات.

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلا؟

– المعروف ان نقليات الجزائري موجودة في معظم البلدان العربية وقد افتتحت في العام ٢٠١١ فرعا جديدا لها في مدينة اربيل (العراق) والتي تشهد نشاطا اقتصاديا كبيرا، ونحن بصدد التخطيط لتحقيق المزيد من المشاريع انشاء الله في العام ٢٠١٢.

نتمنى مزيدا من الامن والاستقرار والازدهار

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢؟

– اتمنى ان لا تكون تداعيات الربيع العربي سلبية على لبنان وان نشهد مزيدا من الامن والاستقرار والازدهار في العام ٢٠١٢. وانتهز هذه المناسبة لاتقدم من كافة الزملاء العاملين في قطاع النقل البحري وكذلك من المسؤولين وكافة الاجهزة الامنية والعسكرية وجمارك ومرفأ بيروت بأحر تمنياتي بالعام الجديد مع دوام الصحة والتوفيق. ■

برنار الجردي (ميريت كوربوريشن MERIT CORPORATION):

ثقة مجموعة جاك سعادة دائمة في لبنان وستسعى دائماً للاستثمار فيه

برنار الجردي

فيليب ماهوين

نيكولا بيلاك

أعلن مدير عام مجموعة MERIT CORPORATION برنار الجردي عن امتلاكها احدى أهم شركات النقل السياحي البحري COMPAGNIE DU PONANT وعن بدء الإعداد لرحلاتها الى مرفأ بيروت، بعدما تم افتتاح مكتب إقليمي لها بهدف تغطية منطقتي الشرق الأوسط والخليج العربي، ووعد بتسيير رحلة قريباً تشمل بيروت وتركيا وقبرص.

من جهته المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق في COMPAGNIE DU PONANT فيليب ماهوين أشار الى نوعية رحلاتها المميزة وأهمية أسطولها والخدمات التي توفرها للركاب عشاق رحلات الترفيه، واعداً بتسيير رحلات من وإلى بيروت بحلول تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٣.

بدوره مدير المبيعات في الشركة نيكولا بيلاك عوّل على دعم ومساندة وكالات السفر والسياحة ومشغلي الرحلات.

■ **ما هو جديد مجموعتكم؟**

برنار الجردي: – مجموعة MERIT CORPORATION هي الشركة الأم لشركة الملاحة الفرنسية CMA CGM الناشطة في ميدان النقل البحري والتي تحتل المرتبة الأولى في فرنسا والثالثة في العالم، إضافة الى ان ميريت تملّكت مؤخراً ٥١ في المئة من COMPAGNIE DU PONANT العاملة في مجال الرحلات البحرية الترفيهية. ومؤخراً بدأنا بإعداد خطط لتوجيه سفن الشركة الجديدة نحو مرفأ بيروت.

■ **ما طبيعة نشاط COMPAGNIE DU PONANT؟**

برنار الجردي: – يتركّز عمل COMPAGNIE DU PONANT التي تأسّست سنة ١٩٨٨ كما سبق وذكرت على توفير الرحلات البحرية ذات الرفاهية العالية، وهي تجوب دول العالم كافة، إذ تنطلق من مرافئ قارة أميركا وانترتيكا وأوروبا واستراليا وآسيا.

واخترنا ان يكون المكتب الإقليمي لهذه الشركة في لبنان، وعلى ان تغطي عملياتنا الشرق الأوسط والخليج العربي.

رحلة قريبة

■ **هل أخذتم بالإعتبار الأحداث التي تشهدها المنطقة العربية، لدى اطلاق أعمال الشركة؟**

برنار الجردي: – في رأيي الشعب اللبناني اعتاد متابعة أعماله والقيام برحلاته بالرغم من الأوضاع الضاغطة في البلاد والمنطقة.

■ **هل أطلقتم رحلات مؤخراً الى بيروت؟**

برنار الجردي: –كان من المفترض ان تنطلق رحلة بحرية تجول بيروت وسوريا والأردن ولكن تم تأجيلها نتيجة للإضطرابات في سوريا.

ونتباحث حالياً مع الفريق الفرنسي الذي جاء مؤخراً الى لبنان موفداً من الشركة في تسيير رحلة تشمل بيروت وتركيا وقبرص.

رحلات حول العالم

■ **مَمَ يتالف اسطول شركة PONANT؟**

فيليب ماهوين: – تقدم شركتنا الخدمة المميزة لركابها المتوجهين عبر سفنها الخمس لقضاء العطلات والإجازات في إطار رحلاتها البحرية المختلفة والتي بلغ عددها ١٨٠ رحلة جالت شواطئ العالم ورست في نحو ٤٥٠ مرفأ.

والمعروف ان رحلاتنا مميزة بالرقي والرفاهية، إذ تلتزم الفرادة في المسار والوجهة التي تعتمدها، كما تتسم سفنها بأناقة الشكل والديكور الداخلي وبنوعية وسرعة الخدمات التي توفرها للركاب، إضافة الى انها تسعى الى إضفاء جوّ مميز على رحلاتها، من خلال البرامج التي تعدّها وسط مزيد من الأجواء الشبابية والرصينة. وتحرص السفن على تقديم أفضل الأطباق الفرنسية والعالمية.

هذا وقد حازت سفينة LE BOREAL لقب افضل سفينة جديدة للعام ٢٠١٠، إذ تتميز السفينتان الأخيرتان اللتان امتلكتهما الشركة مؤخراً بضخامة الحجم ومطابقتهما للمعايير البيئية وبالطابع الفرنسي المتميز.

■ **من هم الركاب الذين تستهدفهم الشركة؟**

فيليب ماهوين: – نستهدف نوعين من الركاب: أولاً، الشركات والمؤسسات التي تقيم محاضرات واجتماعات على متن الباخرة؛ وكذلك الأفراد والعائلات ونتميز بتعدد جنسياتهم.

تسويق نوعي

■ **ما هي استراتيجية التسويق التي ستعتمدونها؟**

فيليب ماهوين: – سنعمل وفقاً للتسويق النوعي إذ اخترنا وكلاءنا من أبرز العاملين في هذا المجال في بلدان الشرق الأوسط كافة، من أجل ان يوفروا التمثيل الأفضل للشركة في تلك البلدان. إضافة الى اننا سنتوجه للركاب الذين لم يطّلعوا بعد على أجواء المتعة والسحر والمغامرة التي توفرها لهم رحلاتنا البحرية.

■ **متى ستنطلق رحلاتكم من بيروت؟**

فيليب ماهوين: – أتمنى ان نتمكن من تسيير رحلاتنا بحلول تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٣.

نيكولا بيلاك: – علينا ان نذكر اننا لن نستطيع تسيير رحلاتنا سوى بمؤازرة وكالات السفر السياحية ومشغلي الرحلات الذين سيشاركوننا في عملية التسويق وتفعيل الإستراتيجية التي سنعتمدها.

استثمار وطني

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

برنار الجردي: – أعيد التأكيد على ثقة مجموعة جاك سعادة بلبنان، وسنسعى دائماً للإستثمار فيه، مهما كانت الأوضاع السائدة في البلاد. ■

انطوان الشمالي وجيلبير خوري

(شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES):

الوكلاء البحريون قادرون على التكيف مع الازمات الداخلية والخارجية

لفت انطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في شركة الخدمات السياحية والبحرية TOURISM & SHIPPING SERVICES الوكيلة العامة لمجموعة HAPAG-LLOYD الالمانية، الى ان اوضاع قطاع النقل البحري في لبنان مرتبطة بصورة مباشرة بأوضاع الخطوط البحرية العالمية التي تمر حالياً بأزمات مالية كبيرة نتيجة للركود المخيم على التجارة البحرية العالمية والذي انعكس سلبا على اجور النقل البحري، واشارا الى ان الوكلاء البحريين في لبنان قادرون على التكيف مع الازمات الداخلية والخارجية لانهم مروا بأوضاع اصعب واكثر تأزما. واعرب الشمالي وخوري عن ارتياحهما للتجاوب الذي يبديه المسؤولون في ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت، مما ادى الى تسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات. واكدا ان استمرار الركود الاقتصادي العالمي بدأ يلحق خسائر فادحة بالخطوط البحرية العالمية التي لا يمكنها الاستمرار بالمضاربة بأجور الشحن لان الافلاسات ستكون بانتظارها.

انطوان الشمالي

جيلبير خوري

علينا ان نتأقلم ونتكيف مع الواقع الحالي

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– من المعروف ان اوضاع قطاع النقل البحري في لبنان مرتبطة بأوضاع الخطوط البحرية العالمية، فإذا كانت هذه الخطوط مرتاحة وتسجل نتائج جيدة سيكون وكلاؤها في لبنان مرتاحين والعكس صحيح. لذلك فإن الازمات المالية والاقتصادية العالمية انعكست سلبا على نتائج الخطوط البحرية التي اضطرت الى ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن مما اثر سلبا على نتائجها. لذلك فإن هذه الاوضاع السلبية تحتم علينا التأقلم والتكيف مع هذا الواقع لكي نتمكن من الاستمرار بخدمة المستوردين والمصدرين بأعلى معايير الكفاءة.

مررنا بأوضاع اكثر تأزما وتغلبنا عليها!

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي، وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الازمات؟

– كما ذكرنا آنفا هناك ضرورة لأن يتكيف الوكلاء البحريون مع الاوضاع السائدة في البلاد والمتأزمة في الجوار. وما يجري حاليا ليس بجديد علينا اذ مررنا بأوضاع اكثر تأزما وتمكنا من التغلب عليها، لذلك المطلوب شد الاحزمة وانتظار تحسن الاوضاع واستعادة قطاع التجارة البحرية عافيته. فالمسألة بحاجة الى وقت علما ان الخطوط البحرية التي تمثلها وكالتنا HAPAG LLOYD تملك امكانية مالية ضخمة وكفاءة ادارية عالية.

تمكنا من ايجاد الحلول لمعظم العقبات والصعوبات

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– تمكنا في الغرفة الدولية للملاحة في بيروت من ايجاد حلول لمعظم العقبات والصعوبات التي كانت تعترض نشاط الوكالات البحرية. ولا بد من الاعراب عن تقديرنا للجهود التي تبذلها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت لايجاد الحلول الناجعة للمشاكل التي يشكو منها الوكلاء البحريون. ولا يخلو الامر من ان تستجد من وقت الى آخر امور طارئة نعرضها على المسؤولين المعنيين الذين يسارعون مشكورين الى معالجتها بموضوعية ولمصلحة الجميع.

استمرار المضاربة بأجور النقل سيؤدي الى افلاسات

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– بالتأكيد هناك افلاسات ستصيب عددا كبيرا من الخطوط البحرية العالمية في حال لم تتوقف عن ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن. هناك خطوط بحرية تعرض أجور نقل ادنى من كلفتها وبالتالي تتكبد خسائر فادحة لن تكون قادرة على استيعابها مع مرور الوقت. فالمطلوب اذاً من هذه الخطوط تغيير سياستها لكي لا تقع في المحظور، علما ان خطوطا بحرية عدة بدأت بإقامة تعاون بحري مشترك او تعليق بعض خدماتها التي تعتبر لا جدوى اقتصادية من استمرارها. وربما رأينا مستقبلا اندماج شركات بحرية لتفادي اعلان افلاسها.

ملتزمون بخدمة زبائننا بكفاءة ومصداقية

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلا؟

– رغم كل الصعوبات والاوضاع استمرينا بتقديم الخدمات للمستوردين والموردين اللبنانيين بكفاءة ومصداقية ونحن ملتزمون ان نتابع خدمتهم بالكفاءة ذاتها خلال السنوات القادمة. ■

يوسف القاعي (وكالة جوزيمار JOSEMAR):

مرة أخرى يتكيف قطاع النقل البحري في لبنان مع الأوضاع غير المستقرة

اكد مدير عام وكالة JOSEMAR يوسف القاعي ان قطاع النقل البحري في لبنان استطاع كعادته التكيف مع الاوضاع غير المستقرة السائدة في البلاد والاحداث الامنية التي تشهدها المنطقة. ونوه القاعي بجهود المسؤولين في ادارتي مرفأ بيروت والجمارك لتطوير العمل الاداري والعملي، داعيا الى بذل المزيد من الجهود لاستكمال عملية التجهيز والتطوير، وخصوصا المكننة الشاملة. واشار الى ان الخطوط البحرية العالمية تمر بمرحلة صعبة نتيجة للازمات المالية والاقتصادية في الدول الصناعية والتي ستؤدي في حال استمرارها الى اجبار عدد كبير من هذه الخطوط الى وقف نشاطها الملاحي واعلان افلاسها.

سجلنا نتائج مقبولة

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠ ؟

– بصورة اجمالية يمكننا القول إن أوضاع النقل البحري في لبنان كانت مقبولة في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠ وذلك بفضل جهود القيمين والمسؤولين الدائمة على هذا القطاع لجعله مميزاً في المنطقة. وقد انعكست نتائج حيويته إيجاباً على نشاط الوكالات البحرية ولو بمعدل غير منتظم على مدار السنة، جعلتهم يتخطون مجمل التشنجات الأمنية والسياسية والأمنية المهيمنة في الداخل وفي المنطقة المجاورة، مما جعل مرفأ بيروت يحافظ على حركته النامية والمميزة في المنطقة.

تعودنا على التكيف مع الاوضاع المحلية والاقليمية

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الأزمات ؟

– يعتبر قطاع النقل البحري في لبنان شبكة وصل بين الشرق والغرب ومحطة عبور جغرافية عبر الشرق وباقي المرافئ ومركز تبادل تجاري هاماً ومحطة للترانزيت والمسافنة والتجارة المثلثة، إضافة الى أن اقتصاد لبنان يقوم خاصة على الاستيراد والتصدير والسياحة. وقد مرَ لبنان في ظروف امنية قاهرة جداً جعلته يتخذ منها العبر ويتبع سياسة حكيمة، مصرفية كانت أم اقتصادية، جعلته يتكيف من خلالها مع الأزمات الداخلية والأحداث الخطيرة التي يشهدها خاصة العالم العربي. هذا بالإضافة الى سهر المسؤولين الدائم على قطاع النقل البحري لتأمين القواعد العملية والقانونية المتطورة السليمة وغير المعقدة المتاحة مع كل ظرف أو أزمة للحفاظ على حيوية هذا المرفأ وتسهيل كافة أعمال الوكالات البحرية وتشجيع نشاطها.

مطلوب الاستمرار في التجهيز والتطوير والتحديث

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على أعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– لا بد أن ننوه بسعي المسؤولين في ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت المستمر لتطوير العمل الاداري والعملي في مرفأ بيروت، ونحن لهم دوماً شاكرين ومقدرين جهودهم إزاء هذه الاجراءات والتدابير التي دون شك قد تسهل أعمال الوكالات البحرية بشكل منظم ومسؤول، ونرجو منهم في ظل أهمية مرفأ بيروت وسط التطور العالمي أن يستمروا في متابعة جهودهم كما عوّدونا بإكمال تجهيز الادارات بالمعدات والآليات والمختبرات والقوانين اللازمة المسهلة، واستكمال ربط الادارات، والمؤسسات ببعضها البعض الكترونيا، ومحاولة زيادة عدد الموظفين في الادارات خاصة الجمركية منها لتلبية نمو حركتي الاستيراد والتصدير ونمو خطوط البواخر العملاقة وعملية المسافنة، ريثما ينتهي تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات وفق المهلة المحددة. ان انجاز هذا المشروع سيشكل ربما حلاً نهائيا لازمة الازدحام التي يشهدها غالباً المرفأ وتنمي قدرته الاستيعابية بما فيها النتائج الايجابية لجميع العاملين وللاقتصاد الوطني.

قطاع النقل البحري العالمي يمر بمرحلة صعبة جدا

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية ؟

– إننا نتمنى الخير والازدهار لجميع الوكالات والخطوط البحرية المحلية والعالمية، لكن تراجع حركة التجارة البحرية عالمياً تجعلنا نخشى حدوث إفلاسات في قطاع النقل البحري. فهناك العديد من الخطوط البحرية العالمية لم تعد قادرة على مواصلة فرض رسوم موسم الذروة على أجور النقل البحري مما فرض عليها تعليق العمل بهذه الرسوم اعتباراً من شهر آب وذلك بسبب الازمات المالية والاقتصادية التي تعاني منها الدول الصناعية وخاصة الولايات المتحدة الاميركية، اضافة الى الضغوطات التي تمارسها على مصارفها في عمليات التجارة الخارجية، ناهيك عن ازمات الديون التي تعاني منها بعض الدول كاليونان وايطاليا وبريطانيا حتى فرنسا وغيرها، كما يجب ان لا ننسى ارتفاع أسعار النفط والفيول والمواد الاولية وكلفة النقل والسلع واليد العاملة، كما ان المنافسة وعمليات القرصنة البحرية كانت لها انعكاسات سلبية كفيلة بإحداث افلاسات في قطاع النقل البحري.

نحن مستمرون بتوسيع اطار اعمالنا

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلاً ؟

– إن استمرارنا بالتعامل بصدق ومصداقية مع زبائننا الكرام جعلنا نتوسع في السوق اللبناني والخارجي اضافة الى الالتزام بخدماتنا الدقيقة الشفافة وفق خطوطنا الثابتة من بلجيكا، أميركا، الشرق الأقصى والبحر الأسود انطلاقاً من مرفأ بيروت وطرابلس والجيه. كما نحن الآن بصدد توسيع إطار أعمالنا بغية تطوير خطوطنا وخدمة التجار وأصحاب البواخر.

نتمنى الأمن والاستقرار والسلام

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢ ؟

– بمناسبة حلول العام ٢٠١٢ نتمنى لكل العاملين في هذا القطاع ولزبائننا الكرام ولمجلتكم الكريمة ولكل اللبنانيين تمام الصحة وأوفر الخير والامن والاستقرار والسلام لبلدنا وللوطن العربي وللعالم كله.■

وليد لطوف (LEVANT TRANSPORT CO. LTD)

ضرورة انجاز المعاملات المرفئية والجمركية الكترونياً

شدّد مدير عام شركة ليفانت ترانسبورت LEVANT TRANSPORT CO. LTD وليد لطوف على ضرورة التوصل الى انجاز المعاملات المرفئية والجمركية عن طريق شبكة الإنترنت، ولاحظ تجميداً لنشاطات الوكالات البحرية نظراً لضبابية الأوضاع، متوقفاً عند التأثيرات السلبية لحركة النقل بين لبنان وسوريا بسبب الأوضاع التي تعيشها الأخيرة، واصفاً نظام العمل في مرفأ بيروت بالمرتبك، كاشفاً عن افتتاح مكاتب للشركة في سوريا والأردن والعراق وليبيا.

صعوبات في العمل اليومي

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– مقارنة مع دول أخرى، نرى اننا بعيدون عنها لجهة التطور وما زلنا نعاني صعوبات في العمل اليومي لا سيّما في إنجاز المعاملات الجمركية، فضلاً عن التأخير في معاملات المرفأ. ولطالما سعينا في هذا السياق الى مكننة هذه المعاملات والتوصل الى انجازها عن طريق شبكة الإنترنت وذلك بالتماشي مع عملية توسيع المرفأ من قبل المعنيين.

أما بالنسبة الى نتائج الوكالات البحرية للعام ٢٠١١، مقارنة مع العام ٢٠١٠، فكانت بالإجمال جيدة رغم التوترات والخضّات السياسية التي شهدتها المنطقة. وهناك قطاعات تحسّنت من بينها قطاع الشحن بواسطة الحاويات النمطية، وأخرى تراجعت مثل قطاع السيارات. وعموماً يمكن للمرء التأقلم مع الأوضاع الجيدة والسيئة، لكنه يتردّد ويجمد تحركاته حين تكون الأوضاع ضبابية وملتبسة، وفي رأيي استطاعت الوكالات البحرية التأقلم مع كل الإنعكاسات ايجابية كانت أم سلبية.

افلاسات متوقعة

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي، وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الازمات؟

– لم نتأثر مباشرة سوى بالأحداث التي وقعت في سوريا وقد حاولنا التكيّف معها قدر المستطاع، برغم تراجع حركة النقل وتدني عدد الرحلات. هذه المسألة شكلت عائقاً أمام نشاط الوكالات، بحيث لم تعد تتوافر الخطوط التي تؤمن الكميات الكافية من المواد والبضائع الى لبنان والتي يعاد تصديرها الى الدول المجاورة.

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– من الممكن ان نصل الى إفلاسات في قطاع النقل البحري، إذ ان العديد من شركات الملاحة منيت بخسائر كبيرة ووقعت تحت وطأة الديون، وقد بدأت بتبديل مسار خطوطها وتعليق بعضها.

انجاز المعاملات الكترونياً

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– لا يزال نظام العمل في مرفأ بيروت مرتبكاً، بحيث تتطلب عملية نقل بضائع الى المنطقة الحرة العمومية معاملات لا تحصى، مع ان ذلك غير جائز في أيامنا هذه بوجود التطوّر التكنولوجي، فثمة رقابة مشدّدة على البضائع بسبب الطرق الملتوية التي يعتمدها بعض الأفراد، ومنهم الذين يعمدون الى تهريب المشروبات الروحية والتبغ، ما يؤدي بالشركات الملتزمة الى أخذها بجريرة الشركات المخالفة، فيما تعتمد الدول الأوروبية أساليب أكثر مرونة من خلال القيام بزيارات مفاجئة وتفتيش عشوائي للمستوعبات والبضائع. من هنا، نطالب بمكننة نظام الرقابة وتفعيله بحيث نتخلص من السجلات اليدوية ونحد من الإحتكاك بين الأفراد، لتنجز جميع المعاملات عن طريق شبكة الإنترنت وتخفف بالتالي المعاناة والتكلفة والوقت، وبذلك يمكن ان يصبح مرفأ بيروت قادراً على منافسة المرافئ المجاورة.

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلاً؟

– أنشأنا مستودعاً كبيراً في المنطقة الحرّة في مرفأ بيروت ونعتزم افتتاح مكاتب لنا في كل من سوريا، الأردن، العراق وليبيا، برغم معاناتنا الرقابة المشددة والتأخير في إتمام المعاملات الجمركية. ■

جورج أشقر (وكالة فنيسيان ماريتيم ايجنسي PMA):

حركة المسافنة هي السبب المباشر لتجدد الازدحام في مرفأ بيروت

أكد جورج أشقر المدير في وكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY (PMA) ان قطاع النقل البحري اللبناني تمكن من تجاوز الأزمات والأحداث في لبنان والمنطقة ما سمح للوكالات البحرية من تحقيق نتائج جيدة في العام ٢٠١١.

وأوضح ان المطلب الأساسي للوكالات البحرية هو ايجاد حل لتجدد أزمة الازدحام في المرفأ التي تلحق أضراراً بمصالح الخطوط البحرية وسمعة مرفأ بيروت الخارجية، وأعلن ان السبب المباشر لهذا الازدحام هو عدم قدرة المرفأ على استيعاب المزيد من حركة المسافنة التي يتعامل معها.

من جهة ثانية، قال جورج الأشقر ان الأزمات المالية والإقتصادية في العالم أثرت سلباً على أعمال شركات الملاحة في العالم التي سجلت خسائر وتراجعاً في خدماتها مما دفعها الى تسيير خطوط بحرية مشتركة.

تمكن قطاع النقل البحري من تجاوز الأزمات والأحداث

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– شهد لبنان أزمات سياسية وأمنية عدة خلال العام ٢٠١١. ولكن هذه الأزمات لم تتمكن من التأثير سلباً على القطاعات الإقتصادية وفي مقدمها قطاع النقل البحري اللبناني. فهذا القطاع تمكن من تجاوز هذه الأزمات حيث أرقام مرفأ بيروت تؤكد ان الحركة التي حققها في العام الماضي كانت جيدة مما انعكس ايجاباً على نتائج وأعمال الوكالات البحرية التي تابعت نشاطها بصورة طبيعية واستطاعت تحقيق أرباح وان كانت أدنى من تلك المحققة في العام ٢٠١٠.

اتخذنا اجراءات وتدابير لتفعيل خدماتنا

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي، وكيف تمارس الوكالات البحرية نشاطها واعمالها في ظل هذه الازمات؟

– من دون أدنى شك تركت الأزمات الداخلية والأحداث الإقليمية بصماتها على قطاع النقل البحري. ولكن كما قلنا سابقاً، تمكن هذا القطاع من التكيف معها. كما ان الوكالات البحرية اتخذت كافة الإجراءات والتدابير التي سمحت لها بتفعيل خدماتها وتقديم الافضل والأسرع للمتعاملين معها.

مشكلة الازدحام ما تزال مستمرة

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية، وما هي المطالب التي تصرون على ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات في المرفأ؟

– نحن نشكر ادارتي الجمارك ومرفأ بيروت على التجاوب مع مطالب الوكلاء البحريين مما أدى الى تسهيل المعاملات وتبسيطها. ولكن هذا التجاوب غير كاف لأن هناك مطالب حيوية لا يمكن تجاوزها ولم تعالج حتى تاريخه. فازدحام السفن يتجدد من وقت الى آخر مما يضطرها الى الانتظار خارج المرفأ أياماً عدة لحلول دورها للرسو والعمل. فهذا الانتظار يلحق أضراراً بمصالح الخطوط البحرية المتعاملة مع المرفأ وبسمعة المرفأ الخارجية.

والمعروف ان السبب المباشر لهذا الازدحام هو عدم قدرة المرفأ على استيعاب هذا العدد الكبير من الحاويات برسم المسافنة التي يتعامل معها، والتي أصبحت تشكل نسبتها أكثر من ٤٥ في المئة من الحركة الإجمالية السنوية للمرفأ. لذلك، نأمل من ادارة المرفأ معالجة هذه المشكلة التي أصبحت تشكل عبئاً كبيراً على الوكالات البحرية اللبنانية والخطوط البحرية التي تمثلها. كما نأمل ان تنتهي أعمال توسيع محطة الحاويات في الموعد المحدد لها لوضع حد نهائي لهذا الازدحام.

الخطوط البحرية تسجل خسائر في أعمالها

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– ان تجدد الأزمات المالية والإقتصادية في العالم انعكس سلباً على عمل ونتائج شركات الملاحة البحرية العالمية. فهذه الشركات بدأت تسجل خسائر في أرباحها بسبب انخفاض أجور النقل بصورة كبيرة. كما ان بعضاً منها عمد الى بناء سفن تفوق حمولتها الـ ١٠ آلاف حاوية نمطية في حين تتراجع حركة التجارة البحرية.

تسيير خطوط بحرية مشتركة

هذا الوضع السيئ والمستجد دفع شركات ملاحية عدة الى تعليق بعض خدماتها او تسيير خطوط مشتركة مع شركات بحرية أخرى. كما ان البعض الآخر عمد الى سحب بعض سفنه من الخدمة لتقليص مصاريفه الى الحد الأدنى، بانتظار عودة الأوضاع الطبيعية الى قطاع النقل البحري العالمي.

خط EVERGREEN الجديد يحقق أرقاماً كبيرة في الأسواق اللبنانية

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلا؟

– دشنت شركة EVERGREEN التي نمثلها في لبنان خطاً بحرياً منتظماً ومباشراً يربط ايطاليا، اليونان، مصر ولبنان. وعبر هذا الخط تمتد خدمات EVERGREEN الى عدة بلدان أوروبية من جهة وتركيا من جهة أخرى، وهذا الخط الذي بدأ خدماته في مطلع العام ٢٠١١ سجل أرقاماً جيدة ولا سيما في السوق اللبنانية حيث جذب عدداً كبيرا من المستوردين اللبنانيين. وقد انعكست خدمات هذا الخط ايجاباً على وكالتنا التي تمكنت من تأمين تفريغ عدد كبير من المستوعبات في مرفأ بيروت.

وسوف نستمر في تقديم هذه الخدمات في العام ٢٠١٢ ونسعى الى تفعيلها لكي نتمكن من زيادة حصتنا في الأسواق اللبنانية.

نتمنى الأمن والسلام والازدهار

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢؟

– نتمنى عبر مجلتكم الغراء ان يكون العام الجديد عام أمن وازدهار وسلام وكل عام وأنتم بخير. ■

اركان LEVANT EXPRESS يقيّمون الواقع الاقتصادي: الداخلي والدولي

ايلي ابو زيد: مطلوب اقتناص الفرص للتعويض عن انكماش الاسواق

ايلي ابو زيد

جاك ابو زيد

روي ابو زيد

جمعت «البيان الاقتصادية» أسرة شركة ليفانت اكسبرس المؤلفة من الرئيس المؤسس ايلي ابو زيد ومساعديه جاك وروي لتحاورهم في مجال عملهم الحيوي والمميز . رئيس الشركة الاكثر خبرة في مجال اختصاصه قال:

عندما نقرأ التقارير والاحصاءات نلمس ان المرافق والمطارات في العالم سجلت انخفاضا بأعمالها ومواردها في العام ٢٠١١، وان لا احد قادرٌ على التخمين متى سنتمكن من الخروج من الركود المخيم على الاسواق.

السؤال البديهي الذي يطرح نفسه: هل علينا ان نظل غارقين في قلقنا وتشاؤمنا طيلة الوقت؟ في رأيي فإن الحل الافضل هو برمي العام ٢٠١١ خلفنا، والعمل لنكون اكثر حيوية وابداعا بمجابهة تحديات العام ٢٠١٢.

فالاقتصاد العالمي في مأزق: من جهة البلدان المتقدمة بحاجة الى تقليص نفقاتها، ومن جهة اخرى، لدينا الدول الناشئة التي تعتمد كثيرا على السلع المنتجة في البلدان المتقدمة، وبالتالي فإن اي تخفيض في تلك البلدان تؤثر سلبا على اقتصاد البلدان الناشئة ربما الطريق الامثل للذهاب نحو الافضل هو بالاعتدال والتكيف البعيد المدى والتوسع والانتشار خلال سنوات عدة. ان الصناعات في العالم حساسة جدا وتتعامل مع اية تغييرات، لذلك مهمتنا في المستقبل ستكون في اعادة تجديد انفسنا من خلال تقديم منتجات متخصصة كنا لا نقاربها في الماضي.

فالفرص الجيدة للاصلاح وتفعيل الاعمال الحالية تتوفر مرات عدة، حتى خلال الركود الاقتصادي ما يتيح التعويض عن انكماش الاسواق!

جاك ابو زيد

الشركات الجديدة تبيع الخدمات بأسعار ادنى من الكلفة

وفي مشاركته تحدث جاك ابو زيد عن نشوء الشركات المهنية البدائية والمضاربات فقال: تأثر لبنان سلبا من الركود الاقتصادي العالمي ولو متأخرا وآثاره في اقتصادنا هي اليوم اكثر وضوحا من اي وقت مضى، وينبغي الا ننسى عدم الاستقرار الإقليمي وتأثيره غير المباشر على النمو لدينا. ونظرا لكون لبنان بلداً صغيراً، علينا التعاون والتضامن لايجاد اقتصاد سليم يمكننا تسليمه لاولادنا واحفادنا وعلينا كلبنانيين ان نخطط للمستقبل لمدة تراوح بين ١٠ الى ٥٠ سنة. ان التفكير الواسع مع رؤية طويلة المدى للمشاريع يؤمنان الرفاهية للاقتصاد ككل.

في الوقت الحاضر، نصادف انشاء شركات جديدة في مجالات متنوعة، ولكنها متشابهة وتتنافس في ما بينها وليس لديها اسس صلبة. ومثال بسيط ومؤسف على ذلك، هو تكرار انشاء شركات مهنية بدائية غير متخصصة، ان تلك الشركات الجديدة تبيع خدماتها بأسعار ادنى من كلفتها من اجل البقاء في ظل مضاربة شديدة تشهدها الاسواق اللبنانية.

هذه المضاربة التي تمارسها هذه الشركات الجديدة تدفع الشركات القائمة الى تخفيض اسعار البيع لديها من دون تحقيق اي ارباح، وذلك للمحافظة على حصتها في الاسواق، علما ان هذه المضاربة تترك تداعيات سلبية على الاقتصاد.

فالزبون الذي يشتري المنتج بسعر اغراقي يكتشف لاحقا المخاطر المحدقة باستثماراته، فالمنتج الجيد لا يمكن اخفاؤه والخدمة بعد البيع تتقدم التكلفة. لذلك يجب عدم الخلط بين الحقيقة اعلاه مع المشاريع «الذكية» الاخرى. ونحن نشجع على ذلك بقوة.

يجب درس الجدوى الاقتصادية من انشاء شركات جديدة، هناك مسؤولية حقيقية في انشاء تلك الشركات غير جني الارباح. مثال آخر على ذلك هو في تجارة لعب الاطفال: تم اكتشاف مادة في العاب الاطفال تؤذي جسديا مستخدميها الصغار، ويمكن ان تكون هذه المادة قاتلة: المسؤولية تبدأ من حقيقة اساسية من بيع منتج او خدمة!

روي ابو زيد

نحن نركز على عملياتنا الداخلية والبحث عن الاخطاء بغية تصحيحها

وركز روي ابو زيد في مشاركته على العمليات الداخلية في الشركات التي يشرف آل ابو زيد على ادارتها وطموحاتها.

يخطو لبنان اليوم خطوة الى الامام واخرى الى الوراء، والشعب ينتظر التغيير. الحلقة المفرغة تغزل وبالتالي ليس هناك من حاجة للمزيد من التوضيح.

وفي انتظار التغيير، وتحقيق الرغبات، دعونا نركز على شيء آخر: التركيز على العمليات الداخلية في الشركات التي نشرف على ادارتها والبحث عن الاخطاء بغية تصحيحها.

عند تأسيس خدمات مختلفة تعتقد انك غطيت الخدمات، وانك وجدت كافة الحلول لها. نحن لا نريد الدوران للمحافظة على الغزل... لذلك وضعنا العوامل المناسبة للتقدم الذي لا مفر منه، وانشأنا خطا تصاعديا لافتا في خدماتنا...

أتصور ان غالبية الناس سوف تتعامل مع بعضها البعض، بشكل مختلف كثيرا في السنوات العشر القادمة. لن يكون هناك علاقة بين رب عمل مع عامل او طبقة عالية مع طبقة شعبية، سوف يكون هناك علاقة تفاهم وشفافية بين الشعب والشركات.

وسوف تكون الشركات في المستقبل غير مخفية وراء درع غير مرئي، بل ستعمل في نهاية المطاف نحو العالمية الجيدة. ان هذا الموضوع واسع جدا ويحتاج لمئات الصفحات للكتابة عنه ومناقشته. حاولت ايجاز فكرتي ورأيي بهذا الموضوع في مذكرة قصيرة جدا. ■

تحياتي للجميع

روبير باولي (فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL AND MARINE):

نأسف لعدم ادراج خطة جعل لبنان مركزاً محورياً لعمليات الترانزيت في المنطقة ضمن روزنامة مشاريع الدولة

المدير الشريك في شركة فاست موندیال اند مارين FAST MONDIAL AND MARINE لوساطة النقل روبير باولي رأى ان نشاط وسطاء النقل البحري أصبح أكثر تكاملاً، وأسف لعدم ادراج خطة جعل لبنان مركزاً محورياً لعمليات الترانزيت في المنطقة ضمن روزنامة مشاريع الدولة، مستبعداً افلاسات في قطاع النقل البحري نظراً لاعتماد الشركات الكبرى خططاً مدروسة ولتعاونها مع الشركات المنافسة، كاشفاً عن توقيع اتفاقية شراكة مع مجموعة بولوريه SDV -GROUPE BOLLORE لتمثيلها في منطقة لبنان ، سوريا ، الأردن والعراق .

من اليسار: روبير باولي، ايلي حرفوش والان حرفوش

وسطاء متكاملون

■ **هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل في لبنان وكيف تقوّمون نتائج وسطاء النقل اللبنانيين في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟**

– بحسب الإحصاءات فإن لبنان حافظ على أرقامه المتحققة في قطاع النقل. أما بالنسبة الى تطوّر القطاع فلا نرى انه حقق تقدماً كبيراً، وذلك يعود الى الحركة البطيئة في المنطقة العربية وحركة الترانزيت المتراجعة. أما نشاط وسطاء النقل البحريين فهو مستقر كونه أصبح أكثر تكاملاً بحيث لم يعد هؤلاء وسطاء نقل عاديين إنما وسطاء متكاملين يقدمون أفضل خدمات النقل سواء البحري أو الجوي أو البري أو التخزين أو التوزيع.

■ **هل صحيح ان قطاع النقل في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي تشهدها المنطقة العربية، وكيف يمارس وسطاء النقل نشاطهم واعمالهم في ظل هذه الازمات؟**

– نحن في بلد يعتمد على النقل بشكل كبير لافتقاده الى المواد الأولية والكثير من المنتجات، الى درجة انه خلال فترات الحرب والسلم يكون قطاع النقل ناشطاً، من هنا فإن الأوضاع الإقليمية لن تؤثر سلباً على الوضع الداخلي، بحيث اذا نظرنا الى أرقام النقل في لبنان فهي ما زالت كما هي كون لبنان يعتمد على الاستيراد من الخارج مع بعض عمليات التصدير المحدودة. ما نتمناه ان يصبح لبنان مركزاً محورياً للترانزيت في المنطقة العربية، وهذا حلم بالنسبة الينا لكنه لن يتحقق إلا بوجود برنامج غير مدرج حتى الآن ضمن روزنامة مشاريع الدولة.

مركز محوري للترانزيت

■ **كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تتخذها ادارات الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت على خدمات وسطاء النقل، وما هي المطالب التي ترون ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل هذه الخدمات؟**

– ليس في حوزة السلطات المعنية خطة متكاملة في ما خص مشروع النقل الى درجة انه لا يوجد مشروع من الأساس، ولا حتى خطط متعلقة بالنقل وتنمية المناطق الحرة وبأن يكون لبنان مركزاً محورياً لعمليات الترانزيت في المنطقة.

في الوقت الراهن الدولة غائبة عن كل هذه الأمور وكوسطاء نقل تعبنا من المطالبة بإنشاء مناطق حرّة في المطار وداخل البلد ، نظراً الى اننا لا نلمس أي اهتمام بهذا الموضوع من قبل الدولة وكأنه ليس من الأولويات. ليس منطقياً ان نظل في لبنان من دون خطة تطويرية نستطيع الاستفادة منها بحيث نصل لأن نكون مركزاً محورياً لعمليات الترانزيت مع سوريا والأردن والعراق، علماً اننا نتمتع بكل المعطيات الجغرافية والحياتية والانسانية والاجتماعية.

■ **هل تتوقعون ان تحدث افلاسات في قطاع النقل البحري والجوي، نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟**

– عانت الشركات عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ كارثة حقيقية نتيجة الازمة المالية العالمية اما العام ٢٠١٠ فكان جيدا.

من جهة اخرى اعتمدت شركات النقل العالمية نتيجة الكوارث التي مرت بها خططا مستقبلية مدروسة تساعدها على مواجهة الازمات او اي مخاطر قد تتعرض لها. كما وهناك تعاون اليوم بين الشركات المنافسة لذا لا اعتقد بأننا سنشهد افلاسات الا في حال حدوث كارثة تكون اكبر من قدرة الشركات على تحملها.

خدمات متكاملة

■ **هل تمكنتم من تقديم خدمات جديدة للمستوردين والمصدرين اللبنانيين خلال العام ٢٠١١ ؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون تحقيقها مستقبلا؟**

– منذ العام ٢٠٠٦ طورنا خدماتنا من عمليات شحن البضائع لتشمل خدمات النقل المتعددة بما في ذلك خدمات التخزين ضمن المنطقة الحرّة وخارجها، عمليات إعادة الشحن وعمليات التوزيع ضمن البلد.

وفي ما يتعلق بالمشاريع الجديدة فقد وقعنا اتفاقية شراكة مع مجموعة بولوريه GROUPE BOLLORE - SDV، بحيث تكون للاخيرة حصة في فاست موندیال اند مارين وفي المقابل تمثل المجموعة في المنطقة التي تضم لبنان وسوريا والاردن والعراق، مع العلم ان هذه المجموعة تعد الرقم واحد في فرنسا ومن اهم ١٠ شركات في العالم.

■ **ما النتائج التي تترقبون تحقيقها في العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– برغم كل الأزمات الداخلية والإقليمية استطعنا خلال العام ٢٠١١ الحفاظ على أرقام ٢٠١٠، محققين تقدماً ملموسًا .

مطلوب خطة تطويرية لقطاع النقل

■ **ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢؟**

– نتمنى ان توضع خلال العام ٢٠١٢ خطة لتحسين قطاع النقل وجعل لبنان مركزا محوريا للترانزيت، وهذا ما لا يستطيعه القطاع الخاص بمفرده بل بمساعدة الدولة التي عليها ان تطلق المشروع بالتعاون مع الشركات الخاصة وان تساعد في استكماله من خلال ضخ الاستثمارات اللازمة.

من جهة اخرى نحتاج الى استقرار سياسي، فوزير النقل الحالي غازي العريضي متفهم وتربطنا به علاقة ممتازة، لكن الحماسة لاطلاق المشاريع مفقودة نظرا لغياب الوضع الحكومي السليم خصوصا ان مشروع تطوير القطاع مربوط أيضًا بوزارة الإقتصاد ووزارة الماليّة.

نأمل ان يكون هناك مشروع او خطة تطويرية لقطاع النقل ونحن لن نوفر جهودنا للمساعدة في تطوير هذا المشروع وتنفيذه.■

ناجي فغالي (شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS - لبنان):

نعتمد افضل المعايير الدولية ونواجه الازمات بتحسين الاداء

شركة غلوبال فرايت اند لوجيستكس GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS هي وسيط نقل بحري وعلى رغم حداثة انطلاقتها في هذا المجال الا انها سجلت نجاحات ونموا ملحوظا، ولديها العديد من الخطط قصيرة المدى التي يتلاءم تنفيذها مع ما فرضته تداعيات الظروف المضطربة في المنطقة.

وقال ناجي فغالي المدير العام للشركة ان الازمات المحيطة اثرت سلبا على قطاع النقل لكن نحاول مواجهتها من خلال تحسين الاداء وتقديم اسعار مناسبة.

وفي حين شكا من البيروقراطية في انجاز المعاملات، اكد ان الشركة تعتمد افضل المعايير الدولية في تقديم خدماتها.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات اقليمية على قطاع النقل في لبنان وتحديدا على شركتكم؟

– أثرت الازمات السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية سلبا على قطاع النقل في لبنان، لكننا نحاول مواجهتها قدر المستطاع من خلال تحسين ادائنا وكفاءتنا وتقديم اسعار مناسبة.

مساوىء البيروقراطية

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تتخذها ادارات الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت على خدمات وسطاء النقل، وما هي المطالب التي ترون ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل هذه الخدمات؟

– الاجراءات والتدابير التي تتخذها ادارات الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت جيدة وتنعكس ايجابا على خدمات وسطاء النقل، لكن المشكلة التي نعاني منها هي البيروقراطية اي ان هناك معاملات بسيطة يمكن انجازها بسرعة، غير انها تستغرق وقتا طويلا بسبب الروتين الاداري، ما يؤثر علينا وعلى التجار سلبا، لكن بحكم موقعنا الوسط بين التجار والقانون نحاول قدر الامكان التخفيف من وطأة هذا الوضع وتسريع الاعمال.

■ هل تتوقعون ان تحدث افلاسات في قطاع النقل البحري والجوي، نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– لا اعتقد بأن افلاسات ستحدث في قطاع النقل البحري والجوي، خصوصا ان الشركات تتبع سياسة الانصهار في ما بينها لمواجهة الازمات ولمساندة بعضها البعض في حال عانت اي منها صعوبات مالية وثغرات.

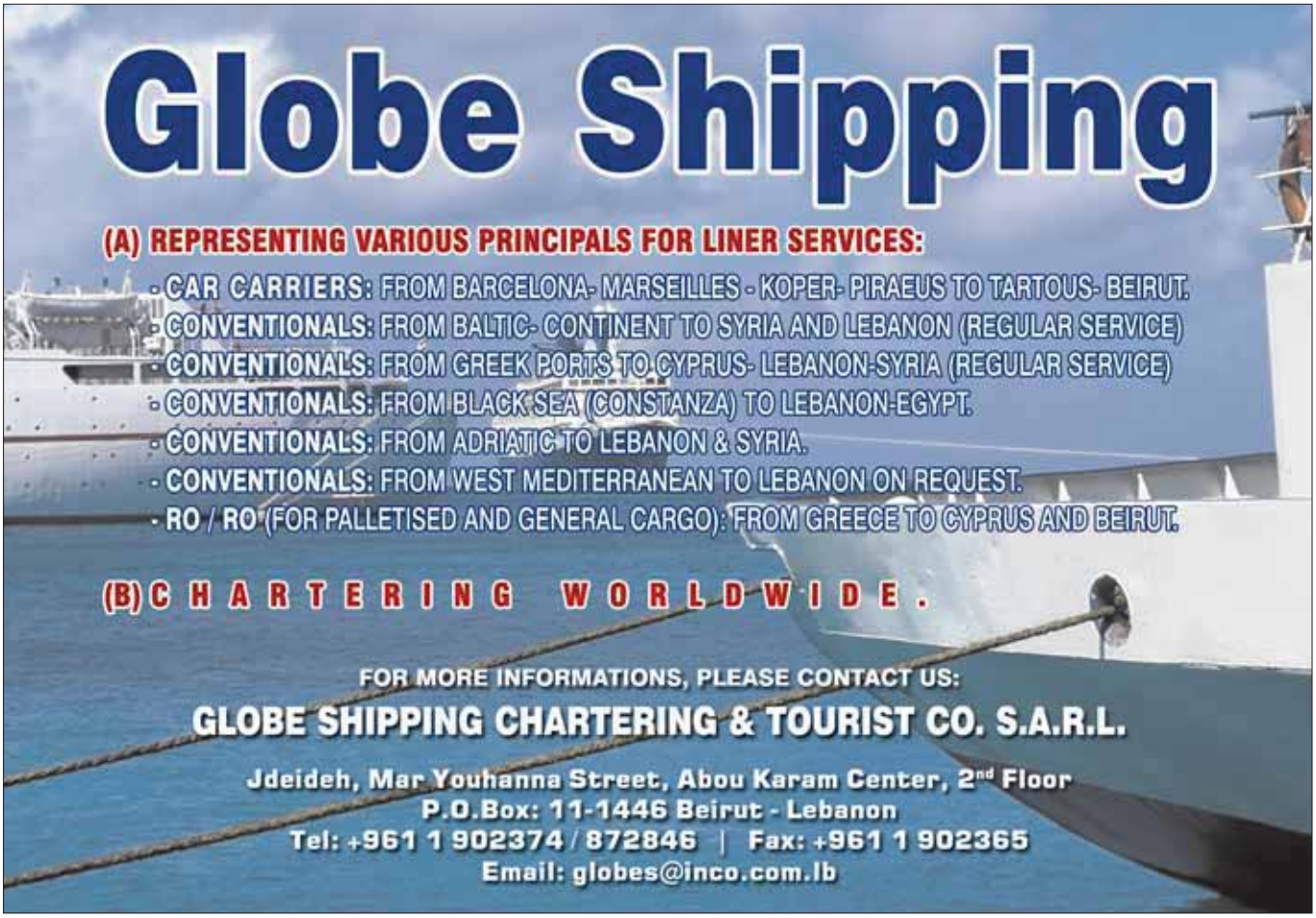
اعتماد المعايير الدولية

■ ما هي الخدمات المميزة التي تقدمونها لعملائكم، خصوصا ان شركتكم حديثة العهد؟

– كشركة جديدة، نحاول تحسين ادائنا قدر الامكان من خلال اعتمادنا في تعاملاتنا على المعايير الدولية وتقديم خدماتنا بالطرق المتبعة في اوروبا واميركا، بالاضافة الى اننا وكلاء لخطوط نقل مهمة هي الـ MAURICE WORD GROUP و TRANS GLOBAL LOGISTICS وقد ساعدنا ذلك في تحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١١.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– في الوقت الحاضر وفي ظل الازمات التي تشهدها المنطقة حصرنا الاهتمام بالمشاريع قصيرة المدى، وجمدنا المشاريع الكبيرة ريثما تكون اتضحت الصورة اكثر. وفي هذا الاطار سنسعى في العام ٢٠١٢ لتحقيق نتائج افضل من ٢٠١١ حتى نصل الى التواجد في المنطقة الحرة في العام ٢٠١٣. ■



نبيل خوري (ARABITAL - ASC - AIR SEA LAND):

شغور أعلى المراكز في ادارة الجمارك عرقل الكثير من القرارات والاجراءات

اعلن مدير عام شركة وساطة النقل ARABITAL - ASC AIR SEA LAND نبيل خوري ان نتائج العام ٢٠١٠ كانت افضل من العام الحالي ٢٠١١ بسبب الاوضاع المتوترة محليا والمتفجرة اقليميا. واكد ان قطاع النقل في لبنان استطاع ان يتكيف مع هذه الاوضاع ولا سيما «وسيط النقل الذي عليه ايجاد الحلول المناسبة في الازمات». واشار الى ان العام ٢٠١١ لم يحمل اي انجاز جديد على صعيد الجمارك مع الفراغ الذي خلفه شغور أعلى المراكز في ادارة الجمارك. وتوقع ان يكون تأثير الوضع الاقتصادي العالمي المأزوم كبيراً على قطاع النقل البحري. وتمنى «ان لا تحدث افلاسات ولكن لا شيء مستبعد». ولفت اخيرا الى ان ARABITAL اصبحت تقدم حلقة كاملة من الخدمات «فالمتعامل معنا يمكنه الاعتماد علينا من الالف الى الياء».

نتائج العام ٢٠١٠ افضل من العام الحالي

■ هل أنتم مرتاحون لأوضاع قطاع النقل في لبنان، وكيف تقيمون نتائج وسطاء النقل اللبنانيين في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– لا أعتقد أن كلمة «مرتاحين» هي الكلمة المناسبة لوصف واقعنا، فالكل باعتقادي غير مرتاح. «حذرون»، تصف الأوضاع بشكل أدق، فكيف يمكن لأحد أن يرتاح وهولا يدري ماذا يخبئ له الغد في ظل الأوضاع المتوترة في الداخل والمتفجرة في الجوار، والمتأزمة على الصعيد العالمي. وبرأيي أن العام ٢٠١٠ كان أفضل من العام ٢٠١١ إذا ما قارنّا الأوضاع مع النتائج.

دور وسيط النقل ايجاد الحلول في الازمات

■ هل صحيح أن قطاع النقل في لبنان تمكن من التكيف مع الأزمات الداخلية والأحداث الخطيرة التي تشهدها المنطقة العربية، وكيف يمارس وسطاء النقل نشاطهم وأعمالهم في ظل هذه الأزمات؟

– طبعا صحيح، فطالما هناك حياة ، هناك حاجة، والحاجة تعني العرض والطلب، والعرض والطلب يعنيان في مجالنا الإستيراد والتصدير، وهنا دور وسيط النقل الذي عليه إيجاد الحلول المناسبة في الأزمات، وهذا ما فعلناه، فعندما يقفل ممر أمامنا نفتح آخر.

العام ٢٠١١ لم يحمل اي انجاز جديد...

■ كيف إنعكست الإجراءات والتدابير التي تتخذها إدارة الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت على خدمات وسطاء النقل، وما هي المطالب التي ترون ضرورة تحقيقها لتسهيل المعاملات وتفعيل هذه الخدمات؟

– الواقع أن العام ٢٠١١ لم يحمل أي جديد يذكر، لا بل على العكس فالفراغ الذي خلفه شغور أعلى المراكز في إدارة الجمارك، عرقل الكثير من الإجراءات أو القرارات التي يجب أن تُبت عبر المجلس الأعلى للجمارك، فحل مشكلة المانيفست وغراماته في المطار لم يبصر النور رغم كل المحاولات والاجتماعات التي عقدت، علما أننا نرى أنه يجب إعادة النظر بموضوع المانيفست وغراماته برمّته خاصة بعد أن وضع برنامج «منار» موضع التطبيق.

كما أن إعتماد الـ T1، أو إيجاد حلّ بسيط لنقل البضائع من المطار إلى المرفأ، وحتى بين كافة البوابات الجمركية لتشجيع الأنشطة التي أصبحت من أعمدة ازدهار حركة الترانزيت، التي تتطلب الكثير من المقومات التي يتمتع بها لبنان، كالموقع والعنصر البشري، لكن تبقى مشكلة الإجراءات والقوانين التي ترعى هذه الأمور هي الأساس.

اصبحنا نقدم حلقة كاملة متكاملة من الخدمات... من الالف للياء

اتمنى أن لا تحدث افلاسات لكن لا شيء مستبعد

■ هل تتوقعون أن تحدث إفلاسات في قطاع النقل البحري والجوي نتيجة لتجدد الأزمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– لا شك أن الوضع الإقتصادي المأزوم، والآخذ بالتوسع دون دلائل حلحلة قريبة، شكل وسوف يشكل بالفترة اللاحقة تأزما إضافيا على الأوضاع ككل، لكن تأثير هذه الأزمة على أوضاع شركات النقل البحري سوف يكون أقوى، كون هذه الشركات قد وضعت بواخرها العملاقة في الخدمة دون توفر شحنات كافية لها، وإما أنها أوصت على مثل هذه البواخر، وهذا ما دفع ربما بعض الشركات الكبيرة التي كانت وحتى الأمس القريب تتنافس حتى العظم في ما بينها، إلى عقد اتفاقيات تعاون مشترك على بعض الخطوط لتلافي الأسوأ، وجوابا على سؤالك، أتمنى أن لا تحدث أية إفلاسات، لكن لا شيء مستبعد.

خدمات حلقة كاملة متكاملة

■ هل تمكنتم من تقديم خدمات جديدة للمستوردين والمصدرين اللبنانيين خلال العام ٢٠١١؟ وما هي المشاريع التي تعتزمون تحقيقها مستقبلا؟

– الحقيقة، أننا أصبحنا نقدم حلقة كاملة متكاملة من الخدمات، فالمتعامل معنا يمكنه الإعتماد علينا من الألف للياء، وتحديدا شحن بضائعه من أي مكان إلى أي مكان، خدمة التخليص بشكل احترافي بشهادة الجميع، حتى أنه يمكننا القول وبكل تواضع، أن لا منافس لنا بالأسلوب والطريقة التي نتبعها عبر فريق عمل يتجاوز ألـ ٣٠ فردا يتمتع بخبرة واسعة عمرها سنين عديدة، كما أن خدمة التخزين في المنطقة الحرة والمنطقة اللوجيستية في المرفأ أيضاً وفرناها للمتعاملين معنا، كذلك خدمة التأمين عبر اتفاقيات عقدناها مع شركات معروفة، إضافة إلى خدمة التوزيع إنما بشكل محدود حتى الآن، وأخيرا خدمة الترانزيت البري. هدفنا المقبل، هو العمل على تعزيز وتطوير هذه الخدمات لنبقى بعيدين عن المنافسة.

تمنياتي ان تنفرج الازمة الاقتصادية العالمية قبل وصولها الينا!

■ ما هي تمنياتكم بمناسبة حلول العام ٢٠١٢؟

– تمنياتنا كأماني الجميع، أن تنفرج الأزمة الإقتصادية على الصعيد العالمي، قبل وصولها إلينا بتداعيات أكبر، وأن تهدأ التوترات والإشكالات الأمنية أينما كان، لتتمكن الشعوب من العيش بأمان، وأخيرا أن نلتقي وإياكم كالمعتاد في العام المقبل، ونكون وإياكم بخير إن شاء الله. ■

يعقوب القيسي (جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز GTS):

نسعى لتقديم افضل الخدمات لكافة المستوردين والمصدرين

اعلن يعقوب القيسي رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة جنرال ترانسبورتيشن سرفيسز (GTS) الناشطة في ميدان الشحن والترانزيت الدولي «ان الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي تشهدها المنطقة العربية لم تمنعنا من ان نمارس نشاطنا واعمالنا بنجاح جيد». واعرب القيسي عن ارتياحه للتدابير التي تتخذها ادارة الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت الدولي والتي ساهمت في تسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات للمستوردين والمصدرين برا وبحرا وجوا.

■ هل انتم مرتاحون لاوضاع قطاع النقل البحري في لبنان، وكيف تقوّمون نتائج الوكالات البحرية اللبنانية في العام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠؟

– اذا اخذنا في الاعتبار الظروف الصعبة التي شهدتها البلاد والاوضاع الخطيرة التي تمر بها المنطقة العربية، يمكننا القول ان نتائج العام الحالي جاءت افضل من السنة السابقة ٢٠١٠.

■ هل صحيح ان قطاع النقل البحري في لبنان تمكن من التكيف مع الازمات الداخلية والاحداث الخطيرة التي يشهدها العالم العربي؟

– تمكنت شركتنا من تأمين افضل الخدمات والقيام بأعمالها على اكمل وجه، رغم كل الازمات الداخلية والخارجية. ونحن على ثقة تامة ان لبنان قادر على تجاوز كل المحن التي تعترض مسيرته، فقد تمكن وطننا من التغلب على ظروف اصعب واكبر من تلك التي تشهدها اليوم. فالشعب اللبناني اصبح قادرا ومؤهلا للتكيف مع الاوضاع مهما كان شكلها او نوعها او حجمها.

■ كيف انعكست الاجراءات والتدابير التي تنفذها ادارتا الجمارك ومرفأ بيروت على اعمال الوكالات البحرية؟

– نحن مرتاحون للتدابير والاجراءات التي تتخذها ادارات الجمارك ومرفأ بيروت ومطار بيروت الدولي لتسهيل المعاملات وتبسيطها. وقد استطعنا استيعاب هذه التدابير والاجراءات ما اتاح لنا تقديم افضل الخدمات للزبائن من مصدرين ومستوردين. وننتهز هذه المناسبة لنعرب عن شكرنا للمسؤولين عن هذه الادارات الذين يبذلون جهودهم لتسريع المعاملات والتخلص من الروتين الاداري.

نتوقع حدوث خضات في قطاع النقل العالمي

■ هل تتوقعون حدوث افلاسات في قطاع النقل البحري نتيجة لتجدد الازمات المالية والاقتصادية في معظم الدول الصناعية؟

– تفيد المؤشرات الاقتصادية العالمية ان قطاع النقل يعاني ضغوطات كبيرة بسبب الركود الاقتصادي العالمي الذي انعكس سلبا على حركة التجارة العالمية ونتائج الشركات البحرية والجوية. لذلك نحن نتوقع حدوث خضات في قطاع النقل وليس مستبعدا ان تعلن شركات نقل عدة عن افلاسها وتعليق نشاطها خلال العام ٢٠١٢.

هدفنا تطوير امكاناتنا وتقديم افضل الخدمات

■ هل تمكنتم من تحقيق مشاريع جديدة في العام ٢٠١١ وماذا تعتزمون تحقيقه مستقبلا؟

– اننا نسعى دائما الى تحقيق مشروع واحد وهو العمل لتقديم افضل الخدمات لكافة المستوردين والمصدرين، وهذه الخدمات مبنية على اسس سليمة وتضاهي مستوى الخدمات التي تقدمها الشركات العالمية، لذلك فإننا نطور امكاناتنا وتجهيزاتنا وتقنياتنا لكي نكون دائما مستعدين لتلبية طلبات زبائننا في لبنان والخارج. ■

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

مراد عون (ذي نت هولدنغ THE NET HOLDING):

حوافز وتسهيلات من السلطات المعنية لتحويل لبنان مركزاً محورياً للترانزيت في الشرق الأوسط

كشف مراد عون، الرئيس التنفيذي لشركة ذي نت هولدنغ THE NET HOLDING القابضة التي تملك مجموعة شركات لوجيستية وشحن سريع عن تنمية قدراتها في العراق والتوسع في سوريا، وعرض للخدمات ذات القيمة المضافة التي توفرها للزبائن، متطرقاً الى خصائصها ومميزاتها، مشدداً على تنمية وتطوير الموارد البشرية داخل الشركة بما يؤدي الى ثقة العملاء بها، مطالباً السلطات المعنية بتقديم تسهيلات من أجل تحويل لبنان مركزاً محورياً للترانزيت في منطقة الشرق الأوسط.

٣٥ في المئة نمواً

■ كيف تقوّمون انعكاسات ثورات «الربيع العربي» على قطاع النقل وعلى مؤسستكم بشكل خاص؟

– لم تتأثر أعمالنا مباشرة بثورات «الربيع العربي» وإنما تأثرت عمليات الشحن الى ليبيا ومصر.

من جهة أخرى لم يتأثر حجم أعمال الشركة في سوريا بل تضاعف لأن الدولة حافظت على تمويل المشاريع التي كانت قد بدأت بتنفيذها، وبالتالي لم يتوقف نشاطنا.

وعندما فرضت العقوبات في سوريا، انسحب الكثير من الشركات الأجنبية والعربية ما أدى الى تحقيقنا نمواً بنسبة ٣٥ في المئة في سوريا، ومثلها في لبنان، في وقت لم تتعدَّ نسبة نمو شركات الشحن في لبنان ١٢ في المئة.

■ ما هي الإنجازات التي حققتها شركتكم؟

– أبرز الإنجازات التي حققتها «نت هولدنغ» كان في إربيل وبغداد والبصرة، خصوصاً وان العراق هو من أهم البلاد المصدرة للنفط ويتميز بسوق واعدة من المتوقع ان تستقطب استثمارات ضخمة في الفترة المقبلة.

والمعروف ان إربيل منطقة واعدة وتتميز بتواجد كثيف للبنانيين الذين أقاموا على أراضيها مشاريع ضخمة ما جعلنا نحقّق أرباحاً كبيرة.

أما في مدينة البصرة فإن الفرص الإستثمارية تكمن في مجال مشاريع النفط والغاز.

من ناحية أخرى، تستعد الشركة لتنمية قدراتها في العراق والتوسع في سوريا، إضافة الى بلدان وأسواق عدة.

مشاريع مستقبلية

■ ما هي الإستراتيجية التي اعتمدتها الشركة في سوريا؟

– تأقلم الشعب السوري مع الأوضاع التي تعيشها البلاد، في وقت وثق فيه بأعمال شركتنا وايمانها الراسخ بخدمته ما أدى الى نمو أعمالنا، مع التحضير لمشاريع مستقبلية بالرغم من عدم وضوح الرؤية في سوريا.

■ هل الخدمات التي تطرحونها هي نفسها في الأسواق كافة؟

– لدى مجموعة NET HOLDING شركات متعددة قيد التوسع و التطوير, منها: TNT في لبنان حاليا، SKY NET WORLD WIDE EXPRESS في لبنان، وفي سوريا NET LOGISTICS المطروحة في لبنان وسوريا والعراق والاردن والامارات المتحدة.

■ ما الذي يميّز شركتكم ويجعلها تحافظ على عملائها؟

– نوفر للعملاء خدمات ذات قيمة مضافة، يساعدها في ذلك خبرة الشركة الطويلة والامتيازات الخاصة التي تمتلكها، إضافة الى سعيها للتمايز من خلال اعتماد نظام علمي لمراقبة الانتاجية والمعرَف بالـ KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI) اضافة الى المرونة من أجل تقديم خدمات خاصة لكل عميل تتماشى ومقتضيات عمله.

تنمية الموارد البشرية

■ هل يبحث العملاء عن المنتجات الأدنى سعراً؟

– نعم، بالإجمال يبحث العميل عن المنتجات الأدنى سعراً، في حين ان عليه الاهتمام بالخدمات المضافة التي نقدمها، غير ان المزيد من العملاء بدأوا بالبحث عن هذه الخدمات ذات قيمة مضافة.

■ ما هي السياسة التي تستخدمها الشركة للمحافظة على مواردها البشرية؟

– الشركة منبع للموارد البشرية، وهي تضم اكثر من ١٦٥ موظفاً، معظمهم يعملون فيها منذ زمن بعيد وعدد منهم تم توظيفهم مؤخراً. من هنا تعمل الشركة على وضع الأشخاص في المراكز المناسبة، وتدريبهم وتنمية قدراتهم ما يحفزهم على الإبداع في مجال عملهم. كما تعمل الشركة على ترقيتهم وتقديم الحوافز لهم. وكل ذلك بعد تلقينهم مبادئ الشركة الإساسية: الإلتزم والإستقامة والإبتكار والعمل كفريق عمل واحد والإخلاص في أداء الواجب، ما يؤدي الى تعزيز ثقة العملاء بالشركة والخدمات التي توفرها.

دور المجلس الأعلى للجمارك

■ في رأيكم، ما هي العوامل التي تؤدي الى تطويرالقطاع؟

– عوامل عديدة وراء تطوير قطاع النقل، فالإجراءات والخطوات التي اتخذتها شركات القطاع الخاص أصبحت غير كافية، وتحتاج الى سياسة تحفيز وتنشيط وتسهيل من قبل الدولة اللبنانية من أجل تحويل لبنان مركزاً محورياً للترانزيت في منطقة الشرق الأوسط.

كما ان عملية التطوير تحتاج الى استقرار سياسي في البلاد والمنطقة، والى تفعيل دور المجلس الأعلى للجمارك لاتخاذ القرارات المناسبة لتطوير القطاع.

■ بمَ تعلقون على موضوع تصحيح الأجور؟

– ينحصر دور الدولة اللبنانية في وضع الحد الأدنى للأجور فقط، وذلك لأن السوق وبحسب مبدأ العرض والطلب، تحدّد الأجور التي تدفعها الشركات والمؤسسات للموظفين وفقاً لكفاءاتهم واختصاصاتهم.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– مجموعة THE NET HOLDING مؤمنة بلبنان والمنطقة لذا سارعت الى التوسع. واللبناني لديه قدرات كافية للإبداع في حال استقرت الأوضاع في البلاد. ■

ريمون رزق (أجيليتي AGILITY):

نعاني مشكلة المستودعات غير المصنفة وسنرفع مطالبنا الى الوزارة المعنية

أجيليتي – لبنان AGILITY LEBANON شركة رائدة في الحلول اللوجستية تابعة,وهي فرع من شركة أجيليتي العالمية، تضم أكثر من ٤٠٠ موظف وعامل و متعاقد وما يفوق الـ ٣٥ ألف متر مربع من المستودعات، وهي توفر خدمات التخزين والتوزيع وتخليص البضائع والشحن البري والجوي والبحري.

الرئيس التنفيذي للشركة ريمون رزق أعلن عن وقف عملياتها اللوجستية الى سوريا لخضوعها لقوانين الحظر العالمية، وكشف عن الانتهاء من بناء مستودعها في سن الفيل والمجهز لحفظ المواد الغذائية والاستهلاكية، متطرقا الى خصائصه ومزاياه، مسلطاً الضوء على خدمة تخزين المعلومات التي توفرها لزبائنها، متوقفاً عند عائق المستودعات غير المصنفة والسعي لرفع مطالب الشركات اللوجستية الى الوزارة المعنية.

تعزيز الأعمال

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الأزمات العالمية والأوروبية الإقتصادية وثورات «الربيع العربي» خصوصاً تلك التي لازالت مستمرة في سوريا على قطاعات النقل البري والبحري والجوي في لبنان؟

– أثرت الأوضاع العالمية الإقتصادية والأحداث التي تشهدها المنطقة العربية على العملاء الذين نتعامل معهم، وبالتالي تأثرت شركتنا بهذه الأوضاع، خصوصاً لناحية النمو الذي كانت الشركة تطمح الى تحقيقه في العام ٢٠١١، إضافة الى ان استمرار الأزمة في سوريا سيضاعف من التأثيرات التي تطاول قطاع النقل في لبنان، نظراً للموقع الإستراتيجي لسوريا بالنسبة الى لبنان باعتبارها بوابة عبور لأعداد السيّاح الذين يقصدون بلدان المنطقة ومنها الى لبنان.

هذا وقد تأثرت الشركة بالأوضاع العالمية والإقليمية بشكل محدود نسبياً، مقارنة بتأثير الأزمة السورية على حجم أعمالها.

من جهة أخرى، أوقفت الشركة عملياتها الى سوريا باعتبارها شركة عالمية تخضع لقوانين الحظر العالمية، إضافة الى ان الشركة ليس لديها فرع في سوريا وتعمل من خلال خدمات الترانزيت التي توفرها لعملائها.

هذا وتمتلك «اجيليتي» حاليا أكثر من ٦٢ شاحنة نقل تعمل داخل الأراضي اللبنانية. وقد أنهت مؤخراً إنشاء مستودعها في سن الفيل البالغة سعته ١١ ألف م٣ وهو مجهز لحفظ المواد الغذائية الإستهلاكية، وبانتهاء العمل في مستودع سن الفيل يصبح لدينا ستة مستودعات.

وهنا أجدّد التأكيد على ان المستودع في سن الفيل هو الأول من نوعه في لبنان، إذ تم بناؤه وفق معايير عالمية، لناحية مواد البناء المستعملة وطريقة البناء المراعية لتقسيم المستودع بواسطة أبواب عازلة تفصل بين مختلف حرارات التبريد.

وقد كلّف بناء المستودع ثمانية ملايين ونصف مليون دولار إذا استثنينا سعر الأرض. ويخضع المستودع لعملية تنظيف يومية تؤمن المحافظة على المأكولات المبرّدة وابقاءها بمنأى عن أي تلوّث.

هذا وتسعى الشركة الى التوسع أكثر من خلال استئجار مستودعات جديدة إضافة الى انها تعزّز أعمالها من خلال استئجار شاحنات تابعة لشركات أخرى عاملة في مجال النقل.

تخزين المعلومات

■ المعروف ان شركة اجيليتي تتميز عن مثيلاتها بأنها توفر خدمة تخزين المعلومات، فإلى أي مدى تعتبرون هذه الخدمة آمنة بالنسبة للعملاء؟

– توفر الشركة خدمة تخزين المعلومات بطريقة آمنة، بحيث وحده العميل يمتلك فقط رقم الصندوق الذي يتضمن المعلومات الخاصة به، والمحظر فتحه إلا بناء على طلب هذا الأخير.

وهذه الخدمة مؤمنة ومحمية بنظام خاص ضد الحريق موصول على هواتف أربعة مدراء في الشركة كما انها خاضعة لمراقبة الكاميرات بشكل متواصل.

من جهة أخرى توفر الشركة خدمات الإستيراد والتصدير وتخليص البضائع والتوزيع لأكثر من ثلاثة آلاف نقطة بيع في لبنان، وخدماتها تشمل قطاعات النقل البحري والبري والجوي.

مشكلة المستودعات غير المصنفة

■ في رأيكم ما هي التحديات التي تواجه القطاع اللوجستي؟

– نعاني مشكلة المستودعات غير المصنفة من قبل الدولة اللبنانية، وفي هذا الإطار نسعى من خلال النقابة وعبر جمعية نؤسسها الى رفع الصوت والمطالب الى الوزارة المختصة. فعندما نقوم بإنشاء مستودعات نصنف كصناعيين بالرغم من أننا لا نحظى بأي من الحوافز التشجيعية التي ينالها الصناعيون لناحية الضرائب وفاتورة الطاقة وغيرهما، وأرى ان عدم تصنيفنا من قبل الدولة أمر مجحف بحق أصحاب المستودعات.

خدمات متميزة

■ هل حققتم النتائج التي كنتم تطمحون لها في ٢٠١١؟

– نحن راضون عن النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١١ وقد بلغت نسبة النمو حوالى عشرين في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠، وذلك بالرغم من الأوضاع التي تشهدها المنطقة وخصوصاً سوريا.

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدها «اجيليتي» لزيادة عدد زبائنها؟

– تستند «اجيليتي» في استقطاب الزبائن الى سمعتها في السوق والى العلاقات الإجتماعية التي تعزّز من رواج الشركة، إضافة الى توفيرها الخدمات المتميزة للعملاء كافة، الى ذلك فموظفوها وعمالها يخضعون لدورات تدريبية متخصصة تجعلهم يوفرون أفضل الخدمات للزبائن.

مشاريع على لائحة الإنتظار

■ ما هي أهم انجازات أجيليتي خلال العام ٢٠١١؟

– كان من المقرر تنفيذ مشاريع عدة أضحت الآن على لائحة الإنتظار، وذلك بسبب الأوضاع المتأزمة في سوريا، ومنها افتتاح مكتب ملحق للشركة في سوريا. كما وكانت الشركة تستعد لشراء ما يقارب الثلاثين شاحنة لتوسيع خدمات النقل البري بين لبنان والأردن ومنطقة الخليج.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– نأمل في ان تستقر الأوضاع في المنطقة من أجل متابعة الأعمال في أجيليتي المتمايزة بالتزامها تجاه زبائنها واستمرارها في تقديم أفضل الخدمات لهم. ■

اتصالات مكثفة لغرفة الملاحة لمعالجة تجدد الازدحام في مرفأ بيروت

العريضي يعد باتخاذ اجراءات استثنائية للحدّ من اضرار هذا الازدحام...
وقريطم يؤكد مواصلة العمل لاستيعاب حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع

الوزير غازي العريضي محاطا عن يمينه بإيلي زخور وعبد الحميد الفيل وانطوان الشمالي وظهر عن يساره حسن الفيل

المهندس حسن قريطم محاطا عن يمينه بإيلي زخور، محمد عيتاني وكمال شرفان وعن يساره بسمير مقوم، انطوان الشمالي وحسن الفيل

شهد مرفأ بيروت في مطلع شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي تجدد ازمة ازدحام السفن والحاويات بعد ان كان تمكن من استيعاب الحركة التي سجلها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١. وقد تبين ان السبب المباشر لتجدد الازدحام يعود الى النمو الكبير الذي سجلته حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وبرسم المسافنة، حيث ارتفع عدد الحاويات التي يتعامل معها المرفأ الى نحو ٩٠ الف حاوية نمطية شهريا، وقد ادى هذا الازدحام الى اضطرار السفن المحملة بالحاويات برسم الاستهلاك المحلي الى الانتظار اكثر من ٣ ايام خارج المرفأ لحلول دورها للرسو والعمل.

وقد دفع هذا الازدحام الوكالات البحرية الى ابداء تذمرها ورفع صوتها مطالبة بإيجاد حل له، لانه بدأ يلحق اضرارا بمصالح الخطوط البحرية المتعاملة مع مرفأ بيروت وبسمعة المرفأ الخارجية.

الاجتماع بالوزير غازي العريضي

ومن اجل هذه الغاية، كثفت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت اتصالاتها مع المسؤولين المعنيين، فعقدت اجتماعا مع وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** حيث بحثت معه مواضيع عدة تهم الوكلاء البحريين، وخصوصا تجدد الازدحام في مرفأ بيروت واضطرار البواخر الى الانتظار اياماً عدة لحلول دورها للعمل. وبعد ان استوضح الوزير **العريضي** بعض الامور والقضايا التي لها علاقة بالازدحام، وعد بإجراء الاتصالات اللازمة مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس **حسن قريطم** ورئيس مجلس الادارة المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات المهندس **عمار كنعان**، لاتخاذ قرارات استثنائية وسريعة للحد من وتيرة هذا الازدحام والاضرار التي يسببها. كما اكد الوزير **العريضي** لوفد غرفة الملاحة، ان تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات يسير وفقا للخطة المرسومة له وان ادارة المرفأ تمكنت من ايجاد الحلول للعراقيل والصعوبات اللوجستية التي اعترضت اعمال التوسيع والتعميق وذلك بالتنسيق مع الشركة متعهدة التنفيذ.

يمكن ان يتحول لبنان الى محطة للبضائع المستوردة برسم اعادة التصدير الى سوريا

من جهته، ابلغ وفد الغرفة الوزير **العريضي** انه يتوقع تفاقم ازمة الازدحام في حال لم تتخذ الاجراءات والتدابير المطلوبة والسريعة، لان لبنان يمكن ان يتحول الى

من اليمين: سمير مقوم، محمد عيتاني وكمال شرفان

محطة رئيسية للبضائع المستوردة برسم اعادة التصدير برا الى سوريا بعد مباشرة بعض البلدان الاجنبية تطبيق العقوبات الاقتصادية على سوريا. كما ابلغ الوفد الوزير **العريضي** ان الاحصاءات تشير الى ان مرفأ بيروت انضم لاول مرة الى قائمة المرافئ المئة الاولى في العالم والتي تتعامل مع اكثر من مليون حاوية سنويا في نهاية العام ٢٠١١.

الاجتماع مع المهندس قريطم

كما اجتمع وفد من الهيئة الادارية للغرفة برئاسة **ايلي زخور** بالرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس **حسن قريطم**، حيث عرض معه ايضا موضوع تجدد ازدحام السفن في المرفأ وبضرورة ايجاد الحلول الناجعة له.

مليون حاوية نمطية قبل نهاية العام ٢٠١١

واوضح المهندس **قريطم** للوفد ان ادارة المرفأ تبذل الجهود القصوى وتتخذ كافة الاجراءات الممكنة للحد من هذا الازدحام الذي يتجدد في الشهر الاخير من كل عام، حيث ترتفع عادة حركة الاستيراد بصورة كبيرة عشية حلول الاعياد. واعلن انه لن يترك وسيلة يمكن اللجوء اليها للتخفيف من شدة هذا الازدحام، خصوصا ان عدد الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت تجاوز المليون الحاوية نمطية قبل نهاية العام ٢٠١١ .

MSC لبنان تحتفظ بالمرتبة الاولى بالاستيراد

محمد فخر الدين
MSC –لبنان

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة MSC (لبنان) ما تزال تحتفظ بالمرتبة الاولى على صعيد استيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١. فقد أمنت MSC تفريغ ٧٢٥٩٢ حاوية نمطية مقابل ٨٤٦٢٢ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ بانخفاض قدره ١٢٠٣٠ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٢٢٪.

وتفيد الاحصاءات ان مجموع ما أمنت تفريغه MSC (لبنان) والبالغ ٧٢٥٩٢ حاوية يمثل ما نسبته ٢٧,٩٥٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ والبالغ ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية. ويذكر ان MSC (لبنان) تمثل مجموعة MSC السويسرية التي تسيّر اسطولا يضم ٤٧٩ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٢,١٢٢ مليون حاوية نمطية وتغطي بخدماتها معظم المرافئ العالمية. ويذكر ان MSC السويسرية تحتل المرتبة الثانية في العالم من حيث سعة وحجم اعمالها.

مجموعة سي لاين تحقق تقدماً وتحتل المرتبة الثالثة بالاستيراد

سمير نعيمه
سي لاين

وحققت مجموعة سي لاين قفزة نوعية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ بتقدمها من المرتبة الرابعة الى الثالثة. فقد تمكنت من تفريغ ما مجموعه ٣٩٢٩٥ حاوية نمطية مقابل ٣٣٨٩٧ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠١٠ اي بزيادة قدرها ٥٣٩٨ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٩٢٪.

ويمثل مجموع ما افرغته سي لاين والبالغ ٣٩٢٩٥ حاوية نمطية ما نسبته ١٥,١٣٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ والبالغ ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية. وتمثل مجموعة سي لاين عدة خطوط بحرية عالمية من اهمها HAMBURGSUD الالمانية وAPL السنغابورية وEVERGREEN التايوانية...

مرفأ روتردام يحقق زيادة طفيفة بحركته خلال العام ٢٠١١

اعلن **HANS SMITS** الرئيس التنفيذي لمرفأ ROTTERDAM الهولندي ان حركة المرفأ الاجمالية في العام ٢٠١١ كانت افضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٠، فقد بلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تداولها ٤٣٣ مليون طن مقابل ٤٣٠ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ اي بارتفاع قدره ٣ ملايين طن ونسبته ٠,٧ ٪.

اما حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ روتردام فأشار SMITS الى انها كانت جيدة، حيث بلغ مجموعها ١١,٩٠٠ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١١ مقابل ١٠,٨٢٠ مليون حاوية، اي بتحسن قدره ١,٠٨٠ مليون حاوية نمطية ونسبته ١٠ ٪.

ويذكر ان مرفأ روتردام يحتل المرتبة الاولى في اوروبا والعاشرة في العالم.

تعليق خدمات خط ASIA-ADRIATIC-EXPRESS المشترك

اعلنت الشركات البحرية الاربع التي تؤمن الخط المشترك ASIA-ADRIATIC EXPRESS (AAX) والعامل بين مرافئ في القارة الآسيوية ومرافئ في الادرياتيك انها قررت تعليق خدمات هذا الخط، نظرا لانخفاض حركة التجارة البحرية بين هاتين المنطقتين بسبب الازمات المالية والاقتصادية التي تمر بها البلدان الصناعية.

ويذكر ان هذا الخط المنتظم الذي كانت تسيره شركات الملاحة الاربع: HANJIN الكورية الجنوبية وYANGMING التايوانية وHYUNDAI الكورية الجنوبية والملاحة العربية المتحدة UASC الخليجية، اوقف نشاطه بعد عام ونصف من تدشينه بواسطة ثماني سفن سعة الواحدة ٤٣١٧ حاوية نمطية وبمعدل رحلة اسبوعيا. وكان هذا الخط يربط المرافئ الصينية والكورية الجنوبية وسنغابور بالمرافئ الايطالية والسلوفانية مرورا بمرفأ بور سعيد وبمعدل رحلة اسبوعيا.

اسرار بحرية

● بينت احصاءات مرفأ بيروت ان عدد الحاويات المفرغة برسم الاستهلاك المحلي تجاوز الـ ٢٦٦٠٠ حاوية نمطية في شهر كانون الاول (ديسمبر) وهو الرقم الاكبر الذي يسجل خلال شهر في العام ٢٠١١.

***

● اكدت حركة المسافنة التي حققها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١١ انه قادر على لعب دور محوري في المنطقة في حين ان البعض كان يشكك بأن موقعه البعيد نسبيا عن الممرات البحرية الدولية لن يؤهله للعب هذا الدور.

***

● اشترط مصرف آسيوي اجراء تعديل جوهري في مجلس ادارة شركة ملاحة عالمية قبل اعلان موافقته على منحها قرضا مصرفيا جديدا!

● اعلنت مؤسسة KPMG العالمية المتخصصة في تقديم مراجعة الحسابات AUDIT والخدمات الاستشارية المالية والضريبية، ان اكثر من ٣٥ بالمئة من شركات الملاحة البحرية العالمية تبقي المعلومات الخاصة بأوضاعها المالية طي الكتمان!

***

● كشفت الغرفة التجارية في حيفا ان الصادرات الاسرائيلية الى مصر والاردن، وهما البلدان العربيان الوحيدان الموقعة معهما معاهدة سلام، تواصل تراجعها، حيث انخفضت هذه الصادرات بنسبة ٨٢ بالمئة الى مصر وبنسبة ٦٣ بالمئة مع الاردن خلال السنوات الخمس الاخيرة.

حنا روفايل يطالب بملء الشواغر في الجمارك

طالب **حنا روفايل** المدير العام لمجموعة روفايل للشحن والتخليص بضرورة ملء الشواغر في الجمارك، لا سيما في رئاسة المجلس الاعلى للجمارك التي ما تزال شاغرة منذ اكثر من ستة اشهر. ولفت **روفايل** الى ان مركز مدير اقليم جمرك بيروت سيصبح ايضا شاغرا خلال فترة وجيزة بسبب احالة المدير الحالي على التقاعد. وامل ان لا يستمر هذا المركز ايضا شاغرا لانه سينعكس سلبا على مصالح اصحاب العلاقة.

من جهة ثانية، اكد **روفايل** ان ادارة الجمارك ما تزال تتخذ اجراءات وتدابير متواصلة لتسهيل المعاملات وتبسيطها ضمن القوانين والانظمة المرعية الاجراء ما يؤدي الى تسريع اخراج البضائع من المرافئ ومطار بيروت الدولي.

إدي يمّين: حققنا نتائج جيدة رغم الازمات الداخلية والاحداث الأمنية

اعلن **إدي يمّين** مدير عام شركة ايمار ليبانون شيبنغ ان الازمات التي ما يزال لبنان يتخبط فيها والتطورات الأمنية المتسارعة في بعض البلدان العربية لم تمنع قطاع النقل اللبناني من ان يحقق نتائج جيدة. فالاحصاءات في مرفأ بيروت تؤكد انه سجل ارقاما جيدة بحركته الاجمالية ما انعكس ايجابا على نشاط كافة المتعاملين مع المرفأ وفي مقدمهم الوكالات البحرية ووسطاء النقل ومخلّصو البضائع...

اما النتائج والحركة التي حققتها ايمار، فكانت جيدة وافضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٠.

وأمل **يمّين** بمناسبة حلول العام الجديد ان يتمكن اللبنانيون من توحيد كلمتهم وايجاد الحلول لخلافاتهم لكي ينطلقوا معا لبناء مستقبل زاخر بالأمن والسلام والازدهار.

غلوب شيبنغ تحقق نتائج جيدة في العام ٢٠١١

جورج انطوان واصاف

غلوب شيبنغ

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان وكالة غلوب شيبنغ سجلت نشاطا ملموسا خلال العام ٢٠١١ تمثل باستقبالها المزيد من السفن المحملة بالسيارات والبضائع المختلفة والمشحونة من مرافئ الادرياتيك وشرق المتوسط والبحر الاسود.

ويذكر ان **جورج** نجل المرحوم **انطوان واصاف** يشرف على اعمال وكالة غلوب شيبنغ.

مجموعة MAERSK تسجل خسائر في العام ٢٠١١

توقعت مجموعة MAERSK الدانمركية ان تكون نتائجها المالية سيئة خلال العام ٢٠١١، بالرغم من ان عدد الحاويات التي أمنت شحنها كان اكبر مما كان عليه في العام ٢٠١٠. فقد صرح الرئيس التنفيذي للمجموعة NILS ANDERSEN ان خسائر MAERSK بلغت ٢٩٣ مليون دولار في الربع الثالث من العام ٢٠١١، مقابل ارباح تجاوزت الـ ٨٠٠ مليون دولار للربع ذاته من ٢٠١٠. وأمنت المجموعة نقل ٢,١ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٨ مليون حاوية للربع الثالث من العام ٢٠١٠، اي بارتفاع قدره ٣٠٠ الف حاوية نمطية ونسبته ١٦,٦٦٪.

واوضح ANDERSEN ان الاسباب المباشرة لهذه الخسائر عائدة الى الفائض الكبير بسعة الاسطول التجاري العالمي بالتزامن مع تراجع حركة التجارة البحرية، والارتفاع المتواصل لاسعار المحروقات والتي تشكل كلفتها القسم الاكبر من مصاريف الباخرة اليومية DAILY COST.

والمعلوم ان تراجع حركة التجارة البحرية دفع شركات الملاحة الى ممارسة سياسة المضاربة بأجور النقل، ما ادى الى انخفاضها بصورة دراماتيكية فتراجعت اجور نقل الحاوية الواحدة من فئة ٢٠ قدماً الى ٥٥٠ دولاراً من مرفأ شنغهاي الى احد المرافئ الاوروبية خلال شهر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١١ في حين كانت هذه الاجور بحدود ١٤٠٠ دولار للحاوية ذاتها في شهر كانون الاول من العام ٢٠١٠.

ارتفاع أجور النقل البحري في كانون الثاني ٢٠١٢ لن يستمر طويلا

توقع خبراء في النقل البحري ان يكون ارتفاع اجور النقل بين آسيا واوروبا خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢ مؤقتا وان لا يستمر طويلا. واوضحوا ان هذا التحسن عائد الى حلول رأس السنة الصينية LUNAR NEW YEAR حيث ترتفع حركة التصدير عادة من الصين قبل فترة الاعياد التي تبدأ هذا العام في ٢٣ كانون الثاني وتنتهي في مطلع شهر شباط (فبراير) القادم.

واشار هؤلاء الخبراء الى ان القدرة الاستيعابية للسفن التي تربط المرافئ الصينية بالمرافئ الاوروبية ما تزال اكبر من حركة التجارة البحرية المصدرة من الصين، وذلك بالرغم من ان خطوطا عدة عمدت منذ فترة الى تقليص عدد سفنها وتسيير خطوط مشتركة بغية الحد من استمرار تراجع اجور النقل وتقليص حجم الخسائر التي تتكبدها.

فالمؤشر الاقتصادي الصيني كان قد اشار الى ان اجور النقل انخفضت الى ٤٩٠ دولاراً للحاوية الواحدة من فئة ٢٠ قدماً من الصين الى اوروبا في الربع الثاني من شهر كانون الاول الماضي قبل ان ترتفع لتستقر بحدود ٥٥٠ دولارا في النصف الاول من شهر كانون الثاني من العام الحالي اي بزيادة نسبتها ١٢ بالمئة. ويذكر ان اجور نقل هذه الحاوية كانت بحدود ١٤٠٠ دولار في مطلع العام ٢٠١١ اي بانخفاض بلغت نسبته ٦٥٪.

وتجدر الاشارة الى ان السعة الاجمالية للسفن التي ما تزال تعمل ما بين المرافئ الصينية والقارة الاوروبية اكبر من الحركة التصديرية للصين بـ ١,٤ مليون حاوية نمطية اي ما نسبته نحو ٩ بالمئة للسعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي والبالغة نحو ١٥,٩٠٧ مليون حاوية نمطية.

جو بطرس: نعمل لتغطية كافة الخدمات اللوجستية

اكد **جو بطرس** المدير العام لشـركـــة B.A. SHIPPING المـتـخـصـصـة فـي مـيـدان الـنـقـل البحري واللوجستي ان الشركة ما تـزال تسـتـثـمـر الـخـبـرة الـتـي اكتسبتها منذ اكثر من قرنين لتقدم افضـل الـخـدمـات لـلـمـسـتـوردين والمـصـدرين الـذيـن يـتـعـامـلـون مـعـهـا. واوضـح ان الـفـريـق المـتـخـصص الذي يدير الشركة ووكلاءها في الخارج يضعون خبراتهم وامكاناتهم من اجل تحقيق المزيد من النـجـاحـات والاهـداف لـتـغـطـيـة كـافـة الـخـدمـات الـلـوجـسـتـيـة. واعلن بطرس ان الشركة حققت نتائج جيدة في العام الماضي بالرغم من الظروف المضطربة التي تعيشها البلاد والتطورات الأمنية الخطيرة التي يعيشها العالم العربي.

شركة التفريغ اللبنانية تواصل تقديم خدماتها للنقل البحري اللبناني

ايلي رزق
التفريغ اللبنانية

تواصل شركة التفريغ اللبنانية تقديم خدماتها للوكلاء البحريين والمصدرين اللبنانيين في مرفأ بيروت منذ اكثر من ٦٧ عاما. وقد تمكنت هذه الشركة التي تؤمن تفريغ وتحميل البواخر في المرفأ من الاستمرار في نشاطها رغم الحروب التي شهدها لبنان خلال القرن الماضي، وقد ارتبط اسمها باسم مرفأ بيروت حيث ساهمت بـواسـطـة جـهـازهـا الاداري المتخصص في تشغيل المرفأ في أحلك الظروف وأصعبها. والمعلوم ان **ايلي رزق** عضـو مـجلس الادارة المنتدب والمدير العام للشركة يشرف على ادارة الشركة واعمالها.

تعاون مشترك بين SEAGO LINE وTURKON LINE

اتفقت SEAGO LINE التابعة لمجموعة MAERSK LINE الدانمركية مع TURKON LINE التركية على تسيير خط بحري مشترك يربط المرافئ التركية بمرافئ غرب المتوسط، وذلك اعتبارا من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢. ويقضي هذا الاتفاق بأن تضع كل من الشركتين باخرة واحدة لتأمين هذه الخدمات المشتركة والمنتظمة بمعدل رحلة كل اسبوع.

من جهة ثانية، اعلنت TURKON LINE انها قررت خدمة مرفأ همبورغ بطريقة غير مباشرة بواسطة عمليات المسافنة في مرفأ بريمن، وذلك بغية تقصير مدة رحلة خطها العامل ما بين مرافئ اوروبا الشمالية والمتوسط. وستباشر TURKON تطبيق خدمتها الجديدة اعتبارا من شهر كانون الثاني الجاري. وقد حددت TURKON LINE يوم الخميس من كل اسبوع موعداً لانطلاق باخرة من بواخرها لتأمين عمل هذا الخط.

Global Freight and Logistics s.a.r.l

TGL - MW - ASA - GTO Lebanon.

Maurice Ward Group
Total Supply Chain Management

GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS

Trans Global Logistics

GTO *Global Transport, Inc*

No matter where in the World

Dora Mar Youssef Street - Commercial Centre - Tele Lumiere Bldg 6th floor
Beirut / Lebanon - P.O.Box: 80-880
T : +961 1 247661 F : +961 1 247662 Email: Ops@globalfreight-lb.com
www.globalfreight-lb.com

استمرار تراجع المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA

انخفاض الواردات الجمركية الى ١٨٤,٩ مليار ليرة والـTVA الى ١٩٠,٩ ملياراً والمجموع العام الى ٣٧٥,٨ مليار ليرة

أفاد البيان الصادر عن مصلحة الأمانة الرئيسية في إدارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) سجل تراجعاً خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي وذلك للشهر الثاني على التوالي.

انخفاض المجموع العام الى ٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠١١

فقد أظهرت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات بلغ ٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة مقابل ٤٠٨,٥٥٩ مليارات لشهر تشرين الأول المنصرم، أي بتراجع قدره ٣٢,٧٥١ مليار ليرة ونسبته ٨,٠٢٪.

وتوزع هذا المجموع في تشرين الثاني ٢٠١١ كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٨٤,٩٣١ مليار ليرة مقابل ١٩٨,٦٥٨ ملياراً، أي بانخفاض قدره ١٣,٧٢٧ مليار ليرة ونسبته ٦,٩١٪.

مجموع واردات الـ TVA: انخفض الى ١٩٠,٨٧٧ مليار ليرة مقابل ٢٠٩,٩٠١ مليارات، أي بتراجع قدره ١٩,٠٢٤ مليار ليرة ونسبته ٩,٠٦٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١١

وأظهرت المقارنة بالواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠١١ الأرقام التالية:

– بقي مرفأ العاصمة بيروت متربعاً على المرتبة الأولى باستيفائه ١٥٨,١٩٩ مليار ليرة في تشرين الثاني مقابل ١٧٢,٣٤٧ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٨,٢١٪.

– كما استمر مطار بيروت الدولي في المرتبة الثانية بتحصيله ١٤,٤٩٥ مليار ليرة مقابل ١٤,٧٤٣ ملياراً، اي بتراجع قدره ٢٤٨ مليون ليرة ونسبته ١,٦٨٪.

– واستعاد مرفأ طرابلس المرتبة الثالثة من بوابة المصنع بـ ٥,١٨٤ مليارات ليرة مقابل ٤,٥٩٣ مليارات، أي بزيادة قدرها ٥٩١ مليون ليرة ونسبتها ١٢,٨٧٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـTVA في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١١

كما أفادت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات خلال ت١ وت٢ من العام الحالي الوقائع التالية:

– راوح مرفأ بيروت كعادته المرتبة الأولى بتحصيله ١٣٣,٧٧١ مليار ليرة مقابل ١٦٠,٠٠٩ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٢٦,٢٣٨ مليار ليرة ونسبته ١٦,٤٠٪.

– وحقق مرفأ طرابلس مفاجأة بتقدمه للمرة الأولى من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيفائه ١٨,٦٣٩ مليار ليرة مقابل ١٣,٣٩٣ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٣٩,١٧٪.

– بينما تراجع مطار بيروت الدولي من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ١٧,٦٢٨ مليار ليرة مقابل ١٨,٧٦٠ ملياراً، أي بانخفاض قدره ١,١٣٢ مليار ليرة ونسبته ٦,٠٣٪.

مجموع الواردات في تشرين الثاني ٢٠١١ أدنى منه في تشرين الثاني ٢٠١٠

من ناحية ثانية، أظهرت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة في تشرين الثاني ٢٠١١ جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام ٢٠١٠، حيث بلغ ٤١٨,٧٢٥ ملياراً أي بانخفاض نسبته ١٠,٢٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات على الضريبة المضافة (TVA): سجل زيادة فبلغ ١٩٠,٨٧٧ مليار ليرة مقابل ١٨٧,٢٣٤ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ١,٩٥٪.

واردات مرفأ بيروت في تشرين الثاني ٢٠١١ أدنى من تشرين الثاني ٢٠١٠

كما أفادت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمحصل عبر مرفأ بيروت والبالغ ٢٩١,٩٧٠ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر نفسه من العام الماضي حيث بلغ ٣٤٨,٣٢٠ مليار ليرة، أي بانخفاض قدره ٥٦,٣٥٠ مليار ليرة ونسبته ١٦,١٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٩١,٩٧٠ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٥٨,١٩٩ مليار ليرة مقابل ٢٠٥,٩٦٥ مليارات، أي بتراجع قدره ٤٧,٧٦٦ مليار ليرة ونسبته ٢٣,١٩٪.

مجموع واردات الـTVA: بلغ ١٣٣,٧٧١ مليار ليرة مقابل ١٤٢,٣٥٥ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٨,٥٨٤ مليارات ليرة ونسبته ٦,٠٣٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٥,٥٤ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في ت٢ ٢٠١١

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت البالغة ١٥٨,١٩٩ مليار ليرة من الواردات الجمركية تمثل ما نسبته ٨٥,٥٤٪ من مجموع هذه الواردات المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات في ت٢ من العام ٢٠١١ والبالغ ١٨٤,٩٣١ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ٢٠٥,٩٦٥ مليارات ليرة تمثل ما نسبته ٨٨,٩٧٪ من مجموع الواردات الجمركية والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الشهر ذاته من العام ٢٠١٠ والبالغ ٢٣١,٤٩١ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٧٠,٠٨ بالمئة من مجموع واردات الـTVA في ت٢ ٢٠١١

بينما تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٣٣,٧٧١ مليار ليرة من واردات الـ TVA ما نسبته ٧٠,٠٨٪ من مجموع هذه الواردات في تشرين الثاني من العام ٢٠١١ والبالغ ١٩٠,٨٧٧ مليار ليرة في حين مثلت حصته البالغة ١٤٢,٣٥٥ مليار ليرة ما نسبته ٧٦,٠٣٪ من مجموع واردات الـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة في الشهر نفسه (ت٢) من العام ٢٠١٠.

٤١٦٩٠ مليار ليرة مجموع الواردات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ مقابل ٤٧٥٠,٧٣٨ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بانخفاض قدره ٥٨١,٦٨٥ مليار ليرة ونسبته ١٢,٢٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٩٠,٥٥١ مليار ليرة مقابل ٢٦٨٢,٨٣٩ ملياراً أي بانخفاض قدره ٥٩٢,٢٨٨ مليار ليرة ونسبته ٢٢,٠٨٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ٢٠٧٨,٥٠٢ مليار ليرة مقابل ٢٠٦٧,٨٩٩ مليارا، أي بارتفاع قدره ١٠,٦٠٣ مليارات ليرة ونسبته ٠,٥١٪. ■

مقارنة بالواردات الجمركية والـ TVA خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠١١ وتشرين الثاني من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

البوابات	تشرين الثاني ٢٠١١	تشرين الأول ٢٠١١	+/−
مرفأ بيروت	١٥٨,١٩٩ مليار ليرة	١٧٢,٣٤٧ مليار ليرة	−١٤,١٤٨ مليار ليرة
مطار بيروت	١٤,٤٩٥ مليار ليرة	١٤,٧٤٣ مليار ليرة	−٢٤٨ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٥,١٨٤ مليار ليرة	٤,٥٩٣ مليار ليرة	+٥٩١ مليون ليرة
بوابة المصنع	٤,٥٤٤ مليار ليرة	٥,٣٧٣ مليار ليرة	−٨٢٩ مليون ليرة
مرفأ صيدا	١,١٨٧ مليار ليرة	٤٦٢ مليون ليرة	+٧١٦ مليون ليرة
بوابة العبودية	٨٣٤ مليون ليرة	١,٠١٨ مليار ليرة	−١٨٤ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٨٩ مليون ليرة	١١٤ مليون ليرة	+٣٧٥ مليون ليرة
بوابتا القاع / العريضة	٨ ملايين ليرة	٨ ملايين ليرة	–
مجموع الواردات الجمركية	١٨٤,٩٣١ مليار ليرة	١٩٨,٦٥٨ مليار ليرة	−١٣,٧٢٧ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٠,٨٧٧ مليار ليرة	٢٠٩,٩٠١ مليار ليرة	−١٩,٠٢٤ مليار ليرة
المجموع العام	٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة	٤٠٨,٥٥٩ مليار ليرة	−٣٢,٧٥١ مليار ليرة

البوابات	تشرين الثاني ٢٠١١	تشرين الثاني ٢٠١٠	+/−
مرفأ بيروت	١٥٨,١٩٩ مليار ليرة	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	−٤٧,٧٦٦ مليار ليرة
مطار بيروت	١٤,٤٩٥ مليار ليرة	١٣,١١١ مليار ليرة	+١,٣٨٤ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٥,١٨٤ مليار ليرة	٦,٠٤٩ مليارات ليرة	−٨٦٥ مليون ليرة
بوابة المصنع	٤,٥٤٤ مليار ليرة	٤,٨٤٢ مليار ليرة	−٢٩٨ مليون ليرة
مرفأ صيدا	١,١٧٨ مليار ليرة	٢٣٧ مليون ليرة	+٩٤١ مليون ليرة
بوابة العبودية	٨٣٤ مليون ليرة	٨٨٩ مليون ليرة	−٥٥ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٨٩ مليون ليرة	٣٨٦ مليون ليرة	+١٠٣ مليون ليرة
بوابتا القاع /العريضة	٨ ملايين ليرة	١٢ مليون ليرة	−٤ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٨٤,٩٣١ مليار ليرة	٢٣١,٤٩١ مليار ليرة	−٤٦,٥٦٠ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٠,٨٧٧ مليار ليرة	١٨٧,٢٣٤ مليار ليرة	+٣,٦٤٣ مليار ليرة
المجموع العام	٣٧٥,٨٠٨ مليار ليرة	٤١٨,٧٢٥ مليار ليرة	−٤٢,٩١٧ مليار ليرة

انخفاض حركة البضائع والسيارات والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس سلباً على المجموع العام للواردات

تراجع مجموع الواردات الجمركية الى ٢٠٩٠,٥ مليار ليرة والـTVA الى ٢٠٧٨,٥ ملياراً والمجموع العام الى ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة

أظهر البيان الصادر عن المديرية العامة للجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ جاء أدنى مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. وأوضح مصدر مسؤول مطلع في إدارة الجمارك لـ «البيان الإقتصادية» ان السبب المباشر لتراجع هذه الواردات عائد الى انخفاض الحركة الإجمالية للبضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي عبر المرافئ البحرية والجوية والبرية.

انخفاض مجموع الواردات الى ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة

فقد بين هذا البيان ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، انخفض الى ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة مقابل ٤٧٥٠,٧٣٧ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ١٢,٢٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٦٩,٠٥٣ مليار ليرة والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٩٠,٥٥١ مليار ليرة مقابل ٢٦٨٢,٨٣٨ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٢٢,٠٨٪.

مجموع واردات الـ TVA: حقق ارتفاعاً طفيفاً فبلغ ٢٠٧٨,٥٠٢ مليار ليرة مقابل ٢٠٦٧,٨٩٩ ملياراً، اي بتحسن نسبته ٠,٥١٪.

كيف توزعت الواردات الجمركية خلال العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات الجمارك اللبنانية ان مرفأ العاصمة بيروت ما يزال يتربع على المرتبة الأولى منذ سنوات عدة لأنه يعتبر البوابة الرئيسية للبضائع المستوردة الى لبنان، خصوصاً للبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. فقد بلغ مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي ١٨١٣,٧٨٠ مليار ليرة مقابل ٢٣٥٧,٧٣١ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٥٤٣,٩٥١ مليار ليرة ونسبته ٢٣,٠٧٪.

– كما ظل مطار بيروت الدولي محتلاً المرتبة الثانية بتحصيله ١٤٨,٨٨٨ مليار ليرة مقابل ١٤٥,٠٠٤ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٢,٦٨٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة باستيفائه ٥٩,٧٧٧ مليار ليرة مقابل ٨٨,٩٨٤ ملياراً، أي بتراجع نسبته ٣٢,٨٢٪.

وكيف توزعت واردات الـTVA خلال العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

وأفادت احصاءات الجمارك اللبنانية ان مرفأ بيروت ما يزال في المرتبة الأولى باستيفائه ١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي مقابل ١٥٦٥,٠٩٣ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض طفيف قدره ١٠٤ ملايين ليرة ونسبته أقل من ١٪.

– وتربع مطار بيروت الدولي على المرتبة الثانية بـ١٨٤,٩٠٨ مليار ليرة مقابل ١٨٠,٣١٤ ملياراً أي بزيادة نسبتها ٢,٥٥٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ١٤٦,٤٦٣ مليار ليرة مقابل ١٣٩,٩٣٣ ملياراً، اي بتحسن نسبته ٤,٦٠٪.

مجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/−
كانون الثاني	٣٩٤,٩٩٣	٣٧٥,٥٤٣	−١٩,٤٥٠ مليار ليرة
شباط	٣٥٨,١١٣	٣٠٩,٠٦٠	−٤٩,٠٥٣ مليار ليرة
آذار	٤٧٤,١٨٦	٣٨٣,٨٢٧	−٩٠,٣٥٩ مليار ليرة
نيسان	٤١٩,٣٩٧	٣٥٠,٦٥٠	−٦٨,٧٤٧ مليار ليرة
ايار	٤١٩,٢٣٧	٣٧٣,٢٨٢	−٤٥,٩٥٥ مليار ليرة
حزيران	٤٦٨,٤٨٢	٣٨٧,١٨٤	−٨١,٢٩٨ مليار ليرة
تموز	٤٧١,٣٦٩	٣٩٨,٣٧٨	−٧٢,٩٩١ مليار ليرة
آب	٤٤٤,٢٨١	٣٧٦,٨٣٢	−٦٧,٤٤٩ مليار ليرة
ايلول	٤٤٥,١١٤	٤٢٩,٩٣٠	−١٥,١٨٤ مليار ليرة
تشرين الاول	٤٣٦,٨٤١	٤٠٨,٥٥٩	−٢٨,٢٨٢ مليار ليرة
تشرين الثاني	٤١٨,٧٢٥	٣٧٥,٨٠٨	−٤٢,٩١٧ مليار ليرة
المجموع العام	٤٧٥٠,٧٣٨	٤١٦٩,٠٥٣	−٥٨١,٦٨٥ مليار ليرة

مجموع واردات الـ (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/−
كانون الثاني	١٧٤,٤٥٨	١٧٠,٧١٢	−٣,٧٤٦ مليار ليرة
شباط	١٥١,٨٠٨	١٤٥,٤٢٧	−٦,٣٨١ مليار ليرة
آذار	٢١٣,٢٦٣	١٩٢,٥٥٦	−٢٠,٧٠٧ مليار ليرة
نيسان	١٨٣,٨٣٤	١٧١,٦١٠	−١٢,٢٢٤ مليار ليرة
ايار	١٨٦,٣١٤	١٩٣,٥٣٣	+٧,٢١٩ مليار ليرة
حزيران	١٩٦,٠٦٦	١٨٨,٣٥٨	−٧,٧٠٨ مليار ليرة
تموز	١٩٨,١٦٨	١٩٩,٠٤٥	+٨٧٧ مليون ليرة
آب	١٩٠,٨٣٤	١٩٩,٦٨٧	+٨,٨٥٣ مليار ليرة
ايلول	١٩٢,٨٣٨	٢١٦,٧٩٦	+٢٣,٩٥٨ مليار ليرة
تشرين الاول	١٩٣,٠٨٢	٢٠٩,٩٠١	+١٦,٨١٩ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٨٧,٢٣٤	١٩٠,٨٧٧	+٣,٦٤٣ مليار ليرة
المجموع العام	٢٠٦٧,٨٩٩	٢٠٧٨,٥٠٢	+١٠,٦٠٣ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/
كانون الثاني	٢٢٠,٥٣٥	٢٠٤,٨٣١	−١٥,٧٠٤ مليار ليرة
شباط	٢٠٦,٣٠٥	١٦٣,٦٣٣	−٤٢,٦٧٢ مليار ليرة
آذار	٢٦٠,٩٢٣	١٩١,٢٧١	−٦٩,٦٥٢ مليار ليرة
نيسان	٢٣٥,٥٦٣	١٧٩,٠٤٠	−٥٦,٥٢٣ مليار ليرة
ايار	٢٣٢,٩٢٣	١٧٩,٧٤٩	−٥٣,١٧٤ مليار ليرة
حزيران	٢٧٢,٤١٦	١٩٨,٨٢٦	−٧٣,٥٩٠ مليار ليرة
تموز	٢٧٣,٢٠١	١٩٩,٣٣٣	−٧٣,٨٦٨ مليار ليرة
آب	٢٥٣,٤٤٧	١٧٧,١٤٥	−٧٦,٣٠٢ مليار ليرة
ايلول	٢٥٢,٢٧٦	٢١٣,١٣٤	−٣٩,١٤٢ مليار ليرة
تشرين الاول	٢٤٣,٧٥٩	١٩٨,٦٥٨	−٤٥,١٠١ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٣١,٤٩١	١٨٤,٩٣١	−٤٦,٥٦٠ مليار ليرة
المجموع العام	٢٦٨٢,٨٣٩	٢٠٩٠,٥٥١	−٥٩٢,٢٨٨ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر مرفأ بيروت خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/—
كانون الثاني	٣٢٩,٧٦٣	٣٠٥,١٨٧	−٢٤,٥٧٦ مليار ليرة
شباط	٢٩٠,٦٤٧	٢٤٣,٠٢٩	−٤٧,٦١٨ مليار ليرة
آذار	٣٨٩,٣٨٨	٢٩٨,٣٨٥	−٩١,٠٠٣ مليار ليرة
نيسان	٣٤٥١,٣٥٥	٢٨٤,٢٧٠	−٦١,٠٨٥ مليار ليرة
ايار	٣٤٣,٠٧٦	٣٠٩,٩٧٣	−٣٣,١٠٣ مليار ليرة
حزيران	٣٩٥,١٢٤	٣٢٤,٦٢٤	−٧٠,٥٠٠ مليار ليرة
تموز	٣٩٠,٦٩٨	٣٣٢,١٠٩	−٥٨,٥٨٩ مليار ليرة
آب	٣٦٨,٨١٠	٢٩٦,١١٢	−٧٢,٦٩٨ مليار ليرة
ايلول	٣٦٧,٣٧٥	٣٦٠,٧٥٤	−٦,٦٢١ مليار ليرة
تشرين الاول	٣٥٤,٢٦٨	٣٣٢,٣٥٦	−٢١,٩١٢ مليار ليرة
تشرين الثاني	٣٤٨,٣٢٠	٢٩١,٩٧٠	−٥٦,٣٥٠ مليار ليرة
المجموع العام	٣٩٢٢,٨٢٤	٣٣٧٨,٧٦٩	−٥٤٤,٠٥٥ مليار ليرة

حصة مرفأ بيروت ٨٦,٧٦ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية

من جهة أخرى، أظهرت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت البالغة ١٨١٣,٧٨٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٦,٧٦٪ من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ والبالغ ٢٠٩٠,٥٥١ مليار ليرة، بينما كان حصته البالغة ٢٣٥٧,٧٣١ ملياراً تمثل ما نسبته ٨٧,٨٨٪ من مجموع الواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ والبالغة ٢٦٨٢,٨٣٨ مليار ليرة.

وحصة مرفأ بيروت ٧٥,٢٩٪ من مجموع واردات الـTVA

في حين بينت احصاءات الجمارك اللبنانية ان حصة مرفأ بيروت البالغة ١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة مثلت ما نسبته ٧٥,٢٩٪ من مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) والبالغة ٢٠٧٨,٥٠٢ مليار ليرة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي، بينما كانت حصته البالغة ١٥٦٥,٠٩٣ ملياراً تمثل ما نسبته ٧٥,٦٨٪ من مجموع واردات الـ TVA المستوفاة في الفترة عينها من العام ٢٠١٠ والبالغة ٢٠٦٧,٨٩٩ مليار ليرة.■

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـTVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
مرفأ بيروت	١٩٧,٧١٥	١٧٧,٤٢٤	١٧٨,٣٢١	١٤٠,١٦٣	٢٢٨,٠٤٩	١٦٠,٩١٠	٢٠٥,٤١٧	١٥٣,٦٧٩	٢٠١,٤٤١	١٥٦,٢٩٩	٢٤١,٠٠٣	١٧٥,٢٨٣
مطار بيروت	١٠,٣٩٤	١١,٥٤٦	١٣,٣٠١	١٣,٨٧٥	١٦,٤٣٧	١٥,٥٩٢	١٣,٣٧٣	١٤,٣٥١	١٢,٤٢٨	١٢,٦٠٤	١٢,٦١٨	١٢,٤١٢
مرفأطرابلس	٦,٦٠١	٩,٤٨٦	٧,٠٤٠	٥,٢٣٥	٨,٠٨٦	٦,١٨٣	٩,٥٩٧	٤,٧٣٤	٩,٤٤٧	٤,٧٠٥	٩,٢٨٩	٥,٤٦٢
بوابة المصنع	٢,٦٨٢	٣,٩١٢	٣,٣٩٩	٣,١٤٩	٤,٧٨٥	٥,٠٢٧	٥,٧٥٢	٤,٤٨٤	٥,٢٣٣	٤,٣٥٨	٥,٥٥٣	٤,٢١٧
بوابة العبودية	٦٨٥	١,٠٩١	٨٨٥	٩٥٠	٩٢٨	١,٠٨٤	٦١٩	٨٨٦	٦٦٨	٩٨٨	٦٢٣	٨٠١
مرفأصيدا	٢,٠٤٨	١,١٦٥	٣,١٢٦	٢٠٧	٢,١٥٠	١,٥٧٥	٢٠٨	٦٦٩	٣,١٦٨	٣٩٢	٢,٢٨١	٢٤٩
مرفأصور	٣١٦	١٩٠	٢٢٢	٤٢	٤٧٢	٨٧٤	٦٨١	٢٢٠	٥٢٣	٣٨٢	١,٠٣٥	٣٩٢
بوابتا العريضة / القاع	٩٤	١٧	١١	١٢	١٦	٢٦	١٦	١٧	١٥	٢١	١٤	١٠
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٠,٥٣٥ مليار ليرة	٢٠٤,٨٣١ مليار ليرة	٢٠٦,٣٠٥ مليار ليرة	١٦٣,٦٣٣ مليار ليرة	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	١٩١,٢٧١ مليار ليرة	٢٣٥,٥٦٣ مليار ليرة	١٧٩,٠٤٠ مليار ليرة	٢٣٢,٩٢٣ مليار ليرة	١٧٩,٧٤٩ مليار ليرة	٢٧٢,٤١٦ مليار ليرة	١٩٨,٨٢٦ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٤,٤٥٨ مليار ليرة	١٧٠,٧١٢ مليار ليرة	١٥١,٨٠٨ مليار ليرة	١٤٥,٤٢٧ مليار ليرة	٢١٣,٢٦٣ مليار ليرة	١٩٢,٥٥٦ مليار ليرة	١٨٣,٨٣٤ مليار ليرة	١٧١,٦١٠ مليار ليرة	١٨٦,٣١٤ مليار ليرة	١٩٣,٥٣٣ مليار ليرة	١٩٣,٠٦٦ مليار ليرة	١٨٨,٣٥٨ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٩٤,٩٩٣ مليار ليرة	٣٧٥,٥٤٣ مليار ليرة	٣٥٨,١١٣ مليار ليرة	٣٠٩,٠٦٠ مليار ليرة	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة	٤١٩,٣٩٧ مليار ليرة	٣٥٠,٦٥٠ مليار ليرة	٤١٩,٢٣٧ مليار ليرة	٣٧٣,٢٨٢ مليار ليرة	٤٦٨,٤٨٢ مليار ليرة	٣٨٧,١٨٤ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/−
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	
مرفأبيروت	٢٤٠,٥٢٨	١٧٦,٣٥١	٢٢٤,٦٣٠	١٥٤,٦٦٩	٢٢٠,٥٢٥	١٨٨,٤٥٦	٢١٤,١٣٧	١٧٢,٣٤٧	٢٠٥,٩٦٥	١٥٨,١٩٩	٢٣٥٧,٧٣١	١٨١٣,٧٨٠	−٥٤٣,٩٥١
مطار بيروت	١٣,٤٧٩	١٢,٩٨٤	١٢,٦٦٧	١٢,٩٠٢	١٣,٠٧٨	١٣,٣٨٤	١٤,٢١٨	١٤,٧٤٣	١٣,١١١	١٤,٤٩٥	١٤٥,٠٠٤	١٤٨,٨٨٨	+٣,٨٨٤
مرفأطرابلس	٨,٤٤٠	٤,٠٨٤	٧,٧٤٥	٤,٤٣٣	٩,٨٤٤	٥,٦٧٨	٦,٨٤٧	٤,٥٩٣	٦,٠٤٩	٥,١٨٤	٨٨,٩٨٥	٥٩,٧٧٧	−٢٩,٢٠٨
بوابة المصنع	٦,٧٣٢	٤,٦١٣	٥,٢٩٦	٣,٧٢٥	٤,٦٥٧	٣,٩٢٦	٥,٦١٠	٥,٣٧٣	٤,٨٤٢	٤,٥٤٤	٥٤,٥٤١	٤٧,٣٢٨	−٧,٢١٣
بوابة العبودية	٥٧٦	٦٤٩	٦٣٦	٩٥٧	٦٩٩	٨٥٦	١,٠١٤	١,٠١٨	٨٨٩	٨٣٤	٨,٢٢٢	١٠,١١٤	+١,٨٩٢
مرفأصيدا	٢,٣١٧	٢٣٤	١,٩١٥	٢٨٠	٢,٢٥٨	٣٥٨	١,٥٥١	٤٦٢	٢٣٧	١,١٧٨	٢١,٢٥٩	٦,٧٦٩	−١٤,٤٩٠
مرفأصور	١,١٠٩	٤٠٣	٥٤٣	١٥٨	١,١٩٩	٤٥٦	٣٥١	١١٤	٣٨٦	٤٨٩	٦,٨٣٧	٣,٧٢٠	−٣,١١٧
بوابتا العريضة /القاع	٢٠	١٥	١٥	٢١	١٦	٢٠	٣١	٨	١٢	٨	٢٦٠	١٧٥	−٨٥
مجموع الواردات الجمركية	٢٧٣,٢٠١	١٩٩,٣٣٣	٢٥٣,٤٤٧	١٧٧,١٤٥	٢٥٢,٢٧٦	٢١٣,١٣٤	٢٤٣,٧٥٩	١٩٨,٦٥٨	٢٣١,٤٩١	١٨٤,٩٣١	٢٦٨٢,٨٣٩	٢٠٩٠,٥٥١	−٥٩٢,٢٨٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٨,١٦٨	١٩٩,٠٤٥	١٩٠,٨٣٤	١٩٩,٦٨٧	١٩٢,٨٣٨	٢١٦,٧٩٦	١٩٣,٠٨٢	٢٠٩,٩٠١	١٨٧,٢٣٤	١٩٠,٨٧٧	٢٠٦٧,٨٩٩	٢٠٧٨,٥٠٢	+١٠,٦٠٣ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٤٧١,٣٦٩	٣٩٨,٣٧٨	٤٤٤,٢٨١	٣٧٦,٨٣٢	٤٤٥,١١٤	٤٢٩,٩٣٠	٤٣٦,٨٤١	٤٠٨,٥٥٩	٤١٨,٧٢٥	٣٧٥,٨٠٨	٤٧٥٠,٧٣٨	٤١٦٩,٠٥٣	−٥٨١,٦٨٥ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/−
كانون الثاني	١٩٧,٧١٥	١٧٧,٤٢٤	−٢٠,٢٩١ مليار ليرة
شباط	١٧٨,٣٢١	١٤٠,١٦٣	−٣٨,١٥٨ مليار ليرة
آذار	٢٢٨,٠٤٩	١٦٠,٩١٠	−٦٧,١٣٩ مليار ليرة
نيسان	٢٠٥,٤١٧	١٥٣,٦٧٩	−٥١,٧٣٨ مليار ليرة
ايار	٢٠١,٤٤١	١٥٦,٢٩٩	−٤٥,١٤٢ مليار ليرة
حزيران	٢٤١,٠٠٣	١٧٥,٢٨٣	−٦٥,٧٢٠ مليار ليرة
تموز	٢٤٠,٥٢٨	١٧٦,٣٥١	−٦٤,١٧٧ مليار ليرة
آب	٢٢٤,٦٣٠	١٥٤,٦٦٩	−٦٩,٩٦١ مليار ليرة
ايلول	٢٢٠,٥٢٥	١٨٨,٤٥٦	−٣٢,٠٦٩ مليار ليرة
تشرين الاول	٢١٤,١٣٧	١٧٢,٣٤٧	−٤١,٧٩٠ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٠٥,٩٦٥	١٥٨,١٩٩	−٤٧,٧٦٦ مليار ليرة
المجموع العام	٢٣٥٧,٧٣١	١٨١٣,٧٨٠	−٥٤٣,٩٥١ مليار ليرة

مجموع واردات الـ TVA في مرفأ بيروت خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/−
كانون الثاني	١٣٢,٠٤٨	١٢٧,٧٦٣	−٤,٢٨٥ مليار ليرة
شباط	١١٢,٣٢٦	١٠٢,٨٦٦	−٩,٤٦٠ مليار ليرة
آذار	١٦١,٣٣٩	١٣٧,٤٧٥	−٢٣,٨٦٤ مليار ليرة
نيسان	١٣٩,٩٣٨	١٣٠,٥٩١	−٩,٣٤٧ مليار ليرة
ايار	١٤١,٦٣٥	١٥٣,٦٧٤	+١٢,٠٣٩مليار ليرة
حزيران	١٥٤,١٢١	١٤٩,٣٤١	−٤,٧٨٠ مليار ليرة
تموز	١٥٠,١٧٠	١٥٥,٧٥٨	+٥,٥٨٨ مليار ليرة
آب	١٤٤,١٨٠	١٤١,٤٤٣	−٢,٧٣٧ مليار ليرة
ايلول	١٤٦,٨٥٠	١٧٢,٢٩٨	+٢٥,٤٤٨ مليار ليرة
تشرين الاول	١٤٠,١٣١	١٦٠,٠٠٩	+١٩,٨٧٨ مليار ليرة
تشرين الثاني	١٤٢,٣٥٥	١٣٣,٧٧١	−٨,٥٨٤ مليار ليرة
المجموع العام	١٥٦٥,٠٩٣	١٥٦٤,٩٨٩	−١٠٤ مليون ليرة

انخفاض حركة مرفأ بيروت الإجمالية قابله ارتفاع جيد بحركة السيارات

١٥٧ باخرة، ٤٦٧ ألف طن، ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية، ٧٧٩٢ سيارة و٢٠٨ ملايين دولار

جوزف فرحات
مدير الدراسات

الحركة الإجمالية الجيدة التي سجلها مرفأ بيروت خلال شهر تشرين الأول (اكتوبر) الماضي لم تستمر طويلا. فقد بينت احصاءات شهر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان هذه الحركة انخفضت في حين حققت حركة السيارات استثناء بتحقيقها نموا جيداً عمّا كانت عليه في تشرين الأول المنصرم. وقد انعكس تراجع الحركة الإجمالية على مجموع الواردات المالية التي سجلت تراجعاً عما كانت عليه في شهر تشرين الأول الماضي.

انخفاض الحركة الإجمالية في تشرين الثاني ٢٠١١

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية انها تراجعت في تشرين الثاني عمّا كانت عليه في تشرين الأول حيث بينت المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: انخفض الى ١٥٧ باخرة مقابل ١٨٥ باخرة في تشرين الأول الماضي، أي بتراجع قدره ٢٨ باخرة ونسبته ١٥,١٤٪.

كميات البضائع: سجلت تراجعاً ملموساً فبلغ وزنها الإجمالي ٤٦٧ ألف طن مقابل ٦٠٠ ألف، أي بانخفاض قدره ١٣٣ ألف طن ونسبته ٢٢,١٧٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٤٦٧ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٤٢١ ألف طن مقابل ٥١٨ ألفا، أي بتراجع قدره ٩٧ ألف طن ونسبته ١٨,٧٣٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ٤٦ ألف طن مقابل ٨٢ ألفا، أي بانخفاض قدره ٣٦ ألف طن ونسبته ٤٣,٩٠٪.

تراجع مجموع الحاويات الى ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١١

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الثاني انخفاضاً عما كانت عليه في تشرين الأول. لكن هذا الانخفاض لم يمنع هذه الحركة من ان تكون أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام الماضي. فقد تراجع عددها الى ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية في تشرين الثاني مقابل ٩١١٨٤ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ٥٦١١ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٢٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ٤٥٣٩٣ حاوية في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٦,٩٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٤١٠٦٦ حاوية نمطية مقابل ٤٤٤٠١ حاوية، أي بتراجع نسبته ٧,٥١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: ارتفع عددها الى ٢٢٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٠ حاوية، أي بتحسن قدره ٨٧٣ حاوية نمطية ونسبته ٦٢,٨١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٢٢٤٤ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣١٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٠٠٨ حاويات في تشرين الأول، أي بانخفاض نسبته ٣,٤٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٥ حاوية نمطية مقابل ٢٤٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٩٣,٨٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض عددها الى ١٩٠٤٧ حاوية نمطية مقابل ٢١١٤٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ٩,٩١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ت٢ كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٣٠٥ حاويات نمطية مقابل ٤٢٦٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٩٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٤٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ١٧٩٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٨٩٣٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٥٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٠٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٩٧٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٠٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٤١٨ حاوية نمطية ونسبته ٦,٦٩٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٧٧٩٢ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١١

وبينت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات سجلت استثناء بارتفاع مجموعها في ت٢ الى ٧٧٩٢ سيارة مقابل ٤٦٢٧ سيارة، أي بزيادة نسبتها ٦٨,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٩٢ سيارة في تشرين الثاني على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٦٧٩ سيارة مقابل ٤٥٧٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣١٠٠ سيارة ونسبتها ٦٧,٧٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١١٣ سيارة مقابل ٤٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ٦٥ سيارة ونسبته ١٣٥,٥٤٪.

تراجع عدد السياح الى ٩١١ سائحاً في تشرين الثاني ٢٠١١

وانخفض عدد السياح الى ٩١١ سائحاً مقابل ١٢٨٠ سائحاً، أي بتراجع قدره ٣٦٩ سائحاً ونسبته ٢٨,٨٣٪.

انخفاض المجموع العام للواردات الى ٢٠٨,٠٧١ ملايين دولار في ت٢ ٢٠١١

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان تراجع الحركة الإجمالية خلال شهر تشرين الثاني الماضي انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية والذي بلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ٢٠٨,٠٧١ ملايين دولار مقابل ٢٣٣,٠٨٥ مليونا أي بانخفاض قدره ٢٥,٠١٤ مليون دولار ونسبته ١٠,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٨,٠٧١ ملايين دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: سجل استثناء بارتفاعه الى ١٤,١٣١ مليون دولار في ت٢ مقابل ١٢,٠٣٩٠ مليوناً لـ ت١ أي بتحسن نسبته ١٤,٠٥٪.

مجموع الواردات الجمركية: انخفض الى ١٥٨,١٩٩ مليار ليرة مقابل ١٧٢,٣٤٧ ملياراً، اي بتراجع قدره ١٤,١٤٨ ملياراً ونسبته ٨,٢١٪.

مجموع واردات الـ TVA: تراجع أيضاً الى ١٣٣,٧٧١ مليار ليرة مقابل ١٦٠,٠٠٩ مليار ليرة، أي بانخفاض قدره ٢٦,٢٣٨ مليار ليرة ونسبته ١١,٤٠٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: ارتفع الى ٣٩٤ مليون دولار مقابل ٣٤١ مليوناً لشهر تشرين الأول الماضي أي بتحسن قدره ٥٣ مليون ليرة ونسبته ١٥,٥٤٪.■

الابواب	تشرين ٢/ ٢٠١١	تشرين ١/ ٢٠١١	+/-
عدد البواخر	١٥٧ باخرة	١٨٥ باخرة	-٢٨ بواخر
كميات البضائع	٤٦٧ الف طن	٦٠٠ الف طن	-١٣٣ الف طن
بضائع مستوردة	٤٢١ الف طن	٥١٨ الف طن	-٩٧ الف طن
بضائع مصدرة	٤٦ الف طن	٨٢ الف طن	-٣٦ الف طن
عدد الحاويات	٨٥٥٧٣ حاوية نمطية	٩١١٨٤ حاوية نمطية	-٥٦١١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٢٢٤٤ حاوية نمطية	٤٥٣٩٣ حاوية نمطية	-٣١٤٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤١٠٦٦ حاوية نمطية	٤٤٤٠١ حاوية نمطية	-٣٣٣٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٢٢٦٣ حاوية نمطية	١٣٩٠ حاوية نمطية	+٨٧٣ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٧٩٢ سيارة	٤٦٢٧ سيارة	+٣١٦٥ سيارة
سيارات مستوردة	٧٦٧٩ سيارة	٤٥٧٩ سيارة	+٣١٠٠ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١١٣ سيارة	٤٨ سيارات	+٦٥ سيارة
عدد السياح	٩١١ سائحا	١٢٨٠ سائحا	-٣٦٩سائحا
الواردات المرفئية	١٤,١٣١ مليون دولار	١٢,٣٩٠ مليون دولار	+١,٧٤١ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٥٨,١٩٩ مليار ليرة	١٧٢,٣٤٧ مليار ليرة	-١٤,١٤٨ مليار ليرة
واردات الـTVA	١٣٣,٧٧١ مليار ليرة	١٦٠,٠٠٩ مليار ليرة	-٢٦,٢٣٨ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣٩٤ مليون ليرة	٣٤١ مليون ليرة	+٥٣ مليون دولار
المجموع العام للواردات			
ليرات لبنانية	٢٩٢,٣٦٤ مليار ليرة	٣٣٢,٦٩٧ مليار ليرة	-٤٠,٣٣٣ مليار ليرة
دولار اميركي	١٤,١٣١ مليون دولار	١٢,٣٩٠ مليون دولار	+١,٧٤١ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله			
الى دولار اميركي	٢٠٨,٠٧١ مليون دولار	٢٣٣,٠٨٥ مليون دولار	-٢٥,٠١٤ مليون دولار

المرفأ يسجل رقماً قياسياً بعدد الحاويات وانخفاضاً بعدد السيارات ومجموع الواردات

١٩٩٠ باخرة، ٦ ملايين طن، ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية، ٦٢١٤٥ سيارة و٢٣٩١ مليون دولار

المحامي عبدو صروف
رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان مرفأ العاصمة حقق رقماً جديداً بعدد الحاويات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠١٠. بينما سجل تراجعاً ملموساً بحركة السيارات التي تداولها. كما أظهرت الإحصاءات ان حركة البضائع العامة ارتفعت مقابل انخفاض حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. وقد انعكس تراجع حركة الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي على المجموع العام للواردات المالية، المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA، والذي سجل انخفاضاً كبيراً عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. ويمكن القول بشكل عام ان النتائج التي حققها مرفأ بيروت خلال العام ٢٠١١ جاءت أفضل مما كان يتوقع العاملون في قطاع النقل البحري لاسيّما في ظل الظروف السياسية الدقيقة التي تتخبط فيها البلاد والأحداث الأمنية الخطيرة التي تشهدها المنطقة العربية، خاصة سوريا الشقيقة الدولة الأقرب الى لبنان والتي تعتبر الممر البري الوحيد الذي يربط بلاد الأرز بالعمق العربي.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

فقد بينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: انخفض الى ١٩٩٠ باخرة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من ٢٠١١ مقابل ٢١٠٤ بواخر للفترة ذاتها من ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ٥,٤٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٦,٠٩٣ ملايين طن مقابل ٥,٩٤٧ ملايين طن، أي بتحسن قدره ١٤٦ ألف طن ونسبته ٢,٤٦٪.

وتوزعت كميات البضائع على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٥,٣٦٧ ملايين طن مقابل ٥,١٩٧ ملايين طن، أي بارتفاع قدره ١٧٠ ألفاً ونسبته ٣,٢٧٪.

البضائع المصدرة: انخفض وزنها الى ٧٢٦ ألف طن مقابل ٧٥٠ ألفاً أي بتراجع قدره ٢٤ ألف طن ونسبته ٣,٢٪.

رقم قياسي لعدد الحاويات

وسجل مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت رقماً قياسياً، فبلغ ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٨٧٣٦٠٩ حاويات، أي بزيادة نسبتها ٨,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية مقابل ٤٢٧٥٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٦٧٦٣ حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٠٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٦٢١٦٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢٦٩٩٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٢٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٨٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٩١١٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٦٦ حاوية نمطية ونسبته ١,٩١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ والبالغة ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٦٩٩٢٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣,٩١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٥٦٣ حاوية نمطية مقابل ٨٤٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٧١٨ حاوية نمطية ونسبته ٨٤,٩٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ٢٠٢٩٣٥ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٧٣٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٩,٤٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ والبالغة ٤٦٢١٦٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع عددها الى ٤٣٥١٣ حاوية نمطية مقابل ٤٠٦٥٩ حاوية للفترة نفسها من ٢٠١٠، أي بتحسن نسبته ٧,٠٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢١٦٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٨٦٨١ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢٢٣٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: سجلت زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٢٠٢٢٠١ حاوية مقابل ١٥٧٦٥٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٨,٢٦٪.

تراجع عدد السيارات الى ٦٢١٤٥ سيارة

من جهة ثانية سجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام الحالي انخفاضاً كبيراً فبلغ عددها ٦٢١٤٥ سيارة مقابل ٩١٢٨٣ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ٣١,٩٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٢١٤٥ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦١١٧٢ سيارة مقابل ٨٩٦٦٤ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٨٤٩٢ سيارة ونسبته ٣١,٧٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٩٧٣ سيارة مقابل ١٦١٩ سيارة، أي بانخفاض قدره ٦٤٦ سيارة ونسبته ٣٩,٩٠٪.

عدد السياح ارتفع الى ٩١٤٨ سائحاً

وبلغ عدد السياح ٩١٤٨ سائحاً خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، مقابل ٦٩٥٩ سائحاً للفترة نفسها من العام ٢٠١٠، أي بتحسن نسبته ٣١,٤٦٪.

انخفاض عدد السيارات والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية

وأظهرت احصاءات مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١١ ان تراجع عدد السيارات والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ٢٣٩٠,٩٩٠ مليون دولار مقابل ٢٧٥٨,٤٢٦ مليوناً للفترة عينها من ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ١٣,٣٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣٩٠,٩٩٠ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: انخفض الى ١٤٥,٦٨٦ مليون دولار مقابل ١٥٢,٢٨٤ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ٤,٣٣٪.

مجموع الواردات الجمركية: انخفض الى ١٨١٣,٧٨١ مليار ليرة مقابل ٢٣٥٧,٧٣٠ ملياراً، أي بتراجع قدره ٥٤٣,٩٤٩ مليار ليرة ونسبته ٢٣,٠٧٪.

مجموع واردات الـ TVA: سجل تراجعاً طفيفاً فبلغ ١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة مقابل ١٥٦٥,٠٩٣ ملياراً أي بانخفاض قدره ١٠٤ ملايين ليرة ونسبته ٠,٠٠٧٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: سجل استثناء فارتفع الى ٦,٠٢٦ مليارات ليرة مقابل ٥,٩٣٤ مليارات ليرة أي بتحسن قدره ٩٢ مليون ليرة ونسبته ١,٥٥٪.

أيلول الأكبر بوارداته المالية في العام ٢٠١١

وتجدر الإشارة الى ان مجموع الواردات المالية في شهر أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠١١ والبالغ ٢٥٣,٦٣٣ مليون دولار كان الأكبر خلال الأشهر الاحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ في حين كان شهر حزيران (يونيو) الأكبر بمجموع وارداته المالية حيث بلغ ٢٧٧,٩٥١ مليون دولار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٠. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع الواردات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		أيار		حزيران	
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
عدد البواخر	١٧٤	١٩٤	١٧٠	١٥٩	٢٢٠	١٧٧	١٩٣	١٧٩	٢٢٣	١٩٤	١٩٦	١٨٤
مجموع البضائع (الف طن)	٥٠٨	٥٦١	٤٦٠	٤٢٥	٥٩٥	٥٦٥	٥١٤	٥٠٩	٦٥٨	٥٧١	٥٥٤	٦١٤
مجموع الحاويات (نمطية)	٧١٠٢٤	٨١٨٩٥	٦٤٠٢٩	٧٦٦٨٣	٧٧٢٩٠	٨٢٤٣٤	٧٦٧٧٣	٨٣٨٨٣	٨٧٢٣٩	٨٨٠٩٧	٩٦٠٢٦	٨٨٠٥٧
الحاويات المستوردة (نمطية)	٣٣٨٩٢	٣٨١٨١	٣٢٢٧٩	٣٨٠١٦	٣٧٦٠٩	٤٠٨٦٤	٣٩٦٠٧	٤١٢٨٨	٤٢٧٦٦	٤٣٥٣١	٤٦٤١٢	٤٣٤٧٧
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (نمطية)	٣٥٧٠٨	٤٢٢٨١	٣٠٣٤٦	٣٦٣٤٣	٣٧٨٤٩	٤٠٥١٨	٣٥٠٩٦	٤٠٨٩٢	٤٢١١١	٤٢٨٧٦	٤٧٧٥٣	٤٣٤٨٥
الحاويات المعاد تستيفها على السفن (نمطية)	١٤٢٤	١٤٣٣	١٤٠٤	٢٣٢٤	١٨٣٢	١٠٥٢	٢٠٧٠	١٧٠٣	٢٣٦٢	١٦٩٠	١٨٦١	١٠٩٥
مجموع السيارات	٥٣٨٨	٥٧٠٠	٨٣٥٦	٥٢٠٧	٨١٥٣	٤٧٦٠	٩٢٧٢	٦٢٦٤	٩١٠٧	٦٤٢٠	٨٧٦٧	٥١١٣
السيارات المستوردة	٥٣٧١	٥٦٦٥	٧٧٨١	٤٩٨٦	٨١٢٢	٤٤٨٢	٩٠٥٧	٦٢٥١	٩٠٧٨	٦٣٥٩	٨٤٨١	٥٠٦١
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٧	٣٥	٥٧٥	٢٢١	٣١	٢٧٨	٢١٥	١٣	٢٩	٦١	٢٨٦	٥٢
عدد السياح	–	–	١٣١٤	–	–	٢٠١	٢٧٣	٢٠٠٥	١٠١٩	٢٢٤٢	٥٥٩	–
مجموع الواردات المرفئية	١٢,٦٥٠ مليون دولار	١١,٧٥٨ مليون دولار	١٣٠٢٢ مليون دولار	١٢,١٠٦ مليون دولار	١٣,٣٦١ مليون دولار	١٣,٦٠٢ مليون دولار	١٣,٢٣٣ مليون دولار	١٢,٥٦٩ مليون دولار	١٢,٨٣٦ مليون دولار	١٤,٥٢٩ مليون دولار	١٥,٥٣٨ مليون دولار	١٤,٦٧١ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٩٧,٧١٤ مليار ليرة	١٧٧,٤٢٥ مليار ليرة	١٧٨,٣٢١ مليار ليرة	١٤٠,١٦٣ مليار ليرة	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	١٦٠,٩١٠ مليار ليرة	٢٠٥,٤١٧ مليار ليرة	١٥٣,٦٧٩ مليار ليرة	٢٠١,٤٤١ مليار ليرة	١٥٦,٢٩٩ مليار ليرة	٢٤١,٠٠٣ مليار ليرة	١٧٥,٢٨٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٣٢,٠٤٨ مليار ليرة	١٢٧,٧٦٢ مليار ليرة	١١٢,٣٢٦ مليار ليرة	١٠٢,٨٦٦ مليار ليرة	١٦١,٣٣٩ مليار ليرة	١٣٧,٤٧٥ مليار ليرة	١٣٩,٩٣٨ مليار ليرة	١٣٠,٥٩٢ مليار ليرة	١٤١,٦٣٥ مليار ليرة	١٥٣,٦٧٤ مليار ليرة	١٥٤,١٢١ مليار ليرة	١٤٩,٣٤١ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٦١٥ مليار ليرة	١,٧٢٤ مليار ليرة	٧٠٠ مليون ليرة	٥٢٣ مليون ليرة	٤٠٠ مليون ليرة	٤٢٩ مليون ليرة	٣٦٩ مليون ليرة	٣٥١ مليون ليرة	٥٣٠ مليون ليرة	٤٠٨ مليون ليرة	٤٦٣ مليون ليرة	٣٦٧ مليون ليرة
مجموع الواردات (ل.ل.)	٣٣١,٣٧٧ مليار ليرة	٣٠٦,٩١١ مليار ليرة	٢٩١,٣٤٧ مليار ليرة	٢٤٣,٥٥٢ مليار ليرة	٣٨٩,٧٨٨ مليار ليرة	٢٩٨,٨١٤ مليار ليرة	٣٤٥,٧٢٤ مليار ليرة	٢٨٤,٦٢٢ مليار ليرة	٣٤٣,٦٠٦ مليار ليرة	٣١٠,٣٨١ مليار ليرة	٣٩٥,٥٨٧ مليار ليرة	٣٢٤,٩٩١ مليار ليرة
مجموع الواردات(دولار اميركي)	١٢,٦٥٠ مليون دولار	١١,٧٥٨ مليون دولار	١٣,٠٢٢ مليون دولار	١٢,١٠٦ مليون دولار	١٣,٣٦١ مليون دولار	١٣,٦٠٢ مليون دولار	١٣,٢٣٣ مليون دولار	١٢,٥٦٩ مليون دولار	١٢,٨٣٦ مليون دولار	١٢,٥٦٩ مليون دولار	١٥,٥٣٨ مليون دولار	١٤,٦٧١ مليوت دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٣٢,٤٦٩ مليون دولار	٢١٥,٣٤٧ مليون دولار	٢٠٦,٢٨٧ مليون دولار	١٧٣,٦٦٦ مليون دولار	٢٧١,٩٢٧ مليون دولار	٢١١,٨٢٠ مليون دولار	٢٤٢,٥٦٩ مليون دولار	٢٠١,٣٧٣ مليون دولار	٢٤٠,٧٦٧ مليون دولار	٢١٨,٤٦٠ مليون دولار	٢٧٧,٩٥١ مليون دولار	٢٣٠,٢٥٤ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/−
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	
عدد البواخر	١٩٠	١٦٤	٢١٢	٢٠٢	١٧٢	١٩٥	١٨٤	١٨٥	١٧٠	١٥٧	٢١٠٤	١٩٩٠	١١٤−
مجموع البضائع (الف طن)	٥٨٧	٥٤٩	٦٠٠	٦٤٩	٤٣٩	٥٨٣	٥٧٨	٦٠٠	٤٥٤	٤٦٧	٥,٩٤٧	٦,٠٩٣	١٤٦+
مجموع الحاويات (نمطية)	٨٩٣٩٦	٨٤٨١٠	٨٦٥٧٥	٩٢٥٨٥	٧٩٥٠٢	٨٩٩٧٨	٧٨٠٣٤	٩١١٨٤	٦٧٧٢١	٨٥٥٧٣	٨٧٣٦٠٩	٩٤٥١٧٩	٧١٥٧٠+
الحاويات المستوردة (نمطية)	٤٦٤١٩	٤١٨١٠	٤١٦٨٨	٤٦٨٦١	٣٦٦٤٩	٤٢٥٩٩	٣٥٩٧٥	٤٥٣٩٣	٣٤٢٠٥	٤٢٢٤٤	٤٢٧٥٠١	٤٦٤٢٦٤	٣٦٧٦٣+
الحاويات المصدرة (نمطية) والمعاد تصديرها	٤٠٨٦٥	٤١٩٣٥	٤٣٥٢٢	٤٣٢٥٠	٤١٤٣٢	٤٥١١٦	٤٠٠٨٤	٤٤٤٠١	٣٢٢٢٤	٤١٠٦٦	٤٢٦٩٩٠	٤٦٢١٦٣	٣٥١٧٣+
الحاويات المعاد تستيفها على السفن (نمطية)	٢١١٢	١٠٦٥	١٣٦٥	٢٤٧٤	١٤٢١	٢٢٦٣	١٩٧٥	١٣٩٠	١٢٩٢	٢٢٦٣	١٩١١٨	١٨٧٥٢	٣٦٦−
مجموع السيارات	١٠٩٢٨	٦٣٤٩	٧٥٤٣	٥٦٣٣	٧٤٢٩	٤٢٨٠	٨٧٣٢	٤٦٢٧	٧٦٠٨	٧٧٩٢	٩١٢٨٣	٦٢١٤٥	٢٩١٣٨−
السيارات المستوردة	١٠٩٠٨	٦٢٣٠	٧٣٩١	٥٦٠٦	٧٣٠٠	٤٢٧٤	٨٥٨٢	٤٥٧٩	٧٥٩٣	٧٦٧٩	٨٩٦٦٤	٦١١٧٢	٢٨٤٩٢−
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٢٠	١١٩	١٥٢	٢٧	١٢٩	٦	١٥٠	٤٨	١٥	١١٣	١٦١٩	٩٧٣	٦٤٦−
عدد السياح	٤٢٠	١٥٧٣	–	–	٥٨٠	٩٣٦	١٦٧٣	١٢٨٠	١١٢١	٩١١	٦٩٥٩	٩١٤٨	٢١٨٩+
مجموع الواردات المرفئية	١٥,٤٥٧ مليون دولار	١٣,٢٥٦ مليون دولار	١٥,٣٥٦ مليون دولار	١٢,٧٥٨ مليون دولار	١٤,٢٢٢ مليون دولار	١٣,٩١٦ مليون دولار	١٣,٥٧٠ مليون دولار	١٢,٣٩٠ مليون دولار	١٣,٠٣٩ مليون دولار	١٤,١٣١ مليون دولار	١٥٢,٢٨٤ مليون دولار	١٤٥,٦٨٦ مليون دولار	٦,٥٩٨−
مجموع الواردات الجمركية	٢٤٠,٥٢٨ مليار ليرة	١٧٦,٣٥١ مليار ليرة	٢٢٤,٦٣٠ مليار ليرة	١٥٤,٦٦٩ مليار ليرة	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة	٢١٤,١٣٧ مليار ليرة	١٧٢,٣٤٧ مليار ليرة	٢٠٥,٩٦٥ مليار ليرة	١٥٨,١٩٩ مليار ليرة	٢٣٥٧,٧٣٠ مليار ليرة	١٨١٣,٧٨١ مليار ليرة	٥٤٣,٩٤٩−
مجموع واردات الـ TVA	١٥٠,١٧٠ مليار ليرة	١٥٥,٧٥٨ مليار ليرة	١٤٤,١٨٠ مليار ليرة	١٤١,٤٤٣ مليار ليرة	١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة	١٧٢,٢٩٨ مليار ليرة	١٤٠,١٣١ مليار ليرة	١٦٠,٠٠٩ مليار ليرة	١٤٢,٣٥٥١ مليار ليرة	١٣٣,٧٧١ مليار ليرة	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة	١٠٤−
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤٦٦ مليون ليرة	٥٣٧ مليون ليرة	٣٥٥ مليون ليرة	٣٣٣ مليون ليرة	٣٥٧ مليون ليرة	٦١٩ مليون ليرة	٣٥٠ مليون ليرة	٣٤١ مليون ليرة	٣٢٩ مليون ليرة	٣٩٤ مليون ليرة	٥,٩٣٤ مليار ليرة	٦,٠٢٦ مليار ليرة	٩٢+ مليون ليرة
المجموع الواردات (ل.ل.)	٣٩١,١٦٤ مليار ليرة	٣٣٢,٦٤٦ مليار ليرة	٣٦٩,١٦٥ مليار ليرة	٢٩٦,٤٤٥ مليار ليرة	٢٦٧,٧٣٢ مليار ليرة	٣٦١,٣٧٣ مليار ليرة	٣٥٤,٦١٨ مليار ليرة	٣٣٢,٦٩٧ مليار ليرة	٣٤٨,٦٤٩ مليار ليرة	٢٩٢,٣٦٤ مليار ليرة	٣٩٢٨,٧٥٧ مليار ليرة	٣٣٨٤,٧٩٦ مليار ليرة	٥٤٣,٩٦١−
المجموع الواردات (دولار)	١٥,٤٥٧ مليون دولار	١٣,٢٥٦ مليون دولار	١٥,٣٥٦ مليون دولار	١٢,٧٥٨ مليون دولار	١٤,٢٢٢ مليون دولار	١٣,٩١٦ مليون دولار	١٣,٥٧٠ مليون دولار	١٢,٣٩٠ مليون دولار	١٣,٠٣٩ مليون دولار	١٤,١٣١ مليون دولار	١٥٢,٢٨٤ مليون دولار	١٤٥,٦٨٦ مليون دولار	٦,٥٩٨− مليون دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٧٤,٩٣٦ مليون دولار	٢٣٣,٩١٧ مليون دولار	٢٦٠,٢٤٢ مليون دولار	٢٠٩,٤٠٥ مليون دولار	٢٥٨,١٥٧ مليون دولار	٢٥٣,٦٣٣ مليون دولار	٢٤٨,٨٠٦ مليون دولار	٢٣٣,٠٨٥ مليون دولار	٢٤٤,٣١٥ مليون دولار	٢١٠,٠٣٠ مليون دولار	٢٧٥٨,٤٢٦ مليون دولار	٢٣٩٠,٩٩٠ مليون دولار	٣٦٧,٤٣٦− مليون دولار

الواردات المالية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٢٣٢,٤٦٩مليون دولار	٢١٥,٣٤٧مليون دولار	-١٧,١٢٢ مليون دولار
شباط	٢٠٦,٢٨٧مليون دولار	١٧٣,٦٦٦مليون دولار	-٣٢,٦٢١ مليون دولار
آذار	٢٧١,٩٢٧ مليون دولار	٢١١,٨٢٠مليون دولار	-٦٠,١٠٧ مليون دولار
نيسان	٢٤٢,٥٦٩مليون دولار	٢٠١,٣٧٣مليون دولار	-٤١,١٩٦ مليون دولار
أيار	٢٤٠,٧٦٧مليون دولار	٢١٨,٤٦٠مليون دولار	-٢٢,٣٠٧ مليون دولار
حزيران	٢٧٧,٩٥١مليون دولار	٢٣٠,٢٥٤مليون دولار	-٤٧,٦٩٧مليون دولار
تموز	٢٧٤,٩٣٦مليون دولار	٢٣٣,٩١٧مليون دولار	-٤١,٠١٩مليون دولار
آب	٢٦٠,٢٤٢مليون دولار	٢٠٩,٤٠٥مليون دولار	-٥٠,٨٣٧مليون دولار
ايلول	٢٥٨,١٥٧مليون دولار	٢٥٣,٦٣٣مليون دولار	-٤,٥٢٤ مليون دولار
تشرين الاول	٢٤٨,٨٠٦مليون دولار	٢٣٣,٠٨٥مليون دولار	-١٥,٧٢١ مليون دولار
تشرين الثاني	٢٤٤,٣١٥مليون دولار	٢١٠,٠٣٠مليون دولار	-٣٤,٢٨٥ مليون دولار
المجموع العام للواردات	٢٧٥٨,٤٢٦مليون دولار	٢٣٩٠,٩٩٠ مليون دولار	-٣٦٧,٤٣٦ مليون دولار

واردات TVA عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٣٢,٠٤٨مليار ليرة	١٢٧,٧٦٢مليار ليرة	-٤,٢٨٦ مليون دولار
شباط	١١٢,٣٢٦مليار ليرة	١٠٢,٨٦٦مليار ليرة	-٩,٤٦٠ مليون دولار
آذار	١٦١,٣٣٩مليار ليرة	١٣٧,٤٧٥مليار ليرة	-٢٣,٨٦٤ مليون دولار
نيسان	١٣٩,٩٣٨مليار ليرة	١٣٠,٥٩٢مليار ليرة	-٩,٣٤٦ مليون دولار
أيار	١٤١,٦٣٥مليار ليرة	١٥٣,٦٧٤مليار ليرة	+١٢,٠٣٩ مليون دولار
حزيران	١٥٤,١٢١مليار ليرة	١٤٩,٣٤١مليار ليرة	-٤,٧٨٠ مليون دولار
تموز	١٥٠,١٧٠مليار ليرة	١٥٥,٧٥٨مليار ليرة	+٥,٥٨٨ مليون دولار
آب	١٤٤,١٨٠مليار ليرة	١٤١,٤٤٣مليار ليرة	-٢,٧٣٧ مليون دولار
ايلول	١٤٦,٨٥٠مليار ليرة	١٧٢,٢٩٨مليار ليرة	+٢٥,٤٤٨ مليون دولار
تشرين الاول	١٤٠,١٣١مليار ليرة	١٦٠,٠٠٩مليار ليرة	+١٩,٨٧٨ مليون دولار
تشرين الثاني	١٤٢,٣٥٥مليار ليرة	١٣٣,٧٧١مليار ليرة	-٨,٥٨٤ مليون دولار
مجموع الواردات الـ TVA	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة	-١٠٤ مليار ليرة

الواردات المرفئية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٢,٦٥٠ مليون دولار	١١,٧٥٨ مليون دولار	-٨٩٢ الف دولار
شباط	١٣,٠٢٢ مليون دولار	١٢,١٠٦ مليون دولار	-٩١٦ الف دولار
آذار	١٣,٣٦١ مليون دولار	١٣,٦٠٢ مليون دولار	+٢٤١ الف دولار
نيسان	١٣,٢٣٣ مليون دولار	١٢,٥٦٩ مليون دولار	-٦٦٤ الف دولار
ايار	١٢,٨٣٦ مليون دولار	١٤,٥٢٩ مليون دولار	+١,٦٩٣ مليون دولار
حزيران	١٥,٥٣٨ مليون دولار	١٤,٦٧١ مليون دولار	-٨٦٧ الف دولار
تموز	١٥,٤٥٧ مليون دولار	١٣,٢٥٦ مليون دولار	-٢,٢٠١ مليون دولا
آب	١٥,٣٥٦ مليون دولار	١٢,٧٥٨ مليون دولار	-٢,٥٩٨ مليون دولار
ايلول	١٤,٢٢٢ مليون دولار	١٣,٩١٦ مليون دولار	-٣٠٦ آلاف دولار
تشرين الاول	١٣,٥٧٠ مليون دولار	١٢,٣٩٠ مليون دولار	-١,١٨٠ مليون دولار
تشرين الثاني	١٣,٠٣٩ مليون دولار	١٤,١٣١ مليون دولار	+١,٠٩٢ مليون دولار
مجموع الواردات المرفئية	١٥٢,٢٨٤ مليون دولار	١٤٥,٦٨٦ مليون دولار	-٦,٥٩٨ مليون دولار

الواردات الجمركية عبر مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٩٧,٧١٤ مليار ليرة	١٧٧,٤٢٥مليار ليرة	-٢٠,٢٨٩ مليار ليرة
شباط	١٧٨,٣٢١مليار ليرة	١٤٠,١٦٣مليار ليرة	-٣٨,١٥٨ مليار ليرة
آذار	٢٢٨,٠٤٩مليار ليرة	١٦٠,٩١٠مليار ليرة	-٦٧,١٣٩مليار ليرة
نيسان	٢٠٥,٤١٧مليار ليرة	١٥٣,٦٧٩مليار ليرة	-٥١,٧٣٨ مليار ليرة
أيار	٢٠١,٤٤١مليار ليرة	١٥٦,٢٩٩مليار ليرة	-٤٥,١٤٢مليار ليرة
حزيران	٢٤١,٠٠٣مليار ليرة	١٧٥,٢٨٣مليار ليرة	-٦٥,٧٢٠ مليار ليرة
تموز	٢٤٠,٥٢٨مليار ليرة	١٧٦,٣٥١مليار ليرة	-٦٤,١٧٧مليار ليرة
آب	٢٢٤,٦٣٠مليار ليرة	١٥٤,٦٦٩مليار ليرة	-٦٩,٩٦١ مليار ليرة
ايلول	٢٢٠,٥٢٥مليار ليرة	١٨٨,٤٥٦مليار ليرة	-٣٢,٠٦٩ مليار ليرة
تشرين الاول	٢١٤,١٣٧مليار ليرة	١٧٢,٣٤٧مليار ليرة	-٤١,٧٩٠ مليار ليرة
تشرين الثاني	٢٠٥,٩٦٥مليار ليرة	١٥٨,١٩٩مليار ليرة	-٤٧,٧٦٦ مليار ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٣٥٧,٧٣٠مليار ليرة	١٨١٣,٧٨١مليار ليرة	-٥٤٣,٩٤٩ مليار ليرة

واردات رئاسة الميناء في مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١,٦١٥ مليار ليرة	١,٧٢٤ مليار ليرة	+١٠٩ مليون ليرة
شباط	٧٠٠ مليون ليرة	٥٢٣ مليون ليرة	-١٧٧ مليون ليرة
آذار	٤٠٠ مليون ليرة	٤٢٩ مليون ليرة	+٢٩ مليون ليرة
نيسان	٣٦٩ مليون ليرة	٣٥١ مليون ليرة	-١٨ مليون ليرة
أيار	٥٣٠ مليون ليرة	٤٠٨ مليون ليرة	-١٢٢ مليون ليرة
حزيران	٤٦٣ مليون ليرة	٣٦٧ مليون ليرة	-٩٦ مليون ليرة
تموز	٤٦٦ مليون ليرة	٥٣٧ مليون ليرة	+٧١ مليون ليرة
آب	٣٥٥ مليون ليرة	٣٣٣ مليون ليرة	-٢٢ مليون ليرة
ايلول	٣٥٧ مليون ليرة	٦١٩ مليون ليرة	+٢٦٢ مليون ليرة
تشرين الاول	٣٥٠ مليون ليرة	٣٤١ مليون ليرة	-٩ مليون ليرة
تشرين الثاني	٣٢٩ مليون ليرة	٣٩٤ مليون ليرة	+٦٥ مليون ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٥,٩٣٤ مليار ليرة	٦,٠٢٦ مليار ليرة	+٩٢ مليون ليرة

حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الابواب	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
مجموع البواخر	٢١٠٤ باخرة	١٩٩٠ باخرة	-١١٤ باخرة
مجموع البضائع	٥,٩٤٧ مليون طن	٦,٠٩٣ مليون طن	+١٤٦ الف طن
مجموع الحاويات	٨٧٣٦٠٩ حاوية نمطية	٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية	+٧١٥٧٠ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٤٢٧٥٠١ حاوية نمطية	٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية	+٣٦٧٦٣ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	٤٢٦٩٩٠ حاوية نمطية	٤٦٢١٦٣ حاوية نمطية	+٣٥١٧٣ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٩١١٨ حاوية نمطية	١٨٧٥٢ حاوية نمطية	-٣٦٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٩١٢٨٣ سيارة	٦٢١٤٥ سيارة	-٢٩١٣٨ سيارة
السيارات المستوردة	٨٩٦٦٤ سيارة	٦١١٧٢ سيارة	-٢٨٤٩٢ سيارة
السيارات المعاد تستيفها بحرا	١٦١٩ سيارة	٩٧٣ سيارة	-٦٤٦ سيارة
مجموع السياح	٦٩٥٩ سائحا	٩١١٤٨ سائحا	+٢١٨٩ سائحا
مجموع الواردات المرفئية	١٥٢,٢٨٤ مليون دولار	١٤٥,٦٨٦ مليون دولار	-٦,٥٩٨ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٣٥٧,٧٣٠ مليار ليرة	١٨١٣,٧٨١ مليار ليرة	-٥٤٣,٩٤٩ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٥٦٥,٠٩٣ مليار ليرة	١٥٦٤,٩٨٩ مليار ليرة	-١٠٤ مليون ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٥,٩٣٤ مليار ليرة	٦,٠٢٦ مليار ليرة	+٩٢ مليون ليرة
المجموع العام للواردات			
ليرات لبنانية	٣٩٢٨,٧٨٧ مليار ليرة	٣٣٨٤,٧٩٦ مليار ليرة	-٥٤٣,٩٦١ مليار ليرة
دولار اميركي	١٥٢,٢٨٤ مليون دولار	١٤٥,٦٨٦ مليون دولار	-٦,٥٩٨ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٧٥٨,٤٢٦ مليون دولار	٢٣٩٠,٩٩٠ مليون دولار	-٣٦٧,٤٣٦ مليون دولار

ارتفاع حركة البضائع العامة لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية..

نمو عدد البواخر الى ٤٧٧ باخرة وكميات البضائع الى ١,٤٧٢ مليون طن وانخفاض مجموع الواردات الى ٢٢٠ مليار ليرة

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان الحركة الإجمالية التي حققها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ جاءت أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. ولكن هذه الزيادة بالحركة الإجمالية لم تنعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي تراجعت في العام ٢٠١١ عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. كما أفادت هذه الإحصاءات ان حركة البضائع المستوردة عبر مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى العمق العربي وخصوصاً الى الأردن والعراق، سجلت ارتفاعاً جيداً بالرغم من الأحداث الأمنية التي تشهدها سوريا، وهي الممر الوحيد والإلزامي للبضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى الدول العربية.

احمد تامر
مدير مرفأ طرابلس

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١٠ و٢٠١١

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية المسجلة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ جاءت أفضل مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠١٠. فقد بينت المقارنة الوقائع التالية:

البواخر: بلغ عددها ٤٧٧ باخرة مقابل ٤٦٩، أي بارتفاع نسبته ١,٧١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١,٤٧٢ مليون طن مقابل ١,١٧٨ مليون طن، أي بتحسن قدره ٢٩٤ ألف طن ونسبته ٢٤,٥٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٤٧٢ مليون طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها الإجمالي ١,١٥٥ مليون طن مقابل ٩٦٦ ألف طن أي بارتفاع نسبته ١٩,٥٧٪.

البضائع المصدرة: ارتفع وزنها الإجمالي الى ٣١٧ ألف طن مقابل ٢١٢ ألفا، أي بزيادة قدرها ١٠٥ آلاف طن ونسبتها ٤٩,٥٣٪.

عدد السيارات: تراجع الى ٥١٤٧ سيارة مقابل ٦٠٢٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ٨٧٩ سيارة ونسبته ١٤,٥٩٪.

ارتفاع الحركة الإجمالية لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات

من جهة أخرى، أفادت الإحصاءات ان الارتفاع الذي حققته الحركة الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA). فقد بلغ هذا المجموع ٢٢٠,١٨١ مليار ليرة مقابل ٢٤٢,٠٢٩ ملياراً للفترة نفسها من العام ٢٠١٠، أي بانخفاض نسبته ٩,٠٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٠,١٨١ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: ارتفع الى ١٤,٣٩٤ مليار ليرة مقابل ١٣,١٠٩ ملياراً للفترة نفسها من العام ٢٠١٠، أي بتحسن نسبته ٩,٨٠٪.

مجموع الواردات الجمركية: سجل انخفاضاً ملموساً فبلغ ٥٩,٧٧٦ مليار ليرة مقابل ٨٨,٩٨٧ ملياراً، أي بتراجع قدره ٢٩,٢١١ مليار ليرة ونسبته ٣٢,٨٣٪.

مجموع واردات القيمة المضافة (TVA): ارتفع الى ١٤٦,٤١١ مليار ليرة مقابل ١٣٩,٩٣٣ ملياراً، أي بتحسن قدره ٦,٤٧٨ مليارات ليرة ونسبته ٤,٢٣٪.

تشرين الثاني الأكبر بمجموع وارداته المالية في العام ٢٠١١

من ناحية ثانية أظهرت الإحصاءات الخاصة بمرفأ طرابلس ان شهر ت٢

كميات البضائع العامة بمرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٢١٢٤٩ طنا	١٣٢٩٦٨ طنا	+١١٧١٩ طنا
شباط	٧٣٣٣٢ طنا	٧٦٦٢٥ طنا	+٣٢٩٣ طنا
آذار	١٤٢٨١٣ طنا	١٢٩٨٥٨ طنا	-١٢٩٥٥ طنا
نيسان	١١٢٩٢٩ طنا	٩٨٧٩٥ طنا	-١٤١٣٤ طنا
أيار	١٠٤١٤٤ طنا	١٦٤١٦٨ طنا	+٦٠٠٢٤ طنا
حزيران	١٠١٥٤٥ طنا	١٤١٨٦٦ طنا	+٤٠٣٢١ طنا
تموز	١٢٢٤٨٠ طنا	١٣٢١٣٤ طنا	+٩٦٥٤ طنا
آب	٩٢٩٥٦ طنا	١٣٢٩٩٤ طنا	+٤٠٠٣٨ طنا
ايلول	٨٤١١٣ طنا	١٩٩٤٦٦ طنا	+١١٥٣٥٣ طنا
تشرين الاول	١١١١٠٥ طنا	١٤٩٤٢٨ طنا	+٣٨٣٢٣ طنا
تشرين الثاني	١١١١٩٢ طنا	١١٤٠٦٤ طنا	+٢٨٧٢ طنا
المجموع العام	١١٧٧٨٥٨ طنا	١٤٧٢٣٦٦ طنا	+٢٩٤٥٠٨ طنا

الواردات الجمركية في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٦,٦٠١ مليار ليرة	٩,٤٨٦ مليار ليرة	+٢,٨٨٥ مليار ليرة
شباط	٧,٠٤٠ مليار ليرة	٥,٢٣٥ مليار ليرة	-١,٨٠٥ مليار ليرة
آذار	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٦,١٨٣ مليار ليرة	-١,٩٠٣ مليار ليرة
نيسان	٩,٥٩٧ مليار ليرة	٤,٧٣٤ مليار ليرة	-٤,٨٦٣ مليار ليرة
أيار	٩,٤٤٧ مليار ليرة	٤,٧٠٥ مليار ليرة	-٤,٧٤٢ مليار ليرة
حزيران	٩,٢٨٩ مليار ليرة	٥,٤٦٢ مليار ليرة	-٣,٨٢٧ مليار ليرة
تموز	٨,٤٤٠ مليار ليرة	٤,٠٨٤ مليار ليرة	-٤,٣٥٦ مليار ليرة
آب	٧,٧٤٥ مليار ليرة	٤,٤٣٢ مليار ليرة	-٣,٣١٣ مليار ليرة
ايلول	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٥,٦٧٨ مليار ليرة	-٤,١٦٦ مليار ليرة
تشرين الاول	٦,٨٤٨ مليار ليرة	٤,٥٩٣ مليار ليرة	-٢,٢٥٥ مليار ليرة
تشرين الثاني	٦,٠٥٠ مليار ليرة	٥,١٨٤ مليار ليرة	-٨٦٦ مليون ليرة
المجموع العام	٨٨,٩٨٧ مليار ليرة	٥٩,٧٧٦ مليار ليرة	-٢٩,٢١١ مليار ليرة

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الأبواب	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
عدد البواخر	٤٤	٤٧	٣٤	٣١	٥٢	٤٩	٤٣	٣٧	٤٣	٤٦	٤٧	٤٠
كميات البضائع (طن)	١٢١٢٤٩	١٣٢٩٦٨	٧٣٣٣٢	٧٦٦٢٥	١٤٢٨١٣	١٢٩٨٥٨	١١٢٩٢٩	٩٨٧٩٥	١٠٤١٤٤	١٦٤١٦٨	١٠١٥٤٥	١٤١٨٦٦
السيارات	١٥٤	١٥٧	٦٦٦	١٣٣	٢٢٠	٨٥١	٦٤٨	٣٣٤	٦٤١	٢٥٣	٦١٧	٥١٢
مجموع الواردات المرفئية	١,٣٤٢ مليار ليرة	١,٢٠٢ مليار ليرة	١,٦٠٤ مليار ليرة	١,٤٧٣ مليار ليرة	١,٣٠٢ مليار ليرة	١,٤٦٧ مليار ليرة	١,٠٣٣ مليار ليرة	١,١٤٦ مليار ليرة	١,٠١١ مليار ليرة	١,٣٩٠ مليار ليرة	١,٠٦٤ مليار ليرة	١,٥٦٣ مليار ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٦,٦٠١ مليار ليرة	٩,٤٨٦ مليار ليرة	٧,٠٤٠ مليار ليرة	٥,٢٣٥ مليار ليرة	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٦,١٨٣ مليار ليرة	٩,٥٩٧ مليار ليرة	٤,٧٣٤ مليار ليرة	٩,٤٤٧ مليار ليرة	٤,٧٠٥ مليار ليرة	٩,٢٨٩ مليار ليرة	٥,٤٦٢ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٣,٧٨٩ مليار ليرة	١٥,٨١٤ مليار ليرة	١٠,٣٣٢ مليار ليرة	١١,٢٢٧ مليار ليرة	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	١٦,١٨٥ مليار ليرة	١٣,٢٨١ مليار ليرة	٨,٥١١ مليار ليرة	١٢,٩٠٩ مليار ليرة	٩,٨٨٨ مليار ليرة	١٠,٧٧٨ مليار ليرة	١٢,٦٦٥ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٢١,٨٢٢ مليار ليرة	٢٦,٥٠٢ مليار ليرة	١٨,٩٧٦ مليار ليرة	١٧,٩٣٥ مليار ليرة	٢١,٩١١ مليار ليرة	٢٣,٨٣٥ مليار ليرة	٢٣,٩١١ مليار ليرة	١٤,٣٩١ مليار ليرة	٢٣,٣٦٧ مليار ليرة	١٥,٩٨٣ مليار ليرة	٢١,١٣١ مليار ليرة	١٩,٦٩٠ مليار ليرة

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
الأبواب	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	
عدد البواخر	٥٣	٥١	٣٧	٤١	٣٣	٥٣	٣٧	٤١	٤٦	٤١	٤٦٩	٤٧٧	٨+
كميات البضائع (طن)	١٢٢٤٨٠	١٣٢١٣٤	٩٢٩٥٦	١٣٢٩٩٤	٨٤١١٣	١٩٩٤٦٦	١١١١٠٥	١٤٩٤٢٨	١١٤٠٦٤	١١١٩٢	١١٧٧٨٥٨	١٤٧٢٣٦٦	٢٩٤٥٠٨+
عدد السيارات	٨٦٥	٥٣٢	٥٤٠	٨٢٨	٧٢٣	٥٠٤	٣٩٦	٣٨٤	٦٥٩	٥٥٦	٦٠٢٦	٥١٤٧	٨٧٩–
الواردات المرفئية	١,٢٩٦ مليار ليرة	١,٣١٢ مليار ليرة	١,٢٢٦ مليار ليرة	١,٠٢٥ مليار ليرة	١,٠٢٧ مليون ليرة	١,٣٩١ مليار ليرة	٩٥٢ مليار ليرة	١,٢٥٦ مليون ليرة	١,١٦٩ مليار ليرة	١,٢٥٢ مليون ليرة	١٣,١٠٩ مليار ليرة	١٤,٣٩٤ مليار ليرة	١,٢٨٥ مليار ليرة
الواردات الجمركية	٨,٤٤٠ مليار ليرة	٤,٠٨٤ مليار ليرة	٧,٧٤٥ مليار ليرة	٤,٤٣٢ مليار ليرة	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٥,٦٧٨ مليار ليرة	٦,٨٤٨ مليار ليرة	٤,٠٩٣ مليار ليرة	٥,١٨٤ مليار ليرة	٦,٠٥٠ مليار ليرة	٨٨,٩٨٧ مليار ليرة	٥٩,٧٧٦ مليار ليرة	٢٩,٢١١– مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٣,٧٧٠ مليار ليرة	١٠,٥٠٢ مليار ليرة	١٣,١٦٢ مليار ليرة	١٧,٧٠٣ مليار ليرة	١٤,٠١٤ مليار ليرة	١١,٨٨٤ مليار ليرة	١٤,٣٨٤ مليار ليرة	١٣,٣٩٣ مليار ليرة	١٨,٦٣٩ مليار ليرة	١٠,٩٠١ مليار ليرة	١٣٩,٩٣٣ مليار ليرة	١٤٦,٤١١ مليار ليرة	٦,٤٧٨+ مليار ليرة
المجموع الواردات	٢٣,٥٠٦ مليار ليرة	١٥,٨٩٨ مليار ليرة	٢٢,١٣٣ مليارات ليرة	٢٣,١٦٠ مليار ليرة	٢٤,٨٨٥ مليارات ليرة	١٨,٩٥٣ مليار ليرة	٢٢,١٨٤ مليارات ليرة	١٩,٢٤٢ مليارات ليرة	٢٤,٩٩٢ مليار ليرة	١٨,٢٠٣ مليارات ليرة	٢٤٢,٠٢٩ مليارات ليرة	٢٢٠,٥٨١ مليارات ليرة	٢١,٤٤٨– مليار ليرة

(نوفمبر) كان الأكبر بمجموع الواردات المالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١١ حيث بلغ ٢٤,٩٩٢ مليار ليرة تبعه في المرتبة الثانية آذار (مارس) بـ ٢٣,٨٣٥ مليارا وجاء آب (أغسطس) في المرتبة الثالثة بـ ٢٣,١٦٠ مليارا، في حين كان أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠١٠ الأكبر بمجموع الواردات المالية حيث بلغ ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة.

وأيلول الأكبر بالبضائع العامة في العام ٢٠١١

واحتل شهر أيلول (سبتمبر) من العام ٢٠١١ المرتبة الأولى بالبضائع العامة التي تعامل معها حيث بلغ وزنها الإجمالي ١٩٩٤٦٦ طناً وحل أيار (مايو) في المرتبة الثانية بـ ١٦٤١٦٨ طناً، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب ت١ (اكتوبر) بـ ١٤٩٤٢٨ طناً، بينما احتل آذار المرتبة الأولى من العام ٢٠١٠ بـ ١٤٢٨١٣ طناً.

الواردات المرفئية في طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١,٣٤٢ مليار ليرة	١,٢٠٢ مليار ليرة	١٤٠– مليون ليرة
شباط	١,٦٠٤ مليار ليرة	١,٤٧٣ مليار ليرة	١٣١– مليون ليرة
آذار	١,٣٠٢ مليار ليرة	١,٤٦٧ مليار ليرة	١٦٥+ مليون ليرة
نيسان	١,٠٣٣ مليار ليرة	١,١٤٦ مليار ليرة	١١٣+ مليون ليرة
أيار	١,٠١١ مليار ليرة	١,٣٩٠ مليار ليرة	٣٧٩+ مليون ليرة
حزيران	١,٠٦٤ مليار ليرة	١,٥٦٣ مليار ليرة	٤٩٩+ مليون ليرة
تموز	١,٢٩٦ مليار ليرة	١,٣١٢ مليار ليرة	١٦+ مليون ليرة
آب	١,٢٢٦ مليار ليرة	١,٠٢٥ مليار ليرة	٢٠١– مليون ليرة
ايلول	١,٠٢٧ مليار ليرة	١,٣٩١ مليار ليرة	٣٦٤+ مليون ليرة
تشرين الاول	٩٥٢ مليون ليرة	١,٢٥٦ مليار ليرة	٣٠٤+ مليون ليرة
تشرين الثاني	١,٢٥٢ مليار ليرة	١,١٦٩ مليار ليرة	٨٣– مليون ليرة
المجموع العام	١٣,١٠٩ مليار ليرة	١٤,٣٩٤ مليار ليرة	١,٢٨٥+ مليار ليرة

الواردات المستوفاة في مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٢١,٨٢٢ مليار ليرة	٢٦,٥٠٢ مليار ليرة	٤,٦٨٠+ مليار ليرة
شباط	١٨,٩٧٦ مليار ليرة	١٧,٩٣٥ مليار ليرة	١,٠٤١– مليار ليرة
آذار	٢١,٩١١ مليار ليرة	٢٣,٨٣٥ مليار ليرة	١,٩٢٤+ مليار ليرة
نيسان	٢٣,٩١١ مليار ليرة	١٤,٣٩١ مليار ليرة	٩,٥٢٠– مليار ليرة
أيار	٢٣,٣٦٧ مليار ليرة	١٥,٩٨٣ مليار ليرة	٧,٣٨٤– مليار ليرة
حزيران	٢١,١٣١ مليار ليرة	١٩,٦٩٠ مليار ليرة	١,٤٤١– مليار ليرة
تموز	٢٣,٥٠٦ مليار ليرة	١٥,٨٩٨ مليار ليرة	٧,٦٠٨– مليار ليرة
آب	٢٢,١٣٣ مليار ليرة	٢٣,١٦٠ مليار ليرة	١,٠٢٧+ مليار ليرة
ايلول	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	١٨,٩٥٣ مليار ليرة	٥,٩٣٢– مليار ليرة
تشرين الاول	٢٢,١٨٤ مليار ليرة	١٩,٢٤٢ مليار ليرة	٢,٩٤٢– مليار ليرة
تشرين الثاني	١٨,٢٠٣ مليار ليرة	٢٤,٩٩٢ مليار ليرة	٦,٧٨٩+ مليار ليرة
المجموع العام	٢٤٢,٠٢٩ مليار ليرة	٢٢٠,٥٨١ مليار ليرة	٢١,٤٤٨– مليار ليرة

واردات الـ TVA خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٣,٨٧٩ مليار ليرة	١٥,٨١٤ مليار ليرة	١,٩٣٥+ مليار ليرة
شباط	١٠,٣٣٢ مليار ليرة	١١,٢٢٧ مليار ليرة	٨٩٥+ مليون ليرة
آذار	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	١٦,١٨٥ مليار ليرة	٣,٦٦٢+ مليار ليرة
نيسان	١٣,٢٨١ مليار ليرة	٨,٥١١ مليار ليرة	٤,٧٧٠– مليار ليرة
أيار	١٢,٩٠٩ مليار ليرة	٩,٨٨٨ مليار ليرة	٣,٠٢١– مليار ليرة
حزيران	١٠,٧٧٨ مليار ليرة	١٢,٦٦٥ مليار ليرة	١,٨٧٧+ مليار ليرة
تموز	١٣,٧٧٠ مليار ليرة	١٠,٥٠٢ مليار ليرة	٣,٢٦٨– مليار ليرة
آب	١٣,١٦٢ مليار ليرة	١٧,٧٠٣ مليار ليرة	٤,٥٤١+ مليار ليرة
ايلول	١٤,٠١٤ مليار ليرة	١١,٨٨٤ مليار ليرة	٢,١٣٠– مليار ليرة
تشرين الاول	١٤,٣٨٤ مليار ليرة	١٣,٣٩٣ مليار ليرة	٩٩١– مليون ليرة
تشرين الثاني	١٠,٩٠١ مليار ليرة	١٨,٦٣٩ مليار ليرة	٧,٧٣٨+ مليار ليرة
المجموع العام	١٣٩,٩٣٣ مليار ليرة	١٤٦,٤١١ مليار ليرة	٦,٤٧٨+ مليار ليرة

قيمة فاتورة الاستيراد الكبيرة لم تنعكس ايجاباً على مجموع الواردات الجمركية والـ TVA

لبنان استورد بـ ١٨,٥ مليار دولار وصدر بـ ٣,٩ مليارات واستوفى ٢٧٦٧ مليون دولار واردات جمركية وTVA

أظهرت احصاءات تجارة لبنان الخارجية الصادرة عن إدارة الجمارك ان فاتورة قيمة الاستيراد والتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، جاءت أكبر مما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠١٠. لكن فاتورة الاستيراد الكبيرة لم تنعكس ايجاباً وكما كان متوقعاً، على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات، حيث تبين ان هذا المجموع جاء أدنى مما كان عليه في الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١٠. كما بينت الإحصاءات ان الولايات المتحدة الأميركية ما تزال الشريكة الأولى للتصدير الى لبنان وسويسرا الشريكة الأولى بالاستيراد منه.

محمد الصفدي

وزير المالية

ارتفاع فاتورة الاستيراد والتصدير الى ٢٢,٤٢١ مليار دولار

فقد ارتفع المجموع العام لقيمة البضائع المستوردة الى لبنان والمصدرة منه خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ الى ٢٢,٤٢١ مليار دولار مقابل ٢٠,٢٥٩ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بارتفاع نسبته ١٠,٦٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢,٤٢١ مليار دولار كالآتي:

قيمة البضائع المستوردة: بلغ مجموعها ١٨,٤٩٣ مليار دولار مقابل ١٦,٤٩٣ ملياراً للأشهر الأحد عشر الأولى ذاتها من ٢٠١٠، أي بزيادة نسبتها ١٢,١٣٪.

قيمة البضائع المصدرة: ارتفع مجموعها الى ٣,٩٢٨ مليارات دولار مقابل ٣,٧٦٦ مليارات، أي بتحسن قدره ١٦٢ مليون دولار ونسبته ٤,٣٠٪.

ارتفاع قيمة بضائع الترانزيت الى ٣٦٩ مليون دولار

كما ارتفعت قيمة بضائع الترانزيت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ حيث بلغت ٣٦٩ مليون دولار مقابل ٣٥١ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بزيادة قدرها ١٨ مليون دولار ونسبتها ٥,١٢٪.

والزيادة تنسحب ايضاً على فاتورة اعادة التصدير

وبينت حركة تجارة لبنان الخارجية ان الزيادة انسحبت أيضاً على قيمة البضائع برسم اعادة التصدير حيث بلغت ٥٤٠ مليون دولار مقابل ١٣٦ مليوناً، أي بارتفاع كبير قدره ٤٠٤ ملايين دولار ونسبته ٢٩٧٪.

الولايات المتحدة ما تزال الشريكة الأولى بالتصدير الى لبنان

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان الولايات المتحدة الأميركية ما زالت الشريكة الأولى بالتصدير الى لبنان اذ استورد لبنان بضائع من صنع أميركي بلغت قيمتها الإجمالية ١,٩١٣ مليار دولار خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، أي ما نسبته ١٠,٣٤ بالمئة من القيمة الإجمالية للاستيراد البالغة ١٨,٤٩٣ مليار ليرة، في حين استطاعت ايطاليا التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية بتصديرها بضائع الى لبنان بقيمة اجمالية قدرها ١,٦٨٥ مليار دولار أي ما نسبته ٩,١١ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة الى لبنان، بينما تراجعت الصين من المرتبة الثانية الى الثالثة بتصديرها بضائع الى لبنان بقيمة اجمالية قدرها ١,٤٨١ مليار دولار أي ما نسبته ٨ بالمئة من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة الى لبنان والبالغة ١٨,٤٩٣ مليار دولار خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١.

سويسرا تحافظ على المرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان

كما حافظت سويسرا على المرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، حيث بلغت القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان الى سويسرا ٤٦٨ مليون دولار أي ما نسبته ١١,٩١٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة والبالغة ٣,٩٢٨ مليارات دولار. كما ظلت دولة الإمارات العربية المتحدة محتلة المرتبة الثانية باستيرادها بضائع لبنانية بقيمة اجمالية قدرها ٢٩٤ مليون دولار أي ما نسبته ٧,٤٨٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان، بينما تقدمت السعودية من المرتبة الرابعة الى الثالثة باستيرادها بضائع لبنانية بقيمة اجمالية قدرها ٢٨٠ مليون دولار أي ما نسبته ٧,١٣٪ من القيمة الإجمالية للبضائع المصدرة من لبنان.

تراجع مجموع الواردات الجمركية والـTVA الى ٢٧٦٧ مليون دولار

من جهة أخرى أفادت الاحصاءات ان ارتفاع قيمة البضائع المستوردة الى لبنان خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١١ لم ينعكس ايجاباً وكما كان متوقعاً على المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA حيث انخفض مجموعها الى ٢٧٦٧ مليون دولار مقابل ٣١٥٠ مليوناً للفترة عينها من ٢٠١٠ أي بتراجع نسبته ١٢,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٧٦٧ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٣٨٧ مليون دولار مقابل ١٧٧٩ مليوناً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بانخفاض قدره ٣٩٢ مليون دولار ونسبته ٢٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٣٨٠ مليون دولار مقابل ١٣٧١ مليوناً، اي بارتفاع قدره ٩ ملايين دولار ونسبته ٠,٦٦٪.■

جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٢٦٢ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار	-١٣ مليون دولار
شباط	٢٣٨ مليون دولار	٢٠٥ مليون دولار	-٣٣ مليون دولار
آذار	٣١٤ مليون دولار	٢٥٥مليون دولار	-٥٩ مليون دولار
نيسان	٢٧٩ مليون دولار	٢٣٣ مليون دولار	-٤٦ مليون دولار
ايار	٢٧٨ مليون دولار	٢٤٨ مليون دولار	-٣٠ مليون دولار
حزيران	٣١٠ مليون دولار	٢٥٧ مليون دولار	-٥٣ مليون دولار
تموز	٣١٢ مليون دولار	٢٦٤ مليون دولار	-٤٨ مليون دولار
آب	٢٩٥ مليون دولار	٢٥٠ مليون دولار	-٤٥ مليون دولار
ايلول	٢٩٥ مليون دولار	٢٨٥ مليون دولار	-١٠ مليون دولار
تشرين الاول	٢٩٠ مليون دولار	٢٧٢ مليون دولار	-١٨ مليون دولار
تشرين الثاني	٢٧٧ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار	-٢٨ مليون دولار
المجموع العام	٣١٥٠ مليون دولار	٢٧٦٧ مليون دولار	-٣٨٣ مليون دولار

جدول مقارنة بحركة لبنان الخارجية خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
قيمة البضائع المستوردة	١,٢٤٥ مليار دولار	١,٧٢٩ مليار دولار	١,٢٠٦ مليار دولار	١,٢١٨ مليار دولار	١,٩٣٤ مليار دولار	١,٦٣١ مليار دولار	١,٣٧٧ مليار دولار	١,٥٠١ مليار دولار	١,٣٦٩ مليار دولار	١,٥٧٨ مليار دولار	١,٤٤٨ مليار دولار	١,٥٧١ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٣١٣ مليون دولار	٢٩٧ مليون دولار	٣٤٢ مليون دولار	٣٠٤ مليون دولار	٣٧٤ مليون دولار	٣٥٤ مليون دولار	٣٢٨ مليون دولار	٣٧٥ مليون دولار	٣٧١ مليون دولار	٣٧٧ مليون دولار	٣٨٥ مليون دولار	٤١١ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٢٣ مليون دولار	٢٣ مليون دولار	٢٦ مليون دولار	٢٨ مليون دولار	٤٠ مليون دولار	٤٠ مليون دولار	٣١ مليون دولار	٣١ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٤١ مليون دولار	٤١ مليون دولار	٣٦ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١٣ مليون دولار	٢٠ مليون دولار	١٤ مليون دولار	١٧ مليون دولار	١٢ مليون دولار	١٥ مليون دولار	١١ مليون دولار	١٤ مليون دولار	١٠ مليون دولار	٢٥٣ مليون دولار	٩ مليون دولار	٦٠ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٢١ مليار ليرة	٢٠٥ مليار ليرة	٢٠٦ مليار ليرة	١٦٤ مليار ليرة	٢٦١ مليار ليرة	١٩١ مليار ليرة	٢٣٦ مليار ليرة	١٧٩ مليار ليرة	٢٣٣ مليار ليرة	١٨٠ مليار ليرة	٢٧٢ مليار ليرة	١٩٩ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٤ مليار ليرة	١٧١ مليار ليرة	١٥٢ مليار ليرة	١٤٥ مليار ليرة	٢١٣ مليار ليرة	١٩٣ مليار ليرة	١٨٤ مليار ليرة	١٧٢ مليار ليرة	١٨٦ مليار ليرة	١٩٤ مليار ليرة	١٩٦ مليار ليرة	١٨٨ مليار ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٣٩٥ مليار ليرة	٣٧٦ مليار ليرة	٣٥٨ مليار ليرة	٣٠٩ مليار ليرة	٤٧٤ مليار ليرة	٣٨٤ مليار ليرة	٤٢٠ مليار ليرة	٣٥١ مليار ليرة	٤١٩ مليار ليرة	٣٧٤ مليار ليرة	٤٦٨ مليار ليرة	٣٨٧ مليار ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٦٢ مليون دولار	٢٤٩ مليون دولار	٢٣٨ مليون دولار	٢٠٥ مليون دولار	٣١٤ مليون دولار	٢٥٥ مليون دولار	٢٧٩ مليون دولار	٢٣٣ مليون دولار	٢٧٨ مليون دولار	٢٤٨ مليون دولار	٣١٠ مليون دولار	٢٥٧ مليون دولار

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
السنة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	
قيمة البضائع المستوردة	١,٨٥٠ مليار دولار	١,٦٧٩ مليار دولار	١,٤٤٩ مليار دولار	١,٧١٩ مليار دولار	١,٣١٠ مليار دولار	١,٧٨٠ مليار دولار	١,٤٨٥ مليار دولار	٢,٥٠٨ مليار دولار	١,٨٢٠ مليار دولار	١,٥٧٩ مليار دولار	١٦,٤٩٣ مليار دولار	١٨,٤٩٣ مليار دولار	+٢ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٣٠١ مليون دولار	٤١٥ مليون دولار	٣١١ مليون دولار	٣٦٣ مليون دولار	٢٨٩ مليون دولار	٣٣٤ مليون دولار	٤٣٤ مليون دولار	٣٥١ مليون دولار	٣١٨ مليون دولار	٣٤٧ مليون دولار	٣,٧٦٦ مليار دولار	٣,٩٢٨ مليار دولار	+١٦٢ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٤٠ مليون دولار	٣٨ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٣٣ مليون دولار	٣٠ مليون دولار	٣٨ مليون دولار	٣٢ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٢٢ مليون دولار	٢٧ مليون دولار	٣٥١ مليون دولار	٣٦٩ مليون دولار	+١٨ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١١ مليون دولار	١٧ مليون دولار	١٤ مليون دولار	٣٤ مليون دولار	٩ مليون دولار	٣٥ مليون دولار	١٩ مليون دولار	٤٦ مليون دولار	١٤ مليون دولار	٢٩ مليون دولار	١٣٦ مليون دولار	٥٤٠ مليون دولار	+٤٠٤ ملايين دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٧٣ مليار ليرة	١٩٩ مليار ليرة	٢٥٣ مليار ليرة	١٧٧ مليار ليرة	٢٥٢ مليار ليرة	٢١٣ مليار ليرة	٢٤٤ مليار ليرة	١٩٩ مليار ليرة	٢٣١ مليار ليرة	١٨٥ مليار ليرة	٢٦٨٢ مليار ليرة	٢٠٩١ مليار ليرة	−٥٩١ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٨ مليار ليرة	١٩٩ مليار ليرة	١٩١ مليار ليرة	٢٠٠ مليار ليرة	١٩٣ مليار ليرة	٢١٧ مليار ليرة	١٩٣ مليار ليرة	٢١٠ مليار ليرة	١٨٧ مليار ليرة	١٩١ مليار ليرة	٢٠٦٧ مليار ليرة	٢٠٨٠ مليار ليرة	+١٣ مليون ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA	٤٧١ مليار ليرة	٣٩٨ مليار ليرة	٤٤٤ مليار ليرة	٣٧٧ مليار ليرة	٤٤٥ مليار ليرة	٤٣٠ مليار ليرة	٤٣٧ مليار ليرة	٤٠٩ مليار ليرة	٤١٨ مليار ليرة	٣٧٦ مليار ليرة	٤٧٤٩ مليار ليرة	٤١٧١ مليار ليرة	−٥٧٨ مليار ليرة
المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA بعد تحويله الى دولار اميركي	٣١٢ مليون $	٢٦٤ مليون$	٢٩٥ مليون$	٢٥٠ مليون $	٢٩٥ مليون$	٢٨٥ مليون$	٢٩٠ مليون$	٢٧٢ مليون$	٢٧٧ مليون$	٢٤٩ مليون$	٣١٥٠ مليون$	٢٧٦٧ مليون$	−٣٨٣ مليون $

البضائع المصدرة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٣١٣ مليون دولار	٢٩٧ مليون دولار	−١٦ مليون دولار
شباط	٣٤٢ مليون دولار	٣٠٤ مليون دولار	−٣٨ مليون دولار
آذار	٣٧٤ مليون دولار	٣٥٤ مليون دولار	−٢٠ مليون دولار
نيسان	٣٢٨ مليون دولار	٣٧٥ مليون دولار	+٤٧ مليون دولار
ايار	٣٧١ مليون دولار	٣٧٧ مليون دولار	+٦ ملايين دولار
حزيران	٣٨٥ مليون دولار	٤١١ مليون دولار	+٢٦ مليون دولار
تموز	٣٠١ مليون دولار	٤١٥ مليون دولار	+١١٤ مليون دولار
آب	٣١١ مليون دولار	٣٦٣ مليون دولار	+٥٢ مليون دولار
ايلول	٢٨٩ مليون دولار	٣٣٤ مليون دولار	+٤٥ مليون دولار
تشرين الاول	٤٣٤ مليون دولار	٣٥١ مليون دولار	−٨٣ مليون دولار
تشرين الثاني	٣١٨ مليون دولار	٣٤٧ مليون دولار	+٢٩ مليون دولار
المجموع العام	٣,٧٦٦ مليار دولار	٣,٩٢٨ مليار دولار	+١٦٢ مليون دولار

البضائع المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١,٢٤٥ مليار دولار	١,٧٢٩ مليار دولار	+٤٨٤ مليون دولار
شباط	١,٢٠٦ مليار دولار	١,٢١٨ مليار دولار	+١٢ مليون دولار
آذار	١,٩٣٤ مليار دولار	١,٦٣١ مليار دولار	−٣٠٣ مليون دولار
نيسان	١,٣٧٧ مليار دولار	١,٥٠١ مليار دولار	+١٢٤ مليون دولار
ايار	١,٣٦٩ مليار دولار	١,٥٧٨ مليار دولار	+٢٠٩ مليون دولار
حزيران	١,٤٤٨ مليار دولار	١,٥٧١ مليار دولار	+١٢٣ مليون دولار
تموز	١,٨٥٠ مليار دولار	١,٦٧٩ مليار دولار	−١٧١ مليون دولار
آب	١,٤٤٩ مليار دولار	١,٧١٩ مليار دولار	+٢٧٠ مليون دولار
ايلول	١,٣١٠ مليار دولار	١,٧٨٠ مليار دولار	+٤٧٠ مليون دولار
تشرين الاول	١,٤٨٥ مليار دولار	٢,٥٠٨ مليار دولار	+١,٠٢٣ مليار دولار
تشرين الثاني	١,٨٢٠ مليار دولار	١,٥٧٩ مليار دولار	−٢٤١ مليون دولار
القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة	١٦,٤٩٣ مليار دولار	١٨,٤٩٣ مليار دولار	+٢ مليار دولار

حركة الحاويات ما تزال جيدة رغم تراجع مجموعها الى ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية

الوكالات الفاعلة تحافظ على المراتب الأمامية: MSC الأولى بالاستيراد وMAERSK بالتصدير

بينت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي سجلها في تشرين الثاني (نوفمبر) من العام ٢٠١١ جاءت أدنى مما كانت عليه في تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم، ولكن بالرغم من هذا التراجع فإن هذه الحركة ما تزال جيدة.

المرفأ تعامل مع ٨٥٥٨٣ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١١

فقد تداول مرفأ بيروت ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية في تشرين الثاني مقابل ٩١١٨٤ حاوية في تشرين الأول، أي بانخفاض قدره ٥٦١١ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٥٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: انخفض عددها الى ٤٢٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ٤٥٣٩٣ حاوية، أي بتراجع قدره ٣١٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٦,٩٤٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤١٠٦٦ حاوية نمطية مقابل ٤٤٤٠١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٧,٥١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٢٦٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٠ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٧٣ حاوية نمطية ونسبته ٦٢,٨١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٢٢٤٤ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٣١٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٠٠٨ حاويات لتشرين الأول، أي بانخفاض نسبته ٣,٤٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥ حاوية نمطية مقابل ٢٤٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٢٧ حاوية نمطية ونسبته ٩٣,٨٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٩٠٤٧ حاوية نمطية مقابل ٢١١٤٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ٩,٩١٪.

الوكالات الفاعلة تستأثر بالمراتب الأمامية وMSC تحافظ على الأولى استيراداً

من جهة ثانية، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٣١٨٢ حاوية، ان الوكالات الفاعلة ما تزال تستأثر بالمراتب الأمامية.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كالعادة متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٦٧٩٦ حاوية نمطية مقابل ٦٣٠٦ حاويات لتشرين الأول، أي بارتفاع نسبته ٧,٧٧٪.

– كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية باستيرادها ٥٧٣٤ حاوية نمطية مقابل ٥١٤٩ حاوية، اي بتحسن نسبته ١١,٣٦٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين محتلة المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٤١٩٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٦٥١ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٥٣٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة بتفريغها ٢٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٤٣٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٢,٧٤٪.

– وتقدمت نقليات الجزائري من المرتبة السادسة لتحتل المرتبة الخامسة باستيرادها ١٩٢٧ حاوية نمطية مقابل ١٢٠١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٦٠,٤٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الثاني ٢٠١١

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٤١٠٦٦ حاوية نمطية في تشرين الثاني كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٣٠٥ حاويات نمطية في ت٢ مقابل ٤٢٦٤ حاوية في ت١، أي بانخفاض نسبته ٢٢,٤٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ١٧٩٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٨٩٣٧ حاوية في تشرين الأول، أي بانخفاض نسبته ٥,٠٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٩٧٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٠٠ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤١٨ حاوية نمطية ونسبته ٦,٦٩٪.

لا تغييرات في المراتب الأمامية وMAERSK تحتفظ بالأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٣٣٠٥ حاويات في ت٢، ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب ذاتها التي كانت تحتلها في ت١.

– فوكالة MAERSK (لبنان) ما تزال تحافظ على المرتبة الأولى بتصديرها ١٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ١٧٦٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣٠,٢٤٪.

– كما راوحت وكالة MERIT SHIPPING مكانها في المرتبة الثانية بشحنها ٩٤٧ حاوية نمطية مقابل ٩٠١ حاوية، أي بتحسن نسبته ٥,١١٪.

– وحافظت MSC (لبنان) على المرتبة الثالثة بشحنها ٤٤٦ حاوية نمطية مقابل ٥١٩ حاوية أي بانخفاض قدره ٧٣ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٠٧٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين أيضاً بالمرتبة الرابعة بتصديرها ٣٣٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٠٨٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب نقليات الجزائري بشحنها ١٥٦ حاوية نمطية مقابل ٢٥٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٩٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٨,٥٨٪.

تراجع حركة المسافنة الى ٣٨٨٢٩ حاوية نمطية في تشرين الثاني ٢٠١١

وسجلت حركة المسافنة انخفاضاً فبلغ عددها ٣٨٨٢٩ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ٤٢٣٤٣ حاوية نمطية في ت١، أي بتراجع نسبته ٨,٣٠٪.

وتوزعت حركة المسافنة البالغة ٣٨٨٢٩ حاوية نمطية في تشرين الثاني كالآتي:

– تمكنت MERIT SHIPPING من التقدم من المرتبة الثانية الى الأولى بتعاملها مع ٢٠٠٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٧٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٧,٢٥٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) الى المرتبة الثانية بتداولها ١٨٨٠٣ حاويات نمطية برسم المسافنة مقابل ٢١٩١٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٤,٢٠٪.

– بينما لم تسجل أي وكالة أخرى حركة مسافنة مقابل ١٧٥٦ حاوية نمطية سجلتها وكالات أخرى في تشرين الأول ٢٠١١. ■

IMPORT – استيراد

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 11	OCT 11	+/-
1- MSC (LEBANON)	6796	6306	+490
2- MERIT SHIPPING AGENCY	5734	5149	+580
3- SEALINE GROUP	3541	4192	-651
4- MAERSK (LEBANON)	2313	3439	-1126
5- GEZAIRY TRANSPORT	1927	1201	+726
6- METZ GROUP	1580	1943	-363
7- EDOUARD CORDAHI	793	563	+230
8- ABDUL HAMID EL FIL	470	891	-421
9- HENRY HEALD & CO	28	4	+24
10-AKAK MARINE COMPANY	-	155	-155
10- CAN SHIP	-	137	-137
10- GULF AGENCY	-	14	-14
10- FAST AGENCY	-	14	-14
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKETS (TEU)	23182	24008	-826
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	15	242	-227
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP FULL (TEU)	18005	19171	-1166
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1041	1972	-930
TOTAL GENERAL (TEU)	42244	45393	-3149

EXPORT – تصدير

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 11	OCT 11	+/-
1- MAERSK (LEBANON)	1234	1769	-535
2- MERIT SHIPPING	947	901	+46
3- MSC (LEBANON)	446	519	-73
4- SEALINE GROUP	330	429	-99
5- GEZAIRY TRANSPORT	156	254	-98
6- METZ GROUP	127	149	-22
7-EDOUARD CORDAHI	49	166	-117
8-FAST AGENCY	13	-	+13
9-ABDUL HAMID EL FIL	3	9	-6
10-GULF AGENCY	-	45	-45
11- AKAK MARINE CO	-	14	-14
10- CAN SHIP	-	9	-9
TOTAL EXPORT FULL (LEBANESE CARGO) (TEU)	3305	4264	-959
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	17979	18937	-958
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	19012	19463	-451
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	770	1737	-967
TOTAL GENERAL (TEU)	41066	44401	-3335

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية وبنسبة ٨,١٩ بالمئة عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠

انخفاض حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وارتفاع حركة المصدرة ببضائع لبنانية وحركة المسافنة

تعديلات طفيفة بالمراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMAERSK بالأولى تصديراً

خير الله الزين
MSC (LEBANON)

جورج قربان
MERIT SHIPPING

سمير مقوم
SEALINE GROUP

شادي حكيّم
MEARSK (LEBANON)

محمد عيتاني
GEZAIRY TRANSPORT

حسن الفيل
ABDUL HAMID EL FIL

حقق مرفأ بيروت زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تداولها خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١١. مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠.

وتمكن مرفأ بيروت من تسجيل هذا النمو رغم الأوضاع السياسية المضطربة المخيمة على البلاد والأحداث الأمنية والتغييرات التي تشهدها بعض البلدان العربية، انطلاقاً من المغرب العربي الى مشرقه مروراً بالخليج العربي. وبينت حركة الحاويات ان المرفأ سجل انخفاضاً بمجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في حين حقق زيادة كبيرة بحركة الحاويات برسم المسافنة وحركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية. وأدت هذه الزيادة الكبيرة الى تجدد أزمة ازدحام السفن واضطرارها الى الانتظار أكثر من ٧٢ ساعة لحلول دورها للرسو والعمل.

ارتفاع مجموع حركة الحاويات الى ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية

فقد بلغ المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية مقابل ٨٧٣٦٠٩ حاويات للفترة عينها من العام الماضي، أي بزيادة جيدة نسبتها ٨,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

مجموع الحاويات المستوردة: بلغ ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي مقابل ٤٢٧٥٠١ حاوية، للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٣٦٧٦٣ حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٠٪.

مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع الى ٤٦٢١٦٣ حاوية نمطية مقابل ٤٢٦٩٩٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٢٤٪.

مجموع الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ ١٨٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٩١١٨ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٦٦ حاوية نمطية ونسبته ١,٩١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي والبالغة ٤٦٤٢٦٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية مقابل ٢٦٩٩٢٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٣,٧٧٪.

مجموع الحاويات المستوردة فارغة: بلغ ١٥٦٣ حاوية نمطية مقابل ٨٤٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧١٨ حاوية نمطية ونسبتها ٨٤,٩٧٪.

مجموع الحاويات المستوردة برسم المسافنة: ارتفع الى ٢٠٢٩٣٥ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٧٣٠ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ٢٩,٤٨٪.

تعديلات طفيفة في المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالمرتبة الأولى استيراداً

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات الخاصة بالحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي والبالغة ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية ان تعديلات طفيفة طرأت على المراتب الأمامية.

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى بتفريغها ٧٢٥٩٢ حاوية نمطية مقابل ٨٤٦٢٢ حاوية نمطية للفترة عينها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٢٠٣٠ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٢٢٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٥٢٥٠١ حاوية نمطية مقابل ٤٦١٢٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٣,٨٢٪.

– وحققت مجموعة سي لاين قفزة نوعية بتقدمها من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتنزيلها ٣٩٢٩٥ حاوية نمطية مقابل ٣٣٨٩٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٥,٩٢٪.

– بينما تراجعت MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الرابعة باستيرادها ٣٣٠٨٢ حاوية نمطية مقابل ٣٦٨٤٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٠,٢١٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة بتفريغها ٢٢٦٧٥ حاوية نمطية مقابل ٢١٥٢٤ حاوية، أي بتحسن نسبته ٥,٣٥٪.

– في حين تقدمت نقليات الجزائري من المرتبة السابعة الى السادسة بتنزيلها ١٥١٢٠ حاوية نمطية مقابل ٩٩٧٨ حاوية أي بزيادة كبيرة نسبتها ٥١,٥٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٤٦٢١٦٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٤٣٥١٣ حاوية نمطية مقابل ٤٠٦٥٩ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٧,٠٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢١٦٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٨٦٨١ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٢٢٣٢ حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ٢٠٢٢٠١ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٦٥٠ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ٢٨,٢٦٪.

الوكالات الفاعلة تتشبث بالمراتب الأمامية وMAERSK الأولى تصديراً

كما أظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى والبالغة ٤٣٥١٣ حاوية ان الوكالات الفاعلة ما تزال تحتفظ بالمراتب ذاتها التي كانت تحتلها خلال الفترة ذاتها من العام الماضي.

فقد تمكنت مجموعة MAERSK (لبنان) من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي بتصديرها ١٥٢٢١ حاوية نمطية ملأى ببضائع لبنانية مقابل ١٢٧٨٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٤٣٥ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٠٤٪.

– كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بتحميلها ١١٤٤١ حاوية نمطية مقابل ١١٧٨١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢,٨٩٪.

– وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بشحنها ٦٢١٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٠٨ حاويات، أي بتحسن نسبته ٣,٤١٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتصديرها ٤٤٣٩ حاوية نمطية مقابل ٣٧٢١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٧١٨ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٢٩٪.

– وحافظت مجموعة ميتز على المرتبة الخامسة بشحنها ١٧٣٢ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٦,٦٣٪.

– بينما تقدمت نقليات الجزائري من المرتبة الثامنة لتحتل المرتبة السادسة بـ ١٦٠٣ حاويات نمطية مقابل ٨٢٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٩٥٪.

حصة الوكالات الست الأولى ٩٠,٥٧٪ من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالاستيراد خلال الأشهر الأحد عشر الأولى أمنت تفريغ ٢٣٥٢٦٥ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٠,٥٧ ٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٥٩٧٦٦ حاوية في حين كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في العام السابق ٢٣٦٥٤٤ حاوية أي ما نسبته ٨٧,٦٣٪ من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٩٩٢٦ حاوية.

وحصة الوكالات الست الأولى ٩٣,٤٢٪ من الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

كما بينت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بالتصدير خلال الأشهر الأحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ أمنت تصدير ٤٠٦٤٩ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٣,٤١ بالمئة من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ ٤٣٥١٣ حاوية نمطية، بينما كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب عينها في العام السابق ٣٧٥٦٧ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٩٢,٣٩٪ من مجموع الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغ ٤٠٦٥٩ حاوية نمطية.

حصة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ١٦,٧٥ بالمئة من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ والبالغة ٤٣٥١٣ حاوية نمطية يمثل ما نسبته ١٦,٧٥ بالمئة من المجموع العام للحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٥٩٧٦٦ حاوية نمطية، في حين كان المجموع العام للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية خلال الأشهر نفسها من العام ٢٠١٠ والبالغة ٤٠٦٥٩ حاوية نمطية يمثل ما نسبته ١٥,٠٦ بالمئة من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٢٦٩٩٢٦ حاوية نمطية.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة الى ٤٠٥١٣٦ حاوية نمطية

وبينت الإحصاءات ان مجموع حركة المسافنة المستوردة والمعاد تصديرها خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١١ بلغ ٤٠٥١٣٦ حاوية نمطية مقابل ٣١٤٣٨٠ حاوية للفترة ذاتها من ٢٠١٠، أي بارتفاع نسبته ٢٨,٨٧٪.

حصة حركة المسافنة ٤٢,٨٦ بالمئة من المجموع العام للحاويات

كما أفادت الإحصاءات ان حركة المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي والبالغة ٤٠٥١٣٦ حاوية نمطية تمثل ما نسبته ٤٢,٨٦ بالمئة من المجموع العام للحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت والبالغ ٩٤٥١٧٩ حاوية نمطية، بينما كانت حصة حركة المسافنة البالغة ٣١٤٣٨٠ حاوية نمطية تمثل ما نسبته ٣٥,٩٩٪ من المجموع العام للحاويات التي تداولها خلال الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ والبالغ ٨٧٣٦٠٩ حاويات نمطية.

شهر آب (أغسطس) الأول بحركة الحاويات في العام٢٠١١

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان شهر آب (أغسطس) من العام ٢٠١١ احتل المرتبة الأولى بحركة الحاويات التي تداولها حيث بلغ مجموعها ٩٢٥٨٥ حاوية نمطية، وحل شهر تشرين الأول (أكتوبر) في المرتبة الثانية بـ ٩١١٨٤ حاوية وشهر أيلول (سبتمبر) في المرتبة الثالثة بـ ٨٩٩٧٨ حاوية، بينما كانت المرتبة الأولى في العام ٢٠١٠ من نصيب حزيران (يونيو) بتداوله ٩٦٠٢٦ حاوية نمطية وحل شهر تموز (يوليو) في المرتبة الثانية بـ ٨٩٣٩٦ حاوية وجاءت المرتبة الثالثة من نصيب شهر آب (أغسطس) بـ ٨٦٥٧٥ حاوية. ■

جدول مقارنة للمراتب العشر الاولى لاستيراد الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
الستة	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
1– MSC (LEBANON)	٥٤١٢	٥٥١١	٦٠٨٤	٦٥٧٣	٧٥٧٧	٦٦٩٦	٩٠٥١	٦٨٨٩	٨٩٩٣	٦٣٣٩	٨٣٧٠	٧٦٨١
2– MERIT SHIPPING	٣٥٣٠	٣٢٩٩	٣٦١٣	٣٧٦٣	٤٠٨٤	٣٧٠٤	٣٣٤١	٤١٢٣	٤٥٣٣	٥٣٨٧	٤٧٩٨	٤٦٦٤
3– SEALINE GROUP	٣٢٢٤	٣٩٥٠	٣٠٢٤	٣٢٤٠	٢٩٩٣	٤٠٠٦	٢٨٥١	٤٣٣٩	٣٣٧٣	٣٨٢٦	٢٨٠٥	٢٩٩٥
4– MAERSK (LEBANON)	٣٢٦٩	٢٦٢٥	٣٠٤٣	١٥١٠	٤٣٩٤	٣٧٠٦	٣١٩٠	٤٢٩٦	٣٠٧١	٣٤٤٣	٣٨٧٦	٣١٤٠
5– METZ GROUP	٢٢٩٦	١٥٥٤	١٥٧١	١٠٤٧	١٥٩٨	١٦٨١	١٦٨٢	٢٢٩٣	٢١٧٦	٢٦٠٨	٢٣٠٢	٣١٦٤
6– GEZAIRY TRANSPORT	٥٨٠	٩١٦	٧٧٥	٦٣٢	١٣٧٧	١٢٠٦	٧٨٦	٦٤٨	٨٨٩	١٦٠١	٨٥٥	١٤٩٤
7– ABDUL HAMID EL FIL	٩٥٠	١٣٣٦	٦٧٢	٦٥٣	١٦٩٥	١٠٥٠	١٤٧٧	٧٩٢	١٦٨٠	١٢٥١	١٦٠٦	١٠٧٧
8– EDOUARD CORDAHI	٦٨٦	٤٧٣	٥٧٤	٤٧٦	٤٦١	٧٦٨	٧٢٩	٧٠٠	٥٨٦	٧٨٥	٦٢٨	٧٥٠
9– CAN SHIP	٨٤٦	٤٩٥	٧٤٥	٥٩١	٧٤٠	٥٩٨	١٠٤٧	٩٢٦	٨٧٣	١٣٨	٥٠٧	٣١٩
10 AKAK MARINE-	٣٥٨	٤٥٩	٢٣٣	٣٥١	٥٩٣	٥٢٥	٢٦٦	٥٣٠	١١٣	٣٦٠	٥٦٤	٤٥٤

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١ حاوية نمطية (TEU)	
1– MSC (LEBANON)	١٠٤١١	٧١٠١	٧٤١٠	٦٦١٢	٦٩٨٩	٦٠٨٨	٧٦٨٦	٦٣٠٦	٦٦٣٩	٦٧٩٦	٨٤٦٢٢	٧٢٥٩٢	١٢٠٣٠–
2– MERIT SHIPPING	٥٤٩٩	٦٤٨٨	٥٠٥٧	٥٢٠٤	٤١٤٠	٤٩٨٦	٣٤٩٤	٥١٤٩	٤٠٣٨	٥٧٣٤	٤٦١٢٧	٥٢٥٠١	٦٣٧٤+
3– SEALINE GROUP	٣٦٥٢	٣٠٨٨	٢٨٠٥	٣٢١٠	٢٣٤١	٢٩٠٨	٣٢٩٠	٤١٩٢	٣٥٣٩	٣٥٤١	٣٣٨٩٧	٣٩٢٩٥	٥٣٩٨+
4– MAERSK (LEBANON)	٢٨٩٣	٢٩٥٧	٣٦٧٩	٣٣٥٤	٣١٤٠	٢٢٩٩	٢٤٠٠	٣٤٣٩	٣٨٨٩	٢٣١٣	٣٦٨٤٤	٣٣٠٨٢	٣٧٦٢–
5– METZ GROUP	٢١٠٩	١٧٩٧	٢٠٣٥	٢٤٨٢	٢٨٣٤	٢٥٢٦	١٤٥٣	١٩٤٣	١٤٦٨	١٥٨٠	٢١٥٢٤	٢٢٦٧٥	١١٥١+
6– GEZAIRY TRANSPORT	١١٩٨	١٧٧٣	١٢٢٩	٢١٩٨	٧٦٣	١٥٢٤	٥٩٦	١٢٠١	٩٣٠	١٩٢٧	٩٩٧٨	١٥١٢٠	٥١٤٢+
7– ABDUL HAMID EL FIL	١٢٩٤	٦٣٠	١٠٦٨	٥٨٦	١١٤٢	٤١٨	١٠٨١	٨٩١	٨٦٥	٤٧٠	١٣٥٣٠	٩١٥٤	٤٣٧٦–
8– EDOUARD CORDAHI	٨٥٩	٥٥٦	٧١٠	٤٤٠	٢٦٧	٢٢٠	٧٣٦	٥٦٣	٦٣٧	٧٩٣	٦٨٧٣	٦٥٢٤	٣٤٩–
9– CAN SHIP	٩٩٢	٣٢٤	٦٠٣	٣٢٣	٣٣٦	٤٠٥	٧٩٩	١٣٧	٨٥٣	–	٨٣٤١	٤٢٥٦	٤٠٨٥–
10 AKAK MARINE-	٥٦٩	٢٩٥	٣٠٣	٤٢١	٢٨١	٦٣٧	٤٢٩	١٥٥	٣٢١	–	٤٠٣٠	٤١٨٧	١٥٧+
المجموع العام											٢٦٥٧٦٦ حاوية نمطية (TEU)	٢٥٩٣٨٦ حاوية نمطية (TEU)	٦٣٨٠– حاوية نمطية (TEU)

جدول مقارنة بالمراتب العشر الاولى لتصدير الحاويات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
1– MAERSK (LEBANON)	٩٦٨	٨٥٥	٩٩١	٦٥٨	١٤١٢	١٤٨٩	١٠١٧	١١٦٣	١٠٢٩	١٤٧٦	١٤١٥	١٣٢٢
2– MERIT SHIPPING	١٠٨١	١٠٣٢	١٠٣٧	٨٠٠	٩٨٦	١٠٦٩	١٢٠١	١١٧٤	١٠٩٦	١٣٦٠	٨٧٧	٩٧٢
3– MSC (LEBANON)	٥٨٥	٧٣٤	٥٥٩	٤٤٢	٤٩٩	٩٦٦	٦٥١	٥١٥	٤٧٧	٤٩١	٥٦٥	٦١٤
4– SEALINE GROUP	٣٤٠	٢٩٩	٢٢٩	٤٨٥	٣٥٧	٥٢٧	٣٢٤	٣٥١	٣٦٥	٤٤٧	٣٣٥	٤١٦
5– METZ GROUP	١٦٤	٩٣	١٤٧	٨٢	١٨٦	١٧٥	٢٦٥	٢٢٠	٢٧٠	٢١٩	١٤٥	٢٠٧
6– GEZAIRY TRANSPORT	٤٠	٥٥	٣٥	٣٥	١٦٦	٤٩	٥٦	١٨	١٤٢	٢٣٣	٧٩	٢٢٤
7– ABDUL HAMID EL FIL	٢٣	٣٤	١٤	١١	٢٥	٤٠١	٢٧	٢٥	٢١	٤٤	٢٥	١٣٧
8– EDOUARD CORDAHI	٧٢	٤٠	١٤٧	٩١	١٧٦	٢٦	٣٤٠	٩٠	١٤٣	٨١	٤٨	٤٦
9– AKAK MARINE	٢١	٢٥٠	٢٨	٤٧	٦٣	٧١	٤١	٢٥	١٦	٥٠	٢٢	٤٢
10– CAN SHIP	١٢٥	٦٦	٧٤	٤٩	٩٩	١٠٣	١٣٦	١٥٤	١٣٣	–	١١١	٣٠

الشهر	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/–
اسم الوكالة البحرية	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	حاوية نمطية TEU
1– MAERSK (LEBANON)	٨٩٨	١٣٩٠	٩٢١	٢٤٨٢	١٢٠٧	١٣٨٣	١٧٩٠	١٧٦٩	١١٣٨	١٢٣٤	١٢٧٨٦	١٥٢٢١	+٢٤٣٥
2– MERIT SHIPPING	١١٢٢	١٢٠١	١٢٣٥	١٢٣٥	٩٩٥	٧٥٠	١٣٥٩	٩٠١	٧٩٢	٩٤٧	١١٧٨١	١١٤٤١	–٣٤٠
3– MSC (LEBANON)	٥٠٢	٣٧١	٤٨٤	٦٤٧	٤٧٦	٤٦٨	٦٥٥	٥١٩	٥٥٥	٤٤٦	٦٠٠٨	٦٢١٣	+٢٠٥
4– SEALINE GROUP	٣٠٥	٤٩٣	٥٠٦	٣٤٩	٢٦١	٣١٣	٣٠٩	٤٢٩	٣٩٠	٣٣٠	٣٧٢١	٤٤٣٩	+٧١٨
5– METZ GROUP	١٠٥	١٤٧	٢٠٦	١٨٨	٢٠٥	١٢٥	٨٩	١٤٩	٧٣	١٢٧	١٨٥٥	١٧٣٢	–١٢٣
6– GEZAIRY TRANSPORT	٦٩	٢٣٢	٤١	٢٠٩	٥٣	١٣٨	٩	٢٥٤	١٣٢	١٥٦	٨٢٢	١٦٠٣	+٧٨١
7– ABDUL HAMID EL FIL	٣٠	٢١٠	٢١	٩	٢٣	٣	٣٣	٩	٩	٣	٢٥١	٨٨٦	+٦٣٥
8– EDOUARD CORDAHI	٧٤	٧٥	١٢١	٢٤	٢٤	٣٩	١٤٥	١٦٦	١٢٦	٤٩	١٤١٦	٦٧٨	–٧٣٨
9– AKAK MARINE	٤٤	٣٦	٣٠	٣٩	٣٤	٢١	٥٦	١٤	٤٩	–	٤٠٤	٥٩٥	+١٩١
10– CAN SHIP	٥٨	١٦	٣٤	٢٥	٥٧	٢٥	١٠٣	٩	٨٢	–	١٠١٢	٤٧٧	–٥٣٥
المجموع العام											٤٠٠٥٦ حاوية نمطية (TEU)	٤٣٢٨٥ حاوية نمطية (TEU)	+٣٢٢٩ حاوية نمطية (TEU)

حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/– (TEU)
كانون الثاني	٧١٠٢٤	٨١٨٩٥	+١٠٨٧١
شباط	٦٤٠٢٩	٧٦٦٨٣	+١٢٦٥٤
آذار	٧٧٢٩٠	٨٢٤٣٤	+٥١٤٤
نيسان	٧٦٧٧٣	٨٣٨٨٣	+٧١١٠
ايار	٨٧٢٣٩	٨٨٠٩٧	+٨٥٨
حزيران	٩٦٠٢٦	٨٨٠٥٧	–٧٩٦٩
تموز	٨٩٣٩٦	٨٤٨١٠	–٤٥٨٦
آب	٨٦٥٧٥	٩٢٥٨٥	+٦٠١٠
ايلول	٧٩٥٠٢	٨٩٩٧٨	+١٠٤٧٦
تشرين الاول	٧٨٠٣٤	٩١١٨٤	+١٣١٥٠
تشرين الثاني	٦٧٧٢١	٨٥٥٧٣	+١٧٨٥٢
المجموع العام	٨٧٣٦٠٩	٩٤٥١٧٩	+٧١٥٧٠ حاوية نمطية (TEU)

حركة الحاويات المستوردة في مرفأ بيروت خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/– (TEU)
كانون الثاني	٣٣٨٩٢	٣٨١٨١	+٤٢٨٩
شباط	٣٢٢٧٩	٣٨٠١٦	+٥٧٣٧
آذار	٣٧٦٠٩	٤٠٨٦٤	+٣٢٥٥
نيسان	٣٩٦٠٧	٤١٢٨٨	+١٦٨١
ايار	٤٢٧٦٦	٤٣٥٣١	+٧٦٥
حزيران	٤٦٤١٢	٤٣٤٧٧	–٢٩٣٥
تموز	٤٦٤١٩	٤١٨١٠	–٤٦٠٩
آب	٤١٦٨٨	٤٦٨٦١	+٥١٧٣
ايلول	٣٦٦٤٩	٤٢٥٩٩	+٥٩٥٠
تشرين الاول	٣٥٩٧٥	٤٥٣٩٣	+٩٤١٨
تشرين الثاني	٣٤٢٠٥	٤٢٢٤٤	+٨٠٣٩
المجموع العام	٤٢٧٥٠١	٤٦٤٢٦٤	+٣٦٧٦٣ حاوية نمطية

حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/– (TEU)
كانون الثاني	٢١٤٢٥	٢٠٦٧٢	–٧٥٣
شباط	٢٠٦٧٣	١٨٨٥٠	–١٨٢٣
آذار	٢٦٠٥٠	٢٣٩٥١	–٢٠٩٩
نيسان	٢٤٨٨١	٢٥٦٠٨	+٧٢٧
ايار	٢٦٩٠٦	٢٥٧٥٠	–١١٥٦
حزيران	٢٦٨١٢	٢٥٨٢٦	–٩٨٦
تموز	٢٩٨٨٦	٢٥٠٣٨	–٤٨٤٨
آب	٢٥٢٧٠	٢٤٨٣٧	–٤٣٣
ايلول	٢٢٤٩١	٢٢٠٤٤	–٤٤٧
تشرين الاول	٢٢٢٠١	٢٤٠٠٨	+١٨٠٧
تشرين الثاني	٢٣٣٣١	٢٣١٨٢	–١٤٩
المجموع العام	٢٦٩٩٢٦	٢٥٩٧٦٦	–١٠١٦٠ حاوية نمطية

حركة الحاويات برسم المسافنة خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/– (TEU)
كانون الثاني	٢٥١٢١	٣٤٧٢٥	+٩٦٠٤
شباط	٢٢٩٢٤	٤٠٠٢١	+١٧٠٩٧
آذار	٢٣٨٥٩	٣٢٧٤٧	+٨٨٨٨
نيسان	٢٨٤٣٦	٣١٩٠٩	+٣٤٧٣
ايار	٢٨٩٣٨	٣٣٩٢٠	+٤٩٨٢
حزيران	٤١٠١٨	٣٥٤٢٢	–٥٥٩٦
تموز	٣٢٣٨١	٣٣٣٧١	+٩٩٠
آب	٣٢٤١٥	٤١٠٦٦	+٨٦٥١
ايلول	٢٨٦٩٢	٤٠٧٨٣	+١٢٠٩١
تشرين الاول	٢٨٨٢٦	٤٢٣٤٣	+١٣٥١٧
تشرين الثاني	٢١٧٧٠	٣٨٨٢٩	+١٧٠٥٩
المجموع العام	٣١٤٣٨٠	٤٠٥١٣٦	+٩٠٧٥٦ حاوية نمطية

حركة الحاويات المصدرة مأى ببضائع لبنانية خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/- (TEU)
كانون الثاني	٣٤٤٥	٣٤٥٨	+١٣ حاوية
شباط	٣٣٢٦	٢٧٠٠	-٦٢٦
آذار	٣٩٧٠	٤٨٧٦	+٩٠٦
نيسان	٤٠٧٤	٣٧٣٦	-٣٣٨
ايار	٣٧٧٢	٤٤٣٢	+٦٦٠
حزيران	٣٦٧٩	٤٠٧٠	+٣٩١
تموز	٣٢٤٧	٤١٧١	+٩٢٤
آب	٣٦٦٠	٥٢٢٦	+١٥٦٦
ايلول	٣٣٦٨	٣٢٧٥	-٩٣
تشرين الاول	٤٧٥٧	٤٢٦٤	-٤٩٣
تشرين الثاني	٣٣٦١	٣٣٠٥	-٥٦
المجموع العام	٤٠٦٥٩	٤٣٥١٣	+٢٨٥٤ حاوية نمطية

جدول مقارنة تفصيلي بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهر

الابواب	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/- (TEU)
الحاويات برسم الاستهلاك المحلي	٢٦٩٩٢٦	٢٥٩٧٦٦	-١٠١٦٠
الحاويات المستوردة فارغة	٨٤٥	١٥٦٣	+٧١٨
الحاويات المستوردة برسم المسافة	١٥٦٧٣٠	٢٠٢٩٣٥	+٤٦٢٠٥
الحاويات المصدرة مأى ببضائع لبنانية	٤٠٦٥٩	٤٣٥١٣	+٢٨٥٤
الحاويات المعاد تصديرها بعد تفريغها من			
البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٢٨٦٨١	٢١٦٤٤٩	-١٢٢٣٢
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافة	١٥٧٦٥٠	٢٠٢٢٠١	+٤٤٥٥١
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٩١١٨	١٨٧٥٢	-٣٦٦
المجموع العام (TEU)	٨٧٣٦٠٩	٩٤٥١٧٩	+٧١٥٧٠ حاوية نمطية

حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافة خلال ١١ شهر من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/- (TEU)
كانون الثاني	٣٥٧٠٨	٤٢٢٨١	+٦٥٧٣
شباط	٣٠٣٤٦	٣٦٣٤٣	+٥٩٩٧
آذار	٣٧٨٤٩	٤٠٥١٨	+٢٦٦٩
نيسان	٣٥٠٩٦	٤٠٨٩٢	+٥٧٩٦
ايار	٤٢١١١	٤٢٨٧٦	+٧٦٥
حزيران	٤٧٧٥٣	٤٣٤٨٥	-٤٢٦٨
تموز	٤٠٨٦٥	٤١٩٣٥	+١٠٧٠
آب	٤٣٥٢٢	٤٣٢٥٠	-٢٧٢
ايلول	٤١٤٣٢	٤٥١١٦	+٣٦٨٤
تشرين الاول	٤٠٠٨٤	٤٤٤٠١	+٤٣١٧
تشرين الثاني	٣٢٢٢٤	٤١٠٦٦	+٨٨٤٢
المجموع العام	٤٢٦٩٩٠	٤٦٢١٦٣	+٣٥١٧٣ حاوية نمطية

جدول مقارنة اجمالية بحركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهر

الابواب	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/- (TEU)
مجموع الحاويات المستوردة	٤٢٧٥٠١	٤٦٤٢٦٤	+٣٦٧٦٣
مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٤٢٦٩٩٠	٤٦٢١٦٣	+٣٥١٧٣
مجموع الحاويات المعاد تستيفها	١٩١١٨	١٨٧٥٢	-٣٦٦
المجموع العام (TEU)	٨٧٣٦٠٩	٩٤٥١٧٩	+٧١٥٧٠ حاوية نمطية

يحظر نقل هذه الارقام بدون اذن خطي
من مجلة «البيان الاقتصادية»

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
2, Metamorfoseos Str.
17455 Alimos, Athens, Greece
Tel : (30) 210 957 15 95
Fax: (30) 210 957 17 95
e-mail: bfm@otenet.gr

حركة السيارات تحقق زيادة جيدة ويتجاوز عددها الـ ٧٧٩٢ سيارة

الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى وWILHELMSEN تحتل الثانية

حققت حركة السيارات في مرفأ بيروت زيادة كبيرة في شهر تشرين الثاني الماضي (نوفمبر) عما كانت عليه في شهر تشرين الأول (أكتوبر) المنصرم. وهذه الحركة الجيدة تمكنت لأول مرة في هذا العام من ان تتجاوز حركة السيارات التي سجلت في الشهر ذاته (نوفمبر) من العام الماضي. وتوقع وكيل خط ملاحي آسيوي ان تستمر حركة السيارات بنموها خلال شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١١ حيث ترتفع عادة وتيرة استيراد السيارات الجديدة من طراز ٢٠١٢ والمستعملة المسموح باستيرادها حتى نهاية العام الحالي وذلك وفقاً للأنظمة المرعية الإجراء.

والمعلوم ان حركة السيارات سجلت انخفاضاً كبيراً خلال العام ٢٠١١ نتيجة للقيود التي فرضتها البلدان الأجنبية وخصوصاً دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية على تصدير السيارات المستعملة الى لبنان بحجة ان التحويلات الواردة والخاصة بشراء هذه السيارات ربما تكون مرتبطة بعمليات تبييض الأموال.

المرفأ يتداول ٧٧٩٢ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١١

فقد بينت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ تدول ٧٧٩٢ سيارة في تشرين الثاني مقابل ٤٦٢٧ سيارة في تشرين الأول، أي بارتفاع نسبته ٦٨,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٩٢ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٦٧٩ سيارة مقابل ٤٥٧٩ سيارة في تشرين الأول المنصرم، أي بزيادة جيدة قدرها ٣١٠٠ سيارة ونسبتها ٦٧,٧٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع عددها الى ١١٣ سيارة مقابل ٤٨ سيارة، أي بتحسن قدره ٦٥ سيارة ونسبته ١٣٥,٤٢٪.

تعديلات أساسية في المراتب الأمامية من تشرين الثاني ٢٠١١

وبينت حركة السيارات المستوردة في تشرين الثاني ان تعديلات جوهرية طرأت على المراتب الأمامية:

– فوكالة LEVANT SHIPPING ما تزال تحتل المرتبة الأولى باستيرادها ١٦٧٥ سيارة من الولايات المتحدة والشرق الأقصى مقابل ١٨٠٢ سيارة في تشرين الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ١٢٧ سيارة ونسبته ٧,٠٥٪.

– بينما استطاعت وكالة WILHELMSEN ان تتقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ١٥٣٠ سيارة مشحونة من الشرق الأقصى مقابل ٤٨٤ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٠٤٦ سيارة ونسبته ٢١٦,١٢٪.

– كما قفزت مجموعة سي لاين من المرتبة الثانية عشرة الى الثالثة بتنزيلها ١٣٨٤ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الأقصى وأوروبا مقابل ٢٥ سيارة.

– كما انتقلت وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الثامنة الى الرابعة باستيرادها ١٣٨٤ سيارة من الشرق الأقصى وأميركا الشمالية مقابل ١٠٤ سيارات، أي بارتفاع قدره ٩٤٢ سيارة.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الثانية الى الخامسة بتنزيلها ٧٩٢ سيارة مستوردة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا مقابل ٨١٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٥ سيارة ونسبته ٣,٠٦٪.

حصة الوكالات الست الأولى ٧٠٨٨ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١١

وسجلت حصة الوكالات التي احتلت المراتب الست الأولى ارتفاعاً جيداً فبلغ مجموعها ٧٠٨٨ سيارة، أي ما نسبته ٩٢,٣٠٪ من السيارات المستوردة البالغة ٧٦٧٩ سيارة بينما كانت حصة الوكالات التي احتلت المراتب ذاتها في شهر تشرين الأول الماضي ٤٠٣٠ سيارة، أي ما نسبته ٨٨٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٥٧٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ٣٠٥٨ سيارة ونسبتها ٧٥,٨٨٪.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة الى ٣٢٨٧ سيارة في تشرين الثاني ٢٠١١

وانسحب الارتفاع بعدد السيارات المستوردة في تشرين الثاني على السيارات الجديدة المستوردة فبلغ عددها ٣٢٨٧ سيارة جديدة أي ما نسبته ٤٢,٨٠٪ من السيارات المستوردة والبالغ ٧٦٧٩ سيارة مقابل ٣٢١٠ سيارات جديدة أي ما نسبته ٧٠,١٠٪ من السيارات المستوردة في تشرين الأول المنصرم والبالغ عددها ٤٥٧٩ سيارة، أي بزيادة قدرها ٧٧ سيارة جديدة ونسبتها ٢,٤٠٪.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٣٦٨ سيارة

كما ارتفع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٣٦٨ سيارة في تشرين الثاني أي ما نسبته ١٧,٨١٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٦٧٩ سيارة مقابل ١١٩٤ سيارة مستوردة ضمن الحاويات في تشرين الأول الماضي، أي ما نسبته ٢٦,٠٧٪ من السيارات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٥٧٩ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٧٤ سيارة ونسبته ١٤,٥٧٪.

انخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الأحد عشر الاولى

وأظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة انخفض خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١ عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠. فقد بلغ عددها ٢٩٧١٢ سيارة جديدة مقابل ٣٠٩٨٢ سيارة، أي بتراجع قدره ١٢٧٠ سيارة جديدة ونسبته ٤,١٪.

والسيارات الكورية الجنوبية الأكثر مبيعاً

كما أفاد البيان ان السيارات الكورية الجنوبية الجديدة كانت الأكثر مبيعاً خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١. فقد بلغ عددها ١٢٤٧٩ سيارة جديدة، أي ما نسبته ٤٢٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغ ٢٩٧١٢ سيارة، واحتلت المرتبة الثانية السيارات اليابانية بـ ٨٦٣٥ سيارة جديدة أي ما نسبته ٢٩,٠٦٪. وكانت المرتبة الثالثة من نصيب السيارات الأوروبية بـ ٦٣٥٨ سيارة، أي ما نسبته ٢١,٤٠٪ فالأميركية ١٩٠١ سيارة أي ما نسبته ٦,٤٠٪.

وKIA تحتل المرتبة الأولى خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠١١

من ناحية أخرى بينت احصاءات جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال تحتل المرتبة الأولى في سوق السيارات اللبنانية حيث بلغ عددها ٧٦٥٧ سيارة جديدة مباعة، أي ما نسبته ٢٥,٧٧٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠١١، تبعتها في المرتبة الثانية سيارة NISSAN اليابانية بـ ٥٢٧٦ سيارة جديدة مباعة أي ما نسبته ١٧,٧٦٪، وحلت HYUNDAY الكورية الجنوبية في المرتبة الثالثة بـ ٤٨٢٧ سيارة، أي ما نسبته ١٦,٥٨٪، وجاءت السيارات الأميركية CHEVROLET في المرتبة الرابعة بـ ١٣١٧ سيارة، أي ما نسبته ٤,٤٣٪ وTOYOTA اليابانية في المرتبة الخامسة بـ ١٢٥٤ سيارة، أي ما نسبته ٤,٢٢٪ وكانت المرتبة السادسة من نصيب PEUGEOT الفرنسية بـ ١٠٩٨ سيارة جديدة مباعة أي ما نسبته ٣,٧٠٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الحالي والبالغ ٢٩٧١٢ سيارة جديدة.■

TOP TEN

NAME OF SHIPPING AGENCY	NOV 11	OCT 11	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	1675	1802	-127
2- WILHELMSEN AGENCIES	1530	484	+1046
3- SEALINE GROUP	1384	25	+1359
4- HENRY HEALD & CO	1046	104	+942
5- MSC (LEBANON)	792	817	-25
6- NICOLAS ABOURJEILY	661	387	+274
7- EDOUARD CORDAHI	182	66	+116
8- GLOBE SHIPPING	157	278	-121
9- GEZAIRY TRANSPORT	124	57	+67
10-MERIT SHIPPNG AGENCY	67	50	+17
11-MAERSK (LEBANON)	60	229	-169
12-FAST AGENCY	1	2	-1
13-MEDCONRO GROUP	-	262	-262
13-CAN SHIP	-	16	-16
TOTAL IMPORT (CARS)	7679	4579	+3100
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	113	48	65
TOTAL GENERAL (CARS)	7792	4627	+3165

حركة السيارات تسجل تراجعا دراماتيكيا والمرفأ يتعامل مع ٦٢١٤٥ سيارة

مفاجآت كبيرة في المراتب الامامية: ليفانت شيبنغ تحتفظ بالاولى و WILHELMSEN تحتل الثانية

انطوان خياط
LEVANT SHIPPING

سمير الحاج
WILHELSEM SHIP SERVICES

محمد فخر الدين
MSC (LEBANON)

سمير نعيمه
SEALINE GROUP

توفيق لطوف
MEDCONRO GROUP

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تعامل معها خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ سجلت انخفاضا دراماتيكيا عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠١٠، والمعروف ان السبب المباشر لهذا التراجع عائد الى القيود التي تفرضها الدول العربية لا سيما الولايات المتحدة الاميركية ودول الاتحاد الاوروبي على التحويلات المصرفية الخاصة بشراء السيارات المستعملة من هذه الدول بغية تصديرها الى لبنان وبعض الدول الافريقية بحجة انها ربما تكون مرتبطة بعمليات تبييض الاموال. وقد ادت هذه القيود المفروضة على المصارف العاملة في هذه الدول الى هذا الانخفاض بحركة السيارات المستعملة والمستوردة الى لبنان.

انخفاض حركة السيارات الى ٦٢١٤٥ سيارة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى

فقد بينت الاحصاءات ان مرفأ بيروت تعامل مع ٦٢١٤٥ سيارة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ مقابل ٩١٢٨٣ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ اي بتراجع كبير نسبته ٣١,٩٢ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٢١٤٥ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٦١١٧٢ سيارة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ مقابل ٨٩٦٦٤ سيارة للاشهر ذاتها من العام ٢٠١٠ اي بتراجع قدره ٢٨٤٩٢ سيارة ونسبته ٣١,٧٨ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض عددها الى ٩٧٣ سيارة مقابل ١٦١٩ سيارة، اي بتراجع قدره ٦٤٦ سيارة ونسبته ٣٩,٩٠ ٪.

مفاجآت في المراتب الامامية: ليفانت تحتفظ بالاولى وWILHELMSEN تحتل الثانية

من جهة ثانية، افادت حركة السيارات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ والبالغ مجموعها ٦١١٧٢ سيارة ان مفاجآت عدة شهدتها المراتب الامامية.

– فوكالة LEVANT SHIPPING ما تزال تتربع على المرتبة الاولى منذ سنوات عدة، حيث سجلت تفريغ ١٨٠٥٠ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الاقصى والولايات المتحدة الاميركية مقابل ٢٢٨٨٨ سيارة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠ اي بانخفاض قدره ٤٨٣٨ سيارة ونسبته ٢١,١٤ ٪.

– في حين تمكنت وكالة WILHELMSEN من التقدم من المرتبة الرابعة الى الثانية باستيرادها ١٠٢٩٣ سيارة من الشرق الاقصى مقابل ٨١٨٢ سيارة اي بارتفاع قدره ٢١١١ سيارة ونسبته ٢٥,٨٠ ٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الثانية الى الثالثة بتنزيلها ٩٠٢٨ سيارة مشحونة من الولايات المتحدة الاميركية واوروبا مقابل ١٥٣٦٤ سيارة اي بتراجع قدره ٦٣٣٦ سيارة ونسبته ٤١,٢٤ ٪.

– كما انتقلت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتفريغها ٥٦٩٩ سيارة مستوردة من مرافئ الشرق الاقصى واوروبا مقابل ١١٠٦٨ سيارة اي بتراجع قدره ٥٣٦٩ سيارة ونسبته ٤٨,٥١ ٪.

– وتقدمت وكالة نقولا ابو رجيلي من المرتبة السابعة الى الخامسة بتنزيلها ٤٠٠٧ سيارات مشحونة من اوروبا مقابل ٣٥٢٧ سيارة اي بتحسن قدره ٤٨٠ سيارة ونسبته ١٣,٦١ ٪.

– وراوحت وكالة هنري هيلد وشركاه مكانها في المرتبة السادسة باستيرادها ٣٩٣٨ سيارة مقابل ٥٣٦٩ سيارة، اي بتراجع نسبته ٢٦,٦٥ ٪.

حصة الوكالات الست الاولى ٥١٠١٥ سيارة

كما اظهرت الاحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الاولى خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١١، افرغت ما مجموعه ٥١٠١٥ سيارة اي ما نسبته ٨٣,٤٠ ٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٦١١٧٢ سيارة، مقابل ٦٩٨٩٢ سيارة حصة الوكالات الست التي احتلت المراتب ذاتها في العام ٢٠١٠ اي ما نسبته ٧٧,٩٥ ٪ من مجموع السيارات المستوردة اي بانخفاض قدره ١٨٨٧٧ سيارة ونسبته ٢٧ ٪.

وانخفاض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٤٦١٠ سيارات

كما انخفض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٤٦١٠ سيارات خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ مقابل ٢٦٤٧٠ سيارة للفترة

حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال ١١ شهراً

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/–
كانون الثاني	٥٣٨٨	٥٧٠٠	+٣١٢ سيارة
شباط	٨٣٥٦	٥٢٠٧	–٣١٤٩ سيارة
آذار	٨١٥٣	٤٧٦٠	–٣٣٩٣ سيارة
نيسان	٩٢٧٢	٦٢٦٤	–٣٠٠٨ سيارة
ايار	٩١٠٧	٦٤٢٠	–٢٦٨٧ سيارة
حزيران	٨٧٦٧	٥١١٣	–٣٦٥٤ سيارة
تموز	١٠٩٢٨	٦٣٤٩	–٤٥٧٩ سيارة
آب	٧٥٤٣	٥٦٣٣	–١٩١٠ سيارة
ايلول	٧٤٢٩	٤٢٨٠	–٣١٤٩ سيارة
تشرين الاول	٨٧٣٢	٤٦٢٧	–٤١٠٥ سيارة
تشرين الثاني	٧٦٠٨	٧٧٩٢	+١٨٤ سيارة
المجموع العام	٩١٢٨٣	٦٢١٤٥	–٢٩١٣٨ سيارة

حركة السيارات المستوردة خلال ١١ شهراً من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/–
كانون الثاني	٥٣٧١	٥٦٦٥	+٢٩٤ سيارة
شباط	٧٧٨١	٤٩٨٦	–٢٧٩٥ سيارة
آذار	٨١٢٢	٤٤٨٢	–٣٦٤٠ سيارة
نيسان	٩٠٥٧	٦٢٥١	–٢٨٠٦ سيارة
ايار	٩٠٧٨	٦٣٥٩	–٢٧١٩ سيارة
حزيران	٨٤٨١	٥٠٦١	–٤٤٢٠ سيارة
تموز	١٠٩٠٨	٦٢٣٠	–٤٦٧٨ سيارة
آب	٧٣٩١	٥٦٠٦	–١٧٨٥ سيارة
ايلول	٧٣٠٠	٤٢٧٤	–٣٠٢٦ سيارة
تشرين الاول	٨٥٨٢	٤٥٧٩	–٤٠٠٣ سيارة
تشرين الثاني	٧٥٩٣	٧٦٧٩	+٨٦ سيارة
المجموع العام	٨٩٦٦٤	٦١١٧٢	–٢٨٤٩٢ سيارة

جدول مقارنة بحركة السيارات المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

اسم الوكالة البحرية	كانون الثاني		شباط		آذار		نيسان		ايار		حزيران	
	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١
1- LEVANT SHIPPING	١١١٦	١٢٧٩	١٦٢٨	٨٦٠	٢٦٥٨	١٧٢٣	١٦٠٥	٢٣٨٤	٢٥٣٢	١٧٩٧	١٩٢٢	١٨٤٩
2- WILHELMSEN AGENCIES	٥٠٦	٧٤٩	١٠٥٢	٦٩٢	–	٣١٦	٥٥٠	٩١٥	٩١٨	١٩١٠	١٠٠٣	٦٣٧
3- MSC (LEBANON)	٧٥٧	٥٢٣	٩٧٧	٨١١	١٣٨٨	٩٩٣	١٨٩٠	٦١٣	١٧٩١	٧٠٠	١٥٩٩	١١٠٥
4- SEALINE GROUP	٨٦٢	١٠٨٥	٨٥٢	٦٣٣	١١٤٠	١٢٨	١٢٣٨	٨١٢	٦١٢	٤٢٠	٩٩٧	٢٠٧
5- NICOLAS ABOURJEILY	٢٣١	١٤٥	١٠٧	٢٧٧	٣٥٥	٣٥٧	١٩٧	٣٤٩	٢٧٠	١٥٧	٣٤٩	٦٥٩
6- HENRY HEALD & CO	١٣٦	٦٨٧	٤٧٧	١٠٩٠	٥٠٢	١٨	١٢٣٩	٤٦١	٤١٠	–	١١٣	–
7- MEDCONRO GROUP	٧٧٦	٥٠١	٥٥١	٢٨٤	٧٩١	٤٣٣	٧١٧	١٢٧	٨٨٥	٨٣٧	١٢٤٦	١٥٠
8- EDOUARD CORDAHI	٥٦	٢٥١	٢١١	١٣٩	٣١٩	١٠١	٤٠٤	٣٠٠	٣٦٧	١٩٧	٣٠٩	٢١٥
9- GLOBE SHIPPING	١٧٣	١٦٤	٤٦٨	٨٤	٨٧	٧٤	١٨٧	٦٠	١٠٩	١٥٦	٢٣٤	٣٦
10- GEZAIRY TRANSPORT ٢	–	–	–	١	–	١	–	٧١	–	١٥٣	١	٨٢

اسم الوكالة البحرية	تموز		آب		ايلول		تشرين الاول		تشرين الثاني		المجموع		+/-
	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١١	٢٠١٠	
1- LEVANT SHIPPING	٣١٨٤	١٨٤٤	٢١٦٠	١٦٠١	١٩١٠	١٢٣٦	٢٤٩٤	١٨٠٢	١٦٧٩	١٦٧٥	٢٢٨٨٨	١٨٠٥٠	–٤٨٣٨
2- WILHELMSEN AGENCIES	٢٠٤١	١٣٢٤	١١٤٦	١١٤٤	٩٦٦	٥٩٢	–	٤٨٤	–	١٥٣٠	٨١٨٢	١٠٢٩٣	+٢١١١
3- MSC (LEBANON)	١٩١٩	٩٢٩	١٣٧٩	٩٨٨	١٢٦١	٧٥٧	١١٢٥	٨١٧	١٢٧٨	٧٩٢	١٥٣٦٤	٩٠٢٨	–٦٣٣٦
4- SEALINE GROUP	١٢١٦	٣٠١	١٠٣٧	٣٢٧	٣٥٤	٣٧٧	١٦٨٣	٢٥	١٠٧٧	١٣٨٤	١١٠٦٨	٥٦٩٩	–٥٣٦٩
5- NICOLAS ABOURJEILY	٧٦٣	٢٦٨	٣٠٥	٥٨٤	١٥١	١٦٣	٤٠٧	٣٨٧	٣٩٢	٦٦١	٣٥٢٧	٤٠٠٧	+٤٨٠
6- HENRY HEALD & CO	٥٦٢	١٢٠	١٩٦	٩٤	١٠٤١	٣١٨	٥٦٤	١٠٤	١٢٩	١٠٤٦	٥٣٦٩	٣٩٣٨	–١٤٣١
7- MEDCONRO GROUP	–	٥٠١	٢٥٢	١٩٣	٩٠٦	٢٠٩	٥٢٢	٢٦٢	٣٧٥	–	٧٠٢١	٣٤٩٧	–٣٥٢٤
8- EDOUARD CORDAHI	٤٣٧	٢٤٠	٢٤٧	١٦٧	١٥٦	١١٤	٢٤٥	٦٦	٤٢٤	١٨٢	٣١٧٥	١٩٧٢	–١٢٠٣
9- GLOBE SHIPPING	١٣٤	٤٩١	٣٧٠	١٠٩	١٤٤	١٨٢	٩٢	٢٧٨	١٩٤	١٥٧	٢١٩٢	١٧٩١	–٤٠١
10- GEZAIRY TRANSPORT ١	١١٣	٩٩	٢٠٩	١٦٨	٦٤	١٢٣	–	٥٧	١	١٢٤	١٦٨	٨٦١	+٦٩٣
المجموع العام											٧٨٩٥٤ سيارة	٥٩١٣٦ سيارة	–١٩٨١٨ سيارة

ذاتها من العام ٢٠١٠ اي بتراجع نسبته ٤٤,٨٠٪.

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣٣٢٣٠ سيارة

كما انخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من ٢٠١١ حيث بلغ ٣٣٢٣٠ سيارة مقابل ٣٦٦١٦ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠١٠ اي بتراجع قدره ٣٣٨٦ سيارة ونسبته ٩,٢٥ ٪.

وانخفاض عدد السيارات الجديدة المباعة الى ٢٩٧١٢ سيارة

من جهة ثانية، بينت الاحصاءات ان عدد السيارات الجديدة المباعة خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١ انخفض الى ٢٩٧١٢ سيارة جديدة مقابل ٣٠٩٨٢ سيارة جديدة مباعة للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، اي بانخفاض قدره ١٢٧٠ سيارة جديدة مباعة ونسبته ٤,١ ٪.

تشرين الثاني الاكبر بحركة السيارات في العام ٢٠١١

ويذكر ان شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام ٢٠١١ سجل الرقم الاكبر بحركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الاشهر الاحد عشر الاولى من العام ٢٠١١، حيث بلغ ٧٧٩٢ سيارة، بينما احتل شهر ايار (مايو) المرتبة الثانية بـ ٦٤٢٠ سيارة وكانت المرتبة الثالثة من نصيب شهر نيسان (ابريل) بـ ٦٢٦٤ سيارة. بينما كان شهر تموز (يوليو) الاول بحركة السيارات التي تعامل معها المرفأ خلال العام ٢٠١٠، حيث بلغ عددها ١٠٩٢٨ سيارة، تبعه شهر نيسان في المرتبة الثانية بـ ٩٢٧٢ سيارة، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح ايار (مايو) بـ ٩١٠٧ سيارات.■

حركة السيارات المعاد تصديرها بحرا في مرفأ بيروت خلال ١١ شهرا

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	١٧	٣٥	+١٨سيارة
شباط	٥٧٥	٢٢١	–٣٥٤ سيارة
آذار	٣١	٢٧٨	+٢٤٧ سيارة
نيسان	٢١٥	١٣	–٢٠٢ سيارة
ايار	٢٩	٦١	+٣٢ سيارة
حزيران	٢٨٦	٥٢	–٢٣٤ سيارة
تموز	٢٠	١١٩	+٩٩ سيارة
آب	١٥٢	٢٧	–١٢٥ سيارة
ايلول	١٢٩	٦	–١٢٣ سيارة
تشرين الاول	١٥٠	٤٨	–١٠٢ سيارة
تشرين الثاني	١٥	١١٣	+٩٨سيارة
المجموع العام	١٦١٩	٩٧٣	–٦٤٦ سيارة

عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال ١١ شهراً من ٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٢٤٠٥	٢٧٧٠	+٣٦٥ سيارة
شباط	٣٦٤٣	٢٠٥٠	–١٥٩٣ سيارة
آذار	٢٦٧٨	٢١٦٩	–٥٠٩ سيارة
نيسان	٣٠١٦	٢٤٠٢	–٦١٤ سيارة
ايار	٣٣٠٣	٣٥٥٧	+٢٥٤ سيارة
حزيران	٣٢٢٣	٣٥٤٠	+٣١٧ سيارة
تموز	٤٤٠٤	٣٧٥١	–٦٥٣ سيارة
آب	٣٦٨٥	٣٣٧٦	–٣٠٩ سيارة
ايلول	٣١٢٩	٣١١٨	–١١ سيارة
تشرين الاول	٣٤٠٩	٣٢١٠	–١٩٩ سيارة
تشرين الثاني	٣٧٢١	٣٢٨٧	–٤٣٤ سيارة
المجموع العام	٣٦٦١٦	٣٣٢٣٠	–٣٣٨٦ سيارة

عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات خلال ١١ شهراً من ٢٠١٠ و٢٠١١

الشهر	العام ٢٠١٠	العام ٢٠١١	+/-
كانون الثاني	٢٠٩٧	١٢٩٠	–٨٠٧سيارة
شباط	٢٠١١	١١٢٧	–٨٨٤ سيارة
آذار	٢٧٥٦	١٤٣٢	–١٣٢٤سيارة
نيسان	٣٤١٣	١٥٤٠	–١٨٧٣سيارة
ايار	٣٠٣٨	١٢١٥	–١٨٢٣سيارة
حزيران	٢٤٨٢	١٤١٢	–١٠٧٠ سيارة
تموز	٢٨٨١	١٤٢٩	–١٤٥٢سيارة
آب	٢٨٩٨	١٤٨٥	–١٤١٣سيارة
ايلول	١٥٣٠	١١١٨	–٤١٢ سيارة
تشرين الاول	١٣٦٨	١١٩٤	–١٧٤ سيارة
تشرين الثاني	١٩٩٦	١٣٦٨	–٦٢٨سيارة
المجموع العام	٢٦٤٧٠	١٤٦١٠	–١١٨٦٠سيارة

فايز رسامني (ريمكو RYMCO):

«نيسان» الشركة اليابانية الوحيدة التي فاقت توقعات المحللين وما تزال تحقق ارباحاً ونمواً تصاعدياً

رئيس مجلس ادارة شركة ريمكو RYMCO وكيلة سيارات «نيسان» و«انفينيتي» و«جي ام سي» فايز رسامني أكد ان مبيعات السيارات الجديدة تراجعت بنسبة ٢٥ في المئة وليس ٤ في المئة وذلك لأن ٤٪ هو تراجع لدى السيارات ولكن ٢٥٪ تراجع حجم مبيع السيارات، وعزا استمرار الشركة في تحقيق الأرباح الى خدماتها لما بعد البيع وحملاتها الإعلانية، مشيراً الى ان شركة نيسان موتورز الوحيدة التي تخطت توقعات المحللين ولا تزال تحقق نمواً تصاعدياً، كاشفاً عن التحضير لاتخاذ قرارات حاسمة تهدف الى تغيير وجهة نشاطها واستراتيجيتها بهدف استيعاب الركود الإقتصادي الذي يشهده العالم.

٢٥ في المئة تراجع حجم المبيعات تقديرياً

■ بعد ارتفاع نسبة المبيعات خلال السنوات السابقة شهدت السوق تراجعاً ملحوظاً خلال هذه السنة، إلامَ تعزون هذا التراجع؟

– سجلت سوق السيارات تراجعاً بنسبة أربعة في المئة خلال هذه السنة، وفي رأيي الشخصي تراجعت السوق بنسبة ٢٥ في المئة، حيث ان السيارات التي تمَ بيعها هذه السنة، معظمها دون سعر الـ ١٣ ألف دولار، ولا تحقق أرباحاً كبيرة.

من جهة ثانية لجأ قسم كبير من المستهلكين الى استبدال السيارات المستعملة بالجديدة الموفرة لاستهلاك الوقود.

■ في رأيكم، هل أثر الوضع الإقليمي على سوق مبيعات السيارات؟

– أثر الوضع الإقتصادي العالمي على سوق مبيع السيارات، خصوصاً لجهة تراجع حجم أعمال شركات تأجير السيارات التي انخفضت من ١٩٪(٢٠٠٩) الى ٧ ٪ (٢٠١١)، والموازي لتراجع قطاع السياحة.

■ ما السبب في زيادة نسبة المبيعات في شركتكم؟

– اتخذت الشركة القرارات المناسبة في الوقت المناسب، خصوصاً لما تتميز به نوعية الخدمات التي تقدمها بعد البيع والحملات الدعائية الذكية الشفافة التي تقوم بها، هذه العوامل ساعدت الشركة على متابعة مسيرتها، وخوضها المنافسة في الأسواق.

حضور في أسواق العالم

■ هل تواجهون مشكلات محددة في بيع السيارات المصنعة خارج اليابان؟

– لا مشكلات تذكر، و«نيسان» هي الشركة الوحيدة التي تخطت توقعات المحللين ولا تزال تحقق أرباحاً ونمواً تصاعدياً لأنها اتخذت قراراً هدفه التواجد في اسواق العالم كافة وإنشاء مصانع لها في العديد من البلدان.

■ هل فقدت السيارة اليابانية اعتبارها في السوق؟

– الخبرة والتكنولوجيا اليابانيتان لهما اعتبار كبير في السوق، لكن البلد الذي تصنّع فيه السيارة لا يشكّل أي مشكلة، إذ ان الشركة الأم هي من يدير مصانعها في الخارج ويشرف على عملية التصنيع بدقائقها وتفاصيلها.

تغيير الاستراتيجية

■ هل هناك طلب على السيارات الفخمة؟

– تأثرت علامة «انفينيتي» بسعر الين، وفي هذا الإطار عمدت شركة نيسان الى مساعدتنا، ما ساهم في خفض سعر هذه السيارة ودفع حركة مبيعها.

طرازات مميزة

■ هل تواجهون منافسة شرسة في أسواق السيارات؟

– هدفنا الأساسي خلال العام ٢٠١٢ تحقيق الأرباح ومن ثم نسبة الحجم السوقية من دون الاهتمام بالمنافسة، وسنطرح في الأسواق طرازات مميزة هي «ساني» و«ميكرا» و«جيوك» الجديدة والتي تمزج بين متعة قيادة الدفع الرباعي والرياضية من حيث الشكل، وتتميز هذه السيارة بأنها مصنعة في انكلترا وسيتم اطلاقها في آذار /نيسان (مارس/ابريل) من العام ٢٠١٢. ■

نبيل بازرجي (شركة ج.ا. بازرجي وأولاده):

شهدت سوق السيارات في الـ ٢٠١١ تغيراً ملموساً باتجاه اقتناء السيارات الصغيرة الموفرة لاستهلاك الوقود

وصف أحد أصحاب شركة ج.ا. بازرجي وأولاده وكيلة سيارات ، سوزوكي SUZUKI ومازيراتي MASERATI ولانسيا LANCIA في لبنان ومدير المبيعات فيها نبيل بازرجي الـ ٢٠١١ بسنة تراجع الانفاق والنمو في الإقتصاد المحلي، ورأى ان سوق السيارات المحلية شهدت تحولاً ملموساً باتجاه اقتناء السيارات الصغيرة الموفرة لاستهلاك الوقود والتي لايتعدى سعرها العشرين ألف دولار، كاشفاً عن اعتماد سياسة حذرة تقضي بالتوجه نحو استيراد السيارات الصغيرة والمتوسطة، ناصحاً المستهلكين اللبنانيين باقتناء سيارة جديدة صغيرة.

اقبال على الصغيرة

■ **كيف تقوّمون سوق مبيع السيارات في العام ٢٠١١؟**

– تعتبر ٢٠١١ سنة تراجع الإنفاق والنمو في الإقتصاد المحلي، نتيجة للأوضاع السياسية المتوترة السائدة في البلاد وثورات «الربيع العربي».

الى ذلك شهدت سوق السيارات في الـ ٢٠١١ تغيراً ملموساً باتجاه اقتناء السيارات الصغيرة الموفرة لاستهلاك الوقود، ما أدّى الى نمو حجم المبيعات لدى الشركات المصنّعة لهذا النوع من السيارات التي يتراوح سعرها في لبنان بين التسعة والعشرين ألف دولار.

من جهة أخرى، تراجعت نسبة الاستهلاك لدى الطبقة الوسطى بسبب التضخم غير المبرّر الذي تشهده الأسواق، إضافة الى عدم ارتياح المستهلكين للأوضاع السياسية والإقتصادية في البلاد والمنطقة.

هذا وكانت الحصة الأكبر لنسبة مبيعات سيارات سوزوكي للسيارات الصغيرة، خلافاً لما تعودت عليه الشركة حيث كانت السيارات المتوسطة والكبيرة منها تستحوذ على الحصة الأكبر من نسبة المبيعات.

ثقة بالعلامة التجارية

■ **بمَ تعلقون على لجوء معظم صانعي السيارت الى التصنيع خارج أسواقهم المحلية؟**

–من الطبيعي ان يلجأ معظم صانعي السيارات الى إنشاء مصانع لهم في أسواق كبيرة تستوعب ٧٥ في المئة من الإنتاج وتصدّر الفائض الى الخارج.

شركة سوزوكي هي الصانع الأول في اليابان وفي آسيا للسيارة الصغيرة منذ عشرات السنين. الى ذلك، تمتلك سوزوكي مصانع في عدّة بلدان منها اندونيسيا، الصين والهند حيث تمتلك نسبة ٥٥ في المئة من السوق المحلية ، أي ما يعادل مليوناً ومئة ألف سيارة، كما يتم تصدير ما يزيد عن مائة وخمسين الف سيارة سوزوكي من الهند الى أوروبا والشرق الأوسط. كما تمتلك مصانع في هنغاريا لتلبية احتياجات المستهلكين في أوروبا، إضافة الى انها بصدد إقامة مصنع جديد في تايلند من اجل تلبية الطلب في الاسواق العالمية.

وفي هذا الإطار، فإن صانعي السيارات في أوروبا يلجأون أيضاً الى أسواق أميركا وكندا والمكسيك لتصنيع السيارات وبأسعار منافسة للبلدان الأوروبية نتيجة ارتفاع سعر صرف اليورو والعملة الآسيوية مقارنة بالدولار. من هنا العامل الأساسي الذي يتأثر به المستهلك عند شراء أي سيارة أو سلعة هو ثقته بعلامتها التجارية.

نمو في مبيعات مازيراتي

■ **هل حققتم نسبة نمو في مبيعات طرازاتكم؟**

–لم تساعد الاوضاع الاقتصادية والسياسية السلبية التي مرّ فيها لبنان خلال سنة ٢٠١١ على إستمرار النمو الذي حققته مبيعات مازيراتي خلال السنوات المنصرمة والتي بلغت نسبة أربعين في المئة سنوياً وهي تستحوذ على أكبر حصة من سوق السيارات الرياضية الفخمة في لبنان.

■ **ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدونها خلال العام٢٠١٢؟**

– سنعتمد خلال العام ٢٠١٢ سياسة حذرة نتيجة الأوضاع السائدة وسنتجه نحو استيراد عدد اكبر من السيارت المتوسطة والصغيرة الصديقة للبيئة وذات ميزة التوفير في إستهلاك الوقود والتي تتناسب والمتطلبات الحالية.

دعوة لاقتناء سيارة جديدة

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– أنصح كل لبناني ان يتفادى شراء سيارة مستعملة مجهولة المصدر والتاريخ وغير مكفولة سوف تكبده كلفة إستهلاك باهظة ناهيك عن الخطر، وان يتجه الى راحة البال عن طريق شراء سيارة جديدة تؤمن له السلامة والضمانة والتوفير في الوقود وكلفة الصيانة والامان. ■

ناجي حنينه (بسول وحنينه):

عروضنا الجاذبة ساهمت في رفع مبيعاتنا

مدير عام شركة بسول وحنينه، وكلاء سيارات بي ام دبليو BMW ورينو RENAULT والفاروميو ALFA ROMEO وميني MINI وDACIA ناجي حنينه لم ينفِ تأثيرات الوضع في سوريا على القطاعات في لبنان ومنها قطاع السيارات، واعلن عن تحقيق ارباح من مبيعات طرازا «رينو» و«ميني» خلال ٢٠١١، وعزا الاقبال على السيارات الكورية الى اسعارها المنخفضة والى اقبال المستهلكين على شراء طرازات جديدة، مذكرا ببعض العروض الجاذبة والتي ساهمت في رفع مبيعات الشركة، مسلطا الضوء على ظاهرة انتقال المصانع من بلد الى آخر تخفيفا للتكاليف، كاشفا عن تحقيق سيارات بي ام دبليو نموا كبيرا في مبيعاتها على المستوى العالمي.

ارباح في مبيعات «رينو» و«ميني»

■ **في رأيكم ما هو السبب الكامن وراء تراجع سوق مبيعات السيارات خلال العام ٢٠١١؟**

– أثرت الاوضاع السياسية والاقتصادية والاحداث الأمنية في سوريا سلبا على قطاعات الانتاج كافة في لبنان، حيث شهد معظمها تراجعا في الارباح.

من جهة اخرى انتهت فترة الازدهار التي شهدتها الشركة خلال العامين الماضيين، خصوصا في ما يتعلق بمبيع سيارات بي ام دبليو والتي ارتفع عددها من ٦٠٠ الى ١٠٠٠ سيارة خلال ٢٠٠٩ – ٢٠١٠ . غير ان نسبة مبيعات هذه العلامة تراجعت خلال ٢٠١١ لتعود وتحقق ارتفاعا مع تراجع سعر صرف اليورو مع العلم ان الشركة حققت خلال ٢٠١١ ارباحا كبيرة في مبيعات علامة «رينو» RENAULT مقارنة مع العام ٢٠١٠ وكانت الـ«ميني» MINI الافضل مبيعا هذا العام منذ طرحها في السوق.

عروض جاذبة

■ **بمَ تعلقون على ظاهرة بيع السيارات والتي يبلغ سعرها دون ١٣ الف دولار؟**

– المعروف ان السيارات الكورية وحدها حققت نموا في نسب مبيعاتها مقارنة بالعام الفائت، في حين شهدت السيارات اليابانية والاوروبية والاميركية تراجعا ملموسا. ويعود ارتفاع نسب مبيعات السيارات الكورية الى اسعارها المنخفضة، اضافة الى ان الزبائن ذوي الدخل المتوسط، اصبحوا يفضلون شراء سيارة جديدة ومكفولة بسعر مناسب بدلا من اقتناء سيارة مستعملة.

■ **ما هي العروض التي قدمتها شركتكم في ظل التوجه السائد لشراء السيارات الصغيرة؟**

– قدمت الشركة عروضا عدة خلال العام ٢٠١١ منها شراء السيارة من الزبون بعد ثلاث سنوات من استخدامها وذلك بنسبة ٦٠ في المئة من سعرها الاساسي اضافة الى ان الشركة تقدم عرض Cash For Clunkers اي توفير مبالغ نقدية للمستهلكين مقابل سياراتهم القديمة.

وتهدف عروض الشركة كافة الى تعزيز حضور سيارة رينو في السوق المتميزة بتصاميمها الجريئة وخطوطها المتناسقة ورحابة مقصورتها.

ظاهرة نقل المصانع

■ **هل تعتمدون الاستراتيجية التي استخدمتها معظم الشركات باللجوء الى تصنيع سياراتها في البلدان ذات الكلفة المنخفضة كالهند والصين؟**

– في اطار العولمة السائدة لا يعتبر تصنيع السيارة الالمانية على سبيل المثال صناعة غير محلية في حال جمعت السيارة خارج المانيا.

من جهة اخرى، تمتلك الشركة الفرنسية معامل في اسبانيا ورومانيا وتركيا، حيث تجمع السيارة الفرنسية تحت ادارة واشراف مهندسين فرنسيين وفي مصنع مستوف لشروط ومعايير تصنيع سيارة الرينو اضافة الى ان طرازات الـ BMW خصوصا الـ X3-X5-X6 اضحت تصنع في اميركا.

وفي هذا الاطار، ارى انه في المستقبل القريب سنشهد ظاهرة نقل مصانع السيارات من بلد الى آخر، اذ ان معظم شركات السيارات الرائدة مثل مرسيدس بنز واودي وبي ام دبليو ستلجأ الى تصنيع سياراتها في الصين من اجل خفض تكاليفها سواء لجهة اليد العاملة الرخيصة او مستوى الضرائب مع المحافظة طبعا على تصنيع القطع الرئيسية في البلد الأم.

نمو على المستوى العالمي

■ **هل تراجع مبيع السيارات الفخمة في ظل الازمة الاقتصادية والاوضاع الاقليمية؟**

– شهد سوق مبيع السيارات الفخمة تراجعا بنسبة تراوح بين ١٠ و١٥ في المئة، غير ان هذه السيارات لا تزال تباع في شكل كبير خصوصا للبنانيين الآتين من دبي وافريقيا مؤخرا.

اضافة الى ان الطلب لا يزال مستمرا على سيارات الـ BMW بفئاتها كافة في حين يتركز الطلب على طرازات الدفع الرباعية "X SERIES" .

■ **هل اثرت الازمة الاقتصادية في اوروبا على حجم مبيعاتكم؟**

– لحسن الحظ الازمة الحاصلة في اوروبا قابلها ازدهار في الصين التي اضحت رابع سوق عالمية لعلامة «بي ام دبليو» واول سوق لسيارات «اودي». وعموما حققت سيارات بي ام دبليو ورينو خلال هذا العام نموا كبيرا في مبيعاتها على المستوى العالمي.

من جهة اخرى، واجهت الشركة صعوبات في استلام بعض طرازات بي ام دبليو ورينو خلال هذا العام جراء ازدياد الطلب عليها. ■

ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد):

حققنـا نمـواً فـي مبيـع طـرازات «فيـات»

لاحظ مدير عام مؤسسة سعد وطراد، وكيلة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنتلي BENTLEY ولامبرغيني LAMBORGHINI في لبنان ميشال طراد تفاوتاً في تراجع نسبة المبيع بين وكالة وأخرى، وأشار الى تحقيق طرازات «فيات» نمواً في مبيعها خاصة بعد ان فعلت جاذبية سيارة «فيات ٥٠٠» مفعولها على الجمهور اللبناني الذي اكتشف ايضا خصائصها ومواصفاتها العالية كما اقتنع بسعرها المناسب لتميزها على باقي السيارات من فئتها، عارضاً للمنافسة التي تتعرض لها طرازات الشركة من بعض العلامات، كاشفاً عن طرح بعض الطرازات الجديدة.

تراجع المبيع

■ يشكو عدد من الشركات التجارية الزميلة لكم من ركود كبير في الاسواق نتيجة الاضطرابات على الصعيدين السياسي والمالي، فهل ترون ان هذا الركود سيطول؟ وكيف يمكن معالجته، هل لديكم اقتراح ما؟

– نعاني شبه ركود اذ تفاوتت نسبة تراجع مبيع السيارات خلال هذا العام بين وكالة وأخرى. وبالنسبة الى شركة سعد وطراد وكيلة سيارات «جاكوار» و«فيات» و«بنتلي» و«لامبرغيني»، فإن مبيعات سيارات فيات قد حققت نموا بلغ ١٥ في المئة. في وقت تراجعت نسبة مبيعات العلامات الأخرى.

هذا ومن المقرر طرح طرازات جديدة من هذه العلامات خلال السنوات المقبلة على أمل ان نحقق نمواً ملموساً في المبيعات.

إضافة الى كل ذلك فإن عدم تشكيل حكومة خلال الأشهر الستة الأولى من العام واضطراب الأوضاع في المنطقة، وخصوصاً في سوريا أثرا على حجم المبيعات نسبياً.

بمنأى عن تداعيات أزمة أوروبا

■ يتوجه المستهلكون الى اقتناء السيارات الصغيرة ذات الصناعة الكورية أو الهندية، فما رأيكم بهذه الظاهرة؟

– حققت سيارات فيات نمواً ملموساً في مبيعها نتيجة توجه الزبائن لاقتناء السيارات الصغيرة والمجهزة والمقبولة سعراً واستهلاكاً للوقود، بالرغم من ارتفاع اسعارها نظرا لتجهيزاتها المتفوقة.

هذا واحتفلت «سعد وطراد» خلال هذا العام بحصولها على وكالة أبارث للسيارات، وقد بيع ٤٠ سيارة تقريباً خلال ٩ أشهر من طرازاتها.

■ هل تأثرتم بالأزمة الأوروبية؟

– لا شك في ان الأزمة الأوروبية أثرت سلباً على مصانع الشركات، وبالتالي أدت الى تراجع الإنتاج، ولكن حتى الآن لا نزال بمنأى عن تداعيات هذه الأزمة.

منافسة حادة

■ بمَ تعلقون على شراء شركة فيات لزميلتها «كرايزلر»؟

– الإتفاقية التي أبرمتها فيات واستحوذت بموجبها على شركة كرايزلر ستؤدي الى طرح طرازات جديدة ومميزة بينها طرازات متعددة من سيارات الدفع الرباعي وذلك خلال السنتين المقبلتين.

■ هل تعانون من منافسة في السوق، علماً ان السيارات التي تسوّقون لها تتميّز بطابع خاص؟

– يعتبر لبنان سوقاً حرة للسيارات المستوردة ومن الطبيعي ان ندخل في منافسة حادة مع بقية الوكالات. فالجاكوار تنافسها السيارات الألمانية والبنتلي تخضع لمنافسة شركة الرولز رويس في حين تتنافس طرازات فيات مع مثيلاتها الفرنسية.

طرازات جديدة

■ ما هي أبرز الطرازات التي ستطرحونها عام ٢٠١٢؟

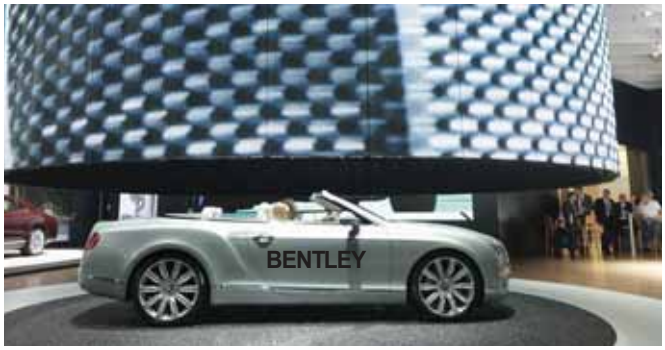
– بداية سنسوّق للسيارة الجديدة التي ستطرحها جاكوار، كذلك طراز باندا PANDA من «فيات» وسنطلق مع بداية العام سيارة GTC المكشوفة من بنتلي وطراز AVANTADOR من لامبورغيني.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– نتمنى ان تستقر الأوضاع في لبنان وان ينعم اللبنانيون براحة البال. ■

FIAT 500

JAGUAR XFR


BENTLEY

LAMBORGHINI AVANTADOR

فريد حمصي (IMPEX):

جعل قيمة التسجيل رمزية تشجيعاً لاقتناء الطرازات الجديدة

مدير عام شركة IMPEX وكيلة سيارات شفروليه وكاديلاك وهامر فريد حمصي كشف عن اتباع استراتيجية عام ٢٠١١ القاضية بالتركيز على تسويق الطرازات الصغيرة الموفرة لاستهلاك الوقود، وذكر بمشكلة عدم وضع ضوابط من قبل السلطات المعنية لخدمة المستهلك وتشجيعه على اقتناء سيارة جديدة، مطالباً بتحديد عمر المركبات المستوردة بخمس سنوات بدلاً من ثماني وتعديل قيمة التسجيل وجعلها رمزية، عارضاً لطرازات الشركة ومميزاتها.

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الأزمات العالمية والإقليمية والمحلية على سوق مبيع السيارات وما هي الإستراتيجية التي اعتمدتها شركتكم؟

– شهدنا بداية ٢٠١١ أوضاعاً صعبة في ظل غياب وجود حكومة وقدّمنا تضحيات عدة على صعيد الأرباح المحققة.

من جهة أخرى لا يمكننا في لبنان وضع خطط مستقبلية، خصوصاً في ظل التقلبات السياسية التي تشهدها، مع الأخذ بالاعتبار التضخم والأوضاع في سوريا المؤثرة على حجم أعمالنا.

هذا وسنعتمد في ٢٠١٢ الإستراتيجية نفسها كما في ٢٠١١، وسيتركّز عملنا في مجال تسويق السيارات الصغيرة وفي طليعتها طراز سبارك SPARK، وسنقدم العروضات المميزة لتحفيز المستهلك على شراء السيارات وعدم الإنتظار ريثما تتحسن الأوضاع.

هذا وتشهد السوق ركوداً وتراجعاً في القدرة الشرائية للمستهلكين، الذين أصبحوا يميلون الى شراء السيارات الصغيرة التي تتميز بسعة محرّك تراوح بين ١٠٠٠ و١٨٠٠ س س، والتي تمثل ٧٠ في المئة من السوق اللبنانية.

أضف الى ان هناك فئة العائلات التي تلجأ الى شراء السيارات الرباعية الدفع المتميزة بالأمان وباتساع مقصورتها. كما وهناك فئة تلجأ الى شراء السيارات الفارهة.

لا ضوابط تخدم المستهلك

■ هل لا تزال تجارة السيارات المستعملة تشكل عقبة أمامكم؟

– المشكلة تكمن في عدم وضع الدولة ضوابط معينة تخدم مصلحة المستهلك، الذي من الأفضل له شراء سيارة جديدة موفرة لاستهلاك الوقود وصديقة للبيئة وآمنة، ومكفولة من الوكيل.

وهنا لا بدّ من تحديد عمر المركبات المستعملة بخمس سنوات حداً أقصى بدلاً من ثماني سنوات المحددة حالياً، وذلك من أجل توفير حد أدنى من السلامة العامة للمستهلك والمحافظة على البيئة.

الى ذلك ثمة طرازات جديدة وحتى صغيرة أكثر أماناً من حيث تجهيزها بتكنولوجيا متقدمة عالية الأداء.

طرازات مجهزة بأحدث التقنيات

■ ما هي أبرز الطرازات التي ستطلقونها في ٢٠١٢؟

– أطلقت الشركة مؤخراً سيارة «سونيك» SONIC التي تتميّز بطابع شبابي ورياضي جديد في فئة السيارات الصغيرة الحجم، كما توفر لسائقها متعة وديناميكية أكبر بفضل هندستها وتصميمها الجديدين، وتبلغ سعة محركها ١٦٠٠ س س. وتعتبر إحدى أهم السيارات الصغيرة المجهزة بأحدث التقنيات من بلوتوث BLUETOOTH وأكياس الهواء AIR BAGS ومجسات، كما انها متوفرة بتصميمين «الهاتشباك» و«السيدان» وسعرها ١٧٩٠٠ دولار من دون تسجيل وضريبة على القيمة المضافة TVA.

وأطلقت الشركة مؤخراً طراز شفروليه كروز CRUZE الهاتشباك المناسبة للعائلات والشباب الذين يرغبون بشراء سيارة رياضية.

كما أطلقنا في فئة السيارات الفخمة طراز «كامارو» المكشوفة على ان يعاد إطلاق طرازات جديدة مزودة بتجهيزات متطورة.

أما وفي فئة السيارات الرباعية الدفع كانت أطلقت شفروليه في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١١ طراز ترايل بليزر TRAIL BLAZER للمرة الأولى في دبي ومن المتوقع ان يصل الى السوق اللبنانية خريف ٢٠١٢ بسعر أولي أربعين ألف دولار.

كما سبق وأطلقنا كاديلاك SRX بمحرك جديد ٣,٦ ليترات ٣٣٠ حصانا وهي الأقوى في فئتها. وسنطلق كاديلاك XTS وهي من فئة السيارات الفخمة في الصيف المقبل وتتميز بمواصفات ومعايير عالية الجودة ومميزات خاصة بشريحة معينة من الناس.

كما ان كاديلاك قد أطلقت مؤخراً في الأسواق العالمية وتحديدا في معرض ديترويت DETROIT للسيارات طراز الكاديلاك ATS وهي سيارة متوسطة الحجم وتتميز بطابع فخم.

كما سنطلق في الربيع المقبل الكاديلاك اسكالاد سبورت.

على صعيد آخر فإن مبيعات الشركة تتركّز على مبيع السيارات الصغيرة مثل سبارك SPARK و«سونيك» SONIC و«كروز» CRUZE من شفروليه، وهذه الأخيرة حصلت لسنتين على التوالي على جائزة السيارة السياحية العالمية وبطولة WTCC ما عزّز حجم مبيعاتها، إضافة الى طرازات شفروليه، الرباعية الدفع والتي لم يتغير حجم مبيعاتها وهي «كابتيفا» CAPTIVA و«ترافرس» TRAVERSE وتاهو TAHOE.

■ ما هي مطالبكم من دولتكم ليتعزز قطاعكم وينمو ويزدهر؟

– كانت جمعية مستوردي السيارات تقدمت بمشروع لتعديل الضرائب المفروضة على السيارات يتضمن تعديلاً لقيمة التسجيل لكي تصبح رمزية كما في الإمارات، وذلك من أجل التشجيع على اقتناء السيارات الجديدة.

تحتل المرتبة الرابعة في لائحة السيارات

■ ما هي النتائج التي حققتها علامة شفروليه في السوق اللبنانية خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– تحتل علامة شفروليه المرتبة الرابعة في السوق اللبنانية من حيث حجم المبيعات للعام ٢٠١١ والذي شكل تحدياً لوكلاء السيارات، مع أملنا في المحافظة على النتائج نفسها في ٢٠١٢.■

سيزار عون (شركة ت. غرغور وأولاده):

تبوأنا مركز الريادة بمبيع السيارات الفخمة بفضل سياستنا التسويقية

مدير عام قسم سيارات «مرسيدس – بنز MERCEDES BENZ» و«سمارت» smart في شركة ت. غرغور وأولاده سيزار عون كشف عن تبوؤ مركز الريادة في مبيع السيارات الفخمة في السوق اللبنانية، ورد ذلك الى سياسة التسويق الجديدة المتبعة، وطرازات مرسيدس المتنوعة والمبتكرة، مبدياً تفاؤله بتكيف لبنان مع الازمات الخارجية، مقدماً أحدث طرازات علامة «مرسيدس – بنز» للعام ٢٠١٢.

■ لاحظنا خلال ٢٠١١ تراجعاً في مبيعات السيارات في لبنان وتحديداً السيارات الكبيرة، كيف تنظرون الى هذا التراجع؟ وما هي أسبابه؟

– تراجع مبيع السيارات الفخمة بنسبة ١٧ في المئة في العام ٢٠١١.

ويعود سبب تراجع مبيعات السيارات الكبيرة الى الاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية والأزمات السياسية المحلية، كون الإقتصاد اللبناني يتأثر دائماً بحال عدم الاستقرار بالإضافة الى الأزمات المالية في أوروبا وأميركا، وتراجع حركة المسافرين الى لبنان والذي أدى الى تراجع شركات تأجير السيارات عن شراء الطرازات الكبيرة.

الا اننا لم نتراجع مع السوق بل حافظنا على مبيعاتنا وتبوأنا مركز الريادة على مستوى مبيعات السيارات الفخمة في لبنان.

أولى في مبيع السيارات الفاخرة

■ ما الذي ساهم في احتلالكم المرتبة الأولى في مبيعات السيارات الفاخرة؟

– السبب يعود الى تغيير سياسة التسويق، الى توسع الشركة الأم في طرازاتها العصرية والجديدة المبتكرة مثل C-CLASS، C-COUPE، CLS، SLK وغيرها، بحيث باتت تتوجه أكثر الى الشباب، كما انها تقدّم خيارات تناسب شريحة واسعة من الجمهور.

■ هل لنا بلمحة عن وضع سيارات smart خلال العام ٢٠١١؟

– الوضع كان ممتازا بحيث حققنا نمواً تجاوز الـ ٨٤ بالمئة. لقد وضعنا برنامج تسويق ومبيعات لسيارات سمارت، ودرسنا أسعارها مع شركة مرسيدس – بنز بحيث يصبح مناسباً أكثر. وداخلياً ركّزنا على smart بشكل أكبر لجهة تأهيل وتدريب فريق العمل على تسويق «سمارت» كونها من أوائل السيارات الصغيرة SMALL CARS، بالإضافة الى انها عملية وتحقق نسبة مبيعات جيدة.

■ الى أي مدى انعكس ارتفاع اليورو والوضع المالي المتأزم في أوروبا على مبيعات «مرسيدس – بنز»؟

– منذ سنوات ونستورد طرازات مرسيدس – بنز بالدولار، لذلك لا تتأثر أسعارنا بارتفاع سعر صرف اليورو وهبوطه.

تسهيلات للشارين

■ هل لدى «مرسيدس – بنز» النية في تصنيع سيارات في الشرق الأقصى مثل كوريا؟

– سر نجاح مرسيدس – بنز انها تصنّع سياراتها في المانيا .هناك اسواق كبيرة مثل السوقين الصينية والبرازيلية تجمع السيارات للسوق المحلية وبالتالي تتأثر هذه الاسواق بتركيبة الضرائب لديها بحيث تدفع ضريبة مضاعفة على السيارات المستوردة من الخارج. سيارات مرسيدس كافة التي تصدر الى لبنان هي من صنع المانيا باستثناء سيارات M- CLASS وGL التي تصنّع في الولايات المتحدة.

■ كيف تتوقعون ان تكون مبيعاتكم في العام ٢٠١٢ خصوصا ان التمويل المصرفي يطاول اكثر السيارات الصغيرة والمتوسطة؟

– التسهيلات موجودة لدينا كوننا متعاقدين مع عدد من المصارف تؤمن التمويل اللازم لشراء السيارة.

وفي ما يتعلق بالعام ٢٠١٢ من المبكر ان نتوقع كيف ستكون المبيعات لكنني متفائل خصوصا ان لبنان باستطاعته التكيف مع الازمات الخارجية بحيث يستفيد منها ما لم تطرأ اي مفاجآت او ازمات كبيرة قد تؤثر علينا سلبيا.

طرازات جديدة

■ ما هي اهم الطرازات الجديدة التي ستعرضونها خلال العام ٢٠١٢؟ وما هي ميزاتها؟

– سنعرض الـ M-CLASS طراز ٢٠١٣ الجديدة بالكامل ابتداء من شهر شباط (فبراير) وهي تتميز بمحركها ذي الست اسطوانات وبشاحن توربو TURBO بحيث يعطي قوة اكبر ويستهلك كمية اقل من البنزين، بالاضافة الى تمتعها بمواصفات تحافظ على السلامة وتتميز بالابتكار والتصميم الرياضي المميز، مما سيجعلها من دون شك الخيار رقم ١ للباحثين عن سيارة متقنة تلبي شغف القيادة في أوقات مختلفة من اليوم، في الساحل وفي الجبل، في السهل وفي الطرق الوعرة. وفي النصف الثاني من العام ٢٠١٢ سنعرض سيارة SL وهي مكشوفة ورياضية بمقعدين وفي الشهر العاشر من ٢٠١٢ سنعرض سيارة GL ذات السبعة مقاعد.

■ ما هي الرسالة التي توجهونها للسوق اللبنانية؟

– تفرض السوق اللبنانية علينا ان نكون خلاقين في عملنا وسريعي التكيف مع الاوضاع الطارئة بحيث ان لبنان يتأثر بالاحداث التي تجري في الدول المحيطة به، لكنه في الوقت نفسه يستطيع التأقلم معها وبالتالي اصبحت لديه المناعة الكافية لمواجهة الاخطار. ■

«غلف اوتوز» تختار هيونداي «ازيرا» سيارة العام

تصميم حديث ورياضي وتجهيزات عالية الجودة

اختارت «غلف اوتوز» المجلة الرائدة في مجال السيارات في المنطقة سيارة هيونداي «ازيرا» HYUNDAI AZERA كسيارة غولف اوتوز لعام ٢٠١١.

وقال رئيس تحرير المجلة **نبيل بعدراني** خلال حفل اقيم للمناسبة، حيث تسلم الجائزة رئيس شركة مكتب هيونداي الشرق الاوسط الاقليمي **بي تي شين** ومدير العمليات في مجموعة جمعة الماجد **خالد عيسى** «وجدنا ان سيارة أزيرا قامت بتغيير «ثوري» اكثر عن طرازها السابق، لتطلق اسم أزيرا نحو التميز على جميع المستويات. من ناحية التصميم، أزيرا تعتبر مصدر الهام، حيث تصميمها حديث بالكامل ورياضي وفريد من نوعه ويجسد لغة التصميم المستقبلي لهيونداي الذي شاهدناه للمرة الاولى في سيارتنا الاولى للعام سوناتا.

وليد رسامني

بدوره قال **بي تي شين** «بالتأكيد واجه محررو مجلة غلف اوتوز تحديا كبيرا لاختيار فائز واحد في واحد من اصعب مجالات السيارات هذا العام. حتى مع الصعوبات الاقتصادية العالمية، لاحظ المحررون ان صناعة السيارات قد أنتجت عددا كبيرا من السيارات».

وتابع القول: «نحن متحمسون جدا لتلقي هذه الجائزة، منذ ذلك الحين الذي تبنينا فيه فلسفتنا «تفكير جديد، فرص جديدة» كنا قادرين على نقل هذه العلامة التجارية الى مستويات جديدة من التميز. الاولوية الرئيسية لدينا هي مواصلة تزويد عملائنا بسيارات ذات جودة عالية وقيمة كبيرة يمكنهم ان يفخروا بها. وأزيرا الجديدة هي نتيجة لتميز حديث، وهذا يعني ان سياراتنا توفر ميزات ذكية ومتطورة لا توجد عادة في سيارات اخرى».

وأعرب السيد **خالد عيسى** عن امتنانه، وقال: «نحن سعداء لتلقي هذا التقدير لسيارة أزيرا الجديدة في كل شيء. لقد أعرب خبراء الصناعة عن تقديرهم للتحول الكبير في شركة هيونداي كعلامة تجارية مميزة حديثة. ان أزيرا تقدم أداء استثنائيا وكفاءة في استهلاك الوقود، وسلامة ومزايا تكنولوجية وخيارات وتصميماً جذاباً. بناء على مثل هذه الجوائز وردود الفعل من قبل العملاء، فإن الجيل الخامس من أزيرا جدير بمنافسة الماركات الرئيسية الاخرى».

وختم: «العالم اليوم هو قرية عالمية لا سيما في مجال صناعة السيارات، ودولة الامارات تعتبر واحدة من المراكز الثقافية المتنوعة في العالم وتعكس جوائز غلف أوتوز لسيارة العام الطبيعة العالمية حقا لتجارة السيارات. وفي الوقت نفسه تقدر وتكافئ السيارات المتميزة في منطقة في الشرق الاوسط».

وتجسد مقصورة أزيرا روح «التغيير الشامل» الجامع بين الملاءمة والتجهيز الممتاز، والمواد العالية الجودة والفخامة القصوى، والراحة وجميع مميزات الرفاهية الحديثة. وفي الجزء الديناميكي تشرق أزيرا مرة اخرى، مع محرك ٣,٠ ليترات V6 القوي والسريع خلال جميع المراحل. كما يتميز جهاز النقل الاتوماتيكي ذو الست سرعات بالسلاسة الفائقة والسرعة مع ميزة اضافية تتمثل في ناقل السرعة اليدوي.

وعلى الطريق هيكل سيارة أزيرا قوي جدا، مما يمنح السيارة راحة ممتازة وانخفاضا كبيرا في مستويات الاهتزازات والخشونة والضوضاء. وتجمع مكابح السيارة بين مزيج رائع من الاتزان على الطريق وثبات وراحة من التذبذبات، مما يجعل كل رحلة عبارة عن بهجة كاملة لكل من السائق والركاب. وتعتبر هيونداي واحدة من اسرع شركات صناعة السيارات الديناميكية نموا في العالم. سيارة أزيرا، تماما مثل كل سيارات هيونداي الجديدة التي أنتجت في السنوات القليلة الماضية، هي الفائزة باستمرار.

يذكر ان شركة سنتشوري موتور كومباني .CENTURY MOTOR CO هي وكيلة سيارات هيونداي HYUNDAI في لبنان ويرأسها السيد **وليد رسامني**.

HYUNDAI AZERA

«ساب» السويدية تعلن افلاسها بعد سنتين من جهود الانقاذ

اشهرت مجموعة صناعة السيارات السويدية ساب SAAB افلاسها بعد سنتين من الجهود لانقاذها، كما اعلنت محكمة محلية. ويهدد هذا الاجراء بإيقاف دائم لعمليات الشركة التي يبلغ عمرها ٧٤ عاما اذ تم تأسيسها في عام ١٩٣٧.

وقال موظف في المحكمة «قدموا الوثائق التي تطلب اشهار افلاسهم»، موضحا ان المحكمة تدرس الطلب حاليا.

مازدا تعتمد تقنية «سكاي ستيف» لرفع كفاءة استهلاك الوقود

عرضت مازدا MAZDA تقنيتها المتطورة «سكاي ستيف» لكفاءة استهلاك الوقود، باعتبارها حجر الاساس في جميع مشاريعها المستقبلية لتطوير سيارات جديدة. ويعتبر تصميم سكاي ستيف الجديد اخف بنسبة ١٠ بالمئة ويتسبب في احتكاك اقل بنسبة ٣٠ بالمئة ويوفر كفاءة اعلى في استهلاك الوقود بنسبة ١٥ بالمئة واندفاعا اقوى بنسبة ١٥ بالمئة لدى السير عند متوسط هامش سرعة دوران المحرك.

وتمت اعادة هندسة جميع المكونات الرئيسية للسيارة في مسعى يستهدف تخفيض انبعاثات الغازات الملوثة للبيئة بنسبة ٣٠ بالمئة.

امبكس تطلق سونيك ٢٠١٢ الجديدة كليا من شيفروليه

سمير حمصي
IMPEX

كشفت امبكس IMPEX عن اطلاق شيفروليه سونيك ٢٠١٢ الجديدة كليا والتي باتت متوفرة في صالاتها، مؤكدة بالمناسبة ان القيادة اليومية للسيارة الصغيرة باتت اكثر ديناميكية ومتعة بفضل هندسة سونيك المميزة مع توفيرها العملانية والحلول الملموسة والقيمة المضافة.

ويتميز الفولاذ المعزز الذي تم استخدامه في تصنيع سونيك الجديدة كليا بقوة تحمل اكبر، ما يعزز بدوره سلامة الركاب.

ويمثل الهيكل الصلب لسونيك الركيزة الاساسية في الاداء المتقدم للسلامة الذي عمل عليه مهندسوها، فإذا تعرضت السيارة لحادث اصطدام يمكن لسطحها تحمل قوة تعادل اكثر من اربع مرات وزن السيارة.

شكلت الفعالية في استهلاك الوقود ومتعة القيادة والانخفاض في الانبعاثات الكربونية المعايير الرئيسية التي قادت عملية تصميم محرك سونيك البالغة سعته ١,٦ ليتر والذي يولد قوة ١١٥ حصانا ما يمنح السيارة خصائص التسارع القوي والشعور التلقائي بقوة الاداء اثناء قيادتها على سرعة منخفضة.

لاند روفر وماما اوتوموتيف
تطلقان RANGE ROVER EVOQUE ٢٠١٢ في لبنان

نديم توتل
LAND ROVER

كشفت لاند روفر الشرق الأوسط وشمال افريقيا وباكستان وشركة MANA AUTOMOTIVE، الوكيل الحصري لعلامة LAND ROVER في لبنان عن طرح Range Rover Evoque، الطراز الأحدث من عائلة Range Rover. وقد بات نموذجا RANGE ROVER EVOQUE الكوبيه وذو الـ ٥ أبواب، اللذان يشار اليهما على انهما الأصغر حجماً والأخف وزناً والأكثر كفاءة في استهلاك الوقود حتى اليوم، متوفرين للبيع في جميع صالات العرض في لبنان حيث يتوافران بخيارات من مفهومين تصميميين أنيقين هما: «بريستيج» فائق الفخامة و«دايناميك» الجريء والرياضي.

وقد نالت RANGE ROVER EVOQUE رضى المستهلكين في جميع أنحاء العالم منذ كشف النقاب عن الطراز النموذج LRX الفريد للمرة الأولى عالمياً في آذار (مارس) ٢٠٠٩ حيث تلقت الشركة المنتجة أكثر من ٣٢ ألف طلبية مسبقة من عملاء لم يسبق لـ ٨٠٪ منهم امتلاك مركبة من علامة رينج روفر التجارية.

«ريمكو» توقع اتفاقية شراكة مع رينو العالمية للشاحنات
رسامني: نحن على ثقة ان هذه الشراكة ستكون واعدة للطرفين

من اليمين: نبيل غنطوس، STEVE MANIKAS، FREDERIC MOURET، فايز رسامني، BERNARD FAUPEL، METE BUYUKAKINCI وBERNARD AMIEL

عقدت شركة رسامني يونس موتور كومباني (RYMCO) اتفاقية شراكة مع رينو العالمية للشاحنات تصبح بموجبها ريمكو وكيلها الحصري في لبنان.

جرى حفل التوقيع في المقر الرئيسي لشركة ريمكو في الشياح، وحضره كبار مسؤولي شركتي ريمكو ورينو إلى جانب حشد كبير من ممثلي وسائل الإعلام.

من اليمين: فادي يونس، فايز رسامني، FREDERIC MOURET وMETE BUYUKAKINCI

تندرج هذه الاتفاقية ضمن استراتيجية ريمكو لتوسيع ملف العلامات التجارية التي تنطوي تحت مظلّتها، خصوصاً في قطاع المركبات الثقيلة الذي لا يزال محصوراً في الأسواق اللبنانية. كما تمثل هذه الخطوة بداية مرحلة جديدة في تاريخ الشركة المصنّعة وتواجدها في لبنان، وتتيح أمامها إمكانية لعب دور رئيسي في البلاد.

وحول الموضوع، قال الشيخ **فايز رسامني**، رئيس مجلس إدارة شركة ريمكو: تعتبر شركة رينو العالمية للشاحنات واحدة من أكبر الشركات المصنّعة للمركبات الثقيلة في العالم، لذا يسرّنا اختيارها لنا موزّعين معتمدين لشاحناتها في لبنان. ونحن على ثقة تامّة أن هذه الشراكة الطويلة الأمد ستكون واعدة وناجحة للطرفين.

من جهته، شدد **فريدريك موريه**، نائب رئيس مجلس إدارة رينو العالمية للشاحنات على أهمية هذه الشراكة، قائلاً: «هذا الاتفاق يوطّد أواصر العلاقات التجارية بين فرنسا ولبنان من خلال تعزيز فرص الاستثمار في السوق اللبنانية التي نعتبرها من أهمّ الأسواق التي تستهدفها خططنا التوسّعية»، مضيفاً: «لقد اخترنا ريمكو نظراً للسمعة الطيبة التي تتميّز بها هذه الشركة وخبرتها الواسعة في قطاع السيارات في لبنان».

رالف بيطار (سوفت مايند SOFT MIND):

«سوفت مايند» سباقة في استخدام أفضل التكنولوجيات الحديثة

«سوفت مايند SOFT MIND شركة متخصصة في تصميم وتطوير البرمجيات المتعددة الاستخدام، وتوفير الدعم الفني لعملائها وخدمة ما بعد البيع، وتعدّ من الشركات الرائدة في مجال توفير التطبيقات والحلول المعلوماتية للأفراد والشركات وقد نالت جوائز تقديرية لإنجازاتها.

مدير عام الشركة رالف بيطار أبرز قوتها وموقعها في الأسواق التي تعمل فيها، وأشار الى تحقيقها نسبة نمو وصلت الى ١٠٠ في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، معدداً الحلول والتطبيقات والخدمات التي تقدمها للعملاء، مطالباً وزارة الاتصالات بإرساء تقنية النطاق العريض، كاشفاً عن سعي حثيث للاستمرار في توفير أحدث التكنولوجيات للأسواق المالية، فضلاً عن التوسع وتعزيز أقسام الشركة.

حلول وتطبيقات رفيعة المستوى

■ هل لمستم اي تداعيات (سلبية ام ايجابية) جراء ما عرف بالربيع العربي في بعض الدول العربية؟

– لا تبشر الأوضاع الإقتصادية حالياً في كل من أميركا وأوروبا والصين بالخير إذ ان الوضع متأزم، ومن المتوقع ان تشهد الأسواق المحلية منافسة حامية في ظل عدم وجود نمو اقتصادي إقليمي وعالمي، حيث تضاعف الشركات الموجودة مجهودها بهدف الإستمرار والمحافظة على مواقعها.

ورغم كل ذلك شهدت شركتنا تطوراً ونمواً وذلك نتيجة عوامل عدة في مقدمها انها استطاعت تحقيق أرباح وتوفير منتجات ذات قيمة مضافة والحفاظ على كفاياتها البشرية، وهذا الأمر لا يظهر للعيان في الظروف المستقرة حيث تكون الأسواق في حال ازدهار والسيولة متوافرة . كما وان شركتنا على أتم الاستعداد لمواجهة الأزمات كافة إذ سبق ومررنا بأزمات سياسية واقتصادية سيئة وكنا نحقق نسبة نمو تصل الى نحو ١٢ في المئة، وفي السنوات الثلاث الأخيرة حققنا نسبة نمو حوالى ١٠٠ في المئة ووسعنا نطاق نشاطنا في كل من دبي، سوريا، إسبانيا، المغرب، مصر، قطر والسعودية. وفي مجالها تبقى «سوفت مايند» السباقة في استخدام أفضل التكنولوجيات الحديثة ما منحها ثقة لدى العملاء ببرامجها وتطبيقاتها وحلولها الرفيعة المستوى، سواء حلول الموارد البشرية أو الإدارة أو المنتجات العمودية، وكل ما يتعلق بالمحاسبة والجردات والمخزون في مختلف القطاعات. كما وتتمتع حلولنا أيضاً بنظام أمان عالٍ جداً لحجب بعض المعلومات المحظرة على بعض المستخدمين. ومن الخدمات التي نقدمها لعملائنا TELEPHONE SUPPORT، REMOTE SUPPORT و EMAIL SUPPORT وهذه الخدمات تسمح باستخدام هوية العميل بعد موافقته للدخول الى البرنامج الإلكتروني وإضافة أو دعم أو صيانة أي تطبيقات معلوماتية. بالإضافة الى ذلك نعمل على إرساء تقنية WIRELESS 36 التي تسمح بالتواصل عبر الإنترنت من خلال الهواتف الذكية واللوائح الإلكترونية الذكية وهذا ضروري لقطاع الأعمال حالياً. من هنا، برامجنا متخصصة وتعدّل وفق حاجات كل عميل وحجم أعماله ووجود فروع لشركته أو عدمه.

إرساء تقنية النطاق العريض

■ كيف تقوّمون تفاعل الدولة ووزارة الإتصالات مع قطاع المعلوماتية والتكنولوجيا؟

– نقدر جهود وزارة الإتصالات لتحسين قطاع المعلوماتية والتكنولوجيا، ولكننا في حاجة الى بنية صلبة تسمح بدفع هذا القطاع بسرعة نحو الأمام، خصوصاً ان العالم بدأ يطبق تقنية CLOUD والتي تحتاج الى سرعة إنترنت عالية جداً نفتقد اليها في لبنان. من هنا، مطلبنا الرئيسي إرساء تقنية النطاق العريض في الإنترنت لتوفير سرعة عالية تسهل تطبيقات الأعمال للأفراد والشركات والمؤسسات وتسمح لنا ببيع خدماتنا الى الخارج.

صعوبة في إيجاد الكوادر البشرية

■ من أبرز التحديات في عالم التكنولوجيا توفير الموارد البشرية، هل لمستم أي تقدّم في هذا الموضوع، وما المطلوب لتوفير يد عاملة محترفة؟

– معظم الشباب يملكون الخلفية الأكاديمية والتعليمية في علوم الكومبيوتر أو البرمجة، لكهم يحتاجون الى التدرب واكتساب الخبرات والمعلومات في مجال الجردات والمخزون وإدارة الموظفين وقوانين الضرائب والأجور. لذا نجد صعوبة في إيجاد الكوادر البشرية التي تتمتع بالخبرات اللازمة للعمل في مجالنا، ما يحملنا على تنظيم دورات تدريبية داخلية للموظفين لاكتساب المعلومات بهدف الإرتقاء بمستوى الخبرات.

عملاء جدد

■ هل استطعتم زيادة عدد عملائكم خلال ٢٠١١؟

– نعم، فحالياً يصل عدد عملائنا الى ٧٠٠ عميل، وهم في غالبيتهم من أصحاب الشركات والمؤسسات الكبيرة، كما واستقطبنا عدداً من العملاء الجدد من الشركات المنافسة، وهذا دليل على تميز حلولنا وبرامجنا وقدرتنا على دعمهم في تسيير أعمالهم، لا سيّما وأننا نسعى باستمرار لتوفير أحدث التكنولوجيات للسوق المحلية، فضلاً عن توسعنا وتعزيز أقسامنا.

■ ما أهم الحلول التي تقدمها شركة سوفت مايند؟

– SOFT OFFICE (ERP) الذي يضم (RETAIL, INVENTORY، PRODUCTION, ACCOUNTING) و HR SOLUTION و RECRUITMENT سواء للشركات الكبيرة أم شركات التوظيف. كما ونقدم منتجاً خاصاً بوسطاء التأمين (INSURANCE BROKERS) ومنتجاً لشركات العقار REAL ESTATE AGENCIES ومنتجاً خاصاً موجهاً للشركات المستوردة للسيارات. ■

مارون شرباتي (MANALCO): حاضرون دائماً الى جانب زبائننا

تأسست شركة MANALCO عام ١٩٩٤ وهي الوكيل الحصري لشركة PCE- UPS الفرنسية – الكندية الرائدة في مجال اجهزة وحلول حماية الطاقة اللازمة لمختلف انواع الاجهزة.

والملفت قدرة هذه الشركة على التوسع في مجال الطاقة المتجددة، فقامت بتسويق سلسلة كاملة من الالواح الشمسية (SOLAR PANELS) والعاكسات (INVERTERS) من العلامة التجارية نفسها PCE UPS.

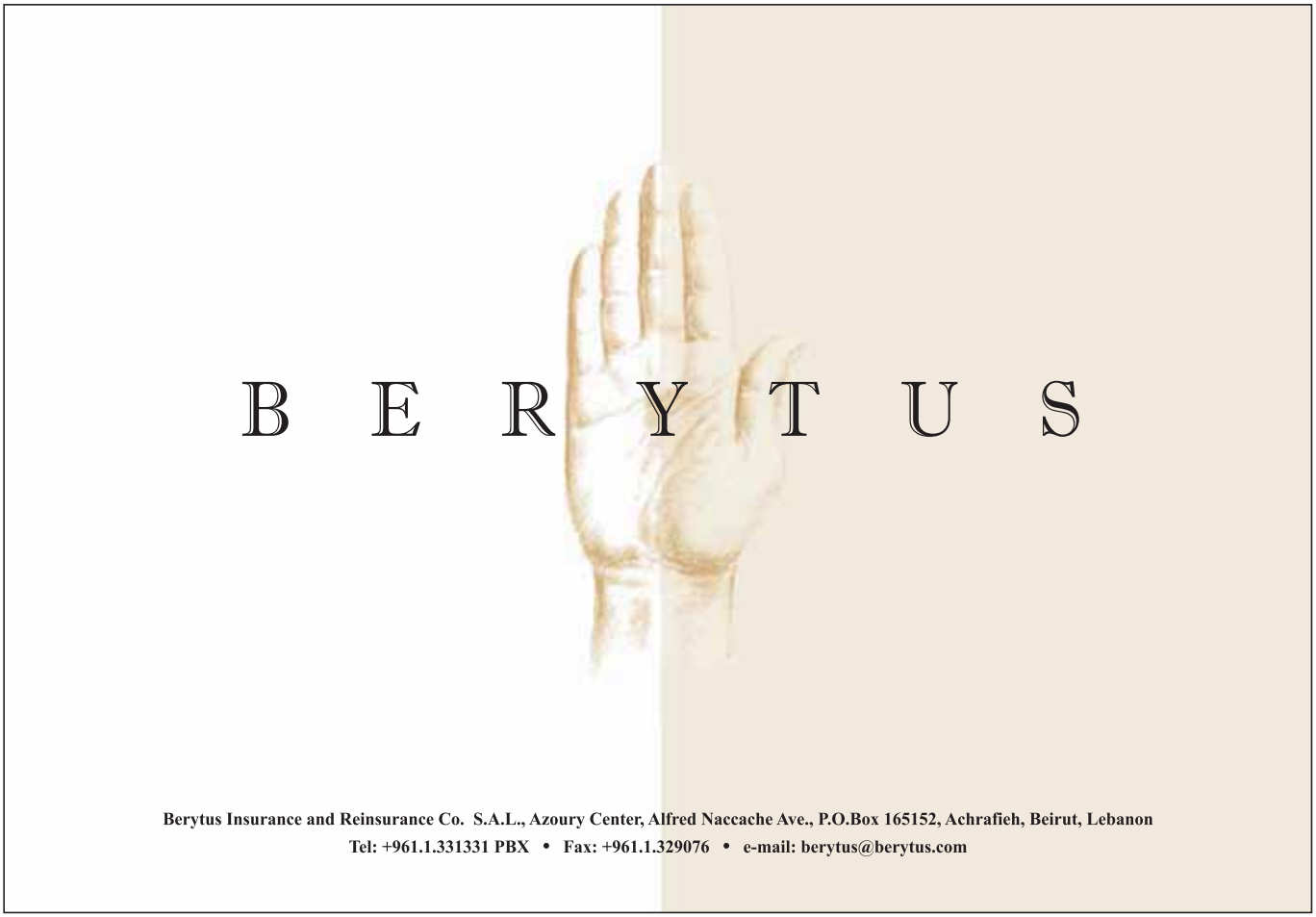
التقت «البيان الاقتصادية» مديرها العام، **مارون شرباتي**، واطلعت منه على اهم مميزات الشركة الا وهي الشفافية في التعامل مع الزبائن وتوفير خدمة ما بعد البيع، علما ان MANALCO تعتمد طريقتين لتسويق منتجاتها: اما بشكل مباشر حيث يكون التعامل مع المستشفيات او مع الشركات والادارات في القطاعين العام والخاص واما بشكل غير مباشر من خلال شبكة موزعين يسوّقون المنتجات في سوق التجزئة.

وحول ما يميّز MANALCO عن مثيلاتها من الشركات اوضح **شرباتي** «اجهزة امداد الطاقة المستمرة (UPS) والتي تحمي مختلف انواع الاجهزة يجب ان تستخدم بطريقة سليمة ومحترفة، ونحن نقدم ذلك لعملائنا اضافة الى اننا نكون دائما حاضرين الى جانبهم عند حصول اي مشكلة.

كما تتميز MANALCO بجودة منتجاتها الملائمة لاسواق العالم الثالث الذي يعاني من مشكلة انقطاع التيار الكهربائي. بالاضافة الى الدعم الفني وخدمة ما بعد البيع مباشرة بالاضافة الى الكفالة التي نقدمها للشاري».

وحول موقع MANALCO في السوق اللبنانية، اكد **مارون شرباتي** «ان الشركة رائدة في السوق المحلية خصوصا وان العميل هو محور اهتمامها الرئيسي، وبالتالي الى جانب تلبية كل حاجات العملاء نقدم لهم خدمات استشارية».

وحول الخطط المستقبلية، اشار **شرباتي** الى «ان المشاريع كثيرة والطموح كبير، وسنقوم في المستقبل القريب في التوسع اكثر في الاسواق العربية المجاورة، كما سنركز على قطاع الطاقة المتجددة اكثر، اذ اننا نولي اهمية خاصة للمحافظة على البيئة والحد من التلوّث».



أياد شهابي (هيوليت باكارد HP الشرق الأوسط):

عدلنا في استراتيجيتنا وركزنا على الأسواق الآمنة

شركة هيوليت باكارد HP متخصصة في مجال الكمبيوتر والطابعات والماسحات الضوئية والخوادم، إضافة الى تخزين البيانات ولديها حصة كبيرة من أسواق الشرق الأوسط.
مدير عام «اتش بي» الشرق الأوسط أياد شهابي شدّد على تعزيز حضور الشركة في الأسواق العربية، مشيراً الى افتتاح مكاتب في العديد من بلدان المنطقة، مطمئناً الى عدم سحب استثماراتها برغم كل ما يجري من أحداث، كاشفاً عن تعديل طفيف في الاستراتيجية المعتمدة.

تواصل مع القطاعين العام والخاص

■ ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي في الأردن؟

– شركة هيوليت باكارد HP شريك قوي للمنتدى الإقتصادي العالمي عالمياً. وكون حضورنا بارزاً في منطقة الشرق الأوسط، تهمنا المشاركة في المنتدى في الأردن للاطلاع على آخر التغييرات والتحديات والفرص الموجودة في الأسواق بعد الاضطرابات السياسية العربية والخضّات الإقتصادية العالمية.

كما ويهمنا التواصل ونسج علاقات عامة تساعدنا في التعاون مع شركات ومؤسسات من القطاعين العام والخاص، ومعرفة كيفية توجيه استثماراتنا وفي أي قطاعات وأسواق.

مركز التميز

■ ما هي أبرز النقاط التي ركّزتم عليها في استراتيجيتكم لعام ٢٠١١؟

– شدّدنا عام ٢٠١١ على تعزيز وجودنا في أسواق الشرق الأوسط، إذ افتتحنا مثلاً مركز التميّز في الأردن (CENTER OF EXCELLENCE) حيث وظّفنا نحو ٧٠ فرداً من ذوي الخبرات والتخصّصات عالية المستوى.

كما افتتحنا مكاتب في قطر وسلطنة عمان ولبنان ووسّعنا انتشارنا في الكويت.

تعديل الاستراتيجية

■ هل تأثرت نشاطاتكم بسبب الأزمات السياسية في بعض الدول العربية؟

– لا شك في ان هذه الأزمات أثّرت على أعمالنا، لكننا لم نسحب أو نحدّ من استثماراتنا في المنطقة التي نلتزم بدعمها والنمو فيها. وما قمنا به هو اللجوء الى تعديل استراتيجيتنا بعض الشيء حيث ركّزنا على الأسواق الآمنة والبعيدة عن الاضطرابات. ■

APEX INSURANCE

We build our relationships on trust, respect and integrity to foster long lasting partnerships

Reinsurance
Brokerage

21 Barakat Al Zu'bi St.
7th Circle - Amman
Tel.: +962 6 586 1222
Fax: +962 6 586 6618
P.O.Box 451 Amman, Jordan
Email: info@apexib.com
www.apexib.com

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

«دو» DU تحصل على المركز الاول في مؤشر «ستاندرد اند بورز» للحوكمة

احمد بن بيات:
حصولنا على اعلى تصنيف هو انعكاس للالتزام بأفضل الممارسات

عثمان سلطان:
نتطلع الى ان نكون مثالا في وضع المعايير لمؤسسات المنطقة

حصلت شركة الامارات للاتصالات المتكاملة دو على المركز الاول في تصنيف مؤشر ستاندرد اند بورز/ حوكمة ٢٠١١ تقديرا لجهودها المستمرة في تطبيق معايير الحوكمة ضمن الشركة وتجاه المجتمع، وهذا ما جعلها تنتقل من مركزها الخامس في العام الماضي الى موقع الصدارة واصبحت المثال المحتذى في تطبيق افضل الممارسات تجاه البيئة والمجتمع وحوكمة الشركات.

وجدير بالذكر ان دو نشطة في مجالات حوكمة الشركات وقد شاركت في فعاليات عدة تم عقدها في الامارات والشرق الاوسط والولايات المتحدة لعرض خبرتها في هذا المجال، وهي تشجع على تبني افضل الممارسات العالمية من خلال اقامة ورشات عمل ورعاية الكثير من الفعاليات.

ومثالا على ذلك رعايتها لمؤتمر ابو ظبي لحوكمة المؤسسات والدورة السادسة للمؤتمر السنوي الاقليمي الذي ينظمه معهد حوكمة الشركات «حوكمة» مع منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

وتعليقا على التصنيف قال **احمد بن بيات** رئيس مجلس ادارة دو «ان حصولنا على اعلى تصنيف للحوكمة هو انعكاس للالتزام المتميز بتطبيق افضل ممارسات حوكمة الشركات التي انتهجها فريق العمل في دو خلال العام الماضي. ونحن فخورون بأن جهودنا اتت ثمارها وتقدمنا في مؤشر ستاندرد اند بورز / حوكمة تجاه البيئة والمجتمع وحوكمة الشركات، ووصلنا الى القمة.

واضاف: لقد اسسنا هذه الشركة بعزيمة كبيرة على ان نصنع الفرق، ومن خلال عملنا عن كثب مع الهيئات الحكومية وافراد المجتمع واداء واجباتنا تجاه البيئة، تمكنا من خلق تأثير ايجابي في المجتمع الذي نعيش فيه ونقدم خدماتنا اليه.

وقال **عثمان سلطان** الرئيس التنفيذي لـ دو «نتطلع في المستقبل الى ان تكون هويتنا التجارية مرادفا لافضل الممارسات في حوكمة الشركات ومثالا يحتذى في وضع المعايير لمؤسسات المنطقة». واضاف: تعد الحوكمة الجيدة للشركات ضرورة لا غنى عنها كي يكون اداء الشركة جيدا، وانطلاقا من ذلك فإن شركتنا قادرة على انشاء قيمة مستدامة لضمان تحقيق اهدافنا من خلال ادارة كفوءة وفعالة.

كان نهج الشفافية هو شيمة دو منذ انطلاقها وقد ارتقت به الشركة خلال العام الماضي، حيث عملت على تطوير موقعها الالكتروني ليشمل معلومات اكثر عن انشطتها في مجال المسؤولية المجتمعية والمتعلقة بالصحة والسلامة، ونتيجة لهذه الاجراءات تم تحديث سياسة المسؤولية المجتمعية في الشركة وتطوير الموقع الالكتروني المرتبط بحوكمة الشركات وعلاقات المستثمرين والمساهمين.

واضافة الى ذلك اطلقت دو اول تقرير لها عن التنمية المستدامة وجرى تدقيقه من قبل مؤسسة عالمية متخصصة وهو يتضمن معلومات معمقة عن انشطة الشركة ومبادراتها منذ انشائها وحتى اليوم.

شركة دو تفوز بجائزة أفضل مزود محتويات محلية

فازت شركة دو DU بجائزة أفضل مزود محتويات محلية لسنة ٢٠١١ وذلك من مجلس الاتصالات لدول جنوب آسيا والشرق الأوسط وشمال افريقيا «ساميا» الذي عقد دورته الأخيرة في قطر. وجاء في توضيح لمنح الجائزة انها تقدير لزيادة دو في تطوير وتقديم محتوى يناسب احتياجات السوق الإماراتية.

الرئيس التنفيذي لشركة دو **عثمان سلطان** صرح بعد تبلغه بالفوز بجائزة ساميا «نفخر بحصولنا على هذه الجائزة من مجلس ساميا ونثمن للجنة التحكيم جهودها وتقديرها للدور الذي تلعبه في توفير المحتويات التي تنسجم مع احتياجات مجتمعنا، كما أشكر مجلس ساميا على جائزة أفضل رائد، والتي اعتبرها تقديراً لجهود فريق العمل في دو وسعيهم الدائم لتلبية احتياجات عملائنا الذين أصبحوا أكثر شغفاً بالمحتويات المتنوعة، ما يحملنا مسؤولية تعزيز هذه العلاقة مع أفراد مجتمعنا من خلال توفيرنا أفضل المحتويات».

طارق كزبري (شركة كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB):

توسعنا في مبيعاتنا وأطلقنا حلولاً جديدة مبتكرة

كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB شركة متخصصة في مجال أمن تقنية المعلومات، وتعتبر من بين كبرى الشركات الأربع الرائدة في مجال توفير الحماية لمستخدمي الحاسوب. يعمل في الشركة فريق عالمي، يغطي نشاطه أكثر من ١٠٠ دولة، ويقع مقر الشركة الرئيسي في موسكو، روسيا، ومنه تجري إدارة جميع نشاطات الشركة في العالم. كما لها حضورها المميّز في المنطقة العربية حيث تلبي متطلبات النمو المتزايد في سوق الشرق الأوسط.

وقال المدير الاداري لكاسبرسكي لاب الشرق الأوسط وتركيا، السيد طارق الكزبري أنه سجل توافر فرص نمو جيدة في بعض البلدان والمناطق بعد الأحداث والأوضاع المتردية التي شهدتها منطقة الشرق الأوسط، وأشار الى إنجازات داخلية على صعيد الهيكلة والتنظيم والتوسع في المبيعات وإطلاق منتجات وحلول مبتكرة جديدة، مذكراً بدورها على صعيد تأهيل مواردها البشرية، عارضاً لأهم منتجات الشركة الحمائية.

نشاط متزايد

■ ما شهده العالم من أحداث سياسية وتغيّرات اقتصادية هل كان له تأثيره المباشر على القطاع التكنولوجي؟

– تأثر القطاع في بعض المناطق جذرياً وتوقف النشاط كلياً، لكن برامج الحلول بقيت مستمرة، مسجلة نمواً في منتجات قطاع الأعمال في وقت تأثرت المنتجات الاستهلاكية سلباً، وتراجعت مبيعاتها. أما الآن فقد عادت الأمور لمجراها ولدينا طلبيات مهمة من ليبيا، أما في مصر فالطلب يراوح بين انخفاض وارتفاع. وقد ازداد نشاطنا في الإمارات بشكل كبير ونمت أعمالنا في شكل هائل في السعودية.

■ هل هذا هو وضع القطاع كله أم انه خاص بالشركة فقط؟

– انه وضع القطاع العام وحالياً ثمة فرص نمو متزايدة.

خطة عمل

■ ما هي أهم انجازات الشركة، خصوصاً انها استطاعت اثبات وجودها عربياً خلال فترة قصيرة، ولها حصة كبرى في السوق؟

– من الجيد استطاعتنا تحقيق معدلات نمو عالية في ظل التطورات الحاصلة عربياً، وكإنجازات داخلية استطعنا توسيع فريق عملنا وسجلنا حضوراً أكبر في السوق بمختلف تعاملاتنا، إذ نظمنا دوائرنا ووضّحنا المسؤوليات بين قيم الشركة ومطالب العملاء. ووضعنا خطة عمل تكفل لنا المزيد من التحسن والنجاح، كما اننا ركزنا في مبيعاتنا على بعض المناطق التي نحاول التوسع فيها، وقد أطلقنا منتجات حلول مبتكرة لها دورها الفعّال في مجال التكنولوجيا الى جانب تواجدنا الفعّال في المؤتمرات والندوات والمعارض المتخصصة.

توسيع منتجاتنا الاستهلاكية

■ ما هي مخططاتكم لعام ٢٠١٢؟

– سيكون عاماً مهماً، لدينا تغيّرات وتحديات مختلفة واتجاهات جديدة لفرص استثمار في مجالنا، وسنتوسّع أكثر في الأسواق، ونحسّن خدماتنا ونركز على بعض المناطق التي تبشر بفرص جيدة.

■ ماذا عن تحديثكم لبعض منتجاتكم؟

– سنستمر بتوسيع منتجاتنا خصوصاً الإستهلاكية منها مثل كاسبرسكي بيور الذي يحمي جميع المقتنيات الهامة للمستهلك في العالم الرقمي مثل الحاسوب والحسابات في الانترنت والمعلومات الهامة وحتى أنها توفر حماية ومراقبة من قبل الأهل على أطفالهم، ومنتج Kaspersky Anti-Virus 2011 for Mac الذي يمنح حماية متطورة ومتجددة من مخاطر الإنترنت من دون ان تؤثر على أداء الحاسوب. وهو يحمي جميع الملفات القيّمة من معلومات سرية وصور وسواها من الفيروسات التي تستهدفها.

تركيز على الموارد البشرية

■ ما هي نسبة الحماية في منتجاتكم هذه؟

– لقد أصبح اليوم الهاتف الذكي مشبوكاً بالكمبيوتر المحمول، وهذا بدوره موصول بالكمبيوتر اللوحي. فإذا تعرض الهاتف المحمول الذكي للإصابة بفيروس ما انتقل الفيروس الى الجهازين، من هذا المنطلق نوفر الحماية الملائمة لعدة أجهزة في وقت واحد.

■ نظام الحماية هو أبرز تحديات الحلول التكنولوجية. لكن توفر الكوادر البشرية هو من أهم عناصر التحدي في هذا المجال. فكيف تتصرفون إزاء ذلك؟

– موضوع الحماية ينقسم بين منتجات وخدمات، وعلى صعيد الموارد البشرية لدينا مراكز تدريب إما من خلال كاسبرسكي أو من خلال شركائنا حيث نعمل على تأهيل وتدريب الموظفين. بالإضافة إلى ذلك، فأننا سنعمل في السنة القادمة على زيادة الوعي في الجامعات عن المنتجات والخدمات التي توفرها الشركة في مجال أمن تقنية المعلومات.

أولى في الشرق الأوسط

■ كيف تحددون حصة الشركة في السوق العربية؟

– احتلت الشركة في آخر احصاء نظم في الإمارات العربية المرتبة الثانية بالنسبة لعوائدها، وأعتقد انها في المرتبة الأولى على صعيد المنتجات الاستهلاكية في منطقة الشرق الأوسط.

■ هل استطاعت شركة كاسبرسكي لاب تطبيق استراتيجيتها الخاصة لعام ٢٠١١؟

– أجل، لكن التحدي الأهم هو ان نكمل مسيرتنا الناجحة تصاعدياً.

■ كيف كان معدل النمو لديكم؟

– بلغ ٣٠ في المئة خلال الأشهر الستة الأولى من ٢٠١١.

■ هل من منتجات جديدة لعام ٢٠١٢؟

– لدينا منتجات عديدة للحماية، منها برنامج لمكافحة الفيروسات ٢٠١٢. وهو العمود الفقري لنظام الأمان على جهاز الكمبيوتر. يقدم الحماية من أحدث البرامج الضارة والفيروسات. كما انه يعمل وفق آلية فحص ذكية وتحديثات صغيرة متكررة مع الحماية على نحو استباقي من تهديدات الإنترنت المعروفة والناشئة. كما لدينا برنامج «كاسبرسكي لأمن الإنترنت ٢٠١٢» وهو يوفر نظام حماية متميزاً من الفيروسات المنتقلة عبر البريد الإلكتروني غير المرغوب فيها والقرصنة وغيرها. وهو يجمع في مزيج أسلوبه للأمان الرقمي المتطور تقنيات مبتكرة لتوفير استجابة أسرع وأكثر فاعلية تجاه التهديدات الحالية المعقدة والمتطورة باستمرار، اذ يؤمن الحماية التامة أثناء العمل والمعاملات المصرفية والتسوّق وممارسة الألعاب عبر الإنترنت.

هيلين بزي (إنمارسات INMARSAT):

مستمرون في الإعداد لإطلاق خدمات مميزة

«إنمارسات» INMARSAT شركة عالمية رائدة في مجال خدمات الإتصالات المتنقلة عبر الأقمار الصناعية، تشمل الخدمات التي تقدمها الإتصال المباشر عبر الأقمار الصناعية والتلكس والفاكس والبريد الإلكتروني والتوصيل بالإنترنت.

كما يتم استخدام «إنمارسات» للحالات الطارئة أو من قبل المؤسسات الإعلامية في نقل الأخبار ومباشرة من المناطق التي لا تتوفر فيها الإتصالات.

الرئيسة الأولى لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في الشركة السيدة المثقفة والخلوقة هيلين بزي أشارت الى طلب على خدمات الشركة ولا سيما الجديدة منها، ولفتت الى مميزات الخدمات التي توفرها ومنها الجودة والمرونة، كاشفة عن خطة لإعادة الهيكلة لاستكمال مسيرة التطور، مؤكدة الاستمرار في الإعداد لإطلاق خدمات مميزة.

طلب على الخدمات الجديدة

■ تعيش المنطقة العربية تغييرات سياسية واقتصادية لها تأثيرها على مختلف القطاعات فكيف أثرت على أعمال الشركة؟

– لا شك في انها أثرت على مختلف القطاعات ولا سيّما قطاع الإتصالات، والمعروف ان «انمارسات» تؤمن الخدمات لمختلف القطاعات البحرية، الأرضية، الحكومية والطيران. وهذه القطاعات تفاوت تأثرها بالأزمة الإقتصادية. القطاع البحري مثلاً تأثر سلباً خلال السنوات الثلاث الأخيرة، انما استمر الطلب على خدمات «إنمارسات»، ولا سيما الخدمات الجديدة، وبالتالي لم تتأثر خدماتنا سلباً، إنما انخفض حجم الإستخدام وارتفع الطلب على الخدمات الجديدة.

ورغم تأثر قطاع الطيران بالأزمة إلا انه تابع البحث عن حلول وخدمات توفر الإتصال بأحدث تقنية، وقد باشرت شركة طيران الإمارات بتأمين بيانات الإتصال على طائرات الأيرباص A380 عبر «إنمارسات». وهو تطور مهم واليوم تحاول شركات طيران اخرى في أوروبا وأميركا توفير هذه الخدمة أيضاً، وقد حققت انمارسات في هذا القطاع مستوى جيد أداء وابتكاراً.

جودة ومرونة

■ وفي القطاع الأرضي ماذا حققت شركة انمارسات؟

– تأثر قطاع الاتصال الأرضي بمختلف قطاعاته بالأزمة الإقتصادية والسياسية، وقد استفادت من خدمات انمارسات بشكل جيد وسائل الإعلام التي تمكنت بفضل خدماتنا المتطورة من تغطية الأحداث مستفيدة من خدمة "B GANX-STREAM" التي لا بديل عنها.

ان أهم ما يميّز خدماتنا هو توفرها لكل الظروف والحالات الى جانب جودتها ومرونتها. فبواسطة خدماتنا تستطع وسائل الإعلام من البث الحي في مناطق لم تستطع الكاميرا بلوغها. أما في قطاع النفط والغاز فقد كانت خدماتنا مفيدة جداً في كل الدول خصوصاً المنطقة العربية.

■ هل لديكم المزيد من الخدمات الجديدة؟

– آخر خدماتنا التي عرضت في جايتكس ٢٠١١ هي خدمة M2M. وعموماً نعمل دائماً على تحسين خدماتنا وتطويرها خصوصاً في قطاع الإعلام.

اكمال مسيرة التطور

■ ما هي أبرز عناوين استراتيجية الشركة للسنة المقبلة؟

– أهم عنوان لدينا الآن هو إعادة هيكلة الشركة كي نكمل مسيرة التطور بشكل مميز. وكي نؤمن المزيد من الخدمات المتطورة وان نكون أكثر قرباً من الزبائن والوكلاء.

■ هل استطعتم تحقيق أهدافكم لعام ٢٠١١؟

– نهدف دائماً الى تحقيق الأفضل. لقد استطعنا تلبية حاجات السوق في الشرق الأوسط، ونحن مستمرون في الإعداد لإطلاق خدمات مميزة. ■

سامر صابر (شركة ITS):

خطوة «هواوي» الاستحواذ على قسم الاتصالات وسّعت خدماتنا وعززت امكاناتنا

أنشئت شركة INFORMATION TECHNOLOGY SERVICES (ITS) من قبل خريجي كليات قسم تقنية المعلومات وبرمجة الحاسب وهي تسعى لأن تكون واحدة من شركات البرمجيات وتكنولوجيا المعلومات الرائدة والموفرة لخدمات بجودة عالية ودعم كبير وبأقل التكاليف تلبية لتطلعات السوق والعملاء.

المدير التنفيذي لقطاع البنوك والمؤسسات المصرفية في الشركة سامر صابر، لاحظ طلباً متزايداً على خدماتها بعد الأحداث التي شهدتها بعض البلدان العربية، ورأى ان المصارف التقليدية وبفعل منافسة الصيرفة الإسلامية لها مطلوب منها المزيد من الجهود لتحسين خدماتها وتقديم أفضل العروض، مثمناً خطوة استحواذ شركة هواوي العالمية على قسم الاتصالات في ITS، واجداً فيها فرصة للتوسع في خدماتها وتعزيز امكاناتها.

حلول للمصارف الإسلامية

■ كيف انعكست التغيرات السياسية التي تشهدها المنطقة العربية على نشاط ITS خصوصاً ان لها عدداً من الفروع في البلدان العربية؟

– أتاحت هذه التغيرات أمامنا فرصاً كثيرة، إذ ان البلدان العربية التي شهدت تغييراً في أنظمة الحكم لديها مثل مصر وليبيا وتونس، ستحتاج بعد هدوء الأوضاع السياسية فيها الى طاقات بشرية وحلول متقدمة، خصوصاً في القطاع المصرفي. وفي هذا الإطار، بدأنا نلمس طلباً متزايداً على خدماتنا كون ITS شركة متخصصة في مجال تطوير الحلول للمصارف الإسلامية، وفي هذا السياق حصلت الشركة على جوائز عديدة.

مجالات أوسع للإستثمار

■ هل تلاحظون وجود منافسة جدية بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية في المنطقة العربية؟

– بالتأكيد، لا سيّما ان عدداً كبيراً من العملاء ينقلون حساباتهم الى المصارف الإسلامية لأسباب مختلفة، وهذا الأمر يشكّل عبئاً كبيراً على المصارف التقليدية ويجبرها على بذل مزيد من الجهود لتحسين خدماتها وتقديم أفضل العروض.

واليوم، باتت البيئة مهيأة لتزايد المصارف الإسلامية نتيجة إلغاء قيود انشائها، مما سيفتح فرصاً وآفاقاً جديدة للاستثمار ولـ ITS تحديداً.

أمن المعلومات

■ ما مدى أهمية أمن المعلومات والحفاظ عليها بالنسبة الى البنوك؟

المصارف التقليدية تعمل على تحسين خدماتها وتقديم الافضل لمواجهة منافسة المصارف الاسلامية

– القطاع المصرفي بطبيعته يرتكز على أمن المعلومات وسرّيتها، وهذه المعلومات تتاح فقط وفقاً لموافقات معيّنة، وبالتالي أي حلّ تكنولوجي للقطاع المصرفي يجب ان يأخذ بالاعتبار أولاً أمن المعلومات، خصوصاً ان النظام التكنولوجي يتضمن البيانات كافة المتعلقة بالمؤسسة المصرفية، سواء أكانت مصرفاً أم شركة، وأي اختراق لهذا النظام يعرّض المؤسسة لمخاطر كبيرة.

من جهتنا، نعمل في ITS على تأمين كل المعلومات والبيانات التي تتضمنها أنظمة المؤسسات المالية الإلكترونية.

تعزيز الإمكانات

■ ما هي أهم انجازات الشركة خلال ٢٠١١، لا سيّما في ما يتعلق باستحواذ شركة هواوي على قسم الاتصالات في ITS؟

– تشكّل هذه الخطوة علامة فارقة في تاريخ ITS ومصدر فخر كبير لنا كعرب، كوننا طورنا منتجاتنا وفق المقاييس العالمية مما جذب أنظار احدى أكبر الشركات الرائدة في مجال الاتصالات ، في وقت يمرّ العالم أجمع بأزمة مالية لا حلّ لها على المدى المنظور. وقد أتاحت لنا هذه الخطوة فرصة لخدمة زبائننا في قطاع البنوك بشكل أفضل وفي الوقت نفسه تعزيز امكاناتنا. ■

جميل بن عبدالله الملحم (شركة الإتصالات السعودية - STC):

تحقيق الموازنة بين تراجع ايرادات المكالمات الصوتية ورفع عوائد خدمة الإنترنت

تعدّ شركة الاتصالات السعودية STC، الشركة الوطنية الرائدة في تقديم خدمات الإتصالات المتكاملة في المملكة العربية السعودية، حيث تعمل وبشكل مستمر على الاستجابة لمتطلبات السوق، ومواكبة المستجدات والتطورات التقنية في مجال الإتصالات وتلبية احتياجات عملائها، وقد تبنت الشركة استراتيجية «الطليعة» التي تعمل على دعم تعزيز دورها لتنطلق عالمياً لتكوين شبكة من الأعمال والاستثمارات في عدد من دول الخليج وآسيا وأفريقيا، حيث تتواجد الشركة في الكويت والهند واندونيسيا وماليزيا وتركيا وجنوب افريقيا وتخدم أكثر من ١٠٠ مليون عميل.

رئيس شركة الاتصالات السعودية جميل بن عبدالله الملحم لفت الى أن التحدي الحالي للقطاع هو الموازنة بين تراجع ايرادات المكالمات الصوتية ورفع عوائد خدمة الإنترنت أو النطاق العريض، وأبدى تفاؤله بزيادة الطلب في السوق السعودية على خدمات وتطبيقات النطاق العريض والهواتف الذكية، كاشفاً عن سعي الشركة الى تسريع عملية إنشاء البنى التحتية لشبكة الألياف البصرية للمنازل وإطلاق خدمات الجيل الرابع للهواتف الخليوية مع استمرار التوسع في خدمات الجيل الثالث المطور.

■ كيف تصفون تطور قطاع الإتصالات في السعودية عموماً وشركة الإتصالات السعودية STC تحديداً؟

– حقق قطاع الإتصالات تطوراً كبيراً في السعودية، لكن أكبر تحدٍ نواجهه حالياً هو كيفية قيام المشغل بالموازنة بين تراجع ايرادات المكالمات الصوتية ورفع العوائد من خدمة الإنترنت أو النطاق العريض BROAD BAND.

وتوفر STC في المملكة خدمتي النطاق العريض والنطاق العريض اللاسلكي، وهي تزيد استثمارها في تطوير البنية التحتية التابعة لها لتوفير تقنيات الجيلين الثالث والرابع G3 وG4 للمستخدمين، ومدّ الألياف البصرية لمستخدمي المنازل.

ومن هنا، كان تحدي تحقيق التوازن بين خدمات الجيل الجديد التي ستوفر الأرباح وبين خدمات الإتصالات التقليدية.

ونحن متفائلون بنمو هذا القطاع خصوصاً مع زيادة الطلب في السوق السعودية على خدمات وتطبيقات الهواتف الذكية، والذي ينعكس ايجاباً على أعمالنا وتعتبر الشركة المقدم الأفضل للأجهزة السلكية والباقات الحصرية بحيث تزيد STC نحو ٥ هواتف ذكية جديدة على شبكتها يومياً بفضل ذلك ولديها الخطط الكفيلة بتحقيق النمو المرجو من خدمات النطاق العريض.

٦٠ في المئة من الإيرادات

■ ما موقع شركة STC حالياً في السعودية من حيث عدد المستخدمين والحصة السوقية؟

– يصل عدد مستخدمي شبكة STC للهاتف الخلوي الى أكثر من ٢٥ مليون مستخدم والى ٤ ملايين على الخط الثابت.

ويصل عدد المستخدمين النشيطين في شبكة الجوال الذين يستفيدون من الإنترنت والتطبيقات الذكية الى ٦ ملايين من أصل ٢٥ مليوناً، وهنا ثمة مجال واسع للتطوير.

ويمكن القول ان حصة STC من السوق السعودية تصل الى حدود ٥٢ في المئة من عدد المستفيدين من خدمات الجوال الصوتية والأنترنت وأكثر من ٩٠٪ في خدمات الثابت ، أما من ناحية الإيرادات فهي تستحوذ على أكثر من ٦٠ في المئة من السوق المحلية في قطاع الاتصالات بشكل عام.

إطلاق تقنيتي الجيلين الثالث والرابع

■ ما هي الخطط المستقبلية لشركة STC؟

– نسعى طبعاً الى تسريع عملية إنشاء البنية التحتية لشبكة الألياف البصرية للمنازل وأطلقنا تقنية الجيل الرابع LTE ومستمرون في تطويرها بالإضافة الى تطوير شبكة الجيل الثالث المطور وإطلاق أحدث الأجهزة السلكية بشكل حصري ومع أسعار مخفضة وباقات خاصة بها.

كذلك نتعاون مع شركات عدة عبر شراكات استراتيجية لتوفير الخدمات والتطبيقات الذكية للمستخدمين مثل IPTV وهو التلفزيون التفاعلي المطور والذي يوفر تجربة مختلفة للاستمتاع بالقنوات التلفزيونية وكذلك المحتوى والأفلام عند الطلب تحت الاسم التجاري Invision والتي تحقق نسب نمو عالية جداً. ■

غسان حاصباني

(شركة اس تي سي انترناشونال STC):

إقامة شبكات تتمتع بديناميكية توزيع القدرات وتوفير السعات للمستخدمين

الرئيس التنفيذي للعمليات الدولية في شركة الاتصالات السعودية STC غسان حاصباني رأى ان فرص القطاع وتحدياته تكمن في زيادة حركة المعطيات على الشبكات، وركز على ضرورة إقامة شبكات اتصالات تتمتع بديناميكية توزيع القدرات وتوفير السعات للمستخدمين بتكلفة أقل، مؤكداً عدم تأثر القطاع بالظروف السائدة في غير بلد عربي.

شبكات اتصالات ديناميكية

■ لمَ ركزتم على المشاركة في مؤتمر «جيتكس» أكثر من عرض خدماتكم في المعرض المرافق له؟

– هدفنا من المشاركة في «جيتكس» وتحديداً في المؤتمر وليس المعرض هو لإبداء آرائنا وطروحاتنا حول مستقبل قطاع الاتصالات في العالم.

ولا شك في ان فرص هذا القطاع وتحدياته تكمن في زيادة حركة المعطيات على الشبكات، وخصوصاً على الفيديو وهي ذات كلفة متدنية وأحياناً مجانية، بينما تتكلّف شركات الاتصالات مبالغ طائلة للاستثمار في تطوير شبكاتها لمواكبة التوسع في قاعدة المستخدمين.

ومن هنا فكرة إقامة شبكات اتصالات تتمتع بديناميكية توزيع القدرات، أي توفير السعة المطلوبة لكل مستخدم بحسب نوعية استخدامه وبالطبع فالكلفة تلحق النوعية.

وهذه المعادلة سليمة ومنطقية إذ يدفع المستخدم مقابل ما يستفيد منه عبر شبكة الإنترنت.

وهذه الطريقة الوحيدة التي يمكن من خلالها لشركات الإتصالات تطوير البنى التحتية والمساهمة في النمو الإقتصادي.

تأثيرات ايجابية للثورات العربية

■ هل تؤثر الثورات العربية على قطاع الإتصالات في المنطقة؟

– لا تتأثر شبكات الإتصالات على المدى البعيد بهذه الظروف، بل على العكس هناك بعض التأثيرات الإيجابية إذ تكثر حركة الإتصال الهاتفي للإطمئنان الى السلامة الشخصية في ظل هذه الأوضاع السيئة. ■

المهندس ابراهيم قاسمية (تكنوسيس غروب TECHNOSYS GROUP):

ضرورة ايلاء تأمين الطاقة النووية الإهتمام الكافي

المدير التنفيذي لمجموعة تكنوسيس TECHNOSYS GROUP المزودة للحلول البرمجية المهندس ابراهيم قاسمية تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» انظمة التأمين المعلوماتية الخاصة بالشركة والموجهة الى شركات التأمين، ومدى مساهمتها في تسهيل عملها، داعياً الى ايلاء موضوع التأمين في مجال الطاقة النووية الاهتمام الكافي كونه سيشكل موضوع الساعة في المستقبل القريب.

يذكر ان نجاح مجموعة تكنوسيس يعود لاداراتها الناجحة الممثلة بالسيدين قاسميه وعثمان بازيان المدير العام للشركة.

المهندس ابراهيم قاسمية
TECHNOSYS GROUP

عثمان بازيان
TECHNOSYS GROUP

أنظمة AIMS WEB

■ **هل لنا بلمحة عن مجموعة «تكنوسيس غروب»؟**

– تعمل مجموعة «تكنوسيس غروب» في مجال أتمتة التأمين، وقد طوّرت منذ ٢٠ عاماً أنظمة تأمينية معلوماتية تستخدم حالياً في ٥٥ شركة تأمين إقليمية وتعرف بـ"AIMS WEB".

وقد أطلقت الشركة مؤخراً في إطار فعاليات معرض جيتكس في دبي نسخة جديدة من هذه الأنظمة حملت الرقم ١٢.

من جهة أخرى، أدعو شركات التأمين الى إيلاء موضوع التأمين في مجال الطاقة النووية الاهتمام الكافي كونه سيشكل محوراً مهماً في المستقبل القريب.

خدمات وتسهيلات

■ **ماذا يوفر هذا النظام التأميني للشركات؟**

– تخدم أنظمة "AIMS WEB" الشركات كافة التي تعمل في مختلف فروع التأمين.

كما توفر للشركات إمكانية إصدار التقارير المالية والمحاسبية والرقابية لمعيدي التأمين وللإدارات وهيئات الرقابة بطريقة سهلة وسريعة.

توسع ونمو

■ **كيف تقوّمون أعمال الشركة ونتائجها خلال ٢٠١١؟**

– تسعى الشركة الى التوسّع حالياً في السوق السعودية، وقد حققنا خلال ٩ أشهر عبر مكاتبنا في كل من الأردن والسعودية، نمواً بنسبة عشرين في المئة ونتوقع تسجيل نمو بنسبة تتجاوز الثلاثين في المئة نهاية العام.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– ندعو شركات التأمين الى ايلاء التأمين في مجال الطاقة النووية الاهتمام لأنه سيكون محور الساعة في المستقبل القريب. ■

ITS تحصل على تقدير من سايمنتك لحماية البيانات

حصلت مجموعة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ITS على تقدير شركة سايمنتك لحماية البيانات، لخبرتها المبتكرة في مجالات حماية البيانات والتوفر الدائم وإدارة التخزين.

وقال العضو المنتدب والمدير العام لدى مجموعة اي تي اس **خالد السعيد** ان الشركة فخورة ببلوغ هذا المستوى الرفيع من التخصص ليثبت مدى التزام المجموعة بالشراكة الاستراتيجية مع سايمنتك ودرجة كفاءة مستوى المهندسين والمستشارين في الشركة، مشيراً الى ان المجموعة ستكون قادرة على تلبية احتياجات عملائها بشكل أفضل بتزويدهم بحلول قيمة لحماية معلوماتهم وإدارتها.

من جهته، قال المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لدى شركة سايمنتك **جوني كرم** في تصريح مماثل ان الشركة تقدر استثمار الشركاء في الحلول التي تقدمها تلك الشركات وتقدر أيضاً خبراء تلك المؤسسات في التكنولوجيات الخاصة بـ«سايمنتك».

خالد السعيد
ITS

مايك مفلح (ريسيرتش ان موشن RIM):

تفوق اجهزة بلاكبيري بتطبيقات التواصل والمنافسة بالسعر والجودة

شركة ريسيرتش ان موشن RESEARCH IN MOTION رائدة في مجال تصميم الحلول اللاسلكية المبتكرة وتصنيعها وتسويقها في سوق الاتصالات المتنقلة حول العالم. ومن خلال تطوير الاجهزة والبرمجيات والخدمات المتكاملة التي تدعم العديد من معايير الشبكات اللاسلكية توفر RIM منصات وحلولاً تتيح الوصول السلس الى المعلومات العاجلة الى رسائل البريد الالكتروني والرسائل النصية القصيرة وتطبيقات الانترنت والانترنت.

رئيس ادارة منتج «بلاك بيري» منطقة الشرق الاوسط في الشركة مايك مفلح عدد التقنيات والاجهزة الجديدة التي اطلقتها حديثا، شارحا اهمية منتجات «بلاك بيري» في مجال تطبيقات التواصل والمنافسة بالسعر والجودة، معتبرا ان اسواق دول الخليج تبقى في صدارة النمو.

فرصة لالتقاء الزبائن

■ شاركتم منذ فترة في فعاليات معرض جيتكس في اطار مشاركتكم الدائمة على هذا الصعيد، ما اهمية ذلك بالنسبة اليكم؟

– اهمية هذه المعارض ومنها «جيتكس» انها تجمع بين مختلف التكنولوجيات والتقنيات وهي تشكل فرصة للشركات من اجل عرض آخر منتجاتها وحلولها في هذا المجال، كما تمنح فرصة التقاء الزبائن مع الشركات وبالتالي تجديد العلاقة معهم.

تقنيات واجهزة

■ ما هي ابرز انجازات ريسيرتش ان موشن هذا العام على مستوى اجهزة بلاكبيري؟

– اطلقت شركة ريسيرتش ان موشن هذا العام نظاما تشغيليا جديدا BLACKBERRY 7 يتميز بسرعة تصل الى ١,٢ ميغاهرتز.

كما واطلقت جهاز ٩٩٠٠ ويتكون من شاشة لمس ولوحة مفاتيح على السواء.

اضافة الى التقنية الجديدة NEAR FIELD COMMUNICATION التي تمكن مستخدمي بلاكبيري من الدفع عن طريق الهاتف الجوال. وعقدنا شراكات في هذا الخصوص مع شركة اتصالات وشركة ماستركارد.

ومن جديد الشركة ايضا، اطلاقها لتكنولوجيا DIGITAL COMPAS في اجهزة بلاكبيري وهي تتيح لمستخدم الجهاز التقاط مستخدمي خدمة BBM حوله والقريبين منه.

هذا وطورت الشركة تطبيقات اخرى عديدة مثل تسجيل الفيديو وغيره. واضافة الى جهاز BOLD 9900 اطلقت الشركة ايضا جهاز TORCH 9860 ويتميز بالمواصفات نفسها للاخير، اضافة الى جهاز TORCH 9810 الذي يتمتع بالشكل نفسه لـ TORCH 9860 انما يختلف عنه بنظامه التشغيلي والسرعة وبعض التطبيقات.

هذا واطلقنا جهاز CURVE 9360 وهو مكمل جهاز CURVE 9300 ويتميز بالنظام التشغيلي BLACKBERRY 7 وبتصاميم جديدة.

هذا وخضعت كافة اجهزة بلاك بيري الى تحسين مستوى استخدام الانترنت خصوصا من حيث سرعتها التي زادت بشكل كبير. كما وستعلن الشركة عن اجهزة جديدة مستقبلا مع حرصها على تحديث الاجهزة الموجودة باعتماد آخر واحدث التكنولوجيات.

حلول للتواصل الاجتماعي

■ منذ انطلاقها حققت اجهزة بلاك بيري انتشارا كبيرا وملحوظا بين مستخدمي الهواتف الجوالة، ما هي السياسة التي اعتمدتها الشركة لتحقيق ذلك؟

– يوفر بلاك بيري لمستخدميه حلولا كاملة وان من حيث التواصل الاجتماعي من خلال تطبيقات التواصل (BBM) والبريد الالكتروني. كما وان استخدام الجهاز متاح في اي دولة في العالم، وبالتالي فهو يشكل قيمة مضافة للمسافرين، اضف الى ذلك ان جهاز بلاك بيري مناسب من حيث التكلفة مع المشغل والمستخدم على السواء.

ومن هذا المنطلق نوفر للعملاء كل ما يحتاجونه من اجهزة وتطبيقات وبرامج بأعلى التقنيات المتوافرة وهذا ما يساهم في انتشار اعمالنا بسرعة.

اسواق اعدة

■ ما هي اكبر الاسواق بالنسبة لبلاك بيري الشرق الاوسط؟

– ثمة تطور في هذا السياق في مختلف الاسواق، ولكن حاليا تعتبر السوق السعودية الاكبر بالنسبة لنا بحيث نمت اعمالنا من ايار ٢٠١٠ لغاية اليوم بنسبة ٩٧ في المئة. كما وحققنا نموا بنسبة ٦٧ في المئة في الامارات، وعموما تبقى دول الخليج في الصدارة من حيث النمو.

ولكن في الوقت نفسه هناك دول اخرى مثل الاردن ولبنان وقطر وغيرها تعتبر واعدة وتشهد نسب نمو جيدة ايضا.■

د. خالد البياري (شركة الالكترونيات المتقدمة AEC السعودية):

ننافس عالميا ولدينا الرغبة في تسويق منتجاتنا خارج المملكة

شركة الالكترونيات المتقدمة هي احدى الشركات التابعة لبرنامج التوازن الاقتصادي الذي يهدف الى نقل التقنية وتوطينها وايجاد فرص عمل للكوادر الوطنية وتوسيع القاعدة الصناعية وتنويع مصادر الدخل السعودي.

نائب رئيس الشركة الدكتور خالد البياري اشار الى تحقيق نجاحات عدة في مشاريعها الصناعية وقطاعي الاتصالات وتقنية المعلومات، ولفت الى انها تنافس الشركات المثيلة عالميا، موضحا ان لها الرغبة الكاملة في تسويق المنتجات التي تقوم بتطويرها خارج السعودية، مشددا على ضرورة الاستثمار في الموارد البشرية، معتبرا ان التحدي الاكبر امام الشركة توفير بيئة مناسبة للابداع، معوّلاً على قدرة الشباب العربي.

نجاحات في المشاريع الصناعية

■ **ما هي انجازات الشركة لعام ٢٠١١؟**

– منذ انشاء الشركة وهي تسير وفق استراتيجية تعتمد على النمو المرتبط بتنويع الاعمال وضمن مراحل مختلفة. تعمل الشركة في قطاعات عدة منها الصناعي الذي تركز عليه وقد حققت نجاحات عدة في مشاريعها الصناعية وتحديدا بما يختص بمنظوماتها المطورة لقطاع الكهرباء والمنظومات المرتبطة بعمليات المراقبة والتحكم عن بعد، وكذلك في قطاعي الاتصالات وتقنية المعلومات. وقد بدأنا هذا العام الاهتمام في مجال الصحة الالكترونية، ولدينا فريق عمل متكامل بهذا الخصوص، اضافة الى عملنا في مجال الانظمة العسكرية، اذ نجحنا بتصميم بعض المنظومات الخاصة بهذا القطاع داخل الشركة وقد مثل عام ٢٠١١ انطلاقة الشركة في بعض المبادرات المهمة التي حققت لها المزيد من النمو والنجاح.

■ **هل شركة الالكترونيات المتقدمة حكومية؟**

– الشركة بدأت ضمن برنامج التوازن الاقتصادي الحكومي، لكنها شركة خاصة تنتمي للقطاع الخاص والحكومة لا تقدم لها اي مساعدات مادية أو تتدخل بإدارتها. إنما تتعامل معها كشركة استراتيجية تريد لها النجاح وان تسهم في تحقيق أهداف برنامج التوازن الإقتصادي.

منافس عالمي

■ **كيف تتعاملون مع المنافسة في السوق؟**

– الشركة تدير جميع عملياتها على أساس تنافسي وعلى سبيل المثال في قطاع الكهرباء لنا منتجاتنا الخاصة التي ننافس بها الشركات العالمية.

■ **من يشرف على عملية التصنيع لديكم؟**

– خبرة الشركة في مجال التصنيع هي نتيجة تراكم خبرات امتدت لسنوات طويلة. فمنذ نشأت الشركة في بداية التسعينات وهي في كل عملياتها التصنيعية تسعى للتوافق مع التوجهات العالمية من ناحية الجودة النوعية ومن ناحية إدارة الإنتاج والعمليات المتبعة وأجهزة التصنيع والإختبار. والشركة تنافس في مجال التصنيع العالمي، تحت إشراف فريق من المهندسين والخبراء، إلا اننا اذا كنا نصنّع أحد منتجات شركة أجنبية فلا بد من التعاون معها في ما يخص المنتج فحسب.

■ **لماذا لا تسعون للتوسع والإنطلاق خارج المملكة؟**

– التوسع خارج السوق السعودية مرتبط بملكيتنا للمنتج. في بداية انطلاق الشركة كانت مشاريعنا العسكرية مرتبطة بتصنيع منتج أجنبي والملكية الفكرية فيه تعود للشركة الأجنبية. لكن بالنسبة للمنتجات والمنظومات التي نقوم بتطويرها الآن، فلنا الحرية الكاملة بالخروج بها خارج السعودية، وقد بدأنا في تحقيق ذلك.

السعودية مركز رئيسي

■ **الى أين ستتجهون بصناعاتكم؟**

– لدينا تركيز كبير على مجال العدادات الرقمية والمنظومات المرتبطة فيها والذي نتوقع نموه بشكل كبير. ونحن نتباحث مع عدد كبير من دول المنطقة في شأنه حتى اننا سنتوجه به الى السوق الأوروبية. لقد أثبت المنتج نفسه، وهو مصمم بمواصفات عالمية وتم اختباره في مختبرات عالمية. كما ان سوق السعودية لا تزال الأكبر والأهم في المنطقة. ولهذا سيبقى تركيزنا منصباً عليها وستبقى المركز الرئيسي لأعمالنا.

■ **ما هي التحديات التي تواجهها الشركة في مسيرتها الطويلة والناجحة؟**

– مجال عملنا صعب جداً والمنافسة فيه شديدة وشرسة من الشركات العالمية. لذا تبرز أمامنا تحديات فنية عدة. إذ ان الصناعة الإلكترونية في الدول المتقدمة متكاملة وبعض الشركات تجد الدعم القوي من حكوماتها، ما يؤدي الى شبه منافسة غير عادلة. الى جانب تحدٍ آخر وهو توفر العنصر البشري المؤهل والمدرب في المجال التقني وهذا نادر بخلاف الدول المتقدمة، وبالتالي علينا ان نستثمر الكثير في تدريب وتأهيل الكوادر ما يؤدي الى زيادة الكلفة. لكن رغم كل التحديات فقد أثبتت تجربة الشركة امكانية النجاح إذا توفرت الأهداف الواضحة.

■ **هل تركزون على انتاج معين في عملكم؟**

– لدينا تنوع كبير، سواء بالإنتاج أو حتى في المشاريع التي نخوضها.

بيئة مناسبة للإبداع

■ **كيف تحددون نمو الشركة خلال العام ٢٠١١؟**

– اننا شركة خاصة لا نعلن أرقامنا، وما أستطيع قوله اننا خلال السنوات الخمس السابقة تضاعفت مبيعاتنا ثلاثة أضعاف وحققنا نمواً كبيراً.

■ **ما هي رسالة الشركة التي توجهونها للأسواق الخارجية؟**

– يتحول حالياً جزء مهم من استراتيجية الدول العربية نحو الإقتصاد المعرفي، وهو مرتبط ارتباطاً وثيقاً بقدرة هذه المجتمعات على مواكبة التقنيات العالمية. التحدي الأكبر أمامنا هو توفير بيئة مناسبة للإبداع في هذه المجالات، وقد أثبتت تجربة الشركة حقيقة مهمة هي اننا نستطيع ان ننافس في المجالات التقنية العالية الجودة باستخدام كفايات وطنية إذا أحسنا الإختيار ووفرنا البيئة المناسبة للعمل.

يبقى ان نسبة ٧٥ في المئة من موظفي الشركة هم نتاج خبرات وطنية. انهم شباب سعوديون تعلموا في معاهد وجامعات سعودية، لذا القول ان الشباب العربي غير قادر على استيعاب هذه التقنيات أو عملية انتاجها وتطويرها كلام مغلوط. ■

«ووتش غارد» أبرز المنافسين في سوق إدارة المخاطر الموحدة

إيريك اريستاد: تطوير أفضل البرامج والحلول المناسبة للشركات

معتصم أبو القاسم: ملتزمون بدعم شركائنا وزبائننا

من اليمين: إيريك اريستاد ومعتصم ابو القاسم

تعدّ «ووتش غارد» WATCH GUARD المتخصصة في الحلول الأمنية للشركات، أبرز المنافسين في سوق إدارة المخاطر الموحدة، ويتأكد ذلك بالنظر الى قاعدة عملائها وشركائها الموزعين في المنطقة، حيث تتعاون الشركة مع عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والضخمة في أسواق البيع بالتجزئة والضيافة والتعليم والرعاية الصحية والتمويل والاتصالات والقطاع الحكومي والنفط والغاز الطبيعي.

نائب رئيس التسويق في الشركة ايريك اريستاد بيّن حضورها اللافت والقوي في منطقة الشرق الأوسط، وعرض لتقنياتها التي عرضت خلال فعاليات «جيتكس ٢٠١١»، وكشف عن سعيها الى تطوير أفضل البرامج والحلول التكنولوجية المناسبة للشركات بمختلف أحجامها.

بدوره مدير المبيعات في الشرق الأوسط معتصم أبو القاسم اعتبر المنطقة احدى أسرع الأسواق نمواً لمبيعات «ووتش غارد»، وأوضح أهمية البرامج والحلول الموفرة حماية شبكة الانترنت، وضبط تسرب المعلومات المهمة خارج الشركة، مبرزاً المضاربة كتحد تواجهه الشركة في أسواقها، مذكراً بالتزامها دعم شركائها وزبائنها.

حضور لافت في الشرق الأوسط

■ هل لنا بلمحة عن شركة ووتش غارد للتكنولوجيا؟

– **إيريك اريستاد**: هي شركة رائدة في توفير الحلول الأمنية للشركات، على مستوى الشبكات والمعلومات. وتستهدف ووتش غارد الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم.

هذا وتتضمن برامجها مضاداً للفيروسات (ANTIVIRUS) ومراقباً للتطبيقات، إضافة الى حماية ضد الاقتحام (INTRUSION PROTECTION) وإدارة الويب.

وتعمل الشركة على المستوى العالمي ولديها حضور قوي ولافت في منطقة الشرق الأوسط التي تعدّ من أكثر الأسواق طلباً على منتجاتنا، مقارنة مع مناطق أخرى في العالم.

منتجات نوعية

■ ما الجديد الذي عرضته ووتش غارد للتكنولوجيا خلال جيتكس؟

– **إيريك اريستاد**: طرحت الشركة خلال فعاليات جيتكس تقنية "APPLE IOS" لحماية شبكات الاتصال لأجهزة الـ IPhone والـ IPad والـ IPad touch ومنح مستخدمي تلك الأجهزة القدرة على إدارة ومراقبة وحماية أجهزتهم وما تحويها من معلومات وتطبيقات.

■ كيف تقوّمون نمو مبيعاتكم في منطقة الشرق الأوسط؟

– **معتصم أبو القاسم**: شهدت ووتش غارد في السنوات الأخيرة نمواً في مبيعاتها بلغ حوالى ٢٠ في المئة خلال الربع الأول من السنة، وأصبحت بذلك منطقة الشرق الأوسط احدى أسرع الأسواق نمواً لمبيعاتنا.

هذا وتعتبر أسواق المملكة العربية السعودية وقطر والإمارات الأكبر بالنسبة الينا في دول مجلس التعاون الخليجي. ويعود في رأيي نجاح «ووتش غارد» في هذه الأسواق الى جودة ونوعية منتجاتها إضافة الى تميّزها، من حيث الإمكانيات التكنولوجية غير المتوافرة عند منافسيها.

تقنيات مقاومة برامج التجسّس

■ وما الذي يميّز الحلول التي تقدمها ووتش غارد؟

– **معتصم أبو القاسم**: بإمكان برامج وحلول ووتش غارد توفير الحماية لشبكة الانترنت من النواحي كافة. فعلى سبيل المثال، هي تمنح ادارات الشركات امكانية كشف نوع التطبيقات التي تستخدم داخل الشبكة وما اذا كان مستخدموها يتقيّدون بسياسة الشركة في هذا الإطار، كما تقدّم لعملائها امكانية ضبط تسرب المعلومات المهمة خارج الشركة والحؤول دون خسارتها. وكل ذلك من خلال تقنيات مقاومة برامج التجسس وتنقيح المحتوى، الى الجدار الناري الشامل لحزم البيانات وغيرها.

تطوير البرامج والحلول

■ ما الاستراتيجية المعتمدة من قبل ووتش غارد وهل هناك استراتيجية خاصة بمنطقة الشرق الأوسط؟

– **إيريك اريستاد**: تسعى الشركة دائماً الى تطوير أفضل البرامج والحلول التكنولوجية المناسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي تساعدها على تعزيز فعالية أعمالها من خلال ادارتها للتطبيقات التي يسمح باستخدامها داخل الشركة، اضافة الى حماية معلوماتها ضد التجسّس والفيروسات وغيرها.

أما منطقة الشرق الأوسط، فهي سوق دقيقة ومهمة بالنسبة لنا، فالشركات هناك بدأت تعي منذ فترة قصيرة أهمية حلول أمن المعلومات وضرورة استخدام الأكثر تطوراً منها، وهذا ما رفع الطلب كثيراً على برامجنا. ونحن حريصون على تأمين ما تحتاجه الشركات لإدارة شبكاتها وتوفير أمن معلوماتها.

رفع الوعي

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في الشرق الأوسط؟

– **معتصم أبو القاسم**: تكمن أبرز التحديات التي نواجهها بالمضاربة في السوق حيث هناك الكثير من العملاء الذين لا يزالون يتطلعون الى السعر الأدنى بغض النظر عن جودة المنتج.

من هنا، تعمل الشركة جاهدة لرفع الوعي لدى المستخدم النهائي حول أهمية وجودة أمن المعلومات.

■ هل لديكم نقاط بيع موزعة في أسواق الشرق الأوسط؟

– **معتصم أبو القاسم**: نتعامل في أسواق الشرق الاوسط من خلال موزعين وبائعي تجزئة متواجدين في كل سوق. ولكن نحن حريصون على تدريب هؤلاء من أجل خدمة عملائنا في شكل أفضل.

دعم الشركاء والزبائن

■ هل من رسالة توجهونها؟

– **معتصم أبو القاسم**: وجودنا في المنطقة لدعم شركائنا وزبائننا وثمة التزامات تجاههم وتجاه منطقة الشرق الاوسط ككل، لذا افتتحنا مؤخراً مكتباً للشركة للتعرف أكثر على حاجاتهم ومتطلباتهم.■

أنيس القلم (I2 JORDAN - الأردن):

نقيس نجاحنا بمنح زبائننا متعة حقيقية في التعامل معنا

الرئيس التنفيذي في شركة i2 JORDAN وكيلة نوكيا المعتمدة في الأردن ورئيس مجلس ادارة مجموعة القلم للإستثمار أنيس القلم قال «ان الربيع العربي» أسهم في زيادة وعي الأفراد لوسائل التكنولوجيا الحديثة وأهميتها، ورأى ان المورد البشري بحاجة دائمة الى التدريب المتواصل والمستقر لصقل خبراته، موضحاً مهمة شركة نوكيا في التقليل من التأثير البيئي لمنتجاتها.

وبصفة كونه عضواً في المجلس الإقتصادي الإجتماعي في الأردن أشار الى تحقيق العديد من الإنجازات على مستوى الإقتصاد الكمي انعكس تحقيق نمو اقتصادي مميز بين عامي ٢٠٠٢ و ٢٠١١، ما ساهم في مضاعفة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، كاشفاً عن بعض المشاريع المستقبلية للمجلس في مقدمها تشجيع الصادرات.

■ هل لمستم أي تداعيات (سلبية أم ايجابية) على قطاعكم جراء ما عرف بالربيع العربي في بعض الدول العربية؟

– في البداية كان أثر «الربيع العربي» سلبياً على المجالات الإقتصادية كافة ومنها مجال الإتصالات والهواتف النقالة، ولكن مع تزايد الوعي لدى الأفراد فإن قطاع الإتصالات في المرحلة المقبلة سينمو بشكل غير مسبوق، وبالتالي سيرتب تحدياً أمام شركات الاتصالات ومصنعي الأجهزة المحمولة مسؤولية تطوير أجهزة وأدوات تساعد الناس على التواصل السريع وتناقل المعرفة والمعلومات والأخبار بسرعة وكفاءة عالية.

حاجة دائمة للتدريب

■ من أبرز التحديات في عالم التكنولوجيا توفير الموارد البشرية، هل لمستم أي تقدّم في هذا الموضوع، وما المطلوب لتوفير يد عاملة مهنية ومؤهلة؟

– ان مستوى تقدم الامم أصبح يقاس في عالمنا بما تملكه من عقول بشرية خلاقة، مبدعة ومدربة. والحال نفسه داخل المنظمات والشركات، حيث تقاس أهميتها برأسمالها البشري.

والمورد البشري، في حاجة دائمة وماسة الى التدريب المتواصل ألا وهو الأساس الذي يحقق تنمية العاملين بصفة مستمرة.

كما يؤدي الى رفع الروح المعنوية للموارد المتدربة داخل الشركات، وهذا ينعكس على هؤلاء المتدربين بارتفاع درجات انتمائهم وولائهم لشركتهم، وبذل كل ما يملكون من طاقات وجهد وعمل على الابتكار والإبداع.

جهود «نوكيا» البيئية

■ ان موضوع المحافظة على البيئة أصبح يتصدر كل المجالات الاقتصادية، ماذا تقدم NOKIA في هذا الصدد؟

– يقوم العمل البيئي لشركة نوكيا على التفكير بمستوى دورة الحياة. ما يعني انها تستهدف تقليل التأثير البيئي للمنتجات على مدار عملياتها. يقوم عمل نوكيا البيئي على مبادئ ومعايير عالمية وتعتبر ان القضايا البيئية تعد مسؤولية كل فرد يعمل في الشركة.

ينصب تركيز وجهود نوكيا البيئية على اربعة محاور:

١) إدارة المواد. ٢) فعالية استهلاك الطاقة. ٣) الاسترجاع وإعادة التدوير: لقد حققت «نوكيا» سبقاً مع طرح هاتف نوكيا N8 الذي يمكن إعادة تدوير مواده الأساسية بنسبة ١٠٠٪. أما بالنسبة لشركة i2 الأردن كوكيل رسمي لـ «نوكيا» في الأردن بيعاً وتوزيعاً وصيانة فنحن ماضون قدماً ببرامج «نوكيا» لإعادة تدوير الأجهزة الخليوية، من خلال مراكز الصيانة. ٤) تعزيز الاستدامة من خلال الخدمات والبرامج.

خدمات خاصة

■ ما هي أبرز انجازاتكم خلال عام ٢٠١١ (منتجات جديدة/توسع جديد)؟

– استمرت انجازات «نوكيا» خلال العام الأخير، من حيث تقنيات ومواصفات الأجهزة المصنعة، فقد قدمت للزبائن مزيداً من التكنولوجيا بتوفيرها أجهزة مثل E7,N8,N9,N701 وغيرها. وفي هذا الصدد ما لا يجب تجاهله نظام التشغيل الذي اعتمدت عليه في جهاز N9 وهو نظام الـ "MeeGo" الذي يعد أحد أفضل أنظمة تشغيل الأجهزة الخليوية خلال الأعوام الأخيرة.

أما بالنسبة لشركة i2 الأردن فإن انجازنا ونجاحنا نقيسه دائماً بمنح زبائننا متعة حقيقية في التعامل معنا من خلال تقديم خدماتنا المميزة، خصوصاً خدمات ما بعد البيع، وان نتواجد في أماكن أكثر وبحضور مميز ودائم لنغطي أنحاء المملكة كافة. وعلى الصعيد الداخلي للشركة، تم تحديث كل ما يتعلق بمركز الاتصال للقدرة على خدمة الزبائن بشكل أسرع، وكان هناك مزيد من تنفيذ خطط التدريب للموظفين.

كما وشاركنا خلال العام الماضي في منتدى ومعرض مال وأعمال الأردن ٢٠١١. ومن جهة أخرى، شاركنا في نهاية عام ٢٠١١ بمعرض «جديد التكنولوجيا» الذي قدمنا فيه كل جديد من تكنولوجيا الهواتف المتنقلة المقدمة من «نوكيا».

نمو اقتصادي

■ أنتم عضو المجلس الإقتصادي الإجتماعي في الأردن، ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– يواجه الإقتصاد خلال السنوات الأخيرة في الأردن ملفات شائكة تضم مسألة ضمان الحفاظ على معدلات نمو مستقرة، الاستقرار المالي والنقدي، الحفاظ على نمو الصادرات الوطنية، ضمان تدفق الاستثمارات ورؤوس الأموال الى المملكة، معدلات الفقر وزيادة الإنتاجية على المستويين الكلي والقطاعي.

ان السياسات الإقتصادية التي انتهجها الأردن خلال السنوات الماضية في تحقيق العديد من الانجازات على مستوى الإقتصاد الكمي انعكس تحقيق نمو اقتصادي مميز خلال عامي ٢٠٠٢ و ٢٠١١، ما ساهم في مضاعفة متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. ونتيجة لما يتأثر به الإقتصاد العالمي من تداعيات الأزمة المالية وما تفرضه من تحديات على النشاط الإقتصادي، فإن التحدي الرئيسي الذي نواجهه في المرحلة المقبلة هو الحفاظ على معدلات نمو مستقرة ومناسبة.

■ انطلاقاً من مهماتكم في المجلس الإقتصادي الاجتماعي، ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– من المهمات الدائمة للمجلس تقديم التوصيات والسياسات المتصلة بقضايا الإقتصاد الكلي، مثل السياسات المالية والنقدية، وتعزيز الصادرات ومسائل البطالة والفقر، وأيضاً بحث مشاريع القوانين المتصلة بالسياسات الإقتصادية ووضع تقديرات لآثارها المتوقعة وتقديم الحلول المناسبة لها.

ومن أهم المشاريع المستقبلية تشجيع الصادرات، والتي تراجعت في الفترة الأخيرة نتيجة الوضع الإقتصادي العالمي وأيضاً «الربيع العربي». ومن المعلوم ان الدينار المحقق من الصادرات له أثر في الإقتصاد أكبر من الأثر المترتب على مصادر الإيرادات الأخرى وهو ما يمنحه أولوية وأهمية اضافية. ■

الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة (مجموعة بتلكو BATELCO - البحرين):

تسعى مجموعة بتلكو رائدة اتصالات المعلومات الى ان تكون إقليمية ومحط إعجاب المستخدمين والشركاء في القطاع التجاري

الرئيس التنفيذي للمجموعة الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة شدّد على ضرورة تحقيق مزيد من النمو وتنويع الإيرادات، وحضّ على تطوير نظم التعليم وتزويد الشباب بالمعرفة والخبرة بما يمكنهم من اقتناص الفرص لدى دخولهم سوق العمل، متطرقاً الى نجاحات الشركات التابعة في السعودية والأردن واليمن والكويت، رابطاً تصحيح التباطؤ الإقتصادي بإيجاد الأسواق المتخصصة والوصول الى خدمة فئات الشباب في المجتمعات المحيطة.

تزويد الشباب بالخبرة والمعرفة

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الإقتصاد العالمي؟

– يعتبر هذا المنتدى فرصة استثنائية لتعزيز التواصل بين الأشقاء العرب ورجال الأعمال من أنحاء العالم كافة، وهو شبيه الى حد بعيد بمنتدى «دافوس».

■ في رأيكم ما أهمية الموضوع الذي ناقشه المنتدى عن توفير فرص العمل للشباب والنمو الإقتصادي في المنطقة؟

– تشكّل فئة الشباب الجزء الأكبر من القوى العاملة المستقبلية في العالم العربي، من هنا وجوب التركيز على تطوير نظم التعليم وتزويد الشباب بالمعرفة والخبرة بما يتيح لهم اقتناص الفرص المناسبة عند دخولهم سوق العمل.

وتعمل مجموعة بتلكو بحماسة كبيرة في هذا الإطار، وذلك من أجل تشجيع وتحفيز الشباب.

شركات تابعة ناجحة

■ هل يتركز عمل الشركة في البحرين؟

– كلاً فللمجموعة انجازات من خلال شركاتنا التابعة ومشاريعنا المشتركة، وشركة أمنية في الأردن تعتبر اليوم أسرع مزود خدمات اتصالات نمواً، حيث تقدم خدمات حديثة ومتطورة مثل «برودباند» UMAX وUDSL بالتوازي مع حلول البيانات لقطاع الأعمال وخدمات الاتصالات المتنقلة المتطورة. كما ونجحت شركة كواليتي التابعة في زيادة قاعدة مشتركيها بنسبة ١١ في المئة، وينسحب الأمر على شركة سبأ فون في اليمن وشركة اتحاد عذيب في السعودية وشركة STEL الهند وغيرها.

■ كيف تقوّمون تأثير الأزمة السياسية التي شهدتها البحرين أوائل العام ٢٠١١ على نشاطاتكم؟

– لم تتأثر أعمال الشركة في البحرين، فقطاع الإتصالات يخدم جميع فئات المجتمع، كما ان مملكة البحرين تجاوزت أزمتها وهي في طريقها الى نمو مطرد.

ايجاد الأسواق المتخصصة

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في بتلكو؟

– نواجه التحديات عينها التي تواجهها دول العالم كافة مع تباطؤ النمو الإقتصادي، ولكن إذا استطعنا ايجاد الأسواق المتخصصة فسننجح بالتأكيد في تصحيح هذا التباطؤ والوصول الى خدمة فئات الشباب في المجتمعات المحيطة وتعزيز الفرص الإستثمارية في المنطقة. ■

شربل مارون (VIEW TECH - لبنان):

نتميز بجودة منتجاتنا وخدماتنا وأسعارنا المنافسة

مدير عام شركة فيو تك VIEW TECH شربل مارون نوه بوجودها في الأسواق منذ ٩ سنوات، وبجودة منتجاتها وخدماتها، وتمايزها بأسعارها المعقولة والمنافسة، لافتاً الى ان الشركة تبحث حالياً عن وكلاء لها في بعض البلدان.

■ ما هو جديدكم في معرض جيتكس؟

– قدمنا جميع أنواع أكسسوارات الكمبيوتر والـ PAD إضافة الى أجهزة الـ "UPS". كما لدينا ٩٠٠ منتج ذي علامة تجارية مميزة.

■ وأين تواجد هذه الوكالات كلها؟

– في قارة افريقيا ومنطقة الشرق الاوسط وهي تصنع في الصين.

■ في رأيكم، هل تجد الصناعة الصينية اقبالاً من الزبائن مقارنة بالصناعة الأميركية أو الأوروبية؟

– لا يوجد حالياً صناعة أميركية أو أوروبية. الجميع يصنع في الصين. بدورنا نصنع المنتجات في الصين ونبيعها الى كل دول العالم.

■ ما الذي يميز شركة فيوتك عن سواها من شركات منافسة؟

– الشركة موجودة في السوق منذ حوالى ٩سنوات، وأعمالها مزدهرة وعدد زبائنها يتضاعف. أما السبب فهو جودة منتجاتنا وخدماتنا.

وما يميّزنا عن الشركات الأجنبية المنافسة في الأسواق الأوروبية والأميركية هو كما سبق وقلت جودة بضاعتنا وأسعارها المعقولة.

البحث عن وكلاء

■ هل كان لأحداث «الربيع العربي» تأثير سلبي على أعمالكم وكيف؟

– تأثرت مبيعاتنا في بعض البلدان التي شهدت اضطرابات سياسية وأمنية، حيث اعتبرت قطع الإكسسوار كماليات لا ضير في عدم اقتنائها. وفي بعض البلدان الأخرى كانت الحركة جيدة ولم نتأثر بل سجلنا أرباحاً جيدة.

ونحن حالياً بصدد اتخاذ وكلاء لنا في بعض البلدان العربية مثل السعودية والكويت والأردن وبعض دول افريقيا. ■

تضاف الى سجلها الحافل بالتميز والريادة

تكريم «اتصالات» بثلاث جوائز رئيسية ضمن جوائز CommsMEA للتميز

احمد بن علي في الوسط يتسلم الجائزة

نالت «اتصالات» ثلاث جوائز رئيسية ضمن جوائز CommsMEA للتميّز، وذلك خلال الحفل الذي أقيم في دبي، حيث حصلت «اتصالات» على جائزة «أفضل مشغل للخدمات الثابتة»، كما حصلت «اتصالات مصر» على جائزتي «أفضل مشغل في افريقيا» و«أفضل خدمات غير صوتية». تسلم الجوائز المهندس **احمد بن علي**، النائب الأول للرئيس – دائرة اتصالات المؤسسة نيابة عن «اتصالات مصر» و**خليفة الشامسي** النائب الأول للرئيس – التسويق نيابة عن «اتصالات».

ويأتي حصول «اتصالات» على جائزة «أفضل مشغل للخدمات الثابتة» لتميزها في مشروع الألياف الضوئية الذي انتهت من تنفيذه على مستوى دولة الإمارات العربية المتحدة لتصبح أبوظبي أول عاصمة على مستوى العالم مربوطة كلياً بهذه التقنية المتطورة.

وتوفر تقنية الألياف الضوئية تطبيقات النطاق العريض للإنترنت عالي السرعة وإتاحة المزيد من خيارات الترفيه المنزلي مثل خدمة الفيديو عالية الجودة والوضوح (HD) وخدمة الفيديو عند الطلب (VoD) والألعاب الإلكترونية عبر الإنترنت، كما انها توفر جميع الخدمات باستخدام وصلة واحدة مما يجعلها أقل تكلفة وأكثر اعتمادية.

وحصلت «اتصالات مصر» على جائزة «أفضل مشغل في افريقيا» وذلك لريادتها في قطاع الاتصالات المصري حيث كانت أول من قدم خدمات الجيل الثالث G ٣,٥ في مصر، وأول من وفر خدمات المكالمات المرئية وخدمات النطاق العريض للهاتف المتحرك، وأول من طرح خدمات G ٣,٧٥، علاوة على وصولها الى ١٠ ملايين مشترك خلال سنتين من التشغيل، بجانب العديد من الإنجازات، فيما حصلت على جائزة «أفضل خدمات غير صوتية» عن تميزها في تقديم خدمات مرئية لذوي الإحتياجات الخاصة مكنتهم من الوصول والإستفادة من التقنيات المتطورة مما ساهم في تسهيل أعمالهم وتواصلهم واستخدامهم خدمات الاتصالات كأي فرد في المجتمع.

وتعليقاً على هذا الفوز قال **احمد بن علي**، النائب الأول للرئيس – دائرة اتصالات المؤسسة «اتصالات»: «أود أن أشكر جميع القائمين على تنظيم هذا الحدث الرائع وأعضاء لجنة التحكيم على تقديرهم لدور «اتصالات» في الارتقاء بقطاع الاتصالات في المنطقة، حيث يأتي فوز «اتصالات» بهذه الجوائز ليضاف الى سجلها الحافل بالتميز والريادة، فكما كانت صاحبة السبق في تقديم العديد من الخدمات في دولة الإمارات العربية المتحدة وعلى صعيد المنطقة كانت كذلك في مصر من خلال توفير خدمات وتقنيات تعد الأكثر تطوراً مما عزز من دورها في الارتقاء بقطاع الإتصالات المصري، وعلى الجانب الآخر لم تغفل «اتصالات مصر» مسؤوليتها الاجتماعية تجاه ذوي الاحتياجات الخاصة، حيث وفرت لهم خدمات تمكنهم من استخدام التقنيات بالشكل الذي يتم من خلال تواصلهم ودمجهم بالمجتمع المعرفي والمعلوماتي».

من جهته قال **خليفة الشامسي**، النائب الأول للرئيس – التسويق «اتصالات»: «تعتبر تقنية الألياف الضوئية مستقبل الخدمات الثابتة، وشبكة «اتصالات» للجيل القادم موجودة حالياً في مختلف أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، ويجري ربط الآلاف من المنازل كل شهر بهذه الشبكة المتطورة، ما يعني اننا سنكون قادرين على الاستمرار في طرح أحدث الخدمات وأكثرها تطوراً في مجال الهواتف الثابتة والمتحركة وأجهزة التلفزيون والوصول الى الإنترنت. ونحن سعداء جداً بفوز «اتصالات» عن هذا المشروع الذي يعد من أكبر وأهم مشاريع البنية التحتية في الدولة».

اطلاق المرحلة الأولى من مشروع «مانشين اوف فاشين»

صورة تذكارية

أطلقت شركة EXPOSURE STUDIOS وبدعم من شركة كانون CANON المرحلة الأولى من مشروع «مانشين اوف فاشين» – جناح التصوير الفوتوغرافي والهادف الى خلق محترفين في مجالات التصوير الفوتوغرافي، عرض الأزياء وتنسيق الأزياء.

جمع الحدث نخبة من الخبراء في مجال صناعة الموضة والجمال من شركة كانون CANON فريق عمل «مانشين اوف فاشين» الرئيسة التنفيذية **ميشلين زيتون**، المصور الفني العالمي اللبناني **جان كلود بجاني**، خبير الصورة الاجتماعية والماركة الشخصية **ميلاد حدشيتي**، مدير التخطيط التسويقي والإبداع الفني **اريك قاعي**، خبيرة المظهر السيدة **دينا آل شميطلي**، الأمينة العامة السيدة **يولا ديب** إضافة الى مجموعة من المواهب الشابة في مجال التصوير.

تخلل الحدث، بداية جلسة تحضيرية للعارضة **ألينا** وضع خلالها فريق عمل دوسانج باريس DESSANGE PARIS لمسات الجمال على وجه وشعر العارضة وألبستها خبيرة المظهر **دينا** ما يلائم العرض، لتبدأ بعد ذلك مجموعة موهوبة من طلاب الجامعات اللبنانية المرموقة جلسة تصوير فني للعارضة **ألينا** والعارض **مارسلينو** متبعين منهج الـ ثيو براكتيك THEOPRACTIC.

وقال **جان كلود**: ان أسلوب الـ«ثيو براكتيك» المتبّع في «مانشين اوف فاشين» يهدف الى نقل خبراتنا الى المواهب الشابة بطريقة فيها القليل من النظريات والكثير من الممارسة العملية في أجواء مشابهة تماماً للواقع العملي الإحترافي. انه جسر العبور بين النظري والعملي، بين الأكاديمي والاحترافي ليمنح المتخرج القدرة، المناعة والخبرة العملية الكافية لخوض معترك الاحتراف.

وقال مدير عام شركة ADVANCED DIGITAL IMAGING وكلاء كانون CANON في لبنان **شارل عطالله**: طالما كان دعم المواهب وتشجيع الهواة احدى استراتيجيات شركة كانون. ان هذا الأسلوب الجديد والمبدع الذي تقدمه «مانشين اوف فاشين» مدعوماً من كانون لا بد وان يدفع بهذه المواهب بخطى ثابتة نحو سوق العمل.

وليد هاروني (مجموعة دانات للفنادق والمنتجعات):

الفنادق الإقتصادية وراء خفض أسعار الغرف في الإمارات

مديـر قسم الفنـادق فـي مجموعـة دانـات للفنـادق والمنتجعـات DANAT HOTELS & RESORTS وليد هاروني أوضح ان معدل اشغال الفنادق الإماراتية ارتفع بسبب الاضطرابات التي تشهدها المنطقة العربية، وعزا خفض أسعار الغرف الى منافسة الفنادق الاقتصادية، كاشفاً عن خطط توسعية في فنادق عدة من المجموعة، منوهاً بدور الهيئات السياحية في تطوير الخدمات وجذب عدد أكبر من النزلاء.

عروض للمناسبات

■ كيف تقومون وضع قطاع السياحة في الامارات؟ وهل تأثرت حركة النزلاء بالاوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية؟

– شـهد قطـاع الفـنادق في دولـة الإمارات خـلال ٢٠١١ نسـبة إشـغال مرتفعة في مقابل خفض معدّل الأسعار، خصوصاً في ظل تقلّص خيارات السـفر لدى البعض نتيجـة الاضطرابات التي تشـهدها المنطقة العربية، والارتفاع في أسعار التذاكر الى وجهات أوروبية عدة.

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟

– لدينا عروض كثيرة ومغرية لعيدّي الميلاد ورأس السنة، بالإضافة الى عروض فصل الشـتاء الذي يشـهد حركة فندقية واسعة وعروض نهاية الأسبوع.

خفض أسعار الغرف

■ شـهدت السياحـة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك علـى نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– نظراً الى الأزمة المالية العالمية، يتزايد عدد الفـنادق الإقتصـادية في الإمارات مسـبّبة انـخفاضاً في معدّل أسـعار الفـنادق الإماراتيـة كافـة. من جهتنا اضـطررنا الى خفض أسـعارنا بهدف الاستمرار وجذب نزلاء جدد.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نظراً الى النمو الكبير في أعداد الزوّار وارتفاع معدلات الإشغال في فنادق دانات ومنتجعاتها، لدينا خطط توسـعية كثيرة للمرحلة المقبلة، من بينها توسعة فندق شاطئ الراحة في أبـوظبي ليشـمل ١٥٥ غرفة وأربعة مطاعم ونادياً صحياً، إنشاء مطاعم جديدة في منتجع دانات جبل الظنة بالمنطقة الغربية، تطوير فندق دانات في العين وتحديثه، بالإضافة الى فندق ساندز بأبوظبي... وغيرها من المشاريع.

دعم الهيئات السياحية

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– الهيئات السياحية في الإمارات فاعلة جداً، وتركّز بشدة على قطاع السياحة في أبوظبي، والدليل مشاركتنا الدائمة في ملتقى السفر العالمي WTM، ما يساعدنا على التعاون مع وكالات سياحية وإقليمية وعالمية وعقد اتفاقات مهمة لجذب مزيد من النزلاء.

وبالنتيجة، كلما دعمتنا هذه الهيئات وعملت من أجلنا كلما ساعدتنا في تطوير خدماتنا وجذب أعداد أكبر من النزلاء. ■

نبيل حمود (فندق مارينا MARINA الكويت):

الكفايات البشرية والتأهيل والتجديد مواكبة لتطور صناعة الفندقة العالمية

يقع فندق مارينا في قلب منطقة السالمية النابضة بالحياة والتسوق وهو بالقرب من مارينا مول التجاري ومارينا كرسنت، ما يجعله أحد أفضل الفنادق في الكويت التي تخدم الباحثين عن الترفيه والتسوّق وكذلك رجال الأعمال.

المدير العام للفندق نبيل حمود تطرق في حديثه لـ«البيان الإقتصادية» الى العوامل التي ساهمت في انعاش الفنادق الكويتية ومنها فندق مارينا، وسلط الضوء على الاستراتيجية التسويقية المعتمدة لجذب النزلاء، شارحاً مميزات الفندق مركزاً على الكفايات البشرية وعملية التأهيل والتجديد لمواكبة تطور صناعة الفندقة العالمية.

■ **كيف تقوّمون وضع قطاع السياحة في الكويت وهل تأثرت حركة رواده بالأوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية؟**

– عموماً كان للأوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية على قطاع السياحة في الكويت تأثير غير مباشر عوّضته مناسبات الاحتفال بالعيد الوطني الخمسين وبالذكرى العشرين لتحرير الكويت والاحتفال بالسنة الخامسة لتولي سمو الامير الشيخ صباح الاحمد الصباح مقاليد الحكم في الكويت.

هذا وشهدت الكويت خلال معظم أيام السنة، ارتفاع عدد النزلاء الوافدين من دول مجلس التعاون الخليجي، نظراً لتوجه العديد من الرعايا العرب الذين كانوا يقصدون البحرين ومصر وسوريا الى دبي ومنهم الى الكويت هرباً من الإضطرابات الأمنية. كما وهناك العديد من الرعايا الكويتيين الذين آثروا البقاء في بلدانهم نظراً للظروف الدولية، فتوجهوا الى الفنادق المطلة على الشواطئ، ومنها فندق مارينا الذي بالإضافة الى هذه الميزة، يمتاز بقربه من المدينة، ناهيك عن بعض الشركات التي ارتأت إلغاء مؤتمراتها في البلدان المضطربة للتحول الى الكويت.

عروض وتسويق

■ **هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟**

– قدمنا عروضاً خلال عيد الأضحى، ولدينا عروض دائمة لعطة نهاية الأسبوع إضافة الى عروض خاصة بالمؤتمرات.

■ **ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها لاستقطاب النزلاء؟**

– لدينا قسم خاص للتسويق في الفندق، يعمل بالتواصل مع معنيين في الوزارات والتواجد في الديوانيات والإجتماعات ترويجاً للفندق.

وفي هذا الإطار نبحث عن النزلاء الذين يهتمون بالخدمة والنوعية وليس بالأسعار.

من جهة أخرى، يولي الفندق أهمية كبيرة لعلاقته مع الصحافة ووسائل الإعلام.

منافسة من الفنادق والمرافق السياحية

■ **ما الذي يميّز فندق مارينا الكويت؟**

– يتميّز فندق مارينا الكويت بموقع جاذب للسيّاح، باعتبار ان كل غرفه لها إطلالة مميزة على البحر، إضافة الى انه يمتاز بجودة ونوعية الخدمة، ويضم ٩١ غرفة بينها جناح ملكي، جناح أميري، وخمسة أجنحة تنفيذية بخدمة مميزة تلبي احتياجات الضيف العملية والترفيهية.

■ **كيف كانت نسبة الإشغال العام الحالي وهل انتم راضون عن نتائجكم؟**

– بالإجمال نسبة الإشغال جيدة بالرغم من المنافسة الشديدة التي نواجهها، كما اننا تأثرنا بتزايد قاعات الاحتفالات والمطاعم المنتشرة، إذ في السابق كانت هذه المميزات محصورة فقط في الفنادق.

■ **كم يبلغ عدد المطاعم في الفندق؟**

– في الفندق مطعمان الأول أطلانتس يقدّم وجبات الغداء والعشاء، والثاني ٦ بالمز وهما يتميزان بجودة ونوعية الأطباق التي يقدمانها.

ارتياد الفنادق دون الخمسة نجوم

■ **شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟**

– لا يمكن ان نحدّ من قيمة الآخرين، ومن المستحب ان تتعدّد الخيارات أمام السياح والزوّار، إضافة الى ان الأزمة المالية أثبتت ان الأفراد الذين اعتادوا على ارتياد فنادق من فئة خمسة نجوم، بإمكانهم ادخار أموالهم وارتياد فنادق من فئة أربعة أو ثلاثة نجوم، خاصة إذا كانت توفر لهم خدمات جيدة.

هذا ويزداد عدد المباني التي تضمّ شققاً فندقية يتم استئجارها على المدى الطويل ومع خدمات محدودة تتناسب مع الأسعار المدفوعة، إضافة الى ان هناك طلباً على الفنادق الإقتصادية من قبل العديد من السياح.

الحفاظ على الكفايات

■ **هل من تحديات يعانيها قطاعكم؟**

– لا تقتصر التحديات التي تواجهها الفنادق على مجال الأعمال، بل نواجه تحدياً كبيراً يتمثل بخسارة الكوادر البشرية بعد تدريبهم وتثقيفهم وذلك إثر عروض جيدة تقدّم لهم. لذا نحاول الحدّ من هذه الظاهرة من خلال العمل على المحافظة على مواردنا البشرية المتميزة.

■ **ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟**

– فعلياً لا وجود لوزارة السياحة في الكويت، وقطاع الضيافة تحت رعاية وزارة الإقتصاد وتنظم من جمعية أصحاب الفنادق في الكويت التي تتولى تحديد أسعار الغرف ومراقبتها، ولكننا لسنا من أعضاء هذه الجمعية بل نتبع قوانينها كونها تناسبنا.

■ **ما تقويمكم للأرباح التي حققها الفندق خلال العام ٢٠١١؟**

– إجمالاً كانت سنة جيدة.

تجديد وتأهيل

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– نركّز دائماً على ثلاث مقومات هي الضيف والموظف والنتائج المحققة، حيث ان كفاية الموظف تنعكس على تعامله مع النزيل، من هنا تخصيصنا ميزانية لتدريب مواردنا البشرية، إضافة الى اننا نولي أهمية كبيرة للتركيز على المعلومات الشخصية والتفاصيل الدقيقة التي يحبها الضيف وتشعره بالراحة.

الى ذلك، نحضر لمشروع يتعلق بتجديد الفندق وتأهيله لمواكبة التطور في صناعة الفندقة. ■

جان فرنسوا لوران (فندق الريتز كارلتون - الرياض) :

هـدفنـا جـذب السيـاح وتفعيـل القطـاع السياحـي فـي المملكـة

تستمرّ شركة فنادق الريتز كارلتون بإبراز التزامها القوي بمنطقة الشرق الأوسط و قد افتتحت فندق الريتز كارلتون، الرياض مؤخرا بالعاصمة الرياض. يتميز الفندق بتصميمه المستوحى من هندسة القصور وهو مكون من ٤٩٣ غرفة ويتمتع بموقع استراتيجي بجوار الحي الدبلوماسي وبمحاذاة مركز الملك عبد العزيز للمؤتمرات، أحد أكبر المراكز في المنطقة لاستضافة القمم و المؤتمرات العالمية.

المدير العام لفندق ريتز كارلتون الرياض RITZ CARLTON RIYADH جان فرنسوا لوران أشار الى ان التحدي الأكبر هو إثبات الذات، متوقعاً ان تشهد الفترة المقبلة نمواً كبيراً في مختلف القطاعات السياحية بالمملكة السعودية، عارضاً للتسهيلات والعروضات التي يوفرها الفندق لنزلائه.

جذب السياح

■ **لماذا اخترتم افتتاح فندق ريتز كارلتون في هذه الفترة في ظل الأزمات والاضطرابات التي تشهدها الدول العربية المجاورة؟**

– السوق السعودية سوق واعدة وتتميز ببيئة خصبة للاستثمار وتستقطب كافة الشركات والفنادق العالمية نظرا لما تشهده من تطور اقتصادي وسياحي، وقد تسنت لنا فرصة إنشاء هذا الفندق، حيث أن الشركة منذ فترة طويلة تفكر في دخول السوق السعودية وجاء فندق الريتز كارلتون – الرياض ليكون أول فندق للشركة بالمملكة العربية السعودية.

■ **ما تقويمكم لقطاع السياحة في السعودية؟**

– الفترة المقبلة ستشهد نموا كبيرا في مختلف القطاعات السياحية وهذا أمر ضروري نظرا لحاجة السوق السعودية خصوصا في الرياض وجدة وباقي المدن الرئيسية.

اثبات الذات

■ **هل أنتم في صدد إطلاق برامج وعروضات معينة باعتباركم فندقاً حديث العهد في المملكة؟**

– سوف يقدم فندق الريتز كارلتون عروضاً مميزة لعطلة نهاية الأسبوع وعروضاً لرجال الأعمال مصممة خصيصاً لتلبي تطلعات الضيوف والمقيمين بالمملكة العربية السعودية وغيرها من العروض المميزة لتلبية كافة الاحتياجات. بالإضافة إلى عروض المناسبات والمؤتمرات سوف يكون الفريق المسؤول في الفندق الذي استضاف العديد من حفلات الزفاف حتى قبل افتتاح الفندق رسمياً، مستعداً تماما لاستضافة اللقاءات الكبيرة كالقمم العالمية والحفلات الاجتماعية، حيث يتيح فندق الريتز كارلتون – الرياض، أكثر من ٥٨٠٠ متر مربع من المساحة التي تتضمن قاعتين كبيرتين جدا للحفلات في جناح مستقل، وهما متشابهتان في التصميم والمقاييس حيث تمتد كلّ منهما على مساحة ١٩٧٠ مترا مربّعا إضافة إلى وجود مدخل خاص للقاعة لمزيد من الخصوصية. كما تتضمن التسهيلات مسرحين كبيرين مع مدرّجات ومنصات ثابتة ملائمة للمؤتمرات الصحفية والمحاضرات، إضافة إلى العديد من قاعات الاجتماعات متعددة المساحات. وتتضمن المرافق مطعم أوبرجين المخصص للمشاركين في المؤتمرات والصحافيين والمرافقين.

■ **في رأيكم ما هي التحديات التي يواجهها قطاع السياحة حالياً؟**

– التحدي الأكبر هو إثبات الذات وتقديم أفضل ما لدينا بهدف جذب السيّاح، حيث ان شركة الريتز كارلتون تختلف عن اي شركة أخرى إذ نحرص على أن نكون متميزين في كل ما نقدمه لنزلائنا ونسعى دائما ان نقدم خدمة تفوق توقعاتهم.

أناقة وفخامة

■ **هل لنا بلمحة شاملة عن الفندق؟**

– مدخل الفندق المذهل هو أول دليل لزوار الفندق على تفرده، فهو لا يشبه أيا من فنادق الريتز كارلتون الأخرى. يتميز بموقع فريد في العاصمة السعودية ويقع على مساحة ٢١٣٥٠٠ متر مربع من الأرض الغنية بالحدائق المنسقة، ويعد من أجمل الفنادق الفاخرة في العالم. الفندق من تصميم مكتب الرشيد للهندسة وتنفيذ شركة

اوجيه العالمية، وتطل واجهته على مدخل بطول كيلومتر تتوزع فيه نوافير رائعة. صمّم المبنى في الأساس ليكون قصر ضيافة ملكيا لإقامة الشخصيات البارزة ورؤساء الدول، وتعكس هندسته المعمارية المذهلة تصاميم القصور التقليدية والمنازل العربية الأنيقة، وتتناغم واجهاته بذوق مع الحدائق المحيطة الغنية بأشجار النخيل المحلية وأشجار الزيتون اللبنانية والتي يعود عمرها إلى ٦٠٠ سنة ونوافير المياه ليبدو المكان كواحة هناء في قلب المدينة.

الهندسة المعمارية والتصميم الداخلي والحدائق المنسقة والأكسسوارات هي مزيج من الفخامة والشعور بالانتماء للمحيط في قلب الشرق الأوسط. أثاث الغرف والأجنحة مختار بأناقة وتستخدم فيه ألوان براقة وأقمشة من المنطقة مع بعض الخطوط التي تعكس الإرث العربي للمملكة. ويتميز الفندق بـ ٤٩ جناحا ملكيا رائع التصميم بغرفتي نوم بمساحة ٤٢٥ مترا مربعا لكل جناح، و٥٠ جناحا تنفيذيا فسيحا بغرفة نوم واحدة على مساحة ٩٥ مترا مربعا وهي مثالية لممثلي المؤسسات الكبرى والبعثات الحكومية.

تم تزويد الغرف بأحدث التقنيات منها خدمة الانترنت السلكي واللاسلكي وأجهزة التلفزيون المسطحة وأجهزة تشغيل دي في دي، مما يتيح للنزلاء العمل والاسترخاء في غرفهم.

يقدّم الفندق بتسهيلاته المذهلة خيارات عديدة من المطاعم منها مطعم الأرجوان لوجبات اليوم الثلاث الذي يتميز بمطبخه اللبناني ومختارات من النكهات العالمية. وفي الطابق الأرضي الذي يطل على الحدائق الخارجية عن طريق نوافذ ترتفع من الأرض إلى السقف تتوزع مطاعم متنوعة حول حمّام السباحة وهي مطعم أزورو الايطالي الذي يقدم المأكولات الإيطالية الأصيلة مع إضافة لمسة عصرية ومطعم هونغ الآسيوي الذي يمزج المكونات الشرقية بالنكهات الآسيوية. وسيستمتع محّبو التميز بأجواء خلابة في ردهة السيجار توركواز حيث تتوفّر تشكيلة كبيرة

من اليمين: جان فرنسوا لوران ومايكل ابراهيم

من أفخر أنواع السيجار الكوبي في المملكة العربية السعودية في جو رائع على أنغام معزوفات البيانو. بالإضافة إلى ردهة كوريسيا التي تتميز بجلسات داخلية وخارجية تحيط بها أشجار الكوريسيا والزيتون اللبنانية حيث يحلو الاستمتاع بوجبات شهية وشاي بعد الظهر في جو من الاسترخاء. ويوفر ستراي ٦ مسارات للبولينغ في جو من المرح أثناء الاستمتاع بالعصير المثلج والمشروبات المنعشة.

وفي الفندق مرافق ترفيهية تشمل مركز اللياقة البدنية والنادي الصحي للرجال كامل التجهيزات مع ثلاث غرف للتدليك. وللحالات الطبية الطارئة يوفر الفندق وحدة للعناية الفائقة كاملة التجهيزات مع غرف مستقلة للمرضى. ■

خالد يمق (مجموعة فنادق ومنتجعات فيرمونت FAIRMONT HOTELS & RESORTS - السعودية):

فنادقنا تشكل ٤٠ في المئة من حجم سوق الضيافة في مكة المكرمة

توفر مجموعة فيرمونت رافلز للفنادق العالمية في مكة المكرمة من خلال فنادقها الثلاثة، فندق ساعة مكة – فيرمونت وقصر مكة رافلز وسويس اوتيل مكة، حزمة من الخدمات التي تتمثل في تقديم اعلى مستويات التميز لراحة ضيوف الرحمن الذين يبحثون عن الخدمة الشخصية والاجواء الروحانية التي تشعرهم بعظمة المكان في قلب العاصمة المقدسة «مكة» الوجهة الاولى لأكثر من ١,٦ مليار مسلم حول العالم.

مدير ادارة الاتصالات وتطوير الأعمال في المجموعة خالد يمق رأى ان دخول المجموعة الى السوق ساهم في تغطية جانب مهم من قطاع الفنادق والضيافة ووفر خدمات ذات قيمة حقيقية، عارضاً لمزايا الفنادق الثلاثة المدارة من قبل المجموعة ودورها في السياحة الدينية.

■ تمثل المجموعة أهم ثلاثة فنادق في السعودية والواقعة في قلب العاصمة المقدسة. هلاّ حدثتنا عن هذه الفنادق ومميزاتها ودورها في السياحة الدينية؟

– فندق «قصر مكة رافلز» هو أول فندق لعلامة «رافلز» في السعودية ويضم ٢١٤ جناحاً مطلّة على الكعبة الشريفة، مع خدمة الخادم الشخصي، والفندق من تصنيف خمسة نجوم ديلوكس وحصل على جائزة «افضل فندق للرفاهية في الشرق الاوسط» من جوائز السفر العالمية لعام ٢٠١١.

أما «فندق ساعة مكة – فيرمونت»، وهو معلم فريد وعالمي ويقع أعلاه اكبر ساعة في العالم فيحتوي على ٨٥٨ غرفة وجناحا سكنيا، ١١ مطعماً، منها اول مطعم سعودي في المملكة من تصنيف خمسة نجوم واكبر قاعة للمناسبات الكبرى والمؤتمرات. وقد حصل فندق ساعة مكة– فيرمونت على جائزة «أفضل فندق جديد في الشرق الاوسط» من جوائز السفر العالمية لمنطقة الشرق الاوسط ٢٠١١.

وكثالث فندق في المجموعة، يعتبر مكة سويس أوتيل، والذي سيفتتح في الربع الثاني من ٢٠١٢، أول فندق ضمن سلسلة فنادق ومنتجعات سويس أوتيل العالمية في المملكة العربية السعودية، حيث يقدم ١٥٤٨ غرفة وجناحاً فاخراً بتصميم حديث مكمل للقيّم العربية المعاصرة. ويتمتع مكة سويس أوتيل بمزايا عديدة ومتكاملة تحت سقف واحد، حيث يضم مطاعم عالمية وقاعات اجتماعات متكاملة ومركز أعمال.

ومن وجهة السياحة الدينية فإن قصر مكة رافلز يحتل موقعاً رائعاً ضمن مجمع أبراج البيت المحاذي للمسجد الحرام والكعبة المشرفة مباشرة ويسهل الوصول الى بوابة الملك عبد العزيز التي تعتبر البوابة الرئيسية للمسجد الحرام.

ويشكل قصر مكة رافلز ملاذاً سكنياً راقياً وأنيقاً يضم ٢١٤ جناحاً توفر إطلالات رائعة على المسجد الحرام والكعبة المشرَّفَة، ويجعل من إقامة ضيوف الرحمن في مكة المكرمة مناسبة روحانية يسودها الخشوع والصفاء. وتوفر الأجنحة الرحبة لهذا الفندق المتميز مساحات خاصة بالجلوس وتناول الطعام إضافة إلى حمّامات مزودة بتسهيلات خاصة بالوضوء. وتضفي خدمة الخادم الشخصي لمسات فريدة للخدمة المتميزة، وتعزز من متعة الإقامة في هذا الفندق الفريد.

طابع سويسري عائلي

■ جديدكم فندق مكة «سويس اوتيل»، ما الخدمات التي سيوفرها؟

– كما ذكرت سيتم الإفتتاح في الربع الثاني من العام ٢٠١٢، ويأخذ الفندق الطابع السويسري في توفير الخدمة، والجودة، ويسمى أيضاً الفندق المريح وهو مجهز بالمرافق كافة، التي تجعل بإستطاعة الحاج او المعتمر أداء واجباته الدينية براحة تامة. وتتوفر داخل الفندق غرف خاصة تحتوي على ثلاثة أسرة اساسية دون الحاجة لإضافة سرير آخَر، وهذا من شأنه ان يوفر لبعض العائلات الإقامة بسعر مناسب. ومع إطلاق هذا الفندق يصبح عدد الوحدات الفندقية التابعة لـ «فيرمونت» أكثر من ٢٦٠٠ وحدة.

٤٠ في المئة من حجم سوق الضيافة في مكة

■ من هم المستهدفون من علامة «فيرمونت»؟

– تؤمن المجموعة بأن دخولها الى السوق السعودية وتحديداً الى مكة المكرمة، ساهم في تغطية جانب مهم من قطاع الفنادق والضيافة ووفر خدمات ذات قيمة حقيقية في هذا المجال. وتستهدف علامة «فيرمونت» الذين يودون الجمع بين المكان المميّز والتمتع بخدمات فيرمونت الفريدة، أما علامة «رافلز» فمناسبة للضيف الباحث عن دفء العائلة. وتشكل فنادق المجموعة في مكة المكرمة مجتمعة أكثر من ٤٠ في المئة من حجم سوق الضيافة ضمن المنطقة المركزية في مكة المكرمة. ■

الطيار الأول بين شركات السياحة والسفر في الشرق الأوسط

د. ناصر الطيار يتصدر قائمة أقوى ٥٠ شخصية في القطاع

تصدرت مجموعة الطيار للسفر قائمة مجلة اخبار السفر العربي لأقوى ٢٠ شركة للسياحة والسفر في الشرق الأوسط، حيث اعتمد التقييم معايير مختلفة شملت تنوع الخدمات، حجم المبيعات السنوية، التواجد الإقليمي وعدد الموظفين. واستطاعت المجموعة من خلاله التميز والحصول على المركز الأول بكل جدارة.

وتصدر الدكتور **ناصر بن عقيل الطيار** نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة الطيار للسفر قائمة مجلة أخبار السفر العربي لأقوى ٥٠ شخصية في قطاع السفر في العام ٢٠١٠، حيث احتل المرتبة الأولى كأقوى شخصية سعودية في مجال الاستثمار السياحي الخاص والمرتبة ١٣ بين صانعي القرار ورواد قطاع السياحة والسفر في المنطقة العربية. وبفضل رؤيته وخبرته ومؤهلاته العلمية تمكن من قيادة مسيرة مجموعة الطيار للسفر الحافلة بالنجاحات على مدى ثلاثة عقود».

وفي السياق نفسه حصلت مجموعة الشامل الدولية على المرتبة الرابعة ضمن القائمة والتي تعتبر أكبر شركة سفر في الكويت وتمتلك مجموعة الطيار للسفر ٣٠٪ من أصولها.

يذكر ان مجموعة الطيار للسفر حصلت في ما سبق على عدة شهادات تقديرية من الخطوط الجوية العربية السعودية لعدة أعوام متتالية، كما حصلت على جوائز أخرى من العديد من شركات الطيران العربية والأجنبية العاملة بالمملكة، وشركات الفنادق والمنتجعات السياحية والدوائر والهيئات والمنظمات العالمية.

د. فهد الجربوع (شركة الطيار للسفر والسياحة - السعودية):

سباقون في تأمين الوجهات السياحية البديلة خلال الظروف الصعبة

الرئيس التنفيذي لشركة الطيار للسفر والسياحة AL TAYYAR الدكتور فهد الجربوع ركز على ميزتها في تأمين وجهات السياحة البديلة خلال الظروف الصعبة، وشدد على مفهوم روزنامة الوجهات المرشحة خلال فترة الاجازات والعطلات الموسمية، منوها بدور هيئة السياحة السعودية التنظيمي والرعائي للمنشآت الفندقية، الى دورها الارشادي.

وجهات سياحية بديلة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول العربية المجاورة على قطاعكم؟

– القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية سريع التأقلم، فإذا حصلت ازمات في بعض الاسواق تزدهر بالمقابل اسواق اخرى، بمعنى ان هناك بدائل دائما.

بدورنا وكمجموعة طيّار سباقون الى تأمين وجهات سياحية بديلة، فعندما تأثرت السياحة في مصر استفادت الامارات، لبنان، اوروبا وشرق آسيا وبالتالي هي فقط عملية تحوّل السائح من مكان الى آخر، ونحن نتواجد أينما يحتاجنا العميل لنقدم له العروض السياحية وافضل الاسعار والخدمات.

روزنامة الوجهات

■ ما هي العروض السياحية التي تقدمونها؟

– نعمل على روزنامة الوجهات السياحية والتي تحتوي على جدول عطلات نهاية الاسبوع، اضافة الى الوجهات المرشحة لفترة الاجازات المدرسية والعطلات الموسمية والفعاليات والمناسبات التي تحصل في المنطقة والعالم والتي تهم عملاءنا من الشركات. كما ونعمل على مستوى الأسرة على اقتراح الوجهات التي تناسبها، فضلا عن عروض سياحية نسوّقها عبر هذه الروزنامة والتي بدورها تكون بمثابة خطة العمل لشركات المجموعة بالتعاون مع شركات الطيران ومزودي الخدمات السياحية.

■ ما اهم التحديات التي تواجهونها؟

– اهم التحديات هو الاقتصاد العالمي، اذ عندما يزدهر تصبح الشركات قادرة على التوسع وفتح خطوط جديدة، والحمدلله نحن لم نتأثر مباشرة بالازمة الاقتصادية.

دور مشرّف لهيئة السياحة

■ هل انتم راضون عن الادوار التي تقوم بها هيئة السياحة؟

– شهادتي مجروحة في الهيئة السياحية، فهي أكملت عقدها الاول، وبمقياس المنظمات انجزت الكثير اذ لعبت دورا كبيرا في استكمال تصنيف المنشآت الفندقية والشقق المفروشة وما يترتب عنه من سحب التراخيص من المنشآت غير المطابقة للمواصفات، اضافة الى دورها في ضبط الاسعار وربطها بمستوى الجودة والخدمة المقدمة، فضلا عن اصدارها انظمة كثيرة متعلقة بالارشاد السياحي وايجاد الوظائف السياحية المتخصصة ودعم كلية السياحة في المملكة. كما انجزت الكثير في ما يتعلق بالمحافظة على التراث الثقافي والحضاري للمملكة من خلال اصدار تشريعات وانظمة خاصة بالمتاحف والتنقيب ومشاركتها في بعض المتاحف العالمية لابراز بعض التحف النادرة في المملكة.

نتواجد أينما يحتاجنا العميل

■ في رأيكم ما اهم المناطق التي ستشهد حركة سياحية مزدهرة؟

– اهم المناطق التي ستشهد ازدهارا هي: دبي ودول شرق آسيا واميركا واوروبا لا سيما بعد انخفاض سعر صرف اليورو.■

جورج عون (مجموعة فنادق ماريوت MARRIOTT - الكويت):

الكويت وجهة لرجال الاعمال اكثر منها للسياحة

لاحظ مدير عام مجموعة فنادق ماريوت في الكويت جورج عون ميلا متصاعدا في مجال زيارات العمل والفعاليات التجارية اكثر منه في مجال الاقامات خلال العطل واجازات الاعياد، ورأى ان الكويت وجهة لرجال الاعمال اكثر منها للسياحة، مشددا على مقولة البقاء للافضل نظرا لصغر سوق السياحة الكويتية والتنافس على تقديم الخدمات النوعية، عارضا للخيارات التي تقدمها المجموعة لروادها.

افضل العروض والخدمات

■ **كيف تقومون وضع قطاع السياحة في بلدكم؟**

– في الغالب تعتبر الكويت وجهة للأعمال والتجارة أكثر منها للسياحة والعطل. لقد اظهرت الكويت على مر السنوات اتجاها قويا لاحتضان أهم الاحداث الاقتصادية الإقليمية، مثل اجتماع منظمة «اوبك» في العام ٢٠٠٥، والقمة الاقتصادية العربية في العام ٢٠٠٩ وغيرهما الكثير. كما شهدت الكويت أيضا وبانتظام العديد من الفعاليات التجارية والمؤتمرات التي ابقت قطاع السياحة في حركة دائمة. لقد استضافت مجموعة فنادق ماريوت والتي تتألف من فندق جي دبليو ماريوت وكورتيارد ماريوت وصالة الراية للمؤتمرات والحفلات، العديد من الفعاليات التجارية ولمسنا خلال الأعوام الماضية ميلاً متصاعداً في مجال زيارات العمل والفعاليات التجارية أكثر منه في مجال الاقامات خلال العطل وفرص الأعياد. مع ذلك تقدم مجموعة فنادق ماريوت عدة عروض مثيرة للاهتمام خلال عطلة عيد الأضحى والعيد الوطني.

■ **كيف ينعكس ما حدث وما يحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في بلدكم؟**

– الأزمات السياسية القت بظلالها على قطاع السياحة في البلدان كافة التي شهدت اضطرابات. بالنسبة للكويت مستمرون في تقديم افضل العروض والخدمات المتميزة لجميع ضيوفنا. الكويت تعد وجهة لرجال الأعمال اكثر منها للسياحة ولذلك لم نلحظ اي تأثير من هذا الجانب.

انعكاس ايجابي على قطاع السياحة

■ **شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟**

– تأثر قطاع السياحة بشدة في جميع أنحاء العالم بسبب الأزمة المالية العالمية، والسوق الكويتية لم تشكل استثناءً في هذا المجال. ونحن في قطاع الخدمات حيث تكاليف التشغيل مرتفعة، نتأثر في عدة نواح خصوصاً عندما تتعرض معادلة العرض والطلب للاهتزاز أو للضرر. قطاع السياحة حساس جداً تجاه الاحداث، والأزمة المالية قد اثرت علينا بالتأكيد. ولدفع الأمور الى الأمام اعلنت الحكومة عن مشاريع في مجال البنية التحتية بقيمة ١٠٠ مليار دولار، والتي من المتوقع أن تنعش الاقتصاد، ونحن متفائلون بأنه عندما تتبلور هذه المشاريع سيتحسن الاقتصاد، وبالتالي سينعكس ذلك ايجاباً على قطاع السياحة.

تجارب غنية

■ **هل من تحديات يعانيها قطاعكم؟**

– يحمل كل تحدٍ جديد في طياته فرصةً جديدة. وفي الكويت، قطاع السياحة صغير جداً وهناك عدد محدود من اللاعبين ولذلك فإن البقاء هو للأفضل. ونقدم في مجموعة فنادق ماريوت خدمات ووجبات عشاء قد لا تكون موجودة في أي مكان في البلاد. على سبيل المثال، في جي دبليو ماريوت لدينا واحد من أجود وأفضل المطاعم ، فيما نقدم في الكورتيارد ماريوت إقامةً فاخرةً للنزلاء. اما صالة الراية فهي واحدة من أكبر صالات الحفلات في البلاد وتمنح الضيوف خيارات متعددة لاستضافة الحفلات والأحداث. لا توجد مجموعة فندقية اخرى في البلاد توفر هذا العدد من التجارب الغنية والمتنوعة تحت مظلة واحدة.

مواقع سياحية مثيرة

■ **ماذا عن المقومات السياحية في الكويت؟**

– في الكويت العديد من المواقع السياحية المثيرة للاهتمام، بدءاً من أبراج الكويت ، وصولاً الى بيت سادو على طريق الخليج حيث يمكن التمتع بالأعمال الثقافية والتراثية. يأتي ذلك الى جانب مراعاة عقلية التسوق، اذ يوجد في البلاد بعض من أفضل وأرقى المراكز التجارية بدءاً من مجمع الصالحية الذي يمكن الوصول اليه خلال دقائق من فندق جي دبليو ماريوت، وصولاً الى مجمع الراية القريب من فندق كورتيارد ماريوت. وتنتشر فنادقنا في نقاط استراتيجية جداً في مدينة الكويت، وهو الأمر الذي يجعلها مناسبة ومريحة لزيارة جميع الأماكن داخل وحول العاصمة. ■

مرعي أبو مرعي (مجموعة أبو مرعي ABOU MERHI GROUP) :

عززنا أسطولنا وحققنا انجازات مصرفية وعقارية

أبدى الرئيس التنفيذي في مجموعة أبو مرعي ABOU MERHI GROUP مرعي أبو مرعي تفاؤله بالمرحلة الحالية التي يمر بها لبنان، وأشار الى تعزيز أسطول السفن بثلاث اضافية لتصبح ١٥ سفينة، متطرقاً الى الإنجازات التي حققتها المجموعة في مجال زيادة حصتها في «انتركونتيننتال بنك» IBL الى ١١ في المئة، وبناء فلل في مجدليون والتحضير لإطلاق سفينة «أورينت كوين كروز» السياحية في ٢٠١٣ من ايطاليا، مشدداً على ضرورة حماية اليد العاملة اللبنانية، معدداً بعضاً من المشاريع الجديدة المنوي تنفيذها.

تفاؤل بالمرحلة الحالية

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الأزمات الإقتصادية والسياسية العالمية والعربية على لبنان؟

– لطالما استفادت الدول من الأحداث والأزمات التي طاولت لبنان، والآن جاء دورنا لنستفيد من الإستثمارات خصوصاً وأن الدول المجاورة مثل قبرص تعاني من أزمة ارتفاع سعر صرف اليورو وسوريا التي تعاني من أزمة سياسية وتشهد ثورات شعبية.

الى ذلك، فإن الأزمة التي شهدتها كل من أوروبا والولايات المتحدة منذ ٢٠٠٩ رفعت من حجم ودائع المصارف في لبنان وساهمت في زيادة النمو الإستثماري، ومن المؤمل ان يشهد لبنان ارتياحاً ونمواً في حال حافظ على استقرار وضعه الأمني، يساعده في ذلك وجود حاكم مصرف لبنان الدكتور رياض سلامة وقطاع مصرفي يُشكر على مبادرته تمويل المحكمة الدولية الخاصة بلبنان.

وفي هذا السياق، نتمنى ايجاد مخرج مشرف للمحكمة الدولية في آذار المقبل بما يريح الوضع الإقتصادي في البلاد، خصوصاً وان لبنان من البلدان التي برهنت عن قوتها وثباتها في مواجهة الأزمات الإقتصادية والمالية التي تطال دول العالم. حاليا. ومن جهتي يغلب علي التفاؤل بالمرحلة الحالية أكثر من أي وقت مضى.

أسطول من ١٥ سفينة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها مجموعتكم خلال ٢٠١١؟

– شهدنا عاماً جيداً ومثمراً خلال ٢٠١١ بالرغم من الأوضاع الإقتصادية والسياسية المتردية.

من ناحية أخرى، تأثرت أعمالنا في مجال القطاع البحري، خصوصاً بعد الأزمة العالمية وكارثة التسونامي الذي ضرب اليابان، إلاّ ان المجموعة استطاعت شراء ثلاث سفن جديدة هي: City OF Beirut و City OF Saidon و City OF Anver، وبذلك يصبح عدد سفن الأسطول خمس عشرة سفينة سمّيت وفقاً لأسماء المناطق والبلدان المحببة الى قلبي وتربطني بها ذكريات حميمة.

أما في ما يتعلق بالقطاع المصرفي، فقد ساهمنا في رفع نسبة حصتنا في الأنتركونتيننتال بنك "IBL" من ٥ الى ١١ في المئة.

ولجهة الإنجازات المتعلقة في المجال العقاري، فقد قامت المجموعة ببناء عدد من الفلل في مجدليون ونحن في طور بناء حوالى مئة وحدة سكنية في تلة الصالحية، على أمل ان ينتهي العمل بها في ٢٠١٣.

هذا وسنعمل على إطلاق الأورينت كوين كروز في ٢٠١٣ من ايطاليا، وذلك بعد معرفة ما ستؤول اليه الأوضاع في المنطقة.

مليونا ليرة الحد الأدنى للأجور

■ كيف تنظرون الى التجاذب الحاصل في موضوع زيادة الأجور؟

– أعتقد ان أرباب العمل محقون وهم متخوفون من زيادة الأجور وارتفاع نسبة التضخم، كما ان مطلب العمّال محق ومن الضروري رفع أجورهم، وأؤيد فكرة ان يكون الحدّ الأدنى مليوني ليرة لبنانية.

ومن جهتي أشدّد على ضرورة حماية اليد العاملة اللبنانية من خلال فرض غرامة عالية على اليد العاملة الأجنبية. وهذا نابع من تعصبي للبنانيتي اذ ان غالبية عمال وموظفي مؤسساتي هم لبنانيون. كما وعلى الدولة ان تجد حلاً لمشكلة الكهرباء نظراً لكلفتها الباهظة التي اضحت توازي كلفة اليد العاملة.

■ هلا وضعتنا في صورة مشروع محطة الوقود التي تتميز بالطابع الانثوي؟

– أنشأت المجموعة محطة وقود مميزة وفريدة من نوعها في المنطقة حيث جميع العاملات فيها هم من الجنس اللطيف ويتقاضين اجورا محترمة ومركزها منطقة صيدا، هذا ويلقى المشروع استجابة وتجاوبا من النساء.

مشاريع جديدة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية الجديدة؟

– افتتحنا «مول» في عمان الاردن واطلقنا عليه اسم «لبنان سنتر» وهو بإدارة مجموعة ابو مرعي ويشمل مطاعم وقاعات افراح واسعة ومحالا تجارية لماركات عالمية. وكنا قد اشترينا صالة LE CHEVAL في الروشة منذ فترة لتحويلها الى صالة حفلات خاصة. كما انتهينا من تنفيذ مشروع مجدليون السكني الذي يضم ٢٥ فيلا تتألف الواحدة من ٣ و٤ طبقات تمتد على مسافة تراوح بين ١٢٠٠ او ١٦٠٠م٢ ومحاطة بحدائق. وكما سبق وذكرت نعمل على انجاز ١٠٠ وحدة سكنية في منطقة الصالحية وسنركز على تطوير الاسطول البحري خلال عام ٢٠١٢، لا سيما وان المنافسة مع الشركات البحرية الاجنبية تراجعت بسبب التشدد الكبير الذي تعرضت له من قبل المصارف الاوروبية والاميركية، ما افسح المجال واسعا امام نجاحنا المحتم مع التذكير بأن رحلاتنا تغطي القارات كافة. ■

صلاح تهلك (سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

تبوأنا للسنة الثالثة المرتبة الاولى بين الاسواق الحرة

تقوم سوق دبي الحرة التي تعد اكبر مؤسسة للبيع بالتجزئة في مطارات العالم، بتشغيل وادارة منطقة البيع بالتجزئة في مطار دبي الدولي، حيث تمتد على مساحة ٢٠ الف متر مربع وتحتوي على منافذ ومحال تجزئة راقية تقدم خبراتها وخدماتها ذات المستوى، للمسافرين من جميع انحاء العالم وسط اجواء تسوق ودية وممتعة.

مدير ادارة الاتصال المؤسسي في سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE صلاح تهلك اعلن عن تقديم حسومات بنسبة ٢٥ في المئة يوم احتفال السوق الحرة بعامها الـ ٢٨، ما ادى الى اقبال واسع من المسافرين. واشار الى وصول مساحة السوق الى ٢٠ الف متر مربع مع التوسعات الاخيرة، مؤكدا تبوؤ المرتبة الاولى بين الاسواق الحرة في العالم مثمناً الدعم الحكومي، كاشفا عن جملة توسعات في بعض اقسام السوق مذكرا بدورها الاجتماعي.

نمو في الربحية

■ خلال ٢٨ سنة من وجود سوق دبي الحرة استطاعت ان تكون على خارطة الاسواق الحرة العالمية، ما هي اهم انجازاتها لعام ٢٠١١؟

– احتفالا بمرور ٢٨ عاما على قيام سوق دبي الحرة اعلنا عن تقديم حسومات بنسبة ٢٥ في المئة في العشرين من كانون الاول (ديسمبر) على مجموعة واسعة من السلع، وقد شهدنا اقبالا واسعا من قبل المسافرين للتسوق في المطار. وسجلت السوق حجما مذهلا للمبيعات خلال ٢٤ ساعة، ما يعد انجازا رائعا للمؤسسة صب في مصلحة الزبائن الذين استفادوا الى اقصى حد من هذه الحسومات. الى ذلك تحتوي السوق على بضائع وسلع اصلية متنوعة، كما ان عدد الموظفين تخطى الاربعة آلاف موظف من جنسيات مختلفة فاقت الـ ٤٥ جنسية. كما وان ارباحنا الشهرية والربع سنوية مرتفعة جدا وبنسب مختلفة تراوحت بين ١٤ و١٥ في المئة، مع تحقيقنا زيادة في الربحية ما شكل دليلا أو مؤشرا واضحا على نجاح السوق وتقدمها رغم الازمة العالمية.

الرقم واحد

■ نلاحظ وجود السوق الحرة في كل محطات المطار فما هي المساحة التي تشغلها؟

– هذا الوجود هو لخدمة المسافرين. فمثلا المحطة رقم ٢ المخصصة لمسافري شرق اوروبا وطيران فلاي دبي تشكل ٦٠ في المئة من حركة المسافرين في المطار، ونركز فيها على السلع التي تشكل محور اهتمام تلك المناطق. ونحن عموما نتابع التوسع في السوق حيث بلغت المساحة الاجمالية ٢٠ الف متر مربع ونحاول تلبية احتياجات المسافرين ومتطلباتهم.

■ مطار دبي وسوق دبي الحرة ينافسان اليوم اهم مطارات اسواق العالم نتيجة استراتيجية ناجحة، فكيف تصفونها وماذا تحقق منها؟

– في الاعوام السابقة كنا نقارن بمطارات باريس، هيثرو وامستردام. اما في السنوات الثلاث الاخيرة فاستطعنا تبوؤ القمة واصبحنا الرقم واحد مع ان الطريق للوصول اليه لم يكن سهلا. وبفضل المثابرة والتغيير والعمل الجاد والشاق وبدعم من الحكومة ارتقينا الى المرتبة الاولى، وللسنة الثالثة على التوالي نفوز بهذه المرتبة نظرا لتمايز سوقنا والتي لا تقارن بأي سوق اخرى من حيث المساحة او كمية السلع او الديكور، وكل الاجراءات المسهلة لحركة المسافر والمحفزة للتسوق براحة وحرية.

التوسع في الاقسام

■ لسوق دبي الحرة كل سنة جديدها فما هو جديدها للسنة المقبلة؟

– نسعى لافتتاح بوتيك صغير يضاف الى المول الصغير في المطار، ونحن ماضون بالتوسع في اقسام الازياء والاطفال والكتب والمجلات والالكترونيات وغيرها.

■ ما هي النتائج التي حققتها السوق لعام ٢٠١١؟

– فاقت النتائج المحققة توقعاتنا، اذ حققنا نموا في الربع الاول من السنة بلغ ١٤ في المئة ما لبث ان ارتفع الى ١٧ في المئة.

■ كم بلغت الارباح؟

– وصلت الارباح الى ٥ مليارات درهم زيادة عن السنة الماضية بنمو نسبته ١٥ في المئة.

■ هل ستتوسعون اكثر؟

– لن نتوسع حاليا لكننا وفرنا خدمة جديدة لحقائب المسافرين وثمة موظفون لمساعدتهم والتجول برفقتهم في ارجاء السوق.

■ هل ستتبعون استراتيجية جديدة؟

– ملتزمون بالاستراتيجية المتبعة ونواظب على تقديم الخدمات الاجتماعية التزاما منا بمسؤوليتنا الاجتماعية، حيث ندعم المدارس والكليات ولدينا صندوق خاص بالمساعدات، كما ونشارك ببرامج تقديم المساعدات للدول النامية والمؤسسات الاجتماعية والطبية ومن مشاريعنا بناء مستشفيات في سريلنكا والهند والفليبين، ولا نتأخر عن المساعدة في تقديم العون للمناطق التي تتعرض للكوارث مثل هايتي.

خدمات اجتماعية

■ كيف تحددون دور السوق الحرة في تنشيط الحركة الاقتصادية في امارة دبي؟

– نلعب دورا سياحيا ترويجيا، فالسوق في خدمة المسافرين والمطار على مدار الساعة وهي تقدم خدمات اجتماعية وتوفر دخلا جيدا يصب في خزينة دبي والخزينة الاتحادية.

■ هل تساعدكم هيئة سياحة دبي في الدور السياحي الترويجي الذي تؤدونه؟

– الى حد ما، إننا مؤسسة حكومية ونتمنى ان نحقق المزيد من النجاح في السنة المقبلة. ■

طارق نابلسي (مجموعة ايلاف للسياحة والسفر والفنادق - السعودية)

نوفر فرصاً استثمارية واعدة في مكة المكرمة والمدينة المنورة

تحرص مجموعة ايلاف للسياحة والسفر والفنادق ELAF GROUP على تحقيق نقلة نوعية كبرى بمستوى أصولها وخدماتها، مما يعكس التوجه الخدمي للمجموعة، وادراكها العميق لحجم التحديات والمنافسة.

وتقوم شركة ايلاف للفنادق بإدارة مجموعة متميزة من الفنادق في جدة ومكة والمدينة. كما ان المجموعة تقدم خدمات متكاملة في مجالات السياحة والسفر والفنادق والنقل والتغذية والحج والعمرة.

نائب الرئيس التنفيذي في المجموعة طارق نابلسي نوّه بتنظيم وزارة الحج السعودية لشركات الحج والعمرة وتحسين نوعية خدماتها، موضحاً دور المجموعة لجهة توفير فرص استثمارية واسعة في المجال العقاري، واعداً بمضاعفة عدد فنادق المجموعة في المستقبل القريب.

تأثير سلبي لحركة الوافدين

■ في ظل الأزمات الإقتصادية العالمية والأزمات السياسية العربية، كيف يؤثر هذا على الإقتصاد الخليجي وأعمال المجموعة بشكل خاص؟

– الوضع الإقتصادي مترابط في كل العالم والأزمات التي تقع في أي منطقة لا بد ان تترك أثراً ما على بقية المناطق والبلدان، وبالنسبة لعملنا في ايلاف فقد تأثر سلباً بتراجع حركة الوافدين للحج والعمرة من الدول التي تعيش ظروفاً سياسية صعبة. غير اننا عوضنا عنها بأسواق اخرى مثل تركيا وجنوب شرق آسيا.

تضاعف عدد الفنادق

■ هل يشكل تزايد عدد الشركات المختصة بخدمات السياحة والسفر والفنادق والحج والعمرة منافسة ما لشركة ايلاف أم ثمة تنسيق في ما بين هذه الشركات؟

– عندما وضعت وزارة الحج نظاماً جديداً لتحسين نوعية خدمات الحج والعمرة قبل حوالى ٧ سنوات كان الهدف هو تحسين الخدمة المقدمة للمعتمر وذلك من خلال رفع أداء الشركات المرخصة لخدمات العمرة والحج بشكل تدريجي ومقنن، وهذا ما انعكس على الشركات العاملة في هذا المجال من اضطرارها الى تحسين نوعية خدماتها أو الخروج من السوق.

شركة ايلاف تخطط جيداً للمستقبل، ففي عام ٢٠١٢ ستفتح أربعة فنادق جديدة، اثنان في مكة وآخران في المدينة المنورة.

وفي عام ٢٠١٣ سنفتتح أيضاً فندقاً ضخماً، وخلال السنتين المقبلتين سيتضاعف حجم الفنادق التي ندرها وسنكون من أكبر شركات الإدارة المحلية المتمتعة بمعايير عالمية.

توفير فرص استثمارية

■ ما هو هدف مشاركتكم في مؤتمرات الاستثمار؟

– لدينا مكاتب تسويقية في أنحاء عدة من العالم مثل مصر، تركيا، انكلترا وقريباً في اندونيسيا ودبي. أما هدفنا من المشاركة في المؤتمرات الإقتصادية والإستثمارية فهو توفير فرص استثمارية لمن يريد الإستثمار في العقارات في مكة والمدينة المنوّرة. فنحن كمشغّلين وشركاء استراتيجيين وذوي خبرة طويلة في أسواق مكة والمدينة نستطيع ان نوفّر استثمارت عقارية جيدة بعوائد ممتازة. ■

نزار ألوف (فندق ريفييرا RIVIERA) :

غرفنا مجهّزة بأحدث الوسائل والخدمات العالية الجودة

أسف مدير عام فندق ريفييرا RIVIERA نزار ألوف لتراجع قطاع السياحة في لبنان بسبب تأخر تشكيل الحكومة مطلع ٢٠١١، والثورات العربية، وترافق شهر رمضان المبارك مع موسم الصيف، ونوه بالجهود التي يبذلها وزير السياحة فادي عبود، مبينا ان المشكلة الابرز تكمن في كيفية استقطاب السائح الى الربوع اللبنانية في ظل غياب القوانين والانظمة والدولة الواحدة، معوّلاً على عملية تجديد غرف الفندق وتأهيلها لاستقبال الرواد خلال ٢٠١٢.

تراجع سياحي

■ اثرت الاضطرابات في بعض الدول العربية لاسيما في مصر، تونس، البحرين وسوريا واليمن، على القطاع السياحي في لبنان، فهل يمكنكم تعداد الاضرار التي لحقت بهذا القطاع عامة وبمؤسستكم بخاصة؟

– شهد القطاع السياحي في لبنان تراجعا ملموسا خلال ٢٠١١، مقارنة بالعام ٢٠١٠، نتيجة الثورات التي شهدتها بعض الدول العربية وغيّرت الاتجاهات السياحية للسياح العرب في الخليج والمقيمين في اوروبا والسياح الاجانب. اضف ان تأخر تشكيل حكومة في لبنان مطلع ٢٠١١ ضاعف من سوء الاوضاع وتدهور قطاعي السياحة والفندقة. غير انه بعيد تشكيل الحكومة، سارع السياح الى زيارة لبنان بكثافة خلال موسم الصيف ما اعاد النشاط الى القطاع وما حدّ من ذلك حلول شهر رمضان المبارك الذي أثّر نوعا ما على الحركة السياحية،كون الرعايا العرب يرغبون في ممارسة الشعائر الدينية الخاصة بالشهر الفضيل في بلدانهم.

على صعيد آخر استراتيجية فنادقنا للعام ٢٠١٢ لا تزال غير واضحة، فبالرغم من استقرار الوضع الأمني نوعا ما في لبنان الا انه لا يزال هناك علامات استفهام وتصريحات تطاول قطاع السياحة وتؤثر عليه سلبا.

كما ان بعض المستثمرين العرب والاجانب في القطاع الفندقي اوقفوا استثماراتهم في لبنان، بانتظار معرفة ما يريده اللبنانيون والقوانين التي سيعتمد تطبيقها في ظل الظروف السائدة.

هذا وقد شهد القطاع الفندقي خلال العام ٢٠١١ ازدهارا خلال عطلة نهاية العام خصوصا في بيروت والمناطق الجبلية، ومع حلول العام الجديد تباطأت الحركة السياحية باعتبار كانون الثاني (يناير) شهرا ضعيفا على المستوى السياحي.

ولا شك في ان الاوضاع في سوريا اثّرت على القطاع، نظرا لتشابك العلاقات الوطيدة بين البلدين.

عائق استقطاب السائح

■ ما هو دور وزارة السياحة في دعم قطاعكم وما هي مطالبكم منها ومن الدولة عامة؟

– نطالب الدولة بتوفير الامكانات والتسهيلات اللازمة لوزير السياحة فادي عبود من اجل تطوير القطاع، وهنا انوه بالجهود التي يبذلها السيد عبود في هذا الاطار، مع العلم ان العوائد السياحية هي الاسرع تداولا والمحققة للفائدة المرجوة منها والتي تصيب شرائح عديدة من المجتمع، هذا وكلما ارتفعت هذه العوائد عمّ الخير والازدهار مختلف القطاعات.

من جهة اخرى تكمن المشكلة الابرز في كيفية استقطاب السائح الى الربوع اللبنانية، حيث يحظى بخدمات تفوق توقعاته، مع العلم ان السياح العرب يتطلعون الى اقامة هادئة في ظل انظمة وقوانين ترعاها دولة واحدة وليس دويلات.

تحول الواجهة الى عقارية

■ في رأيكم هل اضحى قطاع العقار اكثر جاذبية من القطاع السياحي، خصوصا مع اتجاه البعض الى تحويل وجهة الفنادق السياحية الى أبنية عقارية كالسمرلند والكارلتون؟

– المعروف عن القطاع الفندقي انه يحتمل وجود مخاطر كبيرة في ظل غياب الاستقرار، في حين ان قطاع العقار يحتمل وجود مخاطر نسبية في ظل الاوضاع السائدة، وبالتالي فأسعار العقارات لا تشهد تراجعا وتبقى ارباحها هي ذاتها.

وللأسف فإن الواجهة البحرية للبنان تتحول بمعظمها الى عقارية نتيجة عدم استقرار الاوضاع في لبنان والمنطقة.

خدمات عالية الجودة

■ يتميز فندق الريفييرا بالتجدد الدائم، فما هي خطتكم للعام ٢٠١٢؟

– تم تجديد غرف الفندق خلال العام ٢٠١١ بالكامل حيث تم تجهيزها بأحدث الوسائل وأروع التصاميم والديكورات لتصبح مجهزة بالوسائل والخدمات الفندقية العالية الجودة، ونأمل ان نباشر بعملية تجديد وتأهيل الاماكن العامة في الفندق خلال العام ٢٠١٢.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– نأمل ان تنتهي الاحداث في سوريا بأقل اضرار، وان تقرر الدولة اللبنانية البدء بمسيرة تحسين في ظل اوضاع مستقرة.■

«إير فرانس» AIR FRANCE تزيد محطاتها في المدن الفرنسية وتقدم عروضاً خاصة

١٦ وجهة جديدة من تولوز و٦ وجهات من نيس وقريباً بوردو

بعد الانطلاقة الناجحة لرحلاتها من مرسيليا في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١١، توسّع الخطوط الجوية الفرنسية AIR FRANCE حملتها في المدن الفرنسية لتبدأ رحلاتها من مدينتي تولوز ونيس في ربيع العام ٢٠١٢ لتليها مدينة بوردو في وقت لاحق من العام نفسه.

مع حلول صيف العام ٢٠١٢، تكون الخطوط الجوية الفرنسية قد رفعت عدد رحلاتها الأسبوعية الى أكثر من ١٢٠٠ رحلة انطلاقاً من مرسيليا وتولوز ونيس متسمة بنظام جديد لتعزيز قدرتها التنافسية.

الكسندر دي جونياك
AIR FRANCE

١٦ وجهة جديدة انطلاقاً من تولوز

ابتداء من ١ نيسان (ابريل) ٢٠١٢، تضيف الخطوط الجوية الفرنسية الى رحلاتها انطلاقاً من تولوز ١٦ وجهة جديدة باتجاه أوروبا والمتوسط بالإضافة الى وجهاتها الـ ١٢ المعهودة. ستسمح هذه الرحلات الجديدة للزبائن باكتشاف اسطنبول وبراغ وتونس، بهذا يصل مجموع الرحلات الأسبوعية من تولوز واليها الى ٤٣٠ رحلة موزعة على ٢٨ وجهة.

٦ وجهات جديدة انطلاقاً من نيس

اعتباراً من ٣ نيسان ٢٠١٢، تبدأ الخطوط الجوية الفرنسية رحلاتها الى ٦ وجهات جديدة بما في ذلك برشلونة واسطنبول وتل أبيب ليرتفع عدد رحلاتها الأسبوعية من نيس الى ٣٣٠ رحلة موزعة على ٢٢ وجهة.

وحددت الخطوط الجوية الفرنسية الرحلات انطلاقاً من هاتين المدينتين الفرنسيتين أسعاراً جذابة جداً لبطاقات السفر باتجاه واحد بدءاً من ٥٠ يورو بما فيها الضرائب. يمكن للمسافرين ان يتمتعوا بالخدمات التي اعتادوها على متن رحلات شركة الخطوط الجوية الفرنسية منها: مشروب ووجبة خفيفة مجانيان، مجموعة من الصحف الفرنسية والأجنبية المتوفرة مجاناً عند بوابة الصعود، حقيبة واحدة في مقصورة الطائرة وحقيبة أخرى في حجرة الأمتعة اليدوية مجاناً، اختيار المقعد وتسجيله عبر شبكة الإنترنت وموظفون متوفرون طوال فترة الرحلة.

امكانيات قوية للنجاح

ان تحديات شركة الخطوط الجوية الفرنسية على الشبكة المتوسطة المدى كبيرة، إذ تحتاج شركة الطيران الى تعزيز قدرتها التنافسية ومواصلة تطوير عملياتها. تتمتع شركة الخطوط الجوية الفرنسية بإمكانيات قوية للنجاح في هذا المشروع: موظفون ماهرون ومندفعون، طاقم يافع وشبكة تشهد تطوراً مستمراً. هذا ما صرّح به السيد **الكسندر دي جونياك**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة الخطوط الجوية الفرنسية.

مع زيادة النشاط المستمر للرحلات الجوية انطلاقاً من تولوز ونيس وبوردو، تعتزم الخطوط الجوية الفرنسية الاستفادة من المكاسب الانتاجية التي من شأنها ان تساعد على تخفيض تكاليف انتاجها. كما وسيتم تحقيق هذه المكاسب الانتاجية بفضل استخدام الطائرات بطريقة عقلانية ومثلى، اللجوء الى طاقم يؤمن ساعات طيران اضافية ويكون مقره تلك المدن، وأخيراً زيادة الكفاءة التشغيلية على الأرض بفضل النشاط الإضافي.

الحبتور – هيلتون استقبل الاعياد ببرامج ونشاطات متنوعة

ريتا مسعد تلقي كلمة

من اليمين: كامل عجمي، مارك ديسكروزاي وعمر سعاده

الحضور

استضاف فندق الحبتور – هيلتون اكثر من ١٠٠ طفل من دور الايتام بالمشاركة مع بنك لبنان والمهجر للاحتفال وتوزيع الهدايا بمناسبة الاعياد. كما ان الجميع مدعو لمشاركة الاولاد من مدارس مختلفة في جوقتهم الميلادية حيث سيقدمون يوميا اجمل ما لديهم ابتداء من ١٥ كانون الاول (ديسمبر) وحتى ٢١ منه حتى الساعة الخامسة بعد الظهر ولمدة ساعة.

واطلق الفندق دعوة للاحتفال بالاعياد المجيدة في فنادق الحبتور حيث المطاعم الرحبة ولكل منها طابع مميز ومختلف من الصيني الى الايطالي والفرنسي والعالمي. اضافة الى اللبناني في اعلى مطعم في لبنان في الطبقة الاحدى والثلاثين من الفندق.

في سياق متصل واثر الاعلان رسميا عن توقيع العقد مع شركة هيلتون العالمية قام فريق التدريب الاقليمي للتعليم والتنمية في الشرق الاوسط وافريقيا لهيلتون بزيارة فنادق الحبتور لنشر ثقافة هيلتون وتزويد جميع اعضاء الفريق ضمن مجموعات بالاساليب والمعايير المعتمدة لدى الشركة. وتركز هذه التدريبات على اركان الخدمة في شركة هيلتون وقواعد الشركة والتاريخ العريق لمسيرتها الناجحة.

عبد الحفيظ المنصوري (مجموعة سيرين للإستثمار السياحي - ليبيا):

نحن واثقون أن المجلس الوطني الإنتقالي بعد ثورة ١٧ فبراير المجيدة في ليبيا الحرة سيضع ضمن أولويات التنمية تطوير قطاع السياحة

رئيس مجموعة شركات سيرين للإستثمار السياحي عبدالحفيظ المنصوري قدم لمحة عن استثماراتها في قطاع السياحة في ليبيا والوطن العربي، مطمئنا الحضور الى أن القطاع السياحي في ليبيا الحرّة سيحظى برعاية ودعم الحكومة الجديدة التي أعلن تشكيلها مؤخرا، من خلال إصدار حزمة من التشريعات الجديدة تتوافق مع إمكانيات ومواقع الجذب السياحي وتفتح المجال أمام المستثمرين العرب والأجانب للمساهمة والمشاركة بخبراتهم في إطار ضمانات وتسهيلات غير مسبوقة.

■ هل لنا صورة موجزة عن إستثماراتكم القائمة في القطاع السياحي في ليبيا والوطن العربي؟

– نحن بالأساس مستثمرون ليبيون غادرنا أرض الوطن قسرا بعد الإنقلاب العسكري في عام ١٩٦٩ واتجهنا إلى الإستثمار في الدول العربية، وكانت بداية نشاطنا الإقتصادي في عام ١٩٦٥ في مجال الأعمال الحرة في ليبيا في قطاع المقاولات والتجارة.

وفي ما يلي لمحة عن إستثماراتنا بالاقطار العربية في مجال الإستثمار العقاري والسياحي وهي:

في المملكة العربية السعودية تم تنفيذ العديد من مشروعات المقاولات والإستثمار العقاري بمدينة جدة، تبوك، الطائف.

وفي مصر تم إقامة منظومة متكاملة من الإستثمارات السياحية في إطار قانون ضمانات وحوافز الإستثمار رقم ٨ لسنة ١٩٩٧ واللوائح المكملة له، تملكها وتديرها مجموعة سيرين للإستثمار السياحي حيث تمتلك المجموعة منظومة فندقية مكونة من خمسة فنادق بطاقة فندقية قرابة ٢٠٠٠ غرفة وجناح بشرم الشيخ، وتعتبر هذه الإستثمارات من المشروعات الإستثمارية الكبرى بشرم الشيخ.

وفي الاردن تم إقامة مشروع سياحي علاجي ترفيهي على الساحل الشرقي للبحر الميت يضم فندقين من فئة خمسة نجوم ونادياً صحياً عالمياً ووحدات سياحية بطاقة فندقية إجمالية ٤٠٠ غرفة وجناح خمسة نجوم – بتكلفة استثمارية ٩٥ مليون دولار جاري العمل على إكماله وتشغيله خلال عام ٢٠١٣.

■ هل برأيكم تستطيع ليبيا أن تكون بلدا جاذبا على المستوى السياحي؟

– من المؤسف أن الكثير من الأخوان العرب لا يملكون أي معلومات عن ليبيا وإمكاناتها ومقاصدها السياحية، إذ أن ليبيا بلد سياحي جاذب وتتمتع بشواطىء تمتد على ألفي كيلومتر على البحر الأبيض المتوسط في حضن دول أوروبا الجنوبية، وتتميز بتنوع تضاريسها ومناخها، إضافة إلى أنها تحتوي على آثار رومانية وإغريقية وغيرها. بالإضافة إلى قربها من الأسواق الأوروبية والعربية. كل هذه العوامل فضلا عن الإستقرار السياسي والأمني والمناخ الإقتصادي وعودة ليبيا إلى الحظيرة الدولية بعد ثورة ١٧ فبراير بعد عزلتها قرابة الأربعة عقود، ستكون كلها عوامل تدعم إزدهار السياحة في ليبيا، والمشجع في هذا الإطار أن سياسة الدولة الليبية بعد التحرير ستضع القطاع السياحي ضمن أولوياتها الداعمة للإقتصاد الليبي، وأشير الى ان إسم سيرين هو الإسم التراثي لمدينة شحات الأثرية بليبيا والتي تعد من أبرز المزارات السياحية بشمال إفريقيا.

■ هل تعتقدون أن الإستثمار في المجال السياحي بليبيا بعد التحرير سيتأثر سلبا بأي تيارات سياسية محافظة تحد من فاعليته؟

– بالعكس، وأقولها كمستثمر متخصص في هذا القطاع، فإن العكس هو الصحيح، ليبيا ستتنفس مناخ الحرية لأول مرة بعد عدة عقود من الكبت والحد من إطلاق قدرات المواطنين للإبداع، والسياحة لم تعد ترفاً في العصر الحديث بل إن السياحة أصبحت ضرورة حياتية، ورسالة تواصل حضاري بين شعوب الأرض، وإن ما نراه اليوم من دعوات وعقد مؤتمرات دولية وإقليمية تدعو إلى التسامح وعدم تصادم الحضارات ورفع شعار السموات المفتوحة لحرية السفر والإنتقال، هو نتاج إرث إنساني عالمي تقوده قاطرة السياحة لتحقيق الإندماج الثقافي ورخاء الشعوب، وإنني واثق أيضا أن وعي المجتمع العربي وثقافته الراسخة في التسامح والتعايش والعمل المشترك، سينصف في نهاية المطاف السياحة ويبرئها من دعاوى وأيديولوجيات دخيلة لا تنسجم مع واقع وثقافة المجتمع وأداب الضيافة العربية الأصيلة.

وليبيا بموقعها بين أكبر دولتين سياحيتين عربيتين إسلاميتين مصر وتونس، ستكون رائدة في مجال الإستثمار السياحي.

نتطلع الآن إلى المساهمة الفاعلة في إعادة إعمار الوطن بالخبرات التي تم اكتسابها عبر سنوات الإغتراب

■ ماهي خططكم كمجموعة سيرين فى ليبيا؟

– أولى مخططاتنا كمستثمرين في قطاع السياحة تتمثل في المساهمة الجادة والمشاركة مع أخواننا المستثمرين العرب في الإستثمار في قطاع السياحة في إطار التسهيلات والحوافز والضمانات المقررة من الدولة في هذا الشأن، بإقامة منتجعات تستهدف تعظيم السياحة المحلية والعالمية وتبرز المقاصد السياحية المتنوعة كالجبل الأخضر وصبراتة ولبده وغدامس عروس الصحراء.

ونحن نتطلع الآن إلى المساهمة الفاعلة في إعادة إعمار الوطن بالخبرات التي تم اكتسابها عبر سنوات الإغتراب، إيمانا بحق الوطن علينا والوفاء له.

حلم سيتحقق

■ ماذا برأيكم يطلب المستثمر الليبي والأجنبي من المجلس الإنتقالي؟

– المعروف ان قوانين النظام السابق كانت تحد من الإستثمار في قطاع السياحة، حيث كان التركيز على قطاع النفط. اما حاليا فأؤكد أن أولى أولويات المجلس الوطني الإنتقالي والحكومة الجديدة ستكون السياحة والإستثمار والإعمار والتوسع في إقامة فنادق قادرة على استيعاب الخبراء ورجال الأعمال الذين سيساهمون في إعادة بناء ليبيا و إزدهارها.

■ هل أنتم مطمئنون للوضع الإقتصادي في ليبيا خلال هذه المرحلة؟

– نعم، نحن مطمئنون وواثقون تماما أن الفرصة متاحة والحلم سيتحقق بإعادة بناء ليبيا طبقا للرؤية الجديدة للمجلس الوطني والحكومة الإنتقالية، ومن دون أدنى شك أن عملية إعادة الإعمار والتطوير تحتاج إلى ترتيبات مسبقة وعدم التسرع من أجل البناء على أسس صحيحة. ■

غسان دلال (فندق السلام روتانا - السودان):

فندقنا بمنأى عن المنافسة لخدماتنا المتخصصة والمميزة

مدير عام فندق السلام روتانا في السودان غسان دلال طمأن الى معاودة نشاط الفندق بعد تأثره بالاوضاع السياسية التي شهدتها البلاد والثورة المصرية، ونفى اي تأثير للفنادق المنافسة، واصفا الخدمات المقدمة بالمتخصصة والمميزة،عارضا لمخططات التأهيل والتحديث في الفندق، مبديا تفاؤله بقطاع الاستثمار كاشفا عن اطلاق فندق جديد فئة اربعة نجوم نهاية ٢٠١٢، داعيا رجال الاعمال العرب الى الاستثمار في السودان.

تأثير سلبي للاوضاع

■ كيف تقومون وضع قطاع السياحة في بلدكم؟ وهل تأثرت حركة النزلاء بالاوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية؟

– تأثر القطاع السياحي في السودان بشكل كبير بالاوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية وبالانكماش الاقتصادي العالمي.

كما اننا تأثرنا تحديدا بالثورة المصرية وبانفصال الجنوب السوداني عن الشمال.

معاودة النشاط

■ كيف كانت نسبة الإشغال العام الحالي وهل انتم راضون عن نتائجكم؟

– انخفضت نسبة الإشغال في الفندق ٣٠ في المئة منذ بداية السنة ولغاية شهر تموز (يوليو)، مقارنة مع ٢٠١٠ غير ان الاوضاع عادت وتحسنت في البلاد فعاودنا نشاطاتنا.

■ هل الانفصال الذي شهدته البلاد اثر على استراتيجية عملكم؟

– كلا، لم يغير شيئا بل فتح امامنا مجالا واسعا لإقامة فرع للفندق في جنوب السودان.

■ هل تأثر نشاطكم مع تراجع ايرادات الحكومة السودانية؟

– لم يتأثر عملنا مع الحكومة، فهي لم تخسر الموارد النفطية كافة بل عوضت بثروة الذهب الخام التي توليها الاهتمام الكامل استخراجا وبيعا.

■ هل لاتزال قوات الامم المتحدة متواجدة في السودان؟

– هناك قسم من عناصر قوات الامم المتحدة الذين كانوا في السودان انتقلوا الى الجنوب ومعظمهم من نزلاء الفندق ولكننا لم نخسرهم، بحيث انهم يتنقلون باستمرار بين الشمال والجنوب.

خدمات مميزة

■ هل لا زلتم تعانون من الحصار المفروض على السودان؟

– هناك مباحثات واجتماعات لإزالة هذا الحصار.

■ هل لا يزال استخدام بطاقات الائتمان ممنوعا في السودان؟

– نعم، لا يزال استخدام بطاقات الائتمان ممنوعا في السودان ومعظم نزلائنا يسددون فواتيرهم من خلال التحويلات الخارجية و٧٠ في المئة من الزبائن يرتادون الفندق من خلال شركات سودانية تهتم بتسديد الفواتير.

■ هل يشهد فندقكم منافسة شديدة، خصوصا مع ازدياد عدد الفنادق من فئة الخمسة نجوم؟

– لم نتأثر بزيادة عدد الفنادق، فنحن نقدم خدمات مميزة ومتخصصة لا توفرها بقية الفنادق وبالتالي في منأى عن اي منافسة، خصوصا واننا نتمتع بموقع مميز قريب من المطار واسعارنا لم تتغير بل قد تتبدل بما يتوافق مع العروض التي نقدمها في ايام المناسبات والاعياد. يبقى ان ٧٠ في المئة من حجم اعمالنا يرتكز على رجال الاعمال.

تجديد وتوسيع

■ ما اهم التجديدات التي قمتم بها خلال العام ٢٠١١؟

– نفذنا مخططات عديدة خلال العام ٢٠١١، اذ غيرنا في الديكور الداخلي وطورنا النادي الرياضي، ومع حلول العام المقبل سنسعى الى اقامة صالة كبيرة لرجال الاعمال والمناسبات والاعراس تستوعب ١٥٠٠ شخص، كما اننا نعمل على توسيع وزيادة عدد الغرف.

فندق جديد

■ ما هي رؤيتكم المستقبلية للقطاع السياحي في السودان؟

– شخصيا متفائل كثيرا بالعام ٢٠١٢ واظن انه سيكون مزدهرا استثماريا، خصوصا وان الحكومة ستولي اهمية كبيرة للقطاع السياحي بعد ان خسرت بعضا من مواردها الاساسية.

■ ما هي التسهيلات التي لا زلتم تحتاجون اليها كقطاع فندقي؟

– نتمنى ان يكون هناك تسهيلات اكثر في ما يتعلق بالمنتجات او البضائع المستوردة، وزوال الحصار سيساعدنا كثيرا في هذا المجال اضافة الى ان الحكومة السودانية منعت دخول بعض المنتجات، وذلك من اجل تحفيز الصناعة وتطوير الاعمال في البلاد.

■ اين اصبح مشروع افتتاح فندق جديد لروتانا في السودان؟

– افتتاح الفندق الجديد العائد لروتانا وهو من فئة اربعة نجوم لن يتأخر تنفيذه وسيصبح جاهزا مع نهاية العام ٢٠١٢.

دعوة للاستثمار

■ هل من رسالة توجهونها؟

– اشجع رجال الاعمال العرب على الاستثمار في السودان لان الاسعار لا زالت مناسبة وثمة مجالات متعددة لتحقيق الارباح. ■

القطرية لرجال الاعمال تختتم العام ٢٠١١ بمزيد من النجاحات وتخطط للتوسع في ٢٠١٢

أكبر الباكر
الخطوط الجوية القطرية

طوت شركة القطرية لرجال الأعمال التابعة للخطوط الجوية القطرية صفحة جديدة من قصة نجاحها لهذا العام الذي كان حافلاً بالنجاحات شملت زيادة حجم أسطولها وتشييد حظيرة خاصة لصيانة طائراتها وتعزيز خدماتها.

وقد قامت القطرية لرجال الأعمال منذ إطلاقها قبل عامين بوضع أساسات متينة تمكنها من التطور مستقبلاً حيث نجحت في وقت قصير بتحقيق الربح بدعم من الخبرات العالمية التي تتمتع بها الشركة الأم، الخطوط الجوية القطرية الحائزة على جوائز عدّة.

ولمواكبة الطلب المتزايد على سفر الأعمال في الشرق الأوسط والعالم، قامت الشركة بتنويع الخدمات التي تقدمها بحيث تشمل الآن – علاوة على تأجير الطائرات – إدارة الطائرات وصيانتها إضافة إلى مجموعة متكاملة من الخدمات في مقرها الرئيسي.

وضمت الشركة خلال موسم الصيف ثلاث طائرات جديدة إلى أسطولها من طراز بومبارديي وتشمل غلوبال إكسبريس XRS طويلة المدى – إحدى أفخم طائرات رجال الأعمال في الأجواء – إضافة إلى طائرة غلوبال ٥٠٠٠ وتشالينجر ٦٠٥ مما يجعل أسطولها الأحدث سناً في مجال شركات تأجير طائرات رجال الأعمال في منطقة الخليج حيث يبلغ متوسط عمر طائراته عاماً واحداً فقط.

وأعرب **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، عن سعادته بما حققته الشركة من إنجازات خلال العام ٢٠١١ قائلا «رغم الأجواء المضطربة من حولنا، قدمت القطرية لرجال الأعمال أداءً ديناميكياً ونجحت في تحقيق أرباح ملحوظة مقارنة بالأشهر الـ١٢ الماضية».

الخطوط الجوية القطرية تحصد المزيد من الجوائز خلال العام ٢٠١١

حازت الخطوط الجوية القطرية على جوائز قيمة خلال حفل توزيع جوائز مجلة بزنس ترافيلر يو اس ايه الذي اقيم في لوس انجلوس مؤخرا. وصّوت قرّاء المجلة للخطوط القطرية لنيل لقب أفضل شركة طيران للسفر العالمي للعام الثالث على التوالي خلال حفل توزيع جوائز «الأفضل في قطاع الأعمال» السنوي في نسخته الـ٢٣. ووُزعت الجوائز خلال الحفل على ٣٥ شركة تقدم خدمات للسفر تنافست ضمن ٥٤ فئة.

وصرّح **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، أن النجاح المتواصل الذي تحققه الناقلة يعود للمعايير العالية التي وضعتها لجودة خدماتها. فكل ما نقدمه لعملائنا من خدمة شخصية إلى خدمة تقديم الطعام والسوق الحرة على متن الطائرة هو من فئة الخمسة نجوم ومبني على الاهتمام بأدق التفاصيل وراحة المسافرين.

وأضاف: أنا فخور جداً بالتكريم الذي نلناه من قبل المسافرين من الولايات المتحدة نظير منتجنا في درجة رجال الأعمال، وكذلك خدماتنا على متن رحلاتنا طويلة المدى واهتمامنا باستهداف أسواق متنوعة والأسواق التي لم تجرؤ شركات الطيران الأخرى على دخولها.

وكانت الخطوط الجوية القطرية قد حصدت خلال العام ٢٠١١ عدداً من الجوائز من مختلف أنحاء العالم، أهمها جائزة طيران العام ٢٠١١ في حزيران (يونيو) من قبل مؤسسة «سكاي تراكس» العالمية خلال حفلها السنوي. وتمثل هذه الجوائز الجهود الكبيرة التي بذلتها الشركة لتصبح على ما هي عليه اليوم، كأفضل شركة طيران في العالم.

الخطوط الجوية الفرنسية توقع عقدي صيانة لإعادة تشغيل شركتي الطيران الليبيتين

عرضت الخطوط الجوية الفرنسية تقديم خبرتها لاستئناف النشاط الجوي في ليبيا عن طريق مساعدة شركتي الخطوط الجوية الإفريقية والخطوط الجوية الليبية في إعادة وضع طائراتها في الخدمة بعدما تضررت خلال المعارك التي وقعت في الأشهر الأخيرة. كما وقّعت شركة إير فرانس إندستريز ك.أل.أم إنجنييرينغ أند مينتنانس (AFI KLM E&M) عقدي صيانة مع شركة الخطوط الجوية الإفريقية والخطوط الجوية الليبية بدعم من شركة إير فرانس كونسالتينغ.

ويعتبر وصول طائرتين من مدينتي بنغازي وطرابلس الليبيتين الى مدينة تولوز الفرنسية بمثابة خطوة هامة نحو التنفيذ العملي لهذه الاتفاقيات التي تلقت دعم الحكومة الفرنسية الكامل.

BMI تطلق باقة من العروض الترويجية على رحلاتها الدولية

أطلقت شركة الطيران بريتيش ميدلاند إنترناشيونال BMI باقة من العروض الترويجية على رحلاتها الدولية، لتوفر بذلك مجموعة من الحسومات الكبيرة لعملائها المسافرين من بيروت إلى لندن هيثرو وغيرها من الوجهات في المملكة المتحدة.

ويسري هذا العرض اعتباراً من تاريخ ٢٢ كانون الأول (ديسمبر) ولغاية ٣٠ كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢ للعملاء الراغبين بالسفر ضمن مدة أقصاها ٣١ أيار (مايو) ٢٠١٢، حيث تتوفر الرحلات للحجز بأسعار تبدأ من ٦٢٧ دولاراً أميركياً لمسافري الدرجة الاقتصادية و١٦٢٦ دولاراً للمسافرين على درجة رجال الأعمال متضمنة الضرائب.

وتخص الشركة عملاءها بشكل حصري بعروض تسوق وترفيه مميزة في ويستفيلد لندن، أكبر مركز للتسوق في أوروبا، حيث ليس عليهم سوى طباعة دعوة VIP المتضمنة مع تأكيد الحجز وإبرازها في مكتب خدمة العملاء في «ويستفيلد»، إذ تتيح لهم بطاقة VIP الحصول على حسومات رائعة ضمن مجموعة مختارة من المتاجر والمطاعم.

سامر المجالي (طيران الخليج):

عازمون على تحويل الشركة الى مستدامة تجارياً

تأسَّسَت شركة طيران الخليج الناقلة الوطنية لمملكة البحرين في عام ١٩٥٠، وهي مملوكة بالكامل لمملكة البحرين. وتسعى طيران الخليج دائما إلى المحافظة على الالتزام المستمر، وتطوير أهدافها من خلال أحدث تكنولوجيا الطيران والتقيد بالضيافة العربية التقليدية.

تربط خطوط الشركة مملكة البحرين بدول مجلس التعاون الخليجي، وسائر أنحاء منطقة الشرق الأوسط. كما تمتد شبكة خطوطها الجوية من أوروبا إلى آسيا، وتغطي أكثر من ٥٠ مدينة في ٣٣ دولة، ويتألف أسطولها من ٣٥ طائرة تغطي خطوط الشبكة برحلات مباشرة بدون توقف.

سامر المجالي الرئيس التنفيذي لشركة طيران الخليج شدّد على ضرورة المشاركة السنوية في منتدى الإقتصاد العالمي، وأوضح ان الشركة اضطرت الى تجميد رحلاتها الى بعض من الوجهات بفعل الأحداث الأمنية التي شهدتها بعض الدول العربية، مؤكداً العزم على تحويل الشركة الى شركة طيران مستدامة تجاريا، وكاشفاً عن عملية التجديد لأسطولها وتجهيز طائراتها بأحدث تقنيات الاتصال.

منبر للتواصل

■ ما الهدف من مشاركة طيران الخليج في منتدى الاقتصاد العالمي؟

– تشارك طيران الخليج في منتدى الإقتصاد العالمي، تحت مظلة شركة ممتلكات البحرين القابضة – الذراع الاستثمارية التابعة لمملكة البحرين وذلك بالتعاون مع مجلس التنمية الاقتصادية، والتي جاءت ضمن الوفد البحريني المشارك في المنتدى.

وتحرص الشركة من خلال هذه المشاركة على إقامة منبر للتواصل عبر المناقشات المتعلقة بمجالي السياحة والسفر، إضافة الى البقاء دائماً في صورة المشهد الإقتصادي القائم في البلدان العربية خاصة وفي بلدان العالم عامة.

تأثير الاوضاع فى العالم العربي على النقل الجوي

■ كيف تقيمون تأثير انعكاسات الأوضاع الاخيرة في المنطقة على عمل شركتكم؟

– تأثرت شركة طيران الخليج بمجريات الأحداث الاخيرة التي طالت العالم العربي، وذلك نتيجة لنظرة الاعلام الخارجي الى المنطقة التي تمر بفترة حراك سياسية، والتي أثرت سلباً على حركة النقل من وإلى المنطقة، خصوصاً خلال النصف الأول من السنة؛ غير ان الحركة عادت الى طبيعتها في الفترة الأخيرة.

من جهة أخرى، اضطرت الشركة الى تجميد رحلاتها المتوجهة من وإلى العراق وإيران، في حين استمرت رحلاتها من وإلى مصر حتى في أوجّ فترة الاحداث التي طالت هذا البلد الشقيق.

تسهيلات وتقنيات

■ ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدها الشركة خلال العام ٢٠١٢؟

– تقوم إستراتيجية الشركة على مواكبة الرؤية الاقتصادية لمملكة البحرين ٢٠٣٠ والتي ترتكز على بناء شركة فعالة ومستدامة تجاريا لا تعتمد على الحكومة بشكل مباشر، وتعمل على خدمة شعب واقتصاد مملكة البحرين، وتمثله على الساحة العالمية، مع الأخذ في الاعتبار إعادة هيكلة الأسطول لزيادة تعزيز وجودها. وتتطلع الشركة إلى مواصلة ريادتها والمحافظة على مكانتها كخطوط الطيران المفضلة لدى المسافرين، حيث تتميز الخدمات والمنتجات التي تقدمها الناقلة على متن طائراتها بالجودة العالية والتجديد والتفرُّد، مع الالتزام بالمحافظة على طابع الضيافة العربية المميزة التي تشتهر بها.

ستبقى الشركة تتبع الإستراتيجية عينها التي اتبعتها في الفترة الاخيرة، مع العزم على الاستمرار في خدمة مملكة البحرين وربطها ببلدان العالم. بالإضافة إلى ذلك، الناقلة تعمل على تجديد أسطولها، إذ ان هناك طائرات جديدة ستنضم إلى ذلك الأسطول إلى جانب الطائرات التي سبقتها، وأخرى قديمة سيتمّ الإستغناء عنها.

هذا وكانت الشركة قد جهزت إحدى الطائرات بالتعاون مع شركة الباناسونيك بوسائل اتصالات حديثة من بينها قنوات فضائية للبث التلفزيوني المباشر وهي: قناة الدوري الانكليزي الرياضية لكرة القدم وقناتان للأخبار وأخرى اقتصادية. كما تمّ تزويد الطائرة بخدمة الإنترنت التي تسمح للمسافرين بمتابعة أعمالهم من خلال هواتفهم الذكية. كما تسعى الشركة الى تزويد كافة طائراتها بهذه الخدمات على المدى الطويل.

وجهات متنوعة

■ هل لدى الشركة وجهات جديدة لحركة طيرانها؟

– تستمر الشركة حالياً في فتح خطوط طيران جديدة فى العديد من البلدان، من بينها القصيم وينبع في المملكة العربية السعودية، كما تتطلع مستقبلاً لفتح مناطق جنوب السودان في ٧ شباط (فبراير) ٢٠١٢. وتعتزم الشركة أيضاً فتح العديد من الوجهات في العواصم الأوروبية الشهيرة ودول آسيا الوسطى ومنطقة الشرق الاوسط.

كما قامت الشركة مؤخرا بفتح خطوط جديدة في أوروبا وتحديدا كوبنهاغن في الدانمرك التي أطلقت في ١ تموز (يوليو) والعاصمة الايطالية روما التي ستطلق في ٣٠ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١١، بالإضافة إلى وجهات اخرى فى دول شرق أفريقيا، وتحديداً أديس أبابا في أثيوبيا في ١٩ كانون الثاني (يناير)، نيروبي في كينيا في ٥ حزيران (يونيو)، وعنتبي في أوغندا في ٥ كانون الاول (ديسمبر) خلال العام ٢٠١١.■

كارلوس مالياروداكيس (فندق انتركونتيننتال - الكويت):

الافتتاح الرسمي بعد شهر رمضان المبارك

مدير عام فندق انتركونتيننتال – الكويت (قيد الإنشاء) كارلوس مالياروداكيس أفاد ان سلسلة فنادق انتركونتيننتال حققت نسبة اشغال جيدة بتأثير من النشاطات والمؤتمرات التي شهدتها الكويت، وذكّر باهتمام مجموعة فنادق انتركونتيننتال بتطوير الموارد البشرية، وتخطّي هذه المشكلة لدى فندق انتركونتيننتال – الكويت، متوقعاً افتتاحه بعد شهر رمضان المبارك سنة ٢٠١٢.

■ ما مدى تأثير التطورات السياسية الإقليمية والأزمات المالية العالمية على نسبة الإشغال في القطاع الفندقي الكويتي؟

– لم تطرأ تغييرات جذرية على نسبة الإشغال في الفنادق الكويتية خلال ٢٠١١، ثمة تضارب في المعلومات المتعلقة بهذا الموضوع إذ يفيد بعض التقارير بأن نسبة الإشغال كانت جيدة في ٢٠١١ وشهدت تحسناً، أما البعض الآخر فيؤكد انها تراجعت بفعل الأزمات المالية والسياسية التي تعصف بالمنطقة العربية والعالم.

وبالنسبة الى سلسلة فنادق انتركونتيننتال فقد تحسنت نسبة الإشغال فيها مقارنة بما كانت عليه عام ٢٠١٠، نظراً الى حركة المؤتمرات والنشاطات التي نظمتها دولة الكويت واستقطبت رجال أعمال وشخصيات من مختلف الدول، ما أثر إيجاباً على السياحة عموماً وقطاع الفنادق خصوصاً.

لكن في الإجمال ما زالت الأزمة المالية العالمية ضاغطة على قطاع الفنادق كون الكثير من رجال الأعمال باتوا يفضلون الإقامة في الفنادق الإقتصادية بهدف تقليص مصاريفهم.

■ فندق انتركونتيننتال في الكويت هو قيد الإنشاء راهناً، متى تتوقعون افتتاحه؟

– إذا لم نواجه أي عقبات أو تأخير في عملية البناء، يتوقع ان يفتتح الفندق رسمياً بعد شهر رمضان ٢٠١٢.

فريق عمل متميز

■ في ما يخصّ الموارد البشرية، ما هي استراتيجيتكم المعتمدة لتكونوا متميّزين عن بقية الفنادق في الكويت؟

– تعتبر الـIHG (مجموعة فنادق انتركونتيننتال) ان إدارة الموارد البشرية هي أحد الأمور المهمة لتطوّر الفنادق، وبالتالي هي تبرع في هذا المجال نظراً الى إمكاناتها الواسعة وخبراتها في مساعدة العنصر البشري للتطور والتقدم في عمله، ولا ننسى ان سلسلة فنادق الانتركونتيننتال تملك وتدير ٤٠٠ فندق حول العالم.

في منطقة الخليج، ثمة صعوبة في إيجاد العناصر البشرية اللازمة نظراً الى صعوبة الحصول على تأشيرة دخول، لكننا سنتخطى هذه المشكلة ونشكّل فريق عمل متميزاً يكون في خدمة كل من يقصدنا في الكويت.

٢١٠ غرف فخمة

■ هل لنا بلمحة عن فندق انتركونتيننتال – الكويت؟

– سيضم فندق انتركونتيننتال – الكويت ٢١٠ غرف فخمة، ٤٥ شقة فندقية، ثلاثة مطاعم كمرحلة أولى، نادياً رياضياً، سبا، نادياً للتسلية، قاعة مؤتمرات بمساحة ١٥٠٠ متر مربع، بالإضافة الى قاعات أخرى تصل مساحتها الى ٢٥٠٠ متر مربع ومبنى للمكاتب ومركز تجاري.■

كريكور كوكيان (فندق هوليداي إن HOLIDAY- INN داون تاون - الكويت):

عروض متمايزة للرعايا الكويتيين والخليجيين بأسعار منافسة

مدير عام فندق هوليداي إن – داون تاون HOLIDAY- INN DOWN TOWN في الكويت كريكور كوكيان اشار الى تحقيق نمو في حجم الاعمال بنسبة ١٥ في المئة، مؤكدا على تنفيذ الاستراتيجية نفسها خلال ٢٠١٢، لافتا الى منافسة فنادق فئة ثلاثة نجوم، مستعرضا العروض الجاذبة المقدمة للمقيمين في الكويت ودول الخليج خلال نهايات الاسبوع وعطلات الاعياد بأسعار منافسة، مذكرا بعمليات التحسين والتأهيل التي خضع لها الفندق اخيرا.

■ كيف تصفون اداءكم عام ٢٠١١؟

– حقق فندق «هوليداي ان داون تاون الكويت» نموا بنسبة ١٦ في المئة في الاشغال الفندقي مقارنة مع عام ٢٠١٠، ونموا بنسبة ١٥ في المئة في حجم الاعمال لعام ٢٠١١ مقارنة مع العام الماضي.

وقد ساهم تركيزنا على القطاع الحكومي والوزارات في زيادة نمونا ما دفع نسبة الاشغال في فندقنا تصاعديا اضافة الى استهدافنا للسوق السعودية.

ولا ننسى ايضا ان ارتفاع اسعار الاقامة في فنادق الخمسة نجوم ساهم في تحوّل النزلاء الى فنادق الاربعة نجوم بحثا عن السعر الافضل.

منافسة فنادق الاربعة نجوم

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها عام ٢٠١٢؟

– سنستمر في تنفيذ الاستراتيجية نفسها عام ٢٠١٢ مع استكمال تجديد المرافق في الفندق وتحسينها، الى جانب المشاركة في المعارض المتعلقة بقطاع الفنادق والسياحة في دول الخليج والعالم العربي.

■ شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– لا شك في ان انشاء فنادق اقتصادية وذات تصنيف ثلاثة نجوم اثرت على اعمالنا في الكويت خصوصا في قطاع المؤسسات والشركات، اذ توفر الخدمات نفسها تقريبا كالتي نقدمها وبأسعار منافسة جدا.

ولا ننسى ان هذه الفنادق الجديدة ليست منتسبة الى جمعية اصحاب الفنادق في الكويت (KHOA)، وبالتالي ليست ملزمة باعتماد حد ادنى من الاسعار كما هي الحال بالنسبة للفنادق الاعضاء في الجمعية.

عروض وتحسينات

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟

– نقدم عروضا جاذبة للمقيمين في الكويت ودول الخليج خلال نهايات الاسبوع والاعياد بأسعار منافسة لمواجهة المرحلة الصعبة التي تمر بها الصناعة الفندقية في الكويت.

■ ما هي آخر المستجدات والتغييرات في الفندق؟

– قمنا مؤخرا بتوسيع صالة الاستقبال وتجديدها كما اضفنا اربع قاعات للاجتماعات في الطابق التنفيذي.

هذا ولا تستكين عمليات التحسين في الفندق على مدار السنة، اذ غيّرنا شبكة التكييف ونفذنا خطة الأمن بحسب معايير ومتطلبات وزارة الداخلية الكويتية.

هذا وحصلنا على رخصة لتوفير «الشيشة» او النارجيلة في مطعم «الليلكي» الذي يقدم المأكولات اللبنانية.■

محمد الحاج حسن (شركة مرجان الدولية - السودان):

تسهيلات واسعة للمستثمرين في مشروع «واحة الخرطوم»

شركة مرجان العالمية هي شركة متخصصة في ادارة العقارات وعرض حلول كاملة للمستثمرين واصحاب الاسهم في المشاريع التجارية، وذلك لتتطابق مع اهداف الشركة المحلية والاقليمية.

تسوّق الشركة حاليا لمشروع واحة الخرطوم الذي يعتبر من اهم المشاريع في السودان لما يتضمن من مميزات عالمية.

رئيس الشركة محمد الحاج حسن عرض لمميزات مشروع واحة الخرطوم والمرافق التابعة له، وطمأن الى عدم تأثير انفصال الجنوب بفضل قرارات الحكومة الصائبة، مشيرا الى تسهيلات مقدمة للمستثمرين لمساعدتهم على الاستئجار، كاشفا عن مشاريع عدة للشركة احدها عبارة عن مركز تسوق في لبنان، وفندق خمسة نجوم في السودان.وتوقع ان تشهد السودان مستقبلاً طفرة استثمارية في جميع القطاعات.

مركز تجاري عصري

■ لماذا التأخير في الانتهاء من اعمال مشروع «واحة الخرطوم»؟

– لقد واجهتنا تحديات عدة من تأخير في الحصول على مواد البناء الاساسية وبعض المعدات الثقيلة الخاصة بمحطات الكهرباء، ولكننا قاربنا على الانتهاء منه وسيتم افتتاح المشروع في الاول من نيسان (ابريل) ٢٠١٢.

■ كيف تصفون مشروع واحة الخرطوم وبم يتميز؟

– يعتبر المشروع من اكبر المراكز التجارية العصرية على المستويين الافريقي والعربي، وهو اول واكبر مركز تجاري عصري في السودان يحتوي على مركز تسوّق MALL تقدر مساحته بـ ٤٦٥٨٠ متراً مربعاً. ويتضمن علامات تجارية مميزة وسوبرماركت وسوق ذهب تتكون من ٣٠ محلا لأشهر تجار الصاغة في السودان. كما يضم المشروع برج مكاتب وفندقاً فئة ٥ نجوم ومركزا ترفيهيا للاطفال وردهة مطاعم ومقاهي مميزة اضافة الى مواقف سيارات مغطاة تتسع لـ ٤٥٠ سيارة.

تسهيلات للمستثمرين

■ في رأيكم كيف انعكس انفصال الجنوب عن شمال السودان على الوضع الاقتصادي وعلى اعمال الشركة؟

– احدث الانفصال اثرا سلبيا في الفترة السابقة على الاقتصاد السوداني. لكن الحكومة السودانية ما لبثت ان وجدت البديل عن نفط الجنوب، وسعت للاستثمار في قطاعات مختلفة شديدة الاهمية منها المعادن والذهب والنفط والزراعة. لقد تم الانفصال بطريقة حضارية بفضل قرارات الحكومة الصائبة والتي لم تؤد الى حدوث مشكلات والتوجه اليوم نحو رؤية جديدة لاجتذاب المستثمرين الى السودان، والهيئة العليا للاستثمار تقدم اقصى الدعم والتسهيلات للمستثمرين.

■ كيف تشجعون المستثمرين على الاستثمار في واحة الخرطوم؟

– نقدم كل التسهيلات المطلوبة على كل الاصعدة سواء من الناحية المصرفية او القانونية.

مركز تسوق في لبنان

■ هل يوجد مشاريع اخرى غير «واحة الخرطوم»؟

– لدينا مشاريع كثيرة اهمها مشروع ضخم على ضفاف النيل سيتضمن فندقا فئة خمسة نجوم ذا مستوى راق ومركز مؤتمرات مع مارينا واسعة وستة مطاعم وأبنية سكنية تتضمن ٤٠٠ وحدة سكنية. وسيتم الانتهاء من هذا المشروع في منتصف العام ٢٠١٣. كما ندرس انشاء مركزي تسوق في لبنان مع فندق فئة اربعة نجوم.

■ تشهد اسعار العقارات حاليا ركودا فكيف تتعاملون مع هذه المسألة؟

– اساس المسألة عرض وطلب، فإذا زاد العرض عن الطلب فستنخفض الاسعار. كما ان اوضاع المنطقة المضطربة تؤثر كثيرا على هذا الركود لكنها مرحلة وستمر وستعود الامور الى نصابها.

طفرة استثمارية مرتقبة

■ هل الوضع الاقتصادي والاستثماري في السودان يدعو للتفاؤل؟

– اجل السودان بلد غني بثرواته الزراعية، النفطية والمعادن. وما ان يتعافى الاقتصاد عالميا سيشهد السودان طفرة استثمارية في جميع القطاعات.

■ هل من أمنية ما في بداية عام ٢٠١٢؟

– اتمنى ان يتعافى الاقتصاد العالمي وتنشط حركة الاستثمار وتدب الحياة في ميادين الاعمال. ■

حسني اليمن (فندق لاسيجال LA CIGALE HOTEL الدوحة):

موقع الفندق الفريد يجعله خارج المنافسة

نـوّه حسني اليمـن، مديـر قسم المبيعـات والتسويـق في فندق LA CIGALE HOTEL لاسيجال – الدوحة La Cigale Hotel بجهود هيئة السياحة القطرية في سبيل تنشيط الحركة السياحية، واشار الى تعاون الماني – قطري لتنشيط حركة السّياحة من إلمانيا إلى قطر. كذلك سلّط الضوء على ابرز عروضات الفندق، مؤكدا انه خارج المنافسة لفرادته في وسط المدينة القديم، كاشفا عن خطة توسعية في المستقبل القريب.

تعاون قطري - ألماني

■ كيف تقيّمون وضع قطاع السياحة في بلدكم؟ وهل تأثرت حركة النزلاء بالاوضاع السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية؟

– القطاع السياحي في قطر ممتاز، خصوصا ان هيئة السياحة القطرية تعمل بجد على تنشيط الحركة السياحية من خلال اقامتها نشاطات هدفها دعم السياحة الداخلية والخارجية، وتنظيمها معارض مهمة وورش عمل كثيرة.

أذكر هنا تلك الورشة الّتي اقيمت مؤخرا حيث تمّ استضافة وفد الماني متخصص في قطاع الحوافز والمؤتمرات والمعارض، بهدف تعزيز التعاون بين المانيا وقطر والافادة من افكار الالمان وتجاربهم ،فألمانيا هي احد اكثر البلدان المصدّرة للسياح.

لا يجب أن ننسى أيضاً، انه منذ اعلان فوز قطر باستضافة مباريات كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ يشهد هذا البلد فورة سياحية واقتصادية وعقارية لا مثيل لها.

اما بشأن الازمات السياسية التي تعصف بالمنطقة العربية، فقد اثرت ايجابا على قطاع السياحة القطري. كما تعلمين قطر اكثر البلدان العربية أمانا، وهذا ساعد على استقطاب نسبة كبيرة من المؤتمرات والاجتماعات الدولية المنظمة في المنطقة العربية.

عروضات خاصة

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟

– يقدم فندق لاسيجال عروضات مميّزة على مدار السنة وخاصة في الشتاء الّذي يعتبر موسم ذروة سياحية. هناك أيضاً عروضات سوف يتمّ إطلاقها خلال فعاليات مؤتمر البترول العالمي الذي يقام للمرة الاولى في دولة عربية.

■ كيف كانت نسبة الإشغال العام الحالي وهل انتم راضون عن نتائجكم؟

– بلغت نسبة الاشغال في لاسيجال بين شهري كانون الثاني (يناير) وتشرين الاول (اكتوبر) من العام الحالي ٦٣ في المئة وهذه نسبة جيدة فاقت المتوقع.

صعوبة الحصول على تأشيرات

■ شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– المنافسة الاقوى بين الفنادق تشهدها منطقة الدفنة كونها تضم اكبر نسبة من الفنادق والمجمعات والعقارات، وبما ان لاسيجال يقع في منطقة وسط البلد القديم البعيدة عن الدفنة، فلم يتأثر بهذه المنافسة المباشرة لا سيّما انه واحد من الفنادق فئة الخمسة نجوم المميّزة في هذه المنطقة.

■ هـل مـن تحديـات يعانيها قطاعكم؟

– هنـاك تحديـات تواجههـا الفنادق الّتي تؤمن تأشيرة الدخول لروادها نظـرا الـى الاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية .علـى صعيـد فنـدق لاسيجـال نعـاني أحيـاناً من صعـوبة في الحصول علـى تأشيـرات دخـول لجنسيات محددة ما يؤثر سلبا على نسبة الإشغال لدينا.

خطة توسعية

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– حاليا نحن بصدد تجهيز مبنـى المؤتمـرات والحفـلات بأحـدث التقنيـات والاجهـزة المتطـورة وبإنشـاء أجهـزة جديدة تحمـل طابـع الرّفاهية والتّكنولوجيا.■

سايد طيون (فندق انتركونتيننتال - أبوظبي):

طموحنا ان نبقى الفندق الرائد في الإمارة

مـديـر إدارة المـبـيـعـات والتسويـق فـي فنـدق انتركونتيننتـال - أبـوظبـي INTERCONTINENTAL ABU DHABI

سايـد طيـون رأى ان القطاع السياحي في أبوظبي لم يتأثر بالأحداث العربية وهو يشهد تطوراً بدليل افتتاح فنادق جديدة سنوياً، مبرزاً دور شركة طيران الاتحاد والحكومة في المساهمة بتنويع الخيارات أمام السياح الوافدين الى الإمارة، منوهاً بدور الهيئة العامة للسياحة في أبوظبي، معلناً «طموحنا ان نبقى الفندق الرائد في الإمارة».

■ كيف ينعكس ما حدث وما يحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في الامارات؟

– لم يتأثر القطاع السياحي في أبوظبي بالأزمات السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية، بل انه يشهد تطوراً مستمراً، حيث يلاحظ سنوياً افتتاح فنادق جديدة، وهذا التطور يعود الى الجهود التي بذلتها هيئة السياحة لدى القطاعين العام والخاص.

إضافة الى ان أبوظبي كوجهة سياحية تتميز في مجال النقل الذي يشهد حركة تطور مستمرة (طيران الإتحاد ومطار أبوظبي)، كذلك في مجال ارتفاع عدد الفنادق ما يساهم في تنويع الخيارات أمام السيّاح وتعديل أسعار الإقامة بفعل حدة المنافسة، مقارنة مع وجهات سياحية أخرى.

إضافة الى ان مساهمة الإستثمارات الحكومية في القطاعين العام والخاص (عالم فيراري في جزيرة ياس) والفعاليات والإحتفالات في تطوير القطاع.

ازدياد عدد الوافدين

■ كيف كانت نسبة الاشغال العام الفائت، وكيف تتوقعونها نهاية هذا العام؟

– تشهد نسبة الإشغال العام في فندق انتركونتيننتال أبوظبي سنوياً تحسناً مستمراً، ووفقاً لإحصاءات وزارة السياحة فإن نسبة حركة الوافدين الى أبوظبي هي أيضاً تزداد سنوياً.

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– تلعب الهيئة العامة للسياحة في أبوظبي دوراً مهماً لوضع الإمارة على خارطة السياحة العالمية، وتبذل الهيئة في هذا الإطار جهوداً متواصلة، سواء من خلال الإعلام أو الاشتراك في المعارض والملتقيات العالمية، وقد بدأنا نلمس نتائج مثمرة لهذه الجهود.

منافسة وزيادة في الطلب

■ شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– نشوء فنادق اقتصادية مهم جداً على صعيد الجذب السياحي في أبوظبي، كما يشكّل منافسة ستؤدي الى زيادة الطلب في السوق.

■ كم فندقا اصبحت تضم شبكة فنادقكم، وهل تطمحون الى مزيد من التوسع واين؟

– فندق انتركونتيننتال أبوظبي موجود منذ ٣١ عاماً، ونحرص كل خمس سنوات على تجديده وتأهيله وتزويده بأحدث التجهيزات لكي نستمر في تقديم الأفضل لرواده، وطموحنا ان نبقى الفندق الرائد في أبوظبي.■

هاني أحمد (فندق هيلتون أبوظبي HILTON):

ارتفاع عدد الغرف الفندقية في أبوظبي يعود الى ديناميكية سوقها كوجهة سياحية

فنـدق هيلتـون أبوظبـي HILTON ABU DHABI مـن الفنادق فئـة الخمسة نجـوم والتي تقـع فـي قلب مدينـة أبوظبي، ويتميز بموقعه حيث تتوافر بجواره جميع الخدمات التي يحتاج اليها النزلاء.

مدير إدارة تطوير الأعمال في الفندق هاني أحمد أشار الى ان نسبة سياحـة الاستجمام في أبوظبـي لا تزال متدنيـة من القطاع، عازياً ارتفاع عدد الغرف الفندقية في أبوظبي الى ديناميكية سوقها كوجهة سياحية.

■ كيف ينعكس ما حدث ويحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في الامارات؟

– لم يتأثر القطاع السياحي في أبوظبي بالأزمات السياسية التي شهدتها بعض الدول العربية، إذ استمر عقد المؤتمرات والمعارض في الإمارة، ولكن لا تزال سياحة الإستجمام في أبوظبي تشكل نسبة قليلة من القطاع.

في رأيي تأثرت أبوظبي ايجاباً بالأزمات العربية حيث تحوّلت السياحة من مصر ومن البلدان المجاورة الى دبي وأبوظبي.

زيادة الطلب على الغرف

■ كيف كانت نسبة الإشغال العام الفائت، وكيف تتوقعونها نهاية هذا العام؟

– حققنا زيادة في الإشغال بنسبة ١٥٪ على الرغم من زيادة الغرف المتاحة في أبوظبي.

■ شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– هناك دائماً منافسة، فالمنافسة تؤدي الى التغيير والتطور نحو الأفضل. كانت سوق أبوظبي تضم ثلاثة آلاف غرفة فندقية خلال ٢٠٠٧، ومن المتوقع ان يرتفع عددها الى ما بين ١٣ و١٥ ألف غرفة فندقية مع نهاية العام المقبل. ويعود ارتفاع عدد الغرف لديناميكية سوق أبوظبي كوجهة سياحية. كما ان نشوء الفنادق الإقتصادية الجديدة يساهم في زيادة الطلب ونحن نحرص على تصحيح التوازن بين العرض والطلب في السوق.

هذا ويعتبر فندق هيلتون أبوظبي من الفنادق الرائدة في السوق والتي تتميز بصيت ذائع وخدمات مميزة.

الى ذلك نواصل في شكل مستمر عمليات التجديد في الفندق ليناسب أذواق النزلاء، سواء في الغرف أو في المطاعم والخدمات التي نوفرها.

ويتميز الفندق بإطلالة خلابة على الخليج العربي ويضمّ مطاعم متنوعة ونادياً صحياً وحوضاً للسباحة ومركزاً للياقة البدنية. كما يقدم المنتجع علاجات التجميل والتدليك وأنشطة ترفيهية.

تجديد وتطوير

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– تبذل الهيئة العامة للسياحة في أبوظبي جهوداً كبيرة للترويج للإمارة كوجهة سياحية متميزة.

وأعتقد ان ما نحتاج له هو تعزيز التعاون مع شركة الإتحاد للطيران خصوصاً في فصل الصيف.■

روجيه عازوري (منتجع وسبا دبي مارين):
احتدام المنافسة تحد يواجهه قطاع الفنادق حالياً

مـديـر عـام مـنـتـجـع وسـبـا دبـي مـاريـن DUBAI MARINE AND BEACH RESORT SPA روجيه عازوري رأى ان الأحداث في بعض الدول العربية شكلت إفادة للمنتج، معتبراً التحدي الذي يواجه القطاع حالياً يكمن في احتدام المنافسة، لافتاً الى ان هناك مشاريع جديدة مجمدة ريثما تتوضح الحال الإقتصادية العامة.

■ كيف ينعكس ما حدث ويحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في الامارات ؟

– أفادتنا الأحداث السياسية الأخيرة في بعض الدول العربية، حيث ساهمت في استقرار سوق دبي، واستطعنا تحقيق نسبة نمو فاقت العشرين في المئة تقريباً.

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟

– نحن لا نحتاج الى تقديم أي عروضات مميزة لموسم الشتاء، لأن الفندق دائماً محجوز بالكامل، ويتمتع بموقع مميز، ما يسمح له باستقطاب نزلاء من قطاع الأعمال، وهذا هو تخصص منتجع وسبا دبي مارين.

تحدي المنافسة

■ كيف كانت نسبة الإشغال العام الفائت، وكيف تتوقعونها نهاية هذا العام؟

– عوّضنا الخسائر التي منينا بها العام الفائت وحققنا نسبة إشغال جيدة هذا العام.

■ هل من تحديات يعانيها قطاعكم؟

– التحدي الذي يواجه القطاع حالياً يكمن في احتدام المنافسة نتيجة ازدياد عدد الفنادق وارتفاع عدد الغرف، لذا يجب ان نسعى الى المثابرة والتقدم، خصوصاً وان سوق دبي تشهد زيادة في عدد الغرف الفندقية تقارب الخمسة آلاف غرفة سنوياً.

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– ليس لدينا أي مطالب، فالجهود التي يبذلها المعنيون في هذا القطاع كافية، حيث انهم حريصون على المشاركة في مؤتمرات ترويجية وتقديم الدعم لنا.

■ هل من مشاريع جديدة؟

– لدينا مشاريع جديدة عدة مدرجة على لائحة الإنتظار، سنباشر بها ريثما نتأكد من الحال الإقتصادية العامة. ■

بيار-ماري فاسور (فندق غراند هريتدج GRAND HERITAGE الدوحة)
حوافز سياحية غير مستثمرة في قطر المفروض الترويج لها

بحكم موقعه في مدينة الدوحة، يتميز فندق غراند هريتدج بتجهيزات مناسبة لرجال الأعمال، ويقع على مقربة من المدينة الرياضية ومركز فيلاجيو التجاري وبرج اسباير، ومن المعالم السياحية القريبة استاد خليفة الدولي واستاد جاسم بن حمد.

المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الفندق بيار-ماري فاسور PIERRE MARIE VASSEUR اعتبر قطر اليوم رائدة في تطوير قطاعها السياحي الرياضي بعد نيلها شرف استضافة بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. ورأى ان قطر تحتاج الى ذلك للارتقاء الى مستوى دبي وسلطنة عمان في هذا المجال، لافتاً الى ان هناك حوافز سياحية غير مستثمرة بالشكل المطلوب ومن المفروض الترويج لها، متوقعاً ان تشتد المنافسة بعد انشاء عدد كبير من الفنادق.

مطور رائد لقطاع السياحة

■ بداية ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى WTM؟

– نشارك في ملتقى السفر العالمي باعتبار قطر وجهة سياحية لمعظم الشركات ورجال الأعمال. إضافة الى انها اليوم مطوّر رائد للقطاع السياحي الرياضي، بعد فوزها باستضافة فعاليات بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. كما انها تعتبر بلداً متقدماً في سياحته الترفيهية.

من جهة أخرى، شكل هذا الملتقى منصة للتواصل والترويج لقطر كوجهة سياحية عالمية، خصوصاً مع توسّع دائرة رحلات الخطوط الجوية القطرية الى وجهات جديدة مثل اوستراليا ودول شرق آسيا وجنوب اميركا.

حوافز غير مستثمرة

■ كيف تقوّمون قطاع السياحة في قطر؟

– تتمتع قطر بإمكانات ضخمة ولكنها بحاجة الى تطوير قطاعها السياحي، لأنها عملياً لا تزال بعيدة عن مستوى دبي وسلطنة عمان في هذا المجال. إضافة الى ان قطر تتميز بالسياحة الثقافية وبكثرة النوادي الثقافية وبوجود متحف للفن الإسلامي، وبإمكان السيّاح الإستمتاع برحلات السفاري وممارسة النشاطات الترفيهية على الشواطئ، ولكن لا تزال هذه الحوافز غير مستثمرة بالشكل المطلوب ومن المفروض الترويج لها.

منافسة مرتقبة

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء؟

– يعتبر الشتاء «موسم الذروة» في قطر، لذا نحن لسنا بحاجة الى تقديم أي عروضات كالتي نقدمها في الصيف وخلال عيدي الميلاد ورأس السنة، وذلك انطلاقاً من ان معظم نشاط قطر السياحي يتركّز في مجال سياحة المؤتمرات والأعمال.

■ هل تشهد السوق القطرية أي منافسة؟

– كلا، حالياً لا تشهد السوق القطرية اي منافسة، لكن من المتوقع ان تشتد مع وجود العديد من المشاريع المرتقبة والتي يتم تحضيرها لمناسبة استضافة قطر بطولة العالم في ألعاب القوى سنة ٢٠١٧ وبطولة كأس العالم لكرة القدم في ٢٠٢٢.

توسع في المنطقة

■ كم فندقا اصبحت تضم شبكة فنادقكم، وهل تطمحون الى مزيد من التوسع واين؟

– نتبع لسلسلة فنادق أميركية، توسّعنا في أميركا منذ ثلاث سنوات ولدينا فندق في دبي هو أول فنادقنا في الشرق الأوسط، كما ونطمح للتوسع في مصر والإمارات والسعودية. ■

أحمد خليفة الشامسي (هيئة الفجيرة للسياحة والآثار):

ثمة تحديات كثيرة تواجه المعنيين في القطاع السياحي ونحن في الفجيرة استطعنا التغلب على هذه التحديات

اكد رئيس هيئة الفجيرة للسياحة والآثار أحمد خليفة الشامسي التغلب على التحديات التي اعترضت مسيرة الهيئة، متوقعاً ارتفاع عدد السيّاح الى الإمارة مستقبلاً.

■ كيف ينعكس ما حدث ويحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في الفجيرة؟

– ارتفعت نسبة النمو في القطاع السياحي في الفجيرة، بالرغم من تداعيات الأزمة العالمية والأزمات السياسية التي شهدتها بعض الدول في العالم العربي، وقد تبيّن ذلك من خلال التقرير الشهري لفنادق الفجيرة والذي أظهر ارتفاعاً في نسبة الإشغال قاربت في بعض الأحيان المئة في المئة.

■ هل من تحديات يعانيها القطاع السياحي؟

– ثمة تحديات كثيرة تواجه المعنيين في القطاع السياحي، ونحن في الفجيرة استطعنا التغلب على هذه التحديات من خلال تضافر عمل المجموعات.

وكهيئة الفجيرة للسياحة والآثار، تربطنا علاقات وثيقة مع هيئات فاعلة هدفها الترويج للفجيرة كوجهة سياحية عالمية، ومن هذه الهيئات على سبيل المثال، مطار الفجيرة الدولي وغرفة التجارة والصناعة وهيئة المنطقة الحرة.

عدد السياح الى ارتفاع

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– لا شك في ان كل هيئة لديها خططها المستقبلية والإستثمارية، ونحن في هيئة الفجيرة للسياحة والآثار نموّل عملية الترميم لخمس قرى تراثية، على ان تشمل عملية الترميم سبع قرى في العام ٢٠١٢.

ومن المتوقع ان يرتفع عدد السيّاح بعد الانتهاء من عملية الترميم في تلك القرى، نظراً لعدم وجود مثيل لها في العديد من البلدان ولمواقعها بين الوديان والجبال والبحر ولجمالها الطبيعي الأخاذ.■

أشويني كومار (فندق حياة كابيتال غيت - أبوظبي):

التحدي الأكبر تقديم الأفضل للسائح من الرواد الدائمين

يشغل فندق «حياة كابيتال غيت» HYATT CAPITAL GATE الفريد من فئة خمسة نجوم الطبقات من ١٨ الى ٣٥ في برج كابيتال غيت المتميز ويمثل معلماً بارزاً يحلق في سماء أبوظبي وهو مرشح لأن يصبح الفندق المفضل في المنطقة لدى رجال الأعمال.

مدير عام الفندق اشويني كومار لاحظ زيادة عدد السياح الوافدين الى أبوظبي، وذكّر بالتعاون الذي يجمعه مع الهيئات السياحية العاملة في الإمارة، معتبراً ان التحدي الأكبر تقديم الأفضل للسائح بغية استقطابه وجعله من الرواد الدائمين.

■ كيف ينعكس ما حدث ويحدث من ازمات سياسية في بعض الدول العربية المجاورة على وضع قطاع السياحة والضيافة في الامارات؟

– لم تتأثر أبوظبي بالأزمات السياسية والأمنية التي حدثت في بعض الدول العربية، بل على العكس زاد عدد السيّاح الوافدين اليها، وبالتالي حقق قطاع السياحة أرباحاً كبيرة وهو في نمو مستمر وتصاعدي.

■ كيف كانت نسبة الاشغال العام الفائت، وكيف تتوقعونها نهاية هذا العام؟

– سجلت نسبة الإشغال هذه السنة رقماً يفوق السنة التي سبقتها بحوالى ١٠٠ في المئة وبالتالي النتائج مرضية.

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– ثمة شراكة وتعاون دائم بيننا وبين الهيئات السياحية في أبوظبي، إذ تقوم بدعم قطاع السياحة من خلال الترويج والتسويق له وافتتاح مكاتب حول العالم، والمشاركة في المعارض المتخصصة تحقيقاً للهدف المنشود.

تقديم الأفضل

■ هل من تحديات يعانيها قطاعكم؟

– في ظل تعدّد الفنادق وتنوعها بات الخيار أمام النزلاء كبيراً لاختيار الفندق المناسب الذي يتوافق مع أذواقهم ومتطلباتهم، لا سيّما وان السائح في يومنا هذا بات مثقفاً وبإمكانه اللجوء الى شبكة الإنترنت للتعرّف على خصائص ومميزات أي فندق ليختار ما يناسبه، لذا التحدي الكبير أمامنا تقديم الأفضل للسائح على المستويات كافة بطريقة فريدة ومبتكرة بغية استقطابه وجعله من روادنا الدائمين.■

استريد بارتل (فندق بارك حياة - ابوظبي):

نعتمد على هيئة أبوظبي لجذب السياح من قطاعي الأعمال والترفيه

مديرة المبيعات في فندق بارك حياة – أبوظبي PARK HYATT ABU DHABI استريد بارتل سلطت الضوء على أهمية موقع الفندق في جزيرة السعديات السياحية السكنية التجارية، حيث تتوفر المرافق البيئية والترفيهية، منوهاً بما تقوم به هيئة أبوظبي للسياحة لجذب السياح من قطاعي الأعمال والترفيه.

■ شهدت السياحة وقطاع الفنادق تحديدا على اثر الازمة المالية العالمية، نشوء فنادق اقتصادية، هل ينعكس ذلك على نشاطكم؟ وكيف تتصدون لهكذا منافسة؟

– المنافسة موجودة، لكن الطلب على الإقامة في الفنادق الفخمة والراقية مرتفع في أبوظبي والشرق الأوسط.

ويتمتّع فندقنا بخدمات راقية إذ ان سمعة بارك حياة عالمياً معروفة في مجال الفنادق الفخمة، لذا نتوقع ان نجذب نسبة جيدة من رواد هذا القطاع.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– يقع فندق بارك حياة في جزيرة السعديات، لذا سنستفيد من المرافق البيئية والترفيهية والسياحية المتوافرة في الجزيرة للترويج لفندقنا والعروض التي نقدّمها.

تنسيق مع الهيئة

■ ما هو دور الهيئات السياحية في دعم اعمالكم، وهل من مطالب ترفعونها لها؟

– نعمل عن قرب مع هيئة أبوظبي للسياحة التي تبذل جهوداً قصوى للترويج لأبوظبي كوجهة سياحية عالمية في كل أنحاء العالم.

لذا نعتمد على الهيئة وحملاتها التسويقية لجذب السياح من قطاعي الأعمال والترفيه، وهذا ينعكس ايجاباً على أعمالنا.■

ايلي ارملي

(هيئة الشارقة للاستثمار والتطوير - شروق - SHUROOQ):

تحديات تعترض قطاعي السياحة والضيافة في الشارقة

هيئة الشارقة للاستثمار والتطوير «شروق» SHUROOQ هيئة حكومية تتخذ من القصباء في امارة الشارقة مقرا لها، وتسعى الى تحقيق تنمية ذات منافع اجتماعية وثقافية وبيئية واقتصادية تنطلق من هوية الشارقة المتميزة ذات القيم العربية والاسلامية الاصيلة. مدير ادارة تطوير الاعمال في «شروق» ايلي ارملي عرّف باختصاصها واهدافها واوضح ان الهيئة تعمل على زيادة عدد الفنادق الفاخرة في الامارة، مشيرا الى ان قطاعي السياحة والضيافة تعترضهما تحديات وقد يتأثرا سلبا بالازمات الاقتصادية، كاشفا عن انشاء فندقين فئة خمسة نجوم خلال ٢٠١٢.

■ **بداية ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى WTM؟**

– ان شركة شروق (SHUROOQ) هي الذراع الداعمة للسلطة السياحية في امارة الشارقة وهي تهدف الى تحقيق استثمارات سياحية في الامارة، ومن مهماتها الاخرى العمل على جذب واستقطاب المستثمرين المحليين من الدولة وخارجها، والتعاون مع الدوائر والمؤسسات والهيئات الحكومية وافراد المجتمع في تطوير وتنمية الامارة كواجهة استثمارية في الدولة، بما يكفل تعزيز سمعة الامارة محليا ودوليا.

■ **كيف تقومون وضع قطاع السياحة في الشارقة؟**

– اظهرت البيانات المتوافرة لدينا ارتفاعا في عدد الحجوزات في معظم الفنادق تراوحت نسبتها بين ٨ و١٢ في المئة سنويا. ورغم اننا نفتقر لفنادق فئة الخمسة نجوم في امارة الشارقة، الا ان الهيئة تسعى وتعمل لزيادة عدد الفنادق الفاخرة التي تتوافر فيها وسائل الراحة والرفاهية.

■ **هل من تحديات يعانيها قطاعكم؟**

– ان قطاعي السياحة والضيافة يشكلان صناعة ممتازة وانا محظوظ كوني اعمل في هذا المجال منذ حوالى ٢٥ عاما، ولكن هذين القطاعين تعترضهما تحديات وقد يتأثران سلبا بالازمات الاقتصادية. في الوقت الراهن التحدي الكبير يتمثل في وضع الاقتصاد العالمي اذ تدنى عدد السياح والزوار الباحثين عن الترفيه بعيدا عن مشكلاتهم، كما ان مداخيل المستهلكين المتواضعة تلعب دورا في تقليص ميزانياتهم السياحية، وكما سبق وقلت اننا نفتقر الى وجود فنادق فاخرة في امارة الشارقة، لكننا نعمل لاقامة العديد من هذه الفنادق في اسرع وقت ممكن، واول هذه المشاريع سيكون في مطلع سنة ٢٠١٢ وهو عبارة عن منتجع سياحي فاخر يضم ١٧٠ وحدة سكنية.

مشاريع متعددة

■ **في الختام، ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– لدينا العديد من المشاريع وفي مقدمها انشاء فندقين فئة خمسة نجوم خلال ٢٠١٢. ونعمل على تنفيذ خطط متعددة على مستوى الضيافة وقطاع تطوير الوحدات السكنية والتجارية تمتد لخمس عشرة سنة مقبلة. ■

مجموعة فنادق ومنتجعات دانات أبرز المنافسين في مجال سياحة الاجتماعات والحوافز والمؤتمرات والمعارض

ريما الرواس

مجموعة فنادق ومنتجعات دانات DANAT تابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق NCTH وتدير محفظة من العقارات ذات الأربعة والخمسة نجوم في أبوظبي وهي دانات منتجع العين، دانات جبل الظنة، فندق شاطئ الراحة، فندق تلال ليوا، فندق الرمال وفندق شاطئ الظفرة.

وقد افادتنا السيدة ريما الرواس مديرة تسويق الفنادق في NCTH أن فندق ومنتجع الراحة في أبوظبي يحظى بقسط وافر من النمو السياحي ويستقطب هذا المنتجع الذي تطل أجنحته وغرفه على شاطئ البحر العديد من العائلات في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي والزوار الأوروبيين الذي يبحثون عن الاستمتاع بالراحة وأشعة الشمس.

ويشكل الفندق الوجهة المثالية للسياحة العائلية وسياحة رجال الأعمال، وبفضل النجاح الذي يحظى به الفندق، تم افتتاح توسعات جديدة فيه شملت ١٤٥ غرفة وجناحاً وثلاثة مطاعم جديدة لاستيعاب المزيد من الزوار من داخل الإمارات وخارجها، ولتوفير احتياجات الراغبين في قضاء عطلاتهم او اعمالهم في الفندق. مع الاشارة الى ان عملية تجديد جميع الاجنحة والغرف والمطاعم والمرافق في الفندق اصبحت في المرحلة الاخيرة، توفيرا لأقصى درجات الراحة والرفاهية للزوار. كما ان المنتجع الصحي «سبا» فريد من نوعه من حيث مساحته وما يوفره من خدمات ترفيهية وعلاجية.

من جهة اخرى دخل منتجع العين اجواء الرفاهية والفخامة بعد تجديد الغرف والاجنحة المطلة على الجبال والحدائق، والتي تحتوي كل منها على حمام فاره ومكتب عمل. ويوفر المنتجع لزواره فرصة للتعرفة الى الواحات والافلاج التاريخية حيث تتشكل مدينة العين من ٧ واحات نخيل، وقد أضحى المنتجع مقصدا لسياحة العائلات وللاحداث الثقافية والرياضية والعلمية والتراثية. بالاضافة الى ذلك، تم تحديث قاعة اللؤلؤة الخاصة بالاحتفالات والمناسبات المختلفة والتي تستوعب نحو ألف شخص.

اضافت السيدة الرواس: ان سلسلة فنادق ومنتجعات دانات حققت نموا جيدا في الربعين الثالث والرابع من العام ٢٠١١ وكانت نسبة الإشغال اكبر من السنة التي سبقتها.

والجدير ذكره انه بسبب الاقبال الكبير الذي تحظى به سلسلة فنادق ومنتجعات دانات، تبقى هذه المجموعة احدى ابرز المنافسين في مجال سياحة الاجتماعات والحوافز والمؤتمرات والمعارض، وذلك من خلال المشاركة في المعارض التجارية وخلق سياحة تجارية، الاعلان في اهم المجلات المتخصصة بالاجتماعات والحوافز والمؤتمرات والمعارض مع الاخذ بالاعتبار خبرات وتجارب الضيوف.

CREPAWAY تدعم مؤسسات خيرية في عيد الميلاد

شارل تحومي
CREPAWAY

اطلقت مؤسسة CREPAWAY هذا العام مبادرة مؤثرة للعطاء تسلط الضوء على المعنى الحقيقي للعيد هدفت الى الاستعاضة عن الجانب التجاري لعيد الميلاد وما يترتيب عليه من نفقات، بالتجمعات البشرية المجدية التي تشعل روح الاحتفال.

وبالمناسبة اقامت المؤسسة بالاشتراك مع جمعية طفولة وفنانين من مجموعة كهربا، عرضا للدمى. وقدمت للعديد من الاطفال في المنظمات غير الحكومية اللبنانية من بينها SESOBEL والجمعية اللبنانية للتوحد ومركز السرطان المزمن وقرية الاطفال SOS هدايا وألعابا وفقا لاحتياجاتهم فعكست جوهر موسم الاعياد.

كذلك تم التبرع بالعائدات على مبيعات البرغر الصغير الى الصليب الاحمر. اما تلك المتعلقة بالحلويات الخاصة بعيد الميلاد فجرى توزيعها عبر مؤسسة CREPAWAY الى عدد من المشاريع الخيرية.

نبيل ديب نعمة (فندق كوزموبوليتان - لبنان):

معوقات دفعت بمؤشر الحركة السياحية الى التراجع

مدير العمليات في فندق كوزموبوليتان نبيل ديب نعمة رأى ان الاضطرابات التي شهدتها البلدان المجاورة للبنان دفعت بالقطاع الفندقي الى تغيير توجهاته نحو السائح التركي، مطلقاً العديد من العروض والبرامج الجديدة الجاذبة، وإذ نوه بدور وزارة السياحة في التسويق للبنان سياحياً، توقف عند المعوقات الإدارية والأمنية والسياسية والتي شكلت الدافع الأساسي لتراجع مؤشر الحركة السياحية.

عروضات وبرامج جديدة

■ اثرت الاضطرابات في بعض الدول العربية لاسيما في مصر، تونس، البحرين وسوريا واليمن، على القطاع السياحي في لبنان فهل يمكنكم تعداد الاضرار التي لحقت بهذا القطاع عامة وبمؤسستكم بخاصة؟

– يمتاز لبنان بجغرافيته، فهو منطقة عبور وصلة وصل بين الدول العربية. لذلك، ونتيجة للإضطرابات التي حصلت في بعض الدول العربية إنعكست نتائجها على السياحة في لبنان، بحيث إنخفض عدد السياح العرب الذين يعبرون بسياراتهم إلى لبنان بعد مرورهم بالأردن وسوريا ليكون لبنان من ضمن جولاتهم وعلى جدول أعمالهم، ما دفعهم للتوجه إلى أوروبا. كما وان الدول الأجنبية حذرت رعاياها من المجيء إلى المنطقة خوفا على سلامتهم.

■ هل انتم في صدد اطلاق برامج وعروضات معينة مع اقتراب موسم الشتاء في ظل الاوضاع الراهنة في المنطقة؟

– الإضطرابات التي شهدتها البلاد المجاورة دفعت بالفندق وتشجيعا لجذب السياح الى إطلاق بعض العروضات وبرامج جديدة، بحيث بات الإتجاه نحو السوق التركية بإعتبار أن لبنان بلد قريب وبإستطاعة أي سائح تركي القدوم إليه لتمضية نهاية الأسبوع وبدون تأشيرة دخول. أما بالنسبة للأجانب المتواجدين في دول الخليج فباتوا متحمسين للقدوم إلى لبنان بسبب العروضات، وبدلا من أن يتوجهوا نحو الدول الأوروبية صاروا يأتون إلى لبنان كونه بلداً قريباً.

■ ما هو دور وزارة السياحة في دعم قطاعكم وما هي مطالبكم منها ومن الدولة عامة؟

– لا بد من التنويه بالدور الذي لعبته وزارة السياحة في جعل لبنان محط أنظار لدى الدول الأجنبية من خلال المعارض والمؤتمرات التي تقام في لندن وبرلين ودبي ومدريد وغيرها، بحيث يساهم الإستقرار الأمني والسياسي في تسويق سياحة لبنان في هذه المعارض.

■ ما هي المعوقات الادارية التي يشكو منها القطاع السياحي وماذا تقترحون لازالتها؟

– يشكو القطاع السياحي من معوقات إدارية هامة وأمنية وسياسية. فالإستقرار الأمني في البلد وفي محيطه هو من المقومات السياحية الأساسية، بحيث يمكن للسائح الذي يقصد لبنان الذهاب إلى بعلبك وغيرها من المناطق.

أما المعوقات الإدارية السياسية فتظهر بوجود الخلافات السياسية بين الأحزاب والأطراف السياسية والتي تؤدي إلى تراجع عدد الرواد إلى البلاد، نظرا لعدم وجود إستقرار وكذلك الأحداث الأمنية التي عاشتها البلاد كانت الدافع الأساسي إلى تدني مؤشر السياحة.

■ كيف تنظرون الى مرسوم زيادة الاجور وردّه من قبل مجلس شورى الدولة؟

– الاضطرابات وتقلص عدد السياح في المنطقة، ولبنان خاصة، دفعت بأرباب العمل وأصحاب الفنادق إلى تحمل الأعباء الإقتصادية وتأمين رواتب موظفيهم، وبالتالي فإن زيادة الأجور في غير محلها الصحيح حالياً كونها قد تدفع لاحقا ببعض أصحاب العمل إلى صرف عمالهم لعدم قدرتهم على الإستمرار في دفع الأجور وتسديد المستحقات مما يؤدي لاحقا إلى تفشي البطالة. ■

ملكة بوغاندا ضيفة فندق السلام روتانا – الخرطوم

الملكة NAGGINDA مع دلال وفرناندو

استضاف فندق السلام روتانا – الخرطوم ملكة بوغاندا SYLVIA NAGGINDA خلال زيارتها الى السودان. وقد لقيت ترحيباً حاراً من مدير عام الفندق **غسان دلال** ومديرة التسويق **كريستينا فرناندو**، والخدمة المميزة من فريق العمل الذي سهر على راحة الضيفة المميزة.

مندوب «البيان» وصخر الخطيب ضيفا «السلامة للتأمين» و«الإسلامية للتأمين»

من اليمين: تماضر أبو القاسم، محاسن سراج الدين، عبد الفتاح حسن، أبو بكر عبد الرحمن، صخر الخطيب ومازن عسيران

لمناسبة زيارة مندوب «البيان الإقتصادية» الزميل **مازن عسيران** والسيد **صخر الخطيب** من شركة ترست لإعادة التأمين السودان، أولمت مدير عام شركة السلامة للتأمين **تماضر أبو القاسم** ونائب مدير عام الشركة الإسلامية للتأمين **محاسن سراج الدين** للضيفين في فندق كورال الخرطوم.

Impact BBDO تحرز الجائزتين الذهبية والفضية في حفل GEMAS EFFIE MENA Awards

فازت مجموعة Impact BBDO بجائزتين – واحدة ذهبية وأخرى فضية في حفل GEMAS Effie MENA AWARDS . وتم الإعلان عن الرابحين خلال حفل توزيع الجوائز الذي تم تنظيمه في دبي أواخر تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، حيث تم تقديم ما مجموعه ٧ جوائز ذهبية Effie موزعة على ١٣ فئة.

وإلى جانب هاتين الحملتين الرابحتين اللتين أطلقهما مكتب بيروت، كان لـ Impact BBDO حملة أخرى وصلت إلى المرحلة النهائية من شبكة مكاتبها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وقد حاز مكتب Impact BBDO بيروت على الجائزة الذهبية عن حملة «شايف حالك» عن فئة «أفضل استخدام للمسؤولية الاجتماعية للشركات»، وكذلك على الجائزة الفضية عن حملة كورنللي It`s about Time عن فئة «أفضل عملية إطلاق لمنتج جديد».

وقال **داني ريشا**، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لمجموعة Impact BBDO في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «لا شك في أن الفعالية هي واحدة من الأولويات الشاملة لدى BBDO. والشرق الأوسط لا يشكل استثناء في هذا المجال. وهل من وسيلة لإثبات ذلك أفضل من الفوز بجوائز للاحتفال بالعمل الأكثر فعالية في المنطقة»؟.

تانيا قسيس تحيي الأعياد المجيدة

برنامج حافل للسوبرانو الشابة واللامعة تانيا قسيس في مناسبة الأعياد المجيدة، فقد أحيت تانيا حفلة موسيقية في السرايا الكبير بحضور رئيس الحكومة نجيب ميقاتي والسلك الدبلوماسي وذلك مساء الاثنين ١٩ كانون الأول. وفي اليوم التالي كان لها موعد مع الجمهور برعاية وزير الثقافة غابي ليون في كنيسة الآباء اليسوعيين في الأشرفية وبدعوة من «سوليدير»، قدمت تانيا ريسيتالاً يوم الجمعة ٢٣ كانون الأول في كنيسة القديس لويس للكبوشيين في باب ادريس وسط العاصمة، قبل ان تحيي أمسية موسيقية حافلة يوم ٣٠ كانون برعاية المونسينيور جورج أبو جودة وبتنظيم من السيدة جوزيان طربيه في كاتدرائية مار مخايل بطرابلس عاصمة الشمال.

مادونا تييري تحجز «أم شريف» على شرف ٩٥ مدعوة

بفن واتقان وأناقة، أولمت الفنانة المصممة مادونا تييري على شرف الصديقات العزيزات ظهر الاثنين ٥ كانون الأول في مطعم «ام شريف» في الأشرفية والذي حجزته كلياً للمناسبة.

هيمنت أجواء الفرح والعيد على موائد الغداء التي كستها تشكيلة من المازات اللبنانية والمأكولات الشرقية الشهية.

كانت الأحاديث مرحة مسلية ودارت معظمها حول معرض مبتكرات مادونا في بيروت.

ناهز عدد المدعوات الـ ٩٥ وكانت بينهن: سعاد أبو جودة، سميرة كرم، ليليان مطران، ميسا سكاف، جوسلين كفوري، مي اده، غادة نصر، هانيا حسامي، منى جبر، جميلة الخطيب، عايدة شرفان، مي طالب، ألكسا قيامة، نهى عقل، فاديا هيكل، مارسيل نديم، ندى سلامة، جانيت مسعد، سلمى وريما طبارة.

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

سهرة الأناقة بضيافة دلال جنبلاط في البريستول

ميشال، دلال وسعيد جنبلاط وسمير باز

صاحبة الدعوة دلال جنبلاط بين نبيل كتانه وعقيلته

د. لطف الله ملكي، دلال جنبلاط، اندره ملكي، ماري خوري ووليم خديج

البروفسور فايز حاج شاهين وعقيلته رنده

الأناقة والضيافة الحاتمية ميّزتا حفل عشاء أقامته دلال جنبلاط في فندق البريستول كانت قد دعت اليه ما يقارب المئة وخمسين شخصاً من الأصدقاء والمقربين.

عند مدخل الصالة المحجوزة للمناسبة، رحبت دلال بضيوفها بكلمات رقيقة معبّرة والى جانبها نجلها صباح وكنتها ميشال التي تنتظر حدثاً سعيداً وشقيقها سعيد جنبلاط.

حضر دبلوماسيون ورجال أعمال وسيدات مجتمع ودامت السهرة حتى ساعة متأخرة من الليل.

عندما تولم آزار آغا على شرف رنده بري وتوقع كتابها RECIPES FROM MY HEART

خلال حفل الغداء صاحبة الدعوة آزار آغا برفقة السيدة رنده بري وابنتها امل ابراهيم وصونيا وسليمى الراسي وجولييت جمعه

آزار توقع كتابها للوزيرة ليلى الصلح حماده وريما طباره

صورة تذكارية لازار آغا حاملة الكتاب بحضور زوجها محسن آغا واولادها ووالدتها منزار اتفاق

معروفة برقتها ولطافتها ونعومتها وأناقتها و.... اطباقها الايرانية الفاخرة التي تتقن تحضيرها وتقديمها. انها آزار محسن آغا الايرانية المثقفة التي اختارت العيش في لبنان حيث اتخذت القصر الشامخ على جادة سباق الخيل بيروت مقرا لها ولعائلتها الكريمة.

وفي هذا القصر أولمت آزار على شرف الصديقة رنده بري قرينة رئيس مجلس النواب بحضور باقة جميلة من سيدات مجتمعنا. وقدمت آزار كالعادة الى مائدتها تشكيلة من الاطباق الايرانية الفاخرة والشهية التي تحدثت عنها في كتابها الجديد والضخم الصادر عن منشورات WONDERFUL، كتاب فخم وشامل من اروع المؤلفات عنوانه RECIPES FROM MY HEART «وصفات من قلبي» بحسب الترجمة العربية وقّعته آزار بحضور الناشرة ندى رياض سلامه في متحف معوض في قلب العاصمة وعاد ريعه لمساندة مركز سرطان الاطفال في لبنان CHILDREN CANCER CENTER OF LEBANON وهذه لقطات من حفل الغداء وحفل التوقيع.

فيفيان غانم وندى سلامه

اسعد ميرزا يكرّم الاعلاميين الاقتصاديين

الوزير نقولا نحاس: أسعى لوضع الحلول لكل مشاكل القطاع

من اليمين: فاتح بكداش، المحامي ادوار كرم، ايلي طربيه، الوزير نقولا نحاس، أسعد ميرزا، ايلي نسناس، روجيه تابت وانطوان شديد

من اليمين: علي جباعي، جورج سالم، هنريات فارس، رنيه خلاط، ريكاردو سليمان وفرد صيقلي

من اليمين: كزافييه دوني، كريم نصرالله، نعمة سمعان، سلام حنا وادوار طرابلسي

من اليمين: ناجي سلطانم، الياس الخوري، جورج ماطوسيان وغابي أبو رجيلي

وعد وزير الاقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** الضامنين اللبنانيين بالسعي الى وضع حلول ناجعة لكل مشاكل قطاع التأمين للوصول الى قطاع مليء وعصري.

جاء وعد الوزير **نحاس** خلال حفل غداء اقامته جمعية شركات الضمان في لبنان تكريما للاعلاميين الاقتصاديين بحضور مستشار الجمعية المحامي **ادوار كرم** ورئيس الجمعية **اسعد ميرزا** واعضاء مجلس الادارة وضامنين والاعلاميين.

رحب **اسعد ميرزا** رئيس جمعية الضمان بالمدعوين الذين تعوّدت ان تقيم لهم مثل هذا التكريم السنوي لشكرهم ولمعايدتهم، متمنيا لهم سنة جديدة مليئة بالمحبة والخير. وخاطب الاعلاميين بقوله «ان الجمعية لن تبخل عليكم بالمعلومات التي ترغبون في الحصول عليها وكذلك بالنسبة الى تغطيات نشاطات ولقاءات الجمعية».

والقى الوزير **نحاس** كلمة اعتبر فيها قطاع التأمين من اهم القطاعات الاقتصادية، مشيرا الى «ان التعاون مع الجمعية مستمر لاننا ننظر الى المستقبل بمنظار واحد لا يمكن ان نختلف ابدا، خصوصا اننا نسعى الى ان يكون قطاعا قادرا ومنتظما وسط بيئة تشريعية سليمة».

واضاف: «لا شك ان القطاع يعاني امورا عدة نسعى الى وضع الحلول الناجعة لكل من هذه المشاكل بفضل السهر الدؤوب والمتابعة المستمرة بعقلانية. كما ان الوسطاء يكملون عملكم وسنتابع معا كل الامور وصولا الى الأهداف المنشودة، قطاع مليء وسط قانون عصري يوفر البيئة التشريعية المناسبة، وآمل ان ننجح في خطوتنا هذه».

من اليمين: ميريام زكار، شادي عيسى، سيمون الراعي، نبيل سرور وجهاد فيتروني

من اليمين: نادين حبال، نرجس فتح الله ووليد جنادري

من اليمين: بطرس دميان، جميل حرب، جورج أبي راشد وانطوان جمال

من اليمين: نرجس فتح الله، جيسيكا كيوان، ميلاد حداد والسي طيار

د. سيلينا رحال تولم في فندق فينيسيا

د. سيلينا رحال والوزيرة ليلى الصلح حماده

القهوة الشرقية للسيدات نيللي رومانوس، مارلين فينشنتي، جمال جباضو، ماريان قره غولا، دلال جنبلاط، سيلينا رحال وريدا ماريت الخوري سلامه

د. سيلينا رحال، روزي بولس (جلوسا) سفيرة كولومبيا وزينه حوري

امل سليمان، فيفيان كرياكوس وبولا كاترا

انها كولومبية لبنانية بشغف، بمحبة فائقة حرصت سيلينا رحال عقيلة نائب عكار د. رياض رحال، على تقديم هدايا تذكارية لمدعواتها تحمل العلمين اللبناني والكولومبي خلال حفل غداء اقامته يوم الأربعاء ٢١ كانون الأول في مطعم «موزاييك» في فندق فينيسيا انتركونتيننتال.

سادت أجواء وألوان العيد المأدبة وتقدمت الحضور الوزيرة ليلى الصلح حمادة المكرمة من الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي والعائدة من باريس. مرتدية فستاناً ناصع البياض، أحاطت الـ «اميغا» AMIGA سيلينا – صديقة باللغة الأسبانية – الصديقات بكل جوارحها متمنية لهن سنة هناء بيضاء ناصعة. وكانت بين الضيفات: سفيرة كولومبيا وسفيرة الباكستان في لبنان، عقيلة سفير الصين، ومن الجانب اللبناني: الهام قباني، ناديا اوغاسبيان، روزي بولس، مارلين ساسين فينشنتي، جمال جباضو، نيللي رومانوس، نايلة قرقفي، سلوى غاريوس، سلوى نابلسي، ايدي لمع، منى زنتوت، انجليك شرتوني، ماريان كرغله، ريجينا فنيانوس، بولا مخباط، فرانس يونان، ماري تريز فرا.

حفل ميلادي ناجح لـ YWCA – الأشرفية – الشياح

رئيسة الجمعية نادرة نجم مع مجلس الإدارة ولجنة البازار يقطعن قالب الحلوى

من اليمين: امل رنو، جاكلين أبو حمد، رودا لحود، وداد أبو خليل وسيلفي يواكيم ومنى اسمر

من اليمين: السيدة شويري، مارسيل خوري، مي حداد، ناديا أبو جودة وهوكيت صفير ووقوفاً منى قربان سميرة ونادرة نجم

على أنغام موسيقى ميلادية وفي أجواء فرحة لونتها باقات البونسيتيا الحمراء الطبيعية، أقامت الجمعية اللبنانية للشابات المسيحيات YWCA الأشرفية – الشياح برئاسة الديناميكية نادرة نجم نهاراً ماراتونياً مميزاً في نادي لا مارينا – ضبيه.

مئتان وخمسون سيدة شاركن يوم الاثنين ١٩ كانون الأول في حفل الغداء، وتخلل برنامج اللقاء سحب تومبولا ولعب بالورق وبازار ميلادي وكلمة معبرة للرئيسة نادرة التي حيّت الجمهور متمنية له الأحسن والأفضل في ٢٠١٢.

من اليمين: ألكسا قيامة، منى قربان سميرة، نادرة نجم وميرا عيد

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت تحتفل بالعام الجديد

صورة تذكارية

من اليسار: عبد الحميد الفيل، انطوان الشمالي، سمير مقوم، الاستاذ اسكندر نجار وعبد الغني غريب

من اليمين: كمال شرفان، محمد عيتاني، عبد الغني غريب وعبد الحميد الفيل

من اليمين: انيس عازر، نقولا ابو رجيلي، جوزف قاعي، غبريال طراف وعبد الغني غريب

اقامت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت حفلا في مقرها بمناسبة انتهاء العام ٢٠١١ وحلول العام الجديد ٢٠١٢. وقد حضر الحفل رئيس الغرفة **ايلي زخور** واعضاء الهيئة الادارية وحشد من اعضاء الغرفة.

والقى رئيس الغرفة **ايلي زخور** كلمة رحّب فيها بأعضاء الغرفة متمنيا لهم عاما جديدا زاخرا بالأمن والسلام والاستقرار والازدهار ودوام الصحة والعافية مع عائلاتهم.

من اليمين: محمد عيتاني، زياد ابو رجيلي وموسى حيدر

من اليمين: ايلي زخور، جورج صهيوني، نقولا ابو رجيلي وايلي خنيصر

«أدير» للتأمين تقيم عشاءها السنوي تتويجا للانجازات المحققة

بعد اتمام الاهداف التي حققتها شركة أدير للتأمين على مدار السنة احتفلت الشركة بتلك الانجازات بدعوة جميع موظفيها الى العشاء السنوي والذي اقيم في ١٦ كانون الاول (ديسمبر) الماضي في مطعم MARINUS في جبيل.

من اليمين: رينه خلاط

مشهد عام

اغتنمت الشركة هذه الفرصة لتكرم ثلاثة من موظفيها هم **جان سعد**، **انطوان نعمان** و**كارولين شامي فارس** لعملهم المتواصل لمدة ٢٥ سنة في الشركة. وقد وزع **رينه خلاط** عضو مجلس الادارة والمدير التنفيذي عليهم الميداليات لتقدير عطاءاتهم وجهودهم المتواصلة والبناءة في الشركة.

حفل استقبال في العيد الوطني القطري

من اليمين: السفير القطري وقرينته وأعضاء السفارة

من اليسار: رائد شرف الدين، حسين قطيش وأكرم فرحات

من اليمين: اكرم مشرفية، العميد ابراهيم بصبوص، العميد عبد الرزاق قوتلي وحسان رستم

من اليمين: فريد حبيب، الوزير سليم ورده، خضر حبيب وعقيلته والنائب زياد القادري

اقام السفير القطري في لبنان **سعد بن علي المهندي**، حفل استقبال في فندق فينيسيا، لمناسبة ذكرى اليوم الوطني لتولي مؤسس دولة قطر الشيخ **جاسم بن محمد بن ثاني** الحكم في البلاد، في حضور نائب رئيس مجلس الوزراء **سمير مقبل** ممثلا الرؤساء الثلاثة وشخصيات سياسية، اضافة الى حشد من الفاعليات والشخصيات السياسية والحزبية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والاعلامية والروحية والديبلوماسية العربية والاجنبية.

بعد النشيدين الوطنيين اللبناني والقطري القى **المهندي** كلمة تحدث فيها عن ذكرى تأسيس دولة قطر على يد الاب المؤسس الشيخ **جاسم بن محمد بن ثاني** موجها تحية إكبار الى حضرة صاحب السمو الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** امير البلاد المفدى وقيادته التاريخية في البناء التنموي والحضاري الذي عزز دور ومكانة الدولة، معددا الانجازات النوعية التي تحققت في دولة قطر، معتبرا اياها تشكل دليلا على صحة رؤية القيادة القطرية الحكيمة والطموحة، كما تؤكد هذه الانجازات بأن الوطن الغالي يسير بثقة على الطريق الصحيح في مختلف المجالات، مثمنا العلاقات الاخوية التي تربط قطر بلبنان.

بحضور ٦٠٠ ممثل لعلامات عالمية
OBEGI أطلقت صالة عرضها الجديدة على الواجهة البحرية

من اليسار: ميشال خديج ويوردان عبجي

من اليسار: MICHELA FRANSINI، MR.ACKERMANوKARIN OBEGI

من اليمين: سميح سعاده ومتري متري

أقامت OBEGI HOME احتفالاً في صالة عرضها الجديدة الواقعة على الواجهة البحرية، محافظة بذلك على صورتها كرائدة عالمياً في التصميم الداخلي المعاصر. وتتخذ الصالة شكل مكعب أرجواني داكن كما لو غسلها التسونامي على الشاطئ وتحتفظ بكنوزها في جو من الغموض والأناقة.

واجتمع أكثر من ٦٠٠ شخص قدموا من لبنان وفرنسا وإيطاليا وسويسرا والولايات المتحدة وألمانيا لخوض رحلة عبر العصور: من المفروشات الكلاسيكية الى المعاصرة ومن الحديثة الى الأكثر بساطة.

وتعليقاً على صالة العرض المجددة حديثاً ورداً على سؤال حول نمو OBEGI بالرغم من الوضع الحالي، قال السيد **يوردان عبجي**، رئيس OBEGI HOME: «عندما لا تجلب لك الأخبار سوى الهمّ والغمّ، تسعى OBEGI HOME الى إظهار الناحية الإيجابية من الحياة لزبائنها. نعتقد ان الحل يكمن في المضي قدماً رغم كل الصعاب من خلال التفكير الإيجابي. لذلك، صممنا صالة العرض بحيث ندخل شعاعاً من النور الى حياة زبائننا. وبالنسبة للتوقيت ارتأينا ان الوقت الحالي هو الأمثل».

وفوجئ الضيوف خلال الحدث بالمشاركة في سحب انتهى بـ ٣٦ فائزا محظوظا بجوائز تراوحت ما بين ٥٠٠ و٥٠٠٠ دولار أميركي.

حفل عشاء شركة فيكتوار للتأمين

من اليسار: ابراهيم سلطانم وناجي سلطانم

ناجي سلطانم و عقيلته

من اليمين: ناجي سلطانم، ابراهيم سلطانم وراشد راشد

من اليمين: ناجي سلطانم، هنري نصر و ابراهيم سلطانم

من اليمين: ناجي سلطانم، رياض خيرالله وابراهيم سلطانم

من اليمين: ناجي سلطانم، محمد حدرج وابراهيم سلطانم

أقامت شركة فيكتوار VICTOIRE للتأمين حفل عشاء بمناسبة نهاية سنة ٢٠١١ في مطعم قمر الدين في الأشرفية، دعت اليه جميع العاملين في فروعها وعدداً من وكلاء التأمين المتعاقدين معها.

وللمناسبة القى رئيس مجلس ادارة الشركة السيد **ابراهيم سلطانم** والمدير العام **ناجي سلطانم** كلمة من وحي المناسبة ثم وزعت أوسمة تقدير للوكلاء المعتمدين.

من اليمين: ناجي سلطانم، ابراهيم سلطانم وفادي الشامي

ناجي سلطانم وكارلا مصلح

من اليمين: غادة مخايل وناتالي عبود

من اليمين: ايلي ماغر والمحامي فيكان باتانيان

من اليمين: سماح ابراهيم ورياض خيرالله

من اليمين: روجيه غانم، وجورج عبس

من اليمين: ميرنا سباعي وكارين الخوري

عدد من الموظفين

حفل استقبال في العيد الوطني لدولة الإمارات

السفير يوسف علي العصيمي وأعضاء السفارة

من اليمين: جورج شهوان، رفيق أبي بولس وهشام طبارة

من اليمين: محمد ربعة، عبدالله الفغالي، محمد الدوسري ومحمد ياسين

السفير يوسف علي العصيمي وسمير مقبل يقطعان قالب الحلوى

اقام سفير دولة الإمارات العربية المتحدة لدى لبنان **يوسف علي العصيمي** حفل استقبال في فندق الحبتور، لمناسبة العيد الوطني الأربعين لبلاده، حضره حشد واسع من الشخصيات السياسية والروحية والقيادات الأمنية والنقابية تقدمهم ممثل رئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان** ورئيسي مجلس النواب الأستاذ **نبيه بري** ومجلس الوزراء **نجيب ميقاتي**، نائب رئيس مجلس الوزراء **سمير مقبل**، وزير الإعلام **وليد الداعوق**، والنواب **عمار حوري** ممثلاً الرئيس **سعد الحريري**، **سمير الجسر**، **ايلي ماروني**، **خالد زهرمان**، **احمد فتفت**، **تمام سلام**، **عاصم عراجي**، **جوزف المعلوف**، **نهاد المشنوق**، **قاسم عبد العزيز**، **سترديا جعجع** وشخصيات عسكرية ودينية وسفراء.

كما حضر الحفل حشد من الشخصيات الدينية والنقابية والإعلامية. وبعد النشيدين الإماراتي واللبناني قطع سفير دولة الإمارات وممثل الرؤساء الثلاثة قالب الحلوى.

السفارة اليابانية في بيروت تحتفل بالعيد الوطني وعيد مولد الامبراطور

السفير الياباني وعقيلته محاطين بمدعوبين

من اليسار: كالين كازاندجيان، غريتا فون، جورجيت جبارة ولارا حجيبان

أقام السفير الياباني لدى لبنان **كاويتشي كواكامي** KOICHI KAWAKAMI حفل غداء في دارته في اليرزة بحضور السلك الدبلوماسي وفاعليات اقتصادية وسياسية، وذلك بمناسبة العيد الوطني لبلاده وعيد مولد امبراطور اليابان.

وفي كلمته التي ألقاها بالمناسبة شكر السفير **كواكامي** الحكومة والشعب اللبناني على المساندة التي أظهروها عندما ضربت اليابان مصائب عدة منها التسونامي وحادثة المحطة النووية في فوكوشيما دايتشي.

وأكد على أمانة المواد المستوردة من اليابان خصوصاً المواد الغذائية، فالتجارة بالمواد الملوثة بالاشعاع محظورة، ولا يمكن تصديرها الى الخارج.

ونوّه السفير الياباني بالعلاقات الثنائية الممتازة بين اليابان ولبنان.

السفارة اللبنانية في السودان أحيت ذكرى الاستقلال

من اليمين: شماط، القصار، صابونجيان ومصطفى اسماعيل يقطعون قالب الحلوى

أقامت السفارة اللبنانية في السودان احتفالاً في ذكرى الاستقلال حضره وزير الصناعة اللبناني **فريج صابونجيان** ممثلاً رئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان**، الدكتور **مصطفى عثمان اسماعيل** مستشار الرئيس السوداني **عمر البشير**، رئيس اتحاد الغرف التجارية العربية الوزير السابق **عدنان القصار**، الى السفير اللبناني في السودان **احمد الشماط** وعدد كبير من ابناء الجالية اللبنانية وشخصيات ورجال أعمال سودانيين.

الحفل السنوي لـ «أمانة انشورنس كومباني» في الحبتور

من اليمين: مروان وصونيا ولورا وجورج وميرنا سالم

من اليمين: رشاد ورجا سالم وجوزف كريدي

من اليمين: مارسيل ضاهر، سامر بشعلاني، روز بشعلاني، المحامي ايلي حشاش، لورا سالم وعماد تنوري

من اليسار: غسان حلاق، وهيب وليلى جبور، فدوى حلاق ووفاء غنطوس

من اليسار: ندى وهيثم كراقيزي، سعدالله وشفيقة كنج

كعادتها كل سنة أقامت شركة أمانة إنشورنس كومباني ش.م.ل. حفلها السنوي في اوتيل حبتور – مطعم موال – ألقى فيها رئيس الشركة **جورج سالم** كلمة اختصر فيها الوضع الإقتصادي للدول المتحضرة كأميركا وأوروبا، وقدم رؤية شاملة عن أحداث الشرق الأوسط وشمال افريقيا والربيع العربي.

كذلك قدمت كريمته الآنسة **ميرنا سالم** المنتجات الجديدة وشدّدت على مباريات الإنتاج التي تنتهي في ٣١ آذار ٢٠١٢ والذي بنتيجته يكافأ الفائز بجوائز مالية قيّمة.

وكرّمت **ميرنا** مع شقيقها **مروان** الفرع الأكثر انتاجاً سنة ٢٠١١ وكرّمت أيضاً الموظفين الذين أمضوا في الشركة مدة تفوق عشر سنوات.

وشارك المدراء بقطع قالب الحلوى الذي زينته السنوات الإحدى والثلاثون من عمر الشركة مع قبعة بابا نويل الحمراء، وأمضى الجميع سهرة ممتعة مع الأطباق الفاخرة والغناء والرقص.

وشكرت الإدارة الموظفين والوسطاء على تعاونهم الفعّال مع الشركة وشربوا جميعاً نخب لبنان والشركة.

أعاده الله على شركة أمانة إنشورنس بالسنوات المديدة المكللة بالنجاح والإزدهار.

من اليمين: طارق جمال، ايلي أبو رجيلي، لينا عبدو وصوفيا بسيط

من اليسار: فادي وجومانا زحلان، سلمان صالحة وبلال البنا

من اليسار: يولا وميمي مانوكيان، حبيب حرب وجو صروف وقرينته

صورة تذكارية مع متسلمي الجوائز

UFA كرّمت موظفيها والوسطاء المتعاونين

كرّمت UFA للتأمين موظفيها والوسطاء المتعاونين خلال حفل غدائها السنوي الذي اقامته في مطعم لوج LOGE، وسط بيروت، بحضور وزير الإعلام **وليد الداعوق**.

وللمناسبة ألقى رئيس مجلس ادارة الشركة ومديرها العام **هنري شلهوب** كلمة ترحيب بالحضور، داعياً الى بذل الجهود والعمل المستمر لتحقيق الأفضل.

هذا ووزع **شلهوب** بمشاركة الوزير **الداعوق** ميداليات تقدير للموظفين الذين تخطت مسيرتهم المهنية في الشركة العشرين عاماً.

والمكرمون هم: **ادوار صقر، جون باريت، ايلي حنينه، جورج رزق الله، خالد الأسير، مايا سميا، روجيه داغر، ليلى نمور، أديب سمور، جنان هلال، ليليان طعمة**، و**ايمان فاعور**.

من اليمين: جو الفضل، هنري شلهوب، الوزير وليد الداعوق وتانيا الداعوق

من اليمين: روجيه داغر، صبحي جبيلي وجون بارت

من اليسار: جوزف أسمر، عبير عفيف، دنيا شعلان، عمر العيط، فادي عطوان، جهاد دبيبو وجورج رزق الله

من اليمين: شربل بو لحود، غنى اسطا، اميل عازار، جنان هلال، منى بو زيد وسعدية سلام

من اليسار: ليلى نمور، أديب سمور، محمد صعب، ريتا تحومي وساندرا أبو شقرا

من اليمين: اسعد خوري، ادغار حرب، ناجي بالش، انيس ربيز، غابي سويدي، ريتا جبيلي، ميرنا عاجوري وطوني عواد

من اليسار: طوني نقور، جواد ريا، طوني الفرزلي، طوني دكاش وعباس شماس

من اليسار: هاكوب كلاوجيان، جورج بيرم وعبد الأمير نجدي

من اليمين: نبيل حداد، احمد جعيد، ليلى نون وليليان طعمه

ايلي زخور يكرّم موظفي مجموعة يونيشيب

اقام الشريك المفوض والمدير العام لمجموعة UNISHIP **ايلي زخور** حفلا في مقر المجموعة بمناسبة عيدي الميلاد ورأس السنة الجديدة.

وقد شارك في الحفل بعض مسؤولي وموظفي شركة نقولا ضباعي وشركة جوزف زخور و«مجلة البيان الاقتصادية».

القى **ايلي زخور** كلمة شكر فيها الموظفين على الجهود التي بذلوها من اجل تفعيل نشاط المجموعة لا سيما في ظل الاجواء المضطربة المخيمة على البلاد والمنطقة. وتمنى للمشاركين في الحفل عاما جديدا على ان يحمل معه الأمن والسلام والاستقرار والازدهار.

وتميز الحفل بالحفاوة والكرم والفرح وانتهى بقطع قالبي حلوى وتبادل الانخاب.

من اليمين: نقولا ضباعي، ايلي ضباعي وايلي زخور

من اليسار: انطوان زخور، جوزف زخور، مادلين زخور وزياد زخور

من اليمين: ايلي زخور وعقيلته مادلين، نقولا ضباعي، انطوان زخور وزياد زخور يقطعون قالب الحلوى

من اليمين: نسرين مطر، تانيا تكتوك، سيلفيا عتمة، ريتا فرن، مارك ضباعي، ريتا سميرة ودانيال عبريني

من اليمين: جورج شلوق، جورج بو نصار وانطوان بيطار

من اليمين: انطوان بيطار، ناديا معلوف، سيمون بدره ونانسي نعمان

من اليمين: ريتا سميرة، الين عجرم وتانيا تكتوك

العشاء السنوي لنقابة وسطاء التأمين في الحبتور

من اليمين: روجيه تابت، سليم يارد، وليد جنادري، ايلي نسناس، النقيب أسعد ميرزا، النقيب عصام حتي، الوزير نقولا نحاس، فاتح بكداش وهنري شلهوب

من اليسار: محمد الخطيب، زياد مشاقة، دينا سرحان، محمد طباره ومايا الزين (MEDGULF)

من اليسار: اومايا دياب، الياس خوري، مايا غانم، كريم حماده وآيا جمعه (UCA)

من اليسار: نقولا معلوف، انطوان شويفاتي، جوزف مراد، جان حليس ومارسيل ضاهر (ADIR وNEXT CARE)

أقامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان، برعاية وزير الإقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** حفل عشائها السنوي في فندق الحبتور – سن الفيل بحضور حشد من الرسميين ومديري شركات تأمين ووساطة واعلاميين وكان يتقدمهم: رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان **وليد جنادري**، رئيس جمعية شركات الضمان **أسعد ميرزا**، رئيس المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي **فاتح بكداش**.

وكانت كلمة لرئيس نقابة وسطاء التأمين **عصام الحتي** وأخرى **لأسعد ميرزا**.

من اليسار: غسان لبان، هدى فتح الله، فاتن دوغلاس، روزي زوين ومروان مورغان (AROPE)

من اليمين: روجيه والين تابت، دوللي ابي صعب، بشاره وريجينا حداد (UNITED)

من اليسار: كارين شرفان حداد وداني ضاهر عون (GRS RE)

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان

من اليسار: وليم سالم، حليم ابو حرب، سلام حنا، انطوان بشاره، ايلي حداد وايلي فغالي (LIA)

من اليمين: مارون مراد، غيلدا بودرغم، غيدا ماجد وروللى اسود

من اليسار: ريما بطرس، ريمون انطون، حسن حمدان، فؤاد صابر ومريم غناوي (BANKERS)

من اليسار: رامي صباغ، عماد ابو شقرا، انور علامه، زينه خوري وطلال رعد (BANKERS)

من اليسار: هنري نصر، غادة مخايل، ناجي سلطانم، محمد حدرج ورياض خيرالله (VICTOIRE)

من اليسار: سيمون تابري، مازن الغريّب، جوزف حبيقه، جمال السماك، المهندس جاد طليس ووائل قسطنطين (ALIG)

من اليسار: سعدالله سلامه، فارس خويس، جورج جبيلي، غاده عقل وجورج ابو جوده (UCA)

من اليسار: جورج حنا، هيفن زكاريان، دموع حيدر، مازن غراوي، هند حشاش وفاضل قدور (MEDGULF)

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان

من اليسار: كارول بريدي، XAVIER DENYS، جيزيل كبوش، باسم عاصي وبيار سبعلاني (ALLIANZ SNA)

من اليسار: ناجي حبيس، رولان خزاقة، ادوار طرابلسي، وليد شهاب وسنا معلوف (ASSUREX وKHAZZAKA GROUP)

من اليمين: ماكس زكار، ندى حداد، اغات حكيم، جوزف شدياق وجيزيل باسيل (COMMERCIAL)

من اليسار: وليد حايك، باسكال حاتم، عصام نشواتي، سعيد حديفه وعبدالله درويش (AL MASHREK)

من اليسار: انطوان اده، ابراهيم رياشي، سهيل سابيلا ووقوفاً كريستيان سابيلا

من اليسار: البروفسور فوزي بارود، المحامي ايلي حشاش والنقيب ايلي أبي عاد

من اليمين: الياس يعقوب وجوزف عازار (AXA)

من اليسار: طوني عيسو، رالف مطر، جورج الحسيني ونورما الحسيني (CAPE)

من اليسار: اندره ابو حبلي، روجيه ابو حبلي، روني ابو صعب، سيزار ابي خليل وفيولا بيطار (AL MASHREK)

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان

من اليمين: غسان صعب، كميل سعد، دال حتي، منى زعيتر ومارون ابو جوده (ALIG)

من اليسار: باتريسيا عساف، هيلدا كريكر، جوزف نسناس، سابين كنعان، مارك هانيموغلو وميراي شاغوري (AXA)

من اليسار: نقولا طبراوي، نادين صفير، جف خوام، جاك الياس وغابي ابو رجيلي (SECURITE)

من اليسار: مايا سميا، شربل بو لحدو (وقوفا)، جوزف اسمر، ريتا تحومي، روجيه داغر، ادوار صقر، هنري شلهوب، جورج رزق الله (وقوفا)، جان شلهوب وطوني فرزلي (UFA)

من اليسار: فرنان واوجيني حصـــــري، دانيال وكارينـــا بستانـــي وايلي ابي عاد (F.A. HOSRI)

من اليسار: دينا صايغ، رولى اسمر، نادين الخازن بعقليني، جورج منكوش وقرينته (CUMBERLAND)

من اليسار: حسن كريّم، جورج محفوض، نقولا حداد، هاني صفير وشوقي مزهر (AROPE)

من اليسار: مروان الحلبي، سميح ابو حمرا، جورج بستاني، رانيا ابراهيم وطوني جعاره (CAPITAL)

من اليسار: يظهر ايلي شماع وقرينته ونقـولا معلوف (ADIR وNEXT CARE)

من اليسار: داني فرح، المحامي مروان شديد (SECURITE) السيد جبيلي، ريتا جبيلي ولما شاكر

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان

من اليسار: جورج وميرنا ومروان سالم وجورج عرموني (AMANA)

من اليسار: غابريال حجار، كلود حجار، كميل حجار، كميل سعد والمحامي ناجي نجيم (CIG)

من اليسار: بطرس دميان وقرينته وضاهر شوفاني وقرينته (Cumberland)

من اليمين: علي فخرو وطلال الانسي (ROYAL INS)

من اليسار: حسن القيسي، ابراهيم سلامه، شربل بو فرح ورولان زعتر

من اليسار: جاد اسود، ريتا عقل، طوني معلوف، دانيال بجاني، كريستيل قاعي ووليد مدلج (ASSUREX)

من اليسار: ريموند منصور، جورج سالم، سابين سلامه، ميريم زكار، اسعد تابت وماغي عقل (COMMERCIAL)

من اليسار: ايلي بخعازي وقرينته وعيسى واندره عصفور (AAA)

من اليسار: ساميا ورده، جوزف صفير، وليد شعلان، سيمون موصللي، صلاح قنطار وميشال تابت (CAPITAL)

عشاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان

من اليسار: شديد حنا، جوزف غريّب، ايلي حنا وقرينته كاتيا الحداد حنا ورندا حنا (ACAIR)

من اليسار: مرسلينو نجيم، نانسي صحيح، شنتال شوفاني، ربيكا رعد وكريستيان ناصيف (GRAS SAVOYE)

من اليسار: العميد سامي نصيري، الامير وليد شهاب وفيفيان شهاب (CLA)

من اليسار: رجا سالم (AMANA) ومن اليمين: سليم ابو رجيلي وقرينته (IBC)

من اليسار: بيار زكور، جورج فغالي، طوني شمعون وجوزف عضيمي (NBA والاتحاد الوطني)

من اليسار: مروان اسطنبولي، هلا دبوس، عبدو ديب ودينا كعكي حوت

من اليمين: جوزف جعاره وندى بارودي (GRS RE)

من اليسار: فادي نجيم، رولان حلو، فيكتور ابي سمرا، زاريه بصمجيان، ناجي ناصر ورامي حداد (LIA)

من اليسار: فادي عبدو، ايلي كعدي، رونالد عشراوي وجوزف خرما (ALLIANZ SNA)

من اليسار: مارلين فرحات، ايلي فرحات، غازي باسيل، آني حجيلي وارليت رزق الله (UNITED)

المجلة الاقتصادية ١

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٨٢ • السنة الواحدة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢

Al Bayan Economic • Issue N° 482 • 41 Year • January 2012

PART II الجزء الثاني

Arab & World Economy

Insurance | Reinsurance | Broking | TPA

Real Estate

2012

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

محمد عبد الكريم العمادي (شركة العمادي للمشاريع - قطر):

المنافسة بين شركات التطوير تكون بتوافر الجودة والاسعار المناسبة

«العمادي للمشاريع» AL EMADI ENTREPRISES واحدة من اكبر الشركات الرائدة في قطر والمتخصصة بقطاع العقار، ومن مميزاتها توفير خدمات عقارية للعملاء من النخبة، اضافة الى مكاتب ادارية ومعارض تجارية ومجمعات سكنية من شقق وفلل في مواقع استراتيجية.

الرئيس التنفيذي في الشركة محمد عبد الكريم العمادي قدر عاليا السياسة الحكيمة لرئيس البلاد سمو الامير حمد بن خليفة آل ثاني، وطمأن الى عدم تعرض قطاع العقار في قطر الى هزات، ورأى ان الاهم من المنافسة بين شركات التطوير العقاري المحلية والاجنبية توافر الجودة والاسعار المناسبة، مؤكدا ان الفرص متاحة للجميع مفضلا الاستثمار وتطوير المشاريع محليا.

تصحيح في قطاع العقار

■ كيف تقومون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول العربية على القطاع العقاري في قطر؟

– القطاع العقاري في قطر هو في رأيي من افضل القطاعات في دول الخليج، كما وانه الاقل تأثراً بما يجري من اضطرابات في المنطقة العربية، وذلك لاسباب عدة اولها السياسة الحكيمة لسمو الامير حمد بن خليفة آل ثاني القاضية بإيجاد التوازن بين العرض والطلب في السوق العقارية، وثانيها عدم التوسع في المشاريع العقارية بشكل عشوائي، ما جنب القطاع العقاري في قطر التعرّض لاية خسائر.

ولا شك اننا جزء من العالم ومن الطبيعي ان نتأثر بما يحدث فيه من ازمات مالية وسياسية، لكن ان تصل شركات الى الافلاس فهذا لم يحصل في قطر. فالبلد بخير وتحديدا القطاع العقاري فيه، بحيث لم يتعرّض لهزات تذكر وانما كان هناك تصحيح لاوضاع هذا القطاع بحيث كانت اسعار العقارات مرتفعة جدا، اما اليوم، فأصبحت هناك امكانية ليستفيد الجميع من النهضة العقارية الحاصلة في قطر.

الخدمة الافضل

■ بعد فوز قطر بتنظيم كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ لوحظ تأسيس شركات جديدة ودخول شركات اجنبية لتنفيذ مشاريع في القطاعات كافة فهل تعتقدون ان هذا الامر سيخلق مضاربة داخلية شديدة وحالات من عدم التنظيم؟

– تنظيم بطولة بأهمية كأس العالم لكرة القدم يتطلب استعدادات كثيرة من قبل الشركات، من بينها وضع خطة عمل واجراء مناقصات وتجهيز المستندات اللازمة. وبالتالي نحن ما زلنا حاليا في مرحلة التحضير والتجهيز ولم نصل بعد الى مرحلة تنفيذ المشاريع.

وفي ما يتعلق بالمنافسة بين الشركات المحلية والاجنبية فالاهم في هذه المسألة توافر الجودة والاسعار المناسبة، بحيث على شركاتنا المحلية ان تتمتع بجودة المواصفات المطلوبة وبالكفاءة العالية وبالموارد البشرية المؤهلة، واذا توافرت فيها هذه الشروط فمن الطبيعي ان تكون الاولوية لها، وبالتالي تنتفي الحاجة للتعامل مع الشركات الاجنبية.

وبالنسبة الى القطاع العقاري، فخدماته جيدة وفي النهاية المجال مفتوح للجميع ومن يقدم خدمة افضل يعزز حضوره في السوق ويجذب مزيدا من العملاء.

فرص متاحة للجميع

■ هل لديكم مطالب ترفعونها للدولة القطرية بهدف تعزيز قطاعكم؟

– لا ابالغ ان قلت ان الدولة ليست مقصرة ابدا، وليست لدينا مطالب نرفعها لها، واعني هذا الكلام تماما نظرا الى تساوي فرص العمل وتوافر التشجيع للمستثمرين وعدم تضمن القوانين اي اجحاف بحق احد بحيث ان الجميع ينال فرصة ويفيد منها.

من جهة اخرى، لا بد من ان تكون هناك منافسة في القطاع العقاري لانها تحفز على الجودة والكفاءة وتقديم اسعار مدروسة، واي سوق لا يشهد منافسة من الطبيعي الا تكون فيه خدمات او جودة او عدالة في الاسعار.

يبقى ان الفرص في قطر متاحة للجميع والشركات الاجنبية لها حضورها في قطر قبل الفوز بتنظيم بطولة كأس العالم وتعمل على تنفيذ مشاريع كثيرة ومتنوعة.

■ هل تركيز القطريين على السوق القطرية سيجعلهم يتناسون الفرص المتوافرة في الاسواق العربية الاخرى؟

– بالنسبة إليّ افضل شخصيا الاستثمار في بلدي خصوصا انه بحاجة الى استثمار واعمار ومبان على مستوى جيد والى خدمات عقارية ذات اهمية كبيرة، بالتالي وطني أولى باستثماراتي فلماذا اذا أتوجّه الى الاسواق الخارجية؟.

الإنجاز الأفضل عام ٢٠١١

■ ما هي اهم انجازاتكم للعام ٢٠١١؟

– في العام ٢٠١١ انجزنا افضل مشروع مجمع مكاتب تحت اسم فاينشال سكوير بتكلفة ٣٠٠ مليون ريال قطري، وهو عبارة عن مركز خدمات ادارية على مستوى رفيع يتكون من حوالى ٤٠ الف متر مربع من المكاتب ومجهز بأحدث التقنيات. يقع المشروع في قلب العاصمة القطرية الدوحة بحيث يجمع بين الموقع الاستراتيجي وفخامة التصميم والجودة العالية، كذلك نعمل حاليا على تنفيذ افخم مركز تجاري في الشرق الاوسط وهو مشروع المرخية الذي يمتد على مساحة ٥٥ الف متر مربع ويتكون من: مكتبة عالمية عربية وانكليزية، مطاعم ومقاه فاخرة من مختلف المطابخ العالمية، محال ازياء راقية لاشهر المصممين العالميين، بالاضافة الى ناد صحي للنساء ومركز تعليمي وترفيهي للاطفال وبحيرة تمتد على مساحة ٥ آلاف متر مربع، وتبلغ كلفة المشروع اكثر من ٨٠٠ مليون ريال قطري.

■ هل تواجهون صعوبة في تمويل هذه المشاريع؟

– كلا، فالمصارف تقدم لنا التمويلات اللازمة لكن بشرط ان تكون المشاريع مقننة ومستوفية الشروط. والتحفظ الحاصل حاليا من قبل البنوك يصب في مصلحتها كونها تطلب ضمانات تخوفا من تعرضها لخسائر في حال حصل انهيار في اسعار العقارات، وامتنع اصحابها عن سداد الدين كما حصل في اوروبا واميركا، وهذا حقها الطبيعي لحفظ حقوقها.

تركيز على السوق القطرية

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– لدينا خطط عدة من بينها الانتهاء من مشروع المرخية خلال ٢٠١٢ وهو المشروع الاهم، يأتي بعده مشروع تطوير منطقة لوسيل احد اضخم مشروعات التطوير العقاري في المنطقة الذي اشترينا فيه عقارات لتنفيذ مشاريع عدة سيبدأ العمل بها خلال ٢٠١٢. ■

عيسى أبو عيسى (شركة السلام العالمية):

المطلوب عربيا اعادة بناء البيت الداخلي على أسس سليمة اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً

بعد قراءة حديثه ومعرفة رؤيته لهذا العالم على الصعيدين السياسي والاقتصادي، ومن شركته «شركة السلام العالمية». نعرف أنه دخل بدون اية عقد ابواب العالمية وهناك ايضا تحقق مشاريعه النجاح الذي طمح اليه الرجل الذي يقرأ سياسيا مثلما يقرأ اقتصاديا ويعرف اي بلد يختار لتعمل فيه شركته بعيدة عن «ثورات الربيع العربي».

عيسى ابو عيسى رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة السلام العالمية تحدث الينا فعزا نشوء ثورات «الربيع العربي» الى تعطش لتحقيق العدالة الاجتماعية، وحثّ الحكومات العربية على امتلاكها لرؤى واضحة في سياساتها، وأشار الى عملية إعادة هيكلة للقطاعات التابعة للشركة، متوقعاً ان تكون سنة ٢٠١٢ أصعب من السنوات التي مرّت بعد الأزمة المالية عام ٢٠٠٨، مسلطاً الضوء على الثغرات القانونية والتنظيمية في بعض البلدان العربية، واصفاً أسواق الأخيرة بالمفتتة، مذكراً بأن الشركة في بحث دائم عن الفرص المتوافرة في الأسواق العربية، موضحاً دورها الرائد في ممارسة المسؤولية الاجتماعية.

وهنا الاسئلة والاجوبة والتحليل الاقتصادي لها:

التراكمات السياسية والاقتصادية وعدم استقرار العملات والمعادن تنعكس سلبا على اقتصادات دول العالم أجمع

عدالة اجتماعية

■ في ظل التقلبات الاقتصادية والمالية العالمية والازمات السياسية الاقليمية، كيف تقوّمون المناخ الاقتصادي والمالي في المنطقة؟ وما هي السياسات الاقتصادية والمالية المطلوبة عربيا؟

– يعيش العالم كله أوضاعاً مالية وسياسية غير مستقرة خصوصاً في المنطقة العربية، التي يشكّل الحراك السياسي فيها أو ما يسمى بالربيع العربي مفاجأة غير متوقعة، وقد امتد هذا الحراك الى أنحاء العالم كافة، والدليل التظاهرات الأخيرة في روسيا وول ستريت ومختلف أنحاء العالم، كذلك تشهد أوروبا صراعاً شعبياً اجتماعياً جراء اقتصادات دولها المتدهورة. كل ذلك انعكس بشكل أو بآخر على دول العالم كافة من قلب أنظمة وتغيير سياسات، لكنها في نهاية المطاف تصب في مسألة العدالة الاجتماعية.

على صعيد المنطقة العربية، للعدالة الاجتماعية شقّان، سياسي واقتصادي، الأول يتعلق بالقمع والظلم وعدم المساواة.

أما الثاني فله علاقة بالفقر والبطالة وعدم توافر فرص عمل والجوع ووضع معيشي مزر.

أما في أوروبا وأميركا فقد تراكمت تعقيدات البنيتين الاقتصادية والمصرفية، الى درجة أصبح حلّها مستعصياً، إذاً العالم اليوم في وضع محيّر، لا سيّما في ظل غياب قيادات اقتصادية وسياسية تستطيع التصرّف بحكمة ووعي، والالتقاء في ما بينها على هدف موحّد، في وقت لم يعد ممكناً فصل الاقتصاد عن السياسة ولا الجوع والتعليم والصحة عن التقدّم، بالتالي على الحكومات ان تمتلك رؤية واضحة في سياساتها يفهمها الشعب ويقتنع بها، لأن عكس ذلك سيؤدي الى عدم استقرار اجتماعي سيعطل بدوره عجلة الإقتصاد.

■■■

تعدد القوانين والانظمة بين بلد عربي وآخر معضلة اساسية نعاني منها

■■■

يبقى ان ما يمرّ به العالم حالياً لا يقتصر على بلد دون الآخر، نتيجة الترابط والتداخل بين العدالة الاجتماعية والإقتصاد والتنمية والرؤية وكلها أمور موجودة في الدول كافة ولكن بطريقة مختلفة.

نتيجة ذلك كلّه هناك عدم وضوح في الرؤية لما سيحصل في المستقبل، بحيث لا يمكن لأحد معرفة الى أين ستصل اليه كل هذه الثورات والاضطرابات والأزمات المالية والإقتصادية التي لا يمكن حلّها بين ليلة وضحاها كونها غير آنية، إنما هي نتيجة تراكمات سياسية واقتصادية، بالإضافة الى عدم استقرار العملات والمعادن الذي ينعكس بدوره على اقتصادات دول العالم أجمع لإعادة توزيع الثروات.

المطلوب عربيا

يتابع رجل الاعمال الإقتصادي: المطلوب عربياً في ظل عدم الاستقرار هذا إعادة بناء البيت الداخلي على أسس سليمة اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، وتعزيز العدالة الاجتماعية وتطوير القوانين والأنظمة الى ما هنالك من قضايا. كذلك على الشعوب العربية التي ثارت على أنظمتها ورؤسائها وأوضاعها الاجتماعية والاقتصادية، ان تبدأ التفكير والعمل بطريقة مختلفة، بحيث تستطيع التعاون مع القيادات الجديدة التي تسلّمت أخيراً الحكم وتحترم نتائج صناديق الاقتراع، مع ضرورة الترفّع عن الصراع على السلطة للخروج من الأزمات والاضطرابات والجدل العقيم الذي لا يؤدي الى أي نتيجة. وفي الوقت نفسه علينا ان نفهم اننا مرتبطون بعالم موجود بدوره على فوهة بركان من الطبيعي ان يتأثر بأي ارتدادات قد تحصل.

السلام العالمية متعددة النشاط

■ تتنوع نشاطات «السلام العالمية» بين خدمات الصناعات الثقيلة والطاقة، الانشاء والتعمير، الكماليات وخدمات المستهلكين، والتكنولوجيا والاتصالات. أي نشاط يشكل الاساس في الشركة؟ هل تأثرت نشاطاتكم مع المستجدات السياسية الاقليمية؟ هل تفكرون بتوسيع نشاطاتكم الى مجالات اخرى؟

– اسم الشركة «السلام العالمية» نابع من طموح الى الوصول للعالمية، لكن في الحقيقة هي شركة إقليمية لديها استثمارات مختلفة في أماكن عدة من العالم العربي. في الفترة الأخيرة أعدنا هيكلة الشركة في ما يخصّ

القطاعات التي نعمل فيها وهي: خدمات الصناعات الثقيلة والطاقة، الإنشاء والتعمير، الكماليات وخدمات المستهلكين، والتكنولوجيا والاتصالات بالإضافة الى الخدمات المرتبطة بقطاع النفط. ولا شك في ان تنوع الخدمات والتوسع الجغرافي أفادانا كثيراً، علماً ان لدينا ذراعاً استثمارية في مشاريع طويلة المدى، وفي مجالات تدخل ضمن إطار عمل الشركة أو ما نعتقد انه مكمّل لنشاطاتنا في المستقبل أو فرص استثمارية واعدة.

هذه الامور كلها تشكل حجر الأساس للفترة المقبلة، نظراً الى ان الأسواق الخليجية تعتمد على سياسة الدولة الانفاقية وهذا يعود الى سياسات متغيرة وغير ثابتة، خصوصاً ان المؤسسات والشركات والحكومات العربية عادت بعد الأزمة المالية العالمية في العام ٢٠٠٨ الى ترتيب أوراقها.

وبالنسبة الينا، انعكست المستجدات السياسية والإقليمية على نشاطاتنا في شكل متفاوت، فبعضها تأثر ايجاباً والبعض الآخر تأثر سلباً، لكن في المحصلة استطعنا خلال ٢٠١١ تحقيق نمو بنسبة ١٤ الى ١٦ في المئة في مجمل نشاطات الشركة، علماً انه خلال السنوات الأخيرة انصبت جهودنا بشكل أساسي على التحكّم بالخسائر نتيجة الأزمات أكثر من عملية النمو، فاستبقنا الأحداث وابتعدنا عن المشاريع والنشاطات التي تحتاج الى فترة نضوج طويلة، ما ساعدنا على تحقيق الأرباح خصوصاً في قطر التي شكّلت رافعة أساسية للشركة نتيجة خطة التنمية التي وضعها سمو الامير الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني وتخفيفه لتأثر قطر بالأزمة المالية العالمية.

٢٠١٢ ستكون الاصعب

يضيف رئيس السلام العالمية: وفي اعتقادي ان ٢٠١٢ ستكون أصعب من السنوات التي مرّت علينا ما بعد الأزمة المالية العالمية التي انحسرت على مستوى العالم لكنها تفكّكت الى أزمات خاصة بكل بلد وذات خصوصية معينة، لذا سيكون هذا العام عام إعادة ترتيب الأوراق، خصوصاً ان خريطة النمو ستتغيّر نتيجة استضافة قطر لبطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، والتي تشكّل نقلة نوعية بالنسبة إلينا.

لحسن الحظ اننا غير متواجدين في البلدان العربية التي تشهد اضطرابات وثورات، لكن لدينا استثمار في لبنان من خلال فندق لو غراي LE GRAY الذي تأثر سلباً بالأحداث الجارية في سوريا، علماً ان المشكلة التي يعانيها لبنان هي حصر غالبية النشاطات والاستثمارات في العاصمة بيروت.

وفي الأردن دخلنا شركاء استراتيجيين في مشروع تاج وهو مشروع عقاري، برغم ان هذا البلد هو في قلب الأحداث الساخنة لكننا ننظر اليه كبلد يعتبر فيه الاستثمار مجدياً.

البحث عن الفرص

■ **تعمل «السلام العالمية» في اكثر من سوق عربية، اي اسواق؟ وهل تطمحون الى مزيد من التوسع؟ أين؟**

– نعمل في أسواق قطر، الإمارات والأردن ولبنان والكويت وسلطنة عمان والسعودية، لكن مشكلة المنطقة العربية هي تعدّد القوانين والأنظمة بحيث تختلف بين بلد وآخر، وهذه معضلة أساسية نعاني منها، بالإضافة الى ان الأسواق العربية مفتّتة وبالتالي من الصعب التوسّع بسرعة في العالم العربي.

■ **ما هي العوامل التي تعتمدون عليها للدخول الى سوق معينة؟**

– تختلف العوامل بحسب كل بلد والقوانين المتبعة وبحسب طبيعة الفرص المتوافرة فيه، ففي الأردن مثلاً مشروع تاج العقاري بالنسبة الينا ممتاز وسيكون من أفضل المشاريع في الأردن.

التوسع في الاستثمار

الى ذلك نتطلع الى استثمار أوسع في ليبيا، كذلك هناك محاولات حثيثة للدخول الى السوق التركية رغم المضاربة الحادة التي تشهدها بالإضافة الى أسواق آسيا الوسطى والعراق. وثمة أيضاً محاولات جدية للدخول الى السوق السعودية من خلال بنوك وشركات مساهمة وليس في شكل مباشر، نظراً الى صعوبة آلية الدخول الى هذه السوق، وبالتالي أي مشروع سنقوم به هناك يحتاج الى الوقت ليتبلور وينفّذ.

عموماً، نحن في بحث دائم عن الفرص المتوافرة في الأسواق العربية وعن القطاعات التي تحتاج الى التوسّع في سوق كبيرة، بالإضافة الى تطلعنا الى شركات تحتاج الى شركاء استراتيجيين والتي تتناسب مع نشاطاتنا، خصوصاً الشركات المساهمة التي تحتاج الى رفع رساميلها.

حافظنا على نمونا

■ **ما هي ابرز انجازاتكم خلال العام ٢٠١١؟**

– أهم إنجاز لنا خلال العام ٢٠١١ قدرتنا على الحفاظ على نموّنا، وتحقيق نمو ملموس في قطاعات مختلفة. كذلك أعدنا ترتيب أوراقنا من خلال إعادة هيكلة الشركة، بحيث عيّنا مديراً لكل قطاع لدينا على ان يعدّ استراتيجية له على المدى الطويل، هكذا نستطيع ايجاد تجانس بين شركاتنا الموزّعة في المنطقة العربية، بحيث تتحرّك كأنها شركة واحدة. ورفعنا نسبة تملّكنا في شركة بنيان ونهدف الى الوصول الى ٨٠٪ من أسهمها كما انجازنا مشروع THE GATE (البوابة) وهو مشروع ضخم بتكلفة ٤٥٠ مليون دولار وهو يتمتع بموقع استراتيجي في قلب الدوحة الجديدة.

■■■

استثماراتنا الجديدة ستمتد نحو ليبيا وتركيا والسعودية والعراق وأسواق آسيا الوسطى

■■■

مسؤوليتنا الاجتماعية

■ **تعطي «السلام العالمية» اهمية واضحة الى المسؤولية الاجتماعية، كيف ولماذا؟**

– مسؤوليتنا الاجتماعية موزّعة على أكثر من بلد، ففي لبنان نمارس نشاطاً اجتماعياً مميزاً في مجالات عدة حيث نقوم بمساعدة لاجئين في المخيمات والمناطق الفقيرة، كذلك الأمر في الأردن، بتوفير مساعدات لفئات من المجتمع. نساعد قدر امكاناتنا ونعطي بعض الأمل للفقراء والمحرومين من أبسط حقوقهم. أما في قطر أيضاً، فنحن فاعلون جداً في كل النشاطات الاجتماعية محاولين ان نكون سباقين في المساهمة بمجالات التعليم والتنمية والصحة بحيث نجهد في مناحي التنمية كافة.

من جهة أخرى، تضم الشركة أشخاصاً من ٢٥ جنسية مختلفة وهي بمثابة جامع مشترك وعائلة تحتضن أبناءها ولا تفرّق بينهم، مع ايلائنا أهمية مطلقة لتدريبهم وتأهيلهم وارسالهم الى الخارج للإفادة من الخبرات الأجنبية، وبالنتيجة نسعى لأن تصبح شركتنا أنجح الشركات العالمية العامة متعددة النشاط في الشرق الأوسط، ومثالاً يحتذى لمجموعات الشركات العائلية.

رؤية وتحفظ وتأنٍ

■ **ما النصيحة التي توجّهونها لكل رجل أعمال؟**

– السياسة والاقتصاد وجهان لعملة واحدة، خصوصاً في الفترة الراهنة، لذلك أنصح كل رجل أعمال بأن يمتلك رؤية واسعة في ما يتعلق بهذين المجالين وان يكون على اطلاع واسع على كل التطورات الحاصلة في العالم، سواء أكانت اقتصادية أو مالية أو سياسية مع تمتعه بحرية الحركة في مجال عمله. كذلك على رجل الأعمال في ظل الأزمات التي نعيشها ان يكون متحفظاً جداً ومتأنياً في استثماراته ومشاريعه لتجنب أي خسائر أو مخاطر قد تطرأ. وأن يكون قادراً على التأقلم دائما لمواجهة التغيرات المستمرة سياسيا واقتصاديا. ■

الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس (شركة توكيلات الجزيرة للسيارات السعودية):

حققنا النمو الاعلى بين وكلاء «فورد» حول العالم

الشيخ عبدالله الكريديس يستلم جائزة تقديرية من الوزير د. ابراهيم العساف

يعرف الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس رئيس شركة توكيلات الجزيرة للسيارات في السعودية انه رجل اعمال ديناميكي ووكيل متفوق لسيارات فورد في المملكة، استطاع بميزته هذه وعلاقاته العامة الواسعة ان يحقق نموا في المبيعات بنسبة ٧٠٪ في ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ وهي الاعلى التي يمكن ان يحققها وكيل لشركة فورد في اي دولة حول العالم.

واذ يبدي اعتزازه بنشاط شركة توكيلات الجزيرة للسيارات الرائدة في عالم وكالات السيارات، يكشف عن استراتيجية واضحة ومرنة وضعتها الشركة للتعامل مع الاسر السعودية بحيث ترضي ذوقها وطموح شبابها.

واذ قال ان تعامل شركة فورد بالدولار لم يتأثر بتراجع سعر صرفه ازاء اليورو، انهى بأن الشركة حققت النمو الاعلى بالنسبة لمبيعات سيارات فورد كما ذكرنا آنفا.

لا تأثير سلبياً على المبيعات

■ هل انعكست الازمات المالية العالمية والاضطرابات في بعض الدول العربية على مبيعات شركتكم خلال العام ٢٠١١؟

– لم تؤثر الازمة المالية العالمية التي بدأت عام ٢٠٠٨ على المملكة العربية السعودية، وتحديدا على مبيعات شركة توكيلات الجزيرة للسيارات، وفي ما يخص الاضطرابات الحاصلة في المنطقة العربية فلا دخل لنا بها.

استراتيجية واضحة

■ هل لديكم حاليا استراتيجية معينة تعملون على اساسها؟

– بالتأكيد، فمن دون استراتيجية واضحة في العمل لا نستطيع ان ننجح. التركيز حاليا هو على توجه المجتمع السعودي الشاب بحيث نوفر له سيارات ترضي ذوقه وطموحه. كذلك نوفر سيارات اقتصادية للاستخدامات الصناعية والتجارية، وسيارات للأسر السعودية المقيمة في المملكة، بالاضافة الى ان الشركة بالتعاون مع شركة فورد تغطي المجالات والنشاطات كافة في سوق السيارات السعودية.

■ ■ ■

نجحت استراتيجيتنا في تحقيق طموح وذوق الأسر السعودية

■ ■ ■

٧٠ في المئة نموا بالمبيعات

■ هل انعكس تراجع سعر الدولار مقابل اليورو ايجابا على مبيعاتكم ام بالعكس؟

– نتعامل بالدولار مع شركة فورد، وبالتالي لم نتأثر بتراجع سعر صرف الدولار مقابل اليورو.

■ ما هي اهم السيارات التي تعرضونها حاليا، وما مدى نسبة الاقبال على سيارات فورد في السعودية مقارنة بطرازات اخرى من السيارات؟

– هناك اقبال كبير على عدد من سيارات فورد ولينكولن، وقد حققنا نموا في المبيعات بنسبة ٧٠ في المئة في ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ وهي الاعلى التي يمكن ان يحققها وكيل لشركة فورد في اي دولة حول العالم. ■

أياد ملص (مجموعة ماجد الفطيم):

حلول مشكلات الشعوب العربية لا ترتبط بتغيير الانظمة السياسية

تعتبر مجموعة ماجد الفطيم رائدة في تجارة التجزئة والترفيه بمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتتوزع مشاريعها على العديد من الدول العربية ومنها لبنان.

الرئيس التنفيذي للمجموعة اياد ملص رأى ان ايجاد الحلول للمشكلات التي تتخبط بها الشعوب العربية يتطلب وقتا طويلا ولا يرتبط بتغيير الانظمة السياسية، وقدم شروحات وافية عن مشروع «مركز بيروت سيتي سنتر» المتوقع افتتاحه خلال عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ ومشروع «ووتر فرونت سيتي» في منطقة الضبيه، الى مشروع عبارة عن مركز تجاري ضخم من المقرر افتتاحه اوائل عام ٢٠١٢ في مصر.

حلول تتطلب وقتا طويلا

■ **ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الاقتصاد العالمي؟**

– يعتبر هذا المنتدى منصة للتواصل بين رجال الاعمال واصحاب الشركات والعملاء في مختلف القطاعات الاقتصادية.

من جهة اخرى الموضوع الذي طرحه المنتدى هذا العام مهم جدا، لان مشكلة ايجاد فرص العمل وتحسين النمو الاقتصادي في المنطقة برزت بشكل واضح بعد الثورات التي انطلقت من معاناة الشعوب في العالم العربي.

اضافة الى ان ايجاد الحلول لهذه المشكلات يتطلب وقتا طويلا ولا يرتبط فقط بتغيير الانظمة السياسية، ما سيؤثر سلبا على الوضع الاقتصادي لبعض دول المنطقة، غير ان الحال ستتحسن للافضل على المدى البعيد.

مشاريع سكنية وترفيهية

■ **ما هي اهم مشاريعكم في العام ٢٠١١ وهل من توسعات للشركة في المنطقة؟**

– لدى الشركة حاليا استثمارات ضخمة في لبنان ومنها مركز «بيروت سيتي سنتر» في منطقة الحازمية الذي سيضم اكثر من ١٨٠ متجرا بمساحة اجمالية تصل الى ٦٠ الف متر مربع.

ومن المخطط ان يتضمن المركز المتوقع افتتاحه بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ فرعاً لـ «كارفور هايبرماركت» ومجمعا لصالات السينما، ومركزا للترفيه العائلي، ومساحات خارجية تضم مجموعة من المطاعم والمقاهي، فضلا عن اكثر من ١٦ مطعما عصريا داخل المركز وموقف مغلق لركن السيارات.

بالاضافة الى مشروع «ووتر فرونت سيتي» WATERFRONT CITY الذي يقع في منطقة الضبيه على البحر الابيض المتوسط ويبعد حوالى ١٥ كلم شمال بيروت، وهو نتاج تعاون قوي مشترك بين مؤسسة جوزف خوري واولاده القابضة والمطور الاقليمي شركة ماجد الفطيم العقارية، التي بدورها تطور وتسوق للمشروع.

ويمتد هذا المشروع على مساحة ١٩٣,٦٠٠ متر مربع وسيكون تطورا لا مثيل له من حيث الحجم والخدمات وسيضم ٧ مبان فريدة و٥ آلاف وحدة سكنية فاخرة مختلفة الاحجام، ملبيا جميع المتطلبات الحديثة للمشتري اللبناني ومنطقة تجارية كاملة ومتنزهاً راقياً يشمل المقاهي والمطاعم والمحال التجارية فضلا عن سلسلة فنادق شهيرة.

كما تعمل الشركة على افتتاح مركز تجاري ضخم في مصر، على ان تباشر العمل به في اوائل العام ٢٠١٢ ومن المتوقع ان يصبح المركز جاهزا لاستقطاب الزوار بعد ثلاث سنوات من مباشرة العمل به.■

علي قولاغاصي (شركة سعودي اوجيه SAUDI OGER):

شركات التطوير الاجنبية الضخمة عاجزة عن المنافسة في السوق المحلية

«سعودي اوجيه» شركة سعودية متعددة النشاط تأسست عام ١٩٧٨ بدأت كشركة مقاولات واشغال عامة قبل ان تطور نشاطها ليشمل الصيانة والتشغيل، التطوير العقاري، الاتصالات، الطباعة وخدمات تقنية المعلومات.

نائب رئيس الشركة علي قولاغاصي الشخصية الفذة في عالم المقاولات والانشاءات والتطوير العقاري وفي مقابلة مشوقة مع «البيان الاقتصادية» لاحظ طفرة عقارية واسعة في المملكة العربية السعودية، واشار الى عدم قدرة شركات المقاولات الاجنبية، عن منافسة المحلية ذات الامكانات والقدرات التنافسية، متوقفا عند مزايا شركة سعودي اوجيه وخبراتها الواسعة، عارضا لمشاريعها المنجزة خلال العامين الاخيرين، منوها بالكادر البشري في الشركة والتزام الادارة بتسليم المشاريع في مواعيدها المحددة، متوقعا ازدهار قطاع الانشاءات في ٢٠١٢.

فورة انشائية

■ في رأيكم، هل تأثر قطاع الانشاء في المملكة العربية السعودية بالظروف الاقتصادية العالمية وبثورات «الربيع العربي»؟

– لا شك في ان المنطقة عموما تأثرت بالوضع السياسي غير المستقر في بعض الدول العربية، لكن المملكة العربية السعودية شهدت طفرة في قطاع الانشاءات تمثلت في المشاريع التي تنفذها الدولة، سواء مشاريع البنى التحتية او مشاريع قطاعي التعليم والصحة الممولة بأرقام خيالية لم نشهدها في المملكة من قبل، وبالتالي لم يتأثر قطاع الانشاءات بثورات «الربيع العربي» خصوصا مع المبادرات التي اطلقها خادم الحرمين الشريفين في ما يتعلق بمشاريع اسكان المواطنين، وذلك انطلاقا من حاجة المملكة خلال السنوات المقبلة الى خمسة ملايين وحدة سكنية ستتوزع على الفئات ذوي الدخل المحدود والمتوسط، الى جانب تأمين الاحتياجات العامة للمواطنين.

هذا وتميزت المملكة بعد الازمة العقارية التي شهدتها المنطقة عام ٢٠٠٨ بارتفاع الطلب المحلي غير المبني على المضاربات.

من جهة اخرى ان معظم الراغبين بشراء الوحدات السكنية هم من المواطنين، ناهيك عن وجود مستثمرين على لائحة الانتظار لشراء وحدات قيد الانشاء في المجمعات السكنية في جدة والرياض والدمام، اضافة الى ان المدن السعودية لديها احتياجات خاصة ومنها توسيع شبكة خطوط الطيران الداخلية وتوسيع شبكات خطوط القطارات السريعة التي تربط مدن المملكة وتؤمن المواصلات داخل المدينة الواحدة، كالمشروع الذي انجز في مكة لتغطية احتياجات الحجاج. وكل هذه المشاريع توجد فرصا لقطاع الانشاءات بمختلف اطرافه، بالاضافة الى احتياجات المملكة في قطاع الكهرباء والصرف

تركز الشركة على المشاريع الضخمة التي تتناسب مع قدراتها

الصحي التي توجد ايضا فرصا للمقاولين المتخصصين سواء لانشاء محطات الكهرباء او لمد شبكات الصرف الصحي خصوصا بعد الفيضانات الاخيرة التي شهدتها جدة.

تجدر الاشارة الى انه من الملاحظ ولغاية ٢٠٠٨ كان المستثمرون يلجأون الى الاستثمار خارج المملكة وتحديدا في الامارات وقطر، اما حاليا فيلجأ هؤلاء الى الاستثمار في المملكة واقامة مشاريع ضخمة.

تسيّد الشركات العربية

■ ما تفسيركم لغياب الشركات الاجنبية عن الاستثمار في المملكة؟

– ليس من السهل ان تدخل الشركات الاجنبية لمنافسة الشركات المحلية الضخمة وتحديدا في مجال انجازاتها واعمالها المحققة وامكانياتها وقدراتها التنافسية. الى ذلك هناك العديد من المقاولين المحليين الذين تعدوا النطاق المحلي، ونحن نفتخر في «سعودي أوجيه» بأننا واحد من هؤلاء المقاولين الذين يتسمون بطابع العالمية. من هنا لا تستطيع الشركات الاجنبية منافسة المحلية، حيث تجد العربية سهولة اكبر في دخول السوق نتيجة قرب الدول العربية من بعضها البعض ومعرفتها بالثقافات المحلية وكيفية تعاملها مع السلطات المعنية وفق القوانين المرعية الاجراء.

من جهة اخرى المقاولون العرب الذين يعملون في السوق السعودية يلتزمون المشاريع باعتبارهم مقاولين اساسيين او ثانويين. من هنا نجد ان بعض المقاولين يرضون بالخوض في مشروع قيمته مليارات الدولارات إدراكا منهم بأن حصتهم ستكون بمئات الملايين وهذا ما لا يقبلون به في وطنهم الأم.

■ هل تأثرت مشاريعكم في المنطقة بتأثير من ثورات «الربيع العربي»؟

– نحن نعمل في اسواق الامارات والاردن والمغرب ولكننا حققنا النمو الاكبر من خلال مشاريعنا في السوق السعودية.

توسع وانجازات

■ اثبتت «سعودي اوجيه» قدرتها على تخطي الصعاب فما هي العوامل التي يمكن ان تؤثر في نجاحكم المستمر؟

– تتميز شركة «سعودي اوجيه» بأنها تحظى بدعم والتزام الشركاء وبأنها تمتاز بنظام اداري محكم مبني على التعاون المستمر بين المالكين والاداريين من اجل تسيير اعمال الشركة بالطريقة الافضل، ناهيك عن انها تتمتع بثلاثين عاما من الخبرة وموارد البشرية وكفاياتها المتجددة باستمرار والتي توفر دفعا ايجابيا لها لتخطي الازمات المختلفة.

اما التحدي الذي تواجهه الشركة فيتجسد بقدرتها التوسعية وانجازاتها منذ العام ٢٠٠٦ وتضاعف طاقاتها البشرية وارتفاع عدد مشاريعها، وكل ذلك ساهم في استمرار الشركة وارضاء عملائها والمحافظة على ثقتهم لناحية ضمان الجودة والتكلفة ودقة موعد التسليم.

■ ما هي المشاريع المنجزة خلال هذين العامين وهل تمكنتم من الالتزام بدقة تسليمها؟

– نحن نسعى باستمرار الى الالتزام بمواعيد تسليم المشاريع التي ننفذها، واي تأخير يكون ناتجا عن صعوبات خارجة عن ارادتنا او عن تعديل بين

الشركة والعملاء. وابرز ما انجزته الشركة من مشاريع خلال العامين الاخيرين جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية في ثول وجامعة الاميرة نورة بنت عبد الرحمن للبنات وفندق الريتز كارلتون ومشروع تطويرطريق الملك عبدالله في الرياض.

التزام مشاريع ضخمة

■ **هل ستتجه سعودي اوجيه لالتزام مشاريع متوسطة او صغيرة مستقبلا؟**

– تفضل «سعودي اوجيه» التركيز على المشاريع الضخمة التي تتوازى مع قدرات الشركة، اذ اننا وصلنا الى مرحلة تلزمنا بتقديم الامكانيات عينها لأي مشروع سواء اكان متوسطا او كبيرا، من هنا وانطلاقا من مصلحة الشركة والعميل لا نرغب بتسلم مشاريع متوسطة او صغيرة، اضافة الى اننا بهذه الطريقة نتيح الفرصة امام المقاولين الآخرين لنيل حصتهم من هذه السوق.

■ **لماذا لا تؤسسون شركة خاصة بكم تعنى بتصنيع مواد البناء؟**

– تؤمن سعودي اوجيه بالمشاركة والتعاون مع جميع الموردين والمقاولين المحليين. بهذه الطريقة يستفيد الجميع من هذه المشاريع العملاقة واشراكها وهذا سر نجاحها.

■ **هل تلتزمون بمعايير البيئة الخضراء في مشاريعكم؟**

– بالطبع حيث بدأت سعودي اوجيه بتنفيذ مشاريع مطابقة للمعايير البيئية، وهي من الشركات القليلة الحاصلة على شهادة (Leed Certification) في هذا المجال حيث تعد جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية اول جامعة في المملكة صديقة للبيئة. وما يميز الشركة في هذا المجال، ان المهندسين عندما يصممون المشاريع يأخذون في الاعتبار ان تكون التصاميم صديقة للبيئة، اضافة الى انه من عوامل نجاح الشركة هو الفريق الهندسي الذي يصمم وينفذ ويلتزم تسليم المشاريع في اوقاتها المحددة.

نتولى تنفيذ محطتين للقطار السريع في جده ورابغ

رواد في المسؤولية الاجتماعية

■ **تعتبر المسؤولية الاجتماعية احدى اولويات الشركة كيف تطبقونها؟**

– نحن من الرواد في الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية في المملكة العربية السعودية، إذ اسسنا معهدا متخصصا لتدريب الكوادر والشباب السعوديين لاقتناص الفرص في قطاع المقاولات في المجالات كافة ومنها الالكتروميكانيكية والتكييف، اضافة الى ان الشركة خصصت قسما في المعهد لتدريب النساء. الى ذلك لـ «سعودي اوجيه» حضورها من خلال شراكتها مع العديد من المؤسسات لدعم المبادرات المفيدة للمجتمع.

نمو كبير

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة؟**

– نتولى تنفيذ محطتين للقطار السريع في جدة ورابغ السعودية، اضافة الى اننا نفخر باختيارنا لتنفيذ مشروع مركز الملك عبد العزيز الثقافي في الدمام، لما يحمله من طابع ثقافي واهمية للمملكة.

كما اننا حصلنا على مشروع توسيع وبناء وادارة مطار المدينة خلال الخمسة وعشرين عاما المقبلة بالشراكة مع مجموعة الراجحي القابضة والشركة التركية القابضة للمطارات TAV.

■ **ما هي النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالـ ٢٠١٠؟**

– حققت الشركة نموا كبيرا في العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ ونتوقع ان تكون سنة الـ ٢٠١٢ مزدهرة في قطاع الانشاءات في السعودية حيث ستشهد طفرة في هذا القطاع خلال السنوات الخمس المقبلة.■

محمد مقدادي (شركة درر DURAR):

الانطلاق بمشاريع في الرياض والمدينة المنورة في النصف الثاني من ٢٠١٢

مدير عام شركة درر في الامارات محمد المقدادي اشار الى عدم يقين ورؤية غير واضحة لدى المستثمرين في دبي، ولفت الى استقرار قطاع العقار بسبب قدرة الشركات على ابتكار نماذج استثمار تتلاءم وواقع السوق، كاشفا عن الانطلاق ببعض المشاريع في الرياض والمدينة المنورة في اوائل النصف الثاني من ٢٠١٢.

■ **كيف كان وقع الظروف الاقليمية التي شهدتها بعض الدول العربية على قطاع العقارات في الامارات؟**

– أثرت الظروف الصعبة في غير بلد عربي ايجابا على دبي اذ استفادت من الاموال التي ادخلها المستثمرون لكن لم يستطيعوا الاستفادة والتصرف بها لانهم يعانون حالا من عدم اليقين ووضوح الرؤية.

■ **لماذا في رأيكم وجدوا صعوبة في التصرف بأموالهم داخل دبي؟**

– يعيش معظم المستثمرين حالا من عدم اليقين والرؤية غير الواضحة، لذا فهم مكبلون وبالتالي غير قادرين على اتخاذ قرارات استثمارية مما دفع بعضهم للاستثمار في الذهب مع العلم ان سعره مرتفع جدا.

مشروع درر

■ **كيف كان وضع درر خلال هذه السنة؟**

– استمررنا في ظل الظروف الصعبة ورغم ان بعض التقارير تشير الى انخفاض في الطلب بسبب زيادة المعروض، الا ان قطاع العقار استقر بسبب قدرة الشركات على ابتكار نماذج استثمار تتلاءم مع واقع السوق.

■ **ما هي مميزات مشروع درر؟**

– يضم المشروع مجموعة من الشقق تتميز بالخصوصية وتتوافر فيها كل اساليب الراحة والرفاهية ويحتوي على حضانة اطفال ومنطقتي العاب داخلية وخارجية.

مشاريع في الرياض والمدينة

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– ستتركز مشاريعنا العقارية في السعودية اذ هناك طلب داخلي على العقارات بسبب نقص لا يقل عن مليون وحدة سكنية، وبما ان المساهمين الاساسيين في الشركة سعوديون، سننطلق ببعض المشاريع اوائل النصف الثاني من ٢٠١٢ في الرياض والمدينة المنوّرة.■

د. فيصل العقيل (شركة مواد الإعمار القابضة CPC):

حلولنا المتكاملة تعطينا الأفضلية على أي شركة أجنبية

شركة مواد الإعمار القابضة (CPC) هي شركة ديناميكية تتمتع بخبرات عالمية في مجال البناء والمنتجات التي تخدم نخبة من العملاء المتميزين. وهي توفر مشاريع متكاملة مثل الأبراج والمجمعات السكنية والمراكز التجارية والمدن المتكاملة، محافظة على أرفع مستويات صناعة البناء بمعايير عالمية، ملتزمة بالنزاهة المهنية وأخلاقيات العمل من خلال تنفيذ المبادئ الموازية للإستراتيجية الوطنية للصناعة في السعودية.

مدير تطوير الأعمال في الشركة الدكتور فيصل إبراهيم العقيل ، شرح سبل التوسع في السوق العالمية، لافتاً الى دورها البيئي و اهتمامها بمواردها البشرية، مرحباً بالمنافسة معتبراً ان حلولنا المتكاملة تعطينا الأفضلية على أي شركة أجنبية.

من المحلية إلى الإقليمية

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم؟

– أعمالنا ولله الحمد لم تتأثر، إنما هي في تحسن مستمر. وتعتبر الشركة أن السوق السعودية هي الأولى بالنسبة لها اذ انها انطلقت من السعودية بمبدأ المجمعات الصناعية التي تجمع المعامل المصنّعة لمواد البناء في منطقة واحدة ومركز واحد لتسهيل أعمال المطورين والمقاولين، ونجاح هذه التجربة في السعودية شجعنا على الإنطلاق بها خارج السعودية.

■ وفي أي أسواق انطلقتم؟

– درسنا أسواق الدول المجاورة، ووجدنا ان السوق السورية واعدة والفرص متاحة هناك لمشاريع انشائية مهمة. لذا اشترينا قطعة أرض مساحتها ٥١٥ الف م٢ في منطقة عدرا الصناعية، وباشرنا بإنشاء مجمع صناعي متكامل على أعلى المستويات ووفق معايير عالمية، لتصنيع مواد البناء وتركيبها. كما اتجهنا الى مصر، اذ وجدنا فيها طلباً كبيراً على مواد البناء وتطوير البنية التحتية. لذلك اشترينا قطعة أرض مساحتها مليون و٥٠٠ ألف م٢ في منطقة السادس من أكتوبر. وبدأنا بتطوير البنية التحتية وترويج الأراضي وبيعها لمستثمرين مصريين وأجانب. كما اشترينا أرضاً أخرى لإنشاء مجمع صناعي يقوم بتوفير مواد البناء للمشاريع الإنشائية في مصر.

تنفيذ المشاريع في وقت قياسي

■ ما هي مشاريعكم المعدّة لدول الخليج؟

– لدينا تصور واضح عن الدول المهتمة بالمشاريع الإنشائية كقطر والإمارات. وقد قمنا بدراسة أسواقها جيداً فوجدنا ان الطلب كبير جداً. بدأنا بقطر بعد نجاحها في الحصول على تنظيم بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. وهذا سيتطلب توفر فنادق، مدرّجات، ساحات، مطارات، طرق، أنفاق وأبراج وسيتطلب بالتالي مواد بناء وهو مجال تخصصنا ، وقد قمنا من خلال مصانعنا بتوفير المتطلبات كافة من مواد البناء. مع العلم اننا نؤمن أكثر من ٨٠ في المئة من احتياجات أي مشروع انشائي صناعة وتركيباً. فسوق قطر واعدة وبدأنا خطة عمل بالتوازي مع التوقيت القياسي للتنفيذ. هذا واشتهرت مواد الإعمار بتنفيذ المشاريع في وقت قياسي، ما حفزنا لمواجهة كل التحديات بما يخص متطلبات المشاريع الإنشائية.

■ هل يوجد مشاريع أخرى؟

– قدمنا عرضاً للحكومة الجزائرية، وندرس موقعين لمجمعنا الصناعي في ولاية الجزائر و ولاية وهران.

من الإقليمية إلى العالمية

■ كيف تحددون طموحات الشركة؟

– طموحاتنا كبيرة جداً، ونظرتنا بعيدة المدى. لقد فكرنا في التوسع عالمياً فقمنا بدراسة السوق الهندية، ووجدنا ان المجال متوفر لبعض الشركات الهندية كي تعمل في المقاولات في دولة السعودية ودول الخليج، الى جانب عملنا نحن كمصنّعين لمواد البناء ومطورين للبنية التحتية في الهند. وقد أسسنا شركة في مدينة بوني الهندية، وبدأنا التعاون مع شركات مقاولات هندية ودعوتها للعمل في المملكة لتنفيذ مشاريع انشائية في المنطقتين الشرقية والغربية.

■ ما الذي تركزون عليه في هذه المشاريع؟

– تحتاج شركة مواد الإعمار الى عدد كبير من الموظفين والعمال وضخ الكثير من رؤوس الأموال لتمويل المشاريع التي تنفذها، وفي هذا الإطار علاقتنا جيدة مع المصارف المحلية ومواردنا البشرية مدربة وذات خبرات، كما اننا نركز على تطوير العمالة السعودية بشكل خاص من خلال تدريب عال في مصانعنا ومن ثم تأهيلها. وقد ركزنا على نسبة توطين الوظائف بالتوازي مع الخطة الاستراتيجية لوزارة العمل ووزارة الصناعة والتجارة في المملكة. كما اننا نركز على مسؤوليتنا الاجتماعية، وللغاية اتجهنا نحو التعليم والاهتمام بالبيئة، وأقمنا علاقات وثيقة مع الجامعات المحلية خصوصاً جامعة عفت الأهلية للبنات. أما بخصوص البيئة، فقد وجدنا انه من الضروري المساهمة في نظافة بيئتنا، لذا أنشأنا شركة متخصصة بالطاقة الشمسية لكي نواكب اتجاه الدولـــة نحو ايجاد طاقة متجددة بديلة للنفط، وهكذا كانت شركة رؤى الأولى أو GREEN VISION.

صحيح ان الطاقة الشمسية مكلفة لكن إصرارنا على العيش في عالم صحي نظيف جعلنا نمضي في هذا الإتجاه لتصبح شركة CPC شركة صديقة للبيئة.

الاهتمام بالبيئة

■ هل التشجير كاف أم أنكم تقومون بخطوات أخرى للمحافظة على البيئة؟

– كبداية، نحن حريصون على إبقاء مجمعاتنا الصناعية بعيدة عن الكثافة السكانية وزيادة الرقعة الخضراء.

كما اننا نحرص على توفير سكن صحي وملائم للعمالة لدينا.

■ ألم تؤثر أحداث سوريا ومصر على أعمالكم فيها؟

– احدى شركاتنا وهي شركة الالمينيوم والزجاج في سوريا، وبفعل الوضع القائم عمدنا الى مضاعفة انتاجها الذي سنصدّره الى السعودية بفعل الطلب

د. فيصل العقيل يستلم جائزة تقديرية من وزير المالية السعودي د. ابراهيم العساف خلال مشاركته في منتدى الرياض الاقتصادي

المتزايد عليه. نتمنى ان يعم الاستقرار كافة الدول العربية لأن الأمن والاستقرار يشجعان المستثمر ويفتحان المجال للشركات كي تقوم بأعمالها على أكمل وجه.

■ **هل استطاعت الشركة تلبية طلب المملكة على مواد البناء؟ ولماذا التوجه أو التوسع نحو الخارج؟**

– الدراسة المبدئية تدل على ان الطلب على مواد البناء كبير جداً في المناطق التي استثمرنا فيها. لكن الإنتاج داخل المملكة لا يغطي الطلب ولذلك نتجه حاليا لزيادة خطوط انتاجنا داخل الدولة وزيادة عدد المصانع والتوسع جغرافياً. فلدينا مجمعات صناعية في جدة، بحرة، الرياض، وسننشئ مجمعاً في الدمام. هدفنا هو التواجد في مناطق المملكة كافة كي نغطي الطلب المتزايد.

■ **كيف تقيّمون منافستكم للشركات الكورية، الصينية والماليزية التي تتميّز بأسعارها المنخفضة؟**

– لدينا معرفة جيدة بالأسواق الى جانب الخبرة القوية بتنفيذ المشاريع. كما لدينا كشريك بنك عالمي هو ستاندرد تشارترد مما يزيد قدرتنا على المنافسة.

نرحب بالمنافسة لأنها ظاهرة صحية وتشكل حافزاً لتحسين الإنتاج، وبالنسبة الينا فإننا نتمتع بجودة الإنتاج كما اننا حريصون على سرعة التنفيذ، ولدينا حلول متكاملة للمشاريع الإنشائية مما يعطينا الأفضلية على أية شركة أجنبية أخرى.

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة؟**

– نتحدث عن المشاريع عندما نعلنها رسمياً، مع العلم ان الشركة تأسست عام ٢٠٠٧ وخلال فترة قصيرة جداً انجزت الكثير من المشاريع. ■

خلدون الطبري (DRAKE & SCULL INTERNATIONAL):

تنويع الاسواق حقق لنا مناعة ورفع ارباحنا

دريك اند سكل انترناشونال DRAKE & SCULL INTERNATIONAL شركة رائدة اقليمية تقوم بتوفير الخدمات المتكاملة في مجال الهندسة الكهربائية والميكانيكية والصحية والمدنية وحلول المياه والطاقة. ومنذ تأسيسها في الامارات عام ١٩٦٦ تقدم حلولا هندسية للمشاريع المرموقة في مجالات التجارة والنقل والاتصالات والصناعة في القطاعين العام والخاص.

الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس ادارة الشركة خلدون الطبري رأى ان القطاع المصرفي العالمي في وضع سيئ، واشار الى تحدي توافر الموارد البشرية الكفية في منطقة الخليج، مؤكدا الالتزام بالاستراتيجية الموضوعة، معتبرا ان التنوع في اختيار الاسواق يعطي مناعة للشركة ويرفع ارباحها.

وضع سيئ للقطاع المصرفي العالمي

■ ما الانعكاسات التي تركها «الربيع العربي» على قطاع الانشاءات وعلى «دريك أند سكل» تحديدا؟

– هناك ناحية ايجابية واخرى سلبية للوضع العام الذي تشهده المنطقة، وتتمثل الناحية الايجابية بإقدام الحكومات الخليجية على طرح مشاريع لتوظيف اليد العاملة وتجنب تذمر شعوبها. من ناحية اخرى القطاع المصرفي العالمي في وضع سيئ جدا وبالتالي استقطاب الاموال سيشهد صعوبات كبيرة ما يحتم على الحكومات اللجوء الى تقبل الهبات والمساعدات او التوجه نحو الاقتراض.

■ لدى سؤالكم عن التحديات التي تواجهكم في السعودية اشرتم الى الموارد البشرية، هلا اوضحتم لنا؟

– نعم فهناك نقص بالموارد البشرية في منطقة الخليج ونحن نحرص على استقطاب الكفايات والكوادر المهنية والمؤهلة والتي سبق ان خضعت لدورات تدريب.

التزام بالاستراتيجية الموضوعة

■ ما المعوقات التي تواجه الشركة في الدول التي تشهد اضطرابات؟

– توقفت الشركة عن العمل في ليبيا وفي حمص – سوريا .

■ عودتنا «دريك اند سكل» الاستحواذ على شركات فهل من جديد؟

– لا تسعى الشركة حاليا للاستحواذ على اي شركة، ريثما تتمكن من تنظيم وتفعيل الشركات التي كانت استحوذت عليها سابقا.

■ هل الشركة ملتزمة باستراتيجية العمل التي وضعتها للعام ٢٠١١؟

– بالتأكيد ملتزمون الى حد كبير بالاستراتيجية الموضوعة والنتائج المحققة جيدة وانما ملتزمون ايضا مراقبة السوق قبل الاقدام على اي خطوة عملية.

■ في رأيكم هل تنسحب مقولة «مصائب قوم عند قوم فوائد» على قطاع المقاولات؟

– بالتأكيد لا، فإما ان يكون هناك مشاريع أو لا، وحتى بتوافر المشاريع فقد انخفض هامش الربح بشكل كبير.

مناعة في التنوع

■ ما اهم مشاريع الشركة خارج العالم العربي؟

– حصلت الشركة على مشروع في الهند وحاولنا الدخول الى السوق التايلندية فوجدنا انها اصعب مما كنا نتوقع. الى ذلك فإن تنويع الاسواق يعطي مناعة للشركة وهذا ما نجحنا به بحيث ارتفعت ارباحنا خلال الازمة.

■ انطلاقا من تجربتكم في الاسواق اي منها يشكل قوة دافعة للشركة؟

– بالدرجة الاولى السوق السعودية تليها السوقان القطرية والكويتية. ■

عبدالله محمد الزامل (الزامل للصناعة - السعودية)

التعويض عن بعض الأسواق الاستثمارية بأخرى قريبة

شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) هي مجموعة صناعية وإنتاجية رائدة تقوم بتقديم منتجات عالية الجودة وأنظمة وخدمات هندسية متكاملة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية، ولها مصالح واستثمارات ضخمة ومتنوعة حول العالم. وهي توفر فرصاً مميزة للمستثمرين والشركاء في القطاعات الصناعية والبتروكيماوية والخدماتية كافة. وهي في كل أعمالها تهدف للتميّز وتقديم منتجات عالية الجودة وخدمات مبتكرة وأفضل الفرص الاستثمارية التنافسية التي تجعلها الخيار الرئيسي للمستثمرين والشركاء والمساهمين.

الرئيس التنفيذي للشركة المهندس عبدالله محمد الزامل أشار إلى محاولة التعويض عن بعض الأسواق، ونوّه بتوسع التبادل التجاري بين دول الخليج وتركيا، لافتاً إلى استثمارين كبيرين للشركة في الهند وفيتنام، وإنشاء كيان حيوي يخدم قطاع المواد العازلة، متوقعاً تراجع تصدير الكيماويات إلى دول أوروبا.

البيان الاقتصادي

■ في ظل الأزمات المالية العالمية والأزمات السياسية العربية ما تأثيراتها على الاقتصاد الخليجي وأعمال الشركة بشكل خاص؟

– بعد أي ثورة في العالم يطغى حذر وترقب وتحفظ في الأعمال، لكن على المدى الطويل، تنعكس الأمور إيجاباً سياسياً واقتصادياً. أما في الخليج، فنحن نحاول اليوم التعويض عن الأسواق التي كانت تشكّل مركزاً استثمارياً جيداً بأسواق أخرى قريبة.

لدينا استثماران كبيران في فيتنام والهند

■ في رأيكم أية أسواق لها دورها الريادي حالياً في مجال الاستثمار؟

– رغم أن سوق السعودية هي الأكبر في المنطقة، إلا أن دولة الإمارات تلعب حالياً دوراً حيوياً. كما إن التبادل التجاري بين تركيا ودول الخليج يزداد توسعاً. والحكومة التركية ترحب بنا، وتؤمن التسهيلات كافة بهدف استقطاب الاستثمارات الخليجية.

■ ماذا حققت الشركة من إنجازات خلال عام ٢٠١١؟

– لدينا استثماران كبيران وهما واعدان في كل من فيتنام والهند في مجال المباني الحديدية. كما أنشأنا في عام ٢٠١١ كياناً جديداً في قطاع العوازل وذلك بعد دمج مصانع المواد العازلة في شركة الزامل للصناعة مع مصانع المواد العازلة في مجموعة العزل الخليجية. ويعتبر هذا الكيان متكاملاً من حيث المنتجات التي تنتج المواد العازلة من الفايبرغلاس والمطاط الرغوي والصوف الصخري والأنابيب المعزولة حيث تغطي منتجاتنا منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

■ لماذا الهند وفيتنام ؟

– لم نحاول التوسع سابقاً في شمال أميركا أو أوروبا، وإنما هدفنا كان الهند، لأنها أقرب إلى أسواقنا ومنتجاتنا وإستراتيجيتنا لجهة التوسع الجغرافي. كما أن فيتنام تغطي منطقة الآسيان والشرق الأقصى.

تراجع تصدير البتروكيماويات

■ ماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟

– تسود العالم حالياً حال من الترقب لما سيحدث في دول أوروبا الجنوبية اقتصادياً. وهذا ما سيؤثر سلباً على تصدير بعض المنتجات البتروكيماوية. إذ أن السعودية تعتمد على الأسواق الأوروبية في هذا المجال وتعتبرها ثاني أكبر سوق بعد آسيا.

وبسبب الأوضاع الحالية سيتراجع تصدير البتروكيماويات إلى دول أوروبا لفترة مرحلية ريثما تعود الأوضاع إلى ما كانت عليه. ■

جوزف نقولا (الشركة الأردنية اللبنانية للوكالات التجارية):

نقوم بدور الوسيط بين الشركة الأجنبية والسوق الأردني

الشركة الأردنية اللبنانية للوكالات التجارية تمثل وتشجع الشركات الأجنبية الأم / الموردين في السوق الأردنية، وتضمن انها بنشاط على التكيف مع بيئة فريدة من نوعها وتزود هذه الشركات بمعلومات أساسية عن السوق الأردنية، وخصوصاً حول المنتجات ذات الصلة، وبقاعدة بيانات الشركات العاملة حالياً في السوق الأردنية، وكذلك تحضير لقاءات مع الشركات المختارة العاملة في القطاع نفسه في الأردن والتي يمكن ان تمثل الشركة الأجنبية ومنتجاتها وعقد اجتماعات عمل مع الطرفين في اتصال مع شركتنا.

ويقول السيد جوزف نقولا مدير عام الشركة الأردنية اللبنانية للوكالات التجارية ان هدف الشركة هو تقديم المشورة للشركة الأجنبية في اتخاذ القرارات الصحيحة واختيار وكيل أو موزع لها في الأردن. وهذا سيساعد على وضع الشركة الأجنبية على خريطة الأردن التجارية.

البيان الاقتصادي

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست الشركة منذ ٣ سنوات وأطلقنا عليها اسم الشركة الأردنية اللبنانية لأن السوق الأردنية مهمة بالنسبة الى اللبنانيين، وبالتالي يهمنا ان نبني جسور علاقات متينة بين البلدين. فنتيجة خبرتي الطويلة في السوق الأردنية وجدت ان هناك رغبة لدى اللبنانيين لدخول هذه السوق لكن العائق الذي كان يقف أمام إتمام ونجاح مشاريعهم هو عدم تفهمهم للثقافة الأردنية والأولويات التي تهم المستهلك الأردني، إذ أنها تختلف كثيراً عن تلك التي يوليها اللبناني اهتماماً، كما ان القوانين في الأردن تفرض على أية شركة أجنبية تريد دخول السوق الأردنية مواصفات وشروطاً ورساميل معينة، لذا أنشأت شركتي لكي تكون المكتب التمثيلي الذي يقوم بدور الوسيط بين الشركة الأجنبية والسوق الأردنية في المجالات كافة، فنعقد اجتماعات بين الشركة الأجنبية المتمثلة بمديرها المسؤول وشركات أردنية تتلاءم وتتوافق مع ما تحتاجه وتطلبه الشركة الأجنبية لكي تختار الأخيرة بعد عدة لقاءات الشركة الأجنبية في السوق الأردنية ونؤدي جميع المهام التي يتطلبها ذلك.

سبل متعددة للتواصل

■ كيف يتم التواصل بينكم وبين أية شركة ترغب بدخول السوق الأردنية؟

– تتم العلاقات بيننا وبين الشركات الأخرى إما عبر الإنترنت من خلال موقعنا الإلكتروني (www.lebjorco.com) أو عن طريق العلاقات الشخصية والمشاركة في المعارض المختلفة.

■ أي حقول تستطيع شركتكم المساعدة فيها؟

– بإمكاننا المساعدة في حقلي الغذاء والألبسة بحكم خبرتنا الطويلة في هذين المجالين. ■

رامي بزي (شركة سدكو القابضة السعودية):

السوق السعودية محور جذب مهم للمستثمرين

سدكو القابضة والتي تأسست عام ١٩٧٦م من قبل أبناء الشيخ سالم بن محفوظ، وحققت سمعة مرموقة في دول العالم، كمدير إسلامي للثروات رائد عالمياً، بحكم التزامها الثابت بأحكام الشريعة الإسلامية التي تشكل القاعدة الأساسية التي تستند عليها في كافة اعمالها، والدرع الذي يحميها خلال الأزمات المالية التي قد تمر بها أسواق العالم. بعد ذلك، تبلورت مجموعة سدكو القابضة بهدف استيعاب أنشطة سدكو التجارية المتنوعة، والتي تستثمر فيها ثروة أسرة بن محفوظ.

مسؤول الاستثمارات المباشرة في الشركة رامي بزي أوضح أن مجموعة سدكو تدير العديد من الاستثمارات في مجالات إدارة الثروات، وتطوير وإدارة العقارات، والسياحة والفندقة والسفر، وتأجير السيارات، والمطاعم، وللمجموعة أعمال أخرى متفرقة في المملكة وحول العالم. وتطبق سدكو القابضة أفضل ممارسات حوكمة الشركات، وفقاً لأعلى المعايير الدولية الخاصة بهذا الشأن التي تضمن استدامة الأعمال ونموها. واصفاً الاقتصاد السعودي بالمستقر والصلب، والسوق السعودية بأنها محور جذب مهم للمستثمرين.

استثمارات متنوعة

■ ما هو المحور الذي تركز عليه شركة سدكو في أعمالها؟

– يتم التركيز على الإستثمار بمختلف أنواعه. فبعد ثلاثين عاماً من تواجد الشركة أصبحت تتميز بتنوع استثماراتها المحلية، الإقليمية والعالمية. وللسوق السعودية موقعها الخاص لدى الشركة لضخامة فرصها وتنوعها.

■ ما هي طبيعة استثمارات الشركة؟

– للشركة استثمارات متنوعة منها مالية في مجال الأصول، وتتولاها «سدكو كابيتال» بحيث تدير الإستثمارات المالية. «سدكو للتطوير العقاري» القائدة لمجموعة استثمارات عقارية مهمة منها مجمع غاليريا الذي سينجز نهاية عام ٢٠١٣ وهو مجمع ضخم يضم سوقاً تجارية وفندقاً وأبنية سكنية. وتعمل حالياً على «أبراج المدى» وهي أطول أبراج مدينة جدة على الإطلاق، والمشروع سينتهي خلال خمس سنوات. لدينا أيضاً مجموعة ايلاف المتخصصة في خدمات السياحة والفندقة والسفر، بالإضافة الى استثمارات مباشرة في مختلف المشاريع والإختصاصات. كما ان سدكو تدير مجموعة واسعة ومتنوعة من الإستثمارات العقارية، فضلاً عن الإستثمارات في الأسهم وغيرها من الشركات في المملكة والمنطقة العربية وحول العالم، لا سيّما الإمارات ومصر. والشركة في كل خططها التنموية تعمل لآجال الطويلة.

اقتصاد مستقر وصلب

■ كيف كان تأثير الأزمات المالية العالمية والأحداث العربية على الإقتصاد السعودي؟

– الوضع الإقتصادي في السعودية مستقر وصلب والأحداث العالمية والعربية كان لها تأثير محدود وغير مباشر على الاقتصاد السعودي. حيث تتميز السوق السعودية بضخامة فرصها الإستثمارية وقدرتها الهائلة على الاستيعاب. لذا فهي محور جذب مهم للمستثمرين. ■

EGIA
Elite Global Insurance Agency
شركة النخبة الكونية لوكالة التأمين المحدودة

Jeddah
Tel.: +966 2 6689732 / 34 / 35 / 36
Fax: +966 2 6689733
eghafari@egi-s.com
P.O.Box: 51058 Jeddah 21543
Kingdom of Saudi Arabia

جـدة
تليفون: ٣٦/٣٥/٣٤/ ٦٦٨٩٧٣٢ ٢ ٩٦٦+
فاكـس: ٦٦٨٩٧٣٣ ٢ ٩٦٦+
بريد الكتروني: eghafari@egi-s.com
ص.ب: ٥١٠٥٨ جـدة ٢١٥٤٣
المملكة العربية السعودية

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

مجموعة الشايع نحو الريادة العالمية في قطاع التجزئة

منذ تأسيسها عام ١٨٩٠، لعبت مجموعة الشايع دوراً رئيسياً في قطاع التجارة والتبادل التجاري، فكانت البداية في الكويت والمملكة العربية السعودية، ومؤخراً توسعت في جميع أنحاء الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتركيا وقبرص وروسيا وبولندا وسلوفاكيا والجمهورية التشيكية والمملكة المتحدة.

واستطاعت المجموعة بين عامي ١٩٦٠ و١٩٧٠ تطوير أعمالها المتميزة في مجال العقارات والبناء والفنادق والسيارات والتجارة العامة.

وعام ١٩٨٣ أطلقت الشايع امتياز ماذر كير MOTHER CARE.

ومن المعلوم ان الشايع لتجارة التجزئة تغطي مجموعة واسعة من القطاعات (أزياء، أحذية، خدمة الطعام، الصحة والجمال، الصيدلة، اللوازم المكتبية والأثاث المنزلي..) والتي تضم أحدث العلامات التجارية وأفضلها عالمياً.

والجدير بالذكر ان الشايع للتجزئة تعمل حالياً في أكثر من ألفي متجر في ١٩ بلداً، وما يدعم انتشارها الجغرافي تمتع مجموعة الشايع ببنية تحتية متطورة وإدارة مهنية متطورة.

والمعروف ان مجموعة الشايع التي يرأسها **محمد الشايع** رجل الأعمال الناجح، الذي أسس المجموعة الرائدة ويعمل بشكل متواصل على تنمية أعمالها التجارية عربياً ودولياً، قادرة على تحقيق رؤيتها الطموحة المتجسدة في الارتقاء الى الريادة العالمية في قطاع التجزئة لأفضل العلامات التجارية والفوز دائماً بأفضل الشراكات لتحقيق هذه الرؤية.

ابراهيم احمد البسام (مكتب البسام محاسبون قانونيون و استشاريون - السعودية):

سنخوض قريباً في مجالات التقسيط والتمويل والرهن العقاري

تميّزمكتب البسام محاسبون قانونيون واستشاريون لتدقيق الحسابات والإستشارات بأدائه وانجازاته التي حققها في مجال التأمين، الخدمات المالية، الشركات المدرجة، مكاتب الملكية الفردية، دعم وإدارة المخاطر والمراجعة الداخلية للحسابات وخدمات المشورة التجارية.

الشريك الرئيسي ابراهيم احمد البسام شرح الأهداف التي يعمل عليها المكتب في السوق السعودية وكشف عن دخوله قريباً في تقديم الخدمات المهنية لقطاعات التقسيط والتمويل والرهن العقاري، واصفاً الخبرات التي تتمتع بها بالمهنية المتميزة.

تدقيق الحسابات والاستشارات

■ متى تأسس المكتب، وما هي أهدافه وأعماله؟

– قمت بتأسيس المكتب سنة ٢٠٠٢، وكان الهدف طرح خيارات ذات جودة عالية لمنشآت الاعمال في السوق السعودية بما يختص بخدمات المراجعة، تدقيق الحسابات والإستشارات. وقد كانت الخبرات محصورة في شركات أربع كبرى، وبحكم موقعي كتنفيذي في احدى هذه الشركات أردت التفرد بعملي الخاص في مؤسسة مهنية تهدف الى تلبية متطلبات وحاجات السوق السعودية أولاً ومن ثم التوسع على مستوى إقليمي.

■ الى أي قطاع يتجه المكتب بأهدافه؟

– حالياً نعمل كمراجعي حسابات لعدد من شركات التأمين التعاوني وعددها ١١ شركة، ونوفر خدماتنا لعدد كبير من الوسطاء والوكلاء، وسنخوض قريباً في مجال تقديم الخدمات المهنية لقطاعات التقسيط والتمويل والرهن العقاري. كما لدينا القدرة على القيام بأعمال التدقيق في المصارف، إذ تتوفر في شركتنا خبرات عالية قادرة على تقديم خدمات مهنية مميّزة.

مؤسسة شقيقة في لبنان

■ كيف تحدّدون استراتيجية المكتب التسويقية؟

– هدفنا الرئيسي هو توفير أفضل نوعية من الخدمات. اننا محاسبون قانونيون واستشاريون نكرس خبرات فريق عملنا لتقديم خدمات مهنية على أعلى مستوى.

نحترم المعايير ونحاول الإنتشار في المنطقة، وقد اصبح لدينا مؤسسة شقيقة في لبنان هي مؤسسة يو اتش واي أندي براين (ايلي عبود) المتخصصة في التدقيق والإستشارات ونتعاون في تبادل الخبرات على مستوى إقليمي.

■ الى أين يتجه توسعكم في المنطقة؟

– الى الكويت والإمارات كمرحلة أولى. ■

غسان نقل (مجموعة نقل - الأردن):

أزمات المنطقة انعكست سلباً على مختلف الدول العربية واقتصاداتها لكن لحسن الحظ لم نشهد أي تداعيات سلبية على أعمالنا

تتصدر مجموعة نقل NUQUL GROUP قطاعات الإنشاءات والقرطاسية والطباعة والتغليف والصناعات التحويلية وصناعة الورق، وتحتضن ٣١ شركة إقليمية وعالمية. نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة غسان نقل أشار الى استثمارات المجموعة في العديد من القطاعات والموارد البشرية، مؤكداً الإفادة من الفرص التي تولدها الأزمات عادة، مركزاً على اعتماد طرق وتكنولوجيات جديدة لتوفير الكلفة ورفع النوعية في منتجات المجموعة.

■ كيف تدعم «مجموعة نقل» الشباب العربي؟

– تستثمر مجموعة «نقل» في قطاعات متعددة مثل الصناعة وتكنولوجيا المعلومات وتدعم عبرهما أفكار الشباب كما وتستثمر في الكفايات البشرية الشابة الواعدة.

فنحن في حاجة للشباب الذين يشكّلون نسبة ٧٠ في المئة من تعداد المجتمعات العربية، والواجب يفرض علينا الإيمان بقدراتهم ودعمهم قدر استطاعتنا.

إفادة من فرص الأزمات

■ هل تأثرت نشاطاتكم سلباً جرّاء الأزمات والاضطرابات السياسية في بعض الدول العربية؟

– لا شك في ان أزمات المنطقة انعكست سلباً على مختلف الدول العربية واقتصاداتها، لكن لحسن الحظ، لم نشهد أي تداعيات سلبية على أعمالنا، بل على العكس استفدنا من الفرص التي تولّدها الأزمات عادة، واستثمرنا وتوسعنا في مجالات وأسواق جديدة.

والمعروف ان الدورة الإقتصادية تستمر بين هبوط وارتفاع واستقرار مهما كانت الظروف وبالتالي لا يمكن وقف الاستثمار والتطوّر بل علينا التطلّع بإيجابية الى المستقبل.

تكنولوجيات جديدة

■ كيف تصفون أداءكم لعام ٢٠١١؟

– عام ٢٠١١ كان أكثر صعوبة وتحدياً من سابقه، خصوصاً مع ارتفاع أسعار المواد الخام والمواد الصناعية نتيجة ارتباطها بأسعار النفط.

لكننا ركّزنا على مواجهة هذه المشكلة عبر اعتماد طرق وتكنولوجيات جديدة لتوفير الكلفة ورفع النوعية في منتجاتنا.

استثمارات في قطاعي الصحة والتعليم

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– في مجال صناعة الورق، افتتحنا نحو أربعة مصانع عام ٢٠١١ وسنستمر في التوسّع في هذا المجال. كذلك، دخلنا في مشاريع في قطاعات المياه والتطوير العقاري المتخصّص وتكنولوجيا المعلومات.

وأيضاً ستركّز استثماراتنا في جزء منها على مشاريع متعلقة بالخدمات البشرية وتحديداً في قطاعي الصحة والتعليم الى جانب مشاريع جديدة مستقبلية. ■

مازن طنطش (مجموعة طنطش - الأردن):

توسيع الشركات لاستثماراتها بفعل الظروف الضاغطة في المنطقة

«مجموعة طنطش» TANTASH GROUP استثمارية أردنية تهدف الى تحقيق أفضل العوائد على الإستثمار وتتميز بالإدارة الحكيمة لاستثماراتها وبرعايتها الخاصة لزبائنها في كل القطاعات التي تعمل فيها.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة مازن طنطش عدد المجالات الإستثمارية التي تعمل فيها المجموعة، ملاحظاً توسيع الشركات استثماراتها بفعل الظروف الضاغطة التي تشهدها المنطقة العربية. كاشفاً عن مشروع إقامة مصنع للأدوية في الجزائر.

استثمارات متنوعة

■ هلاّ عرفتنا بمجموعة طنطش؟

– تنشط مجموعة طنطش في مجالات الإستثمار المتنوعة ومنها الإستثمار الصناعي والسياحة والسفر والعقارات والخدمات المالية.

ويتركز عمل المجموعة في القطاع الصناعي على صناعة الأدوية، اذ تملك شركة ميدفارما الشرق الاوسط للصناعات الدوائية والكيميائية، وشركة المركز العربي للصناعات الدوائية والكيميائية، وكلتا الشركتين تعتبران من اكبر مصانع الأدوية في الأردن وتستحوذان على حصة كبيرة من السوق الأردنية والمنطقة ككل، وتصدران ثمانين في المئة من الإنتاج.

هذا وتملك المجموعة أيضاً شركة وكالة الثقة للسياحة والسفر وشركة ألفا – الشركة الأردنية للإستثمار والنقل السياحي والتي تعتبر رائدة في مجال خدمات السياحة اللوجستية على مستوى المملكة. كما تستثمر المجموعة في مجالات مختلفة في القطاع المالي.

مصنع أدوية في الجزائر

■ هل تتطلعون الى توسيع أعمالكم في المنطقة، خصوصاً في ظل الظروف الراهنة التي تعيشها المنطقة؟

– الظروف الحرجة التي شهدتها المنطقة مؤخراً فرضت على الشركات توسيع استثماراتها في مجالات مختلفة وفي بلدان عدة، من أجل تجنّب أي خسارة فادحة قد تنتج عن تأثر أي سوق من أسواق عمل الشركات بالأوضاع السياسية والأمنية في البلد الموجودة فيه.

الى ذلك لدينا ١٩ مكتباً خارج الأردن ونتطلع من خلال شركاتنا الصناعية الى إنشاء مصانع خارج الأردن، ونباشر حالياً العمل لإقامة أول مصنع أدوية خارج المملكة الأردنية، وتحديداً في الجزائر، حيث خصّصت لنا الحكومة الجزائرية ما يقارب ٢١ ألف متر مربع في المدينة الصناعية لإنشائه. ■

فؤاد المصري (شركة شعاع الخليج للالمنيوم):

نسعى لدخول اسواق مصر والجزائر وليبيا بعد دول الخليج

تعد شركة شعاع الخليج للالمنيوم واحدة من اهم واكبر الشركات الرائدة في دولة قطر في مجال الهندسة المعمارية واعمال الالمنيوم والزجاج.

الشريك الاداري في «شعاع» وشركة مصانع قطر للزجاج فؤاد المصري كشف عن عملية توسع في الانتاج الى حوالى ١٢ الف متر مربع من الالمنيوم المصنّع، واشار الى منافسة مصانع قطر للزجاج للمنتجات الاوروبية بإنتاج لا يقل عن ألفي متر مربع يوميا كاشفا عن سعي لدخول اسواق مصر والجزائر وليبيا مستقبلا.

اول مصنع لمعالجة الزجاج

■ **ما هي اهم انجازات شركة شعاع الخليج للالمنيوم (AGR) للعام ٢٠١١؟**

– قررنا التوسع عام ٢٠١١ لنصل بقدرة الانتاج الى ثلاثة اضعاف عما كانت عليه عام ٢٠١٠ بعدما انشأنا مصنعا جديدا، واضحى اجمالي انتاجنا حوالى ١٢ الف متر مربع من الالمنيوم المصنع. كما لدينا مشاريع قيد التنفيذ وهي فندق لوميراج والبنك الاسلامي الدولي.

■ **ماذا عن مصانع قطر للزجاج؟**

– تأسست عام ٢٠٠٧ وتعد اليوم احدث المصانع في الخليج لمعالجة الزجاج واستطعنا منافسة المنتجات الاوروبية وتصدير الانتاج لمعظم دول الخليج والاردن، لا سيما وان انتاجنا اليومي لا يقل عن ألفي متر مربع، ونسعى لدخول اسواق مصر والجزائر وليبيا رغم بعض التعقيدات اللوجستية.

الانظار نحو قطر

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم؟**

– تدني حجم المشاريع وكذلك حركة التصدير الى الخارج، لا سيما ان حجم انتاجنا كبير وسهل الكسر والعطب، ولا نغامر بنقلها برا في ظل المشكلات السياسية التي تعانيها الدول المجاورة، وبما ان العالم بأسره يعاني فقدان فرص العمل، فقد اتجهت الانظار نحو قطر خصوصا بعد اعلانها عن مشاريعها المستقبلية.

أولوية لصناعات قطر

■ **ما هي مخططاتكم للعام ٢٠١١؟**

– سنسعى جاهدين لان يكون هناك أولوية للصناعات والمنتجات القطرية، خصوصا في ظل غياب الانظمة والآليات المناسبة لدعم الصناعة الوطنية، ما سمح لشركات أجنبية باستغلال السوق القطرية مؤقتا وعدم الاستثمار في قطر. ■

جورج بو متري (جنرال إلكتريك - GE):

طلب كثيف على منتجاتنا وخدماتنا في المنطقة

تعتبر «جنرال الكتريك GE ثاني أكبر شركة في العالم بعد أكسون موبيل وتنتج المعدات الكهربائية والإلكترونية واللدائن ومحركات الطائرات والمعدات والأجهزة الطبية والخدمات المالية.

الرئيس والمدير التنفيذي للشركة في العراق والكويت وشرق المتوسط جورج بو متري ذكّر بتوظيفها الكفايات المحلية، وباستثماراتها الأخيرة في السعودية وقطر وبلدان شرق افريقيا، ولاحظ طلباً كثيفاً على منتجاتها وخدماتها في الشرق الأوسط خصوصاً بعد الثورات الشعبية التي حصلت، معدداً بعض المشاريع الحيوية التي تنجزها الشركة.

تطوير الإقتصادات

■ **ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الإقتصاد العالمي؟**

– تشارك جنرال إلكتريك العالمية في منتدى الإقتصاد العالمي في الشرق الأوسط، بهدف الاطلاع على التحديات التي تواجهها الإقتصادات المحلية في المنطقة، مسخرة قدراتها من اجل المساعدة في تطوير هذه الإقتصادات.

توظيف كفايات محلية

■ **في رأيكم، ما أهمية الموضوع الذي ناقشه المنتدى عن توفير فرص عمل للشباب في المنطقة وعن كيفية تحقيق نمو في الإقتصادات المحلية؟**

– نسبة الستين في المئة من الشباب دون عمر الثلاثين في العالم العربي يبشر بمستقبل واعد للمنطقة.

ومن هذا المنطلق تقوم «جنرال ألكتريك» في المنطقة بتوظيف كفايات محلية في شركاتها المنتشرة في أكثر من بلد عربي، إضافة الى انها تعمل على نقل التكنولوجيا الجديدة الى البلدان العربية، وللغاية استثمرت جنرال إلكتريك مؤخراً بقيمة ٣٥٠ مليون دولار في مشاريع صناعية وتحويلية في السعودية وقطر وفي بلدان شرق آسيا.

طلب على خدمات "GE"

■ **كيف تقوّمون تأثير انعكاسات «الربيع العربي» على وجود "GE" في البلدان التي شهدت ثورات عربية؟**

– كان الهدف من وراء هذه الثورات تحسين الأوضاع المعيشية للمواطنين، وبالتالي تأمين الوظائف والخدمات الأساسية، و"GE" تعتبر ان ما حصل ساهم في تسريع الطلب على منتجاتها وخدماتها الأساسية كالإستشفاء والنقل والكهرباء.

مشاريع حيوية في المنطقة

■ **ما أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة في المنطقة خلال العام ٢٠١١؟**

– "GE" موجودة في المنطقة منذ أكثر من ثمانين عاماً ولديها فروع في لبنان والعراق والكويت والأردن، وعلى سبيل المثال الشركة فاعلة في الكويت من خلال مشروع ضخم لمعالجة المياه المبتذلة في الصليبية.

كما ولدى "GE" مشاريع حيوية في الأردن تتوزع على مختلف القطاعات ومنها النقل (قطارات أو طائرات) والطبابة والكهرباء، إضافة الى نشاطها في لبنان من خلال انجازها مشاريع في قطاعات الصحة والنقل وأخرى مرتقبة في قطاع الكهرباء.

من جهة أخرى، أعلنت "GE" مؤخراً في السعودية عن استثمار ضخم في مشروع إقامة صناعة تحويلية الى قطع كهربائية، كما لديها استثمارات في قطر وتحديداً في قطاع الأبحاث العلمية.■

ماجد الغرير (مجموعة شركات الغرير):

ملتزمون دعم الشباب العربي ومساندتهم

تعدّ مجموعة شركات الغرير رائدة في قطاع الأعمال وتتمتع بخبرة طويلة في تطوير العقارات ومراكز التسوّق والتصنيع (حلول التغليف والمعادن)، والاستثمار.

الرئيس التنفيذي في الشركة ماجد الغرير حثّ على توفير فرص العمل لاستيعاب اعداد الخريجين الشباب، مبدياً الالتزام بدعمهم ومساندتهم، معتبراً ان الأسواق العربية زاخرة بالفرص في مختلف القطاعات.

البطالة عبء على المجتمعات العربية

■ **كيف تصفون مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي في الأردن؟**

– المنتدى فرصة بارزة للقاء القيادات في القطاعين الخاص والعام، والشركات الاستثمارية الأجنبية المهتمة بالعمل في المنطقة.

■ **ما تعليقكم على قضية البطالة وضرورة خلق فرص عمل للشباب العربي التي ركّز عليها المنتدى الإقتصادي العالمي؟**

– تعدّ البطالة عبئاً كبيراً على عاتق المجتمعات العربية حيث يشكّل الشباب الشريحة الأكبر من السكان.

ومن الواجب توفير فرص العمل والحلول السريعة ووضع خطة واضحة بالتعاون بين القطاعين العام والخاص لاستيعاب أعداد الشباب المتخرجين من الثانويات والجامعات والكليات في السنوات المقبلة.

دعم الشباب العربي

■ **ماذا عن شركتكم ونشاطها في الدول العربية؟**

– نؤمن بالأسواق العربية وملتزمون بها وبدعمها ومساندة الشباب العربي بغض النظر عن المخاطر والاضطرابات التي تنتشر في دول عدة.

والأسواق العربية زاخرة بالفرص في مختلف القطاعات ويمكن الإستفادة منها بطريقة سليمة ومناسبة.■

الأردن يبحث سبل تفعيل التعاون الاقتصادي مع الكويت

سامي قموه
وزير الصناعة والتجارة الأردني

بحث وزير الصناعة والتجارة الأردني **سامي قموه** والسفير الكويتي في عمان الدكتور **حمد الدعيج** أهمية العمل المشترك لتعزيز التعاون الاقتصادي بين الأردن والكويت في جميع المجالات لا سيما التجارية والاستثمارية منها، وضرورة اتخاذ جميع الاجراءات لتعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة في كلا البلدين.

ودعا الجانبان خلال لقائهما في وزارة الصناعة والتجارة فعاليات القطاع الخاص في البلدين لزيادة مساهمتها في تنمية وتطوير العلاقات الاقتصادية الثنائية من خلال الاستغلال الأمثل لاتفاقية التبادل التجاري الحر المبرمة بين الأردن والكويت عام ٢٠٠١ واتفاقية منطقة التجارة العربية الحرة وإزالة كل الصعوبات التي تواجه التبادل السلعي بين الجانبين.

نمو شركاء Twofour 54 في ابوظبي بنسبة ٦٥٪ في ٢٠١١

وين بورج
Twofour 54

ارتفع عدد الشركات العاملة في المنطقة الإعلامية بأبوظبي Twofour 54 بنسبة ٦٤,٧٪ خلال العام الجاري ليصل الى نحو ١٤٠ شركة مقابل ٨٥ شركة بنهاية عام ٢٠١٠، بحسب **وين بورج** الرئيس التشغيلي ونائب الرئيس التنفيذي في الشركة.

وقال **بورج** ان العدد الإجمالي لشركاء Twofour 54 شهد طفرة ملحوظة خلال عام ٢٠١١ بسبب نمو الإقتصاد والاستقرار الذي تتمتع به العاصمة، ما أسهم في زيادة أعداد الشركات الراغبة بالعمل في المنطقة الإعلامية.

وأشار الى ان قائمة الشركاء الجدد التي انضمت الى Twofour 54 شملت شركات عالمية مثل يوبيسوفت UBISOFT التي تعتبر واحدة من أكبر شركات إنتاج ونشر وتوزيع المنتجات الترفيهية المتخصصة في مجال الألعاب الإلكترونية.

وأضاف ان قطاع الألعاب الإلكترونية يعد من القطاعات المهمة بالنسبة لـ Twofour 54 لافتاً الى ان الألعاب الإلكترونية التي يتعامل معها المستخدمون العرب معظمها ينتج خارج المنطقة.

وأكد **بورج** ان تو فور 54 أصبحت بعد مرور عامين على انطلاقها مقراً أساسياً لمجموعة واسعة من الشركات العاملة في ابتكار المحتوى الإعلامي والترفيهي، نظراً للقيمة المضافة التي يتم توفيرها للشركاء من خلال العمل معاً في المنطقة الإعلامية في أبوظبي.

كابيتال ستاندردز تمنح سندات «كيبكو» تصنيفا نهائيا +BBB

فيصل العيار
KIPCO

منحت شركة كابيتال ستاندردز للتصنيف الائتماني تصنيفا نهائيا بدرجة +BBB لسندات شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) التي تبلغ قيمتها ٨٠ مليون دينار وتصنيفا ائتمانيا A+KW على مقياس محلي يعكس الجودة الائتمانية للاصدار مقارنة بالاصدارات المحلية الاخرى، وبنظرة مستقبلية مستقرة.

وتتماشى الشروط النهائية لاصدار السندات مع المعلومات التي تمت مراجعتها للتصنيف الموقت +BBB (PR) وKW +A (PR). وسيتم اصدار السندات البالغة قيمتها ٨٠ مليون دينار على شريحتين بفائدة ثابتة بنسبة ٤,٧٥ في المئة وفائدة متحركة بقيمة ٠٠,٢ في المئة فوق سعر فائدة البنك المركزي ٥,٧٥ في المئة بحد اقصى. ومن المقرر ان تستحق الشريحتان في عام ٢٠١٥.

١٥ شركة من مختلف القطاعات في مؤشر القدس

اختار الرئيس التنفيذي لبورصة فلسطين **احمد عويضه** عينة جديدة للشركات المدرجة والمكونة لمؤشر القدس للعام ٢٠١٢ والذي يتم العمل فيه اعتبارا من ٢/١/٢٠١٢. وتمثل هذه العينة حوالى ٨٣ في المئة من القيمة السوقية للشركات المدرجة في ٢٨/١٢/٢٠١١ والبالغ عددها ٤٦ شركة.

#	القطاع	اسم الشركة
٠١		فلسطين للتنمية والاستثمار
٠٢		فلسطين للاستثمار الصناعي
٠٣	الاستثمار	فلسطين للاستثمار العقاري
٠٤		الاتحاد للاعمار والاستثمار
٠٥		البنك الاسلامي العربي
٠٦		بنك فلسطين
٠٧	البنوك والخدمات المالية	البنك الاسلامي الفلسطيني
٠٨		بنك الرفاه لتمويل المشاريع الصغيرة
٠٩	التأمين	المجموعة الاهلية للتأمين
٠١٠		الاتصالات الفلسطينية
٠١١	الخدمات	الفلسطينية للكهرباء
٠١٢		موبايل الوطنية الفلسطينية للاتصالات
٠١٣		بيرزيت للأدوية
٠١٤	الصناعة	سجاير القدس
٠١٥		مطاحن القمح الذهبي

يذكر ان بورصة فلسطين اعتمدت في تموز عام ١٩٩٧ رقما لقياس مستويات اسعار الاسهم وتحديد الاتجاه العام لها عرف باسم «مؤشر القدس»، وتم في حينه اختيار عينة مكونة من عشر شركات مدرجة موزعة على جميع القطاعات الاقتصادية المدرجة بالبورصة، وقد اعتمدت اسعار اغلاق جلسة تداول ٧/٧/١٩٩٧ كنقطة اساس بحيث حددت قيمة الرقم الاساسي ١٠٠ نقطة، ومع تنامي عدد الشركات المدرجة عام ٢٠٠٦ قامت البورصة في بداية عام ٢٠٠٧ برفع عدد الشركات الداخلة في عينة مؤشر القدس الى ١٢ شركة تمثل جميع قطاعات العمل في البورصة.

البحر الميت... وجهة فريدة لإستثمارات عديدة

The Dead Sea Development Zone
Multiple Options & Unique Investment Opportunities

تطوير الأردنية
DEVELOP JORDAN

Jordan Development Zones Company
Tel: +96265531110 - Fax: +96265532121
Email: info@jdz.jo Website: www.jdz.jo
Amman- 165 Mecca St. Jordan

الجيل الجديد من بورشه بوكستر اطلالة لافتة مع تغييرات جذرية

رائدة في ادائها الديناميكي والافضل في فئتها

خضع الجيل الجديد من بورشه «بوكستر» Boxster لتغييرات جذرية، حصلت بموجبها هذه السيارة المكشوفة ثنائية المقاعد على جسم جديد بالكامل خفيف الوزن وهيكل معدّل بالكامل. وتطلّ السيارة الرياضية ذات المحرك الوسطي على الساحة العالمية بوزن أقل بكثير من السابق، بالإضافة إلى قاعدة عجلات أطول ومحور أعرض وعجلات أكبر، ما عزز من أدائها الديناميكي أثناء القيادة – كان وما يزال الأفضل في فئة السيارة بأشواط – يدعمها في تلك المهمة مساعد مقود كهروميكانيكي جديد.

يسجّل الجيل الجديد من «بوكستر» إطلالة لافتة بتصميم اعترته تغييرات جذرية، دفعت بواجهة الزجاج الأمامية إلى المقدمة بشكل واضح وأكسبت السيارة صورة ظلّية مسطحة أكثر مع زوايا وحافّات مميزة. كما باتت العجلات أقرب إلى أطراف الجسم. ويكتمل التصميم الأخّاذ مع أداء متفوّق يترافق مع فعالية أفضل في استهلاك الوقود بنسبة ١٥ بالمئة. في هذا السياق، تستهلك بوكستر الجديدة، وفقاً لنسختها، كمية متدنية من الوقود تقلّ عن حاجز ٨ ليترات/ ١٠٠ كلم المنيع بفارق كبير.

ستقدم بورشه الجيل الجديد من سيارتها الرياضية بنسختيها الكلاسيكيتين «بوكستر» و«بوكستر إس» Boxster S. وهما تندفعان بمحركين من ست أسطوانات مسطحة مع حقن مباشر للوقود، جرى تعزيز فعاليتهما من خلال تقنيتي «استرجاع الطاقة إلى النظام الكهربائي» و«الإدارة الحرارية»، بالإضافة إلى وظيفة «تشغيل/إيقاف» جديدة.

ويولد المحرك الجديد لطراز القاعدة «بوكستر» ٢٦٥ حصاناً من سعة تبلغ ٢.٧ ليتر، بزيادة ١٠ أحصنة عن محرك الجيل السابق الذي يتمتع بسعة أكبر. وهو بات يرتكز على محرك «بوكستر إس» الذي يولد ٣١٥ حصاناً من سعة ٣.٤ ليترات، بزيادة ٥ أحصنة عن السابق.

ويستلم مهمة نقل قوة كلا المحركين إلى العجلتين الخلفيتين علبة تروس يدوية قياسية من ست سرعات، ولتعزيز ديناميكية القيادة، وفّرت بورشه للجيل الجديد من بوكستر «رُزمة سبورت كرونو» Sport Chrono Package اختيارية، باتت تتضمن «ركائز نقل حركة ديناميكية» للمرة الأولى. كما حصلت «بوكستر» للمرة الأولى أيضاً، على «نظام بورشه لتوجيه عزم الدوران» Porsche Torque Vectoring (PTV) مع قفل ميكانيكي للترس التفاضلي الخلفي.

مبيعات قياسية لـ «أودي»AUDI في ٢٠١١ مع ١٣٠٢٦٥٠ سيارة

تضاعفت في الولايات المتحدة والصين باتت أكبر الأسواق

تفوقت شركة أودي الأم في ألمانيا AUDI AG على نفسها عندما تمكنت من كسر حاجز مبيعاتها القياسية التي حققتها في العام ٢٠١٠ من خلال تسجيلها مبيعات قياسية جديدة هي الأفضل في تاريخ الشركة حتى الآن مع بيع ما يقارب ١٣٠٢٦٥٠ سيارة عام ٢٠١١ أي بزيادة قدرها ٢١٠٢٠٠ سيارة عن عام ٢٠١٠. وقد عرفت أودي ارتفاعاً ملحوظاً في مبيعاتها في جميع بقاع العالم، والجدير بالذكر هنا أن السوق الصينية باتت أكبر أسواق أودي على الإطلاق للمرة الأولى مع تسليم ٣١٣٠٣٦ سيارة. أما أسواق القارة الأوروبية فقد شهدت من جهتها ارتفاعاً في مبيعات العلامة الألمانية النخبوية ذات الحلقات الأربع بنسبة ١٢,١ بالمئة أي بما يقارب الـ ٧٢٦٣٠٠ سيارة. لم يختلف سيناريو النجاح في الولايات المتحدة الأميركية، إذ حققت أودي ارتفاعاً مضاعفاً فيها. والجدير بالذكر أيضاً أن أودي قد نجحت في توديع العام المنصرم مع تحقيقها مبيعات قياسية في أكثر من ٥٠ سوقاً مختلفة.

بيتر شوارزنباور
AUDI AG

جيف مانيرينغ
AUDI ME

وفي هذا الإطار، قال **بيتر شوارزنباور**، عضو مجلس إدارة AUDI AG للمبيعات والتسويق: «يمكنني القول أن ٢٠١١ لم يكن عاماً عادياً، بل كان متميزاً ولم يسبق له مثيل على الإطلاق، إذ لم يسبق لنا وأن استقبلنا هذا الكم من العملاء خلال عام واحد». وأضاف **شوارزنباور**: «لقد كان الطلب كبيراً على طرازاتنا الجديدة، الأمر الذي انعكس بشكل غير متوقع على عملياتنا خصوصاً في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية، حيث شهدت أودي في سوق الولايات المتحدة نمواً قياسياً في كل شهر الأمر الذي أدى في نهاية المطاف إلى تطوير نتائجنا المالية، والفضل الأكبر هنا يعود إلى النجاح الباهر الذي حققناه في فئة السيارات الكاملة الحجم».

تجدر الإشارة إلى أنه ومنذ إطلاق الجيل الجديد من أودي A8 وA6 بالإضافة إلى A7 في السوق الأميركية، اتجه أكثر من واحد من بين أربعة عملاء أميركيين لاقتناء أحد هذه الطرازات. الأمر الذي نتج عنه في نهاية المطاف ارتفاع حصة مبيعات أودي في فئة السيارات الفارهة بما يزيد عن النصف في أسواق الولايات المتحدة. لقد باعت أودي في السوق الأميركية ١١٧٥٦١ سيارة خلال العام المنصرم أي بزيادة نسبتها ١٥,٧ بالمئة مقارنةً بعام ٢٠١٠.

لم تقتصر التأدية المتميزة للطرازات الكاملة الحجم على أسواق الولايات المتحدة فحسب، بل امتدت لتغطي الأسواق العالمية وتقود مسيرة النمو العالمية لـ أودي، إذ ارتفعت مبيعات الصانع الألماني ذي الحلقات المعدنية الأربع في فئة السيدان داخل السوق الصينية بنسبة ١٢.٢ بالمئة أي بما يقارب ٢٢٩٢٠٠ سيارة حتى قبل طرح الجيل الجديد كلياً من أودي A6. وبالحديث عن A6 سيدان، فقد عرفت ظهورها الأول في شهر آذار (مارس)، في حين طرح طراز أفانت الذي يتمتع بشعبية عارمة في السوق الأوروبية في الخريف. وفي المقابل، تحتفل أودي A7 بحلول عام كامل على ظهورها مع استقطاب ما يزيد عن الـ ٣١٣٠٠ عميل حول العالم.

ومن جهة أخرى، نجحت أودي A1 في استقطاب شريحة جديدة من العملاء إلى صالات العرض مع تسليم ما يقارب الـ ١١٨٢٠٠ من هذه السيارة النخبوية المدمجة معظمها في الأسواق الأوروبية. وبشكل عام، يتضح جلياً تمكن AUDI AG من مخالفة توقعات هذه الأسواق مع ارتفاع مبيعاتها بنسبة ١٢,٢ بالمئة مع بيع حوالى ٧٢٦٣٠٠ سيارة الأمر الذي عزز من مكانة أودي الريادية كعلامة السيارات النخبوية الأولى.

وبعد السوق الصينية، كانت السوق الألمانية في أبهى حللها عندما تمكنت أودي من تحقيق أعلى نسب المبيعات للشركة التي تتخذ من انغولشتات مقراً لها، إذ تم تسليم ٢٥٤٠١١ سيارة جديدة إلى العملاء خلال العام ٢٠١١، أي بزيادة نسبتها ١٠,٨ بالمئة مقارنة بعام ٢٠١٠. توالت نجاحات أودي لتصل إلى سوقي المملكة المتحدة وفرنسا مع زيادة المبيعات فيهما بنسبة ١٥.٧ بالمئة (١١٥٣٤٥ سيارة) و١٨,١ بالمئة (٦٢٠٠٩ سيارات) على التوالي. وعلى الرغم من الظروف الصعبة التي عاشتها السوق الاسبانية إلا أن مبيعات أودي فيها قد ارتفعت بنسبة ٣,٤ بالمئة، في حين ارتفعت مبيعات الشركة الألمانية الصانعة للسيارات النخبوية في السوق الإيطالية بنسبة ٠,٠٣ بالمئة. الجدير بالذكر أن الأسواق العشر الأولى الأخرى على لائحة أودي للاسواق العالمية قد عرفت أيضاً زيادة ملحوظة في مبيعاتها مقارنةً بالعام ٢٠١٠. بالانتقال إلى روسيا، فقد عرفت أسواقها انتعاشاً غير مسبوق مقارنةً بالعام السابق بنسبة ٢٥,٦ بالمئة مع بيع ٢٣٢٥٠ وحدة، الأمر الذي يجعل منها السوق الرائدة في شرق أوروبا.

كما وعرفت نتائج مبيعات أودي لعام ٢٠١١ المنصرم انتعاشاً ملحوظاً بفضل التأدية المتميزة في الفئتين C و D بالإضافة الى النشاط المعهود لـ «أودي» في فئة السيارات الرياضية المتعددة الاستخدامات SUV، إذ حافظت أودي Q7 على ريادتها كأفضل طرازات أودي مبيعاً مع ١٥٨٨ وحدة خلال العام المنصرم. أما مبيعات أودي A8 L السيدان الفارهة التي طرحت مؤخراً فعرفت من جهتها ارتفاعاً بنسبة ٢٨٠,٥ في المئة مع ١٤٨٤ وحدة. هذا في حين حافظت فيه أودي Q5 الرياضية المتعددة الاستخدامات المدمجة على ريادتها لهذه الفئة من سيارات SUV مع بيع ١٢١٨ وحدة (بزيادة قدرها ٨,٦ في المئة). وبعد طرحها في صيف ٢٠١١، تمكنت أودي A6 السيدان النخبوية الجديدة من تسجيل ارتفاع في مبيعاتها بنسبة ٩ في المئة مع ١١٢٧ وحدة مباعة في ٢٠١١.

وتعليقاً على النتائج القياسية التي حققتها أودي في المنطقة خلال عام ٢٠١١، قال **جيف مانيرينغ** المدير الإداري لدى أودي الشرق الأوسط: «إنها نتيجة قياسية رائعة تعزز من مكانة أودي في أسواق منطقة الشرق الأوسط إذ بات المستهلك يتجه بشكل جلي نحو اقتناء إحدى سيارات أودي دون أي من علامات السيارات الفاخرة الأخرى المنافسة». وأضاف **مانيرينغ**: «سنتابع في أودي مسيرة النمو واحتلال حصة أكبر في فئة السيارات النخبوية في المنطقة خلال عام ٢٠١٢ مع طرح طرازات جديدة منها أودي Q3 المرتقبة وطرازات الفئة S الرياضية، عدا عن الاستثمار المستمر لشبكة وكلائنا». ■

منتدى الرياض الاقتصادي يشكل محطة مهمة لصياغة رؤية جديدة واعدة

د. ابراهيم العساف ممثلا الملك عبدالله: التنمية المتوازنة تحظى بعناية خاصة ومستمرة

التوصيات توزعت على ٥ محاور ابرزها التنمية والزراعة والاستثمار

من اليسار: عبدالله باحمدان، محمد الماضي، عبد الرحمن الجريسي، الوزير ابراهيم العساف، سعد المعجل وعبد الله الراجحي

شكل منتدى الرياض الاقتصادي محطة محورية على صعيد شؤون التنمية والاستثمار والتطور الاقتصادي في المملكة العربية السعودية نظرا لاهمية وخبرة الشخصيات المشاركة فيه او لاهمية المواضيع التي تمت مناقشتها.

من اليمين: مدير العلاقات العامة في شركة بن لادن، د. فيصل العقيل وماجد العتيبي ويظهر في الخلف احمد نظيف

من اليمين: د. خالد الجاسر

ابرز التوصيات

وقد خرج المنتدى بـ٢٣ توصية توزعت على المحاور الخمسة التي ناقشها المنتدى والتي كان ابرزها تحديد جهاز حكومي للتخطيط للمخزون الاستراتيجي للسلع الغذائية، واعادة النظر بشأن تقييد زراعة القمح في البلاد، وانشاء هيئة عامة للنقل داخل المدن، وعدم طرح شركات تطوير المدن الاقتصادية للاكتتاب العام الا بعد ثبات جدواها الاقتصادية فعلا.

ودعا المنتدى في توصيات التنمية المتوازنة بمناطق السعودية الى تحديد جهاز حكومي ليكون معنيا بإدارة التنمية المتوازنة بالمناطق، وتحديد معايير للتنمية المتوازنة داخل كل منطقة بما يحقق التوازن والعدالة وفقا للميزات النسبية والكثافة السكانية في المدن والقرى والهجر في المنطقة، وتطبيق مفهوم الادارة المحلية واللامركزية على مستوى المحافظات بالمناطق، اضافة الى شمول التوصية الرابعة دعم وتحفيز برامج توظيف الموارد والانشطة الاقتصادية بالمناطق الاقل نموا بناء على المعايير المركبة للقطاعات والمناطق وفقا للمزايا النسبية لكل منطقة.

مسألة التنمية

ومع ان المنتدى بدأ اولى جلساته بنقاش حاد حول مفهوم التنمية المتوازنة في المملكة، الا ان هذا الجانب حاز على اهتمام وخلاصات بارزة يؤدي اعتمادها الى تحقيق نقلة نوعية على هذا الصعيد.

وكانت دراسة حديثة قد اوصت بإنشاء جهاز متخصص يكون معنيا بإدارة التنمية المتوازنة بالمناطق، واكدت اهمية الاستفادة من التجارب الدولية في ايجاد

مشهد عام للمشاركين

عبدالله باحمدان في الوسط والى يمينه عبد الكريم ابو النصر محاطان بممثلي البنك الاهلي التجاري

الوزير ابراهيم العساف في حوار مع د. فيصل العقيل (جناح CPC)

الوزير ابراهيم العساف متوسطا عن يمينه عبد الكريم ابو النصر وعن يساره عبدالله باحمدان (جناح NCB)

من اليسار: الشيخ عبدالله الكريديس واحمد المقيرن

الوزير عساف داخل جناح سابك

الوزير العساف داخل جناح STC ويظهر من اليسار: خالد الزهراني، ماجد العتيبي وعادل العبيلان وفي الخلف سعد العقيلي

مثل هذا الكيان في المملكة الى جانب الحاجة الى اعداد خطة استراتيجية ورؤية جديدة يتبناها الكيان المقترح.

شؤون النقل

واستحوذ قطاع النقل مع ما له من جوانب بيئية على اهتمام المنتدين حيث قدر مسؤول رفيع المستوى في وزارة النقل تكلفة الحوادث والاختناقات والتلوث التي تتكبدها السعودية سنويا جراء ذلك، بأنها تلامس الـ ٨١ مليار ريال (٢١,٦ مليار دولار) مقسما اياها الى ٤٧ مليار ريال (١٢,٥ مليار دولار) لحوادث الطرق و٢٨ مليار ريال (٧,٤ مليارات دولار) للازدحامات المرورية، اما الـ ٥ مليارات ريال (١,٣ مليار دولار) المتبقية فتذهب الى التلوث، كاشفا عن ان عدم وجود وسائل نقل عامة يمثل عائقا رئيسيا امام تطوير النقل داخل المدن، خصوصا ان نسبة الاعتماد على وسائل النقل الخاصة تتجاوز الـ ٨٢ ٪ من اجمالي الحركة بشكل عام.

مداخلة العساف

من هنا كان تأكيد وزير المال الدكتور **ابراهيم العساف** امام المنتدى سعي بلاده الى تعزيز التنمية المتوازنة، التي تحظى بعناية خاصة ومستمرة من قبل خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز** وذلك من اجل تضييق الفجوة التنموية بين مناطق البلاد المختلفة، والحد من التمركز السكاني في مدن بعض المناطق، وذلك من خلال تعزيز دور جميع مناطق المملكة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وكان **العساف** قد افتتح نيابة عن الملك **عبدالله بن عبد العزيز** اعمال منتدى الرياض الاقتصادي في دورته الخامسة.

الى جانب ذلك اثار المنتدى قضايا ذات اهمية بالغة منها مسألة الامن الغذائي، حيث اقترح اقتصاديون افكارا لتفعيل القطاع الزراعي في المملكة وكذلك مسائل تتصل بالتربية واعادة هيكلة الجامعات في اطار صياغة جديدة للرؤية المستقبلية للتعليم الفني وغير ذلك من الامور المطروحة.

تقييم الاستثمار

وفي ما يتعلق بتقييم الاستثمار في المملكة، اوصى المنتدى بالعناية بالاستثمار الاجنبي والمحلي على حد سواء من خلال حصولهما على خدمات استثمارية موحدة وتخصيص نسبة من ايرادات الدولة للمشاركة في تمويل المشاريع الاستراتيجية المتميزة واستقطاب القطاع الخاص والشركات الدولية للمشاركة في تمويل وتنفيذ وادارة هذه المشاريع. ■

من اليمين: عبدالله الرميح وعبد الرحمن الشهري

من اليمين: بندر الربيعان وفهد الحربي

من اليسار: سمير عبد ربه واسامه الدغيتر

فهد الغنيم (قطر الأولى First Qatar):

فتح الآفاق أمام المستثمرين الأجانب واستغلال خبراتهم في المنطقة العربية

تهدف شركة قطر الأولى FIRST QATAR للتطوير العقاري الى تحقيق أقصى استفادة للمستثمرين ولمالكي الوحدات السكنية لتحقيق أعلى عائد مرجو من الإستثمارات، سواء كان ذلك من خلال جودة البناء أو الخدمات الفندقية والترفيهية أو الضيافة على مدار الساعة. كما وتوفر استشارات استثمارية وخدمات ما بعد البيع من تأمين فرص للإيجار وبيع العقارات عند الطلب.

الرئيس التنفيذي للشركة فهد الغنيم تمنى فتح الآفاق أمام المستثمرين الأجانب بحيث تستغل خبراتهم في المنطقة العربية، وأشار الى ان خطة التنمية التي أطلقتها دولة الكويت غير واضحة المعالم بسبب معوقات كثيرة تقف حائلاً دون تحقيقها، مطالباً بفك التشابك بين الجهات الحكومية لتسريع تطبيقها، معدداً انجازات الشركة المالية والإعمارية.

آفاق أمام المستثمرين

■ في ظل الأزمات السياسية المتلاحقة التي تشهدها بعض الدول العربية، كيف تقوّمون المناخ الإقتصادي والمالي في المنطقة العربية عموماً؟

– هذه ليست أزمات سياسية بل ثورات فكرية حصلت نتيجة سنين طويلة من القمع والديكتاتورية وأوضاع اقتصادية واجتماعية متردية. من الآن فصاعداً أصبحت الشعوب العربية قادرة على قلب الأنظمة في حال عدم توفير مبادئ الحياة الأساسية كالديمقراطية وتكافؤ الفرص وحرية رأس المال.

أتمنى ان ينتج من هذا الوضع تطوّر فكري يؤدي الى الالتفات الى الشباب الذين شاركوا في نجاح الثورات وايجاد فرص العمل لهم، بالإضافة الى الاهتمام بتنمية الإقتصاد وتطويره وفتح الآفاق أمام المستثمرين الأجانب، بحيث تستغل الخبرات الأجنبية في منطقتنا العربية بطريقة لا تؤثر على سيادة بلداننا.

أولوية الاستقرار السياسي

■ بحكم موقعكم في شركة قطر الأولى، هل تعتقدون بأن ثمة أسواقاً جديدة ستفتح أمامكم؟

– ما يهمّنا بالدرجة الأولى هو الاستقرار السياسي وتوافر القوانين المنظمة للاستثمار، لذا عندما نريد الاستثمار في بلد ما ندرس وضعه السياسي وما إذا كانت القوانين فيه مشجعة للاستثمار، بالإضافة الى التسهيلات المتوافرة فيه مثل تقليص الضرائب وتقديم حوافز استثمارية، بعد ذلك ننتقل الى دراسة المشروع من ناحية التصاميم ، ثم جدواه الإقتصادية وبعدها التمويل.

قوانين عصرية

■ أين اصبحت خطة التنمية التي أطلقتها دولة الكويت مؤخراً؟

– لا تزال هذه الخطة غير واضحة المعالم والتطبيق بسبب معوقات كثيرة تقف في طريق تحقيقها منها على سبيل المثال : التشابك الحكومي وطول الدورة المستندية بالاضافة إلى عدم وضوح طريقة التمويل، فالخطة تتمحور حول أمور كثيرة وهي طموحة تهدف إلى الارتقاء بدولة الكويت وبالمواطن الكويتي عن طريق تطوير البنية التحتية وتحديث وتحسين الخدمات الحكومية وميكنة وزارات وهيئات الدولة بالاضافة إلى تأهيل المواطن الكويتي ليواكب جميع هذه التطورات لتعزيز مفهوم المواطنة وتحسين أداء النشاط الحكومي ، بالاضافة إلى تفعيل دور القطاع الخاص عن طريق طرح مشاريع تنموية ضخمة في قطاعات حيوية بالدولة كقطاع الاسكان وقطاع الصحة وقطاع الطاقة، وذلك عن طريق تأسيس شراكات حكومية مع القطاع الخاص واعطاء الفرصة للمواطنين للاكتتاب في هذه الشراكات.

■ لماذا لا تتواصلون مع الجهات المسؤولة عن خطة التمويل بهدف التشارك في الخبرات؟

– الخطة الحالية هي وليدة استشارات عالمية ومحلية وتقارير صدرت لتفعيلها ، ولتطبيق الخطة لا بد من تطوير القوانين المحلية الحالية لتشجيع الاستثمار الاجنبي والمحلي، وفي حال عدم تمكن الدولة من الاسراع في تذليل العقبات التي تواجهها، فإن الخطة ستطبق بشكل جزئي بدلا من تطبيقها بالشكل الكامل لتحقيق الاهداف المرجوة، بالاضافة إلى تأخر تنفيذ هذه الخطة بسبب عدم مواكبة القوانين الحالية لها.

انجازات كبيرة

■ ماذا حققت شركة قطر الأولى من إنجازات منذ تأسيسها حتى الآن؟

– برغم الأزمة المالية العالمية التي بدأت عام ٢٠٠٨، استطاعت قطر الأولى تحقيق إنجازات كبيرة وتسديد التزاماتها البنكية كافة في قطر بعدما انتهت من إنشاء برجها السكني الأول. كذلك تمكنت من خفض نفقاتها الإدارية بنسبة ٢٢ في المئة. وحصلت الشركة أيضاً على جائزة أفضل برج سكني في قطر لعام ٢٠١٠ من شركة بلومبرغ العالمية، ما عزّز سمعتها التجارية في ظل الظروف الإقتصادية الصعبة التي يمر بها العالم. ويضم برج لاريفييرا الذي فاز بالجائزة ٢٢٠ شقة سكنية بالإضافة الى حوض سباحة وسونا وسبا وخدمات موجهة للعائلات، وقد بيع ٨٠ في المئة منه حتى الآن، أما العشرون في المئة المتبقية فأتوقع ان تباع في عام ٢٠١٢.

الإنجاز الثاني للشركة هو البدء في تطوير برجها الثاني (بانوراما) والمطل على البحر بمساحة اجمالية قدرها ١٧٢٤٠ متراً مربعاً. وحاليا تم التعاقد مع شركات استشارية واستثمارية لايجاد شريك استراتيجي لتطوير هذا المشروع الحيوي كشقق فندقية يحتوي على ٤٨٠ وحدة سكنية ، وتبلغ تكلفته الاجمالية بحدود المليار ريال قطري وبعائد داخلي يصل في حالة التحوط إلى ١٢٪.

■ كلمة أخيرة ؟

– لا بد من استغلال الفوائض المالية للدول الغنية لدعم اقتصاداتها عن طريق الانفاق على المشاريع الحكومية وتطوير البنية التحتية وتوفير السيولة اللازمة للقطاع المصرفي، لحثها على اعادة دورة التمويل بالاضافة إلى تشجيع القطاع الخاص بصفة فورية وتأهيل مواطنيها عن طريق الدورات التدريبية لتعزيز الانتاجية.

وأتمنى أن يتم الاستفادة من الدول التي خطت خطوات كبيرة في هذا المجال. ■

وائل الطويل (شركة بني ياس القابضة BANIYAS Holding):

اقتصاد ابوظبي جاذب بفضل الاستثمارات التي تقوم بها الحكومة

شركة بني ياس القابضة في ابوظبي هي شركة فرعية مملوكة غالبيا من نادي بني ياس الرياضي الثقافي، تركز انشطتها الرئيسية على الاستثمار في القطاعات المختلفة وتتركز استثماراتها في تطوير وادارة المشاريع العقارية.

الرئيس التنفيذي للشركة وائل الطويل وصف اقتصاد امارة ابوظبي بالجاذب، وشدد على اهمية التمويل المصرفي لقطاع العقار، مشيرا الى افتتاح المركز التجاري في مشروع بوابة الشرق، متوقعا تحقيق ارباح جيدة بنهاية ٢٠١١ بعد تحسن حركة البيع.

اقتصاد جاذب

■ **كيف تقوّمون وضع القطاع العقاري في دولة الامارات وتحديدا في ابو ظبي؟**

– اقتصاد ابوظبي جاذب بفضل الاستثمارات التي تقوم بها الحكومة والتي تعتبر مستقلة بإقتصادها وروافده والذي لا يتأثر بالظروف المحيطة بالدول الاخرى ويتميز بتطبيقاته من ناحية ارتباطه وثيقا بخطة ٢٠٣٠ المحددة. وان كان ثمة مشاريع مؤجلة في أبوظبي الا انها على الغالب لا تلغى وتقوم الحكومة احياناً بتسريع بعض هذه المشاريع بما يتماشى ويتلاءم مع معطياتها وأولوياتها.

■ **ما الذي يحتاجه قطاع العقار في الامارات حتى يستعيد وضعه الصحي والسليم؟**

– هناك مكونات عدة تؤثر ايجابا في القطاع العقاري اهمها التمويل، سواء تمويل المطور او المشتري النهائي، والمعروف ان البنوك الاماراتية استعادت دورها الطليعي واداءها القوي بما يعزز القطاعات الاخرى ومنها القطاع العقاري، حيث وجد مطورون طرقا بديلة في الفترة السابقة عن التمويل المصرفي تتمثل بعدة طروحات منها الايجار المنتهي بالتملّك.

■ ■ ■

نتوقع تحقيق ارباح جيدة نهاية ٢٠١١ بنسب اعلى من السنة السابقة

■ ■ ■

شركة بني ياس العقارية

■ **ما هي مستجدات مشروع بوابة الشرق؟**

– انتهت المرحلة الاولى من المشروع وتم افتتاح حوالى ٥٠٪ من المركز التجاري بوابة الشرق مول في ٢ كانون الاول (ديسمبر) احتفالاً باليوم الوطني لدولة الإمارات وحاليا يعمل المستأجرون على استكمال تشطيباتهم النهائية تمهيدا للافتتاح الرسمي.

■ **تتطلع شركة بني ياس الى الاستثمار في مجالات متنوعة وأسواق عديدة، أين انتم من ذلك؟**

– لا ننظر الى الاحداث التي ألمّت بالمنطقة العربية على أساس انها مؤثر طويل الأجل، بل تغييرات نتمنى ان تكون للصالح العام. وقد أسسنا مشروعا جديدا وهو شركة بني ياس العقارية في مصر رغم ما تتعرض له من ظروف صعبة، ولدينا مجموعة من المشاريع في مجال البيع بالتجزئة سنعلن عنها في دولة الامارات قريباً.

■ **ما هي نتائجكم خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– حققنا خلال السنة الماضية أرباحا تجاوزت المئة مليون درهم والمتوقع ان تكون السنة الحالية افضل من سابقتها بحسب معطيات حركة البيع حتى الآن. ■

مشروع بوابة الشرق

شركة تطوير العقبة توقع اتفاقية تنفيذ الاعمال البحرية للميناء الجديد

محمد سالم الترك: المخطط يسهم في تطوير العقبة كي تكون مرفقا سياحيا ولوجستيا مميزا

من اليسار: يوسف صالحة، محمد سالم الترك وحنا ابو غطاس

في اطار التوجهات الاستراتيجية لحكومة المملكة الأردنية الهاشمية، وبعد قرار شركة تطوير العقبة المضي قدما بنقل وبناء ميناء العقبة الجديد ذاتيا في المنطقة الجنوبية، وقعت شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لمنطقة العقبة الاقتصادية الخاصة اتفاقية مع ائتلاف شركة بام العالمية – الأردن (BAM International)، وشركة ماج للهندسة والانشاءات في ١٣/١٢/ ٢٠١١ للبدء بتنفيذ أعمال الرزمة الاولى من مشروع ميناء العقبة الجديد.

وقع الاتفاقية كل من الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة **محمد سالم الترك**، وممثلي الائتلاف العالمي الأردني **يوسف صالحة** مدير المنطقة لشركة بام العالمية – الأردن، و**حنا ابو غطاس** مدير عام شركة ماج للهندسة والانشاءات، هذا الائتلاف الذي حاز على أعلى الدرجات الفنية والمالية من ضمن تسع شركات كانت قد تقدمت للعطاء، حيث سيقوم الائتلاف وبموجب الاتفاقية بالبدء بتنفيذ الأعمال البحرية لميناء العقبة الجديد والتي تتضمن تنفيذ أربعة أرصفة بطول إجمالي ٨٠٠ متر، وتنفيذ أعمال الحفريات والردم المتخصصة وإنشاء مرفق للخدمات البحرية وتنفيذ كواسر للأمواج وذلك بكلفة أجمالية تبلغ ٦٥ مليون دينار أردني ومدة تنفيذ تصل الى ٢٤ شهرا.

وعلّق **الترك** قائلا: أن توقيع هذه الاتفاقية والمباشرة بأعمال التنفيذ في المنطقة الجنوبية هي الخطوة الاولى لتنفيذ مشروع ميناء العقبة الجديد، حيث ستعمل شركة تطوير العقبة على طرح وتنفيذ الرزم التالية تباعاً وبشكل متواز، حيث تعتبر هذه الرزمة هي الرزمة الاساسية لتنفيذ مشروع ميناء العقبة الجديد، والذي سيسهم في تطوير مدينة العقبة كي تكون مرفقاً سياحياً ولوجستياً ذا كفاءة عالية.

وأضاف **الترك**: «ان مشروع ميناء العقبة الجديد هو من المشاريع التي تتمتع بأولوية وطنية قصوى، وتلتزم شركة تطوير العقبة بتنفيذه ضمن المخطط الشمولي لميناء العقبة الجديد وبما ينسجم مع أولويات سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، فعند الانتهاء من بناء ميناء العقبة الجديد ستنتقل جميع خدمات الميناء للمرفق الجديد وسيتم تسليم أراضي الميناء الرئيسي الحالي الى المستثمر شركة المعبر الاماراتية ضمن برنامج تسليم على ثلاث مراحل، حيث ستقوم شركة تطوير العقبة ومن خلال هيئتها العامة وبالتعاون مع الحكومة الأردنية وسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بتمويل وتنفيذ هذا المشروع في الوقت المحدد».

يأتي هذا الائتلاف بين الشركة العالمية المتخصصة شركة بام العالمية – الأردن وشركة ماج للهندسة والانشاءات الاردنية تطبيقاً لرؤية شركة تطوير العقبة بدفع وتشجيع المقاولين الاردنيين على المشاركة بتنفيذ الاعمال المتخصصة ، حيث ان شركة تطوير العقبة كانت ومنذ بداية المشروع قد اشترطت وجود مقاول محلي اردني مؤتلف مع الشركات العالمية المتخصصة وبحيث لا تقل نسبة مشاركة المقاول الاردني عن ٢٥٪ من مجمل الاعمال لمراحل المشروع كافة.

ميناء العقبة في صورة من الجو

عارف هجرس (شركة ديار المحرق - البحرين):

تسليم المرحلة الأولى من الوحدات السكنية ومدارس من مشروع ديار المحرق خلال الربع الأخير من ٢٠١٣

كشف الرئيس التنفيذي لشركة ديار المحرق DIYAR AL MUHARRAQ عارف هجرس عن حاجة سوق العقار البحرينية الى ٢٣٠ ألف وحدة سكنية كإجمالي طلب حتى عام ٢٠٣٠ و احتياج السوق إلى توفير ٤٠ ألف وحدة سكنية خلال السنوات القليلة القادمة، ولاحظ اقبالاً على المشاريع العقارية.

وعن مشروع ديار المحرق، أشار الى الشروع من قبل المطورين في بناء نحو ٣٠٠٠ وحدة سكنية و خطط بناء مدارس خاصة وحكومية. حيث سوف تسلم المرحلة الأولى من الوحدات السكنية خلال الربع الأخير من ٢٠١٣ وذلك وفق جدول زمني مقسم على عدة مراحل، معدداً مزايا مرافقه متعددة الغرض، منوهاً باستناد الشركة في مشروعها الرائد الى احد أكبر المصارف في الشرق الأوسط وهو «بيت التمويل الكويتي».

اقبال على المشاريع

■ كيف تقيمون وضع السوق العقارية حالياً في البحرين؟

– شهد قطاع التطوير العقاري في منطقة الخليج طفرة ما لبثت ان تراجعت بسبب الأزمات العالمية والعربية وتداعياتها.

ولكن بسبب النمو البشري والإقتصادي زاد الطلب في هذه السوق، فالبحرين مثلاً تحتاج الى ٢٣٠ ألف وحدة سكنية بحلول عام ٢٠٣٠. ورغم الطلب المرتفع إلا ان معظم المشاريع تأجلت لعدم استقرار الحال النفسية للمستثمرين نظراً للظروف الاقتصادية العالمية. كما ان ارتفاع أسعار الأراضي ومواد البناء جعل المستثمر يتردّد قبل الإقدام على أي مشروع.

أما حالياً ومع تراجع الأسعار وبروز الطلب نلحظ إقبالاً على المشاريع.

■ ما المستجدات التي طرأت على مشروع ديار المحرق؟

– أنجزنا التصاميم النهائية وشرعنا التعاون للبدء في بناء نحو ٣٠٠٠ وحدة سكنية ومدارس خاصة وحكومية على ان تدشن المرحلة الاولى خلال الربع الأخير من ٢٠١٣.

مشروع متكامل

■ هل تجدون صعوبة في إيجاد مستثمرين؟

– المستثمرون هم الذين يأتون الينا ونحن نرحّب بأياً كان. فديار المحرّق مشروع متكامل ضخم يضم مرافق متعددة ما يجعلنا مرنين في التعامل مع متطلبات السوق ويؤمن لنا الاستمرار في حال تعثر الطلب على نوع معين من المشاريع.

■ ما الذي يميّز مشروع ديار المحرّق؟

– اعتمد مشروع ديار المحرّق على خطة تمويلية واقعية ثابتة تمتد لفترة زمنية طويلة نسبياً بسبب طبيعة الوقت اللازم لتجهيز مشروع بهذا الحجم، بالإضافة الى تميز المشروع باستناده الى أحد أكبر المصارف في الشرق الأوسط وهو بيت التمويل الكويتي.

الى ذلك يوفر المشروع أعلى المعايير في جميع مرافقه ويتميز بموقعه القريب من المطار والعاصمة وتعدد المرافق فيه.

■ ■ ■

أعمالنا تسير بخطى ثابتة ووفق الجدول المحدد

■ ■ ■

خطى ثابتة

■ الى أي مدى يمكن ان يساعد البنك المطور في أعماله؟

– هذا يعطي الفرد ثقة كبيرة بالمشروع ، مع العلم ان المشروع ليس الأول الذي يساند فيه بنك التمويل الكويتي، حيث سبق له ان ساند عدة مشاريع مثل درة البحرين واشبيليا.

■ متى تتوقعون إنجاز المشروع؟

– أعمالنا تسير بخطى ثابتة ووفق الجدول المحدد والمشروع عبارة عن مدينة متكاملة يتطلب إنجازها بين ١٥ و٢٠ سنة، وقد لمسنا اهتماماً كبيراً بالمشروع من جميع المؤسسات الحكومية والخاصة والاستثمارية، ورؤيته التي تحقق للمرة الأولى على مستوى البحرين والخليج. ■

وئام رباح (شركة الوادي الأخضر للعقارات GREEN VALLEY REAL ESTATE):

نعتمد على عملائنا للتسويق لأي مشروع

تحرص شركة الوادي الأخضر العقارية GREEN VALLEY REAL ESTATE على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات في هذا القطاع. وتشمل خدماتها التطوير العقاري، الإدارة العقارية، التسويق العقاري والمقاولات.

رئيس مجلس إدارة الشركة وئام رباح رأى ان السوق العقارية هي عموما على حالها، وعرض للمشاريع التي تقوم بها الشركة والموزعة على مناطق عدة. وفيما اشاد بالوضع المشجع في سوق الامارات، تطرق الى مزايا ومواصفات كل سوق، كاشفاً عن أسلوب جديد في التسويق يعتمد الشاري الذي يشجع الآخرين على الشراء، وعن قرب افتتاح فرع جديد في قطر.

نفط وأمن

■ **كيف تقوّمون الوضع العقاري في لبنان والإمارات حيث تتوزع مشاريع شركة الوادي الأخضر العقارية وهل للتغييرات السياسية والإقتصادية التي تعيشها المنطقة العربية أي تأثير على أعمال الشركة فيهما وكيف؟**

– للظروف السياسية والإقتصادية تأثيرها الكبير على الوضع العقاري في اي بلد. إذ ان المستثمر يفضل الإستثمار أو شراء عقار خلال فترات الإستقرار. الوضع في لبنان لا يزال على حاله، ولم نلمس أي تأثير إيجابي أو سلبي. وربما تحولت اليه بعض رؤوس الأموال من سوريا وسواها من البلدان غير المستقرة مما غيّر بعض الشيء في المؤشرات الإقتصادية.

■ **لكن هذه الأحداث أثرت ايجاباً على الوضع الإقتصادي في الإمارات وبعض دول الخليج الأخرى أليس كذلك؟**

– تتميّز الإمارات بأمرين أساسيين وهما عاملان مهمان في انتعاش اقتصادها: النفط والأمن. والأحداث العربية انعكست ايجاباً على أسعار النفط اذ ارتفعت ووصل سعر البرميل الى ١٠٠ دولار، مما حقق لها فائضاً كبيراً في ميزانيتها. كذلك الأمن وهو ما تعرف به منذ زمن طويل وتتميز به.

أنشطة مختلفة

■ **ما هي أهم انجازات شركة الوادي الأخضر لعام ٢٠١١ وهي شركة حديثة نسبياً واستطاعت خلال فترة قصيرة ان تتبوأ مركزاً مهماً بين الشركات العقارية الكبرى؟**

– واجهتنا عام ٢٠١١ مشكلة في الإمارات، اذ تأثرت الدولة بالأزمة المالية العالمية فاضطررنا للتحول بمشاريعنا نحو سوريا ومصر ولبنان. لكن مرة أخرى ونتيجة للظروف السياسية في سوريا ومصر قمنا بالتركيز على لبنان، ونعمل حالياً على مشاريع عقارية عدة منها مجمع فلل في منطقة عاليه مؤلف من ١٨ فيلا وقد تم بيعه بالكامل. ومشروع آخر في منطقة الجيّة، وهو مجمع فلل يضم ٣٥ فيلا تم بيعها، الى جانب بعض المشاريع في بيروت، بحمدون والرميلة. ولدينا مشروع مهم في منطقة حمانا عبارة عن مجمع فلل (١٥ فيلا)، كل فيلا محاطة بسور خاص بها، الى جانب سور يحيط بالمشروع كله مع بوابة الكترونية. وتتوفر فيه كل الخدمات من ملعب رياضي وناد صحي ومطعم وسوبر ماركت وصيدلية ومسبح ونظام أمن على مدار الساعة. هذه الفلل تراوح مساحتها بين ٢٠٠ و٤٠٠م٢. وتبدأ الأسعار من ٣٠٠ ألف دولار. أما في الإمارات فنعمل على بعض المشاريع لكن كتسويق ووساطة. إذ انه من ضمن أنشطة الشركة، الى جانب التطوير العقاري الوساطة والإدارة العقارية والمقاولات، كلها تحت اسم الوادي الأخضر.

■ **هل لديكم مشاريع أخرى في لبنان؟**

– مجموع ما لدينا حالياً ستة مشاريع.

■ **لمن تقومون بأعمال التسويق في الإمارات؟**

– نقوم بالتسويق لمصلحة شركات إعمار وتايغارد وبنيان.

العميل مسوّق للمشروع

■ **كيف تحدّدون مشاريع وخطط السنة القادمة؟**

– ان الظروف السياسية التي نعيشها في المنطقة تمنعنا من وضع استراتيجية طويلة الأمد أو وضع خطة تتعدى أربعة أشهر. ليس لدينا استراتيجية خاصة لعام ٢٠١٢. انما هي استراتيجية عامة تمتد على أربع مراحل. في الشهور الأربعة الأولى لدينا مشروع جديد في منطقة عاليه عبارة عن مجمع يتألف من ثلاث بنايات، عبارة عن شقق سكنية تتوفر فيها كل الخدمات.

■ **ما هي استراتيجية التسويق الخاصة بالشركة؟**

– ما يميّز ويساعدنا في عملنا هو المصداقية. الشركة معروفة بأنها تسلّم المشروع قبل الموعد. ونتبع أسلوب تسويق جديداً يسمّى «تونفو» أي ان العميل هو الذي يسوّق المشروع ويشجع الآخرين على الشراء طالما هو راضٍ عنه. بالإضافة الى الإعلانات المستمرة في أهم الصحف ووسائل الإعلام، والمشاركة في المعارض العقارية المهمة.

■ **هل حققتم طموحاتكم وبلغتم بإنجازاتكم ما خططتم له؟**

– ما حققناه كان ممتازاً. طموحاتنا أكبر ونسعى دائماً الى تحقيق الأفضل. لكن في ظل التطورات السياسية التي تحدث حالياً، وهي عبارة عن مفاجآت لم يكن أحد يتوقعها كانت انجازاتنا لعام ٢٠١١ ممتازة.

فرع في قطر

■ **هل توقفت مشاريعكم في مصر وسوريا ريثما تستقر الأوضاع؟**

– لم تتوقف، ورغم كل الظروف لا يزال البعض يستثمر عقارياً.

■ **في رأيكم هل تراجعت أسعار العقارات؟**

– اجل في المناطق المتوترة بمقدار ٧٠ في المئة. أما في المناطق الآمنة فقد ارتفعت.

■ **هل تفكرون بالتوسع في قطر؟**

– الجديد الذي بدأنا نحضر له هو فتح فرع جديد في قطر مع بداية ٢٠١٢.■

سراج البكر (مزايا قطر للتطوير العقاري - قطر):

هناك ضرورة لانشاء بورصة عقارية تنظم حركتي العرض والطلب

سراج البكر، الرئيس التنفيذي لشركة «مزايا قطر» للتطوير العقاري منذ العام ٢٠٠٨، حاصل على بكالوريوس في العلوم السياسية والعلاقات الدولية في الاقتصاد والتجارة. ولديه خبرة طويلة تمتد لـ٣٦ سنة عمل خلالها في عدد من الشركات الكويتية والعالمية ضمن القطاع العقاري والاستثماري، وهو يشغل ايضا رئيس مجلس إدارة شركة دبي الأولى للتطوير العقاري في الكويت.

يشدد البكر على ان «مزايا قطر» تتطلع الى فرص جديدة ومثمرة تنسجم مع توجهات المستثمرين الى جانب مشاريعها الحالية المتعددة والضخمة. ويرى ان هناك بوادر حقيقية لبداية استقرار السوق العقارية بعد الخطوات الداعمة من الحكومات والعديد من العوامل الدافعة الاخرى.

■ ما هي أهم مشاريعكم الجديدة وكم يبلغ حجم الاستثمار فيها؟

– تعكف «مزايا قطر» خلال المرحلة الحالية والمستقبلية على تنفيذ عدد من المشاريع الهامة في دولة قطر، والتي جاءت بالتماشي مع سياسة «مزايا قطر» التي تعتمد على تطوير مشاريع مدرة للدخل ومحدودة المخاطر، وذات فترات زمنية قياسية، إضافة إلى التوجه بقوة للتفاوض حول فرص جديدة مثمرة تنسجم وتوجهات المستثمرين، ودعم ذلك بقرارات أخرى تعكس قوة موقف الشركة المالي.

ومن مشاريع الشركة الحالية، مشروع المجمع السكني «تالا ريزيدنس»، حيث قامت «مزايا قطر» بتطوير ٣٥٠ وحدة سكنية لاسكان العاملين في مركز قطر الوطني للمؤتمرات، وذلك في ضوء عقد الايجار المبرم مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع في ١٨ من كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ ولمدة ١٠ سنوات. ومشروع السدرة السكني والذي تعمل مزايا قطر على تطويره وإدارته ، لاسكان ممرضين وممرضات وفنيي مركز سدرة للطب والبحوث ، بتكلفة إجمالية تبلغ نحو ٦٢٧ مليون ريال قطري، ويتكون مشروع السدرة السكني من ١١٦٥ وحدة سكنية.

كما أبرمت مزايا قطر اتفاقية بناء وتشغيل وتحويل BOT لمدة ٣٠ عاما مع مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع لتطوير وادارة مركز «مارينا مول» في منطقة لوسيل بالدوحة، والذي سيكون عند انتهاء الأعمال فيه أحد أهم مراكز التسوق في دولة قطر ومنطقة الخليج عموماً، وتبلغ تكلفة المشروع نحو مليار ريال قطري.

وجاري الآن العمل على دراسة وتقييم عدد من المشاريع والفرص الاستثمارية العقارية في دولة قطر، والتي نعتبرها من الأسواق الواعدة على الصعيد العقاري. سيتم الاعلان عن تلك المشاريع فور الانتهاء من عملية التقييم.

بوادر حقيقية لاستقرار السوق

■ ما الذي تحتاجه شركات التطوير العقاري وتنتظره من الجهات المعنية في الفترة المقبلة لدفع عجلة التنمية العقارية بشكل أسرع للمساهمة في حل مشكلة الاسكان؟

– بداية يجب التأكيد على أن هناك بوادر حقيقية وجديدة لبداية استقرار السوق العقارية بعد الخطوات الداعمة من الحكومات، والأداء الجيد الذي قدمته في أسواق المال، وعودة ارتفاع أسعار النفط، وارتفاع نتائج العديد من الشركات خلال العام ٢٠١١ حيث جاءت أفضل من التوقعات رغم تراجعها نسبياً عن منتصف العام ٢٠٠٨. وبالطبع يجب أن نأخذ في الاعتبار العوامل الديمغرافية والتي تعتمد بالأساس على التوسع السكاني والطلب على الوحدات السكنية المترتب على هذه الزيادة.

وإذا سلَّمنا أن إعادة نهوض القطاع العقاري تتطلب تصحيحات أخرى نجد ان تلك التصحيحات تدور حول جملة محاور أبرزها: انتهاج سياسات جديدة في مجال القروض البنكية وشروط التعاقد في البيع والشراء، والعودة إلى الواقعية في العوائد الاستثمارية، ورفع مستوى الخدمات العقارية، وتخفيض رسومها، وتقديم التسهيلات والمحفزات للمستثمرين، وتصحيح قواعد وشروط التنافس المشروع. ولا أبالغ إن قلت أن هذه العوامل تتطلب تضافر الجهود بين جميع القطاعات المعنية الخاصة والحكومية لتسريع بدء مرحلة النهوض في قطاع العقار ثم القطاعات الاقتصادية الأخرى.

التركيز على خفض المخاطر

■ الى أي مدى يعاني قطاع العقار من ضعف التمويل؟ وبرأيكم ما هي الحلول؟

– مما لا شك فيه أن السياسة المصرفية لها تأثير كبير على القطاع العقاري من حيث الإقراض ومعدلات الفائدة التي تتحكم بالسيولة، إلا أنه يجب القول إن كانت المؤسسات المالية تعمل وفق قواعد مدروسة فهي تسير حتما إلى بر الأمان، وإن كانت تسير بخطوات اجتهادية قصيرة المدى، أو غير مأمونة العواقب، فهي حتما تسير إلى مجهول. إن المطلوب من النظام المصرفي كونه الأساس الذي تستند عليه جميع المؤسسات، أن يرتكز في عمله على تقليل الاضطرابات والمخاطر التي يتعرض لها، والاستعداد الكافي لحالات الانتكاس في الأسواق المالية، وتقوية النظام المحاسبي والقانوني، وتحسين نظام الحوكمة والشفافية، بما يخدم ويعزز نشاطات المصارف بحيث يتحمل كل طرف نتائج قراراته على سلامة أصول وأعمال المصرف، وإعطاء استقلالية أكبر للمصارف المركزية، وزيادة التنافس في السوق المالية وذلك بفتح المجال لمصارف جديدة سواء محلية أو أجنبية بالدخول، والحد من انتشار احتكار القلة، ورفع الحد الأقصى لرأس المال المدفوع والمصرح به حتى تستطيع المصارف تلبية التزاماتها الحاضرة والمستقبلية في عالم تتسم فيه عمليات انتقال رؤوس الأموال بسرعة فائقة.

ومن هنا يمكن القول إن القطاع العقاري والقطاع المصرفي تربطهما علاقة وثيقة، ومن دون عودة التسهيلات – المدروسة والمبنية على قرارات وقراءات صحيحة – ستتأخر عجلة التنمية العقارية، وسيعاني المطورون بشكل أساسي من حالة انخفاض الطلب على العقار، فلا يخفى على أحد أن المشاريع لا تتم بدون الدعم التمويلي الصحي، هذا بالإضافة الى أهمية التمويل بالنسبة للأفراد الراغبين في الحصول على وحدات سكنية.

وعليه نقترح ان يكون هناك لجان استشارية مشتركة ما بين القطاعين العام والخاص تقوم بدراسة طلبات التمويل دراسة شافية ووافية والنظر الى الغاية من وراء التمويل بأكثر من منظور في سبيل تقديم خدمات وتسهيلات مصرفية أكثر عملية تؤدي الى تنشيط الحراك العقاري.

لاعادة النظر بسياسة القروض

■ ما هي القوانين التي ما زال يحتاجها القطاع العقاري؟

– كما ذكرنا سابقا، القطاع العقاري بحاجة الى إعادة النظر في سياسات القروض البنكية وشروط التعاقد في البيع والشراء والتملك العقاري، وقوانين التسهيلات والمحفزات للمستثمرين، بالإضافة الى عمل قوانين خاصة بالمشاريع العقارية والمطورين بما يلبي متطلبات السوق من وحدات سكنية أو تجارية مع الاخذ في الاعتبار التوزيع الجغرافي للمشاريع لتشمل مساحات ومناطق أوسع، ناهيك عن متطلبات البنى التحتية للمشاريع والخدمات بمختلف انواعها، والقوانين المنظمة لقطاع السمسرة العقارية، ويمكن أن نذكر أيضا الحاجة لإنشاء بورصة عقارية لتنظيم حركة التداولات العقارية وحركة العرض والطلب وبطبيعة الحال تنظيم عملية تسعير العقارات بشكل منطقي مبني على أسس عملية وعلمية وقبل كل ذلك أسعار تستند على عوامل العرض والطلب الحقيقي. ■

ايلي واكيم (عقار واكيم ICAR -WAKIM):

تحوّل عن الاستثمار في بيروت نحو مناطق أسعار العقارات فيها مقبولة

لاحـظ الـرئيس الـتـنـفـيـذي لشركـة عقـار واكيـم ICAR WAKIM للوساطة العقارية ايلي واكيم تحولاً عن الاستثمار في بيروت، وذكر ان المستثمرين النهائيين لبنانيون، واصفاً السوق التركية بالواعدة والمشجعة والمسهلة لتملك اللبنانيين، نافياً أي تأثر للوسطاء بقرار الحكومة زيادة الضريبة على الأرباح العقارية، عارضاً الخدمات والتسهيلات التي توفرها الشركة لعملائها، كاشفاً عن افتتاح قريب لقسم استثماري خاص بالنساء.

مستثمرون لبنانيون

■ في ظل الأزمات السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية، كيف تقوّمون وضع القطاع العقاري في لبنان اليوم؟

– صحيح انه بنتيجة الأزمات المذكورة تحوّلت رؤوس أموال خارجية الى لبنان، لكن وضع البلد المتقلّب سياسياً وأمنياً أرخى بثقله على الاستثمار، بحيث تغير توجهه من بيروت الكبرى الى مناطق أسعار العقارات فيها أقل، وذلك كي يحافظ المستثمر على قيمة استثماراته وتحقيق الأرباح، بمعنى ان توجه الاستثمار تغير كلياً.

■ يقال ان السوق العقارية اللبنانية تعتمد على المستثمر النهائي اللبناني وان المساحة المتوسطة والصغيرة هي المطلوبة حاليا فكيف يتم تجاوبكم مع هذا الاتجاه؟

– نعم وبنسبة ٨٠ في المئة والمستثمرون لبنانيون. أما بالنسبة الى الإقبال على مساحة الوحدات المتوسطة والصغيرة فكنت قد ذكرت منذ عامين ان الأزمة العالمية التي تأثرت بها منطقة الخليج وتحديداً دبي، دفعت المطورين باتجاه تشييد وحدات صغيرة ومتوسطة لكن بنوعية متقدمة تراعي متطلبات المستثمرين النهائيين.

تخوف من الاستثمار

■ من المعروف ان شركة عقار واكيم ناشطة محلياً وتوسعت مؤخراً الى تركيا، هل لنا بلمحة عن هذا التوسع محلياً وخارجياً؟

– لطالما كانت رؤيتنا التوسع بمكاتبنا في المناطق اللبنانية كافة من البقاع الى البترون وغيرهما، لكن وللأسف لا يمكن الالتزام بأي مخطط بشكل دقيق نظرًا لظروف البلد عامة والبقاع خاصة، لذلك فإن إفتتاح فرع جديد في منطقة البقاع قد تأجل لفترة غير محدّدة حتى الآن بإنتظار ما سينتج عن السوق العقارية والأوضاع الأمنية في تلك المنطقة، علمًا بأننا نسوق عدة مشاريع ومساحات كبيرة من الأراضي بأسعار واعدة.

أما بقية المناطق مثل المتن وكسروان حيث لنا مكاتب فقد حققنا نتائج جيدة بداية العام ٢٠١١ ونهايته.

■ في رأيكم هل انعكست الأوضاع الجارية في سوريا سلباً على الإقتصاد اللبناني؟

– تأثر الإقتصاد اللبناني إيجاباً بتحويل الأموال اليه من الخارج، وسلباً بالضغوطات التي يعاني منها المستثمرون كونهم أصبحوا يتخوفون من الاستثمار في لبنان حالياً.

■ كنتم السباقين في الدخول الى السوق التركية، فما الهدف من ذلك وما هي الخدمات التي تقدمونها هناك؟

– السوق التركية واعدة ومشجعة، بالاضافة الى انها قريبة جدا من لبنان بحيث لا تبعد اكثر من ساعة في الطائرة للوصول اليها. كما ان الاسعار ما زالت مقبولة وهناك هامش للمستثمر لتحقيق الارباح في حال ارتفعت اسعار الشقق، كون تركيا تعمل بالنظام العقاري المعمول به في اوروبا. اضف الى ذلك ان اللبناني من القلائل في المنطقة العربية الذي يستطيع التملك في تركيا.

خدمات وتسهيلات

■ كيف تصفون علاقاتكم مع المصارف الدائنة وهل من معوّقات لسداد التسليفات في مواعيدها او لرفع اسعار الفائدة؟

– عقار واكيم احدى الشركات التي تؤمن الخدمات العقارية بتفاصيلها كافة، اي كل ما يتعلق بالمراجعات القانونية والعقود وحل المشكلات العالقة وعمليات الافراز وتسجيل العقارات وحتى التمويل، بحيث نتعامل مع مصارف عدة نسهل من خلالها معاملات الشاري ليتأكد من حصوله على قرض أم لا.

وهذا ما يميز شركتنا عن مثيلاتها من الشركات ويساعدها على خدمة شريحة واسعة من المستثمرين.

أبرز المشاريع

■ ما هي ابرز مشاريعكم التي تعرضونها راهنا؟

– مشروع إستثماري لكل اللبنانيين الذين يودون شراء عقار إبتداءً من مبلغ خمسين ألف دولار أميركي وما فوق، يمكن الإطلاع على تفاصيل ومردود هذا الإستثمار من خلال الإتصال بنا.

أيضًا، سنفتتح قسما جديدا تحت اسم LADIES FIRST INVEST سيكون مخصصا فقط للنساء اللواتي يُردن العمل في مجال الاستثمار، ولو بمبلغ زهيد، فأنا من المؤمنين بأن المرأة هي عنصر فاعل جدا في المجتمع قادرة على الابداع ، هكذا نساعد المرأة على ان تكون مستقلة ماليا بحيث يكون باستطاعتها تحقيق نفسها بنفسها... ولا ننسى ان وراء كل رجل عظيم امرأة.

■ هل كانت نتائجكم للعام ٢٠١١ على قدر طموحاتكم؟

– كلا وللأسف، اذ لم نوفق الى فتح فرعين جديدين خلال ٢٠١١ وقد تم تأجيلهما للعام ٢٠١٢ بسبب الاوضاع السياسية والاقتصادية التي مر بها لبنان.

من جهة اخرى، يزداد عدد عملائنا اكثر فأكثر برغم ان عمليات البيع لا تتم بالسرعة التي كانت تتم بها سابقا. ■

جهاد اشقر (ديزاين برو DESIGN PRO لبنان):

متخصصون في المشاريع الخاصة بشركات الاتصالات

ديزاين برو DESIGN PRO شركة معمارية هندسية توفر العديد من الخدمات الهندسية الداخلية والخارجية وادارة وتصميم المشاريع. تتجاوز مشاريعها منطقة الشرق الاوسط لتشمل غرب افريقيا وجنوب آسيا ومكتبها الرئيسي في بيروت، وهو يدعم الفروع والخدمات في منطقة الشرق الاوسط الى جانب فروعها في ابيدجان، ساحل العاج واربيل.

رئيس الشركة جهاد اشقر عدد بعض اهم المشاريع التي تعمل على انجازها في لبنان والمنطقة العربية وبالاخص في اربيل – العراق، واوضح ان الشركة متخصصة في مشاريع شركات الاتصالات، كاشفا عن السعي لتأسيس شركة تابعة في قطر، والتحول نحو السوق الليبية قريبا جدا، مطمئنا الى وجود كوادر مؤهلة تعشق عملها.

تميز واتقان

■ عرفت شركة ديزاين برو بمشاريعها الضخمة والمتميزة في لبنان والخارج فما هي اهم مشاريعها حاليا؟

– لدينا مشروع مميز في منطقة المتن في لبنان هو «بيت قرميد» وهو عبارة عن ١٦ فيلا تبلغ مساحة الواحدة حوالى ٧٠٠ متر مربع ومؤلفة من طبقات عدة، الارضي يضم الصالونات وغرف الطعام، السفلي يضم حوض استحمام، جاكوزي وسونا وصالوناً وفي الطابق الاول غرف النوم. وسننتهي من المشروع بعد ثلاث سنوات، وقد تم بيع ٧ فلل حتى الآن.

■ لماذا تركزون على المشاريع الكبيرة والباهظة الثمن؟

– لاننا نبحث عن التميّز والاتقان والجودة في اعمالنا، ونتوجه في مشاريعنا هذه الى فئات المجتمع الميسورة والتي تبحث عن امتلاك العقار الجيد والمتقن تماما ذي المواصفات الفاخرة.

مشاريع سكنية وصناعية

■ هل لديكم مشاريع اخرى في لبنان؟

– لدينا مشروع فلل آخر في كسروان في منطقة بلونة يضم ٣٢ فيلا مساحة الواحدة ٧٥٠ متراً مربعاً سعر المتر حوالى ٣٠٠٠ دولار. كما لدينا في منطقة الحمراء برج ضخم مؤلف من ٢٣ طبقة.

■ أليس لديكم مشاريع موجّهة للطبقة المتوسطة؟

– نفذنا بعض المشاريع كان آخرها مبنيين سكنيين في منطقة سهيلة.

■ ما هي مشاريعكم خارج لبنان؟

– نعمل على مشروع وترباك WATER PARK للالعاب المائية في اربيل – العراق لحساب شيخ عراقي والبالغة تكلفته ٢٥٠ مليون دولار وهو مشروع سياحي بامتياز، ومشروع مطعم دوّار سيتم انجازه خلال سنتين. كما لدينا مشروع ضخم هو آشتي سيتي ASHTI CITY وهو عبارة عن ٢٤٠٠ وحدة سكنية تشكل ٥٤ بناية، وقد انطلقنا في المشروع قبل سنة. كما نعمل على مشروع شركة الغاز اوكسي OXY في سلطنة عمان وكلفته ٧٥ مليون دولار وسيتم انجازه خلال عامين.

حركة في السوق العقارية

■ هل تلاحظون اي تغيّر في الوضع العقاري اللبناني نتيجة لما يحدث في سوريا؟

– وفد عدد كبير من السوريين واشتروا عقارات في لبنان مما اوجد بعض الحركة في السوق العقارية المحلية.

■ تسجل الشركة انطلاقة جديدة في السودان، فما هي اهم مشاريعها هناك؟

– نعمل على برج «كريستال فولز CRYSTAL FALLS» وهو مقسّم بين مبنى للمكاتب ومبنى ثان يضم شققا فندقية.

■ لماذا اخترتم اربيل في العراق كمركز لنشاطكم؟

– السوق هي التي اختارتنا وقد دخلنا اربيل من باب مشروع شركة الاتصالات، وهكذا توالت الفرص المهمة، و«ديزاين برو» شركة هندسية تتوزع مشاريعها في مختلف انحاء العالم.

مشاريع قطاع الاتصالات

■ ما هي اهم التحديات التي تعترضكم، وهل من اهداف تسعون الى تحقيقها؟

– عملت الشركة على تحقيق اهداف عدة وتمكنت من تنفيذ مشاريع ضخمة مثل شركة «كيوتل QTEL» في قطر وشركة اتصالات ابيدجان. ونعمل حاليا على تأسيس شركة في قطر تعد باستثمارات هائلة. ومن اهدافنا التالية ليبيا التي نستعد للتحول اليها بعد ثمانية اشهر.

■ ألا يشكل ايجاد كوادر بشرية مؤهلة صعوبة بالنسبة اليكم؟

– كلا، لدينا في الشركة كوادر مؤهلة تماما، لديها هوى وعشق لعملها.

■ كيف تحددون نتائج الشركة لعام ٢٠١١؟

– كانت جيدة، سوق اربيل كانت مميزة، واجهتنا بعض المشكلات في ابيدجان، لكن عموما مشاريعنا لهذا العام كانت جيدة، ونحن مميزون بالمشاريع المختصة بهندسة الاتصالات، وقد انجزنا حتى الآن ١٧ مشروعا. ■

كريم جبور (شركة مشاريع MASHARII):

السوق العقارية في لبنان باتت تعتمد على المستثمر المحلي

الرئيس التنفيذي لشركة مشاريع للتطوير العقاري كريم جبور الذي يتمتع بخبرة طويلة في المجال العقاري في لبنان والدول العربية كافة، قدم لمحة حول أهم المشاريع التي تعمل على تنفيذها الشركة في بعض المناطق اللبنانية، ورأى ان السوق العقارية في لبنان باتت تعتمد بصفة اساسية على المستثمر النهائي المحلي وان الوحدات السكنية المعروضة حالياً تراعي ميزانيات المستهلكين اللبنانيين، منوهاً بمساعدة مصرف لبنان للمستثمر النهائي والمطور على السواء.

مشاريع جديدة قريباً

■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم؟**

– تأسست شركة مشاريع عام ٢٠٠٦ في بيروت لمتابعة مشاريع تطويرية في دول مجلس التعاون الخليجي وتحديداً، قطر والسعودية إضافة الى الأردن ومؤخراً بدأنا بتنفيذ مشاريعنا في لبنان وأبرزها مشروع تحت اسم CUBE في منطقة حرش تابت – سن الفيل وهو عبارة عن مبنى سكني يتألف من ١٤ طبقة وضعت فكرته في هولندا. هذا ونعتمد استراتيجية تعهد مشاريع صغيرة لا تتخطى فترة إنجازها ثلاث سنوات، مع العلم اننا أنشأنا بالتعاون مع شريك لبناني صندوقاً استثمارياً في مشاريع عقارية سنطلقها قريباً في الأشرفية والمنصورية.

وحدات موجهة للبنانيين

■ **كيف تقوّمون السوق العقارية اللبنانية حالياً؟**

– السوق العقارية في لبنان باتت تعتمد بصفة أساسية على المستثمر النهائي اللبناني، لذا فإننا نعمد الى عرض مشاريعنا على المستهلك اللبناني، بما يتوافق ويتلاءم مع متطلباته واحتياجاته، ومن أجل ذلك مساحات الشقق في مشاريعنا لا تتعدى الـ ٢٥٠ متراً مربعاً نظراً للطلب عليها.

■ **هل صحيح ان أسعار الشقق في لبنان سجلت تراجعاً خلال عام ٢٠١١؟**

– كلا، لم نلحظ ذلك، بل حصل تراجع في المعاملات العقارية. فاليوم الوحدات السكنية التي تزيد مساحاتها عن ٢٥٠ متراً مربعاً بات من الصعب بيعها والطلب عليها خجول، باعتبارها موجهة أساساً للمستثمرين العرب. أما اليوم فباتت السوق موجهة نحو اللبنانيين الذين تسمح ميزانيتهم بشراء شقق تراوح مساحتها بين ١٢٠ و٢٠٠ متر مربع.

٤٠ مليون دولار حجم الاستثمارات

■ **كيف هي علاقتكم مع المصارف اللبنانية؟**

– جيدة جداً، فهناك دعم قوي من قبل مصرف لبنان للمطور والشاري في الوقت عينه وهذا يساعدنا كثيراً في مشاريعنا.

■ **كم بلغ حجم استثمارات شركة مشاريع في لبنان حتى الآن؟**

– نعمل على ألا يتجاوز حجم الإستثمارات الـ ٤٠ مليون دولار.

■ **كيف كانت نتائجكم في عام ٢٠١١؟**

– جاءت أفضل مما كنا نتوقع. ■

شقق للبيع

رأس النبع - جديدة– ٢٠٠ م – ٣ غرف نوم –موقف– طابق مرتفع – 525,000 $

سن الفيل – جديدة– ٢٠٠ م – ٣ غرف نوم –غرفة خدم – 450,000 $

المتحف – جديدة– ٢٤٠ م – ٣ غرف نوم – مخزن –٢ موقف– 880,000 $

مار الياس – ٢٠٠ م – ٣ غرف نوم– ٢ صالون–سفرة–جلوس– موقف – 500,000 $

تلة الخياط - جديدة– ٢٢٠ م – ٣ غرف نوم– ٢ صالون – سفرة –900,000 $

شقق للإيجار

قريطم– ٣٠٠ م– ٤ غرف نوم– طابق مرتفع– موقف –25,000 $ سنوياً

رأس النبع -جديدة– ١٦٥ م – ٣ غرف نوم – موقف–18,000 $ سنوياً

الاشرفيه – ١٢٠ - م– ٢ غرف نوم– مجددة12,000 $ سنوياً

كليمونصو– جديدة – ٢٥٠ م –٣ غرف نوم– موقف -40,000 $ سنوياً

الصيفي – ١٠٠ م –١ غرف نوم– المطبخ مجهز– موقف –20,000 $ سنوياً

مكاتب للإيجار

فردان – ٢٦٠ م – ٧ غرف -55,000 $ سنوياً

الاشرفيه– طابق أرضي–٤٥٠ م + ٢٠ م حديقة -60,000 $ سنوياً

PBM Property Brokerage & Management

Property Brokerage & Management, Phone: 961 1 566700, Mobile: 961 3 566702, E-mail: info@pbm-leb.com, Website: www.pbm-leb.com

خلدون الطبري يفوز بجائزة «إنجاز العمر» خلال توزيع جوائز CONSTRUCTION WEEK

تعكس سياسة التنويع والاستحواذ في «دريك اند سكل»

فاز الرئيس التنفيذي لشركة دريك اند سكل العالمية **خلدون الطبري** بجائزة «إنجاز العمر» خلال حفل توزيع جوائز CONSTRUCTION WEEK لعام ٢٠١١ في فندق ويستن دبي.

وللمناسبة قال **الطبري**: لم أتوقع الفوز بهذه الجائزة لكنها دليل على الجهود الكبيرة التي نبذلها في شركة دريك اند سكل.

أضاف: «ان الجائزة تعكس سياسة التنويع والاستحواذ التي تعتمدها الشركة لرفع حصتها السوقية».

ويعتبر **الطبري** المسؤول عن نجاح وتحوّل «دريك اند سكل العالمية» عبر الثبات في رؤيته الاستراتيجية في تنويع الأسواق ومجالات العمل التي تخوضها الشركة، لتشمل الى جانب الأعمال الميكانيكية والكهربائية والسباكة (MEP)، مشاريع ضخمة في قطاع الطاقة والمياه والمرافق والقطاعات المدنية، فضلاً عن عمليات استحواذ مهمة.

كما فازت الشركة خلال الحفل بجائزة أفضل مقاول في الخليج لعام ٢٠١١ تسلمها المدير التنفيذي لدريك اند سكل للإنشاءات **صالح مرادويج** الذي اعتبر ان الجائزة تدلّ على الجهد الكبير لتطوير قسم الإنشاءات في الشركة الى جانب قطاع البنى التحتية والقطاعات الأخرى.

يذكر ان «دريك اند سكل العالمية» أسست عام ٢٠١٠ فرعاً إقليمياً للبناء المدني، وآخر في السعودية مع استحواذها على شركة INTERNATIONAL CENTRE FOR CONTRACTING وتنشط في أسواق السعودية، قطر، الكويت، وتايلند. ومن المتوقع ان يصل حجم عملياتها الى ٣ مليارات دولار أميركي بنهاية ٢٠١١.

دريك اند سكل للمياه والطاقة تفوز بعقد لتعدين نيترات الامونيوم في مصر

توفيق أبو السعود
Drake & Scull Water And Power

فازت «دريك اند سكل للمياه والطاقة» Drake & Scull Water And Power الشركة التابعة المملوكة بالكامل من قبل «دريك اند سكل انترناشيونال» DRAKE & SCULL INTERNATIONAL بعقد بناء محطة لتعدين نيترات الامونيوم في مدينة العين السخنة في مصر بلغت قيمته ١٤٢ مليون درهم إماراتي. وتعد المحطة اول مشروع لـ «دريك اند سكل للمياه والطاقة» في قطاع البتروكيماويات المصري منذ إطلاق وحدتها الإقليمية المتخصصة بالنفط والغاز العام الماضي.

ودخلت الشركة في اتفاقية شراكة استراتيجية مع «حسن علام للإنشاءات» إحدى أكبر شركات المقاولات في مصر لتنفيذ المشروع.

وستقوم الشركة المصرية للهيدروكربون بتطوير وتشغيل المحطة التي تتألف من وحدتين، الأولى لإنتاج حمض النتريك والثانية لإنتاج نترات الأمونيوم، بالإضافة الى البنى التحتية والمنشآت ذات الصلة.

واعتبر **توفيق أبو السعود** المدير التنفيذي لشركة دريك اند سكل للمياه والطاقة ان العقد خطوة استراتيجية للشركة في مصر.

عقد جديد لدريك اند سكل بـ ٢٠٠ مليون درهم

خلدون الطبري: نقوم بدور كبير لتطوير المؤسسات التعليمية

حصلت شركة دريك اند سكل الكويت التابعة لشركة دريك اند سكل انترناشيونال والرائدة في مجالات اختصاصها، على عقد بقيمة ٢٠٠ مليون درهم لتنفيذ مجموعة من الاعمال الميكانيكية والكهربائية الصحية في كلية الفنون، وذلك في إطار مشروع تطوير جامعة صباح السالم في الشدادية في الكويت.

وسوف يتم تسليم المشروع في شهر آذار (مارس) سنة ٢٠١٥.

وقال **خلدون الطبري**، الرئيس التنفيذي لشركة دريك اند سكل انترناشيونال «تسير أعمالنا في الكويت على نحو جيد، حيث تمكنا من الحصول على عقود بقيمة ٤٣٠ مليون درهم إماراتي منذ بداية العام وحتى اليوم، ويعد الاستثمار في المؤسسات التعليمية في صلب البرامج الحكومية للتنمية الاجتماعية في المنطقة».

وأضاف: «تدرك الحكومة الكويتية النتائج المترتبة على ضمان توفير جودة التعليم ومدى أهميتها في تأمين استدامة النمو الإقتصادي في المستقبل، وفي هذا الإطار، تم تخصيص مبالغ كبيرة لخفض معدلات الأمية من خلال تطوير مجموعة واسعة من المؤسسات التعليمية في الدولة، حيث نعتزم القيام بدور كبير في هذه المشاريع».

وتابع **الطبري**: «نمتلك خبرة واسعة في مجال مشاريع تطوير القطاع التعليمي، حيث نتخصص في توفير خدمات الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية المتكاملة للمرافق المدرسية والجامعية، واعتمدنا سياسات وتطبيقات تصميم محددة لأنظمة وتقنيات أثبتت جدواها في مشاريع تطوير مماثلة في الحجم ودرجة التعقيد ضمن القطاع التعليمي».

كمال العواملة (مدائن النور للاستثمار العقاري والتطوير):

ضرورة تفعيل الشركة الأردنية لإعادة تمويل الرهن العقاري

رأى نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة مدائن النور للاستثمار العقاري والتطوير كمال العواملة ان دفع عجلة التنمية العقارية في الأردن تتطلب أنظمة جديدة للبناء في العاصمة عمان، إضافة الى تشريعات متعلقة باستخدامات الأراضي، مشيراً الى معاناته ضعف التمويل بسبب ارتفاع سعر الفائدة على القروض السكنية، داعياً البنوك الى إطلاق برامج تمويلية طويلة الأجل من خلال دعم وتفعيل دور الشركة الاردنية لإعادة تمويل الرهن العقاري، عارضاً لأهم القوانين التي يحتاجها قطاع العقار الأردني من بينها قانون الأراضي الموحّد، مشدداً على ضرورة إطلاق حملة توعية للمواطنين والعاملين في قطاع الإسكان عن المباني الخضراء.

أنظمة جديدة للبناء

■ ما هي أهم مشاريعكم الجديدة وكم يبلغ حجم الاستثمار فيها؟

– من أهم مشاريعنا الجديدة، مشروع اسكان شفا بدران (ابو نصير)، مشروع البحر الميت (مدائن البحر للإستثمار والتطوير العقاري)، مشروع العقبة (مدائن العقبة للإستثمار والتطوير العقاري)، مشروع العبدلي (مدائن العبدلي للإستثمار والتطوير العقاري). ويبلغ حجم الاستثمار في هذه المشاريع التي ستقوم الشركة بتنفيذها ما يقارب ٧٥مليون دينار اردني.

■ ما الذي تحتاجه شركات التطوير العقاري وتنتظره من الجهات المعنية في الفترة المقبلة لدفع عجلة التنمية العقارية بشكل اسرع للمساهمة في حل مشكلة الاسكان؟

– دفع عجلة التنمية العقارية تتطلب أنظمة جديدة للبناء في مدينة عمان، بحيث لا تسمح انظمة البناء الخاصة بالتوسع العامودي مما ادى الى ارتفاع نسبة كلفة الارض كنسبة من كلفة البناء الكلية لتصل ما بين ٥٠ و٤٠ في المئة نتيجة للتوسع الافقي. في حين كانت هذه الكلفة تصل الى حوالى ٢٠ في المئة قبل سنوات، ووجود تعليمات تحدد عدد الشقق في كل طابق مع عدم ورود نص في قانون الابنية يلزم ذلك، مما ادى لانخفاض في عدد الشقق المعروضة في السوق وذلك لعزوف شركات الاسكان العقارية عن بناء مشاريع جديدة في ظل المعطيات القائمة.

تشريعات استخدام الأراضي

كما وتتطلب التنمية العقارية تطوير التشريعات المتعلقة باستخدامات الاراضي من خلال، تنظيم مساحات اراض جديدة وعلى قدر الحاجة في أمانة عمان والبلديات بهدف زيادة المعروض مما يساهم في تخفيض اسعار الاراضي، تعديل قانون الابنية والتنظيم في أمانة عمان والبلديات من خلال السماح بالتوسع الرأسي بزيادة عدد الطوابق الى ستة على الاقل في بعض المناطق وزيادة النسبة المئوية المستفادة من الارض، ضمان تجنب تعارض تعليمات الابنية الصادرة من قبل أمانة عمان مع قانون الابنية، وخصوصا في ما يتعلق بعدد الشقق في كل طابق وتوحيد كودات البناء ما بين الدفاع المدني وامانة عمان، تفعيل الرقابة على شركات الاسكان لضمان عدم التعارض ما بين المساحة الفعلية للشقة والمساحة المسجلة لدى دائرة الاراضي ضمن ما يسمى بمسؤولية البلاغ الكاذب وتمكين المشتري من العودة على صاحب العقار قضائيا في حال اكتشاف اي اخلال بالمواصفات.

■ الى اي مدى يعاني قطاع العقار من ضعف التمويل؟ وبرأيكم ما هي الحلول؟

– تبرز معاناة قطاع العقار من ضعف التمويل في عدم وجود دعم كاف لشركات التأجير التمويلي، ارتفاع سعر الفائدة على القروض السكنية مما يحد من قدرة المقترضين المحتملين للتأهل للحصول على قروض وفق الوضع الحالي، أما اقتراحاتنا في هذا الإطار فهي:

– ضرورة مبادرة البنوك لاطلاق برامج تمويلية طويلة الاجل من خلال دعم وتفعيل دور الشركة الاردنية لاعادة تمويل الرهن العقاري وذلك بزيادة رأس مالها ووضع حوافز وادوات جديدة في مجال التمويل تحت اشرافها.

– تحويل جزء من قرض المستفيد (المشتري) للمستثمر (البائع) وبما يتناسب مع نسبة الانجاز في المشروع الاسكاني (تحت الانشاء) في حال توثيق عقد البيع في دائرة الاراضي (عقد وعد بالبيع) اسوة بكثير من دول العالم مما يسهل على الشركة الاسكانية ويوفر لها السيولة وهذا الاجراء سيخلق المنافسة في تخفيض اسعار العقار في المملكة.

– ضرورة تخفيض الفائدة على القروض السكنية من خلال حوافز واعفاءات معينة من قبل الحكومة للبنوك ضمن آلية واضحة، هذا بالاضافة الى دراسة فوائد القروض على المسكن الاول مثل تطبيق خطة شراء المنزل الاول كما هو متبع في العديد من دول العالم من خلال دعم الحكومة لجزء من فائدة القرض لدى البنوك دون مخالفة تعليمات البنك المركزي.

– اعفاء الشخص من رسوم تسجيل اول ١٢٠ م٢ من الشقة بغض النظر عن شرائها من شركة اسكان او من فرد. كما يقترح تحديد مبلغ محدد من الاعفاء من الرسوم وذلك لضمان العدل والمساواة بين كافة الفئات الاجتماعية.

قانون الأراضي الموحد

■ ما هي القوانين التي ما زال يحتاجها القطاع العقاري؟

– ثمة قوانين يحتاجها القطاع العقاري في الأردن ومن أبرزها: الاسراع بإقرار مشروع قانون الاراضي الموحد حيث إن عمل دائرة الاراضي يحكمه الآن تسعة عشر قانونا واحد عشر نظاما.

٢– ضرورة قيام القطاع الخاص بمشاركة دائرة الاحصاءات العامة ومختصين في هذا المجال بتطوير مؤشر عقاري اردني مما سيعزز ثقة المستثمر المحلي والاجنبي وغير المقيم بمستوى الاسعار السائدة.

٣– امكانية اطلاق حملة توعية للمواطنين والعاملين في قطاع الاسكان عن استغلال مياه الامطار، وعزل المباني، واستغلال الطاقة الشمسية (المباني الخضراء) وتقديم حوافز لتشجيع هذا النوع من البناء والانشاءات.

٤– الاخذ في الاعتبار ان الانخفاض في اسعار الوحدات السكنية والعقارات عموماً لا يعكس حالة التباطؤ الحاد في النشاط الاقتصادي وذلك في ضوء انخفاض اسعار «الحديد والصلب» «والاسمنت والجير» و«الاصناف المنتجة من الخرسانة والاسمنت» بنسبة ٣٦ بالمئة و١٣,٦ بالمئة و١٥,٧ بالمئة خلال الارباع الثلاثة الاولى من عام ٢٠٠٩ بأن اسعار الحديد والاسمنت تشكل لوحدها حوالى ثلث كلفة البناء بحسب تقديرات جمعية المستثمرين في قطاع الاسكان.

– اعتماد الموافقة الامنية لشراء الارض عند التقدم لترخيص البناء ايضا اختصارا للوقت مع الوصول الى صيغة توافقية مع الاجهزة الامنية تضمن منح التسهيلات الممنوحة الى العراقيين لكل الاجانب. وربط الموافقة الامنية بالشخص مما يعني ان حصوله عليها لمرة واحدة يعني السماح له بالشراء في اي وقت وعدم ربطها بالعقار.

– انشاء نافذة لوزارة الداخلية في دائرة تسجيل الاراضي لضمان سرعة الحصول على الموافقة.

– تخفيض مجمل الرسوم المفروضة على الابنية من قبل امانة عمان والبلديات لغايات تحصيل الرسوم.

– اعادة تقدير اسعار الاراضي والشقق بشكل عادل لغايات التسجيل وذلك من خلال لجنة مشتركة من القطاع العام والقطاع الخاص ويتم مراجعته مرة كل سنة او سنتين مع اعتماد آخر سعر فعلي تم تنفيذ البيع عليه.

– تفعيل دور نافذة الاستثمارات الخاصة في امانة عمان في التخفيف من معاناة الشركات المحلية للاسكان وتخفيض الوقت المستغرق في انجاز معاملاتها او انشاء نافذة خاصة بهم في دائرة الابنية في امانة عمان وتعزيز الربط الالكتروني بين دائرة الاراضي وامانة عمان بما يمكن دائرة الاراضي من معرفة نوع التنظيم للاراضي من خلال اعطائها صلاحية الدخول الكترونيا الى هذه البيانات في امانة عمان.

■ ما هي نتائجكم خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققت الشركة ارباحا في الربع الثاني من العام ٢٠١١ اكثر مما حققته من ارباح في الربع الثاني من العام ٢٠١٠ بنسبة تتجاوز الـ ٣٠ في المئة. ■

«سيتي سكيب» يحقق نجاحا لافتا تحت رعاية الامير محمد بن سلمان

داخل جناح PLUS PROPERTIES

المهندس وليد العيسى داخل جناح شركة الاستثمارات الرائدة

من اليمين: بشر جردانه، د. فيصل الشريف وحكم بيطار

من اليمين: هاني خاشقجي ومحمد عيتاني

من اليمين: د. فيصل الشريف، حمزه عواد وحكم بيطار

أقيم معرض الرياض الدولي لتطوير المدن والاستثمار العقاري (سيتي سكيب الرياض ٢٠١١) والذي جرت فعالياته الشهر الماضي، تحت رعاية الامير **محمد بن سلمان بن عبد العزيز** المستشار الخاص للامير **سلمان بن عبد العزيز** امير منطقة الرياض.

وقال **حسين الحارثي** مدير عام شركة المعارض الوطنية ان الرعاية المتميزة من قبل الامير **محمد بن سلمان** والدعم الرسمي من قبل الهيئة العليا لتطوير الرياض يرسخان حضور سيتي سكيب ٢٠١١ بصفته المعرض العقاري الاكثر ريادة على مستوى العاصمة.

من اليمين: حسان النجار وعبد الوهاب الدهلوي

من اليمين: وليد الحبس، عبدالاله الرشيد وعلي العلي داخل جناح التعاونية للتأمين

ميشال صباغ داخل جناح TAMEER

محمد بن سعيدان

اياد الحاطي داخل جناح CAYAN

جناح NCB

جورج شهوان (شركة PLUS PROPERTIES للتطوير العقاري):

السوق العقارية اللبنانية لن تتراجع

كان من الطبيعي ان تحظى مشاريع Plus Properties بالرواج رغم الركود العقاري السائد منذ سنتين بسبب الاضطرابات في المنطقة وتداعياتها لأن لدى الشركة استراتيجيّة مدروسة من حيث التسويق، التطوير وبيع المشاريع العقاريّة فتحظى بموقع متقدم على لائحة المطورين العقاريين في لبنان. جورج شهوان رئيس شركة بلاس هولدنغ Plus Holding الشركة القابضة التي تضمّ PLUS PROPERTIES للتطوير العقاري، اطلعنا في حديثه على ابرز ما حققه وما يعمل على تحقيقه من مشاريع في لبنان من وسط العاصمة بيروت الى أجمل المناطق اللبنانية، وعلى الاسعار المدروسة التي يعتمدها لتتناسب مع امكانات وأذواق مختلف الزبائن. وطمأننا جورج شهوان في حديثه الموضوعي والصريح الى متانة السوق العقارية في لبنان.

٢٠١١: سنة الاسراع في أعمال البناء وازالة الآثار من مشروع سوليدير

■ **ما هي المشاريع التي انطلقتم بها هذا العام؟**

– مونتيفردي هو المشروع الذي انطلقنا به هذا العام لاضافته على مجموعة مشاريعنا، ومراحل البناء سارية بوتيرة سريعة جدّا لتسليم زبائننا في أواخر السنة المقبلة. أمّا معظم مشاريعنا الأخرى فقد أُطلقت في العام الماضي وهي بمراحل متقدمة من البناء. منها مشروع تلال بحرصاف الذي أنجزنا منه قسماً كبيراً وبيعت منه معظم الشقق نظراً لموقعه في بيئة مناخية صحية. وهناك مشروع اليرزة غاردن الذي سوف يسلّم في أوّل الصيف القادم ومشروع يرزة ٧٦ الذي سوف يسلم في أواخر العام المقبل وقد بيع منهما ٥٠ في المئة، لا سيما وان أسعارنا مدروسة جداً.

أما الحدث الأهم هذا العام فهو إزالة كلّ الآثار من مشروع(PLUS TOWERS) في منطقة سوليدير ونقلها الى المتحف الوطني، لتعاود وتنطلق ورشة البناء بعد توقيف دام أشهراً عدّة. أريد ان اخص بالذكر الشركة الاستشارية Erga التي وضعت التصاميم والدراسات لـ(PLUS TOWERS). أما تلزيم الموقعين فقد تمّ للمقاولين Zerock و Abnia لاتمام البناء في مدّة محدّدة.

أما جديدنا فهو دراسة مشروع كبير في منطقة سن الفيل بالشراكة مع رجل الأعمال أكرم مكناس.

الطلب كبير في لبنان ،خصوصا مع وجود عدد كبير من المغتربين الذين يتطلعون الى التملك في بلدهم الأم، أمّا بالنسبة للأخوة الخليجيين، الذين يفضلون مناخنا وعاداتنا على أميركا وأوروبا، فأعتقد أنهم بانتظار تبلور الأوضاع السياسيّة في المنطقة ليستثمروا في لبنان.

أسعار منطقية

■ **كيف تحدّدون اسعار البيع في ظل الأزمة الإقتصادية؟**

– أسعارنا منطقية، مدروسة ومنافسة، وبفضل ذلك تلقى مشاريعنا الإقبال من قبل الراغبين في التملك بخلاف مشاريع شركات أخرى. فشركتنا تعتمد سياسة مميزة تقوم على مبدأ السعر المنطقي وبالأخص في ظل المنافسة الحادة في الاسعار والتي باتت سائدة في مختلف الاسواق. واللافت بأن أكثرية الذين يرغبون في الشراء ليس لهدف الاستثمار ولكنّه طلب حقيقيّ للسكن.

مطلوب السرعة بإعطاء التراخيص

■ **هل هناك من مطالب ترفعونها الى الجهات المعنية؟**

– السوق العقارية في لبنان متينة ولا خوف عليها، لكن مؤخراً تم التداول في وضع ضريبة على المبيعات العقارية بنسبة ٣ في المئة، فاجتمعت جمعية تجار البناء وعدد من المطوّرين لإيجاد حل مع الجهات المعنية، اذ انّها ستؤثر على السوق العقارية التي تعاني حاليا من ازمة كبيرة اذا طبقت هذه الضريبة. والى ذلك لطالما طالبنا بالإسراع بإعطاء تراخيص البناء وتنسيق اكثر بين المطوّرين.

تعاون مع بنوك

■ **من يموّل مشاريع** PLUS PROPERTIES؟

– ثمة اتفاقيات للتمويل مع ستة مصارف أهمها: بنك البحر المتوسط، البنك اللبناني الفرنسي، بنك فرعون وشيحا وانتركونتيننتال بنك IBL، فيرست ناشونال بنك FNB والبنك اللبناني الإماراتي. وهناك عدد من المصارف تموّل القروض السكنيّة للذين يرغبون في التملك بمشاريعنا.

يضيف: شركة «بلاس بروبرتيز» تحظى بموقع متقدم للغاية على لائحة المطورين العقاريين في لبنان واكتسبت مكانة مرموقة في الاسواق العقارية .

الفرص الاستثمارية والاسعار المدروسة

■ **هل تجدون ان عملية تسويق المشاريع باتت أصعب جرّاء تأثيرات الأزمات التي وقعت مؤخراً؟**

– بسبب وفرة المشاريع المعروضة، وجب على المطوّرين العقاريين تقديم اسعار تنافسية، بنوعيّة مميّزة وتسليم على الوقت لارضاء الراغبين في التملك. فاللبنانيّ بات يبحث بدقة اكبر عن الفرص الاستثمارية المناسبة والأسعار المدروسة مع الاتجاه الى دراسة الموقع الجغرافي للمشروع عن كثب. ■

انتهاء التنقيب الاثري في «بلاس تاورز» في بيروت

انتهت جميع اعمال التنقيب عن الآثار في موقع «بلاس تاورز» وسط مدينة بيروت بعد ان اخذت اعمال التنقيب الواسعة شهورا عدة مما أخرّ اعمال البناء. وقد تم بذلك نقل جميع الآثار الى مستودعات وزارة الثقافة تحت اشراف مديرية الآثار.

والجدير بالذكر حصول «بلاس تاورز» على حق استخدام القطع الاثرية في ردهة المشروع الذي يقوم بتصميمه الداخلي المهندس **دوري حتي** فيحوله الى لوبي ومعرض أثري في آن معا.

ومع انتهاء اعمال التنقيب اعطي الضوء الاخضر لاعمال البناء التي تتقدم بسرعة بغية تسليم المشروع في عام ٢٠١٣. ولهذه الغاية تعمل شركتا ZEROCK وABNIAH على قدم وساق للانتهاء حسب الموعد المحدد.

هاني خاشقجي

(شركة ايوان العالمية للإسكان - السعودية)

اقبال جيد على وحدات مشروع الفريدة

تؤمن شركة ايوان العالمية للإسكان EWAAN بفلسفة الاتقان، وهي ثمرة شراكة بين مجموعة من المؤسسات العريقة كالمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة للبنك الإسلامي للتنمية.

الرئيس التنفيذي للتسويق والمبيعات في الشركة هاني خاشقجي كشف عن مشروع تطويري جديد في جدة، ووصف الإقبال على وحدات مشروع الفريدة بالجيد نظراً لمواصفاته العالمية المنسجمة مع متطلبات وامكانات ذوي الدخل المتوسط، معتبراً الشركة من بين الشركات السعودية الرائدة في التطوير العقاري.

مشروع جديد في جدة

■ ما الدافع لمشاركتكم الدائمة في معرض «سيتي سكيب»؟

– تعتبر المشاركة في المعارض العقارية المتخصصة إضافة لمشاريع الشركة وتسويقها وطرحها لمنتجات جديدة.

■ ما أهم ما طرحتموه مؤخراً؟

– بدأنا في أعمال البنى التحتية لمشروع الفريدة السكني وطرحنا مشروعاً جديداً في مدينة جدة، حيث تملّكنا أرضاً مساحتها حوالى ٣٥٠ ألف متر مربع، ونعد الدراسات التسويقية والتصحيحية الخاصة بها للبدء بالأعمال عليها في مطلع العام الجديد.

رائدة في التطوير العقاري

■ ما هي نسبة البيع في مشروع الفريدة؟

– الإقبال على شراء مساكن في مشروع الفريدة جيد بحكم موقعه المميز ومساحة الوحدات السكنية الموجهة لمختلف فئات المجتمع، وبأسعار مناسبة جداً.

■ بمَ تتميز شركتكم حتى تحظى دائماً بنسبة إقبال كبيرة؟

– تعتبر شركتنا رائدة في مجال التطوير العقاري في السعودية وشركاؤها معروف عنهم ثقلهم وثقتهم في السوق السعودية، وهذا ساعد الشركة كثيراً وجعل منتجاتها تنال الثقة والقبول من قبل المستهلك، وقد يعود ذلك الى ان مشاريعنا تدرس بتأن ودقة ويتم اختيار مواقعها بعد دراسة وافية.■

عبد الوهاب الدهلوي (شركة ايوان العالمية EWAAN السعودية)

غياب الأنظمة والقوانين وراء ضعف الحركة العقارية في المملكة

مدير عام الشؤون المالية في شركة ايوان العالمية EWAAN للتطوير العقاري عبد الوهاب الدهلوي نوه بثبات واستقرار الاقتصاد السعودي، وعزا ضعف الحركة العقارية في المملكة الى غياب الأنظمة والقوانين الراعية لقطاع العقار، وإذ لم يخفِ الصعوبات في التعامل مع البنوك، شدّد على اخضاع السيولة المتوافرة لدى الشركة لضوابط صارمة، مع الحرص على تقديم حلول تمويلية للشرائح المستهدفة، معولاً على صدور قانون الرهن العقاري في إراحة قطاع العقار.

اقتصاد ثابت ومستقر

■ في ظل التقلبات المالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية، كيف تقوّمون الوضع المالي في المملكة العربية السعودية؟

– السعودية، كأي دولة في العالم، تتأثر بالتغيرات الإقتصادية العالمية، إلا ان خصوصيتها تكمن في ان معظم ايراداتها متأتية من صادراتها النفطية، وبالتالي عدم وجود أي موارد أخرى والتركيز على النفط ومشتقاته جعلاها تستفيد من ارتفاع أسعار سعر البرميل عالمياً.

وعلى الصعيد الداخلي ونظراً الى ان عدد سكان السعودية في ازدياد مستمر، وجهت المملكة في السنوات الأخيرة استثماراتها الى مشاريع البنية التحتية، ما وفر لها فرصاً أوسع وحقق لاقتصادها ثباتاً وفاعلية.

تمويل الشارين

■ الى أي مدى يعاني قطاع العقار من ضعف التمويل؟ وبرأيكم ما هي الحلول؟

– لا تزال البنوك متحفظة جداً في تمويل القطاع العقاري، ثم ان شركات التطوير العقاري محدودة العدد في السوق ولا تمتلك السيولة الكافية للاستمرار في مشاريعها.

من جهة ثانية، ضعف القوانين والأنظمة وغيابها جعلا الحركة العقارية بطيئة.

أما في «إيوان العالمية» فعند إطلاق أي مشروع نضع له أسساً معينة ومن ثم نعمل على تأمين كلفته، وهنا نواجه صعوبات كثيرة مع البنوك لكننا برغم كل ذلك نخضع السيولة المتوافرة لدينا لضوابط.

الى ذلك، كمطوّرين عقاريين، نحن حريصون على تقديم الخدمة لشريحتنا المستهدفة مباشرة وبحلول تمويلية مناسبة، موفرين لها منتجات تناسبها وبأفضل نوعية ممكنة. وفي ما خصّ تمويل الأفراد لدينا إدارة تمليك، وستكون لنا قريباً شركة املاك بمساعدة بنك «ساب».

قانون الرهن العقاري

■ في رأيكم ما هي ايجابيات قانون الرهن العقاري؟

– يوفر قانون الرهن العقاري نوعاً من الراحة للقطاع العقاري لجهة الوضوح في التنظيم، بحيث تكون حقوق كل الجهات واضحة ومحفوظة. وبرغم ان القطاع العقاري يواجه صعوبات من المتوقع ان يتحسن ويسلك المسار الصحيح عندما يبت قانون الرهن العقاري.

■ هل من مشكلات أخرى يواجهها القطاع العقاري في السعودية؟

– في رأيي ان هناك اشكالية تتمثل في نظرة هيئة سوق المال الى المستثمرين دون المطورين المفترض ان تتفهم مشكلاتهم ومعاناتهم وان تسعى الى ايجاد الحلول لها.

٢٠١١ عام جيد

■ ماذا عن نتائجكم في ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– كأي شركة تطوير عقاري، لا تقاس مشاريع إيوان العالمية بمرحلة زمنية معينة نظراً الى ان معظم مشاريعنا طويلة المدى، وبالتالي نحتاج الى الوقت لتحقيق النتائج المرجوة، إلا ان العام ٢٠١١ كان جيداً بالنسبة الينا لجهة توسيع نشاطاتنا ومشاريعنا.■

د. بسام بودي (شركة جنان العقارية JENAN -السعودية):

عازمون على التوسع في أنحاء المملكة وتلبية الطلب على الوحدات السكنية فيها

تعدّ شركة جنان العقارية بمثابة النتاج المثمر لتضافر جهود حثيثة بذلتها مجموعة من المؤسسات وبيوت الأعمال الطامحة الى تحقيق هدف واحد يرتكز على بناء وحدات سكنية تسهم في إثراء النمط الأسري وتعزيز أسلوب الحياة الراقي.

الرئيس التنفيذي في الشركة الدكتور بسام بودي ذكر بدورها الرائد في توفير مجموعة متنوعة من الحلول السكنية عالية الجودة، وعدّد مشاريعها الموزعة على غير منطقة داخل المملكة العربية السعودية، وتحدث عن مزايا ومواصفات كل منها، متطرقاً الى مشروع قرية النورس الخاص بشركة أرامكو، كاشفاً عن اعتزام الشركة التوسع في جميع أنحاء المملكة، وتلبية الطلب على الوحدات السكنية فيها، آملاً في تحقيق التطوير العقاري المنشود.

حلول سكنية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة وأعمالها ومشاريعها؟**

– في ضوء الحاجة الماسة الى توفير حلول سكنية عصرية عالية الجودة، قامت مجموعة من المؤسسات وبيوت الأعمال البارزة في المملكة العربية السعودية والكويت والبحرين بتأسيس شركة جنان العقارية لتكون شركة مساهمة مغلقة، لا تسعى فقط الى تطوير العقارات الراقية ومواكبة المعايير العالمية للوحدات السكنية بل تعمل لتوفير مجموعة متنوعة من الحلول السكنية عالية الجودة. وللشركة حالياً مجموعة من المشاريع أهمها قرية النورس، خليج الدانة، مدينة جنان، حدائق الخبر وممشى الخبر.

فنادق ومنتجعات

■ **ما هي تفاصيل مشروع خليج الدانة؟**

– انه أكبر المشاريع السياحية الرائدة في المنطقة الشرقية. تعد مساحته الأضخم من نوعها اذ تبلغ ٢,٨٠٠,٠٠٠ م٢ على شاطئ نصف القمر. وهو سيكون أفضل وجهة سياحية ومنتجع عائلي في المنطقة. اذ يتميز بموقعه الفريد وشواطئه وبحيرته الساحرة التي تطل عليها الفلل والشاليهات، وسيحتوي أيضاً على مجموعة من الفنادق والمنتجعات، وسيتضمن عدداً كبيراً من الخدمات والمشاريع الترفيهية مثل المارينا والحدائق المفتوحة والحديقة المائية ومراكز التسوّق والمطاعم وعناصر ثقافية وتراثية. وسيتوفر في المشروع العديد من الأنشطة مثل نادي الغوص والصيد والإبحار الشراعي والفروسية، والنادي النسائي ومركز اللياقة وأندية الأطفال.

مدينة وسط المدينة

■ **وبالنسبة لمدينة جنان «جنان سيتي»؟**

– انه أحد مشاريع شركة جنان الرئيسية والأساسية. وهو مشروع فريد من نوعه في المنطقة حيث انه يحتوي على عدة مكونات مترابطة. يقع المشروع على طريق الملك سعود في الخبر ويتكون من قسمين، الأول تجاري ويحتوي على مجمع تجاري وبرج مكتبي وفندق وشقق فندقية. والقسم الثاني يتكون من مجموعة أبراج سكنية تحتوي على حوالى ٤٠٠ وحدة سكنية مخصصة للبيع. ويعتبر المشروع نقلة نوعية لمفهوم السكن الحديث وسط المدن والسكن العمودي. ويتميز بأنه يحتوي على عناصر السكن والعمل والترفيه والتسوق في مكان واحد، الى جانب الحدائق ومراكز الترفيه وصالات اللياقة.

■ **أين يقع مشروع حدائق الخبر وما هي مميزاته؟**

– يقع في مخطط رملة جمان في منطقة العزيزية. يضم ٢٧٢ وحدة سكنية تمتد على مساحة ٢١٦ ألف م٢. يضم المشروع العديد من الخدمات مثل المساجد والمدارس والحدائق.

■ **وماذا عن قرية النورس، أليست مشروعاً لمصلحة شركة أرامكو؟**

– وقعت شركة أرامكو معنا عقداً لتطوير مشروع سكني متكامل لموظفيها. وهو يتكون من ٢٢٨ وحدة سكنية. ويقع قرب المدينة الجامعية لجامعة الدمام بمساحة ٢٧٠ ألف م٢. يعتبر المشروع الأول من نوعه حيث سيتم اتاحة الفرصة لموظفي ارامكو لتملك مساكنهم مكتملة البناء بحسب التصاميم والمساحات التي تناسبهم وبمواصفات عالية جداً. وستقوم جنان بموجب العقد بتطوير البنية التحتية والخدمات وبناء المنازل. ويتوقع الانتهاء من المشروع سنة ٢٠١٣. وقد بيع المشروع بالكامل.

المنطقة الشرقية هي نقطة البداية

– نركز على المنطقة الشرقية لأنها تعدّ مركزاً للصناعات النفطية والغاز والبتروكيماويات، حيث من المتوقع ان تحقق نمواً هائلاً في السنوات المقبلة، كما تعتزم الشركة التوسع في جميع انحاء المملكة. وتلبية الطلب على الوحدات السكنية المتوقع ان يتزايد بنحو ٢٠٠ ألف وحدة سنوياً على مدى السنوات العشر المقبلة.

ونحن نستهدف شرائح مختلفة من العملاء. فمثلاً مشروع مدينة جنان يتوجه للعائلات الصغيرة وحدائق الخبر يتوجه للعائلات الاكبر حجما ضمن اسعار تتناسب مع مختلف الشرائح..

تمليك لغير السعوديين

■ **كيف تصفون حركة الطلب على هذه المشاريع؟**

– لقد تم ولله الحمد بيع مشروع قرية النورس بالكامل. وقد بعنا جزءاً كبيراً من الفلل في مشروع خليج الدانة وحركة الطلب جيدة.

■ **كيف يتم تمويل هذه المشاريع؟**

– التمويل يكون إما عن طريق البنوك، أو بتمويل من المستهلك او المشتري او ذاتي من الشركة نفسها.

■ **هل التمليك في هذه المشاريع هو فقط للسعوديين؟**

– يمكن تملك غير السعوديين فيه أيضاً ممن يستوفون الشروط المعمول بها في المملكة للتملك العقاري. .

نحو تطوير عقاري منشود

■ **ما هي الرسالة التي تتوجهون بها في ختام حوارنا؟**

– تحتاج المملكة الى عدد كبير من المساكن، والإسكان هو ثروة نحافظ عليها من خلال التزامنا بالجودة والتخطيط الجيد للتصميم والتنفيذ. ونطلب من المولى عز وجل تسديد خطانا لخدمة مجتمعنا ووطننا من خلال تحقيق اهدافنا.■

غياث المولى (سيبكو العقارية CIBCO - لبنان):

مصارف عديدة مستعدة لتمويل مشاريعنا

تأسست شركة سيبكو العقارية CIBCO عام ١٩٩٢ وتعمل وفق مفهوم تقديم الضمانات للمستثمرين وتتميز مشاريعها بالفخامة والرفاهية وتعنى بأدق التفاصيل. مدير التسويق والمبيعات في الشركة غياث المولى عرض لمشاريعها وهي عبارة عن ابراج ومجمعات سكنية فاخرة تتوفر فيها مختلف الخدمات، كما أطلعنا على إتفاقية مع مصرف لبنان والمهجر لتمويل جميع مشاريع الشركة إن كان المشروع قيد الإنشاء أو منجزاً وكذلك مع بنك عودة .

اربعة ابراج

■ **ما هي ابرز مشاريع الشركة؟**

– شاركنا في معرض «سيتي سكيب – السعودية» حيث عرضنا مشاريع تطويرية تنفذ في لبنان. ومن هذه المشاريع J.TOWERS في الاشرفية وهو عبارة عن اربعة ابراج تتضمن وحدات سكنية عصرية مجهزة بأحدث التقنيات.

كما يضم المشروع ناديا رياضيا وحوض سباحة.

اضافة الى مشروع «المجال» الذي تنفذه الشركة في منطقة بشامون والذي يضم وحدات سكنية بمساحة تراوح بين ١٢٠ و٢٤٧ متراً مربعاً للوحدة وشقق دولوكس بمساحة ١٩٠ متراً مربعاً.

كما قدمت «سيبكو» خلال فعاليات المعرض المشروع الذي تنفذه في دوحة عرمون SKY TOWERS الذي يتألف من عشرة أبراج مختلفة الحجم وتضم وحدات سكنية وشققاً «دولوكس» تتميز بإطلالة خاصة على البحر من على سفح إحدى تلال المنطقة، كما يوفر خدمات مميزة للمالكين، إذ يضم حوضي سباحة داخلياً وخارجياً وملعباً لكرة المضرب وكرة السلة ونادياً رياضياً وقاعة اجتماعات وحدائق واسعة.

وأخيراً مشروع مبنى «أمنية» في الوسط التجاري وهو مخصص للأفراد الذين يرغبون بامتلاك شقة سكنية في وسط العاصمة.

مجمعات سكنية

■ **ما الذي يميّز مشاريعكم؟**

– يطغى على مشاريعنا طابع المجمعات السكنية التي تتوفر فيها أفضل الخدمات باستثناء مشروع وسط العاصمة «أمنية» الذي لديه طابع مختلف، وتختلف الأسعار باختلاف المساحة والخدمات المطلوبة إضافة الى ان العملاء بإمكانهم الدفع بالتقسيط من خلال بنكي لبنان والمهجر وعوده.

■ **هل رفعت الشركة أسعارها أم خفضتها في لبنان؟**

– لم نخفض أسعارنا وإننا في صدد إقرار زيادة بنسبة ٥ في المئة خلال كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١٢.

تمويل مؤمن

■ **هل تواجهون أي صعوبات في التمويل؟**

– لا نواجه أي صعوبات في التمويل، إضافة الى ان بنك لبنان والمهجر مستعد لمساعدتنا في تمويل أي من مشاريعنا عند الحاجة.

■ **في رأيكم هل تأثرت السوق العقارية في لبنان بالأوضاع الإقتصادية العالمية والأوضاع المضطربة في المنطقة؟**

– لا شك في ان هناك تأثيراً طاول السوق العقارية في لبنان، إنما من هو بحاجة الى السكن فسيضطر لشراء شقة بالرغم من الأوضاع السائدة ولكن القرار سيكون أصعب للمستثمر علما أن السوق العقارية في لبنان تتجه لتقديم المساحات الصغيرة .■

أحمد الحاطي

(شركة كيان للإستثمار والتطوير العقاري CAYAN):

تركيز على مشاريعنا التطويرية في الرياض حيث الطلب الكثيف على الوحدات السكنية

تعتبر «كيان للإستثمار والتطوير العقاري» CAYAN من الشركات الناشطة في المنطقة ولها وجودها في كل من الرياض وجدة ودبي والقاهرة.

رئيس الشركة احمد الحاطي سلط الضوء على مشاريعها في الإمارات والمملكة العربية السعودية والمغرب، لافتاً الى تركيزه على مدينة الرياض، حيث القدرة الشرائية المرتفعة لدى المستثمرين والطلب الكثيف على الوحدات السكنية.

فرص استثمارية جديدة

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي؟**

– مشاركتنا في المنتدى هي للقاء شخصيات وممثلين عن شركات عالمية في مجال الإنشاء والخدمات اللوجستية ومصارف دولية من خارج المنطقة، وذلك للتعاون معها وايجاد فرص استثمارية جديدة.

مشاريع في الإمارات والسعودية

■ **ما هي أبرز المشاريع العقارية التي تعملون عليها حالياً؟**

– لدينا تسعة مشاريع عقارية في الإمارات نفّذنا ثمانية منها ويبقى برج «إنفينيتي» في دبي الذي ينتهي العمل فيه خلال تموز (يوليو) ٢٠١٢.

أما في السعودية، فنعمل على خمسة مشاريع أحدها مشروع ضخم جداً عبارة عن حي كامل مساحته مليون و٢٠٠ ألف متر مربع، ومشروعان عبارة عن فنادق وشقق سكنية تستهدف الطبقة المتوسطة.

ولدينا أيضاً مشروع في المغرب التي تعتبر سوقاً واعدة وجاذبة.

تركيز على الرياض

■ **ما هي أكثر المناطق التي تركزون عليها داخل السعودية؟**

– الفرص العقارية موجودة في كل السوق السعودية، لكننا نركّز على مدينة الرياض التي تضم ٦ ملايين نسمة وحيث القدرة الشرائية المرتفعة لدى المستثمرين والطلب الكثيف على الوحدات السكنية.■

زياد الشعار (شركة داماك العقارية - الإمارات)

نعتمد في استكمال مشاريعنا على التمويل الذاتي ومساهمات المستثمرين

تعتبر شركة داماك العقارية DAMAC من أكبر الشركات العقارية في الشرق الأوسط والعالم العربي، مقرها في دبي وقد وسعت انتشارها في الشرق الأوسط والعالم العربي ولديها مكاتب حول العالم.

العضو المنتدب في الشركة زياد الشعّار قدّم مشاريعها وفي طليعتها «برج الجوهرة» على كورنيش جدة، وكشف عن استكمال بناء نحو عشرة آلاف وحدة سكنية، مؤكداً اعتماد الشركة على التمويل الذاتي ومساهمات المستثمرين، لافتاً الى ان السعر يخضع دائماً لمبدأ العرض والطلب وعلى شركات التطوير دراسة أسعارها قبل الخوض في المنافسة.

مشروع «الجوهرة»

■ ما أبرز المشاريع التي عرضتها شركتكم خلال مشاركتها في معرض سيتي سكيب السعودية الأخير؟

– قدّمت الشركة خلال مشاركتها في معرض سيتي سكيب الذي نظم في الرياض مشروع داماك ريزيدانس بتصميمات فيرساتشي الداخلية على كورنيش جدة ضمن مشروع «الجوهرة» الذي أطلقته الشركة مؤخراً.

تتميز وحداته السكنية بتصميمها الداخلي الذي يحمل توقيع دار التصميم الإيطالية العريقة فيرساتشي (VERSACE).

ان مشاركة داماك في مختلف المعارض المتخصصة يوفر لها فرصة للقاء مع المستثمرين والترويج لإسم الشركة.

١٠ آلاف وحدة سكنية

■ ما هي السياسة التي ستعتمدها الشركة في ظل الأوضاع السائدة؟

– أثرت الأزمات على البلدان كافة، إلا أننا لم نوقف أعمالنا في أي من مشاريع الشركة على مستوى الشرق الأوسط وتملك الشركة حالياً عشرة آلاف وحدة سكنية قيد الإنشاء في دبي وأبوظبي والدوحة ولبنان وعمّان ومصر.

■ هل تواجهون صعوبات في تمويل مشاريعكم؟

– لا شك في ان تمويل المشاريع من قبل القطاع المصرفي ليس بالأمر السهل، غير أن داماك تعتمد على التمويل الذاتي ومساهمات المستثمرين.

يبقى انها تسعى الى تأمين القروض من البنوك لمصلحة المستثمرين النهائيين لشراء وحداتهم السكنية.

مبدأ العرض والطلب

■ هل تواجهون صعوبات في الإستثمار في دولة محددة؟

– لكل بلد قوانينه الخاصة للإستثمار، فعلى سبيل المثال القانون العقاري في دبي يحفّز المستثمرين على الشراء بسهولة لما يقدمه من حوافز وتسهيلات للمستثمر.

■ هل اضطرت الشركة الى خفض أسعار البيع في ظل الأوضاع السائدة؟

– مسألة السعر تخضع لمبدأ العرض والطلب، من هنا على الشركات ان تدرس أسعارها لتستطيع المنافسة داخل السوق العقارية العاملة فيها.

■ تسلمتم مؤخراً منصب العضو المنتدب للشركة، فهل من سياسة معينة ستتبعونها؟

– اتخذت الشركة قراراً خلال العام ٢٠٠٩ ببناء مشاريع تطويرية وهذه تتطلب وقتاً لإتمام تنفيذها، والشركة حالياً تتابع تطبيق استراتيجيتها المعتمدة.

٢٠١١ أفضل

■ ما هي نتائجكم خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالـ ٢٠١٠؟

– أعلنت مؤسسة التنظيم العقاري في دبي في تقرير لها ان المعاملات العقارية لغاية شهر تشرين الأول (أكتوبر) زادت بنسبة ٢٥ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٠. وبالإجمال سنة ٢٠١١ كانت أفضل بكثير من ٢٠١٠. ■

شركة سوليدير العالمية تطلق الخطة الكاملة لمشروع «منتجعات الزوراء» في عجمان

الشيخ راشد النعيمي: المشروع يحفز النمو الاقتصادي في الامارة ويعزز السياحة

د. ناصر الشماع: عازمون على اطلاق وجهة عالمية الطراز وتجربة متكاملة لعملائنا

من اليمين: الشيخ راشد بن حميد النعيمي ود. ناصر الشماع

كشفت شركة تطوير الزوراء، المشروع المشترك الذي يتم تطويره من خلال شراكة بين حكومة عجمان وشركة سوليدير العالمية، عن خطتها الرئيسية الكاملة لمشروعها الرائد «منتجعات الزوراء»، الوجهة السياحية المتميزة على الساحل الشمالي لإمارة عجمان. ويتوقع أن يصبح المشروع متعدد الاستخدامات، الذي يمتد على أكثر من ٥,٤ ملايين متر مربع من المساحات غير المبنية، مركزاً رئيسياً لقطاعي الضيافة والسياحة في المنطقة.

وكان قد تم الإعلان عن الخطة الكاملة والمكونات المختلفة لـ «منتجعات الزوراء» والتقدم المنجز في تطوير المشروع خلال مؤتمر صحفي عقد في الموقع بحضور سمو الشيخ **راشد بن حميد النعيمي**، رئيس مجلس إدارة شركة تطوير الزوراء، والدكتور **ناصر الشماع**، رئيس مجلس إدارة شركة سوليدير العالمية، بالإضافة إلى نخبة رفيعة المستوى من المسؤولين في حكومة عجمان وشركة تطوير الزوراء وسوليدير العالمية.

ستخصص منتجعات الزوراء ٧٠٪ من المساحة الإجمالية لبناء منتجعات ومرافق ترفيهية تهدف إلى تحفيز نمو قطاعي الضيافة والسياحة. وتتضمن المكونات الأخرى: ١٤٪ وحدات سكنية ومتعددة الاستخدامات، و٧٪ مكاتب، و٦٪ محلات تجارية، و٢٪ مرافق اجتماعية، و١٪ مخازن لوجستية. ومن المكونات الرئيسية الأخرى مراسي وملعب للغولف يتضمن ١٨ حفرة.

تنتهي المرحلة الأولى من مشروع منتجعات الزوراء في عام ٢٠١٤، وتشتمل هذه المرحلة على منتجع عالي الفخامة من فئة الخمسة نجوم يتألف من ١٦٠ غرفة، ومنتجع متوسط الفخامة من فئة الخمسة نجوم يتألف من ٣٠٠ غرفة، وقرية سياحية تضم ١٨٠ غرفة، وقرية شاطئية تضم ٥٠ غرفة، وملعب الغولف. وسيشارك في عمليات التصميم مهندسون معماريون يتمتعون بشهرة عالمية إلى جانب شركة HVS الرائدة في الخدمات الاستشارية في قطاع الضيافة.

وعلق الشيخ **راشد بن حميد النعيمي**: «يتم تطوير منتجعات الزوراء' لتحفيز النمو الاقتصادي في عجمان مع التركيز على تعزيز قطاعي الضيافة والسياحة والذي بدوره سيسهم في دفع عجلة النمو العام في الإمارة. وبالإضافة إلى الآلاف من فرص العمل التي سيوفرها المشروع، سيسهم في تعزيز تطوير العديد من القطاعات الداعمة، الأمر الذي من شأنه أن يوفر المزيد من فرص العمل غير المباشرة. وتعد منتجعات الزوراء أحد أكثر المشاريع الضخمة والطموحة في عجمان والذي سيعيد تحديد المشهد الاقتصادي في الإمارة».

وقال الدكتور **ناصر الشماع**: نعتز بالشراكة التي تجمعنا بحكومة إمارة عجمان في إطار هذا المشروع الراقي، الذي سيحقق للإمارة فوائد اقتصادية جمة على المدى البعيد. ونحن عازمون على إطلاق وجهة عالمية الطراز للسياحة والضيافة، مع التزامنا بتقديم تجربة أسلوب الحياة العصرية المتكاملة لعملائنا.

ومن جهته، قال **منيب حمود**، الرئيس التنفيذي، لشركة سوليدير العالمية: يعكس هذا المشروع الخبرة الرائدة التي تتمتع بها سوليدير في تطوير المجمعات المتكاملة التي تستقطب أعداداً كبيرة من الناس بمراكزها الرائعة ووجهات العطلات المتميزة التي تقدمها.

سوليدير تطلق احتفالات الأعياد وبرنامج «بيروت ترتل»

أطلقت شركة سوليدير احتفالات الميلاد المجيد واعياد آخر السنة باستعراض ميلادي في أسواق بيروت وإضاءة شجرة الميلاد في ساحة العجمي بحضور رئيس مجلس ادارة الشركة ومديرها العام الدكتور **ناصر الشماع** والفنانة **نانسي عجرم** وجمهور من المشاركين ووسائل الاعلام وسط اطلاق للألعاب النارية.

وقد بدأت الاحتفالات بانطلاق الاستعراض، الذي ضم راقصين وراقصات وفرقاً موسيقية وشخصيات ميلادية، من ساحة زاوية ابن عراق عند المدخل الجنوبي للأسواق. وجال الجميع في شوارع الأسواق حتى ساحة العجمي حيث تمت إضاءة شجرة الميلاد.

كما افتتحت **نانسي عجرم** يرافقها الدكتور **الشماع** قرية الميلاد التي تقام على مساحة ١٢٠٠ متر في صالة «فنيو» حيث وزع بابا نويل اكثر من ٢٠٠ هدية على اولاد الايتام وسط جو من الفرح والابتهاج واخذ الصور التذكارية معهم. تعتبر هذه القرية الميلادية فريدة من نوعها في لبنان من حيث مساحتها وروعة تصاميمها التي تأخذ الاولاد والزائرين الى عالم سانتا الرائع.

كذلك انطلق عند المساء مهرجان الموسيقى المقدسة «بيروت ترتل» مع الجوقة الفرنسية Concerto Soave في كنيسة مار مارون الجميزة بحضور سفير فرنسا **دوني بييتون** والقاصد الرسولي **غبريال كاسيا** والمطران **بولس مطر** ومدير عام شركة سوليدير **منير الدويدي** الى جانب جمهور غفير اتى للاستماع الى الموسيقى والتراتيل الدينية.

د. ناصر الشماع والفنانة نانسي عجرم

تجدر الاشارة الى أن جوقات عدة ستحيي أمسيات الميلاد في كنائس الوسط على مدى ٢٤ ليلة ضمن مهرجان «الموسيقى المقدسة» الذي أطلقته شركة سوليدير منذ اربع سنوات وجعلت منه تقليداً سنوياً يؤكد على دور وسط بيروت كملتقى لجميع الاديان.

يذكر أن الاحتفالات الميلادية التي ضمت نشاطات القرية الميلادية والعروض الراقصة أقيمت يومياً في أسواق بيروت حتى تاريخ ٨ كانون الثاني (يناير) الجاري.

فيليب تابت (شركة هار بروبرتيز HAR PROPERTIES):

مع ضريبة مقبولة على الارباح العقارية

يرى الرئيس التنفيذي في شركة هار بروبرتيز HAR PROPERTIES فيليب تابت ان تأثير الاضطرابات في بعض الدول المحيطة جاء محدودا على قطاع العقار في لبنان، وبيّن معاناة شركات التطوير والشارين مع المصارف التي لم تعد توفر القروض المطلوبة وبالليرة اللبنانية، مقترحا ان تكون الضريبة على الارباح العقارية مقبولة، عارضا لخصائص ومزايا مشروعي «آيا» AYA و«يوبارك» U PARK ، مؤكدا عدم التوسع خارج بيروت في الوقت الراهن.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على القطاع العقاري في لبنان؟

– الاضطرابات الجارية في المنطقة العربية أثرت في شكل محدود على القطاع العقاري في لبنان، وهذا التأثير كان لا بد منه لتصحيح بعض الشوائب التي كان يعانيها هذا القطاع، بحيث طرأ تعديل على الاسعار التي ارتفعت في شكل جنوني، الامر الذي صب في مصلحة المستثمرين وحتى المطورين الذين اصبح بإمكانهم شراء اراض بأسعار معقولة وبالتالي تنفيذ عدد اكبر من المشاريع.

■ يقال ان السوق العقارية اللبنانية تعتمد على المستثمر النهائي اللبناني وان المساحة المتوسطة والصغيرة هي المطلوبة حاليا فكيف يتم تجاوبكم مع هذا الاتجاه؟

– هدفنا في HAR PROPERTIES بيع اكبر عدد من الوحدات السكنية للبنانيين بحيث اننا لم نعتمد اساسا على المستثمر الاجنبي او حتى على المغترب اللبناني المرحب به في اي الوقت في حال اراد شراء شقة في مشاريعنا لكننا في الوقت نفسه لسنا معولين عليه كليا.

الى ذلك تعاني السوق العقارية في لبنان من مشكلات اخرى ابرزها ان المصارف لم تعد توفر قروضا بالليرة اللبنانية والتي كانت تساهم في خفض الفوائد على الدائنين، ما انعكس سلبا على الشاري لجهة ارتفاع سعر الشقة التي سيشتريها.

ثقة متبادلة مع المصارف

■ كيف تنظرون الى قرار الحكومة بزيادة الضريبة على الارباح العقارية وكيف ستواجهون هذا القرار الذي يصرّ عليه معظم الوزراء وعدد كبير من الخبراء الاقتصاديين؟

– غالبا ما يشتري المواطن اللبناني شقة ليسكن فيها وليس ليتاجر بها، لذا فمن اهدافنا بيع الشقق لمن يريدون السكن فيها، اما من يريد المتاجرة بشقة فمن الطبيعي ان يتضرر بقرار الحكومة وهذه ليست مشكلتنا.

وفي رأيي الشخصي، يجب ان يكون قرار الحكومة هذا موجودا لكن طبعا بشرط ان تكون الضريبة على الارباح العقارية مقبولة وليست مرتفعة، واتمنى على كل من يشترون شققا راهنا ان يكون هدفهم السكن فيها لا المتاجرة بها.

من جهة اخرى، بإمكان الحكومة تطبيق قانون مطبق في الخارج ينص على الغاء الضريبة عن الشقة الرئيسية وفرض ضريبة على الشقة الثانوية والتي يمكن ان يكون هدف شرائها الاستثمار.

■ كيف تصفون علاقاتكم مع المصارف الدائنة وهل من معوّقات لسداد التسليفات في مواعيدها او لرفع اسعار الفائدة؟

– الى الآن، لم نواجه اية مشكلات مع المصارف في ما يتعلق بالتسليفات. لا شك في ان هناك صعوبة في الحصول على قروض نظرا الى ان القطاع المصرفي اصبح متحفظا في اعطاء القروض اكثر من اي وقت مضى نتيجة الازمات المالية العالمية والاضطرابات الاقليمية والمخاطر المترتبة عليها، بالاضافة الى تعرض بعض المطورين للافلاس وغيابهم عن لبنان، اما المطورون الملتزمون بتسديد قروضهم فلا اعتقد انهم يواجهون مشكلات مع المصارف اوصعوبات في الحصول على قروض منها.

وبالنسبة الى HAR PROPERTIES فعلاقتنا بالمصارف التي نتعامل معها متينة وتجمعنا بها ثقة متبادلة.

مشروعا آيا ويوبارك

■ ما هي ابرز مشاريعكم التي تعرضونها حاليا؟

– لدينا حاليا مشروعان رئيسيان هما مشروع آيا AYA الواقع في منطقة مار مخايل والمباع منه حتى الآن ٦٠ في المئة وقد حقق مردودا ماليا فاق توقعاتنا، ويتميز هذا المشروع بموقعه في منطقة كانت تعد شعبية في السابق فيما اصبحت اليوم منطقة مطلوبة جدا من قبل المطورين، وبإمكان المشترين تسلم شققهم في المشروع اواخر العام ٢٠١٤.

اما المشروع الثاني فهو «يوبارك» U PARK الواقع في منطقة الاشرفية والذي تراوح مساحة الشقق فيه والبالغ عددها ٦٤ بين ١١٠ و٢٢٠ مترا مربعا وقد بيع منها حتى الآن ١١ شقة.

اما الخاصية الاهم التي يتمتع بها مشروع U PARK فهي الحدائق الغناء التي تغطي مساحة ٢٥٠٠ متر مربع من مساحة المشروع والمخصصة فقط لسكانه، ما يؤمن لهم حياة مثالية، بالاضافة الى اننا نعمل على تطوير المنطقة الواقع فيها المشروع بمساعدة مطورين آخرين، وذلك في ما خص بنيتها التحتية والمجاري الصحية وتأهيل الطرقات وغيرها من الامور.

وتراوح اسعار الشقق في U PARK بين ٢٩٠٠ و٣٩٠٠ دولار اميركي للمتر المربع الواحد ويتوقع انجازه نهاية سنة ٢٠١٤.

تركيز على بيروت

■ هل من مشاريع مستقبلية؟

– نحن بصدد درس مشاريع عدة لكن لا شيء ملموسا حتى الآن بحيث ننتظر ردود الفعل على مشروع U PARK للبدء بتنفيذ مشاريع اخرى ضمن منطقة بيروت كوننا حاليا لا نفكر في التوسع خارجها.

■ كيف تقومون نتائجكم للعام ٢٠١١؟

– في النصف الاول من العام ٢٠١١ لاحظنا ديناميكية وطلبا في السوق المحلية لكن في النصف الثاني شهد القطاع العقاري تباطؤا جعلنا نعيد النظر في مشاريعنا المستقبلية ونتريث في تنفيذها. ■

«كونتوار الأمانة» تطلق ٥ مشاريع متوّجة بفندق للسياحة الدينية

وديع كنعان: أسعار العقار صعود قمم ليس فيه نزول وديان

يعتبر مدير عام مؤسسة كونتوار الأمانة العقارية وديع كنعان «ان السوق العقارية في لبنان اشبه بصعود القمم من دون ان يكون فيها نزول وديان، وباستعراض كل مراحل هذه السوق على مدى العقود المنصرمة، يتبين بنظري، ان الهدوء في حركة السوق الذي شهده العام ٢٠١١ لا يعني ركوداً ولا تراجعاً، بل هو اشبه باستراحة القمة في لعبة القمم. وتأتي هذه الإستراحة بعد الحركة التصحيحية للأسعار التي يفضل البعض تسميتها بالفورة، فورة البناء والأسعار أو الإستثمار ولا بد للحركة العقارية من ان تتواءم مع ظروف كل مرحلة. وأياً كانت هذه الظروف لن يتعطل الطلب على العقارات في لبنان، ولن تنجو الأسعار من فورات جديدة لسبب رئيسي هو ان مساحة لبنان صغيرة وتكاد تكون أشبه بواحة في صحراء متمادية الأطراف. ولا بد للفورات من ان تبرز كلما تدفقت الكتل المالية الضخمة من الداخل او من المحيط، وبالأخص الإنتشار اللبناني».

هدوء مرحلي

أضاف: قد لا يكون الهدوء الذي اتسم به العام ٢٠١١ ناتجاً عن بلوغ الحركة التصحيحية اهدافها فحسب، بل ساهم في ذلك ايضا الإحتقان السياسي الذي شهده لبنان على مدى العام، والإضطرابات التي سادت دول المنطقة وكانت سبباً في تراجع الرساميل الوافدة من المهاجر، وفي تحول الأموال الهاربة من دولها عن لبنان، وفي تراجع القدرة الشرائية للمواطن اللبناني، ولكل هذه العوامل اقتصر بيع الشقق الفخمة على الميسورين من مقيمين ومهاجرين، في حين تركز الجزء الأكبر من الطلب على الشقق الصغيرة والمتوسطة.

وحول المشاريع التي ستصب مؤسسة كونتوار الأمانة اهتمامها عليها في العام الجديد قال **كنعان**: لم تنقطع مؤسساتنا عن إقامة المشاريع العقارية من استثمار وتطوير وبناء، ولذلك تضم جعبتها حاليا مجموعة من المشاريع التي بدأنا بتنفيذ بعضها ونحضر لتنفيذ بعضها الآخر بالتعاون مع مستثمرين آخرين، وبالأخص احد المصارف الكبرى . المشروع الأول هو ما أطلقنا عليه اسم «باين بارك» الذي باشرنا بتنفيذه في بلدة روميه المتنية في بيئة صنوبرية تؤالف بين رونق الجبل ومتعة البحر. ويتكون المشروع من ٩ مبان مؤلفة من ٥٤ شقة بمساحات تراوح بين ١٦٠ و٣٣٠ مترا مربعا ودوبلكسات فخمة. وهو ينفذ على ثلاث مراحل انجزت المرحلة الأولى منه في ربيع ٢٠١٠ وتتكون من مبنيين. ولم يبق من المرحلة الثانية سوى بعض الأعمال النهائية وتشتمل على ٣ مبان يفترض تسليمها في أواخر ٢٠١٢، فيما تشتمل المرحلة الثالثة على ٤ مبان تتسم جميعها بأعلى المواصفات وأحدث التجهيزات. ويتوجه المشروع بكامله نحو جيل الشباب بصورة خاصة الباحث عن السكن الهادىء والصحي والممتع.

فندق في عنايا

المشروع الثاني، يضيف **كنعان**، يتمثل ببناء فندق سياحي ديني إذا جاز التعبير يكون باكورة شبكة الفنادق المزمع إقامتها بالقرب من المزارات الدينية المتوافرة بكثرة في لبنان، بما يعزز السياحة الدينية التي تحولت ركناً أساسيا في السياحة بشكل عام. وسيقام هذا الفندق ذو الثلاثة نجوم في منطقة عنايا على مساحة ١٠ آلاف متر مربع مطلة على دير مار مارون، وقد أطلقنا عليه اسم «منايا»، ونحن في صدد بنائه، ونعد لطرحه على المستثمرين ولاسيما المغتربين منهم من اجل ترسيخ الروابط بين المقيمين والمهاجرين. ويتكون الفندق من ١٠٠ غرفة ومسبح وصالة للرياضة، وأخرى للألعاب، وثالثة متعددة الإستخدامات، بالإضافة الى مطعم ومقهى ومحال تجارية ومجموعة من البنغالو .

ويلفت **كنعان** الى مشروع آخر هو «كايا فيلدج» الذي سيقام على مساحة ٢٠ ألف متر مربع مفرزة الى ١٧ عقاراً ضمن مشروع نيو حالات التابع لمؤسستنا. وسيقام على كل من العقارات المفرزة فيللا وفق تصاميم متنوعة تراوح مساحاتها بين ٤٥٠ و ٦٥٠ متراً مربعاً، ويجمع بينها الموقع الممتع والبيئة الراقية.

مشاريع جديدة

وهناك مشروعان جديدان ستصب مؤسسة كونتوار الأمانة اهتمامها عليهما، كما يقول مدير عام المؤسسة، ويضيف: نحضر لمشروع عقاري ضخم في منطقة روميه أيضا، هو كناية عن ٥٠ ألف متر مربع سيجري افرازها ٤٥ قطعة تراوح مساحاتها بين ٧٥٠ وألف متر مربع.

وسيعتمد بيع المشروع على العقار غير المبني، والعقار الذي يضم فيللا ، باعتبار ان المشروع مصنف منطقة فيللات. والمشروع الآخر هو المحفظة العقارية التي هي كناية عن سلة عقارية موزعة على عدد من المناطق، ويستمر تنفيذها خمس سنوات، وترتكز على تحقيق معدل ارباح سنوية يبلغ ٣٠٪ وتتعاون المؤسسة مع أحد المصارف الكبرى في إطلاق هذه المحفظة. ■

بسام نسر (شركة غلوبل بيزنس انتربرايز GLOBAL BUSINESS ENTERPRISE لبنان):

القطاع العقاري ركيزة من ركائز الاقتصاد اللبناني

اشار السيد بسام نسر مدير شركة غلوبل بيزنس انتربرايز (اوف شور) الى ان القطاع العقاري في لبنان يشهد في هذه الفترة ركودا نسبيا، معتبرا ان مرد ذلك للاوضاع الداخلية والاقليمية المحيطة غير المستقرة، وكذلك القدرة الشرائية الضعيفة لدى المواطن اللبناني.

واذ اعتبر ان القطاع العقاري هو ركيزة من ركائز الاقتصاد اللبناني، اكد انه يجب على الدولة دعمه وتشجيعه وعدم فرض اعباء جديدة عليه، مرحبا على هذا الصعيد بأي خطوة مدروسة تكون لمصلحة الوطن والمواطن.

ولفت الى ان أحدث مشاريع الشركة اليوم هو مشروع كازابيللا البازورية والذي انطلق العمل في المرحلة الاولى منه والمتضمنة اربعة مبان سكنية وفق احدث المواصفات العالمية.

ركود نسبي في العقار

■ كيف تقوّمون وضع القطاع العقاري في لبنان اليوم؟

– إن القطاع العقاري في لبنان يشهد حالياً ركودا نسبيا ولا سيما في ما يخص المشاريع التي تتضمن شققاً مساحتها كبيرة. ذلك مرده للوضع السياسي والإقتصادي الحالي غير المستقر إقليمياً ومحلياً، بالإضافة إلى معدل الأجور المتدني في لبنان على الصعيد الداخلي والذي لا يتناسب مع أسعار العقارات المعتمدة.

■ يقال ان السوق العقارية اللبنانية تعتمد على المستثمر النهائي اللبناني وان المساحة المتوسطة والصغيرة هي المطلوبة حاليا فكيف يتم تجاوبكم مع هذا الاتجاه؟

– ليس بالضرورة أن يكون الإعتماد الوحيد هو على المستثمر اللبناني بل هناك توجه ورغبة كبيرة من قبل شركات عقارية عالمية (أميركية وأوروبية) في التملك في لبنان والاستثمار فيه بالإضافة إلى المستثمرين العرب واللبنانيين المغتربين. نعم نلاحظ الطلب الزائد والإقبال على شراء الشقق ذات المساحة المتوسطة والصغيرة، وذلك كما ذكرنا سابقاً لأنها مناسبة إلى حد ما مع متطلبات الفرد اللبناني وقدرته الشرائية طبعاً، مع التسهيلات المقدمة من المصارف بشكل عام ومصرف لبنان بشكل خاص. بحيث من الممكن جداً أن يكون مشروعنا القادم بتلك المواصفات.

لا تراجع في الاسعار

■ تشير الدراسات الى ان سوق العقارات والشقق سجلت تراجعا كبيرا في بعض المناطق، ربما وصل الى ٢٠ ٪ ما هو تعليقكم؟

– بعد الفورة التي شهدها قطاع العقارات في لبنان، نلحظ الآن الجمود على حركة المبيع والشراء والسبب كما ذكرنا هو بفعل عوامل عدة منها ما هو مرتبط بالوضع السياسي المتوتر، ومنها ما يتعلّق بركود هذا القطاع وبشكل طبيعي بعد طفرة دامت أربع سنوات، فإن السوق الآن في مرحلة من الهدوء علماً بأن الأسعار لن تتراجع مهما طالت مدة الجمود العقاري والحركة سوف تتحسن بمجرد إستقرار الوضع السياسي في المنطقة.

ركود نسبي في العقار

■ كيف تنظرون الى قرار الحكومة بزيادة الضريبة على الارباح العقارية وكيف ستواجهون هذا القرار الذي يصرّ عليه معظم الوزراء وعدد كبير من الخبراء الاقتصاديين؟

■■■

شركات عقارية عالمية ترغب بالتملك في لبنان

■■■

– إن القطاع العقاري هو ركيزة من ركائز الإقتصاد اللبناني وبالتالي يجب على الدولة دعمه وتشجيعه وعدم فرض أعباء جديدة عليه، علماً بأننا نرحب بأي خطوة مدروسة تصب في مصلحة الوطن والمواطن.

■ كيف تصفون علاقاتكم مع المصارف الدائنة وهل من معوّقات لسداد التسليفات في مواعيدها او لرفع اسعار الفائدة؟

– علاقتنا جيدة جداً مع المصارف التي نتعامل معها والتي نعمل سوياً على إستمرار تلك العلاقة على النحو الذي هي عليه آملين تطويرها إلى الأفضل وليس العكس.

مشروع كازابيللا البازورية

■ ما هي أبرز مشاريعكم التي تعرضونها حاليا، وهل من مشاريع مستقبلية؟

– حالياً نحن نعمل في مشروعنا العقاري في منطقة البازورية – صور الذي أطلق في حزيران (يونيو) ٢٠١١ وابتدأ العمل على تنفيذ المرحلة الأولى منه والتي تتضمن أربعة مبان سكنية. مشروع Casabella Bazourieh هو مشروع فريد من نوعه في المنطقة وبني وفقا للمعايير الدولية من حيث نوعية تصميم المباني والحدائق، ومساحة الشقق وهندسة المناظر الطبيعية بالإضافة إلى المرافق الترفيهية مثل الملاعب والنوادي الرياضية. كما أنه مجهز من حيث البنى التحتية والإمدادات، بما في ذلك محطة تكرير وإمدادات كهربائية ومواقف سيارات خاصة ونظام أمن وحماية بالإضافة إلى موقعه المميز بالقرب من مؤسسات الخدمات مثل المدارس والمستشفيات ومراكز التسوق والمطاعم. وبالطبع نحن نطمح إلى إقامة مشاريع أخرى في المستقبل سنعلن عنها في حينها الى جانب سائر التفاصيل التي يمكن الاطلاع عليها عبر الموقع الالكتروني www.bazouriehvillage.com. ■

مشروع Casabella Bazourieh

CAPSTONE INVESTMENT GROUP تقيم عشاءها السنوي في بيروت

من اليسار: جف خوام، زياد معلوف وسمر خوام

من اليمين: رجا مكارم، بول عون وهاروت ميسيريان

أقامت شركة CAPSTONE INVESTMENT GROUP الناشطة في مجال التطوير وإدارة الاستثمار العقاري، حفل عشائها السنوي في مطعم IRIS في بيروت.

حضر الحفل أكثر من مئتي شخصية اجتماعية بارزة في مجالات الإستثمار والأعمال. وفي المناسبة شرب المدعوون نخب عيدي الميلاد ورأس السنة وسط أجواء ساهرة مميزة.

من اليمين: وسام معلوف، ناجي زخور، داني ورانيا خراط، فيكتور وناتالي نجاريان، زياد معلوف وايلين زخور

من اليمين: زينه عون معلوف وكارل والسا اهاجوت هرمز

من اليمين: الياس ابو فرح، لينا ابو جوده، مرسيل ابو جوده وجان جميّل

من اليمين: ايلي خوري، شكري الخوري وروجيه صهيون وقرينته

من اليسار: روبير جريصاتي، تاتيانا وزياد خوري

رنا وشريف ادريس

من اليسار: رالف عجرم، ادغار لبكي، اسحاق وغيدا طبيلي

روجيه نسناس (المجلس الاقتصادي والاجتماعي):

المجلس الاقتصادي والاجتماعي صمام أمان وملتقى حوار والى طاولته تنقل المشكلات من الشارع لإيجاد المعالجات الناجعة لها

حراكه لا يهدأ على الصعيدين الإقتصادي والاجتماعي. يجمع بين نشاطه الواسع في المجلس الاقتصادي والاجتماعي ونشاطه في المجلس الاعلى لطائفة الروم الكاثوليك ورئاسة الجمعية الخيرية للطائفة ورئاسته لشركتي أكسا للتأمين وميدنت. واذا سألته كيف يمكن ان يجمع بين كل هذه المواقع يجيبك روجيه نسناس «ليس ثمة باب واحد لخدمة لبنان».

ويضيف: «المهم ان تكون أنت للبنان وللإنسان مهما تعددت المواقع».

وهنا حوارنا مع الرجل الذي ترأس اول مجلس ادارة للمجلس الاقتصادي والاجتماعي، ولا يزال يتابع نشاطه فيه محليا ودوليا، وهو على إيمان راسخ بأن الدولة بكل أركانها متمسكة بإعادة تشكيله قريبا وبرئاسته.

■ تزايد نشاطكم في الحقل الاقتصادي والاجتماعي في العام ٢٠١١ على صعيد حضور المؤتمرات والندوات، فإلى ماذا تعزون ذلك في حين انه لم يصدر مرسوم تعيينكم كرئيس للمجلس الاقتصادي والاجتماعي؟

– قبل مرسوم التعيين، وبه، لم اتاخر مرة عن العمل من اجل كل ما يخدم بلدي ويعزز استقراره الاقتصادي والاجتماعي. وحضوري للمؤتمرات الدولية جاء بالتنسيق مع أعلى المسؤولين لأنه من غير المعقول أن يكون لبنان غائباً وان أرى مقعد المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الذي تعاونت مع الجميع على تأسيسه، خاليا لا سيما ان لهذا المجلس دورا هاما على الصعيد الداخلي وعلى الصعيد الدولي على حد سواء.

في الداخل يشكل المجلس مركز اللقاء بين الدولة والهيئات الاقتصادية والعمال والجمعيات والمؤسسات الاجتماعية. المجلس هو صمام أمان وملتقى حوار، به ننقل المطالب والمشكلات من الشارع الى طاولة النقاش العلمي والعملي لبلورة صيغ المعالجات الناجعة.

وعلى الصعيد الدولي فقد شكلت تجربتنا نموذجا لطالما ألحّت المؤتمرات الأوروبية في باريس وروما واسطنبول او المؤتمرات الدولية في بكين وسواها على تعميم التجربة اللبنانية في منطقتنا. لقد صار له موقع دولي ملحوظ.

اجماع على المجلس

■ علمنا ان حكومة الرئيس ميقاتي تبحث عن اعضاء لتعيينهم في المجلس الجديد، فهل لكم اي علم بذلك وماذا لديكم بهذا الخصوص؟

– المجلس الاقتصادي والاجتماعي مؤسسة ميثاقية. هو يحظى بدعم دولي مميز كما رأيتم، فلا يجوز التأخر في إعادة تشكيل هذا المجلس. انه يمثل حلقة مهمة لتوطيد التعاون بين لبنان والعالم على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي . كما هو بمثابة معهد وطني بمقدار ما هو مركز اقتصادي واجتماعي. وكم يسعدني ان أرى هذا الإجماع العارم والشامل حول المجلس من فخامة الرئيس من خطاب القسم الى دولة الرئيس بري ودولة الرئيس ميقاتي، الى الهيئات الاقتصادية التي ترى ان المجلس هو المكان الأفضل لمعالجة المشكلات الاقتصادية والاجتماعية المزمنة، كما قالت الهيئات اثر لقائها برئاسة الصديق عدنان القصار بدولة الرئيس ميقاتي، اضف الى ذلك بالطبع الاتحاد العمالي العام والجمعيات والاتحادات الاجتماعية والمدنية.

تعدد المواقع لخدمة الوطن

■ كيف توفقون بين نشاطكم في المجلس الاقتصادي والاجتماعي ونشاطكم في رئاستكم ونيابة الرئاسة في المجلس الاعلى لطائفة الملكيين الكاثوليك ونشاطكم في مجموعة اكسا للتأمين مع علمنا بأن شقيقكم ايلي له القدرة الكاملة على ادارة شركة اكسا؟

– ليس ثمة باب واحد لخدمة لبنان. والعمل بتجرد وبروح العطاء يسهم في ترسيخ قيم البناء الوطني والإنمائي. فحينما تكون أهدافك سامية ونهجك واضحاً لن تجد صعوبة في تطور الشعور الطائفي الى انتماء وطني وفي ضخ النبض الإنساني في العمل الإداري او التنظيمي. المهم ان تكون انت للبنان وللانسان مهما تعددت المواقع.

انشاء صندوق دعم القروض الجامعية

■ ذكرتم في حديث سابق معنا انكم تعدّون مشروعا يصب في مصلحة الجمعية الخيرية الطائفة الكاثوليكية، فهل حققتكم شيئا على هذا الصعيد؟

– في المجلس الأعلى لطائفة الروم الكاثوليك أتعاون مع الجميع ببركة غبطة سيدنا البطريرك على تعزيز الدور الوطني للطائفة وللذود عن حقوقها بالمقدار نفسه على ارساء برنامج تنموي يعزز كرامة ابناء الطائفة وثقتهم بالبلد وبالغد.وقد نجحنا حتى الآن في انشاء صندوق دعم القروض الجامعية لمساعدة الطلاب على استكمال دراساتهم، وانشاء صندوق القروض الميسرة لدعم المؤسسات الصغرى والوسطى لتجذير ابنائنا في مناطقهم وتنمية ممتلكاتهم ، كما نعمل على انشاء الصندوق الصحي لرعاية ابناء الطائفة المحتاجين ، اضف الى ذلك انشاء مكتب التوظيف لمساعدة المتخرجين من الشبان والشابات على تيسير فرص العمل لهم سواء في الدولة او في القطاع الخاص.

لقد اقرت الهيئة التنفيذية للمجلس الأعلى خطة عمل على هذا الصعيد كنت قد وضعتها بالتعاون مع الأمين العام الدكتور بسام الفرن.

فانا اعمل سواء في الجمعية الخيرية او المجلس الأعلى او في المجلس الاقتصادي والاجتماعي على ان اثبت بأنه «بالإنماء نرسخ الانتماء الوطني السليم».

غد مشرق

■ ما هي كلمتكم الاخيرة بمناسبة العام الجديد؟

– اذ اتوجه الى اسرة «البيان الاقتصادية» بأخلص التمنيات فاني اهنىء اخواني واخواتي اللبنانيين بالاعياد وأتمنى توطيد الاستقرار والازدهار في بلدنا. فنحن الذين بقينا متمسكين بلبنان في زمن المحبة نؤكد حرصنا على اعادة بناء الدولة والمجتمع والمواطن. صدقوني في وطننا كفاءات عالية وطاقات خلاقة. والمهم هو ان نعرف كيف نوظفها لمصلحة المواطن والمجتمع والدولة.

ليس في طبعي الشكوى . انا اؤمن ان أهم تحد يواجه الانسان هو كيف يخلق من العجز معجزة. اننا نمر بمرحلة استثنائية ودقيقة، حافلة بالتحولات، وعلينا جميعا ان نتعاون لكي ننجح في فتح الغد المشرق، الغد الجدير بتاريخنا وطموحاتنا، الغد الذي يعزز ثقة أولادنا بأنفسهم وبوطنهم.■

جاك صراف (ماليا هولدنغ):

استكملنا انتشارنا في المنطقة العربية برغم الاضطرابات التي تشهدها بعض دولها

رئيس مجلس إدارة ماليا هولدنغ وعميد الصناعيين في لبنان جاك صراف قدم شرحاً وافياً للإنجازات المتحققة خلال العام ٢٠١١ داخل السوق اللبنانية وخارجها، وحصر المعوقات التي تعترض الشركات والمؤسسات الصناعية بالوضع السياسي والأمني في البلاد وفاتورة الطاقة الباهظة، وحذّر من سياسة الحكومة الحالية التي ستؤدي بعد صدور مرسوم زيادة الأجور الى اقفال المؤسسات والشركات والمصانع تحت وطأة تفاقم نفقاتها، عازيا الركود الحاصل الى العامل السياسي بالدرجة الأولى، منوهاً بالجهد الذي يقوم به وزير الصناعة فريج صابونجيان، واصفاً اياه بالقيمة المضافة للصناعة اللبنانية.

انجازات «ماليا هولدنغ»

■ **ما هي أهم إنجازات «ماليا هولدنغ» للعام ٢٠١١؟**

– الإنجاز الأول، الانتهاء من التوسعة الكبرى لمصنع «فارمالاين» للأدوية بحيث اصبح مصنع أدوية من الطراز الأول وبمستوى عالمي وبالمواصفات والمعايير التي يتطلبها هذا النوع من المصانع، ما سنح له توقيع عقود مهمة مع شركات دولية في صناعة الأدوية، وبالإضافة الى الأدوية التي ينتجها، أضحى يملك ثماني شركات دولية تنتج أدوية على حسابها.

الإنجاز الثاني هو توسّع «ماليا تاك» التي تهتم بكل ما يتعلق بالتكنولوجيا، من خلال افتتاح فروع لها في مصر والكويت والجزائر، وذلك بعد لبنان وسوريا والعراق.

الإنجاز الثالث والأهم كان على الصعيد التنظيمي، بحيث ركّزنا على التطوير التنظيمي لكافة مؤسساتنا في لبنان، وذلك تفعيلاً للإدارة المالية وقدرات الموظفين.

الى ذلك استكملنا انتشارنا في المنطقة العربية برغم الاضطرابات التي تشهدها بعض الدول وتحديداً سوريا.

الإنجاز الرابع هو ان شركة التوزيع «مارد العراق» التابعة لـ «ماليا هولدنغ» في العراق أصبحت احدى كبريات شركات التوزيع هناك، بحيث حازت على العديد من الشركات الدولية لتكون الموزّع الحصري للعراق بعدما كانت توزّع دخان «بريتش اميركان توباك» BAT. كذلك تعاقدنا مع شركات جديدة ومهمة في المواد الغذائية، ودخلنا أخيراً قطاعاً جديداً في إطار النفط من خلال العلامة التجارية «شل اويل» أي زيوت المولدات وهي مادة أصبحت توزّع في العراق كأي سلعة استهلاكية.

وفي مجال الفندقة والضيافة، افتتحنا في العراق فندقاً، كانت حركة إشغاله ونتائجه جيدة وشكل استثماراً مثمراً بالنسبة الينا، ما دفعنا الى التوسّع أكثر فأكثر في إطار قطاع الضيافة في العراق. بالإضافة الى ثلاثة مشاريع نعمل عليها حالياً بالتوازي، وكلها في العراق. المشروع الأول زراعي والثاني في بناء مكاتب ووحدات سكنية لمجموعة «ماليا هولدنغ» نؤجرها في الوقت نفسه لشركات دولية، إضافة الى إنشاء مستودعات كبرى في كل من بغداد وأربيل.

توسع خارج لبنان

■ **ألم تؤثر الاضطرابات في الدول العربية على تصدير المنتجات اللبنانية، وكيف تتصرفون لتصريف انتاجكم؟**

– من موقعنا كصناعيين، نضع في حسابنا دائماً ان المفاجآت يمكن ان تحصل في أي لحظة، لذا نأخذ بالاعتبار تخفيض المخاطر وتوزيعها. فمنذ اغتيال رئيس الوزراء السابق رفيق الحريري في ٢٠٠٥، قرّرنا التوسّع خارج لبنان وتحديداً نحو العراق برغم ان هذا البلد ومنذ ثماني سنوات يشهد اضطرابات وأوضاعاً أمنية غير مستقرة، لكن ولحسن الحظ اعتاد اللبنانيون والعراقيون هذه الأوضاع، بحيث أضحت من صلب حياتهم اليومية ما عزز القدرة لديهم على التعامل معها، وهذا الأمر هو إحدى نقاط القوة للشركات اللبنانية.

أما بالنسبة الينا فلا تشكّل الاضطرابات المذكورة أية مشكلة، بل بالعكس نحن نتعايش معها ونحوّلها الى حلول والى نقاط قوة.

■ **ما هي اهم المشاكل التي يشكو منها القطاع؟ وما هو المطلب الصناعي الاكثر إلحاحاً؟**

– لا مشكلات لدى القطاع الصناعي تحديداً، انما المؤسسات هي التي تعاني من معوقات ناتجة عن فاتورة الطاقة الباهظة، إضافة الى مشكلات تنظيمية ومؤسساتية، وهذه الأمور كلها علينا ان نتعامل معها بحكمة ونوجد الحلول الداخلية لها، ومهما يكن فإن المشكلات الناتجة عن سياسة الحكومة ستؤثر على القوى العاملة بحيث ستضطر المؤسسات والمصانع، بعد الزيادة الطارئة على نفقاتها ان تصرف عمالها وموظفيها، لكن برغم ذلك كله، نحاول قدر الإمكان الإبقاء على العمال والموظفين في شركاتنا وايجاد الحلول لمشكلات السوق اللبنانية من خلال رفع نسبة صادراتنا الى الخارج.

■ **كيف تنظرون الى مرسوم زيادة الاجور ورده من قبل مجلس شورى الدولة؟**

– هذا المرسوم ما هو إلا بداية الطريق، فرئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي هدف من خلاله الى تعزيز مداخيل اللبنانيين قبل الأعياد قدر الإمكان، بزيادة على الأجور والرواتب ليست بالشيء الكثير بالنسبة للقوى العاملة، وإنما ليس بالشيء القليل بالنسبة الى المؤسسات التي ستتكبّد جرّاء هذا المرسوم كلفة لا يستهان بها. نحن نتخوّف من عدم الرضى على هذه الزيادة من قبل القطاعات العمالية، لذا علينا التفتيش عن طريقة لتخفيض الأعباء عنا وعن الدولة التي تفرض علينا رسوماً كثيرة وتحمّلنا أعباء لا تُحصى، بحيث لم يعد باستطاعتنا الاستمرار بهذا الجو المشحون، وأخشى ما أخشاه ان تكون ٢٠١٢ سنة صعبة جداً.

– اجري الحديث قبل اقرار مشروع الوزير شربل نحاس. –

صابونجيان قيمة مضافة للصناعة

■ **ما هي مطالبكم من دولتكم ليتعزز قطاعكم وينمو ويزدهر؟**

– نطالب بالإستقرار الأمني والاجتماعي والاقتصادي لأنه الأهم لتأمين حدّ أدنى من العيش الكريم وللوصول الى مجتمع راق تسوده العدالة الاجتماعية.

■ **للمرة الاولى نرى الصناعيين على وفاق مع وزارة الصناعة فالى ماذا تعزون ذلك؟**

– كل الوزراء الذين توالوا على وزارة الصناعة لم تكن لدينا مشكلة معهم، وكصناعيين نعتبر ان وزير الصناعة فريج صابونجيان الممثل الأساسي لنا، والقيمة المضافة لوزير الصناعة الحالي انه يفكر ويتكلم بلغة الصناعي الخبير من منطلق تجربة شخصية لا من برجه، كونه يملك مصنعاً ولديه خبرة في تكاليف العامل وفاتورة الطاقة.

وقد قال وزير الصناعة: أنا لست للدولة إنما أنا في الدولة أمثل الصناعة والصناعيين في مجلس الوزراء وهدفي الدفاع عنهم، وهذا مهم جداً بالنسبة الينا لتفعيل دور الصناعة التي بلغت صادراتها أربعة مليارات دولار فيما كانت في العام ٢٠٠٠ تصدر بقيمة ٧٠٠ مليون دولار، ما يشكل مصدراً أساسياً للنقد الأجنبي لمصلحة لبنان وفرص العمل فيه. ■

جوزيف جعجع (هيبكو HYPCO - لبنان):

٢٠١٢ ستكون سنة تتويج انجازاتنا

تمنّى عضو الهيئة التنفيذية في تجمع الشركات المستوردة للنفط في لبنان APIC ومدير عام شركة هيبكو HYPCO المهندس جوزيف جعجع على السلطات المعنية ارساء سياسة اقتصادية ونفطية شاملة، كما أشار الى النقلة النوعية التي قامت بها شركة HYPCO والتي ستؤهلها حتما لتثبيت دورها الاساسي كأحدى شركات النفط الرائدة في لبنان، مشددا على المواصفات الأوروبية للبنزين المستورد من قبل شركة HYPCO وتحديداً نسبة الكبريت المتدنية، معتبراً ٢٠١٢ سنة تتويج الإنجازات.

ضغوط على أسعار النفط

■ كيف تقوّمون انعكاسات التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية على أسعار النفط؟

– ان الأحداث التي شهدتها المنطقة العربية و لم تزل خلال الفترة الأخيرة، أدت الى تقلبات حادة في أسعار النفط، انما اذا استبعدنا العامل السياسي من المعادلة وارتكزنا على الوضع الإقتصادي العالمي فحسب، فاننا نتوقع ان يتراوح سعر برميل النفط بين ٨٥ و ٩٥ دولاراً اميركيا.

■ ماذا بالنسبة الى لبنان؟

– يعتمد لبنان بشكل كليّ على الاستيراد لتأمين حاجته من المشتقات النفطية، وبالتالي أي هبوط أو ارتفاع في الاسعار العالمية للمشتقات النفطية Platt's ينعكس مباشرة على سعر صفيحة البنزين أو الديزل.

سياسة اقتصادية و نفطية

■ أجرت الحكومة اللبنانية تصحيحاً لأسعار المشتقات النفطية لكنها ما لبثت ان ارتفعت، لماذا؟

– خفّضت الحكومة الضريبة على مادة البنزين دونما تحديد سقف للأسعار، لذلك عندما ارتفعت أسعار النفط عالميا انعكست مباشرة على سعر هذه السلعة وبالتالي أدت الى ارتفاعه.

من هنا نكرّر الدعوة عبر مجلتكم الكريمة للنظر عن كثب في ملف قطاع المحروقات من قبل المعنيين في القطاع العام من جهة وتجمع شركات النفط APIC من جهة اخرى، بغية بلورة استراتيجية من ضمن سياسة اقتصادية ونفطية شاملة يساعد على تطوير القطاع وتحمي استثماراته وتساهم بتخفيف الضغط الاجتماعي والاقتصادي عن كاهل المواطن اللبناني من دون ان تؤثر سلبا على الخزينة العامة.

■ كيف يتم ضبط قطاع المحروقات في ظل عمليات الغش الحاصلة؟

– للأسف، ان الأجهزة المولجة بالرقابة ورصد

■■■

حماية المستهلك بحاجة الى ضمير مهني حي

■■■

عمليات الغش بهدف حماية المستهلك ليست كافية في الوقت الحالي، لذا الوضع بحاجة ضرورية لضمير مهني حيّ، وحسن متابعة من قبل الشركات، ودرجة عالية من الوعي عند المواطن. اما بالنسبة الينا كشركة HYPCO فإننا حريصون على مراقبة عمليات تسليم المشتقات النفطية لمحطاتنا في صهاريج محدَّثة ومجهزة تقنيا، وعلى متابعة وتدريب شبكة محطاتنا بغية اعتماد وسائل مراقبة تضمن النوعية والكمية للمستهلك اللبناني.

غير انه يبقى من مسؤولية الأجهزة المعنية تعزيز أدواتها الرقابية لرصد وقمع أي عملية غش قد تحصل، كما واننا نحثّ المستهلك اللبناني الذي يتمتع بالوعي الكافي، ان يقوم هو ايضاً بالدور الرقابي ويبلّغ عن اية مخالفة قد تحصل معه الى الجهات المختصة ولا سيما هيئة حماية المستهلك.

مواصفات أوروبية

■ من أين تستورد شركة HYPCO مشتقاتها النفطية؟

– نستورد مشتقاتنا النفطية من مصادر أوروبية عدّة، ونؤكد على ان بنزين HYPCO بأقل نسبة كبريت، بحيث يمكن ان تصل نسبة الكبريت فيه الى ٥٠ مرة اقلّ من المستوى المسموح به وفق المواصفات اللبنانية، من دون اي كلفة اضافية على المستهلك، وهذا ما نفتخر به!

نقلة نوعية

■ ما هي أهم انجازات شركة HYPCO خلال العام ٢٠١١؟

– كانت ٢٠١١ سنة ديناميكية بالنسبة الينا بحيث أجرينا ورشات عمل داخلية عدّة، فقدّ طوّرنا أسلوب عملنا الداخلي على كافة المستويات الفنية، التقنية والإدارية وأجرينا تعديلاً على هيكلية الشركة لتصبح المهام موزعة بشكل فعّال، كما واستحدثنا وحدة خدمة الزبائن ضمن مفهوم جديد ورائد في قطاع المحروقات، بحيث أصبح بإمكان الزبون رفع مطالبه عبر آلية محددة على ان تتابع من قبل فريق العمل المختصّ في الشركة.

لقد حرصنا ايضاً على التعاطي بذهنية استباقية مسؤولة، ترتكز على الشفافية بالتعامل مع كافة زبائننا وعملائنا، وتهدف الى تمتين الثقة مع المستهلك اللبناني. وعليه قمنا بحملة توعية اعلانية في صيف ٢٠١١ تحت عنوان هيبكو...فكرّ لبعيد، من اجل تسليط الضوء على مضار الكبريت في البنزين وآثاره السلبية على الصحة والبيئة ومحرك السيارة.

٢٠١٢ سنة تتويج الإنجازات

■ كيف تقوّمون نتائج الشركة خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠ و ما هي خططكم المستقبلية للعام ٢٠١٢؟

– حاليا لا نقارب النتائج من زاوية الأرقام فقط بقدر مقاربتنا لها من زاوية انجازاتنا على المستويات كافة، ولا سيما مستوى جهوزيتنا الداخلية وجوّ العمل الايجابي الذي نتفاعل ضمنه، تحضيراً للمرحلة المقبلة.

وهنا نلحظ حصول تقدم واضح خلال العامين ٢٠١٠ و ٢٠١١، وعليه وضعنا خطة عملنا لعام ٢٠١٢ بهدف ترجمة تحضيراتنا الداخلية والخارجية الى انجازات ملموسة.

لقد بتنا في وضعية مؤاتية تؤهلنا للإنطلاق في العام ٢٠١٢ نحو المزيد من الأهداف وتتويج الانجازات، فطموحنا ان تكون HYPCO رائدة في القطاع النفطي اللبناني، خصوصاً وانها تعتبر من اولى الشركات في مجال التوزيع.■

رولان معرّي (سوكوتيك - SOCOTEC):

نوسع نشاطاتنا وانتشارنا مواكبة مع الزامية التدقيق الفني

ساهمت سوكوتيك – SOCOTEC في شكل فعال بتحقيق الأهداف الخاصة، من حيث السلامة والجودة والإمتثال التام للمتطلبات التنظيمية الجديدة. ويتم العمل في سوكوتيك على خدمة العملاء في مجموعة واسعة من القطاعات.

ويشمل تخصص الشركة التدقيق بمواصفات الأبنية للتأكد من مقاومتها للزلازل وتطابقها مع مواصفات الوقاية من الحرائق، خصوصاً الأبنية الشاهقة والأبراج.

مدير عام الشركة ورئيس اللجنة الفنية لصياغة كود الزلازل في لبنان رولان معرّي أشار الى تأثر أعمال الشركة في بعض دول المنطقة بفعل الأحداث والاضطرابات التي شهدتها.

في المقابل لفت الى ان بعض الانعكاسات الايجابية للربيع العربي تمثّلت في تدفق الاستثمارات الى لبنان مما حرّك نشاطات سوكوتيك خصوصا في مجال التدقيق الفني على المشاريع الكبرى والذي سيصبح الزامياً قريباً.

ايجابية على المدى البعيد

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري في العالم العربي من اضطرابات سياسية على أعمالكم؟

– كانت تأثيرات «الربيع العربي» ونتائجه سلبية على البلدان التي شهدت اضطرابات سياسية وأمنية، وبسببها تراجع نشاطنا كشركة سوكوتيك في كل من مصر وسوريا والأردن.. ففي بداية عام ٢٠١١ كنا قد بدأنا التوسّع في سوريا وقمنا بنشاطات عديدة لكن في شهر آذار (مارس) بدأت أعمالنا تنحسر الى ان توقفت نهائياً في شهر أيار (مايو) وكذلك الحال في مصر. ولكن إذا نظرنا الى نتائج «الربيع العربي» على المدى البعيد نجد انها ستكون ايجابية في حال استطاع الفرد المحافظة على وضعه الإقتصادي والمعيشي وتخطي المرحلة بنشاطاته المتوافرة.

مسؤولية التدقيق

■ ما أهم الإنجازات التي حققتموها خلال ٢٠١١؟

– كانت ٢٠١١ سنة ناجحة حيث ازدادت فيها نشاطاتنا، بعدما ساهمت الأوضاع في الدول العربية المجاورة في جذب العديد من الأفراد للإستثمار في لبنان، ما انعكس وفرة على قطاع البناء، وبالتالي علينا كشركة سوكوتيك باعتبارنا مسؤولين عن التدقيق الفني بمواصفات الأبنية المتطابقة مع شروط السلامة. بالإضافة الى ذلك تم تعييننا من قبل وزارة المياه والطاقة للقيام بتدقيق فني على حفر الآبار الخاصة وتم تعييني شخصيا رئيساً للجنة الفنية لصياغة كود الزلازل ضمن مؤسسة المواصفات والمقاييس اللبنانية ليبنور، وبالتالي اي مهندس يريد تصميم مبنى مقاوم للزلازل لا بدّ ان يخضع لشروط السلامة العامة مرسوم رقم ١٤٢٩٣ ويلتزم به ويطبّقه. كما اننا نعمل على إنجاز كل مواصفات السلامة العامة مثل الوقاية من الحرائق وكيفية احتساب ثقل الريح والثلوج، فضلاً عن اعتماد المدققين الفنيين. من هنا، سيتوافر لدينا في ٢٠١٢ مواصفات سلامة عامة في لبنان ومكاتب تدقيق فني، لمراقبة احترام المواصفات المطلوبة في مختلف المشاريع.

مكتب في قطر

■ ما هي مشاريعكم الجديدة في عام ٢٠١٢؟

– سيصبح التدقيق الفني إلزامياً بما يفرض علينا التوسع في مشاريعنا والحفاظ على مستوى نشاطاتنا والبحث عن أسواق خارجية، لا سيّما في أوروبا وافريقيا. كما سنفتتح مكتباً في قطر ليكون لدينا حضور ثابت فيها خصوصاً، كونها بلداً واعداً، وحيث من المتوقع ان تشهد بناء أكثر من ٦٠٠ فندق فيها، لاستقبال مشاهدي فعاليات كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢ كما وسندقق في شبكة طرقات واسعة في ليبيا.

■ هل كانت نتائجكم لهذه السنة ضمن نطاق توقعاتكم؟

– تجاوزت نتائجنا لهذه السنة توقعاتنا ايجابياً بنسبة ٣٥ في المئة وذلك بفضل استمرار ازدهار قطاع البناء في لبنان وتدفق الاستثمارات ورؤوس الاموال اليه. ■

العماد ابراهيم طنوس (رئيس رابطة قدماء القوى المسلحة):

حققنا للمتقاعدين الكثير من الانجازات وابرزها اخضاعهم لسلسلة الرتب والرواتب

أردنا بهذا العدد الممتاز لعام ٢٠١٢ ان نوسع تواصلنا مع القطاعات الإقتصادية والاجتماعية، فاخترنا قطاع المتقاعدين العسكريين والمدنيين لنحاور أركانه بأوضاعهم، وقد بدأنا بقطاع تقاعد العسكريين نظراً لحجمه الكبير (٦٠ ألف متقاعد) فكان حوارنا مع العماد ابراهيم طنّوس رئيس رابطة قدماء القوى المسلحة والذي انتقل اليها من قيادة الجيش اللبناني بعد تقاعده حيث كانت له مواقف مميزة وجريئة حملت جهات نافذة عالية جداً على اقتراحه خطياً ليكون رئيساً للجمهورية، وقد اعتذر لأسباب كانت وجيهة بنظره في حينه. فإلى الحديث المشوّق مع العماد طنوس.

دفاع عن حقوق المتقاعدين

■ **كم صار عمر الرابطة ومن أسسها؟**

– تأسست الرابطة في العام ١٩٥٥ وتضم متقاعدين من مختلف الأسلاك الأمنية والقوى المسلحة، وضباطاً وعسكريين من أصل لبناني خدموا في دول أجنبية ومقيمين حالياً في لبنان.

وأول من تسلم رئاسة الرابطة كان ميشال نوفل ثم خطار حيدر، وفي العام ٢٠٠٣ صدر قانون يقضي بأن يكون رئيس الرابطة قد تولى قيادة الجيش.

■ **اي سنة تقاعدت حضرتك؟**

– تركت قيادة الجيش في العام ١٩٨٤ وأحلت على التقاعد في العام ١٩٨٨، وفي ٢٠٠٥ تسلّمت رئاسة رابطة قدماء القوى المسلّحة بناء على طلب قائد الجيش آنذاك ورئيس الجمهورية الحالي العماد ميشال سليمان.

الانجازات

■ **يبدو ان اعضاء الرابطة انتخبوك لولاية جديدة؟**

– حاولت مرارا ان لا أترشّح لولاية جديدة، فكان اجماع على ترشيحي فلم ارد ان اخذل رفاق عمري فقبلت.

■ **ماذا حققت لهم؟**

– مداخيل الرابطة محدودة تقتصر على الاشتراكات السنوية لأعضاء قيادتها المؤلفة من ٣٠ ضابطاً ورتيباً وللمنتسبين اليها البالغ عددهم ٨ آلاف متقاعد، بالإضافة الى مساعدات من المؤسسات الأم مثل قيادات الجيش والأمن الداخلي والأمن العام، ومن خلال هذه نموّل نشاطاتنا المتمحورة على الدفاع عن حقوق المتقاعدين وحفظها وصيانة كراماتهم.

وبفضل الرابطة أضحى المتقاعدون خاضعين لسلسلة الرتب والرواتب مع خاصية صرف رواتبهم وفق قانون خاص، كما واستطعنا تكريس قاعدة حصولهم على ٨٥ في المئة من الراتب للذي يجاريهم رتبة وأقدمية في الخدمة الفعلية.

علاقات وطيدة بين المنتسبين

■ **شكلتم مع باقي المتقاعدين في الدولة هيئة تنسيق، هل اعطت هذه الهيئة نتيجة ايجابية للمتقاعدين وكيف تتم عملية الرئاسة في الهيئة؟**

– بالتأكيد، استطاعت هيئة التنسيق برئاسة اللواء عثمان عثمان تحقيق نتائج ايجابية للمتقاعدين في ما يتعلق بحقوقهم المادية.

وما يميّز رابطة قدماء القوى المسلّحة انها تضم أفراداً من مختلف الطوائف والانتماءات تجمعهم علاقات وطيدة تمتد لأكثر من ١٥ عاماً.

■ **للمتقاعدين في معظم الدول الاوروبية والاميركية تنزيلات في اسعار المطاعم ودور السينما والمسارح وبطاقات السفر محليا وخارجيا فلماذا لا تطالب هيئة التنسيق بمثل هذه المعاملة؟**

– نحن لا نسعى الى المطالبة بمثل معاملة المتقاعدين في الدول الأوروبية والأميركية، اذ ان الدولة تقدّم لنا تسهيلات كثيرة بحيث نفيد من أسعار تعاونية الجيش، بالإضافة الى تقديمات أخرى غيرها من بينها الحصول على حسومات في تذاكر السفر وغيرها.

الزيادات الجديدة تطال المتقاعدين

■ **كيف تنظرون الى عملية تصحيح الاجور الراهنة وهل تطاولكم هذه الزيادة كمتقاعدين؟**

– أقرت زيادة الأجور وهي تحتاج الى بعض الوقت لتصدر بصيغتها النهائية، وبالتأكيد سينالها المتقاعدون.

■ **هل الانتساب الى الرابطة ملزم وما هي شروط الانتساب؟ وكم صار عدد المنتسبين؟**

– الانتساب الى الرابطة ليس ملزماً وقيادتها الحالية تضم ٣٠ ضابطاً ورتيباً، بالإضافة الى ٨ آلاف منتسب بينما يبلغ عدد المتقاعدين من السلك العسكري نحو ٦٠ ألف متقاعد.

كودرة ورعاية المسنين

■ **هل للرابطة مخصصات من الدولة لمساعدة من يحتاج من المنتسبين او غير المنتسبين؟**

– كلا، حتى الآن لا مخصصات من الدولة لمساعدة من يحتاج من المنتسبين أو غير المنتسبين. طالبنا ببعض المخصصات ووعدنا من وزارة المالية بوضع موازنة للرابطة بمبلغ مئة مليون ليرة سنوياً.

لدينا مشروعان نعمل عليهما راهناً، الأول كودرة المتقاعدين، وقد عيّنا للغاية مسؤولين في معظم المناطق للاهتمام بهذا الموضوع، لكننا نحتاج الى بعض المتطلبات اللوجستية.

والمشروع الثاني هو الاهتمام بطبابة كبار السن من المتقاعدين ونعمل حالياً من خلال جمع أسماء هؤلاء لمعرفة المحتاجين منهم للعناية الصحية، وقيادات الجيش والقوى الأمنية تقدم لنا المساعدات في هذا الإطار.

توأمة مع النروج

الى ذلك، زارنا أخيراً من النروج نائب الرئيس العام للمؤسسة العالمية لقدماء القوى المسلحة وقد طلبنا منه ادخال الرابطة في مشروع توأمة ما سيسهل علينا القيام بالعديد من الإنجازات.

دعوة للإنتساب

■ **ماذا تقولون للمتقاعدين بمناسبة العام الجديد وبماذا تعدونهم؟**

– أتمنى للمتقاعدين العمر الطويل والصحة وان تبقى معنوياتهم مرتفعة، كذلك أتمنى عليهم التقدم للإنتساب الى الرابطة لنستطيع معهم تحقيق أكبر قدر من مطالبنا المحقة. ■

الرئيس عبدالله بيطار يتذكّر

استعدت للمودعين في المصارف والخزينة اللبنانية مليارات الليرات من مختلسيها

عبدالله بيطار ابن بلدة بزبينا في عكار، درس الحقوق ودخل سلك القضاء في العام ١٩٦٧. تنقل في عدة محاكم ومناصب بداية واستئناف حتى تم تعيينه في العام ١٩٨٥ محققاً قضائياً في بيروت حيث لعب دوراً مميزاً وتاريخياً في قضايا افلاسات المصارف في لبنان وقضايا امتداد الأيدي على المال العام، كما سيأتي لاحقاً، وقد تم تعيينه مدعياً عاماً للبقاع من سنة ١٩٩٦ لغاية عام ٢٠٠١ حيث أثبت في المحافظة الأكثر ملاحقات جزائية وجرمية قدرته وجرأته في عدة قضايا عهد بها اليه. وفي العام ٢٠٠٨ تقاعد وخسر قوس العدالة قاضياً جريئاً ونزيهاً وعادلاً.

«البيان الإقتصادية» التي رافقت هذا القاضي الكبير في المواقف المميزة والتي يمكن وصفها بالبطولية قياساً الى الحالة الأمنية التي كانت سائدة، دعته ليتذكر أبرز ما سجله في تاريخه العملي القضائي.

وهنا نص الحوار مع عبدالله بيطار:

مجلة «البيان الاقتصادية» كانت على رأس الوسائل الاعلامية كصمام أمان لوصول المودعين الى حقوقهم

أموال مختلسة تعود لأصحابها

■ ماذا يتذكّر الرئيس بيطار من أحكامه وتحقيقاته خلال تسلمه لمناصب عديدة في القضاء اللبناني؟

– أهم ما أتذكره قضايا المصارف في بيروت حيث أحيلت إليّ قضيتا بنك نصر اللبناني والإفريقي والبنك اللبناني العربي، وقد تمكنت خلال التحقيقات التي قمت بها وبعد اصدار الأحكام من استعادة معظم أموال مودعي هذين المصرفين، حتى ان الأموال التي كانت مختلسة منهما أعيدت بالكامل، علماً أنه في تلك الفترة كانت هناك مصارف متعثرة كثيرة لم يستطع مودعوها تحصيل كل أموالهم.

لا يخضع لضغوطات السياسيين

■ تعرضتم لضغوط من سياسيين ونافذين لغض النظر عن بعض المتهمين أو لتخفيف العقوبات عنهم، عرفنا انكم كنتم ترفضونها فكيف كانت لكم الجرأة لرفض الضغوط؟

– رفضت آنذاك أية تدخلات وقد كانت كثيرة، لا سيّما خلال قيام تحقيقات في قضايا المصارف المتعثرة، والتي بينت ضلوع موظفين برتب عالية فيها، من بينهم رئيس لجنة الرقابة على المصارف في ذلك الوقت (جورج كوتيا) والذي صدرت بحقه مذكرة توقيف غيابية، وكذلك ممثل حاكم مصرف لبنان آنذاك الذي عيّن بناء على طلب الحاكم بعد ان دعم مصرف لبنان البنك اللبناني العربي بمبلغ ٣٦ مليار ليرة لبنانية وبنك نصر اللبناني الإفريقي بـ ٢٤ مليارا وذلك نتيجة اختلاس بعض هذه الأموال بدلاً من إعادتها الى أصحابها.

كما سيّل مصرف لبنان بعض العقارات بمبالغ طائلة قدّمت كضمانات له فيما هي لا تساوي سوى مبالغ زهيدة جداً، مما اضطرني الى طلب حاكم مصرف لبنان في ذلك الوقت بصفة مدعى عليه، بحيث كان بإمكان قاضي التحقيق آنذاك، عندما يتسلم أي دعوى أن يستدعي أي شخص بصفة مدّعى عليه، فعقد حاكم مصرف لبنان آنذاك مؤتمراً صحافياً اعتبر فيه ان ملاحقته كانت بناء على طلب السلطة السياسية المتمثلة برئيس الجمهورية آنذاك **الياس الهراوي**، لقطع الطريق عليه من الوصول الى الرئاسة، إلا ان الدعوة أخذت مجراها القانوني وقد كانت الوسائل الإعلامية على رأسها مجلة «البيان الإقتصادية» صمام أمان لوصول المودعين الى حقوقهم، باعتبار ان التغطية الإعلامية لهذه القضايا أصبحت مهمة بالنسبة الى المودعين وأصبح القضاء لا يصدر إلا الأحكام الواجب إصدارها، لا سيّما المراجع القضائية الإستئنافية في ما يتعلق بقرارات قاضي التحقيق، بمعنى ان معظم الأحكام التي كنت اتخذها كقاضي تحقيق كان يصادق عليها من الهيئة الاتهامية.

تنويه من مجلس القضاء الأعلى

■ هل تذكرون المبالغ التي استعدتموها لأصحاب الودائع؟

– أذكر ان تلك المبالغ كانت مرتفعة جداً تقدّر بمئات ملايين الدولارات، وقد أعيدت جميعها الى أصحابها. كما أنني أذكر انه في أحد الأيام دخل الى مكتبي أحد أصحاب البنك اللبناني العربي وكان صدر فيه حكم بالسجن لمدة ثلاث سنوات، وشكرني على تحصيلي أموال المودعين.

مختلسون وليس دائنين

■ من كان يؤازركم في مواقفكم الصلبة من تحقيقاتكم مع دائنين كانوا يرفضون إعادة ديونهم بأعذار شتى؟

– كنا نلاحق مختلسي تلك الأموال باعتبار انهم ليسوا دائنين لعدم اقتراضهم من هذين البنكين.

وكان يؤازرني آنذاك رئيس مجلس القضاء الأعلى الرئيس **فيليب خيرالله** ومدعي عام التمييز الرئيس **منيف عويدات** رحمه الله حتى انه حين هوجمت من رئيس لجنة الإدارة والعدل في مجلس النواب آنذاك، **أوغست باخوس**، اجتمع مجلس القضاء ووجّه الى تنويهاً بالإنجازات التي قمت بها محيلاً الملف الى **عويدات** لإجراء الملاحقة القضائية بحق من تهجّم عليّ.

توقيف أصحاب مستشفيات

■ نذكر ايضا انكم حققتم في قضية اثارتها

«البيان الاقتصادية» وهي حصول مستشفيات خاصة في مناطق لم تعرف الحرب على نحو ٩ مليارات ليرة لبنانية بواسطة احد الوزراء آنذاك، وقد اصدرتم مذكرة فيما بعد بجلبه للتحقيق معه، كيف انتهت هذه القضية وكم استعدتم للخزينة اللبنانية؟

– أذكر ان قراراً اتخذ في مجلس الوزراء بدعم جرحى الحرب بنحو عشرة مليارات ليرة لبنانية وضعت تحت تصرّف وزير الصحة آنذاك، وقد فوجئت بأن هناك أسماء لمستشفيات في بعلبك وجب جنين وعكار وصور وصيدا، فأجريت التحقيقات اللازمة وتبيّن لي ان ليس هناك جرحى حرب لا في عكار ولا في بعلبك وغيرها من المناطق المذكورة ما اضطر الوزير ومن قبضوا الاموال احتيالاً تحت طائلة الملاحقة الجزائية والتوقيف، الى إعادة تلك المبالغ، بعد ان كنت قد أوقفت بعض أصحاب تلك المستشفيات. وقد تمكنت آنذاك من إعادة حوالى ثمانية مليارات ليرة صرفت على أساس أنها لجرحى الحرب، حتى ان الوزير **مروان حمادة** عقد آنذاك مؤتمراً صحافياً واضعاً تحت تصرفي كقاضي تحقيق مبالغ مالية كبيرة لكي يصار الى صرف بعضها للخبراء الذين كنت أعينهم لمتابعة تلك القضايا مشيداً بمناقبيتي.

محقق عدلي في مقتل الحلبي وفرنجيه

■ كان لكم دوركم في قضايا مهمة اخرى، هل تذكرونها؟

– طبعا، هناك قضايا كثيرة كان لي دور فيها، من بينها أنني كنت محققاً عدلياً في قضية مقتل رئيس جمعية الأحباش الشيخ **نزار الحلبي**، وبنتيجة التحقيقات تم إعدام بعض الموقوفين وقد عيّنت محققاً في هذه القضية بناء على طلب تقدم به نائب من الأحباش وهو **عدنان طرابلسي** الى رئيس الجمهورية آنذاك.

كذلك كنت محققاً عدلياً في مقتل الوزير **طوني فرنجية** وذلك بناء على طلب من مدعي عام التمييز ورئيس الجمهورية، وقد حققت في هذه القضية حتى خواتيمها، وبنتيجة التحقيقات تم توقيف بعض الأشخاص فيها، ما أثار ضجة سياسية في لبنان تدخل على أثرها البطريرك الماروني آنذاك وأجريت مصالحات بهدف عدم تعريض السلم الأهلي في البلاد.

القاضي ضمير الشعب

■ اي شعور رافقكم عندما بلغتم سن التقاعد وتركتم عملكم القضائي؟ وبماذا تنصحون القضاة الجدد ليسجلوا صفحات مضيئة خلال عملهم وبعد تقاعدهم؟

– حين وصلت الى السن التقاعدية أحسست بأن جبلاً قد أزيح عن كاهلي، ونظراً لما تحمّلته من ضغوط خلال عملي القضائي، وباعتبار ان القضاء هو أساس الملك والدولة والإصلاح، كنت دائماً أطالب باستقلالية السلطة القضائية لأن في ذلك إصلاحا للفساد، وبحيث لا يعود يشعر القاضي بأنه معرّض للتنكيل، علماً انه من المفروض ان يكون القاضي مجرداً ويتخذ الأحكام بما يرضي ضميره وقسمه.

لذا أنصح كل قاضٍ بالترفّع عن المصالح الشخصية وبالحيادية في اتخاذ الأحكام، وبألا يكون لديه أي ارتباط أو مرجعية أو منحى معين، ليستطيع الحكم بكل تجرد وشفافية وعدل، باعتباره ضمير الشعب.

«البيان الاقتصادية»: ان فضيحة المستشفيات التي تحدث عنها الرئيس بيطار، اثارتها مجلة «البيان الاقتصادية» عندما نشرت اسماء المستشفيات مع المبالغ التي قبضها كل صاحب مستشفى الامر الذي حمل مدعي عام التمييز آنذاك الرئيس منيف عويدات الى احالتها الى الرئيس بيطار الذي حقق فيها رافضا كل الضغوطات لثنيه عن التحقيق مع الوزير المسؤول آنذاك.■

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

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

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

مشروع إنتاج كهرباء زحلة يؤمن التغذية لأكثر من ٢٥٠ ألف مواطن

أسعد نكد: شركة كهرباء زحلة قادرة على معالجة مشكلة التقنين

استغلال معاناة الكهرباء، انقطاع تام في بعض المناطق... وأصحاب المولدات يرفعون التعرفة بشكلٍ جنوني، أرهقت وأزهقت جيوب المواطنين، وسط وضع اقتصادي مزر، وزحمة الحديث عن غلاء الأجور. ولطالما كانت مأساة اللبنانيين أداةً لدى معظم القوى السياسية، إذ تُستغَل لتصويب الأهداف إلى مرمى «الأعداء». إلا أن المدهش في هذا الإطار، هو أن كل قوة تستطيع تجيير هذه المأساة لمصلحتها، فيصبح في النتيجة الجميع متهمين... هذا ما يحدث الآن في أزمة الكهرباء، المواطنون يموتون «شَوباً» صيفاً و«برداً» شتاءً، والسياسيون يتناحرون..

لنفترض أن الاعتراضات على الحالة المزرية للكهرباء ذات خلفية سياسية، إلا أنه لا أحد يمكنه تغليف واقع حال الأُسر وتجميله وتسييسه، في ظل العتمة المطبقة والحر الشديد والبرد القارس ليلاً ونهاراً، الذي يُعَدّ مأساوياً فعلاً.

يقف «الإهمال الرسمي» حاجزا أمام الوصول إلى التزود بالكهرباء بمعدل ٢٤ساعة يوميا في منطقة البقاع الأوسط. وكانت المنطقة تقدمت عبر شركة كهرباء زحلة منذ سنوات بمشروع يقضي بإنشاء معمل لإنتاج الطاقة يؤمن التيار الكهربائي بشكل كامل لأكثر من ١٢٠الف بقاعي يعانون من تقنين قاس يزيد من سوء الاوضاع الاقتصادية والاجتماعية ويحول دون تطور القطاعات الاقتصادية البقاعية التي تنتظر اقرار المشروع لتوسيع استثماراتها المالية. وتحوي أدراج وزارات الطاقة منذ عهد الحكومات المتعاقبة، التي يؤكدها وزراؤها، وجود عجز يتجاوز أكثر من الف ميغاوات، على كتب أرسلها المدير العام لشركة كهرباء زحلة المهندس اسعد نكد بالمقترح القانوني والعملي لحل أزمة الكهرباء المستفحلة ضمن نطاق امتياز الشركة.

ويلفت اسعد نكد - مدير عام كهرباء زحلة الى «معاناة» البقاع الأوسط مع «التقنين» المستفحل مع الكهرباء، ومعاناة المواطنين مع أصحاب المولدات الخاصة الذين تحولوا إلى «مافيات» استباحوا جيب المواطن البقاعي فـ«أفلسوه»، وأن كهرباء زحلة مستعدة لإنتاج الطاقة وتوفيرها إلى البقاعيين بكلفة أقل بثلاث مرات عما يدفعونه اليوم من فواتير مضاعفة، دون أن تكلف الدولة أي «فلس».

نكفل تأمين التيار لكل المناطق في فترة سنة ونصف مع توفير في الكلفة

يؤكد المدير العام لشركة كهرباء زحلة **اسعد نكد** «أن شركة كهرباء زحلة قادرة على حل أم المشاكل في البقاع، اي «التقنين»، وتأمين التيار الكهربائي لكل المناطق والقرى التي تتغذى من كهرباء زحلة حاليا، في فترة سنة ونصف السنة، مع التوفير في الاكلاف المالية بنسبة تتجاوز الـ٣٠٪، عما يتكبده المواطن البقاعي، الذي بات ضحية جشع اصحاب المولدات الخاصة في ظل تقنين مفروض من كهرباء لبنان تجاوز الثماني عشرة ساعة يوميا».

لكن «الغبار قد أخفى معالم الكتب ومئات المراجعات التي اصطدمت بإهمال وزارة الطاقة والمياه لأي من هذه الحلول رغم ان مشاريع قدمها وزراء طاقة سابقون تتشابه الى حد كبير مع مشروع كهرباء زحلة المقدم لحل ازمة التقنين في نطاق تغذيتها».

لافتاً الى ان «المعطيات الاقتصادية تؤكد أن الإسراع في بت مشروع كهرباء زحلة والترخيص بانتاج الطاقة، كفيل بزيادة معدلات النمو الاقتصادي بشكل كبير وادخال موارد مالية الى خزينة الدولة وخلق المئات من فرص العمل وتنشيط الحركة الاقتصادية في الاسواق البقاعية والمؤسسات السياحية والاقتصادية، علما ان تقارير مؤسسة كهرباء لبنان، اشارت اكثر من مرة الى الحاجة القصوى لانشاء معامل جديدة، تساعد في تغطية العجز في انتاج الطاقة».

ويكشف نكد أنه يملك «المقترح القانوني والعملي لحل أزمة الكهرباء المستفحلة ضمن نطاق امتياز الشركة، الذي يرتكز على حق كهرباء زحلة بانتاج الكهرباء وتوزيعها ضمن نطاق امتيازها»، وفي هذا الاطار قدمت الشركة مشروعاً عام ٢٠٠٨ لو «أن الدولة وافقت عليه في حينه لكان البقاع الاوسط ينعم اليوم بتغذية ٢٤ساعة»، مؤكدا أن «دفتر شروط إنشاء امتياز شركة كهرباء زحلة سنة١٩٢٣ ذو طابع تعاقدي وتشريعي ويمنحها صراحة حق انتاج الطاقة وتوزيعها». كما أن «قانون تنظيم قطاع الكهرباء ٤٦٢ / ٢٠٠٢ ينص في مادته الحادية عشرة بشكل صريح وحرفي»، على أن «تبقى سارية المفعول الامتيازات الممنوحة قبل صدور هذا القانون وفقاً لأحكام قوانينها الخاصة، لكن الغبار قد أخفى معالم الكتب ومئات المراجعات التي اصطدمت بالاهمال لأي من هذه الحلول».

ورأى نكد أنه «من حق البقاعيين من اهالي علي النهري وبر الياس وزحلة وابلح والفرزل وتعلبايا وماسا وحارة الفيكاني وسواها من البلدات التابعة لامتياز كهرباء زحلة الذين يدفعون فواتير الكهرباء بنسبة ١٠٠٪ ان ينعموا بالتيار الكهربائي على مدار الساعة، وليس ان يمضوا لياليهم على ضوء الشموع بعدما عجزوا عن تأمين بدلات أصحاب المولدات».

«الحلم الموعود»

يطلق البقاعيون على مشروع الكهرباء «الحلم الموعود» الذي ينتظر من الدولة

اللبنانية من يفرج عنه ومن يضعه على جدول الاعمال لا ان يبقى اسير ادراج الإهمال والحرمان المقصود من جراء اللامبالاة الرسمية للحكومات المتعاقبة ووزراء الطاقة فيها، في موضوع الترخيص لمعمل انتاج الطاقة الكهربائية لشركة كهرباء زحلة. ويعتبر الأهالي أن المشروع يشكل حلاً مثالياً مقابل تخبط قطاع الكهرباء الرسمي بالعديد من الازمات السياسية والمالية التي تلقي بثقلها وآثارها السلبية على كاهل المواطن البقاعي الذي يئن من التقنين العشوائي في منطقة تصل نسبة جبايتها المالية الى ما يزيد عن ٩٨٪. ومن المفارقة ان الجهة المتمنعة عن الدفع، لتحقيق معدل جباية ١٠٠٪، هي مؤسسات رسمية، هي «مؤسسة مياه البقاع» التي تخضع فعلياً لـ «وزارة الطاقة والمياه».

لو نجحت المساعي وسلك مشروع إنتاج شركة كهرباء زحلة طريقه السوي في وزارة الطاقة منذ تاريخ تقديمه منذ سنوات. لكان من المفترض ان ينعم البقاعيّون بعد أشهر قليلة ومعدودة بنعمة الكهرباء، إلا أن العراقيل والعقبات المتتالية تؤخر انطلاقة هذا المشروع الذي يحظى بإجماع من الفاعليات الدينية والمدنية والاقتصادية والاجتماعية على اختلاف طوائفها ومذاهبها.

المشروع يزيد من معدلات النمو الإقتصادي

وتؤكد المعطيات الاقتصادية أن الإسراع ببت موضوع مشروع كهرباء زحلة والترخيص لها بانتاج الطاقة، كفيل بزيادة معدلات النمو الاقتصادي بشكل كبير وادخال موارد مالية الى خزينة الدولة وخلق المئات من فرص العمل وتنشيط الحركة الاقتصادية في الاسواق البقاعية والمؤسسات السياحية والاقتصادية والزراعية، علما ان تقارير مؤسسة كهرباء لبنان اشارت اكثر من مرة الى الحاجة القصوى لانشاء معامل جديدة، تساعد في تغطية العجز في انتاج الطاقة.

امام هذا الواقع تتصاعد في منطقة البقاع الاوسط، الصرخات وحالات التذمر التي تتحول في كثير من الاحيان الى حركة احتجاجات واعتصامات وقطع طرق رئيسية.

السماح لإنتاج الطاقة يؤدي إلى نهضة زراعية وصناعية واقتصادية

ويتوقع رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في زحلة والبقاع **ادمون جريصاتي**، «أنه مع الترخيص لمعمل ينتج الطاقة في البقاع الاوسط، ستشهد المنطقة توافد رؤوس الاموال لتنفيذ عشرات المعامل والمشاريع الاقتصادية التي تنتظر ساعة الصفر اي الموافقة الرسمية».

ووفق ما يقول **جريصاتي**، فـ«إن معمل الكهرباء سيؤدي الى نهضة زراعية وصناعية، وسيكون حلا للكثير من العقبات والعراقيل التي تحول دون تطوير القطاعات الانتاجية».

بدوره، يؤشر رئيس جمعية التجار في الوسط التجاري في زحلة **ايلي شلهوب** الى «غبن وظلم لاحقين بمنطقة البقاع الاوسط التي وجدت بنفسها حلا لانعاشها اقتصاديا وماليا يعود بالفائدة للدولة اللبنانية وللاسواق البقاعية»، مبدياً استغرابه «عدم فتح الطريق السوي امام مشروع انتاج الطاقة من شركة كهرباء زحلة».

المشروع كفيل بتخفيض الكلفة الانتاجية الزراعية ٣٠٪

يؤكد رئيس نقابة مزارعي ومصدري البطاطا في البقاع **جورج الصقر**، «أن مشروع انتاج الطاقة في البقاع عبر كهرباء زحلة كفيل بتخفيض الكلفة الانتاجية الزراعية لا سيما ان عملية الري التي تقوم على المولدات الخاصة تشكل اكثر من ٣٠٪ من الكلفة».

ولم تقتصر المطالبات بحل موضوع الكهرباء على فئة معينة دون سواها في مدينة زحلة وجوارها الذي يضم بلدات علي النهري، حارة الفيكاني، رياق، النبي ايلا، ابلح، الفرزل، زحلة، بر الياس، سعدنايل، تعلبايا، تعنايل، المرج، الروضة، حزرتا وقاع الريم، وهي بلدات تقع ضمن نطاق شركة كهرباء زحلة وتشكل خليطا مذهبيا ودينيا من مختلف الطوائف اللبنانية، ما يعني ان مشروع انتاج الطاقة لن يكون محصوراً بفئة دون سواها. وفي هذا المجال يرفع مرجع كاثوليكي الصوت عاليا باسم اساقفة زحلة والبقاع، «للاسراع ببت الترخيص لمعمل ينتج الطاقة في المنطقة قدمه احد ابناء المدينة المهندس **اسعد نكد**، ولا سيما ان هذه المنطقة كانت تنتج الكهرباء في الماضي، متعجبا من التلكؤ الحاصل في تأخير تنفيذ مشروع انتاج الطاقة».

الدولة لا ترحم

ويسأل المرجع نفسه: «لماذا لا تقوم الدولة وترحم المواطن وتعمل في الوقت نفسه على تنمية المنطقة، عدا عن خلق فرص عمل جديدة، مؤكدا على حق قضاء زحلة في ان ينعم بالكهرباء على مدار الساعة لانتشال هذه المنطقة من غياهب الاهمال».

ويلفت المرجع نفسه: الى «أن كثرة الاعطال والتحويل من كهرباء الدولة الى كهرباء المولدات الخاصة تتسبب بكثير من الاعطال الكهربائية التي تؤدي الى تلف الاجهزة الكهربائية».

و«توفيرا للأرواح التي تزهق على الطرقات التي تفتقد الإنارة»، يطالب اتحاد بلديات قضاء زحلة الذي يضم عشر بلديات عبر رئيسه **ابراهيم نصرالله** بالاسراع في الترخيص لانتاج معمل للطاقة توفيرا للكثير من المشاكل والحوادث التي قد تنتج في حال استمرار انقطاع التيار الكهربائي، مستغربا «كيف يحق لأي كان أن يشتري مولدا خاصا ويوزع الطاقة على مشتركين من دون الحاجة الى اي رخصة، ومن دون ان يدفع اي ضريبة بل على العكس فصاحب المولد يفرض بكل قوة ضرائبه على المشتركين».

ويؤكد **نصرالله** «أن العتمة التي تشهدها طرقات البقاع سبب رئيسي في تراجع الواقع الاقتصادي للمنطقة التي تعتبر القلب الاقتصادي للبقاع».

الحل العاجل

ويقدم المدير العام لشركة كهرباء زحلة **أسعد نكد** حلاً عمليا وقانونيا «عاجلا» لأزمة الكهرباء في المنطقة الجغرافية التي تغطيها شركته، قائلاً: «إن هذا الحل سهل التحقيق، ولا يكلّف الدولة فلساً واحداً، بل يغذي خزينتها العامة ويخفف العبء الثقيل الذي يرزح تحته المواطنون جراء الوضع الحالي». ويتلخص الحل في معاودة شركة كهرباء زحلة المساهمة في إنتاج الكهرباء، وتوزيعها استناداً الى دفتر شروط امتيازها الحصري الذي يمنحها هذا الحق. ذلك أن الشروط، التي على أساسها توقفت الشركة عن الانتاج لقاء شراء الطاقة الكافية لخدمة المستهلك على مدار الساعة من مؤسسة كهرباء لبنان، لم تعد موجودة، والظروف التي أوجدتها أصلاً، وهو فائض الانتاج لدى المؤسسة، زالت كلياً أيضاً».

ويوضح **نكد** «أن معاودة الانتاج استناداً الى دفتر شروط الامتياز ذي الطابع التعاقدي والتشريعي لا يحتاج الى تشريع جديد، بل يتطلب تفهماً وتعاوناً من الإدارة وتحديداً من سلطة الوصاية لأعمال مواد دفتر الشروط المتعلقة خاصة بالانتاج والتعرفة والمحافظة على التوازن المالي للشركة. والشركة إذ تأخذ على عاتقها معاودة انتاج الطاقة الكهربائية وتوزيعها على المستهلكين، في نطاقها الجغرافي على مدار الساعة، ستعمل على إنشاء معمل حديث لانتاج الطاقة الكهربائية، يعتمد أفضل المعايير البيئية ويعمل على الفيول والغاز، وذلك بزيادة رأس مال الشركة وفتح المجال أمام المواطن البقاعي للاكتتاب بتلك الزيادة».

ليس مكلفاً ويوفر فرص عمل

ويختم **أسعد نكد** مؤكداً «أن مشروع كهرباء زحلة حلٌ غير مكلف للدولة، لأن الشركة ستتحمل كامل أعباء وتكاليف المشروع الذي يحقق استقلالية إنتاج التيار الكهربائي في منطقة البقاع الاوسط، ويخلق فرص عمل جديدة ويساعد المواطن البقاعي على دفع فاتورة كهرباء واحدة معقولة بدلا من عبء أربع فواتير، كما أنه يغذي الخزينة العامة بسداد كامل قيمة ضريبة (TVA)، وغيرها من الضرائب والرسوم والعمل بحسب أفضل المعايير الدولية الخاصة بالإنتاج. وكذلك حصلت شركة كهرباء زحلة على موافقة وزارة البيئة لجهة الاثر البيئي لمشروع انشاء وتشغيل محطة توليد الطاقة لكهرباء زحلة».■

الوزير محمد الصفدي: وزارة المال غير موجودة!

بكل صراحة وجرأة وبدون اي تردد قال وزير المال **محمد الصفدي** في حديث احتل ثلاثة أرباع الصفحة من جريدة السفير انه قبل دخوله الى وزارة المال كان يعتقد ان الوزارة موجودة، وبعد دخوله اليها اكتشف انها غير موجودة..

قليلون هم الوزراء الذين يتسلمون وزارات سيادية مثل وزارة المال يقولون رأيهم بهذه الشفافية والعلانية، وهذا بالتأكيد يدل على ان صبرهم قد نفذ وانهم باتوا يخشون نجاح خصومهم بإفشال مهمتهم ففضلوا وضع الرأي العام بالصورة الصحيحة لواقع حالهم وحال وزارتهم.

وننشر هنا المقطع الخاص «بقنبلة» الوزير **الصفدي** التي اطلقها مع بداية السنة الجديدة.

«اولا، مثلي مثل كل الناس كنت على علم بأن وزارة المالية مليئة بالمشاكل والقصص والحكايات. لكن كنت اعتقد بأن الوزارة لا تزال موجودة، وهذه الوزارة هي المسؤولة عن ادارة المال العام وعن امور اخرى كثيرة تتعلق بعمل وزارات اخرى. اكتشفت ان الوزارة غير موجودة، وهو اكتشاف يفوق بأشواط سقف توقعاتي قبل دخولي اليها. هناك موظفون اكيد، لكن لا وزارة، موظفون ليس لهم توصيف وظيفي محدد يعين المسؤوليات ويوزع الوظائف وآليات العمل بينهم. وزارة لا آليات للضبط فيها. جهاز المعلوماتية فيها غير محدد المهام، اجهزة الحساب الالكتروني مفتوحة للجميع، يدخل اليها من يشاء، هي اشبه بسوق عكاظ.

في الحقيقة يمكن القول ان الوزارة كانت تدار من خلال وزارة رديفة. لذا، تركزت المهمة الاولى على اعادة تكوين الوزارة، حتى لا نكون محكومين لهذه الوزارة الرديفة، ففي النهاية، الوزارة تنهض على امكانيات ضخمة، فيها حوالى ٤ الى ٥ آلاف موظف، ومن الضروري الاستفادة من طاقاتهم الى اقصى حد، وذلك حتى لا يقال لاحقا من اين يأتي الهدر العام. تركيزنا منذ البداية كان لإعادة تكوين الوزارة، وكي نفعل ذلك يتعين علينا الاحاطة بجوانب الوزارة كافة، وبمكامن الضعف والقوة فيها. ففي الوقت عينه الذي تطلب فيه من موظف ان يقوم بمهمة ما، عليك ان تزوده بالادوات اللازمة لتنفيذ هذه المهمة، من خلال تعريفه بالمسؤولية المنوطة به من جهة، وبوسائل العمل المطلوبة منه، من جهة ثانية. ففي الوزارة لا تستطيع ان تحدد المسؤوليات في اي موضوع. الهيكلية ضائعة. هناك، على سبيل المثال لا الحصر، مدير عام على ما يقارب الـ ١٢ مديرية من دون الجمارك والشؤون والعقارية».

مجموعة ماجد الفطيم تعرض مع الوزير عبود تطور استثماراتها في لبنان

قيمة استثمار المجموعة تزيد على المليار دولار وتؤمن ١٠ آلاف فرصة عمل

وضاح الصلح
مجموعة الفطيم

التقى وفد من مجموعة الفطيم زار لبنان مؤخرا، وزير السياحة **فادي عبود** عارضا مشاريع المجموعة في لبنان واستثماراتها للسنوات الخمس المقبلة وخطة العمل، التي وضعتها للعام الحالي مع التركيز على المشاريع السياحية التي تقوم بها في منطقة ضبيه من خلال مشروع المركز التجاري «سيتي سنتر».

وذكر الوفد **لعبود** انه بالاضافة الى الحركة التجارية في المشروع الجاري تنفيذه في الحازمية مع المركز في ضبيه، فإنهما سيؤمنان نحو ١٠ آلاف فرصة عمل، اما بالنسبة الى قيمة الاستثمارات للمجموعة فهي نحو ملياري دولار خلال السنوات الخمس المقبلة.

وكان الوفد قد ضم كلا من الرئيس التنفيذي **اياد ملص**، ورئيس تطوير الاعمال **آلان بجاني** والرئيس الاقليمي في المشرق العربي للمجموعة **وضاح الصلح**.

وبعد لقائه **عبود** أثنى **ملص** باسم الوفد على الدور الذي يقوم به وزير السياحة ومؤازرته للمستثمرين في لبنان وتقديمه كل الدعم لهم، وخصوصا للمجموعة وشكره وعبره الحكومة اللبنانية على هذا الدعم وتقوية القطاع السياحي في لبنان وتم التركيز على رؤية **عبود** للتكامل مع مشروع الحكومة حول مركز المعارض والمؤتمرات في ضبيه.

وعرض الوفد على **عبود** في حضور مستشاره **ميشال حبيس** والمديرة العامة للوزارة **ندى السردوك** ماكيت المشروعين وانعاش منطقة المتن ساحلاً وفي الحازمية ومردودهما على الصعيد الاستثماري والسياحي والتجاري والشعبي.

بعد ذلك قال **عبود** «نحن موجودون اليوم مع مجموعة ماجد الفطيم، التي سيكون لديها مساهمات عدة في الاقتصاد الوطني والمشاريع السياحية في لبنان.

ولقد انطلق مشروع وترفرونت في ضبيه الذي يضم فنادق ومطاعم وشققا سكنية ومراكز تجارية واحد اهم المحلات الموجودة في لبنان، وهذا دليل ثقة بالوضع في لبنان وخصوصا الوضع السياحي في منطقة نحاول ان نجعل منها منطقة اساسية، لانها تربط الشمال ببيروت مرورا بالمتن، وتربط بالمشروع الذي ننوي القيام به بإنشاء مركز المعارض والمؤتمرات الذي يشكل عنصرا اساسيا في السياحة في لبنان وخصوصا ان لبنان يعد اليوم الاول في سياحة المؤتمرات».

الوزير نقولا نحاس: النمو سيتراجع الى ١,٥ في المئة

رأى وزير الاقتصاد والتجارة **نقولا نحاس** وجوب ان تقدم الدولة في اسرع وقت ممكن الاصلاحات اللازمة لخفض نسبة العجز ولتحسين انتاجية القطاع الاقتصادي، وتحسين كفاءات الخدمات المتعلقة بالعدالة والأمن والبيئة، فضلا عن تأمين جو مناسب للاستثمارات ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة.

هذا بعض ما ورد في محاضرة للوزير **نحاس** بعنوان «الاقتصاد اللبناني في العام ٢٠١٢: تحديات وآفاق جديدة»، بدعوة من كلية ادارة الاعمال والعلوم التجارية في جامعة الروح القدس – الكسليك.

وبعد كلمة عميد الكلية الدكتور **نعمة عازوري** القى **نحاس** محاضرته معددا الازمات التي مرت على الصعيدين الاقليمي والدولي وتداعياتها على بعض القطاعات الاقتصادية اللبنانية بحيث شهد الوضع الاقتصادي في لبنان حالة استثنائية من الثبات والاستقرار بحيث تراوحت نسبة النمو بين ٧,٥ و٩٪ بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠١٠. وقد تحقق هذا النمو بفضل التطور الكبير الذي احرزته الاستثمارات في قطاعي البناء والخدمات، وعلى وجه التحديد قطاع السياحة والخدمات المالية. وقد تغيرت هذه المؤشرات الايجابية عام ٢٠١١ بحيث تشير التقديرات الاولية الى نسبة نمو لا تتجاوز ١,٥٪، والعام ٢٠١٢ ينطلق مع التوقعات نفسها.

البطريرك الراعي الجامع الأوحد والأصدق لكل الطوائف: لا نقبل ان يقف كل مسؤول عند مصالحه

أثبت غبطة البطريرك الماروني **مار بشارة بطرس الراعي** انه الجامع الأوحد لكل الطوائف اللبنانية وانه المدافع الأقوى عن المواطنين لأي جهة انتسبوا وانه قولاً وفعلاً لكل لبنان واللبنانيين.

فمن يستمع الى عظات غبطته يستغرب صراحته وشفافيته في قول كلمة الحق، وبسبب صراحته هذه تحمل تجنيات و«تزنيخات» ووقاحة بعض السياسيين، إلا انه حظي باحترام الكثيرين من رؤساء الدول والهيئات المحلية والعالمية حيث اعتبر من القادة الروحيين والعقلاء والحكماء والمثاليين في كل قراراتهم وأعمالهم.

استمعنا الى غبطته يتحدث الى الإعلاميين المعتمدين في الصرح البطريركي في بكركي خلال زيارتهم لتهنئته بالأعياد. ومما ختم به كلمته بالمناسبة: «نحن في عالم عربي يعيش صراعاً وآلام مخاض كبيرة، ولبنان له دور سلام يلعبه ووساطة وتهدئة أوضاع في هذا العالم، لا يستطيع لبنان ان يبقى غارقاً في أموره الخاصة، ولا يستطيع الحكم في لبنان ان يتغاضى عن أكبر أزمة تنذر بكوارث على المستوى الإقتصادي والمعيشي، ونحن نقرأ في الإعلام عن كيفية تردي الأوضاع الإقتصادية وسيرها نحو الوراء في كل قطاعاتها، والدين العام يتعاظم، يعني ان الامور اذا بقيت على ما هي فإننا ذاهبون الى كارثة اقتصادية ومعيشية. نحن لا يمكننا ان نقبل ان يستمر الحكم حيث يقف كل واحد عند مصالحه ورؤيته وتفكيره الشخصي».

خبير في ميريل لينش: الفائدة مرتفعة في لبنان والقطاع العقاري الى تراجع في منطقة الخليج

توقع رئيس مكتب الاستثمار لدى شركة «ميريل لينش» لادارة الثروات في اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا **بل اونيل** ان يشهد ضغوطا لخفض أسعار الفائدة من اجل دعم الموازنة. وقال ان سعر الفائدة في لبنان مرتفع جدا، فإذا تم تخفيضها سينعكس دعما للموازنة.

ورأى انه على الرغم من حقيقة ان الدين العام اللبناني لا يزال مرتفعا نسبيا، فإنه يتسم بتغطية جيدة من حيث احتياطيات العملات الاجنبية في مصرف لبنان، كما ان البلد اقل عرضة لمنطقة اليورو واكثر تعرضا للشرق الاوسط وشمال افريقيا ودول مجلس التعاون الخليجي، معتبرا ان المهم بالنسبة للبنان هو القوة المالية لدول مجلس التعاون الخليجي والطلب القادم منها.

وقال ان تصاعد الضغوط على اسواق المال في دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا والخليج يشكل تحديا رئيسيا، موضحا ان الازمات السياسية التي تجتاح الشرق الاوسط لا تزال اقل اهمية مما توقع البعض لكنها، مع ذلك، ابعدت الاستثمار الاجنبي المباشر.

كما توقع **اونيل** ان تتأثر السوق العقارية في منطقة الخليج بالنشاط المحلي واسواق المال، مضيفا ان الضغط الخارجي كان يستدعي استفادة سريعة للقطاع العام والديون الحكومية من قبل القطاع المصرفي كما هو الحال ايضا في لبنان.

ورأى ان القضية الرئيسية تكمن في احتواء اثر ضغوط السوق الخارجية للحد من الديون، وهذا هو العنصر الاساسي الذي يحدد ما اذا كان النظام المالي المحلي يمكن ان يمضي قدما في دعم القطاع العقاري، اذ في حين تخرج المصارف الاوروبية من الخليج سيتعين على اللاعبين المحليين ملء الفراغ، محذرا من انه اذا فشل اللاعبون المحليون في سد الفجوة ستشهد سوق التسليف انكماشا.

مشروع ضمان صحي ناجح على الورق
الوزير علي حسن خليل: تطبيقه قبل نهاية ٢٠١٢

يؤكد وزير الصحة **علي حسن خليل** من خلال نشاطه داخل الوزارة أم من خلال تصريحاته الصحفية، انه يأخذ مسألة الضمان الشامل لجميع اللبنانيين المشمولين بتغطيات صحية خاصة، أم غير المشمولين بأية تغطية صحية، بأنه يأخذ هذه المسألة الحيوية بجدية ويصر على تحقيقها معتمداً على دراسة تدل على مصادر تمويل مشروعه الإنساني المهم جداً.

ولئن كان تأكيد الوزير **خليل** على تطبيق مشروعه قائماً حالياً على الورق، فليس من تاريخ محدد لإطلاقه، فهو قدر هذا التاريخ قبل نهاية العام ٢٠١٢. ومع احترامنا وتقديرنا لمعالي الوزير، فقد سبق لكل وزراء الصحة السابقين ان أكدوا اصرارهم على اصدار البطاقة الصحية، خلال وجودهم في الوزارة، إلا ان أياً منهم لم يصدق في وعوده للمواطنين..

عسى ان يصدق الوزير **خليل** في تأكيده بإمكانية تطبيق مشروع الضمان الصحي الشامل قبل نهاية العام الحالي، وان يتمكن من تأمين التغطية المالية له والتي قدرها بنحو مليار و ٣٢٠ مليون دولار.

ويقول الوزير الطامح جداً الى ترك بصمة له في وزارة الصحة بعد تغيير الحكومة الحالية، ان التغطية سوف تتوفر من الضرائب والرسوم الآتية:

– من اشتراكات المواطنين غير المشمولين بأي تغطية صحية ويبلغ عددهم نحو مليون و ٥٠٠ ألف مواطن (يحدد الاشتراك السنوي للفرد بـ ٦٥ دولارا سنوياً ولكامل الأسرة بـ ٣٠٠ ألف ليرة سنوياً).

– من عائدات الضرائب التي ستفرض على كل ما يسيء الى الصحة مثل التبغ والكحول

– من الضرائب على الأرباح العقارية

– من الضريبة على الفوائد المصرفية

– من فرض ضريبة على التأمين الإلزامي على السيارات

– من مساهمة من خزينة الدولة

وأكد الوزير انه عمل على تحضير كل ما يسهل تطبيق المشروع أكان على صعيد القطاع الاستشفائي أم على الصعيد التقني حيث تم ربط ١٦٢ مستشفى مع الوزارة الكترونياً.

تكليف القاضي حاتم ماضي لصياغة قانون خفض السنة السجنية الى ٩ أشهر

بعد دراسات متعددة للجنة الإدارة والعدل النيابية لاقتراح خفض السنة السجنية الى ٩ أشهر، ايفاء لوعد المسؤولين للسجناء الذين أضربوا مراراً لتحقيق هذا المطلب، أقرت اللجنة في اجتماعها الأخير بحضور وزير العدل **شكيب قرطباوي** وممثل الوزارة القاضي الرئيس **حاتم ماضي** وممثل نقابتي المحامين في بيروت والشمال، الاقتراح وقررت تحويله الى قانون.

وقد صدر عن اللجنة البيان الآتي: «تم البحث في السياسة العقابية والأحكام الصادرة في ضوء قانون خفض العقوبات، ومدى تأثير خفض السنة السجنية الى تسعة أشهر على هذه السياسة العقابية. وتم التوافق على جعل السنة السجنية تسعة أشهر والتي يجب ان ترتبط ببعض الاستثناءات لا سيّما لجهة التكرار واعتياد الجريمة، وفي ضوء هذه المعطيات، كلفت اللجنة الرئيس **حاتم ماضي** اعداد صياغة جديدة لعرضها على اللجنة من أجل اتخاذ القرار المناسب».

«بيروت والغرفة» انجاز مميز لمحمد شقير

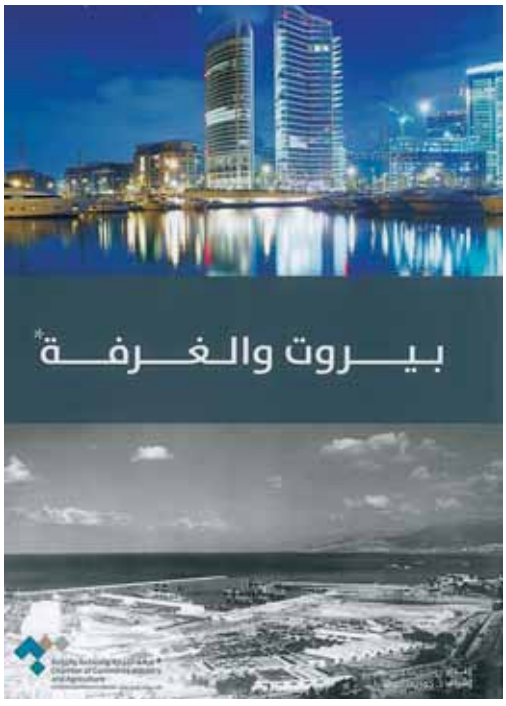
فاجأتنا غرفة بيروت (للتجارة والصناعة والزراعة) بإصدارها الضخم والفخم كتاب: بيروت والغرفة. ففي غلاف من القطع الكبير يحمل صورة بيروت الحديثة العامرة بالابراج ومرفئها المزدحم بالسفن والبواخر والحاويات تحت سماء صافية متلألئة بالانوار، وفي صفحات تزيد على ٢٤٠ صفحة حاملة قصة بيروت عبر العصور: بلاد كنعان، بيروت القديمة، العصر الروماني، من الوثنية الى المسيحية، الفتح العربي، الصليبيون، بيروت في عهد المماليك، الفتح العثماني، الحرب العالمية الاولى، الانتداب الفرنسي، الحرب العالمية الثانية، توسع بيروت وازدهارها في القرن التاسع عشر، ميناء بيروت، العملات واسعارها، سور بيروت، ابوابها، قلعتها وابراجها، اسواق بيروت وطوائف الحرف فيه، الخانات، قلب مدينة بيروت الحديثة واهم التواريخ في تطور بيروت وازدهارها.

وتضمن القسم الثاني: تجارة بيروت بين القديم والحديث ونشوء غرفة التجارة وتطورها واسماء الرؤساء الذين توالوا على رئاستها منذ تأسيسها تحت اسم ديوان التجارة ومن ثم تحويله الى مجلس تجارة بيروت فإلى اسمها الحالي غرفة بيروت..

حمل الكتاب معلومات تاريخية قيمة عن بيروت وغرفتها موثقة مع تواريخ وصور تشكر الغرفة على ايجادها وتنسيقها بتسلسل مريح للقارئ.

لا شك ان لرئيس الغرفة – المعروف عنه الدرس والتخطيط والتنفيذ – الفضل في اصدار هذا الكتاب المرجع التاريخي لبيروت.

لا بد ان نشير هنا الى ان **محمد شقير** خصص **عدنان القصار** بعدة صفحات مشيدا بما قدمه للغرفة طوال سنوات رئاسته لها ولاتحاد الغرف اللبنانية والعربية.



فادي الجميل يدعو الى انشاء هيئة طوارئ اقتصادية

رفع **فادي الجميل** رئيس نقابة اصحاب الصناعات الورقية والتغليف مذكرة الى المسؤولين ضمّنها رأيه في الاوضاع الاقتصادية الراهنة وما يقترحه من حلول لا سيما لمواجهة تحديات المرحلة، فطالب بوضع خطط بديلة للنقل لتوفير تصدير المنتجات اللبنانية الى الاسواق العربية بكلفة معقولة مع احتمال تعذر التصدير برا عبر سوريا، مشيرا الى ان الاسواق العربية تستوعب نحو ٤٠ في المئة من صادرات لبنان الصناعية.

واعتبر **الجميل** ان عدم وجود بدائل مجدية للتصدير عبر البر يضع الصناعة الوطنية امام استحقاق خطر لان استخدام اي وسائل نقل بديلة، إن كان جوا او بحرا، سيكون بتكاليف مضاعفة مما يضعف قوة صناعات لبنان التنافسية في الاسواق العربية.

ودعا **فادي الجميل** الى انشاء هيئة طوارئ اقتصادية بالشراكة بين القطاعين العام والخاص لجهة تحديات المرحلة، كما طالب جامعة الدول العربية بإنشاء صندوق لدعم الاقتصاد وخصوصا الصناعة الوطنية لتخفيف آثار العقوبات التي تفرض على سورية.

سوليدير أحيت احتفالات رأس السنة في وسط بيروت

نظمت شركة سوليدير احتفالات مميزة لاستقبال العام ٢٠١٢ حيث احتفل المواطنون بالعام الجديد في أسواق بيروت في جو من البهجة والفرح تخللته عروض موسيقية توجت بالعد العكسي والاحتفال بدخول العام ٢٠١٢ وسط اطلاق الالعاب النارية المميزة التي استمرت حوالى الخمس عشرة دقيقة واتخذت اشكالاً مبتكرة جديدة ورائعة أشعلت سماء وسط بيروت بأضوائها الساطعة والباهرة ونالت اعجاب المشاهدين.

جرت الاحتفالات في ساحة العجمي شارع طرابلس حيث توافد حشد من الجمهور والزوار ورواد المطاعم الذين شاركوا في هذا التقليد السنوي الذي أصبح جزءاً من النشاطات التي تجري في وسط بيروت بمناسبة اعياد آخر السنة المجيدة.

وفي هذا الجو من الفرح والحماسة، الذي عمّ جميع أنحاء الوسط منها ساحة النجمة، شارع الاوروغوي، ساحة الشهداء والواجهة البحرية الجديدة عند موقع Zaitunay Bay، بالاضافة الى أسواق بيروت، استمرت الاحتفالات حتى فجر اليوم التالي وسط حلقات الموسيقى والرقص وتبادل التهاني.

قضاة المحكمة المصرفية الخاصة ميرزا، الضاهر والاسمر

صدر مرسوم في ٢١ كانون الاول ٢٠١١ قضى بتعيين قضاة المحكمة المصرفية الخاصة كما يلي: القاضي **سعيد ميرزا** (رئيسا)، القاضي **انطوان ضاهر** (عضوا)، القاضي **ندى الاسمر** (عضوا).

نذكر ان هذه المحكمة انشئت في العام ١٩٩٢ بناء على القانون رقم ١١٠ تاريخ ٧/ ١١/ ١٩٩١ الذي صدر لمعالجة التعثرات والافلاسات المصرفية التي وقعت في العام المذكور وكان بينها المصارف التالية: المشرق، مبكو، اللبناني العربي، التجارة الخارجية، نصر اللبناني الافريقي، الازدهار.

وتمت معالجة تعثر مصرفين آخرين هما اللبناني البرازيلي وطعمه عن طريق التصفية الذاتية.

مؤسسة CMA CGM تمنح جائزتها للعام ٢٠١١ الى جمعية حماية أطفال الحرب في لبنان وجمعية كشافة ARC EN CIEL في فرنسا

نائلة سعادة تسلم الجائزة الى ميرنا غناجه وظهر السيد جاك سعاده (الثاني من اليمين)

تكافئ مؤسسة CMA CGM التي يتمحور نشاطها حول مساعدة الطفولة المستضعفة في فرنسا ولبنان هذا العام جمعيتين، الأولى في لبنان والثانية في مرسيليا، تقديراً لنشاطهما المثالي في خدمة أطفال يعانون من الإعاقة أو من انعدام الاستقرار العاطفي والنفسي. وسينال كل فائز مبلغ ١٠,٠٠٠ يورو لمساعدته في مواصلة مشاريعه.

في العام ٢٠١١ ارتأت مؤسسة CMA CGM مكافأة جمعية حماية أطفال الحرب في لبنان على الجهود التي تبذلها، وتضم الجمعية التي تأسست في العام ١٩٩٦ للتخفيف من المعاناة النفسية للأطفال الذين عاشوا صدمة الحرب وتديرها **ميرنا غناجه**، ستة مراكز موزعة على مختلف الأراضي اللبنانية.

وقد سلمت **نائلة سعادة** رئيسة المؤسسة جائزة لبنان للعام ٢٠١١ الى **ميرنا غناجه** في ٢٨ كانون الاول (ديسمبر) الماضي في مبنى CMA CGM في بيروت. أما في مرسيليا فستسلم **نائلة سعادة** الجائزة في قاعة المحاضرات في برج CMA CGM في ١٩ كانون الثاني (يناير) الحالي.

مخالفة مالية لـ«تيكوتاك» بخمسة مليارات ليرة

موظفون متخصصون يدققون في مخالفات وتسويات مماثلة

ثبت لديوان المحاسبة انه حصلت مخالفة مالية في وزارة المال عام ١٩٩٦ لصالح شركة الـ«تيكوتاك» بقيمة خمسة مليارات ليرة حيث كان عليها مستحقات بقيمة ستة مليارات ليرة لبنانية، ونتيجة لتسوية أجرتها مع أحد المستشارين أعفيت من مبلغ خمسة مليارات كما ورد في تقرير ديوان المحاسبة. ولأنه لم يتجرأ أحد للتحقيق بالمخالفة، أبلغ ديوان المحاسبة بها مجلس النواب في شهر تموز الماضي.

لم يصدر أي تكذيب من وزارة المالية للخبر الخطير مما يؤكد ان المخالفة قد ارتكبت فعلاً – ان قرارات ديوان المحاسبة وهو هيئة قضائية لا يمكن إلا ان تكون صحيحة.

وكان ديوان المحاسبة قد قضى بعقوبات مالية على المرتكبين والمهملين من الموظفين بمئات آلاف الليرات، ويدقق حالياً موظفون يتحلون بالنزاهة والتجرد في مخالفات عديدة ارتكبت من قبل عدة مؤسسات تتعاطى ألعابا مشابهة لألعاب الـ«تيكوتاك».

فهل نسمع قريباً ما يكشف عن مخالفات بالمليارات أيضاً؟

لا يسعنا هنا إلا ان ننوه بالتحقيقات التي يقوم بها مندوبو الزميلة «الأخبار» والتي كشفت لغاية اليوم عن فضائح ومخالفات يبيض لها شعر الرأس!

استيراد أدوية من الهند وباكستان بمجامع كبيرة ثم يعاد تعليبها في لبنان بأنها «صنع وطني»

اسماعيل سكرية: بعض هذه الادوية تسبب امراضا سرطانية

لم يكتفِ تجار الدواء في لبنان بما حققوه من ارباح طيلة سنوات الفلتان وحكم الاحتكارات، بدون ان يسائلهم احد عن مخالفاتهم وجرائمهم بحق المواطن المريض، فها هم يعمدون الى استيراد ادوية تحتوي على مادة PARABANES الكيميائية المسببة لمرض السرطان وبيعها للبنانيين بدون ان تخضع للفحص في وزارة الصحة – الخبر ورد في جريدة لوموند الفرنسية وكشف عن تأثيراته الخطيرة والمميتة الدكتور **اسماعيل سكرية** المعروف بعداوته لتجار الادوية ولكل من يتآمر على صحة المريض.

يقول د. **سكرية** ان مادة الـ PARABANES تستعمل كمادة حافظة في مستحضرات التجميل وقد تمددت الى الادوية والمعلبات الغذائية وغيرهما.

استيراد ستوكات أدوية

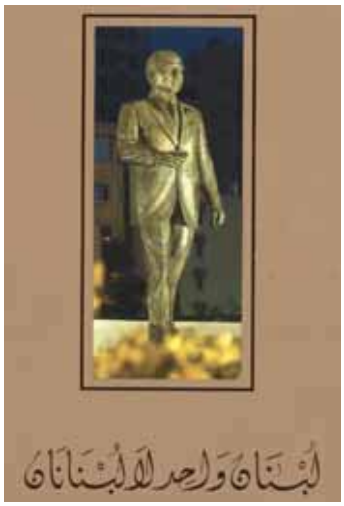
وبعد ان تساءل د. **سكرية** كيف تسمح وزارة الصحة باستيراد ادوية بدون رقابة على النوعية والسعر ومنها ادوية مصنعة في بلدان بعض مصانعها غير آمن، اضاف: وكيف تسمح باستيراد ادوية بالجملة «ستوك» وساشيات BLISTERS ومجامع كبيرة تحتوي حبوبا دوائية من الهند والصين وباكستان ومن دول اميركا اللاتينية حيث يتم تعليبها في لبنان على اساس انها صناعة وطنية متهربة بذلك من اي رقابة او رسوم...

ارقام لافتة

بلغت نفقات ومخصصات القطاع الصحي في العام ٢٠١٠ ملياراً و ٢٦١ مليون ليرة وزعت على مؤسسات مختلفة وكان بينها العديد من الجمعيات والهيئات السياسية والدينية والنافذة وهنا بعضها:

كاريتاس لبنان: ٥٠٠ مليون ليرة
صندوق الامم المتحدة للسكان في لبنان: ٣٠٠ مليون ليرة
مساهمة لبنك العيون: ٨٥ مليون ليرة
مساهمة للجنة الوطنية لوهب وزرع الاعضاء والانسجة: ١٧٥ مليون ليرة
مساهمة لدعم البرنامج الوطني للتمريض في لبنان: ١٦٠ مليون ليرة
المركز الوطني للتنمية والتأهيل: ١٤٥ مليون ليرة
دار الايتام الاسلامية: ٢٢٠ مليون ليرة
مؤسسة الدكتور محمد خالد: ٢٢٠ مليون ليرة
مؤسسة المعوقين – بيت شباب: ١٤٥ مليون ليرة
المركز الارثوذكسي – بيت القديس جاورجيوس: ٧٠ مليون ليرة
مأوى عجزة الروم: ٧٠ مليون ليرة
دار الصداقة في زحلة التابع للرهبانية المخلّصية: ٥٥ مليون ليرة
مأوى العجزة – تل شيحا زحلة: ٥٥ مليون ليرة
مؤسسة الشهيد (حزب الله): ١٠٠ مليون ليرة
الحركة الاجتماعية: ١٣٥ مليون ليرة
الجمعية اللبنانية لرعاية المعوقين ٩٠٠ مليون ليرة
مساهمة لمركز التلاسيميا ٤٥٠ مليون ليرة
جمعية عناية ورعاية شؤون الطفولة ٢٠٠ مليون ليرة

صائب سلام في كتاب عن نصبه التذكاري البديع «لبنان واحد لا لبنانان»



اهدانا نائب بيروت **تمام سلام** نسخة عن كتاب بعنوان: «لبنان واحد لا لبنانان» وقد تصدر غلافه المذهب الانيق النصب التذكاري للرئيس **صائب سلام** (الصورة).

رغم ان النصب اقيم في ٢٤ ايار ٢٠١١ فإن الكتاب اهدي الينا في ٢٢/١٠/٢٠١١ ولهذا نذكر الكلمة عنه هذا الشهر.

بالفعل، حسنا فعلت اللجنة الكريمة التي تولت جمع التبرعات وتكليف النحات القدير **مكرديش مزمانيان** لصنع النصب من البرونز والذي جاء مطابقا لشخصية الرئيس الراحل **صائب سلام** شكلا وشخصية وصلابة واناقة.

حمل الكتاب البطاقة الشخصية للرئيس **سلام** وبدايته السياسية ومعركة الاستقلال التي كان له دور رئيسي فيها وبداية عمله الحكومي حيث كلف بتشكيل الحكومة اللبنانية اكثر من ست مرات. وحمل الكتاب بعض التفاصيل عن المواجهات السياسية التي قادها وانتصر فيها وكذلك دوره في احداث العام ١٩٥٨ والمؤتمرات الدولية ومؤتمرات الوفاق الوطني.

وأُرفقت التفاصيل التحريرية بصور للرئيس **سلام** مع كبار قادة العالم ومع رؤساء جمعيات خيرية كان يمد لها يد المساعدة لا سيما صورة على رأس جمعية المقاصد وخلافته لوالده في رئاسة شركة طيران الشرق الاوسط وغيرها.

وكانت كلمة **تمام بك** معبرة حيث كان له والده المثال الاعلى.

كتاب ذهبي قيّم يشكر عليه اصدقاء **صائب سلام** الذين فكروا بهذه المبادرة الوطنية المميزة عن رجل تاريخي عظيم.

ليلى الصلح تستحق أعلى الاوسمة

لان الشعب اللبناني تعرض للكثير من الخداع على أيدي العديد من السياسيين الطامحين للوصول الى المناصب النيابية والوزارية والاعلى منها، لم يعد اي منهم يؤمن بالخدمات التي تقدم له ولوطنه بدون مقابل، وفي كل مرة اقدم لبناني متحمس لبلده ويؤمن بخدمة شعبه على اقامة مؤسسات انسانية او يقدم التبرعات لها، يتساءل اللبنانيون ماذا وراء هذه المبادرة ولماذا يتبرع الرجل بسخاء ودون ان يطلب شيئا لنفسه؟

وما حصل مع كثيرين من هواجس الشكوك او العقوق، انسحب على مبادرات الامير **الوليد بن طلال** الذي عمّت تبرعاته وعطاءاته كل لبنان بدون استثناء اي منطقة او طائفة.

ولو لم تمر على اعماله الانسانية والاجتماعية هذه مدة عقدين او اكثر لما اقتنع اللبنانيون بأن ليس للرجل اية خلفيات سياسية، وهو اقدم على هذه المبادرات والعطاءات بدافع الغيرة على وطن أمه ووفاء لعظمة جده **رياض الصلح**.

وبكل صراحة نقول، اننا بالذات ذهبنا في تصورنا في بداية الامر الى ابعاد مبادرات الامير الوليد، فكتبنا في احد اعدادنا، وكنا اول من كتب، بأن الرجل يطمح الى خلافة جده لامه **رياض الصلح** في الوصول الى الرئاسة الثانية في لبنان... فلم يصدق تصورنا حتى لا نقول شكّنا، فلا زال الرجل لغاية اليوم يتابع مسيرة الخير والمشاركة في تخفيف آلام ومعاناة المؤسسات الانسانية اللبنانية بدون توقف ولا تحديد لارقام الهبات والمساعدات والتقديمات الاجتماعية والثقافية والادارية. كل ذلك من خلال السيدة خالته **ليلى الصلح حماده** التي لها ارفع مكانة واوسع تقدير لدى جميع اللبنانيين.

الى تقديرها في تعيينها وزيرة في احدى الحكومات، والى مئات الجوائز والميداليات والاوسمة التقديرية من مختلف المؤسسات التي ساهمت في انهاضها وانعاشها، حصلت مؤخرا على وسام الشرف من الدولة الفرنسية حيث قلدها الوسام في قصر الاليزه في باريس الرئيس الفرنسي **نيكولا سركوزي** بالذات وبحضور شخصيات لبنانية وفرنسية مرموقة وصديقة لفرنسا وللامير **الوليد بن طلال**.

واذ نهنئ السيدة **ليلى الصلح حماده** على وسام الشرف الفرنسي، نتمنى لها عمرا طويلا وحياة مليئة بالنجاح والازدهار ونقول لها: ان اعمالك تستحق اكثر من هذا الوسام.

فيدرين حاضر في الـESA عن الربيع العربي وتأثير الوضع السوري على لبنان

القى وزير الخارجية الفرنسي السابق **أوبير فيدرين**، محاضرة في المعهد العالي للاعمال ESA في بيروت عن الوضع الجيوسياسي الجديد عالميا واقليميا وموقع لبنان فيه، في ظل الربيع العربي بدعوة من معهد التوقعات الاقتصادية للعالم المتوسطي IPEMED والمعهد العالي للاعمال وبالتعاون مع مجموعة «بادر» (برنامج الشباب المبادر).

وبعد كلمتين مقتضبتين لرئيس المعهد العالي للاعمال ESA والمندوب العام لمعهد التوقعات الاقتصادية للعالم المتوسطي IPEMED **جان لوي غيغو**، والسفير الفرنسي **دوني بييتون** عرض **فيدرين** الوضع الدولي العام منذ سقوط الاتحاد السوفياتي.

ورأى ان العالم العربي ككيان لم يكن له قبل الثورات الحالية اي ثقل في هذا العالم الذي يتسم بالتنافس المتعدد القطب.

وتوقع ان يؤدي قيام انظمة ديموقراطية في المنطقة الى تعزيز حضور العالم العربي على الخارطة الدولية واعطائه ثقلا اكبر في حال تمت ادارة عملية الانتقال الى الديمقراطية بشكل جيد.

وبما خص آثار الوضع في سوريا على لبنان، رأى ان كل شيء رهن بما سيلي، وان الامر سيكون مزعجا في حال طال الوضع اكثر وتم استخدام لبنان للالتفاف على العقوبات او سوى ذلك.

وتابع: هذه الفرضية غير مرجحة اذ يبدو ان النظام السوري يضعف نفسه أسرع فأسرع بسلوكه المرعب، وتاليا لا ارى ان الوضع سيطول الى حد التأثير على لبنان.

شهر افلاس شركتي اوف شور وش.م.ل. في بيروت

شهرت محكمة الافلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية القاضيتين **ريما حرفوش** و**كارلا معماري** في ٧/١٢/٢٠١١ افلاس شركة بلدينغ اي تي انترناشونال ش.م.ل. (اوف شور) وشركة تكنولوجي اند كونترولر ميدل ايست ش.م.ل. وحددت بداية توقفهما عن الدفع في ٧/٦/٢٠١١. وعينت المحكمة المحامية ريتا برجي وكيلة للتفليسة رقم الافلاس ١١٣٤.

اس او اس (SOS ... AUTO) ... اوتو توسع الاسطول وتطور الخدمات

جوزف عجاقة
SOS ... AUTO

تواصل شركة اس او اس... اوتو (SOS ... AUTO) لخدمات الطوارئ على الطرق تطوير اعمالها وتوسيع خدماتها وانتشارها على مساحة كامل المناطق اللبنانية. وفي هذا الاطار يكشف مدير عام الشركة **جوزف عجاقة** ان خطط التطوير شملت ايضا زيادة حجم اسطول الآليات والرافعات المستخدمة والتي تتصف بالحداثة والجودة. كما انه تمت زيادة الفريق لتلبية جميع الطلبات بالسرعة والعناية المعهودتين.

والمعلوم ان شركة اس او اس... اوتو تتميز بسرعة الخدمة وبتلقي الطلبات عبر البريد الالكتروني الى جانب وسائل الاتصال الاخرى، وتتعامل مع مجموعة واسعة من شركات التأمين وتؤمن خدمات الطوارئ ٢٤/٢٤ ساعة و٧/٧ ايام في الاسبوع وفي جميع المناطق اللبنانية.

OMT تعلن اسم الفائز الثالث في السحب الشهري لحملتها الترويجية

الفائزة إيمان شقير بعد استلامها للسيارة

تمنح OMT الرائدة في مجال الخدمات المالية، زبائنها فرصة الفوز كل شهر بواحدة من ٦ سيارات كيا بيكانتو ٢٠١٢ وذلك بمجرّد تحويل أو تلقّي الأموال عبر ويسترن يونيون في أي مركز من مراكز OMT في لبنان.

وقد نظّمت الشركة، بإشراف مديرية اليانصيب الوطني اللبناني، السحب الشهري الثالث الذي سلّمت بنتيجته مفاتيح السيارة الثالثة إلى الفائزة السيدة **إيمان شقير** وذلك في حفل خاص أقيم في مركز OMT الدورة.

بإمكان جميع زبائن OMT الاشتراك بالحملة الترويجية التي انطلقت في الأول من أيلول (سبتمبر) الماضي وتستمر لغاية ٣١ كانون الأول ٢٠١١. هذا وتزداد فرص ربح سيارة كيا بيكانتو ٢٠١٢ مع كل عملية تحويل أو استلام مالي تتم طوال فترة الحملة ولاسيما أن الفرصة ستكون أكبر في شهر كانون الثاني ٢٠١٢ حين سيتمّ السحب على ثلاث سيارات دفعة واحدة.

لماذا أوقفتم حملتكم على المتاجرين بالجوائز الوهمية؟

تلقينا الرسالة التالية من القارئ **سعيد الرهبان** – دبي: قرأنا في عدد تشرين الثاني (نوفمبر) مقالاً تحت عنوان بصراحة تفضحون فيه تجار الجوائز في العالم العربي، حيث يطل يومياً أو أسبوعياً من يدّعي انه يمثل شركة علاقات عامة أو اعلانات أو تصنيفات، ليعرض على رجال أعمال عرفوا بالأريحية أو حب المظاهر والوجاهية، ان يقدم لهم تقديراً لأعمالهم الناجحة وعطاءاتهم السخية للجمعيات الخيرية أو الثقافية.. مقابل دفع «فاتورة» الحفل الذي سيقام على شرفهم لتسليمهم الجوائز بحضور من يرغبون في دعوتهم الى الحفل من مسؤولين وأصدقاء وأقرباء.

هذه الظاهرة المعيبة بحق من يقدمون الجوائز بهذه الطريقة الوهمية، والمعيبة بحق من يقبلونها، يجب ان يوضع لها حد أكان من قبل الدولة أم من قبل رجال الأعمال أنفسهم، بحيث يمتنعون عن قبول العروض المركبة والمزغولة.

فهل يجوز مثلاً ان يعامل من لا يمثل شيئاً في الحياة العملية والاجتماعية، مثلما يعامل المتفوقون حقاً في أعمالهم ومهنهم وعطاءاتهم؟

امتلاك المال وحده لا يكفي ليصنع من بعض جامعيه وجهاء وعصاميين، بل العمل الشريف والنجاح المتأتي من ذكاء ومواهب هو الذي يصنع الرجال الرجال الذين يستحقون الجوائز التقديرية، شرط ان تأتيهم من منظمات أكاديمية كما سبق وذكرتم في مقالكم السابق.

تابعوا حملتكم لتحريرنا من المتطفلين الذين يتكاثر عددهم يوماً بعد آخر.

جولات التفتيش القضائي أثمرت عن إحالة قضاة مخالفين على المجلس التأديبي

أشرنا في عدد سابق الى نشاط التفتيش القضائي في حلته الجديدة وفي ظل صرخات الناس المطالبة بالإسراع في إصدار الأحكام حيث تبقى الدعوى العادية جداً أكثر من سنة أو سنتين مدار مراجعة وانتقال من قاض الى آخر أو من محام الى آخر..

وذكرنا في العدد السابق أيضاً كيف يجول قضاة التفتيش على قصور العدل في كل المحافظات مستطلعين نشاطات القضاة وانجازاتهم.

وتبين ان جولة المفتشين الكبيرين **أكرم بعاصيري** و**انطوني عيسى الخوري** أعطت ثمارها اذ أحال التفتيش القضائي عدداً من القضاة الذين تم التحقيق معهم في مخالفات مهنية وسلوكية وأحيلوا الى المجلس التأديبي.

بالطبع ان القانون يمنع نشر أسماء القضاة، ولذلك نكتفي بالإشارة الى ما اتخذ من اجراءات بحق المخالفين والمتقاعسين ليكونوا عبرة لسواهم.

سعر رقم الخليوي في لبنان ١٤٠ ألف دولار

باعت شركتا الخليوي في لبنان ٤٥ رقماً مميزاً من أرقام هاتف الخلوي بالمزاد العلني بسعر بلغ نحو مليون دولار زائد ٨٢ ألفاً.

وهنا قيمة الأرقام الخمسة التي جاءت بأعلى الأسعار في المزاد العلني الأخير من عام ٢٠١١:

٧١ – ٠٠٠٠٠٠	$ ١٤٠,٠٠٠
٧١ – ٧٧٧٧٧٧	$ ٨٠,٠٠٠
٧١ – ٧١٧١٧١	$ ٦٥,٠٠٠
٧١ – ٧٠٠٠٠٠	$ ٥٠,٠٠٠
٧١ – ٨٨٨٨٨٨	$ ٥٠,٠٠٠

وستذهب حصيلة هذا المزاد لدعم مشاريع وزارة الإتصالات لتطوير قطاع الخلوي في لبنان.

افتتاح جناح الامراض الحادة للمسنين في مستشفى عين وزين

من اليمين: د. زهير العماد ، الشيخ وليد عساف والشيخ غسان عساف اثناء قص شريط الافتتاح

صورة تذكارية مع النائب وليد جنبلاط ويظهر من اليسار القاضي عباس الحلبي

افتتحت المؤسسة الصحية للطائفة الدرزية – مستشفى عين وزين جناح الأمراض الحادة للمسنين في المركز الطبي للمسنين والمقدم هبة من عائلة السياسي والاقتصادي البارز والوزير والنائب الراحل الشيخ **توفيق عساف**.

تحدث باسم عائلة **عساف** رئيس مجلس ادارة بنك بيروت والبلاد العربية والمدير العام **غسان عساف** حيث ركز على دور المؤسسة الصحي والخدماتي في المنطقة وفي لبنان، وهنأ القيمين على نجاحات المؤسسة، مشدداً على وقوفهم الى جانب المؤسسة ودعمها في رسالتها الإنسانية.

وتحدث باسم مجلس امناء المؤسسة الصحية للطائفة الدرزية الشيخ **علي عبداللطيف** حيث تطرق الى مسيرة الراحل الشيخ **توفيق عساف** ومدى اهتمامه بالشأن العام ودوره الكبير كمواطن لبناني ملتزم واهتمامه بوطنه من خلال انشاء المؤسسات والاندية الثقافية.

غسان عساف يلقي كلمة العائلة

وعبر الدكتور **زهير العماد** مدير عام المؤسسة عن شكر ادارة واطباء وممرضي وموظفي ومتطوعي المؤسسة لمبادرة عائلة المرحوم الشيخ **توفيق عساف** ومثنيا على ذكراه الطيبة.

اختتم الحفل بإزاحة الستارة عن اللوحة التذكارية وجولة في الجناح فكوكتيل.

تحويلات المغتربين الى لبنان ٨ مليارات دولار

أوردت النشرة التابعة لبنك الإعتماد اللبناني الصادرة في ٣ كانون الأول (ديسمبر) الماضي توقعاً لتقرير صادر عن البنك الدولي ان تبلغ تحويلات المغتربين الوافدة الى لبنان خلال العام ٢٠١١ نحو ٨ مليارات دولار ليحتل بذلك المركز التاسع بالتساوي مع مصر على صعيد تحويلات المغتربين المصريين.

ويوضح التقرير ان حصة البلدان النامية تفوق ٨٥٪ من إجمالي تدفق تحويلات المغتربين حول العالم وذلك خلال الفترة الممتدة بين ٢٠١١ والعام ٢٠١٤، أما على صعيد إقليمي فيشير التقرير الى ان تحويلات المغتربين الى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا قد تأثرت سلباً بالاضطرابات السياسية في المنطقة في ظل تطورات الربيع العربي، الأمر الذي جعل المنطقة تسجل أيضا وتيرة نمو في التحويلات مقارنة مع المناطق الأخرى.

وفي التفاصيل يتوقع التقرير ان تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ارتفاعاً طفيفاً في تحويلات المغتربين خلال الأعوام القادمة من ٣٥ مليار دولار في العام ٢٠١٠ الى ٣٦ مليار دولار في العام ٢٠١١ لتصل من ثم الى ٤٢ مليار دولار في العام ٢٠١٤ مع توقعات بأن تشكل حصة لبنان حوالى ٢٢,٢٢٪ من مجموع تحويلات المغتربين الى المنطقة و٢,٢٨٪ من مجموع تحويلات المغتربين حول العالم خلال العام ٢٠١١.

يدخلون الى المستشفيات ليخرجوا بعد بضعة ايام وهم مصابون بالتهابات الجراثيم القاتلة المعششة في غرف الجراحة

يشكو المرضى والاطباء والممرضات في معظم المستشفيات من انتشار الجراثيم في غرف العمليات الجراحية والقابلة عدواها للانتقال الى اي مريض يدخلونه الى تلك الغرف.

ويلاحظ ان الاطباء وفريق التمريض لا يدخلون الى تلك الغرف بدون وضع كمامات وقائية على انوفهم، بينما يدخل المريض بدون تحصينه بأية وسيلة وقائية على الرغم من فقدان معظم المرضى للمناعة الصحية بحيث يسهل على الجرثومة المعششة في غرف الجراحة ان تصطاده وتمنع عنه الشفاء وبالتالي تضطره لملازمة المستشفى مدة أطول للمعالجة من سموم الجراثيم، ومعظم الاحيان لا يكتب لهؤلاء النجاة، فيدخلون الى المستشفى لمدة يومين او ثلاثة ويخرجون اموتا.

لفتنا من الاحاديث التي اجريناها مع الضامنين والمنشورة في هذا العدد الممتاز ما قالته السيدة **رندى حاصباني** رئيسة شركة انترمد وهي شركة متخصصة بادارة محافظ التأمين الصحي حول هذا الموضوع الخطير. فقد قالت «لا شك ان وقوع حالات HOSPITAL BORN BACTERIA هي حتما بسبب النقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها، فتتحمل بالتالي شركات التأمين التغطية عادة، كون المستشفيات نادراً ما تعترف بحصول تلك الحالات».

تضيف «الحل يكون بعدم اعتماد الطريقة السهلة وهي الزام شركات التأمين بتغطية هذه الحالات، ولكن برقابة صارمة من وزارة الصحة على هذه المستشفيات واحكام قضائية تحمّل كل مسؤول مسؤوليته».

شركة سي.اس.آر ليبانون تفتتح مؤتمرها الثاني للمسؤولية الاجتماعية للشركات

من اليسار: خالد القصار، TOM FLETCHER، محمد بعاصيري، د. جوزف طربيه وDAVID GRAYSON

من اليمين: د. بيار أبو عزة، مكرم صادر، فادي جميّل، محمد الزعتري، رامي النمر وروجيه حداد

من اليسار: رائد شرف الدين، هاروت صاموئيليان، أنور جمال، هادي حمود وغسان عياش

من اليمين: ماجد بو هدير وسليم ياسمين

من اليمين سميح سعادة

من اليسار: شهوان معوض، ناجي أبوزيد وسلوى سلوم

افتتحت شركة سي.اس.آر ليبانون مؤتمرها الثاني للمسؤولية الاجتماعية للشركات بعنوان: «المصارف والتمويل ٢٠١٢: المخاطر الاجتماعية».

وأثبتت الورشة بالملموس ومن خلال حلقات العمل التي تخللتها، ان المسؤولية الاجتماعية تقتضي في أغلب الأحيان تشغيل المخيلة وإطلاق العنان للابتكار والإبداع في الوسائل والأدوات، أكثر بكثير مما تقتضي الدفع المباشر أو العيني.

عقدت الورشة برعاية حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ممثلاً بنائبه **محمد بعاصيري** وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) والسفارة البريطانية في بيروت وشركة كفالات، وبدعم أكاديمي من «جمعية الأعمال في المجتمع» (BITC) البريطانية ومن أكاديمية مسؤولية الشركات في لندن وبحضور شخصيات مصرفية واقتصادية وناشطين في مجال الأعمال.

تحدث بالجلسة الافتتاحية رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور **جوزف طربيه**، ومؤسس شركة سي.اس.آر ليبانون ورئيس مجلس ادارتها **خالد القصار**، و**محمد بعاصيري** و**توم فلتشر** و**دافيد غرايسون**.

للمرة الثالثة اختارت ذي بانكر رياض سلامه افضل حكام المصارف المركزية في الشرق الاوسط

اختارت مجلة «ذي بانكر» THE BANKER للمرة الثالثة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** كأفضل حكام المصارف المركزية في منطقة الشرق الاوسط لعام ٢٠١٢. وفي تعدادها لمميزات ومواصفات الحاكم **سلامه** الذي استحق جائزتها قالت: «ان ادارته للقطاع المصرفي اللبناني تحظى بثقة كبيرة تكرّست في تموز ٢٠١١ بإعادة تعيينه حاكماً لمصرف لبنان لولاية رابعة. وطوال ولايته، مرّ لبنان بعقبات اقتصادية عديدة، لكنه وببراعة أخرج الوطن كل مرة منها وأمّن استقرار النمو. وسلامة الذي يعتبر من ركائز القطاع المصرفي، تمكّن برغم المعوقات المالية التي واجهها لبنان، من قيادة المصارف ببراعة على درب النمو المطرد». وأشارت الى استمرار هذه السياسة مع نمو الودائع أكثر من ٧٪ والقروض ١٥٪ في الأشهر الـ ١٠ الأولى من ٢٠١١. وسجل الإحتياط بالعملات الأجنبية رقماً قياسياً (٣٠ مليار دولار). والواقع انه حافظ على استقرار القطاع المصرفي رغم الشلل السياسي في النصف الأول من ٢٠١١ ورغم الثورات التي اجتاحت دولاً عربية.

وقالت: «أوجد المصرف المركزي حوافز ساهمت في خفض معدلات الفائدة على الأمدين المتوسط والطويل، ممّا حرّك الطلب على القروض السكنية. فتمكن أكثر من ١٠٠ ألف لبناني من اقتناء منزل». كذلك، أشارت الى انه طبّق قوانين جديدة تمنع المصارف من القيام بأي استثمار في الخارج في مشاريع عقارية مرتفعة المخاطر، ويعزى استقرار الليرة الى **سلامه**، بما عزّز حجم الودائع بالليرة فضلاً عن نمو التسليف وبأكثر من ١٥٪ في ٢٠١١. ويقول **سلامه** «نريد المحافظة على ليرة مستقرة باعتبار ان هذا الاستقرار هو عامل ثقة للقطاع المصرفي وللإقتصاد عموماً».

العميد جوزف الدويهي قائداً لمنطقة جبل لبنان

وافق وزير الداخلية **مروان شربل** على مشروع املاء المراكز الشاغرة في قيادات المناطق في قوى الأمن الداخلي.

ولوحظ تعيين العميد **جوزف الدويهي** قائداً لمنطقة جبل لبنان وهو الذي كان مرشحاً لقيادة الدرك.

والذين يتابعون مثل هذه التعيينات يقولون بما ان قيادة الدرك مشغولة حالياً، ولمدة غير طويلة وبعد ان عين العميد **الدويهي** لقيادة أبرز المناطق، يصبح المؤهل الأول لخلافة قائد الدرك عند احالته الى التقاعد.

وما ان أعلن خبر تعيين العميد **الدويهي** في جبل لبنان، حتى انهالت عليه التهاني من مختلف الشخصيات الرسمية والسياسية والشعبية حيث لهذا القائد مكانته العسكرية والتقنية والعائلية.

العمداء الجدد

أدرج مرسوم ترقية الضباط على جدول الترقية لرتبة عميد لعام ٢٠١١ العقداء التالية أسماؤهم:

١) اعتباراً من ١/١/٢٠١١ **عبد الرزاق قوتلي، مارون نصر، الياس نصرالله حبيب** – ركن، **محمد نصوح الأسعد، انطوان بستاني، غالب مهنا، ناجي المصري، جوزف الحلو** – ركن، **جورج لطوف، كابي الخوري، عبده نجيم، محمد علم الدين** – ركن، **محمد الخنسا** – طبيب أسنان.

ب) اعتباراً من ١/٧/٢٠١١ **غسان أبو جوده، حسين حجيج، فادي نجيم، فؤاد عثمان، جان هبر، خليل الضيقة، سيمون توميه، فادي الخازن** – ركن، **صلاح بليبل** صيدلي، **عامر خالد** – مهندس، **بيار الحايك** – مهندس.

مجلس الوزراء أرجأ تعيين هيئة الأسواق المالية

كان من المقرر ان يعين مجلس الوزراء في جلسة يوم الثلاثاء ١٠ كانون الثاني (يناير) هيئة ادارة الأسواق المالية، إلا ان بعض الوزراء ارتأوا تأجيل التعيين ريثما يصل اليهم اقتراح التعيين حاملاً أسماء ثلاثة مرشحين لرئاسة الهيئة ليصار اختيار احدهم.

والمعروف ان الهيئة المذكورة سوف تكون مؤلفة من ستة أعضاء بينهم ثلاثة يعينون حكماً وهم: مدير عام وزارة المال، مدير عام وزارة الإقتصاد والتجارة ورئيس لجنة الرقابة على المصارف.

وعلم ان الأعضاء الثلاثة الاخيرين المرشحين لاكمال الهيئة هم: **مروان النصولي، فراس صفي الدين وشادي كرم**.

مهلة شهر لاصحاب المطاعم لتوفير مواقف للسيارات

اعطى وزير السياحة **فادي عبود** مهلة شهر لجميع المؤسسات السياحية ولا سيما منها المطاعم داخل المدن الكبرى لتوفر مواقف لسيارات زبائنها ضمن دائرة جغرافية لا تتعدى الكيلومترين.

وطلب **عبود** من هذه المؤسسات ايداع نسخة عن عقد الاتفاق مع الموقف الى الوزارة قبل نهاية شهر كانون الاول ٢٠١١.

الشيكات المرتجعة خلال ١١ شهرا ٢٤٠ الفا

١٨٥ الفا بالعملات الاجنبية و٥٥ الفا بالليرة اللبنانية

الركود الاقتصادي في البلاد أسفر عن تراجع النمو في معظم القطاعات الاقتصادية، باستثناء «نمو الشيكات المرتجعة»، فقد بلغ عدد الشيكات المرتجعة خلال الاشهر الـ ١١ من سنة ٢٠١١ نحو ٢٤٠ الف شيك بقيمة تقارب ١٩٧٥ مليار ليرة مقابل ٢٢٥ الف شيك مرتجع للفترة عينها من العام ٢٠١٠ بقيمة ١٩٩٩ مليار ليرة بزيادة من حيث العدد وتراجع من حيث القيمة.

شكل عدد الشيكات المرتجعة بالعملات الاجنبية ما نسبته ٧٦,٤٤ في المئة من اجمالي عدد الشيكات المرتجعة اذ بلغ نحو ١٨٥ الف شيك بقيمة ١١٢٠ مليار دولار.

وشكل عدد الشيكات المرتجعة بالليرة اللبنانية ما نسبته ٢٣,٥٦ في المئة من اجمالي عدد الشيكات المرتجعة حتى نهاية شهر تشرين الثاني ٢٠١١ اذ بلغ نحو ٥٧ الف شيك بقيمة ٢٨٦ مليار ليرة.

متذوقو نبيذ «برجيلوس» DOMAINE DE BARGYLUS في VINTAGE -الصيفي

من اليسار: ساندرو سعادة، الان كردي وملحم مسلم

من اليسار: جوني مدور ورونالد سعد

من اليمين: امين حداد، جان فياض وتيما حداد

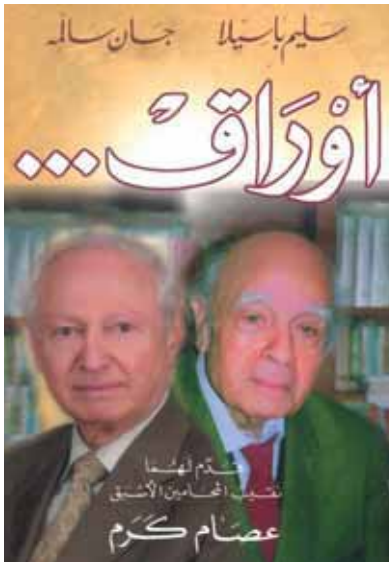
عمر ومايا شهاب

نظمت عائلة جوني ر. سعادة في شهر كانون الأول الماضي حفلاً لتذوق نبيذ «برجيلوس» DOMAINE DE BARGYLUS في «فنتج» VINTAGE الصيفي وسط بيروت، حيث تذوق الحاضرون منتجات برجيلوس للأعوام ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ و٢٠٠٨ وقد حازت مجموعة النبيذ على إعجاب الجميع.

من اليمين: يمنى حرفوش واليز شويري

مشهد عام

أوراق...
مؤلف جديد لجان سالمه



مؤلف جديد ممتع قدمه لنا **جان سالمه** بعنوان: «اوراق...» وقد تصدرت غلاف الكتاب، المؤلف من ٢٠٠ صفحة من القطع الوسط، صورتا **جان سالمه** الكاتب و**سليم باسيلا** «المكتوب عنه» مع اشارة رئيسة الى ان تقديم الكتاب هو لنقيب المحامين الاسبق **عصام كرم**.

قرأت من مضمون الكتاب مقدمة **عصام كرم** المثقف الكبير صاحب المعلومات التاريخية والثقافية التي تثري معارف رجال الفكر والعلم، وقد عرف **جان سالمه** من يختار لتقديم اوراقه واوراق **سليم باسيلا** المشوّقة والجاذبة لكل باحث عن كتاب رياديين في مجال اختصاصهم، وهذا ما بات نادرا في عصرنا هذا.

في تعريف النقيب **كرم** لصديقيه **جان سالمه** و**سليم باسيلا** قال انهما: «من ابناء النهضة الثانية، يجمعان حجة المحاماة الى وضاءة الأدب. والمحاماة والأدب ابنان شرعيان لبراعة الكلمة والجوالان في الأصداء العراض».

في كتاب «اوراق...» رسالة من **جان سالمه** الى **سليم باسيلا**:

«أنت في صميم الخلق والابداع، وعلامة فارقة في التفوّق والعطاء!

تربعت على عرش العمالقة مستأثرا بتاج العظمة وصولجان الخلود».

أحببت ان أكتب هذه الكلمة لأني عرفت النسيب **سليم باسيلا** ناسكا في مكتبة، اتخذ من الورقة والقلم والكتاب أهلا له وحسب.

(أ.ز.)

جائزة حنا واكيم لكاتب رواية «شريد المنازل»

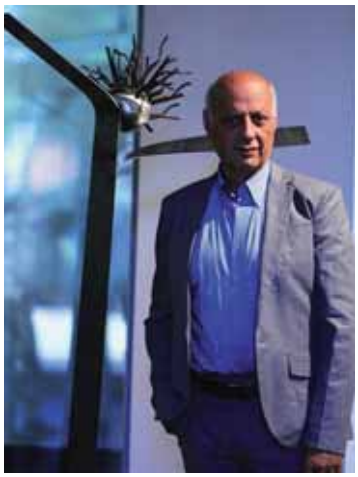
جبور الدويهي يتسلم جائزته

منحت مؤسسة حنا واكيم في مؤتمر صحافي عقدته في نقابة الصحافة، جائزة حنا واكيم للرواية اللبنانية ٢٠١١ وقيمتها ١٠ آلاف دولار أميركي للكاتب **جبور الدويهي** عن كتابه «شريد المنازل» – دار النهار.

واختارت لجنة تحكيم مؤلفة حصراً من تلامذة ثانويين الفائز.

يذكر ان مؤسسة حنا واكيم تهدف الى تقديم الدعم المعنوي والمادي لإنجازات الشباب اللبناني الثقافية والتعليمية والفنية.

شكرالله فتوح يعرض مبتكراته الفنية في كاليفورنيا



شكرالله فتوح ومنحوتة حديدية

معرض رائع وشامل اقامه الفنان اللبناني شكرالله فتوح مؤخرا في غراند آرت سنتر GRAND ART CENTER في كاليفورنيا حيث عرض أحدث مبتكراته وابداعاته موزعة على اربعين لوحة وسبع منحوتات جديدة.

وقد استوحى الفنان اللبناني المبدع الكثير من جمال الولايات المتحدة الاميركية حيث اقام لفترة، فضمّن اعماله بعضاً من تلك الجمالات، بينها لوحة «للتوب موديل» TOP MODEL الكاميرونية المعروفة جويس ماندي JOYCE MANDI مقدما في المعرض لايف شو LIVE SHOW على الطريقة الاميركية الحديثة.

وقد لاقى المعرض اقبالا مميزا وسيتبعه معرضان، الاول في المملكة العربية السعودية والثاني في نيويورك على ان يستمر في مسيرته الفنية في اعمال جديدة لاحقا.

نادر سراج يوقّع «الشباب ولغة العصر»

نادر سراج يوقّع كتابه

ويوقّع للزميل الياس عون

وقّع **نادر سراج** كتابه «الشباب ولغة العصر» بحضور جمهور من الاصدقاء والزملاء المثقفين المعجبين بقلم **نادر** وعطائه الادبي.

احتفاظ صاحب العمل بمهمة المهندس يؤلف تضاربا للمصالح ويجعله غير مؤهل ليقوم مقام المهندس وفق شروط «الفيديك»

إعداد المحامي مصطفى قرقدان

س: نحن شركة مقاولات كنا اجرينا عقد مقاولة مع صاحب عمل خاضعا لاحكام «الفيديك»* وشروطه، وبدل ان يعين مهندسا محدد الهوية، فقد عين نفسه مهندسا من دون اعتراض منا، كما عين لاحقا احد ابرز مستشاريه مهندسا بصلاحيات محددة في بعض المجالات من النشاط تاركا لنفسه سائر الصلاحيات، ليعود المستشار ويعين مهندسا للمشروع في حين ان مدير المشروع كان مسؤولا عن توقيع شهادات الدفع الصادرة عن المهندس، كما انه كان مخولا بتوقيع شهادات الدفع كالمهندس، الا انه لم يكن المهندس... وخلال مسيرة الاعمال تخللها بعض المراسلات مطالبة صاحب العمل بتعيين مهندس، وتضمنت احداها انذارا لنا من صاحب العمل، انتهت بإعلامنا بفسخ عقد المقاولة لعدم التنفيذ سندا الى تقارير المهندس المستشار مقدما على طرد جميع اجهزتنا من موقع العمل دون انتظار انقضاء الاربعة عشر يوما القانونية... فهل الفسخ محق؟

ج:دعونا بداية نعترف بأن هوية المهندس مسألة جوهرية ومن هذه الوضعية يتفرع كثير من المواقف والترتيبات القابلة للتقييم القانوني في تحديد حقوق وموجبات كل من اطراف «الفيديك». والشروط التي يتضمنها FIDIC CONDITION ومن بينها واهمها تلك المتعلقة بتعيين المهندس وبرنامج عمله.

في دراسة تسوية عقود الانشاءات الدولية في الدول العربية – نماذج عقود الفيديك (الطبعة الثالثة ٢٠٠٥) بند ٣ ص ١٨ و١٩ يظهر لنا الدور المؤثر والفعال للمهندس خاصة في ادارته لاعمال المقاول وايضا في دوره حكما بين مصالح متعارضة يحكم فيها معيار الاستقلالية عن صاحب العمل وتعليل تقديراته بمعايير موضوعية خاصة، منها تلك التي تسمح له الرجوع او التعديل لاحد قراراته حيال اعتراض احدا الطرفين.

وفي القضية رقم ٤٤١٦/١٩٨٥ انطوى القرار الصادر فيها عن هيئة التحكيم والمنشور في مجموعة قرارات التحكيم الصادرة عن غرفة التجارة الدولية ١٩٨٦–١٩٩٠ ص – ٤٦٠ بأن شرط استقلالية المهندس، وان لم يكن منصوصا عليه صراحة في نموذج العقد، الا انه شرط تمليه روح نصوصه ويفرضه الاساس الذي يقوم عليه نظام الفيديك في مجموعه، ومن ثم فإن غيابه يجرم المقاول من ضمانة هامة يجب الحرص على توافرها، فاشتراط تلك الاستقلالية يتعلق بكفاءته ولكنه يتصل بالثقة في قراراته.

ولانها وفق تعليق البروفسور سيغارد جارفين على ذات الحكم ما يمليه نظام الفيديك في كل حالة يكون قرار المهندس او الموقف الذي يتخذه مؤثرا على التوازن بين حقوق طرفي العقد.

ودعونا نعترف بأن هناك قلة من خبراء الفيديك يعتقدون بأن حياد المهندس ليست شرطا لصحة انجازاته عملا بسلطته التقديرية المقررة عقدا، وقدرة حقوقي COMMUN LAW على تفهم دور المهندس لا يجاريهم فيها حقوقيو القانون المدني لعلة عدم اقتناعهم بأن المهندس الذي يلعب دور مدير اعمال صاحب العمل لا يمكن ان يتخذ قرارات في النزاع بين صاحب العمل والمقاول، بحياد واستقلال تام طالما يتقاضى اجره من صاحب العمل.

وانه في ضوء ما تقدم يمكننا القول بأن لعب صاحب العمل دور مهندس المشروع تتعارض واحكام الفيديك كما رأينا، وتنزع عن قراراته بالفسخ صفة الشرعية، حتى وان كان مستندا في ذلك الى مطالبة احد ممثليه لكم التقيد بتعليماته، فباحتفاظ صاحب العمل بمهمة المهندس حينما عين احد معاونيه القيام ببعض مهمات المهندس يؤلف تضاربا للمصالح وتجعله غير مؤهل ليقوم بمهمة المهندس ضمن شروط الفيديك، الامر الذي يبيح لي بأن اقدر بأن لا محل لفسخ عقدكم.

*** الفيديك: عقد نموذجي اوجدته مجموعة من المهندسين الفرنسيين بغرض تنظيم العلاقة بين صاحب العمل والمقاول، وهو خاضع للتحكيم.■**

في فرنسا يحكم على رئيس الدولة بالسجن وفي المانيا يحاكم رئيس الدولة على استغلال وظيفته
وفي لبنان لا تجرؤ الدولة على مساءلة مدير عام

جميع اللبنانيين استمعوا الى القضاء الفرنسي عبر شاشات التلفزة وهو يحكم على الرئيس الفرنسي السابق **جاك شيراك** (٧٩ سنة) بالسجن سنتين مع وقف التنفيذ في قضية وظائف وهمية اسندت الى مقربين منه في بلدية باريس في مطلع التسعينات (بعد نحو ٢٠ سنة) عندما كان رئيسا لها.

أدين **شيراك** باختلاس اموال عامة واستغلال السلطة في الشق الاول من الحكم وأدين بتهمة الاستفادة بطريقة غير شرعية اذ عين ٧ موظفين من انسبائه.

وكان **شيراك** يواجه نظريا عقوبة السجن لمدة تصل الى ١٠ سنوات وغرامة مالية تقدر بـ ١٥٠ الف يورو لكن القاضي أوقف التنفيذ.

وفي المانيا تجري ملاحقة رئيس الدولة بتهمة استغلال وظيفته للحصول على قرض سكني..

من يقرأ ما يجري في فرنسا والمانيا من ملاحقات لرؤساء جمهورية ووزراء وكبار النافذين يتساءل اين القوانين اللبنانية لا تنفذ بحق الرؤساء والوزراء بل بحق المدراء العامين الذين هدروا المال العام بالمليارات طيلة ربع قرن.

ماذا تقول لكم المساءلات في الخارج يا حضرات المسؤولين عن المال العام في لبنان؟

انتبهوا ان القضاء الفرنسي ادان رئيس جمهورية على ارتكابات جرت قبل ٢٠ عاما.

VIRTEK LEBANON

موريس سليمان

سجل السيدان مارك وموريس ريكاردو سليمان وشركة فيرتك انترناشونال شركة محدودة المسؤولية باسم فيرتك لبنان برأسمال ٥ ملايين ل.ل. وموضوعها التكنولوجيا وخدمات الاعلان.

GLOBAL LINES SHIPPING

أسس السادة جورج انطوان وصاف ووليد جورج خليفة وقرينته باتريسيا انطوان وصاف شركة محدودة المسؤولية باسم غلوبال لاينز شيبنغ وموضوعها النقل.

اسندت ادارة الشركة الى السيدين وصاف وخليفة.

FAB RESIDENCE

أسس السيدان حسن وفادي علاء الدين بحري وشركة ياب هولدنغ YAB شركة مساهمة لبنانية باسم اف اي بي رزيدانس برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها العقارات والمشاريع السياحية.

اسندت رئاسة الشركة الى السيد حسن بحري.

LEVANT OPPORTUNITIES

اسس السادة هنري جوزف شاوول وجوزف الياس شاوول وقرينته جوزفين جلاد وكالين ادغار شعيا شركة هولدنغ باسم ليفانت اوبورتونيتيز برأسمال ٢٠ الف دولار اميركي.

أسندت رئاسة الشركة الى هنري شاوول.

RIVA HEAVENS وMGT SERVICES

أسس بطرس رامز سماحة ورشا مصطفى دملاج والشركة العراقية للعقارات شركتي اوف شور برأسمال ٢٠ الف دولار لكل منهما باسم ريفا هافنز ومانجمنت سرفيسز.

أسندت رئاسة الشركتين الى السيد بطرس سماحه.

ننشر في ما يلي اسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
عمارة شلهوب ٢٨١	ش.م.ل.	١,٨١٥ مليار ل.ل.	عقارات	عبدالله خليل عبدو
العقارية ٦٢٣-٢٠٥٧منصورية	ش.م.ل.	١,١٨٥ مليار ل.ل.	عقارات	نورما ابو شلش بيطار
بادي اند سول	هولدنغ	٥٠٠ الف دولار	–	ميشلين كيال فغالي
أدوينا	ش.م.ل.	٢٠٠ الف دولار	تجارة	جورج جان ميخايل
الايطالية لمجاري المياه	BRANCH	١١٠ ملايين يورو	مقاولات	فنسانزو سبيزيالي
ماجستي غروب	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	بناء/مقاولات	غسان احمد ابراهيم
فريج وورلد	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	معدات تسلية	فريج فارس زين
فيكو ايست	ش.م.م.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	الياس حسن هاشم
يازاريك للسجاد العجمي	ش.م.م.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة / سجاد	اسغار يوسف ريداي
امانلونا	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	ميشال نمر دياب
سنتر مديكال واكيم	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	مركز صحي	انطوان فارس واكيم
ترادكو ١٨١١	ش.م.ل.	٣٦ مليون ل.ل.	عقارات	ميشال جوزف خوري
لي بارتنير	ش.م.ل.	٣٢ مليون ل.ل.	تجارة/ سياحة	يوسف ميشال بشاره
ريل برلان ٤	اوف شور	٢٠ الف يورو	–	كريم جرجس سلامه
لوك ايسم	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	ريتا الياس بشاره
ليفانت اوبورتيونيتيز	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	هنري جوزف شاوول
ترايغل بيزنس غروب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	بشاره نجيب خلف
سوميريا كابيتال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	انطوني ايلي اسطفان
فيشي	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	كريم محمد ناصر
كويتي انفست	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	عبد الحميد حسين داشتي
نايل تناري	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عباس حسن زين
انترنت هورايزيز	اوف شور	٢٠ الف دولار	تكنولوجيا	ريشار انطوني خلف
مزاراتي	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	حلمي قاسم عنتر
سيدر وايت برادلي للاستشارات	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استشارات	حليم عصام شحاده
ريفا هافنز انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	بطرس رامز سماحه
مانجمنت سيرفسز انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	بطرس رامز سماحه
سابتوس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ليما سعد الدين حلبي
ايمبروفمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	تدي شاكر رامي
بيسكيت باي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	مارون فكتور عيد
هبر بتروليوم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وقود	توفيق طانيوس هبر
جمكا غروب	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات/مفروشات	الياس نايف عيد
الاستثمارات والخدمات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استثمارات	طارق زياد شهاب
توبس اند بانلز لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	غرانيت/مأكولات	مارون جوزف غصن
جنا ترايدنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	عاطف شهاب حسانية
بلو مد	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	مايا جبرايل هاشم
البسيط العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	روجيه ناظر بسيط
الشاهين ٩٨ الصيفي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقار في الصيفي	شكري كليم قربان
ادفنست دنتل بوليكلينيكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رياض تيودور حداد
فيستا دراغستور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد تجميل	محمد احمد يحيى
اينكونيتو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	شربل عصام دبغي
ناميكو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	نعيم جورج مبيّض
اهيا غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	طوني بطرس ابي عقل
ذه ديل ماركر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/اعلانات	باتريك الياس حاج شاهين
جيرار اشقر بروبرتي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مطاعم	جيرار اميل اشقر
الخط العالمي للانشاءات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسين احمد ناصر
ايمتكو – ل.ب.	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حسن فياض نصر الدين
H.R. تراند كومباني	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن خليل رمّال
A.L.D.S.	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	الهام سعيد هاشم
داكوتا لوجيستيكس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	سليمان غسان بعيني
اكاسيا كونسلتنسي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	ويليام صباح سعد
سيرشبات ارابيا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	توفيق نصرالله مجدلاني
الخدمات الجيوفيزيائية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	لويس اميل فرسون
جوني التجارية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	علي حسن حرقوص
ستوتز انتل	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ميشال جان زحيل
ذي لاب برودجكت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	يوسف خليل ايوب
ديجيلاب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	معدات طبية	فادي ميشال ناكوزي
اف اي بي رزيدانس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسن علاء الدين بحري
براين ووش مانجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة /مطاعم	فادي سالم كرم
ديجيتال ميديا سوليوشنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات/تسويق	روز سلامه شويري
اراب آد ميديا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة /طباعة	وليد شاهين قزي
ميكاسا لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	داوود بطرس طربيه
شارب ليمون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	باتريك ميشال شمالي
سيكيور عيدي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/توزيع	جوزف ضومط دويهي
استنغ ليبانون	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	بول نعيم قاسيا
هضاب الرافدين	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ابراهيم سويد
N.M.G. انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	باسم علي ابي ناصيف
بيمار	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	علي عبد الحسن حجيج
تاسكو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد علي غالب ضاهر
ماش	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	عبد القادر ازهري
كاسكادا بزنس سنتر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	نبيل بطرس جبرايل

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١١.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

– دولة الامارات على احمد زياد محمد قرانوح
– جورج بويز على نزيم اميل بويز
– شركة مأمون العجة واولاده على انطوان سمير حداد وناجي اسود
– جورج القزي على بيار الياس رزق
– داني حداد على محمد صالح الصغير وعمر ابو صالح
– فادي نجم على حسين الحاج حسن ومحمد حسن علول
– فادي حسيب نجم على حسين الحاج حسين
– بنك الخليج الاول على خليل بلطه جي
– احمد عيتاني على عامر محمد سالم
– انطوان نجم على محمود محمد امين خضر وفاروق رفيق الصيداني
– شركة نعفراني لتأجير السيارات على هزاع الأمين وفاطمة جمعة
– شركة حلاوي للصيرفة على حسان منصور وزهير زعرور
– الشركة الدولية للتمويل على محمد توفيق درغوث المغربي
– علي زعيتر على غازي محبوبة
– نبيل نعمه على عبد الرحمن حسن التنير
– نديم أبو همين على سامية الصلح وبلال أبو خالد
– هشام قليط على جمال سموري
– ميرنا عدنان البزري على محمد أديب صالح
– جورج شهوان على محمد أديب صالح
– رافي سركيسيان على صلاح محمد وفيق سكرية
– أواديس سركيسيان على صلاح محمد وفيق سكرية
– حسن وزنة على عباس حسن جعفر
– علي موسى على عمار سرحال ووسيم دمشقية
– علي موسى على عمار سرحال وشادي حرفوش
– عامر عامر على عصام البطل
– موسى ابراهيم مروة على علي شومان قلقاس
– ابراهيم السباعي على هاني زين الدين وحسن حركة
– مصطفى عراج على رمزي كيلي وعلي المصري
– حسن دياب على حسن هاشم وعلي قماطي
– مصطفى شخيدم على وديع فريد الحداد وعبد الناصر القادري
– بول أبي خليل على طوني مراد وقره بت قره ماتيان
– ابراهيم السباعي على باسل محمد ياسين
– حسين جابر على عبدالله الريحاوي
– سامر ادوار مسعود على عماد انطوان صفير
– حيدر مروة على كمال يوسف قطيش
– حسني عساف على عدنان عبد الملك
– حسن البعيني على سليم المصري
– عماد عليوان على يحيى أبو القطع ووائل السعيد
– حمزة عبد العال على وسام غازي عرابي وحسين محمود مرتضى وجهاد يوسف رحمه
– ناجي عبده على مروان ارناؤوط وألان زغزغي
– شركة امين عور على فادي محمد هاشم قباني
– فادي عجاوي على محمد وائل محمد بسام الحافظ
– طارق سعيد الشامي على عمر عبد الحفيظ حلاوي وزياد سامر الحلبي
– شركة صادر بتروليوم على روجيه وسيم الفغالي وأنيس حلاوي
– رونالد انطوان الزغبي على احمد انور مومنه
– غسان محمد عمار على احمد فصل موسى
– طارق شاتيلا على سهير حداد
– حسني عساف على يوسف اقشير
– وليم نجم على وسيم الهبر
– محمد مكداشي على قاسم محمد نبعه
– محمد ابو همين على محمد نجيب عبيد
– عبد الكريم دياب على جوزيف وجاك القاعي
– ابراهيم السباعي على محمد محمود مكداشي ومحمد سكاف
– شفيق حمود على صونيا عماره ومحمد الفليطي
– عامر الزبيدي على محمود احمد الشهال
– جان خوري على محمد شوكت علي حسن عبدالله
– رمزي باسيل ابو غزاله على محمود احمد الشهال
– عبدالله المصري على محمود احمد الشهال

بعبدا

– شركة روفايل غروب على ربيع كمال نجم
– شركة حنا غروب على نسرين عاصي
– جورج جرجس على وسيم علي شمص
– جورج باخوس على طوني فارس شمعون
– سميرة هاشم على ميلاد فياض
– فايز الحداد على وليد فريد شويري
– ايلي عون على سميح أبو لطيف وخليل كمال أبو علي
– غسان الحداد على الياس بولس كرباج
– جاك انطوان المرديني على هشام الجميلي
– سامر السباعي على كميل راضي
–معين بو غصن على علي نعسان
– بنك قطر الدولي على سمير انطوان قصار
– انطوان بشارة عساف على خليل البير غنطوس
– هيثم يوسف على تامر كمال باز
– وجيه بجاني على ابراهيم الموسوي
– كميل بعقليني على بشار عياش
– رياض جعجع على عماد انطوان صفير
– شربل كرباج على فياض سعد فياض
– ميشال صليبا على هيثم شريف
– انطوان عساف على خليل البير غنطوس
– روميو أبي حنا على داني انطوان حرب
– ريمون أبي طايع على بيار شربل راميا
– عادل القدسي على خليل البير غنطوس
– قبلان طوق على اندريه غازي نجم
– شربل بو عقل على سامي أبو جوده
– جوزف رياشي على جان خليل حداد
– رامي كفوري على جورج يوسف
– انطوان المكاري على امال جميل الجوهري
– عادل المقدسي على خليل البير غنطوس
– حسن حيدر على عقل نديم عيسى
– بلال الصايغ على نسرين عاصي
– نصير الحاج على جورج عازار
– دوري نصار على خليل البير غنطوس
– روني الخوري على ايلي نخول
– يوسف خليل على ثائر كمال باز
– سلمى زين على محمد سامي الحركة
– يوسف خليل على ريمون عبد المسيح
– علي مكة على ياسر حجازي
– ستيف حنا على شايلا ميلاد الهبر
– الياس حمود على محمد يوسف عسكر
– فريد جريج على بولس القصيفي
– رتيب الحداد على خليل البير غنطوس

زحلة

– يوسف ابو فرح على محمد جابر
– عبدالله طالب على نادر الطعيمة
– مأمون فاعور على محمد فياض
– رياض الفرخ على اسامة حداد
– سمير قدورة على نبيل شهاب
– شركة حلاوة للصيرفة على وائل الحريري
– ايلي سعاده على حسين خشروب
– علي الحروك على اسعد وهبة
– ناصر صبرا على ناصر الحريري
– نزار العاشق على خالد غندور وهشام محمود
– عبدو الحاج على بلال العاصي
– نصري صبرا على ربيع المرهج
– احمد شبارو على خالد احمد
– وسام مطران على ناجي العنداري
– اسامة المصلح على مروان يوسف
– سامي العبد على مالك صبرا
– مزهر الخطيب على حسين عبدو

صيدا

– ابراهيم رشيد محي الدين على حسان علي صفوان وخليل محمد بندر
– جلال عطوي على محمد علي شور
– فضل حسن دبوق على محمد علي شور
– تيسير احمد مروة على حسين رياض مروة
– صالح عبد الحسن بسما على ابراهيم محمود سعد
– حسين محمد قبلان على وائل جميل قبرصلي
– محمد علي عسيران على حسن علي فرحات
– جميل أبو خليل على حسن علي فرحات
– محمد ركين على محمد علي أبو خليل
– فضل سليمان يونس على حسين رياض مروة
– هشام عباس درويش على محمد علي شور
– البنك البريطاني على احمد محمد علي معتوق
– يحيى شومان على محمد عبد الحسن حيدر

وهل تطالب الجثث بحقوقها؟

بقلم المهندس زياد زخور
http://en.WIKIPEDIA/WIKI/WIKI

يواصل الإقتصـاد اللبنانـي انحـداره التدريجي جراء سياسة اقتصادية مجحفة بحق العمال والإقتصاد الوطني، تمارسها طبقة سياسية استغلالية جشعة منذ أكثر من عقد من الزمن، واللبنانيون صاغرون!

تخطى الدين العام مستويات قياسية حتى وصل الى ما يزيد عن الـ ٤٥ مليار دولار وربما أكثر، واللبنانيون راضون!

يعيشون تحت رحمة تقنين تيار كهربائي مستفحل مستمر منذ أكثر من ٣٠ عاماً، ولا يثورون!

صحتهم وصحة أولادهم رهينة نظام استشفائي متخلف ينحر الإنسان الفقير عند باب المستشفى وغرفة العمليات دون رقيب أو حسيب، وهم عاجزون ولا يحتجون!

يعطشون في فصل الصيف ويقننون المياه حتى في فصل الأمطار والثلوج الغزيرة، في ظل رفض رسمي مدوٍّ للاستثمار في بناء السدود والبحيرات، وهم صامتون!

يمضون نصف أعمارهم على الطرقات مسجونين داخل سياراتهم جراء ازدحام السير، فلا يصلون الى أعمالهم، معاهدهم أو مواعيدهم إلا بعد عناء كبير وإرهاق أعصاب، وهم موافقون!

تتعرض ممتلكاتهم من بيوت ومكاتب وسيارات الى عمليات سرقة لا تحصى ولا تعدّ في ظل انفلات أمني وعجز كامل وتحدٍّ سافر ووقح من اللصوص، وهم لا يبالون!

ينخر الفساد معظم المؤسسات العامة والخاصة التي يتحكم بأمورها وشجونها مدراء فاسدون محميّون من زعماء أكثر فساداً، وهم غير آبهين!

يزحفون ذليلين عند أبواب الزعماء والوجهاء لاستجداء مال، طلب أو خدمة، وهم لا يخجلون!

تزهق أرواحهم وهم يبحثون عن وظيفة، مهنة، أو عمل وسط أوضاع اقتصادية متردية،وانكماش سوق العمل، وهم صامتون!

يشهدون على تدمير بيئتهم وتهشيم طبيعة بلادهم الجميلة التي يحسدهم عليها القريب والغريب، وهم غير مهتمين!

يتنشقون الهواء النتن المفعم بالملوثات السرطانية المميتة في مدن مكتظة ومختنقة بالسيارات والشاحنات، وهم راضخون!

يسبحون في نهر من النفايات المنزلية وبحر من المجارير الصناعية السامة والقاتلة، وهم غير مبالين!

ييأسون من أحوالهم المذرية ويقررون الهجرة عن أرض أجدادهم بعد ان يتخلوا عن ممتلكاتهم في حين ان مهجّريهم في عمل دؤوب لتوطين غرباء مكانهم، وهم ساكتون!

يحاكمون ويحكمون بمروحة من قوانين قديمة، بالية، بائدة، أكل الدهر عليها وشرب، وهم مرتاحون!

يتعايشون مع بؤسهم، بينما خيرات وطنهم مصادرة من قبل اقلية أوليغارشية تمنع عنهم التطور والازدهار، وهم يهللون!

يُذلّون على أبواب السفارات للحصول على تاشيرة دخول لزيارة أهلهم الذين سبقوهم في المهجر وهم مطيعون!

يُهدَّدون بالويل والتبور وعظائم الأمور من قبل مجتمع دولي جائر، ظالم ومنحاز لصالح طغاة، مستبدين، ومجرمين. وهم مستسلمون!

يحرمون من الحصول على تعليم مجاني، متطور وعصري وولوج الجامعات كي يخرجوا من عصور الجهل والفقر والقهر، وهم خانعون!

يعيشون في مستنقع من الطائفية حيث تتخطى الحالة المذهبية قيمة الإنسان الفكرية، وهم مرتاحون!

تستعبدهم طبقة سياسية فاسقة، فاسدة وظالمة، وهم مطواعون!

انهم راضون، خانعون، ساكتون، مرحبون، خاضعون.. لا يتذمرون... لا يحتجون.. لا يثورون. أنهم جثث..

وهل تطالب الجثث بحقوقها؟. ■

الجوانب التأمينية المهمة للأحداث الجارية في المنطقة العربية

بقلم موفق رضا*

تشهد المنطقة العربية تطورات سياسية وإقتصادية وإجتماعية متلاحقة وبأنماط غير مسبوقة، وذلك بمطالبة شعوب العديد من دول المنطقة بالديمقراطية والعدالة الإجتماعية وتكافؤ الفرص. وقد كانت لتلك التطورات آثار وإنعكاسات على مختلف نواحي الحياة، بما فيها الإقتصادية ومنها نشاط التأمين.

وكما هو معلوم فإن التأمين يحمي الأموال والأشخاص والمسؤوليات ويحقق الطمأنينة. ومن الممكن أن يغطي التأمين جميع الأخطار، في ما عدا تلك التي يعد تحققها حتمياً (باستثناء الوفاة التي هي حتمية إلا ان عنصر الإحتمالية فيها هو وقت تحققها)، ذلك أن عقد التأمين يقوم على أساس إحتمالية تحقق الخطر.

وبقدر تعلق الأمر بالأحداث المصاحبة للأحداث الجارية في المنطقة العربية، فقد استقر التعامل على التأمين من العديد من تلك الأخطار ضمن تغطيات تأمينية نمطية استقر التعامل عليها عالمياً. فهنالك التأمين من أخطار (SRCC) STRIKES, RIOT, CIVIL COMMOTION ، التي ترد ضمن تغطية واحدة، وهنالك تغطية خطري SABOTAGE & TERRORISM التي يجري التأمين منها في غطاء منفصل أو تضاف الى التغطية السابقة. وهنالك التغطية من أخطار REVOLUTION, INSURRECTION, CIVIL STRIKE, وأخيراً هنالك التغطية من أخطار

DECLARED OR UNDECLARED WAR; CIVIL WAR; HOSTILE ACTIONS BY NATIONAL OR INTERNATIONAL FORCES

ويعتمد مدى توفر التغطيات التأمينية من الأخطار المذكورة أعلاه على الطبيعة الكوارثية لكل خطر. فإذا ما كان تحقق الخطر يعني تراكم خسائر كبيرة تنتج عن حادث واحد، كالتأمين من خطر الحرب على الأموال الثابتة، بخلاف المتحركة، فإن التغطية المتوفرة في سوق التأمين العالمية محدودة وتنحصر بشكل رئيسي في صناديق دعم الصادرات في عدد من دول العالم المتقدمة . أما سوق التأمين التجاري فلا يوفر إلا تغطيات بمبالغ بسيطة قياسا بالطلب على هذا التأمين، وعلى الأخص في أوقات الأزمات، وبكلفة عالية لها ما يبررها بسبب حدة الخطر. أما الأخطار الأخرى التي تكون نتائجها محصورة ومحدودة كالتأمين من أخطار (SRCC) فأن تغطيتها متاحة وبشكل واسع في أسواق التأمين العالمية.

لقد سلطت الأحداث الجارية في المنطقة العربية الأضواء على ما توفره شركات التأمين وإعادة التأمين العربية من تغطيات وبينت مدى قصور الحماية التي تقدمها تلك الشركات. لقد وفرت تلك الشركات أغطية تأمينية للأموال الثابتة من أخطار (SRCC) واضافت اليه (Sabotage And Terrorism) عند طلب المؤمن له ذلك ،إلا أن هذه التغطيات لا تشمل الخسائر الناجمة عن الأحداث التي تشهدها المنطقة العربية، فيما عدا استثناءات بسيطة، وجعلت المؤمن لهم يتحملون خسائر جمة وسببت خيبة أمل لهم.

وكعهدها في إغتنام الفرص، فقد تحركت سوق التأمين العالمية ووفرت غطاء من أخطار العنف السياسي (Political Violence Insurance) والذي يشمل جميع الأخطار المشار اليها أعلاه ويوفر حماية كاملة تغطي الخسائر الناجمة عن كافة الأحداث الجارية في المنطقة العربية، و لكن بكلف مرتفعة، و لمبررات فنية معقولة، جعل من المتعذر على الغالبية العظمى من المؤمن لهم الحصول على هذه التغطية الكاملة.

وبالنظر للبعد السياسي للأحداث الجارية في المنطقة العربية، ولموقف العديد من الدول المؤثرة في السياسة الدولية ، فقد فرضت تلك الدول، ومن خلال قرارات الأمم المتحدة أو القوانين والتعليمات الصادرة عن الأتحاد الأوروبي أو الولايات المتحدة الأميركية أو المملكة المتحدة، عقوبات إقتصادية على عدد من الدول العربية التي تشهد تلك الأحداث وجعلت مخالفة تلك القرارات أو القوانين أو التعليمات جريمة يعاقب عليها القانون. ونتج عن هذا التزام شركات التأمين وإعادة التأمين الخاضعة لتلك القرارات والقوانين والتعليمات بعدم منح أي تغطية تأمينية أو تسديد أي تعويض عن الأحداث الجارية إذا ما كانت تشكل مخالفة لنظام العقوبات، وفرضت شرطاً جديداً هو (THE SANCTION LIMITATION AND EXCLUSION CLAUSE).

لقد تأثرت إقتصاديات المنطقة العربية التي شهدت الأحداث الأخيرة سلباً ولم تتمكن شركات التأمين وإعادة التأمين العربية من توفير أغطية تأمين تلائم الأحداث الجارية وتحمي أموال ومسؤوليات الأفراد والهيئات العاملة فيها. أن سبب إخفاق الشركات المذكورة يعود الى أمور خارجة عن سيطرتها. فغطاء العنف السياسي يستلزم تغطية الأموال الثابتة من **خطر الحرب والحرب الأهلية، وهو محدود على المستوى العالمي، وحتى إن توفر، يكون بكلفة مرتفعة. كما أن شرط عدم منح تغطية تأمينية أو تسديد تعويض بشكل مخالف لنظام العقوبات هو شرط ملزم ويعرض تلك الشركات لعقوبات، لابل وحتى يهدد وجودها إن هي خرقته.**

لقد مرت أسواق تأمين عالمية عريقة بتجارب شبيهة بما تمر به المنطقة العربية إلا أنها وجدت حلولاً آنية وفرت حماية تأمينية ملائمة للمتعاملين معها. فسوق التأمين في المملكة المتحدة سوق تأمين كبيرة ومتطورة ولها خبرة مشهود لها، ولكن عندما حصلت أحداث سبتمبر/أيلول ٢٠٠١ وما تبعها وكان من المتعذر عليها توفيرحماية تأمينية من خطر الأرهاب والتخريب لكافة الأموال بكلفة معقولة يستطيع المؤمن لهم تحملها، تداعت السوق وأجرت دراسات أنتهت بإنبثاق مجمع إعادة التأمين (POOL RE). ويعمل هذا المجمع على أساس قيام الشركات الأعضاء في المجمع بتوفير غطاء من خطر الإرهاب للأموال المؤمن عليها لديهم بإضافة خطر الإرهاب الى غطاء الأخطار الأخرى مقابل قسط تأمين معقول يتفق عليه، ويشمل الإرهاب كافة الأخطار الأخرى المشابهة، فيما عدا الحرب. ويحق للشركة العضو أن تسترد من المجمع أي تعويض يتحقق وناجم عن خطر الإرهاب. و إذا لم تكن أموال المجمع كافية تقوم حكومة المملكة المتحدة بستديد الفرق. ومقابل التغطية الحكومية هذه يتم بتسديد أقساط تأمين للحكومة. وإذا ما سددت الحكومة تعويضا يقوم المجمع بإعادته لها من أمواله المستقبلية. بعبارة أخرى، أن دور الحكومة هو في تمويل التعويضات التي تتجاوز أموال المجمع مقابل قسط التأمين ولحين إعادة المبلغ للحكومة من أموال المجمع المستقبلية، ولكن بدون فوائد.

إن الفترة الحرجة التي يمر بها قطاع التأمين العربي والتي أظهرته أمام جمهور المتعاملين معه بأنه غير قادر على مواجهة الأحداث الجسام بشكل مهني عالٍ، تفرض عليه أن يسلك سلوك قطاع التأمين ذاته في المملكة المتحدة.

لقد آن الأوان لأن يترك قطاع التأمين العربي التشكي والتظلم من موقف سوق إعادة التأمين العالمية وأن يفكر ببدائل لإيجاد حلول تأمينية بدعم حكومي توفر تغطية تأمينية شاملة وبكلفة معقولة. وحبذا لو أخذ الدعم الحكومي شكل دعم عدة حكومات تعمل ضمن منظومة واحدة.

ونود بهذا الصدد أن نشير الى الدراسة التي أعدت قبل عدة سنوات، وكان لي شرف المساهمة فيها، والتي قدمت الى دول مجلس التعاون الخليجي لتوفير تغطية تأمينية، في حينه، من خطر الإرهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE بكلف معقولة وبدعم من دول مجلس التعاون الخليجي، وبما يحقق حماية للأموال ويشجع على الإستثمار.

إن الدراسة المذكورة لم تتبلور الى واقع ملموس في حينه إلا أنها يمكن أن تشكل قاعدة لدراسات تجريها أسواق التأمين العربية، بشكل منفرد أو كمجموعات، لتوفير تغطيات تأمينية من الأخطار التي تواجهها تلك الأسواق في الوقت الحاضر، وتوفر حماية تأمينية للمتعاملين معها وتخرج شركات التأمين وإعادة التأمين العربية من دائرة رد الفعل غير مضمون النتائج الى دائرة الفعل المضمون النتائج. ■

*موفق رضا
الرئيس التنفيذي لشركة ألمدى للإستشارات التأمينية – مملكة البحرين
Scope.icco@gmail.com

د. عادل منير (الهيئة العامة للرقابة المالية - مصر):

اقلية محدودة من شركات الإعادة رفضت تغطية الأحداث التي رافقت ثورة يناير

نحن في مصر لنا فلسفتنا الخاصة في تفسير بنود التأمين ضد العنف السياسي

الرقابة على التأمين في مصر، أصبحت جزءاً من سلطة الرقابة على الخدمات المالية المصرية FSA. إلا ان الفريق المنوطة به مهمة السهر على شؤون قطاع التأمين في مصر، ضمن السلطة المشار اليها، ما يزال يعمل بقيادة الدكتور عادل منير. مدير تحرير «البيان الاقتصادية» التقى الدكتور منير وأجرى معه الحوار الآتي:

■ **كيف أثرت الأحداث التي مرت بها بعض الدول العربية على عمل شركات التأمين والمصارف؟**

– من المعروف ان التأمين يزدهر بازدهار المجتمعات. ويكثر الطلب على التأمين أحياناً خلال الازمات الأمنية كالتي تعيشها مصر. وكلما ازداد الطلب عليه كلما ارتفعت أقساط التأمين. وقد قامت شركات التأمين وبحسن نية بالتعويض على الشركات والأفراد ممن تضرروا نتيجة هذه الأحداث على الرغم من التحفظ الذي تبديه شركات إعادة التأمين العالمية حيال توصيف تلك الأحداث.

■ **لكن البعض يعتبر ما حدث نوعاً من الإنقلاب السياسي، وان العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE لا يدخل ضمن التغطية فما هو ردكم؟**

– لدينا في مصر تفسيرنا للخسائر بغض النظر عن البعد السياسي. إننا نحلل الضرر لا الحافز. فإذا وجدنا ان الضرر يدخل ضمن الشغب والإضطرابات نقوم بتغطيته، وإلا العكس.

■ **لقد أصدر الاتحاد المصري لشركات التأمين توصيفاً قانونياً لأحداث مصر لم تأخذ به شركات الإعادة العالمية والعربية فهل هذا صحيح؟**

– كلا على الإطلاق، لقد سددت شركات التأمين المصرية حوالى المليار وربع المليار من الخسائر. أما معيدو التأمين فسددوا نسبة ٩٥٪ من الخسائر. وشركات الإعادة التي اعترضت على المبادرة التي اتخذتها شركات التأمين المصرية حيال المتضررين من ثورة يناير وما تلاها من أحداث تمثل أقلية محدودة بين شركات الإعادة.

ازدهار قطاع التأمين

■ **يمر الوضع الإقتصادي عالمياً بسلسلة من الأزمات. وبما ان اقتصادات العالم العربي مترابطة مع اقتصادات الدول الغربية فهل سنشهد نكسة أو أزمة على غرار ما حدث سنة ٢٠٠٨؟**

– الأزمات تنتقل حالياً بسرعة كبرى. وقطاع التأمين يتأثر بهذه الأزمات السياسية والإقتصادية لكن ميزته انه منتج يقدم الحماية. والحماية التأمينية لها دورها الفعّال في الأزمات. أضاف: ستتأثر الإقتصادات من دون شك لكن قطاع التأمين يمكن ان يستفيد من تلك الأزمات ان هو قدم للمجتمعات عقود تأمين تحميها ضد الأحداث التي ترافق الازمات عادة، لا سيّما أعمال العنف السياسي، والاعتداءات.

■ **وبالنسبة للمصارف؟**

– الأمر يختلف بالنسبة للمصارف اذ لا بد ستتأثر المصارف بشكل أو بآخر خاصة في العرض والطلب على الإستثمارات والودائع وستتأثر احتياطياتها جراء التخلف عن الدفع وغيرها من النتائج التي تترتب على اضطراب الوضع الأمني.

ستعود لمصر مكانتها

■ **ومتى تتوقعون ان يعود الوضع الى النمو والإستقرار؟**

– نأمل ان يتغير الوضع بعد الإنتخابات البرلمانية والرئاسية. وستعود لمصر مكانتها ورسالتها المميزة. ■

رنا طهبوب (هيئة التأمين الأردنية):

نحاول ما أمكن ان نوفق بين مصلحة المستهلك ومصلحة شركة التأمين

التأمين ضد الزلازل يصبح الزاميا اعتبارا من شهر آذار المقبل

المديرة العامة لهيئة التأمين في الاردن بالوكالة رنا طهبوب تولّت مسؤولياتها منذ شغر منصب المدير العام باستقالة الدكتور باسل الهنداوي.

وفي حديثها الينا عرضت السيدة طهبوب القرارات التنظيمية التي اتخذتها هيئة التأمين في مجال تحسين البيئة التأمينية في المملكة، ولعل الاهم من بين التطورات التي شهدها قطاع التأمين صدور تنظيم يقضي بجعل التأمين ضد الزلازل الزاميا في الاردن اعتبارا من شهر آذار (مارس) ٢٠١٢، كما صدر تنظيم يرعى التأمين التكافلي في المملكة.

تنظيمات وإصلاحات

■ ما هي الإنجازات التي حققتها الهيئة منذ توليك إدارتها العامة؟

– ركّزت بداية على إعادة النظر في التأمينات الإلزامية، حيث تمّ وضع تعليمات جديدة نظمت التعويضات في التأمين الإلزامي، على أمل ان تثمر نتائجها قريباً.

ويجري العمل على إصدار تعليمات تنظيمية لفرع التأمين على الحياة في القريب العاجل.

وكان صدر في الـ ٢٠١٠ نظام التأمين الإلزامي ضد الحريق والزلازل للمؤسسات التجارية والصناعية والحكومية، على ان يطبق في شهر آذار (مارس) من ٢٠١٢.

هذا وصدرت تعليمات تنظيمية لصناعة التأمين التكافلية كما أطلقت الهيئة برامج من شأنها تسوية نزاعات التأمين من خلال التحكيم والوساطة وغيرها من الحلول البديلة.

تحدي التأمين الإلزامي

■ لمَ أنت حتى اليوم مديرة عامة بالوكالة ولست أصيلة؟

–هيئة التأمين هي من بين الهيئات المدرجة على جدول يقضي بإعادة هيكلة مؤسسات عديدة، وبالتالي فإن تعيين مدير عام أصيل للهيئة مرتبط بما سيؤول اليه الوضع النهائي للهيئة.

■ هناك عدد من شركات التأمين غير راضٍ عن التأمين الإلزامي؟

– لا شك في ان التأمين الإلزامي يشكل تحدياً للشركات، وقد شهد القطاع بعض التغييرات عام ٢٠١٠ وهناك تغييرات جديدة ايجابية قمنا بها مؤخراً في شهر تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠١١ ونحن نواصل جهودنا من أجل ايجاد معادلة ترضي أطراف العملية التأمينية.

اضافت: نحن نريد للمستهلك ان يحصل على عقود التأمين الالزامي بأسعار متهاودة، الا اننا نحرص كذلك على ان تبقى لشركات التأمين قوتها وملاءتها المالية ونحاول ما امكن التوفيق بين مصلحة المستهلك ومصلحة شركة التأمين في آن.

تعامل ضمن الإطار القانوني

■ ماذا تقدم الهيئة لبعض شركات التأمين المتعثرة؟

– نتابع اوضاع شركات التأمين كافة وخصوصاً تلك التي تعاني من بعض المشكلات ونحاول ان نساعدها على ايجاد الحلول المناسبة وذلك ضمن الإطار القانوني المنظم لعمل الهيئة. ■

YOUR BEST INSURANCE IS YOUR BEST BROKER

RIACHI GROUP

INSURANCE CONSULTANTS

BEIRUT: Sin el fil Mkalles
Round About S.A.R Center
Phone & Fax:
+961.1.500208/498867
483253/490872

ZAHLE:
Hamra Plaza Center
Phone & Fax:
+961.8.804882 - 807642

KHENCHARA:
Ibrahim W. Riachi Bldg.
Phone & Fax:
+961.4.270638

Mobile:
+961.3.620042 - 625379
808002 - 808003

P.O.Box:
175-616
11042060
Beirut
Lebanon

E- Mail:
riachigroup@hotmail.com

ياسر البحارنة (اريج ARIG):

تراجع عوائد الاستثمار وتعدد الكوارث والثورات افقدا شركات الاعادة فرصة تحقيق ارباح نهاية العام ٢٠١١

المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG تتصدر شركات الاعادة العربية في انتشار اعمالها على المستوى الاقليمي، ولذا، فإن الاحداث التي تجري في الدول العربية تأخذ اهمية بالغة لديها، بكونها ترتبط بعلاقات عمل مع العدد الاكبر من شركات التأمين العربية المسندة.

بعيد اندلاع ثورة الياسمين التونسية وثورة يناير المصرية استطلعنا رأي الرئيس التنفيذي لاريج ARIG ياسر البحارنة حول توصيفه لتلك الاحداث، فقال انها تتجاوز اطار اعمال الشغب وهي في الواقع انتفاضة شعبية POPULAR UPRISING ادت الى تغيير النظامين في تونس ومصر. وما اراد ان يقوله ياسر البحارنة على نحو غير مباشر ان ثورة يناير ليست مشمولة بعقود التأمين التي تغطي الاضراب والشغب والاضطرابات الاهلية SRCC . الا ان وزارة المالية في الحكومة المؤقتة التونسية ما لبثت ان اصدرت قرارا تضع بموجبه الاحداث التي حصلت على الاراضي التونسية في خانة الـ SRCC. وحذا الاتحاد المصري لشركات التأمين حذو وزارة المالية التونسية فأصدر توصيفا جعل من ثورة يناير وما رافقها من عمليات النهب والسرقة اخطارا مشمولة في عقد التأمين ضد الـ SRCC. والتوصيفان اللذان صدرا في تونس ومصر لم يقنعا احدا من شركات الاعادة العربية والعالمية منها. الان بعضها وافق على تسويات COMPROMISES تقضي بأن تدفع شركة التأمين جزءا من المطالبات التي قدمت اليها بكونها منحاً للمجاملة EXGRATIA.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع ياسر البحارنة لنشرها في عددنا السنوي هذا، قال لنا ان التسويات التي اجريت لا يمكن ان تؤخذ قاعدة للمستقبل، وانه لتجنب تكرار هذه التجارب مستقبلا لا بد من ان يجري فصل اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE على انواعها من اتفاقية اعادة التأمين. وهكذا يمكن لمن يشاء من اصحاب الاستثمارات ان يضمن امواله ضد الثورات واعمال العنف التي يمكن ان تحصل مستقبلا بموجب عقد منفصل هو عقد التأمين ضد العنف السياسي.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

– ان العديد من هذه المطالبات قد ينظر إليها على سبيل أنها منح للمجاملة.

اضاف: تعتبر الثورات والإنتفاضات الشعبية أخطاراً مستثناة بموجب معظم التغطيات المتعارف عليها لأخطار الاضرابات والشغب والاضطرابات الأهليةSRCC ، مع ذلك تدخلت الحكومات لتضغط على شركات التأمين وإعادة التأمين لتدفع تلك المطالبات التي كانت غير مشمولة بالتغطية التأمينية أساساً. دعني أؤكد أننا لا نمانع بالمرة في دفع المطالبات المستحقة لاصحابها.

وقال: الا ان الامر يختلف عندما تكون المطالبة مستثناة من عقد التأمين، ولذلك نحن ندعو اصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف بشراء تغطية العنف السياسيPOLITICAL VIOLENCE وهذا التأمين موجود ويمكن ترتيبه وفقاً لطلب المؤمن له.

■ يطالب بعض الضامنين العرب ان تقوم شركات الاعادة العربية بتوفير الغطاء السياسي لاخطار الـ POLITICAL VIOLENCE ، فهل بإمكان هذه الشركات ان تفعل ذلك؟ ما هو رأيكم؟

– لقد قام العديد من معيدي التأمين بتعديل نص ملحق الاضراب والشغب والاضطرابات SRCC ممّا أدى إلى اختلاف مفاهيم تلك الاخطار وهذه ظاهرة جديدة.

اضاف: نتوقع قيام شركات إعادة التأمين بوضع شروط منفصلة لأخطار الشغب والاضرابات SRCC عند تجديد اتفاقات الاعادة التأمين والعمل باستمرار على التأكد من مدى كفاية وملاءمة أغطية إعادة التأمين للأخطار المكتتبة وأهمية تحديد السقف المناسب في ضوء التعرض لهذه الأخطار.

وفي رأينا ان استعمال عقد تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE والذي يغطي الاضراب وأخطار الإرهاب والتخريب والشغب والثورات والإضرابات والحروب على انواعها سوف يجنب شركة التأمين والمؤمن له وكذلك شركة الاعادة مغبة التخبط في توصيف الاحداث التي تحصل. وقال: الا انه يقتضي ان يجري تسويق عقد التأمين ضد اخطار العنف السياسي بشكل متقن ، لتوضيح مزاياه ، ومدى الإحتياج لها بالرغم من ارتفاع قيمة القسط.

متابعة التأمين الصحي بدقة

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– يتميز التأمين الصحي بعدد كبير من المتغيرات، ويمكن لكل منها أن يتغير بسرعة فتصبح السيطرة على النتائج الفنية تحدياً على الدوام. ويتميز قطاع التأمين بتجدده وإبتكاره وليس لدي أدنى شك في أن التوسع في الأسواق سوف يشجع هذا الاتجاه.

اضاف: كلما كانت سوق التأمين اكبر حجما والمضمونون صحيا اكبر عددا فإن مجال ايجاد الحلول يكون اوسع. ولذا يعتبر انتشار التأمين الصحي ايجابيا من حيث المبدأ على ان يتابع بدقة ولا يخرج عن السيطرة.

إعتماد كافة الخطوات الممكنة لضمان إستمرار صناعة التأمين

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– يجب على صناعة التأمين إعتماد كافة الخطوات الممكنة لضمان إستمرارها، أو بعبارة أخرى، لضمان قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها تجاه المطالبات. فقد أثبتت التجربة الأخيرة أن هناك حاجة لتعديل شروط وأحكام عقود التأمين، ليس بالنسبة للكوارث الطبيعية وحسب بل وكذلك بالنسبة للاحداث الامنية.

اضاف: وحيثما تم تبرير تلك التغييرات، فمن الممكن النظر إليها على أنها مفيدة لجميع الأطراف المعنية. وفي هذه الأثناء تبقى كل الشركات العاملة في الأسواق خاضعة لضغوط التنافس الشرس من حيث الأقساط، والطاقات الإستيعابية المعروضة.

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟

– لا أستطيع الآن التكهن بنتائج العام ككل، إن غالبية قطاع إعادة التأمين العالمي قد سجل نتائج مرحلية متدنية عن الفصل الثالث نتيجة التعويضات المرتفعة جرّاء تعدّد الكوارث الطبيعية في أمكنة مختلفة من العالم، وكذلك نتيجة لتراجع عوائد الاستثمار في جميع المجالات وفي سائر انحاء العالم أيضاً.■

فادي أبو نحل (ترست ري - TRUST RE):

تقدمنا الى البنك المركزي بطلب الترخيص لنا بتأسيس شركة لاعادة التكافل

رئيس شركة ترست ري TRUST RE – البحرين فادي أبو نحل أبلغنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان مجموعة ترست ري TRUST RE تعد لدخول حقل اعادة التكافل، وذلك من خلال تأسيس شركة اعادة تكافلية. وقال ان ترست ري قادرة على تغطية اخطار العنف السياسي ضمن شروط يتفق عليها مع الشركة المسندة.

نغطي اخطار العنف السياسي ضمن شروط ومن بينها تحمّل الشركة المسندة لجزء من تلك الأخطار

فرص للشركات

■ تمر المنطقة العربية بأوضاع سيئة انعكست عليها اقتصادياً وأمنياً، فكيف برأيكم أثر ذلك على أسواق التأمين العربية؟

– شهدت سوق التأمين تطورات مهمة جراء الأحداث التي مرت بها المنطقة حيث واجهت شركات التأمين والاعادة سلبيات بالغة تمثلت بالخسائر التي انزلتها بها تلك الاحداث. الا ان الامر لم يقتصر على سلبيات وحسب، بل كان للاحداث وجه ايجابي ايضا، اذ برزت اهمية التأمين ضد اخطار العنف السياسي، وهذا النوع من عقود التأمين لم يكن يعرف رواجا من قبل وقد ازداد الطلب عليها، مما ساهم في ارتفاع أسعارها وشكّل للشركات فرصة جيدة للإفادة وتطوير أسواقها.

دعم من الشركات المسندة

■ بما ان تغطيات التأمين ضد أخطار الحرب والشغب مطلوبة جداً الآن وقد وفرتها شركات الإعادة العالمية لكن بأسعار مرتفعة، لماذا لا تزال شركات الإعادة العربية تتردّد في الاكتتاب بهذه التغطيات؟

– سابقاً كانت تمنح التغطيات المعروفة باسم SRCC كجزء مجاني من البوليصة. لكننا اليوم نواجه أوضاعا جديدة وتفسيرات مختلفة لتلك الاخطار بحيث اتسع اطارها ليشمل اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE وتلك الاخطار لا يمكن لشركات الاعادة ان تغطيها بسهولة ولا بشكل كامل. ونحن في «ترست ري» ندرس هذا الموضوع، لكن المطلوب ان تتمتع الأسواق العربية بالمعلومات والوعي، إذ عندما تطلب الشركات العربية المسندة تغطية تتجاوز قيمتها ١٠٠ مليون دولار فإنها لا تحصل عليها. إلا على أساس ما يتوافر لديها من كفاية مهنية وقدرات مالية، واستعداد لتحمل جزء مهم من تلك الاخطار، بمعنى ان لشركات الإعادة القدرة الاستيعابية اللازمة لكنها تحتاج لمشاركة الشركات المباشرة في تغطية الاخطار ولو جزئيا.

اطلاق «تكافل ري»

■ اعتبر عام ٢٠١١ من أسوأ الأعوام بالنسبة لقطاع اعادة التأمين فكيف تقيّمون الوضع؟

– النتائج ليست مخيّبة تماماً، فهناك شركات أجرت كشفاً على رساميلها وبعضها الآخر تخلى عن جزء من احتياطه لكن السوق بقيت محافظة على توازنها.

■ هل من مشاريع جديدة تقدمها «ترست ري»؟

– نستعد لإطلاق شركة اعادة تأمين تكافلية مع بداية السنة الجديدة. وبذلك تكون مجموعتنا قد اصبحت قادرة على تلبية حاجات شركات التأمين التكافلي اضافة الى خدمات التأمين التقليدي. ونحن تقدمنا الى مصرف البحرين المركزي بطلب الترخيص لنا بإنشاء شركة لاعادة التكافل. من جهة اخرى وسعنا اعمالنا جغرافيا بحيث باتت تشمل اوروبا الشرقية، كما اننا عززنا قدراتنا التوسعية في التغطيات الهندسية والأعمال.

■ كيف كانت نتائج الشركة خلال ٢٠١١ مقارنة بما قبلها؟

– كانت متوازنة. بلغنا في بعض المؤشرات القمة وفي بعضها الآخر حافظنا على حد معقول. ■

ايلي بو شعيا (ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL):

أعددنا عقداً يشمل أخطار العنف على أنواعه لحصر أية خلافات مستقبلية في توصيف الأحداث

«ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL هي احدى شركات التأمين الاميركية القليلة التي تمارس التأمين خارج الولايات المتحدة الاميركية.

وهي توسعت خلال العقدين الماضيين بحيث باتت تملك فروعا او شركات تابعة، او تساهم في شركات اخرى في انحاء متفرقة من العالم. ولولا قدراتها المالية الهائلة التي تتمتع بها لما تجرأت على العمل خارج الاراضي الاميركية.

ومركز دبي المالي العالمي DIFC كان احدى المحطات التي تمركزت فيها ليبرتي موتوال المصنفة -A من قبل (S & P)، وقد اختارت ايلي بو شعيا مديرا عاما لفرعها هناك.

وفي حديثه الينا قال بو شعيا ان بعض شركات التأمين العربية لم تكن قد أعدت نفسها لمواجهة الاضرار الناشئة عما سمي «الربيع العربي»، فعقود التأمين التي كانت تسوّق، اقتصرت على تغطية اضرار الاضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC او انها كانت تغطي الارهاب TERRORISM او الحرب WAR بشكل منفرد، ولقد اختلفت توصيفات الأحداث التي وقعت بين بلد وآخر وبالتالي وضعنا في متناول السوق عقدا موحدا يغطي اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE على انواعه.

ومن الوقائع اللافتة التي ادلى بها بو شعيا ان ليبرتي موتوال سجلت نموا في الاقساط نسبته ٢٥ في المئة ما يعتبر انجازاً في الوقت الذي تعاني فيه سائر المناطق أزمات مالية واقتصادية.

عقد شامل

■ **كيف انعكست الأحداث والإضطرابات التي وقعت في بعض الدول العربية على أعمال شركات إعادة التأمين في دبي؟**

– تأثرت معظم شركات إعادة التأمين بالأحداث والأزمات التي وقعت في غير دولة عربية غير ان هذه الاحداث أعطت دفعاً من اجل مراجعة العقود الموجودة في السوق واعادة تقييمها لتغطية تأمينية افضل. لقد قدمنا المساعدة التقنية لشركات التأمين عبر عقود تأمين شاملة لتغطية الأحداث الجارية، وهي احداث لم يكن يتوقعها احد والمنطقة العربية لم تشهد مثيلا لها منذ عشرات السنين.

■ **هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟**

– حصل خلط وتضارب آراء في توصيف الأحداث التي وقعت في بعض الدول العربية، فمنهم من اعتبرها ثورات وآخرون أعمال شغب وعنف وإرهاب وحروباً غير معلنة، لذا ففي كل مرة برز توصيف مختلف للأحداث، كما ان الكثير من العقود المتداولة لم تكن شاملة فبعضها كان يغطي الاضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC والبعض الآخر يغطي الارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE والاحداث الجارية في الدول العربية لم تكن مؤمنة بشكل شامل في العقود المتداولة، من هنا وجد بعض المؤمن لهم أنفسهم من دون غطاء تأميني واضح .

اضاف بو شعيا: وبغية تجنب الوقوع في متاهات التوصيف والتفسير، قامت «ليبرتي موتوال» بعرض تغطية شاملة ضمن عقد واحد ونحن نضعه في متناول الشركات المتعاملة معنا، من أجل تدارك اي خلافات او اختلافات حول مفاهيم ما يجري على الارض. والعقد الذي اصدرناه يشمل معظم اعمال العنف بما في ذلك الحروب.

فرعنا في دبي حقق نمواً نسبته ٢٥ بالمئة

منتجات جديدة

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– بالفعل، عام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع إعادة التأمين نظراً لما تكبده من خسائر بفعل تغطياته لأضرار الكوارث الطبيعية في أنحاء عديدة من العالم مثل اليابان وتايلند وأميركا. وشكل دافعاً للمعيدين لجدولة أسعار عقود التأمين في أسواق محددة، لا سيّما تلك التي شهدت فيضانات وأعاصير وغيرها من الكوارث.

■ **ما الذي قدمتموه للأسواق العربية خلال ٢٠١١؟**

– بالاضافة الى تغطيات العنف السياسي، بدأنا في ٢٠١١ التأمين البحري، وتأمين المسؤولية للمهندسين، بالاضافة الى تأمين العروض والمهرجانات. هذا ونحضّر لاطلاق رزمة جديدة من المنتجات في ٢٠١٢ تتلاءم ومتطلبات السوق في كل بلد.

٢٥ في المئة نمواً

■ **كم بلغت نسبة نمو أقساط الشركة مع نهاية ٢٠١١؟**

– بلغت نسبة نمو أقساطنا ٢٥ في المئة، وبالتالي تعتبر هذه النسبة الأفضل والمسجلة خلال السنوات الأخيرة. ■

مايكل غيرتش (مؤسسة الخليج لإعادة التأمين - GULF RE) :

انخفاض العوائد الاستثمارية مضافا الى الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة لا بد ان يؤثر على تسعير اتفاقات الاعادة

الرئيس التنفيذي لمؤسسة الخليج للاعادة GULF RE مايكل غيرتش MICHAEL GERTSCH قال لنا انه كان الى جانب الرئيس التنفيذي السابق غايل نورستروم GAIL NORSTROM وساعده على اطلاق الشركة في المنطقة العربية. وهو ما يزال يعمل من اجل تحقيق الاهداف الاستراتيجية التي رسمتها الشركة لنفسها عندما قررت ان يكون مركزها الرئيسي في المنطقة.

وقال ان تراجع العوائد الاستثمارية والفوائد المصرفية التي درجت شركات الاعادة على تحقيقها قابله ارتفاع في نفقاتها الادارية. ولا بد لهذا الواقع ان يشكل سببا لرفع اسعار الاعادة خلال السنوات القادمة. وقال ان غلف ري GULF RE شركة متخصصة بأنواع معينة من الاخطار.

شركات الاعادة غير المقيمة في المنطقة ليست معنية سوى بالارباح اما الشركات المقيمة فملتزمة قضية التأمين العربي ومرتبطة به استراتيجيا

الاستراتيجية نفسها

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها في «غلف ري» بعد تسلمكم مهام الرئاسة التنفيذية فيها؟

– الاستراتيجية لم تتبدّل ونحن مستمرون في تنفيذ الخطط التي وضعناها في السنوات الثلاث ونصف السنة الماضية كفريق عمل، إذ كنت أشغل منصب رئيس عمليات الاكتتاب في الشركة خلال الحقبة التي كان تولى غايل نورستروم GAIL NORSTROM خلالها منصب الرئيس التنفيذي وقد تسلمت من غايل منصب الرئاسة التنفيذية وانا اتابع العمل الذي كنا بدأناه سويا منذ تأسيس الشركة.

اضاف: لذا نستمر في توفير التغطيات والدخول في فروع جديدة مثل تأمين الشحن البحري وأجسام البواخر وتأمين OFF SHORE ENERGY إضافة الى تغطيات الإرهاب.

طلب على برامج ومنتجات «غلف ري»

■ تشهد تغطيات العنف أو التحرّك السياسي إقبالاً شديداً في أسواق المنطقة. فهل توفرون هذه البرامج وبأي شروط وأسعار؟

– تلقى تغطيات الشغب والاضطرابات المدنية SRCC اهتماماً كبيراً في هذه المرحلة، لطالما كانت الشركات توفرها في السابق وبطريقة مجانية أيضاً.

أما حالياً، فالأمر اصبح مختلفا اذ اعطيت اخطار الشغب والاضطرابات المدنية SRCC توصيفات مختلفة. واخذت الشركات تسوّق عقد تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE الذي يشمل الـ SRCC والاذى المتعمد MALICIOUS DAMAGE والارهاب والتخريب TERRORISM AND SABOTAGE والحرب الاهلية والحرب الدولية.

ولا شك في ان هناك طلباً عالياً على المنتجات والبرامج التي تقدمها «غلف ري» GULF RE في هذا الإطار، لكن حجم الأقساط مرتفع نسبيا. لأن التغطيات متخصّصة وتتوافق مع ظروف معيّنة، وهذا ما يجعل المؤسسات والشركات في مختلف القطاعات تفكّر ملياً قبل شراء هذا النوع من التغطيات لأخطار قد تقع أو لا.

■ هل تعتقدون ان شركات الإعادة الأفرو – آسيوية يمكن ان تستفيد من الظروف المتقلبة في المنطقة وتعزّز من حضورها؟

– عموماً، تستحوذ شركات الإعادة العالمية على الجزء الاهم من الأقساط في الأسواق العربية.

لكن من المنطقي ان تستفيد شركات التأمين وإعادة التأمين الإقليمية، الإفريقية والآسيوية من الفرص الهائلة في المنطقة للإنطلاق في اكتتاب الأقساط وتقديم خدماتها.

شروط وتشدّد

■ في رأيكم، هل ستشهد أسواق الشرق الاوسط تشدّداً أكبر في تجديد اتفاقيات الإعادة، خصوصاً ان المعيدين العالميين سجّلوا خسائر ضخمة خلال ٢٠١١؟

– لن يكون سهلاً على شركات التأمين تجديد اتفاقياتها مع المعيدين للعام المقبل، ليس فقط بسبب الخسائر الضخمة التي سجّلت عام ٢٠١١ نتيجة الكوارث الطبيعية، بل أيضاً بسبب انخفاض عوائد الاستثمار والفوائد المصرفية التي يقابلها ارتفاع التكاليف والمصاريف الخاصة التي تتكبدها شركات الإعادة. فهذه الأخيرة يجب ان تعوّض هذه التكاليف، لذا يتوقع ان يكون هامش ارباح شركات الاعادة لسنة ٢٠١١منخفضا جدا.

من هنا نتوقع ان تكون الأسعار والشروط أكثر صعوبة وتشدّداً لعام ٢٠١٢ في كل الأسواق.

التزام الإعادة المحلية والإقليمية

■ هل ما زالت أسواق المنطقة تستوعب في رأيكم دخول معيدين جدد؟

– كما ذكرت تستحوذ شركات الإعادة العالمية على نحو ٤٠ الى ٥٠ في المئة من الحصص السوقية، إضافة الى الحصة التي يستحوذ عليها اللاعبون المقيمون في المنطقة.

اضاف: هذا التنوّع جيد للعملاء لانه يفتح امام شركات التأمين المسندة خيارات أوسع ومرونة أكبر في السوق. لكن يجب التنبّه الى ان الشركات العالمية غير المقيمة على الارض العربية ليست ملتزمة بالأسواق المحلية لأنها تبحث عن الربح فقط، بينما الإعادة المحلية أو الإقليمية التي اتخذت مراكز دائمة لها في المنطقة مثل شركتنا، لديها خطط بعيدة الأمد وملتزمة بخدمة الأسواق العربية وتنميتها.

٢٠١١ انطلاقة مرحلة جديدة

■ كيف كان أداؤكم عام ٢٠١١؟

– انها السنة التشغيلية الثالثة لنا، أي اننا انتهينا من مرحلة التأسيس ونعمل على دعم وجود GULF RE كشركة قائمة وحاضرة في اسواق المنطقة وقريبة من الشركات المسندة وتتفهم اوضاعها، ورغباتها.

وقد نجحنا في تحقيق هذا الهدف رغم كوننا شركة متخصّصة وانتقائية في تغطياتها.

وفي اعتقادي ان عام ٢٠١١ شكّل انطلاقة مرحلة جديدة أكثر تحدياً لجهة المعايير المطلوبة من وكالات التصنيف والمعلومات المقدمة من شركات الإعادة في كل الأسواق في العالم، وهذا ما سيستمر في السنوات المقبلة. ■

شكيب ابو زيد (تكافل ري TAKAFUL RE):

الطاقات الاستيعابية ستحدّ من تشدّد المعيدين العالميين

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري شكيب أبو زيد تقلصاً في حجم الأقساط وصعوبة في السداد، نظراً لافتقار الشركات الى السيولة والعقوبات المفروضة على بعض البلدان، ورأى ان التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية أعطى زخماً لقطاع التأمين، مبرزاً دور شركات إدارة المحافظ الطبية TPA في الحد من خسائر الشركات في هذا الفرع، موضحاً ان هناك مجالاً لتطوير التأمين في الفروع غير الإلزامية من خلال تسويقها، معتبراً ان وجود طاقات استيعابية في المنطقة ستحدّ من تشدّد المعيدين بعد الخسائر التي تكبدوها في تغطية أخطار الكوارث الطبيعية.

تقلص في حجم الأقساط

■ كيف تقومون إنعكاسات مايجري من إضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم ؟

– أحداث الربيع العربي إنعكست سلباً على قطاع التأمين على مستويين:

الأول، الخسائر التى لحقت بالمنشآت في مصر وتونس والتي كلفت شركات التأمين والإعادة عشرات ملايين الدولارات، ثم أن الأحداث في ليبيا وسوريا واليمن أدت إلى أضرار لا ندري الى الآن كم ستكلف شركات التأمين.

وعلى المستوى الثاني، تسبب الربيع العربي في حالة من الترقب لدى المستثمرين وركود إقتصادي في قطاعات السياحة والخدمات، وهذا ينعكس سلباً على الطلب على التأمين. إلا ان عودة الأمن والافق الديمقراطي لا بد وأن ينعكس إيجاباً على حركة الإستثمارات على المدى المتوسط.

■ هل لشركتكم مساهمات في الدول العربية التي تعاني من إضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على أعمال الشركة الأم؟

– ليس لشركتنا مساهمات في الخارج، ولكن لتكافل ري أعمال في مصر وسوريا واليمن، وحصتنا من الخسائر المباشرة بسيطة للأننا نتعامل فقط مع بعض الشركات (التكافلية) ولكن التأثير الإقتصادي لم يظهر بوضوح، إلا أنه من الواضح أن هناك تقلصاً في حجم الأقساط وصعوبة في السداد نظراً لإفتقار الشركات إلى السيولة وللعقوبات المفروضة على بعض البلدان. غير ان هذا الوضع ليس دائماً حيث بدأنا نلحظ عودة الحياة العادية في تونس.

زخم لقطاع التأمين

■ تجاوزت نسبة التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمائة وبلغت أكثر من ملياري دولار أمريكي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الإمارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطور إيجابياً؟ وهل تتوقعون أن تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة under control؟

– إن تجاوز فرع التأمين الصحي حاجز الـ ٥٠٪ يمكن قراءته من زاويتين مختلفتين:

أ) التأمين الصحي الإلزامي أعطى زخماً لقطاع التأمين في المملكة ككل، وهذا إيجابي جداًلأنه رفع من الوعي التأميني، وساهم في زيادة الإهتمام بالتأمين من جانب الإعلام والفاعليات الإقتصادية، حيث يمكن إعتبار قانون ٢٠٠٤ قد أخرج التأمين في المملكة العربية السعودية إلى النور بعد أن كان وجوده الإعلامي متواضعاً.

ثم إن التأمين الصحي سلاح ذو حدين: فهو جيد على مستوى السيولة، ولكن في الوقت نفسه فإن أي تدهور للنتائج حتى لو كان بنسبة ٥ في المئة إلى ١٠ في المئة فإنه يكبد الشركات خسائر مادية كبيرة. ثم أن هناك عامل الغش أوالتلاعب والذي لايمكن الحد منه إلا بإدارة دقيقة للأخطار. وهنا تلعب شركات ادارة المحافظ الطبية TPA دوراً أساسياً بالنسبة للشركات الصغيرة أو المتوسطة الحجم. أما بالنسبة للشركات الكبيرة مثل التعاونية أو ميدغلف، فقسم التأمين الطبي فيها مجهز بنظام معلوماتي وبكادر فني قادر على الإدارة اليومية والمتابعة.

بعض الشركات تكبدت خسائر والبعض الآخر سيتكبد لامحالة خسائر في التأمين الطبي لأن طبيعة هذا الفرع تجعله عرضة للمنافسة الشرسة ولإرتفاع أسعار الخدمات. وفي آخر المطاف هناك شركات ستصمد بفعل إدارتها للخطر، ولكونها تملك محفظة ذات حجم يمكنها من الحصول على أفضل الأسعار من المستشفيات.

ب) يظهر بوضوح من خلال تحليلنا لنتائج السوق السعودية أن التأمين الإلزامي يمثل ٧٤ في المئة (الصحي+السيارات) أي أن كل الفروع الأخرى (الممتلكات، الهندسي، النقل البحري، الطيران، الحياة والمسؤولية) لا تمثل إلا ٢٦ في المئة. ما يعني ان هناك مشكلة في تسويق كل التأمينات غير الإلزامية، وإن دل هذا على شيء فإنما يدل على أن تطوير التأمين لايمكن أن يتم عبر إلزاميته فقط. وفي الوقت نفسه هناك مجال لتطوير التأمين في الفروع غير الإلزامية وفي إعتقادي أن السعودية سوق واعدة.

٢٠١١ الاسوأ بالكوارث

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً إضافية جديدة وارتفاعاً في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالتأكيد سنة ٢٠١١ هي الأسوأ، حيث بدأت بزلزال فوكوشيما، ثم فيضانات أستراليا ونيوزلنده وأخيراً فيضانات تايلند. وإن تركزت هذه الخسائر في آسيا ومنطقة أوسيانيا، إلا أن الخسائر تتحملها كل شركات الإعادة عبر العالم بما فيها شركات المنطقة العربية.

كل ذلك سيؤثر على تجديد إتفاقيات ٢٠١٢ على مستوى أعمال إعادة الإعادة Retrocession. ولقد بدأنا نشهد تشدد سوق لندن والمعيدين العالميين. ومن المفروض أن تعكس شركات الإعادة في شروط الإتفاقيات التشدد، إلا انه نظراً لوجود طاقات إعادة تأمين وفيرة في المنطقة سيحد كالعادة من هذا التشدد، هذا على الرغم من أننا عانينا من فيضانات جدة في بداية السنة. وهناك حادث كبير في السعودية ناهزت قيمة أضراره ٩٥ مليون دولار.

٢٠١١ تذكر ولا تعاد

■ في هذه الأوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل أنتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الإقتصادية الى الأسواق؟

– بخصوص نتائج تكافل ري لايمكن لي من الناحية القانونية أن أعطي أية معلومات قبل أن تكون الميزانية صدقت من قبل المراجعين، مجلس الإدارة والجمعية العمومية. وعموماً فإن سنة ٢٠١١ بالنسبة لكل المعيدين سواء العالميين أو العرب يمكن نعتها بالسنة الكبيسة أو باللاتيني Anuus horribilis أو السنة التي نتمنى أن تذكر ولا تعاد.■

بيار سلامة (الشركة المركزية لإعادة التأمين - CCR - CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE):

احداث «الربيع العربي» عطلت النشاط التأميني وادت الى خفض اسنادات الاعادة

المدير الإقليمي للشركة المركزية لإعادة التأمين CCR - CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE

الفرنسية بيار سلامة توقع تأثيراً سلبياً للاضطرابات والتحركات الشعبية على أسواق التأمين، ورأى ضرورة التوسع في تغطيات العنف السياسي لتشمل مخاطر تغطيات الـ SRCC لكن بشروط محددة، مؤكداً ان شركات الإعادة ستضطر تحت وطأة الكوارث الطبيعية الى شراء حماية لتغطياتها وستجد صعوبة في تجديدها كاملة، نافياً تغيير استراتيجية الشركة في المنطقة، موضحاً الاستجابة الى بند العقوبات والحظر غير الصادر من الأمم المتحدة.

تأثير سلبي للاضطرابات والتحركات الشعبية

■ هل دفعتكم الأزمات السياسية في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط الى تغيير الاستراتيجية المعتمدة فيها؟

– لم تتبدل سياسة «سي سي آر» CCR الاستراتيجية في المنطقة العربية تحت وطأة الأزمات في بعض الدول، لكننا نرى ان مخاطر الاضطرابات والتحركات الشعبية ستؤثر مستقبلاً على كل الأسواق العالمية على مستوى تأمين الأخطار ذات البعد السياسي وكيفية تغطيتها وتوصيفها.

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– تغطية العنف السياسي قائمة بذاتها وهي تشمل مخاطر تغطيات SRCC، الا انها محكومة بسقف LOSS LIMIT مع فرض ١٠ في المئة اقتطاعاً عن كل خسارة DEDUCTIBLE. وبالنسبة الى شركات الإعادة العربية، فهي تتمتع بأداء فني عال جداً، لكنها أيضاً تلجأ الى الحصول على تغطيات اعادة الاعادة لـ RETROCESSION من المعيدين العالميين مثلها مثل شركات التأمين في السوق.

وقال: اما لماذا لا تقوم شركات الاعادة الافرو–آسيوية لا سيما العربية بتغطية العنف السياسي لحسابها الخاص فهذا امر تقرره بنفسها وليس لدينا تعليق عليه.

صعوبة في تجديد تغطيات الإعادة

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– شهد الربع الأول من عام ٢٠١١ أسوأ الكوارث الطبيعية وهي زلزال اليابان وفيضانات استراليا ونيوزيلندا، والخسائر التي خلّفتها لم يسبق لها مثيل في صناعة التأمين من قبل.

وهذه الكوارث ستؤثر على كل الجهات العاملة في صناعة التأمين. فشركات الإعادة ستضطر لشراء حماية لتغطيات الكوارث أي اعادة – اعادة التأمين RETROCESSION لدى شركات أخرى لكنها ستجد صعوبة في تجديدها مئة في المئة.

وهذا تماماً ما حصل يوم ضربت العواصف أوروبا بين عامي ١٩٨٩ و١٩٩٠ حيث لم تستطع شركات الإعادة توفير تغطيات اعادة الاعادة (RETROCESSION).

■ نحن كشركة فرنسية ملزمون بالتقيد بالعقوبات التي تصدر عن الاتحاد الاوروبي

■ هل سينعكس تعيين رئيسة تنفيذية جديدة لشركة CCR على الاستراتيجية المتبعة في الشرق الأوسط؟

– لا تغيير في الاستراتيجية للمنطقة. وعلى العكس أبدت الرئيسة التنفيذية ستيفان باليز STEPHANE PALLEZ اهتمامها بالمنطقة عبر قدومها الى بيروت كأول زيارة رسمية خارج مكتبها في CCR – فرنسا.

خضوع لبند العقوبات والحظر

■ هل تطبقون بند العقوبات والحظر SANCTION EXCLUSION CLAUSE في بوالصكم؟

– ثمة لغط كبير حول مفهوم بند العقوبات والحظر. فهذا البند يطبّق مبدئيا إذا كانت العقوبات الدولية صادرة عن الأمم المتحدة وتطبّق في أسواق الدول الأعضاء في الأمم المتحدة.

لكن للأسف بعض الشركات الأوروبية والاميركية اوجبت على الشركات المسندة ان تتقيد بهذا البند فيما لو صدرت العقوبات عن الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الاميركية وبريطانيا سواء ضد الأشخاص او البلدان. ولا يمكن لشركة فرنسية مثل شركتنا إلاّ الخضوع لهذا القرار لأن كل التعاملات تمرّ عبر بنك أوروبا المركزي وبنك انكلترا المركزي، وبالتالي إذا رفضت شركة مثل CCR تنفيذ هذا البند ستتعرّض لتجميد أعمالها ونشاطها.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– ثورات «الربيع العربي» أثّرت انخفاضاً في النشاط التأميني في الدول العربية التي تعرضت للتوتر، وبذلك انخفضت حصتنا من اقساط الاعادة التي كنا نتوقع ان تأتينا من تلك الاسواق خلال ٢٠١١. ■

يورغن غيرهارت (شركة ايكو ري ECHO RE):

تطور التشريعات يساهم في تنظيم المهنة

أبدى الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في شركة ايكو ري ECHO RE يورغن غيرهارت JURGEN GERHARDT اهتماماً كبيراً بالاسواق العربية، وكشف عن توسع في الأسواق الإفريقية وتحديداً في دول الجنوب، ملاحظاً تطوراً تشريعياً في قطاعات التأمين بالمنطقة ما يسهّل عمل الشركات العاملة فيها.

■ كيف تقوّمون نشاطكم في العالم عموماً وفي منطقة الشرق الأوسط تحديداً؟

– تسير أوضاع شركة ايكو ري بشكل جيد وقد وصل حجم أقساطنا الى ٣٧ مليون فرنك سويسري منها نسبة ٦ في المئة في منطقة الشرق الأوسط وتحديداً الإمارات ودبي، البحرين وسلطنة عمان. ولطالما اهتممنا بالاسواق العربية بالتلازم مع تطوير نشاطاتنا وتعزيزها.

حاجة للتغطيات

■ في رأيكم، هل لا تزال منطقة الشرق الأوسط قادرة على استيعاب شركات تأمين وإعادة تأمين؟

– تشهد منطقة الشرق الأوسط مشاريع ضخمة في مختلف القطاعات وثمة حركة بناء وإعمار هائلة. وهذا يتطلّب حاجة قصوى لتوفير التغطيات المناسبة والضامنة لهذه الاستثمارات.

والى جانب المشاريع التي تموّلها الحكومات، هناك حاجة كبيرة من القطاع الخاص للتغطيات التأمينية خصوصاً إعادة التأمين، حيث الشركات المحلية غير قادرة على الاحتفاظ بالأقساط كاملة في الأسواق العربية.

التزام بالعقوبات الدولية

■ ما تعليقكم على مسألة العقوبات الدولية المفروضة على بعض الدول في المنطقة، وما تأثيرها على أعمالكم؟

– لغاية الآن، لم تشهد الأسواق العربية والمنطقة عقوبات دولية باستثناء المفروضة على دولة أو اثنتين.

وإذا أخذنا بالاعتبار تغيير الأنظمة السياسية في مصر، تونس وليبيا، فهذا لا يعني تغيير النظام الإقتصادي الذي يفرض الحاجة الى التأمين والتغطيات لضمان قيمة الاستثمارات الموظفة في غير قطاع.

ومن هنا، فالعقوبات الدولية المفروضة على هاتين الدولتين تمنع تطوّر اقتصادهما ونحن مع إلغاء هذا الحظر والسماح بالتعامل الحرّ وتأمين وإعادة تأمين المخاطر الإقتصادية الموجودة فيها.

لكن إذا كانت اتفاقيات الإعادة قد وقّعت قبل تاريخ هذا الحظر، فمن الواجب الاستمرار في توفير التغطية، وهذا ما فعلناه بالنسبة لاتفاقياتنا في إيران.

تطور تشريعي

■ ما هي آخر المستجدات على صعيد الشركة؟

– انضم شخصان الى فريق الاكتتاب في «إيكو ري» نهاية عام ٢٠١١. كما سنتوسّع في الأسواق الإفريقية وتحديداً في دول الجنوب مثل كينيا.

كذلك نسعى الى التوجّه نحو أميركا الجنوبية واكتتاب أعمال في اسواقها.

■ كلمة أخيرة؟

– نلحظ تطوراً سريعاً في مجال التشريعات والقوانين الراعية لقطاع التأمين، وهذا يساهم في تنظيم هذه المهنة وضبط الأوضاع في السوق ووضوح الرؤية أمام الشركات العاملة في المنطقة. ■

ITTIHAD
INSURANCE BROKERS

شارع التحلية، ميجا بيزنس سنتر، الطابق الثالث
ص.ب ٢٢٢٠٤، جدة ٢١٤٩٥ المملكة العربية السعودية
هاتف: ١٠٦٦ ٠٠ ٩٢٠ ٩٦٦+ فاكس: ١٠٢٢ ٠٠ ٩٢٠ ٩٦٦+

Tahlia Street, Mega Business Center, 3rd Floor
P.O. Box 22204, Jeddah 21495, Saudi Arabia
Tel.: +966 920 00 1066 Fax: +966 920 00 1022

www.ittihad.com

محمد عقوب (هانوفر ري تكافل HANNOVER RETAKAFUL):

على شركات الاعادة في المنطقة التواصل مع المعيدين العالميين لايجاد الحلول المستدامة لتغطيات المخاطر السياسية

المدير الاقليمي لشركة هانوفر ري تكافل HANNOVER RETAKAFUL محمد عقوب وصف اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا بالديناميكية وبأنها تقدم فرصا هائلة للنمو والربح لشركات الاعادة العالمية، ورأى ان ثمة حاجة لدراسة كل خطر وتسعيره بالشكل المناسب لتوفير التغطية المطلوبة، مقترحا على شركات الاعادة في المنطقة التواصل مع المعيدين العالميين لايجاد الحلول المناسبة والمستدامة لتغطيات المخاطر السياسية، متوقعاً ان ترتفع تغطيات الكوارث الطبيعية بعد عام سيئ بالنسبة الى المعيدين.

فرص في اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا

■ كيف تقوّمون اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا في هذه المرحلة؟

– تعتبر اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا ديناميكية وهي تسجّل نسب نمو تصل الى ٢٠ في المئة، في حين تسجل الاسواق العالمية نموا يراوح بين صفر الى خمسة في المئة، وبالتالي فإن هذه الاسواق تقدم فرصا هائلة للنمو والربح لشركات الاعادة العالمية، لكن في الوقت نفسه، علينا التنبّه والحذر في هذه المنطقة بسبب التصعيد في وتيرة المطالبات والمنافسة الحادة.

هذا ومن الضروري الوقوف عند رؤية واضحة حول مخاطر تغطيات الـ SRCC وكيفية مواجهتها في المستقبل بعد الحوادث والاضطرابات السياسية التي وقعت في دول عربية عدة مثل مصر.

وكوننا ملتزمين بالعمل في اسواق المنطقة، فإننا نسعى لايجاد الحلول والبرامج المناسبة لتوفير التغطيات الملائمة.

تعامل مع كل خطر على حدة

■ يواجه المعيدون العرب صعوبات في تصنيف مخاطر تغطيات الـ SRCC والاضطرابات السياسية، فكيف يمكن تغطية اصول وممتلكات الشركات العربية والعالمية في المنطقة في ظل الظروف المتقلّبة، وهل توفر شركتكم هذه التغطيات؟

– بداية، علينا تفهّم دينامية كل سوق على حدة حيث تعمل هذه الشركات. ثم، هناك حاجة لدراسة الخطر وتسعيره بالشكل المناسب لتوفير التغطية مع بنود واضحة حول ما هو مغطى ضمنها وما هو مستثنى.

من هنا، وفي حال كانت هذه المعطيات والشروط موجودة، ففرص تغطيات اصول وممتلكات الشركات ستكون هائلة في المنطقة.

نتعامل مع كل خطر على حدة

■ ما هو الدور الذي يمكن لشركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية ان تلعبه في هذا المجال؟

– تتعامل التغطيات المتعلقة بالمخاطر السياسية مع كل خطر في السوق على حدة. وهذا ما تقوم به هانوفر ري تكافل التي تحدد مدى التغطيات التي توفرها في هذا الاطار وفق حجم كل خطر على حدة.

توافر الطاقة الاستيعابية

■ هل تعتقدون ان المعيدين العرب والآسيويين قادرون على اعادة تغطية المخاطر السياسية اذا كانت محصورة بقيمة ٣ ملايين دولار اميركي؟

– في رأيي، ان ثلاثة ملايين دولار قيمة ضئيلة للمخاطر السياسية الضخمة، لذا على شركات التأمين في المنطقة التواصل مع المعيدين لايجاد الحلول المناسبة والمستدامة.

لكن كما ذكرت، ان الطاقة الاستيعابية والتغطيات لهذه المخاطر ستكون متوافرة في اسواقنا.

اسعار تغطيات الكوارث الى ارتفاع

■ اعتبرت شركة ميونيخ ري ان عام ٢٠١١ كان الاسوأ على صعيد الخسائر جراء الكوارث الطبيعية. فهل ترون ان هذه الخسائر ستؤدي الى رفع اسعار تغطيات المخاطر الطبيعية عام ٢٠١٢؟

– لا شك في ان عام ٢٠١١ سجل رقما قياسيا في الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والاعاصير التي ضربت اليابان واستراليا والولايات المتحدة ودولا اخرى من العالم، وهذا من الطبيعي ان يؤدي الى رفع اسعار تغطيات مثل هذه الكوارث.

كما وشهدت المنطقة العربية بعض الكوارث مثل الفيضانات في السعودية وبعض الأسوق مثل الأردن معرضة لخطر الهزة الارضية، وهذا ما سيرفع الاسعار ايضا نظرا لتكرار حدوث كوارث مشابهة في المنطقة. وكما ذكرنا نحن سنقوم بتغطية هذه المخاطر مع الاخذ بالاعتبار كل حالة على حدة لكن الاسعار سترتفع حتما. ■

دي.آر.آريا (جي آي سي ري GIC RE):

لا نجد سببا يحول دون تغطية أخطار الـ SRCC في مجلس التعاون الخليجي

جنرال انشورنس كوربوريشن GENERAL INSURANCE CORP هي شركة اعادة التأمين الوحيدة المملوكة من الحكومة الهندية وهي تعرف كذلك باسم GIC RE مصنفة في مرتبة آ مايـنوس (A-MINUS) من قبل وكالة التصنيف الاميركية ا.م.بست. A.M.BEST وتحتل المرتبة الرابعة عشرة بين كبريات شركات الاعادة العالمية .

في العام ١٩٩٩ فتحت الهند ابوابها امام الرساميل الخاصة للمساهمة في شركات التأمين الهندية، الا انها احتفظت بـ(GIC) كشركة اعادة وطنية وخصتها بحصة الزامية من اقساط التأمين التي تحققها شركات التأمين في الهند، للشركة فرع اقليمي في دبي يرأسه السيد دي آر اريا D.R. ARYA يتعاطى اعادة التأمين بنوعيه الاتفاقي والاختياري TREATY AND FACULTATIVE .

المشاريع الاعمارية التي تنفذ في المنطقة تفتح آفاقا واسعة امام شركات التأمين والاعادة

تسعيرة لكل منطقة

■ هل ما زالت شركتكم تقدم تغطيات الاضراب والشغب والاضطراب المدني SRCC في الدول العربية؟

– نحن ما نزال نغطي تلك الاخطار لا سيما في دول الخليج العربي حيث الاوضاع مستقرة وآمنة ولا نجد سببا يحول دون استمرارنا في تغطية تلك الاخطار. اما في الدول التي شهدت اضطرابات ما يسمى بأحداث الربيع العربي، فنحن نتعاطى مع كل طلب يأتينا وفقا للأوضاع ونستوفي الاسعار التي تتوافق مع حجم الإضطرابات والأزمات التي تعانيها، فضلاً عن الأسعار التشجيعية التي نقدمها لبعض البلدان التي تعيش أوضاعاً غير مستقرة.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لا بد أن يكون هناك تشدّد من قبل شركات الإعادة في تغطياتها لمخاطر الكوارث الطبيعية في أنحاء عديدة والتي لم تقتصر على التسونامي بل شملت فيضانات وزلازل وبراكين في مناطق شتى من العالم.

اضاف: اما في ما يتعلق بمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، فلم تشهد كوارث طبيعية بل كانت هناك احداث ما يسمى «الربيع العربي»، وقد نشأ خلاف بين شركات اعادة التأمين من جهة والشركات المسندة من جهة اخرى حول توصيف تلك الاحداث. ونحن كغيرنا من شركات التأمين العالمية اخترنا «التسوية» طريقا لانهاء تلك الخلافات. وهكذا حافظنا على علاقة وطيدة مع الشركات المتعاقدة معنا.

تطوير القدرات والطاقات

■ هل من عروض جديدة ستقدمونها؟

– نعم سنقدم عروضاً لمناطق الشرق الأوسط وشمال افريقيا في ما يختص بإعادة التأمين على تغطيات الحياة والصحة LIFE AND HEALTH، كما أننا نبذل جهداً لتعزيز تبادل الأخطار والاسنادات مع شركات الإعادة الأفرو آسيوية الكبيرة.

■ هل أنتم راضون عن أدائكم خلال ٢٠١١؟

– أجل، لكن بإمكاننا تحقيق نتائج أفضل في الأسواق العربية، مع السعي الى تطوير قدراتنا وطاقاتنا، خصوصاً وان منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا تشهدان نموا بارزا على مستوى الاعمار وإنشاء البنى التحتية، وتنفيذ مشاريع الطاقة.. وهذه المجالات تفتح أمام شركات الاعادة آفاقاً واسعة للعمل وانتاج اقساط جديدة.

التأمينات الموجهة للأفراد

■ في رأيكم، ما الذي تحتاجه الأسواق العربية لتحسين قطاعات التأمين فيها؟

– تستطيع الجهات الرقابية والمنظمة ان تلعب دوراً أكثر فاعلية لجهة وقف الممارسات المخالفة للأصول والقواعد المهنية.

■ ما هي المجالات التأمينية الأفضل مستقبلاً؟

– أرى انها مجالات تأمين الحياة والتأمينات الصحية، إضافة الى التأمينات الموجهة للأفراد والتي تعتبر واعدة ومجالاتها واسعة في المنطقة. ■

أمير مهنا (شركة كويت ري KUWAIT RE):

نخشى ان يكون توجيه النقد ضد شركات الاعادة العربية قد تحول الى لازمة تردد في جميع الظروف

توجيه النقد لشركات الاعادة العربية اصبح لازمة تردد منذ فترة طويلة. بالامس كان يؤخذ علينا اننا لا نحمل تصنيفا واليوم وقد اصبح لدى شركة الاعادة الكويتية KUWAIT RE تصنيف (+A) وهو تصنيف متقدم جدا، ما نزال نسمع النقد يوجه الينا. هذا الكلام هو لامير المهنا المدير العام لشركة اعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE الذي اجاب على اسئلتنا بصراحة غير مألوفة.

واوضح المهنا أن كويت ري توسعت في المناطق الآسيوية. وان تراجع العوائد الاستثمارية والفوائد المصرفية في سائر انحاء العالم يؤثر بقوة على شركات الاعادة في العالم حيث يخفض وارداتها. وكويت ري ليست استثناء لانها توظف اموالها النقدية في ودائع مصرفية وسندات.

وحول توصيف احداث «الربيع العربي» قال ان تونس وصفت الاحداث بالشغب والاضطرابات المدنية وفي الدول التي تمنعت عن التوصيف تبقى الكلمة الفصل فيها للقضاء.

أمل في استقرار الأوضاع

■ **هل تأثرت أعمال الشركة بالأحداث التي شهدتها بعض الدول العربية؟**

– تواجد شركتنا في تلك الدول ليس قوياً، لذا لم تتأثر أعمالنا ونتائجنا في أسواقها. نأمل في ان تستقر هذه الأسواق وتعود الى طبيعتها، وتستعيد نموها لنشارك في مسيرة نموها.

■ **اين تتواجد الشركة بقوة؟**

– لنا حضورنا في اسواق دول الخليج العربي وبعض دول المتوسط مثل سوريا الى حد ما، الأردن ولبنان، وكذلك في تركيا و دول آسيا حيث لدينا مكتب في ماليزيا يتولى ادارة أعمالنا في دول الشرق الأقصى.

وعي وفهم للأسواق العربية

■ **هل تردكم طلبات تأمين ضد العنف السياسي؟**

– انها قليلة جداً.

■ **بعض شركات التأمين تنتقد المعيدين العرب لأنهم لا يقومون بدورهم كما يجب. مما يجعلها تلجأ للتعامل مع المعيدين الأجانب بمَ تردون؟**

– الكل ينتقد المعيد العربي ويتهمه بالضعف والتقصير وهو بالحقيقة يوفر الخدمة ذاتها التي يوفرها الأجنبي، ويفي بالمطالبات بشكل أسرع أيضاً. وكشركات إعادة نوفر خدماتنا بوعي وفهم وتقدير لأوضاع الشركات العربية المسندة بطريقة أفضل من المعيد الأجنبي. فنحن نعيش في المنطقة ذاتها ونتعرض للظروف نفسها ونعرف جيداً كيف نتعامل معها.

في السابق، كانوا يتهموننا بضعف معدل الحماية، وتدني التصنيف. لكن اليوم أغلب شركات الإعادة تحمل تصنيفاً قوياً كتصنيف شركتنا مثلاً وهو +A. ورغم هذا لا تزال وتيرة الإنتقاد على أشدها، لعلها أضحت تقليداً.

تصنيفنا ارتفع الى (+A) وتوسعنا آسيويا

■ **كيف تميّزون كشركات إعادة الأحداث التي مرت بها مصر، تونس وليبيا. هل تندرج أخطارها ضمن تغطيات الـ SRCC أو توصّف على انها نتيجة لانقلاب على النظام؟**

– بعض الدول مثل تونس اصدرت توصيفا للاحداث التي جرت على اراضيها ووضعتها في خانة عقد التأمين ضد الشغب والاضطرابات المدنية SRCC ، وشركات الإعادة مضطرة للإلتزام بها. لكن هذا لن يؤثر على علاقة المعيد مع الشركة المسندة، لأن شركة الإعادة موجودة في السوق على المدى الطويل، وإذا مرّت السوق بأزمة أو كبوة فلن تتراجع وتتخلّى عن التزاماتها. اما الدول العربية الاخرى التي لم تصدر توصيفا قانونيا للاحداث فيبقى الامر فيها بيد القضاء.

أداء ضعيف

■ **كيف تقيّمون وضع قطاع التأمين في الكويت؟**

– انه ينمو لكن التأمينات الموجهة للافراد جد ضعيفة كون الدولة تؤمن خدمات الضمان الاجتماعي للمواطنين وهذا الواقع يجعلهم يشعرون انهم بغنى عن ابرام عقود تأمين شخصية مثل التأمين على الحياة والتقاعد والصحة الخ...

■ **كيف كانت نتائج «كويت ري» هذه السنة؟**

– كانت صعبة، فالشركة كسواها من المعيدين العرب تعمل في مناطق آسيا التي تعرضت هذه السنة لكوارث طبيعية عدة. كما ان الأداء الاستثماري كان ضعيفاً عموماً، وكذلك تدني أسعار الفوائد، وقد كانت غالبية استثمارات الشركة في الودائع والسندات ما جعل أداءها على مدى السنة ضعيفاً.■

تيسير التريكي (الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE):

حاضرون بقوة في أسواق الإعادة ونحاول تأدية قسطنا في تطوير صناعة التأمين

مدير عام الشركة العمانية لإعادة التأمين «عمان ري» OMAN RE تيسير التريكي أوضح انها حاضرة بقوة في أسواق الإعادة وتحاول تأدية قسطها في تطوير صناعة التأمين، الى جانب تطوير كفايات العاملين في الشركات المسندة، واستبعد أي تأثير للثورات العربية على مساهماتها في العديد من الدول العربية، معتبراً التأمين الصحي ظاهرة ايجابية متوقعاً ان تشهد سوقا التأمين في السعودية والإمارات نمواً في حجم الأقساط.

■ ما هي أهداف شركة عمان ري من إقامتها هذه الندوة حول التأمين؟

– تدور الندوة حول موضوع إعادة التأمين. وقد توخينا أثناء الإعداد لها تغطية كل الجوانب المهمة في هذا الموضوع، مثل الجوانب القانونية وحسابات إعادة التأمين، وما تطرحه من مشكلات. كذلك مسألة التعويضات والضمانات التي يجب توفرها في أغطية الإعادة. وهدفنا طبعاً هو تعميق فهم المشاركين في الندوة لكل الجوانب التي تطرق اليها المحاضرون.

وقد كان مستوى الحضور جيداً. وقد حاولنا ان نحصر العدد بحدود ٦٠ مشاركاً على اعتبار ان موضوع الندوة فني متخصص، ويحتاج الى الكثير من التركيز.

■ إلام تطمحون من وراء تنظيم هذه الندوة؟

– طموحنا في الشركة ان نثبت وجودنا للجميع، رغم حداثتنا في سوق إعادة التأمين. وواقعاً الشركة حاضرة بقوة وتحاول تأدية قسطها في تطوير صناعة التأمين، الى جانب تطوير كفايات العاملين في الشركات المسندة، وتخدم مضمونيها كما هو مفترض في كل محيط تأميني محترف. ان دور معيد التأمين هو ان يقدم الضمانة المالية الى جانب الخدمات التأمينية ومن ضمنها خدمات التدريب والتطوير.

تعزيز الحضور في مختلف الأسواق

■ كيف تصفون التحدي الذي تواجهه الشركة في السوق العمانية والعربية بعد مرور سنتين على نشأتها؟

– استطاعت «عمان ري» ان تقيم علاقات عمل واسعة مع عدد كبير من الشركات العربية في مختلف الأسواق من دون استثناء. وطموحنا ان نعزز حضورنا في هذه الأسواق وخارج الوطن العربي أيضاً مثل جنوب شرق آسيا وافريقيا.

■ كيف تصفون واقع قطاع التأمين العماني؟

– تربطنا علاقات طيبة بسوق التأمين العمانية، وحصتنا فيها تشكل حوالى ٧٪ من أجمالي حجم أقساطنا.

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الإعادة العربية لم تقم بدورها المطلوب على صعيد توفير غطاء ضد أخطار العنف السياسي ولو في حده الأدنى. فهل هذا صحيح، وما هو دور هذه الشركات؟

– الطلب على تغطية العنف السياسي وخطر الإرهاب حديث العهد. ولم يكن يوجد ما يبرره. يقال ان شركات إعادة التأمين قصّرت في تقديم خدماتها، ولكن الصحيح انها تفاجأت بأحداث ما يسمى بـ «الربيع العربي» كونها لم تكن مهيأة للاستجابة لهذا التحدي الطارئ.

تأثير محدود

■ وهل ستلعب دورها الحيوي في هذا المجال مستقبلاً؟

– نأمل في ان يتراجع الطلب على مثل هذه التغطيات وفي منطقتنا مستقبلاً. ونتمنى ان تنعم الدول العربية باستقرار سياسي واجتماعي واقتصادي وافر. لكن في حال طرأت مستجدات فرضت الحاجة الى مثل هذه التغطيات فسيكون لكل حادث حديث.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان عام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع التأمين بسبب الخسائر التي تكبدتها الشركات نتيجة الكوارث العالمية. فهل سينعكس هذا على تجديد الاتفاقيات لعام ٢٠١٢ بفرض شروط قاسية من المعيدين ورفع أسعار التغطيات؟

– هناك توقع لمثل هذا التشدّد، لكنه لن يشكل حافزاً لارتفاع الأسعار، وبالنسبة الينا كشركة تابعة، ليس لنا أي تأثير في تحديد مستوى أسعار إعادة التأمين، فإذا ارتفعت الأسعار سنستفيد طبعاً، لكن تأثيرنا سيبقى محدوداً ان لم نقل معدوماً.

نمو الصحي ظاهرة ايجابية

■ نلحظ حالياً نمواً متزايداً لقطاع التأمين الصحي خصوصاً في الإمارات والسعودية، فهل تعتبرونه تطوراً ايجابياً؟ وهل ستبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي ضمن السيطرة؟

– يعتبر نمو التأمين الصحي ظاهرة ايجابية باعتبار ان مظلته تغطي شريحة واسعة من الناس، كما ان التأمين الصحي بشقيه الإجباري والإختياري هو من التأمينات الشخصية التي نحبذ نموها.

■ هل للشركة حصتها في هذا النمو؟

– الشركة لا تكتتب في تغطية التأمينات الصحية إلا بصورة محدودة جداً. ولا تشارك إلا ضمن سلة اتفاقيات من ضمنها اتفاقية التأمين الصحي. أما الإكتتاب فيه بشكل منفرد فليس وارداً حالياً، لكن هذا لا يعني عزوفنا عن الإكتتاب فيه الى ما لا نهاية.

أمل في نمو سوق عُمان

■ كيف تحدّدون نمو قطاع التأمين في سنة ٢٠١٢؟

– أنظر اليه بإيجابية، فالأحداث التي عاشتها بعض الأسواق العربية أصبحت وراءنا. ومن المتوقع عودتها للإنتعاش. هناك أسواق رئيسية في المنطقة مثل سوقي الإمارات والسعودية ستشهد نمواً في حجم الأقساط وذلك لأن اقتصاد كلتا الدولتين في نمو متزايد.

■ وهل سوق التأمين العمانية ستبقى على نموها البطيء؟

– نأمل في ان تشهد السوق العمانية مع بداية ٢٠١٢ ارتفاعاً في نسبة النمو مع ظهور المفاعيل الإقتصادية لخطة التنمية المعمول بها حالياً. ■

عبدالله ابراهيم (شركة اعادة التأمين العراقية العامة):

ادراج حصة الزامية من التغطيات لشركات الاعادة العربية

رئيس مجلس ادارة مدير عام شركة اعادة التأمين العراقية العامة عبدالله ابراهيم قدم لمحة عن عملها واهدافها ودورها القومي والقيادي في السوق العراقية وفي تحسين شروط اتفاقيات اعادة التأمين مع الخارج، واشار الى قيامها باستحداث اقسام جديدة وتطوير اعمالها وتدريب كوادرها داخل العراق وخارجه، واصفا نتائجها بالممتازة، متمنيا ادراج حصة الزامية من التغطيات لشركات الاعادة العربية.

معيد قائد

■ **كيف تحددون واقع شركة اعادة التأمين العراقية العامة؟**

– تأسست الشركة عام ١٩٦٠ وباشرت اعمالها في ١/ ١/ ١٩٦١ وهي تمثل جهاز الدولة المتخصص في اعادة التأمين. واستمرت بعملها الى يومنا هذا ضمن اهداف وشروط محددة تتمحور حول الحفاظ على ميزان المدفوعات داخل العراق، من خلال رفد خزينة الدولة بالمبالغ التي تحصّلها الشركة من شركات التأمين المباشر، واعمال اعادة التأمين والحيلولة دون تسرب الاموال العراقية الى الخارج.

وتعتبر الشركة اليوم المعيد القائد لسوق التأمين العراقية. الى ذلك هناك في العراق حاليا شركتا تأمين حكوميتان وما يزيد على ٣٠ شركة تأمين خاصة منتشرة بين بغداد والمحافظات بما فيها كردستان. هذه الشركات تستمد الخبرة والمساعدة من شركتنا وهي بما تملكه من معلومات وتاريخ عريق، وخبرة فنية استطاعت ان تحافظ على مستوى جيد وسمعة طيبة في الاسواق العربية والعالمية. ولا بد من الاشارة الى ان الكثير من الكوادر المتميزة حاليا في شركات التأمين العربية تدربت وعملت في شركتنا سابقا، وبالرغم من الحصار والظروف الامنية التي مر بها العراق استطاعت الشركة ان تستمر بأعمالها وان تؤسس مجمعات لاعادة التأمين تقوم بجميع الاعمال المحلية. وبفضل تاريخ الشركة العريق وخبرتها الطويلة الممتدة الى عقود من الزمن واكتتاباتها الجيدة، تستمر اليوم في تجديد وثائق اعادة التأمين لدى المعيد القائد عالميا شركة ميونيخ ري الالمانية. كما ان الشركة تمثل كل سوق التأمين العراقية وهي تتفاوض لتحسين شروط اتفاقيات اعادة التأمين، مما يمكن شركات التأمين المباشر من تحمل مسؤولياتها كاملة في خدمة المؤمن لهم.

تطوير وتدريب الكوادر

■ **هل من تغيرات طرأت على الشركة خلال المرحلة الحالية التي يمر بها العراق؟**

– تقوم اليوم الشركة باستحداث اقسام جديدة وتطوير اعمالها وتدريب كوادرها داخل العراق وخارجه بما يساعدها على رفد طاقاتها وتحسين مستوى ادائها وتحديد خطوط فنية جيدة.

■ **ما هي حصة اعادة التأمين العراقية العامة من اسنادات الشركات المباشرة الحكومية والخاصة العاملة في العراق؟**

– تراوح حصة الشركة من اسنادات شركات التأمين العامة بين ٩٠ و٩٢ في المئة من اجمالي اقساطها. اما الاقساط مقابل حصة تراوح نسبتها بين ٦ و٨ في المئة من الشركات الخاصة، وثمة اتجاه لمشروع دراسة في وزارة المالية يدور حول زيادة رؤوس اموال الاخيرة لتمكينها من منافسة الشركات الحكومية والاجنبية.

■ **مع من تتعامل الشركة عالميا؟**

– مع شركة ميونيخ ري العالمية باعتبارها المعيد القائد في العالم.

■ **كيف تصفون نتائج الشركة هذه السنة مقارنة بنتائج السنة السابقة؟**

– انها نتائج ممتازة. لقد كانت سنة مميزة نتيجة للعوائد الضخمة التي حققتها الشركة من زيادة رأس المال واحتياط الطوارئ والمدفوعات والاستثمار المحلي، ما ساعدها كثيرا في تأدية واجباتها بشكل ممتاز محققة ارباحا جيدة.

حصة الزامية للاعادة العربية

■ **ما تأثير الظروف الامنية والسياسية على وضع الشركة، خصوصا مع الانسحاب الاميركي الوشيك من العراق؟**

– لم تؤثر الظروف على عملنا وقد قمنا بواجباتنا كاملة تجاه شركات التأمين المباشر، واذا تحقق الانسحاب الاميركي واستقر الوضع الامني وتحسنت السوق فإن اقساط التأمين سوف تزداد ما سيعود بمردود ايجابي لمصلحة الشركة والبلد ككل.

■ **هل من رسالة توجهونها في نهاية حوارنا؟**

– اتمنى ان تدرج حصة الزامية لشركات اعادة التأمين العربية، مما يحافظ على ديمومة الاقتصاد ويسهم في منع تسرب رؤوس الاموال العربية الى الخارج. ■

لمياء بن محمود (الشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE):

سعي للتوسع عبر الفروع وفتح نوافذ تكافلية

أوضحت الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين أن الأحداث التي شهدتها تونس صنفت على أنها اضطرابات شعبية والمختلفة عن مفهوم الثورة التي تندرج ضمن الحوادث غير القابلة للتغطية وأشارت إلى أن خسائر «تونس ري» بلغت ٥٠ مليون دينار تونسي مرجحة رفع أسعار التغطيات والتشدد في الشروط، كاشفة عن سعي للتوسع من خلال الفروع وفتح محفظة تكافلية في الشركة داعية الشركات المباشرة والمعيدة إلى تنافس سليم يراعي القواعد الفنية للعمل التأميني.

تفاؤل بالمرحلة المقبلة

■ كيف أثّرت الثورة التونسية على قطاع التأمين وإعادة التأمين وما حجم الخسائر التي لحقت بكم؟

– بادئ ذي بدء ومن وجهة نظر تأمينية بحتة تم حسم هذه المسألة بنص تشريعي تونسي قانوني صنف الأحداث التي وقعت على أساس أنها من قبيل الاضطرابات والتحركات الشعبية. وبالتالي فإن المسألة من الوجهة التأمينية تختلف عن مفهوم الثورة لأن الأخيرة تندرج تحت طائلة العنف السياسي، وهو ما وضع حدا لأي جدل كان حول توصيف الأحداث في تونس ومدى شموليتها للتغطية التأمينية، خصوصا وأننا شهدنا بخصوص هذه الأحداث نوعا من الانقسام في المواقف لا سيما من قبل معيدي التأمين الأجانب.

وقد كان للأحداث التي شهدتها البلاد تأثير مباشر على الاقتصاد وعلى قطاع التأمين باعتباره حلقة أساسية في المنظومة الاقتصادية التونسية. فالخسائر الاقتصادية قدّرت بـ ٣ مليارات من الدينار التونسي، أما الخسائر المغطاة تأمينيا فبلغت حوالى ٦٠٠ مليون دولار اميركي، وهذا يكشف ضعف اندماج خدمات قطاع التأمين في الناتج المحلي الذي لا تتجاوز نسبته ٢ في المئة. أما بالنسبة إلى الإعادة التونسية فقد تكبدت خسائر قدّرت بحوالى ٥٠ مليون دينار تونسي والبقيّة تحمّلتها شركات الإعادة الأجنبية حيث أن غالبية إعادة التأمين الأجنبية ساهمت في تقديم تعويضات، ومن ناحية أخرى والى جانب تفاقم الخسائر سجّلنا كذلك تراجعا في مستوى الإنتاج ورقم المعاملات الذي شهد نوعا من الركود خاصة على مستوى السوق الوطنية والتي تمثل حوالى ٦٧ في المئة من محفظتنا مقابل ٣٣ في المئة متأتية من منطقة شمال أفريقيا والشرق الأوسط. وبرغم استثنائية عام ٢٠١١ بنتائجها السلبية إلا أننا نبقى متفائلين بالمرحلة المقبلة.

رفع الأسعار

■ هل أنتم في صدد رفع أسعاركم على غرار شركات إعادة التأمين العالمية؟

– لا شك أن الخسائر التي تكبّدتها «تونس ري» ومعيدو التأمين ومؤسسات التأمين المحلية تستوجب فترة طويلة لتعويضها لاسيما في ظلّ وجود منافسة كبيرة وأسعار متدنّية. وأول إجراء اتخذته شركات التأمين المحلية والعالمية هو رفع أسعار التغطيات وإعادة النظر في شروط التغطيات وهذا ما نسعى للقيام به.

تدعيم القاعدة المالية

■ هل من تغييرات ستطرأ على شركة «تونس ري» في ظلّ تغيير النظام لاسيما وأنّها شبه حكومية؟

– «تونس ري» ليست شركة حكومية صرفة لكنّها ذات مساهمة عمومية تشارك الدّولة في رأس مالها إلى جانب العديد من البنوك وشركات التأمين الخاصّة. وتوجهنا يقوم على تدعيم القاعدة المالية للشركة. وكنّا قد دخلنا سوق البورصة في سنة ٢٠١٠ وكان من المبرمج الترفيع ثانية في رأسمال الشّركة مع بداية ٢٠١١ لكن الأحداث التي وقعت عطّلت نشاطاتنا ولكنّنا سنعاود الانطلاق من جديد. ولا أظنّ أنّ هناك انعكاسات سلبية ستطال «تونس ري» لأنّ المؤشرات الحالية يستشفّ منها دعم الحكومة للقطاعات كافّة.

التوسع نحو أسواق جديدة

■ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدونها في عام ٢٠١٢؟

– تبنى استراتيجية التنمية في شركتنا على السعي إلى تحقيق نموّ ثابت ومتين في إطار سياسة اكتتاب انتقائية وحذرة، مع الأخذ بالاعتبار هدف المحافظة على حلفائنا الحاليين وتطوير محفظتنا وتوسيعها باتجاه أسواق وفروع واعدة. كما قمنا بفتح نافذة تكافلية في الشركة. هذا ونأمل أن تنشط شركات التأمين والإعادة في مناخ تنافسي سليم يراعي أساسيات العمل التأميني بعيدا عن تدني الأسعار والمنافسة المضرة. ■

فهد الحصني (السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE):

«إعادة» تعتبر الاكبر عربياً من حيث رأس المال المدفوع ولدينا توجه لتنويع محفظتنا والتوسع خارج السعودية

«الشركة السعودية لإعادة التأمين» SAUDI RE شركة مساهمة سعودية تأسست في السابع عشر من أيار (مايو) ٢٠٠٨ برأسمال يبلغ مليار ريال، ويتمثل نشاطها في تقديم خدمات إعادة التأمين.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة فهد الحصني توقع تشدّد شركات إعادة التأمين العالمية في اتفاقياتها المزمع تجديدها مطلع ٢٠١٢، وكشف عن السعي الى قلب معادلة المحفظة لدى الشركة، وجعلها في غالبيتها أقساطاً من خارج السوق السعودية، لافتاً الى تحقيق نسبة نمو وصلت الى ٦٥ في المئة في التسعة أشهر الأولى من العام ٢٠١١.

قلب المعادلة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– تعتبر أسواق إعادة التأمين عالمية، وبالتالي تتأثر بالأحداث التي تقع حول العالم، لا سيّما الكوارث الطبيعية التي حصلت مؤخراً في نيوزيلندا، تشيلي واليابان. لذا فمن المتوقع ان تتشدّد شركات الإعادة العالمية وتفرض شروطاً في اتفاقياتها وأسعارها في مطلع العام الجديد. بالنسبة لـ «إعادة» فإنها تسعى الى التوسع نحو بلدان شرق آسيا، في محاولة منها لزيادة التنويع في محفظتها وجعل أقساط من خارج السعودية هي الأغلب على المدى الطويل.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن أحداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود تأمين تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي؟

– الشركات السعودية الكبيرة هي التي شملت فقط في عقودها تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي.

توسع نحو شرق آسيا وماليزيا

■ ما هي التجديدات والتحسينات التي أضفتموها إلى الشركة منذ تولّيكم إدارتها مع بداية العام ٢٠١١؟

– حققنا خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١١ نسبة ٦٥ في المئة نموا وزدنا عدد الشركات المسندة التي تتعامل معنا لتتجاوز ١٥٠ شركة، ولدينا توجّه كبير للتوسّع نحو شرق آسيا وماليزيا وغيرها، حيث كان الترحيب شديداً من قبل شركات التأمين هناك. كما ونسعى الى التوسّع في الدول العربية ونحاول الحصول على أكبر عدد ممكن من اسنادات شركات التأمين العربية حيث أن «إعادة» تعتبر الأكبرعربياً من حيث رأس المال المدفوع، وقد هيّأنا فريقا للتعامل مع شركات التأمين خارج المملكة، كما تم تعيين هيئة شرعية لمراجعة عمليات إعادة التأمين.

■ كيف تنظرون إلى وضع سوق التأمين السعودية حاليًا؟

– أنا متفائل جدًا بالنسبة لقطاع التأمين السعودي وبخاصة مع التنظيم الجديد، حيث سيشهد تحسنًا مهنياً في إدارة مخاطر الشركات والاكتتاب والقوانين والتشريعات التي يتمّ وضعها والتي تهدف الى رفع مستواه الفني والمهني الى الدرجة الارقى .

تطبيق قرار الحظر

■ ماذا بالنسبة الى بند العقوبات والحظر الذي فرضه معيدو التأمين؟

– تأثرت جميع الشركات بهذا البند لكن «إعادة» في الوقت الحالي لا تطبق هذا البند لعدم وجوده أصلاً، اذ ان السعودية عضو في الأمم المتحدة وبالتالي لا يمكنها التعامل مع إيران الواقعة تحت قرار الحظر.

الأسرع نموا

■ هل لنا بلمحة عن «إعادة»؟

– الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» Saudi Re شركة حديثة العهد، تأسست عام ٢٠٠٨ واستطاعت خلال هذه الفترة الزمنية القصيرة نوعاً ما ان تحقق نمواً كبيراً يجعلها في مصاف الشركات الأسرع نمواً في أسواق إعادة التأمين، وهذا يعتبر انجازاً مهماً. كما تتمتع «إعادة» بتقييم BBB+ (مستقر) من Standard & Poor's. ■

د. عزيز صقر (شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE):

نتجاوب مع كل تغطية تعرض علينا من الشركات المباشرة

«الاتحاد العربي لاعادة التأمين» ARAB UNION RE شركة عربية سورية بدأت اعمالها عام ١٩٧٦ وتعتبر منذ تأسيسها حتى اليوم شركة اعادة التأمين الوحيدة في السوق السورية.
رئيس الشركة الدكتور عزيز صقر طمأن الى الوضعين السياسي والأمني في سوريا وعدم تأثيرهما على قطاع التأمين. واوضح ان الشركة تتجاوب مع كل طلب تغطية في ما لو عرضت عليها، مشيرا الى معاناة من الضغط الدولي كون اسم الشركة لم يرفع من لائحة المقاطعة والتجميد، عارضا لتوزيع اعمالها على الاسواق التي تعمل فيها .

■كيف تتعامل شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين مع الاوضاع المستجدة في سوريا؟

– تمارس شركات التأمين اعمالها في سوريا بشكل طبيعي. لقد تأثرت قليلا في بعض المناطق لكن نشاطها عموما يسير على خير ما يرام. كما ان الاحداث المستجدة لم تؤثر على الوضع الداخلي للبلاد، في وقت تسير الامور في قطاع التأمين بشكل صحيح.

وبالنسبة الى شركة الاتحاد العربي فحصتها من السوق السورية والاعمال الاختيارية فيها تجير اليها بشكل مستمر ووفق مواعيد محددة.

■ هل التأمين ضد الاخطار السياسية والشغب بات مطلوبا الآن في سوريا وهل تؤمن الشركة مثل هذا النوع من التغطيات؟

– عندما يطلب منا سنقدمه. لكن هذا النوع من التأمين لم يطلب منا حتى الآن. هذا وطرحت بعض الشركات بوليصة منفصلة لتغطية اعمال الشغب والاخطار السياسية بقيمة ٥ آلاف دولار. وهي لم تعرض علينا حتى الآن لتغطيتها فإذا عرضت سندرس الموضوع ونقوم بما تمليه علينا مصلحة الشركة.

معاناة من المقاطعة والتجميد

■ ما رأيكم بما اعلنته شركة ميونيخ ري بالمقاطعة وايقاف البوليصة في مواجهة اي ضرر يقع في السوق السورية؟

– انها جزء من العقوبات التي فرضتها السوق الاوروبية وتشكل ظلما جائرا يضر بالشركات السورية. اما شركتنا فهي تعاني من قضايا مختلفة على رأسها المقاطعة من جراء تجميد اموال الدولة الليبية. كما وهناك ضغط دولي خارجي على الشركة لان اسمها لم يرفع حتى الآن من لائحة المقاطعة والتجميد والحصار على سوريا.

مضاعفة الارباح

■ هل للشركة اعمال في بلدان اخرى غير سوريا وليبيا؟

– تتوزع اعمالنا على الاسواق العربية بنسبة ٤٠ في المئة و٨ في المئة من السوق الليبية و٢٣ في المئة من السورية و٢٧ من بقية دول العالم.

■ وماذا عن النتائج التي حققتها الشركة هذه السنة؟

– الشركة في نمو مستمر واعمالها مزدهرة وكل سنة تزداد ارباحها محققة المزيد من المكاسب. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣٢ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٤ شركة من ١٩ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 174 Member Companies, operating in 19 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨ ٧١٧ ٩٧٣+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٧١٧ ٩٧٣+
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email:info@awris.com | awris@awris.com

أيمن الحوت (ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA):

تعاظم حجم محفظة التأمين الصحي لا يشكل مشكلة اذا توافرت لشركة التأمين التقنيات والاجهزة البشرية التي تتكفل بمنع حصول تجاوزات على حسابها

تعتبر شركة ميدغلف التعاونية السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA الوحدة الاكبر بين الوحدات التي تكوّن مجموعة ميدغلف MEDGULF التي تجاوزت النطاق الاقليمي وانشأت فروعا وشركات شقيقة لها في بريطانيا، وتركيا والبحرين والاردن. وهي حصلت مؤخرا على ترخيص بمزاولة اعمال التأمين في مصر، وقد اشرنا الى ذلك في ملحق خاص اصدرناه في تلك المناسبة.

أيمن الحوت المدير العام التنفيذي لشركة ميدغلف السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA ابدى خلال المقابلة التي اجريناها معه، رأيه في تعاظم محفظة التأمين الصحي في المملكة، وقال ان ذلك لا يشكل مشكلة لنا لاننا مزودون بالتقنيات والاجهزة البشرية التي تضبط المطالبات وتمنع حصول تجاوزات على حساب الشركة. وقال الحوت ان الاحداث الجارية في بعض الدول العربية كان لها تأثير غير مباشر على اسواق التأمين العربية كافة بما فيها السعودية، متمنيا ان يعود السلام وتستعيد اسواق التأمين حيويتها الاقتصادية.

استحواذنا على ٧٥ بالمئة من اسهم اليانز تكافل البحرين امكن لنا ان ندخل التأمين التكافلي من باب شركة عالمية متخصصة

الاحداث الامنية في بعض الدول العربية كان لها تأثير غير مباشر على الدورة الاقتصادية في المنطقة العربية كافة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما شهدته بعض الدول العربية المجاورة على قطاع التأمين في السعودية؟

– لا شك في ان القطاعات الانتاجية كافة تأثرت بالأحداث والثورات التي شهدتها بعض دول المنطقة مؤخراً، والتي نتمنى ان تنتهي ليعود السلام وتستعيد الاسواق حيويتها الاقتصادية. اما المشكلة التي تواجهها شركات التأمين مباشرة فهي التضخم وارتفاع الاسعار لا سيما اتعاب الاطباء وتكاليف الاستشفاء.

اما على مستوى مجموعة ميدغلف فإن نتائجنا ما تزال جيدة على الرغم من السلبيات التي ذكرتها آنفا.

النتائج الفنية للتأمين الصحي تستند الى عاملي التسعير وضبط المخالفات

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– تستند النتائج الفنية للتأمين الصحي الى عاملين أساسيين وهما التسعير وادارة المحفظة، بتقنيات جديدة وبخبرات احترافية ومنع حصول تجاوزات على حساب شركة التأمين. اما تعاظم حجم المحفظة فلا يشكل مشكلة لنا لاننا نملك التقنيات والاجهزة البشرية والمادية التي تتكفل بضبط التجاوزات والتقيد بالاستراتيجية المرسومة من الشركة.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– الكوارث الطبيعية التي منيت بها اليابان وتايلند، حثّت معيدي التأمين العالميين على التشدّد ورفع أسعار تغطياتهم، ما أدّى الى انعكاس ذلك على أسعار التغطيات في المنطقة. هذا من جهة، ومن جهة اخرى هناك خسائر تكبدتها شركات الاعادة في الدول العربية التي تشهد احداثا أمنية. وهناك حديث عن اختلافات في تفسير مفاهيم عقود التأمين التي تضمن اخطار الاضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC. وهذا الواقع سوف يدفع شركات الاعادة الى اعادة النظر في التسهيلات التي تمنحها الى شركات التأمين العربية في مجال تأمين الشغب والاضطرابات المدنية.

توسع في الخدمات

■ ما كانت آثار الشراكة بين «ميدغلف» ومجموعة أليانز تكافل العالمية؟

– عقدت مجموعة ميدغلف اتفاق شراكة مع مجموعة أليانز العالمية يقضي بأن تستحوذ ميدغلف على ٧٥ في المئة من أسهم شركة أليانز تكافل في البحرين. وبذلك تكون مجموعتنا قد دخلت حقل التأمين التكافلي من باب شركة عالمية. من جهة اخرى تهدف هذه الشراكة الى تطوير عمل الشركة والاستفادة من خبرات أليانز تكافل، والتي تعتبر منفذاً الى السوق التكافلية مع التعويل على المنتجات التكافلية لشركة اليانز تكافل لتوسيع خدماتها في منطقة الخليج عبر فروعها كافة.

توازن بين النمو والخسائر

■ كيف تقوّمون أرباح الشركة خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالـ ٢٠١٠؟

– أرباح «ميدغلف» معلنة في السوق بكونها شركة مدرجة في البورصة. وقد حققت نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١١، كونها تمكنت من الموازنة بين النمو والمحافظة على نسبة خسائر مقبولة في ظل المنافسة الشرسة في السوق السعودية، مع العلم اننا خصصنا احتياطات مالية كافية لمواجهة الديون الهالكة. ■

عباس عبد الجليل (الاتحاد التجاري للتأمين وإعادة التأمين التعاوني TRADE UNION - السعودية):

التأمين في المملكة لم يتأثر بالثورات العربية وأعمالنا إلى مزيد من التوسع

في أوائل الثمانينات، قام نخبة من رجال الأعمال البارزين والخبراء العرب في التأمين بتأسيس شركة الاتحاد التجاري للتأمين في البحرين كشركة معفاة تمارس أعمالها في المملكة العربية السعودية، والتزاماً بمتطلبات مؤسسة النقد العربي السعودي تم تأسيس شركة الإتحاد التجاري للتأمين وإعادة التأمين التعاوني كشركة مساهمة عامة برأس مال ٢٥٠ مليون ريال سعودي وبمساهمة رئيسية من شركة الإتحاد التجاري للتأمين البحرينية.

صاحب المبادرة في تأسيس شركة الإتحاد التجاري للتأمين في البحرين أولاً ومن ثم في المملكة العربية السعودية هو الخبير في قطاع التأمين السيد عباس عبد الجليل.

بدا السيد عباس عبد الجليل وهو الرئيس التنفيذي للشركة والعضو المنتدب من مجلس إدارة الشركة مرتاحاً لما أنجزه خلال السنوات السابقة وراضياً عن المستوى المرموق الذي وصلت له الشركة، حيث بلغت مرتبة متقدمة بين شركات التأمين السعودية على الرغم من عدم وجود شريك استراتيجي مصرفي يدعم أعمالها وليست تابعة لمجموعة تأمين أو إعادة تأمين، كما أن حصولها على التصنيف الإئتماني +bbb وتصنيف مالي ++B بمنظور مستقر من وكالة التصنيف العالمية AM Best جاء ليعزز مستوى الشركة بين الشركات العالمية ويزيد من قدرة الشركة على المنافسة ورفع حصتها السوقية، حيث يعكس هذا التصنيف قوة القاعدة الرأسمالية للشركة وربحية تشغيلية متميزة ووصفاً جيداً للأعمال مع توقعات مستقبلية قوية لمعدلات النمو مع الحفاظ على مستوى رأسمال قادر على مواجهة الاخطار.

■ هل أثرت أحداث الربيع العربي على الإقتصاد السعودي وعلى قطاع التأمين وكيف ذلك؟

– الأحداث التي تدور في المنطقة وما نتج عنها من آثار سلبية على الجانب الإقتصادي والسياسي في الدول العربية لم يكن لها تأثير جوهري على المملكة لعدة أسباب، من أهمها أن الانظمة في المملكة العربية السعودية تختلف عما هي عليه في سائر الدول العربية والأوضاع السياسية مستقرة حيث تم تصنيف الخطر السياسي في المملكة ضمن مستوى منخفض وذلك بموجب تقارير صادرة عن جهات خارجية.

اضف إلى ذلك أن الوضع الإقتصادي في المملكة في نمو مستمر وهناك مبالغ طائلة تصرف على مشاريع حيوية في المملكة تحفز دخول استثمارات جديدة، حيث تعمل المملكة حالياً على انجاز مشاريع ضخمة تساهم في رفع درجة رضى المواطن عن مستوى الخدمات في المملكة. ومن هذه المشاريع ما يتعلق بتنفيذ جسور وأنفاق جديدة لبعض الطرق وفتح شوارع داخل المدن ومشاريع تصريف المياه، ومنها ما يتعلق بقطاع التعليم والتدريب وقطاع الخدمات الصحية والتنمية الإجتماعية والزراعة وشبكة الخطوط الحديدية التي تربط المملكة من شرقها إلى غربها وغيرها من القطاعات الإقتصادية الهامة، حيث تعتبر هذه المشاريع أداة لزيادة الاستقرار السياسي والإقتصادي في المملكة.

أما في ما يتعلق بأثر أحداث الربيع العربي على قطاع التأمين في المملكة فلم يكن هناك أي أثر على القطاع، ويظهر ذلك جلياً على نسب النمو التي يشهدها القطاع بشكل عام وشركة الاتحاد التجاري بشكل خاص، حيث حققت الشركة هذه السنة معدلات نمو جيدة ولا زال هناك فرص كبيرة لرفع معدلات النمو في قطاع التأمين.

■ بوالص التأمين ضد أخطار SRCC هل هي مطلوبة في المملكة؟

– ليست مطلوبة بشكل منفرد لكن يمكن إضافتها على بوالص التأمين الأخرى بإضافة اقساط سنوية بسيطة.

حيوية التأمين الصحي

■ يشكل التأمين الصحي ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين في السعودية، ألا يشكل ذلك خطراً عليها أم أن الأمور تحت السيطرة؟

– إن أقساط التأمين الصحي وتأمين المركبات أصبحت تشكل حوالى ٨٠٪ من إجمالي الأقساط في سوق التأمين السعودية، ويعود سبب ذلك إلى إلزامية التأمين الصحي للمغتربين وإلزامية تأمين المركبات حيث تعتبر المنافسة شديدة في هذين النوعين من التأمين.

لا شك أن التأمين الصحي يلعب دوراً حيوياً في قطاع التأمين ويزيد من حجم الأقساط، إلا أن هذا النوع من التأمين يتطلب قدرة على إدارة المحفظة بشكل جيد والسيطرة عليها نظراً لما يحتاجه هذا النوع من التأمين من متابعات مستمرة تستنفذ الوقت والجهد لشركة التأمين.

■ حصلنا على تصنيف إئتماني +bbb وتصنيف مالي ++B من وكالة التصنيف العالمية AM Best

■ هل تحبذون فكرة التأمين عبر المصارف، وهل مارستموها؟

– لا يوجد لدى الشركة شريك استراتيجي مصرفي ولا ترتبط الشركة بأي مصرف حتى الآن لتسويق منتجاتها، إلا أن الفكرة ليست مرفوضة، لكن عدم وجود شريك استراتيجي مصرفي في الوقت الحالي لم يمنع الشركة من النمو والوصول إلى هذا المستوى المرموق ولن يعيق نموها في المستقبل.

استحواذ ونتائج جيدة

■ كيف تحددون نشاط الشركة في المملكة وهل يوجد خطة للتوسع خارجها؟

– أصبح إسم الشركة معروفاً في المملكة وتتميز الشركة بعملائها الكبار ولها حضورها في السوق السعودية. وحصولنا على التصنيف الإئتماني سيدعم من قدرة الشركة على توسيع نشاطها محلياً، لكن ليس للشركة في الوقت الحالي خطة لفتح فروع خارج المملكة العربية السعودية، إلا أن فكرة الاستحواذ على شركات تأمين خارج المملكة تعتبر فكرة مقبولة إذا توفرت الفرصة المناسبة.

■ كيف كانت نتائج الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– أقساط الشركة في نمو ملحوظ وأرباحنا خلال الربع الثالث من هذا العام تعتبر جيدة ونتائج الربع الرابع مبشرة، مما يضع شركتنا ضمن طليعة الشركات في المملكة العربية السعودية. ■

سعد خباز (شركة التأمين العربية التعاونية ARABIA السعودية):

الاوضاع الهادئة في المملكة تغني المؤسسات عن ابرام عقود تأمين ضد العنف السياسي

شركة التأمين العربية التعاونية السعودية ARABIA INSURANCE COOPERATIVE COMPANY (AICC) هي الشركة التي تأسست بعد صدور قانون التأمين التعاوني لتحل مكان شركة التأمين العربية (ARABIA) التي بدأت عملها في المملكة منذ الستينات من القرن الماضي، ومكان شركة التأمين الأردنية.

المدير العام للشركة سعد خباز قال في حديثه الينا ان المملكة العربية السعودية تنعم بأمن مستتب واقتصاد مزدهر، وهذان الامران يوفران لقطاع التأمين البيئة الصالحة كي يحقق نموا مستداما.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بشركتكم اية اضرار؟

– السعودية بمنأى عن هذه الأحداث وتتابع مسيرتها العمرانية في شكل ثابت، واقتصادها قوي وهي لم تتأثر بالاحداث الجارية في بعض الدول العربية، بل ان قطاع التأمين يسجل نموا متزايدا.

كوادر سعودية

■ هل تجدون صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية ذات الكفاءة؟

– هناك بالفعل صعوبة كبيرة في ايجاد الكوادر البشرية المؤهلة وذات الكفاءة، الا اننا استطعنا تدارك العجز في توفير الكوادر المحلية منها، وقد بدأنا في تأهيل كوادر سعودية ونعمل على تدريبها، داخل الشركة وخارجها، للوصول الى تحقيق نسبة توظيف سعودية مرتفعة وعالية الكفاءة لتسلم مناصب ادارية رفيعة.

نحرص على الحفاظ على نتائجنا الفنية

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

نحرص على عدم الانجرار وراء المنافسة غير المتزنة حرصا على نتائجنا

– تراجعت اسعار تغطيات التأمين الصحي بشكل كبير، بسبب تركيز الشركات على المنافسة في مجال التأمين الصحي، ولذا لا بد ان يكون لذلك التراجع اثر على النتائج الفنية للتأمين الصحي. اما نحن في التأمين العربية التعاونية ARABIA فإننا واعون لخطورة المنافسة في مجال التأمين الصحي وبما اننا نحرص على الحفاظ على نتائجنا الفنية فإننا نحاول التمسك بأسعارنا وعدم الانجرار وراء المضاربة.

شروط واسعار غير منطقية

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالرغم من الاضرار والكوارث الطبيعية ليس من المنطق للمعيدين العالميين ان يفرضوا شروطا اضافية بسبب الكوارث الطبيعية التي حصلت خارج المنطقة العربية، الا ان الخسائر التي تحملتها شركات الاعادة جراء احداث «الربيع العربي» قد تدفع شركات الاعادة الى اعادة النظر بمفاهيم عقد التأمين ضد اخطار SRCC، خصوصا وان الخلاف في توصيف احداث مصر وتونس واليمن ادى الى حصول اختلافات في وجهات النظر لم تتم تسويتها حتى الآن.

■ هل تلمسون طلبا متزايدا على تأمين اخطار الشغب والاضطرابات المدنية؟

– كلا، كما قلت آنفا الاوضاع في المملكة العربية السعودية هادئة وآمنة وهذا الاستقرار يجعل اصحاب المؤسسات في غنى عن ذلك النوع من التأمينات.

خدمات نوعية

■ ما هي ابرز الخدمات التي قدمتموها للسوق؟

– قدمنا خدمات ذات نوعية متميزة ساهمت، من خلال برامج وتغطيات تأمينية واسعة، في تقديم حلول نوعية لطالبي التأمين ونشرت الوعي وعززت ثقافة التأمين في السوق المحلية ووفرت الحماية والأمان للمؤمن لهم.

متفائلون بمستقبل زاهر للقطاع

■ كيف تقرأون نتائجكم للعام ٢٠١١ مقارنة بـ ٢٠١٠؟

– كان العام ٢٠١١ افضل على قطاع التأمين من ٢٠١٠ حيث شهد طفرة نوعية وزيادة واضحة في الاقساط، ونحن متفائلون بمستقبل زاهر للقطاع. ■

د. سامي العلي (الشركة الأهلية للتأمين التعاوني - السعودية)

أعدنا هيكلة الشركة وزوّدنا الاقسام بعناصر أكفياء

الرئيس التنفيذي للشركة الاهلية للتأمين التعاوني الدكتور سامي العلي قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان فريق العمل الذي يترأسه انجز عملية اعادة هيكلة الشركة وتزويدها بالعناصر الكفية. وقال العلي «اننا نعمل من اجل بناء محفظة متوازنة من اقساط التأمين، ولو استمرت المنافسة على التأمين الصحي على حدتها، سوف تكون لها عواقب وخيمة».

تحسين السمعة والصورة

■ تسلمتم إدارة شركة التأمين الأهلية بهدف تطويرها وتحسين نتائجها، فما الذي استطعتم تحقيقه حتى الآن ؟

– بعد التحاقي للعمل بالشركة الأهلية للتأمين التعاوني في كانون الثاني (يناير) ٢٠١١ أوليت كل الاهتمام لاستقطاب فريق عمل مؤهل لتسلم الإدارة العليا في الشركة. وقد قمنا مع هذا الفريق بأبحاث مستفيضة طالت كل الأقسام الفنية والمالية وكذلك الإدارية. كما تناولت الاخطار التي تغطيها الشركة. اضاف: وبعد ان تأكدنا من مواقع الخلل التي كانت تعاني منها الشركة عمدنا الى تذليل كل العقبات، وقد تسلم كل فرد من الفريق مسؤولية فرع معين حتى توصلنا الى التغلب على كل مشكلات الشركة والنهوض بها نحو التطور والتوسع للحفاظ على تاريخ الشركة وشفافية ونزاهة عروض خدماتها التأمينية حسب احتياجات العملاء باختلاف نوعية اعمالهم.

اضافة الى ذلك طورنا الرؤية والالتزام لمختلف منسوبي إدارات الشركة لتحقيق الإستدامة في مستوى الخدمة المقدمة وضمان تحقيق النمو في فرص العمل للمواطنين في مختلف الوظائف العليا في الشركة التي بلغت بالمناسبة ٦٠ بالمئة.

رفع رأس المال الى ٣٢٠ مليون ريال

■ ماذا عن رفع رأس المال وماذا سيحل بالمساهمين الموجودين فيها ؟

– حالياً رأسمال الشركة الأهلية للتأمين التعاوني ١٠٠ مليون ريال سعودي وفق ما جاء في لوائح نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني الصادرة من مؤسسة النقد العربي السعودي. وقد أوصى مجلس الإدارة لدينا في «الأهلية» برفع رأس المال، وقد تمت الموافقة على ذلك من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي بعد رفعنا لملف متكامل (لدراسات تم إعدادها من قبل شركات مالية متخصصة) حيث وافقت على زيادة رأس مال الشركة بمبلغ ٢٢٠ مليون ريال سعودي ستأتي عن طريق طرح أسهم حقوق أولوية، مما سيؤدي الى زيادة حصص مساهمين حاليين وكذلك دخول مساهمين جدد.

■ ألا يعد مبلغاً كبيراً ؟

– كلا، وهو صادر عن تقرير أحد بيوت الخبرة العالمية والتي أوصت برفعه الى ٣٢٠ مليوناً، وباعتقادي يجب ألا يقل رأسمال شركة التأمين عن

■ ■ ■

المساهمون مرتاحون الى الارباح التي حققناها

■ ■ ■

٣٠٠ مليون ريال سعودي لان حجم قطاع التأمين في المملكة يتنامى بسرعة كبيرة وقد تجاوز الـ ٥ مليارات دولار اميركي حتى الآن.

محفظة متوازنة

■ مم تتكون محفظة الشركة حالياً ؟

– نقدم في «الأهلية» مجموعة واسعة من البرامج التأمينية لمختلف اعمال عملائنا، غالبية أقساط المحفظة مصدرها فرعا الصحي والسيارات لأنها أهم المنتجات التي نعول عليها كثيراً من حيث تميزنا بها ولربحيتها. لكن سنعمل بجهد متواصل في العام ٢٠١٢ على توسيع اكتتاب التأمينات العامة لأننا مصممون على ان نبني محفظة متوازنة من اقساط منتجات التأمين المعتمدة لدينا والمرشحة لنمو مبيعاتها.

■ في آخر احصاء شكّل التأمين الصحي ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين في السعودية فهل يعتبر هذا ظاهرة صحية؟

– النتائج الفنية للتأمين الصحي تبقى مرهونة بالسياسة الاكتتابية التي تتبعها شركة التأمين وبالاقساط التي تستوفيها من (المؤمن عليهم) المضمونين. ونحن في الأهلية مرتاحون للنتائج التي نحققها في هذا المجال ونحقق ربحية ممتازة (نتائج جيدة) لازدياد الطلب على التأمين الصحي الذي يعادل ٦٠ في المائة تقريباً من إجمالي محافظ الشركات بالسوق السعودية ومن ثم السيارات بحكم إلزامية تطبيقه.

تشدّد الإعادة العالمية

■ هل تجدون توجه شركات الإعادة لرفع الأسعار وفرض المزيد من الشروط على شركات التأمين في المنطقة العربية مبررا؟

– أشارت بيوت الخبرة العالمية الى أن الأضرار الناتجة عن الكوارث الطبيعية التي ضربت أنحاء من العالم (تسونامي اليابان، الأعاصير التي ضربت أميركا،.....الخ) كلفت صناعة التأمين في العالم ٧٠ مليار دولار أميركي! والمنطقة العربية جزء من هذا العالم ولاننسى الخسائر الناتجة عن فيضانات جدة والرياض (كمثال)، في رأيي قد تزيد من احتمالية رفع أسعار اتفاقيات إعادة التأمين أو إضافة شروط جديدة لتتناسب مع طبيعة الأحداث بالمنطقة، ولكن مع استمرار وجود منافسة سعرية بين شركات الإعادة بالعالم متوافقة مع زيادة الطلب ومتانة الوضع المالي لمعيدي التأمين «بالرغم من تأثره»، سيؤدي ذلك في نظري لعدم وجود ارتفاع كبير في خدمات التأمين والإعادة.

■ كيف تحددون دور شركات الإعادة العربية، وهل تقوم بدورها كما يجب؟

– أجل انها تقوم بكل مسؤولياتها ونتلقى منها كل الدعم، وهي تحاول زيادة حصصها معنا. بالمقابل نحن نسند اليها جزءا من الاخطار التي نكتتب فيها بدقة وهذا طبيعي لأن شركات التأمين لاتستغني عن دعم المعيد.

نتائج وربحية جيدة

■ كيف تحدّدون أقساط ونتائج الشركة في العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– وفقاً لأعمال الشركة خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١١ فإنه من الواضح أن نسبة نمو أقساطنا في الأخطار التي نكتتب بها مرتفعة ونتائج العمليات التأمينية لدينا جيدة. ونأمل ان نستمر في إجراءاتنا الفنية المعنية بتحسين الملاءة المالية للشركة في ٢٠١٢ للوفاء بالتزاماتها نحو حملة الوثائق.

■ تتميز سوق السعودية بالمنافسة الشرسة بين شركات التأمين فكيف تواجهون ذلك؟

– صحيح ثمة منافسة سعرية حادة خصوصاً في فرع التأمين الصحي. ولو استمرت على هذه الوتيرة فسوف تكون عواقبها وخيمة على قطاع التأمين الصحي. ومن المؤكد انها سوف تنعكس سلباً على مساهمي شركات التأمين. كما اتوقع ان يكون هناك موقف لشركات الاعادة ضد حرب الاسعار في التأمين الصحي.

أما حالياً فنحن راضون عما حققناه من نتائج في هذه المرحلة ونسعى بشكل دائم لتطوير برامجنا التأمينية والانتشار المدروس في المناطق للتقرب من عملائنا بمقرات نموذجية تعكس الرؤية المستقبلية للأهلية لخدمة العميل فيها وتسهيل الإجراءات النظامية عليه لنساهم في توفير راحة البال والطمأنينة لجميع العملاء.■

عامر ديه (الخليجية العامة للتأمين GULF GENERAL السعودية):

أعمالنا حافظت على نشاطها رغم التحديات ونأمل بتحقيق افضل النتائج

لفت الرئيس التنفيذي لشركة الخليجية العامة GULF GENERAL للتأمين السعودية الى ان المنافسة على أشدها بين الشركات مما يؤدي الى حرب اسعار وبالتالي تدني نوعية الخدمات، مؤكدا ان «الخليجية العامة» تعمل دائما على تقديم منتجات جيدة بأسعار معقولة.

واذ اشار الى ان سنة ٢٠١١ لم تكن سهلة على احد بسبب الكوارث التي حصلت خلالها، كشف ان اعمال الشركة ظلت على قوتها ونشاطها، آملا تحقيق افضل النتائج.

المناخ العالمي يبشر بالمزيد من التشدد ورفع الاسعار

منتجات مميزة بأسعار معقولة

■ هل من تحديات تواجه شركة الخليجية العامة للتأمين وما ابرزها؟

– التحدي الابرز الماثل امامنا اليوم هو كسب زبائن من ذوي المستويات الجيدة في السوق.

فالمنافسة على اشدها بين الشركات مما يؤدي الى حرب اسعار في ما بينها، وبالتالي الى تخفيضات تؤثر على نوعية الخدمات والحلول المقدمة. نحن في الشركة نسعى باستمرار الى تقديم منتجات مميزة وبأسعار معقولة ولا ندخل ابدا في لعبة حرب الاسعار.

■ لكن السوق السعودية تتميز اليوم بهذه المنافسة القوية القائمة بين شركات التأمين فكيف تتصرفون حيال ذلك؟

– ان صناعة التأمين ما زالت بخير. صحيح ان التحديات كثيرة وعلى جميع الاصعدة، الا اننا بعملنا الدؤوب وخدماتنا المميزة نستطيع تجاوزها. وحرق الاسعار، كما تفعل بعض الشركات ليس الحل الأنسب، وعلى العميل ان يبحث عن نوعية الخدمة لا عن السعر المتدني.

٢٠١١ لم تكن سهلة

■ هل يُطلب التأمين ضد اخطار الحرب SRCC في السعودية؟

– بعض الشركات تطلبه ونحن نوفره لها لكنه يطلب اكثر في الدول التي تعيش ظروفاً غير مستقرة او اضطرابات سياسية. حمدا للّه لا توجد في السعودية اخطار مماثلة تستدعي ذلك.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان سنة ٢٠١١ كانت الاسوأ عموما في قطاع التأمين واعادة التأمين فهل هناك اتجاه للتشدد بشروط تجديد الاتفاقيات للسنة المقبلة؟

– سنة ٢٠١١ لم تكن سهلة على احد. لقد حفلت بالكوارث على كل الاصعدة، مما تسبب بالخسائر لكل القطاعات، وقد تكبد قطاع التأمين في السعودية الخسائر اثر سيول و فيضان جدة، الى جانب حوادث اخرى أوقعت سوق التأمين في بؤرة من الخسائر. والمناخ العالمي حاليا لهذا القطاع يبشر بالمزيد من التشدد ورفع الاسعار، واجراءات اخرى قاسية يقابلها، ومن جهة اخرى، محاولة العملاء الحصول على مزيد من الفرص لخفض الاسعار.

التخصص او تنويع المحافظ

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟

– حتى لو بلغت النسبة ٦٠ بالمئة قد تبقى العوائد جيدة، لكن على شركة التأمين اذا لم تكن متخصصة بالتأمين الصحي الصرف ان تنوّع بمحافظها وتوزع خدماتها بين فروع تأمين عدة، لا ان تتكل على فرع التأمين الصحي وحده.

■ كيف تقيّمون اداء الشركة في عام ٢٠١١ كأقساط ونتائج؟

– كانت ٢٠١١ سنة التحدي. فقد واجهنا العديد من المخاطر والمشاكل واستطعنا تجاوزها، لكن اعمالنا ما زالت على استمراريتها وقوتها، ونأمل ان نحقق افضل النتائج في السنة المقبلة. ■

متعب الروقي (شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين WEQAYA - السعودية)

«ساما» جنّبت البنوك السعودية أية أزمات والأمر نفسه ينطبق على شركات التأمين

الرئيس التنفيذي في شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين WEQAYA الدكتور متعب الروقي شدّد على ضرورة ابتكار منتجات تتميز بندرتها وقيمتها المضافة، وأشار الى تحقيق نمو في المحفظة وصلت نسبته الى ٢٠ في المئة، ولفت الى محاولة تحقيق التوازن في هذه المحفظة، منوهاً بدور «سعودي ري» كشركة إعادة عربية لها حضورها وثقلها في الأسواق العربية، متمنياً ان ينال الرعايا السعوديون تدريباً رفيع المستوى بما يمكنهم من تبوؤ أعلى المراكز الإدارية والقيادية في شركات التأمين.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– بالنسبة الى المملكة العربية السعودية، ثمة استقرار سياسي واقتصادي، نظراً الى ان مؤسسة النقد السعودي «ساما» جنّبت البنوك السعودية أية أزمات والأمر نفسه ينطبق على شركات التأمين في السعودية، خصوصاً ان غالبية ايرادات التأمين ليست خارجية بل مصدرها الداخل السعودي.

منتجات نادرة

■ بما ان شركة وقاية حديثة العهد في السوق السعودية، كيف تستطيعون مواجهة المنافسة القائمة بين الشركات؟

– إذا دخلت أي سوق سواء في المملكة العربية السعودية أو في أي دولة شرق أوسطية، كلاعب جديد، فستطبق عليك قوانين السوق التي تعمل فيها، وبالتالي لن تكون مؤثراً في مجالك أو متفوقاً وستحتل المرتبة الأخيرة في القائمة ما يصعّب عليك المنافسة. لذا ولكي تكون في المقدمة وتحقّق ايرادات جيدة، عليك ان تطوّر منتجاً جديداً تسدّ به جانباً من الفجوة القائمة في المجال الذي تعمل فيه، فإذا كان هذا المنتج ممتازاً ومطلوباً من العملاء فبالتأكيد ستخترق السوق بقوة.

بالنسبة الى شركة وقاية فقد بحثنا عند تأسيسها عن المنتجات النادرة في ما يتعلق بالحماية والسلامة، فطوّرناها لتفي باحتياجات البنوك الإسلامية العاملة في السعودية وتتوافق مع الشريعة الإسلامية، وفي الوقت نفسه تسدّ جانباً من النقص الحاصل في سوق التأمين، هكذا استطعنا تحقيق نمو في محفظتنا بنسبة ٢٠ في المئة في مقابل أقل من ٦ في المئة كمعدل الشركات السعودية. كذلك نحن في صدد تطوير منتج جديد في مجال التأمين على المنازل أخذنا الموافقة عليه من «ساما»، ولدى زملائنا في إدارة التطوير خطة لطرح هذا المنتج في الربع الأول من ٢٠١٢، وأعتقد انه سيحقق نتائج جيدة.

حققنا نمواً في محفظتنا فاق معدل بقية الشركات

محفظة متوازنة

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– الطاقم الفني الذي يدير قسم التأمين الصحي في الشركة مؤهل تماماً ويتمتع بالخبرة الكافية، لذا نسبة الخسارة لا تزال حتى الآن تحت السيطرة وأدنى من السوق بكثير، والدليل نتائجنا في سوق التداول والبيانات المالية للشركة، بالإضافة الى الدعم الفني لمنتجاتنا وبرامجنا الصحية من قبل معيدي التكافل.

نحاول حالياً تخفيض حصة التأمين الصحي في محفظة الشركة ورفع حصة الفروع الأخرى المربحة بهدف تحقيق التوازن، وتجنب المخاطر المرتفعة في السوق.

أما في حال أراد أي كان التوجه لأخذ مخاطر فعليه ان يتمتع بالكفاءة والمهنية العالية للتحكم بالمخاطر، فالمسألة ليست مسألة تحصيل أقساط بل إدارة المخاطر، وبالتالي الفكرة الأساسية والأهم هي الحفاظ على الإدارة الجيدة وعلى نسبة النمو في المحفظة.

حضور «سعودي ري»

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالنسبة الى السعودية، لدينا «سعودي ري» وهي شركة إعادة وطنية لها حضورها في المنطقة العربية وتبحث عن استقطاب عملاء ودعم وطني، لذا هي تتأثر بالسوق السعودية، وليس بسوق التأمين العالمية كما هي حال شركات التأمين الأخرى، وبالتالي لماذا نبحث عن شركات إعادة تأمين تفرض علينا أسعاراً مرتفعة طالما لدينا شركة وطنية مثل سعودي ري. وفي رأيي هذا هو الحل لمشكلة الارتفاع في أسعار التغطيات وفرض شروط جديدة.

وبغض النظر عن المحيط الخارجي، جميع الأسعار التي اعتمدت في تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠١٢ بقيت هي نفسها في السعودية.

موارد بشرية كفية

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– العام ٢٠١٠ شكل بداية لانطلاقتنا، أما العام ٢٠١١ فكان عام تحقيق النتائج، ونأمل في تحقيق أرباح ونسبة نمو جيدة.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان يكون هناك تدريب رفيع المستوى للسعوديين العاملين في مجال الإدارة الوسيطة، بحيث يكونون مؤهلين لتسلّم الإدارات العليا ورئاسات شركات التأمين، كذلك عليهم الاستفادة من الأجانب العاملين في السوق السعودية ومن الخبرة والكفاءة اللتين يتمتعون بهما. ■

سامر كنج (بروج BURUJ - السعودية):

ضبط السوق وإيجاد توازن بين مصالح أطراف العملية التأمينية

تلتـزم شركـة بـروج BURUJ (اللؤلـؤة للتأمين السعوديـة SAUDI PEARL سابقاً) بتلبية الحاجات التأمينية للأفراد والشركات لمساعدتهم على إدارة المخاطر اليومية التي تواجه أعمالهم وتعويضهم عن أي خسائر يمكن ان تنتج عن احداث غير متوقعة، بما يكفل لهم الطمأنينة في تحقيق أهدافهم.

المدير العام للشركة سامر كنج شدّد على ضرورة تطوير معايير شركات التأمين في ما يتعلق بالحوكمة والتوازن بين التوسعات والتنظيم الداخلي والخدمات ونوعية المنتجات، ووصف السوق السعودية بالواعدة والمنظمة، كما نادى بأهمية الاستمرار بضبط سوق التـأمين وإيجاد توازن بين مصلحة الوسيط والمضمون وشركة التأمين والسوق والمستثمرين، متوقعاً أن تكون نتائج العام الأول بعد الترخيص حسنة مع الأخذ في الإعتبار إطفاء مصاريف التأسيس.

حوكمة وإدارة المخاطر

■ ما كان تأثير الإنطلاقة الجديدة للشركة تحت اسم «بروج» على أعمالكم؟

– عكس اسم الشركة الجديد التغييرات التي ستشهدها المرحلة المقبلة، ذلك أن للشركة حضورها في سوق التأمين منذ العام ١٩٧٩ وتتمتع بالخبرات الكافية في هذا المجال، إضافة الى علاقات طيبة تربطها مع المعيدين والشركات والوسطاء، ومعرفة جيدة بأسواق التأمين في المنطقة، إضافة الى امتداداتها في الأسواق الخليجية وتحقيقها نسب نمو متقدمة.

يبقى ان تغيير اسم الشركة من «اللؤلؤة للتأمين» الى «بروج» لم يؤثر على عملنا، حيث أن المفاهيم والأسس التي نعمل بموجبها لم تتبدّل، إنما أضحى المطلوب والملح الحوكمة وإدارة المخاطر وايجاد توازن بين التوسعات والتنظيم والتقيد النظامي والخدمات ونوعية المنتجات وعدم التركيز فقط على تحصيل الأقساط وتحقيق الأرباح، مع التطبيق الدقيق لمهمة الشركة ونظرتها المستقبلية.

لا حاجة لتغطيات العنف السياسي

■ كيف تقوّمون سوق المملكة العربية السعودية؟

– إن سوق المملكة العربية السعودية واعدة ومنظمة والإستمرارية فيها للشركات الأفضل التي توازن بين النمو والجودة والتي تنفذ خططاً طويلة الأمد.

■ هل برأيكم شركات الإعادة تقوم بالدور المطلوب منها في ما يتعلق بتوفير أغطية أخطار العنف السياسي؟

– أرى ان الطلب لهذه التغطيات في دول الخليج التي لطالما كانت ولا تزال تنعم بالإستقرار السياسي كان ضعيفاً، ولكن في ضوء الظروف السياسية الراهنة في المنطقة ومع ارتفاع مستوى المعرفة التأمينية في الأسواق المحلية بدأ مستوى الطلب بالازدياد على هذه التغطيات، وهناك عدد لا بأس به من شركات إعادة التأمين توفر هذا الغطاء لشركات التأمين.

■ تجاوزت أقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية نسبة ٥٣ في المئة من أجمالي الأقساط وبلغت أكثر من مليار دولار أميركي، فهل ترون في ذلك مؤشراً جيداً؟

– نعم، يشكل ذلك تطوراً إيجابياً ويوفر خدمة للمواطنين والمقيمين والزوار في المملكة العربية السعودية، كما يقدّم هذا التطوّر فرصة ثمينة للشركات لأن تحقق أرباحاً جيدة في حال أحسنت الأداء.

من جهة أخرى، قد ينتج عن هذا التطوّر ارتفاع وتيرة المنافسة وتراجع الأسعار ولكن مع دخول الإكتواريين ومديري إدارة المخاطر ومع الإلتزام بالتعامل مع معيدي التأمين من ذوي التصنيف الإئتماني المرتفع سرعان ما سنرى ارتفاع الأسعار مجدداً.

ضبط سوق التأمين

■ كيف تنظرون الى تنظيم قطاع وساطة التأمين في السعودية؟

– ثمة تنظيم صدر مؤخراً من بين أهم نقاطه تحديد عمولات شركات الوساطة بين ٨ و١٥ في المئة، ولكن هناك دائماً مصاريف ونفقات يتكبدها الوسطاء ما قد يسبّب مشكلات لبعضهم، خصوصاً للذين يؤدون خدمات جيدة.

من هنا تقوم ضرورة ضبط سوق التأمين وايجاد توازن بين مصلحة الوسيط والمضمون وشركة التأمين والسوق عموماً، وأرى ان شركات الوساطة ستسعى الى توضيح بعض النقاط.

اضاف: ان دور الوسيط أو الوكيل مهم جداً من حيث الوصول الى شرائح من المجتمع لا تستطيع شركات التأمين الوصول اليها، وكذلك من حيث خدمة المضمونين وهو دور مكمل لجهود شركات التأمين ومعزز للوعي التأميني.

علاقات ممتازة مع الجميع

■ ما هي أبرز المستجدات على صعيد الشركة؟

– تم الترخيص للشركة في شهر تموز (يوليو) ٢٠١٠ وقد أسّسنا محفظة تأمينية مربحة، ونسعى الى تحقيق أهدافنا الاستراتيجية من خلال بناء علاقات وطيدة وطويلة الأمد والتمركز في السوق لتقديم أفضل الخدمات بأسعار مدروسة.

ولقد استطاعت الشركة بناء علاقات عمل مثمرة مع مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) وهيئة سوق المال والتداول ومجلس الضمان الصحي.

■ ما هي نسبة الأقساط التي تتوقعون تحقيقها خلال العام ٢٠١١؟

– نتوقع وصول الأقساط في نهاية السنة الأولى بعد الترخيص إلى مائة مليون ريال سعودي مع العلم أن الشركة لا تزاول التأمين الطبي لغاية تاريخه.

■ ما هي مخططات الشركة المرتقبة؟

– تخطط الشركة الى التوسع وتوفير الخدمات الموجهة للأفراد وافتتاح مزيد من نقاط البيع وإنشاء فروع جديدة وتوسيع قاعدة العملاء لديها، إضافة الى وضع تعديلات جذرية على برامج إعادة التأمين، كما أن الشركة تستثمر كثيراً من الوقت والجهد لبناء القاعدة والهيكلية والأنظمة والسياسات والضوابط الداخلية والتطوير المستمر لإدارة المخاطر والحوكمة والمراجعة الداخلية وغيرها من الأمور التي تستوجبها المرحلة المقبلة والتي تتطلبها الأنظمة والقوانين في المملكة.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– تمر السعودية بمرحلة صعبة حالياً من حيث تنظيم سوق التأمين، ولكن هذه العملية تسير بالإتجاه الصحيح، ونشكر كل الأطراف خصوصاً مؤسسة النقد على الجهود التي تبذلها في هذا المجال. ■

وليد ايوب (شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR COOPERATIVE - السعودية):

نوفّق بين النشاط المهني والرعاية الاجتماعية ونتائجنا جيدة رغم المنافسة

يتمثل نشاط شركة الصقر للتأمين التعاوني AL SAGR COOPERATIVE في تقديم نطاق واسع من منتجات التأمين بما في ذلك التأمين ضد الحريق، الممتلكات، السيارات، السفن، التأمين الهندسي والتأمين الصحي.

وفي هذا الاطار يقول الرئيس التنفيذي لشركة الصقر للتأمين التعاوني وليد ايوب ان اهداف الشركة تتوزع ما بين تحقيق الارباح وزيادة اموال المستثمرين وريادة الشركة، وبين مسؤوليتها تجاه الرعاية الاجتماعية. ويلفت الى انه رغم المنافسة الا ان الوضع جيد والشركة حققت نموا بنسبة ١٥ بالمئة.

لا تأثير مباشرا للاحداث

■ هل اثرت احداث الربيع العربي على الاقتصاد السعودي وعلى قطاع التأمين تحديدا؟

– لم يكن لتلك الاحداث تأثير مباشر وكبير على الاقتصاد او على قطاع التأمين، فالتأثير كان محدودا ولم يشكل عبئا على برامج الشركة واهدافها.

■ تشهد المنافسة بين الشركات في سوق التأمين السعودي فكيف تواجه شركة الصقر التعاوني هذه المنافسة؟

– نتيجة للمنافسة الشرسة فالقطاع كله يدفع الثمن. لقد تراجعت اقساط التأمين خصوصا في المحفظة الصحية والسيارات ولا ادري كيف سنستطيع الاستمرار وسط هذا الصراع الشرس. يوجد شركات كبرى لديها القدرة على تحمل الوضع والخروج منه بسلام، لكن بموازاة ذلك هناك شركات قد خسرت جزءا مهما من رأسمالها ولا ادري كيف ستعوض خسائرها وباعتقادي ان هيئة الاشراف على التأمين تقوم بدورها على احسن وجه وسوف تتدخل لتحسين الامور .

تكلفة التأمين تحدد الاسعار

■ يمثل التأمين الصحي في السعودية ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين برأيكم الا يشكل ذلك خطرا على نتائجها الفنية؟ أم ان الامر ما زال تحت السيطرة ؟

– التأمين مثله مثل اي صناعة له تكلفة وعند وضع الاسعار يجب مراعاة هذه التكلفة والا حققنا الخسائر. نحن في الشركة نعتمد تعرفة ثابتة تراعي كلفتنا رغم خسارتنا لبعض الزبائن الذين يفضلون السعر الادنى. وانا اعتقد بأن المحفظة الصحية يجب تسميتها «ادارة التكاليف الطبية» وباستطاعة الشركات تحقيق الارباح اذا اتفقت في ما بينها. لكن بشكل عام ارى ان تجربة السعودية في هذه المحفظة رغم النواقص والسلبيات ستستكمل وهيئة الرقابة ستتدخل في الوقت المناسب.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان سنة ٢٠١١ هي الاسوأ بالنسبة لقطاع اعادة التأمين عالميا بسبب ما تكبده من خسائر نتيجة تغطيته لكوارث طبيعية فهل سينعكس هذا الأمر فرضاً لشروط اضافية وارتفاعاً في الأسعار في المنطقة العربية؟

– لقد لاحظنا هذا التشدّد في الأسعار منذ عدة سنوات، وعلى شركات التأمين ان تحتاط لمثل هذه الأمور وان يكون لديها احتياطيات كافية لمواجهتها.

> **التأمين مثله مثل اي صناعة له تكلفة وعند وضع الاسعار يجب مراعاة هذه التكلفة**

نشاط تأميني ورعاية اجتماعية

■ ما هي مشاريعكم الجديدة؟

– أهداف الشركة تتوزع ما بين تحقيق الأرباح والمحافظة على أموال المستثمرين وزيادتها، وما بين الاختيار الجيد لنوعية الأخطار وشروطها، والمنافسة بجودة الخدمة وتميزها. وبدافع من مسؤوليتنا الإجتماعية قمنا برعاية بعض المشاريع الإجتماعية. فالشركة بمفهومنا الخاص لا تهدف للربح فقط بل ان تعيد للمجتمع جزءاً مما منحها اياه. ونحن نركز أيضاً على نوعية الخدمة التي نقدمها للعميل ونراعي في ذلك الصدق والشفافية واعطاءه جميع حقوقه. كما تهتم الشركة بموظفيها وتحاول خلق جو عمل مريح لهم. وتسعى لتمتين علاقتها بالشركاء وتحرص على ان تكون علاقة شفافة واضحة ومبنية على أسس المبادئ السامية والمصالح المشتركة. وكبرامج جديدة حاولنا تسويق ثلاثة منتجات جديدة.

التأمين السعودي نحو الأفضل

■ كيف تحدّدون مستقبل سوق التأمين السعودي؟

– أراه يسير نحو الأفضل رغم المنافسة الشرسة فيه، وضغط الأسعار والشروط الواسعة مع الأقساط الضئيلة. انها سوق تبشر بمستقبل زاهر وستحقق على المدى الطويل نتيجة مثمرة.

■ كيف كانت نتائج وأقساط الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– لقد حققنا نمواً بمعدل ١٥ في المئة. ■

عبد العزيز الخريجي (شركة آيس العربية للتأمين التعاوني ACE ARABIA السعودية)

بإمكان الشركات في ظل سوق منظمة تحقيق أهدافها في الفرع الصحي

مؤسسة النقد تلعب دورها باقتدار

تقدم شركة آيس العربية للتأمين التعاوني خدمات التأمين على الممتلكات والإصابات في السوق السعودية. كما تقدم منتجات تأمينية أخرى مثل الحوادث الشخصية، تأمين السفر، التأمين الجماعي على الحياة والتأمين الطبي الجماعي.

العضو المنتدب في الشركة عبد العزيز الخريجي اعتبر ان المنافسة بين الشركات تصب أخيراً لمصلحة الشركة والمؤمن له، ورأى ان الشركات في ظل سوق منظمة باستطاعتها تحقيق أهدافها في الفرع الصحي، مؤكداً على نجاح الشركة وقدرتها على الريادة، كاشفاً عن خطة لزيادة عدد المنتجات.

المنافسة لمصلحة الشركة والمؤمن له

■ كيف كان تأثير أحداث «الربيع العربي» على الإقتصاد السعودي وقطاع التأمين بشكل خاص؟

– لم يكن لها تأثير مباشر على الإقتصاد كما ان نتائج قطاع التأمين كانت جيدة ما يبشر بالخير.

■ وجود شركات تأمين جديدة يؤدي الى منافسة شرسة في سوق التأمين السعودية. فكيف تسيّرون أعمال الشركة في ظل هذه المنافسة؟

– المنافسة موجودة قبل نشوء الشركة ولا اعتراض اطلاقاً عليها. ما يهمنا حقاً ان تكون عادلة، ومؤسسة النقد (ساما) تلعب دورها باقتدار في هذا المجال. وعادة، المنافسة تأتي لمصلحة الشركة والمؤمن له، وهي مهمة كي نطوّر أداءنا ومنتجاتنا.

إفادة من خبرات آيس العالمية

■ هل لمساهمة مجموعة آيس العالمية في الشركة تأثير إيجابي عليها؟

– أجل، لقد استفدنا من خبراتها العالمية، وعادت علينا جميعاً كموظفين وعملاء ومساهمين بالفائدة.

■ يشكّل التأمين الصحي ٥٣٪ من محفظة شركات التأمين في السعودية، ألا يشكل خطراً على الشركات أم انه لا يزال ضمن سيطرتها؟

– التأمين الصحي بحر واسع. وبالنسبة الى شركتنا فهو يشكّل ١٠ في المئة من مجمل اكتتاباتنا وهو ليس هدفنا الأساسي، وفي ظل وجود قوانين تنظم سوقه، باستطاعة الشركات تحقيق أهدافها.

محفظة متوازنة

■ علام تركزون في تقديم خدماتكم وسط المنافسة الحادة في السوق؟

– حققت شركة آيس أهدافها من الاستحواذ على حصتها السوقية، وهي متواجدة في السوق السعودية منذ أوائل السبعينات، إضافة الى انها كانت تعدّ من أكبر شركات المملكة في مرحلة قبل الاتجاه الى التأمين التعاوني.

واستطاعت ان تحافظ على نموها المستمر من حيث الربحية، خلال ٤٠ عاماً وفي بناء محفظة قوية ومتوازنة وتقديم الخدمات المميزة للعملاء.

ولا شك في ان الشركة تبحث عن الريادة باستمرار وزيادة حجم أعمالها غير اننا نولي اهتماماً كبيراً للخدمات المميزة التي نقدمها لعملائنا، من هنا فهي تعتبر من أفضل الشركات في المملكة.

لا شروط من المعيدين

■ أعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع إعادة التأمين نظراً لما تكبده من خسائر في تغطيته لأضرار الكوارث الطبيعية في العالم. هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً جديدة وارتفاعاً في أسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– سنة ٢٠١١ كانت الأسوأ على كل المعيدين وفي العالم أجمع، عقدنا اجتماعات عدة مع المعيدين وخرجنا بعقود جيدة لا تتضمن أي شروط جديدة.

استطعنا ان نحافظ على نمونا المستمر من حيث الربحية خلال ٤٠ عاماً وفي بناء محفظة قوية ومتوازنة وتقديم الخدمات المميزة للعملاء

نتائج جيدة

■ ما هي مشاريعكم أو منتجاتكم للعام الجديد؟

– لدينا عدد كبير من المنتجات بانتظار موافقة مؤسسة النقد «ساما» عليها. خطتنا في الشركة زيادة عدد المنتجات، بالتماشي مع تقديم أفضل الخدمات.

■ كيف تقيّمون نتائج الشركة وأقساطها لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– جيدة. ■

باسم عودة (الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD):

نتجه للتركيز على عمليات التجزئة وتوفير منتجات للأفراد

مدير عام شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني ARABIAN SHIELD باسم عودة لاحظ تفاوتاً في قدرة الشركات على توفير تغطيات الاضرابات والاضطرابات المدنية وأعمال الشغب SRCC، ونوه بإنجازات «ساما» في السوق السعودية لناحية تنظيم السوق وضبطها، لافتاً الى اتجاه «الدرع العربي» نحو التركيز على عمليات التجزئة وتوفير منتجات موجهة للأفراد، متوقعاً تشدداً من المعيدين العالميين.

تفاوت في قدرة الشركات

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– بقيت شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني أسوة بكافة شركات التأمين بالمملكة العربية السعودية بمنأى عن أي تأثيرات سلبية مباشرة نتجت عن ثورات الربيع العربي التي شهدتها بعض دول المنطقة.

نتمنى ان يعمّ السلام والأمن في دول المنطقة العربية التي تفاوتت فيها نسبة التأثر بتداعيات الثورات العربية، وبالتالي انعكاسات هذه التداعيات على اقتصادات تلك الدول وأسواق التأمين فيها.

من جهة أخرى اختلفت قدرة الشركات العاملة في قطاع التأمين في الدول التي شهدت اضطرابات وثورات، على توفير تغطيات الإضرابات والإضطرابات المدنية وأعمال الشغب SRCC.

هذا وقد أدت الاحداث التي شهدتها المنطقة العربية مؤخراً الى بروز حاجة لدى المؤمن لهم لهذا النوع من التغطيات، ما سمح لشركات التأمين التسويق لتلك التغطيات ولشركات الإعادة بطرح منتجات تناسب متطلبات الأسواق.

ضبط السوق عملية مستمرة

■ ما هي التحديات التي تواجه السوق السعودية؟

– أنجزت ساما أو مؤسسة النقد العربي السعودي مراحل جيدة في تنظيم السوق قياساً بالوقت، لكن يبقى الكثير لإتمامه.

وتضم السوق حالياً ٣١ شركة تأمين، ومن الممكن ان يرتفع العدد الى ٣٥ شركة.

وعموماً ان التنظيم وضبط السوق عملية مستمرة وتلعب الجهات الرقابية دوراً مهماً وأساسياً في ذلك.

تركيز على عمليات التجزئة

■ كيف تقوّمون أداء الشركة؟

– اداء الشركة جيد وسيتركز عملنا في المستقبل القريب على عمليات التجزئة وتوفير المنتجات ذات القيمة المضافة والموجهة للأفراد.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– عموماً هذه السنة كانت صعبة على معظم الشركات نتيجة الفيضانات التي شهدناها ورفع مبلغ الدية الشرعية عن الوفاة والذي تضاعف مرات ثلاث ليبلغ ٣٠٠ ألف ريال سعودي.

من هنا وبعيداً عن قرار رفع الديّة الذي أعتبره شخصياً سليماً وحكيماً، أرى من المناسب إعادة النظر بأسعار بعض المنتجات بما ينسجم مع القرار بطريقة تسمح للشركات دفع التعويضات وتحقيق ربح فني دون المبالغة في تقدير تبعات القرار بما قد يلحق الضرر بالعملاء.

■ هل تلاحظون أي قرارات متشدّدة يتخذها معيدو التأمين؟

– من الواضح ان هناك تشدداً يفرضه معيدو التأمين العالميون في أسواق المنطقة العربية كافة.

وفي رأيي الفيضانات التي شهدتها المنطقة الغربية والرياض عام ٢٠٠٩ لا تعتبر كوارث طبيعية بالمعنى الدقيق، إنما ناجمة عن عدم جهوزية البنى التحتية في المملكة في بعض المناطق لموسم الأمطار مما أدّى الى تفاقم الأضرار والتي نتجت عنها خسائر مادية وبشرية طاولت الأفراد والشركات. هذا ونعتقد أن حكومة المملكة إتخذت إجراءات عاجلة وفعالة لتلافي هذه المشاكل، والتي نأمل أن تؤدي لمنع تكرار الكوارث في المستقبل وما تسببه من خسائر بشرية ومالية.

يبقى ان شركات الإعادة العالمية وجدت نفسها مضطرة لزيادة القيود والتشدّد نتيجة ارتفاع عدد الكوارث الطبيعية والأحداث السياسية الأخيرة التي شهدتها المنطقة العربية، ونحن نأمل أن لا تستغل شركات الإعادة لمثل هذه الأحداث بشكل غير معقول أو مبالغ فيه أو بشكل فيه تعميم على كافة الدول دون الأخذ بالإعتبار العوامل الخاصة بكل دولة أو منطقة على حدة.■

عمر بيلاني (الشركة الوطنية للتأمين WATANIYA - السعودية)

«الوطنية» الطبعة الجديدة للشركة التي أسستها ميونيخ ري بمشاركة مجموعة الجفالي

قبل ان يصدر قانون التأمين السعودي التعاوني، بحوالى ثلاثة عقود، انشأت شركة ميونيخ ري MUNICH RE بالتعاون مع مجموعة الجفالي السعودية شركة تأمين سعودية تحمل اسم شركة التأمين الوطنية السعودية SNIC. وضمت قاعدة المساهمين في حينه كبريات شركات الاعمال السعودية كما تضمنت شركات تأمين اوروبية ضخمة وجرى تسجيل الشركة في البحرين.

اما بعد صدور قانون التعاوني، توجب على مساهمي الشركة ان يؤسسوا في ما بينهم وفقا لاحكام القانون الجديد شركة تأمين تعاونية سعودية جديدة تحل مكان الشركة المسجلة في البحرين فكانت الوطنية WATANIYA كما توجب. بحيث انتقلت اكثرية الاسهم الى المساهمين السعوديين وخفضت حصة المساهمين الاوروبيين.

عمر بيلاني الرئيس التنفيذي للشركة تولى مسؤولياته قبل وبعد تحول SNIC البحرينية الى شركة سعودية وهو ما يزال يشغل منصبه في الشركة الجديدة بجدارة.

في حديثه الينا، قال البيلاني ان احداث «الربيع العربي» لم يكن لها تأثير يذكر على أنشطة شركات التأمين السعودية ما خلا تراجع حركة تأمين البضائع التي تنتجها المصانع السعودية وتصدرها الى الدول التي تعرضت للاضطرابات مثل مصر. وبدا البيلاني مرتاحا الى النتائج التي حققتها وتحققها الوطنية.

وقال ان التأمين الصحي في المملكة، ما يزال قيد السيطرة اقله في شركات التأمين التي تحسن ادارته.

احداث «الربيع العربي» لم تؤثر على قطاع التأمين السعودي ما خلا تراجع تأمين صادرات بعض المصانع السعودية

تحسن التأمين الصحي

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بشركتكم أية أضرار؟

– كلا لم نتعرض لأية أضرار إنما تأثرت بعض المصانع التي تصدّر الى الدول العربية المجاورة مثل العراق ومصر. وهذا الامر ادى الى تراجع تأمينات النقل بل البضائع المصدرة، الا ان النهضة الاعمارية التي تشهدها المملكة تفتح امام قطاع التأمين آفاقا واسعة وتمكن لشركات التأمين المقتدرة مهنيا ان تحقق نموا مستداما.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– بالتأكيد تحسن وضع التأمين الصحي عموماً لناحية الإدارة والسيطرة عليه وباتت أقساط التأمين الصحي أكبر. والشركات التي تحسن ادارته تحقق نتائج ايجابية، مع الاشارة الى ان شركتنا لا تمارس هذا النوع من التأمين.

المعيدون العالميون عدلوا استراتيجياتهم

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– المعيدون العالميون لم يفرضوا فقط الشروط إنما بدأوا بتعديل استراتيجياتهم، ووضع طريقة حسابات جديدة وأي شركة لا تضمن لهم مستوى ربحية معيناً يتخلّون عنها. والوطنية هي من بين الشركات التي تحتفظ بعلاقات فضلى مع شركات الاعادة، وهذه الاخيرة مرتاحة الى تعاملها معنا لان سيرتنا معها طالما كانت مشرّفة وهي تدرك اننا نعمل بمهنية عالية، ونحسن ادارة الاخطار التي نغطيها ويشاركنا المعيدون فيها.

نتائج جيدة

■ كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– عموماً نتائجنا جيدة أقساطاً وأرباحاً.

اضف الى ذلك ان لشركتنا مكانة ثابتة وقد بنيناها على امتداد وجودنا في المملكة وهذا يعود عشرات السنين الى الوراء. ■

استقالة عمر بيلاني من الوطنية للتأمين

أعلنت الشركة الوطنية للتأمين السعودية عن قبول مجلس الإدارة بتاريخ ٢٠١١/١٢/٢٨ استقالة السيد **عمر سهيل بيلاني** من منصبه كرئيس تنفيذي للشركة على ان يكون آخر يوم عمل بتاريخ ٢٠١٢/٢/١٥ بناء على طلبه. وسيستمر السيد **بيلاني** بمنصبه كعضو منتدب في مجلس الإدارة الخاص بالشركة وإتمام الفترة المتبقية من الدورة الحالية وذلك للإشراف على إدارة وتوجهات الشركة. وسيتم تعيين رئيس تنفيذي جديد للشركة بعد الحصول على الموافقات النظامية اللازمة من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي. هذا ويتقدم مجلس إدارة الشركة بالشكر للسيد **بيلاني** على ما قدمه للشركة خلال ممارسة مهامه كرئيس تنفيذي.

هشام الشريف (المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني- ACIG السعودية)

من اهدافنا تطوير المنتجات وتنويعها والاستثمار في التكنولوجيا

المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG هي شركة سعودية مساهمة تقدم مجموعة من الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في مختلف مجالات التأمين كتأمين المركبات والتأمين الطبي وتأمين النقل وسواها. وهي تحاول في كافة أعمالها ان تكون الأفضل في تقديم خدمة التأمين التعاوني ومنتجات متنوعة على مستوى المنطقة.

الرئيس التنفيذي في المجموعة هشام الشريف أشار الى خطط مستقبلية الهدف منها التوسع في تطوير المنتجات وتنويعها والتركيز على الاستثمار في التكنولوجيا والموارد البشرية.

تطوير المنتجات وتنويعها

■ تسلمتم الرئاسة التنفيذية للشركة مؤخراً فما هي خطة عملكم؟

– بدأت بالعمل بالشركة في شهر آب (أغسطس) وذلك في مراجعة أداء الشركة خلال الفترة الماضية، وبالفعل تم وضع خطط استراتيجية للمستقبل، ومنها على سبيل المثال خطة توسع تطوير المنتجات وتنويعها، البحث عن قنوات بيع إضافية والتركيز على الإستثمار في التكنولوجيا التي تساعد الشركة على النمو دون تكبدها المزيد من المصاريف.

■كيف تحددون لنا خبرتكم في مجال التأمين؟

– أعمل منذ ١٦ سنة في قطاع التأمين وتنوّعت مهامي بين التسويق والمبيعات والإعلانات وخدمة العملاء والمطالبات.

حجم السوق يفرض نفسه

■ هل ستركزون في أعمال الشركة على فرع معين؟

– هدفنا وأولويتنا تنويع المحفظة.

■ هل محفظتا التأمين الصحي والسيارات تحققان الربح للشركة؟

– المنافسة شديدة في هاتين المحفظتين وتشكلان أكثر من ٧٠ في المئة من حجم السوق.

وفي حال سيطرت الشركة عليهما بشكل متقن ستستطيع تجاوز أخطارهما ومن ثم تحقيق الربح للشركة.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارَي دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟

– نعم هناك تطور إيجابي بالإضافة إلى العديد من الدراسات والإجتهادات التي تقوم بها كل من مؤسسة النقد العربي السعودي ومجلس الضمان الصحي في تطوير خدمة التأمين الطبي للعميل بالإضافة إلى ان هناك حاجة كبيرة لعدة شرائح من العملاء في المستقبل للتأمين الطبي والتي لم تستهدف حتى الآن.

تطوير للإمكانات والقدرات

■ أعلنت شركة ميونيخ ري ان سنة ٢٠١١ كانت الأسوأ لقطاع إعادة التأمين بسبب الخسائر التي تكبدها فهل سينعكس هذا بفرض شروط اضافية وارتفاع الأسعار لدى تجديد العقود مع شركات الإعادة؟

– من المتوقع حدوث ذلك حيث سترتفع أسعار تغطيات شركات الإعادة ، نتيجة التغيّرات المناخية وأخطارها الفجائية في المنطقة والعالم بالإضافة إلى صدور بعض القرارات في الآونة الاخيرة بخصوص رفع مبلغ الدية من ١٠٠ الف ريال سعودي إلى ٣٠٠ الف ريال سعودي مما سوف يشكل عبئاً على الطرفين، شركة التأمين برفع سعر بعض المنتجات وخصوصا منتج تأمين السيارات وكذلك على شركات إعادة التأمين في تغطية تلك الخسائر.

■ ما أهم المنتجات التي اطلقتموها خلال ٢٠١١؟

– معظم شركات التأمين تطرح المنتجات ذاتها. لكننا نحاول التميّز بنوعية الخدمة وجودتها ومتابعتنا لها. ولكن تم طرح بعض الخدمات غير التأمينية التي تهتم بشكل رئيسي بالعميل وتوطد العلاقة معه ومع الشركة وهي خدمات «ميد» والتي تقدم خدمة المساعدة على الطريق في حالة العطل.

تبلور ملامح الأسواق

■ كيف كانت نتائج وأقساط الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– من الصعب التصريح بالأرقام لكن عموماً حققنا نمواً جيداً.

■ هل من كلمة تودون توجيهها؟

– أتمنى ان تتبلور ملامح أسواق التأمين أكثر ويرتفع مستوى الممارسات الفنية فيها، كما أتمنى الإرتقاء بمستوى التأمين الإلزامي للسيارات وتفعيله بشكل أفضل ولو تدريجياً.■

طل ناظر (شركة بوبا العربية BUPA ARABIA):

على الشركات السعودية الالتزام بالقوانين واللوائح التنفيذية

الرئيس التنفيذي في شركة بوبا العربية BUPA ARABIA طل ناظر اعتبر التحدي الأكبر أمام القطاع حرب الأسعار القائمة بين الشركات في السوق السعودية، وذكّر بتخصصية الشركة في الفرع الصحي والتي تستهدف الرعايا السعوديين، حاضاً الشركات على الالتزام بالقوانين واللوائح التنفيذية.

■ هل انعكست الأزمة المالية العالمية على قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– لم يحقق قطاع التأمين في المملكة خلال العام ٢٠١١ نمواً في الأرباح التشغيلية نتيجة لزيادة مخصص الديون، لكن التحدّي الأهم لهذا القطاع لا دخل له بالأزمات الخارجية بل يكمن في حرب الأسعار القائمة بين شركات التأمين السعودية، أما التحدّي الثاني الذي تواجهه فهو تراجع الأرباح في مجال الاستثمار نتيجة تدهور الإقتصادات العالمية.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– في مجال التأمين الصحي ثمة تحدّ كبير من ناحية الإدارة والاختصاص والطريقة التي تخدم بها الشركة المؤمن لهم. من جهتنا، بما اننا متخصصون في مجال التأمين الصحي فهذا يساعدنا في تقديم خدمة مميزة لعملائنا. أما بالنسبة الى بقية شركات التأمين فثمة صعوبة في ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة، نظراً الى ان عدداً قليلاً منها فقط يحقق أرباحاً.

تخصص في التأمين الصحي

■ ما الذي يميّز شركة بوبا عن مثيلاتها من الشركات في مجال التأمين الصحي؟

– بوبا هي الشركة الوحيدة في المملكة العربية السعودية التي تقدّم منتجاً يستهدف العملاء السعوديين، بحيث تركز على شريحة من المواطنين السعوديين الذين هم حالياً خارج نطاق الضمان الصحي.

■ لماذا لا تتجه بوبا نحو قطاعات تأمين أخرى؟

– نحن نرى ان التخصص في التأمين الصحي أحد الأمور التي تعزز وجودنا في السوق وتجعلنا نصبّ تركيزنا على مجال معيّن، لذا سنكمل في هذا الاتجاه ولا نية لدينا في التوجه الى قطاعات أخرى.

■ ما الذي يفتقد اليه قطاع التأمين الصحي ليتطور من ناحية الأنظمة والقوانين؟

– الأنظمة قوية ومتطورة واللوائح التنفيذية واضحة وعلى شركات التأمين الالتزام بها لتحقق تقدماً وتميزاً في مجال عملها.

أفضل بيئة أعمال

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حتى الآن، نتائجنا ما زالت جيدة وقوية برغم ارتفاع أسعار المستشفيات وزيادة مخصص الديون وأرباحنا التشغيلية في تحسّن مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١٠.

■ هل لديكم الكفاءات المطلوبة لتلبية حاجات عملائكم؟

– بحسب العديد من وسائل الإعلام، تعتبر شركة بوبا من أفضل بيئات العمل في السعودية، بالإضافة الى انها بيئة عمل رقم واحد بالنسبة الى السيدات، ونسبة السعودة فيها أكثر من ٥٠ في المئة، بالإضافة الى اننا ندرّب الموظفين لدينا ونؤمن لهم بيئة مناسبة في مجال المنافسة. ■

إيهاب لنجاوي (شركة الأهلي للتكافل - السعودية):

حلول التأمين الإسلامية منافسة بأسعارها وتغطياتها

يتمثل نشاط شركة الأهلي للتكافل في تقديم منتجات وخدمات التأمين التكافلي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

الرئيس التنفيذي في الشركة إيهاب يوسف لنجاوي أكد ثقة المعيدين العالميين بالسوق السعودية بدليل أنهم لم يضعوا شروطاً جديدة أو يرفعوا أسعار تغطياتهم، ولاحظ وعياً عاماً لأهمية التأمين الصحي، واصفاً حلول التأمين الإسلامية بالجيدة والمنافسة من حيث أسعارها وتغطياتها لكل الاحتياجات، كاشفاً عن خطط لتوسيع فروع التأمين.

■ أعلنت شركات الإعادة العالمية ان سنة ٢٠١١ كانت الأسوأ بالنسبة لقطاع التأمين. في ضوء ذلك ألم تلمسوا أي تشدّد أو زيادة في الأسعار من قبل شركات الإعادة أثناء تجديد العقود؟

– علاقتنا جيدة جداً مع المعيدين، وبسبب استقرار السعودية الإقتصادي وما تمثله من وزن اقتصادي أيضاً في المنطقة لم تبدل شركات الإعادة في أسلوب تعاملها معنا وبقيت الأمور على حالها. المعيدون على ثقة تامة بالسوق السعودية، لذا لم يبادروا الى وضع شروط جديدة أو زيادة الأسعار. كما ان المملكة غير معرضة لكوارث طبيعية خطيرة كبقية دول العالم، والكوارث التي تحدث فيها تبقى ضمن المعقول وخسائرها محدودة.

وعي لأهمية التأمين الصحي

■ يشكل التأمين الصحي حالياً أكثر من ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين فهل تعتبرون هذا التوسع ظاهرة صحية؟

– طبعاً، بعض قطاعات التأمين تنمو في شكل أسرع من قطاعات أخرى، فكلما كانت جذور الإستثمار قديمة كلما كان تطوره أكبر وأسرع. ولا يمكننا مثلاً مقارنة التأمين الصحي القديم العهد في المنطقة بالتأمين على الحياة الحديث الموجود فيها، وهو مرتبط بوعي المستهلك الذي يشعر بالحاجة الى التأمين الصحي. الى ذلك ثمة وعي عام وشمولي حالياً لأهمية التأمين الصحي وقد أصبحت الشركات الكبرى وحتى الصغيرة جداً تؤمن موظفيها صحياً.

توسع في الفروع

■ كيف تقوّمون وضع التأمين التكافلي أو التعاوني في السعودية؟

– انه تأمين إسلامي ذو هيكلة تأمينية اسلامية. والطلب عليه عال جداً، وثمة اقبال كبير على الحلول الإسلامية وفي كل القطاعات المالية والإستثمارية، وهي تمثل ٩٠ في المئة من السوق السعودية. كما انها متاحة وملائمة للجميع، أداؤها جيد وسعرها منافس وتغطي كل الاحتياجات، كما ان فوائدها ممتازة.

■ كيف تحدّدون نتائج الشركة هذه السنة؟

– حققت «الأهلي للتكافل» تطوراً في أدائها ونجحت في خفض تكاليفها عن السنوات الماضية، وبدأت تجني ثمار خططها ومشاريعها.

■ هل تخططون للتوسع خارج المملكة؟

– ليس الآن، تركيزنا اليوم على السوق السعودية. لكننا نخطط للتوسع في فروع أخرى من التأمين غير الحياة. ■

عبدالله الربيش (شركة تكافل الراجحي - السعودية):

خطة تسويقية تعتمد على فروع الشركة والتواصل مباشرة مع العملاء

تعد تكافل الراجحي أبرز الشركات السعودية المساهمة التي تقدم خدمات تأمينية متوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية ، حيث حصلت على التصاريح اللازمة من الجهات ذات العلاقة لتقديم خدمات التكافل.

مدير إدارة التسويق في الشركة عبدالله الربيش رأى ان سوق التأمين السعودية قادرة على استيعاب الجميع، لكن لها متطلباتها من الشركات العاملة فيها، ونصح بتوسيع الأخيرة لنطاق خدماتها والتركيز على خدمة عملائها والتنويع بمنتجاتها بما يساعدها في توزيع المخاطر.

ساما ومجلس الضمان الصحي التعاوني يقومان بدوريهما كما يجب

تجديد وابداع

■ ما هي الخدمات التأمينية التي تغطيها تكافل الراجحي وعلامَ تركز في أعمالها؟

– كشركة متخصصة في التكافل فإن الشركة تقدم جميع الخدمات التأمينية بطريقة مبتكرة حيث عملنا على تقسيم السوق إلى فئات مختلفة بهدف تفصيل الخدمة بما يلائم وتطلعات كل شريحة مستهدفة. وعلى هذا الأساس تم تصميم حلول تكافلية خاصة بالأفراد، وأخرى خاصة بقطاع الأعمال، حيث تقدم الشركة لهم منتجات التكافل الصحي والتكافل العام والتي تشمل على سبيل المثال تكافل المركبات، وتكافل السفر، وقريباً إنشاء الله التكافل العائلي. نركز حالياً على التعريف بخدمات الشركة ومنتجاتها الجديدة بأساليب مبتكرة. ونبغي الوصول الى العميل بشكل مباشر عن طريق مشاركتنا في المعارض المتخصصة والتواصل مع العملاء والشركات بصورة مباشرة..

■ تشهد سوق التأمين حالياً منافسة شرسة بين الشركات، فأين موقعكم بينها؟

– دون ادنى شك أن سوق التأمين السعودية تشهد حالياً عصرها الذهبي مع الترخيص لأكثر من ٣٠ شركة تأمين في المملكة، مستفيدة من النمو القوي للاقتصاد المحلي وتنوع حاجة العملاء التأمينية. وهذا يتطلب من الشركات العاملة تقديم منتجات تلبي حاجات العملاء المختلفة والذي سيصب في نهاية المطاف في مصلحة العميل الذي سيجد نفسه امام مدى لا محدود من الخيارات والعروض التي تخطب وده.

توزيع المخاطر

■ يتم التركيز حالياً في السوق على الفرع الصحي حتى انه أضحى يشكل جزءاً كبيراً من المحفظة. فهل يشكل هذا في رأيكم خطورة على شركات التأمين؟

– انه يشكل عاملَ خطرٍ على الشركات التي تركز عليه فقط، لكنها إذا ركزت على أكثر من منتج، ووسّعت في خدماتها فستستفيد ولن يتوقف عملها. كما سيساعدها ذلك على توزيع المخاطر. وهذا هو ما يقوم عليه مفهوم التأمين.

■ هل لدى الشركة أي تمنيات او مطالب من مجلس الضمان الصحي التعاوني و«ساما»؟

كلا انهما يقومان بدوريهما كما يجب والشدّة التي يتعاملان بها مع بعض الشركات إنما تأتي من ضمن محاولات ضبط السوق وعدم تعرضها لانتكاسة كما حدث لدى العديد من الاسواق العالمية. ■

عادل عبد العزيز العيسى (سوليدرتي السعودية للتكافل - Solidarity Saudi Takaful Company):

سنوفر للسوق منتجات وخدمات متميزة

«سوليدرتي» للتكافل والتأمين من الشركات الجديدة التي ستباشر عملها في بداية ٢٠١٢ في المملكة العربية السعودية. وقد كانت في طليعة الشركات التي حصلت على موافقة مؤسسة النقد «ساما» لتوافق تأمينها التعاوني والتكافلي مع الأحكام الشرعية.

الرئيس التنفيذي المكلف في الشركة عادل عبد العزيز العيسى أوضح ان الشركة ستتعاطى جميع انواع التأمين واعتبر المنافسة صحية وتصب في مصلحة المؤمن لهم، واعداً بتوفير منتجات وخدمات متميزة.

انفتاح مستقبلي على الأسواق

■ **هلا أوضحتم لنا برنامج عمل الشركة؟**

– سنبدأ العمل تجارياً في الشهر الأول من ٢٠١٢ لكن ضمن حدود معينة. وعندما ننتهي من بناء محفظتنا بشكل متكامل وقوي سننفتح على مختلف الأسواق وننطلق بشكل موسع.

■ **وهل ستكتفون بنوع واحد من التأمين؟**

– كلا سنتعاطى كل أنواع التأمين المتاحة.

■ **كيف تنظرون الى المنافسة الحادة القائمة بين شركات التأمين في سوق المملكة؟**

– انها بالفعل منافسة حادة وشرسة. إلا انها صحية الى حد ما وتصب في النهاية لمصلحة من يشمله التأمين، اذ ان المنافسة تعمل على خفض الأسعار وتحسين الخدمات التي يستفيد منها العميل.

منتجات وخدمات متميزة

■ **بمَ ستتميز الشركة عن غيرها؟**

– تتميز الشركة برأسمالها الضخم البالغ ٥٥٥ مليون ريال سعودي ومجلس إدارة معروف برئاسة صاحب السمو الملكي / الأمير خالد بن طلال بن عبدالعزيز. كما لدينا فريق عمل جيد لإدارة المخاطر المحتملة وأنظمة متطورة لتقديم حلول وخدمات تأمينية متنوعة ومتميزة تتوافق مع أحكام الشريعة والإلتزام بالنهج الشرعي من خلال أعضاء الهيئة الشرعية المشهود لهم بالكفاءة والخبرة الضليعة بالإقتصاد الإسلامي.

■ **لكن ألا يشكل هذا الرأسمال الضخم عبئاً على الشركة؟**

– بلى، لكنه سيدعم عملنا ويعزّز قوتنا في السوق. الشركات ذات الرأسمال الصغير تعاني حالياً من صعوبات ومشكلات مع مؤسسة النقد (ساما) والعملاء.

الانطلاق بداية ٢٠١٢

■ **ألديكم في الشركة أي مطالب من «ساما»؟**

– كلا. لقد مررنا ببعض الصعوبات لكنها سرعان ما زالت وسنباشر عملنا الجدي مع بداية السنة الجديدة.

■ **هل ستقدمون خدمات وبرامج مختلفة عمّا هو موجود لدى الشركات الأخرى؟**

– بالطبع لدينا الكثير من الأفكار التي سيتم تطبيقها مع بداية إنطلاقنا. لكننا بالوقت الحالي نعد منتجات مطلوبة وخدمات متنوعة تشمل جميع فئات المجتمع وتلبي احتياجاته. ■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants

CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company

www.zakhourco.com

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

مارون مراد (زوريخ للتأمين الشرق الاوسط ZURICH MIDDLE EAST):

استحواذنا على «اللبنانية للضمان» اتاح لنا ان ندخل اربع اسواق عربية في وقت واحد

زوريخ فايننشال سرفيسز ZURICH FINANCIAL SERVICES شركة سويسرية عريقة وهي الشركة الام لمجموعة من شركات التأمين لعل الاكثر انتشارا من بينها شركة زوريخ للتأمين ZURICH .

قبل سنوات حازت زوريخ على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي DIFC حيث انشأت فرعا اقليميا واوكلت اليه مهمة السهر على اعمالها في دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا بالاضافة الى مكتب البحرين الاقليمي. ويضم المكتب فريقا من خبراء التأمين العرب والاجانب يتقدمهم سعد ميريد ومارون مراد الرئيس التنفيذي للشركة في الشرق الاوسط.

مارون مراد تحدث الينا عما انجزته الشركة منذ قدومها الى دبي والاهداف التي تتطلع الى تحقيقها خلال العام المقبل.

استراتيجية توسعية

■ في ظل التقلبات الإقتصادية والمالية العالمية والأزمات السياسية الإقليمية تحافظ شركة زوريخ على توسعاتها في المنطقة، هلا وضعتنا في صورة أهدافها؟

– هذه التقلبات تعيشها كل الدول في العالم. ويمتد تأثيرها ليشمل الجميع، إلا ان بعض البلدان وخصوصاً في الخليج تشهد نمواً كبيراً يدفعنا الى اعتماد استراتيجية توسعية فيها. وقد قمنا بخطوات فعّالة لا سيّما الإستحواذ على شركة الضمان اللبنانية التي لديها فروع في لبنان والكويت والامارات وسلطنة عمان.

اضاف: والى ذلك نحن نعمل من اجل التوسع في مجال إعادة التأمين، وكذلك الدخول كشركة تأمين مباشر الى كل من: البحرين وقطر والسعودية، والخطوات التي نتخذها تدرس بتأن، وبعقلانية وحكمة.

فرص متاحة في السوق السعودية

■ هل ان الإستحواذ هو أفضل طريقة لزيادة حجم الأعمال؟

– نعتمد طرقاً عدة للتوسع من بينها الإستحواذ، وهي طريقة فعّالة ومنتجة. فلكي تتواجد في سوق بلد ما عليك التحضير مدى سنوات لنيل ترخيص يسمح لك بالعمل ومن ثم تكوين محفظة. إنما بطريقة الإستحواذ نختصر الوقت من خلال صفقة نبرمها فنحقق ما أردنا خلال فترة أقصر.

■ هل تعتبرون صفقة الإستحواذ على شركة الضمان اللبنانية للتأمين ناجحة؟

– بالطبع لانها اتاحت لنا ان ندخل اربع اسواق في وقت واحد وهي لبنان والكويت والامارات العربية المتحدة وسلطنة عمان.

اضاف: ونحن جادون لاعادة هيكلة الشركة وفقا للاسس والانظمة المعتمدة في مجموعة زوريخ العالمية ونتطلع الى دخول الاسواق العربية الاخرى لا سيما السعودية وقطر والبحرين خلال العام المقبل في حال وجدنا الفرصة المناسبة.

فريق مؤهل وخبير

■ شركة زوريخ هي شركة تأمين مباشر وإعادة تأمين. إلا يشكل هذا تضارباً في الخدمات بالنسبة للمؤمن لهم؟

■ ■ ■

دول المنطقة تحتاج الى المزيد من القوانين الالزامية للتأمين

■ ■ ■

– ليس بالضرورة، فالشركات العالمية ومعظم الشركات المحلية تتعاطى التأمين المباشر وإعادة التأمين وتلك هي الحال مع مجموعات عالمية اخرى مثل ميونيخ ري MUNICH RE وسويس ري SWISS RE وشارتيس CHARTIS الاميركية. اما نجاحنا في الأمرين فيعود لفريق العمل الذي يدرك مسؤولياته حيال الشركات المسندة تماماً. ويحترم سرية المهنة ولا يساوم عليها، أضف الى ذلك خبراتنا في الأسواق المختلفة عالمياً وعلاقاتنا الشخصية وثقة المضمونين بنا.

■ يشكل التأمين الصحي ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين العربية اليوم. ألا يشكل هذا خطراً على الشركات وسيطرتها على المحفظة؟

– هذا يعود لسياسة الاكتتاب في الشركة وقدرتها على ادارة محفظتها الصحية، وتوفير الخدمة العاجلة، فإذا تمكنت من الإحاطة جيداً باكتتاباتها وتعاملت بشكل صحيح وسريع مع العملاء تحقق لها المحفظة تواجداً قوياً في السوق الى جانب تحقيقها الأرباح.

اضاف: اما النتائج فهي مرهونة بكفاية الأقساط التي تستوفيها الشركة ومعرفتها بشؤون التأمين الصحي وكيفية التعاطي مع مقدمي الخدمات الصحية.

■ هل تقومون بتغطية أخطار الإرهاب والعنف السياسي؟

– كلا.

لا تشدّد حتى الآن

■ ما هو تقييمكم لشركات التأمين المباشر والإعادة العربية؟

– تربطنا علاقات جيدة مع الجميع ولسنين طويلة حافظنا على عملائنا من شركات التأمين المباشر حتى الآن. لكن ما نتمناه فعلاً هو انتشار ثقافة التأمين لدى الجمهور العربي واعتماد الزامية التأمين في المجالات الحيوية كما هي الحال في الدول المتقدمة.

■ ما هو المطلوب لتنمية وتطوير قطاع التأمين في الدول العربية؟

– اعتماد المزيد من الأنظمة وقوانين التأمين الالزامي وممارسة الرقابة على نحو فعال على اعمال الشركات.

■ أعلنت ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ هو الأسوأ لقطاع إعادة التأمين نظراً للخسائر التي تكبدها في تغطيته لأضرار الكوارث الطبيعية في أنحاء عديدة من العالم. فهل سينعكس هذا بالمزيد من الشروط وارتفاع الأسعار في التغطيات للمنطقة العربية؟

– لم نلحظ خطوات فعلية في هذا الشأن. ومثل هذه التصريحات يكررها كثيرون في المؤتمرات الا ان تنفيذها امر آخر.

سمعة طيبة في الأسواق العربية

■ المنافسة الشديدة في الأسواق العربية تؤدي الى تكسير الأسعار، فكيف تتعامل زوريخ مع هذه المنافسة؟

– المنافسة موجودة في كل الأسواق في العالم. والقرار يعود للشركة في كيفية التعامل حيال المنافسين. وفي هذا المجال نحن نركّز على الجودة والنوعية والسرعة في تقديم الخدمة. وقد استطعنا تكوين سمعة طيبة لنا في الأسواق العربية.

وقال: ولشركتنا تاريخ عريق في التأمين على الحياة والادخار وفي اعداد عقود تأمين استثمارية. وجودنا في مجال التأمين على الحياة قديم جداً، ونسعى للمتابعة أيضاً في التأمينات العامة، وحجمنا يزداد في الأسواق ونحقق النتائج الجيدة.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً جيداً ونحن نطبق استراتيجية واضحة تدعو الى توسيع نطاق عروضنا وتعميق خبراتنا المتخصصة وتطوير مبادراتنا الاستراتيجية بغية تعزيز تواجدنا في المنطقة. اننا ندرك جيداً الامكانيات التي تزخر بها المنطقة ونعمل على الإستجابة لاحتياجات عملائنا من خلال ابتكار العقود الجديدة وعرض الخدمات الاكثر تطورا في متناول الزبائن. ■

وليد صيداني (ادنيك ADNIC - ابو ظبي):

يمكن ان نتفاءل بانطلاقة جديدة لصناعة التأمين في حال استتب الأمن وعادت الاستثمارات الى الدول المتوترة

شركة ابو ظبي الوطنية (ADNIC) هي اولى شركات التأمين التي انشئت في الامارات مطلع السبعينات من القرن الماضي واكثرها انتاجا. الرئيس التنفيذي للشركة وليد صيداني اوضح خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الشركة تغطي اخطارا خارج الامارات الا انها اخطار محدودة وبعيدة عن المناطق التي تشهد اضطرابات.

وقال صيداني: ان الهاجس الذي يقلق شركات الاعادة العالمية هو احتمال حصول زلزال يضرب المناطق المزدحمة بالابنية لا سيما الابراج، وبغية وضع حد للخسائر التي يمكن ان تتكبدها في مثل هذه الحال فرضت شركات الاعادة على الشركات المسندة ما يعرف بالحد الاقصى لمسؤولية شركة الاعادة عن الحدث الواحد EVENT LIMIT او الحد الاقصى للمسؤوليات التي تلحق بشركة الاعادة جراء مجمل الاخطار المسندة اليها CESSION LIMIT.

وعن مستقبل التأمين في الدول التي تشهد اضطرابات حاليا قال صيداني انه يمكن للمرء ان يتفاءل بانطلاقة جديدة لصناعة التأمين هناك في حال استتب الأمن ورجعت الاستثمارات وعاد رجال الاعمال الى مزاولة اعمالهم.

■ كيف تقومون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– في الواقع، إن الاضطرابات السياسية الحالية في بعض الدول العربية ستؤثر بكل تأكيد على قطاع التأمين في سائر المنطقة العربية والاسواق العالمية ولكن بدرجات متفاوتة. فهذه الاضطرابات غيّرت شكل المنطقة في ما يتعلق بتطوير أعمالها ونموها الاقتصادي. ونتيجة لذلك، فإن معظم الدول التي عانت من الاضطرابات السياسية يُتوقع لها أن تعاني من انخفاضٍ نمو في الأقساط أو انخفاض في الأقساط المكتتبة على المدى القصير، ولكن على المدى البعيد، يجب أن نحتفظ بشيء من التفاؤل لأنني أعتقد ستزداد أهمية التأمين والحاجة إلى الحماية التأمينية المناسبة عند استتباب الأمن وعودة الاستثمارات ومعاودة رجال الاعمال ممارسة اعمالهم.

الاخطار التي نضمنها خارج الامارات محدودة

■ هل لشركتكم مساهمات في الدول العربية التي تعاني اضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على اعمال الشركة الأم؟

– تتركز أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مجالات الطاقة ENERGY، والشركات الصناعية، وغيرها من المؤسسات المحمية بشكل جيد أو أنها تقع في مناطق بعيدة ومعزولة عن الخطر.

اضاف: وفي اي حال، فإن اختراقنا للأسواق التي تكثر فيها المخاطر الأمنية محدود جدا وهذا يعود الى اننا نتصرف كشركة اقليمية تلبي حاجات زبائنها ولسنا شركة اعادة اساسا، وذلك خلافا لشركات اعادة التأمين التي تقبل الاسنادات التي تأتيها من مختلف الاسواق وعلى نطاق واسع، لا سيما تلك المكتظة بالسكان والتي تشهد اضطرابات منذ مطلع السنة الماضية.

احتمال حصول زلزال في المناطق المزدحمة بالابنية لا سيما الابراج يقلق شركات الاعادة

■ نحن على أبواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً اضافية جديدة وارتفاعاً في أسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لقد أثّرت الكوارث الطبيعية التي أصابت العديد من الدول في مختلف أرجاء العالم عام ٢٠١١ وخصوصاً في كل من اليابان ونيوزيلندا وأستراليا وتايلاند، أثرًا سلبياً على حسابات الربح والخسارة لمعظم شركات إعادة التأمين الرائدة لا سيما تلك التي تقود اتفاقات الاعادة Leading Re Insurers.

اضاف: إلا أن الهاجس الأكبر لدى هذه الشركات في ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يكمن في انها تتخوف من احتمال حصول كارثة طبيعية (زلزال على سبيل المثال) في المناطق المزدحمة بالابنية لا سيما الابراج. وترى شركات الاعادة ان الاضرار المباشرة وغير المباشرة مثل الربح الفائت التي يمكن ان تنتج عن حدث بهذا الحجم يمكن ان تكون كارثية.

ونتيجة لذلك بدأت هذه الشركات بفرض شروط جديدة من بينها: الحد الاقصى لمسؤولية شركة الاعادة عن الحدث الواحد (event limit) والحد الاقصى للمسؤوليات التي تتحملها شركة الاعادة جراء مجموع الاخطار المسندة اليها بموجب اتفاقات الاعادة (cession limit) وذلك للحد من مسؤولياتها.

وانهى صيداني قائلا: لا أعتقد أنه سيكون لهذه القيود تأثير كبير على ارتفاع الأسعار حيث أننا ما زلنا نمارس عملنا في سوق تعجّ بشركات التأمين مع وفرة كبيرة لرأس المال. ■

وسام الهيمص (اللاينس الإماراتية ALLIANCE)

على هيئة التأمين ان تتدخل وتوجب على الشركات فاقدة الملاءة ان تترسمل من جديد!

الانطباع الذي يخرج به المرء بعد ان يحاور وسام الهيمص، الرئيس التنفيذي لشركة اللاينس للتأمين الاماراتية ALLIANCE UAE هو ان الهيمص ضامن ساهر على شركته وحقوق المساهمين فيها وقبل ذلك حقوق حملة عقود التأمين الصادرة عنها، ولذا يصر على ان مزاولة التأمين خارج اطار قواعده العلمية ليست سوى مغامرة قد تودي بالقائمين بها الى الهلاك.

ومن الوقائع المذهلة التي كشفها الهيمص امامنا ان هناك شركات تأمين باتت فاقدة الملاءة، ومع ذلك فهي ما تزال تعمل وتنافس دون ان يتصدى لها احد. ولفت الى ان قانون التأمين الاتحادي يوجب على هيئة الضمان ان تتدخل لتصوّب اوضاع تلك الشركات وتعرض عليها اعادة الترسمل.

مزاولة التأمين خارج القواعد والاصول مغامرة لا بد ان تودي بأصحابها الى الهلاك

■ رغم النتائج السيئة لسوق التأمين في الإمارات هناك تزايد مستمر في نشوء شركات تأمين جديدة لماذا؟

– يجب ان تسأل هيئة التأمين عن هذا الموضوع. كل الشركات الجديدة التي تأسست في السنوات الاربع الماضية لم تحقق إلا الخسائر. وقد تضرر منها المساهمون في تلك الشركات وحملة عقود التأمين الصادرة عنها، ويؤسفني ان اقول انه في حال استمرت الامور على ما هي عليه حاليا، فإن مستقبل صناعة التأمين في الامارات العربية المتحدة لن يكون مشرقا او مريحا.

■ ما هو الحل المعقول لهذه المشكلة؟

– الحل الواقعي الانسب هو ان تعيد تلك الشركات النظر في سياساتها وان تعود الى الاصول والقواعد المهنية وان تتعامل مع الاخطار التي تضمنها بمهنية واحتراف فتدرك ان الخفة في التعاطي مع الاخطار لا بد ان تودي برسملتها.

اضاف: وعلى الشركات ان تدرك ايضا ان استثمار الاموال بات هو الآخر محفوفاً بالمخاطر ولا يمكنها الركون اليه لاستعادة خسائرها الاكتتابية وما لم تفعل ذلك فإن «التصفية» سوف تكون الحل الوحيد المتاح.

حوادث استثنائية

■ هل من مطالب معينة لديكم من هيئة الإشراف على التأمين؟

– هناك احكام في قانون التأمين توجب على هيئة التأمين ان تتدخل عندما تفقد احدى شركات التأمين جزءاً من رأسمالها جراء خسائرها المتتالية. ومن المفروض أيضاً ان يكون لدى الهيئة فريق عمل فني ومحللون مختصون.

■ المعروف ان بعض شركات الإعادة رفضت تغطية خسائر تأمينات «الربيع العربي» فكيف تنظرون الى الأمر؟

– على معيد التأمين ان يغطي الخسائر الناتجة عن الاضطرابات وأعمال الشغب SRCC ولا يحق له ان يسحب الغطاء. وأنا أرى بأن بعض الاحداث التي شهدتها بعض الدول العربية اخذت طابعا استثنائيا وغير عادي وعلى شركات التأمين والإعادة ان تتوصل لحل في شأنها.

■ هل لشركات الإعادة العربية دورها الفعّال في سوق التأمين؟

– للأسف انها لا تقوم بما يجب رغم ان عددها يتزايد بكثرة. ليس لديها القدرة على القيادة وهي تكتفي بلعب دور الشركات التابعة فقط للمعيد القائد.

شروط ورفع أسعار

■ شكل التأمين الصحي ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين في معظم الدول العربية. ألا يمثل هذا التوسع خطراً على النتائج الفنية للشركات أم انه لازال تحت السيطرة؟

– لم تحقق شركات التأمين سوى الخسائر في هذه المحفظة، بحيث توقف نموها حتى انها استنفدت كل الشركات.

وبسبب الوضع الإقتصادي المتردي، فإن الكثير من الشركات الخاصة تعاني مالياً، ما يؤدي الى عدم ارتفاع حجم الأقساط. ثم ان خسائر بعض شركات التأمين تجاوزت الـ ٥٠ في المئة من رأسمالها. والمفروض على مساهمي تلك الشركات ان يحققوا بما يجري داخل تلك الشركات وان يطالبوا المسؤولين الاداريين فيها بتصحيح اوضاعها واعادة التوازن لمحافظها.

اضاف: المؤسف ان المحاسبة غائبة وليس هناك من يسأل او يحاسب.

■ أعلنت ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ هو الأسوأ لقطاع إعادة التأمين. هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً اضافية وارتفاعاً في الأسعار في المنطقة العربية؟

– بحسب وسائل الإعلام فإن ميونيخ ري فقدت هذه السنة ٦٣ في المئة من أرباحها. وحتماً من يخسر سيحاول ان يحسن نتائجه وشروطه لتحقيق التوازن في محفظته. وبالطبع نظراً للخسائر التي تكبدتها شركات الإعادة ستلجأ الى المزيد من الشروط القاسية، ورفع أسعار التغطيات في العالم كله وليس في الدول العربية فحسب. اضف الى ذلك ان عوائد الاستثمار تراجعت الىمستويات متدنية جدا جراء الازمة المالية التي تجتاح اوروبا وهذا الواقع يحتم على شركات الاعادة ان تحاول تحقيق الارباح على المستوى الاكتتابي لانه لم يعد لديها مصدر آخر تستدر منه الارباح.

حزنا على التصنيف A- (EXCELLENT) للسنة الخامسة على التوالي

نتائج جيدة

■ في ظل هذه الظروف الصعبة ما هي الخطة التي تتبعونها في الشركة؟

– انها خطة محافظة، همنا ان نحقق الربح للمساهمين وألا ندخل في معارك تنافسية تسبب لنا الخسارة. أو ان نطرح أسعاراً بخسة لا تتلاءم أو تتوازن مع الخطر الذي نغطيه.

اضاف الهيمص: واننا، رغم نتائج السوق المؤسفة فقد استطعنا تحقيق ٣٠ مليون درهم أرباحاً، وزادت حقوق المساهمين في الشركة، ولدينا حوالى ٦٥٠ مليون درهم ودائع في المصارف. السيولة لدينا عالية ونحن نتجنب تداول الأسهم بيعاً وشراء ما أمكن كي لا نعرض الشركة للمخاطر. ولذا فإن الأسهم التي في حيازتنا لا تكاد تذكر، أضف الى ذلك اننا لم ندخل في المضاربة بالعقارات.

وبالنتيجة نتائجنا جيدة، وقد حصلنا وللسنة الخامسة على تقييم ممتاز A- (EXCELLENT) ونلنا مؤخراً جائزة الريادة الآسيوية.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى على شركات التأمين ان تراجع حساباتها، وان تتنبه الى خطورة الانخراط في مضاربات عشوائية لن تجني منها الا الخسائر وهذا يقتضي ان تعيد النظر بأسعار التغطيات القائمة حالياً في السوق. ■

راشد الميزة واحمد السويدي (دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين AMAN):

هيئة رقابة تعمل على الحد من خسائر الشركات

نائب رئيس العمليات في شركة دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين «أمان» AMAN راشد حسين الميزة قال «ان الاوضاع المضطربة في بعض الدول العربية انعكست سلبا على توسعاتنا وانطلاقتنا»، ورأى أحمد حمد السويدي رئيس القسم التجاري والتطوير في الشركة ان الفرع الصحي غير مربح بسبب حدة التنافس بين الشركات، كاشفا عن استراتيجية جديدة تقضي بتطوير الانتاج وتدريب الموارد البشرية وتوطيد العلاقات مع المؤمن لهم، وقد شددا الضامنان المميزان على ضرورة وجود هيئة رقابة للحد من الخسائر التي تتكبدها الشركات.

من اليسار: راشد الميزة وأحمد السويدي

طالب التأمين لا يكترث سوى للسعر خصوصا في ظل الاوضاع الاقتصادية المتردية التي يعاني الجميع منها

■ في رأيكم، كيف أثرت الاحداث التي نشأت عما يسمى «الربيع العربي» على قطاع التأمين في الامارات؟

– لم نتأثر بشكل مباشر، لكن الاوضاع المضطربة في الدول العربية المجاورة حدّت من توسعاتنا وانطلاقتنا في بعض الدول، لا سيما في سوريا اذ كنا قد قطعنا شوطا كبيرا فيها لكن ما لبثنا ان توقفنا بعدما وقعت الازمة. وفي الامارات تأثر فقط فرع التأمينات البحرية اذ تقلصت الاعمال التجارية بين العراق وسوريا ولبنان وتركيا بسبب الاحداث.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارات دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– الفرع الصحي غير مربح بسبب التنافس بين الشركات اذ تلجأ الاخيرة الى تخفيض اسعارها لجذب عملاء اكثر، مما يوقعها في خسائر فادحة.

على شركات الاعادة العالمية دعم الشركات العربية مهما كانت الظروف

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بعد الاضطرابات التي حدثت في البحرين بدأت شركات اعادة التأمين تنظر الى دول الخليج نظرة مغايرة عما كانت عليها ولم نفهم سبب خروج شركتي «ميونيخ ري» و«سويس ري» من دول مجلس التعاون الخليجي مع انه كان يجب ان تدعمانا وتقفا الى جانبنا مهما كانت الاوضاع والظروف.

تطوير الانتاج

■ ما هو البرنامج التطويري الذي تعملون عليه في الشركة؟

– بدأنا نركز على تطوير الانتاج وتدريب القيادات وتوطيد العلاقات مع المؤمن لهم، وتحسين المنتجات، بما يتلاءم ومتطلبات السوق لا سيما وان هناك منافسة مستعرة.

اتفاقيات مع المصارف الاماراتية

■ هل وقّعتم اتفاقيات مع مصارف معينة؟

– وقعنا اتفاقيات تقريبا مع جميع البنوك الاسلامية العاملة في الامارات فضلا عن البنوك التجارية التي تضم نوافذ اسلامية لتسويق برامجنا عبرها بما يعرف بالتأمين على المصارف BANCASSURANCE .

هيئة رقابة للحد من الخسائر

■ ما هي النتائج التي حققتموها بنهاية ٢٠١١؟

– منذ بداية الازمة الاقتصادية ووضع الشركات مستقر، ولكن بالاجمال كانت ٢٠١١ سنة جيدة في حجم اقساط التأمين، لكن كنتائج تعرضنا لبعض الخسائر اذ بسبب المنافسة اضطررنا الى تخفيض الاسعار للمحافظة على زبائننا الذين لم يتخلوا عنا. نأمل ان تكون سنة ٢٠١٢ افضل من سابقاتها وارى انه لضمان النجاح والربح لا بد ان يكون هناك هيئة رقابة للحد من نسبة الخسائر، لا سيما وانه لا توجد ثقافة تأمينية عالية اذ ان طالب التأمين لا يكترث سوى للسعر خصوصا في ظل الاوضاع الاقتصادية المتردية التي يعاني الجميع منها.■

سمير الوزان (شركة الخزنة للتأمين AKIC - الإمارات):

تقديم أفضل الخدمات بعد إعادة هيكلة الإدارة التنفيذية

شرح سمير الوزان الرئيس التنفيذي لشركة الخزنة للتأمين AL KHAZNA INSURANCE COMPANY - AKIC عملية تحويل النتائج الخاسرة الى رابحة بعد تسلمه مهامه الجديدة، وركز على تقديم أفضل الخدمات للمضمونين بعد إعادة هيكلة الإدارة التنفيذية، متوقعاً تغييراً في الاتفاقيات المبرمة مع المعيدين.

تحول النتائج الى مربحة

■ **تسلمتم الشركة مؤخراً، فكيف استطعتم تحسين نتائجها خلال فترة زمنية قصيرة؟**

– بدأت شركة الخزنة للتأمين التوسع في السوق عمودياً خلال العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ وتحديداً في فرع التأمينات الصحية والسيارات والتي أدّت الى نتائج عكسية وأثرت سلباً على المساهمين.

وبعد تسلمي الرئاسة التنفيذية في حزيران (يونيو) ٢٠١٠ أعدّت النظر في سياستها وعمدت الى الحدّ من حجم هذه التأمينات، لتتحول النتائج الى مربحة، إضافة الى مساهمتي في إعادة هيكلة الإدارة ا لتنفيذية للشركة وخفض حجم محفظتها بنسبة تتجاوز الخمسين في المئة.

تقديم أفضل الخدمات

■ **تتمتع الخزنة للتأمين برأسمال كبير فكيف ستتمكنون من العمل بمحفظة متوسطة أو صغيرة؟**

– معظم نشاطات الشركة كانت موجهة للإستثمار الذي شهد تراجعاً خلال الفترة الحالية التي تشهدها المنطقة، ما جعل رأسمالها يصبح عبئاً وليس قوة لها.

■ **ما هي مخططاتكم المستقبلية؟**

– بعد إعادة هيكلة الإدارة التنفيذية للشركة وفتح أسواق جديدة بالتعاون مع مقدمي الخدمات كالمستشفيات وشركات الوساطة، سيتركّز عملنا على تقديم أفضل الخدمات للمضمونين.

تغيير في الاتفاقيات

■ **في رأيكم هل أثرت ثورات «الربيع العربي» التي شهدتها المنطقة على قطاع التأمين في الإمارات؟**

– لم تتأثر السوق في الإمارات مباشرة، ولكن هناك بلدان في شمال افريقيا والكويت والبحرين وسوريا تأثرت في شكل أكبر.

■ **أعلنت شركات الإعادة العالمية ان سنة ٢٠١١ كانت الأسوأ فهل لاحظتم أي تشدّد في الإتفاقيات؟**

– تشابهت الإتفاقيات مع شركات الإعادة العالمية الى حدّ ما في العامين ٢٠١٠ و٢٠١١، وفي اعتقادي ان المعيدين لا ينظرون الى المنطقة فقط بل أيضاً الى المحفظة الخاصة بكل شركة، وبالتالي من المتوقع ان نلاحظ تغييراً في اتفاقيات العام الجديد نظراً لأوضاع القطاع.

مفهوم عمل جديد

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– لا نتوقع ان نحقّق أرباحاً كبيرة بنهاية ٢٠١١، حيث عمدنا خلال هذا العام الى وقف نزيف الشركة وتثبيتها من أجل إعادة الإنطلاق بمفهوم عمل جديد وهدفنا تحقيق الأرباح خلال العام ٢٠١٢. ■

MedNet
Bahrain W.L.L.

Challenge for
Better Healthcare

Innovative Solutions
for Excellence in
"Health Care Management"

Almoayyed Tower, Suite 1304, AlSeef District
P.O. Box: 21643, Manama, Kingdom of Bahrain
Tel : +973 17 566 175 - Fax: +973 17 583 006
E-Mail: info@mednet-bahrain.com
www.mednet-bahrain.com

د. مايكل بيتزر (شركة ضمان للتأمين الصحي DAMAN - ابو ظبي):

امارة ابو ظبي ارادت ان تكون شركتنا مثالا يحتذى في مجال توفير التأمين الصحي بأسعار متهاودة

تعتبر شركة «ضمان» DAMAN للتأمين الصحي ومركزها ابو ظبي، احدى الشركات الرائدة في مجالها في دولة الامارات العربية المتحدة والمنطقة العربية ككل. وهي شركة متخصصة انشئت بمبادرة من امارة ابو ظبي وبمشاركة فنية من ميونيخ ري MUNICH RE وذلك بغية توفير غطاء الرعاية الصحية للمواطنين بأسعار معقولة وبأسلوب مهني واحترافي وبحسب المعايير العالمية.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور مايكل بيتزر DR. MICHAEL BITZER فصل استراتيجية العمل المتبعة والتي تضع «المضمون» في المقام الاول من اولوياتها.

حلول عالية الجودة

■ كيف تحدّدون لنا اعمال شركة ضمان ونشاطاتها؟

– اننا في شركة «ضمان» DAMAN نضع المؤمن له في المقام الاول وهذا ما يميز عملنا، اذ نلبي جميع متطلباته بدقة وفعالية وبأساليب حديثة متقنة تقدم افضل النتائج وفي الوقت المناسب. كما نهدف الى المساهمة في تطوير النظام الصحي العام في الدولة كي تكون نموذجا يحتذى من الشركات والدول الاخرى، وذلك من خلال توفير حلول عالية الجودة للمضمونين بأسعار معقولة ضمن احتياجات الرعاية الصحية الفورية والطويلة الاجل والحماية المالية، وذلك عبر تقديم خدمات متميزة يتولاها افضل مهنيي التأمين في المنطقة.

نجاح وتقدم

■ بمَ تتميز الشركة عن غيرها من شركات التأمين الصحي في الامارات والمنطقة؟

– تعتبر «ضمان» اول شركة وطنية متخصصة في التأمين الصحي في الدولة وقد انشئت لتلبي احتياجات السوق التي تعمل فيها، وقد تمكنت من بناء علاقات مباشرة مع العديد من مقدمي الخدمات الطبية العامة في ابو ظبي، بالاضافة الى تميزها في العديد من برامج التأمين، كل ذلك من خلال شبكة مزودي الخدمات الطبية العالميين المدرجين لديها. ولقد نجحت الشركة في ابتكار وتقديم حلول متكاملة وشاملة تلبي حاجات جميع المضمونين. كما ان مفتاح تقدمنا هو الاعتماد على فريق عمل من اكفأ الاختصاصيين في هذا المجال.

■ يزداد سوق التأمين الصحي الالزامي في الامارات اتساعا، فما رأيكم؟

– حققت امارة ابو ظبي قفزة نوعية بإلزامها التأمين الصحي لكل فئات المجتمع من مقيمين ومواطنين، واليوم تستعد امارة دبي لتحذو حذوها وكذلك بقية الامارات.

نمو سوق التأمين الصحي

■ ما هي اولوياتكم في الشركة؟

– انها بالطبع خدمة المضمونين وتحقيق النجاح والتقدم والوصول الى افضل النتائج في تأمين الاحتياجات والمطالبات، من خلال شبكة تقنية واسعة وخدمات وحلول متمايزة.

■ بينت الاحصاءات الاخيرة ان سوق التأمين الصحي تنمو بسرعة قصوى حتى ان محفظته تخطت المحافظ الاخرى لدى شركات التأمين، كيف في رأيكم يمكن السيطرة على هذه السوق وضبطها؟

– ينمو التأمين الصحي تصاعديا ويتسع ليشمل اسواقا كبرى مثل السعودية والامارات وهو يحقق معدلات اكتتاب كبيرة. ومن المفترض ان تجيد الشركات التحكم بحساباتها والتصرف بحكمة ازاء المفاجآت كي تتجنب احتمال الخسارة.

ارباح اقل

■ كيف كانت نتائج الشركة هذه السنة مقارنة بالسابقة؟

– حجم اعمال الشركة كان كبيرا جدا، لكن الارباح جاءت اقل من السنة السابقة. ■

رفيق حلاّني (سلامة SALAMA - الامارات):

لا مبرر للمعيدين العالميين لفرض شروط على الشركات العربية

سلامة SALAMA احدى شركات التأمين التكافلي الرائدة في مجال توفير حلول التأمين المتوافقة مع الشريعة الاسلامية وتضم ست شركات تكافل تقدم خبرات التأمين التكافلي والحلول الاسلامية المبتكرة في العديد من الدول، اضافة الى شركة اعادة تكافل في ماليزيا.

الرئيس التنفيذي للمجموعة في الامارات رفيق حلاني شرح فلسفتها واهدافها، ورأى ان لا مبرر للمعيدين العالميين لفرض شروط على الشركات العربية المسندة، في وقت تكبدت خسائر خارج المنطقة العربية جراء الكوارث الطبيعية، رابطا تحقيق اي شركة تطورا ايجابيا ونتائج مرضية بالتحكم بمؤشراتها كافة، كاشفا عن منتج موجه للمسافرين.

ارتقاء في الاداء

■ **علمنا ان شركة سلامة حصلت على تصنيف (-A) من قبل وكالة ستاندرد اند بورز (S & P) بمَ تعلقون؟**

– حصلت شركتنا على تصنيف -A من قبل (S&P) و«سلامة» هي الشركة التكافلية الخليجية الوحيدة في الامارات التي حازت على هذا التصنيف، وهنا انتهز الفرصة لأشكر جميع الشركاء على دعمهم المستمر.

■ **ما الذي يميز شركتكم عن مثيلاتها؟**

– ترتكز فلسفتنا العملية على النظر الى صناعة التأمين التكافلي من وجهات مختلفة وليس فقط التركيز على الامور الاساسية، فالتعاون المستمر بين جميع العاملين في الشركة ووقوفهم على المتطلبات ساهما في تحقيق جميع اهدافها وزيادة ارباحها، بعيدا عن المنافسة غير الشريفة مع الشركات الاخرى وحصر الاهتمام بتطوير الاداء والارتقاء به.

تحديات كبيرة

■ **ماذا عن شركتي التأمين اللتين تم انشاؤهما مؤخرا في الامارات؟**

– أظن انهما سيواجهان تحديات كبيرة خصوصا في ظل الازدهار البطيء الذي تشهده الاسواق.

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم، وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟**

– اثرت الاضطرابات في شكل مباشر على المقياس المالي، واظن ان ما تشهده الدول لم يكن وليد صدفة انما نتيجة عوامل عدة.

حصلت شركتنا على تصنيف -A من قبل S&P وهي الشركة التكافلية الخليجية الوحيدة في الامارات التي حازت على هذا التصنيف

التحكم بالمؤشرات

■ **اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– لا اجد مبررا للمعيدين العالميين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة واسعار تغطيات مرتفعة في المنطقة العربية. فالخسائر التي تكبدوها جراء الكوارث الطبيعية كانت في كل من اوستراليا ونيوزيلندا واليابان وليس في الشرق الاوسط، وبالتالي عليهم رفع الاسعار وفرض شروط صعبة على هذه المناطق فقط.

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارات دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة** UNDER CONTROL؟

– اذا تمكنت الشركة من التحكم بمختلف مؤشراتها المتمثلة برأسمالها ومواردها البشرية والتكنولوجية ونظمتها، فستتمكن بالتأكيد من تحقيق تطور ايجابي ونتائج مرضية.

منتج للسفر

■ **ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟**

– طرحنا مؤخرا منتجا جديدا يتعلق بتأمين السفر سيتم عرضه وتوزيعه من خلال الوسطاء وشركات السفر، وهذا المنتج شامل ويلبي احتياجات ومتطلبات اي مسافر ويمكن شراؤه عبر شبكة الانترنت. ■

غسان مروش (شركة تكافل الإمارات):

برامج طبية واستثمارية وتعليمية خاصة بالشركة

شركة تكافل الإمارات أول مزوّد لخدمات التأمين التكافلي على الصحة والحياة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في دولة الإمارات العربية.

المدير العام للشركة غسان مروش أوضح لنا انه ليس من الصواب اعتبار أحداث الربيع العربي بالمجمل ضمن خانة أخطار الحرب، وكشف عن برامج خاصة بالشركة منها الطبية والاستثمارية والتعليمية، داعياً شركات التكافل العربية الى وضع ثقتها بالإعادة العربية، واعداً بإطلاق برنامج تأميني تقاعدي مستقبلاً.

سوق الإمارات بمنأى عن التأثيرات

■ وضعت بعض شركات التأمين أحداث الربيع العربي في خانة أخطار الحرب. وشركات أخرى اعتبرتها انقلابات عسكرية ولا يمكن تغطيتها تأمينياً. فما هو تحديدكم لها؟ وهل أثرت على أعمال شركة تكافل الإمارات؟

– اعتبرها ضمن أخطار الحرب: اذا نظرنا الى ماهيّة أخطار الحرب، فانّه يمكننا القول بأنها في حالة حدوث وفاة اوعجز اوإصابات بسبب حدث ما ،مثل الحرب أو الإرهاب أو أعمال شغب من اي نوع. طالما ان المتكافل غير مشارك وبريء حسب المعايير، ويجب ان تغطى على هذا الأساس. وعندما تستتب الأوضاع في هذه الدول ستعود العجلة الإقتصادية للدوران، مما يشجع على زيادة الإستثمار وبالتالي سينعكس ايجابا على قطاع التكافل والتأمين من دون شك. وبالنسبة للإمارات التي تنشط فيها الشركة لم تتأثر السوق التي أضحت عالمية لنشاطها وحيويتها، وتسير الأمور بإيجابية مطلقة.

استعداد للتأمين الإلزامي

■ هل لدى شركة تكافل مشاريع جديدة؟

– لدينا حالياً برامج جديدة عدة تتناول التأمين التكافلي على الحياة، الإستثمار، التعليم الجامعي وبرنامج آخر تحت اسم «ميسرة» وهو مصمّم ليناسب الشرائح ذات الدخل المحدود. وكنا نتوقع ان يصبح التأمين الصحي للأفراد إلزامياً في دبي مثلما حدث في أبوظبي. لكن المشروع تأجل الى سنة ٢٠١٣. وقد جاء التأجيل لمصلحة الشركة كي تستعد في شكل أفضل وتصبح متمكنة في هذه المحفظة.

برامج فردية

■ هناك توسع بمحفظة التأمين الصحي لدرجة انها باتت تشكل اكثر من ٥٠ في المئة من محافظ بعض شركات التأمين في الاسواق العربية. فهل تعتبرون هذا التوسع ظاهرة صحية ولا تزال ضمن السيطرة؟

– طبعاً، كانت السعودية أول دولة عربية تطبق التأمين الصحي الإلزامي وقد كانت خطوة ايجابية جداً حيث خففت العبء عن وزارة الصحة. لدى شركة تكافل الامارات برامج فردية طبية، وهي تستعد حالياً لتعزيز هذه المحفظة كي تسهم بشكل أقوى في النمو الحاصل فيها.

■ سنة ٢٠١١ كانت الأسوأ بالنسبة لقطاع إعادة التأمين فهل سينعكس هذا بالمزيد من التشدّد في الشروط وزيادة في الأسعار؟

– تكافل الإمارات، أول شركة تكافل في الإمارات متخصصة فقط بالتأمين التكافلي على الحياة، والصحّة، ولا تتعاطى بالتأمينات العامة. من يمارس التأمين العام سيتأثر حتماً وسيتعرض لبعض التشدّد في الشروط وارتفاع بالأسعار.

مزيد من الثقة لشركات الاعادة العربية

■ توجه الانتقادات الى شركات الإعادة العربية لأنها لا تؤدي دورها بفعالية في سوق التأمين، فهل هذا صحيح؟

– مشكلتنا الكبرى اننا نعتبر شركات الإعادة الأجنبية أفضل من العربية، بينما ما تحتاجه الأخيرة منحها بعض الثقة كي تؤدي عملها كما يجب. من هنا على الشركات المباشرة ان تهتم أكثر بشركات الإعادة العربية، التي تتمتع بالكوادر المؤهلة والإمكانات والطاقة الاستيعابية، ولا شيء ينقصها سوى منحها المزيد من الثقة.

خدمات ومنتجات تلبي متطلبات المجتمع

■ تسلمتم مؤخراً إدارة تكافل الإمارات، فهل من مشروع معين ستدخلونه ضمن استراتيجية الشركة؟

– كانت نتائج البرامج التي استحدثناها جيدة وناجحة واستراتيجيتنا مبنية على دراسة متطلبات المجتمع، وتقديم خدمات ومنتجات تتلاءم معها، وآخر مشروع نعمل عليه هو المشروع المتعلق بالتعليم الجامعي. اذ نحاول زيادة الوعي عند الاهل بأهميّة الادخار لمستقبل ابنائهم الدراسي وكيفيّة عمل برنامجنا لخدمة هذا الهدف النبيل. كما نعد حالياً برنامجاً تقاعدياً سنطبقه مستقبلاً.

■ وهل كانت نتائج وأقساط شركة تكافل لهذه السنة جيدة؟

– الشهور الخمسة الأولى لم تكن جيدة، لكننا مع نهاية الربع الأخير من السنة أصبحنا قريبين جداً من تحقيق أهدافنا الربحية والتشغيلية. ■

انطوان اسطفان (شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK INSURANCE):

نتائجنا الفنية واقساطنا ممتازة الا ان تراجع العوائد الاستثمارية يؤثر سلبا على الجميع

عضو مجلس الإدارة المنتدب في شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK INSURANCE انطوان اسطفان رافق الشركة منذ ايامها الاولى وهو يفخر اليوم بالمكانة التي بلغتها سواء داخل الامارات او في الاسواق العالمية.

وفي حديثه الينا اعرب انطوان اسطفان عن ثقته بشركات الاعادة العربية متمنيا لها التقدم والازدهار، وقال ان بعضها حصل على تصنيف جيد وهذا يجب ان يكون دافعا للاحتفاظ بهذا التصنيف والعمل على التقدم الى الافضل.

الخليج العربي يتأثر بما يجري في الدول العربية كما سبق وتأثر بالازمة المالية

تأثير سلبي على دول المنطقة

■ شهدت بعض الدول العربية أزمات سياسية أثرت على حركة الإقتصاد والأعمال فيها، كيف كان تأثيرها على عمل شركة رأس الخيمة للتأمين؟

– شركة رأس الخيمة الوطنية تتواجد في قلب العالم العربي من الناحية الاقتصادية والمالية، واي ازمات او انفراجات سياسية بهذا العالم لا بد ان تنعكس على هذه المنطقة وبالتالي على شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين. وهذا ما حصل مثلا في الشركات الاوروبية نتيجة الازمة الاقتصادية التي بدأت في القارة الاميركية الشمالية، لان الاقتصادات والاستثمارات في سائر انحاء العالم باتت مترابطة وهذا الواقع لا يمكن لاحد ان ينكره.

واضاف: والخليج العربي تأثر بالازمة المالية التي شهدها العالم سنة ٢٠٠٨ والتي لا زالت ذيولها تتأثر بها المنطقة الى اليوم.

وقال اسطفان: قيل ان الأحداث دفعت رؤوس الأموال للهرب ودخولها الى دول الخليج والتي تعتبر ملاذا آمنا لدول العالم ومنطقة هادئة ومستقرة، ولكن الى اليوم لم نسمع عن اي مشاريع او استثمارات نتيجة ذلك.

تحسين أداء الإعادة العربية

■ وما يقال عن تقصير شركات الإعادة العربية هل هو صحيح؟

– ان شركتنا ومنذ تأسيسها تتعامل مع شركات الاعادة العربية والتي اثبتت التزامها وقامت بتسديد مبالغ طائلة نتيجة حوادث كانت مؤمنة لدينا.

واضاف: ويجب على شركات الاعادة العربية ان تأخذ في الاعتبار انه عندما انهار الاقتصاد الاميركي والاوروبي كانت الشركات والمؤسسات العاملة هناك تصنف من فئة اقلها +A رغم وجود تدقيق داخلي وخارجي لديها، وهنا ضرورة تطبيق قواعد الحوكمة (CORPORATE GOVERNANCE) لدى كل شركة.

نمو في الاقساط

■ ماذا حققت شركة رأس الخيمة من إنجازات ومشاريع هذه السنة؟

– اقل ما يقال بأن شركة رأس الخيمة الوطنية استطاعت المحافظة على النسبة ذاتها من الارباح ورغم التحسن في انتاجها الاجمالي وهبوط استثماراتها الا اننا نتوقع ان تزيد نسبة نمو الاقساط بنهاية عام ٢٠١١. ■

محمد مظهر حماده (العين الأهلية للتأمين AL AIN AHLIA الإمارات):

الاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية تدعو الى الحذر ونحن لن نغامر بالعمل خارج الامارات في مثل هذه الظروف

شركة العين الأهلية للتأمين في ابو ظبي AL AIN AHLIA شركة اماراتية عريقة وقد بنت لنفسها خلال العقود الاربعة الماضية مركزا مرموقا على امتداد الوطن العربي.

مدير عام الشركة محمد مظهر حماده قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه، ان الاحداث الاليمة التي تتعرض لها دول عربية عديدة تدعو الى الحذر وان العين الاهلية تتابع التطورات بجدية، ولن تغامر في مثل هذه الظروف بالتوسع جغرافيا، خصوصا وان نتائجنا في الامارات جيدة جدا، ونحن نحرص على الحفاظ عليها لما فيه مصلحة المساهمين.

نشاط مميّز داخل الإمارات

■ كيف أثّرت الإضطرابات السياسية التي حدثت في بعض الدول على نشاط شركة العين الأهلية وأعمالها؟

– مركز الشركة الرئيسي في أبوظبي، والوضع في الإمارة مستقر، أسوة ببقية الإمارات. كما ولم تتأثر الأعمال والمشاريع فيها محققة نمواً جيداً. الى ذلك فنشاط العين الأهلية هذه السنة كان مميزاً. وقد حققت الكثير من التقدم والنجاح. أما بالنسبة لأعمال الشركة خارج الإمارات فقد تأثرت بحسب الدول الموجودة فيها، وقد أدّى ذلك الى تراجع كبير في حجم الأقساط التي كنا نحققها خارج الامارات، ذلك اننا نحرص على سلامة الشركة واوضاعها المالية ولن نغامر في هذه الظروف بقبول الاخطار خارج الامارات، وذلك الى ان تستتب الامور ويعود السلام الى الدول التي تشهد اضطرابات.

لا دور مؤثراً للإعادة العربية

■ هل للتأمين ضد العنف السياسي سوقه في المنطقة؟

– ثمة تغطيات لأحداث الشغب والاضطرابات المدنية وهي تعرف بأخطار SRCC وتغطى بملحق خاص بها، وقد حاولت بعض شركات التأمين توصيف ما جرى بما يخرج عن نطاق SRCC، وهذا ما لا أحبذه. وما حدث بالنسبة لي هو تحرك شعبي واضطرابات مدنية وعلى الشركات دفع التعويضات المستحقة لمن يحملون عقود الـ SRCC.

■ ما هو دور شركات الاعادة بهذه التغطية؟

– منذ سنين طويلة وشركات الإعادة العربية ملتزمة تماماً بتنفيذ اتفاقياتها، وتدفع التعويضات في الوقت المناسب. لكن طاقاتها الاستيعابية ضعيفة. لذا فإنها لا تستطيع ان تؤدي دوراً مؤثراً وان كانت قدراتها قد تحسنت كثيرا.

سنة مميزة

■ ماذا حققت شركتكم من انجازات هذه السنة؟

– طموحنا يعدنا بتحقيق الكثير، وسنتنا كانت مميزة. اذ وصلت ارباحنا في نصفها الاول الى الضعف. أما نتائجنا الفنية فشكّلت ٨٠ في المئة من الأرباح بعكس السنوات السابقة. ■

كمال سرطاوي (شركة الظفرة للتأمين DHAFRA الامارات):

جددنا اتفاقات الإعادة على نحو يضمن مصلحة الشركة والمعيدين في آن

كمال سرطاوي المدير العام لشركة الظفرة للتأمين DHAFRA INSURANCE بدا، وكعادته مطمئناً الى النتائج التي سوف تحققها الشركة عند اقفال ميزانية العام ٢٠١١. موضحاً ان ليس للشركة أنشطة خارج الإمارات العربية المتحدة، وباستثناء القليل من الأقساط التي تردها من بعض دول مجلس التعاون الخليجي، ولذا، فإن الشركة في منأى عن تداعيات ما يسمى «بالربيع العربي». إلا ان السرطاوي يرى ان العالم لم يعش أزمة مالية كبرى، وهو لم يخرج بعد من تلك التي هزته سنة ٢٠٠٨، وشركات التأمين لا بد ان تتأثر على نحو مباشر أو غير مباشر بتلك الأزمات.

لم نتأثر بأحداث «الربيع العربي» لأننا لا نتعاطى التأمين خارج حدود الإمارات العربية المتحدة

لا تأثير على اعمال الشركة

■ كيف تقومون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على شركتكم وهل لديها مساهمات في الدول العربية التي تعاني اضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على اعمال الشركة الأم؟

– تتمحور كافة عملياتنا التأمينية في دولة الامارات وليس هناك من مساهمات في مجمل انتاج الشركة الا اليسير جدا من بعض دول مجلس التعاون الخليجي، ولذا فإن الاضطرابات التي تعاني منها بعض الدول العربية لم يكن لها اية تأثيرات سلبية على اعمال الشركة.

توقع مضاعفة اقساط التأمين الصحي

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة؟

– لا شك في ان قوانين التأمين الإلزامي هي المحرك الرئيسي للطلب على التأمين في عموم مجتمعات الدول النامية على اي فرع من فروع التأمين.

ولذلك نلاحظ بأن اقرار عدد من التأمينات الالزامية مثل التأمين الصحي في دولة الامارات كان له الاثر الايجابي الكبير في نمو سوق التأمين، ونتوقع ان تتضاعف اقساط التأمين الصحي خلال الاعوام المقبلة لتشكل نحو ٣٠ الى ٣٥ في المئة من اجمالي اقساط التأمين بعد انجاز مشروع التأمين الصحي بالكامل في كافة امارات الدولة.

أضاف: ويمكننا ان نلاحظ بوضوح بأن هوامش الأرباح في اعمال التأمين الصحي في دولة الامارات العربية تدنت قياساً بالسنوات السابقة، وان النتائج الفنية للعديد من شركات التأمين في هذا الفرع من التأمين لم تكن ايجابية.

والسبب في ذلك هو اندفاع بعض شركات التأمين الى حدود ابعد من المنافسة المبنية على أسس فنية سليمة، اي الى حدود المضاربة والمجازفة.

ومن الطبيعي ان تعاني الشركات التي لا تراعي ابسط الاسس والقواعد الفنية في اعمالها الكثير من المشكلات عاجلا ام آجلا.

تجديد الاتفاقيات

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢ هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– صحيح ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لشركات اعادة التأمين بالنظر لما تعرضت له من كوارث طبيعية، وكذلك بالنظر للأحداث الأمنية التي شهدتها بعض الدول العربية وأدت الى انزال خسائر ضخمة ببعض المؤسسات التي تحمل عقود تأمين تغطّي أخطار العنف، وهذا بلا شك سيكون له انعكاساته على عمليات تجديد اتفاقات اعادة التأمين، وان اختلف مستوى التأثير من سوق الى أخرى ومن شركة تأمين الى اخرى.

أضاف: أما نحن في شركة الظفرة للتأمين فقد انتهينا من تجديد اتفاقيات اعادة التأمين وبشروط تحقق مصالح شركتنا ومصالح شركائنا من شركات الاعادة.

موقع متميز

■ في هذه الاوضاع المالية المأزومة، التي تجتاح العالم بأسره كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم العام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية في الاسواق؟

– حققت شركة الظفرة للتأمين للعام الخامس على التوالي تطورات نوعية مما جعلها تحتل الآن موقعا متميزا في سوق الامارات، وهناك جهد مستمر لتطوير اعمالها بما يتماشى مع روح العصر والتطور الذي تشهده صناعة التأمين.

اما في ما يتعلق بالشق الثاني من السؤال فإنه من المبكر القول بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق التي ما زالت تحتاج الى بعض الوقت للتعافي من تداعيات الازمة المالية العالمية وآثارها.

أضاف السرطاوي: والتقارير تؤكد بأن نسب النمو الاقتصادية المتوقعة في كثير من الدول العربية والعالم ما زالت ضئيلة جدا قياسا بالسنوات السابقة في ظل التباطؤ الاقتصادي الذي نشهده حاليا، وان المعطيات ما زالت تشير الى استمرار تأثير الازمة المالية العالمية على اقتصاديات المنطقة العربية، ولكن بوتيرة قد تختلف من بلد الى آخر.

وأنهى قائلاً: ولا بد والحال هذه ان يكون لذلك تأثير مباشر على قطاع التأمين وعلى نتائج الكثير من شركات التأمين العاملة في المنطقة. ■

■ ■ ■

العالم لم يخرج بعد من الأزمة المالية التي اندلعت سنة ٢٠٠٨ ولا بد ان يكون لذلك انعكاسات على صناعة التأمين

■ ■ ■

سامي شخشير (شركة الصقر الوطنية للتأمين - الإمارات)

التأمين الصحي قنبلة موقوتة وغير خاضع للضوابط

تأسست شركة الصقر الوطنية للتأمين عام ١٩٧٩ وباشرت خطواتها منذ ذلك التاريخ نحو التقدم حتى غدت احدى الشركات الرائدة في مجال التأمين في دولة الإمارات. وتوزعت فروعها في جميع أنحاء الدولة الى جانب انطلاقها في عدد كبير من الدول العربية.

الرئيس التنفيذي للشركة سامي شخشير رأى ان قدرات المعيدين العرب محدودة ولا يمكن ان يكونوا لاعبين رئيسيين، واصفاً التأمين الصحي بالقنبلة الموقوتة، مستبعداً رفع أسعار التغطيات من قبل شركات الإعادة نظراً للمنافسة في ما بينها.

توسعات مقبلة

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟**

– لم نتأثر بشكل مباشر وأعمال شركتنا في السعودية تسير بشكل ممتاز. أما في الأردن فهي ليست كما يجب، ونعمل على اصلاح الأوضاع. خصوصاً بعدما بتنا نملك ٨٧ في المئة من أسهم الشركة. والمعروف أن السوق الأردنية صغيرة الحجم ومحدودة القدرة، إنما تتمتع بأهمية جغرافية مميزة نحاول الاستفادة منها في توسعاتنا المقبلة.

قدرات محدودة

■ **بعد أحداث «الربيع العربي» ازداد الطلب على التأمين ضد أخطار الإرهاب والعنف السياسي. فهل هو مطلوب في الإمارات؟**

– دولة الإمارات معروفة باستقرارها وأمنها المميّزين، لذا لا أحد يطلب هذا النوع من التأمين. وهو لا يزال يعطى كتغطية تكميلية محدودة مع بوليصة التأمين ضد أخطار الحريق.

■ **هل تجدون أن معيدي التأمين العرب يقومون بدورهم كما يجب في سوق التأمين العربية؟**

– قدرات المعيدين العرب محدودة، كما ان رؤوس أموالهم ضعيفة ولكي يكونوا لاعبين رئيسيين في السوق، عليهم امتلاك امكانات ضخمة وتصنيف مرتفع. وبالنتيجة هم قادرون على القيام بدور تابع لا رئيسي مثل «ميونيخ ري» أو «سويس ري».

قنبلة موقوتة

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارى دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة** UNDER CONTROL**؟**

– التأمين الصحي قنبلة موقوتة لأنه لا يزال غير خاضع للضوابط. تسعون بالمئة من هذه الشركات تخسر، ومن يحقق الربح فبمعدل بسيط جداً. نتائج هذه المحفظة كارثي. ونحن نتبع اجراءات صارمة في شركتنا لضبط هذه المحفظة.

■ **أعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع إعادة التأمين نظراً لما تكبده من خسائر في تغطياته لأضرار الكوارث الطبيعية في أنحاء عديدة من العالم. هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً اضافية جديدة وارتفاعاً في أسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟**

– سمعت بعض الأحاديث بهذا الخصوص ولا أدري اذا كانت لديهم القدرة على تطبيق المزيد من الشروط. إذ ان سوق التأمين واسعة جداً وعدد شركات الإعادة ضخم مما يشكل منافسة حادة في ما بينها، ويجعل رفع الأسعار صعباً.

آمل ان ترتفع الأسعار لأنها تصب في مصلحة الجميع.

منتجات جديدة

■ **ماذا حققت شركة الصقر الوطنية خلال سنة ٢٠١١؟**

– نتائجنا كانت مقبولة وحالياً نعيد ترتيب أوضاعنا الداخلية خصوصاً محفظة التأمين الصحي. كما نعدّ للتوسّع في مناطق جغرافية جديدة. لدينا منتجات سنطرحها مع بداية ٢٠١٢ وهي مهمة وفريدة من نوعها، ستحدث صدى وتحقق للشركة قفزة نوعية في مسيرتها. ■

د. حازم الماضي (شركة الهلال الأخضر للتأمين GREEN CRESCENT INSURANCE COMPANY):

نعمل ضمن خطة فنية محدّدة لا تتركز فقط على الاستحواذ على الحصة الأكبر من السوق

تأسست شركة الهلال الأخضر للتأمين عام ٢٠٠٨ كشركة مساهمة عامة برأسمال ٢٥٠ مليون درهم، وتقدم حالياً خدمات التأمين الصحي والتأمين على الحياة للمجموعات ذات الجودة العالية بأسعار معقولة.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور حازم الماضي أشار الى تعديل الاستراتيجية المعتمدة والى خطة وضعتها الإدارة الجديدة لتحسين النتائج الفنية مع التركيز على فرعي التأمين على الحياة والصحي، محدداً ماهية المنافسة حالياً بعرض البرامج التأمينية المتنوعة على المؤسسات والأفراد، داعياً شركات التأمين العاملة في دولة الإمارات الى التركيز على المنافسة الخدماتية أكثر من المنافسة السعرية.

خطة فنية

■ تسلمتم منصبكم في الشركة مؤخراً فما هي الاستراتيجية الذي ستعتمدونها للنهوض بها؟

– لقد بدأنا بالفعل بإعادة النظر بالنظام الداخلي للشركة، وقد أحدثنا تغييرات عدة في هيكلتها، كما عدّلنا في الاستراتيجية المعتمدة، إذ أصبحنا نعمل ضمن خطة فنية محدّدة لا تتركز فقط على الاستحواذ على الحصة الأكبر من السوق.

كما أطلقت الشركة برنامج إعادة هيكلة داخلية تحت اسم « شاهين» و هو الاسم المحلي للصقر الذي يعكس الصفة الوطنية للشركة والتي مقرها إمارة أبوظبي، ومن منطلق حدة رؤية الصقر سنعمل على تحسين وإعادة بناء أكثر من اثني عشر مسار عمل لنقاط فنية وعمليات مختلفة للشركة ونسعى من خلال العمل على هذه المسارات إلى تغيير منهجية الاكتتاب وتحسين الخدمات المقدمة من قبل الشركة . كما تمكنت الشركة مؤخراً من توقيع عقد شراكة استراتيجية مع شركة عالمية رائدة في مجال إعادة التأمين، وقد تم توقيع هذا العقد بناء على الخبرات المتبادلة بين الشركتين.

الى ذلك أعددنا استراتيجية جديدة لاستقطاب العملاء وللحصول على حجم أكبر من الأعمال ذات منفعة فنية أكبر ولجأنا الى تغييرات فنية جديدة لتحسين مراقبة وإدارة مطالبات المصاريف الطبية للعملاء من خلال التعاون مع شركتي ادارة الخدمات الطبية TPA وهما ناس NAS ونكست كير NEXT CARE.

من ناحية أخرى، وضعت الإدارة خطة جديدة لتحسين أداء النتائج الفنية والتركيز على فرعي التأمين على الحياة والصحي وهي تشارك المجتمع في تحسين الرعاية الصحية وخدمة الرعايا الإماراتيين والمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة.

بالإضافة إلى ذلك، سوف تقوم الشركة باعتماد قنوات جديدة مثل التأمين المصرفي وذلك بعد الانتهاء من إعادة هيكلة عمليات الاكتتاب والإدارة الفنية الداخلية، مع السعي الى حل المطالبات الطبية كافة والارتقاء بمستوى خدمات العملاء.

المنافسة في البرامج والخدمات

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة؟

– يعد التأمين الصحي نوعاً من من أنواع إدارة المخاطر كسائر التأمينات الأخرى مع اختلاف في الحجم الكمي وكلفة الوحدة للمطالبات التأمينية، مما يجعل إدارة عمليات هذا النوع من التأمين أكثر تميزاً، لذا إن أحسنت أي شركة العمل في مجال التأمين الصحي بطريقة فنية مناسبة ستحقق نتائج جيدة.

■ كيف تستطيعون منافسة الشركات الضخمة خصوصاً وان شركتكم تعتبر من الشركات الحديثة العهد؟

– يشهد معيار المنافسة تغيراً مستمراً إذ منذ فترة زمنية محددة كانت المنافسة تأخذ طابع كثافة العرض والطلب، وذلك حين كانت السوق تحتاج الى مزودي الخدمات الطبية في مجال التأمين الصحي، نتيجة فرض التأمين الصحي الإلزامي. أما خلال الفترة الحالية فالمنافسة بين الشركات قائمة على عرض برامج جديدة متنوعة وبكلفة مناسبة للمؤسسات والشركات التي تقوم بتأمين الأفراد، وبالتالي فإن الشركة الهادفة الى المنافسة في سوق الإمارات عليها ان تطرح برامج تتناسب مع متطلبات حاملي الوثائق.

تحسن في المؤشرات

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– شهدت الشركة خلال الربع الأخير من ٢٠١١ تحسناً في مؤشراتها الفنية والكلفة الإدارية وهي تحضر حالياً لتقديم برامج تأمين جديدة خلال ٢٠١٢.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أتمنى على شركات التأمين ان تتنافس بعيداً عن ظاهرة حرق الأسعار وان تركّز على نوعية الخدمات التي توفرها للعملاء وأن تعمل على تقديم برامج تأمينية مبتكرة وجديدة في السوق. ■

محمد غالب أبو قورة (الشركة المتحدة للتأمين UNITED الإمارات)

لدينا خطة طموحة للارتقاء بالشركة وأخذ موقعها الصحيح في السوق الإماراتية

يطمح المدير العام للشركة المتحدة للتأمين الإماراتية UNITED محمد غالب أبو قورة الى رفع الحصة السوقية مع الحفاظ على الأرباح الفنية، وأشار الى اجراءات اتخذتها ادارة الشركة لترتيب البيت الداخلي مع طرحها لمنتجات تأمينية متناهية الصغر والتركيز على الاكتتاب في فرع التأمين الصحي، معتبراً ان الأسواق العربية جاذبة للمعيدين، مبدياً عدم تأييده لمقولة ان التأمين الصحي يتسبب بالخسائر، كاشفاً عن خطط طموحة مرشحة للتنفيذ بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٤.

رفع الحصة السوقية

■ انتقلتم في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١١ الى دولة الإمارات مديراً عاماً للشركة المتحدة للتأمين، ماذا في رزنامتكم للنهوض بالشركة؟

– لدينا خطة طموحة للارتقاء بالشركة وأخذ موقعها الصحيح في السوق الإماراتية، متسلحة بخبرات طويلة في صناعة التأمين، خصوصاً ان هذه السوق وصلت الى مستويات رفيعة عربياً، أكان في حجمها أو المنتجات المتداولة فيها. طموحنا رفع الحصة السوقية مع الحفاظ على الأرباح الفنية، وهذه معادلة صعبة، لا سيّما في ظل الظروف التي نمر بها، لكن قمنا بإجراءات عدة داخل الشركة من بينها: استقطاب خبرات جديدة، وضع خطط تسويقية، إعادة هيكلة كاملة للأسعار والمنتجات التأمينية، خلق كوادر تسويقية، الانفتاح على وسطاء التأمين، وإيجاد فرص تسويقية جديدة، بالإضافة الى طرح منتجات تأمينية متناهية الصغر (MICRO INSURANCES) تساهم في التخفيف من عبء الوضع الإقتصادي الصعب الذي نعيشه حالياً.

نأمل وخلال السنوات الثلاث المقبلة، ان تسنح لنا الفرصة لزيادة الحصة السوقية ورفع حجم الأقساط خلال ٢٠١٢ بنسبة تتجاوز الـ ٢٥ في المئة، لا سيّما ان التأمينات الصحية في دبي والإمارات الشمالية ستحذو حذو أبو ظبي في فرضها إلزامياً.

منتجات تأمينية جاذبة

■ في ظل المنافسة الشديدة التي تشهدها سوق التأمين الإماراتية والأسعار المنخفضة، كيف ستطبقون الخطط الآنف ذكرها؟

– لا تستطيع إغفال المنافسة السعرية، لنبقى حاضرين في السوق يجب ان نمتلك رؤية واضحة لزيادة حصتنا السوقية، من خلال المنافسة السعرية وتوافر المنتجات التأمينيات الجماعية والفردية، التي من الممكن ان تكون عامل جذب مختلفاً عن الشركات الأخرى، بالإضافة الى التركيز على التأمين الصحي، مع الأخذ بالاعتبار الناحية الاكتتابية لتحقيق هامش ربح.

■ في رأيكم هل الأسعار المتداولة في السوق التأمينية أسعار تقنية؟

– الأسعار المتداول بها حالياً ليست فنية بالتأكيد، لكنها متوفرة في السوق شئنا أم أبينا، وهي السبب الرئيسي للمنافسة، وبالتالي أمام أي شركة تأمين طريقان، إما الحفاظ على أسعار قد تكون خارج نطاق المنافسة فتؤثر على حجم الأقساط وتزيد المصاريف الإدارية والعمومية وتتسبب في خسارة العملاء، وإما الدخول في المنافسة السعرية الطاغية على السوق.

الأسواق العربية جاذبة للمعيدين

■ هل انعكست الاضطرابات الإقليمية على سوق التأمين الإماراتية؟

– بالتأكيد وانعكاسها مباشر نظراً الى ان الإقتصاد الإماراتي منفتح على العالم أجمع وبالتالي يتأثر بالأزمات العالمية والإقليمية.

وفي ما يتعلق بمجال التأمين فقد تأثر سلباً بالأزمات التي انعكست عليه استثمارياً وفنياً، وعلى صعيد حجم الأقساط والضغوط السعرية.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– تناهى الينا ان هناك معيدين دوليين ينسحبون من السوق الإماراتية، لكن إذا نظرنا الى الخسائر التي تكبدوها خلال ٢٠١١ نجد ان غالبيتها حصلت في الأسواق الأوروبية والآسيوية والأميركية نتيجة الكوارث الطبيعية وليس في الأسواق العربية. بالتأكيد لدى معيدي التأمين نظرة شاملة نحو أسواق التأمين ويحاولون الحد من خسائرهم، لكنني شخصياً أرى ان الأسواق العربية إجمالاً، مقارنة بالكوارث الطبيعية التي حصلت في أوروبا وآسيا لا تزال جاذبة للمعيدين.

من جهتنا، لمسنا سهولة في تجديد اتفاقيات التأمين مع المعيدين ذاتهم، مع إصرار غالبيتهم على زيادة في نسبة الاتفاقيات المبرمة معنا.

خطط طموحة

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– تؤكد التقارير الأخيرة التي وصلتنا ان أقساط التأمين الصحي سترتفع في الأسواق الخليجية لتتجاوز قيمها ٤٥ مليار درهم وهذه التقارير صادرة عن شركة ألبن للتحليلات المالية.

لا أؤيد مقولة ان التأمين الصحي يتسبب بالخسائر، لكن يجب الحرص في عملية الاكتتاب على مراقبة الشروط والأسعار، أما إذا توافر تدقيق جيد للمطالبات فقد يحقق التأمين الصحي هامش ربح وان كان محدوداً.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ركزنا خلال ٢٠١١ على الأعمال الداخلية للشركة من إعادة هيكلة ودراسة وضعنا في السوق ووضع خطط استراتيجية للسنوات المقبلة، فكنا متحفظين في أعمالنا، لكن لدينا خطط طموحة نأمل في تنفيذها بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٤.■

محمد عثمان (دار التأمين - الإمارات):

اسواق الامارات العربية تزخر بالفرص وقادرة على استيعاب المزيد من شركات التأمين إلا أن النجاح مرهون بحسن إدارة الاخطار

«دار التـأمـيـن» شـركـة مسـاهـمـة جـديـدة، اسست في الإمارات العـربـيـة المتحدة وتعمل إنطلاقاً من أبو ظبي وعينت محمد عثمان مديراً عاماً، وللسيد عثمان خبرة تمتد لفترة ثلاثة عقود في حقل التـأمين، وهو على معرفة بأوضاع أسواق التـأمين العـربية وحاجاتها. وفي حديثه الينا قال عثمان إن أسواق الإمارات العـربـيـة تزخر بالفرص وتسجل نمواً سنوياً هائلاً ما يـعـنـي أنها غير مشبعة بشركات التأمين بعد، وبإمكانها استيعاب المزيد منها إلا أنها تحتاج إلى ضوابط.

الإبتعاد عن المنافسة

■ **كيف تنظرون إلى السوق الإماراتية باعتباركم شركة حديثة التأسيس، وكيف ستواجهون المنافسة؟**

– سـوق التـأمـيـن فـي الإمـارات كـبـيـرة جداً، وهـي تـنـطـوي عـلـى فرص هائلة ويمكن لها أن تستوعب شركات تأمين جديدة، إلا أن النجاح يبقى مرهوناً بابتعاد شركات التـأمين عن المـنـافـسـة بـهدف جني الأقساط فقط من خلال حرق الأسعار بغضّ النظر عن نوعية الأخطار ، لذا يجب على الشركات ان تقوم بدراسة تغطياتها للاخطار وتطرح أسعاراً تتناسب وتلك الاخطار.

أضاف: هناك امر لا بد من أن نذكره وهو أن هيئة التأمين في سوق التأمين الاماراتية قامت وتقوم بإجراءات وإصدار التعليمات اللازمة لتنظيم السوق إلا أنها تحتاج الى مزيد من التنظيم والرقابة.

سوق واعدة

■ **ما هي الخطة التي ستتبعها «دار التأمين»؟**

– نـحـن نـعـمـل وفـق اسـلـوب تـقـنـي ومـحـافـظ ونـسـعـى لـلإنـتـشـار والتوسع وفقاً لدراسة معدّة، على أن نوفر مختلف أنوع التأمينات إضافة الى منتجات جديدة.

■■■

لم نجد صعوبة في عقد اتفاقات الاعادة لأن المعيدين يثقون بنا

■■■

■ **ما الذي دفعكم الى الحصول على ترخيص مزاولة العمل والانطلاق في السوق الإماراتية؟**

– سـوق الإمـارات كـبـيـرة جداً وواعدة حيث تـبـلـغ قـيـمـة الأقـسـاط حـالـيـاً ٢٢ مـلـيـار درهـم إماراتي، والتي لولا المنافسة لكانت بلغت ٤٠ مـلـيـار درهـم عـلـى الاقـل، وهـذا الـرقـم قـابـل للارتفاع وهو ينمو باستمرار.

سياسة اكتتابية مناسبة

■ **هل توفر الشركة تغطيات العنف السياسي؟**

– نعم، نوفر في الشركة هذا النوع من التغطيات. ولدينا علاقات مع شركات الإعادة وصناديق لويدز المتخصصة بهذا النوع من الأخطار .

■ **كيف استطاعت شركتكم عقد اتفاقيات تعاون مع شركات الاعادة العالمية ؟**

– اعتمدت هذه الشركات على الثقة والخبرات التي تم استثمارها في «دار التأمين»، إضافة الى أنها وجدت أن السياسة الإكتتابية التي سنتبعها مناسبة للسوق وكذلك السمعة والجدية في العمل اللتين يتمتع بهما المؤسسون خاصة دارالتمويل، المؤسس الرئيسي وحنكة رئيس مجلس الإدارة السيد محمد عبدالله القبيسي، ما جعل مسألة توقيع الإتفاقيات معها سهلة.■

انطوان معلولي (الفجيرة الوطنية للتأمين - AL FUJAIRAH NATIONAL)

شركات الإعادة العالمية فرضت بعض الشروط الجديدة إلا انها لم ترفع أسعارها

شركة الفجيرة الوطنية للتأمين AL FUJAIRAH NATIONAL هي أولى الشركات التي أنشئت في إمارة الفجيرة ومنها توسعت باتجاه الإمارات الأخرى.

انطوان معلولي، المدير العام للشركة تحدث الينا خلال اللقاء معه حول أحداث «الربيع العربي» والخلل الذي نشأ عنها وطاول معظم أسواق التأمين العربية، كما تحدث عن السياسة الاكتتابية التي تعتمدها الشركة في مجال التأمين الصحي.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– أثرت الأوضاع الإقتصادية العالمية والثورات في المنطقة العربية على حجم الأعمال في الأسواق كافة، لا سيما العربية منها. حيث حصل خلل في عمليات الاستيراد والتصدير وتنقل السيارات والشاحنات والبضائع الخ.. كما اضطر مقاولون ومستثمرون كثيرون الى تأجيل تنفيذ مشاريع اعمارية ومصانع.. وهذه السلبيات ساهمت في خفض الإنتاج والأرباح لدى شركات التأمين في المنطقة العربية بأسرها.

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها في الوقت الراهن؟

– نحاول ان نحافظ على حجم أعمالنا الحالي ولا نسعى الى زيادة عدد المؤمن لهم، وبالتالي التوسع. فالظروف السائدة تدعو الى الحذر وعدم الانجرار وراء المضاربات أو الدخول في مشاريع تنطوي على مخاطر.

تشدّد في الاتفاقيات

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارى دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

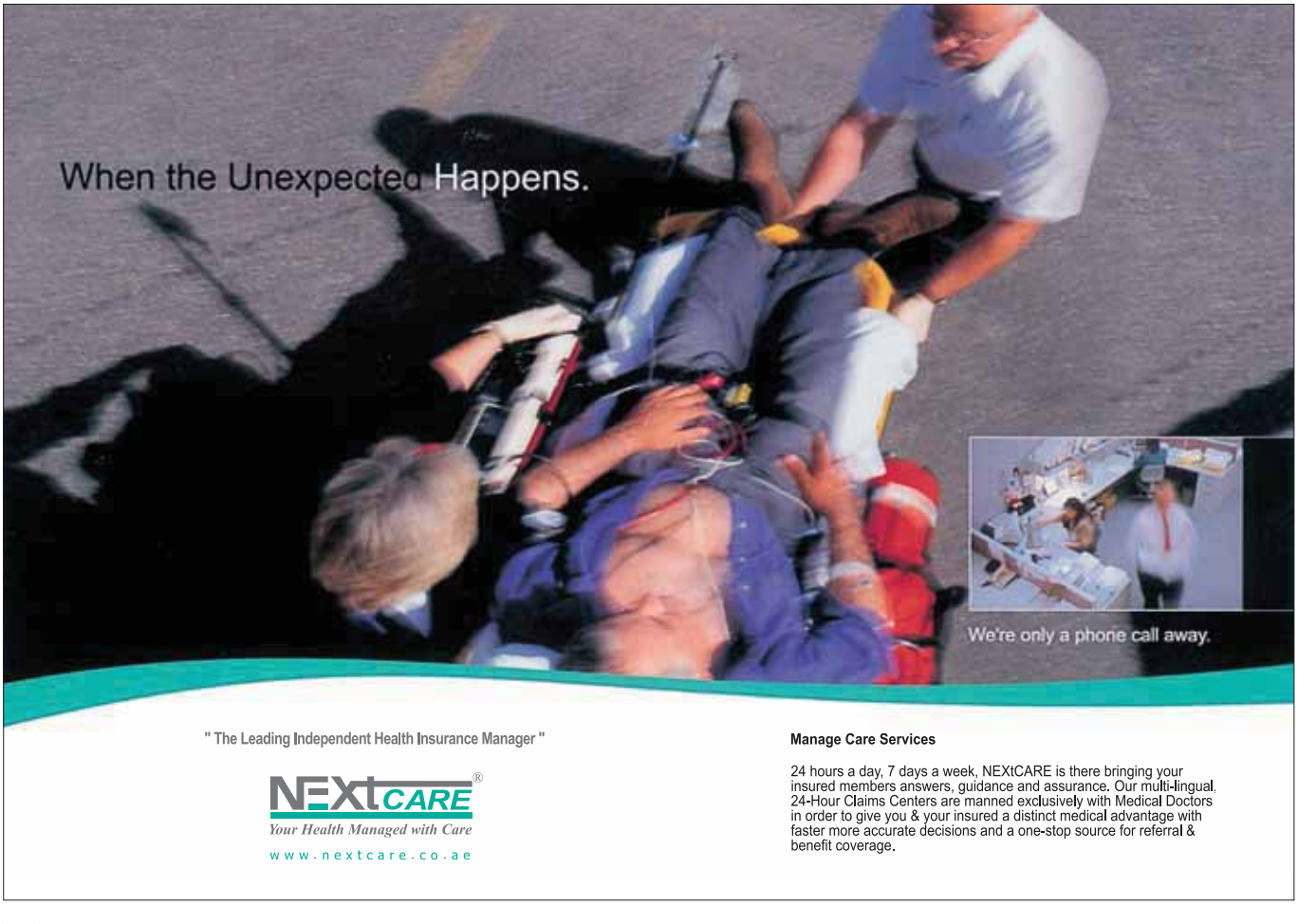
– محفظة التأمين الصحي في شركتنا صغيرة ولا تتعدى قيمتها العشرين مليون درهم، لذا فنحن لسنا معنيين بهذا الأمر.

وفي سائر الأحوال نحن نعتبر التأمين الصحي من فروع التأمين التي تحتاج الى متابعة دقيقة، وهي عرضة لتقلبات أسعار الاستشفاء وأجور الاطباء وأدوات التشخيص. وشركات التأمين السعودية التي تتعاطى التأمين الصحي بكثافة لا بد ان تكون قد اخذت هذه الأمور بالاعتبار حماية لمصالحها.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لم نلحظ من شركات الإعادة العالمية أي محاولات لرفع الأسعار غير انها فرضت بعض التشدّد في تجديد اتفاقياتها.

فنحن في شركة الفجيرة لم نتعرض لخسائر في مجالات الـSRCC وأخطار العنف السياسي، أو الثورات، ولذا لا توجد أسباب تبرّر لمعيدي التأمين ان يرفعوا الأسعار عند تجديد اتفاقات إعادة التأمين الخاصة بشركتنا. ■



إقبال منكاني (أمان AMAN - الإمارات):

لا تشدّد من المعيدين في شروطهم على السوق الإماراتي

دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN شركة وطنية مساهمة عامة، وهي متخصصة في التأمين الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة، وحائزة على جائزة «أفضل مشغل للتأمين التكافلي» للسنة الرابعة على التوالي.

الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة إقبال منكاني أوضح ان تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي ليست مطلوبة بقوة في دولة الإمارات نظراً لما تتمتع به من استقرار وأمان، واستبعد شروطاً متشددة يفرضها المعيدون في السوق الإماراتية، كون الأخطار فيها غير مشابهة لبقية الدول حول العالم، متوقعاً تقدما ملحوظاً في فرعي التأمين الصحي وتأمينات الحياة سنة ٢٠١٢ في الإمارات، مؤكداً ان سنة ٢٠١٢ ستكون صعبة على قطاع التأمين في الإمارات.

إقبال على الإمارات

■ كيف تصفون تأثير الاضطرابات السياسية في العالم العربي على اقتصاد الإمارات؟

– الإقتصاد ثابت ومستقر في الإمارات عموماً وفي دبي خصوصاً. وجاءت الاضطرابات السياسية في العالم العربي لتدعم نمو اقتصاد دولة الإمارات بعد إقبال المستثمرين على توظيف أموالهم في بيئة سليمة وعقد الاجتماعات والمؤتمرات الكبيرة في دولة آمنة. وهذا يساهم في تعزيز الإقتصاد وفتح مجالات عمل جديدة، مما ينعكس إيجاباً على قطاع التأمين.

■ هل توفّر شركتكم تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي في الإمارات؟

– توفر «أمان» تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي بأسعار مقبولة لكنها غير مطلوبة بقوة في دولة الإمارات التي تعتبر دولة آمنة وبعيدة عن الأزمات السياسية.

لكن لا شك في ان هذه التغطيات مرتفعة الثمن في الأسواق العربية الأخرى حيث ترتفع نسبة التعرّض للإضطرابات والتحرّكات الشعبية.

تغطيات غير مجانية

■ أصدرت «ميونيخ ري» تقريراً تشير فيه الى ان عام ٢٠١١ كان الأسوأ على قطاع إعادة التأمين لناحية الخسائر من الكوارث الطبيعية. فهل تعتقدون ان هذه الخسائر ستؤدي الى رفع الأسعار والتشدّد في الشروط؟

– شهد عام ٢٠١١ كوارث طبيعية كثيرة من الزلزال في اليابان الى الفيضانات في استراليا ونيوزيلندا والأعاصير في الولايات المتحدة الأميركية.

لكن في ما يتعلق بالسوق الإماراتية، فلا مخاطر مشابهة باستثناء إمكانية التعرّض للهزات الأرضية.

وفي هذا الإطار تفرض شركات الإعادة ما يعرف بـ "EVENT LIMIT" في تغطياتها للهزات الأرضية وهي لم تعد مجانية، خصوصاً ان دبي والإمارات تضمان أبراجاً ومباني عالية تحتاج الى تغطية ملحوظة ومكلفة.

حلول تكافلية

■ ما الذي يحتاجه قطاع التأمين في العالم العربي ليحقق المزيد من التقدّم؟

– يجب ان يكون قطاع التأمين جاهزاً ومتحضراً لإمكانية وقوع مخاطر وكوارث طبيعية في العالم العربي مثل إعصار «غونو» عام ٢٠٠٧ في سلطنة عمان.

فهذه المخاطر موجودة في المنطقة وعلى شركات التأمين والإعادة التسلّح بالتغطيات المناسبة لتفادي الخسائر.

وفي هذا الإطار، بدأت صناعة التأمين الإسلامية تطرح حلولاً تكافلية لهذه الكوارث، وهذا يساعد التأمين التكافلي على النمو في المستقبل. ونتوقع عام ٢٠١٢ أيضاً تقدماً ملحوظاً في فرعي التأمين الصحي وتأمينات الحياة.

منتجات جديدة للأفراد

■ تصل نسبة التأمينات الصحية في محفظة بعض شركات التأمين في العالم العربي الى ٥٠ في المئة، فهل ترون انها نسبة سليمة وخاضعة للسيطرة؟

– في اعتقادي، ان محفظة أي شركة تأمين يجب ان تكون متنوعة وموزعة بتوازن بين مختلف الفروع. وإذا ارتفعت نسبة التأمينات الصحية عن حدّ معين، فهذه إشارة خطرة ويمكن ان تؤدي الى خسائر ضخمة لشركة التأمين وينسحب الأمر نفسه على كل الفروع مثل المحركات وغيره.

وبالنتيجة فإن الموازنة بين مختلف فروع التأمين هي الطريقة السليمة للحفاظ على استمرارية الشركة وعدم تعثرها.

وبالنسبة الى «أمان» تراوح نسبة التأمينات الصحية بين ١٥ الى ٢٠ في المئة من محفظتنا، علماً أننا نوفر التغطيات الطبية للمجموعات وليس للأفراد.

ولكننا سنبدأ بتوفير البرامج التأمينية الصحية للأفراد بفضل الإقبال الشديد على هذه الخدمة، وسنطلق منتجات جديدة في هذا الإطار.

الى ذلك وبسبب النمو الهائل في تأمينات الحياة، سنشدّد على توفير البرامج المتعلقة مثل CREDIT LIFE وMORTGAGE وفق الطريقة الإسلامية، وكذلك توفير هذه البرامج في المصارف كجزء من التأمين عبر المصارف.

ضغوط وتحديات

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– حققنا نتائج في حجم الأقساط عام ٢٠١١ مماثلة لعام ٢٠١٠. لكن الربع الأخير من العام كان جيداً، لذا من المتوقع ان نحقّق أرباحاً متواضعة ولكنها جيدة.

وبالنسبة لعام ٢٠١٢، أعتقد ان السنة ستكون صعبة لقطاع التأمين في الإمارات لا سيّما شركات التأمين التكافلي والتي تواجه ضغوطاً وتحديات في ظل الظروف الإقتصادية السائدة. ■

مكرم بن صاصي (الزيتونة تكافل - تونس)

اولى شركات التأمين الاسلامية أنشئت قبل ثورة الياسمين واصبحت بعد الثورة شركة حكومية بالكامل

شركة الزيتونة تكافل ZITOUNA TAKAFUL هي اولى شركات التأمين التي انشئت في تونس لمزاولة التأمين بصيغته الاسلامية، وقد جرى ذلك قبل انهيار نظام زين الدين بن علي وذلك بمشاركة حكومية اهلية. وبعد انتصار ثورة الياسمين وانتقال السلطة صودرت الحصة الاهلية من أسهم الشركة لمصلحة الدولة التونسية.

وهكذا اصبحت زيتونة تكافل مملوكة من الدولة بالكامل. كشف لنا هذه الوقائع مكرم بن صاصي المدير العام للشركة، وقال: بكونها شركة تأمين اسلامية تعتبر زيتونة تكافل مديرة لاموال وحقوق المتعاقدين معها.

واي فائض تحققه يوزع عليهم وذلك هو الفارق الاساس بين عملها وعمل شركات التأمين التقليدي.

■ هل لنا بلمحة عن شركة زيتونة تكافل؟

– «الزيتونة تكافل» هي الشركة الأولى من نوعها في تونس التي تعمل في مجال التأمين التكافلي، وقد تمّ تأسيسها في كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١١ إلا ان الثورة وبعض المشكلات الإدارية العالقة اعترضت دخولها الى السوق لتعود وتنطلق في حزيران (يونيو) الماضي. وتعمل الشركة حالياً على تعزيز قدراتها للإنطلاق فعلياً بداية ٢٠١٢.

■ ما الذي يميّز عمل الشركة؟

– سوق التأمين التونسية تقليدية، أما شركتنا فتعمل في مجال التأمين وفقاً لمبادئ وأحكام الشريعة، حيث تدير أموال تبرعات المؤمن لهم وتعيد توزيع فائض الأموال كما انها تتبع مفهوم «القرض الحسن».

حكومية مستقلة

■ وهل تعتبر شركة مستقلة؟

– الزيتونة تكافل شركة مستقلة، وإن كانت مملوكة بنسبة ٩٦ في المئة من الدولة التونسية اذ انها تتمتع بمجلس إدارة خاص بها ورئيس مجلس إدارة وهيئة شريعة خاصة بها. إضافة الى ان رأسمالها يبلغ ١١ مليون دولار (١٥ مليون دينار). وقد أصبحت مملوكة من الدولة بالكامل بعد ان تمت مصادرتها اثر الثورة الأخيرة نتيجة مصادرة حصص بعض المالكين في الشركة.

■ ما هو توجّه الشركة؟

– تسعى الزيتونة تكافل الى ان تصبح شركة رائدة في مجالها والى وضع أسس ومعايير سليمة للعمل في التأمين التكافلي، خصوصا وان السوق التونسية تتمتع بفرص واسعة للنمو.

تطوير قطاع التأمين

■ ما هي الرسالة التي توجهونها خلال العام ٢٠١٢؟

– تضم الزيتونة تكافل ٥٠ موظفا معدل اعمارهم لا يتجاوز الـ ٣٥ عاما وهي تطمح الى تقديم افضل الخدمات المميزة والمبتكرة في السوق التونسية. كما وتعمل على تطوير قطاع التأمين بالتعاون مع الشركات العاملة في القطاع من اجل تعزيز الاقتصاد وخلق فرص عمل للشباب والمشاركة في تسريع عجلة الاقتصاد.■

أسامة عابدين (شركة أبوظبي الوطنية للتكافل)

نمو سوق التأمين في دولة الإمارات مستمر

تسعى شركة أبوظبي الوطنية للتكافل الى تحقيق أهدافها السامية في ضوء شعارها «تكافل هو اختيارك الأول في التأمين الإسلامي» عبر تقديمها مجموعة متكاملة من الوثائق والخدمات التكافلية، مع خدمة مميزة للعملاء من حيث الجودة والابتكار وتسوية المطالبات.

الرئيس التنفيذي للشركة أسامة عابدين توقع استمرار نمو سوق التأمين في دولة الإمارات، وعرض للمؤشرات الإيجابية التي حققتها الشركة، مشدداً على ضرورة تكوين محفظة متنوعة مع التركيز على فروع التأمين المتخصصة.

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– كان للأزمة العالمية الإقتصادية تأثيراتها السلبية على دولة الإمارات العربية، وعلى صعيد قطاع التأمين تواصل نمو الأقساط في السوق الإماراتية بنسبة تقارب ٧,٥ في المئة، باعتبار ان البنية التحتية التي تمتلكها الإمارات عالمية وتعدّ نقطة جاذبة على مستوى المنطقة الإقليمية.

من جهتي أتوقع استمرار النمو في العام ٢٠١٢، علماً ان هناك شركات عدة حققت نمواً ملحوظاً خلال ٢٠١١، وإحداها شركتنا التي حققت نتائج جيدة قياساً بالمعايير العالمية، حيث ارتفعت عوائد رأس المال بنسبة ٣١ في المئة، رافقها زيادة في الأرباح والنمو وذلك وفقا لنتائج الربع الثالث من العام ٢٠١١.

من هنا نلحظ ان الشركات التي تعتمد سياسة اكتتابية واقعية ولا تستند فقط في عملها على الإستثمار الذي يتأثر بالأوضاع العالمية، تستمر دائماً في النمو.

محفظة تأمينية متنوعة

■ تسلمتم منصبكم منذ أقل من عامين، فما هي الإنجازات التي حققتموها وما هي التحديات التي تواجهكم حالياً؟

– تسلّمت منصبي في آذار (مارس) من العام ٢٠١٠، وخلال الإجتماعات المتوالية آنذاك مع إداريي الشركة توصلنا الى وضع خطة عمل لتكوين محفظة تأمينية متنوعة، على ان تكون مجدية لناحية الربحية وتقديم الخدمات مع تنويع المصادر الاستثمارية والإبتعاد عن أي من هذه المصادر التي يمكن ان تشكّل خطراً على حملة الوثائق. وقد اتبعت الشركة هذه الخطة بشكل أساسي، اذ اننا لم نركّز على المنتجات التي قد تحتمل حرقاً للأسعار كفرعي الصحي والمركبات، بل تركّز عمل الشركة على فروع التأمين المتخصصة والمتنوعة بحيث استطاعت خلال العام ٢٠١١ ايجاد محفظة تأمينية متوازنة، ما سمح لنا بتسجيل زيادة في الإنتاج بنسبة ٤٠ في المئة، وفي الأرباح بنسبة ٣١ في المئة خلال الربع الثالث من العام ٢٠١١.

رفع تغطيات المعيدين مبررة

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– كل منتج تأميني يحقّق نسبة أرباح مختلفة، من هنا يجب ايجاد توازن في المحفظة لتجنب الخسائر، بحيث إذا تركزت المحفظة على فرعي الصحي والمركبات، فقد يؤدي ذلك الى تراجع الأرباح، أو تكبيد الشركة خسائر متفاوتة في ظل المنافسة التي تشهدها الأسواق.■

محمد الدخيلي (مجمع تونس للتأمين GAT)

منتجات وبرامج تأمينية جديدة وراء حركة عملياتنا الناشطة

وصف مدير عام مجمع تونس للتأمين GAT محمد الدخيلي الثورة التونسية بالمباركة لما فيها من تغيير للنهجين السياسي والاجتماعي في البلاد، ورأى ان التزام الشركات المحلية بدفع التعويضات خلال الأحداث والاضطرابات الأخيرة، جعلت منها محل ثقة، موضحاً ان مشروع الفصل بين الشركات التي تتعاطى التأمينات العامة وتلك المتخصصة بالتأمين على الحياة لا يزال قيد الدراسة من قبل وزارة المال، عازياً حركة العمليات الناشطة في المجمع الى المنتجات والبرامج التأمينية الجديدة التي طرحها مؤخراً، واعداً بانطلاقة جديدة لـ GAT للتأمين على الحياة خلال ٢٠١٢.

الشركات التونسية محل ثقة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– كان للثورة التونسية انعكاساتها السلبية على شركات التأمين والقطاعات الإقتصادية كافة، وسجل لشركات التأمين التونسية موقف مشرف اتخذته مطالبة بالتعويض عن الخسائر التي تسببت بها الثورة والإضطرابات التي رافقتها.

ويعتبر مجمع تونس للتأمين (GAT) من المؤسسات التي التزمت ودفعت ما يتوجب عليها لعملائها، ويزيد مجموع الأموال التي دفعتها GAT لمطالبات عن ٣٠ مليون دينار تونسي، وذلك مع الاستعانة بالمعيدين الذين أبدوا مرونة وتجاوباً.

وبالنتيجة فقد كانت الثورة مباركة، إذ غيّرت النهجين السياسي والإجتماعي في البلاد وحثت المواطنين على اختبار تجربة جديدة نأمل بأن ترتقي بالمجتمع التونسي نحو الأفضل، إضافة الى ان التزام الشركات المحلية بدفع التعويضات خلال المرحلة الدقيقة التي شهدتها البلاد، جعلت منها محل ثقة العملاء وقد استعادت نشاطها بسرعة قياسية.

١٤ في المئة نمواً

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– كان لنا الشرف في مجمع تونس للتأمين بأن نلعب دور الوسيط بين العملاء والمعيدين الذين دفعوا تعويضات كبيرة خلال هذه الفترة، لكن هؤلاء ما لبثوا ان لجأوا الى اعتماد شروط مغايرة وأكثر تشدداً من الشروط السابقة، مع رفع أقساط تغطياتهم، ما دفعنا الى وضع عملائنا في الصورة والبحث عن حلول تخفف وطأة هذه الأزمة التي بدأ العملاء يعانونها.

■ في رأيكم هل ستتغيّر القوانين والتنظيمات الراعية لقطاع التأمين التونسي مع تشكيل حكومة جديدة في البلاد؟

– لا يزال مشروع الفصل بين الشركات التي تمارس التأمينات العامة وشركات التأمين على الحياة في طور الدراسة من قبل وزارة المال.

أما لجهة التغيرات المنتظرة جراء الثورة، فنتمنى ان تقدم هذه الأخيرة زخماً كبيراً يؤدي الى عودة المستثمرين الى البلاد، سواء من الداخل أو الخارج، بما ينعكس ايجاباً على صناعة التأمين التونسية.

■ المعروف ان تونس لم تشهد نمواً خلال محنتها، فهل سجلتم في GAT نمواً خلال العام ٢٠١١؟

– شهد قطاع التأمين في تونس مع نهاية شهر حزيران (يونيو) ٢٠١١ نمواً بنسبة ٦ في المئة، يقابله نمو في مجمع تونس للتأمين بنسبة ١٣ في المئة خلال الفترة عينها، ومن المتوقع ان يبلغ هذا النمو ١٤ في المئة مع نهاية ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠.

اندماج في الدورة الاقتصادية

■ يحتل الـ GAT المركز الثالث بين شركات التأمين في تونس، ما هي الإستراتيجية التي تتبعونها؟

– يشهد مجمع تونس للتأمين حركة عمليات ضخمة على مستوى المنظومة والشبكات التجارية، ولعل ذلك يعود الى المنتجات التأمينية الجديدة والبرامج التي طرحناها مؤخراً، بغية التأثير على المستهلكين ودفعهم لشراء تغطيات نوعية جديدة.

وللتذكير فإن النمو المحقق ناتج عن اندماج الـ GAT في الدورة الإقتصادية.

شركات متخصصة تابعة

■ هل الكلام عن GAT ينحسب على GAT للتأمين على الحياة؟

– تابعنا في المجمع العمل في مجال التأمين على الحياة خلال ٢٠١١، أما خلال ٢٠١٢ فستشهد السوق التونسية انطلاقة جديدة لـ GAT للتأمين على الحياة، بحيث ستنقل محفظة الحياة اليها بعد تزويدها بنظام معلوماتي متطور وشبكة تجارية واسعة، وسيترافق ذلك مع طرح منتجات وبرامج جديدة على الحياة ومنها التأمين الادخاري.

■ ما هي مخططاتكم المستقبلية للعام ٢٠١٢؟

– سنطوّر أعمال الشركات المنبثقة عن GAT خلال العام ٢٠١٢ وهي: GAT INVESSTISSEMENTS، GAT IMMOBILIERS، GAT VIE بحيث ان كل محفظة تديرها شركة متخصصة في مجالها تضم كوادر وأهل اختصاص مهمتهم ايجاد الفرص المتاحة على مستوى الشركات النقدية والمالية وخارجها، من اجل تعزيز النمو وزيادة الانتاجية.

التأمين التكافلي في ٢٠١٢

■ هل ستفتح الشركة نافذة اسلامية خاصة بها خلال العام ٢٠١٢؟

– هناك مشروع قانون خاص يرعى التأمين التكافلي قيد الدرس في وزارة المالية، وعندما يشرّع العمل به سيمتلك GAT نافذة للعمل في مجال التأمين التكافلي في النصف الثاني من ٢٠١٢، مع الأخذ بالاعتبار اختلاف التأمين التكافلي عن أي نوع من التأمينات نظراً لتمايز عقوده بخصائص محددة، من دون اغفال ان التطوير الذي يطاول عمل البنك الإسلامي ينعكس على تطوير قطاع التأمين التكافلي.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– نأمل ان يحمل العام ٢٠١٢ الخير للبلاد وبذلك يتحقق نجاح الثورة، وكلنا ثقة وايمان بقدرة الحكومة الجديدة على اتخاذ قرارات شفافة وفاعلة من أجل تطوير الاقتصاد والمجتمع وخصوصاً قطاع التأمين.■

خالد الحسن (شركة الخليج للتأمين GULF الكويت):

الاوضاع المالية في العالم تدعو الى القلق وعلى شركات التأمين ان تحسن اختيار استثماراتها

شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE تحولت خلال السنوات الاخيرة الى مجموعة اقليمية حيث دخلت اسواقاً عربية عديدة من خلال شركات شقيقة او تابعة. وانتشارها الجغرافي هذا اتاح لها ان تنوّع مصادر الاقساط التي تحققها وكذلك الاخطار التي تغطيها.

رئيسها التنفيذي خالد الحسن قال ان الاحداث وحركات الاحتجاج التي شهدتها مصر، ادت الى تغيير السلطة، وهذا الواقع يؤكد انها تجاوزت حدود عقود التأمين التي تغطي الشغب والاضطرابات الشعبية (SRCC). وقال هناك اشكال فعلي حول تفسير بنود ملحق الـ SRCC ولذا عمدت بعض شركات الاعادة العالمية الى اعادة صوغ مفاهيم الملحق المذكور.

وقال الحسن، ان شركات الاعادة العربية تفكّر جديا في اعداد تغطية نموذجية لاخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE على ان تضع العقد الجديد في متناول الشركات العربية المسندة، بأسعار وبشروط معقولة. وابدى الحسن قلقه حيال الاوضاع المالية في العالم ودعا شركات التأمين العربية الى اتباع الحذر في توظيف اموالها.

■ اختلفت الاجتهادات حول توصيف الاحداث في تونس بينما وضعتها حكومة تونس المؤقتة في خانة تغطيات الـ SRCC لكن شركات الاعادة اعتبرتها انتفاضة شعبية وانقلابا على السلطة. هل توافقون على التوصيف الذي اعتمدته الحكومة التونسية؟

– لا يزال هذا الموضوع مدار بحث وتحليل بين معيدي التأمين والشركات المباشرة، ومن ينظر بتعمق الى وضع الاحداث التي جرت في بعض الدول العربية وما رافقها من اعمال عنف ومطالبات بتغيير السلطة، يتجه للاعتقاد انها تجاوزت التغطيات المذكورة في ملحق تغطيات الـ SRCC، وبالتالي قد يدخل كثير منها في خانة العنف السياسي او الثورات بهدف قلب نظام الحكم وهي من الاخطار المستثناة من خانة الشغب والاضطرابات.

اضاف: ان هذه الاحداث تجاوزت التغطيات المشمولة في هذا الملحق كما اعتقد، وبالتالي لا بد من وجود توافق بين شركات التأمين والاعادة بهذا الخصوص. ولتلافي مثل هذا الاشكال مستقبلا علينا اعادة صياغة هذا الملحق اي الملحق الخاص بأخطار الشغب والاضطراب المدني (SRCC) بأسلوب وتغطيات واضحة محددة. وقد علمت ان بعضاً من شركات الاعادة في صدد مراجعة هذا الملحق للتوصل الى حدود وشروط واضحة ومحددة لملحق SRCC لتلافي الاشكال مستقبلا. لكن الاحداث ما زالت تتسارع في كثير من الدول العربية، وعلينا جميعا ان نصل الى صياغة موحدة بهذا الخصوص.

■ هل توافقون على اعتبار ثورة ٢٥ يناير في مصر مشمولة ضمن اخطار SRCC؟

– ادت احداث مصر الى تغيير السلطة وهي برأيي تجاوزت تغطيات الـ SRCC.

شركات الاعادة العربية تفكر بجدية بإعداد عقد تغطي بموجبه اخطار العنف السياسي لحسابها الخاص

■ يدّعي بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي ولو بحده الادنى فهل هذا صحيح، وما هو الدور الذي عليها القيام به؟

– معظم شركات الاعادة العربية تكاد تكون تابعة FOLLOWERS للمعيد الاجنبي القائد LEADER في الاتفاقيات الخاصة بشركات التأمين وبالتالي لم يتم حتى الآن دراسة تغطية اخطار العنف السياسي من قبل معيدي التأمين العرب ولحسابهم الخاص.

اضاف: لكن حاليا تتجه شركات الاعادة العربية لتشكيل نموذج يوفر هذه التغطية لبعض شركات التأمين العربية. اتمنى ان تتم دراسة هذا الموضوع جيدا، وتوفير تغطيات وتسهيلات مناسبة.

وقال: ان الاسعار التي يجري استيفاؤها حاليا في الاسواق الدولية مرتفعة جدا، ويسوق لها بعض الوسطاء العرب والاجانب. وفي اعتقادي ان شركات الاعادة العربية باستطاعتها توفير – ولو بحد معين – تغطيات مناسبة للشركات العربية اذا توحدت جهودها لايجاد مثل هذه المحفظة وبطاقة استيعابية جيدة.

تعويضات محدودة

■ ما كان انعكاس مساهمة شركة الخليج للتأمين في الدول التي تعاني الاضطرابات على نتائجها؟

– طبعا، لدينا في مجموعة الخليج للتأمين مساهمات في بعض الدول مثل سوريا، البحرين ومصر. لكن الاحداث لم تنعكس سلباً على نتائج شركاتنا هناك. وبخصوص تغطيات SRCC دفعنا جميع مطالباتنا وكانت المبالغ محدودة جدا.

منافسة غير فنية

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية ٥٣ في المئة ومن المتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات قفزة مماثلة. هل يعتبر ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة؟

– بدون ادنى شك، فالتأمين الصحي الالزامي في السعودية والامارات سيدفع نحو تطوير الكثير من البرامج الصحية وتحسين القدرات الاكتتابية في هذا النوع من التأمين. كما ان زيادة الطلب عليه هو بذاته تطور ايجابي لكن على شركات التأمين الا تنجرف وراء المنافسة غير الفنية التي قد تنعكس سلبا على نتائجها. آمل ان تأخذ هذه الشركات حذرها عند الاكتتاب بهذا النوع من التأمين لانه معروف بخسائره الكبيرة اذا لم تتوفر ادارة فنية جيدة لادارة الاكتتاب والمطالبات الصحية.

فهذا النوع من التأمين يحتاج الى ادارة مطالبات جيدة والحصول على خصومات جيدة ومراجعة نتائج كل عملية سنويا واعادة النظر في الشروط والاسعار لتحقيق ارباح معقولة.

تشدد في الشروط

■ اعلنت شركة ميونيخ ري مؤخرا ان عام ٢٠١١ كان الاسوأ بالنسبة لشركات الاعادة العالمية لما تكبدته من خسائر نتيجة الكوارث الطبيعية التي حدثت عالميا. هل من المتوقع ان تشهد الاسواق العربية شروطا اضافية وارتفاعا بالاسعار من قبل المعيدين؟

– نتيجة للكوارث الطبيعية التي حدثت هذه السنة في الكثير من الدول الى جانب احداث ما يسمى بالربيع العربي، عانت شركات الاعادة العالمية خسائر فادحة وهذا ما اظهرته النتائج بالارقام في الربع الاول والثاني من العام الحالي. اعتقد ان هذه الشركات ستقوم بدراسة كل سوق على حدة والمخاطر التي قد تتعرض لها الى جانب النتائج. واتوقع في هذا الاطار المزيد من التشدد في الشروط بما يخص تغطية الكوارث وقانون الحظر المطبق على بعض الدول، الى جانب اعادة صياغة تغطيات SRCC والعنف السياسي والحد من الخسائر المفتوحة. كما سيتم اعادة النظر بالطاقة الاستيعابية لكل شركة، وآمل الا تكون الشروط الجديدة قاسية على شركات التأمين العربية وان يكون عام ٢٠١٢ افضل بنتائجه من ٢٠١١.

تنويع الاستثمارات

■ في ظل هذه الاوضاع كيف تتوقعون ان تقفل ميزانية الشركة لسنة ٢٠١١؟

– استطاعت شركتنا برغم الازمة المالية العالمية ان تحقق افضل النتائج. لقد استطعنا من خلال عملياتنا الموزعة على اسواق مختلفة ان نحقق نتائج تقارب ما تم التخطيط له.

اما في ما يتعلق بأسواق المال عالميا فأنا غير متفائل قياسا لما نشهده من اضطرابات مالية في اوروبا واميركا وما يمر به العالم العربي من احداث سياسية وأمنية ستنعكس حتما وبشكل سلبي على الاسواق المالية.

وانهى قائلا: على شركات التأمين ان تأخذ حذرها عن طريق تنويع استثماراتها والاتجاه الى الآمنة منها والتركيز اكثر على النتائج الفنية.■

سليمان الدلالي (شركة التأمين الاهلية AHLEIA - الكويت):

الاخطار التأمينية تخرج عن اختصاصات المصارف ولذا أعارض مزاولة المصارف الكويتية للتأمين عبر شبابيكها

يرافق التفاؤل بشكل دائم رئيس مجلس ادارة الشركة الاهلية للتأمين – الكويت سليمان الدلالي وذلك نابع من ايمانه بعمله الناجح والنتائج التي تحققها الشركة وفروعها والشركات الشقيقة في الدول العربية حيث توسعت واثبتت وجودها وقدراتها في مواكبة كبرى الشركات الرائدة.

كعادتها «البيان الاقتصادية» في مطلع كل عام تختار صديقها الدائم ليطلعنا على اوضاع الاهلية والمستجدات لديها، وما اذا كانت الشركات الشقيقة قد تأثرت كغيرها من شركات التأمين بالجمود الناجم عن الاحداث رغم معرفتنا بنتائجها الفنية الجيدة.

وكان اللافت في الحوار الانتقاد البناء الذي وجهه رئيس الاهلية للمصارف التي تمارس التأمين على الاخطار المصرفية داعيا اياها لتحصر اعمالها في المجال المخصص لها، اذ ان المصرف الذي يمارس التأمين يتحمل مسؤولية مهنية تأمينية حيال المضمون.

وهنا حوارنا المريح مع الضامن الصديق سليمان الدلالي:

الاحداث العربية اوجدت جمودا في بعض الدول العربية الا اننا نأمل بعودة الهدوء وبانطلاقة جديدة للتأمين

توسع وانتشار

■ **كيف اثر الوضع العام في الدول العربية وبالاخص الاحداث التي مرت بها بعض الدول على قطاع التأمين وعلى اعمال الشركة الاهلية للتأمين تحديدا؟**

– لم يتأثر قطاع التأمين في الكويت على الاطلاق وسوقه عموما مزدهرة ويسير نحو الاحسن. اما اعمال التأمين الاهلية فجيدة وهي تؤمن بالتوسع والانتشار وتبحث دائما عن الفرص الجيدة برغم ندرتها. وقد وفقنا خلال السنوات الاخيرة في دخول قاعدة المساهمين في شركات تأمين عربية عديدة، وقد امكن لنا التوسع ان نحدث تنويعا في الاخطار التي تغطيها الشركة وان نوزع اخطارنا على منطقة جغرافية كبيرة.

اضاف: اما بالنسبة للاحداث التي شهدها ويشهدها العالم العربي، فقد احدثت جمودا في قطاعات معينة مثل السياحة والنقل، وذلك الجمود يؤثر بالطبع على أنشطة قطاع التأمين. الا ان النتائج الفنية للشركات التابعة لنا والشركات الشقيقة ما تزال جيدة. ومع عودة الاستقرار الى الدول العربية لا بد لقطاع التأمين ان يشهد انطلاقة جديدة وبأوضاع اكثر هدوءاً واستقراراً.

تغطية اخطار الحرب والعنف السياسي

■ **هل ازداد الطلب على التأمين ضد اخطار الحرب والعنف السياسي وهل تؤمنون التغطية له؟**

– التغطية موجودة دائما وتعتمد على نوعية الخطر الموجود ومقدار الحاجة الى المنتج والفائدة المرجوة منه. هذه العوامل كلها تشكل التغطية الجيدة اضافة الى السعر المناسب.

ونحن في هذا المجال نحصل على عقود التأمين ضد العنف السياسي من صناديق لويدز المتخصصة وكذلك من بعض شركات الاعادة العالمية.

■ **الا تجدون ان شركات الاعادة العربية قد استفادت من الفرص المتاحة حاليا؟**

– كان يمكن لها ان تستفيد بنسبة اكبر لكن عليها اولا امتلاك القدرة على ذلك.

■■■

نستعين بصناديق لويدز للحصول على عقود تأمين العنف السياسي

■■■

التأمين عبر المصارف

■ **لماذا لم يطبق العمل بالتأمين عبر المصارف في الكويت؟**

– لانه في الحقيقة امر غير جيد، فما الحاجة من دخول المصرف خانة التأمين؟

اضاف: في الولايات المتحدة الاميركية يمنع على المصارف ان تتعاطى التأمين لانه يخرج عن نوعية الاخطار المصرفية. وفي رأيي على المصارف ان تحصر اعمالها في المجال المخصص لها وان تترك التأمين للشركات المعنية به. وقال: علينا في العالم العربي ان نعتمد التخصص في الاعمال، وان نترك لكل قطاع ان يزاول اعماله في المجالات التي تعنيه.

اضاف الدلالي: استغرب ان تكون بعض الدول العربية، مثل لبنان قد سمحت للمصارف ان تمارس التأمين عبر شبابيكها وذلك دون انظمة او ضوابط. وفي رأيي ان المصرف الذي يمارس التأمين يتحمل مسؤولية مهنية تأمينية حيال المضمون.

وهذا النوع من المسؤولية يخرج عن اختصاصات المصارف، ولذا لا اوافق على ممارسة التأمين عبر المصارف سواء في الكويت او في غيرها من الدول العربية.

نتائجنا ممتازة

■ **كيف تقوّمون نتائج واقساط الشركة للسنة الحالية؟**

– النتائج والاقساط ممتازة هذه السنة، وقد تجاوزت ما حققناه العام الماضي بأشواط. ونتمنى ان تكون نتائج السنة المقبلة افضل. ■

عبد العزيز المنصور (رئيس اتحاد شركات التأمين والصفاة للتأمين التكافلي - الكويت):

دخول شركات تكافلية ساهم في مضاعفة حجم السوق

عرضنا على الوزير الصعوبات التي يواجهها عدد محدود من شركات التأمين العاملة في الكويت

تقدم شركة الصفاة للتأمين التكافلي خبرتها الكاملة وكفاءة فريق عملها من أجل توفير أرقى وأدق الخدمات التأمينية، وتسعى الى إرضاء مضمونيها وتقديم الأفضل لهم.

رئيس مجلس الإدارة عبد العزيز المنصور الذي يرأس في الوقت عينه اتحاد شركات التأمين في الكويت، عرض علينا خلال المقابلة التي اجريناها ، الاهداف التي يسعى الى تحقيقها مع زملائه في الاتحاد الكويتي. واعرب عن ارتياحه للنتائج التي تحققها شركة الصفاة. وقال ان الشركة وضعت في متناول الجمهور الكويتي عقد تأمين ادخاريا في مجال التأمين العائلي (LIFE) وان العقد يلاقي اقبالا كبيرا، خصوصا وانه يسوّق عبر بنك عريق، هو بنك الخليج في الكويت. وأشار الى سعي إدارة الشركة لمناقشة وزارة التجارة وايضاح الآثار السلبية المتراكمة لدى شركات التأمين، مع معاودة منح التراخيص الجديدة، واقترح ان تكون هيئة سوق التأمين مستقلة، معتبراً ان دخول شركات تكافلية جديدة الى السوق الكويتية ساهم في مضاعفة حجم السوق ، كاشفاً عن إطلاق منتج إسلامي عائلي بالتعاون مع بنك الخليج.

معاودة منح التراخيص

■ بحكم منصبكم كرئيس لاتحاد شركات التأمين في الكويت، ما الذي تستطيع القيام به إزاء المشكلات الكبيرة التي تعانيها بعض شركات التأمين العاملة في الكويت؟

– سبق واتفقنا في مجلس الإدارة على الوقوف وقفة جادة إزاء ما تمر به هذه الشركات وعلى التباحث والمناقشة الجادة مع وزارة التجارة، وايضاح الآثار السلبية المتراكمة لدى الشركات، خصوصاً مع معاودة منح التراخيص الجديدة في ظل استمرار آثار الأزمة المالية وتعثر العديد من الشركات.

اضاف: وبناء عليه التقينا وزير التجارة والصناعة وعرضنا عليه اوضاع صناعة التأمين واتفقنا على العمل معا، من اجل التغلّب على الصعوبات التي نعاني منها.

■ وهل تتجاوب وزارة التجارة مع طروحاتكم؟

– لقد استمعت الينا باهتمام وأبدت حرصها على العمل من اجل تحسين الاوضاع. ونأمل ان نصل الى نتيجة مشرفّة معها.

مسؤولية المركزي

■ هل تؤيدون هيئة تأمين تابعة للبنك المركزي أم هيئة مستقلة؟

– اقترحت ان تكون هيئة سوق التأمين مستقلة لأن البنك المركزي لديه مسؤولياته النقدية والإئتمانية الخاصة.

■ يزداد الطلب حالياً في الأسواق العربية على تغطيات أخطار العنف السياسي، فهل يشمل هذا الكويت؟

– لم تشهد الكويت اية احداث مشابهة لما يحصل في دول عربية اخرى، لذا لم نلمس أي طلب على مثل هذه التغطيات.

«الصفاة» وضعت في متناول ارباب العائلات عقد تأمين ادخاريا جديدا

مضاعفة القدرات الاستيعابية

■ تعرضت بعض أهم شركات إعادة التأمين العالمية لخسائر فادحة نتيجة الكوارث الطبيعية، فهل لمستم مع بدء موسم تجديد الإتفاقيات، تشدداً أو شروطاً من قبل المعيدين؟

– أرى ان المعيدين لا يزالون يتمتعون بقدرات استيعابية وهم يراقبون مؤشرات الشركات المسندة ونتائجها. وبالنسبة الى شركتنا فقد عقدنا اتفاقيتنا في بداية شهر تموز (يوليو) ونتائجنا ممتازة. وكل من يتعامل معنا مطمئن للنتائج الفنية التي حققناها.

ولدينا القدرة على تلبية جميع متطلبات العملاء. كما ان دخول شركات تكافلية جديدة الى سوق التأمين ساهم بمضاعفة حجم السوق.

■ ما هو الإنجاز الذي حققته شركتكم، وتميّزت به مؤخراً؟

– قدمنا منتج توفير عائلياً بالإتفاق مع بنك الخليج وحقق اقبالاً جيداً، ونتوقع له المزيد من النجاح لأنه منتج ممتاز. وبنك الخليج ليس مصرفاً إسلامياً لكن طريقته رائعة في التسويق للمنتجات الإسلامية. وهو يتمتع بقاعدة واسعة من العملاء.

نمو في الأقساط والأرباح

■ كيف تتوقعون الأقساط والنتائج مع نهاية عام ٢٠١١ وبداية عام ٢٠١٢؟

– حققنا في الأشهر الستة الأخيرة نمواً بمعدل ٣٠ في المئة عن السنة الماضية الى جانب النمو في الأرباح. نأمل ان تزداد نسبة النمو هذه مع بداية السنة الجديدة الى ٢٠ أو ٢٥ في المئة.

■ يقال ان شركات التأمين التكافلية تعاني من الخسائر، بمَ تعلقون؟

– بالعكس تماماً، فقد حققنا نمواً جيداً في الأرباح والأقساط المكتتبة، الى جانب تنوع المحفظة. نحن لا نركز فقط على بعض الفروع دون الأخرى، إنما المحفظة الشاملة التي تحتوي على كل الفروع. ■

سعد مكي (التكافل الدولية - TAKAFUL INTERNATIONAL - الكويت):

الشركات العربية تفتقد الى خلق وابتكار منتجات جديدة

رأى المدير العام لشركة التكافل الدولية – الكويت سعد مكي في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» ان مشكلة شركات التأمين العربية تتمثل بافتقارها للخلق والابتكار، وكشف عن منتج جديد اطلقته الشركة مؤخراً يتوجه الى الطلاب والأساتذة، متهماً بعض الجهات العمل ضد وجود هيئة التأمين في السوق الكويتية، معتبراً الهيئات غير ناصحة ولا تلعب أي دور في تنظيم الأسواق، متوقعاً تحقيق نمو في حجم الأقساط بنسبة ٣٠ في المئة في ٢٠١٢.

افتقار للخلق والابتكار

■ المعروف ان شركة التكافل الدولية متميزة عن سواها من شركات التأمين لماذا، وكيف تنظرون الى اوضاع التأمين التكافلي في الكويت؟

– مشكلة شركات التأمين الأساسية في العالم العربي افتقارها للخلق والابتكار، فهي لا تبتدع أنواعاً جديدة من المنتجات. إنما تنافس منافسة شرسة بالمنتجات المتوافرة في السوق. إذاً المشكلة ليست في عدد الشركات كثيرة كانت أم قليلة، تكافلية أو عادية، إنما بنقص ابتكار أنواع جديدة من الخدمات التي تفيد المؤمن له وتصب في مصلحتها. الى ذلك تتميز شركتنا بهذه الخصوصية، وهي تطلق كل عدة أشهر منتجاً جديداً وتنافس به لا بالسعر إنما بالجودة والتميّز.

وحالياً نركز على تأمينات الصحة والحياة، وقد ابتكرنا منتجات عدة غير موجودة في السوق. وأنا على يقين انه بعد أشهر عدة سيبادر الآخرون الى تقليد المنتج ونسبه لأنفسهم. وقد سوّقنا مؤخراً منتجاً جديداً يختص بالجامعات والمعاهد للطلاّب والأساتذة. كما ابتكرنا منتجاً جديداً يغطى عالمياً بحدود ٣,٥ ملايين دولار. منتجاتنا مرتفعة الثمن لكنها ذات جودة عالية، اننا نقدم أفضل الخدمات على الإطلاق في الكويت.

تجربة الهيئات غير ناجحة

■ هل في رأيكم ستحل هيئة التأمين التي ستؤلف قريباً في الكويت مشكلات سوق التأمين؟

– نتمنى ذلك فنحن لا نحمّل الحكومة الكويتية مسؤولية التقاعس عن مساعدتنا في تأسيس الهيئة. لكن بعض الجهات في القطاع لا تريد هذه الهيئة. عندما صرّحت سابقاً بأنني أثمن لو يتبع قطاع التأمين الكويتي للبنك المركزي غضب أقطاب القطاع مني. وأنا لا أدري سبب الخوف من هيئة الرقابة اذا كانت أعمالنا سليمة. مع الأسف تجربة الهيئات في أسواقنا غير ناجحة، ولا تلعب أي دور في تنظيم الأسواق.

نمو متوقع

■ هل التأمين ضد أخطار العنف السياسي مطلوب في الكويت؟

– كلا، ربما من بعض الفنادق فقط، فالكويت مستقرة ولا وجود لأخطار فعلية وأسعار مثل هذه التغطيات منخفضة جداً.

■ ماذا حققت الشركة كأقساط ونتائج خلال سنة ٢٠١١؟

– حققنا نمواً بنسبة ٢٣ في المئة ومن المتوقع ان يزداد هذا النمو في السنة المقبلة بين ٢٥ و٣٠ في المئة. أما حجم أقساطنا فصغير لكنه مستقر. ■

عبد الرزاق محمد الوهيب

(تآزر للتأمين التكافلي T'AZUR):

القوننة كفيلة بتصحيح اوضاع سوق التأمين في الكويت

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة «تآزر للتأمين التكافلي» T'AZUR في الكويت عبد الرزاق محمد الوهيب اكد تأثر قطاع التأمين في الكويت بالاحداث الجارية في غير بلد عربي، وبعاملي هروب رؤوس الاموال وتزايد نسب البطالة، واعتبر زيادة شركات الاستثمار الاسلامية والتأمين التكافلي ظاهرة اوجدت معاناة في السوق المحلية، مشددا على القوننة في سبيل تصحيح اوضاع سوق التأمين، مركزا على هدف الربحية وليس حصة الشركة السوقية.

■ هل أثّرت الاحداث السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية والتي ادت الى هروب رؤوس الاموال وتزايد نسب البطالة وتراجع حجم الاقساط على قطاع التأمين في الكويت؟

– نعم، اثرت هذه الاحداث سلبا على قطاع التأمين في الكويت، وعمدت شركات كثيرة من الشركات الى تقليص عدد موظفيها وخفض رواتبهم. كما وتدنت ايضا اعمال الاستيراد، وتراجع تمويل البنوك للقطاع الخاص شركات وافراداً، وتأثر قطاع البناء حيث الدولة هي الوحيدة التي تستثمر فيه حاليا. من هذا المنطلق اتوقع المزيد من التأثير السلبي على حجم الاقساط خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وهنا أسأل عن الخطة المطبقة حاليا... هل هي مرتبطة بالعولمة ام بمبدأ السوق الحرة ام انها لحماية المستهلك؟

تصحيح بالقوننة

■ في رأيكم ما الذي حققه التأمين التكافلي حتى اليوم؟

– للاسف لم يؤد دوره كما يجب. لقد انطلق من مبدأ ان يكون بديلا للتأمين التقليدي ثم تطور ليصبح ظاهرة تتماشى مع طفرة السوق التي بدأت عام ٢٠٠٠.

وهكذا ازدادت شركات الاستثمار الاسلامية والتأمين التكافلي مما شكل ظاهرة اوجدت معاناة للسوق المحلية.

■ ما هو المطلوب لتصحيح هذا الوضع؟

– القوننة هي الكفيلة بالتصحيح، وقد استحدثت قوانين تفتيش وتصنيف تحت ضغط البنك الدولي، اضافة الى تطبيق معايير «بازل ٢».

الربحية هي الهدف

■ ما حجم الاقساط الذي تتوقعون تحقيقه قبل نهاية العام؟

– المقارنة ليست بالاقساط انما بالربحية. بلغ اجمالي اقساطنا هذه السنة نحو ٤ ملايين دينار وهدفنا هو الربحية وليس حجم حصتنا السوقية. ■

الشيخ سعود بن عبدالله آل ثاني (العضو المنتدب في مجموعة الخليج التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL GROUP):

نحن متفائلون بالعام ٢٠١٢ ونتوقع بداية انتعاش افضل

حريص على شركته وعلى الشركات القطرية كافة، فالشيخ سعود بن عبدالله آل ثاني العضو المنتدب في مجموعة الخليج التكافلي – قطر، يؤكد في حديثه المختصر والمعبر ان اغلبية شركات التأمين القطرية لم تتأثر بأحداث المنطقة «وذلك يعود لسياسات تنويع الاستثمارات التي تتبعها اكثرية شركات التأمين في الدولة».

وكذلك نفى الشيخ سعود تأثر استثمارات الشركة في الخارج وذلك «لأننا اتجهنا الى تصفية معظم الاستثمارات قبل الاحداث الحالية». واذ تحدث عن زيادة الوعي التأميني في المجتمع الذي يشجع الشركات على ابتكار منتجات اكثر فعالية، كشف عن اقتراب الاعلان عن منتجات جديدة موجهة للافراد.

وبالنسبة لمواقف معيدي التأمين وشروطهم الجديدة قال: «انهم ينظرون الى النتائج الفنية والفعلية للشركات والتعاون دائم في ما بيننا». واخيرا رفض ان نعتبر ما يجري من احداث في المنطقة بالمأساوية، داعيا الى اعتبارها تحديات صعبة ستمر بخير. وختم الشيخ سعود: اننا متفائلون بالعام ٢٠١٢:

اغلبية الشركات القطرية لم تتأثر بالاحداث

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– لا شك بأن قطاع التأمين بشكل عام في الوطن العربي قد تأثر بالأحداث الحالية في المنطقة العربية، إلا ان سوق التأمين في قطر لا تزال تشهد نموا متصاعداً وإدخال شركات ومنتجات جديدة للسوق. وهذا يؤشر الى عدم تأثر القطاع بهذه الأحداث. ولكن قد يكون التأثير على استثمارات شركات التأمين في الدول التي تشهد اضطرابات، إلا أن هذا التأثير لا يشكل إلى الآن تحدياً جدياً، وذلك يعود لسياسات تنويع الاستثمارات التي تتبعها أغلبية شركات التأمين في الدولة.

بالنسبة لنا في مجموعة الخليج التكافلي شأننا شأن باقي أغلبية شركات التأمين في الدولة لم نتأثر بهذه الأحداث نتيجة لما تم ذكره سابقاً.

صفينا معظم الاستثمارات الخارجية قبل الاحداث

■ هل لشركتكم مساهمات في الدول العربية التي تعاني اضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على اعمال الشركة الأم؟

– نعم، لدينا بعض الاستثمارات الخارجية المتواجدة في بعض الدول التي شهدت اضطرابات، إلا أننا وباتباعنا لسياسة متحفظة نوعاً ما باتجاه حجم الاستثمارات الخارجية لدينا، لم نتأثر بشكل كبير بهذه الاضطرابات حيث أننا اتجهنا إلى تصفية معظم هذه الاستثمارات قبل الأحداث الحالية، وذلك لرغبتنا بتركيز استثماراتنا باتجاه السوق المحلية في الأعوام القليلة القادمة وبذلك نؤكد عدم تأثر الشركة الأم.

استخدام عادل لوثائق التأمين الصحي

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارات دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– بكل تأكيد هو تطور إيجابي للغاية حيث أن ذلك يؤكد على زيادة الوعي التأميني في المجتمع ويشجع الشركات على ابتكار منتجات أكثر فاعلية تلبي الطلب المتزايد على هذا النوع من التأمين والأنواع الأخرى من تأمينات الأفراد، وبالتالي نرى أنه لابد لشركات إعادة التأمين أن تتجه إلى توسيع استثماراتها التي تخدم منتجات تأمينات الأفراد وتسعى لإبقاء النتائج الفنية تحت السيطرة بكل تأكيد. وأيضا أود أن أؤكد أننا كشركات تأمين نسعى دائما الى نشر الوعي التأميني في ما يتعلق بالاستخدام العادل لوثائق التأمين الصحي.

■ ■ ■

اغلبية الشركات في قطر لم تتأثر بالاحداث لاتباعها سياسات توزيع الاستثمارات

■ ■ ■

ويضيف الشيخ سعود: وتماشياً مع ما ذكرته لكم، فإننا في مجموعة الخليج التكافلي على أبواب الإعلان عن بعض المنتجات الجديدة الموجهة للأفراد والتي سيتم الإعلان عنها في وقت قريب.

سوقنا مربحة لشركات الاعادة

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– نحن في مجموعة الخليج التكافلي نتفهم آراء معيدي التأمين الدوليين، ولكن عندما نتكلم عن سوقنا المحلية فهم أيضا ينظرون إلى النتائج الفنية والفعلية الناتجة أساسا من الأوضاع المستقرة في منطقتنا. كما أن هناك تعاونا دائما في ما بيننا لتلبية متطلبات السوق بفعالية وحرفية عالية. كما أن سوقنا المحلية تعتبر من الأسواق المربحة جداً لهذه الشركات لتوفر عوامل الازدهار والاستقرار الاقتصادي فيها.

تحديات ولكنها ليست مأساوية

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟

– أختلف معكم في تقييمكم للأوضاع بأنها مأساوية وتسميتنا لها بأنها تحديات صعبة ستمر حتماً إلى خير، وكما أكدت لكم فإن سوقنا آمنة واستثماراتنا متنوعة ومتينة وبالتالي نتطلع إلى نهاية عام جيدة على صعيد إقفال ميزانيتنا. ونأمل بأن نستمر في تحقيق طموحات مساهمي الشركة والمشتركين أيضاً في عوائد مجزية لاستثماراتهم بالشركة.

متفائلون بالعام ٢٠١٢

وانهى حديثه: وفي ما يتعلق بالأسواق فإننا ننظر بعين التفاؤل إلى بداية العام ٢٠١٢ ونتوقع بداية انتعاش أفضل للأسواق وخاصة السوق القطرية مع البدء في طرح مشاريع البنى التحتية لمونديال ٢٠٢٢. ■

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL قطر):

معظم الشركات التي تتعاطى التأمين الصحي تعاني وذلك لارتفاع درجة الخطر والمطالبات

تتميز الشركة العامة للتكافل بتقديم حلول وخدمات تأمينية متكاملة تتناسب مع متطلبات السوق والعملاء من أفراد وشركات ومؤسسات. ويأتي ذلك تأكيداً على رؤية الشركة بأن تكون السباقة في تقديم الحلول التأمينية المبتكرة والتي تتوافق مع أسس الشريعة الإسلامية.

المدير العام للشركة ماجد عقل يرى أن الأحداث في الدول العربية قد تؤثر على تلك الدول بينما تأثيرها على الدول الأخرى قد يكون غير مباشر، وعن التأمين الصحي أفاد بأن درجة الخطر فيه عالية وتتعرض الشركات عموما لمطالبات عالية ، كاشفاً عن تحقيق الأهداف والانتقال حالياً الى التركيز على المنتجات الموجهة للأفراد.

عام ٢٠١٠ سجلت الشركة ارتفاعاً بالأقساط فاق الهدف المرسوم بكثير وقد نمت ميزانيتنا بنسبة ٤٠ في المئة

تأثر قطاع التأمين بالأحداث

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– دائماً يؤثر عدم الإستقرار السياسي على التأمين وبالتأكيد هذه الأحداث تؤثر على تلك الدول مباشرة وتأثيرها غير مباشر على الدول المحيطة بها خاصة الدول العربية وذلك بتأثيرها على الإستثمار وتحرك رؤوس الأموال حيث يخاف المستثمرون من الإستثمار فى المناطق الملتهبة وبالتأكيد تأثيرها قد يمتد إلى دول العالم قاطبة. بالنسبة إلى دولة قطر لم تتأثر مباشرة ولكن تأجلت بعض المشاريع الكبرى وخصوصاً في قطاع البنية التحتية، وقد يكون ذلك بسبب رؤية أهل الإقتصاد بالدولة وليس بسبب الأحداث بالدول العربية ولكن مما أثر على قطاع التأمين بصورة كبيرة هو دخول شركات جديدة منافسة في السوق مع عدم وجود الحماية الكافية للشركات الوطنية. ونتوقع أن يتسلم المصرف المركزي القطري زمام حماية الشركات الوطنية.

■ هل تطلب منكم تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي في قطر بشروط مقبولة؟

– ان الشعور بالأمن في قطر والبعد عن بؤرة الخطر يجعلان هذه التغطيات غير مطلوبة جدياً.

تأثر الشركات المباشرة بنتائج شركات الإعادة

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– لاحظنا هذا التشدّد أثناء تجديد عقودنا في تموز (يوليو) الماضي، لكن شركات الإعادة أخذت بالإعتبار نتائجنا الممتازة برغم المنافسة الشديدة التي نواجهها.

■ تشكّل محفظة التأمين الصحي اليوم ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين في معظم الدول العربية. فهل في رأيكم هذه الظاهرة صحية وستبقى ضمن السيطرة؟

– ليس لشركتنا محفظة تأمين صحي ولست متحمساً لها، إلا اذا صدر قانون خاص بالتأمين الصحي. وفعلا أقساط التأمين الصحي عالية ولكن بالمقابل فإن المطالبات أيضا عالية وأنا على يقين بأن معظم الشركات التي تتعاطى الفرع الصحي تتعرض لمطالبات عالية كما انه من الصعب أن تنال رضى العميل في التأمين الصحي.

نجاح في تحقيق الأهداف

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– عام ٢٠١٠ سجلت الشركة ارتفاعاً بالأقساط فاق الهدف المرسوم بكثير. وقد نمت ميزانيتنا بنسبة ٤٠ في المئة مقارنة بما كانت عليه في ٢٠٠٩. هدفنا هذه السنة، ان نحافظ على ما حققناه عام ٢٠١٠، لقد تعرضنا لجملة من المصاعب منها المنافسة العالية مما أدى إلى نزول الأسعار عما كانت عليه سابقاً نتيجة دخول الشركات الأجنبية فى هذا المجال إضافة إلى اغلاق النوافذ الإسلامية في المصارف، غير اننا نجحنا في تحقيق أهدافنا ونحاول اليوم التركيز على بعض منتجات التأمين الموجهة للأفراد.

فروع جديدة

■ ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– نركز على تقديم خدمات نوعية مميزة للعملاء مع ضمان عدم الإنجراف وراء الحسومات والأسعار المتدنية. لدينا اليوم خمسة فروع تتوزع في المدن القطرية. سنضيف اليها ثلاثة أو أربعة عام ٢٠١٢. كما سنحاول ان نتوسع بأعمالنا بشكل مدروس. ■

جمال الحمود (العالمية المتحدة GLOBAL UNITED فلسطين والمشرق العربي - قطر):

الشعب الفلسطيني تعوّد التكيف مع الاحداث ولديه ارادة صلبة للاستمرار

الاضطرابات التي تعيشها الاراضي الفلسطينية وما يرافقها من عمليات بناء مستوطنات جديدة وانقسامات بين القوى الفلسطينية بالذات لم تتمكن من خنق طموحات رجال الاعمال في انشاء المزيد من الشركات. وها ان شركة تأمين جديدة تؤسس وتنطلق بقوة، شركة التأمين الجديدة هي: الشركة العالمية المتحدة للتأمين GLOBAL UNITED تضم اليوم نخبة من رجالات التأمين من كبار رجال الاعمال والاقتصاديين برئاسة جمال الحمود الذي سبق ان تولى منصب المدير العام في شركات عدة في منطقة الخليج العربي وفي قطر على نحو خاص. الحمود قال لنا ان الشركة الجديدة تسجل نسب نمو في الاقساط برغم الاوضاع التي تشهدها فلسطين مبديا حذره في تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي. كما تحدث الحمود عن وكالة المشرق العربي التي تم تأسيسها في قطر في العام ٢٠١٠ .

سوق استثنائية

■ متى تأسست الشركة العالمية المتحدة للتأمين؟ وما هي اهدافها؟

– العالمية المتحدة شركة مساهمة عامة فلسطينية تأسست في نيسان (ابريل) ٢٠١١ وتضم نخبة من اهم الكفاءات العربية في مجال التأمين. وقد استطاعت خلال فترة قصيرة ان تثبت وجودها وتصبح من الشركات القيادية في فلسطين، وهي تحتل المرتبة الثالثة بحجم اقساطها بين ثماني شركات رائدة. وبلغت ميزانية الشركة في ٢٠١١ ثمانية عشر مليون دولار ونعمل لتجاوز الرقم الى ٢٠ مليونا. وبفضل الادارة التنفيذية الصلبة والكفاءات المهمة في الشركة استطعنا بلوغ اهدافنا خلال فترة وجيزة.

■ كيف استطعتم تحقيق ذلك في ظل الوضع القائم في فلسطين؟

– لقد اعتدنا في فلسطين على التكيف مع الاوضاع السياسية ولدينا ارادة صلبة بوجوب الاستمرار في الحياة والبناء رغم كل شيء. طبعا تمر السوق الفلسطينية بمرحلة هبوط وصعود، لكنه ليس حادا. والدورة الاقتصادية تبقى مستمرة رغم صعوبة الظروف. لا شك، تعاني فلسطين كأي سوق تأمين عربية أخرى من المنافسة، لكن عموما تسجل نمواً في حجم الاقساط. كما حققت بعض الشركات نموا لا بأس به خلال سنة ٢٠١١ ومن المتوقع ان يستمر هذا النمو خلال السنة المقبلة. من هنا، يمكن ان تقول ان السوق الفلسطينية للتأمين استثنائية بامتياز وهي مثيرة للإعجاب وتستحق الثناء والتقدير.

توزع المحفظة

■ كيف تتوزع محفظة الشركة التأمينية؟

– تشكل اقساط تأمين السيارات ٦٠ في المئة من المحفظة كونه الزاميا وتبلغ حصة التأمين الصحي ١٠ في المئة مع انه شبه الزامي في فلسطين. اما التأمينات الاخرى وبفعل الاوضاع الاقتصادية فهي قليلة جدا، فمثلا التأمينات الهندسية شبه معدومة، اما محفظة فرع الحريق فهي جيدة وكذلك العمال، اما النقل البحري والبري فهو ضعيف جدا.

■ هل توجد مشكلة في تحصيل الاقساط؟

– إلى حد ما ولكن لا تشكل المديونية مشكلة مستعصية حيث أن القانون يتطلب أن يتم دفع أقساط تأمين السيارات الإلزامي في البنك وختم الوثيقة من قبل البنك لتصبح سارية المفعول.

منذ انطلاقتها تسجّل شركتنا نتائج جيدة

افضل الكفاءات

■ هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– قمنا بتجديد اتفاقيات الشركة في شهر تموز (يوليو) ٢٠١١ وبشروط افضل لان نتائجنا كانت جيدة، وقد حقق المعيدون معنا ربحية جيدة. لقد تأثرت سوق التأمين الفلسطينية بالتطورات التي حدثت في الاسواق العالمية لكن ليس بدرجة كبيرة.

■ هل تقومون بتأمين تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي بشروط معقولة؟

– نقوم بتغطيتها لكن ضمن قيود محددة، لفلسطين خصوصيتها بما يتعلق بالوضع السياسي والأمني، لذا نحن حذرون في تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي.

■ ما الذي ميز الشركة لتحتل المرتبة الثالثة في سوق التأمين الفلسطينية؟

– التأمين يقوم على الثقة بين المؤمن له وإدارة الشركة في المقام الاول، الى جانب مجموعة الكفاءات الفنية العالية التي تضمها الشركة، والتي تعتبر من افضل الكفاءات الموجودة في سوق التأمين الفلسطينية. كما نتميز بصدقيتنا ونوعية خدماتنا التي ساعدتنا على النجاح والانتشار.

وكالة المشرق العربي في قطر

■ الى جانب الشركة العالمية المتحدة تتولون قيادة شركة المشرق العربي للوساطة في قطر، ما هي الاهداف التي تسعى المشرق العربي – قطر لتحقيقها؟

– انها وكالة تأمين. بدأنا كوكلاء لشركة الدوحة للتأمين وحاليا نتعامل مع معظم الشركات العاملة في سوق التأمين القطرية. والتعامل مع اكثر من شركة يزودنا بالقدرة على تقديم خدمات واسعار افضل للمؤمن لهم. لقد استطعنا خلال فترة وجيزة ان ننجح رغم ان عملية الوساطة او الوكالة في التأمين هي عملية حديثة في قطر، وتحتل شركة المشرق العربي اليوم مرتبة متقدمة بين وكلاء ووسطاء التأمين في قطر، ومن المتوقع ان تحقق في سنتها الاولى ما يزيد على ١٢ مليون دولار كحجم اقساط.

تنظيم عمل الوكلاء

■ هل يوجد تنظيم لعمل شركات الوساطة او الوكالة في قطر؟

– حسب علمي بأنه قد تم إعداد مسودة قانون ينظم عمل شركات ووسطاء التأمين في قطر وأن مشروع القانون في مراحله النهائية. وآمل أن يتم صدور هذا القانون قريباً كما أن يتم تحديد جهة الرقابة والإشراف على التأمين في دولة قطر قريباً نظراً لأهمية هذا القطاع ومساهمته الإيجابية في الاقتصاد الوطني.

■ هل باستطاعة وكالة التأمين ان تقدم منتجات تأمين وتسوّقها؟

–نقوم بتسويق منتجات التأمين للشركة التي نمثلها كما نقترح على شركات التأمين منتجات جديدة ونسوقها باسم هذه الشركات، وقد استطعنا النجاح في هذا الخط الى حد ما.■

جاسم المفتاح (مجموعة الخليج التكافلي KTG):

الأمن الذي تنعم به قطر يغني عن التأمين ضد أخطار العنف السياسي

جاسم المفتاح، الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج التكافلي، قال لنا ان المجموعة تركز استثماراتها داخل الوطن وان الهدوء والطمأنينة اللذين تنعم بهما قطر يغنيان المواطنين ورجال الاعمال عن التزود بعقود التأمين ضد اخطار العنف السياسي.

توسع في السوق

■ ماذا عن تاثير تحول شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين منذ حوالى سنتين تقريباً إلى التأمين التكافلي علماً أن شركتكم تمتلك شركة تكافلية أخرى في قطر؟

– المعروف أن الشركة القطرية للتكافل مملوكة بالكامل لشركة الخليج وتشكل ذراعها التكافلية، وهي حالياً بمثابة استثمار يساعدنا على التوسع في السوق، وثمة خطط مدروسة تتبعها شركة الخليج لتحقيق هذا التوسع.

واشير هنا إلى أنه بداية العام ٢٠١١ أصبحنا مجموعة الخليج التكافلي وتنطوي جميع الاستثمارات تحت لواء هذه المجموعة بشكل منسق ومنظم.

■ برغم الأحداث الأمنية والاقتصادية في العالم، لاحظنا توجه بعض الشركات القطرية إلى التوسع خارجياً والاستحواذ على شركات، فما هو توجه مجموعة الخليج التكافلي في هذا السياق؟

– شركتنا تمتلك العديد من الاستثمارات الخارجية ولدى إدارة الشركة توجهات مستقبلية للتوسع داخلياً وخارجياً وفق الجدوى الاستثمارية.

اخطار العنف السياسي

■ هناك طلب كبير حالياً على تأمين أخطار العنف السياسي والـ SRCC في المنطقة العربية، هل تلمسون هذا الطلب ايضاً في السوق القطرية – وهل توفرون تغطيات هذه الأخطار؟

– نحن على تواصل دائم مع معيدي التأمين بهدف توفير التغطيات كافة التي يطلبها عملاؤنا. ولكن بالنسبة للسوق القطرية والمتمتعة بالاستقرار الأمني والسياسي والاقتصادي، لا يسجل طلب يذكر على تلك التغطيات ولكن بعض عملائنا من المستثمرين الاجانب، يتبعون سياسة التحوط ضد كل الاحتمالات ويطلبون التأمين ضد اخطار العنف السياسي ونحن نلبي طلبهم.

الاعمال المدروسة وراء سهولة تجديد اتفاقيات الاعادة

■ صرحت شركة ميونيخ ري مؤخراً أن العام ٢٠١١ كان الأسوا لاسيما من حيث الكوارث الطبيعية الكثيرة التي شهدها العالم. بناء على ذلك هل تتوقعون تشدداً في الاتفاقيات الجديدة؟

– تتمتع مجموعة الخليج التكافلي بعلاقة قوية تعود إلى أكثر من ٣٠ سنة مع ميونيخ ري وكذلك مع معظم شركات الاعادة الأخرى التي نتعامل معها، وذلك على خلفية النتائج الايجابية لشركتنا ودراستنا الجيدة للاخطار والاعمال.

وليست لدينا اي مشكلة في تجديد إتفاقات الاعادة مع كافة المعيدين العالميين.

■ كيف تقومون الدور الذي تلعبه شركات الإعادة العربية؟

– ثمة تقدم وتطور ايجابي في هذا السياق، ونأمل دائماً التمكن من إضافة شركات إعادة تكافلية وعربية إلى لائحة المعيدين الذين نتعامل معهم.

منتج خيري

■ ما جديدكم خلال العام ٢٠١١؟

– أطلقنا منتج التأمين مقابل الأجر حيث نستقطع مبلغاً معيناً من قسط التأمين لأي بوليصة يشتريها العميل من الخليج التكافلي يعود ريعها لأعمال الخير في الدولة.

■ كيف تقومون نتائجكم خلال العام ٢٠١١؟

– حافظنا على مستوى نتائجنا نفسه الذي حققناه خلال سنة ٢٠١٠، مع الإشارة إلى أننا أقفلنا ميزانية النصف الأول من العام ٢٠١١ بنمو ٥٪ المئة في حجم أقساطنا. ■

الياس شديد (سيب قطر SEIB QATAR):

السنة الاولى من عمر الشركة كانت حافلة بالانجازات

سيب SEIB هي شركة التأمين التي انشأتها شركة شديد ري CHEDID RE في مركز قطر للمال QFC وذلك بمشاركة مجموعة من رجال الاعمال القطريين. والشركة الجديدة تتعاطى التأمين المباشر في قطر وخارجها بكونها من الشركات المرخص لها بالعمل في اطار QFC وتحت رقابته.

الياس شديد رئيس العمليات في الشركة (COO) تحدث الينا خلال المقابلة التي أجريناها معه حول بعض الانجازات التي حققتها الشركة خلال الفترة القصيرة التي انقضت على انطلاقتها. وبدا شديد مرتاحا الى المكانة التي بلغتها الشركة.

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاع التأمين خاصة وانكم شركة ناشئة في قطر؟**

– تأثير الإضطرابات في الدول المجاورة على قطاع التأمين بشكل عام يمكن ان يكون مباشرا او غير مباشر. التأثير المباشر ينتج عن تقلص الاستيراد والتصدير وغيرها من الاخطار المرتبطة بنقل البضائع عبر الدول العربية التي تشهد اضطرابات أمنية. أما التأثير غير المباشر فهو متعلّق أكثر بما يجري اقتصاديا على مستوى العالم وتأثيره على التصنيف السيادي للدول (Sovereign Rating) وتصنيف شركات إعادة التأمين العالمية. اضاف: الى ذلك تضاف اخطار تردد المصارف بالتمويل وتقلّص السيولة والتسليفات، وأخطار العمليات وإرتباط ذلك بالعمليات التجارية للعملاء والمستثمرين وبالأخص الكبار منهم. هذه العوامل تزيد من حذر شركات التأمين والهيئات الناظمة المعنيّة.

أعمالكم في أمان لدى SEIB

■ **ما هي الوسيلة لشركة SEIB كي تأخذ حصة من السوق القطرية وهي سوق مشبعة بالشركات الوطنية والاخرى المسجلة في QFC؟**

– كثيرمن شركات التأمين العاملة في دولة قطر قوية ومترسّخة في السوق ولديها مجتمعة قدرة لاستيعاب مخاطر محلية كبيرة. وهنا تكمن أهمية الدور الذي تقوم به شركة سيب SEIB للتأمين وإعادة التأمين لناحية القيام بخطوات نوعيّة نقدّمها بواسطة طاقم من الخبراء في مجالات التأمينات العامة والتأمين الصحي.

اضاف: فخلال عام استطاعت شركة سيب أن تتميز كشركة تأمين رائدة في سوق عريقة ومميّزة عبر وعينا لحركة السوق Market Activity Cycle وهي دائمة التطور في قطر وإلى وعينا في كيفية تقديم المنتج التأميني بخبرة عالية وقدرة خلاّقة.

وقال شديد: هناك عامل آخر لا بد ان أذكره هنا وهو ان SEIB شركة مسجّلة في هيئة قطر للمال (QFC)، وهذا الواقع يتيح للشركة ان تقدم خدماتها بمقدار اكبر من الأمان لسائر المؤسسات وبالأخص الكبيرة والعملاقة منها, العامة والخاصة وكون SEIB خاضعة لهيئة مراقبة QFCRA فرصة لعملائنا لنقول لهم ان أعمالكم في أمان لدى SEIB.

■ ■ ■

نجحنا في تسويق العدد الاكبر من عقود التأمين ضد المسؤولية لاخطاء المدراء التنفيذيين

■ ■ ■

■ **هل هناك أفضلية للشركات المسجلة في QFC على الشركات الوطنية ام العكس، وبماذا تطالبون؟**

– أرغب الاجابة عن هذا السؤال بتوضيح بسيط، ان شركة سيب SEIB هي شركة قطرية وطنية مسجلة في QFC وخاضعة لهيئة مراقبة QFCRA. SEIB شركة قطرية وطنية ونفتخر بذلك.

التأمينات الصحية

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟**

– نمرّ في قطر بمرحلة انتقاليّة بالنسبة للتأمين الصحي وقوانين تنظيمه، وهنا نأمل أن يكون القانون الجديد موازياً الى أقصى الحدود بين حاجات شركات التأمين لناحية خدمة العملاء والحفاظ على الملاءة اللازمة وبين حاجات مقدّمي الخدمات الطبيّة لناحية الجودة وبين المؤمن ان كان فردا أو جماعة وحاجتهم لخدمة ممتازة مقابل أقساط تعتمد على مبدأ المنافسة الحرّة الخاضعة لمراقبة من قبل الهيئة الناظمة. لكي يكون التأمين الصحي تحت السيطرة يجب على الهيئة الناظمة أن تترك هامش المنافسة على مستوى عال من الجدّية لناحية المنافع والخدمات والأسعار.

وقال: أما اذا ضاقت مساحة المنافسة لتقتصر على شركتين أو ثلاث ضمن أقساط محدّدة فستضيق معها مساحة الجودة والإبتكار وبالتالي مستوى الخدمات.

أسعار التغطيات مرتبطة اكتوارياً بالنتائج الفنية

■ **اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. وفي حين اننا على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– أسعار التغطيات مرتبطة اكتوارياً بالنتائج الفنية والكوارث واحتمال تكرّرها بالإضافة إلى قيمة وسقف التغطية. بعد تقييم الكوارث الطبيعية في السنوات الماضية لا بد من الحذر ووضع شروط إضافية في ما يتعلق بالتغطيات المتعلقة بها.

حزنا على ثقة كبرى المؤسسات القطرية

■ **كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟**

– ٢٠١١ كانت سنة تحقيق الأهداف التأسيسية للشركة وقد تأكد لنا خلالها نجاح مشروع شركة سيب للتأمين واعادة التأمين في دولة قطر العزيزة.

لقد حققنا الأهداف المالية للشركة ونلنا موافقة هيئة قطر للمال QFCRA لتقديم منتجاتنا في جميع فروع التأمينات العامة والصحة منها.

اضاف: باختصار يمكنني القول اننا نجحنا في اكتتاب العدد الاكبر من عقود تأمين المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطاء المهنية التي يرتكبها الشركاء والمدراء التنفيذيون في المؤسسات Directors& Officers في تاريخ المنطقة. حزنا على ثقة كبرى المؤسسات القطرية، عامة منها وخاصة لتغطية مخاطرها. قدّمنا قفزة نوعيّة في مجال التأمين الصحي. ونعد عملاءنا في ٢٠١٢ بعام من الإبداع في صناعة التأمين. فكما أن قطر هي دولة الإبداع والتطور فنحن في SEIB كوننا شركة قطريّة وطنيّة نعتز أن نكون جزءاً من هذا الإبداع والتطور.■

صادق الخالدي (شركة التأمين العراقية):

تجربتنا مع شركات الاعادة العربية غير مشجعة

رئيس ومدير عام شركة التأمين العراقية صادق الخالدي اوضح ان المطلوب في السوق العراقية حاليا هو التأمين ضد الارهاب، والتأمين العراقية تغطي اخطاره بحدود ٥٠ مليون دينار من دون غطاء المعيد. وكشف عن سعي لادخال التأمين التكافلي ضمن اعمال الشركة، واصفا التجربة مع شركات الاعادة العربية بغير المشجعة، متوقعا ان يصل حجم اقساط «التأمين العراقية» الى ٥٠ مليار دينار.

تأمين العافية

■ بعد التطورات الحاصلة في العالم العربي ازداد الطلب على التأمين ضد اخطار العنف السياسي، فكيف هو الوضع في العراق وهل ثمة معيدون يؤمنون هذا النوع من التغطية؟

– حاليا لا نبيع هذا النوع من التأمين وهو غير مطلوب، المطلوب في العراق هو التأمين ضد الارهاب ونحن نبيعه منفردين من دون غطاء المعيد وتغطيته القصوى بحدود ٥٠ مليون دينار عراقي ونحن نحقق في هذا النوع من التأمين ارباحا جيدة.

■ هل لديكم القدرة على اطلاق منتجات جديدة؟

– اجل، لدينا حاليا منتج جديد اسمه «تأمين العافية» لم يكن متداولا في السوق العراقية. وهو يعوض العميل اذا اصيب بأحد الامراض المزمنة او المستعصية مثل السرطان.

تجربة غير مشجعة

■ هل ازدادت نسبة الوعي بأهمية التأمين في العراق؟

– لا يزال دون المستوى المطلوب، ونحن نعمل حاليا على ادخال التأمين التكافلي الاسلامي ضمن اعمال الشركة.

■ هل تتوافر الموارد البشرية المؤهلة في مجال التأمين؟

– انها متوفرة ومنذ مدة طويلة في العراق، وقد كان ينقصها الاتصال بالعالم الخارجي. ومنذ عام ٢٠٠٤ عدنا للانفتاح على العالم الخارجي والاتصال والالتقاء بفاعليات التأمين.

■ هل تلمسون تعاونا او تجاوبا من المعيدين العرب؟

– قليل جدا، وتجربتنا مع شركات الاعادة العربية لا تشجع على الاستمرار فيها. فعندما يستحق التعويض لا يدفع لنا المعيد العربي الا بصعوبة، لذا نفضل المعيد الاجنبي لان العلاقة معه اسهل.

٥٠ مليار دينار اقساطا

■ كيف كانت سنة ٢٠١١ اقساطا ونتائج؟

– تضاعفت نتائجنا خمس مرات عن السنة الماضية بفعل تأمين القروض السكنية. لقد منحت وزارة المالية قروضا سكنية للموظفين بما يعادل ١٠٠ مليون دينار، وقد اتفقنا مع المصارف على تأمين حياة صاحب القرض والوحدة السكنية ضد الارهاب والحوادث، مما حقق لنا نموا متزايدا في الاقساط هذه السنة، اذ من المتوقع ان يصل الى ٥٠ مليار دينار مقابل ٢٤ مليارا العام الماضي. اعمالنا جيدة جدا ومربحة والمعيد المتعاون معنا رابح دائم. ■

محمد ماهر الجعبري (الشركة الإسلامية للتأمين - قطر):

البرامج المدروسة والضوابط وراء نجاح المحفظة الصحية

مدير عام الشركة الإسلامية للتأمين بالإنابة ماهر الجعبري توقف عند منافسة الشركات الأجنبية العاملة في قطر للشركات الوطنية، وطالب بتنظيم سوق التأمين القطرية، مقترحاً دخول الشركات المباشرة لا التابعة للإعادة أو تعامل الشركات العاملة فقط مع الجهات الخاصة دون الحكومية.

منافسة الشركات الأجنبية

■ كيف تؤثر المنافسة الشديدة بين شركات التأمين الوطنية والشركات المسجلة ضمن مركز قطر للمال QFC على أعمال الشركة الإسلامية للتأمين؟

– تؤثر المنافسة الشديدة على قطاع التأمين ككل من نواحٍ عدة، أولها الأسعار لأن الشركات الأجنبية العاملة في القطاع تلجأ الى المضاربة عبر مكاتبها الصغيرة وتحويل أعمالها للتنفيذ في مراكزها الرئيسية خارج البلاد، ما يضر بالشركات الوطنية، في وقت مصاريف هذه الشركات ومدفوعاتها متدنية جداً. بينما تكلفة تشغيل شركاتنا عالية جداً وبالتالي من غير الممكن ان تجاري هذه الشركات الصغيرة.

■ ما هو الحل في رأيكم؟

– الحل هو ان نتحاور ونتشاور مع هذه الشركات برعاية وزارة الإقتصاد والتجارة.

■ لكنها تجارة حرة؟

– التجارة الحرة ليس معناها ان أفعل ما أريد من دون ضابط أو قيد، يجب ان تنظم سوق التأمين المحلية مع الأخذ بالاعتبار حصر الدخول الى السوق بشركات التأمين المباشر لا التابعة لإعادة التأمين، أو ان تتعامل هذه الشركات فقط مع الجهات الخاصة لا الحكومية. أو ان نوزع عليها الفائض عن شركاتنا.

■ بصفة كونكم مدير عام الشركة بالإنابة هل من خطة معينة تسعون لتطويرها؟

– أعمل على تطوير البرامج في مختلف فروع التأمين، وبما يخص التأمين التكافلي لدينا ميزة خاصة نتفرد بها في شركتنا وهي اننا نعيد جزءا من الأقساط للمضمون بعد ستة أشهر أو حتى شهرين اذا أراد عدم التجديد او ايقاف البوليصة.

■ هل تتعاونون مع مصارف محددة؟

– نتعاون مع معظم المصارف الإسلامية.

محفظة صحية جيدة

■ شكلت محفظة التأمين الصحي ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين. ألا يشكل هذا التوسع خطراً عليها، أم انه لا زال تحت سيطرتها؟

– محفظتنا الصحية في الشركة جيدة لأنها مدروسة جيداً. وبرامجها ضمن سيطرتنا والمعروف انه اذا كانت برامج الشركات مدروسة ومتقنة وضمن ضوابط محددة فهي حتماً ستحقق النجاح والربح في هذه المحفظة.

■ كيف كانت نتائج عام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً بالأقساط في حدود ٨ في المئة وزادت أرباحنا بحدود ٧ في المئة بنهاية الربع الثالث من ٢٠١١. ■

ابراهيم الريّس (البحرينية الكويتية للتأمين BKIC البحرين):

هناك حاجة لايجاد طاقة تلجأ اليها شركات التأمين العربية في حال تمنعت شركات الاعادة الاوروبية والاميركية عن تغطية اخطار العنف السياسي في اي بلد عربي

الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC أسست برأسمال بحريني كويتي ولذا تعتبر شركة وطنية في كل من مملكة البحرين ودولة الكويت.

ابراهيم الريّس الرئيس التنفيذي للشركة في البحرين قال لنا انه يلمس اقبالا متزايدا على طلب التأمين ضد اخطار العنف السياسي Political Violence وان الشركة تمكنت في حالات كثيرة من تلبية تلك الطلبات. اضاف ان الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS يساعد الشركات المنتسبة الى الصندوق الى حد ما في هذا المجال. وقال الريس من الضروري ان تكون هناك طاقة يلجأ اليها العرب في حال تمنعت شركات الاعادة الاوروبية والاميركية عن تغطية اخطار العنف السياسي في اي بلد عربي.

وقال الريّس ان التأمين الصحي في البحرين ناشط الا انه لم يبلغ المستوى الذي بلغه في المملكة العربية السعودية (٥٣ بالمئة) ولذا يمكن القول انه «قيد السيطرة».

الكوارث الطبيعية حدثت في دول بعيدة عن مناطقنا ولا تبرر تغيير شروط اتفاقات الاعادة لدينا

أسعار مرتفعة لتغطيات الـ SRCC

■ هل توفر البحرينية الكويتية تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي بأسعار مدروسة؟

– في ظل الوضع السياسي الحرج المسيطر على المنطقة، لمسنا اقبالا من كبريات الشركات الاجنبية وحتى العربية على طلب التأمين ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE وذلك منذ بدأت الاضطرابات تزعزع الاستقرار في عدد من الدول العربية. ومن جهتنا نوفر هذه التغطيات بأسعار مرتفعة نسبيا الا انها ليست ثابتة بل تتحرك بحسب تطور الأوضاع.

اضاف: هذا ويساعد الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS شركات التأمين العربية في توفير هذه التغطيات بأسعار مناسبة الا انه يجب ان نذكر هنا ان الصندوق العربي يحصر تعامله ويقبل الاسنادات من قبل شركات التأمين العربية الاعضاء في الصندوق دون سواها.

علاقات مميزة مع الشركات العالمية

■ هل تفرض شركات الإعادة العالمية إدراج بند العقوبات والحظر في عقود الشركات العربية؟

– تم ادراج بند العقوبات والحظر Sanctions Limitation Exclusion في السوق البحرينية، وبهذه المناسبة ارى من الضروري ان تكون هناك طاقة بديلة تلجأ اليها شركات التأمين العربية في حال امتنعت شركات الاعادة الاوروبية والاميركية عن تغطية اخطار العنف السياسي في اي بلد عربي.

لا تأثير لخسائر المعيدين على السوق البحرينية

■ هل تتوقعون ان يؤثر التصريح الأخير لشركة ميونيخ ري عن ان العام ٢٠١١ هو الأسوأ لقطاع إعادة التأمين سلباً على شركتكم؟

– كلا لان الكوارث التي تحدثت عنها ميونيخ ري وقعت بعيدا من بلادنا ويحق لميونيخ ري ولغيرها من المعيدين ان يعيدوا النظر في اسعار وشروط التعامل مع الدول المعرضة للكوارث الطبيعية الا ان هذا لا ينطبق علينا.

■ يمثل التأمين في المجال الصحي ٥٣ في المئة من الأقساط في معظم الدول العربية، فهل ستواجهون مشكلة في المستقبل جرّاء هذه الظاهرة؟

– لا يشكّل فرع الصحي هذه النسبة المرتفعة في البحرين، برغم الوعي وتزايد الطلب على التغطيات الصحية. ولذا، فإن السؤال لا ينطبق على الاوضاع في البحرين والمشكلة غير موجودة.

تصنيف A-

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها مع نهاية العام ٢٠١١؟

– نتوقع تحقيق نتائج جيدة، مع الاشارة الى ان BKIC حصلت مؤخرا على تصنيف A- من شركة اي ام بست AM BEST. ■

أشرف بسيسو (مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY البحرين):

نتعاون مع AWRIS في مجال تغطية أخطار الاضطرابات وأعمال العنف السياسي

يعوّل على مجموعة سوليدرتي القابضة SOLIDARITY والتي تضم شبكة من الشركات التابعة والزميلة ومن ضمنها شركة سوليدرتي التكافل العام التي تأسست في مملكة البحرين، لتعزيز صناعة خدمات التأمين ليس في منطقة الشرق الأوسط فحسب بل في العالم أجمع.

الرئيس التنفيذي للمجموعة أشرف بسيسو تحدث الينا عن تأثيرات الأوضاع التي مرّت بها مملكة البحرين على المجموعة، وذكر بتعاون الأخيرة مع الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في مجال تغطية الاضطرابات وأعمال العنف السياسي، مبيناً استراتيجيتها التي تتجنب الخوض في المضاربة مع غيرها من الشركات، كاشفاً عن انطلاق سوليدرتي – السعودية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢.

طلب على تغطيات الإضطرابات المدنية

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الربيع العربي على أعمال مجموعة سوليدرتي القابضة؟

– كان للأوضاع الضاغطة في مصر تأثير سلبي على شركتنا هناك، طاول خطط العمل وقدرة الإنتاج، كما تأثرت شركتنا في البحرين لجهة الأقساط، في حين لم تتأثر شركاتنا التابعة والزميلة في لوكسمبورغ والأردن وغيرهما. ولكن حالياً مجرى الأمور الى تحسن.

■ هل تكتتبون في تغطيات أخطار الإضرابات وأعمال الشغب والإضطرابات المدنية وأعمال العنف السياسي؟

– نعم، نكتتب في هذه التغطيات، وبالتحديد نعمل في هذا المجال منذ اواخر القرن الماضي وقد ازداد الطلب عليها مؤخراً وخصوصاً من المنشآت والشركات والمؤسسات.

اضاف: نتعامل مع الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في البحرين لتغطية الإضطرابات وأعمال العنف السياسي، وحتى الآن لم تشهد البحرين نوعاً من هذه الحوادث، لكن في حال طلب المعيدون إدراج بند العقوبات سنجاريهم في ذلك.

سياسة اكتتابية متحفظة

■ لاحظنا ان أقساط سوليدرتي البحرين لم تكن بالمستوى المطلوب عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠، فما الأسباب التي تعوق اختراقكم للسوق البحرينية؟

–كان اداء الشركة في البحرين إيجابياً جداً خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ حيث ارتفعت اقساط الشركة بنسبة عشرة في المئة، وذلك في ظل منافسة شديدة بين شركات عدة جديدة اعتمدت سياسة المضاربة بالأسعار، إضافة الى التباطؤ والإنكماش اللذين طاولا بعض القطاعات بعد الأزمة المالية العالمية، لذا قررنا في مجموعة سوليدرتي عدم الدخول في معمعة المضاربة واعتماد سياسة اكتتابية متحفظة وواضحة.

اطلاق سوليدرتي السعودية

■ متى ستباشر سوليدرتي السعودية أعمالها؟

– حصلت سوليدرتي السعودية على ترخيص لمباشرة الأعمال من مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، وقد بدأت أعمالها في شكل غير رسمي، على ان تفتتح الشركة وتباشر أعمالها رسمياً في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢.

■ ما نسبة الأرباح التي تتوقعون تحقيقها بنهاية ٢٠١١؟

– لا يمكن توقع أرقام محددة لكننا في جميع الأحوال سنحقق أرباحاً أفضل من العام ٢٠١٠. ■

خـــوري وبـــارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جـونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦

يونس جمال السيد (شركة التكافل الدولية -البحرين Takaful International):

ارتفاع في الطلب على تغطيات أعمال الشغب في السوق البحرينية

لاحظ الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية للتأمين يونس جمال ارتفاعاً في الطلب على تغطيات أعمال الشغب في سوق البحرين بعد عودة الأوضاع الى طبيعتها، وتحفظ على شركات الإعادة لتعاملها مع مختلف الأسواق وفق رؤيا واحدة من دون الأخذ بالإعتبار جغرافية البلد، لافتاً الى تحقيق التكافل الدولية نمواً بنسبة ٥ إلى ٦ في المئة.

طلب على تغطيات الشغب

■ كيف كان تأثير الأوضاع التي عاشتها البحرين العام الفائت على قطاع التأمين؟

– الأوضاع في البحرين جيدة، والنظام الديمقراطي لا يزال قائماً، والأعمال مستمرة في زخمها. في الواقع تأثر قطاع التأمين في البحرين خلال الربع الأول من ٢٠١١ بفعل الأحداث والاضطرابات التي شهدتها البلاد، أسوة ببقية القطاعات وذلك بعد تراجع التصنيف الائتماني.

وفي ما يخص قطاع التأمين تراجعت أقساط بعض الفروع ومنها فرع السيارات بنسبة ١٥ في المئة، وكذلك فرع الحياة بعد اتجاه البنوك نحو التخفيف من إعطاء القروض، وخير شاهد على ذلك البيانات التي أعلنتها شركات التأمين في الربع الأول من السنة والتي أظهرت التأثير السلبي للأوضاع. بعد ذلك عادت الأوضاع والحركة من جديد، ونتيجة للظروف والأحداث التي مرت بها البلاد ظهرت الحاجة الى التأمين ضد اعمال الشغب وارتفع الطلب عليها. كما تضاعف الطلب على تأمين السيارات ضد أعمال الشغب.

والجدير بالذكر بأن حكومة مملكة البحرين قامت بضخ سيولة في رواتب القطاع الحكومي مما أدى إلى إنعاش الاقتصاد على المدى القصير إضافة إلى وضع خطة لمدة خمس سنوات لتحريك عجلة النمو في البنية التحتية مما يؤدي إلى الحركة الإقتصادية.

شروط قاسية

■ يقال ان شركات الإعادة تتشدّد بشروطها أثناء تجديد العقود بسبب خسائرها السنة الماضية بمَ تعلقون؟

– هذا صحيح، فشركات الإعادة تفرض شروطاً قاسية على العقود الخاصة بأعمال الشغب الناتجة عن أحداث سياسية. بينما المطلوب منها التركيز على الجانب الجغرافي حيث لكل بلد ظروفه الخاصة، حيث لا يمكننا التعامل مع ظروف البحرين وماليزيا وفق رؤيا واحدة. لكن للأسف الشروط والأسعار تطبق على الكل من دون تفرقة.

حققت الشركة نمواً في الأقساط التأمينية متغلبة على الأوضاع الصعبة

١٠ في المئة نمواً

■ ماذا حققت شركة التكافل الدولية العام الفائت، خصوصاً في ظل الظروف السيئة التي مرت بها البحرين؟

– حققت الشركة نمواً في الأقساط التأمينية متغلبة على الأوضاع الصعبة، وفي الربع الثاني والثالث لوحظ تحسن خفيف، أما في التسعة أشهر الأولى فكانت نسبة النمو ٥٪ وذلك يعود إلى فتح الفرع الجديد للشركة في دولة قطر الشقيقة مما أدى إلى تعويض النقص الذي كانت تعانيه سوق البحرين.

■ هل حققتم تقدماً على صعيد النتائج والأقساط خلال ٢٠١١؟

– حققنا نتيجة ممتازة، إذ أنه من المعروف إن سوق التأمين في البحرين تنمو بمعدل ١٥ في المئة وذلك حسب إحصائيات مصرف البحرين المركزي الأخيرة، وشركة التكافل الدولية لها حصتها الكبرى من هذا النمو مقارنة بالشركات التكافلية في سوق البحرين. وقد تأثرت نتائجنا في الربع الأول من السنة، لكنها عادت وتحسنت لتصل نسبة نموها في الربع الثالث الى ٥–٦ في المئة. ■

ستيف ديكسون STEVE DICKSON (آيس ACE):

تغطية اخطار العنف السياسي تحتاج الى قدرات مالية ليست متوافرة للشركات العربية!

في الولايات المتحدة الاميركية آلاف شركات التأمين الاان عدد الشركات التي تمارس التأمين على نطاق عالمي من بينها، لايتجاوز عدد اصابع اليد الواحدة، وآيس الاميركية (ACE USA) هي واحدة منها.

وللشركة تاريخ عريق في المنطقة العربية وهي عملت في المملكة العربية السعودية ولبنان وباكستان ومصر، منذ عشرات السنين عبر وكالات او شركات متفرعة عنها. وقبل بضع سنوات اتخذت من البحرين مقرا لاعمالها في الشرق الاوسط ثم انشأت فروعا تابعة في الدول ذات الكثافة السكانية لا سيما مصر، والمملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة وباكستان.

الرئيس الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا ستيف ديكسون STEVE DICKSON اراد ان ننشر تفاصيل المقابلة التي اجريناها معه باللغة العربية بحيث يطلع على افكاره سائر المعنيين بالتأمين العربي.

طاقات استيعابية هائلة

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، هل تعتقد ان شركات اعادة التأمين العربية والافرو–آسيوية قادرة على تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– تعتبر تغطيات مخاطر العنف السياسي سوقاً ناشئة في منطقة الشرق الأوسط ترافقاً مع الأزمات والاضطرابات السياسية في العالم العربي.

وعلى عكس المعيدين العرب، تمتلك شركات الإعادة العالمية طاقات استيعابية هائلة لتوفير التغطيات المناسبة لهذه الأخطار، إذ تمتلك شركتنا مثلاً قدرة على تأمين غطاء العنف السياسي بقيمة ٥٠ مليون دولار و١٠ ملايين دولار لخطر الحرب، لكل عقد تأمين يصدر عنها.

وأعتقد ان شركات التأمين والاعادة العربية سوف تواجه تحديات كبيرة في حال قدّمت هذه التغطيات وقد يتعذر عليها ان تغطي الاضرار في حالات التراكم AGGREGATION.

توسع نحو دول شمال افريقيا

■ هل تأثرت عملياتكم بالأحداث السياسية التي وقعت في مملكة البحرين؟

– لم تكن الخسائر الناتجة عن أحداث البحرين كبيرة، على عكس الدول العربية الأخرى مثل مصر حيث كانت الخسائر ملحوظة وهائلة، لذا اتخذنا جانب الحذر في توفير بعض التغطيات في مصر، وغيرها من الدول العربية التي تطورت فيها الاحداث وشلت فيها قدرات السلطة المركزية على حماية الناس والمؤسسات علما بأن مكتبنا الاقليمي هذا يشرف على اعمال الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بكاملها الى جانب دول مثل باكستان وأفغانستان.

■ ما هي أكثر الأسواق الواعدة تأمينياً في المنطقة؟

– أفضل الفرص حالياً في قطاع التأمين متوافرة في سوقي الإمارات العربية المتحدة والسعودية.

اضاف: كما ونتطلع الى التوسّع في أسواق افريقيا وتحديداً الدول الفرنكوفونية، ونطمح لافتتاح فرع جديد لنا لعمليات إعادة التأمين الاختيارية في تونس ونقوم بالاتصالات مع السلطات المختصة لهذا الغرض.

لا تشدّد في المنطقة

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– طبعاً، يعتبر عام ٢٠١١ من أسوأ الأعوام على قطاع التأمين بسبب الخسائر الهائلة التي تكبدتها شركات إعادة التأمين وأثّرت مباشرة على الشركات المباشرة في كل الأسواق العالمية. لكن رغم ذلك، نعتقد ان المعيدين لن يعتمدوا سياسة متشدّدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بل ستشهد الأسواق بعض التعديلات والحذر في الاتفاقيات ووضع بعض الحدود والقيود في الشروط لا سيما في مجال تغطية اخطار العنف السياسي والاضطرابات والشغب. الا انني لا اتوقع ان ترفع شركات الاعادة العالمية اسعارها.

اضاف الا انه من الطبيعي ان ترتفع الأسعار وتصبح الشروط أكثر تشدّداً في المناطق المعرضة للكوارث الطبيعية سواء في آسيا أو المحيط الهادئ.

٣٠ في المئة نمواً بالأقساط

■ هل انتم مرتاحون لما حققتموه حتى الآن؟

– طبعا، اضافة الى مكاتبنا في البحرين، افتتحنا في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ مكتباً في مركز دبي المالي العالمي DIFC، وحققنا نجاحاً باهراً.

ونحن ندرس إمكانية افتتاح مكتب في مركز قطر للمال QFC خلال ٢٠١٢ وكما اشرت سابقا نفكر بإنشاء مكتب في تونس.

أما من حيث النتائج، فقد ركّزنا خلال الفترة الأولى من ٢٠١١ على معالجة المطالبات الناجمة عن احداث مصر، وغيرها من الاحداث التي عصفت بدول عربية وعطلت الحياة الاقتصادية فيها. وعلى الرغم من ذلك فقد حققنا نمواً بنسبة ٣٠ في المئة في الأقساط في منطقة المينا (MENA) وهذا الرقم يتجاوز النسبة التي كنا نطمح لتحقيقها وهي ٢٠ في المئة.

خطة مستقبلية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في المنطقة؟

– اكبر تحدّ هو الاستمرار في النمو والتوسّع جغرافياً في المنطقة.

فحالياً لدينا خمسة مكاتب وفروع منتشرة في كل من مصر، دبي (DIFC)، البحرين، السعودية وباكستان.

ونحن نتابع الاوضاع والتطورات لنختار الوقت المناسب لافتتاح فروع جديدة.

البحرين سوق مميزة

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية ٢٠١١؟

– نتوقع ان تبلغ النسبة المركبة لاعمالنا COMBINED RATIO في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا حوالى ٩٥ بالمئة. والنسبة المركبة تشمل التعويضات المدفوعة العالقة اضافة الى النفقات الادارية وعمولات الوسطاء. وتقاس النسبة المركبة بالاقساط المكتسبة EARNED PREMIUM اي اقساط العقود التي انتهت مدتها. وتعتبر الـ ٩٥ بالمئة نسبة جيدة.

■ لمَ اخترتم البحرين مركزاً رئيسيا لاعمالكم؟

– تشكّل البحرين سوقاً مميزة، لذا اتخذنا منها مقراً رئيساً لنا منذ أربع سنوات. وباستثناء الأحداث التي شهدتها الدولة عام ٢٠١١، تعتبر البحرين دولة مستقرة أمنيا ومنفتحة على الثقافات الاجنبية كما تجمعنا علاقة مميزة بمشرعيها. كما ان الكوادر المحلية موهوبة وتملك إمكانيات هائلة نعمل على تأهيلها وتدريبها لتساهم في تنمية المجتمع على المدى الطويل. ■

مختار الدائرة (شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

نرفض ان تذهب الأقساط الى شركات غير ليبية

شركة ليبيا للتأمين أول شركة تأمين وطنية تأسست في ليبيا عام ١٩٦٤. واكتسبت خلال مسيرتها الطويلة في أعمال التأمين وإعادة التأمين الخبرة التأمينية الفائقة في دراسة الأخطار وتسعيرها وتقليل حجم الخسائر وامداد السوق الليبي بالخبرات الفنية المؤهلة. وهي تعمل بهدف الحفاظ على كونها الشركة الرائدة في صناعة التأمين.

رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام مختار محمد الدائرة قال لنا خلال المقابلة التي أجريناها معه ان تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE لم يكن متداولا في ليبيا ونأمل ان لا نحتاج اليه. ورفض الانتقادات الموجهة الى شركات الإعادة العربية قائلا انها غير مبررة، متمنياً على الأخيرة التعاون في ما بينها وتعزيز طاقاتها الاستيعابية داخل الأسواق العربية.

تراجع الأقساط

■ ما هو تأثير الأحداث التي مرّت بها بعض الدول العربية وخصوصاً ليبيا على أعمال شركة ليبيا للتأمين؟

– تأثرت نتائج الشركة بشكل مباشر، وتراجعت أقساطها. لكن ما ان تعود الحياة الإقتصادية الى دورتها المعتادة ستعود المشاريع والأعمال بشكل أقوى وأكثر تنظيماً.

السلام والأمن أولا

■ يقال ان الطلب على تغطيات العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ازداد في العالم العربي. فهل هو موجود أصلاً وضمن أية ظروف؟

– كلا هذا النوع من التأمين لم يكن موجودا او متداولا في ليبيا ولا في العالم العربي عموماً.

اضاف: ونرجو ان يعود السلام والأمن الى ليبيا وسائر الوطن العربي، بحيث لا نحتاج لمثل هذه الأنواع من التأمين.

انتقادات مرفوضة

■ بعض شركات التأمين تنتقد المعيدين العرب لعدم قيامهم بدور فاعل. فهل تؤيدون هذا الإنتقاد؟

– لا أؤيد ذلك. اتفاق اعادة التأمين هو من البداية تعاقد وقد عودتنا شركات الاعادة العربية على احترام التزاماتها، وتنفيذها كاملة، ولذا، اعتبر النقد الذي يوجه الى شركات الاعادة العربية غير مبرر على الاطلاق.

■■■

تأمين العنف السياسي لم يكن متداولا في ليبيا ونأمل ان نبقى بغنى عنه

■■■

مقاطعة مؤقتة

■ هل حدث في حال مقاطعة الدول الأجنبية اقتصادياً لبلد عربي ان تحوّلت المقاطعة لإبرام عقود لمصلحة شركات الإعادة الأجنبية؟

– لم نتعرض لمثل هذا الأمر إلا بالنسبة لعقود تغطية الحروب التي تحكمها شروط خاصة من البداية. ونحن نأمل ان يكون ذلك مؤقتا، وان نعود الى نشاطنا الطبيعي. وبالطبع نحن نرفض ان تذهب الاقساط الليبية الى شركات تأمين غير ليبية.

تعزيز طاقات الإعادة

■ هل سددت شركات التأمين الاضرار والخسائر التي نتجت عن الاحداث التي شهدتها ليبيا ؟

– لم تتم تغطية الأضرار بتاتاً.

■ هل من كلمة توجهونها لقطاع التأمين في العالم العربي؟

– أتمنى على شركات التأمين العربية ان تتعاون في ما بينها. كما أتمنى على شركات الإعادة ان تعزز طاقاتها الاستيعابية داخل الأسواق العربية. ■

عبد الحكيم الزقلعي (شركة الصحارى SAHARA ليبيا):

وضعنا خطة مثمرة تضع الشركة في مستوى متقدم بين الشركات المنافسة

أضرار تغطيات الاضرابات والاضطرابات المدنية محدودة جدا

تعمل شركة الصحارى، بعدما وضعت الحرب أوزارها في ليبيا، على بناء ثقة متبادلة مع الزبائن، واستحداث أنواع جديدة من التأمينات وتقديم المشورة التأمينية المتميزة في جميع الأوقات، وهي لطالما التزمت خدمات متميزة ووفت بالتزاماتها.

الرئيس التنفيذي في الشركة عبد الحكيم الزقلعي استبشر خيراً وتوقع معاودة القطاعات الحيوية حركتها، وطمأن الى ان أسعار التغطيات المعمول بها في السوق والتي تستثني الحرب بقيت على أسعارها نظراً لمحدودية حجمها، معلناً تجميد خطة العمل ريثما تستتب الأوضاع كلياً في ليبيا.

التأمين أكبر المتضررين

■ كيف كان تأثير الأحداث التي مرت بها ليبيا على الإقتصاد عموماً وقطاع التأمين خصوصاً؟

– أثرت الأحداث في شكل مباشر وكبير جداً على الإقتصاد الليبي وبالطبع على قطاع التأمين، وكان أشد المتضررين منها قطاعي البناء والنقل البحري. بحيث توقفت كل المشاريع ووضعت قيود صارمة على السفن الآتية الى ليبيا، وبما ان التأمين مرآة حركة الإقتصاد وبما ان هذه الحركة توقفت فإن إنتاج سوق التأمين تراجع الى أدنى مستوى له، ولكننا اليوم بدأنا نلحظ بوادر انفراج للأزمة، وثمة محاولات لإعادة ترتيب الأمور عبر تهيئة الموانئ والتحضير للمشاريع الكبرى لدفع عجلة الإقتصاد ككل.

أضرار الحرب

■ يشتد في العالم العربي حاليا الطلب على وثائق الـ SRCC الخاصة بتغطية الحروب والعنف السياسي، فهل حدث هذا في ليبيا، وهل هي مرتفعة الثمن، وما مدى تغطيتها؟

– لم يحدث خلال الأشهر الثمانية الماضية في ليبيا أي ضرر للمباني أو المنشآت بفعل الإضرابات أو الإضطرابات المدنية بل بسبب الحرب، وهذا ما يبقي أسعار التغطيات على حالها. وحتى الآن لم ترفع الينا مطالبات ذات أحجام تثير التساؤلات.

الى ذلك نحن مستعدون لتلبية الاحتياجات وإن نتعامل مع كل حادث بحسب ظروفه وأهميته، وحالياً، من الصعب تقييم الوضع، ولم يفرض حتى الآن أيّ معيد أسعاراً عالية لتغطياته.

رفعت العقوبات

■ هل رفعت العقوبات نهائياً عن الشركات الليبية؟

– لقد رفع العديد من العقوبات، كما وشطبت بعض أسماء المؤسسات من لائحة المقاطعة.

■ هل عاودت شركات إعادة التأمين الأجنبية التعامل مع السوق الليبية؟

– لم تلغ أي شركة إعادة تأمين أجنبية عقودها مع شركتنا.

خطة عمل غير منجزة

■ لقد عيّنت مديراً عاماً للشركة مع بداية عام ٢٠١١. فهل من خطط معينة وضعتموها لمسار الشركة؟

– قبل تعييني مديراً عاماً للشركة وضعنا خطة عمل طموحة يستغرق تنفيذها مدى السنوات الثلاث المقبلة، وهي خطة مثمرة تضع شركة الصحارى في مستوى متقدم بين الشركات المنافسة. لكن الظروف التي تعيشها ليبيا عاكستنا ولم نستطع تنفيذ الجزء الأكبر من الخطة وهو ما يختص بالترويج لمنتجاتنا.

هذا وقررنا تجميد العمل بالخطة حالياً، والسير بالأمور كما كانت عليه الى ان تستتب الأوضاع في ليبيا، وقد اتجهنا الى تنمية بعض المحافظ مثل الحريق والممتلكات الى جانب فرع التأمين الموجه للأفراد. ■

علي السوري (الشركة المتحدة للتأمين UNITED - ليبيا):

بدأنا تكثيف الجهود لتحقيق الازدهار المطلوب

شدد المدير العام للشركة المتحدة للتأمين في ليبيا علي السوري، على ان قطاع التأمين الليبي يكثف الجهود لتحقيق الازدهار في المرحلة الحالية بعدما انتهت الاضطرابات ولم تعد الشركات مقيدة كما في السابق.

ويؤكد في هذا السياق ان الشركات قامت بتغطية كل الاضرار التي تعرضت لها المؤسسات جراء الاحداث الاخيرة.

■ الى اي مدى اثرت الاضطرابات التي شهدتها ليبيا على الاقتصاد عموما وعلى قطاع التأمين خصوصا؟

– استقرت الاوضاع في ليبيا حاليا ونحن نسعى لبناء ليبيا الجديدة آملين بأن يتحسن الاقتصاد الوطني في المستقبل القريب. اما بالنسبة لقطاع التأمين الذي كان عمله مقيدا نوعا ما في ظل النظام السابق، فقد بدأنا تكثيف الجهود لتحقيق الازدهار المطلوب، خصوصا لناحية الشفافية والمصداقية في التعامل، على امل ان يمتد هذا الازدهار ليشمل العالم العربي بأسره.

تغطية كاملة للاضرار

■ هل قمتم بتغطية الاضرار التي تعرضت لها الشركات والمؤسسات جراء الاحداث التي شهدتها ليبيا؟

– نعم، وكانت المتحدة للتأمين توفر التغطيات حسب الوثائق، بالرغم من اننا واجهنا على مستوى الشركة بعض المشكلات، ولكن ذلك يعتبر امرا طبيعيا ومرتقب الحدوث في مثل هذه الحالات.

■ هل توفرون تغطية الاضرار الناجمة عن العنف السياسي والاضطرابات وكم تبلغ تكلفتها؟

– هناك طلب على هذه التغطية، وتعتبر اسعارها مقبولة في ليبيا، ولكن توفير هذه التغطية شهد احيانا بعض الصعوبات، حيث ان شركات اعادة التأمين لم تكن توفر اي تسهيلات في هذا المجال، خصوصا في ظل الاوضاع التي شهدتها ليبيا مؤخرا.

مواصلة العمل رغم الظروف

■ كيف استطاعت الشركة ان تعمل في ظل الوضع الذي كان سائدا في البلاد؟

– سعت الشركة المتحدة للتأمين الى الاستمرار قدر الامكان في العمل من اجل خدمة الزبائن من جهة وخدمة قطاع التأمين الوطني بشكل عام، من جهة ثانية.

نتائج مقبولة

■ ما الارباح التي حققتها الشركة المتحدة للتأمين في العام ٢٠١١ على مستوى الاقساط والنتائج؟

– حققت الشركة المتحدة للتأمين نتائج جيدة جدا في العام ٢٠١٠ حيث وزعنا ارباحا بنسبة ٢٠ بالمئة. اما نتائج العام ٢٠١١ فلم تكن على المستوى المطلوب حيث تراجعت الاقساط بشكل بسيط. ولكن على الرغم من ذلك، حققنا ٦١ بالمئة من النتائج المتوقعة. ■

طاهر العريبي (تيبستي للتأمين TIBESTY - ليبيا):

نسعى الى توفير خدمات نوعية وبناء الثقة بين الشركات الليبية

مدير عام شركة تيبستي للتأمين TIBESTY الليبية طاهر العريبي كشف عن سعي حثيث الى توفير خدمات نوعية والمساهمة في دعم الاقتصاد الوطني وبناء الثقة بين شركات التأمين العشرين العاملة في السوق المحلية، موضحا محدودية الدور الذي تلعبه شركات الاعادة العربية في هذه السوق، مركزا على تشكيل فريق عمل مؤهل.

سعي الى خدمات نوعية

■ هل لنا بلمحة عن شركة تيبستي؟

– تأسست شركة تيبستي نهاية العام ٢٠١٠ لكنها لم تنطلق لغاية اليوم عمليا في السوق ويتركز نشاطها على تغطية جميع انواع التأمينات بما فيها تأمينات الطاقة.

هذا وتسعى الشركة الى الانتشار في بنغازي ومصراتة والزاوية ورأس جدير في ليبيا.

■ ما الاستراتيجية التي ستعتمدونها في ظل الظروف السياسية الصعبة التي تشهدها ليبيا؟

– سنسعى في تيبستي في ظل الظروف الراهنة التي تشهدها ليبيا الى توفير خدمات نوعية للمؤمن لهم وذلك من منطلق مساهمتنا في بناء ليبيا الجديدة وتدعيم اقتصادها المنهار. اضافة الى ذلك سنحاول تغيير منطق المنافسة غير الشريفة الذي انتشر في ظل النظام العنكبوتي البائد وذلك من خلال بناء الثقة بين الشركات.

لا تغطية لاخطار العنف السياسي

■ هل تعتقدون ان سوق التأمين في ليبيا تحتاج الى وجود عدد كبير من شركات التأمين؟

– رغبتنا قوية في وجود قطاع تأمين جيد في ليبيا، والشركات العشرون العاملة في السوق ليست بمشكلة طالما انها تعتمد الشفافية في نشاطها.

■ هل تتعاطون كشركة ليبية في تغطية اخطار العنف السياسي؟

– للاسف شركات الاعادة العالمية لا تتعامل مع الشركات الليبية في هذا المجال ومن الصعب ان تتوفر التسهيلات لمثل هذه التغطيات.

فريق عمل مؤهل

■ في رأيكم هل تؤدي شركات الاعادة العربية دورها المطلوب منها في السوق الليبية؟

– يكفي بعض شركات الاعادة العربية المشكلات التي تعانيها في بلدانها، ثم ان شركات الاعادة العالمية تتعاون مع الشركات المكلفة التنقيب عن النفط او التي تتولى تنفيذ المشاريع الضخمة، والتي بمعظمها اوروبية ما يحد من دور الاعادة العربية.

■ ما النتائج التي تتوقعونها نهاية عام ٢٠١١؟

– لن نهتم بالنتائج بل سنلجأ الى تنظيم الشركة وتشكيل فريق عمل خاص من الشباب العاملين المؤهلين والذين سنخضعهم لدورات تدريب في الخارج، تمهيدا للدخول بقوة الى السوق المحلية. ■

محمد الريماوي (رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين وشركة التكافل الفلسطينية):

هناك استقرار نسبي في فلسطين والجمهور الفلسطيني يعي أهمية عقود التأمين

شركة التكافل الفلسطينية للتأمين هي أولى شركات التأمين التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية في فلسطين وهي تتعاطى جميع الفروع.

رئيس الشركة محمد الريماوي والذي يرأس في الوقت عينه الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين أشار الى نمو اقساط التأمين في الاراضي الفلسطينية بنسبة ٢٥ في المئة سنوياً، وأسف الريماوي لعدم تجاوب شركات الإعادة في تغطية أخطار الحرب والعنف السياسي داخل الأراضي الفلسطينية، متوقعاً ان تحقق شركة التكافل للتأمين مليون دولار ربحاً صافياً بنهاية ٢٠١١.

لم ننجح حتى تاريخه في الحصول على دعم شركات الاعادة في مجال تغطية أخطار العنف السياسي

إشراف هيئة سوق رأس المال

■ **كيف يؤثر الوضع في الأراضي الفلسطينية على قطاع التأمين؟**

– يشهد قطاع التأمين في الأراضي الفلسطينية نمواً متزايداً للأقساط بنسبة ٢٠ الى ٢٥ في المئة سنوياً رغم الوضع الإقتصادي الصعب، وهذا الرقم قابل للنمو أكثر.

■ **ألا تؤثر الاضطرابات الأمنية على هذا النمو؟**

– كلا، فالجمهور الفلسطيني يعي اهمية التأمين ولذا يحرص المواطن الفلسطيني على ان يتزود بعقود التأمين في جميع الظروف، اضف الى ذلك ان الحالة الأمنية تشهد استقرارا نسبيا والاضطرابات ان حصلت فإنها تبقى متقطعة وشركات التأمين تحرص على ان تبقى على اتصال بالزبائن.

خيار جديد امام فلسطينيي العام ١٩٤٨

■ **تأسست مؤخراً شركة تأمين لمساهمين عرب في إسرائيل بمَ تعلقون وهل تشكل منافسة لكم؟**

– اعمال هذه الشركة ستكون داخل الخط الأخضر أي مناطق الـ ٤٨ . وهي لا تنافسنا لأنها ستعمل داخل اسرائيل ونحن نرحب بها لأنها ستتوجه بتغطياتها الى مليون ونصف فلسطيني يقيمون داخل الخط الأخضر.

وبقيام هذه الشركة يُفتح امام فلسطينيي العام ١٩٤٨ خيار جديد حيث يمكنهم ان يتعاملوا مع الشركة الفلسطينية الجديدة والكائنة في الخط الاخضر بدلا من التعامل مع شركات التأمين الاسرائيلية.

طرحنا برامج جديدة

■ **ما هي منتجات شركة تكافل الجديدة؟**

– طرحنا عدداً من البرامج الجديدة مثل وثيقة تكافل الحج والعمرة، ووثيقة تأمين المساجد بالإضافة الى نظام التأمين العائلي والفردي وهو بديل التأمين على الحياة في حقل التأمين التقليدي.

لا تجاوب من شركات الإعادة

■ **هل ثمة طلب على التأمين ضد أخطار الحرب والعنف السياسي في فلسطين وهل تجدون له التغطية المناسبة؟**

– الوضع السياسي له تأثيره على كل القطاعات وخصوصاً قطاع التأمين، وللأسف ليس هناك تجاوب من شركات الإعادة في تغطية هذه الأخطار في منطقتنا. ولطالما سعينا الى الحصول على دعم شركات الاعادة العربية والعالمية في مجال تغطية العنف السياسي الا اننا لم نوفق حتى الآن في الحصول على الدعم في هذا المجال.

مليون دولار أرباحاً

■ **ماذا حققت الشركة كنتائج وأقساط في ٢٠١١؟**

– كانت النتائج جيدة هذه السنة. وقد حققت الشركة في النصف الأول من العام حوالى ٦٠٠ ألف دولار كأرباح صافية. ومن المتوقع ان تتجاوز مع نهاية العام المليون دولار، أما الأقساط فقد حققت نمواً بمعدل ٤٠ في المئة. ■

■ ■ ■

من المتوقع ان تتجاوز ارباحنا المليون دولار

■ ■ ■

احمد فؤاد مشعشع (شركة التأمين الوطنية NIC - فلسطين)

تغطية شركات الإعادة لأخطار العنف السياسي والحرب في الأراضي الفلسطينية شبه معدومة

رأى مدير عام شركة التأمين الوطنية في فلسطين NIC احمد فؤاد مشعشع إن تغطية شركات الإعادة الأجنبية لأخطار العنف السياسي والحرب في الأراضي الفلسطينية شبه معدومة، وهي مستثناة من اتفاقيات الإعادة التلقائية ومن بوالص التأمين نظرا للصراع مع إسرائيل، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع نسبة الخطورة لتغطية مثل هذه الأنواع من الأخطار. وأشار إلى أن أي محاولة من قبلنا لتغطية هذه الأخطار من خلال الإعادة الاختيارية تكون صعبة وتكلف مبالغ طائلة وتجعل من تسويقها في حال توفرت غير مجدٍ وغير متاح للمؤمنين، لافتا إلى تبوؤ التأمين الوطنية مركز الصدارة في سوق التأمين الفلسطيني من حيث حجم الإنتاج والأرباح وكفاية الاحتياطيات الفنية والملاءة المالية العالية.

من اليمين: الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الوطنية عزيز عبد الجواد والمدير العام للشركة احمد مشعشع

علاقة ثقة

■ تعاملت بعض شركات التأمين مع أحداث ما يعرف بالربيع العربي على أساس تغطيتها كأخطار حرب SRCC وبعضها الآخر اعتبرها انقلابات عسكرية ومن المستحيل تغطيتها. ما هو تحديدكم لها، وأية تغطية تأمينية تطبق على أحداث فلسطين؟

– الوضع في فلسطين مختلف لأنه مرتبط بوجود الاحتلال الإسرائيلي وأي اجتياح يحدث يعتبر عملا حربيا ولا يمكن إدراج الأضرار ضمن تغطيات الـ SRCC. حتى في عملية الاستيلاء على السلطة مثلما حدث في غزة، تعاملت شركات التأمين معها على أساس أنها استيلاء أو انقلاب على السلطة. وما حدث في بعض الدول العربية صعب جدا بحيث أن الشركات ضاعت في تحديد الأضرار ضمن أخطار الحرب أو الشغب. لكن هذه الأمور تعتمد على اتفاقيات الإعادة التي ترتبط بها شركات التأمين العربية مع شركات الإعادة الأجنبية التي تستثني بالغالب مثل هذه الأحداث.

محاولة تأمين العنف السياسي

■ هل التأمين ضد العنف السياسي موجود في فلسطين؟

– من المؤكد وجود طلب كبير على تغطية هذه الأخطار في فلسطين بسبب ظروف المنطقة ووجود الاحتلال الإسرائيلي، إلا أن شركات الإعادة الأجنبية تستثني تغطية العنف السياسي وأخطار الحرب من جميع بوالص التأمين. حالياً تعكف شركة التأمين الوطنية وبالشراكة مع المؤسسة الأميركية لدعم الاستثمار OPIC إلى توفير تغطية العنف السياسي للاستثمارات الأجنبية في فلسطين، وسيتم قريباً إعلان انطلاقة أول مرحلة من المشروع والذي يوفر الحماية للبضائع التي تنقل عبر المعابر الإسرائيلية لمناطق الضفة الغربية وقطاع غزة.

أسعار أقساط مرتفعة

■ هل هناك اتجاه لرفع الأسعار من قبل شركات إعادة التأمين الأجنبية؟

– أسعار أقساط إعادة التأمين معقولة في منطقتنا كوننا تحت الاحتلال الإسرائيلي، كما أن نتائج شركتنا في أعمال التأمين شجعت شركات الإعادة العالمية بالاستمرار في العمل في المنطقة لوجود عائد مجزٍ على المحفظة التأمينية.

■ كيف هي نتائج الشركة هذه السنة؟

– النتائج ممتازة، رغم الأوضاع التي نعيشها في فلسطين والمنطقة العربية عموما. ولقد استطاعت الشركة أن تحقق هذه النتائج الطيبة بفضل سياسات الاكتتاب المتبعة لدينا والمبنية على أساس علمي ومهني من خلال تقييم وإدارة المخاطر التي نجيدها بشكل صحيح، والتي أهلتنا لتبوؤ مركز الصدارة في سوق التأمين الفلسطيني والحفاظ على مستوى خدمة متميز والوفاء بالتزاماتنا أمام جمهور المؤمنين. ■

أنور الشنطي (ترست العالمية للتأمين TRUST فلسطين):

ترست ري TRUST RE الشركة الام تعنى بتجديد اتفاقات الاعادة وتساعدنا على الحصول على عقود تأمين اخطار العنف السياسي عند الحاجة

شركة ترست العالمية للتأمين – فلسطين TRUST - PALESTINE هي عضو في مجموعة ترست العالمية للتأمين.

المدير العام للشركة أنور الشنطي قال لنا خلال المقابلة ان التأمين ضد العنف السياسي مطلوب في فلسطين من بعض كبار العملاء فقط بسبب عدم القدرة على دفع تكلفته الالدى الشركات التي تملك اصولا ضخمة. وتوقع ارتفاع أسعار التغطيات والتشدّد في الشروط بعد تكبد المعيدين خسائر فادحة خلال ٢٠١١ بسبب احداث ما يسمى بالربيع العربي والمطالبات العديدة التي قدمت لشركة الاعادة تحت بند SRCC رغم أنها ليست كذلك. وقال ان الادارة الاقليمية في الأردن وTRUST RE تعنى بتجديد اتفاقات الاعادة للشركات التابعة وان ترست فلسطين ابرمت عقد تأمين ضد اخطار العنف السياسي لشركة واحدة فقط في فلسطين وهي الشركة الوطنية موبايل عبر اتفاقية اختيارية مع سوق لندن.

تطور في إنتاج الشركات

■ كيف كان وضع قطاع التأمين في فلسطين خلال ٢٠١١؟

– كان الوضع أفضل عام ٢٠١١ من ٢٠١٠ إذ حققت شركات التأمين تطوراً في الإنتاج تزامناً مع بعض الاستقرار السياسي في المنطقة وفلسطين مباشرة بعض المشاريع الاستثمارية ومنها تطور سوق العقار والاتصالات. ويتوقع أن يصل مجموع الأقساط الى ١٥٠ مليون دولار بزيادة قدرها ٢٠٪ من العام ٢٠١٠.

هذا ولا تزال بعض الشركات متعثرة وتحاول تصويب أوضاعها بالتعاون مع هيئة سوق رأس المال في فلسطين.

■ هل هناك طلب على تغطيات العنف السياسي وSRCC في فلسطين؟

– بالنسبة للعنف السياسي فهذه التغطية مطلوبة من المؤسسات الكبرى فقط لكونها مكلفة ولا قدرة على تحملها إلا للشركات ذات الأصول الكبيرة. وشركتنا ترست وفّرتها لشركة «الوطنية موبايل» للهاتف الخليوي (NATIONAL MOBILE) على شكل عملية اعادة تأمين اختيارية عن طريق وسيطنا في بريطانيا وشركة ترست ري TRUST RE، ونحن بالطبع قادرون على توفير هذا الغطاء لمن يرغب من الزبائن، أما تغطية SRCC فهي تطلب عادة من جميع العملاء ونحن نقوم بتوفيرها بتغطيات محددة وبنسبة من مبلغ التأمين أو قيمة الخسارة.

تأثر الأسعار بالخسائر

■ هل تم تنفيذ بند العقوبات والحظر الذي فرضه معيدو التأمين الاوروبيون على السوق الفلسطينية؟

– بدأنا بإرفاق هذا الملحق مع وثائقنا كنوع من التحوط ولكن نحن في فلسطين لا نقع تحت التأثير المباشر لهذا الشرط حتى الان.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– هذا يخضع للعرض والطلب ونسبة الخسارة في كل منطقة، وواضح ان الخسائر التي رافقت الربيع العربي وعدم الاستقرار سوف تؤثر على الأسعار لهذا العام، ولا شك ان الخسائر التي منيت بها أسواق الإعادة العالمية ستؤثر على الأسعار والشروط والمعايير والتسهيلات التي ستوفرها الشركات سنة ٢٠١٢، لا سيما في مجال اخطار العنف السياسي وSRCC وما رافق الثورات العربية في مصر وتونس واليمن وسوريا من خسائر اضطرت شركات الاعادة لدفع بعضها.

اضاف: في اي حال نحن جزء من مجموعة تأمين واعادة تأمين عربية ضخمة والشركة الأم هي التي تتولى التفاوض مع شركات الاعادة حول تجديد الاتفاقيات. واتفاقيات الاعادة لدى ترست مدعومة من أكثر من ١٧ شركة اعادة عالمية وعربية وهي اتفاقية ذات سعة و قدرة استيعابية كبيرة وصلبة.

المنافسة وتذبذب العملة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق الفلسطينية؟

– هناك مشكلة تذبذب العملة وارتفاع سعر الدولار وهبوطه وهذه التقلبات تؤثر على تعاملاتنا بالشيكيل SHEKEL الإسرائيلي، وهي العملة التي يجري التداول بها في الاراضي الفلسطينية حتى الآن، مع أن الميزانيات يجب أن تصدر بالدولار الأميركي وهذا يخلق اشكالاً لدينا.

ولتقليل الخسائر، تلجأ الشركات لعمليات التحوّط بالتعاون مع البنوك.

٢,٥ مليون دولار أرباحاً

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– وصلت قيمة الأقساط الى ٣٤ مليون دولار أميركي عام ٢٠١١ مقارنة بـ٢٣مليوناً في ٢٠١٠ و١٦ ألفاً في ٢٠٠٩.

أما الأرباح الصافية فنتوقع ان تبلغ ٢,٥ مليون دولار أميركي مع نهاية ٢٠١١. ■

د. محمد السبعاوي (مجموعة الاهلية للتأمين AIG - فلسطين):

لا مبرر لمعيدي التأمين بفرض شروط جديدة على اتفاقيات الاعادة في منطقتنا العربية المحققة للأرباح باستمرار

بكثير من الصراحة اجاب د. محمد السبعاوي رئيس مجلس الادارة المدير العام لمجموعة الاهلية للتأمين – فلسطين AHLEIA INSURANCE GROUP على اسئلة «البيان الاقتصادية»، معددا تجاربه ومعايشته لسوق التأمين في الوطن العربي، آخذا على شركات الاعادة العالمية فرض شروط اضافية واسعار أعلى على الاسواق العربية المحققة للارباح باستمرار.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

– لا أوافق على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن أحداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC. أما كيف يمكن لاصحاب الأموال والمستثمرين أن يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد أعمال العنف، فهذا يمكن أن يعالج اسوة بالأضرار التي تلحق بممتلكات وأموال القطاع العام المملوكة للدولة، والتي تتكلف وحدها بمعالجة هذه الخسارة على نفقتها الخاصة، كون شركات التأمين لا تقوى على تحملها دون قبول اسنادها من شركات الإعادة، والتي أحجمت جميعها عن منح هذا الغطاء، وامتنعت عن تجديده لشركات التأمين الحائزة عليه في السابق.

في هذا السياق، لقد دار نقاش مؤخراً بيني وبين أحد المعيدين الكبار الذين نالهم الضرر من هذه التغطية، حيث أعلمني أنهم أخذوا قراراً بوقف هذه التغطية عن منطقتنا العربية نهائياً.

سوق الإعادة العربية واعدة

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– سوق الإعادة العربية واعدة، ونأمل ان نراها تنمو وتكبر... لكن ليس عدلاً أن تتحمل الاضرار الناجمة عن أعمال الشغب والثورات واخطار العنف السياسي... خصوصاً وأن منطقتنا العربية من أكثر المناطق سخونة في العالم نتيجة عدم تقدم الحلول السلمية للقضية الفلسطينية من ناحية والهوة الكبيرة التي تفصل بين الأنظمة الحاكمة وشعوبها.

التأمين الصحي غير مربح

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– من خلال تجربتي الطويلة ومعايشتي لسوق التأمين في الوطن العربي لما يزيد عن أربعين عاما... أكاد أجزم، بأن التأمين الصحي غير مربح إن لم يكن مصدر خسارة لأغلب شركات التأمين، .. وهكذا الحال في كثير من الأسواق الأجنبية حيث لم تفلح كل الدراسات والأبحاث والخطط الموضوعة من أجل تحسين نتائج هذا الفرع، وايجاد ضوابط تمنع الانحرافات في التطبيق. وعلى كل حال نأمل أن تنجح السوقان السعودية والإماراتية في تغيير هذه الصورة وأن تنجح تجربتهما حتى يتعلم ويستفيد منها الجميع وليتم تعميمها لاحقاً.

ليس عدلاً أن تتحمل المنطقة العربية تكلفة أخطار غير معرضة لها

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– أما في ما يتعلق بالكوارث الطبيعية (Acts of God) أرى أن لا مبرر للمعيدين بفرض شروط إضافية جديدة على إتفاقيات الإعادة، كون منطقتنا العربية هي الأقل تعرضاً في العالم للكوارث الطبيعية مقارنة بالدول المجاورة (تركيا وإيران). وحسب مشاهدتي ومتابعاتي لخسائر قطاع التأمين في الوطن العربي خلال العقود الأربعة الماضية، فإن خسارة هذا القطاع تعتبر ضئيلة، وليس عدلاً أن تتحمل المنطقة العربية تكلفة أخطار غير معرضة لها.

يضيف د. محمد: صحيح أن المرافق والمنشآت في البلاد العربية ربما تكون مختلفة، إلا أنها مجهزة لاحتمالات تعرضها للكوارث الطبيعية، رغم ذلك لا أوافق اطلاقاً على تشدد معيدي التأمين في فرض شروط إتفاقيات الإعادة، وحسب الاحصاءات التي تنشرها شركات الاعادة الاوروبية مثل (Swiss Re & Munich Re)، فان نتائج أعمالها من قطاع التأمين في الوطن العربي خلال العقود الماضية مربحة باستمرار ولا سيما في فرع تأمين الكوارث الطبيعية.

قطاع التأمين في فلسطين يعاني من مشاكل عديدة

■ كيف تقوّمون سوق التأمين الفلسطينية؟

– قطاع التأمين في فلسطين، يعاني وللأسف الشديد خلال السنوات القليلة الماضية من مشاكل عديدة، أدت الى التراجع في النتائج، مردها إلى العديد من الأسباب تتصدرها المنافسة السلبية بين الشركات وضعف آداء الجهات الرقابية، التي فقدت السيطرة على سوق التأمين. وهذا الوضع أدى الى تعثر بعض الشركات واحتمالية أن يلقى البعض الآخر المصير نفسه إن بقيت الأمور على حالها، وهذا ما يدعونا لعدم التفاؤل في امكانية تعافي السوق والعودة القريبة للمسار الصحيح، والذي فيه يتم توسعة المحفظة التأمينية وتنقيتها من الشوائب كي تتماشى مع مثيلاتها في الدول العربية مع أن كل المعايير والمؤشرات تبين أن هذه السوق هي سوق واعدة لديها من الخبرات المحلية ما يؤهلها لذلك، وليس عدلاً أن يتم رفع القسط لدينا لمجابهة اخطار غير موجودة. ■

جان ايليا (المغربية للحياة LA MAROCAINE VIE):

انجازاتنا ثمرة عملنا على أربعة محاور

قبل ان تعتمد المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي الزامية التأمين الصحي، كانت المرتبة الاولى للدولة العربية الاكثر انتاجا لاقساط التأمين معقودة اللواء للمملكة المغربية، حيث ان اقساطها السنوية تقارب المليارى دولار اميركي، وهذا الرقم على اهميته يبقي مساهمة اقساط التأمين في الناتج القومي متدنية نسبيا، الا انه يؤشر من جهة اخرى الى ان امكانيات التوسع والانتشار وتكثيف الانتاج ما تزال ميسورة.

ولعل هذه الحقيقة هي التي جعلت كبريات شركات التأميـــن والمصارف الفرنسية تتسابق للاستحواذ على شركات تأميـــن مغربية. المغربية للحياة LA MAROCAINE VIE كانت من نصيب شركة سوجيكاب SOGECAP التابعة لمجموعة سوسيته جنرال SOCIETE GENERALE وهي اختارت جان ايليا رئيسا تنفيذيا للشركة.

وفي حديثه الينا اطلعنا ايليا على بعض الوقائع الخاصة بالسوق المغربية ومن بينها ان التأمين عبر المصارف Bancassurance بات يسيطر على فرع التأمين على الحياة سيطرة شبه شاملة. وان مجموعة سوسيته جنرال SOCIETE GENERALE استحوذت بالكامل على شركة سوجيسور SOGESSUR التي تعنى بتقديم خدمات غير التأمين على الحياة.

وضعنا في متناول المتعاقدين منتجات مرتبطة بوحدات استثمارية يعود مردودها الى المتعاقد

■ كيف تصفون تجربتكم في سوق التأمين المغربية؟

– أعمل في سوق التأمين المغربية منذ أواخر العام ٢٠٠٩، وهي سوق كبيرة وإحدى كبريات أسواق التأمين العربية بحيث بلغت الأقساط المكتتبة فيها خلال العام ٢٠١٠ اكثر من ملياري دولار.

لكن برغم ذلك لا يزال معدّل الاختراق للمنتجات التأمينية PENETRATION RATIO (اي نسبة مساهمة التأمين في الناتج المحلي) منخفضاً بحيث هناك مجال واسع لتطوّر قطاع التأمين، إضافة الى ان هناك طلباً واسعاً على فروع التأمين كافة من بينها التأمين على الحياة اختصاصنا، والذي يشهد اقبالاً على منتجاته وبرامجه.

■ كنتم وضعتم خطة لشركة المغربية للحياة، ماذا حققتم منها؟ وما هي المعوقات التي تعترضها؟

– حين توليت مهامي في الشركة وضعت خطة تتناسب وطموحاتنا لسنة ٢٠١٥ وهي تتماشى مع خطة مجموعة سوسيته جنرال SOCIETE GENERALE المسماة طموح ٢٠١٥ (AMBITION 2015)، وجرى ذلك بالتعاون مع الشريك الرئيسي في الشركة وهو مصرف SOCIETE GENERALE مجموعة سوسيته جنرال التي تنتسب اليها المغربية.

وتتضمن خطتنا لسنة ٢٠١٥ أربعة محاور من بينها المحور المتعلق بالتطوير بحيث حققنا نمواً بنسبة ١٠ في المئة خلال العام ٢٠١١، و٩ في المئة العام ٢٠١٠، بالإضافة الى أننا زدنا حصة الشركة من مجموع الاقساط المكتتبة في السوق المغربية الى ١٣ في المئة فأصبحت ثالث أكبر شركات التأمين على الحياة في المغرب، وكنا السباقين في طرح منتجات جديدة من بينها التأمين المتناهي الصغر (MICRO INSURANCE) و(الـ UNIT LINKED عقد التأمين على الحياة المربوط بوحدة استثمارية) بالإضافة إلى التأمين الصحي للمهنيين المحترفين غير المضمونين لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

المحور الثاني يتعلق بتحسين خدمة العملاء، ولتحقيق أهدافنا أنجزنا كل مشاريعنا الداخلية والتي تخولنا الالتزام بمعايير الجودة والمهل المحددة لدفع التعويضات.

المحور الثالث يتعلق بتحسين إنجاز العمليات لمواكبة النمو وتفادي المشكلات الإدارية.

اضاف: وقد عملنا كثيراً على هذا المحور وأنجزنا تقدماً كبيراً فيه.

اما المحور الرابع والأهم فهو الموارد البشرية وتنمية قدراتها. وقد تم وضع خطط لهذه الموارد لكي يكون تطويرها فعلياً.

التأمين على الحياة في المملكة المغربية ناشط وتسويقه مستمر بقوة «عبر المصارف»

■ كيف تنظر الشركات الى التأمين عبر المصارف، وهل هو منافس لها؟

– لا يواجه التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE منافسة بين شركات التأمين التي تسوّق عقودها خارج البنوك، خصوصاً في مجال التأمين على الحياة كون هوامش الربح فيه متدنية جداً، اضف الى ذلك ان وسطاء التأمين لم يعودوا يسعون الى بيع منتجات التأمين على الحياة . فالتأمين على الحياة في المغرب بات شبه محصور بالتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE.

■ لماذا تهتم مجموعة سوسيته جنرال بالتأمين على الحياة اكثر من فروع التأمين الاخرى في المنطقة العربية؟

– لدى مجموعة سوسيته جنرال شركتا تأمين، الأولى هي سوجيكاب SOGECAP وتقدّم خدمات التأمين على الحياة والثانية هي سوجيسور SOGESSUR التي تهتم بخدمات تأمين اخرى غير الحياة، والتي أصبحت منذ حوالى السنة مملوكة مئة في المئة من المجموعة.

اضاف: وقد بدأت هذه الاخيرة بالتوسّع خارج فرنسا مستهدفة إيطاليا وروسيا وتشيكيا و ألمانيا.

انفتاح على تأمينات الحياة

■ ما هو الحد الادنى للفائدة المضمونة التي تقدمونها للعملاء الذين يطلبون بوالص على الحياة طويلة الأمد، خصوصاً في ظل الأوضاع الإقتصادية المهتزة؟

– ثمة حدّ أدنى سنوي محدّد من قبل هيئة الرقابة في ما خص الفائدة على هذا النوع من البوالص، ثم إن غالبية استثماراتنا آمنة ونسبة الأرباح تتجـــاوز بمعدلها ٤ في المئة مع توزيع أنصبة أرباح. ونظراً الى أننا طرحنا منتـج UNIT LINKED، عقد التأمين المرتبط بوحدة استثمارية يختارها المتعاقد وأصبح بإمكان المضمون توظيف أمواله أينما يريد، فيتحمل هو الأخطار وفي الوقت نفسه إذا كانت هناك أرباح فإنه يفيد منها.

الاصلاحات التي اعتمدت في المملكة لقيت تجاوبا من الجميع

■ ما مدى انعكاس الأزمة المالية العالمية والاضطرابات في المنطقة العربية على قطاع التأمين وتحديداً في المغرب؟

– في المغرب، أثرت هذه الأزمات كثيراً على السياحة التي شهدت تراجعاً كبيراً في إيراداتها، وكذلك على مجال الإستثمار، نظراً الى التريث من قبل المستثمرين برغم ان المغرب لم يشهد اضطرابات كبعض الدول العربية.

اضاف: وعلى العكس من ذلك تماما جرى اعتماد اصلاحات واسعة تقبلها المواطنون برضى تام، كل ما هنالك ان هناك انتظاراً من الناس لمعرفة ما ستؤول اليه الأمور.

خطط توسعية

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– بالنسبة الى الأقساط حققنا في العام ٢٠١١ أكثر من مليار درهم بنسبة نمو ١٠ في المئة عن العام ٢٠١٠، كما وحققنا نمواً في الأرباح.

■ ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– لدينا خطط توسعية وخاصة بطرح منتجات وبرامج جديدة، بالإضافة الى استكمال خطة طموح ٢٠١٥. ■

عماد عبد الخالق (شركة التأمين الاردنية JIC):

ارباحنا ممتازة برغم المنافسة الحادة في السوق المحلية

تأسست شركة التأمين الاردنية عام ١٩٥١ وبذلك تكون الاولى بين شركات التأمين الوطنية في المملكة الاردنية الهاشمية. وللشركة امتداد اقليمي من خلال فروعها العاملة في دولة الامارات العربية ودولة الكويت، كما ان لها مساهمات مهمة في بعض شركات التأمين واعادة التأمين العربية.

عضو مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في الشركة عماد عبد الخالق تمنى في حديثه الينا ان يعود السلام الى الربوع العربية كافة، وقال ان الاردنية هي من بين الشركات العربية التي انتشرت باكرا خارج حدودها الوطنية.

شركتنا انخرطت في النشاط الاقليمي منذ عشرات السنين ونبني آمالا على مستقبل التأمين العربي

لم تفلح التعديلات في تحسين النتائج الفنية للتأمين الالزامي على السيارات

■ **هل لا زالت شركات التأمين في الاردن تعاني مشكلة التأمين الالزامي على المركبات؟**

– لا شك بأن التأمين الالزامي للسيارات يشكل مشكلة حقيقية ومستمرة، ونتائج هذا النوع من التأمين تلقي بظلالها على النتائج الفنية وتشكل نزفا خطيرا على الشركات ويعود ذلك الى عوامل متعددة اهمها عدم تناسب اسعار التأمين مع حجم التغطية التأمينية وكثرة عدد المطالبات مع ارتفاع معدل كلفة الحادث الواحد. وعلى هيئة التأمين ان تعيد النظر في التعديلات التي اجرتها على قانون التأمين الالزامي.

التأمين الصحي فقد جدواه

■ **ماذا عن التأمين الصحي الذي يسجل نمواً في المملكة؟**

– التنافس الحاد في السوق وتدني الاقساط وارتفاع وتيرة المطالبات أفقدت التأمين الصحي جدواه. ويكاد يتحول هو ايضا الى عبء يثقل كاهل شركات التأمين.

نوفر كل التغطيات

■ **ثمة تزايد في الطلب على تغطيات الـ SRCC والـ POLITICAL VIOLENCE فهل توفرون في الشركة هذه التغطيات؟**

– نعم نوفر هذه التغطيات وفقا للشروط والاسعار التي تضعها صناديق لويدز وغيرها من شركات الاعادة المتخصصة بهذا النوع من الاخطار في الاسواق العالمية، الا اننا نستثني انواعا معينة من الحالات.

لا اضطرابات في أماكن تواجدنا

■ **كيف تقومون بند العقوبات والحظر الذي فرضته بعض شركات اعادة التأمين العالمية على شركات المنطقة العربية؟**

– بند العقوبات الذي تتحدثون عنه غير مطبق في الاردن، ولو حصل ان فرض علينا التقيد به فسوف ندرسه. وفي جميع الاحوال نحن نضع المؤمن لهم في صورة اي بنود مندرجة ضمن التغطية.

فروعنا لم تتأثر

■ **هل تأثر عمل الشركة في الدول التي شهدت اضطرابات أمنية؟**

– للشركة فروع في كل من الامارات العربية المتحدة والكويت، ولا يوجد اي اضطرابات في هذه الدول. وللشركة مساهمات مهمة في شركات تأمين واعادة تأمين في الوطن العربي.

نأمل ان يعود السلام الى الربوع العربية كافة، فنحن من بين شركات التأمين التي تجاوزت الحدود الوطنية لتؤدي خدماتها في مناطق عربية اخرى. ونحن نعلق آمالا كبيرة على مستقبل التأمين في الوطن العربي.

ارباح برغم المنافسة

■ **ما هي النتائج التي حققتها الشركة خلال ٢٠١١؟**

– حققت التأمين الاردنية في الاردن نموا بنسبة ١٢ في المئة، في حين واجهنا منافسة شرسة في اسواق الخليج، وبالرغم من الظروف التي تحيط بعملنا فقد تم تحقيق ارباح جيدة في مثل هذه الظروف.

هذا و قد حصلت الشركة على جائزة افضل شركة تأمين في الاردن للعام ٢٠١٠ من مجلة يوروموني، وحازت على اللقب نفسه عام ٢٠١١ من مجلة Mena Insurance Review. كما ان الشركة حصلت على تصنيف ائتماني من شركة AM BEST بدرجة BBB+ مستقر، وبدرجة (B++ جيد) للقدرة المالية (FSR). ■

عصام عبد الخالق (شركة المشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT):

التشريعات وعدد الشركات تعيق نمو قطاع التأمين الأردني

نجاحنا يعود الى ان لدينا فريق عمل يتحلى بكفاية علمية ومهنية عالية واتفاقنا مع BUPA يوفّر للمضمونين لدينا الرعاية الصحية في العالم كافة

«المشرق العربي للتأمين – الأردن ARAB ORIENT من أهم شركات التأمين الرائدة في المنطقة، بحيث تتميز بالموثوقية وقيادتها الحكيمة والكفاية المهنية، وهي تسعى لتوسيع انتشارها سواء مباشرة أو من خلال التحالفات الاستراتيجية مع الشركات الدولية أو الإعادة العالمية.

الرئيس التنفيذي للشركة عصام عبد الخالق تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» وضع قطاع التأمين الأردني ومعوقه الأساسي التشريعات المعمول بها حالياً في الأردن، وأوضح ان التحالف مع «بوبا» هدفه خدمة أفراد المجتمع الأردني صحياً، ملاحظاً اقبالاً متزايداً على تغطيات العنف السياسي، متوقعاً ارتفاع أسعار تغطيات الإعادة.

تشريعات معوقة!

■ لماذا في رأيكم لم تحقق معظم شركات التأمين في الأردن النتائج التي يطمح اليها المساهمون، لا بل انها تتراجع؟

– يعود ذلك الى عوامل عديدة ومتراكمة عبر السنين. ومنها كثرة عدد شركات التأمين قياساً بسوق الأردن الصغيرة، وعدم توافر الكفايات المهنية والمالية اللازمة لتحقيق النمو.

كما ان التشريعات معوقة ومتطلباتها المعقّدة تمنع الشركات من النمو، الى جانب عدم امتلاك بعض تلك الشركات المؤهلات التي تمكن لها ان تحقق نموا لا سيما الشركات العائلية من بينها.

والدليل على ذلك وجود أربع أو خمس شركات كبرى فقط في الاردن والبقية شركات صغيرة.

نمو ثابت

■ ما زالت تحافظ شركة المشرق العربي ARAB ORIENT على صدارة لائحة شركات التأمين الاردنية، إلامَ تعزون هذا النجاح ؟

– من أهم أسباب نجاحنا وجود فريق عمل متكامل ذي كفايات وقدرات عالية، الى جانب خضوعه للتدريب والتعليم المستمر وتمتعه بالحماسة والرغبة بالنجاح والنمو. وقد قدمنا خدمات ومنتجات لم تكن متوافرة في السوق.

■ ما هو سبب تعاونكم مع شركة «بوبا» BUPA المتخصصة بالتأمين الصحي؟

– رغبتنا بأن نقدم خدمة متقدمة، اضافة الى منتجات وبرامج تأمين صحية ذات طابع عالمي، حيث يمكن للمضمون تلقي العلاج في الخارج كبريطانيا مثلاً. وهذه المنتجات والبرامج موجهة لفئة من المقتدرين مالياً.

مشكلة في تغطية أخطار الحروب

■ وهل تغطي بوالص الـ SRCC والخاصة بأخطار الحرب والعنف السياسي بأسعار مقبولة؟

–لا زالت المشكلة في ما خص بوالص التأمين ضد الحروب المحلية والدولية قائمة، ولم تصل الشركات الى نتائج ملموسة. أما التأمين ضد أخطار العنف السياسي والارهاب والتخريب، فأسعاره مقبولة، والإقبال عليه يتزايد. ونحن نناقش حالياً شركات إعادة حول التسهيلات التي يمكن ان توفرها في هذا المجال.

توقع ارتفاع أسعار التغطيات

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– أتوقع ان ترتفع الأسعار نتيجة لذلك في الدول الاكثر تعرضا لتلك الاخطار، وليس على مستوى العالم بكامله. ويمكنني ان اؤكد ان اسعار اعادة التأمين ما تزال حتى الآن مستقرة بسبب القدرة الإستيعابية الفائضة والمتوافرة في الأسواق.

وعلى صعيد النتائج فقد حققنا نتائج ممتازة أكان في بند الأرباح أو حجم الأقساط. ■

د. وليد زعرب (جوفيكو JOFICO - الأردن):

شركات الاعادة العالمية انسحبت من اسواق عربية وعلى الشركات المسندة ان تجد البدائل

الدكتور وليد زعرب / عضو مجلس الإدارة/المدير العام للشركة الاردنية الفرنسية للتأمين جوفيكو JOFICO كشف خلال المقابلة التي اجريناها معه عن قرار اتخذته بعض شركات الاعادة العالمية ويقضي بالانسحاب من اسواق التأمين العربية الصغيرة وذلك لاسباب عديدة اهمها الخسائر التي تكبدتها تلك الشركات جراء احداث ما يسمى «الربيع العربي» التي ضربت دولا عربية عديدة. وقال انه بات يتعين على شركات التأمين العربية التي تخلى عنها المعيدون الاوروبيون ان تجد معيدين بدائل.

من جهة اخرى قال زعرب ان التضخم وارتفاع اسعار قطع الغيار أثقلا الخسائر التي تتحملها شركات التأمين الاردنية جراء اجبارها على اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات بأسعار غير كافية وغير مجدية اقتصاديا. ودعا الى تحرير الاسعار او تعديلها صعودا كي يمكن للشركات ان تستمر في تقديم تلك الخدمة.

التضخم اثقل خسائر التأمين الالزامي على السيارات والشركات لن تتمكن من الاستمرار بتجميل النتائج الا على حساب ملاءتها

تقليل من الخسائر

■ **من المعروف ان أوضاع شركات التأمين في الأردن غير مستقرة، في رأيكم ما هو الحل لعودتها الى تحقيق النمو؟**

– ثمة تشوه في نظام التأمين الإلزامي على السيارات وتفاوت بين التغطيات المعطاة للمؤمن له وقيمة القسط الذي يدفعه حيث ان قسط التأمين الذي تستوفيه شركة التأمين يعتبر غير كاف وغير مجد اقتصاديا وهو الى ذلك الزامي ولا يمكن لشركة التأمين ان تتجاوزه.

اضاف: وبالتالي فالوضع يتجه الى الأسوأ كلما ارتفعت تكلفة التغطية التي تتكبدها شركة التأمين.

زد على ذلك التضخّم الذي حصل خلال الأعوام الثلاثة الماضية، اثقل العبء الذي تتحمله شركة التأمين جراء اصدارها عقود التأمين الالزامي، وبالتالي زادت الخسائر. لذا طموحنا لم يعد يقوم على تحقيق أرباح وإنما التقليل من نسبة الخسائر التي نتكبّدها، وفي اعتقادي ان لا حل لهذه المعضلة إلا من خلال تحرير الأسعار او تقويمها لتعديل التعرفة الالزامية صعودا والى المستوى الذي يجعلها تتوافق والاخطار المغطاة من الشركة.

عبء فرعي الصحي والسيارات

■ **يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟**

– أضحت تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE مطلوبة من قبل مؤسسات معينة، ولا شك في أننا سنواجه صعوبات في اتفاقيات عام ٢٠١٢ بالنسبة لتغطية تلك الاخطار بالشكل اللائق وبأسعار منطقية.

اضاف: وردا على سؤالكم حول شركات الاعادة العربية، لا اجد سببا يحول دون قيامها بدور في هذا المجال. فهناك شركات اعادة مصنفة وتملك اموالا خاصة ذات شأن وبإمكانها ان تغطي أخطار العنف السياسي لحسابها الخاص إن هي رغبت في ذلك.

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟**

– فرعا الصحي والسيارات يشكلان عبئاً كبيراً على شركة التأمين، فالسيارات قطاع خاسر أما التأمين الصحي فهو اختياري وليس إلزاميا.

اضاف: يمكن لشركة التأمين ان تبقي التأمين الصحي تحت السيطرة اذا احسنت ادارة محفظتها من اقساط التأمين الصحي واتبعت سياسة اكتتابية جيدة والنتائج الفنية تتوقف على وضع الاكتتاب الذي تتعامل به الشركة.

تغطيات غير مجدية

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– المسار العام لمعيدي التأمين العالميين هو الإنسحاب من بعض الأسواق العربية لأسباب عدة أهمها الخسائر التي تكبدوها في مناطق أخرى، ناهيك عن ان حجم المحفظة التأمينية في بعض الدول العربية صغير جداً وبالتالي أضحى بالنسبة اليهم الاكتتاب بتغطيات متواضعة غير مجد ولا يحقق مردوداً كافياً، بالإضافة الى ان الأحداث التي وقعت في العالم العربي لم تعد تشجعهم على البقاء في المنطقة العربية، لذا يعمدون الى تقليص أعمالهم وسحبها من الأسواق. من هنا سوف يتوجب على شركات التأمين الأردنية عامة ان تجد بدائل للمعيدين المنسحبين.

٢٣ في المئة نمواً بالأقساط

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في عام ٢٠١١ وما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– حاولنا الحفاظ على المكاسب التي حققناها بالرغم من الأزمة المالية العالمية والصعوبات الداخلية والوضع الإقتصادي الأردني وانهيار الأسواق المالية وخصوصاً سوق عمّان المالية محققين نمواً في أقساطنا وصل الى ٢٣ في المئة.■

ماجد سميرات (شركة الشرق الأوسط للتأمين - الأردن):

الضائقة المالية التي تواجهها بعض شركات التأمين سببها تغطية اخطار التأمين الالزامي على السيارات بأسعار غير مقبولة اقتصاديا

مدير عام شركة الشرق الأوسط للتأمين ماجد سميرات طالب بدعم حكومي للشركات الأردنية الواقعة في خسائر فادحة نتيجة اكتتاباتها في فرع تأمين المركبات، وأكد متابعة الخطة المرسومة لنشاط الشركة، كاشفاً عن مزيد من انتشار الفروع في المنطقة والمدن الأردنية، وتوفيرها تغطيات الاضطرابات السياسية.

دعم حكومي

■ ألا تزال شركات التأمين الأردنية تشكو من خسائر فنية في بعض فروع التأمين وهناك شركات واقعة في عجز مالي على ما يقولون، كيف السبيل للخروج من أزمتها؟

– سبب هذه الخسائر لا زال موجوداً وهو التأمين الإلزامي للسيارات الذي يفرض على شركات التأمين ان تغطيه بأسعار متدنية وبموجب تعرفةحكومية الزامية وغير كافية، وتقدر خسائر الشركات في السنوات العشر الماضية بما يزيد عن ١٠٠ مليون دينار أردني.

اضاف: اذا ارادت السلطات المختصة ان تستمر الامور على ما هي عليه فلا يمكن لشركات التأمين ان تفعل ذلك الا اذا حصلت على دعم مالي من الدولة، بمعنى ان تتحمل الدولة الخسارة الناجمة عن الزام شركات التأمين باستيفاء اقساط غير مقبولة اقتصاديا للتأمين الالزامي على السيارات والنقص في التعرفة الالزامية يتمثل بالفرق بين سعر الخدمة المقدمة والسعر العادل الذي حدده الخبراء.

متابعة الخطة المرسومة

■ ما الذي يميّز شركتكم في سوق التأمين الأردنية. وما هي خطتكم كمدير عام؟

– عملت إدارة الشركة خلال الفترة الماضية على تجنب التأمين الالزامي على السيارات ما امكن، وابقاء حصتنا السوقية في حدها الادنى. وهذا ما حدّ من خسائرنا في هذا الفرع. بالمقابل ركزنا على

نوفر تغطية العنف السياسي للشركات التي تحتاجه

التأمينات الفردية والخاصة بالحياة، وعندما تسلمت الإدارة العامة تابعت الخطة المرسومة، واليوم يبلغ عمر الشركة ٥٠ عاماً ونحن مستمرون في النهج المتبع منذ تأسيسها.

مزيد من الانتشار

■ هل من انجاز معين حققته شركة الشرق الأوسط للتأمين في الأردن؟

– نركز على خدمة عملائنا في شكل أفضل بعيداً عن المنافسة الحادة في الأسعار، وقد افتتحنا فرعين إضافيين للشركة في محافظتين. ونسعى الى المزيد من الإنتشار كي نخدم العملاء في المناطق والمدن الرئيسية في المملكة.

تغطيات الاضطرابات السياسية

■ هل بوالص التأمين ضد الحروب والأحداث السياسية مطلوبة في الأردن كما هو الحال في بقية الدول العربية؟

– خدمة التأمين ضد الحرب WAR موجودة في الأردن من قبل كجزء من تغطية التأمين على الممتلكات. أما بخصوص تغطيات العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE والتي تشمل كل انواع الحراك الشعبي والارهاب والتخريب الى جانب الحرب الاهلية فهي مطلوبة حالياً من الشركات الكبرى، ونحن نوفر هذه الخدمة بأسعار مقبولة.

■ هل حققتم نمواً في الأقساط والأرباح؟

– حققنا هذه السنة نسبة نمو جيدة في الأقساط وصلت الى ١٥ في المئة. أما أرباحنا فقد فاقت هذه النسبة. ■

رشيد الهباب (شركة التأمين الوطنية - الأردن):

نتائجنا كانت متميزة إذ حققنا أرباحاً جيدة رغم اننا لحظنا مخصصات إضافية للتعويضات والديون

مدير عام شركة التأمين الوطنية رشيد الهباب أشار الى خسائر فرع المركبات. وذكّر بالقرار الذي توصلت اليه الشركات بالتعاون مع هيئة التأمين والمتضمن أربع نقاط تساعد على الحد من هذه الخسائر، ملاحظاً طلباً على تغطيات الحرب والعنف السياسي، واصفاً نتائج الشركة بالمتميزة.

خسائر فرع التأمين على السيارات

■ تقولون انكم حققتم نقلة نوعية بانتقال مركز الشركة الى مكاتب جديدة، بمَ تعلقون؟

– بالتأكيد، انتقالنا الى مكاتب جديدة وحديثة ساعدنا في تقديم أنفسنا بقوة الى السوق الأردنية.

■ لماذا تعاني شركات التأمين في السوق الأردنية حالياً من خسائر فادحة، وهل ينسحب ذلك على شركة التأمين الوطنية؟

– من الأسباب التي أدت الى النتائج السيئة ان خسائر فرع تأمين حوادث السيارات ما زالت تسير من سيئ الى أسوأ، وما زاد الطين بلّة ان هيئة التأمين أعادت مؤخراً العمل بنظام الدور وفرضته على شركات التأمين، مع العلم ان قيمة قسط ضد الغير متدنٍ جدا ولايتناسب مع المسؤوليات والتعويضات المرتفعة جدا، اضافة الى المنافسة الشديدة في اسعار التأمين التكميلي والتي أصبحت مشابهة لاسعار التأمين الالزامي.

تنسيق مع هيئة التأمين

■ وما هي التدابير التي اتخذتموها لمواجهة هذه الخسائر؟

– في الفترة الأخيرة، كثفنا جهودنا كشركات تأمين بالتنسيق مع الاتحاد بغية ايجاد حل لهذه المشكلة. وقد عقدنا اجتماعات عدة مع هيئة التأمين وكذلك مع وزير الصناعة والتجارة وعدد من المسؤولين في الدولة. وكان ردهم جميعاً انه من الصعب تعديل التشريعات ورفع نسب الأقساط في الظروف الحالية.

في النهاية، توصلنا مع هيئة التأمين الى قرار موحد يتضمن أربع نقاط يساعد على الحد من خسائر تأمين حوادث السيارات ضد الغير. وقد عملنا من جانبنا الى رفع اسعار التأمين التكميلي واتباع سياسة متحفظة في قبول الأخطار.

طلب في السوق الأردنية على تغطيات الحرب والعنف السياسي

طلب على بوالص الحرب والعنف السياسي

■ هل لديكم استراتيجية جديدة لطرح أنواع من التأمينات أو البرامج الجديدة؟

– نقوم دائماً بدراسة حاجة السوق وطرح البرامج الملائمة لها، لكن الأوضاع السياسية والإقتصادية اليوم لا تشجعنا على خطوات جديدة. كذلك فإن قدرة المواطن ذي الدخل المحدود وظروفه الإقتصادية تجعلنا نتريث في هذا المضمار.

■ هل هناك طلب على بوالص التأمين الخاصة بالحرب والعنف السياسي في السوق الأردنية؟

– بدأت المؤسسات الكبرى بطلب هذا النوع من التأمين. وقد نوقش الموضوع مع معيدي التأمين وبدأنا بتقديم هدة التغطيات لمن يطلبها.

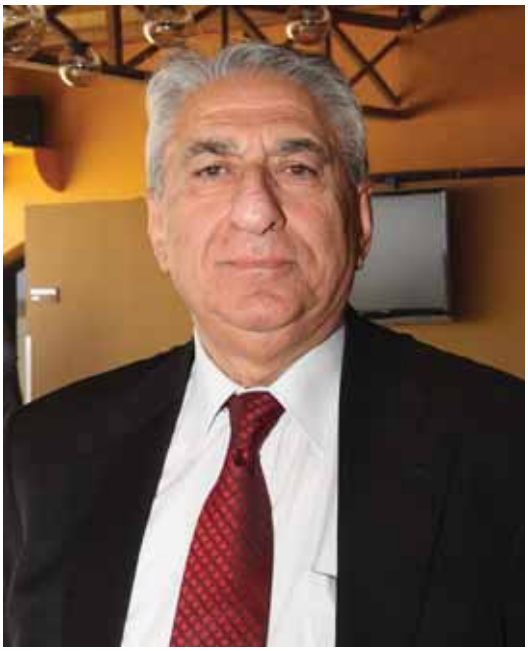
نتائج متميزة

■ أثناء تجديد العقود مع معيدي التأمين هل واجهتم تشدداً في الشروط خصوصاً بعد الذي عانوه من خسائر العام الماضي؟

–حتى الآن لم نلاحظ تشدداً وما زلنا في مرحلة مناقشة التجديدات ولا بد من تأثرنا بما يجري من حولنا في كافة الأحوال اذا فرضت الظروف ذلك.

■ كيف تقومون النتائج التي حققتها الشركة خلال ٢٠١١؟

– حتى الآن هي نتائج متميزة إذ حققنا أرباحاً جيدة رغم اننا لحظنا مخصصات إضافية للتعويضات والديون. ■



زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA - الاردن):

احداث «الربيع العربي» تؤثر مباشرة على اقتصادنا الوطني ومفاعيلها سلبية على جميع الدول العربية

المدير العام لشركة دلتا للتأمين DELTA JORDAN زكي نورسي ابدى تخوفه من الازمة التي يعيشها العالم العربي وانعكاساتها على قطاعات التأمين، وكرر مطالبته بإيجاد حل مشرّف لمشكلة فرع السيارات في الاردن، وحول النتائج التي يتوقع ان تحققها شركة دلتا نهاية ٢٠١١ قال اننا نأمل بأن نسجل نمواً في اقساط الشركة نسبته ١٥ في المئة زيادة عن ٢٠١٠، مطمئنا الى النتائج المتحققة في الفرع الصحي.

توفير تغطيات الحرب والعنف السياسي

■ **هل أثرت احداث ما يعرف بـ «الربيع العربي» في بعض الدول العربية على سوق التأمين في الاردن؟**

– يشكل الاردن الممر التجاري للدول المحيطة به، وتبعا لذلك من الطبيعي ان تتأثر الحياة الاقتصادية فيه والآن كلنا متخوفون ونتساءل عما سيجري في المستقبل، بعدما طال واقع الحال تدنت القوة الشرائية لدى المواطنين وتراجعت مداخيلهم قياسا مع ارتفاع الاسعار، والمعلوم ان الاردن ليس وحده الذي يعيش هذه المعاناة بل المنطقة العربية قاطبة.

■ **التأمين ضد الحرب والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE اصبح مطلبا اساسيا في بعض الدول العربية فهل هو كذلك في الاردن وهل توفرونه بأسعار معقولة؟**

– اجل لقد طلب منا واستطعنا توفيره بأسعار معتدلة ومقبولة الا ان الطلب على هذا النوع من التأمينات ما زال محدودا جدا.

مشكلة فرع المحركات

■ **في الاردن اليوم مشكلة كبرى هي قضية التأمين على السيارات التي تعاني منها شركات التأمين الامرّين فمتى في رأيكم ستحل هذه المشكلة؟**

– لا زلنا نعاني ونكافح مطالبين بالحلول الناجعة. وللغاية نعقد الاجتماعات مع هيئة التأمين على امل الوصول الى تسوية معقولة. الاجراءات المحدودة التي اتخذت في اطار محاولة تحسين الاوضاع والتي نفذت حتى الآن لا تكاد تعوض جزءا بسيطا من خسائرنا.

■ **اعلنت شركة «ميونيخ ري» ان سنة ٢٠١١ كانت الاسوأ بالنسبة لقطاع التأمين فكيف تقيّمون الوضع، وهل يوجد اتجاه لفرض شروط قاسية في الاتفاقيات المقبلة؟**

– بالنسبة لنا ما زلنا نعمل على اقفال حسابات الفصل الثالث من السنة، وعندما ننتهي منها سنتحول الى تجديد الاتفاقيات والعقود، واتوقع بعض التشدد من المعيدين في الشروط والاسعار. وقد تفرض شركات الاعادة قيودا معينة ايضا، علما بأن الكوارث الطبيعية التي تشير اليها ميونيخ ري حصلت في مناطق بعيدة عنا وليس في العالم العربي وهذا ما سوف نصر عليه خلال المحادثات مع المعيدين.

التأمين الالزامي على السيارات ما يزال يشكل عبئا على كاهل شركات التأمين في الاردن

١٥ في المئة نموا في الاقساط

■ **ما هو هدف انتقالكم الى مبنى جديد؟**

– نتوسع بكوادرنا الادارية تمهيدا للتوسع في الاسواق. وقد حققنا هذه السنة نموا في الاقساط بلغ ١٥ في المئة زيادة عن السنة الماضية. لكن النتائج الفنية كانت اسوأ من العام الماضي، والسبب طبعا خسائر تأمين السيارات، بحيث تجاوزت قيمة الارباح التي حققناها في فروع التأمين الاخرى.

لم يدفعوا قرشاً واحداً

■ **في ضوء ذلك هل تجدون شركات اعادة تتعامل معكم بالنسبة لتأمين السيارات؟**

– اتفاقات الاعادة المعقودة مع الشركات هي من نوع فائض الخسارة EXCESS OF LOSS وهذا يعني ان شركة الاعادة لا تدفع الا التعويض الذي يتجاوز المبلغ الذي تأخذه الشركة على عاتقها، وهو عادة مبلغ مرتفع نسبيا، ولذا فإن معيدي التأمين لم يدفعوا قرشا واحدا لان كل الحوادث كانت ضمن نطاق تحمل الشركة.

التزام مع «مدنت»

■ **يشغل التأمين الصحي اكثر من ٥٠ في المئة من نسبة محافظ التأمين في الدول العربية كيف تنظرون الى ذلك؟**

– بالنسبة للتأمين الصحي نحن نستعين بخدمات شركة مدنت MEDNET التابعة لميونيخ ري، واسعار هذه الشركة مدروسة تميل للارتفاع قياسا لبعض الشركات الاخرى ونتائجنا في هذا الفرع معقولة. ■

أحمد محمد صباغ (شركة التأمين الإسلامية - الأردن)

بعض شركات التأمين الأردنية لها من القدرات ما يسمح لها بالصمود والبعض الآخر بات متعثرا

شركة التأمين الإسلامية الأردنية هي أولى شركات التأمين الإسلامي التي أنشئت في الأردن وهي تتعاطى العمليات التأمينية وجميع النشاطات والاستثمارات المتعلقة بها، بما لا يتعارض وأحكام الشريعة الإسلامية.

عضو مجلس الإدارة المدير العام في الشركة احمد محمد صباغ شرح لنا خلال الحوار الذي أجريناه معه الأسباب الكامنة وراء الصعوبات التي تواجه شركات التأمين في الأردن، وقال هناك جماعات باتت تجيد استنزاف أموال شركات التأمين عبر ترتيب المطالبات بموجب عقود التأمين الإلزامي، وقال أن له مأخذا واحدا على هيئة التأمين وهو أنها تقف إلى جانب صاحب المطالبة ولو على حساب شركة التأمين علما بأن المساهمين في شركات التأمين هم مواطنون أيضا.

هناك جماعات باتت تجيد استنزاف أموال شركات التأمين بترتيب المطالبات غير المحقة

■ يتردد أن شركات التأمين في الأردن لا تحقق النتائج التي يطمح إليها المساهمون؟ لا بل أنها تتراجع، كيف تفسرون ذلك؟

– الوضع الصعب الذي تعيشه شركات التأمين الأردنية له أسبابه من بينها: احتكار التأمين الإلزامي من قبل الاتحاد الأردني لشركات التأمين، فرض تسعيرة من قبل الدولة، ضعف تعليمات هيئة الرقابة التابعة لهيئة التأمين في ما يخص تطبيق آلية المطالبة وما ينتج من حوادث التأمين الإلزامي، بحيث هناك قضايا معقدة قانونيا استغلتها جماعات بدأت تستنزف مقدرات شركات التأمين في شكل لا تستطيع لا الهيئة ولا القضاء وضع حد لها.

وقد أضحت تلك الجماعات تمتلك الخبرة الفنية والقانونية والقضائية والأمنية الكاملة في «ترتيب المطالبات» إلى درجة بات يصعب اكتشافها أو ملاحقتها. هذا كله مردّه إلى ضعف التعليمات الصادرة عن هيئة التأمين.

أضاف: لدينا في الأردن شركات ذات قدرات متنوعة بعضها قادر على الصمود والبعض الآخر ضعف وأصبح متعثرا. والمساهمون في شركات التأمين الأردنية على اختلاف أنواعها غير مرتاحين لهذه الأوضاع ولذا يتردد أن الشركات لا تحقق النتائج التي يطمح إليها المساهمون.

تعديل قانون التأمين الإلزامي على السيارات وتحرير التسعيرة

■ هل يعني ذلك أن هيئة الإشراف على التأمين لا تقوم بدورها الكامل؟

–تقوم الهيئة بدورها على أكمل وجه باستثناء نقطة واحدة وهي أنها لا تنظر بمساواة إلى حقوق شركات التأمين من جهة وحقوق أصحاب المطالبات من جهة أخرى، إذ تشعر شركات التأمين أن هيئة التأمين تأخذ جانب أصحاب المطالبات ضد مصلحة شركات التأمين في أكثر الأحيان.

أضاف صباغ: هذه الشركات مملوكة من قبل مواطنين، بالتالي على الهيئة أن تأخذ بالاعتبار مصالح الشركات كما المواطنين، وان تحكم بعدل بينهما وتدافع عنهما ولا تأخذ طرفاً مع أحد.

ومن جهة أخرى، المطلوب تعديل نظام التأمين الإلزامي بحيث يلحظ تحرير تسعيرة الإلزامي وإطلاق الحرية للشركات في تحديد الأسعار، وتترك للمنافسة أن تحمي المواطن من الاستغلال، وهذه القاعدة متبعة في سائر الأسواق التي تعتمد النظام الاقتصادي الحر. كما يمكن للسلطات المختصة أن تحدد سقفا أعلى لا يجوز لشركة التأمين أن تتجاوزه في التسعير حماية للمواطن إذا رغبت في ذلك، أما الحد الأدنى فتتنافس عليه الشركات كل بحسب إمكانياتها وكفاءاتها وفنياتها لاختيار السعر المناسب لها.

وقفة عادلة من المعيد

■ تجاوزت نسبة أقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت أكثر من ملياري دولار أميركي، ويتوقع أن يحقق التأمين الصحي في الإمارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون أن تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– على العاملين في قطاع التأمين إدراك أن الاستمرارية والنجاح لا يتحققان لشركاتهم ما لم تكن محافظها متوازنة، بحيث لا تتجاوز قيمة أقساط تأمين السيارات ٣٠ في المئة من مجموعها والتأمين الصحي ٣٠ في المئة وبقية الفروع ٤٠ في المئة، أما أن يستحوذ التأمين على السيارات والتأمين الصحي على ٩٩ في المئة فهذا لا يضمن دوام النجاح للشركات.

أضف إلى ذلك أن شركات إعادة التأمين لا ترتاح إلى الشركة المسندة التي تملك محفظة غير متوازنة وهي تتجنبها أو تفرض عليها شروطاً صعبة، ولذا فإن المحفظة التي تتكون من أقساط التأمين الصحي بنسبة كبيرة ليست المحفظة التي يجب أن نسعى إليها، بل علينا أن نجد توازناً بين الأقساط.

■ نحن على أبواب تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا إضافية جديدة وارتفاعا في أسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالنسبة إلى شركة التأمين الإسلامية، فقد جدّدت اتفاقياتها لإعادة التأمين وبالتالي لا مشكلة لديها في ما يخص هذا الموضوع، وفخر لشركتنا أن هذا التجديد تم في مركزها في عمان من دون الحاجة للذهاب إلى معيد التأمين الذي يتعرف عن قرب على كفاءة الشركة ويطلّع على أدائها ويتعرّف إلى موظفيها وليس إلى المدير العام فقط، وهذه هي الشفافية في العمل.

وبالنسبة إلى المعيدين العالميين فيأخذون من الزلازل والاضطرابات وأعمال الشغب والاضطرابات المدنية حجّة، ليفرضوا شروطا جديدة ولذا ننادي بوقفة عادلة من المعيد تجاه الشركات المسندة العاملة في الأسواق العربية. أما أحداث «الربيع العربي» فإنها والحمد لله لم تؤثر علينا أو على الشركات الشقيقة في الدول العربية.

ولذا، لم يكن لشركات الإعادة مبرر كي تعدّل شروط وأسعار اتفاقيات الإعادة.

الشركة اللبنانية التي نساهم فيها تتبع سياسة متشددة ولا تتوسع

■ ما هي انجازات شركتكم في الأعوام الأخيرة؟

– ساهمنا في إنشاء شركة تأمين في لبنان وحاولنا دعمها وتقويتها، لكن إدارة الشركة تتبع سياسة متشددة ولا توسّع في أعمالها ولا تحقق نتائج مشجّعة تحفّزنا على تعزيز نشاطنا هناك، مع اعتقادنا بأن سوق التأمين اللبناني سوق واعدة وتوجد فيها فرص قوية لنجاح وتوسع مثل هذه الشركات التي تنتهج نظام التأمين التكافلي والذي توجد حاجة ماسة له في لبنان نظراً لوجود عدة بنوك ومؤسسات اقتصادية تنتهج نظام الاقتصاد الإسلامي وهي في نجاح وتطور مستمرين.

كذلك نساهم في الشركة السعودية لإعادة التأمين في الرياض، بالإضافة إلى الشركة الإسلامية للتأمين في اليمن التي تتمتع بوضع ممتاز وتحقق أرباحاً مجزية على الرغم من الأحداث الأليمة التي حصلت هناك.

١,٥ مليون دولار أرباحاً

■ في هذه الأوضاع المضطربة كيف تتوقعون أن تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟

– مُنيت شركة التأمين الإسلامية نهاية ٢٠٠٩ بخسائر تقدّر بمليون ونصف المليون دولار. أما في العام ٢٠١٠ فكان وضعها جيداً محققة تقدماً حيث حصلت على أرباح صافية في حدود خمسمائة ألف دولار، أما للعام ٢٠١١ فإن الشركة بحمد لله وتوفيقه فقد حققت أرباحاً بحدود المليون ونصف المليون دولار وتعتبر هذه النتيجة مميزة في سوق التأمين الأردنية.■

علي الوزني (الأولى للتأمين FIRST - الأردن)

النمو الذي حققناه هو الاعلى في السوق الاردني

مدير عام شركة الأولى للتأمين FIRST INSURANCE CO علي الوزني عرض للأسباب الرئيسية التي أدت الى تراجع نتائج شركات التأمين الأردنية، وبيّن الاستثناءات الواردة في ملحق أخطار الاضرابات والاضطرابات، مشيراً الى ان نية المكتتب لا ترتقي لتغطية الأخطار المؤدية الى ثورة شعبية والإطاحة بالحكومة أو التأثير عليها بالإرهاب والعنف، لافتاً الى ان التأمين الصحي أكثر الفروع نمواً في الأردن، مذكراً بتحقيق «الأولى للتأمين» نسبة النمو الأعلى بين الشركات العاملة في المملكة.

■ لماذا في رأيكم لم تحقق معظم شركات التأمين في الاردن النتائج التي يطمح اليها المساهمون؟ لا بل انها تتراجع.

– ثلاثة اسباب رئيسية لذلك، الأول انخفاض الدخل المتأتي من العمليات الاستثمارية سواء في اسواق رأس المال او الاستثمارات المحتفظ بها لتاريخ الاستحقاق والثابتة العائد وكذلك الامر انخفاض العوائد على الودائع البنكية، علماً بأن هذه الادوات الثلاث تشكل الجزء الاكبر من ايرادات الاستثمارات لشركات التأمين.

اما بالنسبة للاستثمارات العقارية فقد تراجعت ايراداتها هي الاخرى ولم تعد توفر فرصاً كما كانت خلال الاعوام السابقة.

الثاني، استمرار تراجع الاداء التشغيلي للسوق والناجم في شكل رئيسي عن تدهور نتائج تأمين المركبات الالزامي وازدياد حدة المنافسة وبالتالي تراجع الهوامش الربحية لانواع التأمين الاخرى، بالاضافة الى تضاؤل السعة الاكتتابية المتوفرة في السوق نتيجة تشدد معيدي التأمين.

الثالث، ارتفاع التكاليف التشغيلية لشركات التأمين سواء في جانب القوى العاملة او بنود المصاريف الاخرى وزيادة كلفة تطبيق المتطلبات التشريعية.

كل هذه العوامل اجتمعت معاً لتشكل تحدياً وضغطاً على نتائج شركات التأمين لنراها كما هي عليه اليوم، الا ان ذلك لم يمنع بعض الشركات من تجاوز هذه العقبات وتحقيق نمو ونتائج ايجابية خلال العام ٢٠١١.

الغطاء السياسي ضروري

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟

– الموضوع ليس الموافقة او عدم الموافقة، فوثائق التأمين تحدد مسؤولية الشركات حول ما هو مغطى وما هو غير مغطى، ولا بد من الرجوع الى صياغة الوثيقة التأمينية policy wording. في وثائق التأمين السائدة في السوق الاردنية فإن الاستثناء الاول لملحق اخطار الاضرابات والاضطرابات هو «الشغب او الاضطرابات التي ترقى او تؤدي الى ثورة شعبية» كما يستثني هذا الملحق «اي فعل من قبل اي شخص يعمل نيابةً عن او له ارتباط بأية منظمة لها نشاطات تهدف الى الاطاحة بالقوة بأية حكومة او التأثير عليها بالارهاب والعنف» وكذلك «الخسارة الناجمة عن الاضرار التي تتبع بشكل مباشر او غير مباشر الاخطار التالية ومن ضمنها الثورة الشعبية»، وبالتالي فإن معطيات وثائق التأمين تشير الى ان نية المكتتب The Intention لا ترتقي لتغطية هذه الاضرار.

في ضوء ذلك، فإنني ارى ان وثيقة الغطاء السياسي اصبحت امراً ضرورياً للاعمال في يومنا هذا، وهذه هي حال التأمين دائماً: الإستجابة لمتغيرات السوق، وما كان يعتبر خطراً جوهرياً سابقاً قد لا يكون كذلك اليوم، وما كنا ننظر اليه على انه خطر غير محتمل نراه اليوم خطراً جوهرياً، وعلى شركات التأمين ان تتعامل مع متغيرات السوق بديناميكية وتبادر الى توعية عملائها وتزويدهم بالحقائق حول وثائق التأمين التي بين أيديهم ومدى تناسبها مع الاخطار التي تواجهها اعمالهم.

نتائج الصحي تحت السيطرة

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– في الاردن، يعتبر التأمين الطبي احد اكثر فروع التأمين نمواً ومن المتوقع ان يستمر على هذا النهج خلال السنوات المقبلة، خصوصاً مع صدور مشاريع تشريعات تتعلق بتأمين العمالة الوافدة مع التأمين الصحي الإلزامي للمؤسسات والشركات في الاردن، الا ان ذلك رافقته زيادات متتالية في تكاليف الخدمة الطبية، سواء على صعيد المستشفيات او الاطباء او الادوية وغيرها مما يشكل تحدياً للشركات.

حتى الآن الشركات قادرة على الصمود في وجه هذه التحديات وعكس اثر هذه التغيرات في تكلفة الخدمة على الاسعار.

والسؤال المطروح الى متى تستطيع الشركات ان تستمر في ذلك؟ و هل يمكن لخدمة التأمين الطبي ان تكون اكثر كلفة مما يستطيع المشتري دفعه للحصول عليها؟ والجواب على ذلك ان النتائج الفنية للتأمين الصحي لا تزال تحت السيطرة على الرغم من انها ليست الافضل على الاطلاق.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– في الواقع نعم، الظروف تتغير والعام ٢٠١١ كان سيئاً على عدد كبير من معيدي التأمين في العالم وعلى رأسهم «ميونخ ري». فالكوارث توالت من استراليا الى نيوزيلاندا ثم اليابان وتايوان وغيرها، ففي منطقتنا ما حدث في تونس ومصر من خسائر شغب واضرابات وإضطرابات طالت معيدي التأمين، وبالتالي فأنا اتفهم توجه المعيدين هذا، وبالنهاية فجانب العرض في العملية التجارية لاعادة التأمين كبير وواسع وهنالك منافسة ستصل بالسوق الى نقطة تعادل تنصف جميع الاطراف.

حصة سوقية جيدة

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟

– شهد العام ٢٠١١ مجموعة كبيرة من الانجازات لشركتنا إذ عززت موقعها في السوق الاردنية واحتلت موقعاً مناسباً خلال فترة قياسية بين شركات التأمين من حيث الحصة السوقية.

كما حافظت الشركة كذلك على وضعها القيادي كأفضل شركة محلية من حيث الملاءة المالية ومن حيث توازن المحفظة التأمينية. وقد حققت الشركة خلال العام ٢٠١١ نسبة نمو تجاوزت ٢٥ في المئة وهي تعتبر الاعلى في السوق الاردنية. كما حققت الشركة ارباحاً تشغيلية واستثمارية في المستوى ذاته للعام ٢٠١٠ بالرغم من الظروف التي ذكرتها.

والجدير بالذكر ان الشركة تمكنت خلال العام ٢٠١١ من تسديد القرض الحسن وتوفير فائض في حساب حملة الوثائق، ويعتبر ذلك انجازاً، إذ ان العديد من شركات التكافل التي تأسست في الفترة ذاتها لا تزال تعاني عدم القدرة على الوصول الى مرحلة الفائض في حساب حملة الوثائق.

نتمنى ان يستمر الهدوء وينعم الاردن بالاستقرار الذي عهده دائماً بما يمكننا من تحقيق اهدافنا جميعاً. ■

حسن علي أبو الراغب (اليرموك للتأمين YARMOUK INSURANCE - الأردن)

شركات إعادة التأمين العالمية قررت تحديد سقوف عليا والامتناع أحياناً كثيرة عن قبول أخطار الـ SRCC كجزء من اتفاقيات الإعادة وذلك بسبب الخلافات التي نشأت عن توصيف أحداث تونس ومصر

شركة اليرموك YARMOUK INSURANCE من أقدم الشركات الرائدة العاملة في السوق الأردنية ولديها علاقات قوية مع أكبر المعيدين العالميين وتحرص على التعامل مع وسطاء تأمين وإعادة ومكتتبين عالميين.

واليرموك كانت من بين أولى شركات التأمين التي اتخذت قراراً استراتيجياً بوقف تأمين السيارات في الأردن تداركاً للخسائر التي يتسبب بها التأمين الإلزامي على السيارات. وخلال الحوار الذي أجريناه معه قال لنا حسن أبو الراغب عضو مجلس الإدارة / المدير العام أن القرار المذكور يحافظ على ملاءة الشركة وسلامتها المالية. كما كشف لنا خلال الحوار أن شركات إعادة التأمين قررت تحديد سقوف عليا والامتناع أحياناً كثيرة عن قبول تغطية أخطار الـ SRCC (الشغب والاضرابات والاضطرابات).

إيقاف فرع المركبات

■ لماذا في رأيكم لم تحقق معظم شركات التأمين في الأردن النتائج التي يطمح إليها المساهمون؟ لا بل إنها تتراجع؟

–ثمة نمو جيد في التأمين الصحي إلا أن المشكلة الدائمة تكمن في التأمين الإلزامي للمركبات، والمرتبط مباشرة بالهيئة المشرفة على قطاع التأمين والتي تحدد الأقساط وسقوف التغطيات التي لا يجوز لشركة التأمين أن تتجاوزها، مع العلم أنها غير كافية ولا تلبي مقتضيات الملاءة لدى شركة التأمين، ناهيك عن الحوادث المفتعلة التي تزيد العبءعلى الشركات نتيجة للتعويضات المرتفعة والتي تحصد الأرباح التي تحققت من أعمال الفروع الأخرى لا بل تتجاوزها.

من أجل كل ذلك، أوقفنا فرع المركبات وبدأنا بالتركيز على التأمينات الصحية والممتلكات وغيرها، كي نتحرر من أعباء عقود التأمين الإلزامي على السيارات ونحفظ لشركتنا سلامتها المالية.

توازن المحفظة

■ تجاوزت نسبة أقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت أكثر من ملياري دولار أمريكي، ويتوقع أن يحقق التأمين الصحي في الإمارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطوراً إيجابياً؟وهل تتوقعون أن تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– التأمين من أي نوع كان، لا يخسر إطلاقاً ما دام سعره فنياً والاكتتاب سليماً، أما إذا قامت الشركة بتخفيض الأقساط إلى مستويات غير فنية ومدروسة نتيجة المنافسة الشديدة في محاولة لتوسيع وزيادة إنتاجها، فبذلك تدخل في غياهب المجازفة وتعرض نفسها للخسارة. لذا ما يهمنا نحن أن تكون لدينا محفظة متوازنة جامعة لأقساط مختلف الفروع.

■ هل توافقون على أن تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن أحداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ وإذا لم تكن كذلك كيف يمكن لأصحاب الأموال والمستثمرين أن يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد أعمال العنف؟

– طلب معيدي التأمين تغطية أخطار الـ SRCC بسقوف بسيطة لا تفي باحتياجات المؤمن لهم وهم يفعلون ذلك في سائر الدول العربية تجنباً للمشكلات التي نتجت عن توصيف الأحداث التي جرت في تونس ومصر واليمن وسوريا وغيرها. وسوف نشرح ونعالج هذا الموضوع مع عملائنا، لكن بالمقابل نستطيع بيعهم تغطيات أخرى تغطي العنف السياسي والأخطار التي تتعلق بالأحداث ولكن بموجب عقود تأمين منفصلة يجري إبرامها مع شركات متخصصة.

> **توقفنا عن مزاولة التأمين على المركبات حفاظاً على سلامة شركتنا المالية**

شروط المعيدين مقبولة

■ نحن على أبواب تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً إضافية جديدة وارتفاعاً في أسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

–لا نحبذ بالمبدأ أن يفرض علينا أحد شروطاً إضافية، لكن من منطلق أن شركات الإعادة تكبدت فعلاً خسائر كبيرة خلال العام ٢٠١١ بفعل الأحداث العربية فإن وقف قبول أخطار الـ SRCC وكذلك فرض شروط إضافية جديدة في أسعار التغطيات بالمنطقة العربية يعتبر أمراً معقولاً ومقبولاً.

بالرغم من نتائج تأمين المركبات السلبية إلا اننا سجلنا نمواً في الأقساط بلغت نسبته ١٧٪ في الفروع الأخرى غير المركبات ونتوقع تحقيق أرباح معقولة.■

يعقوب صوالحه (شركة التأمين العامة العربية GENERAL ARABIA):

الخدمة المميزة المقدمة لعملائنا منحت الشركة موقعاً مميزاً في سوق التأمين الأردنية

عرض مدير عام شركة التأمين العامة العربية GENERAL ARABIA للنتائج السلبية لفرعي المحركات والصحي في الأردن، إضافة الى عوائد الاستثمار المتراجعة نتيجة الأزمة العالمية، ولاحظ اقبالاً على طلب تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي في المنطقة، معتبراً ان هناك فرصة ذهبية متاحة أمام شركات الإعادة العربية للمساهمة في تعزيز صناعة التأمين بتكوين طاقة اكتتابية خاصة بها لتغطية أخطار العنف السياسي، مشيراً الى تشدّد من قبل المعيدين في تجديد اتفاقياتهم، مؤكداً السعي الى المحافظة على وجود الشركة في خدمة السوق الأردنية من خلال تنويع وسائل التسويق.

■ لماذا في رأيكم لم تحقق معظم شركات التامين في الأردن النتائج التي يطمح إليها المساهمون؟ لا بل أنها تتراجع.

– تراجع نتائج إعمال معظم شركات التأمين في الأردن يعود إلى عوامل عدة شاءت الظروف أن تجتمع معا وتشكل تحديات كبيرة أمام إدارات شركات التأمين الأردنية والتي نسعى جاهدين في محاولة للتخفيف من نتائجها السلبية.

إن أهم تلك التحديات، النتائج السلبية للتأمين الإلزامي للمركبات وعدم قدرة الشركات على الاكتتاب بطريقة سليمة، حيث أن الأسعار محددة مسبقاً والتعويضات في ارتفاع مستمر أكان في الإصابات الجسدية او في التعويضات عن الأضرار المادية والعطل والضرر وتناقص القيمة، إضافة إلى ارتفاع نسبة المتضررين الذين يلجأون إلى القضاء وتضخيم مطالبهم بالرغم من عدم مراجعتهم لشركات التأمين والارتفاع المتزايد لأعداد الحوادث المفتعلة.

ومن التحديات الأخرى التي تواجه شركات التأمين الأردنية الارتفاع الكبير في أجور العلاج والخدمات الطبية خلال السنوات الأخيرة، بما يؤدي إلى نتائج فنية سلبية ستفرض على الشركات رفع أسعار التأمين الطبي وجعله محصورا بفئة معينة وحرمان معظم فئات المجتمع من الاستفادة من هذه التغطية.

هذا على الصعيد الفني، أما على الصعيد الاستثماري فإن عوائد شركات التأمين الأردنية من الاستثمارات قد تأثرت سلباً ولا تزال نتيجة الأزمة العالمية، حيث انخفضت عوائد الودائع وارتفعت المخصصات لمحافظ الأسهم وتباطأت البنية الاستثمارية عموماً، ما حدّ من قدرة شركات التأمين على إظهار نتائج مالية ايجابية.

كل ذلك تزامن مع أحداث «الربيع العربي» والذي شكل تحديا كبيرا على القطاعات الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط ومنها بالطبع قطاع التأمين.

طلب على تغطيات العنف السياسي

■ هل توافقون على أن تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن أحداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ وإذا لم تكن كذلك كيف يمكن لأصحاب الأموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد أعمال العنف؟

– هذا النقاش هو من أكثر المواضيع تداولا في قطاع التأمين في هذه الأيام، وخصوصا التفسيرات المختلفة لإخطار الـ SRCC التي تركز في تغطيتها على الإضراب والشغب والاضطراب بمفهومه المدني ويستثني اية تحركات ذات أهداف سياسية. ومن هذا المنطلق يرفض معيدو التأمين المطالبات التي قدمت لهم تحت تغطية SRCC والتي جاءت نتيجة أحداث «الربيع العربي»، ويؤكدون ان هذا النوع من التغطيات يكون مشمولا في تأمين أخطار العنف السياسي Political Violence، ولهذا نلحظ طلبا متزايداً على هذا النوع من التأمين في منطقتنا من قبل أصحاب الأموال والمستثمرين، وفي الوقت نفسه نواجه تشدداً من قبل المعيدين في توفير تلك التغطية.

فرصة ذهبية أمام شركات الإعادة العربية للمساهمة في تعزيز صناعة التأمين

■ يطالب بعض الضامنين العرب أن تقوم شركات الإعادة العربية بتوفير الغطاء السياسي لأخطار الـ Political Violence، هل بإمكان هذه الشركات أن تفعل ذلك؟ ما هو رأيكم؟

– اعتقد أنها فرصة ذهبية أمام شركات الإعادة العربية لتساهم في تعزيز صناعة التأمين بتكوين طاقة اكتتابية خاصة بها لتغطية أخطار العنف السياسي، ولإثبات ان هناك قدرات عربية (أكانت بشرية أم مادية) تستطيع ان تخدم المجتمعات العربية وتلبي حاجاتها، وبذلك تستطيع الحصول على حصة اكبر من أقساط التأمين التي تعاد خارج حدودها، والتي كانت ولا تزال شركات الإعادة العربية تسعى للحصول عليها.

تشدّد في تجديد الاتفاقيات

■ نحن على أبواب تجديد اتفاقيات إعادة التامين للعام ٢٠١٢ ، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا إضافية جديدة وارتفاعا في أسعار التغطيات المنطقة العربية؟

– مما لا شك فيه بأن العالم قد شهد كوارث طبيعية عدة حول العالم في ٢٠١١ أدت إلى نتائج سلبية على قطاع إعادة التأمين وكبدته خسائر ناهزت ٧٠ مليار دولار،مما حدا بشركات الإعادة في ضوء الخسائر إلى التشدد في تجديد الاتفاقيات ورفع مستوى أسعار اتفاقيات إعادة تأمين الكوارث، بالإضافة إلى ذلك فقد أثرت أزمة اليورو والمشكلات المالية في الأسواق الأوروبية على شركات الإعادة الأوروبية من ناحية وضعها المالي وتصنيفها اللذين سيؤثران على مدى رغبتها بتجديد اتفاقياتها في المنطقة العربية.

تنويع وسائل التسويق

■ في هذه الأوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية إلى الأسواق؟

– رغم الظروف الاقتصادية الصعبة وغير المسبوقة التي تمر على المنطقة، نسعى جاهدين للمحافظة على وجودنا في خدمة قطاع التأمين في السوق الأردنية من خلال تنويع وسائل التسويق، أكان من طريق البيع المباشر أم من طريق التأمين المصرفي مع شريكنا البنك الأهلي الأردني.

ورغم النتائج المتواضعة التي تحققت حتى نهاية الربع الثالث من العام ٢٠١١ والتي جاءت بحسب التوقعات بسبب الظروف الاقتصادية الصعبة، نتوقع أن تتحسن هذه النتائج عند إقفال ميزانية عام ٢٠١١، حيث اننا نؤمن بأن الخدمة المميزة المقدمة لعملائنا منحت الشركة موقعاً مميزاً في سوق التأمين الأردنية.■

ماجد حبوب (شركة المنارة للتأمين AL MANARA الأردن)

المستقبل لشركات الإعادة الآسيوية بعد أفول الأوروبية

شدّد القائم بأعمال المدير العام لشركة المنارة للتأمين AL MANARA ماجد حبوب على توازن المحفظة، وعزا الوضع السيئ الذي تمر به الشركات الأردنية الى خسائر فرع السيارات وتراجع استثماراتها بفعل الهبوط الذي تشهده أسواق المال، واجداً الحل في زيادة الانتاج وتحقيق الأرباح، مشترطاً نجاح أي شركة في التأمين الصحي بالاستعانة بشركة إدارة محافظ طبية مستقلة ومعيد متمكن، متوقعاً ان يكون المستقبل لشركات الإعادة الآسيوية بعد أفول الأوروبية.

تراجع الاستثمار

■ **ما هي الخطة الخاصة بعملكم؟**

– تركز خطتنا على إعادة هيكلة الشركة من الداخل والإنطلاق بالإنتاج وموازنته، بحيث لا تزيد أقساط فرع تأمين السيارات عن ٤٥ في المئة من اجمالي المحفظة وتشجيع الإنتاج في تأمينات الحريق والحوادث العامة والهندسة البحرية ليصبح مستواها قريباً من الشركات الجيدة في السوق الأردنية.

■ **في رأيكم، ما أسباب الوضع السيئ لمعظم شركات التأمين في الأردن؟**

– تكمن الأسباب في فرع السيارات الالزامي وقطاع الاستثمار أهم روافد شركات التأمين. فالأسواق كلها في هبوط ما انعكس على ايرادات شركات التأمين وأرباحها، إذ ان وضع أي شركة تأمين مرتبط بنجاحها في استثماراتها التي تغطي نفقاتها الإدارية.

■ **المعروف عن شركة المنارة رأسمالها الكبير وأقساطها المحدودة، ما هو الحل برأيكم؟**

– يكمن الحل في زيادة الإنتاج وتنميته بطرق مقبولة، بحيث تزيد الأرباح لتصبح الشركة في طليعة الشركات الأردنية الرائدة.

تكبير حجم أقساط السيارات

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟**

– الخطأ الذي تقع فيه الشركات هو تكبير حجم أقساط السيارات من دون الإهتمام بالتأمينات الأخرى، ما يفقد الشركة السيطرة على التأمين الصحي، خصوصاً اذا لم تكن تستعين بخدمات شركة إدارة محافظ طبية مستقلة، وإذا كانت تأميناتها غير مغطاة من قبل معيد متمكن.

المستقبل للإعادة الآسيوية

■ **اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– المتوقع ان تفقد أوروبا بفعل تداعياتها الإقتصادية الحالية مراكزها شيئاً فشيئاً لمصلحة آسيا، وللأسف انطلقت بخطوات واسعة نحو المحتم، وأنا من الذين اتجهوا الى الأسواق الآسيوية والأفرو–آسيوية قبل العديد من الشركات الأخرى في الأردن. وأعتقد ان المستقبل لشركات الإعادة الآسيوية، وليس للأوروبية التي بدأت تعاني خسائر جمّة.

■ **كيف تقوّمون نتائجكم في عام ٢٠١١ مقارنة مع ٢٠١٠؟**

– النتائج لم تكن جيدة بسبب التأمين الإلزامي على السيارات، بالإضافة الى عدم جدوى الإستثمار في هذه الفترة، لكن نأمل ان تكون السنة المقبلة أفضل. ■

جورج بلاّن (شركة جراسا للتأمين - الأردن):

تجديد الترخيص فرض رفع رأس المال

جراسا للتأمين شركة مساهمة عامة مقرها الأردن، تعمل في مجال توفير جميع أنواع التأمين العام وإعادة التأمين.

المدير العام للشركة جورج بلاّن أشار الى رفع رأس مالها واصفاً نتائج العام ٢٠١١ بالغير جيدة.

رفع رأس المال

■ **ما تقويمكم لوضع شركة جراسا للتأمين؟**

– كان وضعها غير جيد، لكن في اجتماع مع هيئة التأمين مؤخراً تقرر تعديل أوضاع الشركة ورفع رأس المال فوافق مجلس الإدارة، ونعدّ حالياً كتاباً يتضمن نقاطاً معينة تتعلق بتجديد الترخيص سنة ٢٠١٢. هذا القرار جاء نتيجة تجاوز الخسائر المدوّرة بنسبة ٦٨,٦ في المئة من رأس المال، فكان من الواجب علينا قانوناً رفع رأس المال.

دعم من المعيدين

■ **ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟**

– أجل بإمكاننا إبقاء فرع التأمين الصحي تحت السيطرة خصوصاً ان معيدي التأمين دعمونا بكل قوة.

■ **كيف تقوّمون نتائج عام ٢٠١١؟**

– كانت غير جيدة للإنتاج المتدني. ■

عدنان الشرمان (الشركة الأردنية الإماراتية للتأمين JORDAN EMIRATES):

حبذا لو تنتقل التجربة الإماراتية الى السوق الأردنية في ممارسة أعمال التأمين

تندرج الشركة الأردنية الإماراتية للتأمين ضمن مجموعة من الشركات التابعة لشركة الصقر الوطنية للتأمين، وهي مجموعة متخصصة في مجالات التأمين والاستثمار تتخذ من الإمارات العربية المتحدة مقراً رئيسياً لها، مع تمتعها بحضور قوي في مختلف دول الخليج العربي.

المدير العام للشركة عدنان الشرمان عرض الاوضاع التي تسود في سوق التأمين الأردنية، واشترط نجاح التأمين الصحي بطريقة الاكتتاب السليمة والحكيمة المعتمدة من الشركة، متمنياً انتقال محاسن التجربة الإماراتية الى السوق الأردنية في ممارسة أعمال التأمين.

تعزيز الربحية

■ ما هي الخطة التي اتبعتموها منذ تعيينكم مديراً عاماً للشركة؟

– ان الشركة بصدد فتح فروع جديدة في مناطق تجارية مهمة منها منطقة الوحدات ومنطقة جبل الحسين، بعد الموافقة من هيئة التأمين، وسنبدأ في مطلع العام الجديد العمل على تعزيز الربحية والتي سيكون لها الاثر في تعزيز حقوق الملكية، خصوصاً ان الدعم الذي نتلقاه من شركتنا الأم في دولة الامارات العربية المتحدة يساعدنا على المضي قدماً في مشاريعنا، لا سيّما على صعيد إعادة التأمين.

■ تعاني معظم الشركات في الأردن من وضع سيئ بسبب التأمين الإلزامي ما هو الحل في رأيكم؟

– شركات التأمين باتت تعاني مشكلة كبيرة تتمثل بمفتعلي الحوادث الذين يلجأون الى مثيري الشغب (البلطجية) للإعتداء على شركات التأمين ، الامر الذي ساعد على هذه الظاهرة ان هيئة التأمين سمحت للمتضرر بمراجعة شركة التأمين للحصول على تعويض نقدي ، لذا أدعو هيئة التأمين الى العدول عن هذا القرار فوراً حفاظاً على مصالح شركات التأمين .

رفع أسعار تغطيات الـ SRCC

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

– أدت الظروف الراهنة التي تمر بها الدول العربية الى رفع أسعار تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي وبشكل ملحوظ، وهذا عمل غير مبرر من قبل شركات إعادة التأمين لأنها بذلك أساءت تقدير وضع الأردن من مختلف الجوانب.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– إذا تم اكتتاب التأمينات الصحية بطريقة سليمة وحكيمة سيحقق التأمين الصحي بلا شك ربحاً لشركات التأمين، ولكن عندما تسعى الشركة الى حصة سوقية متجاهلة الأرباح الفنية، فبالتأكيد ستسلك الطريق الخطأ لأن الأرباح الفنية يجب ان تكون غاية ومبتغى كافة شركات التأمين.

الابتعاد عن المنافسة السعرية

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– الأردن من المناطق الهادئة من وجهة نظر الجيوسياسية بالاضافة الى ان محصلة النتائج الفنية للقطاع وعلى مدى سنوات عديدة اظهرت نتائج ايجابية، وبالتالي كل معيدي التأمين الذين يتعرضون لخسائر ضخمة في العالم يستهدفون المنطقة العربية لتحقيق حصة سوقية.

■ كلمة أخيرة؟

– تبحث شركات التأمين في الإمارات عن الجودة والممارسات الفضلى، وقد لمست ذلك نتيجة تجربتي الطويلة هناك، لذا أتمنى ان تنتقل هذه التجربة الى السوق الاردنية وان تبتعد الشركات عن المنافسة السعرية من أجل تحقيقها حصة سوقية أكبر. ■

بهاء الدين سفاريني (شركة القدس للتأمين JERUSALEM - الأردن)

حافظنا على نتائجنا المرضية وحققنا أرباحاً في معظم الفروع

مساعد المدير العام للتأمين البحري في شركة القدس للتأمين بهاء الدين سفاريني أشار الى وقوع معظم الشركات الأردنية فريسة الخسائر، وشدّد على وجوب تحديد الشركات للأخطار المغطاة بموجب تغطيات الـ SRCC، منبهاً الى ملاءمة أسعار التغطيات مع التكلفة في كل من السعودية والإمارات، لافتاً الى حفاظ الشركة على نتائجها المرضية وتحقيقها أرباحاً في معظم الفروع.

خسائر في معظم الشركات

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟**

– التأمين مثل أي خدمة أخرى تعتمد على مبدأ العرض والطلب وعندما يتجاوز العرض الطلب تتعرض الأعمال للجمود، وتتدنى الأسعار. وهذا ما حصل في الأردن عندما أقدمت شركات إعادة التأمين العربية والعالمية قبل حوالى ١٥ عاماً على منح قدرات إستيعابية لشركات التأمين الجديدة والقديمة ما جعل العرض يتجاوز الطلب، وأخذت تنافس بعضها البعض.

علماً بأن السوق الأردنية محدودة جداً ولا يتجاوز حجم أقساطها ٥٦٠ مليون دولار لعام ٢٠١٠، منها حوالى ٤٠٠ مليون دولار لتغطيات المركبات والتأمين الصحي والحياة، مما ادى إلى تدني الأسعار وخسائر لمعظم الشركات.

على شركات التأمين ان تعيد صياغة مفاهيم الأخطار المغطاة بموجب بند الـ SRCC

■ **هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟**

– من الضروري تحديد مفاهيم التغطيات المشمولة بموجب بند الـ SRCC وهي الإضرابات وأعمال الشغب والإضطرابات الأهلية بشكل واضح. وإذا كانت أحداث «الربيع العربي» تقع ضمن تلك التغطيات وبموجب القوانين السارية لكل بلد، وأرى أن على شركات التأمين ان تعيد صياغة مفاهيم الأخطار المغطاة بموجب البند المذكور وذلك لمصلحة كافة الأطراف . .

ملاءمة الأسعار مع التكلفة

■ **يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا في رأيكم، لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟**

■ ■ ■

على شركات التأمين والإعادة العربية ان تدرس امكانية تغطية أخطار العنف السياسي لحسابها الخاص في ضوء حاجات المواطنين

■ ■ ■

– يعتمد ذلك على الحدود المطلوبة لهذه التغطيات وإذا كانت ضمن الحدود التي تستطيع هذه الشركات تحملها وما هي الأقساط الممكن تحققها بعد درس حاجات المواطن العربي للإقبال على شراء مثل هذه العقود، وإذا كانت ضرورية أو موسمية فقط.

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟**

– ما حصل في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة أن قامت الدولتان بجعل التأمين الصحي للعاملين في القطاع الخاص إلزامياً، أي على غرار عقد تأمين المسؤولية المدنية للمركبات.

وعليه يجب الإنتباه لملاءمة الأسعار مع التكلفة والتي تتضمن المطالبات والمصاريف وسوء الإستخدام من قبل المنتفعين.

تعديل كل اتفاقية إعادة تأمين على حدة

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– تبرّر شركات الإعادة ان تعدّل شروط تعاملها مع الشركات المسندة. لكن عليها ان تبني الشروط على النتائج الفنية لكل شركة مسندة على حدة.

ارباح في معظم الفروع

■ **في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟**

– إن محافظة شركة القدس للتأمين على مبدأ إختبار العملاء والأخطار والحذر في الإستثمارات أدى إلى المحافظة على نتائج مرضية وتحقيق أرباح في معظم فروع التأمين.

لكن للأسف لا نتوقع أي انتعاش إقتصادي في المنطقة نظراً للظروف السياسية العامة. ■

هيثم الختاتنة (الضامنون العرب للتأمين The Arab Assurers - الاردن):

مليون دينار اردني ارباح شركة الضامنون العرب للتأمين

حققت شركة الضامنون العرب للتأمين The Arab Assurers ارباحا بلغت حوالى مليون دينار اردني في ٢٠١١/٠٩/٣٠ . صرح بذلك السيد **هيثم الختاتنة** عضو مجلس الادارة / المدير العام للشركة بمقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» موضحا بأن تحقيق هذه الارباح يأتي بعد تعرض الشركة لخسائر كبيرة في الاعوام الماضية وتجاوز العقبات التي اعاقت مسيرتها.

وبين السيد **الختاتنة** بأنه وعلى الرغم من الوضع التنافسي الشديد في سوق التأمين الاردنية وارتفاع كلفة المعالجات الطبية وزيادة مسؤولية الشركات حسب نظام التأمين الالزامي، الا ان الشركة استطاعت المحافظة على محفظتها التأمينية وتحقيق تلك الارباح بفضل السياسة الاكتتابية المتوازنة، وكذلك تضافر جميع الجهود الادارية والفنية والحرص على تطبيق خطة العمل التي تم وضعها في بداية هذا العام وثقة جمهور المؤمنين بالشركة.

وبين السيد **هيثم الختاتنة** بأن الشركة قامت بتجديد اتفاقيات الاعادة بيسر وسهولة لحسن العلاقة مع معيدي التأمين والثقة الراسخة بين الطرفين، كما ان الشركة قد عملت على تعزيز احتياطياتها الفنية وتسعى كذلك بالتعاون مع هيئة التأمين والاتحاد الاردني لشركات التأمين لوضع الآليات المناسبة للحد من خسائر التأمين الالزامي.

هذا وكشف المدير العام السيد **هيثم الختاتنة** بأن مجلس ادارة الشركة قد اتخذ قرارا بإعادة هيكلة رأس مال الشركة وذلك بإلغاء رخصة تأمين الحياة وتخفيض رأس المال من ٨ ملايين دينار الى ٤ ملايين دينار ثم رفعه الى ٦,٥٠ ملايين دينار حيث تم ضخ مليون دينار من كبار مساهمي الشركة ومستثمرين آخرين في عام ٢٠١١، وسيتم ضخ مليون آخر بحلول منتصف عام ٢٠١٢ .كما قامت الشركة بتسييل الجزء المربح من محفظتها العقارية بما يقارب المليون دينار، حيث ان الشركة كحال جميع الشركات لا زالت تعاني من تراجع قيمة العقارات والاسهم بالسوق المالية وجدير ذكره ان للشركة محفظة عقارية كبيرة.

وبيّن السيد **الختاتنة** ايضا بأن الشركة قد اعدت خطة تشغيلية لعام ٢٠١٢ تعتمد على تبني اسس فنية واضحة للاخطار المكتتب بها والاجراءات المتبعة بالتعويضات واعادة دراسة الاحتياطات الفنية وتعزيزها. وتأمل من خلال زيادة حصتها في السوق المحلية بزيادة حجم الاقساط المكتتبة وضبط التعويضات والنفقات لتحقيق المزيد من الارباح لرفع هامش الملاءة المالية وزيادة حقوق المساهمين .كما سيتم التركيز على تعزيز الكوادر الفنية من خلال اشراك موظفي الشركة بدورات تدريبية مميزة، مما يعمل على ترسيخ دعائمها والسير بخطى ثابتة، حيث اننا في ادارة الشركة ننظر بتفاؤل كبير لما سيتم انجازه وتحقيقه خلال الفترة القادمة.

كمال الشيباني (الجامعة التونسية لشركات التأمين):

ايجاد شركات متخصصة بالتأمين على الحياة والعمل على حماية المكتسبات والاملاك بقانون الزامي

أبرز المندوب العام في الجامعة التونسية لشركات التأمين كمال الشيباني في حديثه الى «البيان الاقتصادية»، المهمات التي ادتها الجامعة خلال اندلاع الثورة، واشار الى تأسيس صندوق خاص للتعويضات بالتعاون مع وزارة المال والهيئة العامة للتأمين، كاشفاً عن التخطيط لمشاريع مستقبلية عدة، من بينها زيادة رقم معاملات التأمين على الحياة وايجاد شركات متخصصة منفصلة عن بقية الفروع، مشددا على وجوب حماية المكتسبات والاملاك بقانون الزامي، متوقعا افتتاح نوافذ اسلامية داخل شركات التأمين التقليدية.

صندوق خاص للتعويضات

■ كيف تقوّمون انعكاسات الثورة التونسية عل قطاع التأمين؟

– لجأنا الى خلق نواة في شركات التأمين، مهمتها الاستجابة لتساؤلات ومتطلبات المؤمن لهم، خصوصا بعد موجات الحرق والسرقة واعمال الشغب التي طاولت المؤسسات كافة خلال الثورة، كما اعددنا دراسة لعقود التأمين الخاصة بالعملاء، خصوصا واننا نغطي مخاطر التحركات الشعبية والتظاهرات بنسبة ٢٥ في المئة من قيمة رأس المال المؤمّن.

وهذا الدور الذي سارعت شركات التأمين الى تأديته هدفه اعادة تشغيل المؤسسات انطلاقا من الواجب الوطني من اجل تفادي انتشار البطالة اضافة الى تقديم المساعدة الفورية للمؤسسات الانتاجية. الى ذلك بلغت القيمة التقديرية للتعويضات الاستثنائية ٢٥٠ مليون دينار تونسي اي ما يقارب ١٩٠ مليون دولار وذلك بعد إعداد التقارير وتحديد قيمة الخسائر في الشركات والمؤسسات وخصوصا في المناطق الصناعية.

وقد سارعنا الى السيطرة على الاوضاع من خلال هذه التدابير بالتعاون مع شركات الاعادة العالمية، كونها صاحبة رؤى مستقبلية لتطوير القطاع مستقبلا.

وفي الاطار نفسه، تم تأسيس صندوق خاص للتعويضات بالتعاون بين وزارة المالية والهيئة العامة للتأمين. وقد تم تمويل هذا الصندوق من قبل الدولة بمبلغ ٨٠ مليون دينار تونسي وباشر الصندوق اعماله وهو يخصص كل يوم جمعة لدراسة ملفات التعويضات ويحدد قيمتها.

اضف الى ان الصندوق يعوض بصفة تكميلية على المؤسسات المتضررة خلال الثورة والتي كان لديها تغطية ضد الاخطار السياسية بنسبة ٥٠ في المئة من قيمة التعويضات مع سقف قيمته ٥٠٠ الف دينار تونسي.

من جهة اخرى توسلنا وسائل الاعلام المكتوبة والسمعية والبصرية والالكترونية من اجل توضيح كيفية التغطية والاجراءات المتبعة، والترويج لتغطيات الاخطار السياسية.

٦ في المئة نموا

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– اتخذت شركات الاعادة العالمية اجراءات محددة اذ رفعت اسعار التغطيات ووضعت شروطا متشددة، ولكن المؤمن لهم في السوق التونسية اعربوا عن تفهمهم للخطوة.

■ هل تتوقعون ان تحقق شركات التأمين في تونس نمواً؟

– بالرغم من الثورة التونسية والأحداث العربية، سجلت الشركات في تونس نمواً في رقم المعاملات بنسبة ٦ في المئة.

شركات متخصصة

■ هل من خطط جديدة ستعتمدونها في ظل وجود حكومة ونظام جديدين؟

– الجامعة التونسية لشركات التأمين في صدد التخطيط لمشاريع عدة بالتعاون مع سلطة الإشراف والهيئة العامة للتأمين، ومن أبرزها برنامج يمتد من العام ٢٠١٢ ولغاية ٢٠١٦ ويتمحور حول دعم القطاع وزيادة رقم المعاملات في فرع التأمين على الحياة وايجاد شركات متخصصة منفصلة عن بقية فروع التأمين.

وقد قدمنا هذا المشروع مسبقاً وسنعاود تقديمه للحكومة الجديدة لما يحمله من فائدة لدعم الإقتصاد الوطني وتطويره.

وبالتالي نحن نهتم بتمويل الإقتصاد التونسي بنسبة مليارَي دينار تونسي، ونأمل ان نرفع هذا المبلغ الى عشرة مليارات دينار في حال تم ايجاد إطار قانوني مناسب، يخولنا دعم تغطيات التقاعد، في ظل وضع سيئ للصناديق الإجتماعية.

وقد لحظنا في تقرير رفعناه للمراجع المختصة وجوب حماية المكتسبات والممتلكات بقانون إلزامي، كما وهناك مشاريع عدة سيؤسس تنفيذها لنقلة نوعية في القطاع، الى جانب تعزيز العمل في مجال التأمين التكافلي بناء على طلب من الشركات لفتح نوافذ إسلامية.

ومن المتوقع ان نشهد فتح نوافذ إسلامية لشركات تقليدية بنسبة ٩٠ في المئة.

وقد أرسلنا وفداً الى الأردن للاطلاع على كيفية اكتتاب عقود التأمين التكافلي.

مؤتمر قرطاج

■ هل أنتم مطمئنون الى وضع الإقتصاد وخصوصاً قطاع التأمين في تونس؟

– يتمتع الشعب التونسي بخاصية التعلّم والإختصاص وقدرة القوى العاملة على التأقلم مع الأوضاع كافة، إضافة الى ان الشعب التونسي مؤمن بالعدالة والمساواة ومتفائل بطبيعته ويقدّر عمله في المجالات كافة، خصوصاً وان المؤسسات الرسمية كافة لم تتوقف عن عملها خلال الثورة.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– نأمل ان نتمكن من عقد مؤتمر قرطاج للتأمين في حزيران (يونيو) ٢٠١٢ والإلتقاء بالإخوة العرب مجدداً من أجل تطوير القطاع.■

محمد عبدالله (شركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL - مصر):

التعويضات التي دفعناها تجاوزت تعويضات العام الماضي بنسبة ٦٠ بالمئة

الرئيس التنفيذي لشركة قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL INSURANCE CO محمد عبدالله أبدى اسفه حيال بعض الاحداث الأمنية والسرقات التي تعرضت لها المؤسسات خلال وبعد ثورة ٢٥ يناير، الا انه امل في عودة الازدهار الى مصر. وقال ان معظم شركات الاعادة العالمية قبلت بالتوصيف الذي اصدره الاتحاد المصري لشركات التأمين للاحداث، الا ان بعض المعيدين ما يزال ممتنعا عن الدفع. وقال ان نتائجنا لسنة ٢٠١١ لن تكون براقة وذلك بفعل الخسائر التي دفعناها جراء الثورة الاخيرة، وذكّر بالتوصل الى توصيف قانوني للأضرار على انها تقع ضمن تغطيات الـ SRCC، متوقعاً فرض شروط من قبل المعيدين وقت تجديد الاتفاقيات.

■■■

انتشار ظاهرة سرقة السيارات والاعتداء على المؤسسات أنزل بشركات التأمين خسائر فادحة

■■■

تأثيرات سلبية للأحداث

■ ما كان تأثير الأحداث السياسية والأمنية التي شهدتها مصر على الإقتصاد وسوق التأمين؟

– لا زلنا نعاني حتى الآن من آثار ثورة يناير وما رافقها من أحداث أمنية خرج بعضها عن السيطرة، حيث احترق عدد كبير من الممتلكات والسيارات. كما انتشرت ظاهرة سرقة السيارات والتي لا زالت قائمة حتى اليوم. كل ذلك انعكس بتأثيراته السلبية على أعمالنا كقطاع تأمين وسبب لنا الكثير من الخسائر.

تفاوض مع المعيدين

■ هل اتفقتم مع شركات إعادة التأمين على التوصيف القانوني لبوالص التأمين الخاصة بأضرار الحرب والظروف السياسية؟

– اجتمعت شركات التأمين المصرية وقررت كاتحاد تأمين غير حكومي توصيف كل الأضرار التي حدثت في مصر ووضعها ضمن تغطيات احداث الشغب والاضطرابات المدنية الـ SRCC .

وقد وافقت معظم شركات الاعادة العالمية على ذلك التوصيف ووافقت على دفع التعويضات لحملة عقود SRCC، الا اننا برغم ذلك لا زلنا نعاني من بعض المشكلات على هذا الصعيد، ونحن نتفاوض مع معيدي التأمين الممتنعين عن الدفع لحلها.

تجديد العقود بالشروط ذاتها

■ من المعروف ان معيدي التأمين في العالم تكبدوا خسائر فادحة هذه السنة نتيجة الكوارث الطبيعية التي حدثت في غير منطقة من العالم. ألا ترون ان هذا الوضع سيؤثر على تجديد العقود التي أنتم بصدد إبرامها معهم؟

– نحن بصدد التحضير لتجديد اتفاقات الاعادة الخاصة بشركتنا. ولا بد للتعويضات التي اضطررنا لدفعها بفعل ثورة يناير، ان تؤثر على مفاوضاتنا مع معيدي التأمين وتؤخذ في الاعتبار، وقد يؤدي ذلك الى خفض العمولات أو فرض شروط خاصة إضافية على الوثائق. لكننا نتمنى ان تتحسن الأوضاع، وان يتم تجديد العقود بالشروط المعمول بها حالياً وبأسعار لا تشكل أعباء على كاهل المستهلك.

تغطية مناسبة للأخطار

■ ماذا حققت شركة قناة السويس للتأمين خلال عام ٢٠١١، وهل كانت أقساطها ونتائجها جيدة؟

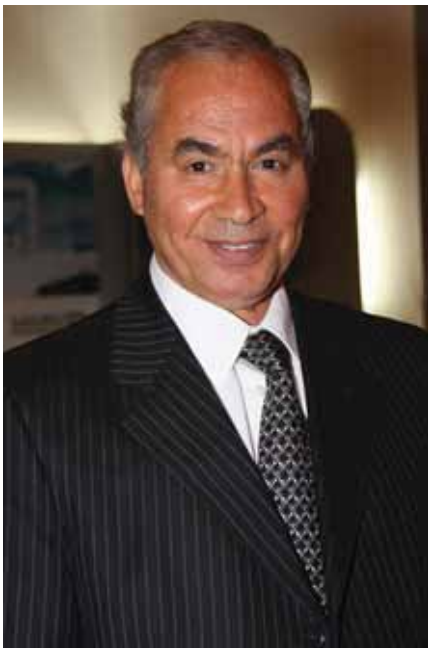
– قدمت الشركة تعويضات فاقت ما قدمته السنة الماضية بنسبة ٦٠ في المئة وذلك بسبب احداث ثورة يناير وما تلاها من اعمال سرقة ونهب الخ... واننا نحاول حالياً تأمين تغطية مناسبة لأخطار العنف السياسي لسنة ٢٠١١ الموجودة في بلادنا بالإتفاق مع معيدي التأمين.

وأنهى قائلا من الطبيعي والحالة هذه الا تكون النتائج المالية لسنة ٢٠١١ براقة الا ان المستقبل امامنا ومع عودة الحركة الاقتصادية والاستثمارات لا بد لقطاع التأمين ان يستعيد ازدهاره. ■

أحمد عارفين (المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL):

المعيدون لم يسددوا التزاماتهم وفقاً لتوصيف الأحداث القانوني

عضو مجلس الإدارة المنتدب في الشركة المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL احمد عارفين عرض لتأثير الأحداث المصرية على قطاع التأمين، وتناول اشكالية توصيف هذه الأحداث تأمينياً، موضحاً ان المعيدين لم يعترفوا بعد بالتوصيف القانوني وبالتالي لم يسددوا التزاماتهم للمتضررين.



الأحداث تنعكس على القطاع

■ **الى أي مدى انعكست أحداث مصر الأخيرة، الى جانب اضطرابات الدول العربية الأخرى على نشاط التأمين عموماً، وعلى نشاط «المصرية للتأمين التكافلي» خصوصاً؟**

– يرتكز نشاط الشركة أساساً على تغطية الممتلكات والمسؤوليات، لذا كان من المؤكد ان تنعكس أحداث مصر سلباً عليها، خصوصاً في ظل تراجع حجم الاستثمار وحركة الاستيراد والتصدير، وبالتالي أعمال التخزين والتصنيع التي تشكل مجالاً مهماً لتأمينات الحرائق والممتلكات.

هذا وبسبب تشدّد الشركات في موضوع لجم مصاريفها، ارتفعت حدة المناقشات بينها وبين شركات التأمين حول تسعير التغطيات وطرق دفع الأقساط، أضف الى ذلك تأثر قطاع التأمين أيضاً جرّاء تراجع نشاط قطاع السياحة بنسبة ٤٠ في المئة.

خروج عن تغطيات SRCC

■ **كيف تصنّفون أحداث ما عرف بالربيع العربي، وهل تجدونها ضمن خانة الإضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC؟**

– في الواقع مفهوم الـ SRCC يعني أعمال شغب تقوم بها مجموعات صغيرة لها مطالبها الخاصة وعادة لا تنضم اليها الفئات الشعبية الأخرى.

أما ما يحصل في بعض الدول العربية فهو عبارة عن ثورة شعوب نتيجة للكبت السياسي الذي عاشته. واتخاذ هذه الثورات

أقفلنا السنة المالية بفائض في نشاطنا التأميني

طابعاً جماعياً شبه شامل، وبالتالي فإن مخاطرها خرجت عن تغطية الـ SRCC الملحوظة في عقود التأمين.

بالمقابل، وبالنسبة الى توصيفات شركات التأمين، يمكن تقسيم الأحداث التي جرت في مصر الى مراحل عدة، فهي بدأت كتظاهرة سلمية ومن ثم تحولت نوعاً من العنف بعد تدخل الشرطة، وسرعان ما انقلبت الى انفلات أمني تخلّله أعمال سرقة وتدمير للممتلكات، وهذه الأعمال الأخيرة تدخل ضمن تغطية SRCC.

لا اعتراف من المعيدين

■ **خلال أحداث مصر، تعرض خط الغاز بين مصر واسرائيل الى التفجير مرات عدة، في أي خانة تصفون هذا العمل؟**

– يدخل ضمن الأعمال التخريبية، مع العلم ان خطوط الغاز مغطاة ضد هذا النوع من الأعمال، أضف الى ان تغطيات أعمال الإرهاب والتخريب تشمل التفجيرات.

■ **بمَ تعلقون على التوصيف القانوني الذي أقرّه اتحاد شركات التأمين في مصر حول الأحداث المصرية، وهل اعترف به المعيدون؟**

– عقدت شركات التأمين اجتماعاً حضره مستشار قانوني درس مراحل ثورة ٢٥ يناير وعلى أساسها وضع رأياً قانونياً. وبناء على ذلك وصف اتحاد التأمين المصري تلك الأحداث على أنها أحداث شغب. غير ان المعيدين لم يوافقوا حتى الآن على تسديد التزاماتهم، وتعقد اجتماعات متواصلة بين ممثلين عن الشركات المسندة والمعيدين للتوصّل الى حلّ مناسب.

سدّدنا مطالباتنا كاملة

■ **أين «المصرية للتأمين التكافلي» من الأحداث وما نتج عنها من خسائر؟**

– لحسن الحظ لم تتخطَّ التغطيات المتوجبة علينا الخمسة ملايين جنيه وقد سدّدناها كاملة.

■ **كيف تقوّمون نتائج الشركة المصرية للتأمين التكافلي خلال العام ٢٠١١؟**

– أقفلنا السنة المالية المنتهية اواخر حزيران (يونيو) الماضي بفائض في نشاطنا التأميني. ■

ريمون شام (ألليانز مصر Allianz Egypt) :

التحوّل الذي جرى في مصر لا يبرّر تغيير استراتيجيتنا

لقد غطينا الاضرار التي نجمت عن ثورة يناير تلبية لرغبة الاتحاد المصري لشركات التأمين

الأستاذ ريمون شام رئيس مجلس إدارة أليانز مصر ALLIANZ-EGYPT أبدى خلال المقابلة التي اجريناها معه مقاربة مختلفة للاحداث التي عاشتها مصر حيث قال: ان مهنتنا كشركات تأمين هي ان نغطي الاخطار واستراتيجيتنا مبناة على دراسة طويلة الاجل ولا تتغير بحصول حادثة معينة في مصر، او في غيرها من الدول. فالعالم كله يتعرض لاحداث تكون جسيمة أحيانا وهذا لا يعني ان تتخلى الشركة عن موقعها في المنطقة التي تتعرض لحادثة معينة.

وقال ريمون شام أن مجموعة أليانز العالمية مرت بالكثير من الأحداث المشابهة في جميع أنحاء العالم طوال تاريخها الممتد لأكثر من ١٢٠ عاما، وهي تعاملت مع تلك الاحداث.

خسائر تلحق بالسوق

■ كيف أثّرت الأحداث التي مرت بها مصر على أعمال شركة أليانز؟

– تكبدت سوق التأمين الكثير من الخسائر وتضررت شركات التأمين ومن بينها أليانز مصر. لقد كان للأحداث تأثيرها السلبي علينا جميعا، وواجهت جميع الشركات أضراراً كبيرة، وقد اضطررنا لتغطية كل الأضرار. علماً بأن بعض معيدي التأمين تحفظوا على تغطيتها. لكنهم وبعد تدخل الهيئة العامة للرقابة المالية والإتحاد المصري للتأمين، اضطروا للتجاوب واعتبار ما حدث ضمن التغطيات التأمينية التي تندرج تحت مخاطر الشغب والاضطرابات الأهلية والاضطرابات العالمية (SRCC). أما النتائج الأخرى التي ألقت بظلالها على سوق التأمين المصرية فكانت تراجع نسبة النمو التي حققها الاقتصاد المصري، والذي تأثر سلباً بالأحداث، بحيث لم تتجاوز نسبة نموه ١٪، وهو ما يعني تراجع مبيعات قطاع الأعمال المصري العام والخاص من بوالص وبرامج التأمين التي تقدمها الشركات، نظرا لتخوف الجميع من المستقبل وما يحمله من توقعات غير مؤكدة، وهو وضع طبيعي من المتوقع حدوثه في ظل حالة عدم اليقين التي تسيطر على الجميع حاليا .ولكن كما قلت، فقطاع التأمين لم يتأثر وحده بالأحداث التي وقعت في مصر نتيجة الثورة، وإنما تأثرت كل القطاعات في مصر.

وأتوقع عندما تستتب الأمور في مصر، أي بعد الانتخابات البرلمانية والرئاسية، أن يتحقق الإستقرار السياسي الذي سيقود الى استقرار اقتصادي وبالتالي الى مرحلة انتاجية مثمرة.

اكتتاب بتغطيات SRCC

■ أشيع عن انسحاب بعض معيدي التأمين من السوق المصرية. ما هو تعليقكم؟

– لا علم لي بذلك. حجم الخسائر لم يتجاوز ٥٠٠ مليون جنيه، وهو لا يعتبر رقماً كبيراً يدفع معيدي التأمين لتغيير سياستهم والانسحاب من السوق المصرية التي تشهد حالياً طلباً متزايداً على التأمين ضد الحرب والعنف السياسي. وقد تم بحث الأمر مع الإتحاد. وكل قطاع التأمين سيتبع سياسة اكتتابية جديدة لتغطية (SRCC).

هناك طلب متزايد على تأمين اخطار العنف السياسي

■ هل ستبقي الشركة على أعمالها في مصر وهي صاحبة استثمارات أجنبية؟

– أجل، فقطاع التأمين في مصر قطاع حيوي وهو يساهم بنسبة واحد بالمئة من الناتج القومي المصري بينما يتجاوز ٤ بالمئة في الدول النامية الاخرى. والمجال فيه يبشر بتحقيق المزيد من المكاسب والنمو. في الوقت نفسه، جاءت أليانز إلى مصر حتى تستقر، ولأننا مجموعة مالية عالمية، فإن رصيد خبرتنا في العمل تحت كل الظروف يؤهلنا للاستمرار في هذه السوق المهمة في المنطقة العربية كلها، فمصر نقطة انطلاق مركزية لنا في كافة أسواق المنطقة العربية والشرق الأوسط، كما أن مرور مصر بظروف استثنائية متمثلة في الثورة لا يعد مبررا على الإطلاق لسحب استثماراتنا منها، بل أنني أؤكد أن مصر ستشهد انطلاقة كبرى خلال الأعوام القليلة القادمة، وهو ما يتوقعه أغلب المراقبين والمحلّلين الاقتصاديين الدوليين، وبالتالي سيكون أمامنا كشركة تأمين متخصصة المزيد من الفرص للنمو والاستمرار. حتى في ظل الظروف الحالية أرى هناك المزيد من الفرص تلوح في الأفق، نظرا لزيادة وعي المواطن المصري بأهمية التأمين بعد الأحداث الأخيرة، بعد وقوع حرائق وحوادث سطو وسرقة وحالات وفاة نتيجة أعمال العنف التي صاحبت الثورة. إنني متفائل بمستقبل الأعمال في مصر.

٢٥ في المئة نمواً

■ كيف كانت سنة ٢٠١١ من حيث الأقساط والأرباح؟

– بالرغم من الأحداث التي شهدتها وتشهدها مصر، كانت نتائج الشركة أفضل من السنة الماضية، وحققنا نمواً تجاوزت نسبته ٢٥٪. وقد حافظنا على المرتبة الثانية في السوق، وهدفنا أن يتخطى حجم أقساطنا المليار جنيه في فرعي التأمين على الحياة وعلى الممتلكات. كما أود أن أشكر جميع العاملين في أليانز مصر على تلك النتائج المتميزة التي استطاعوا تحقيقها حتى في أصعب الظروف التي تواجه البلاد، وهو مجهود سنعمل على مضاعفته خلال المرحلة القادمة، حتى تشغل أليانز مصر دائما صدارة المشهد التأميني في السوق المصرية.■

علاء الزهيري (أميج مصر AMIG EGYPT):

رغم التسويات التي أجريناها مع المتضررين من الاحداث حققنا أرباحا فنية عالية

العضو المنتدب للمجموعة العربية المصرية للتأمين «أميج» AMIG علاء الزهيري قال لنا ان ثورة يناير، وما رافقها وتلاها من احداث في مصر، كبرت شركات التأمين خسائر فادحة، الا انه كان لها وجه ايجابي وهو انها جعلت الناس يدركون اهمية التأمين. وقال ان أميج AMIG سجلت ارباحا فنية عالية على الرغم من التعويضات التي دفعتها للمتضررين من الاحداث.

وعرض لنا الزهيري خلال المقابلة المواقف المتباينة التي اتخذتها شركات التأمين والمعيدون حيال توصيف الاحداث في مصر، حيث رفض البعض دفع اي تعويض بينما وافق آخرون على اجراء تسويات، وقرر فريق ثالث ان يدفع التعويضات بكاملها.

ثورة يناير كلفت شركات التأمين خسائر باهظة الا انه كان لها وجه ايجابي

تعثر في التحصيل

■ كيف أثرت الأحداث السياسية التي شهدتها مصر على اقتصادها الوطني وتحديداً على قطاع التأمين؟

– بالفعل كان للأحداث وجه ايجابي تمثّل بإدراك الناس لاهمية التأمين وانتشار الثقافة التأمينية بين الناس، حيث ارتفعت وتيرة الطلب على بوالص التأمين، وخصوصاً المتعلقة بالعنف السياسي.

اضاف: الا ان ذلك، كان باهظ الكلفة حيث تكبدت شركات التأمين تعويضات هائلة. اضف الى ذلك ان الاحداث اوجدت حالة امتناع عن دفع الاقساط المستحقة لشركات التأمين وهذه مشكلة ما تزال قائمة، ونحاول التغلّب عليها.

ثلاثة مواقف

■ تعاني مصر حالياً من مشكلة في التوصيف القانوني لـ SRCC مع شركات إعادة التأمين، ما الحل في رأيكم؟

– انقسمت شركات إعادة التأمين بين ثلاثة مواقف. الأول يرفض اعتبار ما حدث في مصر انه يندرج تحت تغطيات الـ SRCC ويعتبره انتفاضة شعبية ذات بعد سياسي وبالتالي لا تترتب عليها أي تعويضات. والموقف الثاني يبدي ليونة حيال الأمر وينظر اليه من منطلق تجاري ويتحمل جزءاً من التعويضات. أما الموقف الثالث فلا يعارض دفع تعويضات كاملة.

وبالنسبة الينا فلا مشكلة لدينا في دفع هذه التعويضات اذ تشكل أقل من مليون دولار. وقد سددناها بعد التفاهم مع المعيدين وموافقتهم، بينما لا تزال بعض شركات في مصر تعاني مع شركات الإعادة وبالتالي لم تسدّد بعد التعويضات.

توقع تراجع القدرة الاستيعابية

■ تكبدت شركات إعادة التأمين العالمية خسائر فادحة نتيجة الكوارث التي وقعت، في وقت انطلقت عملية تجديد الاتفاقيات، ما هو تأثير ذلك عليكم؟

– توقعنا ان ترتفع الأسعار لكن هذا لم يحدث، لان الطاقة الاكتتابية المتوافرة في السوق كبيرة جدا، الا اننا نتوقع ان تنخفض بفعل الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة في مصر جراء الاحداث، لذا نتوقع تراجع القدرة الإستيعابية وخفض العمولة.

■ ما فائدة كونكم شركة عضواً في مجموعة "FAIR FAX وGULF INSURANCE؟

– لقد اعتبرنا قوة ائتمانية ومالية كبرى على مستوى الخليج والعالم.

٢٧٣ مليون جنيه أقساطاً

■ مع بداية السنة الجديدة ماذا حققت الشركة العربية المصرية للتأمين؟

– ان وضع الشركة الإئتماني والمالي مميز جداً. وقد حققنا ٢٧٣ مليون جنيه كأقساط مكتتبة بنمو ١٢ في المئة. كما حققنا زيادة في فائض النشاط التأميني (اي ارباح فنية) بمقدار ٣١ مليوناً ونصف مليون جنيه. كما حققنا صافي أرباح ٢٥,١ مليون جنيه وهو أعلى من السنة الماضية بنسبة ٨ في المئة.

اضاف: وهذه النتائج تؤكد ما قلته آنفا وهو ان تأثير الأحداث التي وقعت في مصر كان محدوداً على الشركة. ■

محمد الدشيش (نايل جنرال تكافل و نايل فاملي تكافل NILE GENERAL TAKAFUL & NILE FAMILY TAKAFUL - مصر) :

ايجابية الأحداث المصرية انها بثت الوعي التأميني لدى المواطنين

توفر شركة نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل مجموعة منتجات واسعة من منتجات التكافل ذات الصلة، بأسعار معقولة، وبما يتفق ومبادئ الشريعة الإسلامية، وهي مستمرة في تطوير وتقديم منتجات مبتكرة عالية الجودة.

رئيس الشركة محمد الدشيش أشار الى ايجابية الأحداث المصرية والتي تمثلت ببث الوعي التأميني لدى المواطنين، وأوضح التوصيف القانوني الذي اعتمد بالنسبة الى تغطية الأضرار التي وقعت على الساحة المصرية، مقللاً من قيمتها وتأثيرها على القطاع، منتقداً افتقار شركات الإعادة العربية للدور القيادي، كاشفاً عن اطلاق منتج جديد وآخر يعلن عنه في حينه.

■ كيف أثرت الأحداث التي مرت بها مصر على الإقتصاد وسوق التأمين؟

– تأثر الإقتصاد بهذه الأحداث المؤسفة، بحيث تراجع الاستثمار الأجنبي، كما عانت سوق التأمين من تعثر بعض العملاء في سداد الأقساط و بصفة خاصة في قطاع السياحة. بالمقابل هذه الأحداث بثت الوعي لدى الناس بأهمية التأمين وضرورة شراء غطاء تأميني لكل ما تتهدده الأخطار.

■ هل حلّت مسألة التوصيف القانوني للبوالص الخاصة ضد الحرب في مصر؟

– تندرج الأحداث التي جرت في مصر تحت تغطيات الـ SRCC وبذلك استبعاد للثورة، والإعلام قد أثار كثيراً من اللغط والتضارب بالتسميات المختلفة كالربيع العربي والثورات العربية. غير ان الأضرار التي نتجت عنها كانت محدودة جداً.

يبقى ان الرأي القانوني وهو ما اتبعته أسواق لندن حدد الأضرار الواقعة بأنها تندرج ضمن إطار تغطيات SRCC.

١٠٠ مليون جنيه

■ ما قيمة الأضرار المغطاة وما هو رأي شركات إعادة التأمين؟

– انها بحدود ١٠٠ مليون جنيه وثمة شركة واحدة رفضت دفع التعويضات وهي محدودة جداً.

■ أنبوب الغاز الذي انفجر خلال الأحداث خمس مرات، هل هو مؤمن عليه، وما قيمة التعويض؟

– أرقام التعويضات التي ذكرتها الصحف متضاربة وغير محددة. والأنبوب مؤمن عليه لدى شركة مصر للتأمين.

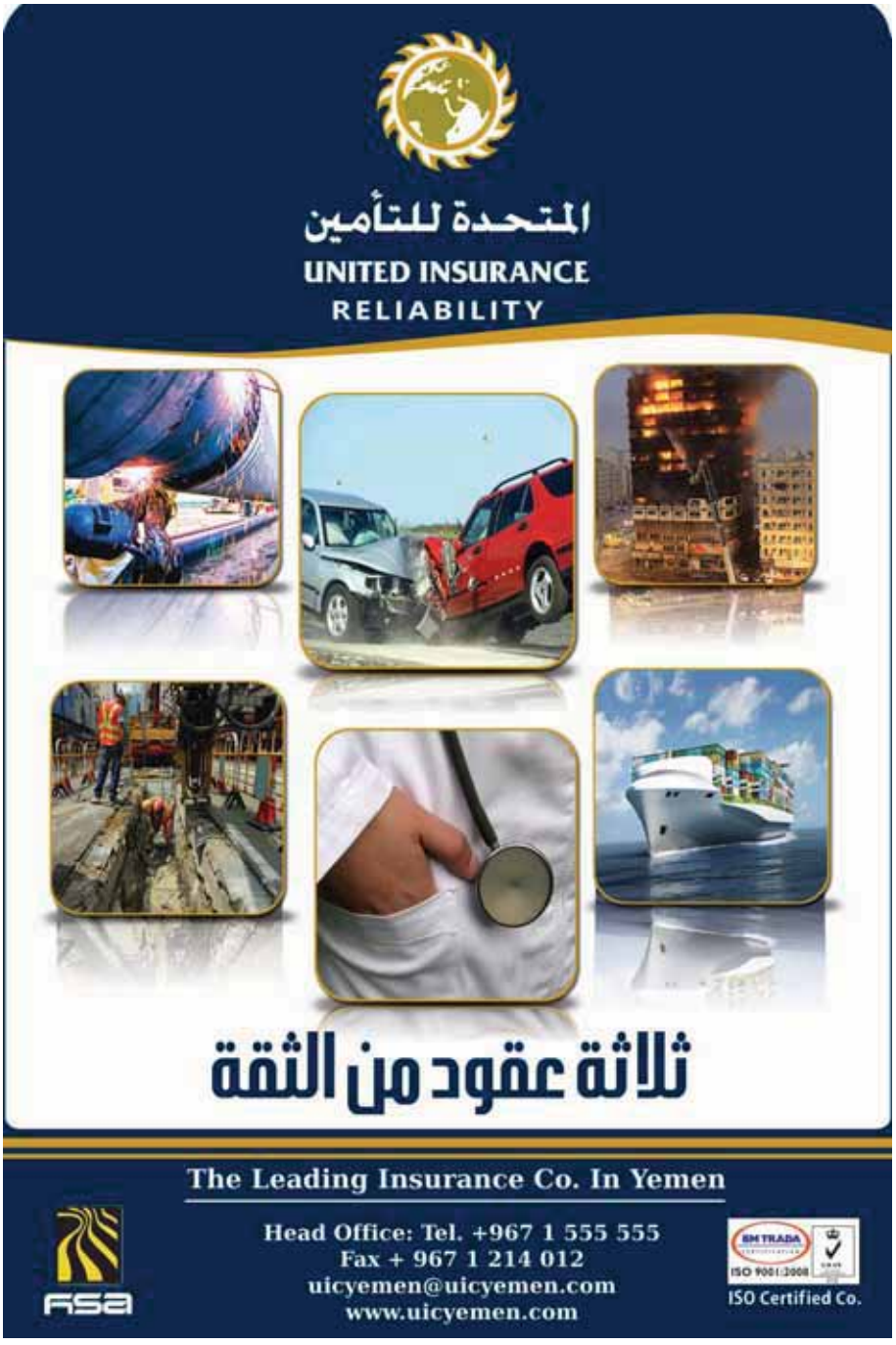
منتجان جديدان

■ ما هي أوضاع بوالص تغطيات الـ SRCC والأحداث السياسية حالياً؟

– يزداد الطلب عليها حالياً، وشركتنا تقدمها بأسعار مقبولة، إلا ان شركات إعادة التأمين العربية والإقليمية تفتقر الى الدور القيادي في هذا المضمار وتكتفي فقط بالمتابعة.

■ ما هي مشاريعكم الجديدة؟

– رغم الاحداث التي مرت بها مصر أطلقنا منتجاً جديداً يختص بالحياة. كما اننا نعمل على منتج جديد سنعلن عنه قريباً. أما النتائج فكانت جيدة للعام المنتهي في ٢٠١١/٦/٣٠. ■



ناصر البوسعيدي (الشركة العمانية المتحدة OMAN UNITED):

فرعا الصحي والمحركات يكبّدان الشركات العمانية الخسائر

شهدت الشركة العمانية المتحدة للتأمين نموا مستمرا في انشطتها بمجالات التأمين المختلفة منذ العام ١٩٨٦ واكتسبت شهرة في مستوى الالتزام ودرجة المسؤولية التي تقف وراء خدماتها المحسوبة المخاطر.

رئيس الشركة والعضو المنتدب فيها ناصر البوسعيدي نوه بدور شركات الاعادة العربية في خدمة مجتمعاتها وتعزيز امكانات الشركات المسندة، وتوقف عند الخسائر التي تتكبدها الشركات العمانية في فرع المحركات مشبها الاخير بالفرع الصحي، داعيا شركات الاعادة الى رفع اسعار تغطياتها، كاشفا عن اطلاق شركة تكافلية في السوق المحلية.

خدمة البلدان العربية

■ كيف تقومون دور المعيدين العرب في ما يتعلق بدفع التعويضات عن اضرار تغطيات العنف السياسي؟

– لعبت شركات الاعادة العربية دورا بارزا في خدمة المجتمعات والبلدان العربية، وساهمت في تعزيز امكانات الشركات المسندة وساعدت في عملية التنمية الاقتصادية.

■ هل انتم متفائلون بوضع الاقتصاد في الدول العربية عموما وفي سلطنة عمان تحديدا؟

– لم تتوقف الخطط والمناقصات والمشاريع كافة في سلطنة عمان، بل استمرت الحركة الاقتصادية مترافقة مع تحسينات طرأت على العديد من الجوانب الحيوية.

لا ارباح في فرعي الصحي والمحركات

■ كيف تقومون نتائج الشركات العمانية خلال ٢٠١١؟

– ثمة منافسة حادة في السوق العمانية كما ان نسبة الحوادث في تأمينات السيارات مرتفعة جدا، ما ادى الى ارتفاع معدل الخسائر لدى الشركات ومنعها من تحقيق النتائج التي كانت تطمح لها.

■ العديد من شركات التأمين تكتفي بأقساط التأمين الصحي لبناء محفظتها، هل ترون ان هذه الظاهرة ايجابية؟

– ارى ان التأمين في الفرع الصحي شبيه بفرع المحركات، وبالتالي لا ارباح فعلية تحققها شركات التأمين في هذين الفرعين، بالرغم من وجود نسبة بسيطة من الشركات التي تحقق ارباحا كبيرة.

رفع اسعار التغطيات

■ هل من مبرر يسمح لشركات الاعادة العالمية بإنهاء عقودها او فرض شروط اضافية على شركات التأمين العربية المتواجدة في بلدان فرضت عليها عقوبات دولية من الولايات المتحدة او الاتحاد الاوروبي؟

– لا اعتقد ان باستطاعة الشركات العالمية ان تتصرف على هذا النحو.

■ بمَ تتوجهون الى شركات الاعادة؟

– اتمنى على شركات الاعادة ان ترفع اسعار تغطياتها والا تعمد الى خفضها، لان ذلك سيؤثر سلبا على شركات التأمين المباشر.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٢؟

– ثمة دراسة جديدة تقوم بها الشركة لاطلاق شركة تكافلية مقرها في مسقط. ■

GEOFFREY BLOFELD (OMAN QATAR INSURANCE):

OUR COMPANY WAS RANKED SIXTH AT THE END OF THE THIRD QUARTER AND WE NOT INTEND TO SLOW DOWN AND FOCUS ON IMPROVING OUR TECHNICAL RESULTS

Even though it is relatively a new insurance company, Oman Qatar Insurance Co achieved enough to be ranked sixth in Omani Insurance market.

Geoffrey Blofeld, CEO, expressed his point of view about several of the problems that are being faced by the local and regional Arab markets. Mr Blofeld also outlined the way international reinsurance markets operate.

With regards to Oman Qatar Insurance Co's own plan Mr Blofeld said the company will continue to focus on Energy risks, but will also concentrate on Life and Health.

1) Insurers are facing enormous difficulty placing Political Violence Insurance in the world market, as a result of the events taking place in many parts of the region. How could multinational and Arab investors insure their assets, under present circumstances? And how do you deal with this situation in your company?

- OMAN HAS NOT BEEN VERY MUCH AFFECTED BY THE POLITICAL SITUATION THAT TOOK PLACE IN MANY PARTS OF THE REGION. SO THE CONDITIONS ARE STILL RELATIVELY STABLE. I MAY ADD THAT AS AN INSURER, I AM NOT THAT FAMILIAR WITH THE PROBLEMS OTHER ARAB COUNTRIES ARE FACING BECAUSE I DON'T HAVE EXPERIENCE ABOUT THOSE COUNTRIES. I AM AWARE HOWEVER THAT THEY ARE FACING PROBLEMS WITH THE INTERNATIONAL INSURANCE MARKETS GETTING THAT TYPE OF COVER, BUT IN MY VIEW, SUCH A COVER MAY BE MADE AVAILABLE , IF THE CLIENT IS WILLING TO PAY THE PRICE . NORMALLY, THERE IS CAPACITY IN THE WORLD MARKETS FOR THIS KIND OF RISKS, BUT PRICE AND LIMIT VARY DEPENDING ON THE TERRITORY WHERE RISKS ARE LOCATED. BECAUSE SOME TERRITORIES, ARE LESS VULNERABLE THAN OTHERS WHICH ARE, THE CLEARLY AFFECTED BY THE PROBLEMS.

THEREFORE, I WOULD SAY, AS FAR AS QATAR IS CONCERNED THIS IS NOT AN ISSUE BECAUSE THE NORMAL INSURANCE CONTRACTS WILL INCLUDE THIS TYPE OF RISK WHICH MAY BE CALLED ONE THING UNDER ONE CONTRACT AND MAYBE GIVEN A DIFFERENT TITLE UNDER ANOTHER , BUT GENERALLY THE POLICIES PROVIDE COVER FOR THE SORT OF EVENTS THAT WE HAVE SEEN OCCURRING.

IT IS RATHER MORE AN ISSUE IN THE INTERNATIONAL REINSURANCE MARKETS THAT WILL END UP PAYING THE MAJORITY OF THE LOSSES WHETHER THEY NEED TO PROVIDE THE COVER, PUT LIMITS AND RESTRICTIONS OR INCREASE THE PRICING OF THE CONTRACT.

NO REASON FOR ARAB REINSURERS NOT TO WRITE POLITICAL VIOLENCE PROVIDED THEY HAVE STRONG BALANCE SHEET

2) Do you see any reason why Arab and Afro-Asian Reinsurers who happen to own significant equity, can't cover political violence risks at least partly and for their own net account?

- ALL DEPENDS ON THE CAPITALIZATION AND THE STRENGTH OF THEIR BALANCE SHEET BEARING IN MIND MOST REINSURANCE COMPANIES REINSURE THEIR RISKS,.SO THERE IS A LONG GOING CHAIN OF RISK TRANSFER THROUGHOUT THE WHOLE FINANCIAL WORLD AND DIFFERENT INSTRUMENTS AS WELL TO PROVIDE PROTECTION AND SECURITY. HAVING SAID THIS I SEE NO REASON WHY ARAB REINSURERS CANNOT DO THAT. THE CAPACITY TO DO THAT DEPENDS LARGELY ON THEIR BALANCE SHEETS AND HOW MUCH OF THE RISK THEY RETAIN FOR THEMSELVES. INSURANCE IS PART OF FINANCIAL SERVICES AND IT IS AN ESTABLISHED PART OF THE ECONOMY.

I SHOULD ADD THAT A LOT OF PREMIUMS ARE GOING OUTSIDE THE REGION BECAUSE THERE IS NO SUFFICIENT LOCAL REINSURANCE OR APPETITE FOR TAKING RISKS AND THE REASON IS THAT THE BALANCE SHEETS OF ARAB REINSURERS ARE WEAKER THAN THEY ARE IN THE ESTABLISHED MARKETS BUT CERTAINLY THE VOLUME OF PREMIUM AND REVENUE CAN BE GENERATED IN THE REGION IS QUITE SUBSTANTIAL.

MR BLOFELD ADDED: SO I DON'T SEE A REASON WHY THERE CANNOT BE STRONG ARAB REINSURANCE COMPANIES.

IN ADDITION TO THIS, LOCAL REINSURANCE COMPANIES TEND TO DO WITH INTERNATIONAL MARKETS AND THAT'S DRIVEN IN MOST CASES BY THE CLIENTS BASE BECAUSE CLIENTS WHO HAVE VERY LARGE ASSETS, DEMAND A CERTAIN DEGREE OF SECURITY . PROVIDERS OF REINSURANCE COVER TO SATISFY THERE SECURITY REQUIREMENTS.

3) Munich Re released a statement saying that 2011 was the worst year for reinsurers considering the Natural catastrophes, which hit the world in the first 9 months. Would you find it logical that the reinsurance cost goes up in the Mena Region as a result of losses suffered elsewhere?

- YES, IT IS LOGICAL. WHEN A REINSURER IS ABLE TO PROVIDE LOCAL CAPACITIES SUCH REINSURER CAN PRICE IT AT A CERTAIN LEVEL.

IN SOME CASES, HOWEVER, LOCAL INSURERS BELIEVE THAT THEY CAN UNDERCUT THE WORLDWIDE PRICING OF THE REINSURANCE BUT THAT MEANS THEY TAKE A CERTAIN DEGREE OF RISK . THE QUESTION IS WHETHER THE LOCAL REINSURERS HAVE THE ABILITY TO ACCEPT SUCH RISKS AND THEN OFF LOAD THEM IN THE INTERNATIONAL MARKETS. THE REGION IS BECOMING PART OF THE GLOBAL FINANCIAL ARENA AND THUS MANY REINSURERS WHO OPERATE IN THIS REGION WILL ALSO BE INVOLVED IN RISKS WORLDWIDE SO THE SAME CATASTROPHES THAT AFFECTED THE BIG REINSURANCE COMPANIES LIKE MUNICH RE AND SWISS RE WILL ALSO BE AFFECTING LOCAL REINSURERS BECAUSE THEY WILL HAVE AN EXPOSURE AS WELL.

HEALTH INSURANCE

4) Health insurance is growing fast across the region. The growth reached 53% of the market volume in Saudi Arabia. Do you feel comfortable with this growth and do you feel it can be kept under control? Any suggestions?

- SAUDI ARABIA AND ABU DHABI HAVE GOT COMPULSORY LAWS FOR HEALTH INSURANCE AND THEY BOTH DEVELOPED A MODEL FOR HANDLING IT AND THEY ARE STABLE.

OTHER AREAS IN THE MIDDLE EAST HAVEN'T YET REACHED THAT POINT OF COMPULSORY INSURANCE AS A RESULT THERE IS A NEED TO CONTROL THE PRICING OF THE HEALTH CARE SERVICE AND THE PRICING OF INSURANCE AND ALL THIS DEPENDS ON THE SIZE OF THE POPULATION & THE DEMAND IN THE LOCAL POPULATION FOR INDEPENDENT HEALTH CARE.

WILL CONTINUE TO WRITE ENERGY RISK AND WILL ALSO CONCENTRATE ON LIFE AND HEALTH

5) How do you expect your company results to be at the end of 2011 bearing in mind the events in different parts of the region?

- 2011 HAS BEEN A GOOD YEAR FOR US, WE WERE ON A STRATEGIC GROWTH PATH AND WE WERE RANKED THE SIXTH IN THE MARKET AT THE END OF THE THIRD QUARTER BY GROWTH OF PREMIUM.

IN 2012, WE WILL SLOW DOWN THE RATE OF GROWTH AND CONSOLIDATE A LITTLE BIT AND SEE THE BEST AREAS WHICH WE CAN FOCUS ON AND UNDERWRITE. WE ARE LOOKING FORWARD TO END THE YEAR WITH 14.5 MILLION RIYAL AND LOOKING TO GROW TO 18 MILLION QATARI RIYALS NEXT YEAR.

Mr BLOFELD WENT ON SAYING:

THE AREAS WHERE WE PLAN TO GROW IN WILL BE MEDICAL AND LIFE INSURANCE AND TO CONTINUE IN GAS AND OIL INSURANCES INORDER TO SATISFY THE REQUIREMENTS OF THE LOCAL MARKET IN TERMS OF CAPACITY AND SECURITY . AS A MATTER OF FACT WE HAVE THE EXPERTISE TO HANDLE BUSINESS AS WELL.

CONCERNING THE MOTOR INSURANCE, WE WILL HOLD BACK A LITTLE BIT BECAUSE WE WERE GROWING QUITE STRONGLY IN IT AND WE HAVE REACHED A SATURATION POINT FOR THE TIME BEING . THEREFORE, WE NEED NOW TO IMPROVE THE RESULTS OF THE MOTOR PORTFOLIO.

د. محمد عماد الدين خليفة (الثقة للتأمين TRUST SYRIA - سورية):

خروج المعيدين الاوروبيين من سوريا لا يعني ان تتوقف اعمالنا

الدكتور محمد عماد الدين خليفة، المدير العام لشركة الثقة للتأمين السورية TRUST SYRIA اجاب بوضوح وشفافية كلية على الاسئلة التي طرحناها خلال حوارنا معه. واذ اكد الدكتور خليفة الوقائع التي اوردناها في اسئلتنا حول المواقف والقرارات السلبية للمعيدين الاوروبيين، فإنه اكد ان شركات التأمين السورية يمكن ان تلجأ لخيارات بديلة ولعل الاهم من بينها اقامة مجمعات (POOLS) تتولى توزيع الاخطار بين الشركات الاعضاء، وكذلك التبادل المباشر للاسنادات بين شركات التأمين السورية، وبذلك يتعزز الاحتفاظ بأقساط التأمين داخل سوريا وتزداد الثقة بالذات لدى شركات التأمين السورية.

■ على الرغم من الاحداث والصعوبات استمرت شركات التأمين السورية وتستمر في تقديم خدماتها في سائر المحافظات السورية. هل تتوقعون تراجعا في حجم الاقساط السورية المحققة خلال العام ٢٠١١ والى اي مدى؟

– فعلاً استمرت وتستمر شركات التأمين السورية ومنها شركة الثقة السورية للتأمين في تقديم خدمات التأمين في كل المحافظات والمدن السورية وتأدية دورها في توفير الحماية الاقتصادية للأفراد والشركات سواء بالنسبة لتأمين الممتلكات أو تأمينات الأشخاص أو توفير أغطية التأمين الخاصة.

أما بالنسبة لحجم الأقساط في السوق فان إحصائية السوق حسب بيانات هيئة الإشراف على التأمين أظهرت تراجعاً طفيفاً جداً في حجم أقساط الفصول الثلاثة لعام ٢٠١١ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠١٠ بلغ أقل من نصف بالمائة.

أضاف: ولا أتصور أن يسجل حجم الأقساط ككل لعام ٢٠١١ تراجعاً يذكر، خاصة وأننا في شركة الثقة السورية TRUST للتأمين سجلنا نمواً في الأقساط يصل إلى حوالى ٣٠٪ في عام ٢٠١١ مقارنة بعام ٢٠١٠.

امام شركات التأمين السورية خيارات بديلة
تبادل الاخطار داخليا وانشاء مجمعات يعزز الاحتفاظ الداخلي

■ فرض المعيدون الاوروبيون شروطا قاسية مقابل قبول الاخطار الكائنة في سوريا كما احتفظوا بحق اعتبار العقد لاغيا بمجرد صدور عقوبات اقتصادية بحق سوريا، هل وافقتم على تلك الشروط؟ وما هي الخيارات المتوافرة لكم في هذه الحال؟

– فعلاً وللأسف كان موقف المعيدين الأوروبيين متفاعلاً مع وقع فرض العقوبات الاقتصادية التي جاءت سريعة ومتسرعة فكانت الشروط القاسية بالنسبة للأغطية الاختيارية FACULTATIVE تبع ذلك إحجام المعيدين الاوروبيين عن تجديد اتفاقيات إعادة التأمين لمعظم شركات التأمين في السوق السورية، وأمام هذا الواقع المفروض كان لا بد من تحديد الخيارات البديلة المتاحة، فتقرر التركيز على تفعيل المشاركة الاختيارية للأخطار المتوسطة والكبيرة بين شركات التأمين العاملة في السوق السورية مع الاستفادة القصوى من الطاقة الاستيعابية المتوفرة لدى شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ARAB UNION RE بالإضافة إلى السير قدماً في فكرة إنشاء مجمعات محلية LOCAL POOLS تساهم بها شركات التأمين السورية، مع التوجه إلى معيدي التأمين الإقليميين خارج دول الاتحاد الأوروبي.

■ هل تلمسون تعاونا من شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية وهل يمكن لتلك الشركات ان تملأ الفراغ الناشئ عن امتناع المعيدين الاوروبيين عن تجديد بعض اتفاقات الاعادة او رفضها تغطية الاخطار ذات الطابع السياسي مثل SRCC او العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE؟

– حتى الآن هناك تجاوب وتعاون من شركات الإعادة العربية والأفرو– آسيوية وبشكل جيد على ما أعتقد، وهذه الشركات هي البديل من حيث المبدأ لملء الفراغ الناشئ عن امتناع المعيدين الأوروبيين عن تجديد اتفاقيات إعادة التأمين أو حتى في تغطية الأخطار الخاصة ذات الطابع السياسي، علما بأن الطاقة الاكتتابية لتلك الاخطار محدودة جدا حتى لدى شركات الاعادة الاوروبية والاميركية.

اضاف: وما أراه مأخذاً من وجهة نظري الشخصية بالنسبة لشركات الإعادة العربية والأفرو– آسيوية هو ان معظم هذه الشركات إن لم يكن جميعها تشترط علينا ادخال بند الاستثناء الخاص بالعقوبات الاقتصادية والذي يجيز للمعيد ان ينهي تعاقده في حال فرضت عقوبات اقتصادية على سوريا سواء بالنسبة للعمليات الاختيارية أو بالنسبة لاتفاقيات إعادة التأمين.

نتائج ايجابية جداً رغم كل الصعوبات

■ يقال ان البنوك السورية ما تزال تحقق ارباحا رغم كل الصعوبات. هل يمكن القول ان شركات التأمين السورية ما تزال كذلك تسجّل نتائج ايجابية؟

– حيث أن النتائج الختامية لعام ٢٠١١ لم تصدر بعد للوقوف على واقع النتائج بشكل دقيق إلا أنني أعتقد بأن معظم شركات التأمين السورية ما تزال تحقق أرباحاً، وما أنا متأكد منه هو أن شركتنا ، شركة الثقة السورية للتأمين TRUST، حققت نتائج ايجابية جداً في هذا العام رغم كل الصعوبات.

■ تضمنت الاصلاحات التي قررتها الحكومة خلال الاشهر الاخيرة الغاء عقد التأمين الالزامي المحلي على البضائع المستوردة الى سوريا والمشتراة على اساس CIF. هل ترك ذلك اثرا على انتاج الشركات المحلية؟ وهل تتوقعون اصلاحات اخرى في حقل التأمين؟

– إن عقد التأمين للنقل البحري كان إلزاميا ويطبق على المستوردات من الخارج من بضائع وغيرها بغض النظر عن أساس الشراء سواء CIF أو غيره ، وتم إلغاء عملية الإلزام هذه من قبل الجهات الوصائية كما أشرتم. ومما لا شك فيه ان هذه العملية تركت أثراً على إنتاج جميع الشركات في التأمين البحري، إلا أنه وبتصوري سيشهد التأمين البحري تطوراً في المستقبل خاصة بعد تعميق ثقة رجال الاعمال السوريين بشركات التأمين الوطنية.

وفي ما يتعلق بالشق الثاني من سؤالك فإن سوق التأمين السورية ما تزال تعتبر سوقاً ناشئة، وهي تخضع وباستمرار للتقييم والمراجعة من قبل هيئة الإشراف على التأمين بالتعاون مع شركات التأمين من خلال الاتحاد السوري لشركات التأمين وذلك بهدف تطوير التأمين ونظمه ودفع السوق قدماً إلى الأمام.

اخطار الطاقة تغطى محليا ويجري تقاسمها مع شركات اقليمية خارج منظومة الاعادة الغربية

■ بعد ان اضطرت شركة شل SHELL وغيرها وقف اعمال التنقيب واستخراج النفط في سوريا تحت ضغط الاتحاد الاوروبي حلّت مكانها شركات روسية وصينية، هل لمستم اهتماما من شركات التأمين الروسية والصينية بسوق التأمين السورية؟ وهل بدأ التعاون معها على مستوى اعادة التأمين وتقاسم الاخطار؟

– بغض النظر عن جنسية من يحصل على ترخيص بأعمال التنقيب والحفر واستخراج النفط في سوريا، فإن التأمينات المتعلقة بهذه الأعمال يجب أن تتم في سوق التأمين السورية حسب الأنظمة النافذة، ولا شك بأن التعاون قائم من خلال قدرات الشركات في توفير الاحتياجات التأمينية لهذه الشركات وترتيب أغطية إعادة التأمين لتقاسم الخطر مع معيدين إقليميين خارج الحدود الأوروبية ..■

باسل عبود (السورية العربية SYRIAN ARAB):

كان من الممكن تقويم آليات التأمين البحري الالزامي بدلا من نسفه بالكامل!

الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB للتأمين هي شركة شقيقة لشركة ليا LIA اللبنانية اذ ان كلاهما عضو في مجموعة بنك عوده AUDI BANK. ومنذ انطلاقتها قبل خمس سنوات تسجل السورية العربية نتائج فنية جيدة وتحقق عوائد مهمة لمساهميها. مديرها العام باسل عبداللطيف عبود اوضح لنا خلال المقابلة ان بند استثناء العقوبات SANCTION LIMITATION EXCLUSION لا يطبق من قبل شركات التأمين الغربية وحسب بل وكذلك من شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية حيث انها جميعا مرتبطة باتفاقات اعادة الاعادة RETROCESSION مع شركات الاعادة الغربية والاوروبية على نحو خاص.

ويضيف عبود ان الحل الوحيد المتاح ان تختصر شركات التأمين السورية اسناداتها الى الخارج، وفي حال اسندت الاخطار الى شركة اعادة عربية او اقليمية، فعلى هذه الاخيرة ان تحتفظ بالحصة المسندة اليها لحسابها الخاص وبذلك تتحرّر من موجب تطبيق بند استثناء العقوبات Sanction Clauses.

وحول الغاء قانون التأمين البحري الالزامي على البضائع المستوردة الى سوريا قال عبود انه كان من الممكن الاكتفاء بتصحيح آليات تطبيق القانون المذكور بدلا من نسف القانون كليا. واوضح ان ابرام التأمين البحري لدى شركة تأمين سورية يوفر على المستورد السوري نفقات ملاحقة شركة التأمين الاجنبية في الخارج. اضف الى ذلك ان قطاع التأمين السوري مليء ويخضع للرقابة ويفترض بالدولة ان تحميه بالمقدار عينه الذي تحمي به التجار والصناعيين.

اسناد الاخطار لشركات اقليمية ممكن بشرط ان تحتفظ الشركة الاقليمية بحصتها لحسابها الخاص

■ **على الرغم من الأحداث والصعوبات استمرت شركات التأمين السورية وتستمر في تقديم خدماتها في سائر المحافظات السورية، هل تتوقعون تراجعا في حجم الأقساط السورية المحققة خلال العام ٢٠١١ وإلى أي مدى ؟**

– من الطبيعي أن نتوقع تراجعاً في الأقساط في ظل الظروف الاستثنائية التي نمر بها، والتراجع ينتج بشكل رئيسي عن تباطؤ عمليات الاستيراد والإقراض المصرفي وخاصة لجهة تمويل السيارات، الأمر الذي سينعكس حكماً على شركات التأمين لان هذه الاخيرة تتولى توفير التأمين الشامل للسيارة المموّلة من المصرف، والتراجع المتوقع هو بين ٢٠و٣٠٪.

■ **فرض المعيدون الأوروبيون شروطاً قاسية مقابل قبول الأخطار الكائنة في سوريا كما احتفظوا بحق اعتبار العقد لاغياً بمجرد صدور عقوبات اقتصادية بحق سوريا، هل وافقتم على تلك الشروط؟ وما هي الخيارات المتوافرة لكم في هذه الحال؟**

– الأمر لا يتوقف على الشركات الأوروبية، بل إن الشركات الأخرى تفرض هذا الشرط على أساس أن اتفاقيات الإعادة الخاصة بها RETROCESSION تضع هذا الشرط.

اضاف عبود: والخيارات المتاحة هي تقليل حصص المعيدين الأوروبيين والتوجه نحو الأسواق البديلة بحصص تتناسب واحتفاظ شركات الاعادة في تلك الأسواق البديلة دون الحاجة لاستخدام اتفاقيات الإعادة RETROCESSION الخاصة بها، اي ان تحتفظ شركات الاعادة البديلة بالاخطار التي تسندها اليها لحسابها الخاص. أما ان تعود فتسند الشركة البديلة الاخطار الى المعيدين الغربيين فهذا يعني ان تضطر الى تطبيق بند العقوبات.

تعاون لا بأس به مع الشركات الأفرو - آسيوية

■ **هل تلمسون تعاوناً من شركات الإعادة العربية والأفرو–آسيوية وهل يمكن لتلك الشركات أن تملأ الفراغ الناشئ عن امتناع المعيدين الأوروبيين عن تجديد بعض اتفاقات الإعادة أو رفضها تغطية الأخطار ذات الطابع السياسي مثل SRCC أو العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE؟**

– هناك تعاون لا بأس به مع الشركات الأفرو – آسيوية والعربية في ما يتعلق باتفاقيات الإعادة.

أما أخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE فمن الطبيعي أن هذه الأخطار ذات طبيعة خاصة ولها سوق إعادة محددة واقل استيعابا.

المشكلة بانعكاسات الاحوال

■ **يقال إن البنوك السورية ما تزال تحقق أرباحا رغم كل الصعوبات . هل يمكن القول إن شركات التأمين السورية ما تزال كذلك تسجّل نتائج إيجابية؟**

– النتائج قياساً بالظروف الحالية ستكون مقبولة، والحقيقة أن سنة ٢٠١١ ليست هي المشكلة بل انعكاسات الأحوال على السنوات القادمة.

التأمين السوري هو قطاع انتاجي محلي مهم

■ **تضمنت الإصلاحات التي قررتها الحكومة خلال الأشهر الأخيرة إلغاء عقد التأمين الإلزامي المحلي على البضائع المستوردة إلى سوريا والمشتراة على أساس CIF . هل ترك ذلك أثراً على إنتاج الشركات المحلية؟ وهل تتوقعون إصلاحات أخرى في حقل التأمين؟**

– لا أعتقد أن إلغاء إلزامية التأمين البحري يأتي في خانة إصلاحات السوق، فالتأمين السوري هو قطاع انتاجي محلي مهم وظّف رؤوس أموال كبيرة واوجد فرص عمل كثيرة، كما عنى بتدريب وتأهيل العاملين لديه بتكلفة عالية.

اضاف: لذا وكما تسعى الدولة لحماية الصناعة والتجارة المحلية، عليها حماية التأمين وهو الصناعة الناشئة من المنافسة الخارجية.

وقال عبود: من جهة اخرى، إن التأمين البحري الالزامي على البضائع المستوردة كان يؤمن دخلاً لشركة التأمين، بل أيضاً حماية للمورد حيث أن المورد عندما يجرى التأمين خارجياً قد يكون غير قادر على ملاحقة الشركة المؤمنة (الضامنة) الاجنبية أو أن يتأكد من ملاءتها أو قدرتها على دفع التعويض في سوريا في ظل الظروف الراهنة، وهذا الأمر غير موجود عند التأمين المحلي، فالشركات مليئة وامكانية التحصيل والمقاضاة متوافرة.

وقال: لقد عاب التأمين البحري الإلزامي بعض الممارسات السيئة في التطبيق لجهة شراء التأمين بعد وصول البضائع وتحوله لنوع من الضريبة، وكان من الأجدى إصلاح الآليات التي يتم فيها شراء هذا المنتج بدلاً من نسفها بمجملها.

■ **بعد أن اضطرت شركة شل SHELL وغيرها وقف أعمال التنقيب واستخراج النفط في سوريا تحت ضغط الاتحاد الأوروبي حلّت مكانها شركات روسية وصينية ، هل لمستم اهتماماً من شركات التأمين الروسية والصينية بسوق التأمين السورية ؟ وهل بدأ التعاون معها على مستوى إعادة التأمين وتقاسم الأخطار ؟**

– حتى الآن لم يحدث مثل هذا التعاون بين الشركة السورية العربية والشركات الروسية والصينية، ولكن نأمل ذلك فهو إن حدث سينعكس إيجاباً على الطرفين.■

سليمان ابي نادر (أدير للتأمين - سورية ADIR SYRIA):

إنتاج الاقساط تأثر بالاحداث الا اننا بما نملك من قدرات مهنية حافظنا على ربحيتنا

أدير للتأمين سورية ADIR SYRIA شركة عضو في مجموعة بنك بيبلوس BYBLOS BANK يرأسها رينه خلاط وتملك موقعا متقدما بين شركات التأمين السورية الخاصة. مديرها العام سليمان ابي نادر اوضح لنا خلال المقابلة ان الظروف التي تمر بها سوريا ربما تؤدي الى خفض مجموع الاقساط المكتتبة في سوريا بنسبة ٣٠ بالمئة، الا انه في ما يتعلق بأدير ADIR فإن الاحداث لم تنل من ربحيتها وذلك بالنظر للقدرات المهنية العالية التي يتمتع بها فريق العمل في الشركة، وهو يتوقع ان تؤكد ذلك الميزانية السنوية عند صدورها.

وحول تصرفات شركات الاعادة الغربية حيال سوريا قال سليمان ابي نادر، ان العقوبات التي صدرت عن الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة، طالت اشخاصا ومؤسسات معينة ولم تطل الدولة بكاملها والى ذلك فقد فرض على شركات التأمين السورية ان تتقيد ببند العقوبات اعتبارا من منتصف العام الماضي. الا ان خيارات جديدة فتحت أمامنا عند حلول تجديد اتفاقات الاعادة مطلع هذا العام، حيث امكن في بعض الحالات استبدال المعيدين الذين تشبثوا بتطبيق بند العقوبات بمعيدين آخرين.

«بند العقوبات» يتعلق بعدد محدود من الشخصيات والمؤسسات ولا يشمل الجمهور السوري ومع ذلك أمكن لنا اقناع بعض المعيدين بالتخلي عنه

■ على الرغم من الاحداث والصعوبات استمرت شركات التأمين السورية وتستمر في تقديم خدماتها في سائر المحافظات السورية. هل تتوقعون تراجعا في حجم الاقساط السورية المحققة خلال العام ٢٠١١ والى اي مدى؟

– ما تقولونه صحيح. فعلى الرغم من الاحداث والصعوبات، لا تزال الشركات السورية تقدم خدماتها التأمينية في كافة الفروع بالمحافظات السورية، أما بالنسبة الى أقساط التأمين فالتوقعات أن تتراجع لحوالى ٣٠٪ من مجموع الاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠.

■ فرض المعيدون الاوروبيون شروطا قاسية مقابل قبول الاخطار الكائنة في سوريا كما احتفظوا بحق اعتبار العقد لاغيا بمجرد صدور عقوبات اقتصادية بحق سوريا، هل وافقتم على تلك الشروط؟ وما هي الخيارات المتوافرة لكم في هذه الحال؟

– إن معيدي التأمين الاوروبيين، كانوا ومنذ أوائل الاحداث الجارية في سوريا، قد فرضوا عقوبات sanction clause كشرط ضمن اتفاقيات الاعادة، وقد تعاطينا مع هذه الشروط بإيجابية كون العقوبات اقتصرت على مؤسسات وأفراد معينين وعددهم محدود جدا وليس على البلد ككل. أما عند البحث في تجديد اتفاقيات الاعادة مطلع العام الجديد، فقد فتحت امام شركات التأمين السورية خيارات جديدة حيث امكن تغيير المعيدين الذين لم يوافقوا على حذف تلك العقوبات والاستعاضة عنهم بمعيدين جدد يؤمنون مصالح الشركة ومصالح المؤمنين معاً.

شركات الاعادة العربية والافرو - اسيوية المصنفة جيداً جديرة بالحلول مكان الشركات العالمية

■ هل تلمسون تعاونا من شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية وهل يمكن لتلك الشركات ان تملأ الفراغ الناشئ عن امتناع المعيدين الاوروبيين عن تجديد بعض اتفاقات الاعادة او رفضها تغطية الاخطار ذات الطابع السياسي مثل SRCC او العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ؟

– كان لا بد من ايجاد بديل للمعيدين الاوروبيين في الاسواق العالمية التي لا تشترط تطبيق sanction clause على سورية كبلد، وفي رأينا أن المعيدين الجديرين بالحلول كبدائل عن شركات الاعادة الاوروبية هم شركات الاعادة العربية والافرو – اسيوية التي تتمتع بتصنيف جيد.

اضاف ابي نادر: كذلك يكثر الطلب ويزداد في ظل الاحداث والظروف التي تمر بها البلاد إلى طلب التأمين على أعمال الشغب SRCC والتخريب العمدي. ويجب التنويه هنا إلى أن تلك الاخطار، وإن كانت مغطاة في اتفاقيات الاعادة، إلا أن تغطيتها تبقى متدنية ومحددة بمبلغ سنوي معين لا يمكن تجاوزه.

اما في ما يتعلق بتغطية أخطار العنف السياسي Political Violence فإننا نقوم بإسنادها اختيارياً إلى أسواق الاعادة العالمية والصناديق العاملة في لويدز LLOYD'S SYNDICATES على نحو خاص.

السياسة الحكيمة التي تعتمدها الشركة جعلها تحافظ على ربحيتها

■ يقال ان البنوك السورية ما تزال تحقق ارباحا رغم كل الصعوبات. هل يمكن القول ان شركات التأمين السورية ما تزال كذلك تسجّل نتائج ايجابية؟

– علينا انتظار صدور النتائج الدفترية للبنوك والشركات السورية لمعرفة ما اذا كان هناك ارباح حققتها شركات التأمين رغم الصعوبات التي اشرنا اليها آنفا.

اضاف: اما بالنسبة لشركتنا ADIR SYRIA فقد حافظت على ربحيتها بالرغم من الظروف التي تحدث وذلك يعود للسياسة الحكيمة التي تعتمدها الشركة.

أوجدنا موارد بديلة لاقساط التأمين الالزامي المحلي

■ تضمنت الاصلاحات التي قررتها الحكومة خلال الاشهر الاخيرة الغاء عقد التأمين الالزامي المحلي على البضائع المستوردة الى سوريا والمشتراة على اساس CIF. هل ترك ذلك اثرا على انتاج الشركات المحلية؟ وهل تتوقعون اصلاحات اخرى في حقل التأمين؟

– لا شك ان إلغاء الزامية التأمين على البضائع المستوردة على اساس CIF، قد أثر سلباً على أقساط التأمين البحري المحلية. ولكن شركتنا استعاضت عن ذلك بالتركيز على تأمين نقل البضائع براً ضمن المحافظات السورية مع تقديم تغطية الحرب والشغب للبضائع المؤمنة.

اضاف: ونحن نتوقع عدة إصلاحات في حقل التأمين وفي السوق التأمينية ككل وهذا امر مرحب به. ■

نبيه بعقليني (التأمين العربية ARABIA - سوريا):

ندعو بإلحاح الى ايجاد مجمع عربي او أفرو-آسيوي يغطي اخطار العنف السياسي لحسابه الخاص وعلى غرار AWRIS

نبيه بعقليني، عضو مجلس الادارة في شركة التأمين العربية في سوريا ARABIA INSURANCE CO SYRIA دعا خلال الحوار الذي اجريناه معه الى ايجاد مجمع عربي او افرو-آسيوي يكون قادرا على توفير التغطية لاخطار العنف السياسي لحسابه الخاص، وذلك على غرار الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS في حال عدم قدرتهم. وقال ان المعيدين الاوروبيين والاميركيين يشترطون علينا ان نتقيد بالعقوبات التي تصدر ليس فقط عن هيئة الامم المتحدة بل وعن الولايات المتحدة الاميركية والاتحاد الاوروبي، ولو رفضنا ذلك الشرط لما امكن لنا ان نحصل على التغطية المطلوبة. ولذا، ادعو بإلحاح الى ايجاد خيار بديل للمعيدين الاوروبيين والاميركيين في مجال تأمين العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE . وقال بعقليني «ان التأمين الصحي قد اصبح امرا واقعا في سوريا ونحن نوفره للزبائن. وكلما ارتفع عدد المضمونين لدينا انخفضت نسبة الانفاق الاداري على محفظة التأمين الصحي».

زيادة في الإنتاج رغم الظروف

■ **كيف تصفون أداءكم خلال عام ٢٠١١ في ظل الظروف في سوريا؟**

– يسير قطاع التأمين بشكل سليم وجيد في السوق السورية. وقد حققت شركتنا والحمد لله زيادة في الإنتاج في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١١ مقارنة مع الفترة نفسها من ٢٠١٠، وينسحب الأمر على أرباحنا، التي من المتوقع ان تكون أفضل من العام الماضي.

وقد ارتحنا أكثر حين عادت الحكومة عن قرارها بمنع استيراد السلع الأجنبية والذي كان يمكن ان يؤثر على تأمينات البضائع المستوردة.

مجمعات عربية

■ **هل توفرون تغطيات العنف السياسي في السوق السورية؟**

– حين بدأت الأزمة في سوريا، سوّقت العربية تغطيات العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE التي شهدت إقبالاً وتجاوباً كبيرين مع أسعار مقبولة. أما الآن فلم يعد هناك من سوق عالمية لهذه المخاطر.

■ **يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو-آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟**

– تحتاج هذه المخاطر الطارئة في العالم العربي الى إقامة مجمّعات عربية (POOLS) لتأمينها واذا لم يكن ذلك متاحا لاي سبب فلا بد من إيجاد أسواق إعادة بديلة عن الشركات المعيدة الأوروبية التي تخضع لقرارات الأمم المتحدة في عدم التعامل مع السوق السورية وكذلك العقوبات التي تتخذها الولايات المتحدة الاميركية والاتحاد الاوروبي ضد سوريا. ولا يصح ان نبقى والحالة هذه تحت رحمة المعيدين الاوروبيين او الاميركيين. وفي الواقع لست اجد سببا يمنع شركات الاعادة العربية والافرو-آسيوية من ان تشكل في ما بينها تجمعا على غرار AWRIS يأخذ اخطار العنف السياسي في الدول العربية لحسابه الخاص.

التأمين الصحي اصبح امراً واقعاً في سوريا وشركتنا تسجل نموا رغم الازمة

تطبيق بند العقوبات

■ **هل تطبقون بند العقوبات والحظر الذي يفرضه المعيدون العالميون في السوق السورية؟**

– نلتزم بالمعاهدات الموقعة من قبلنا ونسعى دائماً لإيجاد أسواق بديلة في حال توفرها.

■ **تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟ وماذا عن السوق السورية؟**

– التأمينات الصحية ومخاطرها على محفظة شركات التأمين تعتمد على نسبة الاحتفاظ والأسعار والخطة التسويقية.

وفي السوق السورية، التأمين الصحي أصبح أمراً واقعاً ولا يمكن للشركة التحفظ عن الدخول فيه، بل من الضروري ان يشكل جزءاً جيداً من المحفظة.

تنافس على الخدمة

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– في رأيي، ستكون سنة ٢٠١٢ صعبة على صعيد اتفاقيات إعادة التأمين بالنسبة لشركات التأمين العاملة في مناطق معرضة للكوارث الطبيعية. اما مناطقنا فلم تتعرض لكوارث طبيعية تذكر، ولذا، لا يجوز لشركات الاعادة ان تفرض قيودا على الشركات العربية.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها نهاية عام ٢٠١١؟**

– نتوقع ان تقفل السنة الحالية على نتائج مشابهة أو أفضل من العام ٢٠١٠.

فشركتنا متميّزة وتنافس على الخدمة وليس الأسعار، وهذا أكسبنا ثقة وولاء عملائنا في السوق.■

سامر بكداش (السورية الكويتية للتأمين SKIC):

الشركات السورية لم تقف مكتوفة الأيدي حيال بند العقوبات بل تنادت وقررت انشاء مجمعات POOLS تتولى اعادة تأمين الاخطار وتوزيعها على الشركات محليا

الشركة السورية الكويتية للتأمين (SKIC) Syria Kuwait Insurance Co شركة سورية مساهمة وعضو في مجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE الكويتية، وانتسابها الى مجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE الكويت اتاح لها في الظروف الحالية ان تستفيد من دعم قد لا يكون متوافرا لغيرها من شركات التأمين السورية. وتتجسد تلك الافادة على النحو الافضل بدعم شركات الاعادة المتعاقدة مع مجموعة الخليج للتأمين (GULF) وان كان الدعم المذكور يبقى مشروطا ببند العقوبات Sanctions Exclusion. ما يعني ان شركات الاعادة العربية قررت ان تبقي سيف ديموقليس SWORD OF DAMCLES معلقا فوق رقاب شركات التأمين السورية.

وفي الحديث الذي ادلى به الينا قال سامر بكداش المدير العام للشركة السورية الكويتية للتأمين (SKIC) انه وزملاءه في شركات التأمين السورية وبمباركة هيئة الاشراف على التأمين ورعاية الاتحاد السوري لشركات التأمين قرروا انشاء مجمعات POOLS تعنى بإعادة تأمين الاخطار وتوزيعها حصصا على الشركات السورية.

وكشف بكداش ان البداية كانت انشاء مجمع لاعادة التأمين الصحي وذلك بمثابة رد على قرار مفاجئ وغير مبرر اتخذته سويس ري SWISS RE وقررت بموجبه وقف قبول الاخطار الصحية التي تسند اليها من سوريا.

من جهة اخرى ابدى بكداش أسفه لغياب شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية وعدم تحركها من اجل تغطية الاخطار في سوريا لحسابها الخاص RETROCESSION اي دون اعادة اسناد تلك الاخطار الى شركات الاعادة الغربية.

■ هل تتوقعون تراجعا في حجم الاقساط السورية المحققة خلال العام ٢٠١١ والى اي مدى؟ من جهة اخرى تضمنت الاصلاحات التي قررتها الحكومة خلال الاشهر الاخيرة الغاء عقد التأمين الالزامي المحلي على البضائع المستوردة الى سوريا والمشتراة على اساس CIF. هل ترك ذلك اثرا على انتاج الشركات المحلية؟ وهل تتوقعون اصلاحات اخرى في حقل التأمين؟

– عانى قطاع التأمين في سوريا خلال العام ٢٠١١ من صعوبات عدة جاء بعضها متأثرا بالأحداث المؤسفة وبعضها الآخر نجم عن قرارات حكومية أثرت على إنتاج الشركات بشكل عام .

فقد كان لقرار الحكومة بإلغاء التأمين البحري الإلزامي البند / ج / الأثر الكبير في انخفاض إنتاج هذا النوع من التأمينات الذي كان يشكل موردا للشركات، إضافة إلى قرار الحكومة في نهاية عام ٢٠١٠ بزيادة سعر البنزين لقاء إلغاء الترسيم السنوي للسيارات وبسبب غياب الرقابة من قبل الجهات المختصة تم تجاهل تجديد العقود الإلزامية /TPL/ مما أدى إلى انخفاض الأقساط لهذا النوع بما لا يقل عن ٣٠٪.

كما أن الأوضاع السياسية الراهنة جعلت المصارف تتباطأ في تمويل تقسيط السيارات وبالتالي انخفض استيراد السيارات بشكل كبير، وبذلك فوتت على شركات التأمين فرصة توفير التأمين الشامل لتلك السيارات وهذا النوع من التأمين كان مطلوبا من المصارف لضمان القروض.

اضاف: الا اننا في مواجهة هذه التطورات سعت الشركة بقوة إلى المحافظة على تجديد العقود الصادرة في الفترات السابقة، الا ان المنافسة الشديدة مابين الشركات لزيادة الأقساط المحصلة اجبرتنا في بعض الحالات إلى خفض اسعار أقساط التأمين المعروضة على الزبائن.

وقال: مع ذلك لم نجارِ الشركات الاخرى في خفض الاسعار الى مستويات غير اقتصادية على غرار ما فعلت بعض الشركات المنافسة، ذلك ان عدم استيفاء القسط المقبول اقتصاديا من شأنه ان يؤدي إلى تعرض الشركات لمخاطر تحقق مطالبات وتعويضات كبيرة في حال حدوثها لا قدر الله .

اما في ما يتعلق بشركتنا بالذات فنستطيع القول أن الشركة السورية الكويتية للتأمين قد حققت نتائج ايجابية خلال عام ٢٠١١ إذا ما قيست بالظروف المحيطة وحققت نموا في الأقساط الإجمالية بحوالى ٥٪ مقارنة بالعام ٢٠١٠.

■ فرض المعيدون الاوروبيون شروطا قاسية مقابل قبول الاخطار الكائنة في سوريا كما احتفظوا بحق اعتبار العقد لاغيا بمجرد صدور عقوبات اقتصادية بحق سوريا، هل وافقتم على تلك الشروط؟ وما هي الخيارات المتوافرة لكم في هذه الحال؟

– نتيجة للأوضاع السياسية المضطربة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا فإن معيدي التأمين الأوروبيين قد مارسوا ضغوطا على الشركات السورية من خلال تطبيق العقوبات الدولية على بعض الأفراد من رجال أعمال سوريين وشركات سورية كثيرة وهؤلاء مجتمعين يشكلون المورد الأكبر من أقساط التأمين المكتتبة في الأسواق.

نذكر هنا ان بند العقوبات يحول دون التعويضات المستحقة لتلك الجماعات وفي أفضل الأحوال سيتم وضع التعويضات المستحقة على المعيدين في حساب خاص ريثما ترفع العقوبات، مما سيعرض الشركات المحلية إلى ضغوط لتسديد التعويضات من حساباتها الخاصة. واوضح: ان

شرط العقوبات يشمل العقوبات الصادرة عن الأمم المتحدة – الاتحاد الأوروبي – الولايات المتحدة – بريطانيا وكندا وهذا ضمنيا يشمل كافة دول العالم حيث بدئ بتطبيق العقوبات الصادرة عن الاتحاد الأوروبي – الولايات المتحدة – بريطانيا من قبل شركات الإعادة .

ولتجنب التعرض لهذه الشروط المجحفة خلال عام ٢٠١٢ بحق الشركات في سوريا فقد تم الاجتماع مابين كافة الشركات وبرعاية الاتحاد السوري لشركات التأمين وتمت الموافقة مبدئيا على إنشاء مجمع محلي لإعادة التأمين POOL يتولى قبول الاخطار لحساب الشركات السورية ولكافة انواع التأمين باستثناء تأمينات السيارات وتأمينات الحياة.

من جهة اخرى قال **بكداش**: بكون الشركة السورية الكويتية للتأمين عضوا في مجموعة الخليج للتأمين فقد تم تجديد اتفاقية الإعادة الخاصة لعام ٢٠١٢ كجزء من الاتفاقية الموحدة لمجموعة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE KUWAIT مع إضافة شرط العقوبات ومنح مهلة محددة لإلغاء التغطية عن الشركة في حال صدور عقوبات أممية على قطاع التأمين في سوريا وإلغاء التغطية عن كافة الأفراد والمؤسسات التي يصدر بها لاحقا أي عقوبات مهما كان مصدرها .

وقال بكداش، وهناك تطور آخر حصل على نحو مفاجئ وهو ان شركة سويس ري SWISS RE اقدمت على الغاء اتفاقات اعادة التأمين الصحي اعتبارا من ١/ ١/ ٢٠١٢ وجاء هذا القرار بشكل فردي ولم يكن هناك أي دلائل على رغبة سويس ري بالانسحاب من السوق السورية.

وتبين في وقت لاحق انها انسحبت من كافة أنواع التأمين ولم يقتصر انسحابها على التأمين الصحي فقط.

لمواجهة هذا التصرف قمنا بالاتصال بالعديد من شركات الإعادة العربية أولا والآسيوية لمحاولة الحصول على اتفاقية إعادة تغطينا خلال عام ٢٠١٢ نظرا لان التأمين الصحي هو احد أنواع التأمين المتوقع لها تحقيق نمو لافت خلال عام ٢٠١٢ نظرا لازدياد الوعي تجاه أهمية هذا النوع من التأمين على مستوى الأفراد والعائلات. كما ان هيئة الإشراف على التأمين قدمت مشكورة اقتراحا يقضي بإقامة مجمع تأمين صحي محلي يساعد في اكتتاب الأخطار الكبيرة ضمن اتفاقية تضم كافة الشركات ووضع شروط اكتتاب موحدة مناسبة لضمان تقديم خدمات صحية أفضل والتقليل من الاحتكار والمساهمة في التقليل من التمويلات الخارجية قدر الإمكان .

وقف المصارف لتمويل عمليات بيع السيارات ابطأ اصدار عقود التأمين الشامل

نأسف لغياب شركات الاعادة العربية والافرو-آسيوية

■ هل تلمسون تعاونا من شركات الاعادة العربية والافرو-آسيوية وهل يمكن لتلك الشركات ان تملأ الفراغ الناشئ عن امتناع المعيدين الاوروبيين عن تجديد بعض اتفاقات الاعادة او رفضها تغطية الاخطار ذات الطابع السياسي مثل SRCC او العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ؟

– مع الأسف فإن اغلب شركات الإعادة العربية والآسيوية والأفريقية قد تتبع شركات الاعادة الغربية وتتقيد ببند العقوبات SANCTION CLAUSE الذي اشرت اليه آنفا وذلك لن يساعد لان القبول بهذا الشرط يعني ان شيئا لم يتغير واننا مستمرون بالحصول على التغطيات من شركات الإعادة الأوروبية .

وقال **بكداش**: اما في ما يتعلق بأخطار العنف السياسي Political Violence فهي مستثناة أيضا من الاتفاقيات العامة ويتم الحصول على هذه التغطيات من أسواق الإعادة العالمية وصندوق أخطار الحرب AWRIS ولكل حالة على حدة. ومما يجدر ذكره الجهود التي يبذلها مجلس إدارة شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ARAB UNION RE لدعم السوق المحلية من خلال توجهها إلى الشركات والتي تعلن فيها استعدادها لزيادة قبولاتها من الشركات والاكتتاب بحصص إضافية وبمعدل ٣٠٪ من كل اتفاقية ولجميع الفروع.

■ يقال ان البنوك السورية ما تزال تحقق ارباحا رغم كل الصعوبات. هل يمكن القول ان شركات التأمين السورية ما تزال كذلك تسجّل نتائج ايجابية؟

– نأمل ان تحقق كافة شركات التأمين السورية نتائج ايجابية خلال العام ٢٠١١ ولكن لايمكن التكهن بالنتائج لحين صدور الميزانيات الختامية للشركات لتوضح الصورة.

■ بعد ان اضطرت شركة شل SHELL وغيرها وقف اعمال التنقيب واستخراج النفط في سوريا تحت ضغط الاتحاد الاوروبي حلّت مكانها شركات روسية وصينية، هل لمستم اهتماما من شركات التأمين الروسية والصينية بسوق التأمين السورية؟ وهل بدأ التعاون معها على مستوى اعادة التأمين وتقاسم الاخطار؟

– حتى الآن لم نلمس أي اهتمام من شركات إعادة التأمين الروسية والصينية بالسوق التأمينية السورية، وحتى يتم التعاون يجب أن تكون شركات الإعادة مصنفة بحسب تعليمات هيئة الإشراف على التأمين +BBB (ستاندر أند بورز) وهذا ما قد لا يكون متوفرا لدى بعض شركات الإعادة الروسية والصينية.■

خـوري وبـارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،

أوروبية ويابانية مستعملة

جـونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩

خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦

حازم الدويك (المتحدة للتأمين UIC -سوريا):

حاولنا عبثا تعديل بند العقوبات الاقتصادية بحيث يحصر حق الغاء العقد من قبل شركات الاعادة الاوروبية عن مجلس الامن الدولي وليس عن الاتحاد الاوروبي

نالت الشركة المتحدة للتأمين سورية UIC الترخيص بمزاولة اعمال التأمين في سوريا منتصف العام ٢٠٠٦ اي بعد اشهر قليلة من دخول قانون التأمين السوري الجديد حيز التنفيذ. وبذلك تكون اولى شركات التأمين الخاص التي تأسست في سوريا بعد ان سمح للرساميل الخاصة ان تؤسس شركات تأمين مساهمة. يرأس الشركة الدكتور عبد الرحمن العطار. اما المدير العام للشركة فهو حازم الدويك وهو ضامن متمرس تحمل مسؤوليات قيادية عالية في شركات تأمين اردنية وسورية قد سجلت «المتحدة» خلال توليه منصب المدير العام فيها المرتبة الاولى بين شركات التأمين الخاصة من حيث الانتاج.

خلال المقابلة التي أجريناها معه اكد الدويك صحة الحديث عن بند تعجيزي فرضته شركات الاعادة الغربية على شركات التأمين السورية وهو يجيز لشركة الاعادة ان تعتبر العقود المبرمة من قبلها في سوريا لاغية بمجرد صدور عقوبات اقتصادية تمنع عليها التعاطي مع الاخطار السورية ومن غير ان تكون مضطرة لاعادة الاقساط لحملة العقود الملغاة. وقال انه حاول عبثا ان يجعل شركات الاعادة الاوروبية تحصر حق الالغاء في حالة واحدة وهي صدور العقوبة عن مجلس الامن الدولي وليس عن الاتحاد الاوروبي او اميركا او بريطانيا، وقال ان تجديد اتفاقات الاعادة تم بالتعاون مع شركات اعادة التأمين العربية والافرو–آسيوية.

البيان ■ **هل صحيح القول ان شركات الاعادة الاوروبية فرضت على شركات التأمين السورية واللبنانية وغيرها بندا يجيز لها اعتبار اتفاقية اعادة التأمين او عقد التأمين الذي يربطها بالشركة السورية لاغيا في حال فرض عقوبات اقتصادية جديدة؟**

– هذا صحيح وقد حاولنا عبثاً ان نعدل بند الاستثناءات بحيث ينص على حق شركة التأمين في وقف التعامل معنا في حال صدور قرار عن مجلس الامن الدولي وليس عن الاتحاد الاوروبي او اميركا او بريطانيا، كما هو وارد في النص الذي تسلمناه من شركات الاعادة الاوروبية. وهذه المحاولة كانت الخيار الوحيد المتاح امامنا، الا ان محاولتنا لم تؤت ثمارها لان شركات الاعادة الاوروبية ملزمة بالتقيد بالقرارات التي يتخذها الاتحاد الاوروبي. وهكذا، وجدنا انفسنا امام استحالة لا يمكن تجاوزها. اضاف الدويك: ان الاتصالات التي اجريناها مع شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية اظهرت ان تلك الشركات مضطرة هي ايضا للتقيد ببند العقوبات SANCTIONS LIMITATION CLAUSE وتطبيقه لان اتفاقات اعادة الاعادة RETROCESSION التي تحملها تلك الشركات معقودة مع شركات اوروبية ايضا. ما يعني ان الاستعانة بشركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية لم تكن لتساعدنا على استبدال التسهيلات الاوروبية بتسهيلات عربية او افرو–آسيوية.

التراجع في اقساط التأمين البحري قابله اقبال على تأمين اخطار العنف السياسي

■ **الى اي مدى تأثرت شركات التأمين بالاحداث التي تشهدها سوريا؟ وهل تتوقعون تراجعا في الاقساط المكتتبة؟**

– كان للاحداث التي شهدتها سوريا خلال العام ٢٠١١ اثر على مجمل المحفظة التأمينية حيث سجلت بعض فروع التأمين تراجعاً، وفي المقابل شهدنا اقبالا متصاعدا على عقود تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE.

اضاف: وفي المحصلة اتوقع ان تكون الاقساط المكتتبة في سوريا قد سجلت بعض التراجع وبنسبة تتراوح بين ٥ و١٠ بالمئة على الاكثر.

■ **هل ان التراجع يعود الى قرار الغاء التأمين الالزامي المحلي على البضائع المستوردة الى سوريا؟**

– هذا صحيح فإن مستوردي البضائع على اساس CIF لم يعودوا ملزمين بإبرام عقد تأمين محلي، وهذا الامر يؤدي تلقائيا الى تناقص واردات التأمين البحري في شركات التأمين كافة. كما ان التأمين على الحياة والتأمين الشامل على السيارات سجل بعض التراجع.

■ **ماذا عن وضع شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية بعد ان دخل بند العقوبات SANCTION LIMITATION CLAUSES حيز التنفيذ؟ هل انها ابدت حماسا لدعم شركات التأمين في سوريا؟**

– شركات الإعادة العربية تدعمنا وتتعامل معنا منذ سنوات، الا ان حصصها كانت متدنية بعض الشيء واليوم وبعد ان اضطرت شركات الاعادة الاوروبية الى اتخاذ موقفها السلبي من شركات التأمين السورية، فتح المجال امام شركات التأمين العربية والافرو–آسيوية لرفع مستوى مساهماتها في اتفاقات الاعادة وهي اقدمت فعلا على رفع حصصها من الاتفاقات والعقود الموقعة مع شركات التأمين السورية.

اضاف **الدويك**: الا ان التعاقد يبقى مشروطا بقبول بند العقوبات SANCTIONS LIMITATION CLAUSE وذلك للاسباب التي ذكرتها آنفا. ولا بد لي ان اذكر هنا، اننا كنا اساسا وما زلنا نتعامل مع شركات الاعادة الاقليمية وهي تساهم في تغطية الاخطار المسندة بموجب اتفاقات الاعادة منذ نشوء الشركة. الا ان التطورات الاخيرة افسحت في المجال امامها للفوز بحصة اكبر من الاخطار المسندة، ما يعني انها باتت تلعب دورا اكثر فاعلية وتوفر دعما اكبر لشركات التأمين السورية.

اتفاقات اعادة التأمين جددت بالتعاون مع شركات الاعادة الافرو-آسيوية

■ **هل يمكن للقول ان شركات الاعادة الاوروبية والغربية اجمالا انسحبت من سوق التأمين في سوريا؟ وهل امكن استبدالها بشركات اعادة عربية وافرو–آسيوية؟**

– من المؤسف ان كثيرين من معيدي التأمين الاوروبيين اضطروا الى وقف التعامل مع شركات التأمين في سوريا ولم يجددوا اتفاقات اعادة التأمين لسنة ٢٠١٢. الا ان بعض شركات التأمين السورية امكن لها ان تحتفظ بدعم عدد محدود من شركات الاعادة الاوروبية انما بالشروط التي وضعتها هذه الاخيرة وفي طليعتها «بند العقوبات».

اضاف: اما في الحالات التي تعذر التفاهم مع شركات الاعادة الاوروبية على التجديد فقد تم وقف التعامل معها وجرى استبدالها بشركات اعادة افرو–آسيوية ومن بينها شركات اعادة تأمين عربية.

في اي حال، قال الدويك، شركات التأمين السورية ماضية قدما في توفير خدماتها للزبائن وللجمهور السوري، وهي لن تتوقف عن توفير الحماية المالية والطمأنينة للمؤسسات ورجال الاعمال مهما تبدلت الظروف. ■

احداث اليمن كما يراها رئيس الاتحاد اليمني للتأمين

علي محمد هاشم: على شركات الاعادة العربية ان تعجل في تكوين مجمعات POOLS تمكن لها ان تحل مكان المعيدين الاوروبيين

علي محمد هاشم رئيس الاتحاد اليمني للتأمين المدير التنفيذي لشركة مأرب للتأمين في صنعاء، حمّل وسائل الاعلام العربية والعالمية مسؤولية تضخيم الاحداث التي شهدتها اليمن، ما حمل شركات أجنبية عديدة على اقفال مكاتبها والمغادرة. وقال لقد حصل فعلا ان اطلقت النيران من قبل عسكريين موالين لفريق معين ضد عسكريين موالين لفريق آخر، الا ان الحراك الشعبي كان سلميا ولم يتخذ طابعا عنيفا رغم استمراره بضعة أشهر.

وعتب هاشم على شركات الاعادة العالمية التي اخذت تنسحب من اليمن وغيرها من الاسواق الصغيرة نسبيا، ودعا شركات الاعادة العربية الى الاسراع في تأسيس مجمعات POOLS تمكن لها ان تحل مكان شركات الاعادة الاوروبية.

■ هل يوجد تقدير تقريبي لقيمة الخسائر التي تكبدتها اليمن منذ بداية الاحداث فيها وحتى اليوم؟ وكم هي نسبة الخسائر المغطاة منها بعقود التأمين؟

– ان ما حصل في اليمن ولا زال حتى كتابة هذه السطور لم يكن بمستوى ما تناقلته وسائل الاعلام، حيث ان الطابع السلمي هو اساس الحراك، واذا حصل اطلاق نار فذلك بين جزء من الجيش ضد جزء آخر، كلٌّ يدّعي حمايته للحراك الشعبي. وعليه لا تكاد تكون هناك اضرار او خسائر جسيمة سوى بعض المطالبات الفردية للسيارات التي تواجدت في وقت الاشتباكات، وما تم تسجيله هو حادث وحيد يخص مقر شركة الطيران اليمنية لقربها من منطقة الاحداث وهو مغطى ضد الاخطار السياسية بعقد تأمين خاص.

المطالبات محدودة

■ هل لديكم فكرة عن المطالب التي تسلمتها شركات التأمين اليمنية من المؤسسات المتضررة من الاحداث؟ وما هو موقف شركات التأمين اليمنية منها؟

– هذه المطالبات محدودة لا تؤثر على الاتفاقيات والشركات ملتزمة بشروط عقود التأمين التي تصدرها بالصيغ المعتمدة دوليا من قبل شركات الاعادة، وهي لا تغطي المطالبات الناتجة عن الاحداث السياسية ما لم تكن هناك تغطية واضحة لها.

اضاف: اما المطالبات الناتجة عن شغب مهني داخلي فهو مغطى طبقا للشروط المتعاقد عليها، ومع هذا عملت الشركات على رفع نسب التحمل وتخفيض قيم الممتلكات وتضييق حدود المسؤولية.

ظهور أمراء حرب اذا ما فشلت المساعي الحالية لاحتواء الازمة

■ هل اتخذت شركات الاعادة العربية والعالمية اي موقف علني من احداث اليمن؟ وما هو التوصيف القانوني الذي يصح ان يطلق على الاحداث اليمنية؟

الحراك الشعبي في اليمن لم يخرج عن الاطار السلمي واطلاق النار جرى بين عسكريين وحسب

هل هي اعمال شغب RIOTS او حركة تمرد INSURRECTION؟

– ان ما يحصل في اليمن بشكل عام حتى الآن ليس اعمال شغب RIOTS وانما مسيرات شعبية واعتصامات سلمية ولم نصل الى حالة التمرد والتخوف من انشقاق الجيش ودخول بعض القبائل المسلحة والدفع الخارجي الذي قد يوصلنا الى حرب داخلية وظهور أمراء حرب اذا ما فشلت المساعي الحالية لاحتواء الازمة.

مطلوب مجمعات عربية

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– شركة ميونيخ ري MUNICH RE ونتيجة لاعلانها حول ما تكبدته من اضرار الكوارث الطبيعية ذهبت الى اكثر من ذلك، حيث اعتبرت كل الاسواق الصغيرة بأنها عامل خسارة ولم تحاول ايجاد الحلول في تنظيم هذه الاسواق الصغيرة والحفاظ عليها وتجميعها، فهي لا تمثل الخسارة التي تتحدث عنها شركة ميونيخ ري وانما الخسارة الناجمة عن سوء تعاطي شركات الاعادة العالمية مع هذه الاسواق.

ان هذه الاسواق الصغيرة مهمة لتواجدها وتواجد الشركات الكبيرة في السوق ولا احد يستطيع تقدير نمو او هبوط السوق امام المتغيرات الجارية، وان المعيدين الدوليين اذا عملوا على فرض شروط جديدة فإن ذلك سوف يكون خطأ ايضا.

اضاف: على الشركات العالمية ان تعمل على توجيه هذه الشركات والاسواق لايجاد الحلول وان تفكر ان ما جنته اليوم وأمكن لها ان تتحول الى شركات عملاقة كان من الاسواق التي تنسحب منها الآن، واذا كانت هذه الأسواق اليوم مصدرا لبعض الخسائر كما نرى فقد كانت بالامس ودائما مصدرا للارباح.

وقال هاشم: هذا الموقف من هذه الشركات الاوروبية لن يؤدي الا الى دخول اسواق اخرى ستعمل على اخذ جزء من اعمال تلك الشركات. وهذه رسالة لشركات الاعادة في الوطن العربي وما جاورها من الدول الآسيوية والافريقية كي تعيد النظر في مواقفها بحيث تعمل على تأسيس مجمعات POOLS لتستوعب اسواقها دون الحاجة الى الاعادة الاوروبية.

وانهى هاشم قائلا: لو اقدمت شركات الاعادة العربية على تكوين مجمعات POOLS فإن ذلك سوف يمكن لها ان ترتقي الى مستوى الشركات الكبيرة.

انخفاض بسيط في الاعمال

■ هل تتوقعون ان تنخفض اقساط التأمين اليمنية سنة ٢٠١١ جراء هذه الاحداث؟ وما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققوها خلال ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– من الطبيعي ان تنخفض الاقساط في العام ٢٠١١ عن الارقام التي كان مخططاً لها وخاصة في اعمال السيارات والبحري. ولكن لا اعتقد ان هذا الانخفاض سيكون كبيرا بكبر الدعاية والاعلام حول احداث اليمن التي جعلت كثيراً من الدول تسحب رعاياها وتمنعهم من السفر اليها.

اضاف: كما حملت المعلومات الخاطئة التي نشرت في الاعلام على اغلاق شركات أجنبية عديدة مكاتبها مما ادى الى تجميد حركة السياحة والفندقة وقلّصت الاعمال، ومع هذا فإننا نتوقع ان لا يزيد الانخفاض اكثر من ١٠ بالمئة عن نتائج ٢٠١٠. ■

عبد الفتاح محمد عثمان (الجزيرة للتأمين AL JAZEERA - اليمن):

الأحداث اليمنية في رأينا من أعمال الشغب وتعتبر مغطاة في عقود التأمين التي تضمن الـ SRCC

عبد الفتاح محمد عثمان، المدير العام لشركة الجزيرة للتأمين وإعادة التأمين في اليمن، أجاب باقتضاب على اسئلتنا.

وكان لافتاً قوله ان الأحداث التي شهدتها اليمن تقع في إطار أعمال الشغب RIOTS ولذا، فهي تعتبر مغطاة في عقود التأمين التي تغطي أخطار SRCC.

وقال عثمان انه لن يفاجأ إذا أقدمت شركات إعادة التأمين العربية والعالمية على اتخاذ اجراءات اكتتابية جديدة، في ضوء التجربة التي مرت بها اليمن وهي تفعل ذلك بعد كل اضطراب يتعرض له أي سوق في العالم.

■ **هل يوجد تقدير تقريبي لقيمة الخسائر التي تكبدتها اليمن منذ بداية الاحداث فيها وحتى اليوم؟ وكم هي نسبة الخسائر المغطاة منها بعقود التأمين؟**

– خسائر اليمن غير معروفة حتى الآن ويمكن تقديرها في وقت لاحق وبعد ان يكون الهدوء قد عاد الى البلاد وعادت الأسواق لتمارس نشاطها الطبيعي.

■ **هل اتخذت شركات الاعادة العربية والعالمية اي موقف علني من احداث اليمن؟ وما هو التوصيف القانوني الذي يصح ان يطلق على الاحداث اليمنية؟ هل هي اعمال شغب RIOTS او حركة تمرد INSURRECTION ؟**

– الأحداث الحالية في اليمن تعتبر في راينا أعمال شغب RIOTS وهي بالتالي مشمولة في عقود التأمين التي تغطي أخطار الـ SRCC أي الإضراب والشغب والاضطرابات المدنية.

اتخاذ اجراءات اكتتابية جديدة

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– الأحداث التي جرت في اليمن لا بد ان تحمل شركات إعادة التأمين العربية والأجنبية على اتخاذ اجراءات اكتتابية جديدة حيال أخطار الحركات الشعبية وأخطار العنف السياسي، وهذا الأمر يعتبر طبيعياً في مثل هذه الظروف، ولأن شركات الإعادة تأخذ في الاعتبار تجاربها الخاصة في كل سوق على حدة قبل ان تفاوض لتجديد اتفاقات الإعادة أو قبول سندات جديدة.

انخفاض ٢٥ ٪ بالاقساط

■ **هل تتوقعون ان تنخفض اقساط التأمين اليمنية سنة ٢٠١١ جراء هذه الاحداث؟ وما هي النتائج التي تتوقعون ان تحققوها خلال ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– نتوقع ان تنخفض أقساط التأمين اليمنية بنسبة ٢٥٪ الى ٣٥٪ من جراء هذه الاحداث خلال عام ٢٠١١. أما بالنسبة الى شركة الجزيرة للتأمين فنتوقع انخفاض اقساطنا بنسبة ١٥٪.■

عبد العال الضاوي (شركة جوبا للتأمين JUBA - السودان):

نسعى للخوض في مجال التأمين الصحي وجعله مضبوطاً وذا مردود

المدير العام لشركة جوبا للتأمين عبد العال الضاوي عرض لتأثيرات انفصال الجنوب على الإقتصاد السوداني وتحديداً على قطاع التأمين، ولاحظ انتعاشاً ونمواً في أقساط التأمين في القسم الجنوبي تركا انعكاسات ايجابية على أعمال الشركة، متوقعاً نمواً بنسبة ١٠ في المئة بالأقساط، كاشفاً عن سعي للعمل في مجال التأمين الصحي وجعله مضبوطاً وذا مردود، وعن التوسع جغرافياً وأفقياً في مختلف الولايات والمناطق السودانية.

تأثير مباشر للإنفصال

■ ما هي انعكاسات انفصال جنوب السودان على أعمال شركات التأمين في الشمال، وعلى الإقتصاد السوداني بصورة عامة؟

– تأثرت شركات التأمين في شكل ملموس نتيجة انفصال جنوب السودان خصوصاً وان غالبية هذه الشركات متمركزة في شمال السودان، ونظراً لأن ٩٥ في المئة من حجم اكتتابات الشركات هناك، بينما لا يحظى جنوب السودان سوى بخمسة في المئة من حجم الأعمال في مجال التأمين لغياب التنمية والصناعات المطوّرة.

أما التأثير المباشر على الإقتصاد السوداني فيتركز جزء كبير منه على توافر الثروة النفطية في جنوب السودان، وهذا ما حثّ شمال السودان على محاولة تغطية هذه الفجوة الإقتصادية من خلال تنشيط الزراعة وتصدير الماشية والتفتيش عن المعادن، وأبرزها الذهب.

شركة في الجنوب

■ هل لديكم فرع للشركة في الجنوب؟

– نعم لدينا شركة في السودان وهي مسجلة بموجب القانون الجنوبي الراعي لشركات التأمين وهي منفصلة عن شركة جوبا.

وتعمل الشركة هناك وفقاً للنظام التقليدي وهي منفصلة عن حساباتنا في شركة جوبا لأنها لا تخصّ حملة الوثائق بل حملة الأسهم.

■ ما تقويمكم لحركة قطاع التأمين في الجنوب؟

– هناك انتعاش ونمو في الأقساط، كما وان الحركة المالية في الجنوب أثرت ايجاباً على أعمال الشركة.

■ هل ستغيّرون اسم الشركة باعتبارها أصبحت رمزاً لجنوب السودان؟

– نعمل في مجال التأمين منذ ١٥ عاماً وقد عرفت الشركة باسم «جوبا للتأمين» فلا أظن انه من المستحب تغيير الاسم.

تعاطي التأمين الطبي

■ كيف تقوّمون نتائج ٢٠١١، خصوصاً في ظل ما شهدته بلادكم وبعض الدول العربية من أزمات؟

– بقيت «جوبا للتأمين» بمنأى عن أي تأثيرات، ونتوقع زيادة في الأقساط بنسبة ١٠ في المئة بنهاية العام ٢٠١١.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– عموماً سوق التأمين العالمية تتأثر ايجاباً وسلباً بالخسائر العالمية والمعيدون لاينظرون الى بلد معين، وبالتالي لا يتخذون اجراءات حيال الشركات المباشرة إلا وفقاً لنتائج محافظها الفنية. نحن نتعامل مع شركات الإعادة الأوروبية كما نتعامل مع شركات الإعادة العربية، لذا لا أعتقد اننا سنتأثر برفع أسعار تغطيات الإعادة.

■ هل لديكم نيّة للخوض في مجال التأمين الصحي؟

– تتوجه معظم الشركات للعمل في مجال التأمين الصحي، بالرغم من ان بعضها مني بخسائر كبيرة خلال السنتين السابقتين.

نحن نسعى الى العمل في مجال التأمين الطبي وجعله مضبوطاً وذا مردود.

تأمينات الزامية واختيارية

■ هل سيكون التأمين الطبي إلزامياً في السودان كما في السعودية على سبيل المثال؟

– ثمة نوعان من التأمينات الطبية، الأول التأمين الصحي الإلزامي المحدود في السودان والثاني الاختياري الشامل للتغطيات الاختيارية.

■ هل ستتوسعون في مجال التأمين الزراعي والحيواني والتنقيب؟

– نحن في الأساس متوسعون في مجال تأمينات قطاعات الزراعة وتصدير الماشية والتنقيب عن النفط الموجود في شمال السودان بكميات وفيرة.

توسع وانتشار

■ ما هي نظرتكم المستقبلية للأوضاع في البلاد؟

– في اعتقادي ان السودان سيشهد مستقبلاً مشرقاً ومزدهراً في مجالات عدة.

■ ما هي مخططاتكم المستقبلية؟

– نسعى الى التوسع جغرافياً وأفقياً، وسنفتتح فروعاً في مختلف الولايات والمناطق.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أتمنى ان يشهد العالم العربي استقراراً كاملاً يسمح له بالتنمية والإنطلاق بعيداً عن المشكلات والأزمات. ■

محمد حسن ناير (شركة التأمين الإسلامية - السودان):

حققنا كل أهدافنا المرسومة للعام ٢٠١١

رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الإسلامية محمد حسن ناير نوّه بالدعم الذي تلقاه من «بنك فيصل» ودوره في نجاحها، ونفى وجود أي معوق او تشدّد في تجديد اتفاقياتها مع المعيدين، مذكراً بتوسعها في تقديم الخدمات الصحية، مؤكداً تحقيق أهدافها المرسومة للعام ٢٠١١.

■ **بعد انفصال الجنوب عن شمال السودان، هل أثر هذا الواقع الجديد على شركات التأمين فيه؟**

– انفصال جنوب السودان عن شماله لم يؤثر كثيراً على سوق التأمين فيه، وذلك لأن مصدر الأقساط من الشمال. وبالنسبة لشركة التأمين الإسلامية فقد رفعت رأسمالها ليصبح ١٠ ملايين جنيه سوداني، كما لحظت في خطتها للسنتين المقبلتين ان ترفع الرأسمال الى ٢٠ مليوناً، وتعمل الآن على فتح سوق التأمين السودانية أمام الشركات الأجنبية. كما ان دعم «بنك فيصل» للشركة، وهو من أنجح البنوك في السودان أثّر كثيراً في نجاح الشركة. وهي اليوم ثاني شركة تأمين سودانية من حيث حجم أقساطها، والشركة تدرس حالياً افتتاح المزيد من الفروع الجديدة خارج السودان.

لا تأثير للمواجهات

■ **تشهد بعض الأماكن في السودان مواجهات حربية، ألا يؤثر هذا على قطاع التأمين؟**

– ليس لها أي تأثير، إذ تحدث في أماكن بعيدة، ولا أهمية لها.

■ **هل البوالص الخاصة بالإضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE معمول بها في السودان، وهل تجد تغطية مناسبة لها؟**

– انها موجودة في السودان وأسعارها مقبولة.

توسع في الخدمات الصحية

■ **هل لمستم أي تشدّد أثناء تجديد عقودكم مع شركات إعادة التأمين العالمية بعد تكبدها الخسائر الناتجة عن الكوارث؟**

– كلا فالإتفاقيات عادة تكون مربحة جداً لمعيدي التأمين.

■ **ما هو جديدكم كشركة تأمين إسلامية؟**

– توسعنا في الخدمات الصحية التي نقدمها منذ سنوات. ولدينا منتجات تأمين إسلامي على الحياة، الى جانب تعاوننا مع بنك فيصل الداعم لنا والمسوّق لمنتجاتنا وبرامجنا.

■ **ما هو تقييمكم لنشاط الشركة خلال ٢٠١١؟**

– كانت سنة ناجحة جداً تحققت خلالها كل أهداف الشركة. ■

د. سيد حامد (الشركة التعاونية للتأمين - السودان):

وفرنا منتجات تكافلية جديدة لم تعرفها السوق السودانية

تعتبر الشركة التعاونية للتأمين شركة وطنية تتمتع بالمؤهلات اللازمة لتقديم خدمات التأمين بجودة متميزة وبمستويات ملائمة تفوق في كثير من الاحيان المستويات العالمية.

مدير عام الشركة الدكتور سيد حامد نوه بأعمال المؤتمر الذي نظم في الخرطوم حول التأمين الاصغر، ولفت الى نجاح الشركة في توفير منتجات تكافلية جديدة لم تكن موجودة البتة في السوق السودانية، مؤكدا ان الاخيرة لم تتأثر بانفصال الجنوب ومن حسنات هذا الانفصال التفات الدولة الى مشاريع تنموية.

التأمين الاصغر

■ ما مدى اهمية مؤتمر التأمين الاصغر الذي عقد مؤخرا في الخرطوم وكان للشركة التعاونية للتأمين حضورها الفعال فيه؟

– يأتي المؤتمر ضمن سلسلة مؤتمرات سنوية تقيمها المنظمة الافريقية للتأمين، وهو المؤتمر الاول الذي اقيم هذه السنة وللمرة الاولى في السودان ونوقشت فيه كل القضايا التأمينية المهمة من الجوانب كافة، وكان عنوانه: «التأمين الاصغر» بمشاركة ٥٥ شركة افريقية. وقد تم الاطلاع فيه على تجربة الدول الافريقية في مجال التأمين الاصغر. يشبه التأمين الاصغر في ادائه ومنتجاته اداء واهداف ومنتجات التمويل الاصغر وهو يسعى لمحاربة الفقر في الدول الاعضاء بالمنظمة الافريقية. وقد استطاع السودان لفت الانتباه الى تجربته في التأمين والتمويل الاصغر خصوصا وان جميع الاوراق المقدمة تناولت تجربة هذا النوع من التأمين في افريقيا التي تفتقد تجربة التمويل الاصغر. ان اهم اهداف المؤتمر كان الخروج بمزيد من الاهتمام بالقطاع غير المنتظم وذوي الدخل المحدود والمتدني، بالاضافة الى ابتكار اساليب جديدة تلبي حاجات المجتمع.

وعمليا تمت صياغة عقود تأمين للتمويل الاصغر في السودان والتي انطلقت بها شركة «شيكان» عام ١٩٩٥ حين وفرت عقود التأمين الاصغر لقطاع النقابات والقطاعات العمالية. بعدها اضفنا العديد من التغطيات الى فرع التأمين الاصغر وجهت الى المصارف وهدفها استرداد مبالغ تمويلاتها.

نسعى للتميز في سوق التأمين السودانية

تغطيات جديدة

■ كيف تحددون لنا استراتيجية الشركة التعاونية للتأمين؟

– تم تغيير اسم الشركة رسميا من «الشركة الوطنية للتأمين» الى «الشركة التعاونية للتأمين» مطلع آب (اغسطس) الماضي.

ونسعى للتميز في سوق التأمين السودانية عبر الاداء والمنتجات التي تقدمها. لقد قمنا بتطوير منتجات التأمين الزراعي ووفرنا تغطيات جديدة مما وفر لنا التميز في سوق التأمين الزراعي، وقمنا بطرح منتجات تكافلية جديدة نحاول تسويقها حاليا في المجتمع السوداني عبر القطاع المصرفي. وقد استحدثنا منتجات تكافلية لم تكن موجودة في السودان مثل التأمين الخاص بالحجاج اثناء الحج والعمرة، كما نسعى لتطوير التأمين الصحي والسفر والمعاش والممتلكات والهندسة، مع تخطيطنا لاتباع اساليب تسويقية وترويجية غير تقليدية.

الالتفات الى مشاريع تنموية

■ كيف انعكس انفصال الجنوب عن شمال السودان على اوضاع شركات التأمين عموما وعلى الشركة التعاونية للتأمين بشكل خاص؟

– توفر الشركة التغطية للشركات العاملة في قطاع النفط جنوبا وقد قامت بتجديد هذه العقود للسنة المقبلة، سوق التأمين عموما لن تتأثر بهذا الانفصال لان اعمالها بمجملها تتمركز في الشمال، وهذا الانفصال سيساعد الدولة للالتفات الى مشاريع تنموية خصوصا في مجال البنية التحتية، عوضا عن الانشغال بأمور الحرب، وسينتعش حتما الاقتصاد وبالتالي سوق التأمين. ■

عبد الرحيم عبد القادر بلة (شركة النيلين للتأمين - السودان):

سوق إعادة التأمين المفتوحة تمنع فرض شروط مشددة

مدير عام شركة النيلين للتأمين عبد الرحيم عبد القادر بلّة لم ينف تأثير انفصال الجنوب عن الشمال السوداني على الإقتصاد القومي، وأوضح ان بإمكان شركات التأمين في الشمال إنشاء كيانات خاصة بها في القسم الجنوبي تخضع لقوانينه الخاصة والمختلفة تماماً عما هو معمول به في الشمال، مذكراً بأن سوق إعادة التأمين العالمية المفتوحة تمنع فرض شروط مشددة لتجديد أي تغطية، معتبراً ان نتائج التأمين الصحي ستكون سالبة في غياب الحكمة الإدارية، كاشفاً عن خطط اكتتابية للعام الجديد.

التعويض عن الانفصال

■ كيف انعكس انفصال جنوب السودان على اعمال شركات التأمين في الشمال؟ وعلى الاقتصاد الوطني السوداني بصورة عامة؟ وهل تتوقعون ان تتأثر نتائجكم لسنة ٢٠١١ وما بعد جراء هذا الانفصال؟

– انفصال الجنوب أملته ظروف سياسية خاصة واتفاق سياسي مشهود عالمياً ارتضاه الطرفان. وبما انه كان معلوماً ومتوقعاً احتاطت شركات التأمين لهذا الانفصال بتوسيع النطاق الجغرافي لكل اتفاقياتها، بما في ذلك اتفاقيات إعادة التأمين للسيارات. وبموجب هذا الإجراء أصبح ما كان مؤمناً بالجنوب مشمولاً في التغطية من دون أي تأثير للانفصال. حتى المشروع القومي للنفط متوقع تأمينه في الشمال لعدم وجود الخبرات التأمينية حتى الآن في الجنوب. أما بخصوص تأثير الإنفصال على الإقتصاد القومي فلا ينكر ذلك إلا مكابر، لأن صناعة النفط الوليدة في السودان ومعظم الإنتاج تحول بنسبة كبيرة لدولة جنوب السودان. ولكن السودان بصفة عامة غني بالموارد الطبيعية وفي الشمال بالذات ثمة معادن كثيرة ذات قيمة اقتصادية يمكن ان تعوض خسارة النفط على المدى القصير واهمها معدن الذهب، فضلاً عما يوجد من نفط بالشمال لم يتم استخراجه بعد ولكن في المدى الطويل يمكن ان يتم ذلك.

أما بخصوص نتائج سوق التأمين السودانية نتيجة الإنفصال فيمكن القول بأنها لن تتأثر بذلك في المدى القصير، مع التأكيد بأن ذلك حتمي الحدوث على المدى الطويل، خصوصاً وان النهج التأميني يختلف في الشمال عنه في الجنوب.

اختلاف النهج التأميني بين الشمال والجنوب

■ هل تحافظ شركات التأمين في الشمال على فروعها في الجنوب بعد الانفصال؟ وهل ان الجنوب مستمر في تطبيق القوانين السودانية التي كانت سائدة خلال الوحدة؟

– لا يمكن لشركات التأمين ان تحتفظ بفروعها في الجنوب بعد الإنفصال وذلك لاختلاف النهج التأميني، ولكن يمكنها إنشاء كيانات خاصة بها في الجنوب تكون خاضعة للقوانين هناك ويكون لها وضعها المالي الخاص والمنفصل عن اداراتها في الشمال. وبالطبع فإن دولة الجنوب لا تحكمها القوانين السائدة في الشمال ولها قوانينها الخاصة بها والمختلفة تماماً عن دولة الشمال.

لا شروط مشددة

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– إعلان شركة ميونيخ ري مرده الكوارث الطبيعية التي حدثت في العالم أجمع وخصوصاً في أوروبا الكبرى وما نتج عنها من خسائر تكبدتها شركات إعادة التأمين العالمية ومن بينها شركة ميونيخ ري. والمعلوم ان العالمين العربي والإفريقي كانا في مأمن من تلك الكوارث. وبما ان سوق إعادة التأمين العالمية أصبحت الآن مفتوحة فلا يمكن لأي معيد تأمين ان يفرض شروطاً مشددة لتجديد تغطياته لأن المنافسة شرسة جداً ولا تمكنه من ذلك.

الحكمة الإدارية

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟

– التأمين الصحي كمنتج جديد في العالم العربي له أهميته الاجتماعية الخاصة دون غيره من فروع التأمين الأخرى الى جانب جدواه الإقتصادية. ولكنه من الفروع التي تحتاج لحكمة خاصة في إدارته من الجوانب كافة من حيث الإكتتاب وضبط المطالبات. وبما انه يغطي خطراً حتمياً فإن نتائجه حتماً ستكون سالبة في غياب هذه الحكمة الإدارية. ولا يخفى على أحد حدة الـ MORAL HAZARD التي هي من أهم سمات هذا الخطر. ومن جهة أخرى فإن الحكمة الإدارية تقتضي ان تكون موارد التأمين الصحي خاصة به ولا تستغل إلا في الإستثمار الآمن حتى تكون النتائج العامة تحت السيطرة.

■ ما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– لدينا خطط اكتتابية للعام الجديد شرعنا في الإجراءات الخاصة بها منذ منتصف العام الحالي لتغطية بعض احتياجات الجهاز المصرفي بجانب التأمين الصحي كمنتج جديد. ونسأل الله التوفيق في ذلك. ■

محمد عابدين بابكر (التأمينات المتحدة UNITED - السودان):

على الاتحاد الافرو-آسيوي توفير التغطيات لكل الفروع

مدير عام شركة التأمينات المتحدة محمد عابدين بابكر اوضح ان حال السودان مختلفة عما هي عليه بعض الدول العربية التي شهدت ولا تزال اضطرابات سياسية وأمنية، ونوه بدور شركات اعادة التأمين العربية، واصفا اياها بالملجأ الآمن، مطالبا الاتحاد الافرو-آسيوي بتوفير تغطيات لكل الفروع وبإيجاد منتجات تخرج الفقراء من دائرة العوز، مبديا تفاؤله بمستقبل قطاع التأمين السوداني.

لا تأثير للانفصال

■ **في ظل الاحداث السياسية المضطربة التي تعيشها بعض الدول العربية والتي شهدت السودان مثلها هل تأثر نشاط شركتكم؟**

– أثرت الثورات العربية التي حدثت ولا تزال على قطاع التأمين، ونتج عن ذلك مطالبة بتعويضات ضخمة وصلت في مصر الى ٥٠٠ مليون دولار. لكن الوضع في السودان يختلف اذ ان انفصال الجنوب لم يؤثر على حجم اقساط التأمين كون مصدرها فقط من الشمال. الى ذلك وعندما تتحرك عجلة الاقتصاد والبناء في الجنوب ستزدهر اعمال التأمين هناك وتتوسع.

الاعادة العربية ملجأ آمن

■ **بمَ تعلقون على الدور الذي تقوم به شركات الاعادة العربية؟**

– انها تقوم بدورها على اكمل وجه وهي لم تتلكأ عن دفع اي تعويضات، وهي بذلك شكلت الملجأ الآمن في ظل الظروف التي يعيشها العالم العربي حاليا.

■ **ما هي اهم انجازات شركتكم خلال عام ٢٠١١؟**

– توسعت التأمينات المتحدة أفقيا خلال هذا العام بحيث افتتحنا فروعا جديدة اضيفت الى الفروع الاحد عشر في شمال السودان الى جانب ٤ مكاتب فرعية. اما اجمالي الاقساط فيفوق ٤٠ مليون جنيه سوداني.

تغطيات لكل الفروع

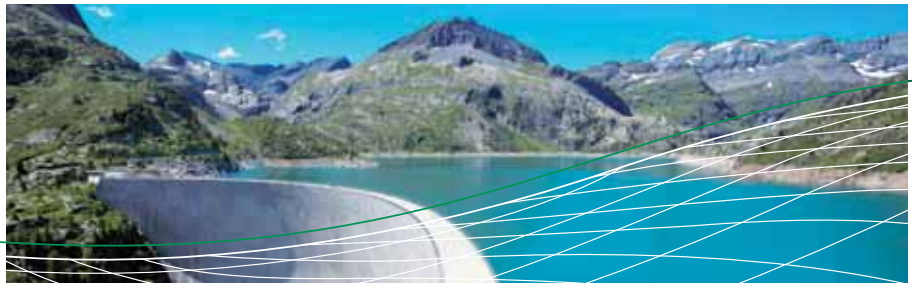
■ **هل من كلمة توجهونها للاتحاد الافرو-آسيوي في سبيل ترسيخ العلاقات بين الشركات المنضوية تحت لوائه؟**

– يقوم الاتحاد بدوره بشكل ممتاز، لكن عليه ان يوفر التغطيات لكل فروع التأمين وان يباشر العمل لايجاد منتجات تساعد الفقراء في الدول الافريقية والعربية وتخرجهم من دوامة العوز.

■ **وكيف ترون مستقبل قطاع التأمين في السودان؟**

– اراه جيدا واذا تجاوزنا مشكلاتنا السياسية سنحقق الكثير من التقدم والتنمية. ■

ECHO RE
Echo Rückversicherungs-AG



ECHO RE — REINSURANCE
WITH A SWISS QUALITY SEAL

We have a passion for reinsurance. Identifying and anticipating future events is the essence of our business. That's why we at Echo Re put expertise and experience first. We continuously strive to understand our clients' risks and support them with solutions tailored to their needs.

Echo Reinsurance Limited
Brandschenkestrasse 45
8002 Zurich, Switzerland

T +41 44 283 16 16
F +41 44 283 16 19

info@echore.ch
www.echore.ch

أسعد ميرزا (رئيس جمعية شركات الضمان ACAL)

المنافسة التي تخوضها صناديق التعاضد ضدنا غير عادلة اذ انها تعمل بدون رساميل ولا تدفع رسوما او ضرائب

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان – رئيس مجلس الإدارة، المدير العام لشركة ذي كابيتال THE CAPITAL INSURANCE أسعد ميرزا، قال لنا خلال المقابلة التي أجريناها معه، ان جمعية شركات الضمان قدمت ملاحظات خطية الى وزراء الاقتصاد والتجارة المتعاقبين منذ ٢٠٠٣ حول مشروع قانون التأمين الكندي، وانه ابلغ الوزير نقولا نحاس انه لا بأس في تعديل مادة او بضع مواد في قانون التأمين النافذ حاليا اقله لجهة رفع الحد الادنى لرأس المال، على ان نستمر في محاولة تعديل المشروع الكندي بحيث نجعله متآلفا مع القوانين اللبنانية.

الحد الادنى لرأس المال المنصوص عليه في القانون الحالي لم يعد صالحا

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– قانون التأمين النافذ حالياً يعطي صلاحيات واسعة للجنة الرقابة، ومن المؤكد انه ليس بالإمكان إصدار قانون جديد كل عشر سنوات، لكن بالإمكان إجراء تعديل طفيف على القانون القديم.

ومشروع «القانون الكندي» الصادر عام ٢٠٠٣ اعترضت عليه شركات التأمين اللبنانية كافة، كما اعترضت جمعية شركات الضمان على نقاط عديدة فيه، وقدمت مذكرات خطية بشأنها الى وزير الاقتصاد والتجارة.

اضاف: ومع ذلك فنحن اليوم لسنا في صدد رفضه انما بالامكان ان ندرس المشروع الكندي ونسعى الى تعديله وجعله متوافقا وبقية القوانين اللبنانية لاننا لا نريد ان نكون سلبيين.

اضاف ميرزا: لقد ابلغنا الوزير نقولا نحاس انه في حال وجدت الحكومة اللبنانية أو وزارة الوصاية ان القانون القديم ما زال صالحاً للعمل به، وإنما يحتاج الى تعديل أكثر من مادة فيه وليس فقط تلك التي تتعلّق بتحديد رأس المال فلا بأس بذلك، بحيث ان لا مشكلة لشركات التأمين في ذلك، ففي النهاية من المعيب ان يكون رأسمال بعض الشركات ١,٥ مليون دولار فقط، فشركة التأمين تتحمل اخطارا ونفقات والرقم المذكور لم يعد يصلح لأيامنا هذه.

وضع الصناديق تحت رقابة وزارة الإقتصاد

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– تشكّل صناديق التعاضد في مجال التأمين الصحي معضلة بالنسبة الى شركات التأمين، بحيث لا تدفع هذه الصناديق رسوما او ضرائب، ولا سلطة للرقابة عليها.

وفي هذا الإطار كل ما نطلبه من وزارة الإقتصاد انه اذا لم يكن بالإمكان إيقاف هذه الصناديق التي تنال تراخيص عملها من وزارة الزراعة والتعاونيات، فعلى الأقل تراقب من قبل لجنة الرقابة في وزارة الإقتصاد والتجارة. ثم انه من غير المنطق ان تنافسنا في حقل التأمين الصحي وهي تعمل بدون رساميل ولا تدفع رسوما او ضرائب لوزارة الاقتصاد والتجارة وهي السلطة المشرفة على قطاع التأمين.

اضاف: يفترض بصناديق التعاضد ان تكون جمعيات تعاونية لا تبغي الربح.

هذه العوامل كلها أدت الى تقليص حصة شركات التأمين من عدد المضمونين الى أقل من ١٠ في المئة.

الـ BANCASSURANCE ظاهرة اصبحت عالمية ولا يمكن ايقافها

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– أضحى التأمين عبر البنوك منتشراً في دول العالم كافة، وهذا الواقع لا يمكن الخروج منه، الا ان المشكلة التي تواجه شركات التأمين في مجال التأمين على السيارات المباعة بالتقسيط عبر تمويل البنوك هي ان المؤمن يحصل على بوليصة صلاحية تغطيتها خمس سنوات وخلال تلك الفترة الطويلة ترتفع اسعار المواد الاولية وقطع غيار السيارات وقسط التأمين الذي تستوفيه شركة التأمين لا يمكن ان يلحظ تلك التغيرات مسبقا، خصوصاً في ظل عدم استقرار سعر صرف اليورو، مما يؤثر سلباً على ربحية هذه الشركات. وقال: لقد اتخذنا اجراءات من شأنها الحد من الخسائر ومن بينها تحميل المضمون ١٠٠ دولار اميركي عن كل مطالبة وهذا الاجراء جعل النتائج تسجل تحسناً طفيفاً طرأ على الوضع، لكن ذلك ليس كافياً نظراً الى تدهور الوضع الإقتصادي والضبابية المسيطرة على الأجواء الإقليمية والدولية.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لا ينظر معيد التأمين الى منطقة في العالم دون الأخرى، فكل ما يشغله الخسائر التي يتكبدها. الأصداء التي وصلت إلينا في شركة ميونيخ ري أنها تكبدت خلال العام ٢٠١١ خسائر بقيمة أربعة مليارات دولار جراء الكوارث الطبيعية التي حصلت في دول عدة مثل نيوزيلاندا واستراليا وتايلند والسعودية وغيرها، لذا من البديهي أن يفرض المعيدون العالميون شروطاً إضافية جديدة وارتفاعاً في أسعار التغطيات بهدف اتخاذ احتياطاتهم من خسائر جديدة قد يتكبدونها، حيث يطبقون أنظمتهم على شركات التأمين كافة المتواجدة حول العالم وليس على منطقة معينة.

والمعروف ان هدف المعيد الأول هو تحقيق الربح لذا سيرفع من أسعاره، خصوصاً انه متواجد في دول تعاني أزمات مالية ووضعاً اقتصادياً متدهوراً مثل اليونان وإيطاليا والبرتغال وإسبانيا، حتى في مجال الاستثمار بات المعيدون الدوليون يخسرون ولكي يعوّضوا خسائرهم يفرضون شروطهم. ولا بد ان نذكر هنا ان شركات الاعادة تحملت ايضا خسائر كبيرة جراء احداث «الربيع العربي» سواء في تونس او مصر او غيرهما، وهذا سبب آخر يجعل شركات الاعادة تعيد النظر في الاتفاقات الموقعة مع شركات التأمين في لبنان والدول العربية.

أولوية للربحية

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– في العام ٢٠١١ حققنا نتائج جيدة نظراً الى اننا متحفظون في عملنا، وكرئيس مجلس إدارة لا يهمني حجم الأقساط بقدر ما تهمني الربحية التي تحققها الشركة، وذلك للحفاظ على الاستمرارية. هذا وحققنا نمواً بنسبة ١٠ الى ١٢ في المئة تقريباً خلال ٢٠١١. ■

فادي شماس (العربية ARABIA):

رفع الحد الادنى لرأس المال امر ملح الا انه غير كاف

فادي شماس الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية ARABIA INSURANCE قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان (وهو حاليا ١,٥ مليون دولار اميركي) اصبح امرا ملحا، الا انه لا يكفي للارتقاء بصناعة التأمين في لبنان الى المستوى العالمي.

ودعا شماس وزارة الاقتصاد والتجارة الى الاخذ بالملاحظات التي قدمتها اليها جمعية شركات الضمان في لبنان حول مشروع القانون الكندي بحيث يصبح متوافقا والقوانين اللبنانية الاخرى. وردا على سؤال حول كيفية خفض اسعار التأمين الصحي قال شماس ان إعفاء عقود التأمين الصحي من الضرائب والرسوم هو الحل.

وحول الاحداث التي تشهدها بعض دول المنطقة قال شماس انها ادت الى رفع مستوى اقساط التأمين غير المحصلة من الزبائن وذلك بفعل تعطّل الاعمال والحركة الاقتصادية بصورة عامة.

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حالياً والذي عدل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين العربية بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة أي ١,٥ مليون دولار أميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار أميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– من المؤكد أن رأسمال شركات التأمين يجب رفعه، وبالتالي يقتضي تعديل قانون هيئات الضمان لهذه الجهة.

إلاّ أنه، برأينا لا يمكن الإكتفاء بتعديل قانون هيئات الضمان النافذ حالياً لهذه الجهة وحسب، بل يفترض تحديث هذا القانون ليتماشى مع القوانين التي اصبحت نافذة في البلدان المجاورة.

اضاف: إن مشروع القانون «الكندي» أصبح لازماً، وذلك لأن مشروع القانون الكندي المقترح يقوّي ويعزز دور لجنة الرقابة لناحية الإشراف والوصاية على شركات التأمين، كما إنه يلزم شركات التأمين اعتماد الحوكمة التي أصبحت ضرورة في عالمنا الحالي، وذلك كي يصبح لدينا نظام تأميني يتمتع بالشفافية التامة التي يستفيد منها كلّ من شركات التأمين والمضمونين.

وقال: انا ارى ان يعاد درس المشروع «الكندي» بحيث يسمح لشركات التأمين بتوظيف الاحتياطيات بالطرق التي تناسب كل شركة. كذلك يجب ان يلزم الشركات باعتماد النظام العالمي الموحد للميزانية والحسابات. وفي جميع الاحوال ادعو وزارة الإقتصاد والتجارة لتأخذ بالملاحظات التي قدمتها لها جمعية شركات الضمان في لبنان على هذا المشروع.

وقال شماس: إن تفعيل دور هيئة الرقابة على هيئات الضمان من شأنه ان يضمن ممارسة شركات التأمين عمليات واعمال التأمين بالطرق الفضلى.

على الدولة ان تتحمل مسؤولياتها بوضع صناديق التعاضد تحت مظلة أو مراقبة وزارة الاقتصاد

■ الارتفاع المطرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقاً لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، أو يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم إعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– عرف لبنان بتطور خدماته الطبية وتصدره القطاع الطبي من حيث خبرات الجسم الطبي ومقدمي الخدمات (مستشفيات، فريق طبي، أجهزة متطورة الى أهم الأطباء المتخصصين). وعلى غرار القطاع الطبي يتصدر التأمين الصحي في لبنان قطاعات التأمين الصحي في الدول العربية، حيث كان سباقا في نشر ثقافة التأمين الصحي في المنطقة وذلك منذ اكثر من ٢٠ سنة.

اضاف: الا انه نتيجة لارتفاع اسعار الخدمات الطبية، اصبح العلاج الطبي عالي التكلفة على المواطن اللبناني يتبعه غلاء القسط التأميني.

والى ذلك دخلت صناديق التعاضد ميدان التأمين الصحي حيث اخذت تصدر بطاقات تأمين صحية بأسعار تقل عن تلك التي تستوفيها شركات التأمين، ولذلك اسباب اهمها ان صندوق التعاضد يؤسس ويعمل بلا رأسمال ولا احتياطيات فنية، ثم انه لا يدفع للخزينة الضرائب والرسوم.

وقال: على الدولة ان تتحمل مسؤولياتها وذلك بوضع صناديق التعاضد تحت مظلة أو مراقبة وزارة الاقتصاد، وبالتالي اخضاع صناديق التعاضد لنفس المقاييس والمعايير المطبقة على شركات التأمين من ناحية الضرائب والاحتياطيات الفنية والمالية الخ... أو بإعفاء شركات التأمين من الضرائب والرسوم على بوالص التأمين، وبذلك تخفض الأقساط التي يتحملها كاهل المواطن، وبالتالي يزيد الطلب على التأمين الصحي مما يجعل شركات التأمين بنفس المستوى التنافسي مع صناديق التعاضد.

■ التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الأولى بين فروع التأمين الأكثر انتاجا للأقساط، هل تعتبرون ذلك امرا إيجابياً؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– مما لا شك فيه ان التأمين الشامل الطويل الأجل يحتل فعلاً المرتبة الأولى في انتاج الاقساط، ويمكن القول انه أمر ايجابي، إذا ما تم التعامل فيه باحتراف ومسؤولية من قبل مستوردي السيارات، المصارف، وشركات التأمين.

بالنسبة للارتياح الى النتائج، فاننا طبعاً نرى أن هنالك عوامل تؤثر سلباً على النتائج الفعلية، التي كان يمكن أن تكون مريحة لولا هذه العوامل، وهي:

١) الأسعار العالية التي تتقاضاها وكالات السيارات، إن كان من ناحية قطع الغيار أو أجور اليد العاملة في غراجاتها.

٢) استعمال السيارات للتأجير، واكتشاف هذا الأمر من قبل شركات التأمين يكون بعد فوات الأوان، وهذا الامر تسأل عنه المصارف لانها لم تحقق في اهداف الاشخاص المقترضين كما يجب وهذا الامر يحجب الحقيقة عن شركة التأمين.

٣) طريقة معالجة الحوادث على الأرض وتحديد المسؤوليات من قبل الخبراء، وهو عامل ليس محصوراً فقط بالسيارات المؤمنة عبر المصارف.

٤) عدم قدرة شركات التأمين على الغاء العقود ذات خبرة الحوادث المرتفعة خلال مدة سريان هذه العقود والتي تمتد في بعض الأحيان الى ٦ سنوات، وذلك بسبب ارتباطها بمصالح المصارف.

٥) الأسعار المتدنية التي تستوفيها شركات التأمين جراء المنافسة الجارية في ما بينها.

لا نرى مبررا لرفع اسعار اعادة التأمين ضد الكوارث الطبيعية في المنطقة

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً اضافية جديدة وارتفاعاً في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالرغم من الخسائر التي تكبدها قطاع التأمين في تغطياته لأضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم، الا أننا من حيث المبدأ لا نرى مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً جديدة وارتفاعاً في الاسعار على شركات التأمين في المنطقة العربية. ذلك لأن معيدي التأمين الدوليين يمتلكون عادة تغطيات إعادة إعادة التأمين لحمايتهم من الأخطار الكوارثية، وبالتالي فإن خسائرهم الصافية تكون بالإجمال محدودة، ولا تؤثر كثيراً على نتائجهم الفنية.

أما من مهمة العملانية، وعلى اعتبار أنه في معظم الأسواق العربية، فإن شركات التأمين لا تطبق أسعاراً إضافية و/أو بنوداً تحمل على تغطيتها لأخطار الكوارث الطبيعية، فانه يجب على المعيدين الدوليين أن يجمعوا على فرض مثل هذه الأسعار الإضافية و/أو بنود التحمل على أخطار الكوارث الطبيعية في صلب اتفاقيات إعادة التأمين التي تبرمها مع شركات التأمين العربية. هكذا يضطر الجميع الى التخلي ولو نسبياً عن المضاربات القاتلة في الأسعار، وفرض الأسعار المناسبة على التأمينات التي تغطي الكوارث الطبيعية.

تعطّل الحركة الاقتصادية رفع مستوى اقساط التأمين غير المحصلة من الزبائن

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– بالرغم من الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة بشكل عام، فقد حافظ قطاع التأمين في لبنان على نموه رغم التغييرات الحاصلة. غير أن بعض الاسواق العربية قد تأثرت مالياً مما رفع منسوب الأقساط المستحقة وغير المحصلة ارتفاعاً ملحوظاً مقارنة مع السنة الماضية. وذلك يعود الى تعطل الحركة الاقتصادية بصورة عامة ما يجعل المضمونين عاجزين عن سداد المبالغ العالقة في ذممهم.

نتائج العام ٢٠١١ أفضل من تلك المحققة عام ٢٠١٠

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نتوقع ان تكون نتائج العام ٢٠١١ أفضل من تلك المحققة عام ٢٠١٠، ان من ناحية أقساط التأمين أم من ناحية الأرباح الفنية وذلك استناداً الى نتائجنا للأشهر الاحد عشر الأولى من سنة ٢٠١١. ■

فاتح بكداش (شركة آروب للتأمين لبنان سوريا ومصر AROPE)

تفعيل دور شركات التأمين في الرعاية الصحية يفرض حل مشكلة صناديق التعاضد

تحرص شركة آروب للتأمين على تقديم أرفع الخدمات التأمينية وأكثرها شمولية، وهي بامتياز شركة ذات ابعاد اقليمية مع تعدد شركاتها الشقيقة في كل من سوريا ومصر.

نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام الشركة فاتح بكداش تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن تأثير الأحداث في الدول المحيطة على أعمال الشركة وفرعيها في كل من سوريا ومصر، وأيد اصدار قانون متكامل يرعى شركات التأمين وينظم أعمالها ويسيّر شؤونها، ورأى ان السبيل الوحيد لتفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية، يتمثل في ايجاد حل لمشكلة صناديق التعاضد التي تعاني خللاً بنيوياً وهيكلياً والتي من المفروض ان تكون تحت سلطة وزارة الإقتصاد والتجارة أسوة بشركات التأمين.

قانون متكامل

■ المعروف ان شركة آروب لديها فروع في كل من لبنان وسوريا ومصر، فكيف كان تأثير الأزمات العربية على نتائجها؟

– لغاية الآن لم نتأثر مباشرة بالأوضاع الإقليمية والأزمات التي شهدتها بعض الدول العربية، خصوصاً وان الشركة لا تزال حديثة العهد في مصر، وفي سوريا حتى الآن لم نشهد أي تأثير سلبي يذكر على سير أعمالها.

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– من الأفضل ان يُعتمد قانون تأمين متكامل يرعى شركات القطاع وينظم أعمالها ويسيّر شؤونها، إذ ان العملية التأمينية لا تقتصر فقط على شركات التأمين. هذا ويدرس حالياً مشروع القانون المتوافق عليه في مجلس النواب، مع وزير الإقتصاد والتجارة نقولا نحاس لإجراء التعديلات واصداره في صيغته النهائية.

مقومات صناديق التعاضد

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– الطريقة الوحيدة لتفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية، يتمثل بإيجاد حل لمشكلة صناديق التعاضد التي تعاني خللاً بنيوياً وهيكلياً، إذ من المفروض ان تتمتع هذه الصناديق بمقومات بنيوية، بحيث تجمع وحدة الحال بين أعضائها، إضافة الى تمتعها بالشفافية وان تكون تابعة اشرافياً ورقابياً لوزارة الوصاية الراعية لشركات التأمين وهي وزارة الإقتصاد والتجارة.

من جهة أخرى، ارتفاع الأسعار طاول فروع التأمين كافة، سواء أقساط تأمين الحريق أو المركبات التي ارتفعت أسعار قطعها نتيجة الكوارث الطبيعية التي شهدتها كل من اليابان وتايوان وغيرهما.

من هنا نحن متخوّفون من معوقات وصعوبات سيعانيها القطاع خلال العام ٢٠١٢.

■ ما الدور الذي يمكن ان تلعبه جمعية شركات الضمان في حل مشكلة صناديق التعاضد؟

– لطالما طالبنا بتوضيح أسس نشاط صناديق التعاضد مع المطالبة دائماً بوضعها مع شركات التأمين تحت سلطة وصاية واحدة.

رفع الأسعار بديهي

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– تحسّنت نتائج السوق خلال العامين ٢٠١٠ و٢٠١١ مقارنة بالـ ٢٠٠٩ في مجال التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لطالما شكونا من قرارات المعيدين الدوليين بفرض شروط إضافية ورفع الأسعار خلال تجديد الإتفاقيات مع شركات التأمين، خصوصاً وان الأحداث تجري في مناطق بعيدة عن بلدنا وعلى الشركات العاملة في المنطقة ان تدفع الثمن، لكن في الواقع شركات إعادة التأمين هي شركات تبغي الربح وبما ان العام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع إعادة التأمين لما تكبده من خسائر في تغطية الكوارث الطبيعية، فمن البديهي ان تتشدّد شركات الإعادة العالمية بفرض الشروط وتعمد الى رفع أسعار تغطياتها.

ترقب الأوضاع

■ تملك الشركة فرعاً في سوريا فهل تمتثلون لتطبيق بند العقوبات والحظر الذي فرض على سوريا؟

– نحن ملزمون بتطبيق بند العقوبات والحظر لأنه مفروض من قبل معيدي التأمين.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– سنة ٢٠١١ كانت صعبة ولكن جاءت النتائج مقبولة قياساً للأحداث التي شهدتها المنطقة خلال هذا العام وأتمنى ان يكون العام ٢٠١٢ أفضل في ظل الأوضاع السائدة.

■ هل ستتوسعون في مناطق انتشار بنك لبنان والمهجر؟

– نتطلع الى التوسع ولكننا نترقب الأوضاع حالياً قبل الإقدام على أي خطوة فعلية. ■

لوسيان لطيف جونيور (المجموعة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE GROUP)

نحرص على ان نحتفظ بدورنا الريادي في المنطقة العربية

اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE هي احدى المجموعات اللبنانية القليلة التي لعبت دورا رياديا في نشر التأمين في العالم العربي، حيث عمل مؤسسها المرحوم بيار صحناوي على افتتاح فروع لها في الخليج العربي منذ مطلع الستينات من القرن الماضي. وبعد وفاة بيار المبكرة انتقلت الشركة الى مجموعة ابن شقيقته النائب والوزير السابق الرئيس الحالي للمجموعة ميشال فرعون. وقد حافظ الوزير فرعون على الارث وعمل على توسيعه من خلال فريق عمل ناشط يتولى ادارته اليوم لوسيان لطيف جونيور.

وفي حديثه الينا شدد لطيف على وجوب رفع مستوى رساميل شركات التأمين في لبنان، بحيث تجاري تلك التي جرى اعتمادها في الدول المجاورة. واوضح ان مجموعة ليبانو سويس ماضية في توسيع قاعدة وجودها في الشرق الاوسط وهي بصدد الإعداد لدخول اسواق عربية جديدة.

الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين في لبنان يجب ان يجاري الرساميل المعتمدة في دول الجوار

■ رأسمال معظم شركات التأمين في لبنان لا يتعدى ١,٥ مليون دولار. ما هي التعديلات التي تقترحون ادخالها على القانون الخاص بقطاع التأمين في لبنان؟

– لا يمكن ممارسة أي نشاط في قطاع التأمين برأسمال متدن لهذا الحد. ومن المفروض ان تتمتع شركة التأمين بملاءة مالية مناسبة، كما ان قانون التأمين الذي جرى تعديله للمرة الاخيرة سنة ١٩٩٩ لم يعد يجاري تطور القطاع وصناعة التأمين العالمية، وأقل ما يقال فيه انه بحاجة الى نقلة نوعية والى تغييرات في السوق ككل.

وثمة ٥٦ شركة تأمين في لبنان تحظى ١٥ منها بنسبة ٨٥ في المئة من إجمالي أقساط السوق.

اضاف: هناك شركات صغيرة يجب ان تُعطى حوافز كي تندمج بشركات اخرى بما يتيح لها القيام باستثمارات أكبر وتعزيز اداراتها والتوسع في مخططاتها، ليتسنى لها القيام بدور أكبر في المنطقة العربية والشرق الأوسط ككل.

رقابة ذاتية صارمة

■ ما هي التدابير التي تقترحون اعتمادها في مجال الرقابة على شركات التأمين؟

– المفروض ان تمارس الشركة رقابة ذاتية على أعمالها الداخلية والخارجية، وان تقوم لجنة الرقابة بمتابعة الشركات وان تراقب وتتابع وتدقق في أعمالها. كما والمفروض وجود لجان تنفيذية ولجان استثمار داخل هذه الشركات تؤدي أعمالها بكل تجرّد، لكن وللأسف لا أحد يتقيد بالواجبات المفروضة ولا بأي رقابة. أما في شركة ليبانو سويس فنمارس رقابة ذاتية صارمة على أعمالنا ونتابعها ولدينا لجنة تدقيق ورقابة تقوم بأعمالها على أكمل وجه. من هنا على سلطة الرقابة التحقق من ان شركات التأمين تتقيد بأحكام القانون.

توازن المحفظة

■ في ظل تراجع عدد المؤمن لهم في الفرع الصحي في لبنان، ما هي التدابير التي تتخذها الشركات لتوسيع حصتها في السوق؟

– مما لا شك فيه ان كلفة الاستشفاء في لبنان والمنطقة ارتفعت وذلك لأن متطلبات العلاج أصبحت أكثر كلفة. وأنا لا أرى ان نسبة المضمونين صحيا تراجعت انما هناك فئات لم تعد تتحمل قسط التأمين الصحي فلجأت الى صناديق التعاضد الصحي.

اضاف: من هنا على شركات التأمين ممارسة دورها بفعالية وقوة وان تعمل على توفير تغطيات عادلة وبأسعار مدروسة وخدمات مميزة.

وعلى الدولة ان تجعل التأمين الصحي الزاميا كما حصل في السعودية وسيحصل في قطر، مع العلم ان ثمة توجهاً في المنطقة قاطبة لتخصيص الاستشفاء.

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– هذا النوع من التأمين على السيارات أصابه تحسن، إلا ان شركات التأمين ما زالت تعاني بعض المشكلات. والمعروف ان البنوك تلعب دوراً حيوياً من خلال تمويلها قيمة السيارة المباعة بالتقسيط وكانت أسعار التأمين لتغطية قرض السيارة منخفضة جداً والشروط بسيطة. اعدنا النظر في هذه التغطية واتخذنا بعض التدابير التي تؤدي الى تجنيب محفظتنا الكثير من الخسائر. كما توصلنا الى نوع من التوازن في المحفظة، وأتمنى في هذا الإطار إعادة النظر بالشروط المرافقة لهذا النوع من التأمين والتوصل الى تفاهم بين الافرقاء المعنيين بهذا الامر، اي شركة التأمين والبنك وشركات بيع السيارات لتحقيق مصلحة الجميع.

تشدد المعيدين

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– عقدنا اجتماعات عدة مع شركة ميونيخ ري وسواها من المعيدين العالميين بهذا الخصوص وعرضنا وجهة نظرنا، موضحين انه لم نتأثر مباشرة كون مجموعة ليبانو سويس LIBANO SUISSE تعمل في مناطق مستقرة. قطر مثلا تلعب دورا اقتصاديا حيويا في الوقت الحالي والسعودية لم تتأثر ابدا نظرا لحجم اقتصادها وسوقها الواسعة. كما ولم تشهد الكويت اي اضطراب أمني. اما في الاردن فقد تأثرت السياحة نوعا ما وبالنسبة لاعمالنا فقد بقيت كما هي نظرا لسياسة شركة دلتا للتأمين – الاردن DELTA المحافظة. كذلك بقيت اعمالنا في الامارات ممتازة، اما في لبنان فالوضع يتأثر بما يجري حوله من احداث بسبب حساسية علاقة لبنان بدول الجوار، ونحن نعاني حاليا من حالة ركود وترقب كما نعاني ايضا من الانتظار الطويل لصدور القوانين.

نمو في قطر والكويت والسعودية

■ ما تقويمكم لنتائج «ليبانو سويس» واقساطها لعام ٢٠١١؟

– حجم اقساطنا هذه السنة كان افضل وقد تحسنت النتائج إثر التدابير التي اتخذناها بالنسبة لتركيب المحفظة ورفع الاسعار والشروط. اما خارج لبنان فقد حققنا نموا جيدا بلغ في قطر ١٥ في المئة و١٢ في المئة في الكويت و٣٠ في المئة في الامارات، وقد عززنا وجودنا في السعودية عبر شركة «أمانة التعاونية» AMANA COOPERATIVE INSURANCE .

■ هل من مشاريع جديدة للعام ٢٠١٢؟

– نفخر بكوننا الشركة الاقليمية التي تتابع مصالح اللبنانيين في المنطقة قاطبة. فروعنا وشركاتنا الشقيقة منتشرة في قطر، البحرين، الكويت، الاردن، السعودية، والامارات.

اضاف: نأمل بأن ندخل قريبا الى العراق، ليبيا ومصر وذلك كي نلعب دورنا الحيوي كأكبر شركة لبنانية ذات طابع اقليمي، ونحن نفخر بكوننا رواد التأمين في المنطقة العربية.■

سلام حنا (ليا للتأمين LIA INSURANCE):

رفع الحد الادنى لرأس مال شركة التأمين اصبح حاجة ملحة ويمكن إمراره في مجلس النواب بمشروع قانون يعده الوزير نقولا نحاس بمادة واحدة

شركة ليا للتأمين ش.م.ل. LIA هي الذراع التأمينية لمجموعة بنك عوده، والمصرف المذكور يحتل المرتبة الاولى بين المصارف اللبنانية من حيث حجم الودائع. والى ذلك فهو المساهم الرئيسي في بنك عوده السوري الذي تضم مجموعته شركة تأمين هي السورية العربية للتأمين.

وليا LIA والسورية العربية تتصدران شركات التأمين الاكثر ربحية بين شركات التأمين في البلدين. وجرياً على عادته في المقابلات القليلة التي يتحدث خلالها الى وسائل الاعلام قال لنا سلام حنا المدير العام لشركة ليا (LIA) ان المطالبة بتعديل مشروع قانون التأمين النافذ حاليا واستبداله بقانون جديد ليست مطالبة عملية. ففي القانون النافذ حاليا جوانب ايجابية عديدة يجب ان نحافظ عليها خصوصا وانه لم يمضِ على تعديله تعديلا شاملا الا ١٢ سنة.

وقال ان المادة الوحيدة التي اصبح تعديلها حاجة ملحة ولا تتحمل انتظارا فهي المادة ١٣ التي توجب على شركات التأمين ان يكون لها رأسمال حده الادنى ٢,٢٥٠ مليار ليرة لبنانية اي ١,٥ مليون دولار اميركي، وذلك المبلغ لم يعد صالحا لايامنا هذه خصوصا وان الدول المجاورة رفعت الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين فيها الى نحو ١٥ مليون دولار اميركي ولذا علينا ان نطالب بتعديل تلك المادة بمشروع قانون يعده الوزير نقولا نحاس ويجري إقراره في المجلس النيابي من دون عوائق بدلا من إضاعة الوقت في البحث في مشروع القانون الذي اعده خبيران كنديان سنة ٢٠٠٣ ولم يتقدم خطوة واحدة.

لو استوفت الخزينة الرسوم والضرائب من صناديق التعاضد الصحي لما امكن لها ان تنافس شركات التأمين

الغاء الضرائب على بوالص الحياة

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– تعديل قانون التأمين النافذ حالياً في لبنان بصورة شاملة ليس عملياً لأن بعض مواد هذا القانون جيدة ويجب الإبقاء عليها. أضف الى ان رفع رأسمال شركات التأمين الى ١٥ مليون دولار أميركي يعتبر حداً أدنى في ظل الظروف الراهنة. اضف الى ذلك انه بات حاجة ملحة ولا يمكن الاستمرار في تأخير البت بها حتى صدور قانون جديد كامل.

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– التأمين الصحي حاجة أساسية للفرد تماماً كالتأمين على الحياة، من هنا يجب ان يكون لدى كل فرد تغطية صحية تخفّف الأعباء عن الدولة، إضافة الى ان شركات التأمين يجب ان تلقى معاملة من قبل الدولة كالتي تتعامل بها مع صناديق التعاضد، أي من دون ان تستوفي منها الرسوم وضريبة الدخل، في ما يخصّ هذا النوع من التأمين فقط. فالمنافسة بين الفريقين يجب ان تكون متكافئة اقله ضريبيا. اضف الى ذلك ان صناديق التعاضد الصحي، تستفيد من مزايا اخرى من بينها انها تعمل بدون رساميل ولا احتياطات مالية. وليس لديها مساهمون بل مضمونين يسمون اعضاء في الصندوق.

وقال حنا: لولا تلك الفوارق لما امكن لصناديق التعاضد ان تنافس شركات التأمين.

تحسن نتائج التأمين الشامل

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– الشروط الجديدة التي فرضت على هذا النوع من التأمين سواء لجهة تحميل المؤمن لهم جزءاً من كلفة التصليح FRANCHISE أو خفض نسبة التعويض بفعل التناقص الاستهلاكي للمركبة ولقطع الغيار عند تعرض السيارة لحادث يستوجب استعمال قطع غيار جديدة DEPRECIATION أدّت الى تحسين نتائج التأمين الشامل والطويل الأجل، أضف الى انه من الممكن زيادة الأرباح التي يحققها هذا النوع من التأمين من أجل مواجهة الصعوبات المرتقبة المتمثلة بغلاء المعيشة والضرائب.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– تراجع قدرات شركات الإعادة العالمية نتيجة لدفعها تعويضات عن الكوارث الطبيعية التي شهدتها بعض البلدان، جعلها تفرض شروطاً معينة وترفع أسعار التغطيات في المنطقة، وذلك بالرغم من البعد الجغرافي لتلك الكوارث وتعويضاً لخسارتها.

وهذه قاعدة تتبعها شركات الاعادة منذ عشرات السنين حيث تحاول ان تسترد خسائرها من سائر الاسواق دون تمييز بين سوق واخرى.

توسع عبر شركات تابعة

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– أوضاع الشركة لغاية الآن مستقرة، كوننا نعمل وفقاً لاستراتيجية محدّدة تتلاءم والأوضاع السياسية والأمنية والإقتصادية في لبنان والمنطقة.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ارتفع حجم أقساط التأمين على الحياة والفروع الأخرى خلال العام ٢٠١١، أضف الى ان الشركة حقّقت نسبة أرباح تفوق تلك التي حققتها خلال العام ٢٠١٠.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نسعى الى استغلال أي فرصة للتواجد خارج السوق اللبنانية وافتتاح فروع جديدة وشركات تابعة.■

ايلي نسناس (أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST):

قانون عصري ناظم لعمل الشركات وذو حوافز ضريبية ورقابة فاعلة

مدير عام شركة أكسا الشرق الأوسط AXA MIDDLE EAST ايلي نسناس حمّل الدولة وهيئات الرقابة بعض المسؤولية لتفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية، محذراً من وقوع بعض الشركات في الإفلاس لعدم توقيعها عقود إعادة تأمين لتغطيات الكوارث الطبيعية، مطمئناً الى أداء الرئيس الحالي لجمعية شركات الضمان، مطالباً بإعطاء قطاع التأمين حقه كبقية القطاعات، وبإصدار قانون عصري ينظم عمل الشركات ويلحظ حوافز ضريبية ويوفر رقابة فاعلة، بحيث يكون عمل الرقابة مؤسساتياً.

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بحيث يرفع الى ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– نحن لسنا من هذا الرأي، إذ ان المشكلات في القانون الحالي ليست محصورة بمادة واحدة تتعلق برأس المال، بل بمواد أخرى عديدة، لذلك نحن من دعاة اقرار المشروع بمواده كافة وليس تعديل مادة واحدة أو أكثر استنسابياً.

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– من أهم أسباب ارتفاع أقساط التأمين الصحي التضخم السنوي الذي يراوح بين ٥ و١٠ في المئة سنوياً، يضاف اليه سبب آخر وهو تقدم اعمار المضمونين في الكثير من المحافظ المكتتبة.

ومن الطبيعي ان يلجأ بعض المضمونين الى صناديق التعاضد ومنهم من لم يعد بمقدوره تجديد عقد التأمين اذ يبقى دون تغطية وهذا أمر غير مقبول انسانياً.

أما عن كيفية تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية، فإن للدولة ولهيئات الرقابة دوراً أساسياً في هذا الموضوع، كما على الشركات ايجاد منتجات وابتكار برامج تناسب جميع فئات المجتمع.

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

–صحيح ان التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الأولى بين فروع التأمين الأكثر انتاجاً للأقساط، ولكننا لا نعتبره أمراً ايجابياً والدليل على ذلك النتائج الفنية السلبية لمعظم الشركات في هذا المجال، وذلك لأن التأمين الطويل الأجل لم يأخذ بالاعتبار من ضمن التعرفة بعض العوامل التي لا يمكن السيطرة عليها مثل التضخم وارتفاع كلفة التصليحات والتعويضات المستقبلية، ومن جهتنا أوقفنا هذا النوع من التأمين منذ عامين.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– في الواقع أقساط تأمين الكوارث الطبيعية المعتمدة في العالم العربي ولبنان بخاصة، هي ما دون المستوى المطلوب، لا بل ان بعض شركات التأمين لا توقع عقود إعادة تأمين لهذا النوع من الكوارث، وهذا يعني حتماً افلاس الشركات في حال حصول كارثة من هذا النوع.

ان هذا النوع من الكوارث والذي يمكن حصوله كل مئتين أو مئتين وخمسين عاماً يستوجب تكوين احتياطي لدى شركات الإعادة يمكّنها من دفع أية تعويضات عند حصول الكارثة، وبالتالي يمكن تبرير بعض الزيادة في أسعار التغطيات.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نتوقع ان تكون نتيجة العام ٢٠١١ افضل من العام ٢٠١٠.

إطار مؤسساتي

■ هل لديكم نيّة بالترشح لرئاسة جمعية الضمان؟

– ستجري الانتخابات في أيار (مايو) المقبل، لذا من المبكر الحديث عن ترشيحي لرئاسة الجمعية، ثم ان أداء رئيسها الحالي جيّد وطالما يعمل ضمن إطار برنامج فلا مشكلة في ذلك، فالقضية ليست قضية شخص بل مؤسسة، بحيث إذا كانت الجمعية تسير في طريق تتوافق مع طموحاتنا فلا اعتراض لدينا ويكون حقنا محفوظاً.

حين كنت رئيساً للجمعية سعيت الى تغيير النظام المعمول به وذلك بهدف عدم التمديد لأكثر من ولايتين لرئيس الجمعية كي يفسح المجال للتغيير، كذلك أوجدنا منصب الأمين العام بما له من صلاحيات ومهام تأميناً لاستمرارية المؤسسة وكي لا يأتي رئيس جديد وينسف ما أنجزه سلفه. وهكذا يتفق على رؤية معينة لقطاع التأمين يتم على أساسها وضع برنامج لجمعية الضمان فتصبح ضمن إطار مؤسساتي لا فردي.

رقابة مؤسساتية

■ هل من مطالب ترفعونها لسلطة الوصاية وزارة الإقتصاد والتجارة لتفعيل أداء قطاع التأمين في لبنان؟

– ثمة مطلب عام وهو إعطاء قطاع التأمين حقه، فحتى الآن لم تعترف أي حكومة بأهمية هذا القطاع في الدورة الإقتصادية، بحيث لا يزال مهمشاً، لذا نطالب بأن يعامل قطاع التأمين كغيره من القطاعات كما هو حاصل في الدول الراقية كافة، مع الأخذ بالاعتبار تحقيقه انجازات كبيرة وتقديمه خدمات لفئات المجتمع كافة، خصوصاً في أواخر الثمانينات حين تكبّد خسائر فادحة لينقذ صندوق الضمان الإجتماعي من تعثره.

هذا ونسعى كجمعية وقطاع، بالتعاون مع وسائل الإعلام، الى ان تكون هناك رؤية صحيحة لهذا القطاع الذي يتطلب دعماً حكومياً للحفاظ عليه. لا شك ان هناك شوائب يعاني منها قطاع التأمين ونحن نعترف بها، لكن في المقابل لا ينحصر دور هذا القطاع في خدمة طالبي التغطيات فقط، بل في الإستثمارات والمشاريع ذات الثقل في تطوير الإقتصاد الوطني وتقدمه.

من هنا نطالب الدولة بإصدار قانون ينظم عمل شركات التأمين ويلحظ حوافز ضريبية ويوفر رقابة فعالة، بحيث يكون عمل الرقابة مؤسساتياً، فنحن لا نتخوّف من التحديث أو التغيير طالما هو في خدمة مؤسساتنا.

والأمر الأهم هو ان تصبح شركاتنا مؤسساتية وليست لأفراد وهذا هو الأساس. ■

ألكسندر ماتوسيان (المشرق للتأمين - لبنان):

على جمعية شركات الضمان ان تنبّه المواطنين الى سلبيات التعاقد مع صناديق التعاضد الصحي

الكسندر ماتوسيان حلّ مكان المرحوم والده ابراهام في رئاسة شركة المشرق للضمان AL MASHREK منذ بضعة اشهر. وخلال الفترة الزمنية القصيرة التي أمضاها وشقيقه الاصغر جورج في مركز المسؤولية اظهر الكسندر وجورج من الصلابة ووضوح الرؤيا ما يثبت قدرتهما على قيادة الشركة والحفاظ على مركزها المتقدم بين شركات التأمين في لبنان والمنطقة.

وفي حديثه الينا قال الكسندر ماتوسيان انه لا تجوز المقارنة بين عقد التأمين الصحي الصادر عن شركة التأمين وذلك الذي يصدر عن صندوق للتعاضد الصحي لان التعاقد مع شركة التأمين يعطي المضمون حق محاسبتها لدى لجنة مراقبة هيئات الضمان او المجلس التحكيمي في حال عدم الوفاء بالتزاماتها، اما صندوق التعاضد الصحي فليس للمتعاقد معه مصدر يلجأ اليه لتحصيل حقوقه. اضف الى ذلك ان الصندوق التعاضدي يعمل من دون رأسمال.

مع التعديل لمصلحة القطاع

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– أؤيد كل ما يساهم في تحسين سمعة قطاع التأمين وجعله اكثر أمانا، لان ذلك يجعل المؤمن له يثق بالخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركات، وبالتالي يعزز علاقته بها. من هنا، اذا تطلب الامر تعديل القانون بالكامل او جزئيا، بحيث يقتصر التعديل على رفع الحد الادنى لرأس المال، فأنا من المؤيدين لذلك طالما سيصب التعديل في مصلحة الشركات والمؤمن لهم على السواء.

اضاف ماتوسيان: المهم ان نتجنب المزيد من الاساءات الى شركات التأمين فالجميع يتحدث عن قانون جديد منذ ما يقارب عشر سنوات، ولم يتحقق اي شيء، وكأننا ندور في حلقة مفرغة. واذا كان اصدار قانون جديد صعبا لهذه الغاية فليكن تعديل لبند واحد ويرفع الحد الادنى لرأس المال بحيث يطمئن المواطن الى السلامة المالية لشركة التأمين التي يتعامل معها.

■ **الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟**

– هذه المسألة مرتبطة بزيادة أسعار خدمات المستشفيات، اذ ان رفع اقساط التأمين الصحي من قبل شركات التأمين هو النتيجة المحتمة للزيادات التي يفرضها الاطباء والمستشفيات على شركاتنا.

اضاف: وعلى المواطن ان يفرق بين شركة التأمين من جهة وصندوق التعاضد الصحي من جهة اخرى. والفارق كبير ولا تجوز المقارنة بينهما. وهنا اذكر على سبيل المثال انه اذا كانت هناك مشكلة يواجهها المضمون مع شركة التأمين فبإمكانه في البداية المطالبة بحقوقه عبر اللجوء الى لجنة مراقبة هيئات الضمان او المجلس التحكيمي للضمان، بينما في حال عانى مشكلة مع صندوق تعاضد فليس ثمة مرجع يلجأ اليه، وهذا ما لا يدركه المضمونون الذين يمتنعون عن تجديد عقودهم مع شركات التأمين.

وقال ماتوسيان: على جمعية شركات الضمان ان تقوم بحملة توعية تنبه المواطنين الى هذا الواقع، وتلفت انظارهم الى ان صناديق التعاضد من دون رأسمال ولا تحتفظ باحتياطات مالية، كما انها لا تدفع الرسوم والضرائب ولا تخضع للرقابة كما هي حال شركات التأمين.

شركات التأمين هي الزبون الافضل سواء للطبيب او للمستشفى

خطورة المنافسة في تحطيم الاسعار

■ **التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟**

– بكل أسف أقول كلا لسنا مرتاحين لهذا الامر، ولا نعتبره ايجابيا. فلا بد ان تكون بوليصة التأمين مدروسة اكثر وبشكل جيد، والمنافسة بين الشركات ادت الى تدني قيمة الاقساط الى مستوى خطير.

احداث «الربيع العربي» والكوارث الطبيعية تبرّر للمعيدين التشدّد في بعض المجالات

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– اجد انه من المنطقي ان يفرض معيدو التأمين الدوليون شروطا اضافية جديدة وزيادة على اسعار التغطيات نظرا لتعرضهم مؤخرا لخسائر واضرار كثيرة بسبب الكوارث الطبيعية وهذا ينطبق على الشرق الاقصى وبعض أنحاء اوروبا وأميركا الخ.. لا سيما في اليابان وتايلاند، اما في البلدان العربية فإن بعض المناطق ما زالت تعاني من الفوضى والاضطرابات، ومعلوم ان كل هذه العوامل تؤدي الى رفع الاسعار خصوصا في مجال تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE التي يكثر الطلب عليها في المنطقة العربية بسبب الاحداث.

تحسين الخدمات في الـ ٢٠١١

■ **ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– بالاجمال سنة ٢٠١١ كانت افضل من ٢٠١٠ اذ قمنا خلالها بتحسينات في الخدمات والنوعية وادارة الزبائن.

وانتهز هذه المناسبة لأتمنى على وزارة الاقتصاد ان تعمل بمهنية اكثر.

كما أطالب المستشفيات ان تراعي شركات التأمين وتساندها لكي نستطيع الاستمرار وخدمة العدد الاكبر من الناس. ولا بد للأطباء والقيّمين على المستشفيات ان يدركوا ان من مصلحتهم ان تتكون لشركات التأمين محافظ صحية كبيرة، فشركات التأمين هي «الزبون الافضل» لهم، وليس من مصلحتهم ان يجعلوا اسعار التأمين ترتفع الى مستويات تتجاوز قدرة المواطن على الدفع.■

الياس الخوري (شركة كامبرلند للتأمين CUMBERLAND)

ندعو لحوار جدي لتطوير فرع التأمينات الصحية

طالب الرئيس التنفيذي لشركة كامبرلاند للتأمين CUMBERLAND الياس الخوري برفع رأسمال شركات التأمين في لبنان وبقانون وطني متكامل يتماشى مع أدائها واستراتيجياتها، وشدّد على ضرورة خضوع صناديق التعاضد لسلطة رقابة الشركات حفاظاً على حقوق المضمونين لديها، داعياً الأخيرة الى تضافر جهودها للعمل على تطوير وحماية القطاع، والى تشكيل لجنة متخصصة تحدد أطر العلاقة مع مزودي الخدمات الطبية.

قانون وطني

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ ملياري ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– من المؤكد ان رساميل شركات التأمين في لبنان متدنية وأدنى من المستوى المطلوب، ثم ان مساحة لبنان وديموغرافيته لا تتطلبان عدداً كبيراً من الشركات، ومن الضروري حصر عددها بخمس عشرة شركة كي تتمكن السوق اللبنانية من استيعابها. وعلى صعيد الرسملة أرى ان رفعها لدى الشركات يحسن من أدائها ويحفزها للحفاظ على قسم من احتياطاتها لمواجهة الأخطار المرتقبة وعدم تحويل نسبة كبيرة من الأقساط الى معيدي التأمين في الخارج.

أما في ما يتعلق بتعديل قانون التأمين في لبنان، فأعتبر ان الاقتباس من القانون الكندي أو القيام بأي تعديلات جزئية غير مجديين، إذ ان قطاع التأمين في لبنان يتطلب صوغ قانون وطني متكامل يتماشى وأداء واستراتيجيات الشركات المحلية التي كانت في السابق تتصدر بحجم أقساطها شركات المنطقة، أما الآن فقد أصبحت متأخرة عن الركب لغياب رعاية الدولة لها والتعاون في ما بينها.

سلطة رقابية واحدة

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– مشكلة شركات التأمين وصناديق التعاضد قديمة جديدة من حيث الطرح، فشركات التأمين خاضعة للرقابة وتتبع لوصاية وزارة الإقتصاد والتجارة، أما صناديق التعاضد فتخضع لهيئة مستقلة وهي غير مراقبة، إضافة الى ان لجوء حاملي البوالص الى التأمين في صناديق التعاضد يستند الى العامل الإقتصادي والقدرة الشرائية لدى شريحة تختار التغطية الأقل كلفة.

من جهة أخرى، تقوم شركات التأمين بإعداد الإحصاءات والخطط التسويقية المدروسة والمناسبة قبل طرح أسعارها في السوق، في وقت يعمد مزودو الخدمات الطبية الى زيادة مرافقهم ولجوئهم الى اقتناء الأجهزة والآلات الأكثر تطوراً وفعالية ما يؤدي الى رفع التكلفة الإستشفائية وبالتالي زيادة أسعار التغطيات الصحية.

من هنا ضرورة خضوع صناديق التعاضد للرقابة التي تخضع لها شركات التأمين، حفاظاً على حقوق المؤمن لهم.

تطوير وحماية القطاع

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– لم نتعامل مع أي مصرف لتأمين قروض السيارات لسنوات عدة، غير اننا لا نعترض على هذه السياسة، لكننا ضد آلية التسويق المتبعة. يبقى ان طريقة تسعير التغطيات وتدني الأسعار أوقعا بعض الشركات في خسائر فادحة، ما حمل العديد منها الى توقيع بروتوكول لحماية القطاع المتشرذم الذي يعاني غياباً تاماً للتعاون في ما بينها. وفي هذا السياق أدعو كل الشركات الى تضافر جهودها للعمل على تطوير وحماية قطاع التأمين، والذي أصبح يشكل اثنين في المئة من الناتج القومي.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

–الملاحظ ان شركات الإعادة العالمية تفرض شروطها على الشركات المسندة العاملة في الأسواق التي تشهد منافسة شرسة، خصوصاً لجهة تغطيات أخطار الحرب والـ SRCC والعنف السياسي في البلدان التي تشهد أحداثاً واضطرابات.

من جهة أخرى، اعتبر ان شركات الإعادة لديها الصلاحية التامة لرفع الأسعار في مناطق معينة تعويضاً لخسائرها في بلدان أخرى، وقد لمسنا تشدّداً في الإتفاقيات خلال مناقشاتنا مع شركات الإعادة العالمية في «مونتي كارلو».

لجنة متخصصة

■ ما هي الإنجازات التي حققتها الشركة خلال السنوات الماضية؟

– لقد عززنا موقعنا في السوق وحققنا أرباحاً متتالية خلال السنوات الثلاث الأخيرة.

لن نرفع اسعار التأمينات الصحية

■ ما هي أهم خططكم المستقبلية؟

– سيتركّز عمل الشركة خلال ٢٠١٢ على فرع التأمين الصحي، ولن ترفع أسعار تغطياتها في هذا المجال. كما اننا نسعى الى التعاون مع الشركات العاملة في المجال الصحي من أجل التوصل الى إتفاق موحد تنبثق عنه لجنة متخصصة تحدّد أطر العلاقة مع مزودي الخدمات الطبية الذين يعمدون الى التحكم بالشركات. ■

جان حليس (ادير للتأمين ADIR):

لنحدد النواقص في قانون التأمين الحالي ولنعمل على تعديلها

يرى جان حليس عضو مجلس ادارة – المدير العام المساعد في شركة ادير للتأمين ADIR ان اضافة بعض المواد على قانون التأمين الحالي كافية لتحديثه وان تعديل مادة واحدة لا تعالج كل ما تعاني منه الشركات ضمن مواد محددة.

وبالنسبة للتأمين الصحي، يقول حليس «بما ان الوضع الاقتصاد سيئ في البلاد يمكن التركيز على تأمين الدرجة الثالثة او الدرجة K اكثر من غيرها كونها تحمي القسم الاكبر من المواطنين».. ويقول «لا بأس لمن يريد الراحة القصوى ان يطلب الدرجة الاولى او درجة LUX ولكن عليه ان يدفع اكثر.» ورد على باقي الاسئلة استنادا الى تجاربه الكثيرة وخبرته الواسعة في صناعة التأمين متوقعا تحقيق زيادة ١٢ في المئة على أقساط أدير لتصل الى ٤٥ مليون دولار.

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– إنّ إضافة مادّة واحدة فقط على قانون التأمين النافذ حاليا لا تكفي لتجعل منه قانونا عصريا. أنا كنت من أوّل القائلين أنّ القانون الحالي كاف وجيّد إذا ما أضيفت إليه بعض المواد اللازمة لتحديثه.

ولكن عبارة «بعض المواد» تختلف عن إضافة مادة واحدة. فنحن يجب أن نعالج كل ما نعاني منه ضمن مواد محددة. فإذا كان يوجد اليوم مشكلة في صلاحيات هيئة الإشراف فليجري العمل على تعديل هذه المادة لتضمن فعالية عملها.

وإذا كان رأسمال الشركات غير كاف فليصدر تعديل برفع قيمته.

فلنحدد النواقص إذا في القانون الحالي ولنعمل على تعديلها. إنّ كل قانون جديد سوف يكون بحاجة إلى وقت طويل لكي تختبر مواده على أرض الواقع، وسوف تكون بدورها بحاجة إلى بعض التعديلات لكي تتوضح وتفي الغرض الأساسي منها، فلماذا لا نوفّر في هذا الوقت ؟

ولأستدرك أنّ هذا لا يمنع من إقرار القانون الجديد بل يعطيه وقتا للتمحيص الكليّ من قبل القيمين ويهيئ القطاع لمواده الجديدة ويعطيه دفعا قويا لتنفيذه بسهولة حال إقراره. ويستفيد القطاع في الوقت عينه من التعديلات المطبّقة بدل أن يظل جامدا بانتظار القانون الجديد الذي ربما يطول الوقت قبل المصادقة عليه.

التأمين الوقائي أجدى

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– هناك منظومة (Matrix) تربط فعالية القطاع الصحّي التأمينيّ بفعاليّة الضمان الإجتماعي وكافة الدافعين الثالثين من جهة مع القوة الشرائية والوضع الإقتصادي من جهة أخرى.

فإذا تحسّن إداء الضمان الإجتماعي وكان الوضع الإقتصادي سيئا، تحوّل الناس عن التأمين الصحّي لعدم قدرتهم على الدفع واتّكلوا على الضمان الاجتماعي وغيره.

وإذا كان الوضع الاقتصادي جيدا، ومربوطا بأداء جيّد للضمان الإجتماعي فإنّ الناس يؤمّنون على ما يفوق تقديمات الضمان الإجتماعي أو المؤسسات الموازية ويكثر الإقبال إذ تكون الأسعار مقبولة بالمطلق ومتناسبة مع مداخيلهم.

وعندما يكون إداء الضمان الإجتماعي والمؤسسات المماثلة سيئا، يكثر الطلب أيضا على التأمين أيّا كانت الأسعار كون الناس لا تستطيع المخاطرة في هذا الموضوع.

وبما أننا في وضع إقتصادي سيئ، فمن الممكن التركيز على تأمين الدرجة الثالثة أو الدرجة K أكثر من غيرها كونها تحمي القسم الأكبر من المواطنين، على أن يصار إلى تثقيف الناس لكي يقبلوا بهاتين الدرجتين أسوة بمعظم بلدان العالم وحتى الأكثر تحضرا منها. وهذه الدرجات كلفتها بسيطة ولا تسمح بكثير من التجاوزات كونها محددة أكثر من غيرها.

أمّا من يريد الراحة القصوى فلا بأس بأن يطلب الدرجة الأولى أو حتى درجة الرفاهية LUX، ولكن هذه يجب أن تكون أقساطها عالية بما يكفي لتغطية النفقات بل والربح.

إضافة إلى ذلك، فأنا أظن بأنّه من الأجدى لنا كشركات تأمين التحوّل إلى التأمين الوقائي Preventive Insurance وهو مفيد لقطاع التأمين كما وللاقتصاد اللبناني.

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– صحيح أنّ هذا النوع من التأمين قد شهد نقلة نوعية بالنسبة للأقساط في السنوات الأخيرة ولكنّ نتائجه جاءت مخيّبة للآمال طوال السنوات الثلاث الأولى من تاريخ ابتدائه. أمّا بعدها، فقد حنّتنا الخسائر المتكررة على اتّخاذ إجراءات حازمة لإصلاح هذا الوضع، فتحسّنت النتائج كثيرا في السنتين الأخيرتين وأصبحنا في وضع مقبول ولم تعد لدينا خسائر. وإذا استطعنا مواصلة الجهود في الاتجاه نفسه، فإننا سوف نصبح في وضع مريح ومربح قريبا.

زيادات خيالية على تأمينات الكوارث

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– ما صرّحت به شركة ميونخ ري صحيح لجهة الكوارث الطبيعية ونتائجها. ولكن ما يصدم بأنّ هذه الشركة قد قامت بطلب زيادة خياليّة على اتفاقيّات تأمين الفائض من الخسارة excess of loss لتجديدات العام ٢٠١٢ من مسنديها من الشركات في لبنان والعالم العربي. ونحن لا نرى ضرورة لذلك بل نرى أنّه يجب زيادة الأسعار بشكل مقبول في بلداننا بحيث نساهم في تعويض الخسائر العامة للقطاع، بينما تزاد بشكل أكبر بكثير في البلدان التي تعرّضت للخسائر أو التي تتعرّض لها عادة. بتعبير آخر يجب تغيير هذه العادة بأن تعوّض الخسائر من بلداننا بينما هي حاصلة في أماكن أخرى. على كل حال، نحن لا نستطيع تحمّل هكذا زيادة وسوف نتّخذ القرارات اللازمة لتفاديها.

أقساطنا الى ٤٥ مليون دولار

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نحن نتوقّع زيادة ١٢٪ على أقساطنا التأمينية لكي تصل إلى ٤٥ مليون دولار أميركي. كما نتوقع زيادة أرباحنا بنسبة ٢٠٪ لتصل إلى حوالى خمسة ملايين دولار أميركي.■

ادوار طرابلسي (اسوريكس ASSUREX - لبنان)

نؤيد اعتماد مشروع القانون الكندي على ان تؤخذ ملاحظات جمعية شركات الضمان بالاعتبار

قبل ان يتسلم منصب المدير العام في اسوريكس ASSUREX يشغل ادوار طرابلسي المنصب عينه في شركتي البينا ALPINA وزوريخ ZURICH السويسريتين.

وقد تكونت لديه بفعل ممارسته لتلك المسؤوليات نظرة شاملة حول اوضاع التأمين في لبنان، لا سيما حول الفرعين الاكثر تداولا وهما التأمين الصحي والتأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات. وقد شرح لنا طرابلسي خلال الحوار الذي اجريناه معه الاسباب التي تجعل اسعار التأمين الصحي ترتفع باستمرار وصعوبة التحكم بأسعار التأمين الطويل الاجل على السيارات التي تباع بتمويل من المصارف.

خضوع الصناديق للضرائب

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ١٩٩٨ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– مشروع القانون الكندي متطور ويتماشى مع التطور الذي شهده قطاع التأمين في السنوات الاخيرة، ونحن من المؤيدين للمشروع المذكور، على ان تؤخذ في الاعتبار ويعدل وفقا للملاحظات والاقتراحات التي ابدتها جمعية شركات الضمان في لبنان.

هناك فارق بين شركة التأمين وصندوق التعاضد

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– ارتفاع اقساط التأمين الصحي هو نتيجة الارتفاع الباهظ في كلفة الطبابة والاستشفاء وغيرها من خدمات الرعاية الصحية كالتصوير الشعاعي والتحاليل الخ.. والمستمرة بالارتفاع دون توقف، وشركة التأمين مضطرة لتعديل اقساط التأمين كي يمكن لها ان تتحمل تلك الزيادة.

اضاف: هناك فارق بين شركة التأمين وصندوق التعاضد، فشركة التأمين تدفع الرسوم على الاقساط بنسبة ١١ بالمئة اضافة الى ضريبة الدخل المقطوعة على الارباح. اما صندوق التعاضد فلا تستوفى منه تلك الرسوم والضرائب.

والمنطق يفرض ان تخضع صناديق التعاضد للرسوم والضرائب المفروضة على شركات التأمين كي تكون هناك مساواة بين الفريقين، علما بأن جمعية شركات الضمان تعتبر مزاولة صناديق التعاضد للتأمين الصحي وتسويقها للبطاقات الصحية مخالفة للقوانين.

يستحيل على شركة التأمين ان تتحوط لمواجهة التضخم الذي يطرأ خلال مدة التأمين الطويل الاجل على السيارات

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– نرى ان التأمين الشامل وطويل الاجل على السيارات قد أضرّ بالنتائج المالية لشركات التأمين وبمخزونها الاحتياطي. فالتنافس في الاسعار وتوسيع التغطيات جعلا الاقساط تتدنى الى مستويات غير اقتصادية بحيث اضرّت بالنتائج الفنية.

وبرأيي من المستحيل على شركة التأمين ان تترقب او تتحوط للتضخم الذي يطرأ على اسعار قطع الغيار واجور التصليح على امتداد ٤ او ٥ سنوات. مما يجعل من المستحيل على شركة التأمين ان تعد التعرفة الملائمة لتلك البوالص.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لسوء الحظ نعم الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة العالمية جراء الكوارث الطبيعية في العالم سترتد سلبيا على اعادة التأمين في المنطقة العربية.

المستثمرون يتخوفون من توظيف اموالهم في المناطق المضطربة واحداث سوريا لا بد ان تؤثر على لبنان

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– الاحداث التي تسود المنطقة عامة وسوريا خصوصاً سوف تؤثر على قطاع التأمين في لبنان، خصوصاً على تأمين النقل البحري، الجوي والبري.

كما سوف يكون لها تأثير غير مباشر على تشجيع الاستثمار في لبنان لان لبنان يتأثر بالاحداث التي تجري في محيطه والمستثمرين يتخوفون من توظيف اموالهم في المناطق المضطربة .

توقع تحسن النتائج

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نتوقع ان تتحسن النتائج بنسبة ٢٠ و٣٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠. اما بالنسبة الى زيادة الاقساط فنتوقع نموها بنسبة ١٠ في المئة.■

غسان صعب (اليج للتأمين ALIG - لبنان):

سجلنا زيادة في نتائج ٢٠١١ بنسبة ١٠ بالمئة ونتوقع تحسنا في ٢٠١٢

أبدى المدير العام لشركة اليج ALIG غسان صعب الموافقة على تعديل رأسمال شركات التأمين ورفعه الى المستوى المعمول به في الخارج. ولفت الى ان ارتفاع فاتورة الاستشفاء في المستشفيات بنسبة ٧ بالمئة ابتداء من مطلع العام ٢٠١٢ تستوجب حكما رفع اقساط التأمين الصحي اقله بالنسبة ذاتها تجنبا للخسائر.

واشار الى ان سوق الاعادة تفرض شروطها دائما على شركات التأمين وهذا ما يرفع الاسعار، لافتا الى التحضير لبرامج جديدة والى ان نتائج العام ٢٠١٠ سجلت زيادة بنسبة ١٠ بالمئة.

التعجيل بقانون التأمين

■ **هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟**

– نحن نوافق على تعديل المادة التي تحدد رأسمال شركة التأمين ورفع هذا الرأسمال إلى المستوى المعمول به في بلدان عديدة. لبنان لا يحتاج إلى قدوة يتمثل بها، فهناك العديد من المؤسسات الإقتصادية التي يمكنها دراسة الرأسمال المناسب لعمل شركات التأمين ولكن الأهم من ذلك هو إقرار قانون التأمين في أقرب وقت ممكن.

ارتفاع التكاليف ٧ بالمئة

■ **الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟**

– ارتفاع أقساط التأمين الصحي يعود إلى ارتفاع أسعار المستشفيات في لبنان. فمثلا التوقعات في بداية ٢٠١٢ تشير الى ان المستشفيات ستزيد التعرفة بمعدل ٧٪ وهذا يتطلب زيادة في أسعار التأمين الطبي بمعدل لا يقل عن ٧٪، إن شركات التأمين مرغمة على زيادة أسعار التأمين الطبي حتى لا يكون هذا الفرع خسارة على الشركة.

التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات

■ **التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟**

– التأمين الشامل والطويل الأجل يعطي شركات التأمين سيولة وهي الأقساط لعدة سنوات، ولكن التنافس بين الشركات أدى إلى انخفاض الأسعار والى نتائج كارثية في نتائجه الفنية. وباختصار فإن هذا التأمين يعطي الشركات خسائر فنية وفي الوقت نفسه سيولة فائضة.

سوق الإعادة دائما تفرض شروطها على شركات التأمين

شروط سوق الاعادة

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– سوق الإعادة دائما تفرض شروطها على شركات التأمين وهكذا ترتفع الأسعار وتنخفض وفقا لربح الإعادة أو خسارتها. وخسارة الإعادة لا تكون دائما بسبب الكوارث الطبيعية أو الخسارة الفنية، انما قد تكون الخسارة في الاستثمارات.

برامج جديدة وخطط توسع

■ **برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟**

– البرامج الجديدة التي نحضر لها هي في مجال التأمين الطبي والسيارات. كما أننا نحضر للتوسع خارج لبنان وفتح فروع في ٢٠١٣ في مناطق عدة في العالم العربي.

■ **ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– نتائج الـ ٢٠١١ هي زيادة ١٠٪ بالإنتاج والأرباح. كما أننا نتوقع ١٥٪ زيادة في الأقساط في ٢٠١٢. ■

انطوني الفضل (نورث انشورنس NORTH INSURANCE):

شركات التأمين اللبنانية تأثرت سلبا بالاحداث العربية والتأمين الطويل الامد على السيارات تحوّل الى عبء عليها

الشيخ انطوني فيكتور الفضل نائب الرئيس في شركة نورث للتأمين NORTH INSURANCE قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان احداث «الربيع العربي» كان لها انعكاسات سيئة على شركات التأمين في لبنان، اذ ادت الى تقلّص حجم خدمات التأمين التي تقدمها شركات التأمين في لبنان والتي تتعلق ببضائع منقولة الى الدول العربية بأخطار كائنة هناك.

من جهة اخرى شكا الفضل من منافسة غير عادية تتعرض لها شركات التأمين من قبل صناديق التعاضد التي تمارس التأمين الصحي وتسوّق البطاقات الصحية من عامة الناس، علما بأنها لا تخضع لاي نوع من انواع الرقابة او الضرائب والرسوم، وهذا الواقع يخالف احكام القوانين النافذة في لبنان ولا يجوز ان يستمر.

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– بالنسبة الى تعديل قانون التأمين النافذ حاليا برفع رأسمال شركات التأمين نظن ان ذلك قد يؤثر ايجابا على قطاع التأمين اذ قد يسمح بزيادة ملاءة الشركات. ولكن لا بد من الاشارة الى ان مبلغ ١٥ مليون دولار اميركي هو نسبة مرتفعة مقارنة مع القانون الحالي اي بزيادة ١٠مرات دفعة واحدة. كما وان تعديل مادة واحدة لا يغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من ١٠٠ مادة اذ قد يكون يتضمن قوانين مستحدثة وجيدة اكثر. اننا نقترح زيادة تصاعدية على مراحل تصل الى مبلغ ٥ ملايين دولار اي ٧,٥ مليارات ليرة لبنانية على الشركات العاملة حاليا ورأسمال ١٥ مليون دولار للشركات التي تطلب ترخيصا جديدا.

لا يجوز لصناديق التأمين الصحي ان تستمر بالعمل في كنف «وزارة الزراعة»

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– ان الارتفاع المطرد لاقساط التأمين الصحي هو نتيجة الارتفاع المستمر لاسعار الاستشفاء لدى مقدمي الخدمات الطبية واسعار الادوية. لذلك على شركات التأمين ايجاد وسيلة لضبط ارتفاع الكلفة الاستشفائية وذلك عبر خلق تكتل وتعاضد في ما بينهم تجاه بعض مقدمي الخدمات الطبية. اما بالنسبة للصناديق التعاضدية فهي تشكل منافسة كبيرة لشركات التأمين، مع العلم ان هذه الاخيرة تغطي منافع اكثر مما تغطيه الصناديق التعاضدية ويمكنها اضافة منافع جديدة مدروسة. كما يجب مساواة صناديق التعاضد بشركات التأمين اي بإجبارها على دفع الضرائب والرسوم ووضع رأسمال مناسب لطبيعة عملها، واخيرا بوضعها تحت سلطة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد وليس وزارة الزراعة.

التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– بالرغم من ان التأمين الشامل والطويل الامد على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين ويعتبر الاكثر انتاجية، لكنه اصبح عبئا على شركات التأمين اذ ان الخسائر التي مني بها هذا القطاع قد فاقت التوقعات وهذه الخسائر تمتد على عدة سنوات بما يؤثر على النتائج.

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– من وجهة نظرنا ليس هناك من مبرر للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في لبنان لانه لم تحصل فيه منذ زمن بعيد اي كوارث طبيعية تكبدوا الخسائر من جرائها. فعليهم الاخذ في الاعتبار كل دولة على حدة او بالاحرى كل منطقة على حدة لدرس وضعها وتحديد اسعار تغطيتها.

تقلص التأمينات المتعلقة بالاسواق العربية والسورية

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– نظن ان الاحداث التي جرت في المنطقة العربية عامة وسوريا تحديدا قد اثرت علينا وعلى قطاع التأمين في لبنان بسبب تقلص التأمينات المتعلقة بالاسواق العربية والسورية.

نتائج هذه السنة كانت جيدة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ان نتائج هذه السنة كانت جيدة ونحن بصدد تحضير عدة مشاريع جديدة سوف يتم الاعلان عنها فور انجازها.■

محمد الهبري (شركة الفجر للتأمين AL FAJR GULF - لبنان):

لقد اعدنا هيكلة الشركة وادخلنا كفايات مميزة واستحدثنا اقساما جديدة

قدّم مدير عام شركة فجر الخليج للتأمين في لبنان محمد الهبري عرضا عن الهيكلية الجديدة والاقسام المستحدثة والمحفظة المتوازنة والانظمة المعلوماتية المستخدمة لتسهيل الاعمال، ورأى ضرورة رفع رأسمال شركات التأمين في لبنان على ان تمنح ثلاث او اربع سنوات للتطبيق، مطالبا بأن تخضع صناديق التعاضد للجنة الرقابة في وزارة الاقتصاد والتجارة، واعدا بإطلاق منتجات جديدة خاصة بالاطفال.

منتجات ٢٠١٢

■ تسلمتم ادارة الشركة منذ حوالى السنة، ما الذي استطعتم أن تحدثوه فيها؟

– خلال السنة الماضية قمنا بإعادة هيكلة الشركة وذلك عبر تنقيح جميع الأقسام بعناصر بشرية ذات كفاءات عالية. كما واستحدثنا أقساماً جديدة مثل قسم الموارد البشرية، والتدقيق الداخلي. أما بالنسبة للتأمين على الحياة فقد وضعنا خلال العام الماضي الأسس لهذا الفرع من حيث العناصر البشرية ، اعادة التأمين والمنتجات وسنقوم بطرح هذه المنتجات خلال العام ٢٠١٢.

كما قمنا السنة الماضية بدراسة محفظتنا التأمينية وعملنا على تحويلها الى محفظة متوازنة مربحة تتضمن جميع فروع التأمين .

وأخيرا انتقلنا الى مكاتبنا الجديدة في منطقة العدلية وسنباشر العمل بنظام المعلوماتية الجديد ابتداءً من ١/ ١/ ٢٠١٢.

تجديد العقود

■ ما الذي يميز شركتكم عن سواها من شركات التأمين اللبنانية خصوصاً وأنها تتلقى الدعم من شركتي فيرفاكس الكندية للتأمين وشركة الخليج للتأمين؟

– ان انضمامنا لشركة الخليج للتأمين والمملوكة من شركة المشاريع القابضة وشركة Fairfax الكندية وهي من أكبر المستثمرين في قطاع التأمين بالعالم، كان له أثر ايجابي على الشركة خلال العام الماضي وخاصة من حيث ورش التدريب للموظفين، كما وبعلاقتنا مع معيدي التأمين اذ اننا وبسبب انضمامنا الى هذه المجموعة الضخمة تمكنا من الحصول على سعة استيعابية من كبار معيدي التأمين العالميين وعلى رأسهم شركة Munich Re وقدرها خمسة وسبعون مليون دولار أميركي وهي من اكبر اتفاقيات اعادة التأمين في المنطقة .

■ نحن على أبواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢ ، هل ترون مبرراً للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً اضافية جديدة وارتفاعاً في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– عام ٢٠١١ كان سيئاً على معيدي التأمين نتيجة الكوارث الطبيعية في العالم والأحداث الساسية في المنطقة العربية، أما بالنسبة الينا كشركة من شركات الخليج للتأمين فتربطنا علاقة وثيقة بمعيدي التأمين وقد قمنا بتجديد اتفاقياتنا من دون تغييرات جذرية.

الصناديق تحت الرقابة

■ هناك رأي يقول إن قانون التأمين النافذ حالياً والذي عدل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد راسمال شركة التأمين ب ٢،٢٥٠ مليار ليرة أي ١،٥ مليون دولار أميركي، بحيث يرفع الى ما يقارب ١٥ مليون دولار أميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف كم أكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– ان القانون النافذ حالياً يحتاج الى تعديلات عدة ولكن كخطوة أولى علينا رفع رأسمال الشركات على أن تمنح هذه الأخيرة فترة سماح من سنتين الى ثلاث سنوات لتقوم برفع رأسمالها .

ان هيئة مراقبة شركات الضمان في وزارة الاقتصاد تقوم بعمل ممتاز بالامكانيات المتواجدة لديها رغم تشددها في الشروط والاحكام في هذه الظروف الصعبة .

ضرورة خضوع صناديق التعاضد لرقابة وزارة الاقتصاد

■ الارتفاع المطرد لأقساط التأمين الصحي جعل حصة ركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلص الى أقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقاً لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد ، أو يمتنعون عن تجديد عقد التأمين كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– ان الكلفة الاستشفائية في لبنان ترتفع سنة بعد سنة مما اجبرنا على زيادة اسعار التأمين الصحي، اذ أن العملاء باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد التي تنافسنا بسبب إعفائها من دفع الرسوم والضرائب، ان هذه الصناديق لو تم تنظيمها ومراقبتها بشكل صحيح على أن تكون تحت رقابة وزارة الاقتصاد لتمكنا من التعاون معها وتقديم خبراتنا لها بما في ذلك من مصلحة للرعاية الصحية كما والمؤمن في لبنان.

نتائج فنية جيدة

■ التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الأولى بين فروع التأمين الأكثر انتاجاً للاقساط، هل تعتبرون ذلك أمراً ايجابياً؟ وهل أنتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– لقد توقفنا منذ فترة عن العمل بالتأمين الطويل الأمد للسيارات وذلك لاعتبارات مختلفة، مع اعتقادنا ان هذا النوع من التأمين لو نظم بشكل جيد لكان مردوده ايجابياً ولكن وفي ظل المنافسة والمضاربات نتوقع نتائج فنية سلبية.

■ ماهي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً جيداً خلال الأشهر التسعة الأولى مع نمو بحوالى ٣٠٪ مقارنة مع الفترة نفسها من السنة الماضية. كما حققنا ربحية مقبولة في ظل الأوضاع الصعبة والأزمات التي يمر بها البلد.

■ هل من مشاريع معينة لعام ٢٠١٢؟

– كما ذكرنا سابقاً فاننا مع بداية العام سنبدأ العمل مع نظام المعلوماتية الجديد كما أننا سنواصل تدعيم جميع ادارتنا بالعناصر البشرية الشابة، وأخيراً سنقوم برعاية أحد أهم وأكبر المشاريع الخاصة بالأطفال وذلك بغية توعيتهم على أهمية التأمين وسنقوم بالاعلان عن هذا في الوقت القريب.■

عيب .. وألف عيب

بقلم انطوان حنا بشاره
مساعد مدير عام شركة LIA INSURANCE

ألم يحن الوقت لكي يعي أقطاب التأمين في العالم العربي ورجال الأعمال والمستثمرون أهمية الاتكال على الذات نظراً لما تحوي هذه المنطقة من ثروات هائلة وخبرات كبيرة تعزز موقعها على خريطة التأمين العالمية؟

ألم يحن الوقت أن ننزع عنا لباس الخراف وننتظر قرارات الشركات العالمية كي تعطينا درساً في تقييم المخاطر وتضع بنداً بعد بند كلما دعت الحاجة تقيها من المخاطر حتى باتت اتفاقيات إعادة التأمين مليئة بالإستثناءات؟

ألم يركب الهمّ في نفوس غالبية المسؤولين عن الشركات العربية في هذه الأيام، أيام تجديد اتفاقيات إعادة التأمين وقد التقينا بعضنا ببعض والكل يسأل ماذا حلّ بك؟ أي ماذا كان قرار الشركة التي كنت تتعامل معها عبر السنين والآن تضيّق عليك وعلى زبائنك بشروطها الجديدة دون الاكتراث بعلاقتك مع أسواقك، وبدون دراسة أعمالك بشكل مهني. بل انها تذهب أبعد من هذه الحدود لكي تقول لك أننا قد نضطر الى وقف اتفاقيات الاعادة في حال تنفيذ العقوبات أو غيرها على أية دولة من الدول العربية، وقد تأتي هذه الخطوة مع مفعول رجعي بتجميد جميع المستحقات عليها.

عيب وألف عيب علينا.

أكتفي بهذا القدر من الكلام وأتمنى على القادة السياسيين في مناطقنا (الذين لا يعرفون معنى كلمة السياسة وهي تدبير أمور الناس) والقادة الاقتصاديين أن يفهموا المغزى من هذا الحديث ويعملوا على إيجاد حل يحفظ سمعة مهنة التأمين وكرامة العاملين فيها في المنطقة العربية.

وأخيراً أتمنى لمناطقنا الازدهار ولقطاع التأمين العربي التخلص من كل أنواع التبعية.

وكل عام وأنتم بخير.

Arab Assurance Advisors SARL
Insurance Consultants

Sami Solh Boulevard
Kalot Center , 6th floor
Telephone: +961 1 399 009
Fax: +961 1 399 009
E-mail: aaa@aaa-lb.com
Website: www.aaa-lb.com
P.O. Box: 14-5210 Beirut - Lebanon

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

ميشال حاصباني (كونفيدنس CIG):

عقود التأمين الصحي يجب ان تعفى من الرسوم والضرائب كي يمكن لشركات التأمين ان تخفض قسط التأمين

كونفيدانس انشورنس غروب CONFIDENCE INSURANCE GROUP (CIG) شركة تأمين لبنانية تتبع سياسة اكتتابية محافظة وهي تنشط في مجال التأمين الصحي بقوة.
مديرها العام ميشال حاصباني قال لنا انه يجب ازالة السبب الذي يدفع الناس الى تأسيس صناديق تعاضد لتمارس التأمين الصحي والسبب هو كون البطاقات الصحية التي يصدرها الصندوق التعاضدي لا تخضع للرسم البلدي والرسم المالي ومجموعهما ١١ بالمئة. اضف الى ذلك ان صناديق التعاضد معفاة من ضريبة الدخل. وقال «عند اعفاء عقود التأمين الصحي من الرسوم والضرائب يمكن لشركات التأمين ان تخفض قسط التأمين الصحي بحيث يصبح في متناول سائر الناس». وعارض حاصباني بشدة فكرة رفع الحد الادنى لرأسمال شركة التأمين الى ١٥ مليون دولار اميركي قائلا «ان شركات التأمين تجيّر الاخطار الى شركات الاعادة بموجب اتفاقات سنوية، ولذا فهي لا تحتاج الى رأسمال بذلك الحجم».

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– لا أوافق بالمطلق على رفع رأسمال شركات التأمين الى خمسة عشر مليون دولار مجاراة لدول شقيقة لها خصائصها واوضاعها الخاصة، اذ ان رفع الرأسمال الى هذا الحد لا تتحمله معظم الشركات في لبنان، فضلا عن عدم جدوى رفعه الى هذا الحد كون ملاءة الشركة تقاس باستثماراتها وتوظيفاتها. اضف الى ذلك ان العامود الفقري للشركة هو في الاتفاقيات التي تبرمها مع معيدي التأمين الاجانب الذين يتحملون النسبة الاكبر من المخاطر. لذا لا ارى سببا وجيها لرفع الرأسمال الى هذا القدر.

الغاء الرسوم المالية والبلدية على اقساط التأمين

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– يمكن تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية بإلغاء الاسباب الاساسية التي تدفع الى انشاء صناديق التعاضد واهمها الغاء الرسوم المالية والبلدية على اقساط التأمين، مما

شركات التأمين تسند الاخطار الى شركات الاعادة وليست بحاجة الى رأسمال ضخم

يدفع بالمضمونين الى التعاقد مع شركات التأمين بأسعار افضل.

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– لا اعتبر التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف امرا ايجابيا، كون المصارف التي تمول هكذا عمليات معظمها تمتلك شركات تأمين خاصة، وبالتالي الاستفادة محصورة بعدد قليل جدا من الشركات.

اما النتائج الفنية لفرع التأمين هذا فأعتقد انها سلبية، كون المضاربة قوية والاقساط خفيفة، مما يرتدّ على الخدمة وطريقة معالجة الحوادث.

من الطبيعي ان يقوم معيدو التأمين بفرض شروط جديدة على شركات التأمين

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد

اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بالتأكيد ومن خلال اجتماعاتنا مع معيدي التأمين الاجانب، فقد علمنا انهم سوف يعيدون النظر في اسعار التغطيات في المنطقة العربية ارتفاعا، اولا لتكبدهم خسائر كبيرة نتيجة العوامل والكوارث الطبيعية التي منيت بها بلاد الغرب، وثانيا للظروف الاستثنائية التي يمر بها الشرق الاوسط والبلاد العربية، فإنه من الطبيعي ان يقوم معيدو التأمين بفرض شروط جديدة على شركات التأمين.

تأثر قطاع التأمين في لبنان بنتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص محدود جدا

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– اعتقد ان تأثر قطاع التأمين في لبنان بنتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص محدود جدا باستثناء فرع تغطية المركبات التي تعبر من لبنان الى سوريا، فإن احتمال تضرر هذا الفرع من التأمين اكثر من غيره وارد، ولكن شركات التأمين اللبنانية يمكن بكل سهولة ان تتأقلم معه وتحتويه.

تطور في الاعمال رغم الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نتوقع نهاية العام ٢٠١١ نتائج مرضية قياسا لعام ٢٠١٠ مع تقدم وتطور في الاعمال بمعدل لا بأس به رغم الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد.■

ايلي طربيه (شركة الاعتماد اللبناني للتأمين واعادة التأمين):

تعديل مادة زيادة رأسمال الشركات ليس كافياً

رأى مدير عام شركة الاعتماد اللبناني للتأمين واعادة التأمين CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES SAL ونائب رئيس جمعية شركات الضمان ايلي طربيه ان تعديل مادة زيادة رأسمال الشركات ليس كافياً، واستبعد ان تنافس صناديق التعاضد الشركات لعجزها عن تقديم الخدمات الصحية التي توفرها الأخيرة، مشيراً الى ان الشركة تمكنت من زيادة ربحيتها وجددت كافة عقود التأمين مع زبائنها وزادت محفظتها بنسبة ١٠٪ عن العام ٢٠١٠.

مواكبة تطور صناعة التأمين

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– إن تعديل مادة واحدة من قانون التأمين النافذ حاليا وهي زيادة رأسمال شركة التأمين إلى ١٥ مليون دولار أميركي ليس كافيا. فقانون عمل شركات الضمان يجب أن يواكب التطور الذي لحق بقطاع التأمين منذ عام ٢٠٠٣ وحتى ٢٠١١ وزيادة الرأسمال ليست الثغرة الوحيدة في القانون التي ينبغي معالجتها، فقد لحظ مشروع التأمين الجديد مسائل أخرى أهمها تنظيم لجنة الإشراف على قطاع التأمين، حوكمة شركات التأمين، شروط عمل المدققين بالحسابات والإكتواريين، عمليات الدمج في حال حصولها وتنظيم نشاط عملاء ووسطاء التأمين.

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– إن ما نلمسه هو العكس تماما، إذ إن معظم المضمونين جددوا عقود التأمين الصحي خاصتهم بالإضافة إلى حصول زيادة في محفظة التأمين الصحي خلال العام ٢٠١١. يبقى إن صناديق التعاضد مهمتها محددة ومحصورة بالفئة المنتسبة إليها ولا يمكنها أن تقدم الخدمات الصحية التي توفرها شركات الضمان لكل الناس أو أن تقدم لهم جميع أنواع البرامج التأمينية الصحية.

تعويض عن الخسائر

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– كان التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف يحتل المرتبة الأولى بين فروع التأمين الأكثر إنتاجا حتى نهاية العام ٢٠١٠. لكن في ٢٠١١ سجّل بيع السيارات تراجعا ملحوظا كما باتت المصارف تحدد سقفا للقروض على السيارات وتوجه التسليفات إلى قطاعات يكون فيها المواطن أكثر حاجة إليها كقروض الإسكان والتعليم. كذلك، وجدت شركات الضمان المحلية بعد مراجعتها لنتائج التأمين الشامل على السيارات والممولة من المصارف أن الخسائر كبيرة يضاف إليها المصاريف الإدارية للشركة التي ساهمت في ارتفاع معدل الخسارة المجمعة إلى ١٢٠ في المئة Combined ratio ما دفع الشركات إلى تكوين احتياطيات إضافية لتغطية كلفة الحوادث المدفوعة والعالقة. إلا أنه منذ سنة تقريبا قامت الشركات بمراجعة دقيقة لهذا البرنامج وعملت على تعديل الأقساط ووضع نسبة تحمل أقلها ١٠٠ دولار أميركي عن كل حادث. أما الأمر الأكثر إيجابا فهو تحول محفظة تأمين السيارات لدى الشركات المحلية من تأمين على المسؤولية المدنية بمعظمها إلى تأمين شامل مما زاد الوعي التأميني لدى المقترض ودفعه عند انتهاء مدة القرض الى إبقاء التغطية كما هي أي تأمين شامل، ما زاد حجم المحفظة التأمينية لدى معظم الشركات وساهم في التعويض ولو قليلا عن خسائر تأمين السيارات الممولة بقروض من المصارف.

تأثر سلبي بالأحداث في سوريا

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– نعم، إن العام ٢٠١١ كان الأسوأ لمعيدي التأمين كافة الذين يؤمنون التغطية للكوارث الطبيعية حول العالم حيث الهزات الأرضية المتلاحقة في اليابان والمدمرة منها والأعاصير في أميركا والفيضانات في تايلند وقعت في العام نفسه، ولم يكن متوقعا أن تحصل في الفترة نفسها من العام وليس بهذا الحجم أيضا، ما دفع بعض معيدي التأمين إلى الإقدام على رفع كلفة ضمان الكوارث الطبيعية إلى ثلاثة أضعاف أو الإحجام عن تقديم هذه التغطية في البلدان المعرضة أصلا لإحدى هذه الأخطار، مع العلم ان المنطقة العربية ليست بمنأى عن حصول الكوارث الطبيعية كالفيضانات في السعودية والهزات الأرضية في لبنان وسوريا.

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– تأثر قطاع التأمين في لبنان فعلا نتيجة الأحداث في سوريا على النحو الآتي:

أولا، تأثرت الشركات اللبنانية التي لديها فروع في سوريا إذ إن حجم أعمالها تضاءل إلى الثلث إن لم يكن أكثر بالرغم من محافظتها على ربحيتها للعام ٢٠١١.

ثانيا، تأثر قطاع التأمين في لبنان من ناحية عدم إمكانية بيع البطاقة البرتقالية على الحدود نتيجة تراجع الطلب عليها والتي كان يشتريها كل مواطن متوجه إلى سوريا ومنها إلى الأردن عبر الحدود البرية.

زيادة في الربحية وتجديد كافة العقود

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ان النتائج المقدرة لشركتنا هي زيادة في الربحية للعام ٢٠١١ مقارنة مع العام ٢٠١٠ بمعدل ١٠ في المئة مع المحافظة على تجديد كافة العقود المنتهية في العام ٢٠١١، وزيادة في حجم المحفظة التأمينية التي تقدر بعشرة في المئة مقارنة مع العام السابق. ■

جوزف خوام (سيكوريتي للتأمين SECURITE ASSURANCE)

تجاوزنا صفة الشركة المحلية وبتنا نقبل اخطار الاعادة عبر شركة تابعة ومسجلة في بريتش فرجين ايلاندز

ليس من المنطقي ان يبقى رأسمال شركة التأمين اللبنانية ١,٥ مليون دولار، ومن الضروري التمثل بالدول المحيطة حيث رأسمال الشركات هناك يفوق ١٥ مليوناً، وانا اقترح ان يصار الى اعتماد مبلغ ١٠ ملايين دولار اميركي حدا ادنى لرأسمال الشركة التي تتعاطى التأمينات العامة NON LIFE و١٥ مليون دولار للشركة التي تتعاطى تأمين الحياة والادخار.

الكلام هو للرئيس التنفيذي لشركة سيكوريتي للتأمين اللبنانية SECURITE جوزف خوام.

وقال ان سياسة CASH COW أي الاكتفاء بالاسواق ذات المردود المالي للشركة لم تعد تصلح لايامنا هذه، وعلى شركة التأمين ان ترتفع الى مستوى STAR Company أي الشركات المتألقة مهنياً وتقنياً كي تكون مجدية اقتصادياً في كل الأسواق.

تعديل مادة وحيدة من قانون التأمين النافذ حاليا فكرة جيدة وتعجّل برفع رأس المال

■ **هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الاالى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢.٢٥٠ مليار ليرة اي ١.٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟**

– أوافق هذا الرأي تماماً وأناشد وزارة الاقتصاد بإلحاح وتكرار بزيادة رأسمال شركات التأمين اللبنانية الى ١٥ مليون دولار.

اضاف: نحن ندرك انه لا يمكننا تبسيط الموضوع واختصار قانون التأمين بمادة واحدة والمتعلقة برأس المال، ولكن هذه المادة هي في رأيي الأهم وبالإمكان تعديلها بصورة عاجلة وسريعة.

وانا اقترح ان يفرض على شركات التأمين ان ترفع رساميلها الى عشرة ملايين دولار إذا كانت شركات تأمين عامة NON LIFE والى ١٥ مليوناً إذا كانت شركات تأمين على الحياة (LIFE) على ان تعطى الشركات القائمة حاليا مهلة تتراوح بين ٣ و٥ سنوات لتصحح وضعها.

وقال خوام: عندما تزيد شركة التأمين رأسمالها يتغير أداء المساهمين فيها ووجودهم وطريقة عملهم ومراقبتهم لأموالهم الخاصة التي استثمروها في الشركة والتي تحتم عليهم سلوكاً مهنياً جيداً، فلا يعود باستطاعة القيمين على الشركات المضاربة بالأسعار والتهرّب من الحوادث الخ.

ونحن في شركة سيكوريتي للتأمين استبقنا الامر ورفعنا منذ سنوات رأسمالنا الى ١٥ مليون دولار، وذلك لأن لدينا واجهة على الدول العربية ونتعامل مع شركات إعادة تأمين كبيرة ونتعاطى إعادة التأمين مع شركات تأمين محلية وعربية. وذلك من خلال شركة International Security Assistance التي نملكها وهي مسجلة في جزيرة بريتش فرجين البريطانية BRITISH VIRGIN ISLANDS.

الفرع الصحي الأخطر لما يتطلبه من ادارة حكيمة ومتأنية وأسعار مدروسة

■ **الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟**

– في رأيي، لا نستطيع القيام بشيء لإعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية كون سوق التأمين اللبنانية وصلت الى مرحلة الإشباع حيث انفرز المضمونون الى فئات، فمنهم من اكتتب في شركات تناسبهم، ومنهم من توجهوا الى صناديق التعاضد لاعتبارات خاصة، والباقون توجهوا الى صندوق الضمان الإجتماعي.

اما السبب في ارتفاع اقساط التأمين الصحي فهو ان فاتورة المستشفيات تزيد سنوياً، واذكر هنا ان فرع التأمين الصحي هو الأخطر بين فروع التأمين كافة، اذ سبق وأدّى الى إفلاس عدد من الشركات، لما يتطلبه من إدارة حكيمة ومتأنية وأسعار مدروسة.

■ **التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟**

– التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات كارثة حقيقية نزلت بشركات التأمين اللبنانية، لذا أوقفنا عمليات إصدار هذا النوع من البوالص منذ ثلاث سنوات، الا اننا حافظنا على علاقة طيبة بالمصارف.

اضاف خوام: ان التأمين الطويل الاجل يعرّض شركة التأمين لاخطار لا يمكن ترقبها، فخلال السنوات الخمس يتعرّض المؤمن له لحوادث متتالية، ما يكبد خسائر كبيرة، بالإضافة الى ان أسعار قطع التبديل في ارتفاع مستمر، نظراً الى تقلّب أسعار العملات الاجنبية.

وشركة سيكوريتي إحدى أوائل الشركات التي دخلت سوق عقود التأمين الشامل والطويل على السيارات، وإحدى أوائل الشركات التي خرجت منها، وما زلنا حتى الآن نعالج ذيول الخسائر التي تكبدناها في هذه السوق.

وقال: ومع ذلك اقول نحن مستعدون للدخول مجدداً الى هذه السوق، في حال تحسن وضعها وتم تنظيمها لأننا نبغي الربح في عملنا ولا ندير شركتنا إلا بطريقة علمية.

■ **ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– كان العام ٢٠١١ مهماً جداً بالنسبة الى شركتنا بحيث شهدنا تطوراً كبيراً وزيادة في الإنتاج في فروع التأمين كافة، وذلك كله يعود الى النشاط الذي نقوم به والخدمات المتميزة التي نقدمها للزبائن، مع حرصنا على توسل أحدث الوسائل التكنولوجية.

اضاف: وبرغم الوضع الاقتصادي غير المستقر في لبنان، حققنا خلال العام ٢٠١١ زيادة في حجم أعمالنا بنسبة ٥٠ في المئة في بعض الفروع. كذلك انتقلنا في ٢٠١١ من استراتيجية CASH COW الى استراتيجية الشركة المتألقة، تقنيا، وماليا ومهنيا STAR COMPANY وبدأنا في أعمال إعادة هيكلة الشركة من جديد واستحدثنا أفضل التقنيات لإنجاز المعاملات آلياً، كذلك استعنا بقسم التكنولوجيا المعلوماتية للمساهمة في إنجاز الأعمال بأسرع وقت ممكن وبسهولة أكبر بهدف تسهيل المعاملات وتفعيل الخدمات.

وقمنا أيضاً بتطبيق البرامج المعلوماتية الذكية التي تسمح للعاملين في الشركة بالاطلاع على المعلومات كافة والأرقام مباشرة من على شاشة الحاسوب.

بالإضافة الى ذلك، نعمل ضمن نطاق النظام المعروف باسم الـManagement System Performance الذي يساعدنا على بناء شبكة بين جميع الأقسام داخل الشركة، وبات كل موظف يدرك المهام المطلوبة منه والمهارات التي يجب ان يتمتع بها لإنجاز الأعمال المناطة به على أكمل وجه.

من جهة اخرى فإن هذا النظام يمكننا ان نتعامل بطريقة فعّالة مع وسيط التأمين الذي له أهمية كبيرة بالنسبة الينا في فتح الأسواق وتقديم الأفكار وغيرها من الأمور. ■

فؤاد صوايا (بيريتوس للتأمين واعادة التأمين BERYTUS - لبنان):

اعادة النظر بتسعيرة الصندوق الوطني للضمان
حل يضع حدّاً لارتفاع اقساط الشركات

نوه فؤاد صوايا المدير العام لشركة بيريتوس BERYTUS للتأمين واعادة التأمين بالتعديلات التي ادخلت الى قانون التأمين، بحيث جعلت الشركات تحوز احتياطات كافية لمواجهة اي طارئ، ورأى من اعادة النظر بتسعيرة الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي حلا لحد الشركات من ارتفاع اقساطها، معتبرا ان التأمين الشامل والطويل الأمد على السيارات يعرض الشركات لخسائر مالية كونه يحرمها من ممارسة أبسط قواعد الاكتتاب.

نقاط تستوجب التوضيح

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– التعديلات التي ادخلت على قانون التأمين الحالي نظمت الى حد كبير هذا القطاع حيث اصبحت الشركات العاملة في لبنان لديها احتياطات كافية لمواجهة اي طارئ، كما نظمت العلاقة بين الوسطاء والشركات، هذا مع التأكيد على وجود بعض النقاط في قانون التأمين الحالي تستوجب التوضيح او التعديل. اما في ما خص الرأسمال المقترح فمعظم الشركات قد اجبرت على تعديل رأسمالها بعدما طبقت التعديلات، سيما تلك الصادرة عام ٢٠٠٣ وان كان هذا بعد حين، مع العلم ان المبلغ المقترح وهو ١٥ مليون دولار يعتبر مرتفعا.

برامج تستثني المستشفيات الجامعية

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– اصبحت كلفة الاستشفاء في لبنان مرتفعة جدا، ما جعل اصحاب الدخل المحدود يلجأون الى الضمان الاختياري او صناديق التعاضد التي نشأت بصورة عشوائية من دون اي رقابة، وهي معفاة من الضرائب والاحتياطات والتي شكلت مضاربة غير مشروعة لشركات التأمين. الحل كما اتصوره يكمن في اعادة النظر بالتسعيرة لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي بما يجعل الفارق بين تسعيرة الضمان وتسعيرة المستشفى يتقلص، عندها تستطيع شركات الضمان الحدّ من ارتفاع اقساطها بما يخدم المؤمن.

من جهة اخرى يمكن للشركات استحداث برامج تأمينية تستثني المستشفيات الجامعية وبذلك تخفف من كلفة التأمين.

تغطية اخطار سيئة

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– التأمين الشامل والطويل الامد على السيارات والممول من المصارف يعرض الشركات لخسائر مالية كونه يحرمها من ممارسة أبسط قواعد الاكتتاب، وبالتالي تصبح الشركة مجبرة على تغطية اخطار سيئة MAUVAIS RISQUES من دون التمكن من الغائها في غياب اي نص قانوني يسمح بذلك.

كما يحرم الشركة حق التعديل في الاقساط نتيجة معدل خسارة سيئة LOSS RATIO كونها عقودا طويلة الامد ومدفوعة سلفا، ناهيك عن نسبة التضخم INFLATION وغلاء المعيشة التي يمكن ان تحصل خلال فترة العقد والتي تلعب دورا اساسيا في تحديد الاقساط.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققت الشركة نموا يوازي تقريبا ٢٧ في المئة مقارنة بنتائج عام ٢٠١٠. ■

مدنت لبنان تتبنى المبارز على الكرسي المتحرك الياس سمعان لبطولة كأس العالم في ألمانيا

أعلنت شركة مدنت لبنان انها سترعى المبارز بالسيف على الكرسي المتحرّك العالمي **الياس سمعان** البالغ من العمر ٢٧ عاماً وذلك خلال العام ٢٠١١، في إطار تعهدها بأن تشكل فرقاً في حياة الأشخاص.

وبالمناسبة قال النائب العام للشركة **وليد حلاسو**: «من واجبنا دعم الشبان اللبنانيين الطموحين ومساعدتهم على تحقيق أحلامهم. لذا، يشرّفنا التعاون مع **الياس** الذي بات اسمه مرادفاً لعزيمة كل لبناني يعرف كيف يتحدّى أكبر العقبات مهما كانت صعبة لتحقيق إنجازات لا يستهان بها».

وكان **الياس سمعان** قد اكتشف انه يعاني خللاً عضلياً شاملاً في سن السادسة ولكنه تحدّى مفهوم «الإعاقة» ليصبح اليوم لاعباً رياضياً على مستوى عالمي.

في العام ١٩٩٢، انتقل **سمعان** برفقة عائلته للعيش في فرنسا فيما كان لبنان يفتقر الى الخدمات والبنى التحتية اللازمة التي يحتاج اليها **الياس** والتي حالت عشرات السنين من الحرب دون ان تتوفر في بلده الأم.

وفي فرنسا، اكتشف **الياس** دائرة المبارزة في فانسين وقد نال تدريبه في نادي SCUF للمبارزة في باريس قبل ان يبدأ بالمشاركة في البطولات.

في العام ١٩٩٧ احتل **الياس** المرتبة الثالثة في بطولة French Cadet Fencing Championship الفرنسية ووصل الى النهائيات في العام ١٩٩٩ في بطولة FRENCH FENCING CHAMPIONSHIP.

وبعد احتلاله المرتبة ١٥ بين ٤٢ مبارزاً في العام ٢٠١١ سيشارك **الياس** في الألعاب الأولمبية لذوي الاحتياجات الخاصة للعام ٢٠١٢. أما المباراة الأخيرة التي سيشارك فيها قبل هذا الحدث المرتقب، فهي مباراة كأس العالم التي ستجري في شهر كانون الثاني (يناير) الحالي في ألمانيا.

روجيه داغر (UFA للتأمين):

التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المقسّطة نتائجه سلبية

روجيه داغر شغل مناصب ادارية ومالية عدة في غير شركة تأمين كبرى مكنته خلال الفترة الطويلة التي عمل فيها من الالمام بالشأن التأميني تقنيا وماليا.

من خلال منصبه كمدير مالي في شركة UFA للتأمين رد باسم الشركة على أسئلة «البيان الإقتصادية» كما يلي:

■ هناك رأي يقول ان قانون التأمين النافذ حاليا والذي عدّل بصورة شاملة سنة ٢٠٠٣ لا يحتاج الا الى تعديل مادة واحدة هي تلك التي تحدد رأسمال شركة التأمين بـ ٢,٢٥٠ مليار ليرة اي ١,٥ مليون دولار اميركي، بحيث يرفع الى المستوى المعمول به في سوريا والاردن اي ما يقارب ١٥ مليون دولار اميركي، وامرار تعديل مادة واحدة سهل ويغني عن مراجعة المشروع الكندي المؤلف من اكثر من ١٠٠ مادة، هل توافقون على ذلك؟

– اننا نوافق على رفع رأس مال الشركة الى ١٥ مليون دولار أميركي على أن تتم هذه الزيادة على مراحل لا تتعدى خمس سنوات، الا أننا في المقابل ندعو الى تعديل النسبة المعتمدة في احتساب التوظيفات الفنية المقبولة ولا سيما تلك المتعلقة بالأراضي والعقارات المحددة بـ ٢٥٪ من الاحتياطي الفني على ألا يتجاوز أي عقار ٥٠٪ من أصل الـ ٢٥٪.

اعفاءات تستفيد منها صناديق التعاضد على حساب شركات التأمين

■ الارتفاع المطّرد لاقساط التأمين الصحي جعل حصة شركات التأمين من عدد المضمونين في لبنان تتقلّص الى اقل من ١٠ بالمئة والمضمونون سابقا لدى شركات التأمين باتوا يتوجهون الى صناديق التعاضد، او يمتنعون عن تجديد عقد التأمين. كيف يمكن في رأيكم اعادة تفعيل دور شركات التأمين في مجال الرعاية الصحية؟

– في ظل الوضع الاقتصادي الراهن من الطبيعي أن يلجأ طالبو التأمين الصحي الى صناديق التعاضد المعفاة من الطابع المالي والرسم البلدي على عقد التأمين والتي تبلغ نحو ١١ في المئة. وبرأيي لو تلغى هذه الاعفاءات يفعّل دور شركات الضمان الى حد ما.

التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات

■ التأمين الشامل والطويل الاجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممولة من المصارف بات يحتل المرتبة الاولى بين فروع التأمين الاكثر انتاجا للاقساط، هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل انتم مرتاحون الى نتائجه الفنية؟

– بالطبع لا نعتبر احتلال التأمين الشامل والطويل الأجل على السيارات المباعة بالتقسيط والممنوحة من المصارف المرتبة الأولى انتاجا بين فروع التأمين أمرا ايجابيا، بل على العكس هو أمر سلبي نظرا لنتائجه الفنية التي تحقق خسائر سنة تلو الأخرى.

نعتقد أن على شركات التأمين كافة مراجعة أسعار وشروط هذا التأمين والأخذ في الاعتبار عمر السائق، والتأكد أن السيارة المؤمنة لا يتم تأجيرها اضافة الى اعتماد Franchise على جميع العقود دون استثناء.

تشدد من قبل معيدي التأمين

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– لقد بدأت شركات اعادة الضمان منذ الآن اعتماد اسعار مرتفعة بالنسبة الى تغطية SRCC والعديد منها إما الغى أو قام بتنزيل الحد الأقصى للتغطية.

تأثر الاعمال بسبب الوضع العام

■ برأيكم هل تأثر قطاع التأمين في لبنان نتيجة ما جرى في المنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص؟

– أن الوضع الاقتصادي العام قد تأثر بما جرى بالمنطقة عامة وفي سوريا بشكل خاص، وهذا بالتالي انعكس نسبياً على قطاع التأمين وخصوصا الشركات اللبنانية التي لها فروع في سوريا عطفا على التدني بعدد البطاقات البرتقالية المصدرة.

النتائج

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ان الأقساط المكتتبة في العام ٢٠١٠ قد تدنت في العام ٢٠١١ الا أننا لا نتوقع تراجعا في النتائج. ■

صادق فاضل عليوي (شركة التأمين الوطنية - العراق)

تأمين اخطار العنف السياسي يحتاج الى قدرات وخبرات ليست متوافرة لشركات الاعادة العربية

مدير عام شركة التأمين الوطنية صادق فاضل عليوي قال لنا ان الاحداث التي شهدتها بعض الدول العربية تتجاوز حدود الـ SRCC ولذا تعتبر غير مشمولة في عقود التأمين.
وقال ان شركات الاعادة العربية لاتملك القدرات التي تسمح لها بتغطية اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولذا يجب ان تترك للصناديق المتخصصة بهذا النوع من الاخطار لاسيما الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS كي تعنى بتوفير الغطاء ضد تلك الاخطار في عالمنا العربي.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى الربيع العربي مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لأصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

–كلا، نحن نرى ان الاحداث العربية تجاوزت حدود الـ SRCC وهي بالطبع غير مشمولة في عقود التأمين التي تغطي تلك الاخطار.

اما اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE فتحتاج الى تغطية خاصة تصدر عن صناديق لويدز، او الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS .

■ يطالب بعض الضامنين العرب ان تقوم شركات الاعادة العربية بتوفير الغطاء السياسي لاخطار العنف السياسي، فهل بإمكان هذه الشركات ان تفعل ذلك؟ ماهو رايكم؟

– لا أعتقد انه بإمكان شركات الاعادة العربية ان تغطي اخطار العنف السياسي لان هذا الامر يتطلب قدرات مالية وتقنية كبيرة .

■ هل لشركتكم مساهمات في الدول العربية التي تعاني أضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على اعمال الشركة الأم؟

– نعم لدينا مساهمات وتأثيرها ليس كبيراً لغاية الان، مع توقعي ظهور هذا التأثير بشكل اكبر مستقبلاً.

توازن الإدارة الفنية

■ تجاوزت نسبة اقساط التامين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من ملياري دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الأمارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟

– نعم يمكن ابقاء نتائج التأمين الصحي تحت السيطرة، خصوصا اذا كانت قد تحوطت تقنيا وبشريا لمتابعة تطورات التأمين الصحي وتكاليفه بدقة واستمرار طالما كانت الإدارة الفنية التأمينية متوازنة ذهنيا.

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم لعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟

– نحن متعافون ولم تتراجع نتائجنا ونحن في نمو مستمر. ■

MARSH

NATIONAL OIL COMPANIES CONFERENCE

FEBRUARY 6-8, 2012
INTERCONTINENTAL HOTEL - DUBAI, FESTIVAL CITY

Marsh's National Oil Companies (NOC) Conference has become a must-attend fixture in the global energy sector calendar. Our 2012 Conference, Managing Tectonic Shifts in Risk Landscapes, will bring together global industry leaders and key influencers in open dialogue about the complex and evolving risks faced by NOCs.

Since we last convened we have seen dramatic events that have affected offshore pollution and the environment, political violence and global regulation. We also continue to see the emergence of exciting growth markets and the increasing concerns over energy and water scarcity and how we are looking to renewable energy as an answer.

Through master classes, presentations, panel debates, and case-studies our conference will provide an update on how leading NOCs are dealing with these changes and how they should prepare for the future. Participants will have the opportunity to hear from many NOC leaders and other global experts as they explain what they are doing to manage through these challenging times.

Speak to your Marsh representative for more information;
alternatively visit the website: www.seeuthere.com/Marsh/2012NOC

UIB's CEO DR MUNIR KABBAN:

UIB HAVE MANAGED TO ARRANGE SATISFACTORY COMPROMISES WITH REINSURERS OVER "REVOLUTIONS" RELATED CLAIMS IN BOTH TUNISIA AND EGYPT

UIB of London, which was launched first in Beirut some four decades ago, is now ranked 7th among international insurance and reinsurance brokers. As a matter of fact the company expanded in the last several years and took bases in such important markets as Brazil, Russia, Japan and Singapore, in addition of course to the Arabian Gulf and North Africa.
In a hasty Q and A Dr Munir Kabban, expressed to our editorial manager his views over the ongoing events in the Arab world, affirming his company's ability to provide Arab assets with political violence covers through Lloyd's, where UIB is an appointed broker.
On the other hand Dr Kabban outlined the conditions that Arab Reinsurers should meet prior to engaging in violence risks insurances.

*** UIB is a British company ,operating in the UK, the Euro Zone, BRICS and the Arab World. How would you summarize the present situation in each of those regions ? To what extent the Euro zone problems affected your company growth ? and how would you expect the situation to develop in each of those regions and what overall result would you expect to achieve in 2012?**

- 2011 has indeed been a difficult year not just for the insurance industry but the financial sector as a whole. Our operations worldwide have been affected to varying degrees by the ongoing financial and political developments. UIB was most affected on the investment side of the operation; however, our continued diversification strategy in both territories and lines of business has well positioned us to weather such tough times and out-perform most of our competitors. We are very optimistic for 2012 and expect our results in terms of growth and profitability to improve.

Arab Investors may still insure their assets in troubled countries against political violence provided they agree to pay the price

*** Western reinsurers have stopped covering SRCC and Political Violence in the Arab countries which went through the so- called Arab Spring events. How do you look at the western standing vis- a- vis Arab markets? Is it usual to end such facilities right from the first political violence which occurred in the Arab world in more than 50 years ? How would Arab investors protect their assets under the circumstances ?**

- This is not 100% correct. While capacity for SRCC and PV coverage did indeed shrink at the beginning of the Arab Spring; however, this quickly picked up and UIB has actually been very active in this line of business and have placed many covers for our clients in some of the most troubled territories with western securities including Lloyds. On the other hand, regional Arab reinsurers have not extended much capacity, if any, on such covers. Reinsurers are no longer willing to provide this coverage, particularly SRCC, for free as was previously done by many insurance companies in the region. So we would say the coverage is there for Arab investors; however, they must be prepared to pay the proper price vis-à-vis the exposure.

*** Did UIB have to deal with any dispute over the interpretation of the SRCC definitions ? and how did UIB manage to solve the issue ?**

- This proved to be one of the biggest challenges in some of our markets this year. While the political unrest affected many countries across the MENA region it was mainly in Egypt and Tunisia where there were sizable insurance losses. The main dispute has been over the definition of the events. On the one hand reinsurers took the position that these are political events and therefore excluded under the treaty protections and most facultative accounts; on the other hand, most insurance companies defined the events as SRCC and demanded payment by their underwriters. While we can present a full paper on this issue it is fair to say that there were many strong arguments by both parties and at UIB we focused much of our time and effort to narrow the gap between both positions and reach an amicable conclusion.
We are pleased to report that UIB worked very closely on this issue and have reached satisfactory results for all our clients in this regard. Ultimately, the leading reinsurers refused to admit liability; however, they reached commercial compromises with each client on an individual case-by-case basis.

RETROCESSION CAPACITY NOT AVAILABLE FOR POLITICAL VIOLENCE AS SUCH ARAB REINSURERS WHO DECIDE TO COVER THOSE RISKS WILL HAVE TO DO IT ON THEIR OWN

*** Don't you find it feasible for Arab and Afro Asian reinsurers to provide coverage against political violence for their own account and at least on a law scale of First Loss ? if not why ? bearing in mind that many of them enjoy substantial equity ?**

- In principle, there is no reason why the Arab and Afro-Asian reinsurers cannot extend capacity on this line of business; having said that, there are a number of challenges that the reinsurers must factor in before taking such a strategic decision. Firstly, is the financial capability; this line of business would require underwriters to have a significant capacity in order to persuade clients and brokers to utilize it; furthermore, the capacity would need to be on a net retained basis as regional reinsurers would probably not find ant retrocession capacity. In other words, the reinsurers must be real risk takers and not retrocede most of the business which is, unfortunately, the case with many regional reinsurers. Another issue is expertise; given that this is a highly specialized class of business and even on an international basis not many companies write it; therefore, the number of available underwriters that could be attracted to regional companies to write this business is low and we believe no reinsurer should take such an endeavor without the proper system and people. Finally, there is an issue of the rating of the regional reinsurers: a very strong rating is a pre-requisite for this not only to write MENA exposures but, as important, to write international business in order to ensure that a balanced and diversified portfolio is established.

No significant Merger in MENA

*** It is said that merger and acquisitions will resume now that the markets in crisis and the prices generally low ? Do you agree to this?**

- It is always difficult to project the M&A trends. While 2011 experienced a comeback in M&A activity worldwide compared to 2009 and 2010, with some focus on developing economies, many expect the trend to continue in 2012. As far as the MENA insurance industry is concerned, we do not expect to see a significant M&A activity across the markets. Having said that, there have been some cases of Arab companies expanding through acquiring strategic shares or completely taking over existing operations in new markets to ensure growth.

*** You have thus far expanded in Asia and Latin America besides Europe ? Will we see UIB in the USA sometimes in the future ?**

- While UIB is doing reinsurance business out of the USA and North America, particularly in Aviation and Space classes of business; however, there is no immediate plan to establish a physical presence for UIB in the USA.

GABRIEL BEJJANI (Nasco Karaoglan - France)

ARAB REINSURERS CANNOT COVER POLITICAL VIOLENCE RISKS EXCEPT FOR SMALL SHARES AND FOR THEIR OWN ACCOUNTS

Talking to our correspondent about the ongoing events in the Middle East and North Africa, Gabriel Bejjani, President, Nasco Karaoglan France, expressed his doubts about the ability of Arab Insurers and Reinsurers to underwrite Political Violence risks. Mr Bejjani explained that almost all Arab Insurers and Reinsurers have their reinsurance treaties placed in Europe and those treaties exclude War civil war Coup d'Etat Rebellion etc.. As such Arab Insurers and Reinsurers are in no position to cover or retrocede those risks under their reinsurance treaties. Bejjani added that Arab Insurers and Reinsurers could however, write small shares for their own accounts, should they wish to engage in this class of business..

As opposed to this Nasco Karaoglan France are well positioned to place Political Violence risks in the world markets. They have actually been doing this since the days of the Lebanese War.

*** Do you agree that human and material losses arising from the events of the so-called "Arab spring" are included in insurance contracts covering the SRCC? If it were not so, how can the investors cover the value of their property against acts of violence?**

- Obviously the SRCC extension cover only specific material damage events with business interruptions.

To benefit for a wider coverage to include any loss or damage arising out of SRCC, civil uprising, revolution, civil war, mutiny, coup d'état or war on land, the client should buy a Political violence specific cover not as a peril under a basic Fire Policy but a full separate Political Violence policy.

For Individuals, the Passive war cover can be granted as an extension of Personal Accident or Life Policy.

*** Some of the Arabs insurers are calling Arab reinsurance companies to provide cover for the POLITICAL VIOLENCE. Could these companies do it? What is your opinion?**

- Having had the sad experience of the Lebanese events, from 1975 till 1989, with continuous terrorism acts and War during 2006 in Lebanon, Nasco Karaoglan France can find all appropriate solutions to our clients. Our 35 years of experience in this field is definitely an added value.

We organized a seminar in July 2011 in Beirut in which several leading speakers in Political Violence answered the various questions raised by our cedants.

We feel that the Political Violence exposure cannot be covered by Arab traditional reinsurers as their Treaty retrocession programs exclude War on Land, Terrorism and Sabotage. They can write same on a case by case basis for small retained lines controlling continuously their exposures.

However AWRIS has the knowhow and experience in dealing with such class of business.

OUR LIAISON OFFICE IN TUNISIA IS A PERMANENT ONE

*** Does your company have contributions and operations in the Arab countries experiencing unrest? And how those contributions are reflected on the work of the parent company?**

- We have a representative office in Tunis who was always open for our cedants needs and requests.

Our presence was permanent in Tunis, by providing day to day service to our clients who faced during 2011 a new era of political changes.

Our Tunis liaison office provided also support to our Libyan cedants who were frequently visiting Tunis during the prevailing events in Libya.

Regarding Egypt, we have always been during 2011 in permanent contact with our Egyptian cedants. Nasco Karaoglan France had an important delegation at the FAIR Conference which was held in Cairo during October 2011.

DIFFICULT TO TELL WHETHER HEALTH INSURANCE IN THE UAE IS TECHNICALLY PROFITABLE

*** The percentage of health insurance premiums in the Kingdom of Saudi Arabia exceeded 53 percent and amounted to more than two billion U.S. dollars, and health insurance in the United Arab Emirates expects to achieve a similar leap. Do you see in this a positive development? Do you expect to keep the technical results of the health insurance under control?**

- The insurance penetration is below 1% of the GDP compared to a penetration of 5% to 10% in other mature markets. The potential is considerable especially on the Medical side.

As far as the UAE is concerned the medical business has been growing rapidly in the past 4 years and is expected to grow even faster in the future. The increase will be boosted by new regulations in Dubai as well as in other Emirates. Al Fujairah for example are studying a law whereby medical insurance will be compulsory for locals. This will boost in addition to the dominant corporate medical business, the retail medical.

For the results, there are mixed signs thus difficult to predict the profitability of the business. On one hand the increasing competition and the presence of many player in the UAE market will keep the level of competition very high pushing prices down in a high inflation environment. Moreover the existence of state owned health insurers will render the operation of other private players difficult knowing the advantages such governmental companies enjoy with local health providers (Daman is a good example).

On the other hand, the Abu Dhabi experience helped the health insurance companies as well as the TPAs operating in the UAE ways to cope with the challenges of the medical business once compulsory laws are in place. The hospitals as well are more accustomed to dealing with direct billing particularly in Abu Dhabi where E-claims process is now compulsory and started to run smoothly after a tough start a year ago.

In conclusion, our experience shows that companies with good risk management, able to mitigate the risk and control the frequency of the claims will make profits while others will have more difficulties handling this challenging line of business.

THE PREMIUMS CHARGED FOR NATURAL PERILS ARE FAR FROM BEING TECHNICAL

*** Munich Re said the year 2011 was the worst of the reinsurance sector in view of the losses suffered in covering natural disasters in many parts of the world. As we are close to the renewal of the reinsurance treaties in 2012, do you see the justification to impose additional conditions and a new rise in the price of coverage in the Arab region?**

- Munich Re and other reinsurers have faced during 2011 massive catastrophes losses which were discussed during September Monte Carlo Rendez Vous. The last major event was the floods in Thailand which occurred during October and might continue to generate losses till end of December with an estimate between 15 and 20 Billion $.

Many reinsurers are requesting rates increases on catastrophe XL program including from the Arab World.

We feel that several Arab markets are exposed to floods, hurricanes and inundation and others to earthquake. The premiums charged for those perils are far from being technical with the realistic exposure. It will be normal to adjust same to the benefit of the Arab consumers on the long run.

NASCO KARAOGLAN HAVE ALWAYS BEEN THE PIONEER IN FINDING INSURANCE AND REINSURANCE SOLUTIONS

*** How do you expect to close your company's budget for 2011? Are you optimistic about the return of economic vitality in the markets?**

- Nasco Karaoglan France is expecting a 5% growth during 2011 in spite of the economical and political difficulties the world is facing.

Nasco Karaoglan France will be entering during 2012 its 36 year of operation and have always been the pioneer in finding Insurance and Reinsurance solutions for our clients and cedants. It is natural to be optimistic to continue our mission in the Arab World as a proactive player dedicated to those territories where the margin of growth is huge in spite of periodical turmoil.

نجيب بحوث (MIG القابضة):

الثورات لم تلحق بنا خسائر تذكر الا انها فرضت علينا ان نتريث في تنفيذ خطتنا التوسعية

الرئيس التنفيذي في مجموعة موارد للتأمين MAWARID INSURANCE GROUP (MIG) التي تضم آيس هولدنغ للوساطة ACE وشركة سايكو هولدنغ للتأمين المباشر SAICO نجيب بحوث قال لنا ان الثورات التي تشهدها المنطقة، اثرت على الحركة الاقتصادية في معظم الاسواق العربية، ودعا شركات التأمين والاعادة العربية الى انتهاز مناسبة تكاثر الطلب على عقود تأمين «العنف السياسي» POLITICAL VIOLENCE لتؤسس في ما بينها مجمعا POOL يعنى بتغطية تلك الاخطار.

واكد عدم استطاعة المعيدين العالميين الخروج من الأسواق التي يعملون فيها أو رفع أقساطهم كما لو ان الأوضاع الإقتصادية مريحة ولديهم مداخيل بديلة، كاشفاً عن نمو سنوي بنسبة ٢٠ في المئة.

تأخير التوسع

■ **هل أثرت ثورات «الربيع العربي» على عمل الشركات التي تقع ضمن نطاق مسؤولياتكم ؟**

– عموماً أثر تراجع الحركة الإقتصادية على القطاعات كافة، ولكن شركتنا حافظت على نسبة نمو جيدة في الأسواق التي تعمل فيها.

اضاف: شركاتنا لم تصب بخسائر تذكر جراء الاحداث التي حصلت لاننا نلتزم سياسة اكتتابية حذرة ومع ذلك فإن «الثورات» فرضت علينا ان نتريث في تنفيذ مشاريعنا التوسعية الى حين.

تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي

■ **هل توفرون في الشركة تغطيات الـSRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE؟**

– نعم، ولم تتأثر قدرة توفيرنا لهذه التغطيات لا في دول مجلس التعاون ولا في لبنان.

هذا وقد عمدت بعض شركات الإعادة العالمية الى وضع شروط على تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي خصوصاً في مصر، حيث كنا نوفرها قبل ثورة يناير بسهولة. الا ان الاحداث التي توالت وتتوالى منذ ذلك الحين جعلت الحصول على تلك التغطيات مهمة صعبة.

إنشاء تجمّعات

■ **في رأيكم، هل لدى شركات الإعادة العربية فرصة لتوفير هذه التغطيات؟**

– على شركات الإعادة العربية ان تنتهز الفرص السانحة لها وتعمل على توفير تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي، ويجب ان تتكاتف لإنشاء تجمعات وتشارك في توفير هذه التغطيات، ولو بالحدود الدنيا ولحسابها الخاص. ولا بد ان نذكر هنا ان صندوق تأمين أخطار الحرب AWRIS يبذل جهوداً فاعلة في هذا الإطار.

الحظر والعقوبات

■ **كيف تنظرون الى بند الحظر والعقوبات الذي فرضته الإعادة العالمية على شركات التأمين المباشر؟**

– لا أعتقد ان هذا البند أضاف شيئاً على العقود بقدر ما عقّد بعض الأمور، فمن المسلم به ألا تعمل أي شركة ضد اعراف القانون، والنصوص التي ينطوي عليها بند العقوبات SANCTION LIMITATION EXCLUSION تتعارض واحكام القوانين المحلية، وهي تعتبر قانونا باطلة. الا انه مع ذلك ليس امام شركات الإعادة الا ان ترفض التعامل مع الدول التي فرضت عليها عقوبات دولية.

■■■

على شركات التأمين والاعادة العربية ان تؤسس مجمعا يعنى بتغطية اخطار العنف السياسي ولو بالحد الادنى

■■■

لا يمكن خروج المعيدين من الأسواق

■ **أعلنت شركات الإعادة العالمية ان العام ٢٠١١ كان الأسوأ فهل ترون ان العام ٢٠١٢ سيشهد تشدداً وشروطاً إضافية لدى تجديد الإتفاقيات؟**

– نعم، هذه السنة كانت الأسوأ وسمعت تصريحات تفيد بأن المعيدين لا يجددون الإتفاقيات حالياً، بالرغم من امتلاكهم الطاقة الاستيعابية المطلوبة. ولكن لا يمكن لهؤلاء الخروج من الأسواق أو رفع أسعار الأقساط كما لو ان الأوضاع الإقتصادية مريحة ولديهم مداخيل بديلة. فالايام صعبة، والاوضاع المالية مهددة بالانهيار في مناطق عديدة وسوف تجد شركات الاعادة صعوبات جمة ان هي حاولت ان ترفع الاسعار خصوصا في الاسواق التي لم تتعرض لاية كوارث.

٢٠ في المئة نمواً سنوياً

■ **ما هي انجازات MIG خلال العام ٢٠١١؟**

– انتهت MIG من تسجيل الشركات التابعة لها في البحرين وبعض دول الخليج، وهي تسعى الى التوسع في دول مجلس التعاون وبعدها في العديد من دول العالم. هذا وحصلنا على ترخيص للعمل في نشاط وساطة التأمين في سلطنة عمان وسنسعى للحصول على ترخيص للعمل في الكويت خلال العام المقبل.

■ **ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها خلال الـ ٢٠١١؟**

– تحقق الشركة سنوياً نسبة نمو لا تقلّ عن عشرين في المئة قد ترتفع أو تنخفض بحسب الأسواق.■

حبيب جعلوك (شديد ري CHEDID RE):

الدول العربية تقدم فرص عمل هائلة ومستقبل التأمين فيها لا بد ان يكون مزدهراً

شديد ري CHEDID RE هي شركة حديثة نسبيا اذا ما قيست سنوات عمرها بغيرها من شركات اعادة الوساطة. ومع ذلك فقد توسعت اقليميا بحيث أصبح لها مواقع في دول عربية عديدة اضافة الى اليونان وقبرص.

حبيب جعلوك، احد اركان شديد ري، عمل في شركة سويس ري SWISS RE العالمية قبل ان يعود الى لبنان، وهو اليوم احد اركان شديد ري CHEDID RE. وخلال المقابلة التي أجريناها معه، قال جعلوك ان شركات التأمين والاعادة التي وافقت على اجراء تسويات حول المطالبات الناشئة عن احداث تونس ومصر، وغيرهما انما فعلت ذلك لدوافع تجارية وليس قانونية. واوضح ان الاحداث اعطيت توصيفات قانونية متضاربة، وذلك لان مفاهيم البند المعروف باسم SRCC ليست واضحة تماما، ولذلك نضع الآن في متناول المعنيين عقدا يشمل اخطار العنف على انواعها ويعرف باسم عقد تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE. وقال: ان الاسواق العربية تفتح فرص عمل كثيرة امام شركات التأمين اذ تكثر فيها المشاريع الاعمارية، والى ذلك فإن بعضها يملك ثروات هائلة، ولذا يعتبر مستقبل شركات التأمين فيها واعداً ولا بد ان يكون مزدهراً.

مفاهيم الـ SRCC لم تكن واضحة ولذا أثارت جدالاً وأعطيت توصيفات مختلفة

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

– إن عقود تأمين الممتلكات لا تغطي تلقائياً أخطار الـ SRCC .

وتلك الاخطار تغطى عادةً تحت بند إضافي يعرف باسم بند الاضراب والشغب، والاضطرابات المدنية SRCC ويحدّد قيمة التعويض والقسط الإضافي الموجب دفعه من قبل المؤمّن له.

فبالنسبة للخسائر المادية التي نشأت عن أحداث ما يسمى «الربيع العربي» هناك تضارب في الآراء حول تفسير بند الـ SRCC ما بين جميع المتضررين من جهة وشركات التأمين والاعادة من جهة اخرى. فهذا البند لم يرسم حدود التغطية بشكل دقيق. فمعظم الشركات التي سددت التعويضات، فعلت ذلك لدوافع تجارية أكثر منها قانونية.

أمّا كيف يمكن لأصحاب الأموال والمستثمرين أن يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد أعمال العنف، فهناك ما يسمى عقد تأمين اخطار العنف السياسي Political Violence وهو يغطي أعمال الشّغب والعنف والإرهاب وأعمال الحرب الأهلية والخارجية.

اضاف: الا ان تكلفة اخطار العنف السياسي غالية بعض الشيء، ما يجعل قبولها من قبل المؤمّن لهم صعب ونحن نبرم تلك العقود في سوق لويدز LLOYD'S في معظم الحالات .

من الأجدى دعم AWRIS

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– بالنسبة لتغطية الـ Political Violence هناك الصندوق العربي لتغطية أخطار الحرب AWRIS حيث يوفر بعض التغطيات ولكن بقدرة إكتتاب محدودة. أمّا بالنسبة لشركات الاعادة العربية فهي بالاجمال تلجأ لإعادة إعادة التأمين Retrocession عند شركات أوروبية وبالأخص في أسواق أوروبا وأميركا ، حيث من الصعب جداً الحصول عليها.

اضاف جعلوك: قد يكون من الأجدى دعم الصندوق العربي لتغطية أخطار الحرب AWRIS وزيادة قدرته الاكتتابية، وهذا يتطلب تجاوب ومساهمة جميع شركات التأمين وإعادة التأمين العربية الاعضاء في الصندوق.

الأسواق العربية لا تزال تشكل نسبة مئوية بسيطة جداً من حجم أعمال شركات الإعادة الدولية

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– إن العام ٢٠١١ كان عام الكوارث الطبيعية، والإضطرابات في عدة بلدان حيث يمكن وصفه بالأسوأ لقطاع التأمين وإعادة التأمين. فبالنسبة لسؤالكم هل هناك مبرر للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً إضافية وإرتفاعاً في أسعار التغطيات في المنطقة العربية فيمكن الإجابة على النحو التالي:

* يحدد معيدو التأمين الدوليون سياستهم الاكتتابية في ضوء نتائجهم العامة وليس بالنسبة لكل شركة على حدة، فالأسواق العربية لا تزال تشكل نسبة مئوية بسيطة جداً من حجم أعمال شركات الإعادة الدولية، ومع ذلك فإن القيود والشروط التي يقررها المعيدون العالميون تطبق حتى على الاسواق العربية وهذا ما قد يجعل الشركات العربية أكثر تأثراً بسياسات الشركات العالمية.

* إن الأسواق العربية شهدت تراجعاً حاداً بأسعار التغطيات في الاعوام الماضية، حيث وصلت إلى حدود غير مقبولة فنياً، وهذه حقيقة لا تقبل جدالا، وهي التي دفعت معيدي التأمين إلى التشدد في تجديد اتفاقات اعادة التأمين لسنة ٢٠١٢. وقال: وفي رأيي ان هذا ما سينعكس إيجاباً على أسعار التأمين في السنوات المقبلة.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– إن الأوضاع صعبة جداً وليست مأسوية، فبالنسبة لنا استطعنا أن نحقق نمواً بحوالى ٢٠٪ في العام ٢٠١١.

أما في ما يتعلق بالأسواق العربية فهي اسواق تكثر فيها فرص النمو حيث تكثر فيها المشاريع التنموية والاعمارية اضافة الى ان بعضها يملك ثروات نفطية وغير نفطية طائلة، ما يجعل مستقبل التأمين فيها مزدهرا.

وقال مختتماً: ما نأمله بالدرجة الأولى هو عودة الإستقرار للمنطقة بأسرها، ونحن متفائلون بقدرة السّوق العربية على التعافي والنهوض في المستقبل القريب.■

■ ■ ■

نضع اليوم في متناول المعنيين عقداً يغطي أخطار العنف السياسي على أنواعه

■ ■ ■

فادي الشرقاوي (مجموعة اديسون برادلي ADDISON BRADLEY للتأمين):

الظروف الصعبة الى انفراج واداؤنا الاجمالي جيد والنتائج مرضية

شركة اديسون برادلي ADDISON BRADLEY للوساطة شركة تابعة لمجموعة ميدغلف MEDGULF وهي تتعاطى وساطة التأمين المباشر واعادة التأمين وادارة المخاطر في الوقت عينه .

فادي الشرقاوي نائب الرئيس الاقليمي للشركة قال لنا خلال المقابلة التي اجريناها معه ان الطلب على عقود التأمين ضد العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE قد تكاثر فعلا جراء الاحداث التي شهدتها وتشهدها بعض الدول العربية. اضاف ان ابرام تلك العقود ممكن الا ان الاسعار التي تعرضها صناديق لويدز والشركات المتخصصة بهذا النوع من التأمين ترتفع يوما بعد يوم حتى انها اصبحت تشكل عبئا على طالبي التأمين.

تكاثر الطلب على عقود التأمين ضد العنف السياسي جعل صناديق لويدز المتخصصة بهذا النوع من التأمين ترفع اسعارها وشروطها الى مستويات عالية

الامور الى انفراج

■ **مرت بعض الدول العربية بظروف سياسية صعبة مما انعكس على قطاع سوق التأمين، فهل اثر هذا على نشاط الشركة في المنطقة؟**

– لقد تأثر عملنا كسوانا، لكن الامور الى انفراج. بعض الاسواق كانت الحركة فيها ممتازة مثل الامارات والسعودية، وقد توسعنا الى اسواق جديدة، واقساطنا كانت جيدة. والفضل في ذلك يعود الى قوتنا المالية وخبرتنا الطويلة بتقديم منتجات التأمين المركبة في مختلف المجالات. بالمقابل يعمل فريقنا المتخصص باستمرار على تقديم وثائق وحلول تأمين مبتكرة تتناسب واحتياجات ومتطلبات العملاء.

نتائج مميزة في فروع عدة

■ **بعد هذه الاحداث ارتفع الطلب على بوالص التأمين ضد العنف السياسي والارهاب، فكيف تقيّمون الوضع؟**

– صحيح ان الطلب ارتفع على هذا النوع من عقود التأمين لكن المشكلة انه مع اشتداد الطلب على تلك العقود، اخذت صناديق لويدز وشركات الاعادة المتخصصة بهذا النوع من التأمين ترفع اسعارها وتصعد شروطها وتفرض على المؤمن له تحمّل جزء مهم من الاضرار في حال حصولها DEDUCTIBLE. وهذا الواقع تحول الى عبء يتوجب على طالب التأمين ضد العنف السياسي ان يتحمله.

■ **ما هي اهم الانجازات التي حققتها مجموعة اديسون برادلي هذه السنة؟**

– اهم انجازاتنا كانت في السعودية حيث توصلنا الى نتائج ممتازة في فروع عدة من التأمين.

دخول السوق القطرية

■ **هل هناك اتجاه لمزيد من التوسع؟**

– اننا نسعى لذلك دائما، وقد دخلت ميدغلف التي نتبع لها سوق التأمين القطرية مؤخرا وبالتالي لدينا فرصة للعمل في هذه السوق.

■ **كيف تقيّمون اداء الشركة لسنة ٢٠١١؟**

– رغم الظروف التي مرت بها بعض الدول العربية وتأثير ذلك على الاقتصاد وتراجع بعض الاسواق، كانت النتائج مرضية، والاداء كان جيدا بشكل عام. ■

جورج فرزلي (PMC RE):

هناك اقبال ملحوظ على عقود تأمين اخطار العنف السياسي ونحن نلبي الطلبات بالتعاون مع كبريات الشركات وصناديق لويدز

بي ام سي ري PMC RE شركة متخصصة بوساطة الاعادة اسسها جورج الفرزلي احد الاركان الاساسيين في المجموعة اللبنانية السويسرية سابقا، وهي تسجل نموا مطردا منذ تأسيسها في لبنان وفي الدول المجاورة.

في المقابلة التي اجريناها مع الفرزلي تناولت موضوع التأمين ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE على نحو خاص بالنظر للاقبال المتزايد على هذا النوع من التأمينات في لبنان والخارج، جراء الخلافات التي ترتبت على تفسير مفاهيم تأمين الاضراب والشغب والاضطرابات المدنية SRCC.

اختيار نسبة التغطية

■ **الاختلاف في تفسير بنود تأمين الشغب والاضطرابات المدنية SRCC جعلت الناس تتجه الى ابرام عقود اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE هل توفر شركتكم تغطية العنف السياسي وهل صحيح ان هذه التغطيات تخضع لسقف لا يتجاوز ٣ ملايين دولار اميركي فقط؟**

– هذا صحيح لان عقود تأمين اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE تشمل تغطيات SRCC وجميع انواع العنف وهي مطلوبة من قبل المؤسسات الكبرى دون المتوسطة والصغيرة.

وشركتنا توفر هذه التغطيات بالاستعانة بشركات وصناديق متخصصة في لويدز، وبأسعار معقولة وقد لا تكون في متناول جميع الناس. وهذا امر طبيعي اذ ان لبنان بلد معرّض لهذه المخاطر والشركات المحلية وارباب العمل يسعون لامتلاك التغطيات المناسبة حفاظا على رؤوس اموالهم.

اما بالنسبة الى تحديد تغطية الخسائر بقيمة لا تتعدى الثلاثة ملايين دولار اميركي، فهذا غير صحيح وقد يصل سقف التغطية او الـ LOSS LIMIT الذي تتحمله شركة التأمين في حال تعرض الممتلكات المضمونة لاضرار ناجمة عن اي عمل ارهابي او اي عنف من اي نوع بما في ذلك الحرب والحرب الاهلية الى ٢٠ مليون دولار احيانا، فالزبون هو الذي يختار نسبة تغطية الخسائر، والقسط الذي يتعين دفعه لشركة التأمين يتوقف على الحد الذي تتوقف عنده مسؤولية شركة التأمين.

من جهة ثانية هناك سقف محدد حتى ٢٥ بالمئة من القيمة الفعلية للممتلكات المؤمن عليها تحت بوالص الحريق والممتلكات.

الاعادة العربية غير مهتمة

■ **هل يمكن للمعيدين العرب ان ينتهزوا فرصة امتناع بعض المعيدين الاجانب عن اصدار عقود اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE فيعمدون الى تغطيتها لحسابهم الخاص؟**

– للاسف لم تظهر شركات الاعادة العربية حتى الآن اهتماما بالموضوع. ونحن ننتهز هذه المناسبة لندعو شركات الاعادة العربية ان تهيئ نفسها لمواجهته والتعامل معه كأمر واقع ميسور. فلدى بعض شركات الاعادة العربية اموال تمكن لها ان تغطي اخطار العنف السياسي لحسابها ولو جزئيا، وهذه فرصة حقيقية لها كي تبرز كلاعب اقليمي.

التشدد في التغطيات الاختيارية

■ **اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. واذ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– لا يمكن ارساء تشدد عام على مستوى كل الاسواق العالمية. فقد تلجأ شركات الاعادة الى رفع الاسعار في تغطيات فائض الخسارة من الكوارث الطبيعية ووضع حدود في التغطيات البالغة الخطورة للحادث الواحد EVENTS LIMIT مثل الاضطرابات المدنية وغيرها من الاخطار التي باتت منتشرة في المنطقة لكن عدا ذلك تدرس في ضوء النتائج التي تحققها كل شركة تأمين مسندة على حدة.

فرص جيدة

■ **كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟**

– كانت نتائجنا لعام ٢٠١١ جيدة ومماثلة للعام الماضي رغم الظروف الصعبة في الدول العربية.

هذا وما زالت السوق اللبنانية توفر فرصا جيدة رغم كل مشكلاتنا الداخلية ونحن مستمرون في خدمة اللبنانيين في الخارج لا سيما في دول الخليج والدول الافريقية. ■

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

د. طارق الفايز (شركة النخبة ELITE RE السعودية)

العمولة أضحت خطراً حقيقياً على مداخيل الوسطاء

«النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين» شركة سعودية رائدة متخصصة في أعمال وساطة التأمين ووساطة إعادة التأمين وإدارة المخاطر تهدف رؤيتها الاستراتيجية البعيدة المدى الى إثراء سوق التأمين السعودية بتقديم أفضل الخدمات الاستشارية التأمينية وإدارة المخاطر لكافة القطاعات من خلال فريق عملها المتميز.

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الدكتور طارق الفايز أبرز بعض العوامل التي أدت الى تأخير انطلاقة عدد كبير من شركات الوساطة في السعودية بعد نيلها التراخيص المطلوبة، ورأى ان السوق السعودية تشكل خطراً حقيقيا على مداخيل الوسطاء، عارضاً لما حققته الشركة من مؤشرات ايجابية.

نقص في الكوادر المؤهلة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– أعمالنا في السعودية لم تتأثر أبداً. لا بل ان أقساط التأمين زادت والسوق أصبحت أكثر تنظيماً.

■ هذا العام أرتفع عدد شركات وساطة التأمين في السوق السعودية الى ٥٦ شركة. كيف تتعاملون مع هذه الزيادة وتثبتون وجودكم في السوق؟

– عدد كبير من الشركات حصل على تراخيص ولم يبدأ العمل الفعلي بعد لأسباب عدة أولها دخول البعض مجال الوساطة من دون اختصاص، الى جانب نقص الكوادر البشرية المؤهلة. وشرط الحصول على شهادة IFC الذي فرضته مؤسسة النقد السعودي «ساما» هذا العام. وقد كانت نسبة النجاح بشهادة IFC لدينا ٩٧ في المئة هذا العام.

اضافة الى كل ذلك برزت مشكلة تطبيق نسب السعودة في مرحلة تجديد رخص وهي ٤٥٪. السعودة التي كنا واعين لها منذ فترة ونعمل على تطبيقها تدريجياً ولله الحمد استطعنا تطبيقها.

العمولة خطر حقيقي

■ كيف تحددون حجم سوق أعمال التأمين السعودية؟

– انها واسعة جداً وكله بفضل مشاريع الدولة الضخمة التي تحتاج الى عمالة كبيرة استقدم معظمها من الخارج، مما ساعد على زيادة أقساط التأمين الصحي وكذلك تغطية السعوديين العاملين في القطاع الخاص. كما ارتفعت أقساط التأمين على الحياة والطيران، الى جانب بروز عدد من أنواع التأمين التي أضحت مطلوبة أكثر.

■ كيف تنظرون الى قرار تحديد عمولة الوسطاء؟

– لدي بعض التحفظ على هذا الموضوع، لأنه في ظل مطالبة خادم الحرمين الشريفين حفظه الله ورعاه بوضع حد أدنى لرواتب السعوديين، وفي ظل مطالبة مؤسسة النقد بشهادة IFC، ومطالبتها أيضاً بسياسات احترازية وضوابط داخلية وشرط الاحتفاظ بملفات العملاء لعشر سنوات، وربط الفروع بنظام معلوماتي ومطالبة الوسيط بإرسال بطاقة التأمين ولو كانت بطاقة واحدة خلال اربع وعشرين ساعة للعميل مما يتطلب استخدام شركات البريد السريع والتي تعتبر كلفتها عالية مقارنة مع عمولة الوسيط واتسع نطاق عملنا وكبر حجم محفظتنا، وعدم منع شركات التأمين من البيع المباشر وترك موضوع البيع للوسيط والوكيل.

وفي اعتقادي ان العمولة أضحت تشكل خطراً حقيقياً على مداخيل الوسطاء.

قرارات تنصف الوسيط

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتموها كوسطاء إزاء هذا الموضوع؟

– التقينا المسؤولين في مؤسسة النقد (ساما) وطلبنا امهالنا بعض الوقت لتحديد انعكاسات العمولة على طبيعة عملنا. وبانتظار الرد سيعقد لقاء آخر مع المؤسسة لشرح وجهة نظرنا، أو لتفهم وجهة نظرها ومناقشتها. وربما ستصدر تشريعات أخرى تدعم القطاع والوسطاء على السواء.

■ هل تتوقعون ان تتراجع ساما عن موضوع تحديد العمولة؟

– ليس تراجعاً، انما هوتعديل للرأي او تدعيم القرار بقرارات اخرى تنصف الوسيط وتعطيه حقه، اذ ان الأخير يعاني حالياً من مشكلة كبرى بسبب هذا القرار، الى جانب مصاريفه الباهظة. كما ان «ساما» لم تحدد عمولة موظف التسويق داخل شركة التأمين. فإذا كانت عمولته أكبر من عمولة الوسيط فلا حاجة لهذا الأخير.

ريادة في السوق

■ هل ستتأثر أعمال الشركة مع بدء تطبيق هذا القرار؟

– كلا لن تتأثر، لأننا قمنا بدراسة متحفظة، وكنا نحتسب العمولة على أساس عمولات قليلة وما فاض عنها نعتبره ارباحاً اضافية. كما ان احتياطاتنا عالية، ونركز على الحسابات الضخمة، بالإضافة الى عملنا في كل الفروع، ولعل ذلك وراء ريادتنا.

■ معنى ذلك ان الأمور ستتجه لمصلحة شركات التأمين؟

– بالتحديد كبرى شركات التأمين التي تتميز بفروعها العديدة ورأسمالها الضخم والموجودة في السوق منذ وقت طويل، وستكون سلبية بطريقة عنيفة مع الشركات الجديدة والمتوسطة الحجم.

١١٠ في المئة نمو الأقساط

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققنا نمواً بمؤشراتنا بنسبة ٥٠ في المئة أما أقساطنا فزادت ١١٠ في المئة عما كانت عليه في ٢٠١٠.

■ هل ستتوسعون خارج المملكة في العام المقبل؟

– كنا بصدد افتتاح فروع خارج المملكة بعد الحصول على موافقة «ساما» لكن بعد أحداث «الربيع العربي» فضلنا التريث وانتظار جلاء الأوضاع. ومشروع توسعنا يستهدف الدول العربية ومن ثم أوروبا.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى وجود معاهد وجامعات تخرج الشباب السعودي المؤهل والقادر على العمل في صناعة التأمين التي تحتاج الى الكفاءات والمؤهلات السعودية. ■

ماريو نحاس (زاريس ZARIS):

العالم يتطور وعلينا ان نبتكر منتجات جديدة ضمانا لاستمراريتنا

ماريو نحاس المدير التنفيذي في شركة زاريس ZARIS لوساطة التأمين والاعادة قال لنا ان احداث الربيع العربي التي شهدناها ونشهدها في خمس دول عربية وباستثناء ليبيا، هي اضطرابات مدنية CIVIL COMMOTIONS واعمال شغب RIOTS، وبالتالي فهي مشمولة في عقود التأمين التي تغطي ما يعرف بالـ SRCC .

اضاف ان في رأيه الشخصي يتوجب على شركات التأمين والاعادة ان تعوّض على المتضررين من تلك الاحداث خسائرهم.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى الربيع العربي مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟

– نعم اني أوافق وأصر على القول بأن غطاء تلك الخسائر تعتبر مشمولة فقط في عقود التأمين التي تغطي الـ SRCC، وان كل شغب أو اضطراب في أي بلد كان مشمول في غطاء الـ SRCC.

اضاف: الاحرف المكونة لـ SRCC تختصر الاخطار المعروفة بأسماء، الاضراب، الشغب والاضطراب الامني Riots and Civil Commotion Strikes, وهذا بالضبط ما حصل في الربيع العربي.

وقال نحاس: هناك مشكلة ناجمة عن ان بعض شركات اعادة التأمين اعتبرت الخسائر التي نتجت عن احداث الربيع العربي حربا اهلية CIVIL WAR وبالتالي تعتبرها مستثناة من عقد الـ SRCC. وانا شخصيا لا اوافق على ذلك وأرى أن شركات التأمين ملزمة بتغطية تلك الخسائر تحت الـ SRCC في سائر الدول العربية وباستثناء دولة واحدة هي ليبيا، لأن الأحداث هناك تطورت بشكل دولي ودخول الناتو في ليبيا جعل منها حربا دولية وتلك الحرب تتخطى حدود غطاء الـ SRCC.

شركات الاعادة العربية لن تكون قادرة على تغطية اخطار العنف السياسي الا اذا رفعت مستوى اجهزتها الفنية والبشرية

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– نعم، يمكن لشركات الاعادة العربية أن توفر هذا الغطاء لكن عليها أولا:

– أن تستثمر في الكوادر

– تكييف الكوادر لهذا الغطاء

– زيادة رساميلها واموالها الخاصة بحيث أن المطالبات والحوادث في هذا المجال يمكن أن تكون باهظة.

ونشير الى أن معيدي التأمين سوف يطلبون الى شركات التأمين العربية المسندة أن تحتفظ بحصة من أي غطاء يعرض عليها.

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليارى دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة UNDER CONTROL؟

– التطور ايجابي دون أي شك، الا ان قطاع التأمين الصحي ليس تحت السيطرة (Under Control). ولكي يمكن التحكم بالنتائج الفنية للتأمين الصحي، هناك تدابير يتعين على شركة التأمين التي تتعاطى التأمين الصحي ان تعتمدها، واذكر من بينها:

١– تطبيق أسعار مدروسة من قبل أخصائيين في هذا المجال

٢– أن تتعاقد مع TPA أخصائي

٣– أن يكون لديها برنامج اعادة تأمين متين جدا.

اضاف: اذا لم تتوفر هذه الشروط الثلاثة، فالشركة لن تتمكن من الاستمرار في اصدار عقود التأمين الصحي.

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– بطريقة مبسطة، عندما تحسب شركات إعادة التأمين أسعار تغطياتها، ترتكز على حجم الخطر (RISK) والخسائر التي أصابتها في الماضي . فإذا اتبعنا ذلك، نرى أنه في السنوات الأخيرة، وخاصة في السنة الماضية ازدادت قيمة الخسائر وكبر حجم الأخطار وذلك لأسباب عديدة اذكر من بينها:

أولا: تغير المناخ الحراري بشكل لم نشهده في الماضي، الشيء الذي أدى الى كوارث طبيعية عدة.

ثانياً: تكثف مشاريع البناء وتكاثر المعامل واستعمال المواد الكيميائية والتكنولوجيا الحديثة من جهة، وانتشار الفساد والانقلابات السياسية من جهة اخرى، وهذه العوامل مجتمعة أدت الى كوارث عدة منها اجتماعية وسياسية ...

فعلى شركات اعادة التأمين أن ترافق تطور الزمن وتتأقلم معه. فتعدل سعر التغطيات بحسب قيمة الخطر المغطى. والسبب الأساسي لخسارة شركات التأمين في السنوات الماضية هو أن سعر «بيع» الخدمة أصبح أقل من تكلفتها الفعلية، لذلك فإن فرض شروط اضافية ورفع الأسعار ليس فقط مبرراً، بل هو حق تلك الشركات.

وقال: اخيرا لا بد ان اشير الى ان شركات الاعادة العالمية لن تفرض شروطا جديدة او تعدّل اسعارها في العام ٢٠١٢ في اسواق التأمين العربية وحسب، بل وفي اي منطقة تضخم فيها حجم الاخطار او ارتفعت فيها اسعار الخدمات. وللأسف ان معظم الدول العربية تقع ضمن تلك اللوائح.

نتائجنا ممتازة

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟

– الحمد لله، نتائجنا ممتازة في ظل الظروف الحالية. نمونا في عدد العقود والاتفاقات التي وفرناها للزبائن سنة ٢٠١١ بلغت نسبته ٢٠ بالمئة تقريبا.

أما بالنسبة للأرباح الصافية فهي لن تتجاوز ٧,٥٠٪ بالمئة وذلك بسبب وجود منافسة حادة وهبوط الأسعار.

■ هل من كلمة أخيرة؟

– كلمتي الاخيرة هي حول التفاؤل، فالأوضاع العالمية بصراحة لن تتحسن في الغد. وعلينا كوسطاء تأمين أن نبحث عمّا هو جديد لنبتكر منتجات جديدة ونخلق آفاقاً جديدة.

اضاف: شئنا أم أبينا العالم في تطور مستمر ومن هذا المنطلق مع الآفاق التي تولد في عالم التأمين تخلق حلول جديدة. فإنشاء الله المستقبل يكون لاصحاب الطموحات والمبدعين في اعمالهم.■

نبيل بازاري (كوجنت COGENT):

قد تكون هذه هي الفرصة التي ينتظرها المعيدون العرب لتقوية وجودهم

كوجنت COGENT شركة متخصصة بالوساطة وهي على تواصل دائم مع سوق لويدز حيث ترتبط بالعاملين فيها بعلاقة وطيدة. اسست الشركة بداية في الاردن ثم توسعت باتجاه الخليج العربي حيث كونت لنفسها موقعاً متقدماً.

رئيسها نبيل بازاري تحدث الينا عما توفره الشركة من تغطيات واوضح ان الشركة قادرة على ابرام عقود واتفاقات الاعادة في مجال اخطار العنف السياسي وفقا لحاجات العميل. وتوقع ان يلجأ معظم المعيدين الى فرض شروط اضافية او رفع اسعار التغطيات خلال تجديد اتفاقات الاعادة للعام الجديد.

تغطيات الـ SRCC

■ هل توفرون لعملائكم تغطيات الـ SRCC؟

– إثر الأحداث التي شهدتها الدول العربية في مصر وليبيا والجزائر واليمن ازداد الطلب على تغطيات الـ SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE.

و«كوجنت» بكونها مرتبطة بعلاقات وثيقة بلويدز LLOYD'S كانت وما تزال قادرة على توفير عقود التأمين والاعادة التي تغطي الـ SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE كلاً على حدة أو ضمن عقد واحد هو عقد العنف السياسي، وذلك وفقاً لطلب المؤمن لهم، مع العلم ان ثمة اتفاقيات في الدول العربية كانت تضمن تغطيات الـ SRCC غير انها لا تشمل تغطيات العنف السياسي.

دخول معيدين جدد

■ هل هناك سقف لهذه التغطيات؟

– نعمل على ابرام العقود وفقا لحاجات الزبائن والسقوف ليست ثابتة بل قابلة للاخذ والرد وفقا لمواصفات «الخطر» المطلوب تغطيته وبالطبع فإن الاسعار تتحرك بتحرك السقوف المغطاة في العقد .

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– لا أحد يستطيع ان يلوم شركات الإعادة الأوروبية خصوصاً بعدما تكبدت خسائر فادحة نتيجة الأحداث في بعض الدول العربية جراء الاحداث التي تعرضت لها بعض الدول العربية والتي باتت تعرف بـ«الثورات» العربية.

اضاف: الشركات الاوروبية فرضت شروطا واسعارا يعتبرها البعض تعجيزية، كما انها باتت ترفض تغطية الاخطار ذات العلاقة بمطالب سياسية. وقد تكون هذه هي الفرصة التي كانت شركات الاعادة العربية تنتظرها لتعزيز دورها في الاسواق العربية والحلول مكان المعيدين الاوروبيين في بعض الحالات.

وقال: في رأيي ان معظم المعيدين العالميين سيلجأون الى فرض شروط إضافية أو رفع الأسعار خلال تجديد اتفاقيات عام ٢٠١٢.

نحن جاهزون لتوفير الغطاء ضد اخطار الـ SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE

نمو في ٢٠١١

■ هل أثّر الوضع الإقتصادي والأمني على التأمينات التقليدية؟

– نحن شركة متخصصة، وقد ازداد حجم أعمالنا في شكل عام.

■ كيف تقوّمون نتائج كوجنت للعام ٢٠١١ مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١٠؟

– حققت الشركة نمواً بسيطاً خلال الأشهر العشرة الأولى من العام ٢٠١١، مقارنة بالعام ٢٠١٠ ونحن ننتظر التقارير لتحديد النتائج النهائية. ■

عصام حتي (نقابة وسطاء التأمين - لبنان):

مسؤولية تقلص حصة الوسيط تتحملها المصارف وشركات التأمين ووزارة الاقتصاد والتجارة

رئيس نقابة وسطاء التأمين ومدير عام شركة انشورنس مانجمنت غروب IMG عصام حتي رأى ان صناديق التعاضد فتحت آفاقا واسعة امام الوسطاء للوصول الى اكبر شريحة من المجتمع، وشدد على وجوب تنظيم السوق واحترام عمل الوسيط.

■ كيف توفق بين مهامك كرئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان وكمدير لاحد صناديق التعاضد؟

– لا يوجد تداخل في المهام، القوانين موجودة ونحن نطبقها.

■ يقال ان صناديق التعاضد الصحي حرمت وسطاء التأمين جزءا كبيرا من حصتهم كوسطاء في محفظة التأمين الصحي فهل هذا صحيح؟

– بالعكس، لقد فتحت الصناديق آفاقا جديدة في السوق ووسعت المجالات امام الوسطاء للوصول الى اكبر شريحة ممكنة من المجتمع.

■ ما هي التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين وتؤدي الى تقليص انتاجهم؟

– نشاط الوسيط في ازدياد وتطور، ولتحقيق المزيد من التطور والانتعاش لا بد من احترام دوره ومهامه الخاصة في السوق. صحيح ان التأمين عبر المصارف يقلّص حصة الوسيط لكن المسؤول عن ذلك هو شركات التأمين، المصارف، ووزارة الاقتصاد والتجارة، المفروض ان تترك لطالب الضمان حرية اختيار المنتج الذي يناسبه ويغطي مخاطره والسعر الأنسب له. ■

لؤي النقيب (كومرشل اند جنرال C & G):

الارتباك الذي نجم عن اساءة تفسير مفاهيم SRCC ادى الى خروج شركات اعادة عالمية وقد وجدنا شركات اخرى لتحل مكانها

لؤي النقيب وجه معروف في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وذلك انه تعاطى اعادة التأمين على المستوى الاقليمي والعالمي منذ تولى منصبا رئيسا في المجموعة العربية للتأمين ARIG اولا ثم في شركات اطلقها من العاصمة البريطانية بمشاركة مجموعات استثمارية عالمية. وقبل خمس سنوات اسس لؤي النقيب ومجموعة من اصدقائه شركة كومرشل اند جنرال COMMERCIAL AND GENERAL لوساطة اعادة التأمين في بيروت، ثم توسع في الخليج العربي حيث باتت لمجموعته شركة وساطة سعودية تحمل اسم تغطية الخليج .

في حديثه الينا كشف النقيب ان شركات اعادة تأمين عالمية انسحبت من المنطقة العربية جراء الارتباك الذي نشأ عن تفسير بنود SRCC، وقد نجحت شركة كومرشل اند جنرال في ايجاد شركات اعادة حلّت مكان الشركات المنسحبة.

■ هل توافقون على ان تكون الخسائر المادية والبشرية التي نشأت عن احداث ما يسمى «الربيع العربي» مشمولة في عقود التأمين التي تغطي SRCC؟ واذا لم تكن كذلك كيف يمكن لاصحاب الاموال والمستثمرين ان يغطوا قيمة ممتلكاتهم ضد اعمال العنف؟

– من الممكن الاستمرار في تغطية الاضراب والشغب وأخطار الإضطرابات المدنية الـ SRCC ضمن عقود تأمين الممتلكات او الأشخاص. لكن وفي ضوء ما شهدناه من أحداث في بعض الدول العربية في الأشهر الأخيرة يجب أن نأخذ في الإعتبار عدداً من العوامل أهمها:

*** التعريف المعتمد لـ SRCC :**

اذ اننا شهدنا في بعض المناطق تطورا للأحداث بحيث اتخذت منحى جديدا خارجاً عن إطار تغطية الـ SRCC التي تمنح ضمن التغطيات التقليدية النطاق الجغرافي والفترة الزمنية للأحداث.

وكما بات معلوما وخلال الفترة الزمنية الاولى للاضطرابات اقدمت بعض الدول العربية على ادراج الخسائر التي نتجت عن الأحداث ضمن تغطية الـSRCC. الا انها عادت فاستثنت الخسائر التي وقعت خلال الفترات اللاحقة وذلك بعد ان أعادت تصنيفها في مرتبة تخرج عن اطار SRCC مما خلق بعض الإرباك في سوق التأمين وإعادة التأمين من حيث تحديد مدى صحة التعويضات.

وبهدف الحصول على تغطية شاملة وتفادياً لأي إرباك، هناك أسواق متخصصة باستطاعتها توفير تغطيات أوسع في حال رغب العميل بذلك.

بإمكان المعيدين العرب الاحتفاظ بأخطار العنف السياسي لحسابهم الخاص الا ان تراكم الاخطار في المنطقة يمكن ان يؤذيهم

■ يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟

– بالطبع هناك امكانية لبعض شركات الاعادة العربية في توفير حماية لغطاء اخطار العنف السياسي Political Violence. ولكن اذا أردنا أن نتعمق في حديثنا عن هذا النوع من التغطيات نجد ان هناك عدة اعتبارات يجب التوقف عندها، ومن أهمها:

***حدود التغطية المطلوبة من قبل المؤمن عليهم:**

هنا يجب الأخذ في الاعتبار انه غالبا ما تكون حدود التغطيات المطلوبة عالية جدا بحيث يتوجب توزيع الخطر الواحد على عدد كبير من المعيدين، خصوصاً وان هذه التغطيات تندرج تحت احتفاظهم الخاص دون وجود اي حماية لها.

وهنا تبرز اهمية سوق اللويدز LLOYD'S في لندن حيث يتوافر عدد كبير من الـ Syndicates التي بإمكانها اكتتاب هذا النوع من الأخطار وبالتالي امكانية توزيع الأخطار الكبيرة بين عدد منها.

اضاف النقيب: مع الإشارة الى أن اللويدز بدأت باكتتاب هذا النوع من الأخطار منذ سبعينيات القرن الماضي.

*** مجال التغطية الجغرافي:**

معظم العروض التي قد تتلقاها شركات اعادة التأمين العربية لتغطية أخطار العنف السياسي Political Violence تأتي من المنطقة العربية. وهذا يؤدي الى زيادة في تراكم مسؤوليات شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية في المنطقة نفسها حيث لا يتوفر الامتداد والتنوع الجغرافي في محافظها لمثل هذا النوع من الأخطار.

اضاف النقيب: وعلى العكس من ذلك فإن الاخطار المسندة الى الشركات العالمية وبالأخص اللويدز تتنوع جغرافيا على العالم كله، ما يخفف احتمالات تراكم الاخطار المغطاة منها في نطاق ضيق نسبيا.

■ هل لشركتكم مساهمات في الدول العربية التي تعاني اضطرابات؟ وكيف تنعكس تلك المساهمات على اعمال الشركة الأم؟

– نحن نعمل في جميع هذه الأسواق العربية الا انه لم تكن لنا مساهمات في الخسائر التي نتجت عن الاضطرابات.

أما بالنسبة لحجم أعمالنا من هذه الأسواق فقد نما نموا ملحوظا خلال الأشهر الماضية، اذ استطعنا أن نوفر لهذه الأسواق بدائل لبعض المعيدين العالميين الذين انسحبوا منها أو من بعضها جراء الاحداث التي تعيشها المنطقة.

ومن جهة اخرى ارتفع الطلب على تغطيات الاضطرابات السياسية (Political Violence) وما الى هنالك، ونحن نتعاطى معها بفاعلية بالتعاون مع الصناديق العاملة في لويدز.

نمو أقساط التأمين دليل على تطور مجتمعاتنا

■ تجاوزت نسبة اقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية ٥٣ بالمئة وبلغت اكثر من مليار دولار اميركي، ويتوقع ان يحقق التأمين الصحي في الامارات العربية المتحدة قفزة مماثلة. هل ترون في ذلك تطورا ايجابيا؟ وهل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية للتأمين الصحي تحت السيطرة Under Control؟

– ان نمو أقساط التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية او الامارات العربية المتحدة او اي سوق عربية أخرى ايجابي جدا ودليل على تطور مجتمعاتنا. ففي السابق كانت الخدمات الصحية مقتصرة على ما تقدمه الحكومات للمواطنين، اما الآن

فالإتجاه الى الخصخصة اصبح جليا، مما أدى الى تطور العروض الصحية للمواطن بالإضافة الى زيادة عدد المستفيدين من التأمين الصحي، وهذا ما دفع الى النمو الواضح في أقساط هذا القطاع في السنوات الأخيرة.

وقال النقيب: بالطبع مع زيادة عدد الشركات التي توفر هذا الغطاء تزداد المنافسة مما يؤدي الى انخفاض الأسعار وكذلك الى تحسين نوعية وجودة الخدمات. وفي طبيعة الحال تعتمد الشركات التي تخوض هذا المجال على شركات ادارة المحافظ الصحية المعروفة بالشركات التي تتمتع بكفاءة عالية، وهذا الواقع يساهم في ضبط التجاوزات وادارة المحافظ على نحو يضمن لفرع التأمين الصحي ربحيته.

ولقد واكب تطور الخدمات التأمينية المقدمة تطورٌ مماثل في ادارات هيئات الرقابة في أسواقنا، كمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA على سبيل المثال، والتي تساهم في تنظيم أسواقنا وتثبيت استقرارها. وقد أتاح هذا المجال فرصة خلق وظائف جديدة متخصصة لم تكن متوفرة لأبناء الوطن العربي في السابق.

خسائر المعيدين سوف تضطرهم الى اعادة النظر في الشروط والأسعار

■ نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟

– في الحقيقة كان العام الماضي صعبا على شركات إعادة التأمين في العالم أجمع. فشركات الإعادة العالمية، بالإضافة الى خسائرها الناتجة عن الكوارث الطبيعية، تكبدت خسائر جسيمة نتيجة الأزمة الإقتصادية في أوروبا والتي نجم عنها تدنٍ ملحوظ في قيمة حقوق المساهمين.

وبطبيعة الحال، وبالرغم من ان منطقتنا العربية لم تشهد كوارث طبيعية كبيرة الحجم خلال عام ٢٠١١، فإن خسائر المعيدين سوف تضطرهم الى اعادة النظر في شروط وأسعار التغطيات التي يكتتبونها بشكل عام بما في ذلك في منطقتنا. اذ أن شركات الإعادة تعتمد في عملية التسعير، وبالأخص في تسعير التغطيات الكوارثية، على النتيجة الإجمالية لمحافظها في العالم اجمع.

ومن هذا المنطلق نتوقع أن نشهد تشددا على بعض التغطيات من حيث نوعيتها وحدودها التأمينية بالإضافة الى زيادة في أقساطها.

وكما اشرت سابقا، فإن بعض شركات الاعادة العالمية قررت الانسحاب من الاسواق العربية لاسباب لم تذكرها بصراحة، ولكنها تتعلق بالخسائر الناجمة عن تغطية اخطار الـ SRCC اقله في الحقبة الاولى من «الثورات» العربية. وقد امكن لنا ان نستبدل الشركات المنسحبة بمعيدين آخرين وهذا الامر عزز وضع شركتنا.

تطوير حجم محفظتنا

■ في هذه الاوضاع المأسوية كيف تتوقعون ان تقفلوا ميزانية شركتكم للعام ٢٠١١؟ وهل انتم متفائلون بعودة قريبة للحيوية الاقتصادية الى الاسواق؟

– بالرغم من الأوضاع المأساوية التي تمر بها بعض الأسواق العربية، لقد شهدنا نموا ملحوظا في محفظتنا خلال عام ٢٠١١. ومن اهم العوامل التي ساعدت على هذا النمو اود ان أذكر ان انسحاب بعض المعيدين العالميين من بعض الأسواق العربية أتاح لنا فرصة ايجاد أسواق إعادة تأمين بديلة لشركات التأمين التي تتعامل معنا، وذلك، اضافة الى زيادة الطلب على بعض التغطيات المتخصصة، كما اننا تمكنا من تطوير حجم محفظتنا في الأسواق التي نعمل فيها منذ سنوات.

وفي الختام وعطفا على ما ذكرناه في السنة الماضية، فقد باشرنا ممارسة اعمالنا في وساطة التأمين وإعادة التأمين في المملكة العربية السعودية من خلال مساهمتنا في شركة «تغطية الخليج» لوساطة التأمين وإعادة التأمين. ■

Pierre A. Zaarour

Loss Adjusters / Sworn Surveyors

partners in VRS

adjusters network LLC

FOUNDING MEMBERS

- VeriClaim,Inc. USA
- SERI Expert, France
- RIG International Group, Inc. Spain, Portugal and Latin America
- C. Gielisch GmbH Germany and Eastern Europe
- Insight Adjusters & Surveyors Pte. Singapore and Asia
- Teceris Corporate & Complex Adjusting United Kingdom - London

The members form a Limited Liability Company based in Delaware, USA

THE INTERNATIONAL NETWORK

- Licensed partners in 70 countries
- 303 offices around the world

TASK UNDERTAKEN

Marine
1) P&I Investigations
2) Hull Surveys.
3) Claim adjustments.
4) On / Off Hire Surveys.
5) Condition Surveys.
6) Hatch Surveys.
7) Pre Loading inspections.
8) Cleanliness of Holds / Tanks.
9) Reefer Chamber / Container inspection.
10) Pressure testing of tanks.
11) Marine Electronics.

Containers
12) Inspection of Containers.
13) Stowage & Stuffing Surveys.
14) Out Turn Surveys.

Dray Cargoes
15) Break Bulk Surveys.
16) Stowage Surveys.
17) Draft Surveys.
18) Reefer Cargo Surveys.
19) Inspection of damaged cargoes.
20) Loss investigations.
21) Bulk cargo loading / discharging.

Liquid Cargoes
22) Cargo tank inspection.
23) Ullage and weight calculations.
24) Cargo contamination investigation.
25) LPG loading calculations.
26) Bunker calculations.
27) Bulk loading / discharging superintendence.
28) ROB Surveys.

Services Other Than Marine

Other survey services sought by the Insurances, Reinsurances and Ships agents, we have made them our business and some of the available services are:

* Fire and Allied Perils Surveys.
* Burglary Surveys.
* CAR (Contractors All-Risks) Surveys.
* Civil Engineers.
* Agricultural Engineers.
* Recovery.
* Veterinary Doctors.
* Mechanical Engineers.
* Electrical Engineers.
* Arts Specialists, Experts & Surveyors
* Inspectors.

United Loss Adjusters and Surveyors sarl

Charles Helou Avenue • Mina Tower Bldg 2nd Floor, Medawar • P.O.Box: No. 16-5190 Beirut, Lebanon
Telephone & Fax + 961 (0) 1 567 062, + 961 (0) 9 225 439 • Mobile + 961 (0) 3 610 109, (0) 3 482 631 (24/24h)
lebanon@vrsuniverse.com • unitedla@hotmail.com • info@ula-lb.com • www.ula-lb.com • www.vrsuniverse.com

زهير العطعوط (APEX - الاردن):

انشاء تجمع تأميني يكون سباقا في توفير التأمينات المتخصصة

رئيس مجلس ادارة شركة ابكس لوساطة التأمين واعادة التأمين زهير العطعوط اكد ضرورة تفعيل التعاون بين شركات الاتحاد الافرو–آسيوي، واشار الى تمايزها عن غيرها من الشركات بتقديم الخدمات الشخصية والاستشارية للمؤمنين لديها، كاشفا عن توفيرها لتغطيات الاضرابات واعمال الشغب والاضطرابات المدنية والعنف السياسي في الاردن والاسواق العربية، ناصحا طالبي مثل هذه التغطيات بشرائها في اوقات السلم، داعيا الى انشاء تجمع تأميني يكون سباقا في توفير التأمينات المتخصصة.

تعاون جيد

■ **ما تقويمكم للتعاون بين شركات الاتحاد الافرو–آسيوي؟**

– اجمالا تعاون الشركات الافرو–آسيوية جيد ولكن يجب ان نعمل على تفعيله بالطريقة الافضل من اجل اتاحة الفرصة للشركات كافة للاستفادة من خبرات الاتحاد، اضافة الى ان تبادل الخبرات والتدريب معدوم بين الشركات والتجمعات التأمينية لا تؤدي دورها في شكل فعال.

خدمات شخصية

■ **ما الذي يميز شركة APEX للتأمين واعادة التأمين عن الشركات الاخرى، خصوصا وان الشركة تأسست مؤخرا في ظروف أمنية وسياسية صعبة يشهدها العالم العربي؟**

– تتميز شركتنا بأنها تقدم الخدمات الشخصية، وتحفظ حقوق المؤمن لهم، بالاضافة الى اننا نوفر لكل منهم وقتا مخصصا لتقديم مشورتنا ولمعرفة التغطيات التي يحتاجونها.

■ **وهل حققتم توسعا في قاعدة المؤمن لهم؟**

– نعم، يزداد الطلب على تغطياتنا بشكل مستمر، حيث حققت الشركة زيادة بنسبة ٧٠ في المئة في حجم اعمالها بين ٢٠١٠ و ٢٠١١ بالاضافة الى ان الشركة تحظى بدعم الشركات المحلية والاقليمية.

تغطيات الاضطرابات والعنف السياسي

■ **هل تقدمون تغطيات الاضرابات واعمال الشغب والاضطرابات المدنية والعنف السياسي في الاردن؟**

– تقدم «ابكس» هذه التغطيات في الاسواق الاردنية والعربية، وقد ارتفعت نسبة الطلب عليها لتنحسر حاليا لعدم توافر طاقة استيعابية في الاسواق الخارجية لمثل هذه التغطيات.

وفي هذا السياق انصح العملاء في البلدان التي لا تشهد تطورات او احداث بأن يسارعوا لشراء هذا النوع من التغطيات تحسبا ونظرا لانخفاض اسعارها في فترات السلام والا فستكون اسعارها مرتفعة لدى حصول اي اضطرابات.

تجمع تأميني

■ **في رأيكم، هل تستطيع شركات الاعادة العربية الاستفادة من هذه الفرصة وتوفير هذه التغطيات؟**

– اعتقد ان في هذه الحالة يبرز دور مؤتمر اتحاد شركات التأمين واعادة التأمين الافرو–آسيوي FAIR في توصيف قدرات وامكانات الشركات لانشاء تجمع تأميني يكون سباقا في توفير التأمينات المتخصصة ويحقق ارباحا مجزية بدل التنافس على تغطية التأمينات التقليدية.

■ **ما آخر التطورات على مستوى شركة APEX؟**

– شاركت «ابكس» مؤخرا في حدث الـ ASIAN LEADER SHIP AWARD 2011 وفزنا بجائزة THE MOST KNOWN INSURANCE BRAND IN THE AREA ، وذلك نتيجة للجهود التي قامت بها الشركة في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF خلال اطلاقها العلامة التجارية للشركة، وقد سمح هذا الانجاز بانتشار اسم الشركة اكثر فأكثر في السوق. ■

APEX INSURANCE

JAMIL BAHOU (CRESCENT GLOBAL RE - BAHRAIN)

POLITICAL VIOLENCE BUSINESS HAS BEEN TRADITIONALLY PROFITABLE AND WE CERTAINLY ENCOURAGE ARAB REINSURERS CONSIDER WRITING IT

Crescent Global Re's C.E.O. Jamil Bahou called on Arab reinsurers to consider writing Political Violence Risks for this line of business has been traditionally profitable.

At an interview conducted in his office in Bahrain Mr Bahou expressed his views over several of the issues facing local insurers at this time, outlining the Achievements made by Crescent Global in the interim:

*** Insurers in Tunisia and Egypt are having problems dealing with the claims arising from the so-called "Jasmine" and "January" revolutions. How would insurers extricate themselves from such situation?**

- From a client's point of view, it is certainly advantageous to have their political violence losses covered under SRCC extensions on their property insurances. From an underwriting point of view, insurers need to be more cautious and exclude SRCC from their property covers. Irrespective of the actual cause of the losses we have seen in Egypt and elsewhere, local governments are ruling these events as SRCC and hence obliging insurance companies to cover damages.

*** Do you see any reason why Arab and Afro Asian Reinsurers cannot write Political Violence risks**?

- As a leading political risks specialist in the London market, we certainly encourage local reinsurers to consider writing Political Violence business. PV business has traditionally been a very profitable line of business for underwriters, and whilst local companies will eventually follow the London market, at least some aggregate can stay in the regional market place.

INTERNATIONAL EXPANSION PLANS

*** To what extent was your Group business affected as a result of the ongoing events in the Arab World?**

- It would be unusual to say that the events of the Arab spring have not affected our business as a group. Given the size and spread Crescent Global enjoys across the region, we are part of any regional seismic shifts and hence cannot be but exposed to these events. Having said this, our size and spread has also assisted in weathering the effects of the recent events of the group and allowing us to push forward with our international expansion plans without delay.

EMPLOYEE BENEFITS REPRESENTS A LARGE PORTION OF OUR PORTFOLIO

*** Health insurance premiums reached 53% of the total Saudi Premiums. Is this in your view a positive development, and could it be kept "under control"?**

- Medical Insurance like Motor Insurance is a very volatile class of business. Employee Benefits represents a large portion of our business regionally, and we do not see the market keeping losses under control whatsoever. Medical insurance like Motor insurance is extremely price driven, and without the tools, capital, and economies of scale only a handful of players in the region enjoy in this class of business, a local company has no chance of truly making a profit in this area.

WE EXPECT TREATY UNDERWRITERS TO CONTINUE IMPOSING RESTRICTIONS ON LOCAL INSURERS ACROSS THE REGION

*** reinsurers described 2011 as the worst year ever in so far as catastrophes are concerned. Would you expect reinsurers to impose new terms and rates when renewing or accepting new reinsurance cession?**

- 2011 has without a doubt been a difficult year as far natural calamities are concerned. Capital is expensive hence capacity is expensive. From our point of view, we see treaty underwriters continuing to impose restrictions on local insurance companies across the region.

2011 HAS BEEN ANOTHER YEAR OF GROWTH

*** How would expect your Group results to be in your balance sheet for 2011?**

- 2011 has been another year of growth for the Crescent Global Group. Key highlights for 2011 have been the successful launch of Crescent Global Re, our expansion into the Emirates, as well as the activation of our hub in Levant which now oversees a number of key growth initiatives for the group. We have a lot planned for 2012, and secrecy continues to be the key element of our growth strategy.

خالد عبدالرحمن المغيصيب (قطر لست QATARLYST):

عدد الشركات التي تستعمل منصتنا الالكترونية بات يزيد عن ٤٠٠ شركة تأمين واعادة ووساطة

خالد المغيصيب
QATARLYST

روي جيلمور
QATARLYST

استكمالا للتسهيلات التي يمنحها لشركات التأمين والاعادة والوساطة اوجد مركز قطر المالي QFC منصة الكترونية لتبادل الاخطار والاسنادات Cessions الاتفاقية والاختيارية بين شركات التأمين والاعادة والوساطة WEB BASED TRADING PLATFORM. ويمكن استعمال المنصة من قبل شركات التأمين والاعادة والوساطة من كافة انحاء العالم، وهي تضع في متناول المتعاملين عبرها حلولا الكترونية محمية ومرنة PROTECTED AND FLEXIBLE. الشركة الموكلة بإدارة المنصة الالكترونية وقبول الانتساب اليها هي شركة قطر لست QATARLYST، وقد سبق ان عرفنا عنها في غير مناسبة. وخلال المقابلة التي اجريناها معه اطلعنا خالد عبدالرحمن المغيصيب نائب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة لشركة قطر لست QATARLYST على الانجازات التي حققتها الشركة واهمها استحواذها على شركة بريطانية تتولى ادارة منصة مماثلة وتم وصل المنصتين ضمن شبكة واحدة بحيث باتت تخدمان ما يزيد عن ٤٠٠ شركة تأمين واعادة منها التقليدي والتكافلي اضافة الى شركات اعادة التأمين، وقد شارك في الحوار مدير التسويق روي جيلمور ROY GUILMOUR الذي أبدى ملاحظات قيّمة تفيد شركات التأمين والاعادة.

المنصة تضع في متناول شركات التأمين والاعادة والوساطة اداة لتبادل الاعمال والاخطار

خدمة ٤٠٠ شركة

■ **كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم أية أضرار؟**

خالد: – أثرت الظروف السياسية الراهنة على حركتنا حيث جعلتنا نؤجل أو نتريث في تنفيذ خطتنا التوسعية، إذ كنا ننوي افتتاح مكاتب في كل من سوريا ومصر، لكن الاحداث الجارية هناك اوجبت التأجيل. اما اعمالنا في سائر الاسواق الاخرى فهي تسير على نحو جيد.

■ **استحوذت «قطر لست» QATARLYST على شركة بريطانية ما أهمية هذا الموضوع بالنسبة للشركة؟**

خالد: – شكلت هذه الخطوة دفعاً قوياً لنا، فتوسعنا بشكل كبير إذ بتنا نضم حوالى ٤٠٠ شركة، في حين كنا فقط نقدم خدماتنا لـ ٦٠ شركة قبل ان ننجز هذه الصفقة. اضف الى ذلك انه اصبح لنا موقع في اسواق التأمين الاوروبية، اضافة الى موقعنا القوي في الشرق الاوسط، وقد عملنا على توحيد الأسواق في ما بينها عبر تشكيل منصة واحدة بين الدول الأوروبية ودول الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA التي تضم دول التعاون الخليجي ولبنان والأردن وذلك من خلال ما يعرف باللغة الالكترونية بالمنظومة السحابية (CLOUD COMPUTING) عبر شبكة الإنترنت، كما اننا نتواجد في كل المؤتمرات والفعاليات والإجتماعات لمواكبة ومتابعة كل جديد في المجال التكنولوجي والإلكتروني وذلك سعيا منا لتقديم الأفضل دائماً لعملائنا.

جذب المعيدين

■ **ما هي التحديات التي تواجهكم في تقديم خدماتكم؟**

الاحداث اوجبت علينا ان نرجئ افتتاح فروع جديدة في دول عربية عدة

روي: – التواصل بيننا وبين الدول التي نتعامل معها عبر الإنترنت فعّال وجيد، والتحدي الوحيد الذي يواجهنا هو اقناع معيدي التأمين(Re-Insurers) باستخدام شبكتنا ومواكبة التطور التكنولوجي، مما يسهل إنجاز الأعمال بحرفية وبأسرع وقت ممكن.

■ **ما هي المجالات الجديدة التي ستتوجهون اليها، الى جانب تركيزكم على خدمات التأمين وإعادة التأمين؟**

روي: – خدماتنا في الأساس موجهة الى شركات التأمين وإعادة التأمين والتكافل والوسطاء، لكن هذا لا يمنع تعاوننا في المستقبل مع الشركات الكبيرة التي تضم اقساماً متخصصة بادارة الاخطار Risk Management مثل شركات النفط والغاز والإتصالات بعد استحواذنا على حصة كبيرة في الأسواق.

استمرارية ومصداقية

■ **ما هي مخططاتكم ومشاريعكم لعام ٢٠١٢؟**

س: – سيكون شعارنا سنة ٢٠١٢ تفعيل المنصة بين الشركات والمضي قدما في التوسّع. فنحن شركة مدعومة من قبل الدولة مما يؤمن لنا الإستمرارية والتواصل والمصداقية لتقديم خدماتنا للشركات والمؤسسات والمجتمع على حد السواء.

اضاف: ونحن مصممون على افتتاح مكاتب جديدة في كل من لبنان، الأردن، البحرين، مصر، سوريا والسعودية.

■ **ما هي النتائج التي حققتموها هذا العام مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

خالد: – حققنا في ٢٠١١ نمواً بنسبة ١٠٠ في المئة. ■

وليد الجشي (المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS):

من المؤسف ان تبقى اسواقنا تابعة ولا تتخذ قراراتها باستقلالية

رئيس مجلس إدارة شركة المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS وليد الجشي تحدث الينا بجرأة مسميا الاشياء بأسمائها ومن غير مواربة، فأخذ الجشي على شركات الاعادة العربية وتبعيتها لشركات الاعادة العالمية، في الوقت الذي تملك كل المؤهلات المالية والمهنية لتتخذ قرارات مستقلة وتتولى القيادة. وتساءل هل كتب علينا ان نبقى تابعين؟

شخصيا ارى ان الاحداث العربية تدخل في اطار العنف السياسي وتتجاوز الـ SRCC

تأثير سلبي على الأسواق

■ كيف تقوّمون تأثير انعكاسات الأوضاع في المنطقة العربية على قطاع التأمين؟

– أثرت الأوضاع في المنطقة العربية سلباً على قطاع التأمين، حيث شهدت بعض الأسواق توقفاً جزئياً أو كليّاً لحركة الأعمال مثل ليبيا ومصر وسوريا، وأدى ذلك الى حدوث نوع من الإرباك على الصعيد الإقتصادي، بالرغم من ان هذه الأوضاع خلفت آثاراً ايجابية على المستوى السياسي.

من هنا نأمل بعودة سريعة للإستقرار في المنطقة من أجل إعادة انطلاق عجلة التنمية الإقتصادية وتوفير فرص العمل.

معيدون تابعون

■ في أي إطار تصنّفون الأحداث الأخيرة التي شهدتها البلدان العربية وما نجم عنها من أضرار أهي ضمن تغطيات الـ SRCC أو العنف السياسي؟

– شخصياً، لا أصنّف الأحداث الأخيرة في البلدان العربية ضمن أخطار تغطيات الـ SRCC، إنما ضمن أخطار العنف السياسي والأعمال الهادفة الى تغيير النظام، وهذا ما تشهده سوريا حالياً وبالتالي هذه الأحداث غير مغطاة بالعقود السائدة.

■ لماذا في رأيكم لا ينتهز المعيدون العرب فرصة الإستفادة من الشروط التي تفرضها شركات الإعادة العالمية على الشركات العربية المسندة في ما يتعلق بتغطيات الـ SRCC والعنف السياسي؟

– آسف لعدم قدرة المعيدين العرب على اتخاذ القرارات ووضع أطر لاستقلالية صناعة التأمين العربية، فنحن لا نزال تابعين وغير قياديين.

انعكاس الاوضاع

■ هل أثرت انعكاسات الأوضاع في المنطقة العربية على أعمالكم؟

– للشركة فروع في كل من مصر وسوريا وليبيا واليمن، وقد تأثرت أعمالنا بالثورات والأحداث الأمنية التي شهدتها هذه البلدان.

خلل في البنية الإجتماعية

■ كيف تنظرون اقتصادياً الى مستقبل المجتمعات العربية خارج الخليج العربي؟

– ثمة وضع قائم في المنطقة العربية منذ قيام حقبة الإستعمار يتجسّد بوجود بلدان عربية غنية ذات كثافة سكانية محدودة وبلدان عربية فقيرة ذات كثافة سكانية مرتفعة، وهذا الوضع سائد حتى على مستوى الإقتصاد الصغير، ما يجعل الفقراء يزدادون فقراً والأغنياء يزدادون غنى، وبالتالي ان الأرباح الإضافية التي يحققها الأغنياء من خلال شركاتهم تقتطع من جيوب الفقراء المستهلكين، ما يحدث خللاً في البنية الإجتماعية في هذه المجتمعات، وهذا ما دفع المواطنين في الولايات المتحدة الأميركية والدول التي تمارس نظاما رأسماليا على غرارها، الى القيام بتحركات شعبية، واعتصامات احتجاجا على تحكم كبرى الشركات المصرفية والمالية بالمصلحة العامة وعلى حساب الضعفاء.

تجمعات مليئة

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أدعو المعنيين بصناعة التأمين العربية للتعاضد في ما بينهم ليكوّنوا مجمعات POOLS فاعلة ومليئة تتولى القيادة في اسواق التأمين العربية وتأخذ القرارات بنفسها ولا تعتمد على التوجهات الخارجية. ■

الاكتواري الدكتور سركيس الزين (مدنت لبنان MEDNET LIBAN وغلوب مد GLOBEMED):

تجربة التأمين الصحي الالزامي في السعودية ناجحة الا انها يمكن ان تتسبب بمشاكل مادية هائلة اذا ساءت نتائجها

شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN هي الشركة التي انبثقت منها غلوب مد GLOBEMED وكلاهما تعتبران رائدتين في مجال ادارة محافظ التأمين والرعاية الصحية. واذ تتولى مدنت لبنان MEDNET LIBAN ادارة محافظ التأمين الصحي في لبنان، فإنها اوكلت الى غلوب مد GLOBEMED مهمة ادارة محافظ التأمين الصحي في الدول العربية. اما الحاجات الاكتوارية للشركتين فيعنى بها فريق من الاكتواريين يرأسه الاكتواري الدكتور سركيس الزين.

وسبق لنا في هذه المجلة ان نشرنا ملخصات للنشرات العلمية التي يعدها الدكتور الزين حول الامراض الاكثر انتشارا واوضاع التأمين الصحي في لبنان والدول العربية.

وخلال الحوار الذي اجريناه معه زوّدنا الدكتور الزين بإحصاءات حول عدد المضمونين صحيا في لبنان في القطاعين العام والخاص. كما شرح لنا الاسباب الكامنة وراء انتشار ظاهرة بكتيريا المستشفيات HOSPITAL BORN BACTERIA وهي كما يرى القارئ ناشئة عن غياب التعقيم الجيد لاسيما في غرف العناية الفائقة.

■ الإرتفاع المطرد لأقساط التأمين الصحي، جعل الناس يتوجهون إلى صناديق التعاضد للحصول على تأمين صحي، ما أدى إلى تراجع حصة شركات التأمين من مجموع المضمونين إلى أقل من ١٠ بالمئة، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين أن تستعيد دورها الفاعل في مجال التأمين الصحي؟

– قد يكون لهذا التساؤل ما يبرره ولكن الى درجة محدودة جداً. يعود هذا الأمر الى كون الزيادة التي تطال التكلفة الصحية تشمل شركات التأمين وصناديق التعاضد الصحي في الوقت نفسه. مثال على ذلك، كل زيادة على أقساط شركات التأمين تقابلها زيادة على أقساط صناديق التعاضد وخاصة اذا كانت هذه الزيادة ناجمة عن ارتفاع كلفة الطبابة وتوابعها من قبل مقدمي الخدمات الطبية.

ولا بدّ من الاشارة هنا الى ان شركات التأمين قد تتعرض لفقدان بعض الزبائن لصالح صناديق التعاضد، ولكن هذا الأمر نسبي لان شركة التأمين قادرة على توفير ضمانة مماثلة لتلك التي يصدرها الصندوق التعاضدي .

صناديق التعاضد والـ TPA

■ يقال أن عدد صناديق التعاضد التي تستعين بخدمات شركات الـTPA بات يزيد عن عدد شركات التأمين، هل هذا صحيح؟ وهل تعتبرون ذلك أمراً طبيعياً؟

– من خلال قراءتنا للعديد من التجارب في بعض الدول، تبين لنا بأن عدد شركات التأمين الصحي انخفض نسبياً لأسباب عدة منها اندماج الشركات بين بعضها البعض أو بسبب النتائج السلبية (الخسائر المادية).

في المقابل، هناك ازدياد ملحوظ في صناديق التعاضد المرخص لها من قبل المراجع المختصة نظراً لتعدد حيثيات وجود مثل هذه الصناديق. هذه الحيثيات قد تكون مهنية، اجتماعية أو دينية أو حتى سياسية وفي بعض الأحيان مناطقية. هذا الازدياد يؤدي بطبيعة الحال الى ازدياد الطلب على خدمات الـTPA نظراً لما تملكه من الخبرات والمهارات البشرية اللازمة لتقديم خدمات ادارية جيدة وقدرة في الحصول على اسعار تفضيلية من مقدمي الخدمات الطبية باعتمادها على (Law of Large numbers)، في حين أن صناديق التعاضد تفتقد لهذا الأمر وتحتاج لقوى عاملة لديها المعرفة العميقة والخبرة الطويلة في هذا المجال. اذاً، من الطبيعي جداً القول أن كل زيادة في عدد صناديق التعاضد يستتبعها زيادة في الاستعانة بشركات الادارة الطبية المحايدة (TPAs).

التنظيم يزيل الفوضى

■ أصدرت سوريا ودول عربية أخرى عديدة أنظمة ترعى أعمال شركات الـ TPA، هل ترون ضرورة لتنظيم أعمال تلك الشركات؟

– من البديهي أن يكون هناك جهاز يرعى أعمال الشركات بما فيها شركات الإدارة الطبية (TPAs) وأن تكون هناك قوانين تعمل ضمنها هذه الشركات.

في غياب التنظيم والرعاية من الممكن أن نصل إلى حالة من الفوضى الكاملة وأن نواجه مشاكل كبيرة، حينها تضطر الدولة إلى التدخل المباشر في أعمال هذه الشركات أو تزداد الملاحقات القضائية وما شابه. إذاً التنظيم ضروري ولكن يجب دائماً مراعاة الظروف الخاصة بعمل كل شركة ضمن القوانين العامة المرعية الإجراء.

أما فوائد التنظيم فهي متعددة ولكن التضييق على عمل شركات الإدارة يؤدي إجمالاً إلى نتائج سلبية، كما يحصل في بعض الدول عندما تتدخل الدولة مباشرة في أمور تفصيلية وخاصة جداً، كتحديد معايير التوظيف البشري أو حجم أعمال الشركة وما إلى ذلك من أمور، هذا طبعاً يتنافى مع مبدأ المنافسة الحرة المشروعة.

ارتقاء الشركات اللبنانية

■ هل تعتبرون التقدم الذي حققته شركات التأمين اللبنانية والعربية على المستوى التقني كافياً ويتماشى مع التقدم الذي حققته شركات التأمين الأجنبية؟

– لا يمكن تعميم الإجابة عن هذا السؤال على كل الشركات، لبنانية كانت أم عربية. هناك شركات بدأت تمارس أعمال التأمين منذ فترة طويلة ونجحت في الإرتقاء بمفهوم التأمين إلى مستوى تقني متقدم، وهناك أيضاً شركات أخرى تمارس أعمال التأمين ولكن بطريقة مبسطة جداً . فبالنسبة للشركات التي ما زالت تتعاطى مع التأمين وكأنها ممثل محلي لشركات تأمين أو إعادة تأمين أجنبية وتحتفظ بقسم ضئيل جداً من حجم الإكتتاب وتعمل على هذا الأساس لتوفير المداخيل، هذه الشركات لا يمكن أن ترتقي إلى مستوى تقني مقبول.

الرقابة على نتائج المحفظة الصحية

■ إرتفعت نسبة أقساط التأمين الصحي في السعودية إلى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك أمراً إيجابياً؟ وهل يمكن في رأيكم إبقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحاً؟

– هذا الامر لا يشمل السعودية فقط بل يشمل كل البلدان سواء كانت إقليمية أم أجنبية. من الطبيعي جداً أن تعمل كل شركة على خلق نوع من التوازن المقبول بين كل أنواع التأمينات التي تمارسها إلا إذا كانت تمارس نوعاً واحداً من التأمين.

إن إتخاذ أي قرار بزيادة حجم نوع تأمين معين على غيره يجب أن يخضع لدراسات متخصصة جداً تدخل ضمن إختصاص الإكتواريين أو إدارة المخاطر(Risk Management).

تعتبر السعودية حالة خاصة جداً حيث أن حجم التأمينات الصحية إزداد بشكل ملحوظ منذ أن عممت المملكة التأمين الصحي الإلزامي. طبعاً النسبة التي

٥ الى ١٠ في المئة من مجموع الالتهابات التي تصيب المرضى في اميركا سببها جراثيم المستشفيات

ذكرتموها عالية ويمكن أن تؤدي إلى مشاكل مادية للشركات في ما لو ساءت تجربة التأمين الصحي الإلزامي، وهذا وارد جداً في المستقبل المنظور عندما تصبح درجة الوعي لدى المضمونين مقبولة، أي عندما يبدأ المضمون بمعرفة كيفية الإستفادة من بوليصة التأمين الصحي المتاحة له. نأمل أن تتدارك الشركات هذا الأمر من خلال ممارسة الرقابة المستمرة على نتائج المحفظة التأمينية الصحية.

عدد اللبنانيين المضمونين صحياً

■ **هل يوجد لديكم تقدير حول أعداد اللبنانيين المضمونين صحياً؟ وكم هو عددهم لدى كل من: الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي، صناديق التعاضد الصحي، شركات التأمين، تعاونية الموظفين وقوى الأمن الداخلي والجيش؟**

– بناء على الإحصائيات التي أجرتها إدارة الإحصاء المركزي في لبنان تبين بأنه يقدر عدد اللبنانيين المضمونين صحياً في كل من: الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي بمليون، صناديق التعاضد الصحي بمئتي ألف، شركات التأمين بـ ٣٥٠ ألفاً، تعاونية الموظفين بـ ١٩٠ ألفاً وقوى الأمن الداخلي والجيش بـ ٤٢٠ ألفاً.

تكاثر الالتهابات الخطرة بالمستشفيات

■ **تتكاثر حوادث إلتقاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها** Hospital Born Bacterial **وينسب ذلك إلى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من أقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن حسب خبرتكم أن تضبط الأمور ويحمى المريض من إحتمال التعرض لتلك الجراثيم وتحمى شركات التأمين من دفع نفقات الإستشفاء الباهظة للمضمون صحياً؟**

– كثر الحديث في الآونة الأخيرة عن جراثيم المستشفيات وما تسببه من إلتهابات خطرة تعرف باسم الإلتهابات الإنتهازية (Nosocomial) Infection، تصيب المرضى في المستشفيات في بعض الأحيان وتحديداً في قسم العناية الفائقة حيث تكون نسبة الإصابة فيها مضاعفة وقد تؤدي أحياناً إلى الوفاة.

اضاف الدكتور الزين: كما تصعب معالجة هذا النوع من الإلتهابات بالمضادات الحيوية العادية لأن محاربتها تحتاج الى مضادات أقوى وهذا يتطلب كلفة باهظة يتكبدها المرضى من جهة أو شركات التأمين من جهة أخرى.

لقد أجريت العديد من الدراسات حول هذا الموضوع في بلدان عدة خصوصاً في الولايات المتحدة الأميركية حيث قدرت نسبة الإلتهابات الإنتهازية من ٥ إلى ١٠ بالمئة من جميع الإلتهابات التي تصيب المرضى في المستشفيات.

أما في لبنان فلا توجد دراسات كافية حول هذه الإلتهابات رغم ان العديد من المعنيين في الأوساط الطبية يدركون مدى خطورتها، وبإمكانهم معالجتها أو التخفيف من حدوثها بمجرد إحترام قواعد النظافة والتعقيم. ونحن بدورنا في شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN وهي الشركة التي انبثقت منها شركة غلوب مد GLOBEMED قمنا بإعداد دارسة حول هذا الأمر وتبين بأن الإلتهابات الإنتهازية في المستشفيات اللبنانية تبلغ نسبتها ما يقارب ٢٪، مع الإشارة إلى أن هذه النسبة يمكن أن تكون غير دقيقة بسبب عدم توثيق كافة المشاكل الطبية التي يواجهها المرضى في المستشفيات، وبالتالي إحتمال وجود نقص كبير في المعلومات الواردة في ملفاتهم الطبية. ■

كريستيان غريغوروفيتش (نكست كير NEXT CARE):

نتائجنا في ٢٠١١ جيدة جدا وحققنا نموا تجاوز الـ ١٢ بالمئة

تقدم شركة نكست كير NEXT CARE عناية صحية عاجلة وهي تسعى باستمرار لتحقيق اعلى درجة رعاية، متسلحة بالنزاهة والتميز والنتائج كقيم ضرورية تشكل الاساس لعلاقتها مع المرضى والعملاء والمستثمرين والشركاء.

تسعى الشركة الى ان تكون رائدة في مجال الطب والرعاية وان يتأمن العلاج للجميع، نتيجة لهذه الاستراتيجية الناجحة حققت الشركة نتائج جيدة جدا في العام الحالي مسجلة نموا تجاوز الـ ١٢ بالمئة.

هذه التطورات معطوفة على وضع الاسواق والقطاع يفصلها الرئيس التنفيذي للشركة كريستيان غريغوروفيتش في هذا الحديث:

نظرة ايجابية رغم التطورات

■ احداث ما يعرف بـ «الربيع العربي» في المنطقة هل اثرت على اعمال الشركة ونشاطها؟

– اذا طرأ اي تغيير على سوق ما، فمن الطبيعي ان تتأثر بقية الاسواق في المنطقة، وتتأثر اعمال الشركات فيها. والتغير الذي طرأ على القطاع الصحي في بعض بلدان المنطقة، كان له تأثيره الفعّال على التأمين ككل. غير اننا في «نكست كير» وفي جميع الاحوال ورغم كل الاحداث والتغيرات ننظر للامور بإيجابية حتى تلك السلبية منها.

■ شركة نكست كير لها تواجدها في المنطقة العربية، ألم يتأثر نشاطها في مكان ما اثناء الاحداث؟

– المنطقة الوحيدة التي تأثرت فيها اعمالنا هي مصر لكن نشاطنا هناك لم يتوقف رغم التطورات، ومخططاتنا ومشاريعنا مستمرة كما هي، والامور على خير ما يرام.

اختلاف الاسواق وقواعد العمل

■ يطالب البعض بتعديل قوانين التأمين في العالم العربي، وخصوصا التأمين الصحي فما رأيكم؟

– معلوم ان الاسواق غير متطابقة الظروف والقواعد بل ان هناك اختلافا بين سوق وأخرى وعليه نرى منها ما يحتاج الى تعديل ومنها يسير بشكل ممتاز. والقوانين تطبق بشكل جيد وبعض الاسواق تتعرض لتغيرات مستمرة مما يستدعي ابطاء حركتها. القوانين مثلا في السعودية جيدة، اما في الاسواق الصغيرة وان كانت القوانين جيدة لكن المشكلة انها لا تطبق. بالمقابل فإن حركة سوق ابو ظبي سريعة جدا وبناء على هذا التنوع يتبين ان لكل سوق خصوصيتها.

نسير بخطى بطيئة ولكن واثقة

■ ازاء ذلك كيف تتصرف الشركة وكيف تواجه المنافسة في السوق؟

– منذ زمن طويل، والشركة تعتمد استراتيجية متحفظة خصوصا بالنسبة للمنافسة. لا يهمنا ان نتطور ونتوسع بأعمالنا على حساب المحفظة التي ندیرها. ما يهمنا فعلا هو ان نبقى مسيطرين على المحفظة وان نسير بخطى بطيئة ولكن واثقة، وان نحافظ على مكانتنا لدى العملاء كأفضل شركة من حيث الخدمات والحلول.

توسّع التأمين الصحي

■ يشكل التأمين الصحي حاليا اكثر من ٥٠٪ من محافظ شركات التأمين، الا يمثل هذا التوسع خطرا على الشركات، او انه لا يزال تحت السيطرة؟

– هناك شركات متخصصة بالتأمين الصحي، وهي متواجدة في السوق بشكل فعّال وقوي. وبعض الشركات الكبرى وسعت اعمالها لتشمل التأمين الصحي وهي تعمل ايضا بشكل جيد، وتسيطر على محفظتها. لكن بعض الشركات وسّعت اعمالها وكبّرت محفظتها في الوقت الذي كانت فيه السوق تمر بظرف صعب.

■ هل تعتبر فرع التأمين الصحي مربح ؟

– بلى اذا عملت فيه الشركة بشكل صحيح، وابقته تحت السيطرة.

■ كم يبلغ حجم اعمال الشركة؟

– لدى الشركة حاليا فوق المليون ونصف المليون عميل كأفراد واكثر من ٧٠ شركة تتعامل معها.

■ هل كانت سنة ٢٠١١ جيدة كنتائج واقساط بالنسبة لـ «نكست كير»؟

– كانت جيدة جدا وحققنا نموا تجاوز ١٢٪. ■

جو بولس (شركة ناس للخدمات الادارية NAS - الامارات):

التوسع في محفظة التأمينات الصحية ايجابي

نـاس NAS شـركة TPA متخصصة بـالادارة الطبـيـة بـدأت انـتشـارهـا في الامارات الـعـربـيـة المتحدة، ثم توسعت اقليميا واصبح لها شركات تابعة او شقيقة في دول عربية اخرى عديدة.

مـديـر عـام الشـركـة جو بولس رحب بـالـنمو الذي يـحـقـقه الـتـأمين الـصـحـي سواء في الامارات الـعـربـيـة المتحدة او المملكة العربية السعودية.

محفظة التأمين الصحي تتوسع

■ **هل تـعـتـقـدون ان شـركـات الـتـأمين الـعـربـيـة تـوصـلت الـى تـقـديم خـدمـات متقدمة في مجال التأمين الصحي ؟**

– بلغ قطاع التأمين في الامارات مستوى متقدما جدا وحجم المحافظ الهائل الذي تتولى شركات التأمين الوطنية ادارته، يحتم عليها ان تلتزم بالحرفية والجدية. كما ان الشروط التي تفرضها هيئة التأمين الصحي على مقدمي خدمات الرعاية الصحية ادت الى رفع مستوى الاداء ولم تسمح الا للمقتدرين من بينهم ان يستمروا في تقديم خدماتهم، بحيث يمكننا ان نقول ان قطاع التأمين الصحي في الامارات يتقدم على سواه حتى في الدول المتقدمة تقنيا وطبيا.

■ **توسعت محفظة التأمين الصحي حتى بلغت ٥٣ بالمئة من محافظ شركات بعض الدول العربية، الا يشكل هذا التوسع خطرا ما، ام انه لا زال تحت السيطرة؟**

– الـتـوسـع ايـجـابـي ولـلـتـأمـين الـصـحـي خـصـوصـيـتـه ومـحـفـظـتـه مـخـتـلـفـة عـن بـقـيـة المحافظ. وكلما ارتفع حجمها اضطرت شركة التأمين للاستعانة بإدارة تقنية افضل، لذلك ليس هناك ما يدعو الى القلق اذا استمرت حصة التأمين الصحي في الارتفاع سواء في المملكة العربية السعودية او في الامارات العربية المتحدة.

التأقلم مع النظام الالكتروني

■ **تـتـكـاثـر حـوادث الـتـقـاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها Hospital Born Bacteria وينسب ذلك الى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من اقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن في رأيكم ان تضبط الامور ويحمى المريض من احتمال التعرّض لتلك الجراثيم؟**

– لم نواجه هكذا مشكلة في الامارات والمنطقة العربية عموما. لقد حدثت مثل هذه الحالات في مستشفيات الدول الغربية خصوصا في انكلترا.

■ **هل اثر التأمين الصحي الالزامي في امارة ابو ظبي على عملكم وفرصتكم في نيل حصة معقولة من شركات التأمين؟**

– عملنا جيد وبخير. هناك شريحة واسعة من العمال لم تكن مؤمّنة، وبعد ان اصبح التأمين الصحي الزاميا اجبر ارباب العمل على ابرام عقود تأمين صحي لاولئك العمال، وهذا الامر فتح امامنا آفاقا واسعة، وجعل محفظتنا تنمو بوتيرة متسارعة، لكن الصعب كان في فترة التأقلم مع النظام الالكتروني الذي فرضته الهيئة.

وعي ضرورة التأمين الصحي

■ **هل ان سعر بوليصة التأمين الصحي بالنسبة للفرد جيد؟**

– انه سعر مقبول برغم انعكاس الغلاء على الاقساط، اضف الى ذلك ان المضمونين يملكون القدرة على دفع الاقساط.

■ **ما هي الطريقة الفضلى للاستمرار في تنمية التأمين الصحي؟**

– الحركة الاقتصادية في الامارات ممتازة وهذا يدفع التأمين الصحي للاستمرار في التوسع. كما ان امارة دبي ستبدأ العمل بالتأمين الصحي الالزامي وكذلك بقية الامارات، ما سينعكس ايجابا على حجم اقساط التأمين الصحي.

اضاف: ثم ان الجمهور بات يتفهم اهمية التأمين الصحي حيث اصبح الناس يقبلون عليه لا سيما ارباب العمل من بينهم.

مليون مؤمن له

■ **ما هي مشاريع «ناس» الجديدة؟**

– اعمال «ناس» جيدة جدا في كافة اماكن تواجدها مثل الامارات والسعودية ومصر التي دخلنا سوقها جدياً. ونحن منتشرون في كل الدول العربية تقريبا وشبكتنا تشمل ليبيا، لبنان، سوريا وعمان وعدد الافراد المؤمن لهم مع ناس NAS يفوق المليون.

■ **ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– انها افضل من نتائج السنة الماضية بكثير. ■

رندى حاصباني (انترميد INTERMED):

الاصابات بجراثيم المستشفيات تتكاثر فعلا بسبب عدم التعقيم والتأمين لدى الصندوق التعاضدي اقل تكلفة لان الصندوق معفي من الرسوم والضرائب

انترميد INTERMED شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي، وهي كونت لنفسها عبر السنين سمعة طيبة لدى مقدمي خدمات التأمين الصحي اي المستشفيات والاطباء والصيادلة الخ.

رئيسة الشركة رندى حاصباني اكدت لنا خلال المقابلة ان عدد الاصابات ببكتيريا المستشفيات يتصاعد في لبنان الان المستشفيات لاتعلن عنها. والسبب في تكاثر تلك الحالات هو تخلف المستشفيات عن تعقيم غرف العمليات فيها بصورة مستمرة بحيث تحول دون تولّد البكتيريا. وقالت ان صناديق التعاضد الصحي تستعين بخدمات الشركات الادارية (TPA) بالنظر للخبرات التي تملكها هذه الشركات، ولان الاستعانة بخدماتنا تغني الصندوق التعاضدي عن الاجهزة التقنية والبشرية لتسيير اعماله.

■ الارتفاع المطرد لاقساط التأمين الصحي، جعل الناس يتوجهون الى صناديق التعاضد للحصول على تأمين صحي، ما ادى الى تراجع حصة شركات التأمين من مجموع المضمونين الى اقل من ١٠ بالمئة، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين ان تستعيد دورها الفاعل في مجال التأمين الصحي؟

– ان تراجع عدد المضمونين في شركات التأمين يعود اولا الى ارتفاع سعر بوليصة التأمين الصحي الى مستويات عالية جدا مقارنة بدخل الفرد السنوي في لبنان، من جهة اخرى فإن المحدودي الدخل من الناس يتوجهون الى صناديق التعاضد للحصول على الضمانة الصحية، كون صناديق التعاضد معفاة من رسم الطابع المالي والرسم البلدي البالغ مجموعهما ١١٪ من القسط الصافي، مما يمكنها من تقديم اسعار منافسة لاسعار شركات التأمين.

عدد صناديق التعاضد على تزايد

■ يقال ان عدد صناديق التعاضد التي تستعين بخدمات شركات الـ TPA. بات يزيد عن عدد شركات التأمين، هل هذا صحيح؟ فإلى ماذا تعزون هذه الزيادة؟

– صحيح ان عدد صناديق التعاضد على تزايد وبعضها يفتقر الى الخبرة في ادارة المحفظة الصحية بحيث يلجأون الى شركات الـ TPA لادارة هذه المحفظة مما يوفر لها الطاقم البشري والاداري المتخصص في هذا المجال.

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– ان نسبة ٥٣٪ لاقساط التأمين الصحي من مجموع المحفظة التأمينية تعتبر نسبة مقبولة خاصة في الدول التي ليس فيها حماية صحية من قبل الدولة.

المطلوب اصدار احكام قضائية تحمّل كل مسؤول مسؤوليته

■ تتكاثر حوادث التقاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها Hospital Born Bacteria وينسب ذلك الى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من اقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن في رأيكم ان تضبط الامور ويحمى المريض من احتمال التعرّض لتلك الجراثيم؟

– لا شك ان حالات HOSPITAL BORN BACTERIA على تكاثر وهو حتما بسبب النقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها، فتتحمل بالتالي شركات التأمين التغطية عادة كون المستشفيات نادرا ما تعترف بحصول تلك الحالات.

الحل يكون بعدم اعتماد الطريقة السهلة وهي الزام شركات التأمين بتغطية هذه الحالات، ولكن برقابة صارمة من وزارة الصحة على هذه المستشفيات واحكام قضائية تحمّل كل مسؤول مسؤوليته.

نتائج مرضية

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نتوقع نهاية العام ٢٠١١ نتائج مرضية قياسا لعام ٢٠١٠ مع تقدم وتطور في الاعمال بمعدل لا بأس به رغم الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد. ■

سمير نحاس (غلوبمد GLOBEMED سوريا):

الخطوة التي اتخذتها الحكومة السورية واجازت بموجبها تأمين العاملين في القطاعات العامة لدى المؤسسات العامة للتأمين ساهمت في نشر الثقافة التأمينية

غلوبمد سوريا GLOBEMED SYRIA هي الشركة الشقيقة لمدنت لبنان MEDNET LIBAN وقد دخلت سوق التأمين في سوريا باكرا واوجدت لنفسها قاعدة ضخمة من الزبائن حتى يصح القول بأنها كبرى شركات الـTPA في سوريا بلا منازع.

رئيس مجلس ادارة الشركة سمير نحاس طمأن الى وضع قطاع التأمين في سوريا، وقال ان الجمهور السوري وفي ظل الظروف الراهنة بدأ يدرك اهمية الحصول على عقد تأمين صحي.

واثنى نحاس على القرار الذي اتخذته السلطات السورية والذي قضى بتأمين العاملين في القطاع العام لدى المؤسسة العامة الحكومية السورية. وقال لقد بلغ عدد المضمونين من العاملين لدى القطاع العام ٧٥٠ الف شخص وهذا الامر ساعد على انتشار ثقافة التأمين بين افراد الشعب السوري وجعلهم يدركون فوائده.

نشر الثقافة التأمينية

■ ما مدى انعكاس الاضطرابات والأزمات السياسية في سوريا على قطاع التأمين عموماً والصحي خصوصاً؟

– يبالغ الإعلام في تضخيم الأوضاع والأحداث في سوريا. فالأسواق الأساسية في البلاد مثل دمشق وحلب والتي تضم أكثر من نصف السكان لا تعاني مشكلات وتسير الحياة فيها بشكل طبيعي. أما في ما يتعلق بالتأمين الصحي فهذا الفرع حديث العهد في السوق السورية ولم ينطلق كما يجب لانه كان مجهولا من الجمهور السوري، اضاف: ولكن يمكننا القول ان قيام الدولة بتأمين ٧٥٠ ألف فرد من القطاع العام، ٥٠٠ ألف منهم مضمونون منذ أكثر من سنة ونصف السنة، ساهم في نشر الثقافة التأمينية في البلد وأدى الى إقبال أوسع على التغطيات الصحية.

وفي رأيي، بدأ المواطنون يدركون أهمية الحصول على تأمين صحي في ظل الظروف والأحداث المفاجئة.

تأمينات حكومية

■ كيف تصفون وضع قطاع التأمين الصحي حالياً في سوريا؟

– اتخذت الدولة السورية قراراً قبل الأحداث يقضي بتأمين جميع العاملين في القطاع العام على مراحل، الأولى منها تشمل ضمان ٧٥٠ ألف فرد، والثانية ضمان العاملين في القطاعات الإنتاجية. أما المرحلة الثالثة فتفرض تأمين عائلات الموظفين في المؤسسات العامة.

من المرتقب ان يرتفع عدد المضمونين صحيا لدى شركات التأمين الى ٣ او ٤ ملايين شخص!

ومؤخراً تم اتخاذ قرار بتأمين المتقاعدين اختيارياً، وهذا يعني ارتفاع عدد المضمونين الى ٣ أو ٤ ملايين شخص.

وبسبب الظروف فإن بعض أرباب العمل لم يتمكن او يقرر حتى الآن توفير الضمان الصحي الخاص للعاملين لديه علما بأن هناك ارباب عمل آخرين تزودوا بعقود للتأمين الصحي للعاملين لديهم وهم يجددونها باستمرار. لكن على الصعيد الخاص هناك زيادة في تأمينات الأفراد وعائلاتهم.

٤٠٠ ألف بوليصة للمؤسسة السورية العامة

■ تجاوزت نسبة أقساط التأمين الصحي في بعض الشركات نسبة ٥٠ في المئة. هل ترون في ذلك أمراً ايجابياً أم خطراً خارجاً عن السيطرة؟

– لا خطر في ذلك إذ ان معظم الشركات تتعاون مع شركات إعادة لتغطية هذه التأمينات حتى ان بعض شركات التأمين تحتفظ لحسابها الخاص بالأقساط كاملة في السوق السورية.

لكن الحجم الأكبر من أقساط التأمين الصحي والذي يبلغ نحو ٤٠٠ ألف بوليصة يعود للمؤسسة السورية العامة للتأمين، وهذا ما ينعكس على الإحصاءات التي تصدرها هيئة الإشراف على التأمين ارتفاعاً في نسبة التأمين الصحي في سوريا وهو في الواقع يتعلق بالتأمين الصحي على موظفي القطاع العام وعائلاتهم لدى الشركة الحكومية. في كل الاحوال هذا تطور جيد وتشكر عليه السلطات السورية.

الحصة الأكبر من تأمينات القطاع الخاص

■ كيف تصفون أداءكم في السوق السورية، وما هي النتائج المتوقعة لعام ٢٠١١؟

– تستحوذ «غلوب مد» GLOBEMED على حصة كبيرة من التأمين الصحي للعاملين في المؤسسات العامة في سوريا، وعلى الحصة الأكبر من تأمينات القطاع الخاص.

ونتوقع ان تكون نتائجنا عام ٢٠١١ أفضل من ٢٠١٠ رغم كل الظروف، وذلك كما ذكرت بفضل تأمينات المؤسسات الحكومية والوعي المتزايد لأهمية التأمين في القطاع الخاص.■

د. نذير الباتع (الشركة العربية لإدارة النفقات الصحية MEDEXA)

القوانين الراعية لشركات الـTPA إطار مساعد لها

عرض رئيس مجلس إدارة ميديكسا الشركة العربية لإدارة النفقات الطبية MEDEXA الدكتور نذير الباتع لتأثير الأحداث العربية في البلدان التي تتواجد فيها الشركة، ورأى في القوانين الراعية لشركات إدارة النفقات الطبية إطاراً مساعداً لها، مذكراً بكيفية تعاملها مع المطالبات الطبية وتوفير الخدمات من طريق الشبكة الإلكترونية، معدداً بعض الشروط لنجاح الفرع الصحي في أي شركة، منوهاً بجهد الفنيين لدى «ميديكسا» والجهود المبذولة منهم لتخفيف الأعباء عن المؤمن لهم.

تأثر متفاوت بالأحداث

■ ما مدى تأثير الأزمات المالية العالمية والاضطرابات الإقليمية على قطاع التأمين عموماً وشركات إدارة المحافظ الطبية TPA تحديداً؟

– بما ان شركة ميديكسا متواجدة في كل من ليبيا ومصر والأردن وسوريا، فقد تأثرت سلباً بالأحداث الجارية في تلك الدول، وهذا التأثير تراوح بين محدود كما في الأردن وسوريا وكبير كما في ليبيا ومصر.

نتمنى ان تنتهي هذه الموجة بخير وسلام وبأقل أضرار ممكنة وتعود الأنشطة الاقتصادية العربية الى سابق عهدها مع مزيد من الازدهار والتقدم.

■ هل تجدون صعوبة في الخضوع لقوانين التأمين المعتمدة في الدول التي تتواجدون فيها؟

– تشكّل القوانين إطاراً يساعد في تنظيم عمل شركات الإدارة والحفاظ على سمعتها، ومن دونها تتجاوز شركات التأمين أحياناً الحدود المسموح بها، مما يعرّضها للتقصير في مجال القيام بأعمالها وبالتالي الاخفاق في تأدية واجباتها. وهذا كلّه ينعكس على سمعة شركات إدارة المحافظ الطبيّة.

مستوى عالمي

■ هل تتطلعون الى التوسّع في السعودية؟

– برغم ان السوق السعودية واسعة، لم تتح لنا حتى الآن الفرصة للتواجد فيها، لكن هذه الرغبة ما زالت موجودة لدينا ونطمح مستقبلاً الى تحقيقها.

■ في رأيكم، هل استطاعت شركات التأمين العربية الارتقاء الى مستوى الشركات العالمية، وما الذي تفتقده تقنياً في مجال التأمين؟

– في ما يخصّ التعامل مع المطالبات الطبية وتوفير الخدمات من طريق الشبكة الإلكترونية، لا تقل شركة ميديكسا مستوى عن الشركات في الدول المتقدمة كوننا نطبق هذه الخدمات بالكامل في سوريا سواء في حل المطالبة وجزئياً في الأردن لدى المختبرات والصيدليات ومراكز الأشعة.

شروط نجاح الفرع الصحي

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– التأمين الصحي كغيره من فروع التأمين الأخرى، يفترض ان يكون صناعة رابحة، لكن هذا الأمر يعتمد على حسن الاكتتاب والسعر المناسب والمدروس وعلى حسن إدارة محفظة التأمين، وإذا توافرت هذه الشروط كلها لا بدّ من أن يعطي فرع التأمين الصحي النتائج المرجوة.

■ تتكاثر حوادث التقاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها HOSPITAL BORN BACTERIA وينسب ذلك الى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من اقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن في رأيكم ان تضبط الامور ويحمى المريض من احتمال التعرّض لتلك الجراثيم؟

– التقاط المرضى للجراثيم في المستشفيات مشكلة داخلية في المستشفى، ومردّه الى نظام التعقيم المعتمد وآلياته، لذا على وزارة الصحة في أي دولة ان تضغط على المستشفيات لتطبيق برامج التعقيم المناسبة بهدف ضمان عدم حصول أي انعكاسات مرضية.

توسع نحو الخليج

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حققنا نتائج جيدة خلال العام ٢٠١١ في كل من سوريا والأردن. في المقابل تراجعت نتائجنا في ليبيا ومصر بسبب الأحداث السياسية التي عصفت فيهما.

هذا وتتميز شركة ميديكسا بفنييها المحترفين ونظام عملها المتقدم الذي يخفّف الأعباء عن المؤمنين لدينا والبالغ عددهم حتى الآن ٢٣٠ ألف مؤمن. ولدينا خطّة للتوسع نحو دول الخليج طامحين في العام ٢٠١٢ الى دخول أسواقها.

■ هل بإمكانكم مساعدة شركات التأمين الراغبة في التعامل مع شركتكم في التعاقد مع شركة اعادة تأمين؟

– نعم نحن نساعد شركات التأمين في التعاقد مع المعيدين، ونحن على اتصال وتواصل وتعاون مع أكثر من معيد، بحيث لدينا معيدون مصنفون فئة A ومعيدون مصنفون +B، والزبون هو الذي يختار مع من يتعامل، وذلك بحسب التفاهم القائم بين المعيد والشركة المباشرة. ■

الدكتور فريد القهوجي (غلوب مد السعودية GLOBEMED SAUDI):

لدينا نظام الكتروني نوفر بموجبه خدماتنا للمضمونين لدى شركات التأمين المتعاقدة معنا خلال وجودهم خارج المملكة

أسست شركة غلوب مد السعودية GLOBEMED SAUDI سنة ٢٠٠٤ وذلك غداة صدور نظام التأمين الصحي التعاوني السعودي الذي ينظم اعمال شركات التأمين وسائر الشركات الاخرى التي تقدم خدمات ذات صلة بالتأمين ومن بينها شركات تسوية المطالبات الطبية (Third Party Administrators) حيث تعنى هذه الأخيرة بإدارة محافظ التأمين الصحي وتسوية المطالبات الطبية لدى شركات التأمين الصحي في المملكة. وقد استحصلت شركة غلوب مد السعودية على الترخيص من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي بتاريخ ٢٠٠٨/٠٣/٣١ وهي متعاقدة حاليا مع ٧ شركات تأمين تخدم ما يناهز الـ ١،٥ مليون مستفيد في المملكة . وقد قامت شركة غلوب مد السعودية بخطوات كبيرة على مستوى تحسين نوعية الخدمة التي تقدم للمضمونين صحيا لدى شركات التأمين السعودية.

وخلال المقابلة التي اجريناها مع الدكتور فريد القهوجي، الرئيس التنفيذي لشركة غلوب مد السعودية، عرض الدكتور قهوجي بعضا من الانجازات التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١١ وما يميز الشركة عن مثيلاتها ان من ناحية قاعدة البيانات المتوفرة (data base) أو الأنظمة المعلوماتية المعتمـدة (online systems).

مجلس الضمان الصحي التعاوني و مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) يقومان بالمهام المطلوبة منهما على النحو الامثل

■ ما هي الإنجازات التي حققتها شركتكم خلال العام ٢٠١١؟

– طوّرت الشركة خلال العام ٢٠١١ طريقة تسوية المطالبات الطبية والموافقات من خلال نظام إلكتروني على شبكة الإنترنت يسهل الاستحصال على الموافقات الطبية بشكل تلقائي وفوري. كما طورت بالتعاون مع الشركات الشقيقة في الشرق الأوسط والخليج نظام الـ Automated Cross Border حيث أصبح بإمكان المضمونين في السعودية استخدام بطاقتنا الصحية في أي بلد تتواجد فيه شركاتنا الشقيقة وتلقي الخدمة الطبية والعلاج اللازم خارج السعودية بمجرد ابراز البطاقة الصحية التي يحملونها والصادرة عن غلوب مد السعودية وشركات التأمين المتعاقدة معها.

التقنيات متوافرة لدى الشركات العربية

■ هل تعتبرون ان التقدم التقني الذي أحرزته الشركات العربية يتماشى مع تقدم مثيلاتها الأجنبية؟

– التقنيات متوافرة ولكن على الشركات العاملة في السوق السعودية ان تتكيف مع متطلباتها بحيث توفر للمضمون المتعاقد معها الخدمة والرعاية اللتين يحتاجهما من خلال التواصل الالكتروني وباختصار المعاملات الورقية. في ما يتعلق بشركات تسوية المطالبات الطبية فإن الأنظمة لدينا لها معايير عالمية تضاهي حتى تلك المعتمدة لدى الشركات الأوروبية والأميركية.

حرق اسعار

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجمل حجم المحفظة التأمينية في السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– بالتأكيد، فارتفاع نسبة أقساط التأمين الصحي في السعودية ليشكل ٥٣ بالمئة من مجمل حجم المحفظة التأمينية في السعودية هو أمر ايجابي ويعكس حجم سوق التأمين الطبية في المملكة. إلا أنه ونظرا لوجود منتج موحد فقد باتت المنافسة شديدة بين شركات التأمين على الأسعار. ومن المؤسف ان تعمد بعض الشركات الى حرق اسعار التأمين الصحي على نحو يجعلها غير قادرة على توفير الخدمة الرفيعة المستوى لحاملي بطاقات التأمين. لذلك يجب ان تتفق هذه الشركات على حد ادنى لقسط التأمين كما تم تطبيقه على التأمين الإلزامي للمركبات.

■ تتكاثر حوادث التقاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها Nosocomial Infection وينسب ذلك الى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من اقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن في رأيكم ان تضبط الامور ويحمى المريض من احتمال التعرّض لتلك الجراثيم؟

– ان البيانات المتوفرة لدينا لا تظهر ارتفاعاً لنسبة عدوى المستشفيات Nosocomial Infections في المملكة العربية مقارنة بغيرها من البلدان. إلا أن هذا الأمر مشكلة كبيرة جداً وذات كلفة عالية على التأمين وتعمد منظمة الصحة العالمية إلى إيجاد حل لها.

النتائج جيدة

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– ان نتائج قطاع التأمين في السعودية كانت جيدة خلال ٢٠١١، ولكننا نأمل في ان تكون نتائج ٢٠١٢ أفضل.

تطبيق المعايير الدولية

■ ما هي مخططاتكم المستقبلية؟

– نحن نعلم أن المهام الملقاة على عاتق المؤسسات الرقابية ليس سهلة وان التحديات كبيرة. إنما نأمل من هذه الهيئات حث كل من يتعاطى قطاع التأمين الصحي من مقدمي خدمات صحية وشركات تأمين على تطبيق المعايير الدولية لاسيما في ما يتعلق بالترميز الطبي Coding واستخدام الـ ICD10 AM مما يساعد بشكل كبير على التقدم ووضع المملكة العربية السعودية في مصاف البلدان العالمية وبمرتبة قيادية ضمن البلدان العربية في ما يتعلق بهذا الأمر.■

عدد المستفيدين من خدماتنا ارتفع الى ١,٥ مليون شخص

أنور علامة (شركة الخدمات المميزة BEST ASSISTANCE - سوريا):

عدد المضمونين لدى الشركات المتعاقدة معنا ارتفع الى ١٠٠ ألف شخص

تتولى شركة الخدمات المميزة في سوريا BEST ASSISTANCE تنظيم وادارة محافظ التأمين الصحي لشركات التأمين وبعض ارباب العمل وهي بدأت عملها في سوريا بعد فتح ابواب التأمين امام الرساميل الخاصة.

خلال المقابلة التي اجريناها معه قال لنا المدير العام للشركة انور علامة، ان أصحاب مؤسسات وارباب عمل كثيرين عمدوا خلال الفترة الاخيرة الى ابرام عقود للتأمين الصحي لمصلحة العاملين لديهم وذلك شعورا منهم بوجوب مؤازرتهم في الأيام الصعبة. وقال علامة ان الشركة طوّرت نظام العمل الإلكتروني الخاص بها تلبية لمتطلبات المضمونين.

بعض ارباب العمل أقدموا طوعا على ابرام عقود للتأمين الصحي لمصلحة العاملين لديهم شعورا منهم بوجوب مؤازرتهم خلال الاحداث

عقود جديدة

■ **الى اي مدى تأثرت أعمال الشركة بالأوضاع في سوريا؟**

– الشركة لم تتأثر مباشرة بالأوضاع التي تشهدها سوريا، اذ ان شريحة واسعة من عملائها يتبعون لإدارات الدولة التي تحرص على الاستمرار في توفير الرعاية الصحية للمضمونين في جميع الظروف ولذا يمكننا القول ان اعمالنا ما تزال سائرة بانتظام وهي تنمو يوما بعد يوم.

■ **ما مدى انعكاس الأوضاع السائدة على نتائج التأمين الصحي؟**

– لم نلحظ أي تأثير سلبي في ما خص نتائج التأمين الصحي، بحيث اننا لم نشهد الغاء لعقود ضخمة بل بالعكس من ذلك تماما، فهناك مؤسسات عمدت الى ابرام عقود للتأمين الصحي لمصلحة العاملين لديها شعورا منها بوجوب مؤازرة الموظف والعامل في الظروف الصعبة وخلال الاحداث المؤسفة التي نشهدها في بعض المدن السورية تحديدا.

تطوير النظام الإلكتروني

■ **هل يطبق التأمين الصحي الإلزامي في سوريا؟**

– ثمة قانون ينص على إلزام أرباب العمل بتوفير الضمان الصحي لموظفيهم، غير ان المراسيم التطبيقية لهذا القانون لم تصدر بعد. إلا ان كثيرين من أرباب العمل لا سيّما في المؤسسات الكبيرة عمدوا الى ابرام عقود التأمين الصحي للعاملين لديهم اختيارياً، وبمثابة حافز إضافي يقدمونه لهم طوعاً.

■ **ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟**

– ارتفاع عدد المضمونين صحيا امر ايجابي حيثما حصل. ونحن في سوريا نتمنى ان يزداد عدد المضمونين صحيا ليبلغ مستويات عالية.

اضاف: الا ان التأمين الصحي لا يمكن ان يبقى تحت السيطرة الا اذا جرى ضبط النفقات الطبية والاستشفائية وهذا ما نقوم به نحن في شركة الخدمات المميزة BEST ASSISTANCE في سوريا، وشركات ادارة نفقات التأمين الصحي في سائر انحاء العالم، كما ان نتائج الشركات التي نتعامل معها لا تزال جيدة جداً لغاية الآن.

■ **ما هي الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠١١؟**

– توسعت الشركة خلال العام ٢٠١١ افقياً، فأصبحنا نتولى ادارة محافظ للتأمين الصحي يتجاوز تعداد المضمونين صحيا فيها المئة ألف شخص.

كما طوّرت الشركة نظام العمل الإلكتروني الخاص بها تلبية لمتطلبات المضمونين بالشكل الأفضل، مع إدارة متطلبات ضبط الكلفة.

أمل في الاستقرار

■ **ما هي النتائج التي حققتها شركتكم خلال العام ٢٠١١؟**

– كان العام ٢٠١١ أفضل من سابقه لجهة النتائج المحققة.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– نتمنى ان تستقر الأوضاع في البلاد، حيث كان من المفترض ان يكون ٢٠١١ عام التأمين الصحي في سوريا، مع كل الأمل في ان تحمل معها سنة ٢٠١٢ استقراراً وأماناً. ■

انطوان عيد (لا ميديكال LA MEDICALE):

الوضع الاقتصادي السيئ يوجّه الشرائح المعوزة نحو صناديق التعاضد

رد مدير شركة لاميديكال LA MEDICALE انطوان عيد وفقا لخبرته الجيدة في مجال اختصاصه (خدمات الـ TPA) على اسئلة «البيان الاقتصادية» كما يلي:

■ الارتفاع المطرد لاقساط التأمين الصحي، جعل الناس يتوجهون الى صناديق التعاضد للحصول على تأمين صحي، ما ادى الى تراجع حصة شركات التأمين من مجموع المضمونين الى اقل من ١٠ بالمئة، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن لشركات التأمين ان تستعيد دورها الفاعل في مجال التأمين الصحي؟

– ان الوضع الاقتصادي السيىء، والذي يزداد سوءاً على الصعيد الوطني والعالمي، سيدفع الناس اكثر فأكثر الى البحث عن تغطيات اقل كلفة، وهذا ما وجدوه لدى صناديق التعاضد، التي تسبق شركات التأمين بـ «فشختين»:

– الاولى هي الضريبة على قيمة البوالص والتي تقدر بـ ١١٪ (٦٪ رسم بلدي و ٥٪ رسم طابع مالي)

– الثانية هي الضريبة على الانتاج والتي تقدر بـ ١٥٪

ومع هذا الفارق الكبير خسرت شركات التأمين عدداً كبيراً من المضمونين لديها وخاصة مضموني الدرجة الثالثة والذين يشكلون الجزء الاكبر من المضمونين.

– ان عمل شركات التأمين يجب ان ينحصر في المحافظة على مضموني الدرجتين الاولى والثانية وذلك للاسباب التالية:

* ان صناديق التعاضد لا تضمن مبدئياً اشخاصاً في الدرجتين الاولى والثانية لأن عقد اعادة ضمانها يعطى مبدئياً على اساس الدرجة التعاضدية (Classe K).

* ان تعرفة المستشفيات للدرجتين الاولى والثانية هي نفسها للشركات الضامنة ولصناديق التعاضد في حين انها قد تختلف بين الدرجة الثالثة والدرجة التعاضدية.

* اللجوء الى التشريع لحصر اعمال صناديق التعاضد بالدرجة التعاضدية او الدرجة الثالثة كحد اقصى.

معظم مؤسسي صناديق التعاضد لا خبرة لديهم في مجالي التأمين واعادة التأمين

■ يقال ان عدد صناديق التعاضد التي تستعين بخدمات شركات الـ TPA بات يزيد عن عدد شركات التأمين، هل هذا صحيح؟ فإلى ماذا تعزون هذه الزيادة؟

– كل صناديق التعاضد تستعين بخدمات شركات الـ TPA وهذا ناتج عن ان معظم مؤسسي صناديق التعاضد لا خبرة لديهم في مجالي التأمين واعادة التأمين.

التأمين الصحي أصبح حاجة ملحّة

■ ارتفعت نسبة اقساط التأمين الصحي في السعودية الى ٥٣ بالمئة من مجموع المحفظة السعودية. هل تعتبرون ذلك امرا ايجابيا؟ وهل يمكن في رأيكم ابقاء التأمين الصحي قيد السيطرة ومربحا؟

– ان التأمين الصحي في كل دول العالم اصبح حاجة ملحة غير قابلة للتأجيل، لان الصحة عبء على الدول، والتقنيات الطبية الحديثة غالية الثمن، والصحة حاجة، مما يخضعها لمبدأ العرض والطلب، وبالتالي فإن الاقساط ستستمر في الارتفاع، الى حين اقتناع معظم الناس والعاملين في قطاع الضمان الصحي، بالعودة الى الطريقة القديمة–الحديثة في المعالجة، ألا وهي الطبابة المنزلية او ما يعرف في عصرنا هذا بـ Care Home على ان يصبح مغطى بشكل كامل من قبل الشركات والصناديق الضامنة.

نعم تتكاثر حوادث التقاط المرضى للجراثيم في المستشفيات

■ تتكاثر حوادث التقاط المرضى لجراثيم المستشفيات لدى وجودهم داخلها HOSPITAL BORN BACTERIA وينسب ذلك الى نقص لدى المستشفيات في مجال تعقيم غرف الجراحة وغيرها من اقسام المستشفى، هل توافقون على هذا الرأي؟ وكيف يمكن في رأيكم ان تضبط الامور ويحمى المريض من احتمال

التعرّض لتلك الجراثيم؟

– نعم تتكاثر حوادث التقاط المرضى للجراثيم في المستشفيات (infection Nasocomiale)، وذلك للاسباب التالية:

أ) زيادة عدد السكان بشكل كبير

ب) زيادة عدد المرضى

ج) كثرة استعمال المضادات الحيوية بطريقة غير علمية، مما خلق لدى هذه الجراثيم مناعة، وبات الأطباء يحتاجون الى استعمال عدة مضادات حيوية (اثنين–ثلاثة وحتى اربعة) في آن واحد ليتم شفاء المرضى.

– ان التقاط هذه الجراثيم لا علاقة له بتعقيم الغرف الجراحية التي تتم في كل المستشفيات بشكل جيد، وفق شروط التطهير العالمية، بل تحصل في معظم الاوقات في غرف العناية الفائقة، وغرف الطبابة حيث تتم معالجة الالتهابات الجرثومية، وحيث يبقى المريض مدة طويلة في المستشفى، وحيث يكون عدد الممرضات قليلاً، بحيث تنتقل الممرضة من مريض الى آخر وقد يكون معظم هؤلاء المرضى يعانون من التهابات مختلفة، وهكذا يتم انتقال الجراثيم من مريض الى آخر، وتتفاقم الحالات الصحية.

زيادة في النتائج

■ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– نحن نتوقع ان تزيد نتائج عام ٢٠١١ بنسبة ٥٪ عن نتائج عام ٢٠١٠. ■

رزق الخوري (توتال كير TCS السعودية)

قانون التأمين السعودي نقل الشركات من العشوائية التي كانت تتخبط فيها الى وضع مضبوط ومستقر

توتال كير TOTAL CARE شركة ادارية تعنى بإدارة محافظ التأمين الصحي والملفات الطبية لمصلحة شركات التأمين.

أسست الشركة في لبنان أولاً باسم توتال كير لبنان TOTAL CARE LIBAN ومن ثم نقل رزق الخوري أحد مؤسسيها نشاطه الى المملكة العربية السعودية حيث أسس شركة توتال كير السعودية TOTAL CARE SAUDI ARABIA (TCS) وقد حصلت على الترخيص القانوني من السلطات المعنية اعتباراً من العام الماضي.

في حديثه الينا قال رزق الخوري ان قانون التأمين التعاوني السعودي نقل صناعة التأمين في المملكة من العشوائية التي كانت تتخبط فيها الى حال مضبوطة وتعمل تحت رقابة المجلس الوطني للضمان الصحي، إضافة الى رقابة ساما، وهيئة سوق المال.

هيئتان رقابيتان

■ هل كان للقانون الخاص بشركات إدارة المحافظ الطبية TPA الصادر في السعودية تأثير ايجابي على أعمالكم؟

– القانون بذاته أوكل الى مؤسسة النقد العربي السعودي مهمة اعداد اللائحة التنفيذية التي ترعى أعمال شركات الـ TPA.

وبكونها تقدم خدمات الرعاية الصحية تخضع شركات الـ TPA أيضاً لمراقبة المجلس الوطني للضمان الصحي السعودي. وهذا يعني ان يخضع الى هيئتين رقابيتين هما مؤسسة النقد السعودي «ساما» و«مجلس الضمان».

أضاف: يمكن القول ان تنظيم أعمال شركات الـ TPA كان له تأثيره الإيجابي على عملنا من ناحية التنظيم والتنفيذ.

منافسة الشركات الأجنبية

■ كيف تحاولون التوفيق بين أعمالكم ولائحة هيئة الضمان؟

– نرفع تقارير شهرية ونصف سنوية لـ «ساما». أما مجلس الضمان فهو متخصص بالتأمين الصحي ونحن نتقيد بكل توجيهاته وقوانينه التقنية.

■ في رأيكم هل ان انظمة شركات التأمين العربية وخدماتها، تتساوى مع شركات التأمين الأجنبية؟

– في السعودية أصبحت شركات التأمين المحلية تنافس تقنياً الشركات الأجنبية. انها شركات وطنية منظمة وتعرف كيفية التصرف جيداً في السوق. كما ان القانون التعاوني الذي صدر بإرادة ملكية وتنفذه مؤسسة النقد أمكن لشركات التأمين السعودية ان تحقق خطوات واسعة. إذ أخرجها من الحال العشوائية وجعلها تعمل وفقاً لأحكام لوائح تنفيذية متكاملة وتحت رقابة «ساما».

الى ذلك، لهيئة سوق المال دورها الفعّال الذي يلي دور «ساما» بخصوص تنظيم عمل شركات التأمين في السوق المالية (البورصة).

التأمين الصحي لا بد ان يكون مربحاً اذا أحسنت الشركة ادارته

خدمات نوعية

■ في آخر احصاء سعودي تبين ان التأمين الصحي يشكل ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين ألا يشكل هذا خطرا على الشركات أم انه ضمن سيطرتها؟

– من الطبيعي ان تتسع المحفظة في ظل العمل بالتأمين الصحي الإلزامي، وهي مربحة اذا عرفت الشركة ان تحقق اكتتاباً جيداً فيه، وان توفق بين إدارة المطالبات وفاتورة الكلفة.

■ ماذا حققت شركة توتال كير في السعودية كإنجازات لعام ٢٠١١؟

– «توتال كير» هي شركة حديثة بدأت أعمالها عام ٢٠١٠ واستطاعت خلال فترة قصيرة ان تخطو خطوة كبرى في نوعية خدماتها بفضل فريق عملها وخبرته المتمكنة في السوق.

فريق تقني مميز

■ لماذا تتهافت شركات الإعادة في السعودية على التعامل في التأمين الصحي رغم ان أرباحه ضئيلة؟

– سوق التأمين الصحي في السعودية واسعة جداً. بعض الشركات تحقق أرباحاً هائلة وشركات أخرى لا تحقق سوى الخسائر. والمعيدون العالميون الذين يتعاطون التأمين الصحي في السعودية قليلون جداً.

■ كم بلغ حجم أعمالكم ونتائجها لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– أبرمنا عقوداً مع ست شركات تأمين حيث نتولى السهر على تقديم الخدمات للمضمونين المتعاقدين معها، ونتولى متابعة ملف المرضى والفواتير الطبية والاستشفائية الخ.. ونعمل على زيادة عدد شركات التأمين المتعاقدة مع شركتنا في العام المقبل.

لكن الأهم بالنسبة الينا هو وجود فريق تقني مميّز لإدارة المحافظ وتحقيق النتائج المطلوبة. وقد حققنا ارقاماً جيدة بهذا الخصوص. ■

د. افصر احتشام (مدنت العربية السعودية MEDNET SAUDI ARABIA):

تحدي توسيع المستشفيات واستحداث مراكز طبية جديدة

طمأن المدير العام لشركة مدنت العربية السعودية المحدودة MEDNET SAUDI ARABIA LLC لإدارة المطالبات الطبية الدكتور افصر احتشام AFSAR EHTISHAM الى نجاح الشركة في معاودة نشاطها المعتاد بعد الحريق الذي اندلع في البرج حيث كانت مكاتب الشركة، وذلك بعد ثلاثة أيام من الحريق، وأشار الى تحقيق نمو بنسبة ٥٣ في المئة خلال ٢٠١١، منوهاً بدعم ومساندة مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) لشركات التأمين كاشفاً عن التركيز على توفير خدمات متكاملة مفيدة للمؤمن لهم، معتبراً التحدي الأكبر توسيع المستشفيات واستحداث المراكز الطبية الجديدة.

ثقة كبيرة بالشركة

■ كيف استطعتم معاودة نشاطكم بعد حادثة الحريق الذي اندلع في البرج حيث تقع مكاتب الشركة؟

– في تاريخ ٩ تموز (يوليو) ٢٠١١، اندلع حريق في البرج حيث توجد مكاتب «مدنت».

وقد خسرنا في هذه الحادثة كل الملفات والبرامج الإلكترونية والأجهزة والمعدّات. لكن بفضل الله ثم خطة «ميونيخ ري» و«ميونيخ هيلث» لمواجهة الكوارث، استطعنا معاودة العمل في موقع بديل بعد ثلاثة أيام عبر استخدام برنامج النسخ الاحتياطي للبيانات والمعلومات، وقمنا بخدمة عملائنا كما العادة. وهذا زاد ثقة العملاء ومزوّدي الخدمات بالشركة وبقدرتها على التغلّب على أي محنة أو مشكلة.

٥٣ في المئة نمواً

■ هل تأثرت السوق السعودية بالاضطرابات السياسية في العالم العربي؟

– السعودية من أكبر الأسواق في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط وتضم نحو ٣٠ مليون فرد مؤمن. كما ان اقتصادها في نمو مستمر وناتجها المحلي الإجمالي قوي جداً.

وبفضل هذه العوامل، لم تتأثر السعودية بالاضطرابات السياسية في العالم العربي. أما بالنسبة لنا، فحقّقنا هذه السنة نمواً بنسبة ٥٣ في المئة في التأمينات الصحية مقارنة بعامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

دعم كبير من «ساما»

■ ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين السعودي حالياً؟

– في رأيي يحتاج قطاع التأمين في المملكة في هذه المرحلة الى الإستثمار في مجال تكنولوجيا المعلومات لمواكبة التطوّرات وتسهيل إيصال الخدمة والتواصل مع العملاء. وتبدي مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» دعماً كبيراً لشركات التأمين والعاملين في هذه المهنة لاعتماد أنظمة وبرامج الكترونية حديثة.

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها في المملكة؟

– هدفنا هو عودة «مدنت» واسترجاعها لحصتها السوقية ولموقعها الريادي في إدارة المطالبات الطبية.

ونركّز حالياً على توفير خدمات متكاملة ومفيدة للمؤمن لهم من دون المنافسة في الأسعار أو الحدّ من المزايا في بوليصة التأمين الصحي المعتمدة من مجلس الضمان الصحي التعاوني، إذ يهمّنا في هذه الفترة المساهمة في تطوير صناعة التأمين في المملكة.

تحدي استحداث مراكز طبية

■ يقال ان محافظ شركات التأمين في المملكة تتضمن أكثر من ٥٣ في المئة من التأمينات الصحية، فهل تعتبرون هذه النسبة منطقية وسليمة؟

– هذه النسبة طبيعية و«ساما» ومجلس الضمان الصحي التعاوني يبقيان الأمور تحت السيطرة.

لكن التحدي الأكبر هو في توسيع المستشفيات والمراكز الطبية والاستثمار في بنائها لمواكبة التطوّر في قطاع التأمين الصحي.

■ ما هي خططكم لعام ٢٠١٢؟

– كما ذكرت، نسعى لاستعادة حصتنا السوقية خصوصاً بعد حصولنا على الرخصة النهائية، ونتعاون حالياً مع ثلاثة أو أربعة شركاء جدد لمساعدتنا في تحقيق هذا الهدف. ■

الحريق في مبنى مدنت العربية السعودية

نديم محشي (موتور كير إيجيبت):

خدمات إدارة مطالبات السيارات عبر الشبكة الإلكترونية

موتور كير ايجيبت MCE الشركة الوحيدة التي توفر خدمة كاملة وحلولاً أكثر فاعلية لشركات التأمين في مجال معاينات وتقدير أضرار حوادث السيارات في مصر .

وقد أشار السيد الشريك والمدير العام في الشركة نديم محشي الى توفير الشركة كل الخدمات لعملاء شركات التأمين من معاينات إصدار، ومعاينات حوادث قبل وبعد الإصلاح، متابعة الإصلاح والتواصل مع العميل، مع تسهيل التعامل مع أكبر شبكة موردين في مصر، خدمة مركز إتصال ٧/٢٤ ، تسعير ودراسة ملفات المعاينات عبر الإنترنت وبالسرعة القصوى، وأشار إلى خدمات جديدة تقدمها تتعلق بمعاينات الإصدار الميكانيكية، مؤكداً على توافر الفرص في السوق المصرية.

خدمات عبر الإنترنت

■ كيف تصفون أداء شركتكم خلال ٢٠١١ في السوق المصرية في ظل ألازمات وألاضطرابات السياسية السائدة؟

– انطلقت موتور كير إيجيبت منذ ثلاثة أعوام، لكن عام ٢٠١١ كان صعباً بسبب الأحداث السياسية في مصر، ومع ذلك استطعنا الاستفادة من هدوء الأوضاع لفترة من الوقت لإجراء تطوير داخلي في خدمات الشركة لجهة تحديث وزيادة خدماتنا التكنولوجية وابتكار منتجات حديثة تتيح لنا تقديم باقة من الخدمات المتقدمة لعملائنا، حيث أصبحت «موتور كير إيجيبت» الشركة الوحيدة في مصر التي توفر كل خدماتها عبر الإنترنت من خلال فاعلية التواصل مع شركات التأمين، إذ يقدّم مهندسو المعاينات صور حوادث السيارات وتقاريرهم عبر الشبكة الإلكترونية في خلال ٢٤ ساعة من المعاينة.

خصومات للمؤمن لهم

■ ما هي أبرز مشاريعكم وخططكم لعام ٢٠١٢؟

– مكتب الشركة الرئيسي في القاهرة، ولدينا مكتب في الاسكندرية، وسنفتتح آخر في منطقة الغردقة عندما تسمح الأوضاع.

كما وسّعنا محفظة خدماتنا لتشمل خدمات جديدة وهي المعاينات الميكانيكية للسيارات وإعادة هيكلة كل خدمات الشركة بالطريقة التي تتناسب مع إستراتيجية كل شركات التأمين العاملة بالسوق المصرية.

كذلك سنطرح بداية عام ٢٠١٢ بطاقة خصومات (DISCOUNTS CARD) والتي يستفيد من خلالها العميل (مؤمن أم لا) من توفير شبكة عالية الكفاءة تقدم له خصومات على جميع أنواع التصليح بغاية الصيانة الدورية وتأجير السيارات والأوناش وغيرها من الخدمات الأخرى المتعلقة بالسيارات.

فروع تأمين جديدة

■ هل يوجد فرص جاذبة في قطاع التأمين المصري في هذه المرحلة؟

– السوق المصرية كبيرة ومتنوعة، وعموماً هناك إمكانيات وفرص عديدة يمكن ألاستفادة منها لمن يبتكر المنتجات غير الكلاسيكية التي تخلق له إمكانية اختراق السوق أفضل، كما أن تحسن معدل الأسعار في القطاع أصبح يساعد أكثر من الماضي .

ولا ننسى أن مصر بلد كبير وأنه توجد شريحة من الشعب ذات قدرة شرائية لا يستهان بها.■

للمرة الاولى في العالم العربي

الاتحاد الاردني لشركات التأمين احتفل بتخريج ٢٣٠ مشاركا في دورة تثقيفية استغرقت شهرين

ماهر الحسين وقرينته

يظهر في الوسط عثمان بدير

يتفرد الاتحاد الاردني لشركات التأمين بإعطائه الثقافة التأمينية اهمية خاصة وهو يعمل على نشرها في المجتمع بكثير من الجدية والجهد.

وليس ادل على ذلك من ان الاتحاد نظم دورة تثقيفية استغرقت شهرين وشارك فيها جمع من المحامين ومن العاملين في شركات التأمين الاردنية. وتخرج في نهاية الدورة ٢٣٠ مشاركاً. وقد جرى الاحتفال بتخريج المشاركين بحضور كل من: نقيب المحامين الاستاذ **مازن ارشيدات** ومديرة هيئة التأمين بالوكالة السيدة **رنا طهبوب** ورئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين **عثمان بدير** ومدير الاتحاد الاردني لشركات التأمين **ماهر الحسين**. واقام الاتحاد في هذه المناسبة حفل عشاء في فندق رويال عمان.

وتم خلال الحفل القاء كلمات ترحيبية لكل من **عثمان بدير** و**ماهر الحسين** ونقيب المحامين **مازن ارشيدات** .

نذكر ان من بين المشاركين في الدورة التي حملت عنوان «مبادئ وتطبيقات التأمين» ١٠٠ محام اضافة الى عدد من المشاركين من شركات التأمين الاردنية. وتناولت هذه الدورة مبادئ التأمين والشروط والاحكام القانونية لعقود التأمين والاغطية التأمينية المتداولة في مختلف فروع التأمين من بحري وحريق وحوادث عامة وهندسي ومركبات وحياة وطبي من حيث الشروط والتغطيات واجراءات الاصدار والتعويض، اضافة الى موضوعي اعادة التأمين وتسويق التأمين حيث تولى القاء المحاضرات نخبة من المحاضرين المميزين اضافة الى نخبة من القيادات الادارية العليا في شركات التأمين وعدد من القانونيين من ذوي الاختصاص في التأمين.

وفي اختتام الحفل تم توزيع شهادات المشاركة على السادة المشاركين في البرنامجين التدريبيين.

رياض باجودة (وصيل WASEEL):

نواجه تحديي الابتكار وتوفير الخدمات الجديدة باستمرار

شركة «وصيل» WASEEL رائدة في تقديم خدمات تقنية المعلومات والحلول لقطاعات التأمين والتأمين الصحي والرعاية الصحية وهي تخدم شركاء العمل وفق اعلى مستوى من الجودة الاحترافية والابداع.

الرئيس التنفيذي للشركة رياض باجودة اعرب عن طموح الحصول على اكبر حصة سوقية في السعودية، وكشف عن سعيها الى تحسين سرعة بوابتها الالكترونية وتسهيل آلية الربط بين الشركات، معتبرا ان ابرز التحديات التي تواجهها اليوم، القدرة على الابتكار وتوفير الخدمات الجديدة باستمرار، مركزا على توسيع قاعدة العملاء.

اكبر حصة سوقية

■ **ما أهم الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠١١؟**

– حققت شركة وصيل خلال العام ٢٠١١ إنجازات عديدة، فقد أضافت أربع شركات تأمين الى شبكتها فكانت الشركة تضم ٦٢٠ مزوّداً لخدمات التأمين وأصبحت حالياً تضم أكثر من ٨٠٠ شركة.

وتطمح «وصيل» مستقبلاً الى الحصول على أكبر حصة سوقية. كما تسعى خلال العام ٢٠١٢ الى متابعة عملية تحسين سرعة بوابتها الإلكترونية وتسهيل آلية الربط بين الشركات، أضف الى انها حسّنت طريقة الربط مع المستشفيات وطوّرت التقارير التي تصدرها في شكل يتطابق مع تقارير شركات التأمين.

كما ان الشركة عزّزت نظام الحماية، لخدمة العملاء في شكل أفضل.

■ **هل تنافسون شركات الـ TPA؟**

– كلا، يختلف عملنا كلياً عن شركات ادارة المحافظ الطبية TPA، فنحن نتعاون مع تلك الشركات وهم عملاء لدينا.

قدرة على الابتكار

■ **هل توفر التكنولوجيا المتقدمة في المملكة ما يعزّز قدرتكم على العمل بشكل مميز؟**

– بالتأكيد، فقد كانت الشركة تعاني مشكلات في شبكة الربط الإلكتروني (الإنترنت) عام ٢٠٠٥، ولكن اليوم انتشر الإنترنت في المستشفيات والمنازل والشركات جراء تحسين البنى التحتية في المملكة.

■ **ما هي التحديات التي تواجهها الشركة؟**

– تواجه الشركة مشكلات خارجة عن ارادتها من بينها علاقة المستشفيات ومزودي الخدمات الطبية مع شركات التأمين، اضافة الى ان أبرز تحديين تواجههما الشركة، قدرتها على الابتكار وتوفير الخدمات الجديدة باستمرار من اجل المحافظة على موقعها وسمعتها في السوق.

■ **تعتبر «وصيل» من الشركات المميزة وربما الوحيدة في خدماتها النوعية فهل يشجع ذلك على رفع اسعارها؟**

– كلا، فأسعارنا مستقرة لا بل نقدم حاليا تخفيضات لعملائنا مع الاهتمام طبعا بنوعية الخدمة المقدمة.

لا توسع خارج السعودية

■ **ما تفسيركم لفرادة «وصيل» وبالتالي بعدها عن المنافسة؟**

– لطالما تمنينا ان نشهد منافسة في السوق غير ان المشكلة التي ستواجه اي منافس تكمن بإيجاد حلول افضل من تلك التي نقدمها.

■ **هل تطمحون الى التوسع خارج السعودية؟**

– قدمت «وصيل» خدمات في سوق الامارات من خلال نظام داعم وتعاون مع المستشفيات، ولكنها في الوقت الحاضر لا تسعى الى التوسع خارج السعودية بل تركز عملها على توفير افضل الخدمات لعملائها داخل المملكة.

■ **ما هو حجم أعمال الشركة خلال الـ ٢٠١١؟**

– يتضاعف حجم اعمالنا سنوياً منذ العام ٢٠٠٩.

تعاون مع مجلس الضمان

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نسعى الى توسيع قاعدة عملائنا، كما اننا في صدد تطوير خدماتنا مع تحفيز المستشفيات على الإفادة والحصول على خدمات الشركة كافة، كذلك الأمر بالنسبة لشركات التأمين التي تفيد من ٥٠ في المئة فقط من خدماتنا.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– للسياسة الرقابية المتبعة من قبل مجلس الضمان الصحي التعاوني (CCHI) إيجابياتها، ونحن نأمل في ان نتعاون مع المجلس لما فيه من فائدة تصب في تنظيم السوق وتطويرها. ■

مروان مطره جي (IMPA):

الضمان الصحي في سوريا انعش كل الشركات وأراح المضمونين

ثابر مروان مطره جي رئيس شركة ايمبا لادارة المحافظ الصحية (IMPA) في سوريا على تقوية وتنمية شركته لايصالها الى مصاف الشركات المماثلة الناجحة في المنطقة، وكان له ما اراد مستندا الى خبرة واسعة واحترافية في شؤون التأمين بكل متفرعاته، ولم تتردد شركات عديدة في سوريا في اسناد ادارة محافظها الى شركة IMPA التي يديرها مروان.

الخبرة لها تقديرها

في دردشة معه حول النتائج التي تحققها شركته، أجاب «رغم كل الظروف التي نمر بها حققنا النتائج التي خططنا للوصول اليها، ولا يخفى عليكم ان معظم الضامنين في سوريا يقدرون لنا خبرتنا ويحرصون على التعاون معنا لما فيه مصلحتنا المشتركة».

التأمين الصحي فأل خير للجميع

وردا على سؤال عن مواقف شركات التأمين في سوريا التي تمارس التأمين الصحي من شركات ادارة المحافظ الصحية، قال «ليس من شركة واحدة تتعاطى التأمين الصحي الا وتتعامل مع الشركات النظيرة لشركتنا، وقد كان لقرار الحكومة السورية في السماح لموظفي القطاع العام بالتأمين الصحي مع عائلاتهم لدى المؤسسة السورية، تأثيره الايجابي على كل الشركات حيث باتت جسور التعاون بيننا وبين المؤسسة ثابتة ومتواصلة، مع الملاحظة ان التأمين الصحي ازاح عن كواهل آلاف الموظفين وعائلاتهم عبء المراجعات والمشقات للحصول على الاستشفاء بدون عناء».

المضمونون صحيا بالملايين

وعن عدد موظفي وأجراء القطاع العام الذي أجروا عقود التأمين الصحي مع المؤسسة السورية، قدر العدد بما يزيد عن خمسة ملايين منتسب، وهذا ما كنت أتوقعه، وسبق ان صرّحت به الى مجلتكم، متوقعا مستقبلا واعدا للتأمين الصحي في سوريا، ومستقبلا واعدا لشركتي التي ثابرت على ادارة محافظ الشركات بكل دقة وأمانة.

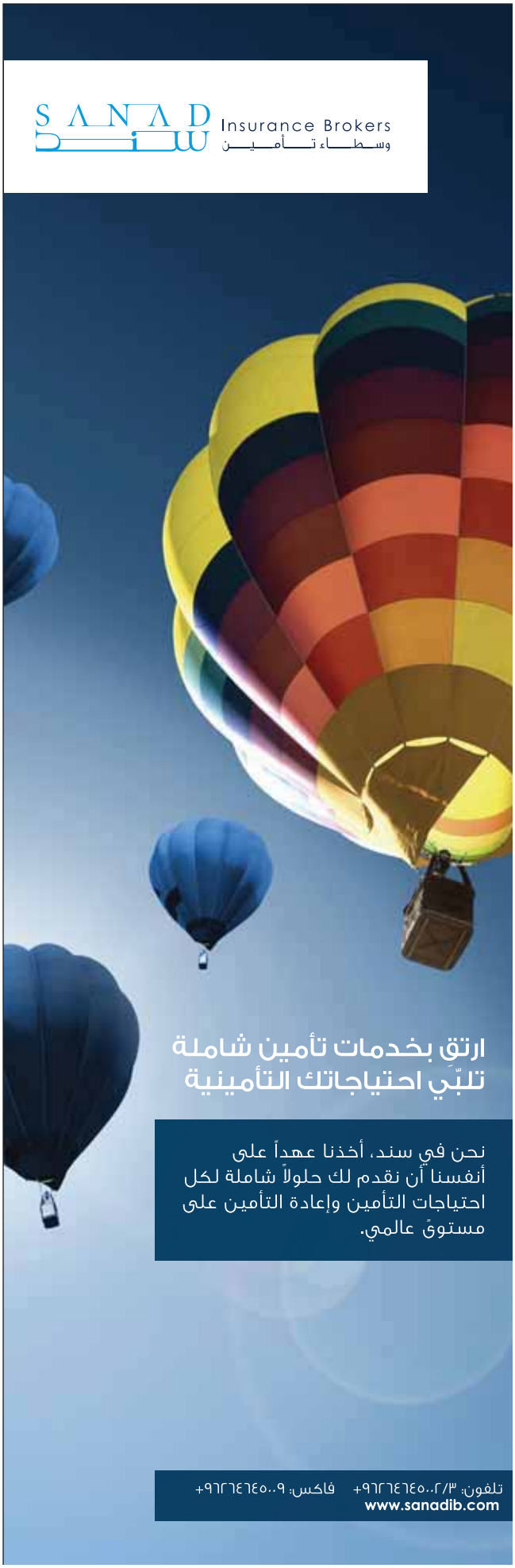
ويضيف **مروان**: بالطبع ان الشركات التي تسند الى شركتنا محافظها حريصة على انتقاء الافضل للتعامل معه.

الأمل بمزيد من الاستثمارات

وحول تداعيات الاحداث الجارية في سوريا وتأثيراتها على قطاع التأمين، قال **مروان**: التأثير لا زال ضمن المقبول، ولم أرَ شركة تكبدت اية خسائر والشركات التي لم تسجل ارباحا كما في السابق فهي لم تخسر، ولم ارَ شركة واحدة تنسحب من السوق، فالكل يتوقعون نهاية قريبة لما يجري، ويأملون ان يكون ما بعد الاحداث، ورشات بناء وأعمار والمزيد من الاستثمارات في البلد.

مصلحة الجميع

وقبل ان ننهي الدردشة مع **مروان** سألناه عن رأي الضامنين بما يصدر من قوانين ترعى شؤون الضمان في سوريا، أجاب: كل ما صدر لغاية الآن صبَّ في مصلحة صناعة التأمين ومصلحة المضمونين والاقتصاد السوري ككل. ■



محمود الهندي (مدنت - البحرين MEDNET BAHRAIN):

نجحنا في تنمية حصتنا السوقية وتحقيق اهدافنا

تحافظ شركة مدنت لإدارة التأمين الصحي على مكانتها المرموقة في البحرين وهي اكثر من مجرد شركة لإدارة التأمين تضطلع بتقديم خدمات ادارية للرعاية الصحية، حيث تتصدر قائمة مقدمي خدمات برامج الرعاية الصحية.

المدير العام في الشركة محمود الهندي شرح طريقة عملها وحلولها المقدمة في مجال الرعاية الصحية، واشار الى نمو حصتها السوقية من حيث حجم الأقساط وليس العدد ونجاحها في تحقيق اهدافها، داعيا الشركات العاملة في التأمين الصحي الى تصحيح استراتيجيتها والمنافسة عبر منتجاتها وخدماتها مشترطا لنجاح الشركات في فرع الصحي تحسين الادارة لتلك البرامج الصحية.

افضل مستويات الخدمة

■ **ما تقويمكم لعمل شركة مدنت للتأمين في البحرين؟**

– يتميز عمل الشركة بمنهج رصين يرتكز على تقديم خدمات شاملة متميزة عبر طرح حلول ابداعية للرعاية الصحية، وهي تعتبر في طليعة الشركات المعنية بتقديم الخدمات الصحية التي تتميز بالجودة العالية والكلفة المعقولة، وتتميز ايضا بكوادرها الكفية والمؤهلة للقيام بواجباتها على افضل وجه.

كما ان الشركة تعمل وفق نظام تقني متطور يجعلها الشركة الرائدة في مجالها وهي ملتزمة بتقديم افضل مستويات الخدمة الصحية.

نمو الحصة السوقية

■ **ما نظرتكم لنمو اقساط التأمين الصحي؟**

– تنمو ضمن المعدل الطبيعي. لا تخفيض في الاسعار انما معدل الارتفاع يبقى ضمن مستواه المعتدل.

■ **وهل تميل حصة الشركة في سوق التأمين الصحي للارتفاع؟**

– تنمو حصتنا بسبب اهتمامات الشركة المتنوعة وهي لذلك تنجح في تحقيق اهدافها ونتائج تقنية جيدة.

■ **وهل اسعار التغطيات الصحية مقبولة بالنسبة للمواطن البحريني وما هو دور شركة مدنت في ذلك؟**

– انها تسهم بالحد من التكلفة. بعض الشركات تدخل سوق التأمين الصحي وهي لا تملك الخبرة الكافية فتواجه الصعوبات والمشكلات وتضطر الى دخول معترك المنافسة وحرب الاسعار، ما يجعلها في موقف صعب.

ادارة جيدة

■ **ما هو الحل في رأيكم؟**

– تصحيح استراتيجيتها. اي الا تلجأ للمنافسة بالاسعار، انما بأمور اخرى كتحسين المنتجات والخدمات.

■ **هل تقدمون في الشركة البرامج التأمينية للشركات؟**

– نحن نساعد في تطوير المنتج من خلال خبرتنا ونقدمها لشركات التأمين العاملة تحت مظلة مدنت لتسويقها، ومن ثم ندير هذه البرامج.

■ **تجاوز التأمين الصحي نسبة ٥٠ في المئة من مجموع محافظ شركات التأمين في العالم وخصوصا في السعودية، هل هذه ظاهرة صحية وستبقى ضمن المراقبة؟**

– في حال ادارت الشركات هذه المحفظة بشكل صحيح فهي مربحة جدا.

■ **كيف تحددون نتائج شركة مدنت بالنسبة لسنة ٢٠١١؟**

– تجاوزت نتائجنا ما هو مرسوم في شكل جعلنا نحقق اقصى النجاح في اهدافنا. ■

رائد حمدان (شركة جولمين لخدمات التأمينJUELMIN - الإمارات):

طبيعي فرض شروط قاسية وأسعار مرتفعة من قبل المعيدين

المدير التنفيذي في شركة جولمين لخدمات التأمين JUELMIN رائد حمدان رأى ان المنافسة تقود الى تقديم خدمات أفضل للمضمونين، وأشار الى ان المشكلة الاساسية تكمن في تنظيم السوق، معتبراً انه من الطبيعي فرض شروط قاسية وأسعار تغطيات مرتفعة من قبل المعيدين، نظراً للأوضاع التي تمر بها المنطقة، متوقعاً ان تتراجع السوق مستقبلاً.

هيئة الاشراف متفاعلة وفي خدمة القطاع

طرق تسويق مبتكرة

■ كيف تقوّمون انعكاسات ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بمؤسستكم اية اضرار؟

– بدأت أوضاع القطاع تسوء منذ ٢٠١٠. وهي في تراجع وتدنٍ كنتيجة لتراجع الإستثمار وتدني الأسعار والحالة للأسف من سيئ الى أسوأ.

■ عدد شركات التأمين في الإمارات الى نمو مستمر فهل يشكل فائدة لكم كوسطاء تأمين؟

– بالطبع انها لمصلحة الوسيط، لأن خيارات العرض تزداد أمامه، وتمكنه من ابتكار طرق تسويق جديدة. والمنافسة تقود أيضاً الى تقديم خدمات أفضل للمضمونين. وقد ظهر أسلوب جديد في التعامل والخدمة الأفضل للمضمون، كما جاءت الوثيقة الموحدة مع ما تضمنته من تعديلات لتصب في مصلحة العميل.

تنظيم السوق

■ هل تتوجهون الى هيئة الإشراف على التأمين بمطالب معينة خاصة بوساطة التأمين؟

– زارتنا الهيئة، واستمعت الينا وكانت جد متفاعلة، وعلى استعداد لتلبية أي مطلب أو سؤال، لكن مشكلتنا الأساسية هي تنظيم السوق، وهذا ما نطالب به. وعلى ما يبدو فإن الهيئة تدرس وضع آلية لتنظيمها.

لا خدمات جديدة

■ اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– معظم تغطيات الشركة موجودة في مناطق أصبحت ضمن الخط الأحمر ثم ان تغطية الأخطار من المعيد في المناطق الساخنة أضحت مرفوضة وهذا ما أثّر سلباً علينا، نتيجة لأحداث «الربيع العربي». كما وان الأخطار لا زالت موجودة في منطقتنا ومن الطبيعي فرض شروط قاسية وأسعار تغطيات مرتفعة.

■ كوسطاء هل تقدمون للعملاء خدمات جديدة؟

– تعيش السوق الإماراتية حالاً صعبة حالياً. ولا يمكننا إضافة خدمات جديدة بسبب الركود الذي نعيشه، الى جانب حال الترقب التي تسود المنطقة، بانتظار ما ستؤول اليه الامور.

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها نهاية العام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حجم الأعمال لا يزال كما هو، إنما اسعار الاقساط المتدنية ادت الى تراجع الأرباح.

اتجاه نحو التراجع

■ هل من خطة معينة لتدارك الأمور؟

– نترقب حال السوق، البعض يقول ان سنة ٢٠١٢ ستكون الأمور فيها أكثر ايجابية. والبعض الآخر يرى العكس. أما أنا فأرى أن الوضع سيبقى على الوتيرة ذاتها مع تذبذب واتجاه نحو التراجع. ما دامت المنافسة الشديدة الحالية بين شركات التأمين اوصلت الأسعار الى القاع. وتحتاج شركات التأمين الى صحوة لتعديل الأسعار المنخفضة لتلافي خسائر أكبر وأعم. ■

Juelmin Insurance Services (L.L.C.)
Insurance & Reinsurance Brokers

بندر الربيعان (الشركة الوطنية لوساطة التأمين NIB - السعودية):

نؤيد القرار الذي اصدرته ساما والذي يمنع على شركات التأمين ان تنافسنا

الشركة الوطنية لوساطة التأمين كانت من بين اولى الشركات السعودية التي نالت ترخيصاً بمزاولة اعمال الوساطة في المملكة، وذلك بعد صدور نظام مراقبة التأمين في المملكة العربية السعودية.

الرئيس التنفيذي للشركة بندر الربيعان قدم لمحة عن خدماتها في مختلف فروع التأمين، وقال لنا انه يثني على منع شركات التأمين من منافسة شركات الوساطة، الا انه يفضل عدم توحيد العمولة لانه يتعارض مع مبادئ حرية التعاقد، خصوصا وان المملكة تعتمد اقتصاد السوق، وهذا الاقتصاد يقوم على حرية التعاقد والتنافس.

خدمات استشارية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة الوطنية لوساطة التأمين؟**

– الشركة الوطنية لوساطة التأمين هي من أولى الشركات التي نالت ترخيصاً لمزاولة نشاطها في السوق السعودية، وهي متخصصة في تقديم الخدمات التأمينية من دراسة شروط وأسعار عقود وتقديم استشارات وخدمات للمضمونين والمساعدة في إيجاد الحلول التي توفر للمضمون الحماية الفضلى.

كما وتسعى الشركة من خلال عملها الى تطوير وتنظيم قطاع التأمين في السوق السعودية التي اصبحت واقعا كبرى اسواق التأمين في المنطقة.

■ **كيف تصنفون موقع شركتكم في السوق السعودية؟**

– تعتبر الوطنية لوساطة التأمين من الشركات المتوسطة في السوق السعودية، وهي تركز على خدمة العملاء وخصوصاً في مجال التأمين الصحي. غير اننا نطمح للتوسع في مجال التأمين على السيارات والسفر إضافة الى تأمين منشآت ومراكز القطاعات الحكومية.

تحالف بين شركات الوساطة

■ **هل تم تنظيم وساطة التأمين على النحو المطلوب؟**

– نجحت «ساما» في تنظيم عمل الوسطاء الى حد كبير الا انه ما يزال هناك عدد محدود من الاشخاص الذين يزاولون الوساطة بدون ترخيص. اضاف لقد ارتفع عد الشركات المرخص لها بالعمل الى ٤٥ شركة والباب ما يزال مفتوحا لاصدار مزيد من التراخيص.

■ **هل أنتم راضون عن أداء الشركات المنافسة؟**

– بعض شركات الوساطة لا تهتم بخدمة المضمون بقدر ما تسعى لجني العمولات وبشتى الطرق. لذا فإننا نطالب بالتشدد في تطبيق الانظمة واللوائح التنفيذية الصادرة عن «ساما» إضافة الى اننا نطمح الى إقامة تحالف بين شركات الوساطة بحيث تجتمع الخبرات ضمن تكتلات تتحلى بالمهنية.

■ **هل لا زلتم تواجهون مشكلة العمالة في سوق التأمين؟**

– نعم لا زالت مشكلة العمالة تواجه الشركات، ما يجعل الأخيرة مضطرة لدفع رواتب العاملين وإخضاعهم لتدريبات مكثفة، الى جانب جهود بعض المؤسسات المؤهلة للموارد البشرية لدخولها الى سوق العمل.

■ **كيف تقوّمون العلاقة بين شركات التأمين والوساطة؟**

– ثمة شركات تأمين ممتازة تقدر عملنا ولكن هناك اخرى تنافسنا بطريقة غير شرعية.

٢٠٠ في المئة نمواً

■ **كيف تقوّمون أداء شركتكم خلال العام ٢٠١١ وما هي طموحاتكم المستقبلية؟**

– شهدت الشركة الوطنية لوساطة التأمين نسبة نمو جيدة جداً، تجاوزت ٢٠٠ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٠ كما ازدادت نسبة استقطاب المضمونين لديها.

■ **ما رأيكم بالقرار الذي صدر مؤخراً والهادف الى توحيد عمولات شركات الوساطة؟**

– هذا القرار لا يخدم شركات الوساطة وكان يجب ان تترك لاصحاب العلاقة حرية التفاهم في ما بينهم على نسبة العمولة بكوننا سوقا حرة. في وقت نثني على جزء منه وهو الذي ينص على منع شركات التأمين من منافستنا.

اتفاقية حصرية مع مجلس الغرف السعودية

■ **علمت «البيان الاقتصادية» انكم وقّعتم اتفاقية حصرية مع مجلس الغرف السعودية هل بإمكانكم اعلامنا ماذا تتضمن الاتفاقية؟**

– تتضمن الاتفاقية مخاطبة شركات التأمين المرخّصة للحصول على وثائق تأمين محددة لجميع منتسبي الغرف (٢٨ غرفة على مستوى المملكة) ونحو ٦٠٠ الف منتسب على الاقل. وانتهز الفرصة لاشكر مجلس الغرف التجارية لوضع ثقتهم بنا وسوف نكون عند محط ثقتهم.

تطوير القطاع وتنظيمه

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– نطالب شركات الوساطة بإقامة تحالف في ما بينها، وندعو شركات التأمين الإبتعاد عن المنافسة غير الشريفة التي من شأنها التأثير على نشاطاتنا، كما اننا في «الوطنية» نطمح الى تطوير القطاع وتنظيمه. ■

عماد الحسيني (الوسطاء السعوديون SAUDI BROKERS):

نحاول التحسين داخلياً لمواكبة التقدم الحاصل في السوق وتلبية احتياجات العملاء

شركة الوسطاء السعوديون المحدودة ، SAUDI BROKERS ، وسطاء تأمين وإعادة تأمين هي واحدة من كبريات شركات الوساطة في السعودية. توفر الشركة خدمات وساطة عالية الجودة، وتتميز بتطوير برامجها المصممة خصيصاً لإدارة المخاطر بجميع أنواعها.

رئيس الشركة عماد الحسيني يثبت من خلال أجوبته الصريحة أنه يغار على حقوق الوسيط الخبير في مهنته والذي يتكبد المصاريف الباهظة لتقدير أحجام الأخطار بدقة ومسؤولية.

ويقول الحسيني بدون تردد ان التأمين الصحي بالنسبة اليه هو حالياً عبارة عن إدارة أموال لا إدارة تأمين. وقال إن أعمال الشركة توسعت في العام ٢٠١١ وازدادت نمواً وان العمل جار لتطوير الشركة داخلياً لمواكبة السوق، وكذلك تطوير إدارة المخاطر من كل الجوانب.

ازدهار أعمال الوساطة

■ **هل أثرت أحداث الربيع العربي على الإقتصاد السعودي ووساطة التأمين، وكيف؟**

– لم تؤثر مباشرة على الإقتصاد السعودي إنما أوجدت نوعاً من الخوف لدى الناس، أما في قطاع الأعمال، فلم تلعب أي دور. بل ازدادت المشاريع هذه السنة وتنوّعت. وأعمالنا كوساطة تأمين تزداد نمواً وازدهاراً.

لا يمكن تحديد عمولة الوسيط

■ **قانون تحديد عمولة الوسيط. ما هي فوائده وسلبياته؟**

– أولاً انه يخالف مبدأ العمل، فالعمولة تحدّد حجم العمل الذي يتولاه الوسيط، واذا كانت تكلفة هذا العمل عالية فكيف تحدّد العمولة بنسبة ضئيلة؟.. لقد حددت مؤسسة النقد نسب عمولة الوسيط، تطبيقها سيعني تدني الخدمات الجيدة التي يمكن للوسيط تقديمها ، لأن تكلفة الوسيط الجيد باهظة كما أن الدراسات والتقارير المطلوبة للحصول على التغطية والسعر الجيد ذات تكلفة عالية ولا يمكن تغطيتها بهذه النسب.

■ **ما هو الحل؟**

– الحل ان تسمح مؤسسة النقد بتحديد العمولة ما بين شركات التأمين وشركات الوساطة. كما أن القانون أعطى الحق للوسيط بمطالبة مؤسسة النقد برفع عمولته.

إدارة أموال لا ادارة تأمين

■ **وبالنسبة للمشاكل التي واجهت بعض وسطاء التأمين في السابق مع شركات التأمين. هل تمكنتم من حلها؟**

– كانت خلافاً على بعض بنود العقد، ولم تحل تماماً حتى الآن وأعتقد أن أساس المشكلة تكمن بنظرة شركات التأمين إلى الوسطاء كمركز أو مندوب مبيعات للشركة والذي يخالف التعريف الذي نصت عليه اللوائح الصادرة عن مؤسسة النقد.

■ **التأمين الصحي بات يشكل في السعودية ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين، ألا يشكل هذا خطراً عليها أم انه ما زال ضمن سيطرتها؟**

– عندما نقول ان التأمين الصحي تجاوز ٥٣٪ فإننا لا نعطي التأمين العام حقه. والتأمين الصحي بالنسبة الي هو حالياً عبارة عن إدارة أموال لا إدارة تأمين. ومن الصعب تحقيق الأرباح فيه. وبحسب الإحصائيات الأخيرة، لقد هبطت أقساط التأمين الصحي بسبب شدة المنافسة بين الشركات مما سيؤدي الى مزيد من الخسائر.

■ **اعلنت شركة ميونيخ ري ان العام ٢٠١١ كان الاسوأ لقطاع اعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لاضرار الكوارث الطبيعية في انحاء عديدة من العالم. هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي ان تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟**

– حتما سيفرضون شروطاً جديدة وسترتفع الأسعار لتغطية خسائرهم. وسيؤثر ذلك على الوسطاء وخصوصاً وسيط إعادة التأمين .

حققنا نمواً بين ٢٥٪ و٣٠٪ وأعمالنا تزداد اتساعاً

أعمال تحسين وتطوير

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة؟**

– اننا نحاول تحسين الشركة داخلياً لمواكبة التقدم الحاصل في السوق وتلبية احتياجاتها. كما نحاول تطوير ادارة المخاطر من كل الجوانب.

■ **كيف كانت نتائج الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟**

– لقد حققنا نمواً بمعدل ٢٥ الى ٣٠ في المئة، وأعمال الشركة تزداد اتساعاً ونمواً.■

الياس أبو شقره (الارجان - الكويت):

لدينا القدرة على منافسة شركات الوساطة العالمية

المدير التنفيذي لمكتب الأرجان لوساطة التأمين في الكويت الياس أبو شقره نفى أي تأثير لأحداث الربيع العربي على شركات وساطة التأمين العاملة في دولة الكويت، وأبدى رضاه التام عن معاملة شركات التأمين الكويتية للوسطاء، مؤكداً بكل ثقة قدرة «الأرجان» على المنافسة والصمود بحال قررت شركات الوساطة العالمية الدخول الى السوق الكويتية، ومطالباً وزارة التجارة والصناعة عدم التفريق في الترخيص للوسيط بين أعمال الوساطة والاستشارات، وواعداً بتوسيع نشاطات الأرجان لوساطة التأمين في كل الأسواق المحيطة.

تأثير لحركة التبادل التجاري

■ **هل الأوضاع الإقتصادية العالمية والأحداث التي عرفت بالربيع العربي أثّرت على أعمال قطاع التأمين والوساطة فيها وعلى أعمال الشركة تحديداً؟**

– بالرغم من مرارة الأحداث والاضطرابات الجارية في المحيط العربي، لم تتأثر أعمال الوساطة بتاتاً وتبقى سوق التأمين الكويتية مستقرة ومتماسكة. تباعا سوف نرى العديد من شركات التأمين العالمية لديها استعداد للدخول الى السوق الكويتية وشركات أجنبية أخرى استحصلت حديثا على تراخيص دون أية عوائق بمزاولة نشاط أعمالها في الكويت.

■ **في ظل وجود عدد كبير من شركات التأمين، ووجود التأمين التكافلي كيف تستطيعون كشركة وساطة التأقلم، وما مدى تأثير ذلك عليكم؟**

– نتعامل مع شركات التأمين المحلية بما فيها التكافلية والتي لها ملاءة مالية. عموما شركات الوساطة لا تتأثر ولا مجال للمضاربة في ميدانها. من هنا تكمن قوة الوسطاء من خلال التنوع الذي يولد ثقة العميل بنا، ونحن نعرف السوق جيداً ولمن نعطي حصصنا من الأقساط.

تسهيلات من الشركات الكويتية

■ **كيف تتعامل شركات التأمين في الكويت مع الوسيط؟**

– بكل احترام وأهمية، وهم يقدرون عمله بحسب خبرته بالسوق ويمنحونه المزيد من التسهيلات والدعم خصوصاً اذا كان حجم محفظته كبيراً ولا يستهان بها، ومن الطبيعي أن تتميّز «الأرجان» بكونها وساطة تأمين كبرى في الكويت.

الاستعانة بالكوادر الشابة

■ **هل تعملون بكل فروع التأمين؟**

– اجل، كافة فروع التأمين باستثناء فرع الطيران والطاقة.

■ **أرجان شركة وساطة عربية فهل باستطاعتها منافسة شركات الوساطة العالمية؟**

– ننافس الشركات العالمية ولدينا كل الإمكانيات لذلك.

■ **ألا تشكل مسألة ايجاد الموارد البشرية الكفية صعوبة لديكم؟**

– هناك ندرة بالكفاءات في هذا المجال، لكننا في الشركة قادرون على تحديد خياراتنا ونفضل ان نستعين بكوادر شابة ندرّسها ونوفر لها الخبرة كي تنطلق للعمل في السوق.

■ **هناك اتجاه لسن قانون هيئة تأمين. ما الفوائد التي تجنونها من هذه الهيئة؟**

– على وزارة التجارة والصناعة في الكويت ان تنظم أعمالنا كوسطاء تأمين. عليها ان تعطينا امتيازات بتقديم الاستشارات للمؤمن لهم وألا تفرق بين الوساطة والاستشارة. عموماً لا يوجد مضاربة بين الوسيط والإستشاري. انها عملية متكاملة والمفروض ان تكون رخصة العمل للإثنتين معاً.

■ **ماذا بالنسبة لقوانين التأمين؟**

– انهم يصغون لآرائنا باهتمام ويحاولون تطوير القوانين والأنظمة لتتماشى مع دول الخليج قاطبة.

التوسع نحو الأسواق المحيطة

■ **هل للشركة نية الإنطلاق خارج الكويت؟**

– بالتأكيد وفي المستقبل القريب سنوسع نشاطنا في كل الأسواق المحيطة تباعا مع تضاعف حجم محفظتنا.

■ **كيف تقوّمون نتائج الشركة لسنة ٢٠١١؟**

– تعلم وزارة التجارة والصناعة جيداً حجم أعمال وسطاء التأمين. بالنسبة لنتائج سنة ٢٠١١ كانت جيدة جداً وبشكل محدد تجاوزت قيمة محفظتنا ثلاثة ملايين دينار كويتي. لكنني أتمنى على الشركات المحلية ان ترعى أيضا مصالح الوسيط بتحسين العمولة وتمنحه سنويا نسبة مئوية مكافأة أرباح عن زيادة انتاج محفظته لديها. ■

عصام لحام (المنارة انشورنس سرفيسز AL MANARA INSURANCE SERVICES - الامارات):

تنظيم عمل الوسيط برفع الحد الادنى لرأسماله الى ٥ ملايين درهم

لاحظ رئيس شركة المنارة انشورنس سرفيسز عصام لحام عدم وجود رقابة كافية على اعمال وسطاء التأمين في الامارات، وساق جملة بنود لتنظيم عملهم، واصفا اسواق الدولة بالمستقرة، معتبرا ان الاقتصاد الوطني يشكو من نقص السيولة لدى بعض البنوك والذي سيؤثر سلبا على النمو التجاري، كاشفا عن تحقيق نمو بنسبة ٢٥ في المئة وعن عملية توسع في المكاتب وزيادة عدد الموظفين.

لا رقابة كافية على الوسطاء

■ كيف تقومون انعكاسات تخلف احد الوسطاء بدولة الامارات عن تسديد مستحقات شركات التأمين بسبب استثمارات خاسرة؟

– انه لامر جدّ مؤسف ان يقوم احد الوسطاء باستعمال اقساط التأمين في استثمارات خاسرة. ذلك سببه في رأينا عدم وجود رقابة كافية من اي سلطة على اعمال وسطاء التأمين او حتى على شركات التأمين ذاتها التي قد تقع في المطب نفسه.

لقد انعكس هذا التخلف تشددا من شركات التأمين بما يخص تسهيلات تسديد الاقساط في الوقت الذي يعاني فيه قطاع التأمين في الامارات تباطؤا من قبل العملاء بتسديد اقساط تأميناتهم، حيث ان بعض الشركات والعملاقة منها تحديدا تسدد الاقساط مع التجديد للعام الذي يليه. مع ذلك فإن مكاتب الوساطة الموثوقة والتي تمارس اعمالها بحسب اصول المهنة وهي عديدة تقوم بتسديد مستحقات شركة التأمين من الاقساط بشكل دوري وفي مواعيده.

اقتراح تنظيمي

■ ما هي الضوابط في رأيكم الضرورية لتنظيم عمل وسطاء التأمين؟

– يتطلب الامر مزيدا من الرقابة من السلطات المعنية على كل من وسطاء وشركات التأمين. لقد قامت هيئة التأمين في وزارة الاقتصاد مشكورة بوضع ضوابط عدة في سبيل تنظيم مهنة وساطة التأمين بالدولة، بالاضافة لذلك نقترح ما يلي:

١– رفع الحد الادنى لرأسمال مكتب وسيط التأمين الى خمسة ملايين درهم بالاضافة الى الزامه باحتياطي يوازي ٥٠ في المئة من رأس المال.

٢– تحقيق رقم اعمال سنوي من قائم اقساط التأمين لا يقل عن رقم معين (نقترح اربعين مليون درهم) وذلك يشجع دمج المكاتب الصغيرة مع بعضها لتؤلف مكاتب اكبر بالمكانة والحجم والادارة الفنية.

٣– وضع سقف لاستثمارات الوسيط بما لا يتجاوز رأس مال المكتب.

٤– تكليف احد مكاتب التدقيق المرموقة الكشف على ميزانيات الوسطاء دوريا للتأكد من عدم وجود مخالفات في تعليمات هيئة الرقابة وخاصة الاستثمارات منها.

نقص في السيولة

■ ما هي الأولويات الإقتصادية التي يجب التركيز عليها في الوقت الحاضر وسط ما يجري من اضطرابات في بعض الدول العربية؟

– ما تشهده بعض الدول العربية من اضطرابات من الناحية الإقتصادية أمر مؤسف نتج عنه تراجع بالعديد من الأعمال. تنعم منطقة الخليج عموماً ودولة الإمارات خصوصاً باستقرار سياسي انعكس ايجابياً على النشاط الإقتصادي العام، حيث تشهد الأسواق نمواً للحركة السياحية مقارنة بالأعوام السابقة، مع عودة مكثفة للمؤتمرات والمعارض المختلفة، الأمر الذي أدى الى نشاط متزايد بالأسواق التجارية المحلية، ومع ذلك فإن الأسواق قد خسرت حجماً في إعادة التصدير الى المناطق المضطربة ولمدة برأينا ستكون محدودة، حيث انه مع عودة الاستقرار لهذه المناطق ستكون دولة الإمارات، بما فيها من مخزون من البضائع، جاهزة لتلبية مستلزمات هذه الدول من المواد المختلفة.

وعموماً، أسواق الإمارات مستقرة لكن لا يزال القطاع الإقتصادي يشكو من نقص السيولة لدى بعض البنوك والذي سيؤثر سلباً على النمو التجاري.

٢٥ في المئة نمواً

■ ما هي النتائج التي ترتقبون تحقيقها لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– مع الإنخفاض المستمر في أقساط مختلف التأمينات والانكماش في التأمين الهندسي، فإن الانخفاض الطبيعي برقم الأعمال لا يقل عن عشرة في المئة لهذه السنة دون خسارة أي حساب. لكن في الواقع حققنا نمواً يزيد عن خمسة عشر في المئة عن رقم أعمال عام ٢٠١٠، هذا يعني اننا عملياً حققنا نمواً من خلال اعمال جديدة يوازي ٢٥ في المئة وهذا جيد جداً بالنسبة لنا كمكتب يعتمد سياسة انتقائية في اختيار العملاء.

شعارنا هو دائماً التجديد في النشاط والخدمة التأمينية الفنية المتطورة

■ ما هي مشاريعكم للعام الجديد؟

– نحن بصدد توسيع مكاتبنا وزيادة عدد موظفينا حتى نتمكن من تغطية الأعمال في أسواق الدولة المنتشرة بشكل مريح ولتقديم خدمات تأمينية لعملائنا بشكل أفضل، وشعارنا هو دائماً التجديد في النشاط والخدمة التأمينية الفنية المتطورة.

وأخيراً نود ان نتقدم من رئيس التحرير ومن كافة الزملاء العاملين في «البيان الإقتصادية» المجلة بالتهاني بالسنة الجديدة، وكل عام وأنتم بخير.■

فواز المقيد (شركة غارديان GUARDIAN - أبوظبي):

تكاثر اعداد شركات التأمين وشركات الوساطة يؤدي الى احتدام المنافسة وتراجع الاسعار الى مستويات غير فنية

بفخر واعتزاز تحدث الينا فواز المقيّد المدير التنفيذي لشركة غارديان لوساطة التأمين GUARDIAN عن اعمال الشركة والدولة التي تعمل انطلاقا منها.

ورأى ان الشركة لم تتأثر بالاحداث الجارية في المنطقة نظرا الى عوامل الأمان والسلام السائدة في دولة الامارات.

وأبدى المقيد ارتياحه الى التعامل والتعاون القائم بين شركات الوساطة وشركات التأمين حيث تؤدي الخدمة عينها للمضمونين.

وكانت له ملاحظة حول تكاثر عدد الشركات ما أدى الى المنافسة بالاسعار الى حد المطاحنة، وأبدى أخيرا ارتياحه لنتائج الشركة عام ٢٠١١ .

إمارات مستقرة

■ **كيف تصفون انعكاسات الثورات العربية على السوق الإماراتية؟**

– الاوضاع في دولة الامارات مستقرة حيث الأمن والنظام يسودان الدولة واستنادا الى هذا الوضع الجيد لم تتأثر اعمالنا بما يحدث حول العالم العربي وفي الاسواق العالمية.

مع العلم ان شركتنا تسيّر اعمالها وفق الاستراتيجية التي وضعناها لها وكانت ناجحة والحمدلله.

أسعار غير فنية

■ **كيف تصفون العلاقة بين شركات التأمين والوسطاء في الإمارات؟**

– العلاقة ممتازة وشفافة، فشركات التأمين والوساطة تعمل في المهنة نفسها وتكمّل بعضها البعض، لذا فإن الاحترام المتبادل ضرورة لتطوير القطاع.

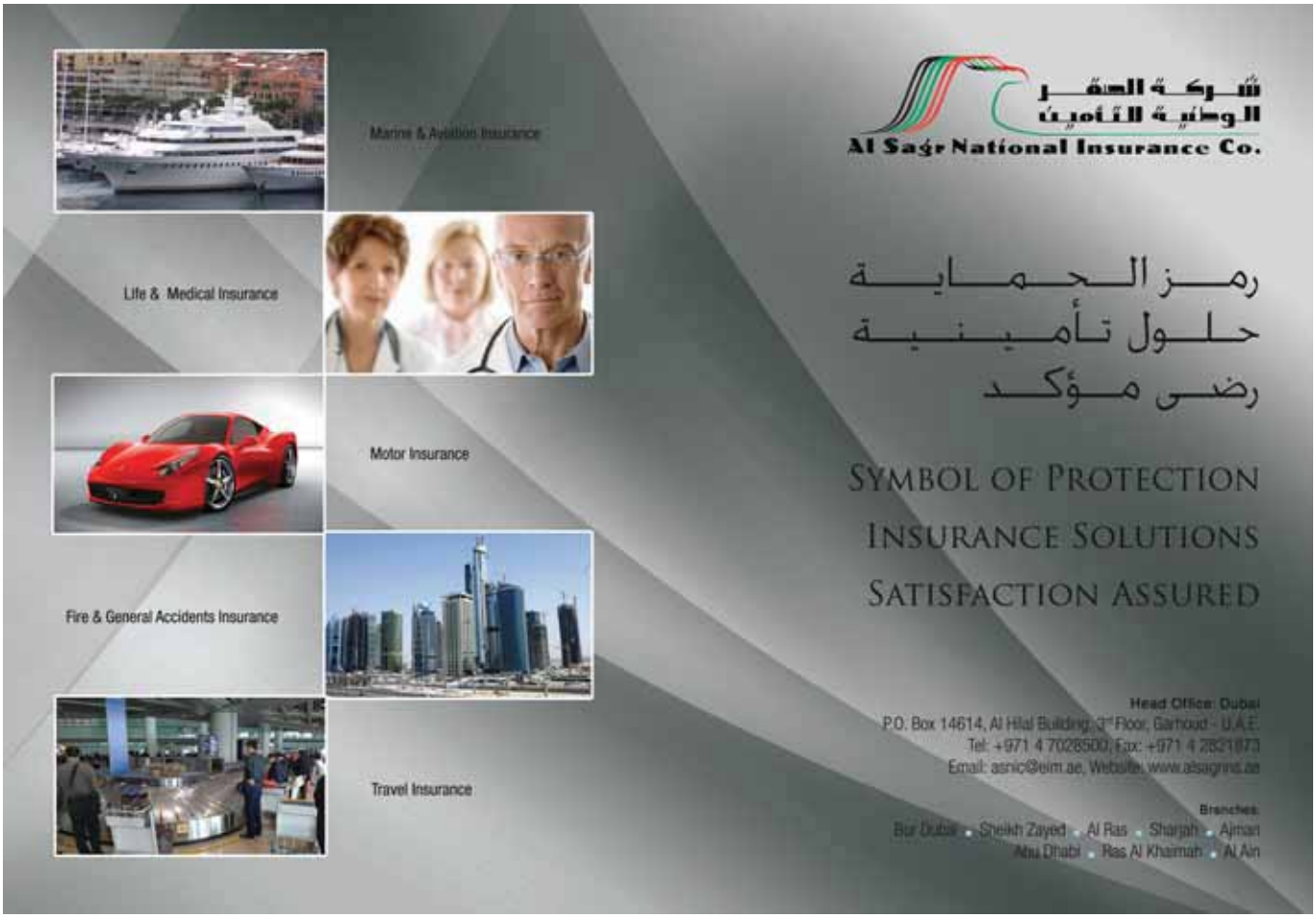
■ **ما تعليقكم على تزايد عدد شركات التأمين في ابوظبي والإمارات؟**

– كثرة الشركات تؤدي الى منافسة قوية في السوق الى درجة «المطاحنة». فالإمارات تضم ١٤٠ وسيطاً و٦٠ شركة تأمين، وهذا الواقع ادى الى تراجع الاسعار بفعل احتدام المنافسة. وكل ذلك يؤثر سلباً على سمعة قطاع التأمين في الإمارات الذي يخسر من هيبته ووقعه. مع التذكير بأنه الى جانب الملاءة المالية، على شركة التأمين ان تتحلّى بالخبرات المهنية.

مكاتب جديدة

■ **كيف تصفون نتائجكم عام ٢٠١١؟**

– أعمالنا جيدة جداً، ونتائجنا عام ٢٠١١ مشابهة لما حقّقناه في ٢٠١٠. وجديدنا انتقالنا الى مكاتبنا الجديدة في شارع المرور في أبوظبي.■



طلال الأنسي (رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS):

التأخر في صدور قانون التأمين الجديد يعود الى تبدل الحكومات

رئيس شركة رويال انشورنس كونسلتنتس ROYAL INSURANCE CONSULTANTS طلال الأنسي رأى ان لبنان يتمتع بالامكانات اللازمة لنمو سوق التأمين فيه، لكنه يحتاج الى الاستقرار السياسي ودعم القطاع، واشار الى نسبة اقبال واسعة على فرعي الصحي والمحركات، عازيا التأخر في صدور قانون التأمين الجديد الى تبدل الحكومات، كاشفا عن تأليف لجان لتوعية الوسطاء وحملهم على الانتساب الى النقابة.

لدى لبنان الامكانات اللازمة لنمو سوق التأمين لكنه يحتاج الى الاستقرار السياسي

حاجة السوق الى الاستقرار

■ في ظل ما يجري من اضطرابات سياسية اقليمية وتجاذبات محلية، كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في لبنان؟

– أسوة بغيره من القطاعات يتأثر قطاع التأمين في لبنان بالتجاذبات السياسية التي تعصف بالبلاد منذ مطلع ٢٠١١ وحتى الآن، وكذلك بالاضطرابات الجارية في الدول العربية المجاورة خصوصا ان شركات لبنانية عدة لها فروع في الاسواق العربية كمصر وسوريا، والمرجح ان تكون خسارتها مضاعفة. كما وهناك شركات اخرى كانت بصدد افتتاح فروع جديدة لها في البلدان العربية جمدت مشاريعها ريثما تتوضح الصورة.

وبالنسبة الى «رويال انشورنس كونسلتنتس» فقد حققت خلال ٢٠١١ نموا بلغ حوالى ١٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠ بحيث لم تتأثر كثيرا بما يجري من احداث في المنطقة العربية.

وعموما لدى لبنان الامكانات اللازمة لنمو سوق التأمين لكنه يحتاج الى الاستقرار السياسي والدعم الكافي للسير قدما بقطاع التأمين.

اقبال على فرعي الصحي والمحركات

■ ما هي الفروع التي تشهد اكبر نسبة اقبال من المستهلكين؟

– الفرع الصحي لان قسما منه الزامي، وكذلك فرع المحركات المرتكز على القروض المصرفية التي تلزم الشاري بالتأمين على سيارته. اما فرعا الحريق والممتلكات فلا يشهدان حاليا اقبالا كون المؤمن ليس لديه الوعي الكافي ليطلب مثل هذه التغطيات.

■ في رأيكم، ما مدى وعي الناس لدور وسيط التأمين واهميته؟

– تتجه الاسواق العالمية الى تنظيم قطاع التأمين، وفي الوقت نفسه تسعى الى حماية الشركات من الدخلاء، بحيث لا تسمح بأن يدخل اليها الا من يتمتع بالملاءة المطلوبة، كما تضع شروطا على وسيط التأمين. لكنها في المقابل تفرض على شركات التأمين بأن تمرر كل تأميناتها عبر الوسطاء والاستشاريين.

بهذه الطريقة تدعم الاسواق العالمية وسيط التأمين وتحميه من التدخل الخارجي ومن الدخلاء على القطاع، وهو في المقابل يلتزم بالقوانين الراعية للقطاع مهما كانت صارمة.

منتجات وبرامج جديدة

■ اين اصبح قانون التأمين الجديد الذي كانت تعمل عليه وزارة الاقتصاد اللبنانية؟

– لا ننكر ان الوزارة تعمل على هذا القانون، لكن في الوقت نفسه لا يجب ان ننسى ان الوزارات في لبنان تشهد تغيرات كثيرة نتيجة تبدل الحكومات، وبالتالي نحتاج الى استقرار سياسي لبحث قانون التأمين واقراره، وذلك بمشاركة الهيئات المعنية كافة، من وزارة الاقتصاد مرورا بجمعية شركات الضمان وصولا الى جمعية وسطاء التأمين.

توعية الوسطاء غير المنتسبين الى النقابة

■ هل من جديد على صعيد نقابة وسطاء التأمين؟

– شكلنا مجلسا جديدا مهمته اتخاذ قرارات جديدة، وحصرنا ببعض اللجان مسؤولية التواصل مع قطاعات التأمين كافة في لبنان، بهدف دفع اكبر عدد ممكن من وسطاء التأمين للإنتساب الى النقابة كونه ليس الزاميا. كما نتعاون مع وزارة الاقتصاد التي تعمل بدورها على توعية الوسطاء لحملهم على الانتساب الى نقابتنا. ■

إيلي عيسى (شركة سيكيور SECURE ابوظبي):

تمكنا من تحقيق نمو متواصل فاق الـ ٥٠ في المئة عن كل سنة خلال السنوات الأربع الماضية

رئيس شركة سيكيور لوساطة التأمين SECURE ايلي عيسى أبدى رضاه التام عن النتائج المحققة في سوق أبوظبي، علما بأن شركة سيكيور حديثة العهد نسبيا حيث لم يمرّ على انطلاقتها سوى اربع سنوات.

نتائج مرضية

■ **كيف تصفون أداءكم لعام ٢٠١١؟**

– هذه السنة التشغيلية الرابعة لنا، وكل عام نحقق نسبة نمو بمعدل ٥٠٪ عن العام الذي قبله، لذا نحن راضون عن نتائجنا وأدائنا في سوق أبوظبي.

■ **هل كان للثورات العربية اية انعكاسات سلبية على نشاطكم؟**

– لم تشهد سوق أبوظبي أي تداعيات سلبية، وقد زادت أعمالنا في هذا العام، والفرص متوافرة في مختلف القطاعات خصوصاً في قطاع النفط الذي يعتبر المحرك الاول للاقتصاد الوطني، وللنشاط الاقتصادي في البلاد.

المشاريع التي تنفذها الدولة تنعش الاسواق وتنشر البحبوحة بين افراد المجتمع

وقطاع التأمين يستفيد من المشاريع التي تنفذها الدولة، لان الانفاق الحكومي ينعش الاسواق وينشر البحبوحة بين افراد المجتمع.

تحسين قطاع التأمين

■ **هل لديكم أي مطالب من هيئة التأمين في الإمارات؟**

– هيئة التأمين نشيطة وتبذل جهوداً ملحوظة لتحسين قطاع التأمين وإصدار قوانين تفيد جميع أطراف العملية التأمينية وتساهم في تطوّر هذه الصناعة.

■ **ما هي خطط الشركة؟**

– تعتمد استراتيجيتنا على سياستنا المنفتحة والعمل بشكل مدروس مع الزبائن المقربين، لذا سندرس الفرص المتاحة لاختيار الأنسب لنا، مع الاشارة الى اننا انتقلنا مؤخرا الى مكاتب جديدة تماشيا مع النمو الذي نحققه. ■

Gateway International Assurance L.L.C.

Providing the UAE with outstanding personalized services

Covering all classes of personal and corporate insurance:

- Marine, hull and cargo
- Motor
- Life and medical
- Engineering
- Property and general accident

T +971 - 4 - 2369000
E info@gia-arabia.com

Agents for ARABIA INSURANCE COMPANY

سامي عوض (مؤسسة سامي عوض SAMI AWAD EST):

هناك اشخاص ينتحلون صفة وسيط تأمين وهم لا يحملون تراخيص لمزاولة المهنة

رئيس مؤسسة سامي عوض لوساطة التأمين في صيدا بنت لنفسها سمعة جيدة في الاسواق ويحرص رئيسها سامي عوض على تعزيز تلك السمعة وفي حديثه الينا دعا الى مكافحة منتحلي صفة وسيط التأمين.

ندعو لجنة مراقبة هيئات الضمان ونقابة الوسطاء وجمعية شركات الضمان الى العمل من اجل مكافحتهم

ثقة متبادلة

■ سنة بعد أخرى تتقلص حصص الوسطاء المستقلين من أقساط التأمين في لبنان، والإحصاء الأخير الذي نشرناه يبين أن حصة الوسطاء تراجعت الى ١٥ بالمئة بينما كانت في حدود ٤٠ بالمئة قبل سنوات. ماذا عن نشاط شركتكم في ظل هذا التراجع؟

– حققنا عام ٢٠١١ نسبة نمو بلغت حوالى ٣٥ في المئة وهذا يعود بكل تواضع الى سمعة مؤسستنا الجيدة في السوق، وسعيها الدائم الى إرضاء المؤمن لهم وتحقيق رغباتهم ومتطلباتهم سواء على مستوى الفرد أم الشركات، كما ان التجديدات المستمرة التي نقوم بها في الشركة تلعب دوراً كبيراً في جذب الزبائن، وبإمكاننا الإستحواذ على حصة كبيرة من السوق لكننا لا نبحث عن العدد، بقدر ما نبحث عن نوعية الاكتتابات.

■ كيف تقوّمون سوق التأمين في لبنان حالياً؟

– سوق التأمين حالياً أفضل من السابق إذ باتت شركات التأمين تدرك كيفية اختيار الوسيط الذي ستتعامل معه وعقود التأمين المناسبة، وأضحى هناك وعي لدى الزبائن في ما خص حاجاتهم التأمينية.

■ كيف هي علاقتكم مع شركات التأمين؟

– علاقتنا مع شركات التأمين جيدة ووطيدة ومبنية على حسن التعامل والثقة المتبادلة وعدم وجود خلافات، والسبب يكمن في دقة وحسن اختيارنا للشركات التي نتعامل معها.

برنامج تأميني خاص

■ هل من مطالب معينة لديكم من هيئة الإشراف على التأمين أو أي وزارات مختصة؟

– هناك اشخاص ينتحلون صفة وسيط التأمين ويتعاطون المهنة دون ان يكون لديهم ترخيص لا سيما في مجال التأمين الصحي والتأمين الالزامي على السيارات. وفي نظرنا هذه الممارسات يجب ان تكافح من قبل لجنة مراقبة هيئات الضمان وكذلك من نقابة وسطاء التأمين في لبنان. كما يتعين على صعيد شركات الضمان ان تتحرك لمنع شركات التأمين من التعامل معهم.

■ ما هي الخدمات الجديدة التي قدمتموها؟

– باعتبارنا في الجنوب اللبناني وتحديداً في منطقة صيدا طرحنا برنامجاً تحت اسم MEDICARD AL JANUB ويتضمن بوليصة تأمين معدّة من قبل مستشفى مار جاورجيوس – الأشرفية وشركة أليانز سنا ALLIANZ SNA، وتتميز بسعرها المدروس والأقل تكلفة من بوالص توفر الخدمات عينها لدى شركات تأمين اخرى، وبحكم علاقاتنا مع كبريات شركات التأمين توسّعنا نحو محافظات بيروت، البقاع والشمال.

منتج متكامل

■ هل تواجهون منافسة شركات التأمين؟

– بالطبع هناك منافسة شرسة بين شركات التأمين في سائر اسواق العالم ولبنان ليس استثناء، بل ان المنافسة فيه تتخذ جدية اكثر بسبب كثرة الوسطاء، وأجد ان هذه المنافسة تصب في مصلحة العملاء.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١٢؟

– ننوي تسويق عقود التأمين التي تناسب شرائح معينة من الناس وهي معدة سلفا وتشمل المتاجر والمخازن ذات الحجم المتواضع.

دعوة لشراء التغطيات الصحية

■ هل من رسالة توجهونها؟

– رسالتي موجهة لطالبي التغطيات ومفادها ان مؤسستنا هي مؤسستهم ومستمرون في توفير أفضل الخدمات. وأدعو أهالي الجنوب الى شراء التغطيات الصحية كونها تشعرهم بالإطمئنان وراحة البال. ■

رولان خزاقة (خزاقة انشورنس غروب KIG):

هدفنا حماية الوسطاء والمحافظة على حقوقهم

رئيس شركة خزاقة انشورنس غروب لوساطة التأمين وامين سر نقابة وسطاء التأمين في لبنان رولان خزاقة عزا تراجع حصة الوسطاء الى حصة المصارف الكبيرة من سوق التأمين والاحداث التي تشهدها المنطقة العربية، وبيّن ان هدف نقابة الوسطاء الاول حماية الوسطاء والمحافظة على حقوقهم، لافتا الى تنسيق دائم مع هيئة الرقابة ووزارة المال للابقاء على المنافسة مشروعة وضمن اطرها المحددة.

■ إلام تعزون اسباب انخفاض حصة وسطاء التأمين في لبنان من ٤٠ بالمئة الى ١٥ بالمئة هذه السنة؟

– هذا التراجع يعود الى المصارف المسوّقة لعقود التأمين والتي استطاعت انتزاع حصة كبيرة من اكتتابات التأمين، الى جانب الاحداث التي تعيشها المنطقة وعدم وجود مستثمرين ومشاريع جديدة في لبنان. كل هذه العوامل اثرت على حجم اعمال وسطاء التأمين.

■ الايمكن للوسطاء ايجاد استراتيجية معينة تحميهم؟

– بصفة كوني عضوا في نقابة وسطاء التأمين احاول مع زملائي تطبيق استراتيجية فعّالة، لكننا نصطدم دائما بالقطاع المصرفي الذي يمثل قوة اقتصادية لا يستهان بها، لذا نحاول التنسيق معه ومع شركات التأمين للحفاظ على حقوق الوسيط.

المنافسة تحيي السوق

■ ما هي الخطوات التي اتخذتها النقابة لحماية الوسطاء؟

– هدفنا الاول في النقابة هو حماية الوسطاء والمحافظة على حقوقهم، وفي هذا الاطار نعمل على تأسيس صندوق تعاضدي يضمن الاستشفاء والشيخوخة لكل المنتسبين للنقابة.

■ لكن صناديق التعاضد الصحي حرمت الوسطاء المستقلين جزءا كبيرا من حصتهم في محفظة التأمين الصحي؟

– المنافسة تحيي السوق وتنعشها والمستفيد الاكبر دائما هو المضمون. اما النقابة فمن واجباتها ان تضمن شيخوخة الوسيط وان تؤمن له تقاعدا محترما.

نتائج جيدة

■ هل تؤيدون وجود رقابة على هيئة الضمان؟

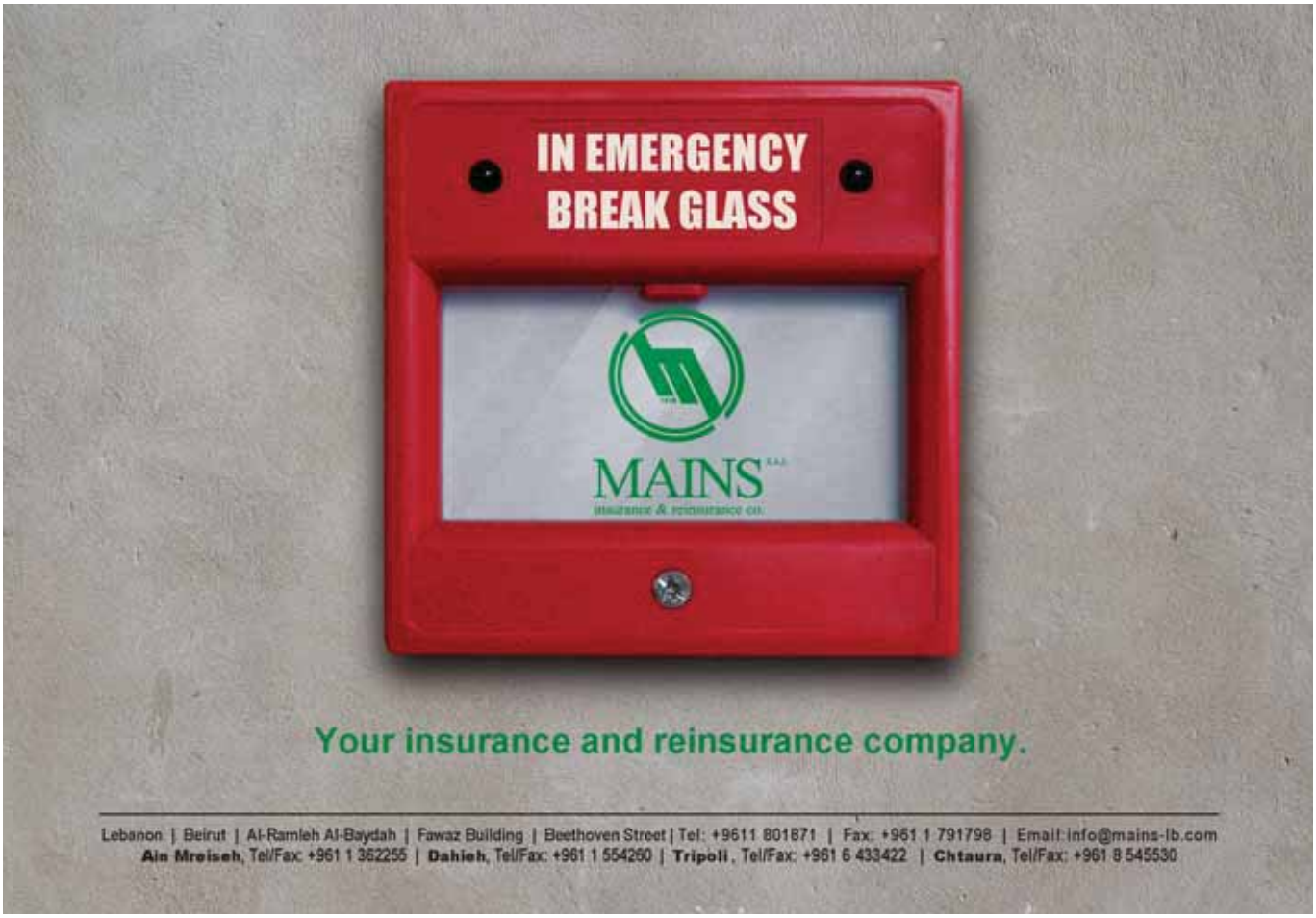
– ننسق مع هيئة الرقابة ونحاول قدر المستطاع الابقاء على تواصل مع وزارة المال وهيئة الرقابة كي تبقى المضاربات مشروعة وضمن حدودها المرسومة.

■ ما تقويمكم لنتائج شركة خزاقة انشورنس غروب لهذه السنة؟

– رغم الظروف الصعبة التي تعيشها المنطقة عموما ولبنان خصوصا، استطاعت الشركة ان تحافظ على انتاجها وان تحقق نتائج جيدة.

■ هل من مشاريع جديدة؟

– القدرة الانتاجية في البلاد ضعيفة، وفي ظل ذلك نحاول الحفاظ على محفظتنا، والنتائج التي ترضي طموحنا. ■



سليم ابو رجيلي (IBC MIDDLE EAST):

التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE يزاول في لبنان دون ضوابط قانونية وهو الذي يتسبب بتراجع اعمال الوسطاء

المجتمع اللبناني لم يدرك بعد اهمية الدور الذي يلعبه وسيط التأمين

رئيس شركة IBC MIDDLE EAST لوساطة التأمين سليم ابو رجيلي اعتبر ان المجتمع اللبناني لم يدرك بعد اهمية الدور الذي يلعبه وسيط التأمين وهو دور لا يقتصر على التوسط بل يشمل تقديم النصيحة ومساعدة الزبون على الحصول على الغطاء الاوسع بالسعر الافضل وبالشروط الفضلى.

نذكر ان السيد أبو رجيلي هو المدير العام والشريك لشركة - IBC MIDDLE EAST الشركة المتفرعة من الشركة السويسرية الأم وأول شركة في مقاطعة سويسرا الفرنسية .

وعي غير كاف

■ سنة بعد سنة تتقلص حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية في لبنان. والاحصاء الاخير الذي نشرناه يبين ان حصة الوسطاء تراجعت الى ١٥ بالمئة بينما كانت في حدود ٤٠ بالمئة قبل سنوات. كيف تفسّرون هذا التراجع؟

– يشهد قطاع وساطة التأمين في لبنان مضاربة حادة من قبل قطاع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ومن افراد يزاولون الوساطة بدون ترخيص. اضف الى ذلك ان المجتمع اللبناني لم يدرك بعد تماما اهمية الخدمات التي يؤديها وسيط التأمين وهي تتجاوز دور الوساطة لتشمل تقديم النصيحة ومساعدة الزبون على الحصول على الغطاء الاشمل بالسعر الافضل .

أقوى من الدولة

■ يرى بعض الخبراء ان المصارف التي تسوق عقود التأمين التجارية والصناعية تتجاوز الحدود المعتمدة في اوروبا للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE حيث ينحصر عملها هناك في تسويق عقود التأمين الشخصية INDIVIDUALS التي تجمع بين التأمين والإستثمار .
من هي برأيكم الجهات التي تتحمل تبعة هذا الانفلات؟

– يصب التأمين عبر المصارف في مجال برامج الخطط الاستثمارية وما شابه، ولكن البنوك في لبنان دخلت في قطاعات اخرى رغم ان القانون لا يسمح لها بذلك.

اضاف: يبدو ان قطاع المصارف أقوى من الجهات الرقابية على قطاع التأمين في لبنان، ولذا لم يصدر حتى الآن اي تنظيم للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE بل تركت المصارف تتصرف كما تشاء وبدون ضوابط قانونية.

معاناة الوسطاء

■ كيف تقوّمون اداء نقابة وسطاء التأمين على صعيد حماية الوسطاء المستقلين من المزاحمة غير المشروعة؟

– تبذل النقابة جهودا كبيرة لحماية قطاع التأمين ووسطاء التأمين من كل التعديات، لكن تبيّن ان الجهة الاقوى هي المصارف، علما ان النقابة مستمرة في متابعة المشكلات التي نعاني منها كوسطاء ولمصلحة جميع الاطراف في القطاع.

صناديق التعاضد ليست السبب

■ هل توافقون على ان صناديق التعاضد الصحي حرمت الوسطاء جزءاً كبيراً من حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية؟ وهل تؤيدون الدعوة الى إخضاعها لرقابة لجنة مراقبة هيئات الضمان على غرار ما يجري في فرنسا؟

– المزاحمة القوية لا تأتي من صناديق التعاضد بل من المصارف.

وعموما، ثمة دول تعتمد على صناديق التعاضد لتوفير التغطيات للافراد والمؤسسات. وفي لبنان، لا نعتبر ان هذه الصناديق هي السبب في تراجع حصص شركات وساطة التأمين محليا.

الحفاظ على نتائج ٢٠١٠

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– تعمل شركتنا في الاسواق العربية وبعض الاسواق الافريقية، والحصة الاكبر من حجم اعمالنا مصدرها هذه الاسواق.

وفي ظل الظروف السياسية السائدة في المنطقة، نحاول السنة الحالية المحافظة على النتائج التي حققناها عام ٢٠١٠. ■

بول حداد (شركة هادبروك لوساطة التأمين HADBROK مصر):

قانون رقم ١٠ لم يلحظ وجود اتحاد ثانٍ غير اتحاد شركات التأمين لشركات وساطة التأمين

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة هادبروك لوساطة التأمين HADBROK، ورئيس اتحاد شركات وساطة التأمين (تحت التأسيس) في مصر بول حداد سرد لنا بعضاً من مسيرة حياته المهنية، وتوقف عند عقبة القانون رقم ١٠ الذي لم يلحظ وجود اتحاد ثانٍ غير اتحاد شركات التأمين في مصر، موضحاً ان هادبروك تنتظر جلاء الأوضاع في ليبيا لمعاودة نشاطها هناك، مذكراً بأنها تمثل ١٦ وسيطاً عالمياً في منطقة الشرق الأوسط.

رئيس إتحاد تحت التأسيس

■ الى رئاستك مجلس إدارة شركة هادبروك تتولى منصب رئيس إتحاد شركات وساطة التأمين (تحت التأسيس) في مصر، هلاّ شرحت لنا؟

– هادبروك شركتي الخاصة (حداد بروكر) وشغلت سابقاً منصب مدير عام والعضو المنتدب ومساهم في شركة غراسافوا، الى ان تخليت عنها عام ٢٠٠٩، حين حصلت على ترخيص أسست بموجبه شركة هادبروك لمتابعة نشاطي التأميني في مصر، والذي كنت بدأته في ١٩٨٢. وبما ان أبنائي يعملون في الشركة تحت اسم العائلة فأنا أشغل منصب رئيس مجلس إدارتها والعضو المنتدب. أما كيف توليت رئاسة تجمع شركات وساطة التأمين في مصر، فالمسألة تعود الى حين صدور قانون جديد في مصر سمح لشركات التأمين بتأسيس مكاتب لها، بعدما كان ذلك مقتصراً على أفراد مصريين ومن أب مصري. ومذاك تأسست في مصر ٢٨ شركة وساطة، ولولا قيام ثورة يناير لكان عدد هذه الشركات أكبر بكثير.

ومن أصل الشركات الثماني والعشرين عقدت أربع وعشرون منها جمعية تأسيسية وانتخبت مجلس إدارة وتم اختياري رئيساً لإتحاد وسطاء التأمين تحت التأسيس.

والمشكلة ان القانون رقم ١٠ في مصر لا يسمح إلا بوجود اتحاد واحد لشركات التأمين. وحين عدّل وسمح بتأسيس شركات وساطة ولهذه الشركات إمكانية العمل في مصر، لم يلحظ وجود اتحاد ثان غير إتحاد شركات التأمين، لذا نحن مجبرون على رفع كتاب الى مجلس الوزراء والبرلمان المصريين في هذا الصدد، وبما ان المجلس العسكري اليوم يواجه مشكلات واستحقاقات كثيرة فثمة صعوبة لجهة الاعتراف بنا رسمياً كاتحاد. ولذا نرى الضرورة للسعي لتأسيس إما جمعية أو رابطة أو نقابة.

ممثلة عن ١٦ وسيطاً عالمياً

■ وهل تنشط هادبروك في السوق المصرية فقط؟

– قبل ثورة يناير كان للشركة مكتب في كل من السودان وليبيا. في البلد الأول سنستكمل أعمالنا في شكل طبيعي. أما في ليبيا فننتظر استقرار الأوضاع لنعاود نشاطنا. الى ذلك تمثل شركتنا حوالى ١٦ وسيطاً عالمياً في الشرق الأوسط، ولطالما كان هدفنا افتتاح فروع في الدول العربية كافة.

إقبال على التغطيات

■ هل تأثرت الشركة سلباً بالظروف الصعبة التي تمر بها بلدان عربية عدة؟

– كلا فالمعروف انه خلال الازمات الإقتصادية والسياسية يتهافت المواطنون على طلب التغطيات حماية لمصالحهم واستثماراتهم، ساعين الى تعزيز تعاونهم مع شركات التأمين.

وبالنسبة الى الثورة المصرية الأخيرة فلم تؤثر على عمل شركات التأمين في المدى القصير كما هو الحال على اقتصاد البلد ككل. وأظن ان الأزمة المالية ستطول الى أجل غير مسمّى أقلّه الى حين انتخاب أعضاء مجلسي الشعب والشورى وبعد ذلك إنتخاب رئيس الجمهورية ومن ثم فترة من الزمن لتعود المياه لمجاريها.

تفاءلوا بالخير

■ كيف تتوقع ان تكون نهاية عام ٢٠١١؟

– إجمالاً يحتاج الوضع الى سنة على الأقل ليتحسّن، هذا إذا لم تطرأ أزمات أو تندلع ثورات جديدة. فلنكن متفائلين ونتكل على الله أولا ثم على أنفسنا. فسنعيد الجواب على هذا السؤال عند نهاية عام ٢٠١٢ إن كنا لا نزال أحياء. ■

NBA
ناشيونال بروكرز اشورنس سرفيسز ش.م.م.
National Brokers Assurance Services s.a.r.l.
R.C. B. 67163 - Beirut - Lebanon
Decree 73 / 1 / A.T.
سجل تجاري ٦٧١٦٣ – بيروت – لبنان
قرار رقم ٧٣ / ١ / أ.ت.

Consultant Insurance
Types of Insurance:

- Life Insurance
- Personal Accident
- Medical Insurance
- Marine Cargo
- Marine Hull
- Bankers Blanket Bond (B.B.B.)
- Theft
- Cash in Transit
- Cash in Safe
- Fidelity Guarantee
- Motor
- Engineering
- Contractors All Risks (C.A.R.)

Tel: (03) 839 003
Union Building - 5th floor - Sanayeh
P.O.Box: 16/6139 - Beirut, Lebanon
هاتف: ٠٣ ٨٣٩ ٠٠٣ (٠٣)
بناية الأونيون – الطابق الخامس – الصنائع
ص.ب.: ١٦/٦١٣٩ – بيروت – لبنان

ايلي حنا

(شركة اكير لوساطة التأمين ACAIR -لبنان):

وزارة الوصاية مسؤولة عن حماية قطاع الوساطة

الانطلاقة الاولى لشركة أكير لوساطة التأمين ACAIR كانت في لبنان وقد وسعت رقعة اعمالها في وقت لاحق بافتتاح شركة جديدة شقيقة لها في سلطنة عمان وهي تحمل اسم زينيث ZENITH لوساطة التأمين.

ايلي حنا رئيس الشركة شرح لنا خلال المقابلة اسباب تقلّص حصة وسطاء التأمين في لبنان من مجموع المحفظة التأمينية.

التأمين عبر المصارف وصناديق التعاضد الصحي يجب ان يخضعا لتنظيم ورقابة وزارة الاقتصاد والتجارة لنستعد لدخول سوق عربية جديدة

تراجع حصة شركات الوساطة

■ **سنة بعد سنة تتقلص حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية في لبنان. والاحصاء الاخير الذي نشرناه يبين ان حصة الوسطاء تراجعت الى ١٥ بالمئة بينما كانت في حدود ٤٠ بالمئة قبل سنوات. كيف تفسّرون هذا التراجع؟**

– ثمة عوامل عدة ادت الى هذا التراجع في الأرقام والحصص منها الوضع الإقتصادي المتردّي وتوجه بعض شركات التأمين المباشر الى الجمهور، وهذا مبدأ نعارضه كشركة وساطة.

كما وان بعض شركات الوساطة ليست محترفة ومهنية، لذا تضطر شركة التأمين الى لعب هذا الدور.

أما بالنسبة لشركة ACAIR، فعلى العكس حققنا تقدماً ونمواً هذا العام.

دور نقابة الوسطاء

■ **ما دور نقابة وسطاء التأمين في حماية الوسطاء من التعدي على دورهم وصلاحياتهم؟**

– تبذل نقابة وسطاء التأمين جهوداً كبرى لوقف الانتهاكات ضد مصالح شركات الوساطة وهي تعد خطة عمل تهدف الى حماية الوسطاء من المنافسات غير المشروعة التي يتعرضون لها.

مسؤولية وزارة الوصاية

■ **يرى بعض الخبراء ان المصارف التي تسوق عقود التأمين التجارية والصناعية تتجاوز الحدود المعتمدة في اوروبا للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE حيث ينحصر عملها هناك في تسويق عقود التأمين الشخصية . INDIVIDUALS من هي في رأيكم الجهات التي تتحمل تبعة هذا الانفلات؟**

– تقع المسؤولية على عاتق الدولة اللبنانية وتحديداً وزارة الوصاية على قطاع التأمين، أي وزارة الإقتصاد التي نطالبها بحماية القطاع ووضع قوانين لتنظيم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE بحيث لا تتجاوز الاصول المعتمدة في الدول المتحضرة في هذا المجال.

رقابة مشدّدة على الصناديق

■ **هل توافقون على ان صناديق التعاضد الصحي حرمت الوسطاء جزءاً كبيراً من حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية؟ وهل تؤيدون الدعوة الى إخضاعها لرقابة لجنة مراقبة هيئات الضمان على غرار ما يجري في فرنسا؟**

– نؤيد أي خطوة تصبّ في مصلحة قطاع التأمين والمواطن اللبناني. وصناديق التعاضد موجودة منذ زمن طويل في السوق المحلية ونتمنى طبعاً تنظيمها ضمن آلية معينة وإشراف الجهة الصالحة لمراقبة هيئات الضمان وهي وزارة الإقتصاد والتجارة.

وفي هذا الإطار نتمنى رقابة مشدّدة عليها لتفادي أي خلل في المستقبل.

توسع في سوق جديدة

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠١١، وما هي مشاريعكم للعام المقبل؟**

– تسير أعمالنا بشكل رائع وحققنا عام ٢٠١١ نسبة نمو ملموسة في محفظتنا داخل السوق اللبنانية.

أما في سلطنة عمان، فقد انطلقت عملياتنا بداية ٢٠١١ وحققنا حتى الآن نمواً في حجم الأقساط بنسبة ٣٠ في المئة أكثر مما توقعنا.

هذا ونسعى خلال ٢٠١٢ للتوسّع في سوق جديدة سنعلن عنها في الوقت المناسب.■

محمد عبد العزيز صوان (شركة آيس ACE الكويت):

خطة تسويقية جديدة لاختراق السوق الكويتية

شركة آيس – الكويت ACE تابعة لمجموعة موارد انشورنس هولدنغ MIG برئاسة نجيب بحوث. مساعد ونائب رئيس الشركة محمد عبد العزيز صوان كشف عن خطة تسويقية لاختراق السوق الكويتية وفتح آفاق التعاون مع الشركات النفطية والمؤسسات التجارية والمالية والمصرفية، مشيراً الى معاناة هذه السوق من تضخم الشركات العاملة فيها والمتنافسة في ما بينها، منوهاً بدعم وزارة التجارة لقطاع التأمين والعمل لمصلحة حملة الوثائق والشركات على السواء، طالباً من الأخيرة الاهتمام بالخدمة دون أسعار التغطيات.

■ **هل لنا بلمحة عن شخصكم الكريم؟**

– لدي خبرة طويلة في مجال التأمين، حيث عملت مدى ٢٤ عاماً في هذا المجال، بداية مع شركات وطنية ثم مع مكاتب تأمين كبيرة وأخرى استشارية.

وقد انضممت مؤخراً الى مجموعة آيس ACE في الكويت، وتحصيلي الأكاديمي شهادة عليا في إدارة الأعمال.

■ **ما هي الإستراتيجية التي ستعتمدونها في الشركة؟**

– سعيد بانتسابي الى مجموعة آيس التي تضم نخبة من أبرز الرجال العاملين في مجال التأمين والذين يمتلكون خبرة طويلة في هذا المجال.

على صعيد آخر تعد الشركة خطة تسويقية لاختراق السوق والتعاون مع الشركات والمؤسسات الكبيرة النفطية، التجارية والمقاولات البحرية والمالية والمصرفية.

عاصفة تكسير أسعار

■ **كيف تقوّمون سوق التأمين في الكويت؟**

– تعاني سوق التأمين في الكويت تضعضعاً يعود الى تضخم في عدد الشركات العاملة فيها والتنافس في ما بينها، وسط تغاضٍ عن تقديم الخدمة النوعية، وهذا ما يطرح مقولة «البقاء للأصلح» في ظل عاصفة تكسير الأسعار.

■ **هل هناك دعم من الحكومة لهذا القطاع؟**

– نعم، تعمل وزارة التجارة مشكورة على تنظيم قطاع التأمين في الكويت، وهي تقوم بدورها بشكل فعّال، إضافة الى ان هناك استجابة من الحكومة في الوقوف على وجهات النظر المختلفة محاولة تطبيق قرارات تصب في مصلحة حملة الوثائق وشركات التأمين على السواء.

الاهتمام بالخدمة

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– أتمنى على شركات التأمين ان تهتم بالخدمة وليس بالسعر فقط، والأخذ بالاعتبار العلاقة الوثيقة مع المؤمن لهم. ■

Life is a struggle, credit makes it less of a hustle

CST Lebanon, Egypt and Jordan: Third Party Credit Insurance Administration and doubtful debts collection.
CST for Loans: A high yield return on investment aimed to boost young entrepreneur through micro finance lending.
Byoutna: Engineering and marketing of financial products.
Installments and Insurance (Lebanon and Jordan): Insurance consultancy & brokerage.

Credit Systems & Techniques
2nd Floor, Park Jdeideh Center | 12, 56 Street - Sector 2 Jdeideh P.O. Box: 11-4690 Beirut-Lebanon Telefax: +961 1 878125|+961 1 894242 |+961 1 879704 www.cst.com.lb

قبلان نديم قنطرة (الدرع الأخضر الوطنية للوساطة GREEN SHIELD NATIONAL)

من مصلحة شركة الوساطة ان تبني محفظة متوازنة ومتنوعة

شركة الدرع الاخضر الوطنية GREEN SHIELD NATIONAL هي من بين شركات الوساطة السعودية التي انشئت وفقا لاحكام قانون التأمين التعاوني السعودي. المدير التنفيذي قبلان قنطرة قال لنا خلال الحوار الذي اجريناه معه ان من مصلحة شركة الوساطة ان تبني محفظة متوازنة، وان لا تحصر نشاطها في اطار فرع تأمين واحد. فالتأمين الصحي على سبيل المثال في حال تراجعت نتائجه الفنية، قد تلجأ شركات التأمين الى خفض عمولات الوسطاء. والوسيط الذي يحصر اهتمامه بإنتاج اقساط التأمين الصحي سوف يجد نفسه في مأزق.

تأثر قطاع التأمين

■ هل أثرت أحداث «الربيع العربي» على الإقتصاد السعودي وعلى قطاع وساطة التأمين تحديداً؟

– التقلبات الإقتصادية والمالية والأحداث السياسية التي تحدث عالمياً واقليميا تتأثر بها المنطقة العربية لان الاقتصادات باتت مترابطة، وقطاع التأمين جزء من الاقتصاد الوطني ولا بد ان يتأثر بما يحدث من حوله.

اضاف: رغم ان الحياة مستقرة في السعودية، والإقتصاد في حال ممتازة والمشاريع ضخمة ومتنوعة، الا ان بعض انواع التأمين قد تأثرت جذرياً مثل التأمين البحري وتأمينات البضائع والسلع المستوردة والسيارات المتوجهة الى دول الجوار.

■ كيف تنظرون الى اوضاع التأمين في المملكة فيما عدا تأمينات النقل؟

– النشاط الإقتصادي في السعودية ضخم جداً والمشاريع الإنشائية واسعة. كما ان التأمين الصحي الإلزامي ينمو بوتيرة سريعة ومتنامية، وهذا الواقع يساعد شركات التأمين وشركات الوساطة على توسيع اطر اعمالها وهذا يفسّر ايضا تزايد عددها.

التزام بقانون «ساما»

■ هل لتحديد عمولة الوسيط في المملكة أي أثر ايجابي أو سلبي، على قطاع الوساطة وكيف كان وقعه على عمل شركة الدرع الاخضر بشكل خاص؟

– اننا في الشركة ملتزمون بالتعليمات التي تصدرها «ساما»، والتعليمات التي تسألون عنها خفضت واردات الوسطاء في بعض المجالات وهذا الامر لا بد لنا من ان نتقيد به. ونحن في شركة الدرع الاخضر اتخذنا التدابير التي من شأنها مراعاة التزامات ومصاريف الشركة ومضاعفة نشاطنا تعويضاً عن الواردات الفائتة.

■ هل ستقومون بخطوة ما لدى مؤسسة النقد السعودي في هذا الشأن؟

– هناك مساع لإنشاء لجنة مستقلة للوسطاء كالتي ترعى شركات التأمين لأجل البحث بجميع المواضيع المتعلقة بوساطة التأمين.

■ يشكل التأمين الصحي في السعودية ٥٣٪ من محافظ شركات التأمين، ألا يشكل هذا خطراً عليها. أم انه لا يزال ضمن سيطرتها؟

– اذا لم تنوّع الشركة في محفظتها، فهي على المدى الطويل قد تجد نفسها في مأزق لان مردود التأمين الصحي يمكن ان يتدنى. اضاف: ان الشركات بتركيزها هذا على المحفظة الصحية ستتعب مستقبلاً، والمفروض أن توازن بين التأمينات العامة والفرع الصحي.

مشاريع التنمية الجاري تنفيذها في المملكة تساعد شركات التأمين وشركات الوساطة على التوسع

تعاون بين الوسطاء والشركات

■ ماذا حققت شركة غرين شيلد هذه السنة؟

– كنا من الأوائل الذين طرحوا منتجات خاصة بالمصارف والمدارس الا اننا نحرص على اتخاذ خطواتنا بوعي، وعدم التهور وهدفنا الأساسي هو المحافظة على سمعتنا وقدراتنا الخدماتية، الى ان نتلمس اتجاه السوق الحقيقي.

وقال لا نهدف للتوسع بمعنى التوسع أكثر مما هو الحفاظ على وضعنا وثباتنا في السوق.

■ كيف كانت نتائج الشركة لعام ٢٠١١ مقارنة بالعام ٢٠١٠؟

– حافظت على المعدل ذاته في حجم الأعمال والأرباح، بالرغم من ان الشركة أبرمت عقوداً كبيرة في مجال المشاريع وذلك من خلال وسطاء دوليين في مجال اعادة التأمين.

■ هل من رسالة ما توجهونها؟

– أتمنى وجود تعاون أكبر بين الوسطاء وشركات التأمين، لكي يتمكن الوسطاء من نيل حقوقهم وأتعابهم المناسبة، بما يمكنهم من الحفاظ على جودة الخدمات ونوعيتها. ■

حسني حالومي (شركة اتحاد وسطاء التأمين - السعودية):

واجب الشركات المباشرة مساعدة الوسطاء وعدم منافستهم

مدير عام شركة اتحاد وسطاء التأمين حسني حالومي وصف سوق التأمين السعودية بالمستقرة وذات نتائج ممتازة، وطلب من الشركات المباشرة مساعدة الوسطاء للقيام بدورهم، كاشفا عن السعي الى تقديم خدمات تساهم في تطوير السوق وتحقق لها النمو المنشود .

زيادة الوعي

■ **متى باشرت الشركة اعمالها في السعودية؟**

– بدأت الشركة اعمالها سنة ٢٠٠٨ وهي شركة وساطة تأمين واعادة تأمين.

■ **هل اثرت احداث «الربيع العربي» على اعمال الشركة؟**

– السوق السعودية مستقرة واعمال التأمين خلال السنة كانت ممتازة. يعتبر مجال التأمين جديدا وهو على تطور وتحسن مستمرين. كما ان الوعي يزداد لدى الناس والشركات بضرورة التأمين ومنافعه.

تدريب الشباب السعودي

■ **تشير الاحصاءات الى توسع محفظة التأمين الصحي في السعودية، اذ تجاوزت ٥٣ في المئة من محافظ شركات التأمين فهل تعتبرونها ظاهرة صحية وتحت السيطرة؟**

– نسبة اقساط التأمين الصحي اصبحت مرتفعة جدا، وهي اعلى من اقساط بقية فروع التأمين، لكنها تبقى تحت السيطرة والشركات تحقق ارباحا في هذه المحفظة.

■ **كشركة وساطة ما هي التحديات التي تواجهونها؟**

– يهمنا جدا كوسطاء ان تساعدنا شركات التأمين كي نقدم افضل الخدمات والا تقوم بدورنا كي لا تخلق منافسة مزعجة في السوق، فلكل قطاع دوره.

■ **وهل ثمة استيعاب لدور الوسيط؟**

– لا زال ضعيفا، للاسف كان الوسطاء يعملون سابقا من دون تراخيص. شركات الوساطة المرخصة اليوم لديها كوادر كفية وخبرات لا يستهان بها، ونحن ندرب الشباب السعودي ايضا على الخوض في قطاعنا.

■ **ماذا عن القوانين المنظمة لقطاع الوساطة؟**

– هناك قوانين وانظمة راعية اذ اننا نخضع لرقابة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» وهي الجهة المشرفة على عملنا. كما اننا نسعى بواسطة كوادرنا ذوي الخبرة والكفاءة الى ان نقدم خدمات تساهم في تطوير السوق وتحقق لها النمو المنشود.

■ **اين تتواجد الشركة في السعودية؟**

– مكاتب الشركة موجودة في جدة، الرياض، وقريبا في الخبر، ومناطق اخرى من السعودية.

■ **وخارج السعودية؟**

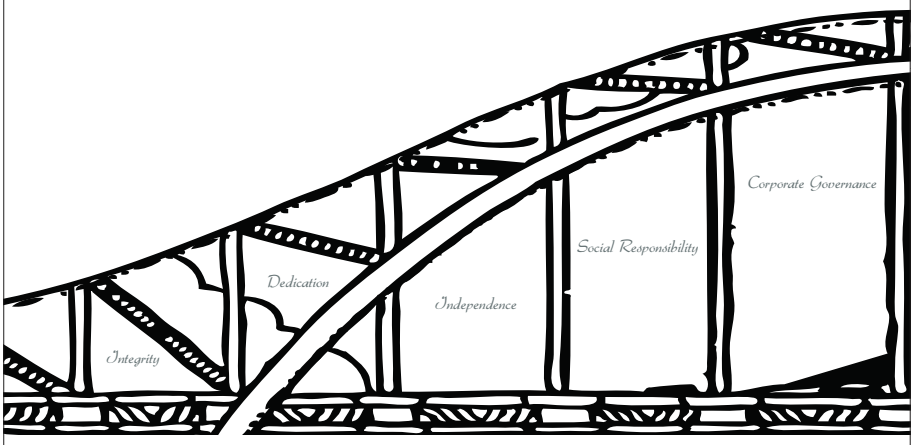
– لبنان في المستقبل القريب.

■ **كيف كانت نتائجكم لسنة ٢٠١١؟**

– اننا احدى الشركات الرائدة في المنطقة الغربية وفيها مقرنا الرئيسي، وقد حققنا حتى الآن حجماً كبيراً من الأقساط، والذي يعتبر انجازا مهما بالنسبة لحداثة عمر الشركة.■

ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L L.L.C
THE TECHNICAL AND LOSS ADJUSTING SERVICES CO.

Bridging the gap one stride at a time....



We embrace challenges, pave the path to mediation; loss adjusting A skilled art not a mere service.

U.A.E Bahrain KSA Qatar Oman Kuwait Jordan Yemen Syria Egypt

Continue to expand ... and now in:

Lebanon
Inspection & Loss Adjusting Group (ILAG) S.A.R.L
Greater Beirut, Mansourieh-Aylout Area, Beirut
Phone & Fax: +961 4 533 834
claudena@idm.net.lb

Palestine
Palestine Islamic Bank Building
Bethlehem
Tel: +970 2276 2789
Fax: +970 2276 2787
Info.palestine@arablossadjusters.com

Sudan
P.O. Box 663
Faisal Islamic Banking Street
Port Sudan, Khartoum
Tel: +249 311 833656
Fax: +249 311 833657
info.sudan@arablossadjusters.com

vrs adjusters
Middle East partner of the VRS Adjusters Global Network

www.arablossadjusters.com

حامد مبروك (غرا سافوا GRAS SAVOYE - مصر):

استحدثنا بوالص ضد الحروب والعنف السياسي

أطلقت غرا سافوا GRAS SAVOYE – مصر عام ٢٠٠٩ في السوق المصرية مدعمة بخبرات إضافية وعالمية منبثقة من خبرة «غرا سافوا فرنسا» اولى وأكبر شركات استشارات ووساطة التأمين في فرنسا.

العضو المنتدب في الشركة حامد مبروك تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» إنشاء غرا سافوا ري والتي سيشمل نطاق عملها شمال افريقيا والشرق الاوسط، وأشار الى استحداثها بوالص ضد الحروب والعنف السياسي في السوق المصرية.

■ ما هي آخر التطورات في شركة غرا سافوا؟

– التطور الأساسي الذي حدث كان إنشاء شركة غرا سافوا ري في شهر أيار (مايو) الماضي. وهو استثمار فرنسي بالإتفاق مع شركتنا ومعي شخصياً بحصة تتوزع بين ٢٥ في المئة و٧٥ في المئة، وقد أنيطت رئاسة الشركة بي شخصياً.

كما دخلنا مجال تأمين البنى التحتية، وتغطيات الحروب والعنف السياسي.

وستمثل شركة غرا سافوا استشاري التأمين في السوق المصرية وسيتوسع عمل الشركة الجديدة غرا سافوا ري ليشمل شمال افريقيا والشرق الأوسط وأنا رئيسها.

٢٥ في المئة نمواً

■ أثرت أحداث مصر الأخيرة سلباً على الإقتصاد وسوق التأمين، ما هي التدابير التي اتخذتموها في الشركة لمواجهة ذلك؟

– وجّهنا خدماتنا الى نوعية جديدة من العملاء. لكن رغم كل الظروف، فقد حققت الشركة في مصر نمواً فاق ما حققته سابقاً بمعدل ٢٥ في المئة، وقد استحدثنا بوالص تأمين ضد الحروب والعنف السياسي تتلاءم والحال السائدة في المنطقة.

■ هل التغطية في هذه النوعية من البوالص ذات حدود وأسعار مقبولة؟

– الحدود مقبولة. لكن تقييم الأسعار غير مستقر.

استشاري تأمين

■ هل يعاني سوق التأمين حالياً من تعثر شريحة كبيرة من العملاء وعجزهم عن تسديد مستحقاتهم؟

– اجل ثمة مشكلة لدى بعض القطاعات في تسديد المستحقات مثل قطاعات السياحة والمقاولات والعقارات.

■ هل تغيّرت أوضاع خدماتكم بعد انضمام غرا سافوا ري الى مجموعتكم؟

– تعمل غرا سافوا في باريس والشرق الاوسط. لكن القانون المصري يلزم من يود الإستثمار في مجال إعادة التأمين ان يمثله وسيط مصري.

وهكذا كان مع غرا سافوا ري أي اننا نعمل كاستشاري تأمين بالإضافة الى أعمالنا الخاصة.

إدارة موارد الايرادات

■ ما هو الإنجاز الذي حققته شركتكم في السوق المصرية؟

– لقد قادت المفاوضات مع شركة ايس ACE العالمية للتأمين. واستطاعت ان تحصّل للمجمع التجاري اركاديا وهو أهم عميل في مصر مبلغ ٩٠ مليون جنيه كتعويض ناتج عن الأحداث الأخيرة في مصر، وحالياً نعمل في إدارة موارد الايرادات. ■

عبد الوهاب القاضي (الاستقامة الذهبية - السعودية): يسعدنا دخول شركة UIB كشريك فاعل في شركتنا

رئيس شركة الاستقامة الذهبية لوساطة وإعادة التأمين عبد الوهاب القاضي نوّه بالشراكة مع UIB التي ستنقل الشركة الى نطاق العالمية، واعتبر تأثير الاضطرابات في بعض الدول العربية ايجابياً على قطاع الوساطة، مبدياً تقيده باللائحة التنفيذية في ما خص عمولة الوسيط في السوق السعودية.

■ ما تقويمكم لدخول شركة UIB كشريك؟

– يسعدنا دخول شركة UIB كشريك فاعل في شركتنا، بما اننا نعمل في المجال ذاته أي وساطة وإعادة التأمين قررنا العمل معاً، وتقدمنا بالمستندات المطلوبة لمؤسسة النقد السعودي، وتمت الموافقة على دخولها معنا في شراكة، والمعروف انها في طليعة الشركات العاملة في المملكة، وتحتل المرتبة السابعة عالمياً. ونأمل من خلال هذه الشراكة ان نتقدم ونحتل المرتبة الأولى في القريب العاجل.

التقيد باللائحة التنظيمية

■ هل لديكم مطالبات معينة من «ساما» ومجلس الضمان الصحي بغية تسهيل أعمالكم؟

– ليس لدينا أية مطالب. لقد صدرت اللائحة التنظيمية الراعية لنشاط وسطاء التأمين مع شركات التأمين، والتي تحدد نسبة عمولتهم ولا اعتراض لدينا عليها، ونسير وفقاً للتعليمات الواردة فيها، علماً ان بعض الأخوة في قطاع الوساطة قد اعترضوا وشكلوا لجنة لبحث الموضوع مع الجهات المختصة.

شخصياً أتقيد باللائحة، ولأي استفسار أو ملاحظة أعود لمؤسسة النقد للموافقة أو الرفض.

■ هل توافقون على تحديد عمولة الوسيط بالشكل الذي صدر فيه؟

– لا اعتراض لدينا، صاحب القرار هو مؤسسة النقد السعودي. ولدى أي استفسار نعود اليها. وأجد نسبة العمولة معقولة لكن المشكلة الأساسية هي عدم وجود حماية من مؤسسة النقد للوسيط.

نتائج جيدة

■ كيف تحددون وضع شركات التأمين في السعودية بعد تكاثر عددها والمنافسة في ما بينها على تقديم الخدمات؟

– من المفروض اندماج بعض الشركات. لقد ازداد العدد بشكل كبير ودخل المجال بعض رجال الأعمال دون خبرة، ما سبّب ضغطا هائلاً على سوق العمل، ونتج عنه خدمات سيئة وكفايات متواضعة ومعاناة في سداد المطالبات من قبل بعض الشركات، وهذه المشكلة تتطلب حلاً سريعاً. ■

فادي خوري (عربية للوساطة في التأمين - مصر):

شركتنا الجديدة في مصر تحظى بدعم شركائنا وهم من كبريات المؤسسات الاقتصادية

فادي خوري رئيس شركة افراد لوساطة التأمين AFFRAD هو من بين الوسطاء الذين يوفقون بالتوسع خارج لبنان. وهو اوجد لشركته شركات شقيقة في مصر تحمل الاسم عينه، الا انه سجل خطوة متقدمة مؤخرا حيث اقدم على الدخول في شراكة مع مؤسسات مصرية ضخمة تولّدت بنتيجتها شركة عربية للوساطة في التأمين.

عربية للوساطة في التأمين

■ من هم شركاؤكم في عربية للوساطة في التأمين ومتى تباشرون العمل؟

– اندمجت شركة افراد مع شركاء جدد في مصر وهم الشركة القابضة للطيران المدني، بنك فيصل الاسلامي، شركة الكان القابضة، والتي تضم شركات عدة وتوكيلات رينو وكيا وشبكة «فودافون» وشركة فاكت. وهذه الشراكات الجديدة اوجدت شركة «عربية للوساطة في التأمين» بدلا من شركة «افراد مصر» والتي كان من المفروض ان تنطلق بداية عام ٢٠١١.

لكن نظرا للظروف السيئة في العالم العربي والسوق المصرية، تأخر اطلاق الشركة الى نهاية عام ٢٠١١، كما تأخر دخولنا الى اسواق عربية اخرى، لكن الامور عادت في مصر الى طبيعتها وتسير خططنا الآن وفق أهدافنا.

مؤسسة كبرى

■ لماذا اخترتم هؤلاء الشركاء بالذات لتكونوا معهم في الشركة الجديدة؟

– مهما كان حجم الشركة، فهي ستأخذ حصتها السوقية في اي بلد.

لكن حتى تتلقى شركة دعما من نحو اربع مؤسسات مثل شركتنا، فهذا يزيد حجمها ويرفعها الى مرتبة مؤسسة كبرى ويعطيها زخما وثقة في السوق، وبالتالي قدرة على المنافسة والعمل اكثر من شركة وساطة متوسطة الحجم.

هذا وشركة «افراد» في لبنان متوسطة الحجم ولكنها تستحوذ على حصة جيدة من سوق الوساطة.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟

– حققنا نموا هائلا في مصر، اما في لبنان فوضعنا مستقر وشبيه بالعام الماضي.

لكننا، كما ذكرت نبحث عن شراكة مع مستثمرين لبنانيين او عرب خلال ٢٠١٢ لإعادة انطلاق «افراد» بطريقة جديدة، لا سيما اننا نوفر قيمة مضافة لاي مستثمر يرغب في الاستثمار في مجال وساطة التأمين. ■

كريستيان ناصيف (شركة غرا سافوا GRAS SAVOYE - لبنان):

بإمكان شركات التأمين إظهار قدراتها على ادارة المخاطر وتوفير أفضل الخدمات والضمانات للمؤمن لهم

مجموعة غرا سافوا GRAS SAVOYE الفرنسية متخصصة في وساطة التأمين وإعادة التأمين وإدارة المخاطر، تعتمد مبدأ التنمية لخلق القيمة المضافة لعملائها وتسعى لبناء شبكة قوية من الكيانات الإقليمية والدولية والهيئات المتخصصة.

رئيس ومدير عام شركة غرا سافوا – لبنان كريستيان ناصيف رأى ان تطوير قطاع وساطة التأمين في لبنان يتطلب جهداً حثيثاً كما هو حاصل في بعض الدول العربية، وأشار الى امكانية لعب شركات التأمين دوراً ايجابياً في إظهار قدراتها على إدارة المخاطر وتوفير أفضل الخدمات والضمانات للمؤمن لهم، وفي ترسيخ ثقة هؤلاء بها نافياً أي مشكلة يمكن ان تتأتى من نشاط المصارف او الصناديق في مجال التأمين.

جهود لتطوير القطاع

■ كيف تقوّمون قطاع وساطة التأمين في ظل الاوضاع السائدة في لبنان؟

– من المسلم به ان المهن بحاجة الى تطوير، ولا تزال السوق حالياً تتسع لوظيفة الوسطاء التقليديين الذين يقدمون خدمات الوساطة للعملاء ويحصلون على عمولات لم تعد تكفي لخدمة العملاء نظرا لاختلاف احتياجات السوق وفقا لمتطلباتهم.

أضف الى اننا نعمل في ظل سوق تقليدية لا تتضمن مخاطر، ما أتاح لبعض الوسطاء تعزيز قدراتهم وتطوير انفسهم وفقا لمتطلبات السوق، في وقت لا يزال البعض الآخر يقتصر عمله على خدمات الوساطة التقليدية.

وفي اعتقادي ان تطور العمل في هذا القطاع يتطلب ان يجري العمل على قدم وساق كما يحصل في الدول العربية.

ادارة مخاطر ومصداقية

■ كيف تقوّمون اداء نقابة وسطاء التأمين على صعيد حماية الوسطاء المستقلين من المزاحمة غير المشروعة؟

– تنتشر في البلدان كافة حول العالم نقابات وجمعيات لوسطاء التأمين، هدفها مراقبة اعمال الوسطاء والعمل على تأمين متطلباتهم وحل مشكلاتهم، اضف الى انها تسعى الى حماية المهنة من اي مخاطر قد تهدد مستقبلها.

■ في الظروف السائدة في لبنان ما هي القيمة المضافة التي يقدمها وسيط التأمين الى الزبائن؟

– ان الخدمات ذات القيمة المضافة التي تقدمها شركات التأمين للمؤمن لهم تتضمن النصيحة وتظهر قدرة هذه الشركات على ادارة المخاطر وتوفير افضل الخدمات والضمانات للمؤمن لهم، ومصداقية للعب دور كبير في ترسيخ ثقة العملاء بها.

■ في رأيكم هل يتشابه عمل التامين المصرفي في المصارف اللبنانية وتلك الاوروبية والعالمية؟

– من الضروري ان يتركز التأمين عبر المصارف على العمل في مجال تغطية المخاطر البسيطة وليس المخاطر المعقدة، فعلى سبيل المثال بالامكان الحصول على تغطية للمركبات الآلية عبر المصارف، في حين يصعب على شركة طيران الشرق الاوسط ان تقوم بشراء التغطيات التي تحتاجها من خلال التأمين المصرفي.

٣٠ في المئة نمواً

■ هل توافقون على ان صناديق التعاضد الصحي حرمت الوسطاء جزءاً كبيراً من حصة الوسطاء المستقلين من المحفظة التأمينية؟ وهل تؤيدون الدعوة الى إخضاعها لرقابة لجنة مراقبة هيئات الضمان على غرار ما يجري في فرنسا؟

– لا ارى مشكلة في عمل المصارف او الصناديق في مجال التأمين، نظرا لان عملها في هذا المجال يعزز المنافسة بين اللاعبين كافة في السوق ويحفزهم على توفير افضل الخدمات ذات القيمة المضافة للعملاء، اضف الى ان العميل يختار التعامل مع الطرف الذي يوفر له الخدمات التي تناسب احتياجاته، وان البقاء والاستمرار في السوق دائما يكون للأفضل.

■ كيف تقومون نتائج شركتكم خلال العام ٢٠١١ مقارنة بالـ ٢٠١٠؟

– حققت الشركة خلال ٢٠١١ نمواً بنسبة تراوح بين ٢٥ و٣٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٠، ولا نملك اي تصور عن سير اعمال العام ٢٠١٢ خصوصا مع بروز بند العقوبات والحظر الذي فرضته شركات الاعادة الاوروبية والعالمية على شركات التأمين المباشر العاملة في المنطقة. مع العلم ان شركات الاعادة الاوروبية كانت قد الغت تغطيات الإرهاب قبيل ثلاثة اشهر فقط من حادثة ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١ ثم عادت واعتمدتها بعد الاعتداء.

وبالتالي مستجدات بند العقوبات يثير التساؤل لدينا حول ما اذا سيقع حدث ما في منطقتنا.

شركة تابعة في أبوظبي

■ ما هي خططكم المستقبلية ؟

– افتتحت مجموعة Gras Savoye France شركة تابعة لها في ابو ظبي بالتعاون مع فرع شركتها في لبنان التي ستهتم بالاعمال اللوجيستية في ابو ظبي. كما ان الشركة كانت تتحضر للدخول الى السوق السورية قبل اندلاع الاحداث والاضطرابات هناك، ولكنها تريثت في ذلك، بانتظار جلاء الأوضاع في السوق المذكورة والتي تتمتع بفرص وافرة وواسعة.■

المستقبل هو للوسطاء المتخصصين الساعين الى تحقيق نمو وتطور دائمين

بقلم سليم يارد
سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم

تأسست شركة «سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م.» عام ١٩٨٨ وتحمل رقم السجل التجاري ٥٤٧٧٠، بيروت، وهي حاصلة على ترخيص من وزارة الاقتصاد والتجارة تحت الرقم ٣٠ يخوّلها مزاولة مهنة وساطة التأمين (وهي اليوم عضو في نقابة وسطاء التأمين في لبنان تحت الرقم ٣) حيث تعتبر واحدة من الشركات الرائدة في مجال وساطة التأمين في لبنان، إذ تقدّم باقة متكاملة من خدمات التأمين على الحياة، والتأمين الصحي، والتأمين على المركبات، والتأمين ضد الحرائق، والتأمين ضد مسؤولية الغير، إلى التأمين على الحوادث العامة، إضافة الى ذلك فهي أيضًا متخصّصة بالأخطار المعقّدة (Complex Risks).

تتميّز شركة سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م بفريق عمل متخصّص من ذوي الخبرات في مجال التأمين، وبالأداء المتميّز، وبالبرمجة الإداريّة، وباستخدام أرقى المعايير الفنية في إدارة الأعمال وتوظيف أحدث النظم المعلوماتية وتقنية الحاسوب والاتصالات، بغرض توفير أفضل الخدمات التأمينية لزبائنها وشركات التأمين.

تسعى شركة سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م. الى تأكيد دورها الفاعل كلاعب رئيسي داخل سوق وساطة التأمين اللبنانية وذلك من خلال تقديم خدمات رفيعة المستوى وبكفاءة مهنية عالية. ولتحقيق هذه الرسالة تعمل الشركة ضمن عدّة فروع متخصّصة (Specialized Departments)، وتلتزم بتقديم أحدث وأرقى الخدمات والنصائح لزبائنها أو لحاملي البوالص من خلال الاتّصال المباشر بهم وسرعة الرّد على أي استفسارات، إضافة الى تقديم المشورة التأمينية المتميزة في جميع الأوقات عبر الهاتف أو الإنترنت من دون أن يتعيّن على الزبائن التنقل الى أي مكان.

كما تقوم الشركة بتحضير برامج تدريب داخليّة (In house learning & training) بهدف تدريب وتطوير مهارات الموظفين، الأمر الذي لا يعتبر مطلباً أساسياً في الشركة فحسب، بل يؤكّد على أنّ مستقبل سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م كمؤسسة ناجحة يعتمد بشكل كبير على أهم أصول الشركة ألا وهي الموارد البشرية.

ومع تطوّر الشركة وزيادة محفظتها التأمينيّة، ولاسيّما البوالص المعقّدة، بات هناك حاجة ماسّة الى توظيف عدد أكبر من الموظفين ذوي اختصاصات أوسع.

إنّ التوظيف داخل الشركة لا يتمّ بشكل عشوائي، فإنها تسعى دوماً إلى انتقاء جامعيّين يخضعون لمدّة تجريبيّة وتدريبيّة قبل أن يصبحوا موظّفين دائمين. وبعد مرحلة التدريب، يتخصّصون وينتمون إلى فرع محدّد من فروع التأمين ولكن ذلك لا يمنع من تبديل الاختصاص وإعادة التخصّص بفروع أخرى. فالزبون بحاجة لأخصّائي يشرح له شروط البوليصة ويعطيه النصائح المهمّة ليتمكّن من إيجاد الخيار الأنسب له.

بما أنّ شركة سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م. لا تعتمد على بائعين جوّالين لكي تكوّن محفظتها، بل على قوّتها الذاتيّة وعلى علاقاتها، فإن سياستها ترتكز على الاعتماد على طاقة بشريّة مثقّفة وذات خبرة واسعة لكي تقوم بدور الوسيط الذي يُقدّم النصح والارشاد لزبونه ويمدّه بالمعلومات ويكون الى جانبه في حال وقوع أي حادث. وهي تسعى دوماً إلى تحسين أداء موظّفيها وتعزيز قدراتهم التقنيّة.

إنّنا نؤمن بأنّ عمل وسيط التأمين يرتكز على الاصغاء إلى هواجس الزبون ليتمكّن من إيجاد البوليصة المناسبة لمتطلّبات زبونه، وبالتالي شرائها له من شركة التأمين المناسبة.

وبما أنّ الوسيط هو همزة الوصل بين الزبون وشركات التأمين، فقد باشرت الشركة أيضاً بتطوير العلاقة المباشرة بينها وبين شركات التأمين لمصلحة الإثنين معاً.

إنّ تطوّر الشركة مهمّ جدّاً بالنسبة الى تأدية واجباتها تجاه زبائنها وتوفير الخدمات اللازمة لهم، وذلك من دون أي زيادة على قيمة البوليصة، بل زيادة الخدمات والمنافع والتغطيات على جميع أنواع البوالص.

من ناحية أخرى، اتّخذت شركة سلوب إنشورنس بروكريدج فيرم ش.م.م. مقرّاً جديداً لها وهي تعمل على تجهيزه بأحسن التقنيّات المتطوّرة. كما أنّ للشركة أهدافاً أخرى سوف يُعلن عنها لاحقاً.

المستقبل هو للوسطاء المتخصّصين الساعين إلى تحقيق نموّ وتطوّر دائمين. ■

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

عمر أبو حسان وحسام الصعيدي (سند لوساطة التأمين SANAD - الاردن):

نحن من بين الوسطاء القلائل المفوضين بربط الاخطار

من اليسار: عمر ابو حسان وحسام الصعيدي

شركة سند لوساطة التأمين SANAD INSURANCE BROKERS **شركة متخصصة بوساطة التأمين والاعادة ويقودها ويتوزع المسؤوليات فيها حسام الصعيدي وعمر ابو حسان . خلال الحوار الذي اجريناه معهما عرض ابو حسان والصعيدي الاوضاع التي تعيشها صناعة التأمين في الاردن والصعوبات التي تواجهها في هذا الوقت.**

لا مطالب من الهيئة

■ **ما هي النشاطات التي تقوم بها شركتكم؟**

عمر أبو حسان: – نقدم للعميل تغطيات بحسب احتياجاته ونتعامل بشفافية ووضوح معه، ونعرض عليه المتغيرات سواء في البوالص أو المنتجات الجديدة، وشركتنا تتعاطى وساطة جميع فروع التأمين باستثناء التأمينات الصحية. بالإضافة الى ذلك، نقدّم تأمينات الـ SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE لا سيما في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة العربية والتي ادت الى الطلب الكثيف على مثل هذه التأمينات.

حسام الصعيدي: – نحن من بين وسطاء التأمين القلائل الذين اعطوا صلاحية ربط الاخطار BINDING AUTHORITY ونحن نستغل خبراتنا العملية في السوق لتقديم الحلول وايجاد المخارج، ولاعطاء الزبون المشورة الافضل في ضوء ما تجمع لدي ولدى زملائي في الشركة من خبرات طويلة في هذا المجال.

■ **كيف تصفون علاقتكم بهيئة التأمين؟**

عمر أبو حسان: نحن على علاقة ممتازة مع هيئة التأمين، فنحن نوقع العقود مع كل شركة ونرفع لهيئة التأمين كل الكشوفات المطلوبة.

سقوف للتغطيات

■ **على أي أساس تختارون الشركات التي ستتعاملون معها؟**

حسام الصعيدي: نختار الشركات ذات الوضع المستقر والسمعة الجيدة والملاءة الممتازة.

■■■

بنود الـ SRCC ليست واضحة تماما وعلى معيدي التأمين ان يعتمدوا نصوصا لا تحمل التباسا

■■■

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

حسام الصعيدي: – الأسعار الى انخفاض نتيجة المنافسة بين شركات الاعادة العالمية وقد لاحظنا مؤخرا، ان المعيدين أوجدوا سقوفاً لتغطيات الـ SRCC اي الاضرابات واعمال الشغب والاضطرابات المدنية، وذلك يعود للاوضاع المتردية في المنطقة. ويهمنا ان نذكر هنا ان مفاهيم الـ SRCC ليست واضحة تماما في اذهان شركات التأمين وبالتالي لا بدّ لمعيدي التأمين تقديم مفهوم واضح لتغطيات الـ SRCC بحيث لا تنشأ نزاعات قانونية عنها كما يحدث الآن في تونس ومصر وغيرهما من الدول العربية.

أضاف: كيف نفسر ان بعض شركات الإعادة اعتبرت ما حدث في مصر SRCC بينما رفضت ذلك شركات أخرى؟

اضاف: اما اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE فنحن كغيرنا نتوجه الى اسواق لندن لتغطيتها لانها لا تغطى الا من قبل شركات متخصصة.

نتائج ممتازة

■ **ما هي النتائج التي حققتموها لغاية الآن؟**

عمر أبو حسان: – في الوقت الحالي لا نستطيع إعطاء أرقام محددة كوننا شركة حديثة العهد، لكننا نحقق نتائج ممتازة لغاية الآن لأننا نعمل بطريقة محترفة، كما ونسعى لافتتاح فروع جديدة في العراق والدول العربية المجاورة. ■

ابراهيم قمر (الجمعية الاردنية لوسطاء التأمين - شركة المهنيون العالميون لوساطة التأمين - الاردن):

معظم شركات التأمين العربية تنصّلت من مسؤوليتها تجاه الاحداث

عزا نائب رئيس الجمعية الاردنية لوسطاء التأمين ومالك شريك في شركة المهنيون العالميون لوساطة التأمين ابراهيم قمر تراجع نتائج الشركات الأردنية الى ارتفاع حجم حوادث السير، وأكد تنصل معظم الشركات العربية من مسؤوليتها تجاه الأحداث.

■ **تتميز السوق التأمينية في الاردن بخصوصية معينة، لكننا لاحظنا تراجعاً في نتائج شركات التأمين، لماذا في رأيكم؟**

– التراجع في نتائج شركات التأمين في السوق الأردنية عائد لارتفاع حجم حوادث السيارات، وبالتالي الخسائر معظمها في دوائر التأمين الصحي ودوائر السيارات. ونتيجة لذلك أضحت هناك مبالغة في المطالبة بالتعويضات.

■ **يرى بعض الضامنين العرب ان شركات الاعادة العربية لم تقم حتى الآن بالدور المطلوب منها على صعيد توفير الغطاء ضد اخطار العنف السياسي** POLITICAL VIOLENCE **ولو بحده الادنى، لماذا لا تبادر شركات الاعادة العربية والافرو–آسيوية الى تغطية اخطار العنف السياسي ولو جزئيا ولحسابها الخاص؟**

– لا أظن ذلك لعدم توافر الملاءة المالية والصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب لا يستطيع تغطية أخطار الحرب في المنطقة العربية كما تفعل شركات التأمين العالمية، لذا لا بد من وجود شركات إعادة تأمين عربية قوية ذات تصنيفات مقبولة ومدعومة من قبل الحكومات.

إعادة تقييم لتحديد الأسعار

■ **نحن على ابواب تجديد اتفاقيات اعادة التأمين للعام ٢٠١٢، هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطا اضافية جديدة وارتفاعا في اسعار التغطيات في المنطقة العربية؟**

– أظن ان المعيدين الدوليين سيعيدون تقييم المواضيع المتعلقة بالمناطق كافة، إذ ان لكل منطقة خصوصية معينة وعلى ضوء التقييمات إما ترفع الأسعار أو توضع قيود وشروط معينة. وبالنسبة الى الوطن العربي، إعتقد انه سيعاد تقييم تأمين الممتلكات والتحملات.

■ **ما الامور التي يفتقد اليها قطاع وسطاء التأمين في الأردن، برأيكم؟**

– يفتقرون الى الوعي التأميني، لذا لا بدّ من القيام بحملات توعية لمعرفة أهمية التأمين وان تمتد هذه الحملات من الأفراد لتشمل قطاعات الصناعة والمقاولات والجهات الحكومية التي تراقب وتطرح العطاءات لهذه المنشآت.

نتائج مالية جيدة

■ **كيف تقوّمون نتائج الشركة؟**

– كانت النتائج جيدة لكنها أقل من عام ٢٠١٠ نتيجة الظروف السياسية والإقتصادية الراهنة التي عصفت بالمنطقة العربية. فشركتنا من الشركات المميزة بالتأمينات الهندسية والمسؤولية، إذ تتولى تأمين مشاريع كبيرة مثل مشروع إسمنت الحديد ومشروع تقاطع مرج الحمام. ■

GLOBAL EXPERTS

All types of insurance

- Motor
- Medical
- Fire & Allied Perils
- Marine Cargo
- Marine Hull
- C.A.R.
- E.A.R.
- C.P.M.
- W.C.
- Liability
- Travel Assistance
- Money
- And.....

GLOBAL EXPERTS insurance brokers

is a leading Insurance Broker , operating from offices in AMMAN.

Founded 2001, we offer a broad range of insurance broking and risk management services to the traditional and emerging professions alike, including our own dedicated claims handling service.

Sweifyeh Al-Fadl Bin Al-Hassan Street
Tel. : +962 6 58 56 125
Fax. : +962 6 58 51 801
P.O.Box : 23422 Amman,11115 JORDAN
E-mail : geie@batelco.jo

سامر رسلان (شركة بيت التأمين IHG) :

نتـوجـه إلـى خـدمـة شريحـة اكبـر فـي المملكـة

تعتبر شركة بيت التأمين من أولى الشركات المرخص لها بمزاولة وساطة التأمين وإعادة التأمين في المملكة العربية السعودية وتتميز بخبرة عملية في سوق الخليج والمنطقة.
وقد وظفت خدمتها هذه في تنوير أعلى خدمات وساطة التأمين لشريحة كبيرة من أهم العملاء في المملكة من حيث تقديم الدعم الفني والخدماتي لهذه الشركات.
يقول المدير التنفيذي للشركة سامر رسلان: تبعا للتنامي المطرد والسريع في سوق التأمين في المملكة والإنجازات الهامة التي حققتها مؤسسة النقد العربي السعودي في تطوير وتنظيم هذا المجال، كان لا بد لنا من استقطاب شريحة أكبر من العملاء وتقديم خدمات الوساطة الإحترافية لهم بما يتناسب مع التنظيمات المرعية ويحقق تطوراً أكبر في السوق.

أهم شركات الوساطة في المملكة

■ كيف تحددون لنا الدور الذي تقوم به شركة بيت التأمين؟

– نحن نتطلع أولاً إلى خدمة وساطة إحترافية لعملائنا من خلال الكادر البشري المؤهل لدينا، لذلك، ومن ناحية ثانية نحن نقوم بدور توعوي في السوق لإعطاء العملاء فكرة كاملة عما يجب أن يقوم به الوسيط ومردود ذلك على مصلحة العميل.

ولا يجب أن ننسى دورنا مع شركات التأمين من ناحية التعامل الإحترافي المبني على اسس شراكة حقيقية.

خدمات نوعية

■ ما الذي يتم التركيز عليه في أعمال الشركة؟

– نحن نركز بشكل اساسي على مستوى الخدمة المقدمة ودقة المعلومات المتبادلة بيننا وبين شركات التأمين والعملاء، وهذا ما دفع الكثير من كبريات الشركات والبنوك إلى التعاقد معنا.

كما نركز وبشكل اساسي على الاستثمار في الكوادر البشرية لدينا من تأمين التدريب والتطوير لأن اللبنة الأساسية في تقديم الخدمات الاحترافية، كما نقوم بتقديم دورات تدريبية لعملائنا لكي يكونوا على المستوى المطلوب من الناحية الفنية تأمينيا.

■ كيف تقيمون اللوائح التنفيذية الصادرة عن ساما؟

– لقد قامت ساما بدور هام جداً في تطوير وتنظيم سوق الوساطة في المملكة واستصدرت الكثير من الأنظمة التي ساهمت في استقرار السوق وحماية جميع اطراف العملية التأمينية.

وكالعادة عند تطبيق أي نظام مع تغيير جذري ستكون هناك صعوبة في تطبيق بعض بنوده ولكن مع الوقت تبين أن هذه التنظيمات ذات جدوى بعيدة المدى.

السوق السعودية تستوعب الجميع

■ ما نظرتكم لقرار تحديد عمولة الوسطاء وما نتج عنه من اعترافات؟

– القرار صدر بعد دراسة معمقة لوضع العمولات في السوق من قبل ساما، ونحن لم نتضرر منه لأن عمولتنا لم تتجاوز يوما الحدود المفروضة من قبل ساما.

■ بعض شركات التأمين تتوجه مباشرة إلى العميل من دون اللجوء إلى الوسيط، ألا يشكل هذا عائقاً بالنسبة لكم؟

– الأنظمة الموضوعة تسمح للشركة بذلك، وهذا لا يشكل عائقاً لنا، بل بالعكس يأتي دورنا لتوعية العملاء عن أهمية دور الوسيط وتوعية شركات التأمين عن مدى أهمية وجودنا كوسيط بينهم وبين العميل.

نحن في بيت التأمين لا نواجه كثيرا هذه المشكلة ومحفظتنا تثبت ذلك.

٣٥٪ نمواً في ٢٠١١

■ كيف تقومون انعكاس ما يجري من اضطرابات في بعض الدول المجاورة على قطاعكم وهل لحقت بشركتكم أية أضرار تبعية؟

– لم يكن لها أي تأثير علينا أو على السوق. فالسوق السعودية سوق مستقرة وتتمتع بالاستقرار الأمني والاقتصادي، كما أنه ليس لدينا أي فروع خارج المملكة.

■ اعلنت شركة ميونخ ري ان العام ٢٠١١ كان الأسوأ لقطاع إعادة التأمين نظرا لما تكبده من خسائر في تغطياته لأضرار الكوارث الطبيعية في انحاء العالم , هل ترون مبررا للمعيدين الدوليين كي يفرضوا شروطاً إضافية جديدة وارتفاعاً في اسعار التغطيات في المنطقة العربية وبالتالي أن تقوم شركات التأمين المباشرة برفع اسعارها؟ فما هو تأثير ذلك على عمل الوسيط؟

– بالعموم هذا من حق شركات الإعادة من خلال فرض أسعار أو شروط أصعب، وقد تَعرضت السوق لهذه المرحلة مرات عدة ولكن بشفافية لم نلحظ تغييرات جذرية في السوق نتيجة ذلك.

■ كيف تصفون نتائج الشركة ونموها الحالي؟

– عادة يتراوح متوسط نمو الشركة بين ٢٥ و٣٠٪ ونحن راضون عن نتائجنا ومستوى النمو الذي حققناه منذ بدايتنا حتى الآن.

■ ما هي ابرز عناوين خطة عملكم للسنة المقبلة؟

– كما اسلفنا، نحن نستهدف شريحة أكبر من السوق ويُتوقع أن لا يقل نموها في السنة المقبلة عن ٢٥٪ من المحفظة الحالية.

وهذا استدعى منا زيادة حجم طاقم المبيعات في الشركة من خلال استقطاب الكوادر المؤهلة لذلك.

كما اننا سنقوم حاليا بإعادة هيكلة مرحلية للشركة لاستيعاب حجم اكبر من العملاء المتوقعين. ■

أسامة عبد العال

(شركة الحماية للتأمين PROTECTION INSURANCE - البحرين):

ما حصل من أحداث في البحرين لا يندرج ضمن عمليات الإرهاب

انطلقت شركة الحماية للتأمين PROTECTION INSURANCE عام ١٩٩٦ بتقديم خدمات وساطة التأمين للسوق البحرينية، وما لبثت ان مارست أعمال وساطة اعادة التأمين عام ٢٠٠٢ في أسواق الشرق الأوسط.

رئيس الشركة أسامة عبد العال عوّل على الإصلاح السياسي في البلدان العربية التي شهدت ثورات شعبية، ورأى ان ما حدث في البحرين تم تضخيمه وهو لا يندرج ضمن العمليات الإرهابية التي تخيف شركات الإعادة، مبدياً ارتياحه للعمل في سوقي قطر والكويت لمرونتهما.

■ هل أثرت الأحداث التي شهدتها بعض الدول العربية ومنها البحرين على نشاط شركة الحماية للتأمين، وكيف؟

– عموماً أثرت هذه الأحداث سلباً على اقتصادات الدول، لكن تأثيرها على عملنا بقي محدوداً، ونتوقع ازدهاراً اقتصادياً مميزاً عندما تستقر الأوضاع في هذه البلدان وخصوصاً في مصر، لأن الإصلاح السياسي سيوطد الثقة بالإقتصاد ويجذب رؤوس الأموال، وبذلك تتحقق المعادلة التي قامت من أجلها الثورة في مصر فتنتعش الحركة الإقتصادية، ومن ثم سوق التأمين. كما سيساهم الإستقرار السياسي في السودان وليبيا في ازدهار مصر كون القاهرة مركزاً لأعمال الدول المجاورة وأفضل مدينة لإجراء الصفقات وقيام المشاريع.

أحداث البحرين مضخمة

■ هل للشركة حضورها الفاعل في مصر؟

– لدينا هناك أعمال وساطة إعادة تأمين وحضورنا سيكون قوياً في المستقبل القريب عندما تعود السوق المصرية الى التعافي والإزدهار.

■ بعض شركات إعادة التأمين رفضت تغطية أخطار أحداث العنف السياسي، واعتبرتها خارج إطار أضرار الحرب. فكيف هو الوضع بالنسبة للبحرين؟

– بالنسبة للبحرين لم يحدث أي تغيير في تأمينات الشغب وبالتالي لا تزال على حالها، وعلى سعرها المعتاد. لقد ضخم الإعلام ما حدث في البحرين، والحقيقة ان ما حدث لا يندرج ضمن العمليات الإرهابية التي تخيف شركات الإعادة.

توسع في قطر والكويت

■ ماذا حققت شركة الحماية للتأمين هذه السنة من إنجازات؟

– دخلت الشركة عملياً سوق التأمين القطري وافتتحنا خلال ٢٠١١ مكتبنا في الدوحة. كما نعد لافتتاح مكتب آخر في الكويت، ونحن مرتاحون جداً للعمل في هاتين السوقين، تبعاً للقوانين المرنة فيهما، وفعالية التعامل والتواصل مما سيساعدنا في تطوير طبيعة وحجم أعمالنا هناك.

دخول سوقي كوريا والفيليبين

■ ما تقويكم لنتائج الشركة هذه السنة؟

– حققنا نمواً معتدلاً وعموماً كان عملنا جيداً وتمكنا من زيادة حجم الأقساط. الى ذلك خسرنا في بعض الأسواق العربية التي شهدت ظروفاً قاهرة، لكننا عوضنا هذه الخسارة في أسواق أخرى. وجديدنا دخول سوقي كوريا الجنوبية والفيليبين بقوة. ■

محمد بن هزام الظاهري عضوا منتدبا لـ«ميثاق»

من جهة ثانية، عين مجلس ادارة شركة ميثاق للتأمين التكافلي **محمد بن هزام الظاهري** عضوا منتدبا في الشركة.

وفي بيانها على الموقع الالكتروني قالت ميثاق ان مجلس الادارة الذي عقد في نهاية شهر كانون الاول (ديسمبر) راجع الميزانية التقديرية لعام ٢٠١٢ وأقرّها كما أقرّ انشاء المحفظة الاستثمارية الى تعيين **محمد الظاهري** عضوا منتدبا لـ«ميثاق».

* * *

«ميثاق» تطلق برنامج تطوير تأميني شامل

خليل سعيد
METHAQ

انطلقت شركة ميثاق METHAQ الامارات للتأمين التكافلي ببرنامج تطوير شامل يتوافق مع آخر التطورات الحاصلة في قطاع التأمين. وذلك بعد اطلاقها اواخر العام الماضي منصة الكترونية للتأمين تتيح لعملائها الحصول على عقود التأمين الكترونيا في اماكن وجودهم، وتمنحهم حسما اضافيا قدره ١٠ بالمئة من قيمة قسط التأمين.

وقال لنا المدير العام للشركة **خليل سعيد** الى ان الجهود منصبة على ان تكون المحفظة التأمينية متوازنة، متوقعا ان تبدأ الشركة بتحقيق الارباح ابتداء من العام المقبل.

الخليج الكويتية GULF KUWAIT أنجزت أول عملية استحواذ على شركات تأمين في العراق

شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE سجلت أولى عمليات الاستحواذ في سوق التأمين العراقية حيث اشترت ٥١ بالمئة من مجموع أسهم شركة دار السلام للتأمين في بغداد.

وذكر ان قيمة الأسهم المشتراة بلغت ما يعادل ٣,٤ ملايين دولار أميركي. وبذلك تكون الخليج GULF الكويتية أولى شركات التأمين العربية التي تأخذ لها موقعاً في العراق وتتقدم لتكون على مقربة من الزبائن المتعاقدين معها هناك.

وتنتهج الخليج الكويتية GULF الاستحواذ سبيلاً للتوسع في إرجاء الوطن العربي، وذلك منذ سنوات عديدة، حيث سبق ان أقدمت على خطوات مماثلة واستحوذت على شركات في كل من لبنان ومصر والأردن والمملكة العربية السعودية والبحرين وغيرها.

فيلايودان رئيساً تنفيذياً جديداً لـ«آيس العربية»

كلفت إدارة شركة آيس العربية للتأمين التعاوني **فيجايار اغيافيان فيلايودان** بمهام الرئيس التنفيذي للشركة اعتباراً من ٣/١/٢٠١٢ وذلك بعدما تسلمت موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي.

بورينغ مارش BOWRING MARSH دشنت فرعها الجديد في دبي
اختصاصها ترتيب عقود التأمين والاعادة للشركات العالمية

من اليسار: **روبرت مخول**، ELAINE CASAPRIMA، NICK BACON
وطوني سعدا

احتفلت شركة بورينغ مارش BOWRING MARSH بتدشين فرعها الجديد والكائن في مركز دبي المالي العالمي DIFC بحضور مجموعة من كبار المسؤولين فيها ومن الشركة الام مجموعة مارش MARSH الاميركية. واصدرت الشركة بيانا تعلن فيه انها سوف تعنى بترتيب عقود التأمين والاعادة للشركات المتعددة الجنسية MULTI NATIONAL CLIENTS وانها اختارت **طوني سعدا** مديرا تنفيذياً للفرع الجديد. و**سعدا** ضامن عريق عمل لدى مجموعة مارش ما يزيد عن ١٨ سنة.

وتحدث في هذه المناسبة كل من **نيك بايكون** NICK BACON الرئيس التنفيذي لشركة بورينغ مارش BOWRING MARSH و**طوني سعدا** الرئيس التنفيذي للشركة، فأعربا عن رغبتهما القوية في تقديم خدمات نوعية للشركات العالمية انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي DIFC. كما تحدث **روبرت مخول** الرئيس التنفيذي لشركة مارش الشرق الاوسط فقال «ان الفرع الجديد لشركة بورينغ مارش يمثل قيمة مضافة للشركة الام، وان وجوده في دبي يعزز الموقع الذي تحتله مجموعة مارش على امتداد الشرق الاوسط وشمال افريقيا».

نذكر ان مجموعة مارش كانت قد استحوذت على بورينغ BOWRING كبرى شركات الوساطة البريطانية واكثرها قدما منذ ما يزيد عن ٢٠ سنة. ووجدت من المناسب لها ان تحتفظ باسم الشركة نظراً لما يحمله من قيمة تراثية تاريخية، فانشأت شركة بورينغ مارش BOWRING MARSH وجعلت منها ذراعا متخصصة بترتيب عقود التأمين والاعادة للمؤسسات العالمية.

ولشركة بورينغ مارش ١٦ فرعا عاملا في المدن الرئيسية في العالم. وقد اختارت دبي مقرا للشركة بالنظر للعدد الهائل من الشركات العالمية التي تعمل انطلاقا من الامارة.

نذكر اخيرا ان الفرع الاقليمي للمجموعة الام، والذي يقوده **روبرت مخول** وفريق عمل كبير، مستمر في ممارسة اعمال الوساطة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا انطلاقا من مكاتب اخرى منفصلة في امارة دبي.

عندما تضيق فرص انماء المحافظ يبقى الاستحواذ الخيار الوحيد امام الوسطاء الطامحين بتحسين مواقعهم

جون ويبلر
MARSH BERRY

التباطؤ الذي يعيشه الاقتصاد العالمي جعل احتمالات النمو الذاتي او العضوي ORGANIC GROWTH معدوما. وعندما تتعطل حظوظ النمو يلجأ وسطاء التأمين الى الاستحواذ والدمج MERGER AND ACQUISITION كخيار وحيد يتاح امامهم للتوسع والانتشار.

جون ويبلر JOHN WEPLER رئيس شركة مارش بيري وشركاؤه MARSH BERRY & CO في اوهايو، قال ان سنة ٢٠١١ شهدت العدد الاكبر من عمليات الاستحواذ والدمج حيث بلغ عدد الصفقات ١٩٢ صفقة حتى الآن، ويرجح ان تبلغ ٢٥٠ عملية استحواذ بحلول نهاية العام ٢٠١١. وقال ان سنة ٢٠٠٧ شهدت ٢٦١ عملية دمج بين الوسطاء، وقد ارتفع العدد الى ٢٩٦ سنة ٢٠٠٨. اما سنة ٢٠٠٩ وبسبب الازمة المالية تراجع عدد عمليات الاستحواذ والدمج الى ١٨٠ عملية. اما سنة ٢٠١٠ فبلغ عددها ٢٠٧ عمليات.

اما سنة ٢٠١١ فسوف يسجل العدد الاكبر لان فرص النمو ضاقت ولم يبق امام الوسطاء الا ان يستحوذوا على وسطاء آخرين تحسيناً لمواقعهم.

التأمين على الخط الآني ON LINE
اسعار رخيصة الا انه ينطوي على استثناءات قد تكلف المؤمن له كثيرا في حال حصول حادث

مايك باول
DEFAQTO

نشرت مؤسسة ديفاكتو DEFAQTO الانكليزية دراسة حول شراء عقود التأمين عبر الانترنت او الخط الآني ON LINE INSURANCE فقالت انه يسهّل على المؤمن له عملية الحصول على عقد التأمين. الا ان العقد الذي يجري ابرامه بهذه الطريقة يمكن ان ينطوي على اخطاء تسيء الى مصالح المؤمن له.

وقال **مايك باول** MIKE PAWEL المحلل المتخصص بالتأمينات العامة في مؤسسة ديفاكتو DEFAQTO ان ابرام التأمين عقد التأمين الذي يتم ابرامه عبر الخط الآني ينطوي في حالات كثيرة على اخطاء تسيء الى مصلحة المؤمن له. اضاف: ان التأمين على الخط الآني ON LINE يركز على السعر PRICE وحسب، بينما المطلوب هو التأكد من ان العقد الذي يحصل عليه المؤمن بتلك الطريقة يلبي حاجاته ويغطي امواله وممتلكاته على نحو كامل.

وذكرت المؤسسة ان نسبة ٢٥ بالمئة من عقود التأمين الخاصة بالمكاتب OFFICE INSURANCE باتت متوافرة على الخط الآني. اضافت: ان قسط التأمين على اهميته يجب ان لا يكون الاعتبار الاهم عند ابرام عقد التأمين لان الخفوضات التي يحصل عليها المؤمن له قد تتسبب له بتحمل خسائر بالغة في حال حصول حادث غير مغطى في العقد

ALTHOUGH IMPORTANT THE PREMIUM SHOULD NOT BE THE PRIMARY CONSIDERATION TRYING TO REDUCE COSTS BY CUTTING THE PRICE COULD END BEING THE MOST EXPENSIVE MISTAKE A BUSINESS MAKE

التأمين الإلزامي على السيارات

وزير الداخلية السعودي ينقل الى «ساما» صلاحية معاقبة شركات التأمين التي تتخلف عن دفع التعويض للغير المتضرر

من بين العقوبات سحب الترخيص من الشركة المخالفة

الأمير نايف بن عبد العزيز

وافق الأمير **نايف بن عبد العزيز** ولي العهد، نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية على تعديلات أدخلتها وزارة الداخلية في نظام المرور. وهي تقضي بنقل صلاحية التحقق من تقيّد شركة التأمين ببنود عقد التأمين الإلزامي على السيارات من إدارة المرور الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA. وتنص التعديلات على ان تتولى «ساما» اتخاذ العقوبات ضد شركة التأمين في حال تخلفها عن دفع التعويض الى الغير المتضرر THIRD PARTY في أي حادث ترتكبه السيارة المؤمن عليها في عقد التأمين الإلزامي. ومن بين العقوبات المنصوص عليها في اللائحة: تعيين مستشار أو أكثر لتقديم المشورة للشركة في إدارة أعمالها. إيقاف أي عضو من أعضاء مجلس الإدارة أو أي من موظفيها تثبت مسؤوليته في المخالفة. منع الشركة من قبول مكتتبين أو مستثمرين أو مشتركين جدد في أي من أنشطتها التأمينية أو الحد من ذلك، إضافة الى إلزام الشركة باتخاذ أي خطوات أخرى تراها ضرورية.

كما أعطى النظام الحق لمؤسسة النقد في حال تبين لها ان الشركة استمرت في مخالفة أحكام هذا النظام أو لائحته التنفيذية ولم تستجب لأي من الإجراءات التي تتخذها المؤسسة ورغم توقيع العقوبات المنصوص عليها في النظام، ان تطلب حل الشركة ووقف ترخيصها.

مدنت لبنان تطلق برنامج المعاملات المصرفية الالكترونية

وليد حلاسو
MEDNET LIBAN

بعد مضي شهر واحد على مشاركتها الفعالة في مؤتمر الصيدلة التاسع عشر، اعلنت مدنت لبنان MEDNET LIBAN اطلاق نظام الدفع وادارة خدمات الصيدليات الالكتروني الجديد في جميع الصيدليات المتعاقدة معها والذي يتيح لحاملي بطاقات مدنت لبنان الممغنطة تسديد ثمن الادوية مباشرة للصيدليات، وذلك عبر معاملات مصرفية الكترونية اعدّتها الشركة بالتعاون مع المصرفين الشريكين وهما البنك اللبناني الفرنسي وبنك البحر المتوسط. وبهذه الطريقة، باتت الصيدليات تتفادى المعاملات المرهقة الناجمة عن اجراءات الطلبات والموافقات المسبقة، ناهيك عن فترات الانتظار الطويلة بين الدفعات المستحقة.

وتتوقع شركة مدنت لبنان الانتهاء من تدريب الصيدليات المتعاقدة حول كيفية استخدام هذا البرنامج الجديد في آخر شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢.

وفي هذا السياق اعرب نائب المدير العام لشركة مدنت لبنان، **وليد حلاسو**، عن سعادته لنجاح هذا البرنامج قائلاً: «يسعدنا جداً الانتشار الناجح للنظام الجديد»، واضاف: «هدفنا الآن هو توسيع شبكة الصيدليات المتعاقدة لتوفير خدمة فضلى للاشخاص المضمونين».

اقساط التأمين في ايران ٥,٥ مليارات دولار اميركي

بعد ان قاطعها الاوروبيون ايران تستعين بمعيدي التأمين الآسيويين

سيّد محمد كريمي
BIMEH MARKAZI

وافقت الجمعية العمومية للمساهمين في شركة اعادة التأمين الايرانية بيمه مركزي BIMEH MARKAZI الحكومية على حسابات الشركة لسنة ٢٠١٠ واعتبرتها جيدة جدا. وتظهر الميزانية ان اقساط الاعادة التي اسندت الى الشركة من قبل شركات التأمين المباشر في ايران بلغت ٥٩ مليار ريال ايراني اي ما يعادل ٥,٥ مليارات دولار اميركي، وان النسبة المركبة للشركة COMBINED RATIO بلغت ٧٨,٥ بالمئة. وتشمل النسبة المركبة التعويضات المدفوعة والعالقة مضافة اليها عمولة الوساطة والنفقات الادارية.

وجاء في التقرير السنوي للشركة ان الانفاق التأميني للفرد في ايران PER CAPITA INSURANCE SPENDING ارتفع الى ٧٧ دولارا اميركيا في السنة، وان نسبة مساهمة قطاع التأمين في الانتاج القومي الايراني ارتفعت الى ١,٥ بالمئة وبلغت نسبة التأمين على الحياة ٨ بالمئة من مجموع محفظة التأمين الايرانية.

تجدر الاشارة الى ان قرار المقاطعة الذي اصدره الاتحاد الاوروبي ضد ايران اجبر كبرى شركات الاعادة مثل ميونيخ ري MUNICH RE على التخلي عن اعمالها في ايران، علما بأنه مضى على بدء تعاملها مع شركات التأمين في ايران اكثر من مئة عام. وتعتبر السوق الايرانية من الاسواق الحيوية لميونيخ ري في المنطقة.

ومنذ ذلك الوقت تعتمد شركات التأمين الايرانية على معيدي التأمين الآسيويين لا سيما في الهند وماليزيا واندونيسيا وسنغافورة وروسيا والصين ترتبط باتفاقات طويلة الاجل لاستيراد النفط من ايران.

من جهة اخرى اعلنت شركة اعادة التأمين الايرانية بيمه مركزي BIMEH MARKAZI ان الحكومة الايرانية عينت **سيّد محمد كريمي** SAYED MOHAMMAD KARIMI (٥٠ سنة) رئيسا للشركة على ان يشغل في الوقت عينه منصب رئيس المجلس الاعلى للتأمين في ايران. وجاء هذا التعيين بناء لتوصية من وزير الشؤون الاقتصادية والمالية الدكتور **شمس الدين الحسيني**.

وبذلك حلّ **كريمي** خلفا للدكتور **جواد ماهريان** الذي بلغ السن التقاعدية.

نذكر ان المجلس الاعلى للتأمين في ايران هو الهيئة الناظمة لقطاع التأمين في ايران.

اللجنة العامة لمدراء شركات التأمين السعودية عرضت أنشطة اللجنة التنفيذية

من اليمين: سعد خباز، باسم عوده، ايمن الحوت وطل ناظر

من اليمين: حسن عبدالله علي، سامر كنج وفهد الحصني

من اليسار: عامر ديه، متعب الروقي، صالح العمير، هشام الشريف وعلي السبيهين

من اليمين: عمر بيلاني، Shahzad Hafeez ، Philip Head، Adrian Flowers وطوني عيسى

عقدت اللجنة العامة لمدراء شركات التأمين اجتماعها السادس في مقر المعهد المصرفي الخاص بمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA في منتصف شهر كانون الاول (ديسمبر) الماضي حيث جرى التداول في مواضيع الساعة. وقد قدم **أيمن الحوت** رئيس اللجنة التنفيذية عرضا حول الاجتماعات التي عقدتها اللجان الفنية.

كما استمعت اللجنة الى توضيح من **طل ناظر** رئيس اللجنة العامة حول اجمالي الاشتراكات التي تسلمتها اللجنة العامة من شركات التأمين بهدف دعم اعمال اللجنة التنفيذية ثم استمعت اللجنة الى اهم ما تناوله جدول الاجتماع:

– توصيات اللجنة التنفيذية الخاصة بالمادة ٦٩ من اللائحة التنفيذية والمتعلقة بطريقة الفوترة وبداية التطبيق وطرف التنفيذ.

– توصيات اللجنة التنفيذية بخصوص التعاقد مع الشركة السعودية للائتمان «سمة».

ثم عمدت اللجنة الى انتخاب لجنة تنفيذية جديدة وانتخبت **علي العائد** رئيسا للجنة و**ايمن الحوت** نائبا للرئيس واشرف **أيمن الطويل** امين السر على تنظيم الاجتماع.

من اليمين: طوني عيسى، GARY LEWIN، وليد ايوب، مشعل كرم وسعد خباز

من اليمين: PHILIP HEAD ومتعب الروقي

من اليمين: علي العايد وعادل ابا الخيل

من اليسار: KIYASHI IZUTA، عبد العزيز السديس، عادل العيسى وصالح السبيل

عمان للتأمين: تعيينات جديدة في الإدارة العليا

باتريك شوفل

OMAN

بعد التعديل الإداري الذي طرأ على شركة عمان للتأمين الاماراتية OMAN وبعد ان تسلم **باتريك شوفل** PATRICK CHOFFEL منصب الرئيس التنفيذي فيها أعيد تشكيل هيئتها التنفيذية بحيث باتت تضم اضافة الى **شوفل** كلاً من: **كيري ويفر**، رئيس قسم التدقيق الداخلي الجديد، **وبو ويركستورم**، الرئيس الجديد قسم التأمين على الحياة والتأمين الصحي، و**نيكولاس كوتشنير**، الرئيس الجديد لقسم التأمين المصرفي، و**روبرت بيريرا** الرئيس الجديد لقسم التوزيع، و**بلال أدهمي** الرئيس الجديد للفروع المحلية والدولية.

طاهر الحراكي: توسع ونتائج جيدة في ٢٠١٢

في حديث مقتضب قال لنا الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE **طاهر الحراكي** أن «ظفار للتأمين» تتابع مسيرتها التوسعية عبر زيادة خدماتها واطلاق برامج جديدة وتنظم ورش عمل لتأهيل العناصر الشابة وتقديم الفرص لها للانضمام الى القطاع، واعداً بتحقيق نتائج جيدة في ٢٠١٢.

كما أبدى ارتياحه الى النتائج التي تحققها شركة الثقة للتأمين سورية TRUST SYRIA معرباً عن أمله في ان تستعيد سوريا ازدهارها وحيويتها الإقتصادية في وقت قريب.

مانوج كومار: ليبيا والعراق امتداد طبيعي لأسواق الشرق الأوسط

قال الرئيس التنفيذي في شركة MNK RE لوساطة إعادة التأمين **مانوج كومار** MANOJ KUMAR أن ليبيا والعراق امتداد طبيعي لأسواق منطقة الشرق الأوسط.

وقال: ان عودة الاستقرار الى ليبيا، من شأنه ان يعطي قطاع التأمين قوة دفع كبيرة، وذلك بالنظر لضخامة مشاريع إعادة البناء المناط تنفيذها هناك. و**لكومار** خبرة طويلة في مجال إعادة التأمين والتأمين والصناعة المصرفية على مختلف المستويات.

تعيين «بورصة البحرين» مسجلاً لأسهم شركة التكافل الدولية

تم التوقيع على اتفاقية بين كل من بورصة البحرين وشركة التكافل الدولية تعين بموجبها البورصة كمسجل لأسهم الشركة. وقام بالتوقيع على الاتفاقية كل من **فؤاد عبد الرحمن راشد** مدير البورصة و**يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي للشركة.

وبموجب الاتفاقية، ستقوم البورصة بتقديم حزمة من الخدمات لشركة التكافل منها الاحتفاظ بسجل الكتروني للمساهمين المسجلين في سجل مساهمي الشركة، بالإضافة إلى تحديث بيانات سجل المساهمين الناتجة عن التداولات على أسهم الشركة، بما يتفق مع القوانين والتشريعات المنظمة لذلك في بورصة البحرين ومصرف البحرين المركزي.

كما ستوفر البورصة بموجب هذه الاتفاقية التقارير الخاصة بإثبات نقل الملكية الناتج عن عمليات التداول في أسهم الشركة، وتقارير سنوية أو عند الطلب للشركة حول نسب تملك المساهمين فيها.

وبهذه المناسبة، أكد **فؤاد راشد** سعي البورصة الدائم لإيجاد المزيد من الخدمات والتسهيلات لجميع عملائها من الشركات المساهمة بما يجعلها أكثر قدرة على متابعة التعاملات.

ومن جانبه قال **يونس جمال السيد**، أن تعيين بورصة البحرين مسجلا لأسهم الشركة جاء تتويجاً لسعي الشركة الدائم لتقديم كل ما هو جديد و مطور في سبيل خدمة جميع العملاء.

مارش استكملت عملية الاستحواذ على الكسندر فوربز ALEXANDER FORBES الجنوب افريقية

اصدرت مجموعة مارش الاميركية MARSH نشرة اعلامية تعلن فيها انها استكملت معاملات الاستحواذ على شركة الوساطة الكسندر فوربز ALEXANDER FORBES في افريقيا الجنوبية. وتشمل الصفقة جميع الفروع التابعة لفوربس في جنوب الصحراء الافريقية لا سيما مالاوي MALAWI، الموزامبيق MOZAMBIQUE، نيجيريا NIGERIA ، اوغندا OGANDA وزامبيا ZAMBIA. وقالت مارش ان هذه الصفقة تتيح لها ان تتوسع في الاسواق الافريقية التي لم يكن لها فيها وجود فاعل.

تصنيف تريبل بي+ (+BBB) لشركة الاتحاد التجاري السعودية TUCI
رسملة قوية وربحية مميزة وموقع جيد في اسواق المملكة

عباس عبد الجليل
TUCI

مهند عبد الجليل
TUCI

حـــازت شـركـــة الاتـحـــاد الـتـجـــاري للتأمـيـــن التـعـاونـــي السـعـوديـــة Trade Union Cooperative Insurance (TUCI) على تصنيف لقدراتها المالية من فئة تريبل بي (++B) التي تعني جيد (GOOD)، اضافة الى تصنيف لقدرتها الائتمانية من فئة تريبل بي بلوس (BBB PLUS). وجاء في بيان اصدرته وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست. A.M.BEST بتاريخ ١٤ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١١ انها صنفت الشركة في الفئة المتقدمة المذكورة اعلاه، بناء على المستوى القوي لرسملتها، مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها وموقعها الجيد في اسواق المملكة وربحيتها الاكتتابية المميزة.

STRONG LEVEL OF RISK ADJUSTED CAPITALIZATION, GOOD LOCAL BUSINESS PROFILE AND EXCELLENT UNDERWRITING PROFITABILITY.

وذكرت بست في البيان الصادر عنها ان شركة الاتحاد التجاري بدأت اعمالها العام ١٩٨٣ وان محفظتها من الاقساط تتكون من اقساط تتعلق بالفروع الاكثر رواجا في المملكة مثل التأمين الصحي والتأمين على السيارات اللذين يشكلان ثلث المحفظة. كما تركز الشركة على تأمينات تعود لزبائن معينين للشركة وتعود عليها بأرباح خاصة.

نذكر ان **عباس عبد الجليل** مؤسس الشركة يتولى منصب الرئيس التنفيذي بينما يتولى نجله **مهند** منصب المدير العام التنفيذي في الشركة.

عبد الرحمن الباكر (مصرف البحرين المركزي):
التأمين الصحي في البحرين ما يزال اختياريا واقساطه ١٥ بالمئة

عبد الرحمن الباكر، المدير التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية ومن بينها شركات التأمين في مملكة البحرين قال خلال حديث صحافي ان اقساط التأمين الصحي في مملكة البحرين ارتفعت الى حوالى ١٥ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في البحرين، علما بأن التأمين الصحي ما يزال اختياريا خلافا لما هو عليه في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي حيث اصبح الزاميا. وقال **الباكر** ان مجمل اقساط التأمين في البحرين بلغت قيمتها نحو ٢١٠ ملايين دينار في العام ٢٠١٠.

أضاف: التأمين الصحي يمثل ما يقارب ٣٢ مليون دينار بحريني اي ما يعادل ١٥ في المئة من اجمالي اقساط التأمين.

وأوضح انه «في الوقت الحاضر ليس لدينا اي قانون يفرض التأمين الصحي على الاجانب». وقال: نحن في مصرف البحرين المركزي نود ان نؤكد على مواصلة جهودنا لتطوير القوانين والتشريعات ذات العلاقة بهذا القطاع، بما يتوافق مع افضل المعايير المالية العالمية.

جورج اشقر أسس وكالة تأمين في الامارات GATEWAY

اسس السـيـد **جورج اشقر** وكالة تأمين في دولة الامـارات العربيـة باسم «غيتـاواي انترناشونـال اشـورنـس» GATEWAY وستكون وكيلـة لشركة التأمين العربية ARABIA .

وللسيـد **اشقر** خبـرة طويلة في قطاع التأمين خاصة في دبي حيث شغل منصب المدير الاقليمي لشركة الضمان اللبنانية فرع دبي لسنوات طويلة.

ويأمل **جورج** بأن يحقق النجاح والازدهار لشركته نظرا لما له من علاقات واسعة في الدولة ولما قدمه من خدمات لمن تعاملوا معه في مجال التأمين طيلة السنوات التي قضاها في دولة الامارات.

هيئة الاشراف على التأمين في الاردن تعلّق ترخيص كل من شركة البركة وأجيج وتجيز للنسر واليرموك التوقف عن اصدار عقود التأمين الالزامي

علّقت هيئة الاشراف على التأمين في الاردن الترخيص الذي سبق ان منحته لكل من شركة البركة للتأمين AL BARAKA والمجموعة العربية الاردنية للتأمين AJIG لمدة ثلاثة اشهر، وذلك من أجل اعطاء الشركتين مهلة كافية لتصويب اوضاعهما والعودة الى ممارسة نشاطها التأميني بكفاءة وملاءة مالية مناسبة وفقا للمتطلبات القانونية.

وذكرت هيئة التأمين انه يتعين على الشركتين خلال فترة الثلاثة اشهر وقف اصدار عقود تأمين جديدة على ان تبقى جميع الحقوق والالتزامات الناشئة عن عقود ابرمت قبل تاريخ وقف الاجازة صحيحة وسارية المفعول، وتبقى الشركة مسؤولة عنها وذلك بمقتضى قانون التأمين.

اضافت: ان هذا القرار يأتي ضمن سعي هيئة التأمين للمحافظة على سلامة قطاع التأمين واستقراره والمحافظة على حقوق جميع الاطراف ذات العلاقة بما في ذلك المؤمن لهم (حملة عقود التأمين) وجميع المتعاملين مع شركات التأمين، بالاضافة الى المحافظة على شركات التأمين المعنية بالقرار بالذات.

واشار المصدر الى انه يجب قيام الشركات باتخاذ الاجراءات الفورية والكفيلة بتصويب اوضاعها المالية للوصول الى الحد الادنى المطلوب لهامش الملاءة المالية والبالغ ١٥٠ بالمئة وتصويب جميع المخالفات المرتكبة خلال مدة اقصاها مدة الوقف.

من جهة اخرى وافقت الهيئة على ان تتوقف كل من شركة النسر العربي AL NISR وشركة اليرموك YARMOOK عن اصدار عقود التأمين الالزامي على السيارات بناء على طلبهما، وذلك لمدة ثلاثة اشهر. ولم توضح هيئة التأمين الاسباب التي جعلت الشركتين تطلبان السماح لهما بوقف اصدار عقود التأمين الالزامي.

التأمين عبر المصارف يدخل القطاع التكافلي بقوة

بنك بروة القطري يسوّق عقود اليانز تكافل للتأمين على الحياة والاستثمار

لطفي الزين
رئيس مجموعة ميدغلف

جمال الهزيم
BMI BANK

التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE دخل قطاع التأمين التكافلي بقوة حيث اوجد عقود تأمين توفر للعائلة الحماية المالية في حال تعرض المعيل لمكروه، كما تمكن لها ان تدخّر اموالها لدى المصرف الذي يتولى تسويق تلك العقود. فقد اعلن في قطر عن اتفاق جرى التوقيع عليه بين كل من بنك بروه من جهة وشركة ميدغلف اليانز تكافل MEDGULF ALLIANZ TAKAFUL (رئيس المجموعة **لطفي الزين**) من جهة اخرى، وهو يقضي بأن يتولى البنك تسويق عقود التأمين العائلي والادخاري التي تعدّها اليانز تكافل.

وتعليقا على هذا الحدث قال **كيت برادلي** المدير العام للقطاع المصرفي في بنك بروة «تشكل هذه الشراكة خطوة مهمة على طريق تطوير منتجات ادارة الثروات في بنك بروة، وهي تمكننا ايضا من تقديم منتجات تأمين تكافلي متقدمة لعملائنا».

اما **عبدالله المنصوري** الرئيس التنفيذي لشركة ميدغلف اليانز تكافل فقال «نحن فخورون بهذه الشراكة مع بنك بروة في قطر.

وقال: «تتضمن مجموعة المنتجات الجديدة خطط تعليم الاطفال والتقاعد وتكافل الحياة بالاضافة الى خطط الاستثمار» .

بي ام اي بنك البحرين BMI يسوّق عقود ميدغلف اليانز تكافل

من جهة ثانية، احتفل كل من بي ام اي بنك BMI BANK وشركة ميدغلف اليانز تكافل MEDGULF ALLIANZ TAKAFUL في البحرين بالتوقيع على اتفاق يقضي بأن يسوق البنك عبر فروعه وشبابيكه في مملكة البحرين عقود التأمين التي تضعها ميدغلف اليانز تكافل في متناول زبائن المصرف.

وقد وقّع الاتفاقية عن البنك رئيسه التنفيذي **جمال الهزيم** وعن ميدغلف اليانز تكافل مديرها العام الدكتور **عبدالله منصوري**، وذلك في احتفال أقيم في كابيتال كلوب وحضره كبار المسؤولين في المؤسستين.

وأعرب **جمال الهزيم** عن بالغ سعادته بهذه الشراكة الجديدة قائلاً: «نحن نعتقد بأن تقديم خدمات شخصية مثل التأمين المصرفي بين الكثير من الخدمات الأخرى يساعد في تحسين المنتجات التي نقدمها ويجعل البنك الاختيار الأقوى للعملاء في البحرين. سوف نواصل الاستثمار في أعمالنا إدراكاً منا لأهمية الحاجة الى تقديم خدمة ممتازة للعملاء وتوفير مجموعة واسعة من المنتجات التي توجه لتلبية متطلبات العملاء إضافة الى إيجاد شبكة أقوى لدعم النمو المستقبلي».

وقال **منصوري** ان ميدغلف اليانز تكافل لن تدخّر جهدا لتلبية طلبات زبائن المصرف وتزويدهم بعقود التأمين الاكثر شمولية وتقدما.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة ميدغلف هو السيد **لطفي الزين**.

كيو بي اي QBE تعلن انضمام راداكوفيتش الى فرعها الاقليمي في دبي

خليل عيد
QBE

فلادان راداكوفيتش
QBE

اعلنت شركة كيو بي اي QBE العالمية تعيين **فلادان راداكوفيتش** VLADAN RADAKOVIC رئيسا لقسم اكتتاب اخطار الممتلكات PROPERTY UNDERWRITER في فرعها الاقليمي الكائن في دبي والذي يعمل بقيادة **خليل عيد**. ويشرف مكتب دبي الاقليمي على اعمال الشركة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا اضافة الى تركيا.

يذكر انه قبل انضمامه الى كيو بي اي QBE تولى السيد **راداكوفيتش** المسؤوليات عينها منذ العام ٢٠٠٥ لدى شركة تشارتيس CHARTIS وكان مسؤولا عن المنطقة الوسطى التي تضم الشرق الاوسط، افريقيا، جنوب ومتوسط آسيا بما في ذلك روسيا واوكرانيا وتركيا.

With the compliments of

CENTRAL INSURANCE BROKERAGE

Tel & Fax: (01) 354680 - 354617 - 343374
P.O.Box: 11/7670 Beirut - Lebanon

عبد الكريم دجعفري

(الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT) :

التكنولوجيات الحديثة في مجالي المعلومات والاتصالات تتيح لنا آفاقاً تنموية واعدة

تعدّ الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT لاعباً رئيسياً في سوق التأمين في الجزائر، ومن المشاركين في تطوير عمليات التأمين من خلال خبرتها في مجال إدارة المخاطر وتطوير منتجات مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات طالبي التغطيات التأمينية.

الرئيس والمدير العام في الشركة **عبد الكريم دجعفري** أشار الى توسع عملها من خلال ١٤٠ منفذ تجزئة منتشرة في جميع أنحاء البلاد، وموارد بشرية وصل عددها الى ما يفوق ١٥٢٦ موظفاً من ذوي الخبرة والدراية الفنية اللازمة لتلبية احتياجات حاملي الوثائق، مشدداً على وفاء الشركة بالتزاماتها، معرباً عن ايمانه بضرورة استخدام التكنولوجيات الحديثة في مجالي المعلومات والاتصالات والتي تتيح لنا آفاقاً تنموية واعدة.

علي صالح فضالة

(الضمان للتأمين الإسلامي القطرية - بيمه BEEMA) :

منتج إدخاري تكافلي لضمان مستقبل مضمونينا

حجزت شركة الضمان الإسلامي القطرية – بيمه BEEMA برغم حداثتها في السوق القطرية، مكاناً وسط الكبار، هذا ما قاله الرئيس التنفيذي في الشركة **علي صالح فضالة**، مشيراً الى استراتيجية الشركة القاضية بطرح ثلاثة الى اربعة منتجات وآخرها «حرث» البرنامج الإدخاري الإستثماري التكافلي، المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، والمصمم خصيصاً لمساعدة الأفراد في تأمين مستقبل زاهر لهم ولأسرهم. وأوضح ان هذا المنتج يشجع المؤمن لهم على الادخار المنظم لتكوين رأسمال يحقق عائداً استثمارياً مجزياً، بالإضافة الى الغطاء التكافلي لضمان مستقبلهم من خلال تحقيق أهداف مرجوة، مثل نفقات التعليم، الزواج، تشييد أو شراء مسكن للعائلة، دعم المعاش التقاعدي وأي التزامات مستقبلية أخرى، مذكراً بتمايز الشركة بوجود كادر بشري مؤهل ومدرب ومدعوم بنظام من أحدث الأنظمة المستخدمة في شركات التأمين الإسلامية وهي مقومات لانطلاقة قوية.

جمال العواملة (شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين - الاردن):

سعي دائم الى مواكبة التطور السريع في سوق التأمين

تدأب شركة الاتحاد العربي الدولي للتأمين على تزويد عملاء الشركة بالخدمات التأمينية المميزة بالنوعية رغم المنافسة الشديدة في الاعمال التأمينية.

عضو مجلس الادارة في الشركة **جمال العواملة** اوضح ان الاستراتيجية المعتمدة قائمة على تقديم الخدمة الافضل والسعي دائما الى مواكبة التطور السريع في سوق التأمين، كما وتسعى الشركة الى تطوير كفايات ومهارات موظفي الشركة من خلال إخضاعهم لدورات متقدمة وتدريبهم على افضل المهارات، مذكرا بتعاملها مع أفضل شركات إعادة التأمين العربية والعالمية.

ا.ام.بست تقوّم اوضاع اريج ARIG: موقع متين في اسواق الشرق الاوسط وادارة سليمة للاخطار

كوارث استثنائية افقدت الشركة ربحيتها لسنة ٢٠١١

اصدرت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست. A.M.BEST بيانا بتاريخ ٢١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١١ تؤكد فيه ان المجموعة العربية للتأمين (ARIG) البحرين باقية في مرتبة تريبل بي (BBB) سواء لجهة قدرتها المالية او الائتمانية. وذكرت ان هذا التصنيف يعكس موقعها المتين في اسواق الاعادة في منطقة الشرق الاوسط، كما يؤكد قوة الرسملة التي تتمتع بها مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها اضافة الى ادارتها السليمة للأخطار.

THE RATINGS OF ARIG CONTINUE TO REFLECT ITS SOLID BUSINESS POSITION IN THE MIDDLE EAST REGIONAL MARKET, ITS RISK ADJUSTED CAPITALIZATION AND SOUND RISK MANAGEMENT

واخذت وكالة بست على الشركة اعتمادها الكبير على العوائد الاستثمارية.

اضافت: في الوقت الذي تبذل فيه ادارة الشركة جهودا كبيرة لتحسين نتائجها الفنية، فقد واجهتها خلال العام ٢٠١١ كوارث استثنائية ادت الى تآكل ارباحها.

الا ان وكالة بست توقعت في المقابل ان تستمر أريج ARIG في تحقيق نمو سنوي يتراوح بين ٥ و١٠ بالمئة. لا سيما بعد ان عززت قدراتها على ادارة الاخطار ومواجهة الكوارث مستعينة بشركات اكتوارية مقتدرة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة اريج هو السيد **ياسر البحارنة**.

نمو ومؤشرات جيدة لليمنية القطرية

سليم زيدان

اليمنية القطرية

افاد مدير عام الشركة اليمنية القطرية **سليم زيدان** في دردشة مع «البيان الاقتصادية» ان النتائج المحققة في الشركة تنم عن تقدم في مختلف المستويات، بحيث اظهرت نموا غير منتظر في حجم الاقساط والارباح وذلك على الرغم من الاضطرابات التي يشهدها اليمن منذ مطلع العام ٢٠١١.

واذ تمنى لليمن السعيد الاستقرار والسير في دروب النجاح، تمنى على السلطات المعنية اصدار قانون التأمين الصحي الإلزامي فور استتباب الأمن وعودة النشاط الحكومي الى سابق عهده.

جنرالي وفونداريا لم تتحملا اختبار الضغط فخفض تصنيفهما

اعلنت وكالة فيتش FITCH الاميركية انها وبعد ان اجرت تجربة الضغط STRESS TEST على شركات التأمين الايطالية والاسبانية خفضت تصنيف جنرالي GENERALI الايطالية من دوبل آ(AA) الى آ مايـنوس (A MINUS). كما خفضت تصنيف شركة فونداريا FONDARIA من تريبل بي BBB الى دوبل بي مايـنوس (BB MINUS). وكذلك خفضت تصنيف شركة موتوا MUTUA من تريبل بي بلوس +BBB الى تريبل بي BBB. وبالمقابل قررت ابقاء تصنيف مابفري MAPFRE كما هو اي آ مايـنوس (-A).

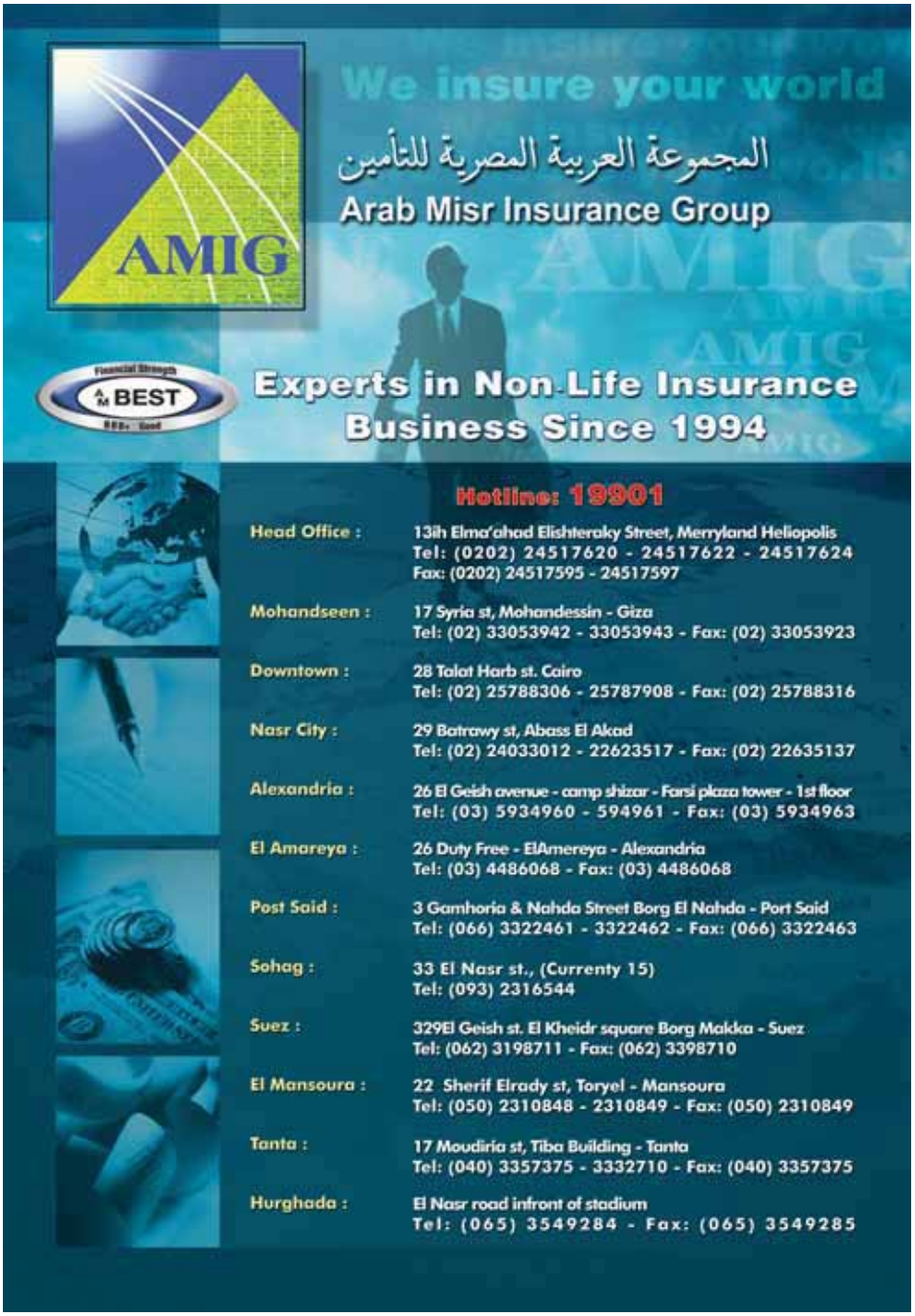
وذكرت فيتش «ان شركات التأمين الايطالية والاسبانية توظف اموالا في سندات الخزينة الايطالية والاسبانية واليونانية، وان اختبار الضغط الذي اجريناه يبين ان القدرة الائتمانية للشركات لن تكون في منأى عن الصعوبات التي تواجهها ايطاليا واسبانيا جراء المديونية العامة التي تجاوزت قدرتهما على الوفاء، وتعاني الشركات من تدني اسعار سندات الخزينة اليونانية».

أرباح «المتحدة للتأمين التعاوني» ترتفع بنسبة ٦٦,٦ في المئة في ٩ أشهر

مشعل كرم

UCA – السعودية

الرئيس التنفيذي في الشركة المتحدة للتأمين التعاوني السعودية UCA **مشعل كرم** قال لنا ان نتائج الشركة للفصل الثالث من سنة ٢٠١١ كانت جيدة جداً، حيث حققت أرباحاً بقيمة ٣١,٥ مليون ريال حتى الربع الثالث من العام ٢٠١١ مقابل ١٨,٩ مليون ريال للفترة نفسها وذلك بارتفاع نسبته ٦٦,٦ في المئة، وبلغ اجمالي الأقساط المكتتبة ٢١٢,٧ مليون ريال بارتفاع نسبته ١٨ في المئة وصافي المطالبات المتكبدة ١٥٢,٥ مليون ريال مقابل ١١٥,٤ مليون ريال. وتعتبر أرقام UCA من الافضل في المملكة العربية السعودية.



هيئة التأمين في ابو ظبي تناقش مع الشركات تعزيز التوطين

فاطمة العوضي

من اليمين: فريد لطفي، عقل سالم، منال شعراوي، لينا الاعرج، محمد عثمان، اسامه عابدين، عبداللطيف ابو قوره ووسام الهيمص

من اليسار: د. حازم الماضي، كمال السرطاوي، سمير الوزان، تيسير البلبيسي، ابراهيم السرطاوي وكومار

من اليمين: اسامه القيسي، بسام جلميران، د. عبد الزهرة علي، انطوان معلولي وايمن عزاره

من اليمين: انطوان اسطفان، MATTHEW WATERFIELD وJASMEEN SINGH

من اليسار: احمد السويدي، رشيد الميزة ومهرداد فقيهي

من اليسار: ANDREAS GRAMMAS وPATRICK CHOFFEL

من اليسار: جورج شدياق

نظمت هيئة التأمين في ابو ظبي لقاء موسعا مع المديرين العامين لشركات التأمين بشأن التوطين في القطاع حضره مديرو الشركات ومسؤولو الموارد البشرية في ٦١ شركة وطنية واجنبية عاملة في الدولة لمناقشة نتائج اللقاءات التي عقدتها الهيئة خلال شهري تشرين الاول (اكتوبر) وتشرين الثاني (نوفمبر) الماضيين مع المواطنين العاملين في شركات التأمين العاملة في الدولة ومقترحاتهم حول البيئة الجاذبة للتوطين، ووسائل تجاوز المشاكل والمعوقات التي تعترض سبيل التوطين في قطاع التأمين ومجالات تعزيز كفاءة الكوادر المواطنة العاملة ورفع مستواهم المهني.

وخلال اللقاء اكدت **فاطمة العوضي** نائب مدير عام هيئة التأمين ان زيادة دمج المواطنين في شركات التأمين العاملة في الدولة واجب وطني على ادارات هذه الشركات.

وشددت **العوضي** عزم الهيئة على تغيير واقع نسب التوطين في شركات التأمين تحقيقا لرغبة القيادة الرشيدة للدولة، موضحة انه رغم زيادة نسبة التوطين في شركات التأمين في الدولة من ٥,٢٪ في نهاية عام ٢٠١٠ الى حوالى ٦,٥٪ نهاية النصف الاول من العام الجاري الا انها تبقى نسبة متدنية وغير مرضية لا سيما ان بعض شركات التأمين الاجنبية تخلو من المواطنين.

مساهمو شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE دفعوا حصصهم من زيادة رأس المال واختاروا هيئة شرعية لمتابعة اعمالها في المجال التكافلي

عقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE في بيروت اجتماعا ترأسه الشيخ **خلدون بركات** وتحققت الجمعية خلاله من سداد المساهمين لحصصهم من الزيادة التي كانت الجمعية قررت في وقت سابق ضخها في رأس مال الشركة وهي ٢٥ مليون دولار اميركي. وبذلك ارتفع رأس المال المحرر للشركة الى ٧٥ مليون دولار اميركي.

سبق الجمعية العمومية اجتماع لمجلس ادارة الشركة وافق خلاله على تسمية مدقق شرعي وهيئة شرعية لمتابعة اعمال اعادة التأمين التكافلي التي بدأت الشركة في تعاطيها الى جانب اعمالها في مجال التأمين التقليدي. كما وافق المجلس على الاستعانة بخدمات شركة متخصصة لادارة محفظتها الاستثمارية. وبهذه المناسبة استضاف الشيخ **خلدون بركات** الاعضاء الى مأدبة غداء اقامها تكريما لهم.

من اليمين: محمد العربي نالي، محي الدين عشري، خالد الحسن، سليم كجك، خلدون بركات، رونالد شدياق، سبع حاج محمد وعبدالله رحمة

من اليمين: جوزف عيسى، محي الدين العشري، محمد مظهر حمادة وخالد الحسن

من اليمين: ايمان همية، هالة النويره، سبع الحاج محمد ومحمد العربي نالي

من اليمين: سليم الكجك، ابراهيم ياسين وروبير عيراني

من اليمين: محمود الخراز، مختار الدائرة، خلدون بركات ورونالد شدياق

من اليمين: محمد ناجي احمد، نجوى منصور، ماجد صلاح الدين ونادر يونس

من اليمين: اندريه رحيم، حسين ملوك، زهير داوود وعبدالله رحمة

شركة الاعادة العربية ARAB RE تعد دليلا الكترونيا حول الشركات العربية

وجهت شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE كتابا الى شركات التأمين والاعادة في لبنان والعالم العربي تبلغها فيه انها بصدد إعداد دليل حول شركات التأمين والاعادة على ان تدخله في موقعها الالكتروني، بحيث يكون مرحبا بمن يرغب في الاطلاع على اسماء الشركات واوضاعها.

بكونها شركة مملوكة من الدولة الفرنسية

التصنيف الائتماني لشركة سي سي آر CCR قيد المراقبة بانتظار التصنيف السيادي لفرنسا

أصدرت شركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين سي سي آر CCR بيانا تعلن فيه ان وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز STANDARD AND POORS وضعت القدرة الائتمانية للشركة قيد المراقبة CREDIT WATCH مع توقعات سلبية WITH NEGATIVE IMPLICATION وذلك بانتظار ان تنهي الوكالة تقويم التصنيف السيادي لفرنسا. واوضحت ان سي سي آر CCR بكونها شركة مملوكة من الدولة الفرنسية سوف تحوز على التصنيف عينه الذي تحظى به الدولة الفرنسية، علما بأن تصنيفها الحالي هو تريبل آ(AAA). اضافت الوكالة انه من المنتظر ان تبت الوكالة في التصنيف السيادي للدولة الفرنسية خلال اسابيع قليلة.

ولشركة سي سي آر CCR فرع اقليمي في بيروت يرأسه **بيار سلامه**.

ستيفان باليز

رئيسة CCR

الشركة القابضة طردت مجلس ادارة شركة سوينتون SWINTON للتأمين بكامله

قدموا مصالحهم الشخصية والـ BONUS على مصلحة الشركة

طردت شركة كوفيا COVEA القابضة مجلس ادارة شركة سوينتون للتأمين SWINTON رئيساً وأعضاء، وعيّنت مجلس إدارة جديداً على ان يتولى **كريستوف باريديت** CHRISTOPHE BARDET الرئاسة التنفيذية للشركة.

واتهمت الشركة القابضة أعضاء المجلس السابق ورئيسها بأنهم وضعوا مصالحهم الشخصية الآنية قبل مصلحة الشركة البعيدة المدى.

نذكر ان موجة من الاتهامات تجتاح أوروبا وأميركا ضد المدراء الذين يسعون الى الفوز بمكافأة BONUS آخر السنة، حتى ولو اقتضى ذلك ان يعرضوا مصالح المصارف والمؤسسات التي يقودونها الى أخطار مستقبلية.

ويبدو ان هذا ما عنته الشركة القابضة عندما طردت مجلس الإدارة السابق لشركة سوينتون بكامله.

وشركة سوينتون SWINTON للتأمين كبرى شركات التأمين التي تتعاطى تغطية السيارات والشاحنات والناقلات البرية على انواعها في بريطانيا.

أما الشركة القابضة كوفيا COVEA فهي شركة تأمين تعاوني MUTUELLE D'ASSURANCE تضم كبرى تعاونيات التأمين الفرنسية ومن بينها جي اف ام GFM، ام آآف MAAF وام ام آ MMA، وتساهم الشركة القابضة في مجموعة من شركات التأمين الفرنسية من بينها لا فونسيير LA FONCIERE وبروفيدانت PROVIDENT البريطانية. يرأس مجموعة كوفيا COVEA القابضة **تييري ديريز** THIERRY DEREZ.

ونشرت الصحافة البريطانية خبرا اكدت فيه ان رئيس واعضاء مجلس الادارة السابق تقاضوا سنة ٢٠٠٩ مكافآت بلغ مجموعها ١٦,٣ مليون جنيه استرليني مقابل ١,٥ مليون جنيه استرليني لا غير سنة ٢٠٠٨، ما يعني ان رئيس واعضاء مجلس الادارة رفعوا مخصصاتهم عشر مرات دفعة واحدة، ما اعتبر فضيحة استوجبت طردهم غير مأسوف عليهم!

كريستوف باريديت

COVEA

عندما تسمي الزوجة زوجها مستفيدا وحيدا من عقد التأمين على الحياة!

زوج يستأنف الحكم من سجنه للمرة الثانية وفي حال اعلان براءته يقبض قيمة عقد التأمين

ليلة رأس السنة ٢٠٠٠ ابلغ الفرنسي **روبرت لوند** ROBERT LUND (٥٧ سنة) الشرطة ان زوجته **افلين** EVELYN لم تعد الى المنزل، ويخشى ان تكون قد تعرضت لحادث لانها كانت قبل ذلك قد تناولت كمية كبيرة من الكحول لدى اصدقاء لها في منطقة تارن TARN جنوب فرنسا.

وقد وجدت جثتها في بحيرة بانكالي LAKE BANCIALIE بعد مرور سنتين على غيابها حيث جفت مياه البحيرة في ذلك التاريخ ووجدت بقاياها في حوضها.

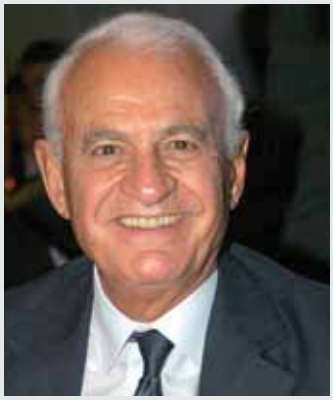
واظهرت التحقيقات ان الزوجة مغطاة بعقد تأمين على الحياة تسمي فيه زوجها **روبرت لوند**، وهو ثاني زوج لها، المستفيد BENEFICIARY في حال وفاتها. وتتجاوز قيمة العقد ٢٥٠ الف يورو وهذا ما حمل الشرطة على اعتقال الزوج حيث حكم عليه بالسجن لمدة ١٢ عاما بتهمة قتل الزوجة، وذلك بالاستناد الى تسجيل لمخابرة هاتفية كان **روبرت** قد اجراها مع أخيه وقال فيها «لم يكن هناك طريقة اخرى لقبض قيمة التأمين». الا ان الزوج استأنف الحكم وهو في السجن للمرة الثانية اذ كان قد استأنفه مرة اولى وردت المحكمة طلب الاستئناف.

وذكرت وسائل الاعلام انه في حال حصول الزوج على حكم ببراءته سوف يتمكن من قبض قيمة عقد التأمين على الحياة الذي كانت قد عقدته الزوجة منذ عشرات السنين، الا انها عدلت العقد سنة ١٩٩٦ لتجعل **روبرت** مستفيدا وحيدا منه بعد ان طلقت زوجها الاول واتخذت **روبرت** زوجا لها.

تييري ديريز

COVEA

اسيست اميركا ASSIST AMERICA تقدم خدماتها لحملة عقود ميدغلف MEDGULF



منذر وهبه
ASSIST AMERICA

سجلت شركة اسيست اميركا ASSIST AMERICA خطوة متقدمة حيث عقدت اتفاقا مع شركة ميدغلف MEDGULF يقضي بأن تقدم اسيست اميركا ASSIST AMERICA خدماتها لحملة عقود التأمين الصادرة عن ميدغلف خلال السفر او خلال وجودهم في اوطانهم. نذكر ان ميدغلف تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين في لبنان والثانية في المملكة العربية السعودية.

نذكر ان اسيست اميركا كانت قد عينت **منذر وهبه** ممثلا اقليميا لها في الشرق الاوسط.

خسائر التأمين الالزامي على السيارات في الاردن لا يمكن التخلص منها الا بالتخلي عن الترخيص بمزاولة التأمين على السيارات

اصرار السلطات الاردنية المختصة على عدم تعديل تعرفة التأمين الالزامي على السيارات صعودا لن يترك امام شركات التأمين الا خيار التوقف عن تعاطي تأمين السيارات، وذلك في سعيها الى حماية رساميلها من التآكل خصوصا وان عوائد الاستثمار تراجعت الى ما يقارب الصفر.

فقد صرح الرئيس التنفيذي لشركة الاولى للتأمين د. **علي الوزني** ان غالبية شركات التأمين لم تعد تتحمل خسائر التأمين الالزامي على السيارات. وقال ان اربع شركات تأمين اردنية اضطرت الى وقف التعاطي كليا بالتأمين على السيارات. وتخوف الدكتور **الوزني** من ان تعمد شركات تأمين اخرى الى اتخاذ الخطوة عينها. ولا يمكن لشركة التأمين ان تتوقف عن اصدار عقود التأمين على السيارات الا بعد ان تتقدم الى هيئة الاشراف على التأمين بطلب سحب الترخيص الممنوح لها لممارسة التأمين على السيارات.

سويس ري: خسائر الكوارث ٣٥٠ مليار دولار

أفادت دراسة نشرتها شركة إعادة التأمين «سويس ري» في الشهر الماضي ان الكوارث الطبيعية أو التي سببها الانسان أدت الى خسائر اقتصادية قدرها ٣٥٠ مليار دولار في ٢٠١١.

وأضافت الشركة ان الفاتورة التي يفترض ان تدفعها شركات التأمين تبلغ ١٠٨ مليارات دولار، مقابل ٤٨ ملياراً في ٢٠١٠، موضحة ان هذه الأرقام تقديرات أولية. علماً ان في ٢٠١٠ سببت الكوارث أضراراً أقل بلغت قيمتها ٢٢٦ مليار دولار.

والزلزال الذي ضرب اليابان في ٢٠١١ هو الكارثة الكبرى في هذه السنة. وفي الأشهر الـ ١١ الأولى من سنة ٢٠١١، مات نحو ٣٠ ألف شخص بسبب كوارث ومعظمهم في اليابان.

صالح السبيل رئيسا تنفيذيا للسعودية الهندية

عين السيد **صالح عبد العزيز السبيل** عضوا منتدبا رئيسا تنفيذيا للشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني SICCI. للسيد **السبيل** خبرة تمتد لاكثر من ٢٠ عاما في قطاع التأمين كان آخرها في منصب نائب للرئيس مسؤول عن محافظ العملاء المهمة KEY ACCOUNTS في الشركة التعاونية للتأمين.

علاء الزهيري أفضل شخصية في قطاع التأمين المصري

أكدت نتائج الاستطلاع على شخصية العام في قطاع التأمين تصدّر **علاء الزهيري** العضو المنتدب لشركة المجموعة العربية المصرية للتأمين (أميج) كأفضل شخصية عاملة بالقطاع في ٢٠١١، وذلك بحصوله على نسبة ٥٥٪ من شريحة الاستطلاع مدعوماً بامتلاكه كل المقومات التي أهلته لإدارة الشركة والتي ظهرت خلال الأعوام السابقة خاصة أثناء أحداث ٢٥ يناير ولم تحقق الشركة أية خسائر نتيجة التوظيف الجيد بالإضافة لتقدم «أميج» من الصفوف الأخيرة لتقفز الى المركز الثالث.

وكان الاستطلاع على شخصية العام في قطاع التأمين قد شهد منافسة شرسة بين **علاء الزهيري** و**محمد عبدالله** نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة قناة السويس، أعطت الأفضلية **للزهيري** نتيجة لأدائه المميز حيث نجح في قيادة «أميج» واستطاع خلال سنوات قليلة تحقيق رباح تتعدى ٢٥ مليون جنيه سنوياً في حين انها كانت تحقق أرباحاً لم تتعدَّ الـ ٤ ملايين جنيه قبل توليه رئاستها.

اسرار التأمين

شركات تأمين واعادة تأمين اوروبية واميركية طورت بند العقوبات SANCTION CLAUSE بحيث بات يعتبر عقد التأمين لاغيا وكأنه لم يكن في حال حظرت القوانين النافذة في اميركا على الشركات الام PARENT COMPANIES ان تتعامل مع الشركة المسندة او تحول اليها اي تعويض. ويطبق هذا الشرط على عقود التأمين واتفاقات الاعادة التي تصدرها او تشارك فيها شركات التأمين الاوروبية والاميركية في معظم دول المنطقة العربية وفي سوريا والعراق والاردن ولبنان على نحو خاص.

غلوب ميد كويت تنظم مؤتمرها الأول للشركات المتعاقدة معها

سالم حيدر: منتشرون في معظم الدول العربية وتوسعات جديدة قريباً

سالم حيدر
GLOBEMED KUWAIT

سالم حيدر يرحّب بالحضور

نظمت شركة غلوب ميد كويت GLOBEMED KUWAIT الرائدة في إدارة مطالبات التأمين الصحي، مؤتمراً استضافت فيه شركات التأمين المتعاقدة معها.

افتتح المؤتمر مدير عام شركة غلوب ميد كويت **سالم حيدر**، بكلمة رحّب فيها بالحضور وعرض انجازات الشركة في الكويت. كذلك تحدث عن التوسع الجغرافي لشركات غلوب ميد بحيث أصبحت متواجدة في كل من لبنان، سوريا، المملكة العربية السعودية، الكويت، قطر، الإمارات العربية المتحدة، البحرين وقريباً جداً في مصر والأردن.

جرى خلال المؤتمر عرض للأنظمة الجديدة التي أطلقتها شركة غلوب ميد ومنها نظام الـ CARE II* الجديد الذي يتيح لمقدمي الخدمات الصحية خدمة المؤمن عن طريق الحصول على موافقة الكترونية عبر الإنترنت ON LINE.

الى ذلك، تم عرض نظام الـ Automated Cross Border Servicing، ويسمح هذا النظام للمؤمن باستعمال بطاقة تأمينه الصادرة في الكويت الكترونياً لدى شبكة مقدمي الخدمات الصحية في جميع البلدان التي تتواجد فيها غلوب ميد ضمن حدود وشروط تغطية وثيقة التأمين الخاصة به.

هذا وقد تم أيضاً خلال المؤتمر عرض أنظمة أخرى جديدة سوف يتم إطلاقها خلال سنة ٢٠١٢ لدى شركات التأمين المتعاقدة مع غلوب ميد كويت.

المشاركون في المؤتمر

والجدير بالذكر ان شركة غلوب ميد الكويت تأسست في العام ٢٠٠٦ بهدف توفير الخدمات الإدارية وإدارة التقديمات الصحية لدعم شركات التأمين وأرباب العمل ذوي المجموعات الكبيرة وتقديم الدراسات المساعدة لتحديد مدى النجاح والفشل في محافظ التأمين الصحي.

يقع مركز الشركة في مدينة الكويت، ولقد نجحت غلوب ميد الكويت في تقديم برنامج خدمات مصمم خصيصاً للرعاية الصحية ومحسن بشكل مستمر، بالإضافة الى ربط هذه الخدمات بشبكة رعاية صحية فريدة من نوعها وهي تخدم وبفخر عدة شركات تأمين وشركات تكافل من بين التي تصدر مختلف بوالص التأمين الفردية والعائلية والمجموعات.

الارقام الصحيحة لنتائج شركة الاتحاد الوطني

تلقينا كتاباً من المحامي الاستاذ **مـارك ديـاب** بوكالته عن «الاتحاد الوطني» شركة الضمان العامة للشرق الادنى ليقول لنا ان المعلومات عن حجم اعمال الشركة لعام ٢٠١٠ والتي نشرت في صفحات العدد ٤٧٩ تشرين الاول / تشرين الثاني ٢٠١١ في جدول تصنيف شركات التأمين العربية وفقا للاقساط المكتتبة العام ٢٠١٠ كانت مغلوطة وقد زودنا وفقا لطلبنا بالمعلومات المطلوبة والصحيحة المطابقة لواقع الحال، «آملين منكم نشرها في اقرب فرصة ممكنة في اول عدد يصدر عن مجلتكم المحترمة، وكلنا ثقة من ان حرصكم يوازي حرص الشركة الموكلة على هذا الموضوع، متمنين لكم ولمجلتكم الكريمة دوام النجاح والتوفيق».

واذ ننشر الارقام الواردة من «الاتحاد الوطني» عملا بحقها في ايصال الارقام الصحيحة الى القراء، نؤكد للاستاذ **دياب** مرة اخرى اننا قبل ان ننشر الارقام التي توافرت لدينا في حينه، اتصلنا ثلاث مرات بالمسؤولين في الشركة لتزويدنا بالارقام النهائية اسوة بما فعلت باقي الشركات، ولكننا لم نحصل على اية نتيجة.

وهنا الارقام التي وردت من شركة الاتحاد الوطني:

– الاقساط المكتتبة	٥٥,٧١ مليون دولار
– الموجودات	١٠٨,٧٦ مليون دولار
– حقوق المساهمين	٣٠,٨٠ مليون دولار
– الارباح الصافية	٠,١٣ مليون دولار
– الرأسمال	١٣,٦٩ مليون دولار

زيورخ تفتتح مكتب HelpPoint في ورشة حكومة دبي لتلبية الخدمات التأمينية للقطاع الحكومي

المكتب هو الاول من نوعه في الامارات والذي يقدم خدمات التأمين لعميل واحد

من اليسار: مارون مراد وحميد سلطان المطوعي

أعلنت شركة زيورخ ZURICH، إحدى أكبر مجموعات التأمين في العالم، عن افتتاح مكتب (HelpPoint) المتخصص والكائن في مبنى «ورشة حكومة دبي» لتوفير مجموعة واسعة من خدمات التأمين لعملاء القطاع الحكومي. ويأتي افتتاح المكتب إثر تعيين زيورخ من قبل «ورشة حكومة دبي» لتأمين أسطولها من المركبات الحكومية التابعة لها.

وتوفر ورشة حكومة دبي، من مقرها في جداف، مجموعة من خدمات صيانة وإصلاح المركبات التابعة للدوائر الحكومية. وسيساهم مكتب (HelpPoint) التابع لشركة زيورخ في مبنى الورشة في ضمان سرعة كفاءة ومعالجة مطالبات العملاء في القطاع الحكومي، من خلال إتاحة خدمات التسجيل وتسوية المطالبات واستلام المركبات بعد الصيانة وتحديث المعلومات المتعلقة بالمركبات. ويعد افتتاح مكتب (HelpPoint) في مبنى ورشة حكومة دبي المبادرة الاولى التي تقوم من خلالها شركة تأمين بتخصيص مكتب لتلبية احتياجات عميل واحد.

وبهذه المناسبة قال **حميد سلطان المطوعي**، المدير التنفيذي لـ ورشة حكومة دبي: «نجحت ورشة حكومة دبي على مر السنوات في بناء سمعة طيبة في التميز التقني، وهذا ما نتوقعه أيضاً من شركائنا. وباعتبارها واحدة من أفضل خمس شركات تأمين في العالم، تمتلك زيورخ الخبرة الواسعة والحلول الرائدة لتلبية احتياجات ومتطلبات ورشة حكومة دبي».

من جهته قال **مارون مراد**، الرئيس التنفيذي لعمليات الشرق الأوسط في زيورخ للتأمينات العامة: «نعتبر تكليفنا من قبل ورشة حكومة دبي شهادة تؤكد تميّز زيورخ وخبرتها الواسعة في تقديم خدماتها للعملاء من أصحاب الأساطيل الضخمة من المركبات. ولا تستحق مؤسسة متميزة كورشة حكومة دبي إلا خدمة متميزة على أعلى المستويات، مما يجعلنا فخورين بافتتاح مكتب (HelpPoint) المتخصص. وسنحرص، عبر هذا المكتب ومن خلال جهود موظفينا المؤهلين، على مد عملاء القطاع الحكومي بخدمات متميزة وسريعة تلبي مختلف احتياجاتهم في قطاع التأمين».

زوريخ للتأمين تحتفل بمرور ٢٥ عاماً على عملها في البحرين

الشركة تعزز وجودها في السوق بتوقيع اتفاقية تسويق مع ICICI

من اليسار: MARK HARTIGAN، PHILIP STORY وفتح الله ابراهيم

دعت زوريخ ZURICH شركاءها للاحتفال بمناسبة اتمامها ٢٥ سنة في البحرين.

ولقد شهدت زوريخ عاماً آخر من النمو والأرباح حيث انها متواجدة في المنطقة منذ عام ١٩٨٦، وعززت وجودها في الآونة الأخيرة أيضاً بتوقيع اتفاقية تسويق استراتيجية جديدة مع بنك ICICI.

وتعليقاً على هذه المناسبة قال **عبد الرحمن الباكر**، المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية في المصرف المركزي: «زوريخ باعتبارها واحدة من الشركات العالمية الرائدة في مجال التأمين، تؤكد التزامها مجدداً تجاه السوق البحرينية. وكجهة رقابية، كان المصرف المركزي دائما يعمل يداً بيد مع الشركة ونحن على ثقة بأنها ستواصل التمسك بقيمها المهنية والأخلاقية والمعايير العالمية».

وفي السياق نفسه قال **فتح الله ابراهيم**، المدير العام لزوريخ انترناشيونال لايف ليمتد في البحرين، «نحن سعداء بانضمام ودعم شركائنا للاحتفال بالذكرى الفضية». وأكد التزام زوريخ بالحفاظ على زخم قصة ٢٥ عاماً من النجاح من خلال الاستمرار في بناء علاقات جديدة وتطوير القائم منها ضمن شبكتها المتنامية للتوزيع.

من جانبه أكد **مارك هارتيغان** الرئيس التنفيذي لشركة زوريخ انترناشونال لايف الشرق الأوسط «ان البحرين كانت دائماً مركزاً هاماً للخدمات المالية في الشرق الأوسط، وان احتفاظ الشركة بعشرة آلاف من العملاء خلال ٢٥ عاماً هو دليل واضح على نجاح الشركة في مملكة البحرين.

زوريخ السويسرية ماضية في الانتشار عربيا

فرع جديد في البحرين وثان في قطر واتصالات لانشاء شركة تأمين تعاونية في السعودية

تتابع مجموعة زوريخ ZURICH السويسرية انتشارها الجغرافي في المنطقة العربية. فبعد ان كانت قد انشأت منذ سنوات مكتبا تمثيليا في البحرين، احتفلت مؤخرا بافتتاح فرع يتعاطى التأمينات على انواعها داخل سوق البحرين وقد حصلت لهذا الغرض على ترخيص من مصرف البحرين المركزي الذي يشرف على قطاع التأمين في المملكة.

من جهة اخرى اعلن **مارون مراد** الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة الشرق الاوسط ان الشركة انجزت عملية اطلاق فرع جديد في قطر. وان الفرع الجديد سوف يباشر اعماله اعتبارا من مطلع العام الجديد. كما تجري زوريخ الاتصالات اللازمة من اجل انشاء شركة تأمين تعاونية سعودية وفقا لاحكام قانون التأمين السعودي. وكانت زوريخ قد نقلت المقر الرئيسي لاعمالها في الشرق الاوسط وشمال افريقيا الى مركز دبي المالي التجاري DIFC، ثم استحوذت على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCE التي كان يملكها ورثة المرحوم **جان ابو جوده**، والتي تعمل في لبنان والكويت والامارات.

وقد جرى تعديل اسم الشركة بحيث اصبح زوريخ الشرق الاوسط ZURICH MIDDLE EAST SAL وبذلك دخلت السويسرية الاسواق الثلاث دفعة واحدة.

التأمين العربية ARABIA دفعت التعويض كاملا وبسرعة قياسية لفادي عبود وشقيقه كميل

من اليسار: فادي شماس يسلم الشيك الى الوزير فادي عبود

اشرنا في حينه الى الحريق الذي اندلع بتاريخ ٢٠١١/٧/١٠ في مصنع البلاستيك الكائن في مزرعة يشوع والذي تعود ملكيته لرجل الاعمال ووزير السياحة الحالي **فادي عبود** وشقيقه **كميل**.

وقد جاءنا من شركة التأمين العربية ARABIA التي تضمن المصنع الذي يحمل اسم GENERAL PACKAGING INDUSTRY انها انجزت عملية معاينة الخسائر وان رئيسها التنفيذي **فادي شماس** سلّم صاحب المصنع **فادي عبود** شيكا بتاريخ ٢٠١١/١١/٣٠ اي الدفعة الاخيرة من التعويض المستحق. وكانت الشركة قد سلّفت في وقت سابق الوزير **عبود** وشقيقه دفعة على حساب الخسائر.

وهكذا تكون التأمين العربية ARABIA قد اجرت التسوية النهائية ودفعت التعويض كاملا بعد مرور اقل من ٥ اشهر على تاريخ وقوع الحادث.

واعلن **شماس** في هذه المناسبة ان هذه الخطوة قد سجلت نقطة جديدة في مصداقية شركة التأمين العربية لجهة التزامها الصادق مع مؤمنيها الكرام وايفائها الكامل بواجباتها. وتمنى للوزير **عبود** وشقيقه النجاح في اعادة بناء المصنع والازدهار.

وفي المقابل، شكر الوزير **عبود** شركة التأمين العربية على الايفاء بالتزاماتها وعلى عملها الدؤوب لخدمة عملائها.

صحافيو الاردن اختاروا «جوفيكو» للتغطية الشاملة لسياراتهم

الثاني من اليسار د. وليد زعرب يوقع الاتفاق

وقّعت نقابة الصحافة الاردنية اتفاقا مع شركة جوفيكو JOFICO يقضي بأن تتولى هذه الاخيرة اصدار عقود التأمين الشامل COMPREHENSIVE على السيارات المملوكة من اعضاء النقابة والذين يقدر عددهم بألف صحافي ممارس و٣٠٠ صحافي قيد التدريب.

وتعليقا على ذلك اعرب الدكتور **وليد زعرب** المدير العام لشركة جوفيكو عن سروره بوقوع اختيار الاسرة الصحافية على شركته وقال ان جوفيكو JOFICO تدعم الصحافة تنفيذا لرؤى الملك **عبدالله الثاني**.

وقالت الناطقة الاعلامية للنقابة **اخلاص القاضي** «ان هذه الاتفاقية هي حلقة في سلسلة اجراءات اضافية منوي تنفيذها خدمة للزملاء والزميلات».

شركة تشارتس تعيّن ايمن العجمي رئيسا لاعمال التأمين التكافلي في البحرين

أعلنت شركة تشارتس CHARTIS عن تعيين **أيمن العجمي** في منصب الرئيس الإقليمي لأعمالها في مجال التأمين التكافلي، وكذلك تعيينه في منصب العضو المنتدب لعمليات شركة تشارتس في البحرين، وتتألف هذه العمليات من شركتي نيوهامشفير للتأمين New Hampshire Insurance Company وتشارتس تكافل عناية .Chartis Takaful Enaya وسيباشر **أيمن** فورًا تأدية مهامه انطلاقًا من مكاتب الشركة في البحرين.

وكان **أيمن العجمي** قبل أن يلتحق بشركة تشارتس يشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة دار التكافل. وقد سبق له العمل لدى شركة «تشارتس في آيه آي جي تكافل – عناية» في منصب عضو مجلس إدارة ومدير عام، قبل أن يتم تعيينه العضو المنتدب للشركة العربية الأميركية للتأمين في المملكة العربية السعودية.

و**أيمن** مؤمن قانوني وحاصل على زمالة معهد التأمين القانوني (CII) الذي يقع مقره في المملكة المتحدة. كما إنه مستشار خارجي لمعهد التأمين القانوني في مجالي التأمين التكافلي وإعادة التأمين التكافلي. وهو أيضاً حائز على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف من جامعة ممفيس بالولايات المتحدة الأميركية في تخصص إدارة المخاطر والتأمين.

شديد لإعادة التأمين وACAL ينظمان ندوة عن تأمين الأخطار المهنية وتحسين مفهومه

من اليمين: مانيا الغول، أسعد ميرزا، فريد شديد وعبدو خوري

رنا حفدا وإيدي واتنباخ

من اليسار: عبدو خوري، جميل حرب، انطوان فرزلي وجون بارت

من اليمين: فيليب سماحة، كاندي نيكولا، حليم أبو حرب وطوني معلوف

نظّمت شركة شديد لإعادة التأمين CHEDID RE وجمعية شركات التأمين في لبنان ACAL ندوة عن التأمين على الأخطار المهنية والتعويض المهني وتحسين مفهومه، خصوصاً بين المعماريين والمهندسين.

قدّم الندوة السيد **إيدي واتنباخ** المساعد في معهد التأمين القانوني، وحاكم لويدز والذي بدأ مسيرته عام ١٩٨١ كوسيط في لويدز والسيدة **رنا حفدا** الضليعة في أخطار التعويضات المدنية.

وشدّد رئيس جمعية شركات التأمين في لبنان **أسعد ميرزا** في كلمة الإفتتاح على التعاون بين شركة شديد لإعادة التأمين والشركات الأخرى لتنظيم ندوات مستقبلية تتناول مواضيع معلوماتية، وشكر المتحدثين على جهودهم موضحاً ان مثل هذه الندوات مفيدة ومهمة للزملاء الشباب العاملين في مجال التأمين.

بدوره رحّب **فريد شديد** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة شديد لإعادة التأمين بالمشاركين، وألقى كلمة أشار فيها الى تلبية دعوة جمعية شركات التأمين الى تنظيم الندوة من منطلق تحقيق هدف المساهمة في دفع قطاع التأمين قدماً، مبدياً ترحيبه بالمشاركة في أي ندوة.

ثم كان كلمة **لواتنباخ** شدّد فيها على أهمية التعويض المهني وقال انه بعد مضي ثلاثين عاماً على عمله في مجال التأمين ما زال يتعلم وفي كل مرة تكون المجازفة مختلفة عن سابقاتها، وتناول في كلمته أيضاً موضوع شراء التأمينات، كيفية تغطيتها واكتتابها.

وركزت **حفدا** على التعويض المهني للمعماريين والمهندسين، وأشارت الى ان بعض المتمرسين يعتبرون التعويض المهني حملاً مكلفاً وغير ضروري، في حين ان التجربة أظهرت ان أي محترف بإمكانه إنتاج مطالبات كبيرة، كما تناولت في كلمتها الأطراف المعنية في موقع البناء، بوالص التأمين على الاطراف الأخرى في الموقع، تقييم المخاطر وحساب القسط.

وفي ختام الندوة تمت مناقشة مختلف حالات التعويض المهني أعقبها حوار.

من اليسار: دوللي أبي صعب، خليل حلو وانطوان أبي عقل

من اليسار: بطرس دميان وطوني معلوف

من اليسار: ريمون كيروز، زياد سيف الدين، احمد الطويل، ماريان سركيس، ليال برباري ووديع حرديني

السودان اول دولة عربية تولي الـ MICRO INSURANCE اهتماما

اتحاد التأمين السوداني نظم ندوة حاضر فيها متخصصون

من اليسار: د. سيد حامد، السيدة YETUDE ILLORI، هبة البشير، معاوية أبابشر وJOSEPH FOADING

من اليمين: محبوب حسن شبو، عثمان الثوم، نادر عيسى وعامر عبد الوهاب

من اليمين: محمد حسن ادريس، تماضر أبو القاسم ومحاسن سراج الدين

من اليمين: عمر جودة، عبد العال الضاوي، محمد موسى، نصر الدين صالح وهاشم الخطيب

واخيرا وجد التأمين الاصغر MICRO INSURANCE من يهتم به في الدول العربية، ويخصص لـه ندوة يحاضر فيهـا خبراء يمثلون كبرى شركات التأمين والاعـادة في العالـم. فقد نظم اتحـاد شركات التأمين واعـادة التأميـن السودانيـة بالتنسيق مع المنظمة الافريقية للتأمين AFRICAN INSURANCE ORGANIZATION AIO ندوة بين ٢٠ و٢٢ تشرين الثانـي (نوفمبر) الماضـي فـي فندق كورنثيـا CORINTHIA (برج الفاتح سابقا) في الخرطوم، وذلك برعاية علي عثمان محمد طه النائب الاول لرئيس الجمهورية.

ورعى الندوة بنك السودان المركزي بكونه الراعي الذهبي.

حضر النـدوة ممثلـو شركـات التأميـن فـي السـودان وفـي دول افريقيـة وعربيـة عديدة، لا سيمـا تلك التـي خبرت التـأمين الاصغر MICRO INSURANCE وكذلك التمويل الاصغر MICRO CREDIT او تسعى الى وضعهما في متناول الحرفيين والمزارعين وارباب العائلات وربات البيوت، علما بأن مبتكر القرض MICRO CREDIT هو محمد يونس المصرفي البنغلادشي، والذي نال جائزة نوبل بالنظر للنجاح الهائل الذي حققه على مستوى القدرات المالية للحرفيين والحرفيات في بلاده.

وقد قدمت خلال الندوة التي استغرقت يومين كاملين محاضرات تناولت المواضيع الآتية:

الورقة الاولى : مفهوم التمويل الاصغر MICRO CREDIT فكرة عامة قدمها المحاضر JOSEPH FOADING من توغو TOGO.

الـورقـة الـثـانـيـة: الـتـأمـيـن الاصـغـر MICRO INSURANCE والتمويل الاصـغـر، الـتـجـربـة الـسـودانـيـة للمحاضرة الاستاذة هبة محمود – وحدة

من اليمين: خالد آدم، عبد الرحيم بلّة، احمد محمد علي وعمر الفاروق

من اليمين: مصطفى احمد، آدم حسن، سواهي حسن والتيجاني حسين

من اليسار: علي عثمان حمد، محمود حامد وميرغيني عبد الصمد

من اليسار: هاشم الخطيب، آدم حسن، نصر الدين صالح، محمد موسى، عبد الرحيم بلّة ونور الدين عثمان

من اليمين: محاسن محمد طه، منى ابراهيم، سلمى محمد ومنى يوسف

من اليمين: عبدالله احمد علي، عبد الباقي الأمين، حاتم دعاك ومحمد سعد

التمويل الاصغر بنك السودان وقد قرأها عنها **وليد اسد شيبون.**

الورقة الثالثة: طواف حول افريقيا TOUR OF AFRICA قدمها المحاضر **ماهيش دوخي** MAHESH DOOKHEE جزر الموريس.

اليوم الثاني

الورقة الاولى : مبادئ التأمين الاصغر PRINCIPLES OF MICRO INSURANCE قدمها المحاضر PRANOV PRASHAD من سويسرا.

الورقة الثانية: دور التأمين الاصغر ومعيدي التأمين REINSURERS LOOK TO MICRO INSURANCE ROLE قدمها المحاضر BOTHA MARIUS .

الورقة الثالثة: الحلول المثلى للملاءة المالية لشركات التأمين INSURANCE COMPANY SOLVENCY BEST SOLUTIONS قدمها المحاضر RITIN CHAUHAN من AON من جنوب افريقيا.

الورقة الرابعة: تقرير عن سوق التأمين على الحياة في افريقيا LIFE INSURANCE IN AFRICA قدمها المحاضر BERTUS THOMAS من شركة ABSA جنوب افريقيا.

وكانت جمهورية السودان اول الدول العربية التي اعطت التأمين الاصغر حقه من الاهتمام وسعت الى تعميمه وايصاله الى المناطق السودانية كافة، لا سيما الزراعية منها.

وابلغنا الدكتور **سيد حسن محمد** رئيس اللجنة التي تولت تنظيم الندوة، ان المحاضرين اشادوا بالتجربة السودانية في مجال التأمينات والقروض المصرفية الصغيرة والتي تميزت عن سواها من التجارب، بكونها طرحت منتجات التأمين الاصغر والتمويل الاصغر ضمن حزمة واحدة ONE PACKAGE ، وتولت المصارف السودانية تسويقها عبر فروعها في سائر انحاء السودان.

نذكر ان السودان يمثل دول شمال افريقيا في لجنة تأمينات الحياة في المنظمة الافريقية للتأمين AFRICAN INSURANCE ORGANIZATION.

واوصت الندوة بوجوب الاستمرار في تنظيم الندوات حول هذا الموضوع بكونه اثبت نجاحه في انتشال البؤساء من واقعهم وتحويلهم الى منتجين ومنتجات.

تماضر أبو القاسم ومحاسن سراج الدين

مشهد عام

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
AAA	777
ABOU MERHI GROUP	405
ACAIR	269
ACE	767
ACE ARABIA	475
ADDISON BRADLEY	759
ADIR	271
ADIR SYRIA	781
ADNIC	581
ADS SECURITIES	460
AFFRAD	855
AFOR ASIAN ASSISTANCE	685
AFRICAN INSURANCE	409
AGILITY	305
AHLEIA / KUWAIT	094
AHLI UNITED BANK	103
AHLIA / BAHRAIN	251
AHLIA/KSA	786
AIG PALESTINE	075
ALA	853
ALANBAA	431
ALFA	381
ALIG	326
ALLIANCE	511
ALLIANZ SAUDI FRANSI	791
ALLIANZ SNA	347
ALPARI	037
AMANA CAPITAL	175
AMANA COOP	797
AMI	761
AMIG	871
ANIMAL RESOURCES BANK	191
APEX	363
AQABA DEV. CORP	497
ARAB ASSURERS	783
ARAB ORIENT / JORDAN	133
ARAB ORIENT / QATAR	089
ARAB ORIENT / SYRIA	209
ARAB RE	615
ARAB UNION INT'L	821
ARABIA	187
ARABIA/KSA	793
ARABIA/SYRIA	817
ARABITEL	283
ARGAN	659
ARIG	687
AROPE	239
ASSAFIR	267
ASSIST AMERICA	572
ASSIST AMERICA	573
ASSUREX	451
AUDI	6/7
AUDI BANK / JORDAN	125
AWAD SAMI EST	531
AWRIS	603
AXA	888
B SYNCHRO	375
BA SHIPPING	279
BANIYAS	495
BANKERS	247
BANKMED	031
BANQUE DU LIBAN	235
BARAKA BANK	221
BARAKA BANKING GROUP	019
BAZERGI & SONS	928
BBAC	195
BBK	257
BEEMA	671
BEIRUT BANK	197
BEIRUT BROKER	275
BEMO BANK	153
BERYTUS	361
BEST ASSISTANCE	737
BIBF	077
BILADOUNA	071
BIT	179
BKIC	253
BLACKBERRY	888
BLC BANK	199
BLF	171
BLOM	181
BMI	403
BMW	349
BOUBYAN TAKAFUL	587
BUHAIRA NATIONAL	801
BURGAN	163
BURUJ	837
BUSINESS LINK	834
BUSTAN / QATAR	397
BYBLOS BANK	193
C & G	747
CAAT	595
CAC	773
CAPE	527
CAPINNOVA	087
CAPITAL	303
CARGOMASTER	295
CBD	057
CCR	617
CCR/ALGERIE	745
CHEDID RE	890
CHEVRON	4/5
CIB	869
CIG	551
CIHAN BANK	111
CLA	555
COGENT	657
COMMERCIAL	453
COMPASS	241
CREDIT BANK	205
CREDIT FINANCIER INVEST	173
CREDIT LIBANAIS	245
CREDIT NATIONAL	159
CREPAWAY	399
CRESCENT GLOBAL	689
CST	851
CUMBERLAND	434
DELTA	601
DESIGN PRO	499
DEVELOP JORDAN	487
DHAFRA	827
DHOFAR BANK	035
DHOFAR INSURANCE	105
DIYAR AL MUHARRAQ	477
DOHA BANK	051
DOHA INSURANCE	091
DRAKE & SCULL	463
DU	367
DUBAI DUTY FREE	387
EBS	073
ECHO RE	753
ECONOMIC ZONES WORLD	043
EDIMAR	297
EGIA	479
EGYPT ARAB LAND BANK	135
EGYPTIAN TAKAFUL	831
EL FIL ABDEL HAMID	307
ELAF BANK	079
ELECTRICITE DE ZAHLEH	561
ELITE RE	715
EMADI ENTREPRISES	481
EMIRATES NBD	229
ESKADENIA	765
ESTATES	493
ETIHAD BANK	119
EXPORT DEVELOPMENT BANK	201
FAIR OIL & ENERGY	675
FAIRMONT RAFFLES	417
FAJR AL GULF	571
FAST MONDIAL & MARINE	343
FENCHURCH PARIS	727
FENICIA BANK	207
FIDELITY	553
FIRST	129
FIRST QATAR	485
FNB	233
FOREFRONT TECHNOLOGIES	369
FOREX EF	039
FRANSABANK	223
FUJAIRAH NATIONAL	427
GAT	775
GATEWAY	845
GEMAYEL FRERES	537
GEN RE	621
GENERAL ARABIA	115
GEZAIRI SHIPPING	309
GIC RE	741
GLOBAL EXPERTS	859
GLOBAL FREIGHT	311
GLOBAL UNITED	673
GLOBE SHIPPING	299
GLOBEMED/KSA	613
GLOBEMED/KUWAIT	661
GLOBEMED/SYRIA	739
GOLDEN TULIP	419
GRAS SAVOYE	149
GRAS SAVOYE/EGYPT	703
GREEN SHIELD	611
GREEN VALLEY	519
GRS	619
GTS	301
GUARDIAN	645
GUARDIAN	723
GULF BANK	099
GULF CAPITAL	109
GULF GENERAL	585
GULF INS / KUWAIT	101
GULF UNION	391
HANNOVER RE	679
HIGHLAND	533
HILAL BANK	061
HP	365
HYPCO	539
HYUNDAI	357
IBC ME	455
IBL	215
ICAR WAKIM	503
IGAT	795
IGI	707
IIB	131
IMPA	735
IMPEX	353
INATEK	545
INMARSAT	371
INT'L EXHIBITION	751
INTERMED	557
INVEST BANK	063
IRAQ RE	677
IRAQI ISLAMIC BANK	169
ISLAMIC / SUDAN	433
ISLAMIC/JORDAN	713
ITTIHAD	589
J.W. MARRIOTT	421
JAGUAR	351
JAMMAL TRUST BANK	157
JAZEERA FINANCE	053
JAZIRAH VEHICLES	489
JERUSALEM	513
JOFICO	259
JORDAN AHLI BANK	185
JORDAN INSURANCE	459
JORDAN INT'L	877
JORDAN ISLAMIC BANK	127
JOSEMAR	337
JUBA	217
JUELMIN	635
KASPERSKY LAB	045
KFH	097
KHABEER	025
KHALEEJ TAKAFUL	483
KHAZNA	429
KHAZZAKA	457
LEADERS	541
LEADERS	647
LEBANON & GULF BANK	165
LEVTRACO	313
LIA	927
LIBANAISE D'ACONAGE	291
LIBANO SUISSE	323
LIBERTY	359
LIBERTY	633
LIBYA INS	597
LOCKTON	651
LTI	329
LUFTHANSA	401
MAINS	847
MALIA MODA	441
MAN	009
MANALCO	362
MANARA	263
MANARA	725
MAREB YEMEN	071
MARINA	027
MARKAZ	093
MAROCAINE VIE	701
MARSH	785
MASHREK	273
MASHREQ BANK	BM
MAWARID BANK	177
MAZAYA	469
MEARCO	549
MEDEXA	709
MEDGULF	575
MEDICALE	569
MEDNET LIBAN	535
MEDNET/BAHRAIN	637
MEDX GLOBAL	623
MERCEDES	355
MERIT SHIPPING	325
METHAQ	059
MIDDLE EAST	265
MISR BANK	049
MISR LIBAN BANK	211
MNK RE	669
MOTOR CARE	705
MOUSSALEM BROS	437
MSC	321
MUNICH RE	605
MUSCAT BANK	055
NACB	065
NAS	639
NAS AIR	407
NASCO KARAOGLAN	695
NATIONAL / JORDAN	123
NATIONAL/PALESTINE	883
NBA	849
NBE	107
NCB	GF
NCB	GF
NCTH	393
NEXT CARE	653
NIB	609
NILE TAKAFUL	867
NILEIN	219
NILEIN BANK	161
NISSAN	345
NOKIA	383
NORTH	567
OMAN	523
OMAN ARAB BANK	113
OMAN HOUSING BANK	121
OMAN RE	663
OMAN UNITED	599
PAC	287
PALESTINE BANK	155
PHARAON & CHIHA	183
PLUS PROPERTIES	505
PLUS PROPERTIES	507
PMA	339
PMB	508
PMC RE	643
PORSCHE	011
PORT DE BEYROUTH	285
PROTECTION	697
QAFELA	583
QATAR AIRWAYS	413
QATAR GENERAL	807
QATARLYST	083
QFC	017
QNB	081
QRE	667
QUDS BANK	150
RAK	525
RAMARE	319
RASHEED BANK	145
RECB	203
RIACHI GROUP	578
RITZ CARLTON	415
RIVIERA	425
ROYAL INSURANCE	449
RX SOLUTIONS	225
SABB	029
SABELLA SOUHEIL	857
SAFAT TAKAFUL	841
SAGR COOP	815
SAGR NATIONAL	843
SAHARA	788
SAICO	699
SALAM BANK	147
SALAM INT'L	501
SALAMA/UAE	863
SAMAYA	389
SANAD	833
SAUDI BROKERS	607
SAUDI HOLLANDI BANK	033
SEA CARGO	333
SEALINE	314
SEATRANS	340
SECURE	631
SECURITE	543
SEIB	085
SGBL	189
SHARJAH BANK	047
SHAYA	465
SKIC	811
SLOOP	141
SOCOTEC	509
SOFTMIND	379
SOFTWARE DESIGN	377
SOLIDARITY	809
SOLIDERE	515
SOS AUTO	755
STAR	763
STAR OF LEBANON	618
STAR OF LEBANON	732
SUDANESE FRENCH BANK	227
SUEZ CANAL	577
SUMERLAND	411
SYRIAN ARAB	819
TAAWUNIYA	213
TAKAFUL / PALESTINE	591
TAKAFUL EMARAT	873
TAKAFUL INT'L /BAHRAIN	633
TAKAFUL INT'L/KUWAIT	665
TAKAFUL RE	641
TAYYAR TRAVEL	395
TECHNOSYS	373
TOTAL CARE	565
TOURISM & SHIPPING	317
TRADE UNION	839
TRIPLES	255
TRUST RE /BAHRAIN	691
TRUST YEMEN	813
TRUST/PALESTINE	881
TRUST/SYRIA	825
TUNIS RE	681
UCA	139
UCA/KSA	823
UFA	293
UIB	755
ULYSSE	138
UNB	067
UNIGAZ	471
UNION INSURANCE	261
UNISHIP	289
UNITED	529
UNITED ARAB BANK	069
UNITED SECURITIES	021
UNITED/SYRIA	799
UNITED/UAE	769
UNITED/YEMEN	731
UNITRUST	683
VICTOIRE	443
VRS ADJUSTERS	803
WASEEL	719
WATANIA	625
WATERFRONT CITY	2/3
WATHBA NATIONAL	423
WEQAYA	462
WESTERN UNION	231
YARMOUK	717
YEMENI QATAR	593
ZAKHOUR J.E.	629
ZARIS	749
ZURICH	887

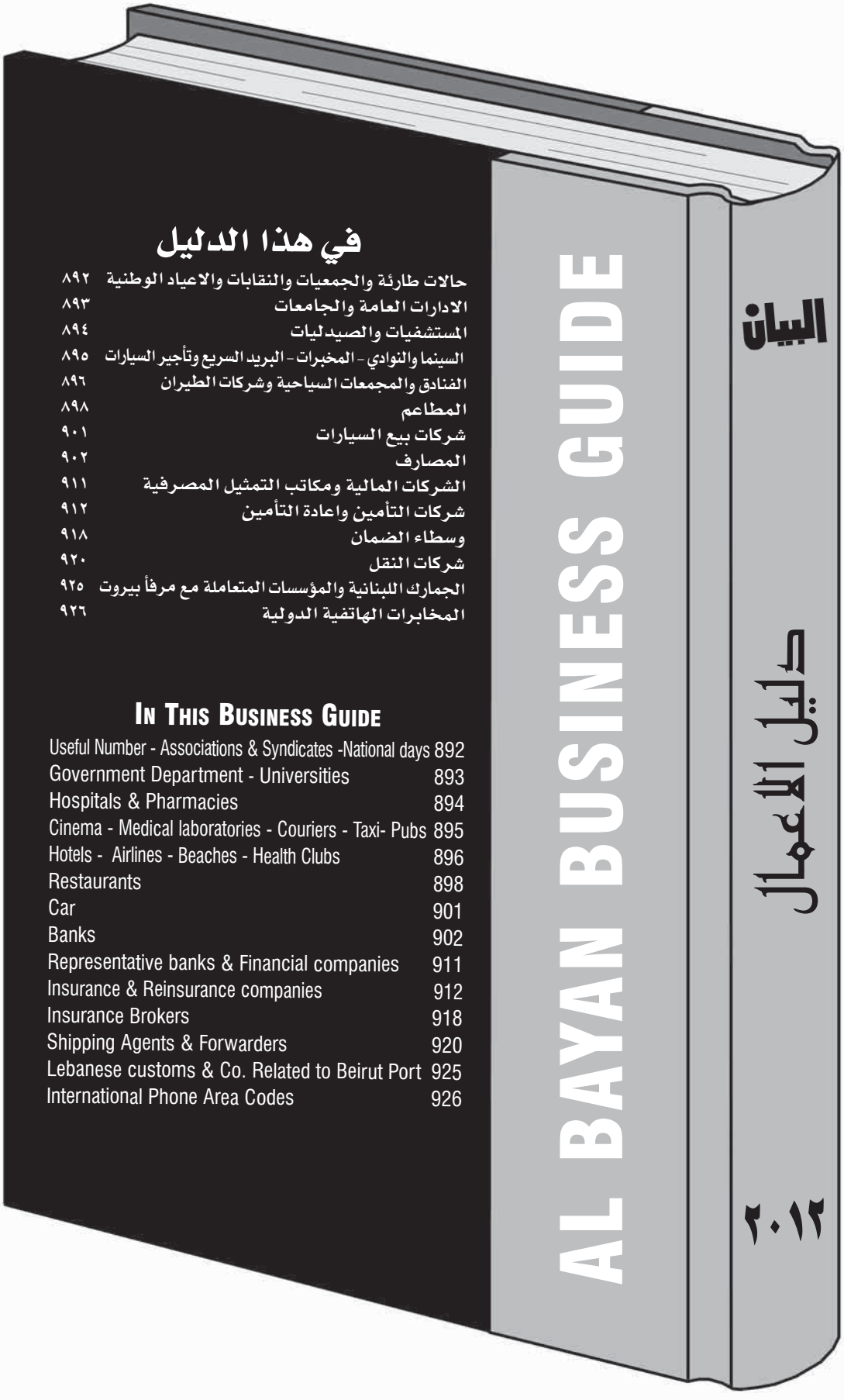
البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٨٢ • السنة الواحدة والأربعون • كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢
Al Bayan Economic • Issue N° 482 • 41 Year • January 2012

PART III الجزء الثالث

AL BAYAN BUSINESS GUIDE 2012

دليل الاعمال ٢٠١٢

المجلة الاقتصادية الرائدة في العالم العربي



في هذا الدليل

حالات طارئة والجمعيات والنقابات والاعياد الوطنية	٨٩٢
الادارات العامة والجامعات	٨٩٣
المستشفيات والصيدليات	٨٩٤
السينما والنوادي - المخبرات - البريد السريع وتأجير السيارات	٨٩٥
الفنادق والمجمعات السياحية وشركات الطيران	٨٩٦
المطاعم	٨٩٨
شركات بيع السيارات	٩٠١
المصارف	٩٠٢
الشركات المالية ومكاتب التمثيل المصرفية	٩١١
شركات التأمين واعادة التأمين	٩١٢
وسطاء الضمان	٩١٨
شركات النقل	٩٢٠
الجمارك اللبنانية والمؤسسات المتعاملة مع مرفأ بيروت	٩٢٥
المخابرات الهاتفية الدولية	٩٢٦

In This Business Guide

Useful Number - Associations & Syndicates -National days	892
Government Department - Universities	893
Hospitals & Pharmacies	894
Cinema - Medical laboratories - Couriers - Taxi- Pubs	895
Hotels - Airlines - Beaches - Health Clubs	896
Restaurants	898
Car	901
Banks	902
Representative banks & Financial companies	911
Insurance & Reinsurance companies	912
Insurance Brokers	918
Shipping Agents & Forwarders	920
Lebanese customs & Co. Related to Beirut Port	925
International Phone Area Codes	926

USEFUL NUMBERS

Airport

- Information (1) 628000-629065/6
- ADMINISTRATION (1) 629125/130
- Customs (1) 629160

Civil Defence (125)

Complaints & Review (119)

Consumer Services Protection (1739)

Electricity (145) (1707)

Fire Department (175)

General Security (1717)

Information (120)

International Calls (100)

Internal Security Forces (112)

National Defense (1701) (1702)

Ogero (1515)

Police (160)

Red Cross (140)

Telephone Repairs (113)

VAT (1710)

Weather (1718)

Ports

Beirut	(1) 580211/2/3/4/5/6 - 581400
Byblos	(9) 540054
Chika	(6) 820101
Jounieh	(9) 640038
Saida	(7) 752221
Tripoli	(6) 600789
Tyr	(7) 741596

Water

Beirut	(1) 386761/2
Dbaye	(4) 542988- 543471
Barouk	(5) 554283
Jounieh	(9) 915055/6
Metn	(1) 899416
Saida	(7) 721271
Tripoli	(6) 601276
Tyr	(7) 740194
Zahle	(8) 800235/722

ASSOCIATIONS, SYNDICATES & OTHER ORGANIZATIONS

BEIRUT

- ACCOUNTANTS	(1)616013/131- (3)366161
- ACTORS	(1)383407
- ADVERTISING	(1)894545
- AUDITOR	(1)322075
- ARTIST	(1)383401
- BANKS	(1)970500
- CARS DRIVERS	(1)300448
- CHEMICAL	(1)499851/46
- CONTRACTORS	(5)454769
- DENTISTS	(1)611222/555
- DOCTORS	(1)610710
- ENGINEERS	(1)850111
- ELECTRICITY	(1)444363
- FOOD	(1)348542
- GRAPHIC ARTS	(1)511177/8 - 443535
- HOSPITALS (PRIVATE)	(1)425975
- HOTELS	(1)202059
- INDUSTRIALISTS	(1)350280/1/2
BEIRUT	(1) 315693 - 309083 - 318242
BORJ HAMMOUD	(1)259900
CHOUEIFAT	(5)433405
HARET AL NAAMET	(3)380920
INDUSTRIAL CITY	(1)499148
MKALLES	(1)686333
SOUTH SUBURB	(1)558888
ZALKA	(1)893721
- INSURANCE	(1)200369-338276
- JOURNALISTS	(1)200034
- LAWYERS	(1)427941-427976
- LIBS (Brokers Syndicate)	(1)512167 - (3) 412600
- MARBLE AND CEMENT	(1)331220
- PAPER & PACKAGING	(1)443106
- PHARMACIES	(1)425651-426041
- PLASTIC PRODUCERS	(1)434126
- PORT EMPLOYEES	(1) 581284
- PRESS	(1)865519-800351
- R.D.C.L. (BUSINESSMEN)	(1)320450
- READY WEAR	(3)879707-(3)236999
- RESTAURANTS & CAFE	(1)363040
- TELEVISIONS	(5)429740
- TEXTILLES	(5)450077-456151
- TOURISM JOURNALISTS	(1)349251
- TRADERS	(1)347997-345735
- TRADERS & IND. CHAMBER	(1)353390/3
- TRAVEL & TOURISM	(1)200176-324322
- WRITERS	(1)200034
- WOOD FURNITURE	(1) 582054

BEKAA

- INDUSTRIALISTS	(3)212780
- LAWYERS	(8)820508
BAALBAK	(8)371426-374599
ZAHLE	(8)810231

MOUNT LEBANON

- ALCOHOLIC BEVERAGES	(9)913186-635222
- INDUSTRIALISTS	
ALEY	(5)550715
BYBLOS	(9)452011
KESRWAN	(9)926135
NORTH METN	(4)926072-920414
SOUTH METN	(5)436766
- LAWYERS	
ALEY	(5)554278
BAABDA	(5)920616-924183
DAIR AL KAMAR	(5)510244
JBEIL	(9)541640
JDEIDET EL METN	(1)892548
JOUNIEH	(9)915051-930750
- SOCKS	(9)906135
- TANNERS	(9)911600
- TEACHERS	(9) 932349

NORTH

- DENTISTS	(6)432287-627526
- DOCTORS	(6)611348-611377
- ENGINEERS	(6)430972/3
- INDUSTRIALISTS	(6)410521 - 442773
ZGHORTA	(6)662008/9 - 661786
- LAWYERS	(6)440052

SOUTH

- INDUSTRIALISTS	(7)221111
- LAWYERS	
SAIDA	(7)736176/7-721689
TYR	(7)345852

NATIONAL DAYS IN ARAB COUNTRIES

1	January	Sudan	5	July	Algeria	21	October	Somalia
23	February	Qatar	9	July	Morocco	1	November	Algeria
25	February	Kuwait	14	July	Iraq	14	November	Jordan
3	March	Morocco	23	July	Egypt	18	November	Oman
8	March	Syria	6	August	Emirates	18	November	Morocco
20	March	Tunis	11	August	Jordan	22	November	Lebanon
17	April	Syria	1	September	Lybia	28	November	Moritania
22	May	Yemen	3	September	Qatar	2	December	Emirates
25	May	Jordan	23	September	Saudi Arabia	16	December	Bahrain
11	June	Lybia	6	October	Egypt & Syria			

GOVERNMENT DEPARTMENTS

PRESIDENTIAL PALACE (1)287200 - 288850

PARLIAMENT
- CENTRAL (1)982045/9

COUNCIL OF MINISTERS
- CENTRAL (1)983022/9
- CENTRAL INSPECTION (1)346100/4
- CONSUL CHIITE (1)456701/3
- DAR AL FATWA (1)788173/4/5
- DRUZE (1)353444/5
- FINANCE DEPT. (1)370368
- STATE SECURITY (1)862700-822610

MINISTRIES

AGRICULTURE
- MINISTER (5)455471/5
- G. M. (5)455617/8
- CENTRAL (5)455630/5

CULTURE & SUPERIOR EDUCATION
- MINISTER (1) 480690
- G. M. (1) 492401/4

DEFENCE
- MINISTER (5)287700
- G. M. (5)920400
- CENTRAL (5)428800

DISPLACED
- MINISTER (1)366129-366110
- G. M. (1)366134
- CENTRAL (1)366373

ECONOMY & TRADE
- MINISTER (1)340504/5
- G. M. (1)345178-341771
- CENTRAL (1)354640

EDUCATION
- MINISTER (1)744252-371059
- G. M. (1) 790553/4
- CENTRAL (1) 790552

EMIGRANTS
- CENTRAL (1)840910/9

ENVIRONMENT
- MINISTER (1)387251
- CENTRAL (4)522222

FINANCE
- MINISTER (1)642720/1
- G. M. (1)642769
- CENTRAL (1)980955

FOREIGN AFFAIRS
- MINISTER (1)200469 - 334400
- CENTRAL (1)333100

HOME OFFICE
- PERSONAL STATUS (1) 741890-802022
- PROVINCE
= BEIRUT (1) 986014
= MOUNT LEBANON (5)920540
= NORTH (6)443120/3
- BRIGADE
= AIRPORT (1)629517/8
= BAALBACK (8)374142/8
= JDEIDEH (1)901203 - 900371
= JOUNIEH (9)930274

HOUSING & COOPERATIVE
- MINISTER (1) 200280/1
- G. M. (1)200276
- CENTRAL (1) 333572 - 203818

HYDRAULIC & ELECTRICAL RESOURCE
- MINISTER (1)565040/3
- CENTRAL (1)565013
- ELECTRICITY (1)442720/9
- WATER (1)386760/2

INDUSTRY
- MINISTER (1)427047
- G. M. (1)427985
- CENTRAL (1)427114/5

INFORMATION
- MINISTER (1)351032
- G. M. (1)351038
- CENTRAL (1)341899

INTERIOR
- G. M. (1)376115/7 - 423223
- CENTRAL (1)981270/5 - 745200

JUSTICE
- MINISTER (1)422956/7
- G. M. (1)422938 - 422953/7
- CENTRAL (1)422112 - 422944

LABOR
- MINISTER (5)456486
- G. M. (5)456488
- CENTRAL (5)826003/5

MUNICIPAL & RURAL AFFAIRS
- MINISTER (1)751610
- G. M. (1)750063
- CENTRAL (1) 754200

POST & COMMUNICATION
- MINISTER (1)888100 - 424777

PUBLIC HEALTH
- MINISTER (1)615773/6
- G. M. (1)645080

PUBLIC WORKS & TRANSPORT
- MINISTER (5)456482/3
- CENTRAL (5)457117

SOCIAL AFFAIRS
- MINISTER (1)611242
- G. M. (1)612850
- CENTRAL (1)611260

TOURISM
- MINISTER (1)354764
- G. M. (1)343967
- CENTRAL (1)340940/4

YOUTH & SPORTS
- MINISTER (1)426658
- G. M. (1)424391
- CENTRAL (1)426657

TRANSPORTATION
- CENTRAL (1)465482

UNIVERSITIES & COLLEGES

BEIRUT & MOUNT LEBANON

ALBA	(1) 502370/1
ARAB	(1) 377148/9
AUB	(1) 340460
AUST	(1) 218716
BEIRUT ARAB	(1) 300110
BEIRUT ISLAMIC	(1) 797600
BERKLEY	(1) 341844
C&E (Badaro)	(1) 385566
CIT	(1) 257700
ESA	(1) 373373/4
HAIGAZIAN	(1)353010/2-349230/2
HARIRI CANADIAN	(5) 601386
ISEC	(1) 500393 - 484607
ISLAMIC	(5) 807711/2
KAFAAT	(1) 872225
LAU (BEIRUT)	(1)786456 - 786464
LEBANESE	(1) 612583
LUC	(5) 450540
MAKASSED	(1) 646505
MECAT	(5) 601667
MIDDLE EAST	(1) 685800
NDU. (CHOUF)	(5)511202
SAGESSE	(1) 291091
TLC	(1) 891797
U.S.J. (St. Joseph)	(1) 421000
- ESIB	(1) 680513/4/6
- HOTEL DIEU DE FRANCE	(1) 615300/400

BEKAA

LEBANESE	(8)806151/812553
LEBANESE INTERNATIONAL	(8) 640930/1/2

KESRWAN-JBEIL

AUT	(9) 478143/4
L.A.U.	(9) 547254/944850
N.D.U.	(9)218950/1
USEK	(9) 640343

SOUTH

BALAMAND	(6)930250

International Organizations

Arab League	(1)745264/5/6
FAO	(5)468173
ILO	(1)752400/5
OATA	(1)861297/8/9
ONUST	(1)821450/1
U.B.A	(1)785711/2/6 - 863460
UNESCO	(1)850013/4/5
UNFPA	(1)981301 - 981311
UNHCR	(1)368884/0/1
UNICEF / ESCWA	(1)981301- 981311
UNIFIL	(1)424117 - 424119
Union Europeene	(1)339050 - 339060
UNRWA	(1)840490/5
WFP	(1)981401
WHO	(1)371918- 366760
World Bank	(1)987800/5

HOSPITALS

BEIRUT

Abou Jaoude	(4)716000-718000
American University Hospital (AUH)	(1)350000
Arz (AL)	(1)870042 - 876770
Barbir	(1)652915
Baydoun	(1)350993/633
Beirut General	(1)823663-850213/5
Bekhazi	(1)360890
Belle vue	(1) 682666
Borj (Al)	(1)474718
Child and Mother	(1)788770-788769
Clemenceau	(1) 372888
Dar al Ajaza	(1)856658
Eye and Ear	(4)521130
Ghorayeb	(1)632385/920
Haroun	(1)875053-897300/4
Hayat	(1)546200
Haydar	(1)632091-632360
Hayek	(1)499142/3
Hôpital de l'Armee Libanaise	(1)395400
Hôtel Dieu de France	(1)615300/400
Karam Elie	(1)200400
Khalidy Hospital	(1)340249-350329
Khoury Fouad	(1)346280
Lebanese (jetawi)	(1)577177-577277
Maarbes	(1)389292/5
Mashrek (AL)	(1) 501500
Makassed	(1)646590/4
Middle East Hospital	(1)809551-862888
Mount Lebanon (Gharios)	(5)957000
Najjar	(1)346914-340626
Notre Dame de Loudres	(1)391211
Rassoul al Aazam	(1)452700
Rizk	(1)200800-328800
Rosaire Sisters	(1)447980-581140
Sacre Coeur	(5)456293
Sahel	(1)858333/342
Saint Charles	(5)953444-451100
Saint Georges des Grecs	(1)585700
Saint Jean	(1)872747
Saint Joseph	(1)248750/8
Sainte Therese	(5)466780
Serhal Samir	(4)406838-417910
Trad	(1)369494
Women's	(1)631062
Zahra'	(1)821671-851040/4

BEKAA

Bahmad	(8)890107
Bekaa	(8)543150/1
Dar al Amal	(8)871901
Farhat	(8)660102/1
Ibn Sina	(8)377811-371811
Khatib Mounir	(8)930570
Khoury General	(8)807000/2
Lebanese French Hospital	(8)810121/7
Mais	(8)542300/1
Rayan	(8)373682-372182
Ryak	(8)901300/5-(3)714011
Tamnine	(8)910998
Tatari	(8)371903-370779
Tell Chiha	(8)807782

KESRWAN-JBEIL

Hajj	(9)951755/7
Notre Dame du Liban	(9)937401-639040
Notre Dame Martine	(9)540017
Notre Dame de Secours	(9)944255/693
Saint Georges	(9)234201-954200/4
Saint Louis	(9)934288
Saint Michel	(9)621033/4

MOUNT-LEBANON NORTH

Beit Chabab	(4)982755-983396-981577
Bhannes	(4)983770/5
Institut Libanais des Handicapés	(4)980621-982026

MOUNT-LEBANON SOUTH

Aïn Wazein	(5)509001
Baaklyn	(5)300882
Hamlin	(5)530004
Imane	(5)554264-555692
Jabal	(5)530432
Kafaat	(5) 463670
Kamal Joumblat	(5)432525
National Hospital For Paralysis	(5) 551702
Orfane	(5) 501660
Ouyoun	(5)554449
Soeurs de La Croix	(5)505625-505009
Watani	(5)557880/1/2

NORTH-LEBANON

Akkar	(6)690000
Batroun	(6)742970/2
Borgi Iskandar	(6)950150
Hanane	(6)200526/7
Haykal	(6)430600/1-411111
Housseini	(6)600005/6
Islami	(6)210181/6
Mazloum	(6)410186
Mounla	(6)600111/3
Nini Wahib	(6)433293-432811
Notre Dame de Zghorta	(6)661204-660575/6
Salam	(6)411700/6
Tripoli Gov.	(6)555230

SOUTH-LEBANON

Governmental Hospital	(7)721606
Hammoud	(7)723111-721687
Hamzeh (Maternite)	(7)505440
Jabal Amel	(7)740343
Janoub (al)	(7)720111
Kassab Walid	(7)723900/700
Labib Medical Center	(7)723445-806669
Najm	(7)741595
Nakib (al)	(7)721721-721200
Rahi	(7)222023
Secours Populaire	(7)530970/3

PHARMACIES

BEIRUT

ABC (Dbayeh)	(4) 525325
AlAdlieh (Ashrafieh)	(1) 200417
Alexandre (Adib Ishak)	(1) 333807
Arax (Borj Hamoud)	(1) 249857
Badaro	(1) 324623
Badarol	(1) 387731
Bader (Sodeco)	(1) 219192
Basta Eljdida (Basta Tahta)	(1) 641835
Berty (Achrafieh-Salam)	(1) 327744
Boustany (Sami Elsolh)	(1) 381616
Chifa' (Furn El-Chebbak)	(1) 291204
Eben Rached (Talet Elkhayat)	(1) 312913
Hachach (Hop. St. Georges)	(1) 585005
Hajjar (Jardin de Jesuite)	(1) 584125
Hekmeh (zkak Elblat)	(1) 377275
Jdeideh (Jdeideh)	(1) 890763
Jeetawi (Hop.St. Geogres)	(1) 581671
Kaddoura (Hamra-Meemare)	(1) 740106
Khoury (Zalka)	(1) 891800
Rizk	(1) 615039
Saint Joseph(Dora)	(1) 249468
Saint Michel (Tarik Elnahr)	(1) 562802
Saydeh (Ashrafieh)	(1) 324821
Shaar jadida (Alzarif)	(1) 736955

BEKAA

Hatoum (Chtoura)	(8) 543430
Ibn Reched (Baalbeck)	(8) 374750
Najat	(8) 817860-03/227626
Saydeh (Zahle)	(8) 823474

KESRWAN-JBEIL

2000 (Zouk)	(9) 210722
Aamchit (Aamchit)	(9) 946675
Achkout (Achkout)	(9) 952666
Adonis (Adonis)	(9) 217103
Bassil (sahel Alma)	(3) 855777
Byblos (jbeil)	(9) 540346
Hakim (Aachkout)	(9) 953376
Hreich (zouk Mosbeh)	(9) 219364
Karam (Balouneh)	(3) 383520
Keserwani (kfarhabab)	(9) 852816
La Prevention (Achkaut)	(9) 958693
Naamat Hanna (Klayaat)	(9) 952300
Ommaya (Kornayel)	(3) 609022
Pharmacy 2000 (Zouk)	(9) 216722
Rahbani (Jbeil)	(9) 946100
Saint Georges (Ajaltoun)	(9) 954434
Saint Paul (Daroun)	(9) 263927
Saint Rock (Amchit)	(3) 637336
Saint Rock (Reyfoun)	(9) 957577
Shayle (Shayle)	(9) 234170
Tabarja (Tabarja)	(9) 850380

MOUNT-LEBANON

Abi Nader (Baabda)	(5) 923623
Abou Fadel (Broumana)	(3) 629010
Abou Khaled (Bhamdoun)	(3) 310199
Aoukar (Aoukar)	(4) 544570
Asmar (Beit Mery)	(4) 977951
Boustany (Deir Elkamar)	(5) 505196
Chaker (Antelias)	(1) 412355
Chartouni (Hadath)	(5) 464850
Haddad (Beit Elshaar)	(3) 359197
Iben Sina (choueifat)	(3) 269614
Joumhour (Joumhour)	(5) 921060
Kharrat (Kornat Chehwan)	(4) 927100
Kferchima (Kferchima)	(5) 297900
Lina (Beit el-Chaar)	(4) 922623
Mkarzel (Nacache)	(4) 413814
New Pharmacy (Furn El Chebbak)	(1) 291151
Rabieh (Rabieh)	(4) 411150
Saha (Hazmieh)	(5) 450640
Sainte Therese (hadath)	(3) 819022
Youssef El Helou (Baabda)	(5) 468472

NORTH-LEBANON

Akkar (Akkar)	(6) 690701
Bassam (Tripoli)	(6) 431811
Charif (Halba)	(6) 690468
Santa Marina (Amyoun)	(6) 651355
Saint Georges (Bcharre)	(3) 316353
Sir Kobra (Sir-al Donnieh)	(6) 665441
Zgharta- Zawiya	(6) 660198

SOUTH-LEBANON

Baasiri (Aabra)	(7) 725623
Cheikh (Hasbaya)	(3) 936755
Farhat (Sour)	(7) 347300
Naim (Sour)	(7) 345993
Salloum (Nabatieh)	(7) 760183

CINEMAS & THEATRES

BEIRUT

Abraj	(1) 292192 - 426641
Aresco Palace	(1)745906/7
Central	(1)260382
Concorde	(1)738439-352347
Dunes	(1)792123
Empire (ABC)	(1)209208
Empire (Sofil)	(1)204080- 328806
Freeway	(1)485590/1
Galaxy	(1) 544051
le Don	(1)792123
Monte Carlo	(1)300530
Monot	(1)202422
Montreal	(1)353009
Sagesse "La"	(1)561990
Saint Elie	(4)406706-418835
Sodeco Square	(1)616707

BEKAA

Empire	(8)821242
Star Gate (Zahle)	(8)813901

KESROUAN-JBEIL

Ambassades "Les"	(9)217490
Athene	(9)912321
Cite (La)	(9)937300
Elysee	(9)945884
Espace 1,2,3,4,5,	(9)212516
George V	(9)220526
Kaslik	(9)912503
Olympia	(9)644202
Planete (Zouk)	(9)221363
Pont "Le"	(9)216830
Telepherique	(9)936075 - 914324

NORTH-LEBANON

Empire (Las Salinas)	(6)540970
Planète (Tripoli)	(6)442471

SOUTH-LEBANON

Achpilia	(7)720963
Empire (Jezine)	(3)780384
Schehrazade	(7)720699

MEDICAL LABORATORIES

- Aouad	(04)963015
- C. Medecine Nucléaire	(01)380045 - 202349
- Cidem	(01) 293101/2
- Ghorra	(01)398636 - 398637
- Hindi joseph	01)361222 - 367666
- Laboratoire D'analyse	(09) 931479
- Laboratoire du Liban	(01)291292/3
- Makarem Emile	(05)554831
- Metn (el) Radiologie	(01)891765
- Nationaux	(01)302223 - 313513
- Orient	(01) 810940
- Pharmaline	(01)888306-7-8-9
- Torraf	(06)430999
- Unesco	(01)306081
- United Médical	(01)363140-1
- Wakim Antoine Fares	(04)413463

COURIERS

All Transport Agency	01-392910
Aramex	01-484166
Beyrouth Courses	01-502433
DHL	01- 629700, 390900
FedEx	01-345385
H.O.P.	01-281160
Jet Services	01-381495
Khadamat	(1) 282222
Liban Post	01-629629
Post Master	01-370687
Rapidco	03-627773, 01-480186
Road Runner	01-202277
Servio	03-248885
Tri Orient	04-406526
TNT Express Worlwide	01-342176, 349379
UPS	01-218575

Car Rental & Taxi

Car Rental

Adonis	(9)216729
Budget	(1)740740/1
Capital	(5)455461
City Car	(1)803308/931
First	(1)488884/6
Hala	(1)601331-393904- 793333
Hertz	(1)423244- (3)300302
J.J.N.	(3)338320
Lenacar	(1)480480-496562
Option	(1)301226- 312971
Speedy	(1)741561/5
Sunny	(1)740011 - 342222
Thrifty	(3)380200- (1)510400/500

Taxis

Aman (al)	(6)627868
Auto Tour	(1)888222
Daaboul	(1)346690
Dora	(1)268040
Extra	(9)216903
Gardenia	(5)451817- 451603
Lebanon	(1)340717/8/9
Shahrazade	(7)721666
Tourist	(1)383360-383361

NIGHT CLUBS & PUBS

BEIRUT

Acid (3) 714678
After Eight (1) 792608 - (3) 896968
Amnesia (3) 244551
Aroma (1) 864956 - 861430 - (3) 689508
B 018 (1) 580018 - (3) 800018
Bar 360 (1) 971111
Bar Louie (3) 791998
Barbu (1) 567606
Basement (The) (70) 959698
Beiruf (1) 560666 - (70) 706030
Biscuit (3) 772722
Black List (1) 556980/1 - (3) 850876
Blue Note (1) 743857
Broker's (1) 442600 - (3) 209595
Bubbles (1) 361347 - (70) 100606
Buddha Bar (1) 975577 - (3) 152121
Bulldog (The) (3) 029579
Canvas (1) 203215 - (3) 818141
Casa (La) (1) 575754 - (3) 131777
Casba (La) (1) 734734
Cassino (1) 656777 - (3) 944955
Castle (The) (3) 222656
Central (1) 575858 - (3) 915925
Chah (1) 330033
Chaplin (1) 999971 - (70) 999971
Chocolate Club (70) 252725
Cloud 9 (1) 566376
Club Social (1) 562121 - (3) 827344
Cocktail (3) 903941
Concerto (1) 333833 - (70) 598777
Dice (70) 987887 - (70) 991234
Dragonfly (1) 561112
Element (3) 080099
Fame (1) 574343 - (3) 966965
Fever (3) 659286
Flight 32 (70) 323232
Flirtini (3) 721141
Gardel (El) (1) 449033
Gauche Caviar (1) 566375
Gem (1) 577977 - (70) 220223
Godot (1) 575770
Grey (Le) (1) 218900
Griffin Bar (1) 446134
Hank's (1) 442444 - (70) 221222
Harbor 201 (1) 573888 - (70) 513888
Hickey's (1) 447275 - (3) 202722
Hoodoo (1) 444600 - (70) 768137
I-Bar (70) 127070
Inn-Tuition (1) 444493 - (3) 755570
Iris (1) 997099 - (3) 090936
Joe Pena's (1) 449906
Kashmeer (1) 575788 - (70) 306010
Lavish Lounge (1) 566611 - (3) 750070
Library (The) (1) 448944 - (70) 944440
Lobby Lounge (The) (1) 810555
Loge (3) 004100
Long's Bar (3) 970622
Maison Blanche (1) 666643 - (71) 425000
Mandaloun (1) 611311/411
Mawal (1) 494460 - (70) 494945
Melting Pot (1) 566636
Metis (1) 333880/1 - (3) 030906
Milk Club (3) 716391
Momo's (1) 999767
Music Hall (1) 361236 - (3) 807555
Mute (3) 222806
Mystique (1) 565196 - (70) 208248
MYU (3) 334476
Nahawand (1) 332632
Nektar (1) 443295 - (3) 630269
Ogee (70) 111925 - (03) 615656
Pacifico (El) (1) 204446 - 332599
Pastis (1) 575754 - (70) 199033
Pepper Club (1) 972100 - (3) 555695
Pier 7 (70) 697777
Pool Bar (1) 500666
Porto (70) 851424
Red Carpet (1) 216682 - (3) 579457
Regusto (The) (1) 752571
Richello (1) 336332 - (3) 150003
Rococo (70) 881771
Sanderson Lounge (1) 371122
Scenario (1) 338028 - 336926 - (3) 379791
Sepia (1) 577666
Serata (70) 140640
Sinners (70) 145454
Skybar (3) 939191
Snach (70) 111651
Spoon (1) 566490
Standard Pub (70) 624307 - (70) 936043
Taboo (1) 998100 - (70) 100098
Tapas (70) 104324
Temple (Le) (1) 481736 - (3) 457154
Tempo (1) 327888 - (3) 244551
Tequila (1) 447233 - (3) 814383
Terrasse Bar (The) (1) 203800
Time Out (1) 323084
Toxido (1) 323203 - (3) 939929
Treesome (1) 569494 - (3) 753297
Tycoon (1) 610222/333 - (3) 574574
V.I.P Lounge (1) 792111 - (3) 920063
Venue (The) (1) 444800 - (3) 198444
White (3) 060090
Zinc (1) 612612 - (3) 873333

MOUNT-LEBANON NORTH

Apnea (4) 862888
Caves Dancing Club (Les) (4) 868555
Cheers (4) 960555 - 961500 - (3) 819243
Excello (4) 872016 - 871500
Hare & Hounds (4) 531449 - (3) 371625
Ikebana (4) 555555
Nahawand (4) 540222
Pinocchio Pub (4) 961500 - 960665
Prive (4) 415544 - (71) 633635
Scottish Bar (The) (4) 972980 - 870400 - (3) 752000
Shamrock (4) 871601 - (3) 790823
Table 7 (4) 444502
Titanic Piano Bar (4) 555555
Zess (4) 540008

KESROUAN-JBEIL

Cabaret (Le) (9) 300130 - (3) 444327
Chez Michel (9) 710726 - (3) 694462
Copa Vida (La) (9) 919797
Habana (9) 638166 - (3) 664285
Hemingway (9) 854854
Igloo (Faraya) (9) 341400 - (3) 549555
Lancelot Piano Bar (9) 850006
Layali Farouk (9) 644484
Level (9) 644755
Loca Club (9) 237310 - (3) 028018
Lyonese Laser Lounge (9) 855222 - (3) 676771
Marakesh (9) 646004 - (3) 626661
Marbah Al Layali (9) 832416 - (3) 533422
Massaya (3) 642870
Medusa (9) 642322 - (3) 270667 - (3) 419080
Montagnou (Le) (9) 341441 - (3) 776577
Oscar (L') (9) 856999
Rikkies (9) 301010
Senses (9) 213212 - (3) 170970
Sesto Senso - Wine Bar (9) 636653
Shanghai (9) 646666
Taboo (9) 900296
Tziganes (Les) (9) 931266 - 915780
Vida Locca (9) 220900 - (3) 486664
Volume (9) 646767
Zingarella (9) 212727

NORTH-LEBANON

A la Grande (3) 566306
Ata's Bar (6) 540970 - (3) 254622
Bank (6) 741111 - (3) 141516
Bayamo (3) 888273
Booz (6) 740982 - (3) 874893
Casa (La) (70) 555829
Castelo (3) 910710
Centro 360 (6) 744161 - (3) 222152
Doppio (6) 642222 - (3) 142142
Fever (70) 131318
Jar Bar (3) 896715
Lodge (The) (6) 678888
Magnum (6) 560108 - (3) 239333
Mint Lounge (70) 170700
Montagnard (Le) (6) 671270 - (3) 292494
Papaz (6) 740740 - (3) 199177
Squid (3) 636802
Storm (6) 678099 - (3) 582999
Studio (Le) (3) 300759
Taiga (3) 499408
Taiga sky (6) 740366
V.I.P (6) 642366 - (3) 575556
Void (3) 848202

BEKAA

Cheers (8) 540011
Grand Level (Zahleh) (8) 813920
Lobby Lounge (8) 813920
Oba Oba (8) 813920
Perroquet (8) 821214
Platinum Club (Zahleh) (3) 930668
Sixties Pub (3) 859470
XTC (8) 812661 - (3) 727400

SOUTH-LEBANON

Coin Rouge (Jezzine) (3) 120856
Heaven Night Club (7) 810840 - (3) 942079
Infinity Blue (Jezzine) (7) 780937 - (70) 587090

H O T E L S

BEIRUT

Albergo (1) 339797 - 339999
Alexandre (1) 201132 - 325736
Astra (1) 346600/1
Bay View Golden Tulip (1) 373090/1/2/3
Beau Rivage (1) 785741/3 - 809000
Beirut Golden Plaza (1) 450859
Bella Riva (1) 754343
Best Western Duroy (1) 798800/1/2/3
Beverly Residence Hotel (1) 365170
Bliss Suite Hotel (1) 367531
Bristol (1) 351400/9 - 346390
Camelia (1) 490463
Casa D'or (1) 347850 - 746400
Cavalier (1) 353001/2/3/4
Cedarland (1) 340233/4
Charles Hotel (1) 362268/9
Cigale (La) (1) 893441
City Suite Hotel (1) 862111
Commodore (Le) (1) 734734
Concorde (1) 740678 - 740639
Coral Beach (1) 859000/1
Coral Suites Hotel (1) 343411
Cosmopolitan Hotel (The) (1) 513514
Crowne Plaza (1) 754755 - 734104
Duroy (1) 798800
Elysee Residence (1) 341460/1
Embassy (1) 340814/5
Etoiles Suites Hotel (1) 976197
Four Points Sheraton (1) 803804/ 803902
Four Seasons (1) 761000
Gefinor Rotana (1) 371888/999
Golden Tulip Serenada (1) 755550
Grand Hotel Versailles (1) 739860/4
Gray (Le) (1) 972912 - 971111
Holiday Home (1) 741561/2/4/5
Holiday Inn Dunes (1) 792111
Hotel de Ville (1) 01 637777
Howard Johnson (1) 739860/4
Imperial Suites (1) 862781 - 869494
King Suite Hotel (1) 804222
Lahoya Suites (1) 371786 - 372671
Lancaster (1) 790810/1/2/3
Legend (1) 801062 - 860660
Mace (1) 344626/7
Marble Tower (1) 354586 - 346260/1
Markazia Monroe Suites (1) 991200
MayFlower (1) 340680/3
Mediterranee (1) 741825 - 741691/3
Mercure Berkeley (1) 340600 - 750111
Metropolitan Palace (1) 496666
Mhanna Hotel (1) 365216
Midtown Hotel (1) 347555
Monroe (1) 371122
Moonlight (1) 352308
Morgan (1) 480135
Movenpick (1) 869666
Mushrek (1) 345772/3
Napoleon Best Western (1) 340013 - 340420
Napoli Hotel (1) 747333 - 751057
Orient Palace (1) 809090/1
Palm Beach (1) 372000
Palm Springs (1) 791818
Paradise Residence (1) 350017/8
Park Residence (1) 806957 - 808249
Park Tower Suites (1) 333314
Patio (Le) (1) 999209
Pavillon (1) 350160 - 352300/2
Phoenicia (1) 369100
Phoenix Hotel (1) 368668
Plaza Hotel (1) 755777
Plaza Suites (1) 867710
Port View Hotel (1) 567500
Private (1) 567890
Promenade (1) 874774
Radisson SAS Martinez (1) 368111 - 367239
Ramada Hotel (1) 990299
Raouche Palace Suites (1) 808249/259
Regis (1) 361845
Riviera (1) 373210/9
Royal Garden (1) 350010/4
Royal Plaza (1) 791000 - 798777
Royal Regency (1) 753550
Safir Heliopolitan (1) 810555
Saint Lorenzo (1) 348605
Savoy Comfort (1) 791431/4/5
Savoy Suites (1) 785966/7/8
Searock Hotel (1) 788488
Sheikh (El) Suites (1) 756756
Sofitel - Le Gabriel (1) 203700/800
Spring Hills (1) 681242/3
Takaya Suites (1) 799799
Vendome (1) 369280
Verdun Plaza (1) 786735
Verdun Suites (1) 787420
Via Verde (1) 870368
White House (1) 746271/2
White Tower (1) 878140/5
Wiener House (1) 350050/1/2

BEKAA

Akl Hotel (Zahle) (8) 820701
Anjar Waterfalls Hotel (8) 620753 - (3) 620753
Arabi Hotel (Zahle) (8) 800144 - 821214
Chtaura Park Hotel (8) 540011
Jammal (8) 370649 - (3) 716072
Kadri Grand Hotel (Zahle) (8) 813920/1/2/3/4
Kassouf Hotel (8) 540118
Khater Hotel (Zahle) (8) 540659 - (3) 770929
Khraizat (8) 645190/1/2
Masharef Saghbine (West Bekaa) (8) 671200
Massabki (8) 544644 - (3) 784499
Monte Alberto (Zahle) (8) 810912/3/4
Palmyra (Baalbeck) (8) 370230 - 370011
Tannouri (8) 814378
Traboulsi Hotel (Zahle) (8) 812661 - (3) 727400
West Bekaa Country Club (8) 645601/2

KESROUAN-JBEIL

Acropolis (Kaslik) (9) 639739
Adma Palace (9) 851882
Ahiram (Jbeil) (9) 540440
Akiki Oakland (9) 950114 - 950056
Al Moukhtar (Jbeil) (9) 760065
Annaya Palace (3) 709088
Aquarium (Jounieh) (9) 936858/9
Arcada Marina (Jounieh) (9) 832250
Auberge de Faqra (Kfardebiane) (9) 300600
Auberge Suisse (9) 341028
Bel Mar Hotel (9) 917708
Blue Beach (9) 910621
Byblos Palace Resort (9) 796569 - (3) 537630
Byblos sur Mer (Jbeil) (9) 548000
Bzoummar Palace (9) 216800/5
Camelot (Maameltein) (9) 855222
Century Park Hotel (Kaslik) (9) 219000
Chateau d'eau (3) 605790
Chateau des Reves (Kaslik) (9) 914141
City Palace Hotel (9) 854080 - (70) 434999
Emilton (9) 853344 - 855601
Faraya Village Club (9) 320666 - (71) 320666
Four Seasons (Halat) (9) 478673/4
Francis Hotel (9) 780789
Grand Hotel Gabriel (9) 215222/333
Green Beach (9) 934666/7
Holiday Suites (9) 933907 - 934120
Horizon (Jounieh) (9) 635231/2
Hotel des Pins (9) 950016
King George Hotel (Jbeil) (9) 547048
La Medina Hotel (9) 935652/3 - 918484
Luxor (Maameltein) (9) 852001/2
Madison (9) 832066 - 931722
Marbella (Sahel Alma) (9) 635861/2
Massaad Hotel (Feytroun) (9) 950286
Mawal (Annaya) (9) 760077/8
Mayadine Hotel (Annaya) (9) 760333
Merab (Kfardebiane) (9) 341340/1
Mercure Beverly Hills (9) 639999
Miami (Jounieh) (9) 933830/3
Mirage (Maameltein) (9) 851636/7
Monoberge Hotel (9) 550999
Monotel (9) 641418/9
Monte Bello (Ajaltoun) (9) 235735
Montemar (Maameltein) (9) 851624
Mzaar Intercontinental (9) 340100
Nasri (Faytroun) (9) 950204
New Faraya Hotel (9) 321031
Nirvana (Laqlouq) (9) 621436
Old Bridge (Faraya) (9) 952549
Passe Temps Hotel (9) 323100/1
Pics Blancs (Les) (9) 341116 - (3) 511610
Porta Luna Hotel (9) 901777
Portemilio Suites (9) 933300/1
Portemilio Suites (Kaslik) (9) 933300
Quartier (Tabarja) (9) 852122/6
Queen's Land (Jounieh) (9) 796510
Rabieh Marine (Safra) (9) 852808
Regency Palace (Adma) (9) 854854 - 854000
Residence (Maameltein) (9) 851705/7
Saint Antoine (Maameltein) (9) 831512
Saint Daniel (9) 220402/3
Saint Giorgio (Faraya) (9) 321321
Saint Jean (Maameltein) (9) 635280/2
Saint Joseph (9) 931189
Saint Rock (Reyfoun) (9) 950076
Salameh (Kfarzebian) (9) 710112
Sands Hotel (Jbeil) (9) 546085
Shangrilla (Laqlouq) (9) 621436
Side Rock (Jounieh) (9) 639804
Tamer Land (Faraya) (9) 321268
Terre Brune (Kfarzebian) (9) 300615
Twins (Tabarja) (9) 854450/1
Vermer Hotel (9) 850854/7
Victory Byblos Hotel &Spa (9) 796797 - (71) 170067
Voodoo Hotel (9) 642852
West House (Jounieh) (9) 936580
Zoukotel (Zouk) (9) 215900/5

MOUNT-LEBANON NORTH

Amrieh (Al) (Bickfaya) (4) 980482
Beit Mery Hotel (4) 873111
Bellevue Palace (Broumana) (4) 865000
Bhersaf (Bickfaya) (4) 980013 - 981213
Boutique Hotel (4) 725750 - (3) 347074
Broumana Palace (4) 960575
Bustan (Al) (Beit Mery) (4) 870400/2
Colibri (Baabdat) (4) 820402
Cottage Saint Jean (Ain Aar) (4) 925001 - 911230
Crillon (Le) (Broumana) (4) 960221
Florida Hotel (Broumana) (4) 960034
Forest Hotel (Mar Chaaya) (4) 960477
Four Seasons (9) 478674 - (3) 301291
Garden Hotel (Broumana) (4) 960579
Garden Tower (4) 417741
Grand Hills (Broumana) (4) 862888
Grand Hotel Bois de Boulogne (4) 295100/1
Grand Hotel Naas (4) 982631
High Hill (Bickfaya) (4) 984200
Holiday Tower (4) 542990
Kanaan (Broumana) (4) 960084
Kanjotel (4) 718641/2/3
Lux (Bickfaya) (4) 980185
Mansour (Al) (Beit Mery) (4) 871217
Matador Hotel (Mansourieh) (4) 400464
Merit Hotel (4) 718202
Merryland (4) 980390
Monteverde (Beit Mery) (4) 401806
Naas Hotel (4) 984734
One to One Hotel (Dhour El Choueir) (4) 391270
Printania Palace (4) 862000
Rabieh Guest House (4) 525713/7
Residence de France (4) 540796/9
Residence Del Sol (4) 872202/3
Royal (Le) (4) 548000 - 555555
Royal Park (Ain Saadeh) (4) 873100/200
Russli (Broumana) (4) 960016/5
Saint Michel (Bickfaya) (4) 980223

MOUNT-LEBANON SOUTH

Al Moghtaribine (Aley) (5) 554936
Aley Al Kabir (5) 554760/1
Barouk Palace (3) 630055/6
Brasilia (5) 957957
Carlton (Bhamdoun) (5) 260557/8
Chateau Bernina (Sawfar) (5) 290251/3
Comfort (5) 452638
Dauphine (Hazmieh) (5) 954958
Falougha Modern (5) 531661
Ghaba El Khadra (5) 370477
Grand Hotel Gebeili (5) 554760/1 - (3) 313331
Halimeh Hotel (Aley) (5) 555623
Highland (Aley) (5) 556110
Howard Johnson Comfort (5) 452613
Istirahat (Al) (5) 556075
La Bastide de Deir El Kamar (5) 505320
Lebanon Beach Hotel (Choueifat) (5) 800009
Mir Amin Palace (5) 501315 - (3) 900924/5
Pineland (5) 380000 - 380438
Rotana Hazmieh Hotel (5) 458000
Safir (Bhamdoun) (5) 262200
Shalabi Hotel (Aley) (5) 550111
Sheikh (El) (Bhamdoun) (5) 262900
Sheraton (Bhamdoun) (5) 260300
Sobh Hotel (Aley) (5) 554359
Utopia (5) 603111/222
Valley View (5) 531444

NORTH-LEBANON

Alpine (6) 678099 - 671057 - (3) 213102
Arz (Al) (3) 690020
Auberge des Cedres (6) 678888
Auberge Les Oliviers (6) 411170/90 - (3) 228432
Barakat Hotel (El Koura) (6) 977134
Batroun Village (6) 744333
Beaulieu sur Mer (6) 540649
Belmont (Ehden) (6) 560091
Cabane (La) (Bcharre) (6) 678067
Cedrus (Le) (6) 678777
Cedrus Suites Hotel (Bcharre) (6) 678777 - (3) 984652
Chbat (Bcharre) (6) 671270
Chez Jamil (6) 678076
Cortina (Arz) (6) 678195
Ehden Country Club (6) 560651/2
Fatfat Hotel (El Minieh) (6) 490209
Florida Beach Hotel (Chekka) (6) 543999
Grand Hotel Abshi (Ehden) (6) 560001
Grand Hotel Douma (Batroun) (6) 520202/6
Green Hotel (Bcharre) (6) 590180
Hardini Inn (6) 770500/1 - (3) 513549
Hotel Ehden (6) 560100 - (3) 560100
Karam Hotel (Hasroun) (6) 590117
L'aiglon (Bcharre) (6) 671529
Las Salinas Hotel (Anfeh) (6) 540970/1/2/3
Mairie (Ehden) (6) 560108
Marina Del Sol (6) 541302/3
Master's Hotel (Ehden) (6) 561052
Miramar (Tripoli) (6) 400703/4/5
Mon Refuge (Bcharre) (3) 734312 - (3) 647564
Mounia (La) (Tripoli) (6) 401801
Naoura (6) 401652
Palace Bcharre (6) 671460
Palace Hasroun (6) 590115
Palice (la) (Hasroun) (6) 590115
Quality Inn (Tripoli) (6) 211255/6
Rancho Grande (6) 678071 - (3) 321990
Saint Bernard (Cedres) (6) 678100/2 - (3) 289600/1
Saint Peter Center (6) 671490 - (3) 321490
Saint Philippe (6) 590050
San Stephano (Batroun) (6) 643201 - 642366
Sir Al Kabir (Sir El Donnieh) (6) 490097
Sir Palace (Sir El Donnieh) (6) 490065 - 490202
Sunset Marina Hotel (6) 401763 - (3) 648820
Tal Hotel (Tripoli) (6) 628407
Theodos Hotel (6) 730030 - (70) 107407
Tony Arida Center (Bcharre) (6) 671520
Tournant (Le) (Zgharta) (6) 995400/1/2
Val D'Hiver (3) 255555
Via Mina Hotel (Tripoli) (6) 222227 - (3) 854320
Zakhia (6) 560240 - 560501

SOUTH-LEBANON

Abou Dib (Tyr) (7) 360250/1
Auberge Wehbe (Jezzine) (7) 780217
Dana Residence (Marjaayoun) (7) 831000
Fouadville (7) 750016 - 721989
Mouannes Hotel (Saida) (7) 441146 - (3) 666657
Platinum Hotel (Jezzine) (7) 344666 - (3) 246855
Rest House (Tyr) (7) 740677/8
Yacoub (Saida) (7) 737733

BEACH - HEALTH & COUNTRY CLUBS

BEIRUT & METN

Academy of Martial Arts (1) 241024
Ajram Beach for Ladies (1) 374753
Atlas Beach (1) 985529 - (3) 222309
Avalon (1) 786880
Berty Institut (1) 333330 - (3) 326333
Body Life (The) (1) 510061 - 480245
Body Line Image (1) 809291
Bodylines (Gefinor Rotana Hotel) (1) 371888/999
Cap Sur Ville (1) 690690
Club (The) (1) 747197
Contours (1) 361520
Corner Sport (1) 811886
Creneaux (1) 615599
Dalhamieh Club (1) 201801
Dimension (Metropolitan Hotel) (1) 496666
Doha Hills (1) 788680 - (3) 880800
Eden (1) 900762/5
Escape (1) 740944/55
Essential Spa (Movenpick) (1) 869666 - 802715
Exhale (1) 364638
Feel Good (Marriott) (1) 840540
Fitness Sport Club (1) 811886
Freres (1) 399416
G Spa (1) 210220
Genesis (1) 864646 - 866161
Gharzouzi Dance Academy (1) 337089
Golf Club (1) 826335
Gym 20 (Crowne Plaza) (1) 755754
Hawai Beach (1) 470550 - 470903
Inn Shape (Radisson Martinez) (1) 368111
Khanito Dance Center (3) 224150
La Plage (1) 366222
Lifestyles (1) 366555
Long Beach (1) 742503/499
Metropolitan Health Club (1) 218359
Mont La Salle (1) 888195 - 873108
Nautilus (1) 999901/2
Olympia Gym (1) 900881
One To One (1) 566155
Panacea (1) 841111
Power & Muscle Gym (1) 787436
Private Club (1) 513514
Rainbow Fitness Club (1) 878725
Renaissance Club (1) 742581
Riviera Hotel (1) 373210/9
Sagesse (1) 898924
Saint Georges Yacht Motor Club (1) 361303
Sheraton Coral Beach (1) 859000
SPA Intercontinental (The) (1) 357030
Sporting Club (1) 742481
Spring Hills (1) 681242
Summerland (1) 858000
Tamareen (3) 300744
The Club (1) 747197 - (3) 654303
World Class (1) 840540

MOUNT-LEBANON NORTH

AGBU Demirdjian (4) 522842
Broumana Country Club (4) 961681
Club des Etoiles (4) 980662
Collina (La) (4) 411527
Country Lodge (4) 710502
Crillon (4) 960221 - 960163
Deir El Kalaa (4) 972988
Delb Country Club (4) 985480
Eshmun (4) 414919 - 415393
Fitness Connection (4) 530840
Golden Beach (4) 410207 - 407371
Golden Body (4) 414919
Green Beach (4) 407371
Green Field (4) 543129
La Marina (4) 418826
Leisure Club (4) 927092
Marj Health Club (Al) (4) 417474
Mtayleb Country Club (4) 419630
Putt Putt (4) 531166/7
Rabieh Center Health Club (4) 525801
Rio Lento (4) 915656
Science Village (The) (4) 543129 - (70) 420422
Shape & Line (4) 411089
Tank Fitness Club (4) 722291
Tonic Gym (Grand Hills) (4) 862888
Watergate (4) 542706/7
Waves (4) 533555
Zaarour Ski Resort (4) 310010

MOUNT-LEBANON SOUTH

Abou Zaraa Health Club (5) 952204
Al Yarz (5) 924900
Athletics (Yarzeh Country Club) (3) 626135
Beach Club (5) 802208
Centre de Vacances Baakline (5) 304041
Costa Brava (Khalde) (5) 805588 - 805770
Habtoorland (5) 768888
Jisr Beach Club (Al) (5) 601245/6
Magnum Club (The) (5) 464767
Meshref Country Club (5) 600001
Pineland Resort (5) 530970 - 530998
Racquet Club (5) 455451
Shouf Cedar Reserve (3) 829102
Summer Beach (Damour) (5) 600101
Summer Sea (Khalde) (5) 801192
Villa Mar Beach (5) 801092/3/4
Yarzeh Country Club (5) 920730 - 923612

BEKAA

Tilal (Al) (8) 801422
West Bekaa Country Club (8) 645601 - (3) 197667

KESROUAN-JBEIL

Abou Philippe Plage (9) 796226
Al Ain Beach (9) 448802 - 446558
Amwaj (9) 918700/3
Animal City (3) 181717
Aquamarina 1 (9) 855998
Aquamarina 2 (9) 850810
ATCL (9) 932020/1
Banana Beach (9) 221999
Banana Zoo (9) 221888 - (3) 264888
Bel Azur (9) 930621 - 937753
rizon (9) 851310
Belle Mer (9) 440088
Blue Beach (9) 910621 - (3) 285510
Bonita Bay (9) 543555
Bouddha Super Health Club (9) 222000
Byblos Marine (9) 945234
Byblos Sur Mer (9) 548000
C Lemon (9) 444848
Camping Amchit - Les Colombes (9) 622401/2
Cancun City (9) 854190 - (3) 414147
Central (Gym) (9) 910100 - 914266
Cyan (9) 223323
Dino City (9) 232316
Dona Maria (9) 855871 - 855872
Edde Sands (9) 546666
Emilton (9) 853344 - 855601
Faqra Club (9) 300600
Faraya Mzaar (9) 341034/5
Gondola Marine (9) 477050
Green Beach (9) 915981 - 934666
Grotte de Jeita (9) 220840/1
Halate Marine (9) 477601
Halate sur Mer (9) 914000
Health Master (9) 216162 - (3) 292983
Holiday Beach (9) 222070/5
Jeita Country Club (9) 214111
Lagon Beach (9) 916342
Laqlouq Ski Resort (9) 621436
Malibu Bay (9) 644888
Medina Beach (La) (9) 930875
Middle Beach (9) 910650/1
Mina Playa (9) 855668
Montebello (9) 942152
Ocean Blue (9) 796046
Palapas (9) 856655
Palma (La) (9) 915478 - (3) 822674
Parc Des Pins (9) 740245 - (3) 277222
Perla Playa (9) 931072
Portemilio (9) 933300
Rabieh Marine (9) 854777
Reserve de Afqa (9) 405009
Residences de la Mer (9) 222156 - 222018
Rimal (9) 222103/6/7
Safra Marine (9) 440012/3
Saint Antoine (9) 911880
Saint Paul (9) 852223 - (3) 663609
Saint Raphael (3) 360919
Samar (9) 913486 - 913601
Samaya (9) 212332/53
Santa Preri (9) 796111/222 - (3) 886046
Santa Teresa Playa (9) 444333
Simar (9) 852747
Solemar (9) 211336
Sun City Resort (9) 237003
Tabarja Beach (9) 850661/2
Terrascapa Club (9) 222130
Water World (9) 223323

NORTH-LEBANON

Batroun Village (6) 744333
Beaulieu Sur Mer (6) 540649 - (3) 760341
Benny Beach (6) 540834
Blue Beach (6) 542388
Cedars Ski Resort (6) 671073
Club Thermique de Parapente (Cedars) (3) 274545 - (3) 708848
Ehden Country Club (6) 560642
Florida Beach (6) 543999
Las Perlas (3) 505909
Las Salinas (6) 540970
Marina Del Sol (6) 541301 - (3) 331466
Miramar (6) 400705
Naji Beach (6) 410116/9 - 625868
Naoura Resort (6) 401652
Nirvana (Le) (6) 662536
North Heaven (6) 400770/1 - (3) 326430
Palma (6) 432216
Playa Dorada (6) 742725
Rocca Marina (6) 540070
Saint Antoine Beach (6) 540440 - (3) 751951
Saint Francois (6) 545524
Saint Raymond (6) 642277
Sainte Helene (70) 942090
Samurai (6) 444112 - (3) 648805
San Stephano (6) 642366
Sandy Beach (6) 545102
Sawary (6) 642100/3
Sun Shine (6) 545382
White Beach (6) 742404 - (3) 732404

SOUTH-LEBANON

Cottage Club (7) 761035
Fouad Ville Beach (7) 750016 - 721989
Green Land (7) 400060/1 - (3) 609441
Guava (La) (1) 990101
Janna Sur Mer (3) 696742
Jiyeh Marina Resort (7) 996196 - (3) 044042
Jonas (7) 995000
Lazy B (70) 950010
Mashou (3) 652484
Moorea Beach (7) 995003 - (3) 277787
O Cap (7) 990780/8 - (3) 296295
Oceana (3) 998080
Orass Motel & Beach (7) 721690
Orchid (7) 995695 - (3) 040420
Pangea (7) 995580 - (3) 199777
Prophereon Beach Club (7) 995500
Rainbow Fitness Club (1) 878725 - (3) 500977
Rest House (Tyr) (7) 740677
Saint John (3) 379504
Sand's Rock Beach (7) 995147 - (3) 226652
Sindibad Beach (7) 723474 - (3) 288239
Voile Bleue (La) (7) 990591/4 - 990099

AIRLINES

Aeroflot - Russian Airlines (1) 739596/7
Air Algeria (1) 753278
Air Arabia (1) 242787
Air Canada (1) 811690/1
Air France (1) 977977
Air India (1) 736763
Air Outre Mer (1) 398550
Air Ukraine (5) 457538
Alitalia (1) 740281 - 750784
Armenian (4) 418860
Austrian Airlines (1) 376276
Beirut Wings (1) 629960
BMI (1) 739811/2/3
British Airways (1) 747777 - 739812/3
Croatia Airways (4) 402897/8
Cyprus Airways (1) 371136
Czech Airlines (1) 368950
Egypt Air (1) 980165
Emirates (1) 734500 - 734535
Ethiopian Airlines (1) 752846/7
Etihad Airways (1) 975000
Fly Dubai (1) 734540
Fly Smart (1) 369869
Flynas (1) 349444
Gulf Air (1) 323332 - 323307
Iraqi Airways (1) 452077
Jazeera Airways (1) 628880
Kayala Air (1) 242923
KLM (1) 353062
Kuwait Airways (1) 985180/2
Latvian Airlines (1) 884594
Lufthansa (1) 347005 - 349001
Malaysia Airlines (1) 741343/4/5/6
Malev - Hungarian Airlines (1) 363159 - 368400/1
Middle East Airlines - Airport: (1) 629125 - 629250 - Reservation: (1) 629133 - 629999
Olympic Airways (1) 611648 - 423000
Oman Air (1) 629866
Qatar Airways (1) 810412/21 - 868498
Royal Air Maroc (1) 755006
Royal Jordanian (1) 493320/1
Saudi Arabian Airlines (1) 349101/3 - 349548
Scandinavian Airlines (4) 711229/230
Srilankan Airlines (1) 485076
Sudan Airways (1)739077/098
Swiss Air (1) 376276
Tarom (1) 807444
Transmediterranean Airways (TMA) (1) 629210/8
Tunisair (1) 980370/4
Turkish Airlines (1) 999848/9
United Airlines (1) 745429
Wataniya Airways (Al) (1)366480
Yemenia (1) 737736

RESTAURANTS

BEIRUT

Abdel Wahab (1) 200550
Abou Nawas (1) 500666
Ackiz (1) 333290 - (71) 166712
Affiche (L') (1) 202960 - (3) 613561
Ajami (Al) (1) 802260 - (3) 802260
Al Dente (1) 202440 - (3) 280516
Albergo Roof (1) 339797
Alcazar (1) 586555 - (70) 186555
Aliacci (1) 566199
Alibi (1) 333348 - (3) 808502
Amareddine (1) 212712 - (3) 032603
Amarres (1) 372292
Amethyste (1) 357357
Amine (1) 382151
Amir (Al) (1) 486624
Andalusia (1) 443833 - (3) 162554
Apicius (1) 893441/3 - (3) 244450
Aroma (1) 864956
Atelier (1) 426474
Atrium Café (1) 840540
Au Premier (1) 368300
Awtar (1) 361636 - (3) 342503
Aziz (1) 358001
Bab Sursock (1) 566889 - (7) 566889
Babel (1) 370846/7
Babylone (1) 219539
Badaro Inn (1) 390100
Baguette (La) (1) 378173 - (3) 330931
Balad (Al) (1) 985375
Bali Balima (1) 971097
Balthazar (1) 999223
Balthus (1) 371077 - (3) 511611
Barbar (1) 744341
Bardo (1) 340060
Barometre (1) 367229
Basha's House (1) 492280
Basilic (1) 859000
Basilio (1) 444410
Basma (1) 326327 - (70) 505975
Bay Rock Café (1) 796700
Baytoute (1) 889444
Beirut Cellar (The) (1) 216990 - (3) 060934
Beirut Golden Plaza (1) 450859/60
Beity (1) 790806
Bella Napoli (1) 814950
Bella Vita (1) 781111
Benihama (1) 734734
Bice (1) 999661/2
Bijan (1) 366833
Bistro Germanos (1) 329008
Bliss House (1) 756555
Blue Elephant (1) 788488 - (3) 916116
Bob's (1) 860111
Bodeguita del Medio (1) 211332
Borj Al Hamam (1) 869666
Boston (1) 745771/2
Boubouffe (1) 200408
Braii (1) 333901 - (3) 897779
Brasserie (La) (1) 350400
Brasserie Palms (1) 840540
Breakfast to Breakfast (1) 200966
Bristol Roof Restaurant (1) 351400
Brochetta (La) (1) 480849
Bsat El Rih (1) 999971/999 - (3) 071999
Burgundy (1) 999820 - (3) 773009
C Lounge (1) 373090 - (3) 331003
Café Blanc (1) 211120
Café d'Orient (1) 366222
Café La Joie (1) 444776
Café Leyla (Gemayzeh) (1) 561888
Café Mondo (1) 357357
Cantaria (1) 336464 - (3) 464024
Capitole (Le) (1) 999339 - (70) 302402
Capuccino Grand Café (1) 371012/372012
Casa Lounge Café (1) 329494
Casablanca (1) 369334 - (3) 856111
Casino Farid El Atrache (1) 801441
Casper & Gambini's (1) 209666
Cavalino (1) 874774
Caves de Beyrouth (1) 202960
Cello (1) 745771
Centrale (1) 575858 - (3) 915925
Champions (1) 840540
Chaplin (1) 999971 - (70) 999971
Chase (The) (1) 202390 - (3) 181826
Ché Café (1) 332800
Chef (Le) (1) 445373
Chez Jean-Claude (1) 201190
Chez Sophie (1) 566991 - (71) 769793
Chicha Café (1) 333039 - (3) 375325
Chicken & Cow (1) 200502
Chili's (1) 337171 - (3) 406668
Chocolate Lounge (1) 614414 - (70) 805424
Chopsticks (1) 999917 - 510955
Ciel (Le) (1) 500666
Cigalon (Le) (1) 893441
Cinnzeo (1) 800420
Cita (La) (1) 999988
City Café (1) 802288
Classic Burger (1) 333606 - (3)287437
Cocteau (1) 970707 - (3) 224744
Colbert (1) 893441
Colonial (1) 372000
Columbus Café (1) 218213 - (3) 956607
Comptoir Parisien (1) 560546 - (3) 497164
Cordon Vert (Au) (1) 324760
Costa Café (1) 202065 - 343338
Couqley (1) 442678
Crave (1) 333970
Crepaway (1) 331919 - 283000
Cro-Magnon (1) 370356
Cucina (La) (1) 734734
D.T (1) 999932
Da Giovanni (1) 571572 - (3) 111916
Dahab Café (1) 212141
Dar (Al) (1) 804601 - 867104 - (3) 737040
Dardachat (1) 375275
De Prague (1) 744864
Deek Duke (1) 210310 - (3) 537606
Dirwandi (Al) (1) 366222
Distingué (Le) (1) 577877 - (3) 688686
Diwan Al Hashem (1) 898797/8
Diwan Al Saifi (1) 449944
Diwan Al Sultan Ibrahim (1) 565757 - (3) 565757
Domino's Pizza (1) 266556 - 799444
Don Castillo (1) 893300 - (3) 121515
Dunkin Donuts (1) 511090 - 490047
Duo (1) 991992 - (3) 525500
Duree Resto (1) 320420 - (3) 905231
Eatalian (1) 215512
Eau de Vie (1) 357357 - 369100
Edde Yards (Sursock) (1) 333240
Eight (1) 997099 - (3) 060090
Em Cherif (1) 206206 - (70) 919119
Em Nazih (1) 562509 - (70) 636417
Eric Kayser (1) 980780 - 905070
Estancia (La) (1) 442281
Falamanki (Al) (1) 397167 - (3) 080908
Farid Atrache Restaurant (1) 801441
Feluka (1) 742483
Fennel (1) 363792
Fiona's (1) 985825
Fish Restaurant (1) 366222 - 365999
Flavor Chicken (1) 208207
Fly (1) 999777
Flying Pizza (1) 351904 - (3) 348103
Fornayo (El) (1) 810555
Forno Romano (il) (1) 367871
Fortune Cookies (3) 130351
Francesco (Di) (1) 203474
French Gourmet (1) 984984
Frida (1) 333226
Friends Snack (1) 215527
Gambero (1) 333306 - (76) 700368
Gaucho (1) 364801 - (3) 492722
Georges Farah (1) 338855 - 886601
Gino's (1) 326888
Gondole (La) (1) 300606
Gordon's Café (1) 962862
Gou (1) 200765
Gourmandises (Les) (1) 353438
Goutons Voir (1) 333644 - (70) 303069
Grand Café (1) 792390
Grey (Le) (1) 218900
Grill (The) (1) 320433
Gros Sel (Au) (1) 373210
Hard Rock Café (1) 373023 - (3) 958829
Hemingway's (1) 869666
Henry J Beans (71) 010355
Hindi (Al) (1) 372000
House of Noodles (1) 347272 - (3) 137171
India (1) 991200
Indigo (1) 971111
Iris (3) 090936
Istambuli (1) 352049
Joe Penas (1) 449906
Julia's (1) 219371 - 219539
Kabab-Ji (1) 331133 - 351346
Kampai (1) 999093 - (70) 315215
Karam (1) 991222
Karamna (1) 869300
Keif (1) 204420
Khan El Khalil (1) 447275
Kono Pizza (1) 866865
Lalola (3) 365979
Lamb House (1) 741703
L'avenue du Parc (1) 999557 - (3) 988939
Laziz (1) 353433
Leil Nhar (1) 325326
L'entrecote (1) 204938 - 334048
Let's Burger (1) 215888
Leyla (1) 216890
Lighthouse (1) 742347
Limbo (1) 449944 - (70) 449944
Lina's (1) 970153
Little China Stars (1) 215557 - (3) 626441
Lord of the Wings (1) 567666
Lutecia (Le) (1) 996663/4/5
Maharaja (1) 743915
Maillon (Le) (1) 336536 - (3) 873147
Maison du Café (La) (1) 332300
Maison du Caviar (La) (1) 444882 - (76) 781115
Makhlouf (1) 258565
Maki (1) 426222/333 - (3) 926254
Manche (La) (1) 565442 - (70) 063069
Mandaloun Café (1) 321600 - (3) 299393
Mandaloun sur Mer (1) 999330
Mandarine (1) 781000
Margherita (1) 560480
Marmite (La) (1) 281816
Maroush (1) 350183
Massaya (1) 748971
Mawal (1) 494460 - (70) 494945
Mayas (Al) (1) 215046
Mayrig (1) 572121 - (3) 228227
Mayssoun (1) 896888 - (3) 146888
Memoires de Chine (1) 996633
Merveille (1) 859000
Meshwar (1) 811299
Met (The) 984444
Mi Chaud (1) 983881 - 886007
Mie Doree (La) (1) 202678
Min Zaman (1) 788488
Molino (El) (1) 750150
Momo's (1) 999767
Monks (1) 330030 - (70) 131618
Mosaic (1) 357357
Mossis (1) 251223
Movenpick Mediterranee (1) 869666
Mrs. Robinson (1) 990044
My Bar (1) 999608 - (70) 608999
Nahawand (1) 332632 - (70) 521111
Nando's (1) 742442
Napoletana (1) 332002
Narcis (1) 566077
Njoom Al Sama (1) 860660 - (3) 672323
Noodles (3) 137171
Nova Brasilia (1) 499206
Obros (70) 650410
Oceanus (1) 584638 - (3) 140094
Oishii (71) 252511
Olio (1) 563939 - (3) 583035
Olive & Oil (1) 371888
Olivia's (1) 515515 - (3) 650904
Omsiyat (1) 810555
Osaka (1) 360630
Ostreria (L') (1) 566175
Oumsyat Al Balad (1) 972020
Pacifico (El) (1) 204446
Paillote (La) (1) 369113
Paladar (El) (1) 335444 - (3) 192000
Palette (La) (1) 389007
Palmeraie (La) (1) 325736
Panino (il) (1) 865982
Parlemento (il) (1) 985375
Parrilla (La) (1) 585885 - (3) 919119
Particulier (Le) (1) 663330
Pasta Di Casa (1) 366909 - (3) 226650
Pastaria (1) 428005
Paul (1) 570170
Pecheur (Le) (1) 374752
Peninsula (1) 576057 - (70) 950845
Penthouse (1) 373090
People (1) 994994
Petit Café (1) 808017 - 995999
Phenicien (Le) (1) 499177
Piazza (1) 984444 - 339449
Pinocchio (1) 218234 - (3) 635323
Pizza Hut (1) 805573 - 393390
Place de l'etoile (1) 985219
Plage (La) (1) 366222 - (3) 374437
Plat (Le) (1) 786442
Porter House (The) (1) 443442
Posta (La) (1) 209909 - 970597
Pronto (1) 330133
P'tit Bistro (Le) (1) 898708
Purple Moon (1) 444009 - (3) 250050
Racines (1) 212712 - (3) 032603
Ragueneau (Le) (1) 993000
Rare Steak House (1) 211122
Regusto (1) 752571
Relais de L'entrecote (1) 332088 - 970575
Relais Foch (1) 999787
Republic (1) 882660 - (3) 111660
Riviera Yacht Club (1) 373210
Roadster Diner (1) 577575
Romano 222 (1) 496927/365222 - (3) 652622
Roomers (1) 333166 - (3) 575451
Rosa Maria (1) 756166
Rosé (1) 567568
Rotana Café (1) 987272
Rouge (Le) (1) 442366
Saa (Al) (1) 999970
Sake (1) 333686
Salmontini (1) 320920 - 990777
Sanderson (1) 371122
Sbarro (1) 756910 / 381224
Scarlet (1) 990299
Schtroumpf (1) 333556 - (3) 689611
Scoop (1) 333882
Scoozi (1) 860882
Seafood Market (1) 889098
Seccar Nabet () 445455 - (3) 343222
Segafredo (1) 561514 - (3) 803154
Semsom (1) 200432/873725 - (3) 466646
Shanghai (1) 360399 - (70) 464637
Shogun (1) 771166 - 997888
Shrimpy (1) 796667 - 804488
Siciliano (il) (1) 324001
Signor Sassi (1) 369930
Sirena (1) 374840
So (1) 337878 - 336644
Socrate (1) 363011
Sofi Resto (1) 320420
Soho (1) 999938
Sophie's choice (1) 993131 - 988987
Soto (1) 573035 - (3) 583035
Spaguetteria Italiana (1) 363487
St Elmo's Seaside Brasserie (1) 367356 - (71) 712244
Starbuzz (1) 747289 - (3) 032030
State 11 (1) 326367
Stay (Le) (1) 999757
Subway (1) 970907
Sultan Ibrahim (1) 989989

Summer Place (1) 496666
Sushi Bar (Le) (1) 338555
Sushi Bento (1) 202402
Sushi Circle (1) 446943
Sushi Express (1) 975975
Sushi Ko (1) 500004 - 338999
Sushi Lounge (71) 298811
Sushi Mooda (1) 560627
Sushiwa (1) 333070
Sydney's (1) 369280
Tabkha (La) (1) 579000 - (3) 579000
Table d'Alfred (La) (1) 203036
Talleyrand (Le) (1) 371500 - (3) 620860
Tamashii (1) 444994
Tarator (1) 323623
Tartare (1) 322477
Tawlet (1) 448129
Teliene (1) 610660
TGI Fridays (1) 972808/9
Top 21 (1) 755754
Torino (1) 892815
T-Square (1) 612058
Tsunami (1) 337327 - (3) 337327
Varouj (3) 882933
Venezia (1) 496666 - (70) 132182
Views (1) 810555
Vigneto (il) (1) 329229
Vilains (Les) (1) 323531
Vivaldi (1) 754755
Waterlemon (1) 211118
Wok N Roll (1) 738720/1
Wok Wok (1) 357357
Yabani (1) 211113 - (3) 503222
Yasamine (1) 888016
Yasmina (1) 206406 - (70) 407406
Yazhou (1) 333602 - (3) 338300
Zaatar W Zeit (1) 200568 - 611488
Zaman Beirut (1) 378333- (3) 135035

KESROUAN-JBEIL

Aal Bahr (Jbeil) (9) 541116 - (3) 245909
Abou Tony (9) 780545 - (3) 518261
Acapulco (9) 217276
Achtarout (9) 925129
Adghal (3) 277224
Airelles (Les) (Ouyoun El Siman) (9) 340100
Alamo (The) (9) 219333/666
Al-Ksar (Mayrouba) (3) 515520
Allegria (9) 237707 - (3) 682100
Amiral (L') (9) 932021
Amwaj Al Bahr (Kaslik) (3) 893914
Annaya Palace (3) 445621
Areej (9) 222178
Arrab (Al) (Faraya) (9) 321331
Arraj (Al) (Laqlouq) (3) 627010
Atlal (Al) (Reyfoun) (9) 953891
Atlal Plaza (Tabarja) (9) 855755
Au Pont Naturel (Faqra) (9) 300600
Auberge de Faqra (9) 300600 - (3) 211127
Awtar (Zouk Mikael) (9) 220258
Bab El Mina (Jbeil) (9) 540475
Balad (Al) (9) 640173 - 646333
Baladna (Annaya) (9) 760050
Balcony (Jeita) (9) 232939 - (3) 503155
Balcony Arabica (Jeita) (9) 231431 - (3) 503155
Bandar (Zouk) (9) 212200
Baraka (La) (Reyfoun) (9) 950835
Bchach (Al) (Amchit) (9) 623100 - (3) 454227
Beach restaurant (The) (3) 528450
Belle Mer (Okaybeh) (9) 440088 - (3) 340095
Big Jockey (Jbeil) (9) 541296 - (3) 737211
Bliss House (9) 636904/8
Blue Jean's Café (9) 213021
Bon Plat (Le) (Zouk Mikael) (3) 513518
Bourj El Fidar (Halat) (9) 478990
Brasserie (La) (Kaslik) (9) 933300
Bridgeway (9) 933256
Buffalo (Ajaltoun) (9) 232226
Burger King (9) 637534
Cabaret (Le) (9) 300130 - (3) 444327
Café du Port (Jbeil) (9) 547447
Café Flore (9) 832066 - (3) 609920
Canoe (Le) (9) 222070/4
Cap (Amchit) (9) 623627
Casa Del Mare (9) 854058
Casino Assaf (Kattine) (9) 920500
Casino du Liban (9) 932932 - 859000
Castel (Le) (Kaslik) (9) 210649
Cave d'Ahiram (Jbeil) (9) 540206
Caves de Faqra (3) 251619
Chalalat Al Fan (okaybeh) (3) 875176
Charbel Restaurant (Reyfoun) (9) 954032
Chase (The) (Zouk) (9) 210883
Chateau d'eau (Faraya) (9) 341424
Chez Alain (9) 444333
Chez Chaker (9) 341800 - (3) 710063
Chez Michel (Faqra) (9) 300615
Chez Sami (9) 646064
Chez Zakhia (Amchit) (9) 621717
Cote d'Azur (9) 856999
Crepaway (9) 211021 - 637638
Creperie (Kaslik) (9) 933594
Cuistot (Le) (Jounieh) (3) 707454
Dahleez (Maameltein) (9) 646666
Dahr El Nabeh (Okaybeh) (9) 448467
Dalaouna (Al) (Jbeil) (9) 760946
Dar Al Azrak (Jbeil) (9) 737379
Delb Al Adim (Reyfoun) (9) 954700
Diwan Al Dirwandi (9) 919113
Diwan Al Hachem (Kleiat) (9) 957990
Diwan Al Mir (9) 642222
Diwan Al Roumieh (Kleyaat) (9) 956385
Dome (Le) (Reyfoun) (9) 951885
Domino's Pizza (9) 636465 - (3) 141181
Don Carlos (3) 249637
Dorada (La) (Tabarja) (9) 851200 - (3) 304263
Dorada sur mer (70) 227025
Down Town (Kaslik) (9) 211272
Eatalian (9) 223623
Ecume (L') (9) 918704
Edde Café (9) 542224
Edde Sands (9) 546666
Entrecote (L') (Kaslik) (9) 832837 - 211880
Entrecote de Paris (9) 917736
Erzal (Al) (Faraya) (3) 285883
Fellini's (9) 835836
Fin Faim (Jbeil) (9) 946211
Flaminio (9) 635358
Focaccia (9) 639399
Fondue (la) (Ouyoune El Simane) (3) 172222
Frulatte (Jeita) (9) 231573 - (3) 682100
Galet (Le) (09) 853871
Gaucho's (Ouyoune El Simane) (9) 340100
Georges Farah (Kaslik) (9) 916757
Ghadat Al Bahr (Oukaibe) (9) 448370
Giverny (Le) (9) 854000 - 854854
Golden Fish (Tabarja) (9) 853040
Grand Manitou (3) 763063
Grill (Le) (Faqra) (9) 300600
Habana (9) 638166 - (3) 664285
Halabi (Ajaltoun) (9) 230888
Hawai (Jbeil) (9) 541500 - (3) 101646
Igloo (Faraya) (9) 341400 - (3) 549555
Istiraha (Maameltein) (9) 642446
Italien (L') (9) 936959
Jannet Adan (3) 666921
Jaroufa (Al) (Maameltein) (9) 642447 - 646666
Jawna (Mayrouba) (9) 330137 - (3) 234283
Jazira (Al) (Tabarja) (9) 854040
Jdoudna (Faqra) (3) 393477
Jiwar Al Deir (Annaya) (3) 172310
Kabab-Ji (Zouk) (9) 217100
Kalaat El Roumiyeh (9) 952535
Kalamari (Tabarja) (9) 855853
Kan Zaman (Zouk) (3) 528681
Kanater (Faraya) (9) 300818
Kanater Annaya (9) 760066 - (3) 399664
Kao (9) 935666
Karam (Reyfoun) (9) 212053 - (3) 505975
Kasr Al Diafa (Hrajel) (9) 323200
Kasr Al Hawanem (9) 646666
Kasr Al Mir (Reyfoun) (9) 950690
Kasr Al Oumara (Annaya) (9) 760070
Kasr Al Roumieh (Kleiaat) (9) 952608
Kasr El Chark (Reyfoun) (9) 333333
Kasr El Mir (Reyfoun) (9) 950690
Kasr El Oumara (Annaya) (9) 760070 - (3) 501592
Kasr Fakhreddine (9) 856777 - 856700
Kazachok (9) 852970
Keybar (Jbeil) (9) 949498 - (3) 242414
KFC (9) 639268
Khaimat Al Samkeh (9) 853753
Khairallah Cascades (3) 972018
Khan El Kaslik (9) 643939
Khan El Mir (Zouk) (9) 222224
Khaymet Al Sanyour (9) 933944
La Moule (Tabara) (71) 037550
Lancelot (9) 850005
Lauriers (Les) (Kaslik) (9) 219000 - (3) 654000
Layali Chahrayar (3) 600306
Layali Farouk (9) 644484
Le 1700 (Faqra) (9) 301700 - (3) 441700
Lina's (9) 642690
Locanda a la grande (9) 944333
Long Yin (Adma) (9) 854000
Macarena (La) (9) 211405
Madar (Al) (3) 993410
Makhlouf (Jounieh) (9) 645192
Malibu Café (9) 643340 - (3) 776026
Manaret Al Khaleej (9) 856678 - (3) 342773
Mandoline (9) 912986
Mansour (Chez) (Ouyoune El Simane) (9) 341000 - (3) 671737
Manuella (Maameltein) (9) 832480
Marbah Al Layali (9) 832416
Marinus (9) 540704/5 - (71) 940942
Marjeh (Al) (Rayfoun) (9) 956716
Marsa (Al) (9) 226888
Martingale (La) (9) 855888 - (70) 161171
Massaya (3) 642870
Mawal (Innaya) (9) 760077
Mayadine (Al) (Innaya) (3) 230180
Men Zaman W Zmen (9) 914913
Mhanna sur mer (9) 621777
Michael (Adonis) (9) 215703
Mina (Al) (3) 652753
Molino (El) (Jbeil) (9) 541555
Mon General (Zouk) (9) 222333
Mon Marechal (9) 222333 - (3) 636700
Montagnou (Le) (9) 341441 - (3) 776577
Moukhtar (Jbeil) (9) 760065 - (3) 399664
Moule (La) (Tabarja) (71) 037550
Na3na3 (9) 914040
Nabeh El Delbeh (9) 321500
Nahr (Al) (9) 710645 - (3) 623224
Nahr El Asrar (9) 225522 - (3) 188873
Naia (Kaslik) (9) 639566 - (3) 662643
New Makhlouf (Sarba) (9) 835057 - (3) 664904
Nippon Maru (Tabarja) (9) 850099 - (3) 417999
Norman American Pizza (9) 937624 - (3) 613497
O de Mer (9) 544588 - (3) 122322
Obelix (3) 162862
Olympus (The) (9) 639739
Oursin (L') (9) 548000
Oustoura (Al) (9) 951328 - (3) 875386
Ovale (9) 642211
Paillote (La) (3) 326246
Papagayo Club (9) 213633 - (3) 884870
Pasha (Le) (9) 620828 - (70) 331331
Pastarito (9) 856999
Peche (Le) (9) 850805
Pepe's Fishing (Jbeil) (9) 540213
Pirogue (La) (3) 535223
Pizza Hut (9) 1212 - (9) 853457
Place de l'entrecote (9) 832837
Posch (9) 642211 - (3) 155556
Prego Café (Maameltein) (9) 639999
Privilege Restaurant (9) 644755 - (3) 975624
Provincia (9) 223232
Provincial (3) 441594
Quattro (9) 225094 - (76) 600620
Rancho (El) (3) 733388 - (3) 384847
Refuge (Le) (9) 340100
Relais (Le) (Kleiat) (9) 951351
Reserve (La) (Kaslik) (9) 933300
Rif (Al) (Innaya) (9) 760277 - (3) 676798
Rim Al Bawadi (9) 646666
Roccia (La) (9) 646363
Rodolfo (9) 636177
Roumieh (Kleiat) (3) 688991
Royaume (Le) (Klayaat) (9) 952 000 / 954954
Sabil (Al) (9) 854854 - 854000
Sahara (Reyfoun) (9) 950675 - (3) 651631
Sakura Sushi (9) 854102
Salameh (Annaya) (9) 760205 - (3) 175589
Samaher (Tabarja) (3) 982299
Samar (Al) (Annaya) (3) 661372
Samket El Mina (3) 345648
Sawa Café (Jbeil) (9) 737730 - (3) 288211
Sayadine (3) 790400
Seif Al Bahr (9) 850005 - (70) 850005
Sellini's (9) 933300
Sergio Cafe (9) 933433
Shanghai (9) 646666
Shou Restaurant (70) 577474
Shtroumpf (9) 644044 - (3) 642642
Simar Al Bahr (Tabarja) (3) 856556
Stone (Zouk Mikael) (76) 110052
Sumo (9) 637242 - (3) 527156
Sundowner (Mounsef) (9) 791008 - (3) 206043
Sushi Bar (Le) (9) 225722
Sushi Bay (9) 636962
Sushi Bento (9) 919193
Table Fine (9) 919666 - (70) 919666
Tahouna (Al) (Hrajel) (3) 718705
Taverne de Faqra (La) (9) 300600
Tavola (La) (9) 340100
Tilal Al Sahar (9) 957070
Tiramisu (9) 851705/6
Tony Café (9) 914576
Toro Negro (Maameltein) (9) 901781
Trattoria Café (9) 340100
Tziganes (les) (9) 915780
Vecchio (El) (Jbeil) (9) 544044 - (3) 030344
Vieux Port (Au) (Jbeil) (9) 545005
Vivaldi Café (9) 218004 - (3) 314118
Voile Bleue (La) (9) 545005
Wadi Chabrouh (3) 316512
Wadieh (Al) (9) 760332 - (3) 561786
Waterfalls (Nahr Ibrahim) (3) 522005
Zaatar W Zeit (9) 211437 / 831601
Zad El Kheir (9) 636319 - (3) 614008

MOUNT-LEBANON NORTH

Abou Joseph (4) 711550
Abou Tony (Bickfaya) (4) 982737 - (3) 607517
Ahwetlezez Antelias (4) 402111
Ain El Ghabeh (Bologna) (4) 295761
Amir (Al) (4) 410989 - (3) 210989
Applebee's (4) 541222
Asyad (4) 444457 - (3) 121220
Aunty Rosa (4) 544122 - (3) 333776
Babel (4) 542842 - (70) 425777
Bazerkan (Broumana) (4) 865000
Birkeh (Al) (4) 404049
Borj Al Hamam (4) 411030
Brasserie Rabieh (La) (4) 525713
Buffalo Steak House (4) 960111 - (3) 111471
Café de France (4) 861872 - (71) 636322
Calvados (Broumana) (4) 960105 - (3) 635850
Carlito's (4) 408808
Casino Al Naas (Bickfaya) (3) 837158
Casino Fawar Antelias (4) 415500
Casino Mhanna (4) 520227 - 403636
Chebli (Bickfaya) (4) 980799
Chez Alain (Broumana) (4) 862888
Chicane (La) (4) 986633 - (3) 828316
Chopsticks (4) 416137 - (3) 618178
Chouar (Al) (4) 544504 - (3) 650270
Clay (4) 914577
Coq Rouge (Broumana) (4) 960067
Crepaway (Broumana) (4) 964965
Dar El Beik (4) 419944
Deek Duke (4) 543070
Deir El Kalaa (4) 972988 - (3) 655657
Delb (Bickfaya) (4) 983805
Deuce (4) 524584
Diwan Al Bacha (4) 716711
Diwan Shahrayar (4) 555555
Fadel (Bickfaya) (4) 980979
Fakhreddine (Broumana) (4) 960407 - 961387
Fiesta Mexican Grill (4) 444899
Francesco (Di) (4) 914899
Fuddruckers (4) 520720
Gargote (Broumana) (4) 960096
Gargotier (Le) (Broumana) (4) 960562
Ghaleb (Bickfaya) (4) 981434
Giardino (il) (4) 972980 - (3) 752000
Gilgamesh (4) 404117 - (3) 828316
Girouette (La) (Broumana) (4) 960673 - (3) 201034
Glycines (Les) (4) 972980 - (3) 752000
Green & Grill (70) 980981 - 981980
Grenier (Le) (4) 862000
Halabi (Antelias) (4) 523555
Hanabi Palace (Broumana) (4) 862888
Happy Restaurant (4) 407111 - (3) 407111
High Hill (Bickfaya) (4) 984200
Ichiban Sushi Bar (4) 721821 - (3) 141222
Imara (Mansourieh) (4) 401513
Janna (Beit Mery) (4) 873120 - (3) 367777

Jardin de Chine (4) 721777
Jardin du Royal (Le) (4) 555555
Jasmine Room (4) 721521
Jdoudna (Beit Mery) (4) 873888
Jisr El Mir (4) 270273
Kabab-Ji (4) 722229
Kasr Al Bouhaira (Zaarour) (4) 296200
Kasr Al Soufara (4) 544344
Keif (4) 520003 - (70) 730002
Khaymet Al Amassi (4) 724949 - (3) 724949
Khaymet Al Mazar (Beit Mery) (4) 972012 - (70) 131446
Khaymet Al Sanyour (4) 419970
Kopanjang (4) 444501
Lagoon (Dbayeh) (4) 555666
Leila (4) 405305
Lina's (4) 404402
Link (The) (4) 403407
Living Colors (4) 541540
Locanda Corsini (4) 982689
Lola (Bickfaya) (4) 983440 - (71) 062706
Lord Of the Wings (4) 916333
Manara (Al) (Sannine) (3) 225487
Manhattan (Broumana) (4) 961967
Marcellina (4) 444967 - (70) 730967
Mawardi (Al) (4) 873100 - (3) 692440
Mocambo (Mansourieh) (4) 532692 - (3) 680129
Mouniah (Al) (4) 532555
Mounir (Broumana) (4) 873900
Nahawand (4) 540222
Nahr (Al) (Baskinta) (4) 288197
Nakhil (Al) (3) 340205
Napoletana (4) 412012 - (3) 177334
Nippon Maru (3) 417999
O & C (4) 416516
Orientis Café (4) 414140 - (3) 101040
Os (L') (Ain Saade) (4) 531555
Ottoman (The) (4) 870400
Panda House (4) 712696
Paso (El) (3) 946876
Peninsula (4) 540240 - (3) 259999
Peninsula Avenue (4) 914913
People (4) 725725
Petit Café (4) 444810 - (3) 996622
Pinochio (3) 635323
Pronto (4) 722472
Public (4) 444485 - (3) 076694
Republic (1) 882660 - (3) 111660
Roadster (4) 543070
Roadster Diner (4) 722721 - 405504
Sadir (Al) (4) 414717
Safari (Broumana) (4) 961270
Sahriyeh (4) 414714 - (3) 308481
Sannine Village (4) 251212 - (3) 811060
Santa Lucia (4) 547888
Shalabiya (4) 404058 - (70) 404055
Sham Al Nassim (4) 532692
Shayba (4) 721111 - (3) 173193
Sobhi (Zaarour) (3) 384116
Sorrentino (IL) (4) 405005 - (70) 229191
Souccaria (4) 444608 - (70) 444608
Spot (4) 416001 - (3) 159333
Sultan Ibrahim (4) 414474
Sushi Bento (4) 444412 - (3) 260860
Sushi Blue (Baabdat) (4) 825825 - (70) 139179
Sushi Mooda (Mtayleb) (3) 307681
Tabkha (La) (4) 724723
Table d'Hote (La) (Elyssar) (4) 911323 - (3) 301252
Table Sept (4) 444502 - (71) 077770
Tallet Nasr (Bickfaya) (4) 983549 - (3) 424777
Toque Blanche (La) (4) 714690 - (70) 147567
Tsunami (4) 444413 - (3) 260860
Vignes et Oliviers (4) 543106 - (3) 240495
Vigneto (il) (4) 412612 - (3) 445916
Wadi Al Samar (4) 806010 - (3) 050819
White Coast (4) 721981 - (3) 066577
Willow Garden (4) 411375
Yabani (Antelias) (3) 076607
Yanabih (Al) (Bickfaya) (4) 983888 - (3) 603000
Yen (Le) (4) 416600 - (70) 151558
Yoshi (4) 531631
Zahr El Leymoun (4) 542541
Zess Café (4) 540008
Zeytoon (4) 412418 - (70) 175222

MOUNT-LEBANON SOUTH

Ain Al Hasa (Hammana) (5) 530074 - (3) 246116
Amaretti Café (5) 950650 - 951088
Amine (Al) (Baabda) (5) 922056 - (3) 661373
Amir Al Bahr (5) 434005 - (3) 117120
Basatine (Al) (Baakline) (5) 506667 - (3) 435805
Broadway's Hill (5) 454072
Buffalo Steak House (5) 956222
Cesar (Aley) (5) 558201
Chalalat Al Zarka' (Baakline) (5) 301149 - (3) 260619
Challalat Nabeh El Safa (5) 230030 - (3) 786180
Chateau de Mer (Damour) (5) 601246
Delb (Al) (5) 602865 - (3) 652729
Emir (Al) (Bhamdoun) (5) 262900
Ghabet El Chbanyeh (5) 370340 - (70) 131325
Ginger & co. (5) 956446 - (3) 040046
Halim (Bhamdoun) (5) 260030
Haroun Al Rasheed (Khaldeh) (5) 800850 - (3) 212155
Innab (Al) (Aley) (5) 271222 - (3) 830697
Istirahat Aley (5) 556075
Janna (Al) (Aley) (5) 550090/3
Jardin (Le) (5) 458000
Kabsa (Khaldeh) (5) 801674 - (3) 278487
Karawan (Yarzeh) (5) 468123 - (70) 191616
Karmah (Al) (Araya) (5) 559743/4
Kasr Al Wadi (Hammana) (5) 531444 - (3) 307507
Kasr Asmahan (5) 555048 - (3) 262243
Khal (Al) (Hazmieh) (1) 553552 - (70) 716000
Layali Aley (3) 696167
Majles Al Founoun (Aley) (5) 551444 - (76) 140006
Matar (Aley) (5) 554989
Mir Amine Palace (Beiteddine) (5) 501315 - (3) 900924
Mirage (Le) (5) 452638
Moulin (Le) (5) 452610
Moultaka Al Nahrein (3) 915641
Naim (Al) (Nabeh El Safa) (3) 647772
Oggi (Hadeth) (5) 466968 - (70) 699143
Olivo (Bhamdoun) (5) 260557
Palm Garden (5) 262900
Papaya (Hazmieh) (5) 455116
Petit Café (Aley) (5) 550033 - (3) 996644
Pichet (Le) (5) 950664
Qasr (Al) (Aley) (5) 555571
Rawabina (Ainab) (5) 412417
Red Rooster (Choueifat) (5) 431444
Relais des Chasses (5) 920142
River (Barouk) (5) 240251
Saher (Al) (Hazmieh) (5) 955155 - 955255
Sakhra (Al) (5) 270369
Serail (Le) (Beiteddine) (5) 501315
Shallalat (Al) (Chouf) (5) 500204
Sofi Resto (Hazmieh) (5) 953056 - 954056 - (3) 607451
Sooshi (5) 951195 - (71) 750500
Sultan (Al) (Aley) (5) 552634
Tallet El Bahr (Damour) (3) 438554
Tarbouche (Bhamdoun) (5) 261617 - (3) 769887
Yammine (Chouf) (5) 230033 - (3) 218216

NORTH-LEBANON

Abou Nawas (6) 222224 - 441975
Abou Said (6) 203388 - (3) 345479
Adan (Ehden) (6) 561332 - (3) 468053
Arze (Al) (Ehden) (6) 560226 - (3) 443184
Assil (Al) (6) 211255
Atlal (Arz) (6) 671372
Au Pere Loup (Ehden) (6) 560194
Batrouniyat (6) 744510 - (3) 610863
Baytna (6) 413050 - 201414
Beit Mershak (6) 740050 - (3) 744831
Bihar (Al) (6) 642100
Bonita Bay (6) 744844
Brunch (6) 204780 - 207780
Buhairet Bnachii (Zghorta) (3) 323858
Casa (La) (6) 678195
Cedar Lounge (The) (6) 770500/1 - (3) 513549
Chafak (Al) (6) 560038
Challal (Al) (Bcharreh) (6) 671131
Chaudron des Cedres (3) 213102
Chez Merchak (6) 643097
Chocho's (6) 740010 - (70) 722446
Ciao Ehden (3) 387286
Dannoun (6) 433987
Eclipse (Ehden) (6) 560651 - (3) 252700
Entrecote (L') (3) 579444
Faycal (Al) (6) 491800 - 401404
Ferdaous (Al) (6) 560605
Fourty Six (Tripoli) (6) 212223
Ghabat El Wadi (6) 720300 - (3) 875614
Gharakia (Hasroun) (6) 590016
Ginger's (6) 200055
Houriet El Baher (6) 211211 - (3) 130766
Jammal (Al) (Batroun) (6) 740095 - (3) 640095
Jazira (Al) (Ouyoune Orghoch) (6) 672309 - (3) 934950
Jisr (Al) (Batroun) (6) 720677
Jisr Rachiine (6) 668266 - (3) 338233
Jiwar Al Baher (6) 720002 - (3) 705661
Kasr Al Noujoum (6) 560001
Mairie (la) (Ehden) (6) 560108
Manarat Al Wadi (6) 720218 - (3) 888218
Mandor (La) (6) 642582
Margherita (La) (6) 744911 - (3) 623910
Marin (Le) (Batroun) (6) 744016
Mashawi (6) 950870 - (3) 228888
Mina (Al) (3) 573108
Momentos Fondue (6) 744333/5/6
Moon Island (Zghorta) (3) 655585
Mortier (Le) (6) 560371 - (3) 870507
Nabeh (Bcharreh) (6) 770055 - (3) 489512
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) (6) 560150
Nabeh Mar Sarkis (Ehden) (6) 560150
Nabeh Rachiane (Zghorta) (6) 661520
Nabeh Rachiane (Zghorta) (6) 661520
Nabeh Syr (6) 490699
Nara Porfavor (6) 411410
Oak Tree (The) (6) 770500/1
Octagone (Koura) (3) 322292
Oregano (6) 743146 - (3) 347212
Padrino (El) (3) 875094 - (3) 660068
Pichet (Le) (Cedars) (6) 678189
Pikasso (6) 601012
Pinede (La) (3) 346022
Portofino (6) 540970
Punto Alto (6) 410135
Rabieh (Al) (Ehden) (6) 561565 - (3) 187415
Rafic Al Samak (6) 743442
River Roc (Bcharreh) (6) 671169
Roche D'Or (La) (Aito) (6) 575404
Samandal (6) 543999
Sehr Al Shark (6) 411211
Shater Hassan (6) 222223
Shir (Al) (Bcharreh) (3) 457815
Silver Shore (6) 601384
Sirene (La) (6) 212212 - (3) 363009
Stayhet Al Mokhtar (6) 560108 - (3) 239333
Stephano Del Mar (6) 740366 - (3) 651540
Sultan (6) 212255 - (3) 924004
Tabbal (6) 447313 - (3) 505383
Tahounet El Khawaja (6) 663603/5
Taj El Mansour (6) 643877 - (3) 212348
Talleh (Al) (6) 720331 - (3) 643390
Tasty (6) 612909
Tournant (Le) (6) 995400/1 - (3) 637869
Via Amici (6) 211400
Waha (Al) (6) 207771
Yesterday's (6) 602795 - 611154
Zaghloul (Zgharta) (6) 661320 - 561320

B E K A A

Akl Casino (Chtaura) (8) 540031 - 540699 - (3) 561302
Always (8) 800758
Auberge Chtaura (8) 540711
B.K Restaurant (Zahle) (8) 813921
Blue Lake (8) 802299
Bridge (The) (8) 816655
Casino Arabi (Zahleh) (8) 812214 - 821214 - (3) 800144
Casino Wadi Al Kabir (Zahle) (8) 802890
Chalet du Lac (Saghbine) (8) 670092 - (3) 665377
Chams (Anjar) (8) 620567 - 620770 - (3) 640947
Chateau Kefraya Dyonisos (3) 202005 - (3) 322005/6
Chez Charles (8) 823564 - 801165
Dawli (Al) (8) 540011 - 542686
Diplomate (Le) (8) 540011 - 542686
Gourmet (Le) (8) 804579
Green Disneyhouse (8) 806867 - 805868
Green's Café (8) 542223 - 540166
Habre (Chtaura) (8) 543333 - (3) 612266
Hannouche (Chtaura) (8) 540136 - (3) 380037
Massabki (8) 544644 - 540912
Mhanna (8) 544644 - 540912
Monte Alberto (8) 800342 - (3) 612512
Nabeh (Saghbin) (8) 645009 - (3) 385490
Nehme (Chtaura) (8) 540061
New Hollywood Café (8) 813903
Nmeir Casino (8) 801525 - 801787
Quick Meal (Chtaura) (8) 505862 - (3) 632080
Relais de Tanail (8) 510135
Sabeh Ouyoun (Khorbet Kanafar) (8) 645453
Saidah (Baalbeck) (8) 371264
Tannouri (Al) (8) 806375
Terrace (La) (8) 813920
Tilal Resort (8) 801422

SOUTH-LEBANON

Abdel Wahab (Saida) (7) 751966
Abou Dib (Tyr) (7) 740808 - 349372
Accacia Land (Marjeyoun) (7) 365361
Ain Al Hasa (Hammana) (3) 246116
Alhan (Rmeyleh) (7) 990390 - (70) 177807
Arabi (Saida) (7) 720342 - (3) 350395
Atlal (Al) (Tyr) (7) 430550
Azzibeh (Jezzine) (3) 955244
Bahri (Saida) (7) 724222
Bigger Burger (7) 755690 - (3) 381053
Bouhayrat (Jezzine) (7) 780536 - (3) 896991
Casanova (Jezzine) (7) 811108
Caves (Les) (Jezzine) (7) 810292
Chakif (Al) (Zahrani) (7) 530040 - (3) 753086
Chalouf (Al) (7) 781774 - (3) 722774
Chark (El) (Jezzine) (7) 780408 - (3) 272084
Chateau Rouge (7) 725657 - 775665
Cloud 59 (Tyr) (3) 517996
Clouds (Saida) (7) 737888
Crepaway (Saida) (7) 738837 - (70) 965985
Don Edwardo (7) 344444 - (70) 111407
Fabio's Cartgo (Tyr) (7) 344515 - (3) 691243
Fanar (Al) (7) 741111 - (3) 665016
Fayrouz Palace (7) 344666 - (3) 246855
Fousoul (Al) (7) 205656
Gentina (Nabatieh) (7) 761431
Hallak (Al) (Saida) (7) 730710 - (3) 671193
Herch (Jezzine) (7) 580111 - (3) 691312
Ikhlas (Al) (Saida) (7) 750467 - (3) 902982
Il Padrino (Saida) (7) 721373
Istirahat Al Jazira (Saida) (7) 728723
Karam (Rmeyleh) (7) 990465 - (3) 257301
Level 2 (Saida) (7) 737888 - (3) 827811
Lina's (7) 720222
Manzar Al Challal (Jezzine) (7) 780084
Mie Doree (La) (7) 995580 - (3) 199777
Mina (Al) (Tyr) (7) 347190
Mokhtar (Jezzine) (7) 230012 - (3) 434855
Nabeh El Moulouk (Saida) (7) 231156
Nacouzi (7) 721673
Nocean (Tyre) (7) 350750 - (3) 056734
Oceana (3) 998080
Oriental Tyre (7) 741393
Pain de Mie (Saida) (3) 450521
Palais des Rois (Nabatieh) (7) 762500 - (3) 206655
Palamera (7) 729543
Pangea (7) 995580 - (3) 199777
Phenicien (Le) (7) 740564
Rest House (Tyr) (7) 722469 - 722470 - 740677
Sakhret Al Challal (Jezzine) (7) 781041
Salinas (Tyr) (7) 343077
Sed Café (Jezzine) (7) 780096
Shallal (Al) (Jezzine) (7) 780067 - (3) 513497
Shams Al Assil (Kfarwa) (7) 506155 - (3) 404490
Shawatina (Tyr) (7) 350070 - (3) 593516
Sindibad (7) 723474
Sombra (La) (7) 344666 - (3) 246855
Terrasse (La) (Tyre) (7) 344666 - (3) 246855
Tyros (7) 741027
Wadi Achmoun (7) 990428 - (3) 720400
Yara Palace (Tyr) (7) 346622 - (3) 451707
Zahrat Khaizaran (Saida) (3) 247531
Zawat (Saida) (7) 723724 - (3) 350050

CAR & TRUCK DEALERS CONTACT PERSONS

ALFA ROMEO
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684/5 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ASTON MARTIN
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1)785205
E-mail@tewtelgroup.com

AUDI
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1) 577800
E-mail: fak@kettaneh.com

BENTLEY
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

BMW
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

CADILLAC/ CHEVROLET
Samir Homsi / Farid Homsi
Tel: (1) 425857- 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

CHRYSLER & JEEP
Cesar Aoun
Tel & Fax: (1) 885085

CITROEN
Assaad Dagher Hayek
Tel: (1) 901744/5 - Fax: (1) 901746
www.citroenliban.com

DAIHATSU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax:(1) 587109
www.bazerji.com

FERRARI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

FIAT/MAN
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

FORD
Abdullah Kraidees / Sylvana Dagher
Tel: (1) 544777 - Fax: (1) 541260
Email: fc@autolevant.com

GMC
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 -Fax: (1) 274311
www.rymco.com

HINO TRUCKS
Georges Charabaty
Tel: (9) 233550 - Fax: (9) 233554
E-mail: medevco@inco.com.lb

H O N D A
Nadim Tewtel
Tel: (1)800001 - Fax: (1) 785205
E-mail: honda@honda.com.lb

HYUNDAI
Walid Rasamni
Tel: (1) 511751 - Fax: (1) 481069
E-mail: cmcleb@dm.net.lb

INFINITI
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

ISUZU
Samir Homsi / Farid Homsi
Tel: (1) 425857 - 426425 - Fax: (1) 424784
E-mail: impex@dm.net.lb

JAC
Dani Chidiac
Tel: (1) 885999

JAGUAR
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

KIA
Assaad Dagher Hayek
Tel: (5) 950812/3 - Fax: (5) 950815
E-mail: natco@dm.net.lb

LADA
Ali Hassan
Tel:(1) 703728 - 819805 - Fax: (1) 700104

LAMBORGHINI
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

LANCIA
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 -Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

LEXUS
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.lexuslebanon.com

MASERATI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

MAZDA
Antoine Bou Khather
Tel: (4) 711040 - Fax: (4) 711050
www.mazdalb.com

MERCEDES
Cesar Aoun
Tel:(1) 255366 - Fax: (1) 255362
www.mercedes-benz.com

MINI
Naji Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

MITSUBISHI
Assaad Dagher Hayek
Tel: (1) 322523 - Fax: (1) 328910/1
E-mail: dmeid@dm.net.lb

NISSAN
Abdo Soueidan
Tel: (1) 273333 - Fax: (1) 274311
www.rymco.com

OPEL
Nadim Hakim
Tel: (1) 271771 - Fax: (1) 271871
www.technocars.com.lb

OTOYOL
Camile Ghantous
Tel:(1) 258573 - Fax: (1) 258574

PERODUA
Souheil Hindi
Tel: (1) 870030 - Fax: (1) 893465
E-mail: motortrd@dm.net.lb

PEUGEOT
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404
www.peugeotliban.com

PORSCHE
Assad Raphael
Tel: (1) 975911- Fax: (1) 976911
www.porsche.com

RANGE ROVER
Nadim Tewtel
Tel: (1) 800001 - Fax: (1) 785205
E-mail@tewtelgroup.com

RENAULT
Pierre Hneineh
Tel: (1) 684684 - Fax: (1) 681540
E-mail: info@bashen.com

ROLLS ROYCE
Michel Trad
Tel: (1) 613670 - Fax: (1) 426793
www.saadtrad.com

SAAB/SEAT
Georges Tabet
Tel: (1) 444990 - Fax: (1) 443866
www.sigmame.com

SCANIA
Nadim Chammas
Tel: (1) 253600 - Fax: (1) 260353

SKODA
Gergi Al Murr
Tel:(5) 959298 - 959398- Fax: (5) 957172
www.skoda-auto.com

SMART
Cezar Aoun
Tel:(1) 566444 - Fax: (1) 562977
www.smart-lebanon.com

SUBARU
Mounir Bazerji
Tel: (1) 444723 - 586000 - Fax: (1) 587109
www.bazerji.com

SUZUKI
Nabil Bazerji / Rafic Bazerji
Tel:(1) 883450 - 894746 - Fax: (1) 899052
www.gabazerji.com

TATA
Assaad Dagher Hayek
Tel:(1) 443231 - Fax: (1) 587404

TOYOTA
Dr. Fred &Pierre & Samir Boustany
Tel: (1) 293300 - Fax: (1) 293546
www.toyotalebanon.com

VOLKSWAGEN
Nabil Kettaneh
Tel: (1) 560555 - Fax: (1)577800
E-mail: fak@kettaneh.com

VOLVO
Nagi Abou Adal
Tel: (1) 614615 - Fax: (1) 611166
www.volvo.com.lb

BANKS IN LEBANON

AHLI INTERNATIONAL BANK

- General Manager : M. Michel Saroufim
- Assistant General Manager : M. Fadi Zablit
- Assistant General Manager : M. Aed Jalloul

HEAD OFFICE:

Bab Idriss - Omar Daouk Str. - Ahli International Bank SAL. Bldg - Beirut - Lebanon: Tel: (1)970920 - Ext: 1102 - Fax: (1)970965
P.O.B: 11-5556 Riad El Solh - Beirut 1107 2200 Lebanon
E-mail: gm@ahli.com.lb - www.ahli.com.lb
BRANCHES:
- Bab Idriss: Main Branch: Tel: (1)970920 - Fax: (1)970952
- Dora: Tel: (1)899121 - Fax: (1)894721
- Hamra: Tel: (1) 340270 - Fax: (1)742843
- Galerie Semaan: Tel: (5)954630 - Fax: (5)954632
- Jdeideh: Tel: (1)881680 - Fax: (1)883891
- Kaslik: Tel: (9)210769 - Fax: (9)210773
- Saida: Tel: (7)728930 - Fax: (7)728931
- Tripoli: Tel: (6)430106 - Fax: (6)432720
- Verdun: Tel: (1)797079 - Fax: (1)797082

ARAB AFRICAN INTERNATIONAL BANK

- Beirut Branch Manager : M. Maroun EL KHOURY
- Deputy Manager : Miss. Fadia ABOU SHAHLA
HEAD OFFICE (In Lebanon):
Riad El-Solh Street - Arab African International Bank Bldg. - 1st floor
Tel: (1)980162/163 - Fax: 980910 - P.O.Box: 11-6066
E-mail: aaibbeirut@aaib.com - Website: www.aaibank.com

ARAB BANK

- Country Manager - Lebanon : M. Nadim F. Ghantous
HEAD OFFICE:
Riad El-Solh Square - Banks' Str., Commercial buildings. Co. Bldg.
Tel: (1) 980246/7/8/9 - 981155/6/7 - Fax: 980803- 980299
All Branches: P.O.B: 11-1015 Riad El Solh Beirut - Lebanon
E-mail: info@arabbank.com.lb - Web Site: www.arabbank.com.lb
BRANCHES:
- Bhamdoun Mahatta: Tel: (05) 262311 - Fax: (5) 262312
- Dora: Tel: (1) 240315 - Fax: (1) 240316
- Jdita: Tel: (8)546200 - Fax: (8) 542415
- Mazra'a Tel: (1)654961 - Fax: (1) 654960
- Ras Beirut: Tel: (1) 741580/1
- Saida Tel: (7)751070 - Fax: (7) 721482
- Shyah: Tel: (1) 276555 - Fax: (1) 275581
- Sin El Fil: Tel: (1)510424 - Fax: (1) 510426
- Tripoli: Mina: Tel: (6)600982 - Fax: (6) 602383
- Tripoli: Tel: (6)430120
- Tripoli: Zahrieh: Tel : (6)434720 - Fax: (6) 434723
- Verdun Tel & Fax: (1) 810005

ARAB FINANCE HOUSE

- Acting G. M. : M. Nabil Osman
HEAD OFFICE:
Masaref - Corniche El Mazraa, AFH Tower
Tel: (1) 309777 - 708100 - Fax: (1) 706684 - 708107
P.O.B: 11/273 Riad El Solh Beirut 1107 2020 - Lebanon
E-mail: nosman@afh.com.lb
BRANCHES:
- Chtaura Tel: (8) 542032/3 - Fax: (8) 542034
- Haret Hreik: Tel: (1) 544909/10/11 - Fax: (1) 544912
- Saida Tel: (7) 755512/3/4/5 - Fax: (7) 755517
- Solidere Tel: (1) 971020/1/2/3/4 - Fax: (1) 993393
- Tripoli: Tel: Tel: (6) 428300 /1/2 - Fax: (6) 428304

BANK AUDI sal - AUDI SARADAR GROUP

Chairman - General Manager: H.E. Mr. Raymond Audi
Group CEO: Mr. Samir Hanna
HEADQUARTERS
Bank Audi Plaza, Bab Idriss, P.O. Box 11-2560 Beirut - Lebanon
Tel: (961-1) 994000. Fax: (961-1) 990555.
E-mail: contactus@banqueaudi.com - http://www.banqueaudi.com
COMMERCIAL BANKING NETWORK
-Ashrafieh : Tel: (1) 332130, 332129, 215492-3, 204825-6-7. Fax:(1) 201992.
-Dora: Tel: (1) 255686-7-8-9, 255691-2-3-4, 258877, 259064-5-6-7-8, 259072-3-4-5-6, 254646. Fax: (1) 255695, 259071.
-Gefinor: Tel: (1) 743400-1-2-3-4-5-6. Fax: (1) 743412.
-Hazmieh: Tel: (5) 450179, 451850, 452456, 452494, 459213, 952904-5. Fax: (5) 457963.
-Jnah: Tel: (1) 844870-1-2-3. Fax: (1) 844875.
-Mazraa: Tel: (1) 305612, 311886-7, 311892. Fax: (1) 316873.
-Nabatieh: Tel: (7) 767812-3-4, 761241. Fax: (7) 767816.
-Saida - South:Tel: (7) 728601-2-3-4, 723673. Fax: (7) 752704.
-Shtaura: Tel: (8) 540745, 542960-1-2, 545034. Fax: (8) 544853.
-Tripoli - El-Mina: Tel: (6) 205100-1-2. Fax: (6) 205103.
-Tyre:Tel: (7) 345196-7-8. Fax: (7) 345201.
-Zouk: Tel: (9) 211138-9, 211140-1, 211054, 226771-2-3-4. Fax: (9) 225505.
CORPORATE BANKING NETWORK
-Ashrafieh - Main Branch, SOFIL Center, Charles Malek Avenue.
Tel: (1) 200250-1-2-3-4-5, 200572-3, 216810, 331813, 333094. Fax: (1) 200724, 339092.
-Bab Idriss: Tel: (1) 977588. Fax: (1) 999410, 971502.
-Verdun: Tel: (1) 790761-2 805805, 861892, 814202, (3) 395500. Fax: (1) 865635.
RETAIL & PERSONAL BANKING NETWORK
-Ashrafieh - Sassine: Tel/Fax: (1) 200640-1-2-3-4.
-Ashrafieh - Saydeh: Tel: (1) 200753/4, 320825, 204971-3, 202943. Fax: (1) 204972.
-Ashrafieh - St. Georges: Tel: (1) 217064, 217073, 217082. Fax: (1) 216954.
-Badaro: Tel: (1) 387395-6-7. Fax: (1) 387398.
-Basta: Tel: (1) 661323-4-5-6. Fax: (1) 651798.
-Beshara El-Khoury: Tel/Fax: (1) 664093-4-5-6.
-Bliss: Tel: (1) 361714-5, 361793-4-5. Fax: (1) 361796.
-El-Horge: Tel: (1) 660636, 660646, 660656. Fax: (1) 660686.
-Hamra: Tel: (1) 341490-1-2-3-4-5-6-7, 346749, 348352, 353206-7. Fax: (1) 344680.
- Mousseitbeh : Tel: (1) 707331-2, 818277-8-9, 818280. Fax: (1) 303084.
-Port: Tel: (1) 580530-1-6, 445117. Fax: (1) 580885.
-Raousheh: Tel: (1) 786212-3, 805068, 864752. Fax: (1) 805071.
- Selim Salam: Tel: (1) 318824, 319295-6. Fax: (1) 318657.
-Sodeco: Tel: (1) 612790-1-2. Fax: (1) 612793.
-Zarif: Tel: (1) 747550-1-2. Fax: (1) 747553.
MOUNT LEBANON
-Ain El-Remmaneh: Tel: (1) 292870-1-2-3-4. Fax: (1) 292869.
-Ajaltoun: Tel/Fax: (9) 234439, 234619, 234620-1.
-Baabda: Tel: (5) 451452, 953237-8-9, 953240-1-3. Fax: (5) 953236.
-Bhamdoun: Tel: (5) 261285-6-7, 260132. Fax: (5) 261289.
-Bourj Hammoud: Tel/Fax: (1) 258146, 263325, 265679, 242631-2.
-Broummana: Tel: (4) 860163-4-6, 860451. Fax: (4) 860167.
-Dbayeh: Dbayeh Highway, East Side.
-Dekwaneh: Tel: (1) 693790-1-2-4. Fax: (1) 693795.
-Dora - City Mall: Tel: (1) 884114, 884081, 884098. Fax: (1) 884115.
-Dora - Vartanian: Tel: (1) 250202, 250303, 250404, 250606. Fax: (1) 241647.
-Elyssar: Tel: (4) 913927-8-9, 916152-4. Fax: (4) 913932.
-Fanar:Tel: (1) 879637-8, 879640, 870820. Fax: (1) 879641.
-Furn El-Shebbak: Tel: (1) 290713-4-5-6, 282105. Fax: (1) 282104.
-Ghazir: Tel/Fax: (9) 851720-1-2-3.
-Ghobeyri: Tel: (1) 541125-6, 541534. Fax: (1) 272342.
-Hadath: Tel/Fax: (5) 461916, 464050-1, 465726, (3) 911474.
-Haret HreikI: Tel/Fax: (1) 277270, 278654, 278656-7.
-Jal El-Dib:Tel: (4) 710391-2-3-4. Fax: (4) 710395.
-Jbeil: Tel: (9) 541410-1, 946452. Fax: (9) 943121.
-Jbeil - East: Tel: (9) 543890-1-2-3-4. Fax: (9) 543895.
-Jeita: Tel: (9) 235257-8-9. Fax: (9) 235260.
-Jounieh: Tel: (9) 641660-1-2-3-4. Fax: (9) 644224.
-Jounieh - El-Shir: Tel: (9) 638060-1-2, 915503. Fax: (9) 915511.
-Khaldeh: Tel: (5) 801985-6-7-8. Fax: (5) 806405.
-Mansourieh: Tel: (4) 533610-1-2-3. Fax: (4) 533614.
-Mreijeh: Tel: (1) 477980-1-2-4. Fax: (1) 477200.
-Rabieh: Tel: (4) 405950, 410336, 419881, 521265, 525296. Fax: (4) 416105.
-Roueiss: Tel: (1) 541146-7-8. Fax: (1) 541149.
-Shiyah: Tel: (1) 541120-1-2. Fax: (1) 541123.
-Sin El-Fil: Tel/Fax: (1) 482335, 490301, 490365, 510384.
-Zalka: Tel: (1) 875123-4-5, 901962. Fax: (1) 900274.
-Zouk - Espace 2000: Tel: (9) 210898-9, 210900-1, 212943, 210780. Fax: (9) 210897.
NORTH
-Amyoun: Tel: (6) 955600-1-2-3. Fax: (6) 955604.
-Halba: Tel/Fax: (6) 692020-1-2-3-4.
-Shekka: Tel: (6) 545379, 545048, 545283. Fax: (6) 541526.
-Tripoli - Azmi: Tel: (6) 430132-3, 445590-1-2-3. Fax: (6) 435348.
-Tripoli - El-Bohsas:Tel: (6) 410200-1-2. Fax: (6) 410799.
-Tripoli - Square 200: Tel: (6) 437343, 448840-2. Fax: (6) 437383.
SOUTH
-Abra: Tel: (7) 752267-8-9. Fax: (7) 752271.
-Bent Jbeil: Tel: (7) 450900-1-2-5. Fax: (7) 450904.
-Saida - East: Tel: (7) 751885-6-7. Fax: (7) 751889.
-Saida - Riad El-Solh: Tel: (7) 720411-2, 733750-1-2-3-4. Fax: (7) 724561.
BEKAA
-Jeb Jannine: Tel: (8) 661486-7-8. Fax: (8) 661481.
-Zahlé: Tel/Fax: (8) 813592-3-4-5.

ASSOCIATION OF BANKS IN LEBANON

Secretary General: Dr. Makram Sader
Beirut Central District, Saifi Area, Gouraud Str, ABL's Bldg
P.O.Box: 976 Beirut, Lebanon
Tel: (1)970500 - Fax: (1)970501
Email: abl@abl.org.lb - Web Site: www.abl.org.lb

AL BARAKA BANK LEBANON

- President & Chief Executive Officer of Al Baraka Banking Group : M. Adnan Ahmad Yousef
- General Manager & Board Member : M. Muatassim Mahmassani

HEAD OFFICE:
Racheed Karameh Str. - Center Verdun 2000 - 2nd Floor
Tel: (1) 808008 - Fax: (1) 806499
P.O.B: 113/5683 Beirut
E-mail: info@al-baraka.com

BRANCHES:
- Chtoura: Tel: (8)546151/2 - Fax: (8)546153/4
- Haret Hreik: Tel & Fax: (1)543672/3/4
- Saida: Tel (7)754477/8/9 - Fax: (7)754488
- Tarik Jadidah: Tel (1)309791/2/3 - Fax: (1)309806
- Tripoli: (6) 447911/2/3/4 - Fax: (6)447861

BANK OF BEIRUT

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim G. SFEIR

HEAD OFFICE:
- Foch Str. - Beirut Central District - Bank of Beirut s.a.l. Bldg.
Switchboard: +961 1 983999 - 972972 - Fax: +961 1 983999
Telex: 23640 LE - 48203 LE - P.O.B: 11-7354
E-mail: Executive@bankofbeirut.com - WebSite: www.bankofbeirut.com
Call Center: 1262 (if Calling From Lebanon) - +961 5 955262 (if Calling From Abroad)

BRANCHES:
- Ain El-Remmaneh: Tel: (1)385342/3/4 - Fax: (1)385341
- Aley: Tel: (5) 556125/6 - Fax: (5) 555924
- Antelias: Tel/Fax: (4)525637/8/9
- Ashrafieh (ABC Beirut Mall): Tel: (1)204669 - 204671 - Fax: (1)204668
- Ashrafieh (Sioufi): Tel/Fax: (1)204606/7/8
- Baoushrieh: Tel: (1)871415/6/7 - Fax: (1)871417
- Baoushrieh (Jdeideh): Tel: (1)897750/1/2 - Fax: (1)897753
- Boulevard (Metropolitan - Habtoor city): Tel: (1)488416 - 488429- Fax: (1)500352
- Bourj Hammoud: (1)262480 - 263599 - Fax: (1)269401
- Broumana: Tel/Fax: (4)960806 - 963029
- Chiyah: Tel/Fax: (1)274555 - 276042
- Chtaura: Tel/Fax: (8)540421 - 540431
- Dora: Tel: (1) 256020/1 - Fax: (1) 256022
- Elyssar: Tel: (4)920106/8 - 928190/1/2 - Fax: (4)920105
- Foch (Main Branch): Tel: (1)985418/9 - 985327 - Fax: (1)985327
- Gefinor: Tel: (1)738767/8/9 - Fax: (1) 744634
- Ghobeiry (Main Road): Tel: (1)278717 - 552480 - Fax: (1)543874
- Hamra (Eldorado): Tel/Fax: (1) 749608/9/10/11
- Hamra (Ras Beirut): Tel: (1)350168/9 - 354458 - Fax: (1)349935
- Hamra : Tel: (1)352992 - 742182 - Fax: (1)342840
- Hazmieh: Tel/Fax: (5)459221 - 951168 - Fax: (5)457272
- Jal El- Dib: Tel: (4)711399 - 711517 - Fax: (4) 711396 - 711399
- Jal El- Dib (Square): Tel (4)523624 - 523626 - Fax: (4)523625
- Jbeil: Tel: (9) 546530 - 546534 - Fax: (9) 546534
- Jounieh: Tel: (9) 913955 - 913990 - Fax: (9) 637586 - 913900
- Jounieh (Ghadir): Tel (9)639006/7 - Fax: (9)639010
- Kfar Akka (Koura) Tel: (6)651516 - 952727 - Fax: (6)651517
- Mansourieh: (4)409693/4 - Fax: (4)409695
- Mar Elias: Tel/Fax: (1)305571 - 818148
- Mazraa (Barbir) : Tel/Fax: (1)663915/6/7/8
- Mazraa (Saeb Salam Boulvard) : Tel: (1)313276 - 318852 - Fax: (1) 312340
- Nahr: Tel/Fax: (1)562342 - 587226
- Palais De Justice: Tel/Fax: (1) 425842 - 426201
- Riyad El Solh: Tel: (1) 980222 - 980333 - Fax: (1)980350
- Sidon: Tel/Fax: (7)752502/3/4/5
- Sin El-Fil (Horsh Tabet): Tel: (1) 481773 - 481874-Fax: (1)500352
- Sin El-Fil (Saydeh): Tel/Fax: (1) 480616 - 482324
- Tariq Al Jdideh: Tel/Fax: (1) 308404 - 704018/9
- Tripoli (Abou Samra): Tel/Fax: (6)429500/1/2
- Tripoli (Banks' Street): Tel/Fax: (6)445209 - 445210
- Tyre (Sour): Tel: (7) 348232/3/4 - Fax: (7) 348235
- Tyre (Al Ramel):Tel/Fax: (7) 740051 - 742149

- Subsidiary:
• London, England (U.K)Tel: + 44 20 749 383 42/6 - Fax: 44 20 740 800 53

- Representative Office
• Dubai, (U.A.E) Tel: + 971 4 3041981/2/3 - Fax: + 971 4 3435360
• Lagos, Nigeria: Tel: + 234 1 7903660 - + 234 803 3671134
• Baghdad, Iraq : P.O.Box: 3284
• Algeria: (Opening Soon)

- Branches Abroad:
• Limassol, Cyprus Tel: +357 25 814202/3/4/5 - Fax: + 357 25 814209
• Muscat, Sultanate of Oman: Tel: + 968 24 696281 - + 968 24 698268 - Fax: - 968 24 698769

BBAC

- Chairman - GEN. MGR : Sheikh Ghassan T. ASSAF

HEAD OFFICE:
250 Clemenceau Str.: Tel: (1)366630/1 - 360460 - 368133 - (03)265501/2
Fax: (1) 365200 -Telex: BBACFX 21422 - 40031 LE BBAC - 20761 LE BBAC - SWIFT: BBACLBBX
P.O.Box: 11-1536 - Riad El Solh 1107 2080
E-mail: marketing@bbac.com.lb - Web Site: www.bbacbank.com

BRANCHES:
- Achrafieh (Saint Nicolas): Tel: (1)201780/1 - 331599 - (3)541542 - Fax: (1)331690
- Achrafieh (Istiklal): Tel: (1)203987/991/992 - 204016
- Aley (El-Saha): Tel: (5)555433/4 - 557433 (3) 548549 - Fax: (5) 557434
- Aley (Bkheshtay): Tel: (5)557701/2 - 554701 (3) 563564 - Fax: (5)554432
- Baakline: Tel: (5)300776 - 304060 - (3) 265503 - Fax: (5) 300348
- Baalbeck: Tel: (8)374014/5 - (3) 614899 - Fax: (8) 374016
- Bakaata: Tel: (5)500587- 501587 - 507587- (3) 265506
- Bar Elias: Tel: (8)510014 - (3) 840842 - Fax: (8) 511085
- Bint Jbeil: Tel: (7)450121/2 - (3) 499300
- Bir El-Abed: Tel: (1)545435- 548900/1 (3) 539540 - Fax: (1) 548901
- Choueifat: Tel: (5)433302 - 433600/1 - (3) 271194 - Fax: (5) 433303
- Chtaura: Tel: (8)542451/3 (3) 840844 - Fax: (8) 542542
- Clemenceau: Tel: (1)360460 - 366630/1 - Fax: (1) 365200
- Dekwaneh: Tel: (1)682389/1/2 (3) 542543 - Fax: (1) 682389
- Dora(Highway): Tel & Fax: (1) 255381/2
- Elyssar: Tel: (4) 913211/221 - (3) 714150
- Ferzol Tel: (8)950850/1/2 - (3) 840841 - Fax: (8) 950853
- Furn El- Chebbak: Tel: (1)291528/9 (3) 388611 - Fax: (1) 280906
- Hamra: Tel: (1)351261 - 341280/2 (3) 414514 - Fax: (1) 353745
- Hasbaya: Tel: (7)550272/3 - (3) 311788
- Jbeil: Tel: (9) 546700 - 546407 - (3) 180250
- Jib Jannine: Tel: (8)660240 - 660370 - (3) 840843 - Fax: (8) 662740
- Kaslik: Tel: (9)221437/8/9 (3) 494495
- Manassef: Tel: (5)720598/9 - (3) 220729
- Mazraa: Tel: (1)818429/31- 302540 (3) 265266
- Metn: Tel: (5)530050- 530882- (3) 265504 - Fax: (5) 530482
- Rachya El- Wadi: Tel: (8)590240- 591243 - (3) 840845
- Shahhar: Tel: (5) 410281/2 - (3) 265509
- Saida: Tel: (7)724369 - 723857 - 734166 - (3) 535536
- Sin El-Fil (Hayek): Tel: (1) 488871/2
- Tripoli Mina: Tel: (6)200103/4/5/6 (3) 566635 - Fax: (6) 611555
- Tripoli Tall: Tel: (6)430460/1 (3) 388622
- Tyr: Tel: (7)343651/2 - (3) 265505 - Fax: (7) 343650
- Unesco: Tel: (1)867144/5/6 - 810390 (3) 233733 - Fax: (1) 790394
- Zalké: Tel: (1)893910 - 886764 (3) 534111 - Fax: (1) 893486
- Cyprus: Lymassol: Tel: (+357) (25) 381290-381369 - Fax: (+357) (25) 381584
- Abu Dhabi : Tel: +971 24461516/7 - Fax: +971 24461518 (Representation Office)
- Erbil - Iraq: Tel: +964 -750 -7658888/999
- Baghdad - Iraq: Tel: +964 -770 - 2985038 - +964 - 780 - 8993711

BANQUE BEMO

- Honorary Chairman : M. Henry Y. Obegi
- Chairman General Manager : M. Riad B. Obegi
- Manager Directos- General Manager : M. Samih H. Saadeh

HEAD OFFICE:
Ashrafieh, Elias Sarkis Ave, BEMO Bldg. - Tel: (1)200505 - Fax: (1)217860

GENERAL MANAGEMENT:
Riad El Solh Square,Esseily Bldg, Bloc A,7th Floor.
Tel:(1)992600 - Fax: (1)983368
E-mail: bemo@bemobank.com - Website: www.bemobank.com

BRANCHES:
- Ashrafieh: Tel: (1)200505/6/7 - Fax: (1)217860
- Chtaura: Tel: (8)544723/4 - Fax: (8)544729
- Dora: Tel: (1)257771/2/3/4 - Fax: (1)257775
- Kantari: Tel/Fax: (1)373314/5
- Rabieh: Tel: (4)408910 - Fax: (4)408911
- Riad El Solh: Tel: (1)992600 - Fax: (1)983368
- Sin El Fil: Tel: (1)513990/1/2/3 - Fax: (1)513997
- Verdun : Tel: (1)799420/1/2 - Fax: (1) 799427
- Zouk: Tel/Fax: (9)211182
- **Cyprus (Limassol): Tel: (35725) 583628 - 587640 - Fax: (357 25) 588611**

B L C

- Chairman - General Manager : Maurice Sehnaoui

HEAD OFFICE:
Adlieh Square - BLC Bank Bldg - Tel & Fax: (1) 429000 / 387000
P.O.B: 11-1126 Beirut - 2064-5809 Beirut
Email: info@blcbank.com - Website: www.blcbank.com

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200990/1- Fax: 339664
- Antelias: Tel: (4)418080 - 417230 - Fax: 522018
- Baabda: Tel: (5)468084/5 - Fax: 921820
- Batroun: Tel: (6)741599- 642166 - Fax: 742812
- Becharre: Tel: (6)672767 - 671101 - Fax: 671585
- Beit-Chabab: Tel: (4)980840 - Fax: 984298
- Bikfaya: Tel: (4)981602- 984101- Fax: 986266
- Bourj-Hammoud: Tel: (1)260855 - 241689 - Fax: 241689
- Chekka: Tel: (6)540728 - 545028 - Fax: 540728
- Chiyah: Tel: (1)385185- 389515 - Fax: 387411
- Chtoura: Tel: (8)545422/3 - Fax: 545424
- Dekwaneh: Tel: (1)692060/70 - Fax: 687647
- Dora: Tel: (1)264450 - 260856 Fax: 260856
- Furn El-Chebbak: Tel: (1)613247/8 - Fax: 613247
- Ghobeiry: Tel: (1)272772 - 548600 - Fax: 275737
- Hadath: Tel: (5)460034 - 467438 - Fax: 460425
- Hamra: Tel: (1)340450- 350060 - Fax: 348512
- Hazmieh: Tel: (5) 455547 - 454722 - Fax: 457177
- Hermel: Tel: (8) 201771/2 - Fax: 201773

- Jal El-Dib: Tel: (4)723200/1 - Fax: 723203
- Jbeil (El Saha): Tel: (9)540150 - 546956 - Fax: 546955
- Jounieh: Tel: (9)910800 - Fax: 835219
- Kousba: Tel : (6) 511132 - 510125 - Fax: 510125
- Mazraa: Tel: (1) 653403 - 631634 - Fax: 631634
- Nabatieh: Tel: (7)764780/1 - Fax: 760234
- Rabieh: Tel: (4)410559 - 411798 - Fax: 417010
- Saida: Tel: (7)722330/1 - Fax: 725330
- Saint Elie: Tel: (1)703805 - 703806 - Fax: 703805
- Saint Michel: Tel: (1) 565700/1 - Fax: 444449
- Tabaris: Tel: (1) 204551 - 200992 - Fax: 200992
- Tripoli:
  a) Tell: Tel: (6)430210/1 - Fax: 432896
  c) Mina: Tel: (6)201093 - 600211 - Fax: 600211
- Tyr: Tel: (7)343100/1 - Fax: 343313
- Zouk: Tel: (9)212225/6 - Fax: 211675

Our Affiliated Companies
- BLC Finance S.A.L: Tel: (1)201124 - Fax: 217451
- BLC Services S.A.L: Tel: (1)429000 - Fax: (1)398044

BLOM

- Chairman of BLOM BANK Group : **Dr. Naaman AZHARI**
- Chairman & General Manager : **M. Saad AZHARI**
- Group Secretary General: **M. Samer AZHARI**
- General Manager: **M. Habib RAHAL**
- General Manager : **M. Amr AZHARI**

HEAD OFFICE:
Verdun - Rachid Karami Str. - BLOM Bank's bldg.: Tel: (1)743300 - 738938
Fax: (1)738946
P.O.B: 11/1912 Riad El Solh - Beirut 11072807 - Lebanon
Swift Code: BLOMLBBX
E-mail: blommail@blom.com.lb
www.blombank.com

BRANCHES:
- Main Branch: Verdun, BLOM BANK's Bldg., Tel: (961-1)738938-743300
- Achrafieh: Tel: (961-1)200147/8
- Ain El- Mreisseh: Tel: (961-1)372780- 370830
- Ain El-Remaneh: (961-1)386750/1/2/3
- Aley: (961-5) (5) 556612/3
- Amioun: (961-70) (7) 705993 - 709731 - 703742
- Antelias: Tel: (961-4)411472- 520210- 410123- 411418
- Aramoun: Tel: (961-5)808591/2/3/4
- Baabda: (961-5) (5) 921869/70/71/72/74
- Bab Idriss: Tel: (961-1)991671/2/3/4/5/6
- Badaro: Tel: (961-1)615818/19/20/21- 615826
- Bliss: Tel: (961-1)363732/34/42
- Burj Abi Haidar: Tel: (961-1)310687- 310677/8/9 - 817560
- Burj Al Barajneh: Tel: (961-1)450381/2/3 - 450446
- Burj Hammoud: Tel: (961-1)262067- 266337/8 - 243604/5 - 242792
- Chiyah: Tel: (961-1)270172/3/4 - 275783
- Choueifat: Tel: (961-5)433203/6
- Chtaura: Tel: (961-8)540078 - 544329/30 - 544914
- Dekwaneh:Tel: (961-1)686035/6 - 686051 - 686072
- Dora: Tel: (961-1)256527/28/32/37/38/39
- Elissar: Tel: (961-4)916111/2/3/4
- Furn El- Chebback: Tel: (1)293810/13
- Ghobeiri: Tel: (961-1)825870- 821895- 825509
- Hadath:Tel: (961-5) 461243 - 461365 - 461506 - 461438
- Hamra: Tel: (961-1)346290/1/2/3 - 341955 - 343503
- Hamra Retail Branch: Tel: (961-1)747752/59/60
- Haret Hreik: (961-1) 543662 - 543658/9
- Hazmieh: Tel: (961-5)955240/1/2/3/4
- Istiklal: Tel: (961-1)738050/1- 749624
- Jbeil: Tel: (961-9)943702/3/4
- Jib Janine: (961-8)620802 - 281257/8 - 634070 - 677710
- Jnah: Tel: (961-1)855903/4/5
- Jounieh: Tel: (961-9)638011/12/13/14
- Kaslik: Tel: (961-9)640273- 640095- 636998/9
- Kfarhbab: (961-9) 856810/1/2/3/4
- Maarad: Tel: (961-1)983230/1/2/3/4
- Mansourieh: Tel: (961-4)532856/7/8
- Mar Elias: Tel: (961-1)818616/7/8
- Mazraa: Tel: (961-1)648020/1/2 - 664337
- Mina El Hosn: Tel: (961-1)365234/5/6/7
- Nabatieh: Tel: (961-7)767854/5/6/7/8
- Noueiri: Tel: (961-1)658611 - 658610 - 664489
- Raouche: Tel: (961-1)812603/4/5/6
- Rmeil: Tel: (961-1) 565454-567140/1
- Saida Tel: (961-7)724866- 723266- 722801- 739276
- Saida Boulevard Tel: (961-7) 720201/3/4 - (3) 059933/44
- Saifi: Tel: (961-1)449899 - 586340 - 566794 - 587196
- Sanayeh: Tel: (961-1)346042/3- 748339
- Sin El-Fil: Tel: (961-1)485270/1/2
- Sin El-Fil (Retail): Tel: (961-1) 489733 - 489739 - 489757 - 489750
- Sodeco : Tel: (1)611360/1
- Tabaris: Tel: (961-1)203142/3/4
- Tariq Al- Jedideh: Tel: (961-1)818621 - 816985
- Tripoli
a) Abi-Samra: Tel: (961-6) 423565/6/7/8
b) Azmi: Tel: (961-6)433064- 443550/1/2
c) Tall: Tel: (961-6)430153- 628200/2 - 431624
d) Zahrieh: Tel: (961-6)430150/1/2 - 423415/4
- Tyr: Tel: (961-7)740900- 741649 - 742903
- Tyr Abassieh: Tel: (961-7)350861/2
- Verdun: Tel: (961-1)788412/3- 788411- 800081
- Verdun Retail Branch: Tel: (961-1)750160/1/2/3
- Zahleh: Tel: (961-8)807680/1/2/3/4
- Zalké: Tel: (961-4)713074/5/6 - 723074/5
- Zouk Mosbih: Tel: (961-9)226991/2/3/4/5

International Banking Unit (IBU)
- Abu Dhabi - Representative Office Tel: (971 - 2) 6676100
- Cyprus Limassol: Tel: (357-25)376433/4/5
- **Jordan Regional Management- Amman:** - Shmeisani: (962-6) 5001200
-Wihdat: (962-6) 4750050 - Sweifieh: (962-6) 5865527 - Mecca Street (962-6) 5503130
- Irbid: (962-6) 7240006 - Jubeiha (962-6) 5336653 - Abdoun (962-6) 5929663
- Wadi Saqra: (962-6) 5687333 - Taj Mall (962-7) 95999277 - 97986221

BYBLOS BANK

- Chairman - General Manager : **Dr. François S. Bassil**
- Vice Chairman - General Manager : **M. Semaan F. Bassil**
- Executive Director - General Manager : **H.E. Mr. Sami Haddad**

HEAD OFFICE:
Ashrafieh - Elias Sarkis Ave. Byblos Bank Tower - Telefax: (1)335200 - Fax: (1)334554
Telex: BYBANK 41601 LE - P.O.B: 11-5605 Riad El Solh Beirut 11072811
Cable: BYBLOBANK - SWIFT: BYBALBBX - Forex: (1)335255
E-Mail: secretariat@byblosbank.com.lb - Web Site: www.byblosbank.com.lb
To contact any of our branches, please call our Customer Service on: (1) 205050

***Branches**
- Amchit
- Ashrafieh (Geitawi)
- Ashrafieh (Gemmayzeh)
- Ashrafieh (Sassine)
- Ashrafieh (Saint Nicolas)
- Ashrafieh (Tabaris)
- Adma
- Ain El Remaneh
- Aley
- Antelias 1: (Armenian Patriarcate Str.)
- Antelias 2: (Main Road)
- Baabda: (Cap Center)
- Baabda: (Main Road)
- Baabdat
- Badaro
- Bar Elias
- Batroun
- Bechara El Khoury
- Bechmezzine
- Bint Jbeil
- Bliss
- Bourj Hammoud
- Chiyah
- Choueifat
- Dekwaneh
- Deir El Kamar
- Dora
- Dora: (Aya Center)
- Furn El- Chebback
- Ghazieh
- Ghobeyri
- Halba
- Hamra (Hamra Str.)
- Hamra: (Sadat)
- Haret Hreik
- Haret Sakhr
- Hazmieh
- Hlaliyeh
- Istiklal
- Jal El Dib
- Jbeil 1: (Main Road)
- Jbeil 2: (Voie 13)
- Jdeideh 1: (Palais de Justice) direction
- Jdeideh 2: (New Jdeideh Str.)
- Jdita
- Jeb Jennine
- Jnah
- Jounieh: (Serail)
- Jezzine
- Kabr Chmoun
- Kaslik
- Kfarhbab
- Kobayat
- Kousba
- Mansourieh
- Mar Elias
- Marjeyoun
- Mastita (Blat)
- Mazraa
- Mazraat Yachouh (Elyssar)
- Nabatieh
- Okaybeh
- Place De l'Etoile
- Rabieh

- Ras El Metn
- Reyfoun
- Riad El Solh
- Saida
- Sin El Fil
- Tripoli: (Al-Tal)
- Tripoli: (Boulevard)
- Tripoli: (Kobbeh)
- Tripoli: (Mina)
- Tyr
- Verdun: (Moussaitbeh)
- Verdun: (Rashid Kamareh Str.)
- Zahlé
- Zouk

*** Branches Abroad**

- Byblos Bank S.A.L. - Limasol Branch - P.O.Box: 50218 - 3602 - Limassol - Cyprus - Tel/Fax: (+35725)341433/4 - Fax: (+35725) 367139
  E-mail: byblosbankcyprus@byblosbank.com.lb
- Erbil Branch - Iraq
  Tel: 00964662560017- Fax: 00964662233458
  E-mail: erbilbranch@byblosbank.com.lb
- Baghdad Branch-Iraq
  Tel: 009647706527807
  E-mail: baghdadbranch@byblosbank.com.lb

*** Subsidiary Banks Abroad:**

- Byblos Bank Europe S.A. - Brussels
  Tel: (+322)5510020 - Tel/Fax: (+322)5130526 - Swift: BYBBBEBB
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Europe S.A. - London
  Tel: (+44207)4933537 - Tel/Fax: (+44207)4931233
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Europe S.A. - Paris
  Tel: (+331)45631001 - Tel/Fax: (+331) 45611577 - Swift: BYBBFRPP
  E-mail: byblos.europe@byblosbankeur.com
- Byblos Bank Africa - P.O.Box: 8121 - El Amarat Branch-Sudan
  Tel: 00249 183 566444-Fax: 00249 183 566454 - Swift: BYBASDKH
  E-mail: byblosbankafrica@byblosbank.com
- Byblos Bank Africa-Khartoum Branch-Sudan
  Tel: 00249 15 6552222 - Fax: 00249 15 655 2220
- Byblos Bank Africa-Bahri Branch-Sudan
  Tel: 00249 15 655 4444 - Fax: 00249 15 577 4950 - Swift: BY BASDKH
- Byblos Bank Syria S.A.-Damascus Head Office-Syria (10 Branches)
  Tel: (+963 11) 9292 - 3348240/1/2/3/4-Fax: (+963 11) 3348205
  E-mail: byblosbanksyria@byblosbank.com
- Damascus, Abou Roummaneh Branch - Tel: 00963 11 3348240 - Fax: 00963 11 3348205
- Damascus, Mazzeh Branch - Tel: 00963 11 6627194 - Fax: 00963 11 6627193
- Damascus, Abbassiyan Square Branch - Tel: 00963 11 4647280 - Fax: 00963 11 4647285
- Hosh Blass Branch - Tel: 00963 11 6352550 - Fax: 00963 11 6352558
- Homs Branch - Tel: 00963 31 2454130 - Fax: 00963 31 2454138
- Aleppo Branch1 - Tel: 00963 21 4664347 - Fax: 00963 21 4664399
- Aleppo Branch2 - Tel: 00963 21 2218607 - Fax: 00963 21 2218413
- Tartous Branch - Tel: 00963 43 221399 - Fax: 00963 43 221699
- Lattakia Branch - Tel: 00963 41 9292 - Fax: 00963 41 486097
- Hama Branch - Tel: 00963 33 213300 - Fax: 00963 33 213090
- Byblos Bank Armenia C.J.S.C. , Yerevan Head office
  Tel: 003740530362- Fax: 0037410535296
- Yerevan, Malatia Branch - Tel: 00374 10 739970 - Fax: 00374 10 739974
- Vanadzor Branch - Tel: 00374 322 21330 - Fax: 00374 322 21345
- Amiryan Branch - Tel: 00374 10500362 - Fax: 00374 10500364
- Byblos Bank RDC S.A.R.L.- Kinshasa - Congo
  Tel: 00243991009001 Fax: 00243817070701
  E-mail: byblosbankrdc@byblosbank.com

***Representative Offices:**

- Byblos Bank S.A.L. UAE - P.O.Box: 73893 - Abu Dhabi - UAE
  Tel: (+971 2) 6336050 -Fax: (+971 2) 6338400 - Switchboard: (+971 2) 6336400
  E-mail: abudhabirepoffice@byblosbank.com.lb
- Byblos Bank S.A.L. Nigeria representative office
  Tel: 00234 7061125800 - Roaming: 009613948028
  E-mail: nigeriarepresentativeoffice@byblosbank.com.lb

CITIBANK N.A.

- General Manager : M. Antoine Maroun

HEAD OFFICE

Berytus Parks - Block A - 3rd floor - Park Avenue - Beirut Central District
P.O.Box: 11 - 1535 Beirut - Lebanon
Tel: (1)962440 - Fax: (1)962444
www.citigroup.net

CREDITBANK S.A.L.

- Chairman& General Manager : M. Tarek Joseph Khalife
- Vice-Chairman : M. Salah Fouad Zoghby
- Member: Mrs. Maria Khalife Bazerji

HEAD OFFICE:

Sin El Fil: Freeway Center 15th To 19th Floors.
Tel: (1) 485148 - 485158 - 501600/700/800 - Fax: (1)485245
P.O.B: 16- 5795, Achrafieh - Beirut
1100-2802 Lebanon
Swift: CBCBLBBE - Customer care: Tel: (1) 482277
E-mail: info@creditbank.com.lb - Web Site: www.creditbank.com.lb

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel: (1)200482 - 218183 - Fax: (1)200483 - 321618
- Ajaltoun: Tel/Fax: (9)235117/20
- Chiyah: Tel/Fax: (1)552501/3 - Fax: 552502
- Chtaura: Tel/Fax: (8)542700/1/2/3/4
- Elyssar: Tel/Fax: (4)921760/1 - 922986
- Ghazir: Tel/Fax: (9)851930/1- 852930/1
- Hamra: Tel/Fax: (1)742877/8- 352849
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4)713424/7
- Jdeideh: Tel: (1)890234 - 895071/2 - Fax: (1)890856
- Jounieh: Tel/Fax: (9)914860/2
- Mansourieh: Tel: (7)170008
- Saida: Tel : (7)727601/3 - Fax: (7) 727604 - (3) 662220
- Sarba: Tel : (9)637511/4 - Fax: (9) 637512
- Sin El Fil: Tel : (1)481966 - 484866 - Fax: (1) 481988
- Tripoli: Tel/Fax: (6)428001/3 - Fax: (6) 428004

CREDIT LIBANAIS

- Chairman - GEN. MGR: Dr. Joseph Torbey
- Deputy General Manager - Head of Corporate Banking : M. Michel KHADIGE

HEAD OFFICE:

Achrafieh Sofil Center 11002811 - Charles Malek Avenue - Tel: (1)200028/9-201292- 325072- Fax:(1)325713- P.O.B:16-6729 - www.creditlibanais.com
Telex: 43626 CRELTR - Swift: CLIBLBBX - Customer Service Center: (1)900111
E-mail: info@credilibanais.com
Sofil Branch: (1)200028 - (1)200029

BRANCHES:

Abdeh:Tel: (06) 470 650/1/2 - (03) 583 586 - Fax: (06) 470 650/1/2
Amchit:Tel: (09) 622 781/2 - Fax: (09) 621 072
Amioun:Tel: (06) 952 715/6/7 - Fax: (06) 952 714
Antelias:Tel: (04) 418 582/3 - Fax: (04) 418 582
Ashrafieh:Tel: (01) 216 540 - 204 641- Fax: (01) 204 643
Awkar: Tel: (04) 544 760/1/2 - Fax: (04) 544 763
Badaro: Tel: (01) 387 878/9 - Fax: (01)382 145
Bar Elias: Tel: (08) 510 265/6/7 - Fax: (08) 510 267
Batroun: Tel: (06) 742 074/5 - Fax: (06) 642 168
Bauchrieh: Tel: (01) 497 092- 497 260 -Fax: (01) 497 332
Beit Mery: Tel: 871 916 - 871 761-Fax: (04) 871 176
Bhamdoun:Tel: (05) 260 244/5/6/7-Fax: (05) 260 247
Bint Jbeil: Tel: (07) 450 800/1 - (03) 675 012-Fax: (07) 450 802
Bourj El Brajneh: Tel: (01) 450 470/2 -Fax: (01) 450 471
Bourj Hammoud: Tel: (01) 262 393 -Fax: (01) 265 299
Broummana: Tel: (04) 960 664 - 960 349 -Fax: (04) 862 105
Chehim: Tel: (07) 242 405/6/7-Fax: (07) 242 405/6
Chtaura: Tel: (08) 540 833 - 543 555/666-Fax: (08) 544 802
Dekwaneh: Tel: (01) 686 794/5-Fax: (01) 686 903
Dora: Tel: (01) 251 832 - 260 358-Fax: (01) 264 813
Fanar: Tel: (01) 902 360/1/2-Fax: (01) 902 362
Ferzol: Tel: (08) 950 540/1/2/3--Fax: (08) 950 544
Furn El Chebbak: Phone/Fax: (01) 281 518/9
Gefinor: Tel: (01) 739 830/1-Fax: (01) 740 168
Geitawi: Tel: (01) 580 715/6-Fax: (01) 582 087
Ghobeiry: Tel: (01) 552 781/2-Fax: (01) 552 781
Hadeth: Tel: (05) 466 681/2-Fax: (05) 466 680
Hamra: Tel: (01) 346 960 - 342 954/5 - 350 293-Fax: (01) 340 390
Haret Hreik: Tel: (01) 278 042/9 - 278 121-Fax: (01) 278 004
Haret Hreik: Tel: (01) 556 780/1/2-Fax: (01) 556 784
Haret Sakhr: Tel: (09) 636 841 - (03) 675 004-Fax: (09) 636 842
Hazmieh: Tel: (05) 952 426-Fax: (05) 952 425
Jbeil 1: Tel: (09) 942 588 - 949 558-Fax: (09) 949 588
Jbeil 2: Tel/Fax: (09) 540 496/7/8 - 540 534
Jdeideh: Tel: (01) 898 065 - 887 779-Fax: (01) 887 780
Jeb Jannine: Tel: (08) 660 233 - 660 710-Fax: (08) 660 233
Jisr: Tel: (01) 257 640/1-Fax: (01) 257 641
Kaslik: Tel: (09) 639 945 - 640 794 - 640 118-Fax: (09) 640 244
Khaldeh: Tel: (05) 810 891/2/3-Fax: (05) 810 893
Kobbe: Tel: (06) 393 900/1-Fax: (06) 393 902
Kornet Chehwan: Tel: (04) 913 911 - 928 240 - (03) 288 870-Fax: (04) 913 911
Liberty Tower: Tel: (01) 740 017/8/9-Fax: (01) 740 017
Machghara: Tel/Fax: (08) 650 250 - 650 297
Mar Elias: Tel: (01) 819 116 - 312 021-Fax: (01) 312 028
Mazraa: Tel: (01) 313 590 - 317435-Fax: (01) 300 937
Mkalles: Tel: (01) 698 750 / 1/2/3/4-Fax: (01) 698 753
Nabatieh: Tel: (07) 767 909/10/11-Fax: (07) 767 911
Rachaya - Dahr El Ahmar: Tel: (08) 591 013/4-Fax: (08) 590 303
Raouche: Tel: (01) 807 454 - 807 492- Fax: (01) 807 475
Riad El Solh: Tel: (01) 983 141/2/3- Fax: (01) 983 141
Rmeil: Tel: (01) 445 684 - 443806-Fax: (01) 445 275
Saida: Tel: (07) 721 401/2 - 751 101/2/3-Fax: (07) 721 401
Saida: Tel: (07) 755 790/1/2-Fax: (07) 755 793
Sassine: Tel: (01) 332 889 - 218 608-Fax: (01) 203 007
Sin El Fil: Tel: (01) 495 370/1 - 482 368-Fax: (01) 491 899
Sofil: Tel: (01) 200 028/9 - 201 292-Fax: (01) 215 044
Starco: Tel/Fax: (01) 367 582/3
Tripoli - Azmi: Tel: (06) 215 900/1/2-Fax: (06) 215 900
Tripoli - Tel/Fax: (06) 430 350 Tel: (06) 430 350/1/2 - 424 434
Tyr: Tel/Fax: (07) 742 854/5/6 - (07) 742 854/5/6
Verdun: (Unesco) Tel/Fax: (01) 790 511 - 790 289
Zahlé: Tel: (08) 810 142/3 - 803 200-Fax: (08) 800 459
Zghorta: Tel: (06) 668 600/1/2/3-Fax: (06) 668 601
Zouk: Tel: (09) 210 485/7 - 211 542-Fax: (09) 211 556

Zouk Mosbeh: Tel: (09) 211 082 - 210 744 - 210 711-Fax: (09) 211 083

Cyprus Branch
Chrysalia Court, 1st Floor, 206 Arch. Makarios III Avenue, CY 3303
P.O.Box: 53-492, Limassol Cyprus
Tlx: (605) 4702 CRELIB CY - Fax: +357 25 376 807 - Phone: +357 25 376 444
E-mail: limassol@creditlibanais.com.lbcom - feedback@creditlibanais.com

Bahrain Branch
Seef Area, 428, Road 2608 - P.O.Box: 5576 Manama Kingdom of Bahrain
Fax: +973 17 582 224 Phone: +973 17 560 570
Mobile: +973 39 912 912
E-mail: bahrain@creditlibanais.com.lb - feedback@creditlibanais.com

Representative Office - Montréal, Canada
Montreal, Quebec, Place du Canada, 1010 de la Gauchetière Ouest # 1325,
13th Floor, Montreal, Quebec H3B 2N2 Canada
Fax: +1 514 866 6220 - Phone: +1 514 866 6688
+1 800 864 5512
E-mail: info@creditlibanais-repoffice.com - feedback@creditlibanais.com

Credit International, sa (CISA) Senegal
Credit International sa, Immeuble le Goelan, Boulevard Djily Mbaye,
Intersection Henri Dunan, B.P.: 50117 Dakar RP
Fax: +221 33 822 80 80 - Phone: +221 33 829 64 64 - +221 33 889 18 18
Website: www.cisenegal.com
E-mail: info@cisenegal.com

BANQUE DE CREDIT NATIONAL S.A.L.

- Chairman - General Manager : Dr. Marwan Iskandar
HEAD OFFICE:
Center Ville - Saad Zaglloul Str - Bldg 157 Port
Tel: (1) 990808 - Fax: (1) 975140 - E-mail: bcncrena@dm.net.lb

EMIRATES LEBANON BANK

- Chairman& General Manager : M. Varouj Nerguizian
- General Manager : M. Claude Rufin
HEAD OFFICE:
Achrafieh - El Ghazal Tower - Ring Fouad Chehab, Tabaris Square - Beirut
Tel: 1285 (1) 216140 - 333717- 200600/1/2- 325490- 327638
(1) 328663 - 335842 - 336574 - Tel/Fax: (01)200603
E-mail: contact@elbank.com.lb
BRANCHES:
- Dora: Tel: (1) 240818/19/21 - Tel/fax: (1) 240820
- Hamra: Tel: (1) 345984/5- 353672- 341362 - Tel/Fax: (1) 353668
- Jounieh: Tel: (9) 912151- 912154- 932584 - Tel/Fax: (9) 913670
- Saida: Tel: (7) 720900- 722758- 725414 - Tel/Fax: (7) 725725
- Tabaris: 1285 Tel: (1) 216140 - Tel/Fax: (1) 200604

FEDERAL BANK OF LEBANON s.a.l.

- Chairman General Manager: **M. Ayoub Farid Saab**
- Vice Chairman : **M. Fadi Saab**
HEAD OFFICE:
Achrafieh - Charles Malek Avenue - Renno Bldg. 2nd floor
Tel: (1)212300/6 - Fax: (1)215847
P.O.Box: 11-2209, Beirut - Lebanon
Swift FBLELBBX - E-Mail: info@fbl.com.lb - www.fbl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)212300/6 - (3) 423023 - Fax: (1) 215847
- Aley: Tel: (5)552632/3 - 556320 - (3) 184644 - Fax: (5) 556311
- Damour: Tel: (5)600150/1- (3) 891218 - Fax: (5)600149
- Dora: Tel: (1)255255 - (3) 674264 - Fax: (1)241750
- Jbeil: Tel: (9)949295 - 547172 - (3) 184494 - Fax: (9) 547173
- Jounieh: Tel : (9)639145 - (3) 184464 - Fax: (9) 639149
- Ras Beirut: Tel: (1)348507/09 - (3) 186466 - Fax: (1) 351787
- Sin El Fil: Tel: (1)495603/6 - (3)186116 - Fax: (1) 491602

FENICIA BANK

- Chairman : M. Abdul Razzak Achour
HEAD OFFICE:
Beirut Central District, Foch Str., Fenicia Bank Bldg.,
Tel: (1)957857- Fax: (1) 957858, Postal Code 1103 - 2110, - P.O.B: 113- 6248 Beirut - Lebanon
E-mail: info@feniciabank.com - SWIFT: BKAWLBBE
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel&Fax: (1)338635 - 219030 - (3)722664
- Abbassieh: Tel&Fax: (7)742710/722 - 741722 - (3)670078
- Bickfaya: Tel&Fax: (4)983221 - 982320/2-(3)310054
- Bent Jbeil: Tel&Fax: (7)450051 - 452454 - (3)790191
- Chtaura: Tel&Fax: (8)546630/1- (3)310056
- Foch: Tel: (1)957800 - Fax: (1) 957801 - (3) 844684
- Ghazieh: Tel&Fax: (7)221958 - 224958 - (3)310062
- Hamra: Tel&Fax: (1)346348 - 739925 - (3)310051
- Haret Hreik: Tel&Fax: (1)559928 - 543510 - (3)310053
- Khaldeh: Tel&Fax: (5)801241 - 811147 - (3)310055
- Mouawad: Tel&Fax: (1)549700/1 - (3)310064
- Nabatieh: Tel&Fax: (7)762546 - 769546 - (3)370123
- Tyr: Tel&Fax: (7)740522 - 740523 - (3)274131
- Tripoli: Tel&Fax: (6)203160/1 - (3)862007
- Verdun: Tel: (1)866306 - Fax: (1) 265299
- Zalka: Tel&Fax:(1)884450/1-896650/1-896650/1 - (3)310052

FINANCE BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Hassan Farran
HEAD OFFICE:
Hamra: Intra Bldg. - Abdel Aziz Str. - Tel: (1)745658/9/60 - Fax: (1)341287
P.O.B: 11-5044 - E-mail: finance@cyberia.net.lb
BRANCH:
Dora: Tel: (1)248997/8- 250015 - Fax: (1)241240

FIRST NATIONAL BANK

- Chairman - GEN. MGR : **Mr. Rami Refaat El-Nimer**
- Deputy General Manager : **Mr. George Nassib Aouad**
- Deputy General Manager : **Mr. Elias Salim Baz**
- Assistant General Manager : **Mr. Ghaithan Subhi Tayara**
- Assistant General Manager : **Mr. Mahmoud Gerge Francis**
- Assistant General Manager : **Mr. Tony Wannes Dabbaghia**
HEAD OFFICE: Beirut Central District, Allenby Street
Tel: (1) 963000 - 977040 - Fax: (1) 973090
P.O.Box: 110-435 Riad El Solh - Beirut - Lebanon
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200452/3/4 - Fax: (1)200455
- Aley: Tel/Fax: (5) 556020/1/2/3
- Allenby (Mein Branch): Tel: (1) 963000 - 977040 / 1244 - Fax: (1)973140
- Antelias: Tel: (4)419323/4/6/8 - Fax: (4)419327
- Choueifat: Tel & Fax: (5)433720/1/2/3
- Jdita: Tel: (8) 542200/1/2/3/4 - Fax: (8)542205
- Halba: Tel: (6) 693661/2/7 - Fax: (6)693665
- Hamra: Tel: (1)738502/3 - 340440 - Fax: (1)749894
- Haret - Hreik: (1)548444 - 548333 - 548222 - Fax: (1)276516
- Hazmieh: Tel: (5)455673/4/6/7 - Fax: (5)457838
- Jdeideh: Tel: (1) 870164 - 870151 - Fax: (1)898007
- Jnah (Mariott): Tel: (1)858310/1/3 - Fax: (1)858312
- Jounieh: Tel: (9)645001/2/5 - Fax: (9)645003
- Mais El Jabal: Tel: (7) 865800/1/3 - (3) 399334 - Fax: (7) 865802
- Mazraa: Tel: (1)314339 - 305219/220 - Fax: (1)302527
- Nabatieh: Tel: (7)531980/1/2 - Fax: (7)531983
- Saida: Tel: (7) 727701/2/3 - Fax: (7) 727704
- Tarik Jdideh - Sabta: Tel: (1) 843801/2/3 - Fax: (1) 843804
- Tripoli: Tel: (6) 434974 - 432974 - Fax: (6) 431713
- Verdun: Tel: (1) 797401 - 785576/601 - Fax: (1)785575
- Zouk Mosbeh: Tel: (9) 225534/6/7/8 - Fax: (9)225539

FRANSABANK

- Chairman : **M. Adnan Kassar**
- Deputy Chairman: **M. Adel Kassar**
Headquarters
Fransabank Headquarters, Hamra Str.,
P.O.Box: 11-0393 Riad El Solh Beirut 1107 2803 Lebanon
Tel :(1) 340180/8 -745761/4 - (3) 650700 - Fax (1) 354572
Cable: FRANSABANK Swift :FSAB LB BX
Email fsb@fransabank.com - Website www.fransabank.com
Call Center: (1) 734000 1552 - Forex Tel: (1) 343706 - 344216
Beirut and Suburbs
-Ashrafieh (Sassine) : Tel: (1) 203466/7 - Fax: (1) 200651
-Ashrafieh (Saydeh) : Tel: (1) 200842/3 - 215940 - Fax: (1) 215422
-Ashrafieh (Sodeco) : Tel: (1) 423573/4 - Fax: (1) 423577
-Ain El Mreisseh: Tel: (1) 373240/1/2/4 - Fax:(1) 373243
-Allenby: *(Temporarily closed)*
-Antelias: Tel:(4)417240 /1- Fax:(4) 412990
-Bab Edriss: *(Temporarily closed)*
-Badaro: Tel: (1) 387024 - 386900 - Fax:(1) 390409
-Basta: Tel:(1) 663116/7 - Fax:(1) 663117
-Bauchrieh: Tel:(1) 897490/1/2 - Fax: (1) 897029
-Bikfaya: Tel:(4) 986901/2 - Fax:(4) 986903
-Bourj El Brajneh:Tel:(1) 453200/1/2 - (3) 740410 - Fax:(1) 453203
-Bourj Hammoud: Tel:(1) 258100/1/2 - Fax:(1) 264446
-Chiyah: Tel:(1) 279671/3 - Fax: (1) 279680
-Choueifay: Tel: (5) 431169 - 431178 - Fax: (5) 431183
-Mazraat Yachouh (Elyssar): Tel:(4) 914802/3/4 - Fax:(4) 914805
-Furn El Chebbak : Tel:(1) 293025/6 - Fax: (1) 293027
-Hadath:Tel: (5) 463974/5/6/7 - Fax: (5) 463980
-Hamra: Tel:(1) 340180/1/8 - 750125 - Fax:(1) 341413
-Hamra (Sadat): Tel: (1) 743135/6 - 748370 - Fax: (1) 743138
-Hazmieh: Tel: (5) 459602 -5 450350- Fax: (5) 457312
-Jal El Dib: Tel: (1) 889884/5 - Fax: (1) 902959
-Jbeil : Tel: (9) 547178/9 - 9945108/9 - Fax:(9) 540967
-Jnah: Tel:(1) 857973/4 - 857833 - Fax:(1) 857972
-Jounieh: Tel:(9) 830190/1 - Fax: (9) 830192
-Mansourieh: Tel: (4) 409840/1 - 740420 - Fax:(4) 409840
-Mar Elias: Tel:(1) 818529/30 - 817770 - Fax:(1) 300617
-Moussaitbeh: Tel:(1) 308791/2/3/4 - Fax:(1) 305189
-Saifi: Tel:(1) 442418 - 585699 - 3 650703 - Fax:(1) 442417
-Sarba: Tel:(9) 640293 - 640060 - Fax:(9) 640543
-Sin El Fil: Tel:(1) 510571/2/3 - (3) 650708 - Fax:(1) 481680
-Starco: Tel:(1) 367346/7/8 - Fax: (1) 367350
-Tabaris: Tel: (1) 203422 - 328600 - Fax: (1) 201141

-Tarik Jdide: Tel: (1) 702930/1/2 - (3) 650705 - Fax:(1) 309090
-Verdun: Tel:(1) 788690/1/2/3/4 - (3) 650709 - Fax: (1) 788691
-Zouk: Tel: (9) 217271/2/3 - Fax:(9) 217271/2/3

North
-Chekka: Tel:(6) 545035 - 540642/3 - Fax:(6) 545035
-Halba: Tel:(6) 693331/2 - 692000 - Fax: (6) 692001
-Kalamoun: Tel:(6) 400102/3 - Fax: (6) 400096
-Meryata: Tel:(6) 255560/1/2/3 - Fax:(6) 255564
-Tripoli (Abou Samra): Tel:(6) 424617/9 - Fax:(6) 424611
-Tripoli (Al Mina): Tel:(6) 611524 - 611249/50 - Fax:(6) 611250
-Tripoli (Gemmayzat): Tel:(6) 430011/2/3 - Fax:(6) 625735
-Tripoli (Tell): Tel: (6) 442815 - 441881/2 - Fax: (6) 441881/2
-Zgharta : Tel:(6) 667951/2/3/4/6 - Fax: (6) 667956

Aley & Chouf
-Aley: Tel: (5) 557042/3/4 - Fax: (5) 557046
-Baakline : Tel: (5) 303005 - 301267- Fax:(5) 303006

Bekaa
-Baalbeck: Tel:(8) 373150/1 -371800/1 -Fax: (8)370379
-Bednayel: Tel:(8) 911124/5 - 912021- Fax: (8) 911125
-Chtaura: Tel:(8) 541988 - 542498 - Fax: (8) 543843
-Laboue: Tel:(8) 230801/2/3/4/5 - Fax: (8) 230805
-Riyak :Tel:(8) 900333 - 900444 - Fax: (8) 900107
-Zahlé (Barbara): Tel: (8) 811061 - (8) 803715 - Fax:(8) 822335
-Zahlé (Warde) :Tel: (8) 800340 - 821411 - Fax:(8) 810187

South
-Bint Jbeil: Tel: (7) 450700/1/2/3/4 - (3) 239092 - Fax: (7) 450701
-Chehim: Tel:(7) 241916/7 - Fax: (7) 241921
-Ghazieh: Tel: (7) 224430/50/60 - Fax: (7) 224480
-Jezzine: Tel: (7) 780941- 780052 - Fax: (7) 780941
-Marjeyoun: Tel: (7) 830139 – 830140 - Fax: (7) 830139
-Nabatieh: Tel: (7) 760258 – 764264 - Fax:(7) 761750
-Nakoura : Tel:(7) 460235/6/7 – (3) 067702 - Fax:(7) 460236
-Saida: Tel:(7) 722180/1/2 – (3) 650701- Fax: (7) 721194
-Tyr :Tel: (7) 345278 - 345315 - Fax: (7) 345308
-Tyr (Abbasieh): Tel:(7) 740388 - 740486 - Fax:(7) 740084

BANK OF BEKAA BRANCHES:
- Bednayel: Tel: (8)911124/5 - 912021 - Fax: (8)911124
- Riyak: Tel: (8) 900333 - 900555 - 900043 - Fax: (8) 900107
- Zahlé (Fakhoury): Tel: (8) 803099 - 804010 - Fax: (8) 804206
- Zahlé (Manara): Tel: (8) 807190/1/2 - Fax: (8) 807193
- Hazmieh: Tel: (5) 450007/8 - 459387 - 450755 - Fax: (5) 459387

HABIB BANK

SVP & Chief Manager : M. Rashid Sohail
Barbir - Abdallah Yafi Street.Huseum Highway, Fleifel Bldg
Tel: (1)669200/1/2/3 - Fax: (1)669204 - P.O.B: 11-5616
E-mail:hbl@hbllebanon.com
Swift: HABBLBBE

BANQUE DE L'HABITAT

- Chairman - GEN. MGR : M. Joseph Sassine
- Senior Manager : M. Alec Tyan
- Senior Manager : Dr. Ahmad Beydoun

HEAD OFFICE:
- Riad El-Solh: Tel: (1)966955

BRANCHES:
- Dora: Tel: (1)239000 - Fax: (1) 239000 - E-mail: habitat@banque-habitat.com.lb www.banque-habitat.com.lb
- Raouche: Tel : (1)784010
- Saida: Tel : (7) 758012
- Tripoli: Tel : (6) 449602
- Zahlé: Tel : (8) 826677

HSBC BANK MIDDLE EAST

- Chief Executive Officer : M. Francois De Maricourt

HEAD OFFICE:
HSBC Building, Minet el-Hosn, Beirut - Tel: (1)377477 - 369900
Call Center: (1) 364722 - (3) 364722
Fax: (1)372362 - Telex: HSBCMB 43177-23360 LE
P.O.B: 11-1380, Riad el-Solh-Beirut 1107-2080, Lebanon
E-mail:Lebanon@hsbc.com - Web Page: www.lebanon.hsbc.com
Swift: BBME LBBX

BRANCHES:
- Beirut (Main Branch): Tel: 377477 - Fax: (1)372362
- Dora: Tel: (1) 255777 - Fax: (1)256820
- Ras Beirut: Tel: (1)742832/9 - Fax: (1)353484
- Verdun: Tel: (1)799292 - Fax: (1)811535
- Zouk: Tel: (9)225310 - Fax: (9)225319

BANQUE DE L'INDUSTRIE ET DU TRAVAIL (BIT)

- Chairman - General Manager : Sheikh Fouad EL-Khazen
- Executive Director - General Manager : M. Nabil Khairallah

GENERAL MANAGEMENT:
89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg - Beirut Lebanon
Lebanon P.O.Box: 11-3948 - Riad El Solh - Beirut 1107 2150
Tel: (1)992888 - Fax: (1)993888
E-mail: mgt@bitbank.com.lb - Website: http://www.bitbank.com.lb

HEAD OFFICE:
89-Riad El Solh Str - BIT Bank Bldg Beirut Lebanon: Tel: (01)985680 - Fax: (1) 985681
P.O.B: 11-3948 Riad El-Solh Beirut 1107 2150
E-mail: info@bitbank.com.lb - Swift: BTLV LB BE

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200520/2/3/4 - Fax: (1) 200521
  E-mail: ashrafieh@bitbank.com.lb
- Beit Mery: Tel: (4) 871125- 972127 - Fax: (4) 871141
  E-mail: beitmery@bitbank.com.lb
- Furn El Chebbak: Tel:(1) 283672/3- Fax:(1) 284712
  E-mail: furnchebak@bitbank.com.lb
- Gefinor: Tel: (1) 739051/2/4- Fax: (1) 739067
  E-mail: gefinor@bitbank.com.lb
- Jal El Dib: Tel: (4) 712539/41/42- Fax: (4) 712540
  E-mail: jaldib@bitbank.com.lb
- Jounieh: Tel: (9) 910612- 830219 - Fax: (9) 830218
  E-mail: jounieh@bitbank.com.lb
- Mar Elias: Tel: (1) 369630- 370633- Fax: (1) 369631
  E-mail: marelias@bitbank.com.lb
- Riad El- Solh: Tel: (1) 980176/8- Fax: (1) 980182
  E-mail: riadsolh@bitbank.com.lb
- Saifi: Tel: (1) 445210/1/2- Fax: (1) 581182
  E-mail: saifi@bitbank.com.lb
- Sin El Fil: (1) 500830 - 481277/593- Fax: (1) 482950
  E-mail: sinfil@bitbank.com.lb
- Sodeco: (1) 612009/10/24 - Fax: (1) 612410
  E-mail: sodeco@bitbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6) 627747- Fax: (6) 441456
  E-mail: tripoli@bitbank.com.lb

IBL BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Salim Habib

HEAD OFFICE:
Achrafieh St. Nicolas Area - Charles Malek Avenue - Al Ittihadia Bldg.
Tel: 961 1 200350 - Fax: 961 1 218667 - SWIFT: INLELBBE
P.O.B: 11-5292 Riad El Solh Beirut 1107 2190
E-Mail: ibl@ibl.com.lb - Website: www.ibl.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 200350 - Fax: (1) 204524
- Antelias: Tel: (4) 406916 - Fax: (4)406988
- Balamand: Tel: (6) 933041 - Fax: (6)933038
- Batroun: Tel: (6) 642218 - 740552 - Fax: (6)643218
- Bauchrieh: Tel: (1) 249031 - 248990 - 248988 - Fax: (1) 249031
- Chtoura: Tel: (8) 546802/3/4 - Fax: (8) 546801
- Dora: Tel (1) 260556 - 260530 - 260535 - Fax: (1)255111
- Elyssar: Tel (4) 916029 - 916031 - Fax: (1)916034
- Hamra: Tel: (1) 743006/7 - 347822/3 - Fax: (1)350608
- Hazmieh: Tel: (5) 952801 - Fax: (5) 952804
- Kobayat: Tel: (6) 351951/2 - Fax: (6)351955
- Jbeil: Tel: (9) 543992 - Fax: (9)543994
- Jounieh: Tel&Fax: (9) 915715- 918438
- Mousseitbeh: Tel:(1) 816802 - 707110/2 - 313414 - Fax: (1)304727
- Saida: Tel: (7) 723909 - 725701- Fax: (7)732273
- Verdun: Tel: (1) 797321- Fax: (1)797324
- Tripoli: Tel: (6) 628228- 440450 - Fax: (6)628229
- Tyr: Tel: (7) 346811 - Fax: (7) 346804

- BAGHADA / IRAQ : Tel: 9647809552911
- ERBIL / IRAQ : 964 66 2561512 - 964 66 2252072 - 964 750 4243876
- limassol / cyprus : +357 25 504444 - 504450

JAMMAL TRUST BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Anwar Jammal

HEAD OFFICE:
Verdun: Jammal Trust Bank - Rachid Karame St. Bldg. Tel: (1) 781999 (10 Lines)
800361-864161-864170-860230 -Fax: (1)800361-864170-860230-864161
P.O.B:11-5640 Beirut - Liban
E-mail:services@jammalbank.com.lb - nancy@jammalbank.com.lb
Website: http://www.jammalbank.com.lb - www.jtbbank.com

BRANCHES:
- Baalbeck: Tel: (8)371198 - 377575 - Fax: (8)371277
- BintJbeil: Tel: (7) 450200/1
- Burj el Brajneh: Tel: (1)471600/1/2 - Fax: (1)471603
- Buss: Tel: (7)344574/5 - Fax: (7)344575
- Dora: Tel:(1)262935/6 - Fax: (1) 260937
- Ferzol: Tel: (8)951750 - Fax: (8) 951760
- Ghazieh: Tel: (7)222558 - 222559 - Fax: (7) 222657
- Ghobeiry: Tel: (1)544264 - 270294 - Fax: (1) 544238
- Hamra: Tel: (1)340607 - 346251 - 346252 - Fax: (1)346251
- Jowaya: Tel: (7)410151 - 410152 - Fax: (7) 410153
- Kana: Tel: (7)430421 - Fax: (7) 430421/2
- Labweh: Tel: (8)230701/2 - Fax: (8) 230703
- Marjeyoun: Tel: (7)830120/1/2
- Mazraa: Tel: (1)303958- 304462- Fax: (1)312924

- Nabatieh: Tel: (7)761004 - 761323 - Fax: (7) 761626
- Ouzai: Tel: (1) 850179 - Fax: (1) 850102
- Saida: Tel: (7)720464/5 - 722066 - Fax: (7) 722550
- Tebnin: Tel: (7)325688/9/90
- Tripoli: Tel: (6)431230 - 440830 - Fax: (6)431229
- Tyr: Tel: (7)741161/2 - Fax: (7)741160
- Verdun: Tel: (1)797367/8/9 - Fax: (1)807382
- Zouk Mousbeh: Tel: (9)215437/8

- London: Tel: 00442074939730 - Fax: 00442032142002

LEBANESE ISLAMIC BANK

HEAD OFFICE:
Hamra Roma Str. Liberty Tower
Tel: (1)755310/5 - Fax: (1) 755316 - P.O.B: 113/5357 Hamra - Beirut
www. lebaneseislamicbank.com.lb
- Tripoli: Tel: (6)436800/1/2/3

LEBANESE SWISS BANK

- Chairman - GEN. MGR : Dr. Tanal Sabbah
HEAD OFFICE:
Hamra: Tel: (1)346244 - 354501 - Fax: 346242
P.O.B: 11-9552 - Email: mngmnt.@lebaneseswissbank.com
BRANCHES:
- Adonis: Tel& Fax: (9)217372/3/4
- Awkar: Tel: (4) 915840/1/2 - Fax: (4) 915843
- Bir Hassan: Tel: (71) 481750/1/2
- Broummana: Tel & Fax: (4)963358- 961184 - 964343
- Chtoura: Tel / Fax: (8)540850/3
- Dora: Tel: (1)240741/4 - Fax: (1)247302
- Hadth: Tel: (5)470612/3/4 - Fax: (5)470611
- Hamra: Tel: (1)346265/9- Fax: (1)346242 - Telex: 21483 LE
- Haret- Hreik: Tel: (1) 556561 - 556570 - 558988 - (3)223276
- Mazraa: Tel: (1) 707630/1/2/3
- Nabatieh: Tel: (7) 766628/31 - Fax: (7) 766628
- Solidere: Tel: (1)971761/2/3/4 - Fax: (1)971764
- Tyr: (7) 344073 - 344036 - 344019 - Fax: (7) 344062
- Tripoli: Tel: (6) 442574/5/7 - Fax: (6)442576

LEBANON AND GULF BANK

- Chairman - GEN. MGR : M. Abdul Hafiz Itani
- General Manager : M. Samer Itani
- Deputy General Manager : M. Joseph Hakim

ADDRESS:
Head Office: Allenby Street, Beirut Central District :
Tel: (1)965000 - Fax:(1)965699 SWIFT LGBALBBE
Website: www.lgb.com.lb
E-mail: management@lgb.com.lb- P.O.B: 11-3600 Riad El Solh - Beirut
BRANCHES:
- Allenby: Tel: (1)965000 - (3)316881 -Fax:(8) 965199
- Chtaura: Tel: (8)544940 - (3)056464 -Fax:(8) 545940
- Dora: Tel:(1)259930/4- (3)316887 - Fax:(1)259938
- Ghobeiri: Tel: (1)826190 / 2- (3)316882- Fax: (1)826112
- Hamra: Tel: (1)745500/5- (3)316880 -Fax:(1) 743380
- Hazmieh: Tel: (5)956450 /1/2 - (71)511300 -Fax:(5) 956453
- Mazraa: Tel: (1)651980/4 - (3)316884 -Fax: (1) 651985
- Noueiri: Tel: (1)658060 - (71)117300 -Fax: (1)658062
- Ramlet El- Baida: Tel:(1)860616-809440 - (3)222471- Fax:(1)809359
- Tarik Al Jdideh: Tel: (1)300360 - 311625 - (3)278100 -Fax: (1)311677
- Tripoli: Tel: (6)435076/7- (3)316886- Fax: (6)628275
- Tyr: Tel: (7)742140/3- (3)316889 -Fax: (7)742142
- Zahlé: Tel: (8)823688- 823813- (3)316883 -Fax: (8)801154

Cyprus International Banking Unit: Akamia Center, Makarios Avenue.
P.O.Box 40337-6303 Larnaca- Tel: (357-24)620500 - Fax: (357-24)620708

BANQUE DU LIBAN

M. Riad Salamé
Tel: (1) 750000 - Fax: (1) 747600
E-mail: bdlg0bdl.gov.lb - www.bdl.gov.lb

BANQUE LIBANO-FRANCAISE

- Chairman & General Manager: M. Farid Raphael
- General Manager : M. Elie Nahas
- Deputy General Manager : M. Jamal Mansour
- Deputy General Manager : M. Walid Raphael
HEAD OFFICE:
Hamra, Beirut Liberty Plaza: Tel: +961 (1) or (3) 791332 - Short Number 1272
Fax: +961 (1) or (3) 791332 ext 1318 - P.O.B: 11-0808 - Swift: BLFSLBBX
Internet: www.eblf.com - www. blftrade.com - E-mail: info@eblf.com
BRANCHES:
To reach BLF branches, please dial (1) or (3)791332 then the extension number as follows:
- Accaoui: 2123
- Achrafieh: 2216
- Bar Elias: 8219
- Batroun: 6410
- Bechara El Khoury: 2718
- Bir Hassan: 7540
- Bourj Hammoud: 2317
- Dahr El Ain: 5940
- Chyah: 2812
- Dbayeh: 4740
- Dekwaneh: 4840
- Dora: 2425
- Galaxy: 2615
- Gefinor: 1118
- Geitawi: 3113
- Halba: 6640
- Hamra (Central Branch): 1239
- Hamra - Maamari: 1512
- Haret - Hreik: 1719
- Hazmieh: 5113
- Jal El - Dib: 4214
- Jbeil: 6512
- Jdita - Chtoura: 8440
- Jounieh: 9120
- Khaldeh: 7412
- Mansourieh: 4312
- Mar Elias: 4640
- Mazraa: 1628
- Mreijeh: 4412
- Nabatieh: 7320
- Rabieh: 4114
- Saida: 7128
- Saida - boulevard: 7640
- Saifi: 2913
- Sami El - Solh: 1834
- Sin El-Fil: 1916
- Sioufi: 5240
- Tripoli - Mina: 6740
- Tripoli -Tebbaneh: 6321
- Tripoli - Tell: 6110
- Tripoli - Zahrieh: 6216
- Tyr: 7212
- Zahlé: 8124
- Zahlé - Boulevard: 8313
- Zghorta: 6840
- Zouk Mosbeh: 9313

BANK AL-MADINA

Temporary Director: M. Andre Bendaly
HEAD OFFICE:
Hamra: Commodore Str. - Bank Al-Madina Bldg -Tel: (1) 752290/1/2
Fax: (1)346742 - P.O.B: 113-7221 Beirut, Lebanon
Email: admin@bankal-madina.com

AL- MAWARID BANK

- Chairman & General Manager : Mr. Marwan Kheireddine
HEAD OFFICE:
Yared bldg. Abdul Aziz Str. Hamra: Tel: +961 1 734040 – Fax :+961 1 744277 Or 1210 (From Any Local Phone)
Head Office Direct: +961 1 344000 – P.O.B: 113-6260 Hamra-Beirut, 1103 2110
E-mail: customer.service@almawarid.com
Webmail: http//www.almawarid.com
Customer Services Dept: Tel: +961 1 734040 – or 1210(From Any Local Phone)
BRANCHES:
-Main: Tel: +961 1 734040
-Aley: Tel: +961 5 555 755
-Baakline: Tel: + 961 5 304000
-Mar-Elias: Tel : + 961 1 312800
-Manassef: Tel : + 961 5 720222
-Chtoura: Tel : + 961 8 541111
-Shheem: Tel : + 961 7 240444
-Maten: Tel : + 961 5 531000
-Tripoli: Tel: + 961 6 625000
-Dora: Tel: + 961 1 269999
-Hasbaya: Tel: + 961 7 552000 - + 961 3 499278
-Dahieh: Tel: + 961 1 476000 - + 961 3 498990
-Cola: Tel: + 961 1 705520 - + 961 70 563999

BANKMED

- Chairman CEO & General Manager : M. Mohammed Hariri
HEAD OFFICE:
482 Clemenceau Street, BankMed Center.
Tel: (1)373937 - Fax: (1)362706-806
www.bankmed.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel /Fax: (1)200135/4/6/7/8/9/40 - (3)760001
- Airport: Tel /Fax: (1)629360/1/2/3 - (3) 760026
- Aley : Tel /Fax: (5)558111 - 555805
- Amyoun: Tel /Fax: (6)950988 - 950957 - (3)099122
- Barbir: Tel /Fax: (1)653120/1 - 645115/6 - (3)094805
- Bekaata : Tel /Fax: (5)501888
- Beirut Souks: Tel /Fax: (1)992062/3/4
- Bliss : Tel /Fax: (1) 377334
- Broummana: Tel /Fax: (4)860995/6/78/9 - (3)760023
- Burj Hammoud: Tel /Fax: (1)244000 - 242608/9 - (3)760065
- Chekka: Tel /Fax: (6)545121 - 545081 - (3)760010

- Chiah: Tel /Fax: (1)551999 - 552999 - 554999 - (3)794945
- Chtaura: Tel /Fax: (8) 542491 - (3)760019
- Clemenceau: Tel /Fax: (1)373937
- Dora: Tel /Fax: (1)257958-257960/1- (3)095098
- Fosh: Tel /Fax: (1)976444 - (3) 922296
- Furn-El Chebbak: Tel /Fax: (1)291618/9/21 - 292076 - (3)760009
- Halba: Tel /Fax: (6)694870/1/2/3/4/5/6/7
- Hamra: Tel /Fax: (1)353146/7/8 - 344677 - (3) 760007
- Hazmieh: Tel /Fax: (5)450186/7 - 450182 - (3) 652402
- Jbeil: Tel /Fax: (9) 540195 - (3)760014
- Jdeide: Tel /Fax: (1)892055/59 - (3)760006
- Jib Jannine: Tel: (8)661503/4/5/6 - (3)760025
- Justinian: Tel : (1)354866 - (3) 094718 - Fax: (1) 354474
- Kaslik: Tel /Fax: (9)639472/4 - 640599 - (3)241898
- Khalde: Tel /Fax: (5)800703/4/5/6 - (3)760004
- Koraytem: Tel /Fax: (1)780780 - 803160/1/2 - (3)760064
- Makdessi: Tel /Fax: (1)346934 - 344395 - 348167 - (3)288357
- Mazraa: Tel /Fax: (1)818166/7/8 - (3)760017
- Mina: Tel /Fax: (6)226700/1/2/3/4/5
- Minich: Tel /Fax: (6)464904 - 464350
- Mkalles: Tel /Fax: (1)684051/2 - (3)760008
- Movenpick: Tel /Fax: (1)799880/1
- Msaitbe: Tel /Fax: (1)819202/3 - 314655 - (3)760011
- Nabatieh: Tel /Fax: (7)767936/7/8/9
- Phoenicia: Tel /Fax: (1)369069/70 - (3) 762728
- Rafic Hariri International Airport: Tel /Fax: (1)628828 - 628928 - (71) 171151
- Raouche: Tel: (1)862696 - 808610 - (3)760002
- Saida: Tel /Fax: (7)723381- 721788- 735119/21 - (3)760012
- Saida (Eastern Boulvard): Tel /Fax: (7)725212 - 728744 - 724892 - (3)094868
- Shehim: Tel /Fax: (7)241005/6/7 - (3)094873
- Sineck: Tel /Fax: (7)728451/2/7
- Sodeco: Tel /Fax: (1)611444 - 397762 - 397801 - 397855 - (3) 760027
- Summerland: Tel /Fax: (1)853444/5/6 - (3)760020
- Tarik Jdideh: Tel /Fax: (1)303444 - 304861/3 - (3) 035251
- Tripoli: Tel /Fax: (6)440443/7- (3)760013
- Tripoli (Al Maarad): Tel /Fax: (6)629435 -629169 - (3) 094875
- Tyr: Tel /Fax: (7)351251 - 351151 - (3) 332243
- Verdun: Tel /Fax: (1)866925/6/7 - (3) 760063
- Wastani: Tel /Fax: (7)750362/1/4 - (70) 867789
- Zalka: Tel: (1)884570/1/2 - (3)760021
- Zahlé: Tel /Fax: (8)805777 - 802487 - (3)760015
- Zarif: Tel /Fax: (1)361802/7/9/12
- Zouk Mkayel: Tel /Fax: (9)211116 - 211124 - (3)760003

- Limasol/ Cyprus: Tel: (357)25 817152/3 - 25817157/8 - 2581719819 - 25817178/9
- Fax: (357) 25 372711 - Email: abbcy@cylink.com.cy

M E A B s.a.l.

- Chairman : M. Kassem Hejeij
- Vice Chairman : M. Hassan Hejeij
- Member of The Board : M. Wissam Hejeij, Chbib Moukalled, Chafic Kobeissi
- General Manager : M. Adnan Youssef

HEAD OFFICE:

Hejeij Bldg. Adnan El-Hakim Str. - Jnah: Tel:(1)826740-Fax: (1)841190/3
P.O.B: 14-5958 Beirut 1105 2080 Lebanon - Swift: BAMOLBBE
Website: www.meabank.com

BRANCHES: Main (Same As H.O.)

- Bir Hassan: Tel: (1) 837612 - Fax: (1)839628 Ext.: 122
- Chiah: Tel: (1)277883 - 277885 - Fax: (1)277634
- Dora: Tel: (1) 266667 - Fax: (1)249052
- Nabatieh: Tel: (7) 766222/333 - Fax: (7)769005
- Saida: Tel: (7) 723607 - Fax: (1)723602
- Tyr: Tel: (7)345333/444 - Fax: (7)345666
- Verdun: Tel: (1)790203/4 - Fax: (1)790205

BANQUE MISR-LIBAN

- Chairman - General Manager : M. Mohamed Kamal El-Din Barakat
- Executive General Manager : M. Hadi Naffi

HEAD OFFICE:

Tel: (1) 987777 - 986666 - Fax: (1) 964296 - 964223-P.O.B:11/07
Riad El-Solh Street Beirut 1107 2010, Beirut - Lebanon
Swift: BMIS LB BE
E-mail: mail@bml.com.lb - Web: www.bml.com.lb

BRANCHES:

- Achrafieh: Tel : (1)217259 - 217125
- Aley: Tel: (5)554115- 554655-558058 -558444 Fax: (5)554655
- Chtaura: Tel: (8)541377- 542465-543041/2 Fax: (8)541377
- Foch: Tel: (1) 983103 - Fax: (1)983103
- Furn El-Chebbak: Tel:(1)281351-283897-281624-Fax:(1)283023
- Hammana: Tel: (5)530042- 530044-530360 Fax: (5)530042
- Jounieh: Tel: (9)914310- 917772- 930779- Fax: (9)917772
- Mar Elias: Tel: (1)302701- 819390- 302770 - 300814 - Fax: (1)819390
- Mazraa: Tel: (1)654605-630396-654607-654602-Fax: (1)654602
- Nabatieh: Tel: (7)760181- 760797- 761645- 764064 - Fax: (7)764065
- Ras-Beirut: Tel: (1)362118- 362128 - 364173 - Tel & Fax: (1)364194
- Saida: Tel: (7)728494- 722976- 723033-720414 - Fax: (7)728495
- Tripoli: Tel: (6)430130/1- 430525/6 - Fax: (6)430526
- Tyr: Tel: (7)740244- 740426- 343052- Fax: (7)740426
- Zahlé: Tel: (8)803144- 803356- 803482- 803661 -Fax: (8)803482

NATIONAL BANK OF KUWAIT (LEBANON)

- General Manager : M. Hany Sherif

HEAD OFFICE:

Sanayeh Square - Justinien Str. - BAC bldg.
Tel: (1)759700 - Fax: (1)747866
P.O.B: 11-5727 Beirut - Lebanon / Riad El Solh - Beirut 1107 2200
E-mail: info@nbk.com.lb - www.nbk.com.lb - Swift: NBOK LB BE

BRANCHES:

- Aley: Tel: (5)556501/2/3 - Fax: (5) 556504
- Ashrafieh: Tel: (1)201680 - Fax: (1) 201763
- Bhamdoun: Tel: (5) 260100/3 - Fax: (5) 260102
- Broumana: Tel: (4)860660/1 - Fax: (4) 860662
- Chiah: Tel: (1)270176/8 - Fax: (1) 270177
- Dora: Tel: (1)899530/1/3 - Fax: (1) 898903
- Jounieh: Tel: (9)639951/2/3 - Fax: (9) 639954
- Hamra: Tel: (1)353416/7- Fax: (1) 349825
- Mazraa: Tel: (1)701025 - Fax: (1)317076
- Sanayeh: Tel: (1)759735 - Fax: (1) 759715

NEAR EAST COMMERCIAL BANK

- Chairman General Manager: : M. Fouad Baida
- General Manager : M. George Tabet

HEAD OFFICE:

SNA Bldg, Said Akl Str, Tabaris
P.O.B:16-5766, Achrafieh Beirut 1100 2070 - Lebanon
Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000
E-mail: info@necbbank.com - www.necbbank.com

BRANCHES:

- Akeibeh: Tel&Fax: (9)444545
- Dbayeh: Tel&Fax: (4)541930
- Hamra: Tel&Fax: (1)747501
- Jdeideh: Tel&Fax: (1)900380
- Tabaris: Tel: (1)200770 - Fax: (1)339000

NORTH AFRICA COMMERCIAL BANK

- Chairman & General Manager : M. Mohamed Najib H.El Jamal

HEAD OFFICE:

Justinian Str. - Aresco Center: Tel: (1) 759000 - Fax: (1) 346322 - 759099 - 751687
P.O.B: 11-9575 Zip code 11072290 Riad-Solh
E-mail: info@nacb.com.lb - Web Site: www.nacb.com.lb

BRANCHE:

- Sin El-Fil: Tel: (1)485670/1 - Fax: (1)485681

BANQUE PHARAON & CHIHA s.a.l

- Chairman - GEN. MGR : M. Naji H. Pharaon
- Member of the Board-General Manager : M. Ghassan E. Mehanna

HEAD OFFICE:

Ashrafieh-Abdelwahab Inglizi Str. Jazra Bldg.
Tel: (1)200160/1- 339130/1- 202081- Fax: (1)200164-201298
E-mail: bpc@bpc.com.lb - Swift: BPHCLBBE
P.O.B: 11 0001 Riad El Solh Beirut 1107 2010 Lebanon

BRANCHES:

- Ashrafieh: Tel&Fax: (1)200160/1 - 202081
- Clemenceau: Tel&Fax: (1)368333- 364770
- Dora: Tel: (1)241485/6/7/8 - Fax: (1)241488
- Sin El-Fil: Tel: (1)502343 - 502338 -Fax: (1)486478
- Zouk: Tel: (9) 220785- 220746 - Fax: (9)220784

RAFIDAIN BANK

- Chairman and General Manager : M. Dhia Habib Al Khayoun
- Manager of Beirut Branch : M. Mohanad Mohamad Ali Saeed Al Banaa

Beirut Branch:

Hamra - Makdessi Str. : Tel: (1)341500 - Fax: (1)342500
Email: rafbei96@cyberia.net.lb

BANK SADERAT IRAN

- General Manager : M. Mohammad Reza Estili

HEAD OFFICE:

Mar Elias, Facing Al Hellow Barrak, Metco Center 3rd Floor
P.O.Box: 5126 Hamra 113-6717 - Tel: (1)706912 - 706911- Fax: (1)706910
Telex: 20738 SADBANK LE
E-mail: info@bsi-lebanon.com

BRANCHES:

- Baalbeck: Tel: (8)371841 - 373858 - (3) 573857
- Borj Al Barajneh: Tel: (1)471200/1/2
- Ghobeiry: Tel: (1)542763- 542575- 542471
- Saida: Tel: (7)753835/6/7
- Verdun: Tel: (1) 341067

SAUDI LEBANESE BANK

- Chairman - CEO : M. Mohammed Hariri
- Director / General Manager - Risk and Control : M. Omar Sultani

HEAD OFFICE:

Verdun: Bashir Al-Kassar Str.
Tel: (1)868987 - Fax: (1)790250
P.O.B:11-6765 Riad El Solh 1107 2220, Beirut - Lebanon
E-mail:slbl@t-net.com.lb

BRANCHES:
- Fosh: Tel & Fax: (1)976444
- Istiklal: Tel & Fax: (7)737576 - 743420
- Justinien: Tel & Fax: (1)354866
- Mazraa: Tel & Fax: (1)645115/6 - 653120/1
- Saida: Tel & Fax: (7)725212
- Shehim: Tel & Fax: (7)241005/6/7
- Tripoli: Tel & Fax: (6)629169 - 629305 - 629349
- Verdun: Tel & Fax: (1) 810199

THE SAUDI NATIONAL COMMERCIAL BANK

- General Manager : M. Najib Abdel Rahman
HEAD OFFICE:
Rachid Karameh Str. - Verdun Plaza- 1st floor
P.O.B: 11-2355 Riad El Solh Beirut 1107 2100 Lebanon
Tel: (1)787381/2/3/4- (1)860863 - Fax: (1)867728
E-mail: sncb@dm.net.lb

SGBL

SGBL's MANAGEMENT COMMITEE

- Chairman & CEO: **Antoun SEHNAOUI**
- Chief Operating Officer: **Gérard GARZUEL**
- Deputy General Manager: **Tarek CHEHAB**
- Deputy General Manager: **Georges SAGHBINI**
- Deputy General Manager: **Khalil LETAYF**
- Head of Internal Audit : **Sleiman MAARAOUI**

General management: Sin el Fil - Saloumeh roundabout, Sehnaoui Bldg
P.O. Box: 11-2955
Tel: 1274 / +961 1 499 813 - Fax: +961 1 502 820
Telex: 44453 - 44368 LE - Swift: SGLILBBX
E-mail: sgbl@sgbl.com.lb - www,sgbl.com

Headquarters:
Riad el Solh, Riad el Solh street - Tel : 01/980 783/4 - Fax : 01/980785
BRANCHES & AGENCIES:
- Abdeh: Tel: 06 471 041- Fax: 06 471 044
- Achrafieh : Tel: 01 219 600 - Fax: 01 219 600
- Ajaltoun: Tel: 09 230 683 - Fax: 09 231 065
- Airport Road : Tel: 01 453 000 -Fax: 01 451 192
- Amioun: Tel: 06 950 723 - Fax: 06 952 762
- Antelias:Tel: 04 410 480 - Fax: 04 402 137
- Baabda: Tel: 05 468 135 - Fax: 05 468 065
- Badaro: Tel: 01 386 295 - Fax: 01 386 296
- Badaro: Tel: 01 426 081- Fax: 01 426 081
- Barbir: Tel: 01 630 983- Fax: 01 647 305
- Batroun: Tel: 06 744 288 - Fax: 06 744 288
- Bikfaya:Tel: 04 986 271- Fax: 04 981 392
- Bliss Hamra : Tel: 01 370 006- Fax: 01 370 071
- Bourj El Barajneh: Tel: 01 451 137 - Fax: 01 451 139
- Bourj Hammoud: Tel: 01 258 883-Fax: 01 259 992
- Bourj Hammoud: Tel: 01 261 201 - Fax: 01 261 201
- Broumana: Tel: 04 961 538- Fax: 04 961 539
- Chiah: Tel: 01 277 311- Fax: 01 545 993
- Chtaura: Tel: 08 540 125 - Fax: 08 543 034
- Chtaura : Tel: 08 543 777 - Fax: 08 543 777
- Chyah: Tel: 01 277832- Fax: 01 277 835
- Dbayeh : Tel: 04 402 312 - Fax: 04 402 312
- Dhour Choueir: Tel: 04 390 352 - Fax: 04 390 574
- Dora: Tel: 01 250 222- Fax: 01 250 222
- Elyssar: Tel: 04 916 551 - Fax: 04 916 553
- Furn El Chebbak: Tel: 01 289 143-Fax: 01 293 631
- Furn El Chebbak : Tel: 01 294 600 - Fax: 01 294 600
- Ghobeiry: Tel: 01 856 116 - Fax: 01 841 431
- Halba: Tel: 06 692 743 - Fax: 06 692 743
- Hamra : Tel : 01 350 020 - Fax : 01 751 764
- Hamra : Tel: 01 340 000 - Fax: 01 340 000
- Hazmieh: Tel: 05 455900 - Fax: 05 455900
- Hermel : Tel: 08 200 600 - Fax: 08 200 600
- Horch Tabet: Tel: 01 512 550 -Fax: 01 512 552
- Jal El Dib: Tel: 04 713 000 - Fax: 04 713 000
- Jbeil: Tel: 09 541 170 - Fax: 09 540 877
- Jbeil:Tel: 09 542 900 - Fax: 09 542 900
- Jdeideh: Tel: 01 893 555- Fax: 01 884 237
- Jeitawi: Tel: 01 448 170 - Fax: 01 562 402
- Jounieh: Tel : 09 936 522 - Fax : 09 831 714
- Jounieh: Tel: 09 643 510- Fax: 09 643 510
- Kaslik:Tel: 09 640 037 - Fax: 09 831 715
- Kfarchima :Tel: 05 470091- Fax: 05 470091
- Kfaraaka: Tel: 06 952 900 - Fax: 06 952 901
- Kfarsaroun: Tel: 06 952 800 - Fax: 06 952 800
- Khaldeh:Tel: 05 800 184 - Fax: 05 803 151
- Labwé :Tel: 08 230 231 - Fax: 08 230 222
- Makdessi: Tel: 01 346 090 - Fax: 01 346 090
- Mansourieh: Tel: 04 533281 - Fax: 04 533281
- Mansourieh: Tel: 04 401 076- Fax: 04 401 872
- Mazraat Yachouh: Tel: 04 918 888 - Fax: 04 918 885
- Mar Elias: Tel: 01 312 223 - Fax: 01 309 231
- Mathaf:Tel: 01 422 558 - Fax: 01 422 558
- Mazraa: Tel: 01 818 155 - Fax: 01 314 794
- Mina Tripoli: Tel: 06 424 048- Fax: 06 442 594
- Nabatieh:Tel: 07 764 204 - Fax: 07 768 288
- Nabatieh: Tel: 07 760 256 - Fax: 07 760 256
- Raouché :Tel: 01 783 501-Fax: 01 783 501
- Riad El Solh: Tel: 01 980 783 - Fax: 01 980 785
- Sadat: Tel: 01 743 075 - Fax: 01 743 076
- Saida: Tel: 07 724 704 - Fax: 07 753 945
- Saida: Tel: 07 753 001- Fax: 07 753 001
- Saint Charles: Tel: 01 366 337- Fax: 01 366 337
- Saint Nicolas: Tel: 01 200 528- Fax: 01 35 232
- Sour: Tel: 07 349 437 - Fax: 07 740 614
- Sour: Tel: 07 343 420 - Fax: 07 343 420
- Sassine: Tel: 01 200 525 - Fax: 01 200 526
- Sin El Fil:Tel: 01 482 430 - Fax: 01 482 430
- Sin El Fil: Tel:01 483 001- Fax: 01 502 820
- Tarik el Jdideh: Tel: 01 311 523 - Fax: 01 311 523
- Tripoli:Tel : 06 441 043 - Fax : 06 430 321
- Tripoli: Tel: 06 435 222 - Fax: 06 435 221
- Unesco:Tel : 01 796 200 - Fax : 01 786 056
- Verdun :Tel : 01 860 704 - Fax : 01 860 706
- Verdun:Tel : 01 792 255 - Fax : 01 792 281
- Zahleh : Tel : 08 801 502 - Fax : 08 801 753
- Zahleh : Tel : 08 809 700 - Fax : 08 809 700
- Zouk Mosbeh : Tel: 09 226640- Fax: 09 226640

The Regional Network:
- Jordan, Amman : SGBJ - Société Générale de Banque - Jordanie. Headquarters : Shmeisani, Amman. P.O.Box: 560 Amman - 11118. Tel : 962 - 6 5600300 - Fax : 962 - 6 5624275.
- Cyprus, Nicosia : Société Générale Bank - Cyprus, (SGBCY). Headquarters : 20 Agias Paraskevis, 2002 - Strovolos, Nicosia. P.O Box : 25400. Tel: (357) (22) 399777. Fax: (357) (22) 399 700.

Subsidiaries :
- Sogelease Liban : Montelibano Bldg., Jdeideh, Greater Beirut, Lebanon. Tel : 01-892660. Fax : 01-892614.
- Sogecap Liban : Sogecap Bldg., 41 Street, Dekwaneh, Beirut, Lebanon. Tel : 01-511696/7. Fax : 01-511694/5.
- Fidus S.A.L. : Sehnaoui Bldg., Riad El Solh, Beirut, Lebanon. Tel : 01-990600. Fax : 01-990610.
- Centre de Traitement Monetique (CTM) : Achrafieh, Beirut, Lebanon. Tel : 01-577612/3/4. Fax : 01-577611

BANQUE DE SYRIE ET DU LIBAN

- Chairman : **M. Ramsay A. El KHOURY**
- General Manager : **M. Selim Stephan**
HEAD OFFICE:
Riad Solh: Tel: (1) 980080 - Fax: (1) 980991
Swift ID #: SONBLBBE - E-mail: info@bsl.com.lb
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)200121- 320211- 337440 - Fax: (1)337440
- Baalbeck: Tel: (8)370447- 370333 - 371876 - Fax: (8)371876
- Burj Hammoud: Tel: (1)266992- 262527 - Fax: (1)262527
- Dbayeh: Tel: (4) 417509 - 402420/2 - Fax: (4) 415985
- Dora: Tel: (1) 262090 - 264785 -268037 -Fax: (1)264656 - 264785
- Hamra: Tel: (1)353084 - 342750 - 349711 - Fax: (1)353084
- Hazmieh: Tel: (5)454686- 457640/1- Fax: (5)457641
- Jounieh: Tel: (9)913880/5 - 915517- Fax: (9)913885
- Mar-Elias: Tel: (1)818122/3 - Fax: (1)818122
- Riad El-Solh: Tel: (1)980071/6 - Fax: (1)980073
- Saida: Tel: (7)720401/2/4- 720404- Fax: (7)720401
- Saint Nicolas: Tel : (1)200340/1 - 218751 - Fax: (1)218751
- Sami El-Solh: Tel : (1) 387795 - 389398 -Fax: (1)389398
- Tripoli: Tel: (6)430042/3/4/5/6 - Fax: (6)430044
- Tyr: Tel: (7)740294- 740056 - Fax: (7)740056
- Zahleh: Tel : (8)823033 - 823287 - Fax: (8) 823033
- Zghorta: Tel: (6)662667/8 - Fax: (6)660856

STANDARD CHARTERED BANK sal - Lebanon

- Chairman / General Manager: Mrs. Pik Yee Foong
HEAD OFFICE:
Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
E-mail: eservice.lebanon@standardchartered.com
BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1)217782 - Fax: (1)217793
- Dbayeh: Tel: (4) 542474 - Fax: (04) 542494
- Verdun: Tel: (1)341088/9 - Fax: (1)742197

SYRIAN- LEBANESE COMMERCIAL BANK

- Chairman and General Manager : Dr. Douraid Ahmad Dergham
General Management
Hamra: SLCB Bldg. - Makdesi Str.: Tel: (1)750103 - 742471 - 750596
Fax: 736629 - P.O.B: 118701 - 1135127
E-mail: Hamra@SLCBK.com - Swift: SYLCLBBE
BRANCHES:
- Hamra: Tel: (1)738194 - Telex: 22330 LE
- Mar-Elias: Tel: (1)818518 - Fax: 704972 - Telex: 43792
- Riad El Solh - (T.C)

UNITED CREDIT BANK

Temporary Director: M. Andre Bendaly
Hamra - Commodore Str. - Bank AlMadina Bldg
Tel: (1)752290/1/2- Fax: (1)346742
E-mail: ucb@bankal-madina.com

BANKS REP. OFFICES & FINANCIAL COMPANIES IN LEBANON

AMERICAN EXPRESS

M. Hassan Mokdad
Tel: (1) 977800 - Fax: (1) 977810
www.americanexpress.com.bh

AM FINANCIAL

M. Marwan Kheireddine
Tel: (1)369169 - Fax: (1)372172
www. amfinancials.com - E-mail: info@amfinancials.com

AMANA CAPITAL

M. Karim Farra / M. Ahmad Khatib
Tel: (1)360930 - Fax: (1)370930
www. amanacapital.com

AUDI SARADAR INVESTMENT BANK

M. Ramzi Saliba
Tel: (1) 994000 - Fax: (1) 990555
www. banqueaudi.com

ARAB FINANCE CORPORATION

Dr. Chafic Akhras / M. Sami Akhras
Tel: (1)740031 - Fax: (1)740030
www. info@afc.com.lb

AMWAL INVEST

M. Toni Shoueiri
Tel: (3)711040 - Fax: (1)203449
E-mail: shak@cyberia.net.lb

BEMO SECURITISATION

M. Iad Boustani
Tel: (1) 997998 - Fax: (1) 994801
info@bemosecuritisation.com

BLC FINANCE

M. Naji Echo
Tel: (01) 393587/588 - Fax: 393581
Email: naji.echo@blcbank.com

BLC SERVICES

Tel: (01) 429000 - Fax: 398044

BOURSE DE BEYROUTH

Tel&Fax: (1)993555 - Fax: 993444
E-mail: bse@bse.com.lb - www.bse.com.lb

BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK

Tel: (1)341386 - 746482 - Fax: (1)746483
E-mail: bacbrob@dm.net.lb

CAPITAL FINANCE COMPANY

M. Tarek Kombarji
Tel: (1)371102 - Fax: (1)371107
www. groupcfc.com

CAPITAL INVESTMENT SERVICES

M.Khalil Kikano / M. Ghassan Geagea
Tel: (1)875070 - Fax: (1)875073
www. cislb.com

CHASE MANHATTAN

M. Mohamed Allaf
Tel: (1)739583 - Fax: (1)739581
E-mail: mohammed.allaf@jpmorgan.com

CIC - UNION EUROPEENNE DE CIC

M. Naoum Homsy
Tel: (1)200359 -324280 -328757 - Fax: (1)200359

Credit Agricole

M. Mario Jamhouri
Tel: (1)966300 - Fax: (1)966320
www. ca-suisse.com

CSC BANK

Dr. Marwan Kaddoura / Mazen Raham
Tel: (1)742555 - Fax: (1)352281
www. issuers.com - E-mail: info@csclebanon.com

Credit Commercial et Foncier

M. Antoine Dib
Tel: (1)999111 - Fax: (1)999222
www. ccf.com.lb - E-mail: ccf@ccf.com.lb

CREDIT FINANCIER INVEST

M. Elie Fakhoury
M. Edwardo Fakhoury
Tel & Fax: (1)751888
www. creditfinancier.com
Dora: Tel & Fax:(1)900424
Hazmieh: Tel: (5) 456111 - Fax: (5) 952937
E-mail: info@cf-invest.com

CREDIT SUISSE

M. Fadi Eid
Tel: (1) 966333

CREDIT TRUST

M. Elias Doumet
Tel: (1)442293 - Fax: (1)442460
E-mail: credittrust@idm.net.lb

DRESDNER BANK

Mrs. Brigitte Chekaibe
Tel: (1)302901 - 311608

FFA PRIVATE BANK

- Chairman - CEO : M. Jean Riachi
Tel: (1)985195 - Fax: (1)985193
www. ffaprivatebank.com

FIDUS

M. Antoun Sehnoui
Tel: (1)990600 - Fax: (1)990610
www. fidus.com.lb

Ste. FINANCIERE DU LIBAN

M. Michel Ferneine
Tel: (1)259710/3 - Fax: (1)259700
E-mail: sofina@dm.net.lb

G.T ASSEILY & CO

M. George Asseily
Tel: (1)744222 - Fax: (1) 753150
E-mail: gta@gtasseily.com

GULF FINANCE & INVEST CO.

M. Jean Abou Rached
Tel: (1)985240 - Fax: (1)985245
www. gf-ic.com

INTRA INVESTMENT

Dr. Mohamed Cheaib
Tel: (1)351209/10 - 341420/4 - Fax: (1)349454
E-mail: chairman@.intra.com.lb

STE D'INVESTISSEMENTS FINANCIERS

M. Abdallah Zakhem
Tel: (1)499057 - Fax: (1)497986
E-mail: accounting@zakhemlb.com

KAFALAT

Dr. Khater Abi Habib
Tel: (1)351111 - Fax: (1)350111
www. khater@kafalat.com.lb

LEBANESE LEASING COMPANY

M. Joseph Dakak
Tel: (1)738610 - Fax: (1)738614
E-mail: llc@leasing.com.lb

LEBANON INVEST

Dr. Marwan Ghandour
Tel: (1)977522 - Fax: (1)970404
www. ranakamarieh@asib.com

LIBANO FRANCAISE FINANCE

M. George Khoury
Tel: (1)364443 - Fax: (1)364448
E-mail: lff@eblf.com

MARCHE FINANCIERE

Dr. Joseph Faloughi
Tel: (1)750000 - Fax: (1)750919
E-mail: njahel@bdl.gov.lb

MENA CAPITAL

M. Nabil Sawabini
Tel: (1) 370222 - Fax: (1) 370225
E-mail: info@menacapital.com.lb

MERRILL LYNCH

Tel: (1)983004 - Fax: (1)983400
E-mail: mlbeirut@ml.com

MIDDLE EAST CAPITAL GROUP

Tel: (1)738740 - Fax:(1)738752
www. mecg.com.lb

MONEY GRAM

M. Philip Dagher
Tel:(1) 244111
Website: www.lebanonmoney.com

BANK OF NEW YORK

Mrs. Bana Akkad Azhari
Tel: (1)988788 - Fax: (1)989001
E-mail: mona.khoury@bnymellon.com

Online Money Transfer (O.M.T.) Western Union's Accedited Agent Partner

M. Amal Abou Zeid
Tel: (1)391000 - Fax: (1) 385095
E-mail: info@ont.com.lb - www.ont.com.lb

SAUDI LEBANESE INVEST

M. Najib Nawaf Raidan
Tel: (1)999961 - Fax: (1)999962
E-mail: specialhakim@hotmail.com

SOGELEASE

M. Tarek Chehab / M. Roger Saghbini
Tel: (1)881781 - (3) 293896 - Fax: (1)892614
E-mail: sogelease.liban@socgen.com

SOCIETE LIBANAISE DE FACTORING - SOLIFAC

Tel: (1)209200 -(3)966221 - Fax: (1)209205
E-mail: solifac@solifac.com

WORLD INVESTMENT SERVICES

M. Hani Khalil
Tel: (1)340570/1/2 - Fax: (1)748208
http://www.wis.com.lb

INSURANCE & REINSURANCE

ACAL (Lebanese Insurance Ass.)

Hazmieh - Tel: (5) 956957 - 958959 - Fax: (5) 458959
E-mail: acal@acal.org.lb - Website: www.acal.org.lb

ADIR

- Chairman - GEN. MGR : M. Sami Haddad
- Managing Director & C.E.O : M. René Klat
- Director & Assistant General Manager: M. Jean Hleiss
- Address: Dora Aya Commercial Center, 1st & 2nd Floor - Dora, Beirut
Tel: (1)256290/1/2- Fax: (1)256293
P.O.B: 90-1446 Jdeidet El Metn 12022110 Lebanon
E-mail:adir@inco.com.lb - www.adirinsurance.com

ALIG

- Managing Director: M. Ghassan Saab
- Address: Alig Building, Hazmieh
Tel: (1)327222 - Fax: (1)326999 - E-mail: alig@alig.com.lb - www.alig.com.lb

BRANCHES:
- Bint Jbeil: Tel: (3)347823 - (7) 460700
- Broumana Rep: Tel: (4)961808
- El Chyah: Tel&Fax: (1)277837 - 558929
- Galerie Semaan: Tel: (76)347200
- Meziara Zgharta: Tel&Fax: (6)570430
- Rawshe : Tel: (1) 791683
- Sin El Fil: Tel: (1) 491950
- Zahlé: Tel&Fax: (8)817888
-Tyr: Tel: (3)347823

ALLIANZ SNA

- General Manager: M. Xavier Denys
- Address: Hazmieh, Allianz SNA Bldg.
Tel: (5)956600 - Fax: (5)956624 -P.O.B: 16-6528 C.P. 1100 2130 Beirut, Lebanon
e-mail: info@allianzsna.com - website: www.allianzsna.com

BRANCHES:
- Borj El Barajneh: Tel: (1) 451446
- Jezzine: Tel: (7) 781437
- Jounieh: Tel: (9) 918465
- Hamra: Tel: (1) 350243
- Kornet Chehwan: Tel: (4) 911782
- Monte Verde: Tel: (4) 409785
- Sour: Tel: (7) 350025
- Tripoli: Tel: (6) 441149 - 430562
- Zahlé: Tel: (8) 803422

AGENCIES:
- Aley: Tel: (70) 929615
- Ain Saade: Tel: (4) 870046
- Baalbeck: Tel: (70) 736343
- Beit Mery: Tel: (4) 871278
- Falougha: Tel: (3) 390142
- Jbeil: Tel: (3)876570
- Jounieh : Tel: (3) 441646
- Riyak: Tel: (3) 816181
- Saida: Tel: (7)728717
- Semkanieh: Tel: (70) 881243
- Zgharta: Tel: (6)662538

AMAN TAKAFUL INS. (ATI)

- Address: Verdun - Rachid Karame Str. - Near Cinema Concorde. Saab BLg
P.O.Box: 114-5010, Beirut - Lebanon
Tel: (1)749444
E-mail: info@ati.com.lb - Website: www.ati.com.lb

AMANA

- Chairman - GEN. MGR: M. Georges Salem
- Assistant General Manager: M. Raja Salem
- Vice Chairman : M. Chawki Feghaly

Head Office:

Dekwaneh Highway, Freiha Bldg.1st and 2nd Floor
Tel: (1)683025/6/7- Fax: 683028- P.O.B: 11-9349 Beirut
E-mail:amana@amanainsurance.com
Website: www.amanainsurance.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)557322 - Fax: (5)557323
- Chtaura: Tel: (8)543375 - 545233 - Fax: 543376
- Hamra: Tel: (1)370880/1 - Fax: 370878
- Saida: Tel&Fax: (7)752759
- Tripoli, Bahsas: Tel: (6)410511/2 - Fax: (6)410513

AMERICAN LIFE (METLIFE ALICO)

- General Manager & Legal Representative: M. Jean Claude Noujaim
- Address: JM Plaza Bldg., 4th to10th Floors Concorde Square, Verdun, Beirut 2042 6212, Lebanon
Tel:(1)753111 - (3)386299 - Fax: (1)756300 - 752576
For Customer Services + Claims Tel: (1) 352752
P.O.Box: 14-5644, Mazraa, Beirut 1105 2805, Lebanon
11-2547, Riad El Solh, Beirut 1107 2030, Lebanon
E-mail:alico@metlifealico.com.lb - Website:www.metlifealico.com.lb

BRANCHES:
- Achrafieh Falcons (Sodeco Square bloc A): Tel: (1) 611900/1/2/3 - (3) 326587
- Antelias: Rahhal: (Garden Tower Bldg): Tel: (4) 408111 - 408222 - (3) 492277
- Antelias: Samaha Direct Sales Center Tel: (4)408111 - 408222
- Beirut: Diamonds: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)374574 -377877 -(3) 180210
- Beirut: Giants: (Bliss Plaza Bldg.): Tel: (1)377877-360689-(3)348781
- Beirut: Hunters: (Victoria Tower): Tel: (1)423518/522 -(3)511799
- Beirut: Direct Sales Managers (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 790977 - 785006 - (3)198798
- Beirut: Stars : (Atrium Bldg): Tel: (1) 998000 - (3)532800
- Jal El-Dib: Iskandar Senior direct (Victoria Tower): Tel: (4) 724024 - 713882/3 - (3) 347802
- Jal El-Dib: Ark: (Sarkis Bldg) Tel: (4) 711603/5 - 712012 dir - (3) 361778
- Jal El-Dib: Direct Sales Force (Zard Zard Center): Tel: (4)713882/3 - (3)244082
- Jal El-Dib: Sleiman Associate: (Mid Town Center) Tel: (4)719200/1/2/3/4/5-(3)303101
- Jbeil Stars (Sales Office): (Kamal Al Am Bldg) Tel: (9) 541443
- Jdeideh: Guardians (Australian Center) Tel: (1) 877779 - 883497 - (3) 189922
- Saida Conquerors: (Al Makassed Bldg.): Tel: (7)738953 - (3)183800
- Sin El Fil: Lions: (Victoria Tower) Tel: (1)510580/1/2/3/4 - 423522 (3)389444
- Tripoli: Cedars Direct : (City Complex): (6)432748- 629272 - (3)359128
- Tripoli: Eagles Sales Center (Jundi & Ezzeddine Bldg.): Tel: (6)440981 - 441595 - (3)354289
- Tyr: Direct Sales Force (MTC Bldg): (7) 347096 - 374046 - (3) 599211
- Verdun Conquerors: (Verdun 2000 Bldg): Tel: (1) 801153 - 790976 - (3) 369182
- Zahle: Bekaa Sales Office (Wardeh Center - Boulevard): Tel: (08)801688 - 814812 - (3) 306833

ARAB RE

- Chairman: Sheikh Khaldoun Barakat
- Vice Chairman : M. Tanous Feghali
- General Manager: M. Ronald Chidiac
- Assistant Managers: Mr. Salim Kojok (Administration)
Mr. Zouhair Daoud (Finance)
Mr. Robert Irani (Investment)
- Address: Arab Re's Bldg. - Maarad Str. - Beirut Central District
P.O.Box:9060 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 983931/2/3- 989500- Fax: (1)985154/5
E-mail:arabre@arabre.com.lb - Website: www.arabre.com.lb

ARABIA

- Chairman: M. Wahbe A. Tamari
- Chief Executive Officer: M. Fady shammas
- Address: Head Office: Beirut - Phoenicia Str.- Arabia Bldg.
Tel: (1)363610 / 363611 - (3)314350- 314351
Fax: (1)365139 / 363659 - P.O.B: 11-2172 Beirut - Lebanon
E-mail: arabia@arabiainsurance.com
Website: www.arabiainsurance.com

BRANCHES:
- Ain El Mreisseh: Tel: (1)360893-360889 - Fax: (1)360071 - P.O.B: 3568
E-mail:mreisseh@arabiainsurance.com
- Chtaura: Tel: (8)545210 Fax: (8)545310
Email: chtaura@arabiainsurance.com - P.O.B: 95 zahlé
- Saida: Tel: (7)726602/3 - Fax: (7)726601
Email: saida@arabiainsurance.com - P.O.B: 725
- Tripoli: Tel: (6)440974-Fax: (6)424190 -P.O.B: 224-E-mail: tripoli@arabiainsurance.com
- Zalka: Tel:(1)890828/9-Fax:(1)872892-P.O.B:90-1749-E-mail: zalka@arabiainsurance.com

Life AGENCIES:
- Arrows Agency: Tel: (1)366269 - Fax: (1)366269 - Email: ndamiani@arabiainsurance.com

COMPANIES IN LEBANON

- Elite Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882 -Email: ezc@cyberia.net.lb
- Kite Agency: Tel: (9)221063 - Fax: (9)221063 -Email: kiteinsurance@gmail.com

Non Life AGENCIES:

- Achrafieh Agency: Tel: (1)321260 - Fax: (1)328882 -Email: ezc@cyberia.net.lb
- Banna Agency: Tel: (5)553333 - Fax: (5)533333 - Email: samar_albanna@hotmail.com
- Crystal Agency: Tel: (5)437801 - Fax: (5)437801 - Email: agency.cristal@yahoo.com

A R O P E

- Chairman: **M. Habib Rahal**

- General Manager: **M. Fateh Bekdache**

- Address: Arope Insurance S.A.L, Arope Plaza, Verdun, Rachid Harami Str, Blom Bank Bldg.
P.O.Box: 113- 5686 - Beirut, Lebanon
Tel: (1)759999 - Fax: (1)344012, Call Center (1) 747555 Hotline: 1219
E-mail: arope@arope.com
Website: www.arope.com

BRANCHES:

- Dora: Tel: (1) 262222
- Hadath: Tel: (5) 461243
- Jounieh : Tel: (9) 643222
- Saida: Tel: (7) 725303
- Tyr: Tel: (7) 740900
- Tripoli: Tel: (6) 446877
- Zahlé: Tel: (8) 818640

A S S U R E X

- Chairman : **M. Michel Fattal**

- GEN. MGR : **M. Edward Traboulsi**

- Address: Patriarch Howayek Beirut DownTown - Bab Idriss
Assurex Bldg. P.O.B: 11-7358
Tel: (1)982000 - (3) 775338 - Fax: (1)982005
E-mail:assurex@assurex.com.lb - Web Site: www.assurex.com.lb

BRANCHES:

- Jounieh: Tel: (9)932122- 934951 -Fax: (9)934952
- Elissar Mazraat Yachouh: Tel & Fax: (4)928014 - 921014
- Saida: Tel & Fax: (7)753210/1
- Tripoli: Tel & Fax: (6)437539/40
- Zahlé: Tel: (8)810563 - 810542 -Fax: (8)810562

AXA MIDDLE EAST

- Chairman & C.E.O.: **M. Roger J. Nasnas**

- General Manager: **M. Elie J. Nasnas**

- Deputy General Manager (Non Life): **M. Habeeb Farah**

- Address: Jal El-Dib Highway - AXA Middle East Bldg.
Tel: (4)716333 - 444 - 555 - Fax:(4)716563 - (Call Center) (4) 727000
E-mail: marianne.bouchedid@axa-middleeast.com.lb
- Hamra: Maamari Str. Soliclem Bldg. Wardieh:Tel: (1)373630/1/2 - Fax:(1)361431
E-mail: rana.abihayla@axa-middleeast.com.lb - P.O.Box:11-550 Beirut, Lebanon

BRANCHES:

- Achkout: Tel/Fax: (9) 959777
- Bar Elias: Tel/Fax: (8) 510125
- Hamra: Tel/Fax: (1) 373630
- Jal El Dib: Tel/Fax: (4) 716333
- Jdita (Chtaura): Tel/Fax: (8) 540532 - 541147
- Jounieh: Tel/Fax: (9) 933777
- Jbeil: Tel/Fax: (9) 545777
- Labwe: Tel/Fax: (8) 230611
- Saida: Tel/Fax: (7) 734655/6
- Sour: Tel/Fax: (7) 742542
- Tripoli: Tel: (6) 430465 - 442340 - Fax: (6)442341
- Zahlé: Tel (8) 805190- 800339
- Zgharta: Tel: (6) 662021 - 662579 -Fax: (6) 662580

BANCASSURANCE

- Chairman - Gen. Mgr.: M. Adel Kassar

- Gen. Mgr.: **M. Christian Besse**

- Address: Centre Gefinor, Bloc A 2nd floor, Rue Clemenceau.
P.O.Box: 11/0393
Tel & Fax: (1)744403 - 744403
E-mail: bancassurance@ebancassurance.com - www.ebancassurance.com

BANKERS ASSURANCE

- Chairman of the Board: M. Saba E. Nader

- General Manager: **M. Eugène S. Nader**

- **Central Office:** Adlieh Area66 - Jisr El Wati - Road 99 - Bankers Bldg
Tel: (1)420300 - Fax: (1) 422200
E-mail: mail@bankers-assurance.com

BRANCHES:

Downtown: Riad El Solh Square, Emir Bachir Str. - Capitole Bldg. - 4th floor
- Tel: (1)962700 - Fax: (1)984004
- Chtoura: Tel: (8)545450 - Fax: (8)545450 Ext: 2600
- Galerie Semaan: Tel: (1)552452 - Fax: (1) 552635
- Ghobeiri: Tel: (1)270271 - Fax: (1) 552635
- Zouk: Tel: (9)221668/9 - Fax: (9)219991
- Saida: (7)752756 - Fax: (7)752758
- Tripoli: Tel: (6)442509/10 - Fax: (6) 433390

B E I R U T L I F E

- **General Manager:** **M. Pierre M. Talhami**
- Address:Jdeideh – Nahr El Mot Highway, Le Boulevard Building – 7th Floor.
Tel: (01)902366/377 – (01)902466/477
E-Mail: info@beirut-life.com

B E R Y T U S

- Chairman : M. Nazih Feghali

- GEN. MGR: M. Fouad Sawaya

- Address: Achrafieh, Alfred Naccache Str., Azouri Center
P.O.B: 165152, Beirut, Lebanon
Tel: (1)331331 - Fax: (1) 329076
Home Page: www.berytus.com - E-mail: berytus@berytus.com

B E S T R E

- Chairman: **Dr. Saleh Jamil Malaikah**

- Regional General Manager: **M. Abdallah Badaoui**

- Address: Sassine - Centre Notre Dame - 5th floor.
P.O.Box: 16 6879 Beirut - Lebanon
Tel: (1) 328590/3 - Fax: (1) 328594

E-mail: general.lebanon@best-re.com - www. best-re.com

B U R G A N

- Chairman : **M. Diraar Alghanim**

- General Manager: **M. Salah Hassanieh**

Head Office:

Sanayeh - Rue Justinian - Center BAC - 11th Floor
Tel: (1)751851- 742570/1- Fax: (1) 742569
P.O.Box: 11-7338 - Riad El-Solh 11072240 - Lebanon
E-mail: burgan@burgan-ins.com - www.burgan-ins.com

BRANCHES:

- Bhamdoun:Tel: (5)260062
- Saida: Tel: (7)728453 - Fax:(7)728454- P.O.B: 798
- Tripoli: Tel: (6)627641- Fax: (6)441251- P.O.B: 206

B Y B L O S

- Chairman : **M. Fady El-Khoury**

- GEN. MGR: **Mrs. Maria F Sader**

- Address: Baabda - Louaizeh - Main Road - Chocolat President Bldg.
Tel&Fax: (5)920060/1

E-Mail: byblos@byblosinsurance.com

CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR)

- Senior Vice President (Middle East & North Africa): M. Pierre Salameh

- Address: Tabaris - SNA Bldg. - 3rd floor.
Tel: (961 1) 203246 - Fax: (961 1) 203253
P.O.Box: 16 - 7280 Achrafieh - Beirut, 1100 2190 - Lebanon

E-mail: psalameh@ccr.fr - www.ccr.fr

THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE Co

- Chairman - GEN. MGR: **M. Assaad Merza**
- Executive Director: **M. Marwan Halabi**
- Manager: **M. Simon E. Moussalli**
- Address: Sin El-Fil: Capital Building.
Tel: (1)497966-497545-498841-486686/786-486886 - Fax: (1)494441 - P.O.B:55-513
E-mail: capital@capital-cir.com - Website: capital-cir.com

BRANCHES:
- Aley: Tel&Fax: (5)552707
- Batroun: Tel&Fax: (6)743177
- Chtaura: Tel&Fax: (8)545600/1
- Raoucheh: Tel: (1)867205/6- Fax: 867138
- Saida: Telx: (7)721712 - Fax: (7)721734
- Tripoli: Tel: (6)435183 - Fax: (6)435899
- Zouk (Kaslik): Tel: (9) 218661 - Fax: (9) 218662

CHARTIS

- General Manager : **Mrs. Hala Haidar**
- Address: Beirut Central District - Uruguay Street Off Fosch Street -Mcattaf Building - 3rd Floor
Tel: (1)990127 - Fax: (1)990128
P.O.Box: 13-5459
E-mail: hala.haidar@chartisinsurance.com

COMMERCIAL INSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Max Zaccar**
- Assistant - GEN. MGR: **Mrs. Myriam Zaccar**
- Address: Beirut, Minet El Hosn, Georges Picot Str. - Starco Center Bldg.- 9th floor - P.O.B: 11-4351 Riad El Solh Beirut
Tel: (1) 373070 - (3)500766 - Fax: (1) 373071

BRANCH:
- Zouk Mikael Highway - Commercial Insurance House - P.O.B: 84 Jounieh - Lebanon
Tel: (9)211680 - (3)500744 - Fax: (9)211686
- Assistance Line Operator 24/24h. Call Center 1280
Website: www.commercialinsurance.com.lb
Email: comins@commercialinsurance.com.lb

COMPASS

- Chairman - GEN. MGR: **M. Ahmad Tabaja**
- Address: Hamra- Ivoire Center - Commodore Str. - 8th Floor
Tel : (1)346345 (5lines) - Fax : (1)754949- P.O.B: 113-6025
E-mail: Compass@dm.net.lb

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)556553
- Baalbeck: Tel: (8)377727
- Baakline: Tel: (5)303992
- Choueifat: Tel: (5)432266
- Chtaura: Tel: (8)545858 - 545353
- Chiyah : Tel: (1) 273131
- Nabatieh: Tel: (7)762528
- Nahr Ibrahim: Tel: (9)440500
- Saida: Tel: (7)723620
- Sin El Fil: Tel: (1)510103/4 - 510829
- Tripoli: Tel: (6)442667/8
- Tyr: Tel: (7)347107

CONFIDENCE INSURANCE GROUP (C.I.G)

- Chairman: **M. Gabriel Hajjar**
- General Manager: **M. Michel Hasbani**
- Address: Sin El Fil - Jisr El Wati - Kazandjian Bldg.
P.O.Box: 70 -745 Lebanon
Tel: (1) 492226/7/8 - 500842/3 - 500889 - Fax: (1)500890
E-mail:confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

MAIN BRANCH:
- Maameltein Karam Center (High Way): Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644

BRANCHES:
- Amshit: Tel: (3) 398698

CONTINENTAL TRUST

- Chairman - GEN. MGR: **M.Georges Macaron**
- Assistant General Manager: **M.Samer G. Macaron**
- Address: Dora- Cebaco Center - P.O.B: 90/967 Baouchrieh - Lebanon
Tel: (1)265063- 260090- 240934 - Telefax: (1)240595 - (3)465265
E-mail: contrust@dm.net.lb

CREDIT LIBANAIS D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES (CLA)

- Chairman: **M. Jacques Sehnaoui**
- General Manager: **M. Elie Torbey**
- Address: Dora - Jisr - Crédit Libanais Bldg. 2 & 3nd Floor
Tel: 257628/9/30 - Fax: (1)243350
P.O.B:116 - 5245 Museum Lebanon
E-mail: info@cla-assurance.com - www. cla-assurance.com

BRANCHES:
- Haret Sakhr: Tel: (9)639868 - Fax: (9)639852
- Jal El-Dib: Tel&Fax: (4)719800/1
- Saida: Tel&Fax: (7)755791/2/3
- Tripoli (Tall): Tel&Fax: (6)424454
- Zahlé: Tel&Fax: (8)820689

CUMBERLAND

- Chairman: **M. Antoine El- Khoury**
- CEO (Chief Executive Officer: **M. Elias El-Khoury**
- Address: Sin El Fil Highway, Hitachi Center - 1rst floor
Tel: (1) 497222 - Fax: (1) 497333
P.O.B: 90 - 554 Jdeidet El Metn Lebanon
E-mail: info@cumberland.com.lb - WWW: cumberland.com.lb

FAJR AL GULF Insurance & Reinsurance

- Chairman - GEN. MGR: **M. Khaled El Hassan**
- General Manager: **M. Mohamad El Hibri**
- Address: Olivetti Building, Adlieh Square, Beirut
P.O. Box: 116-5047 Beirut - Lebanon
Tel & Fax: +961 1 423 323 - E-mail: alfajr@alfajrins.com

BRANCHES:
- Bhamdoun: Tel: (5) 260602
- Bint Jbeil: Tel: (7) 450057
- Halba: Tel: (6) 693397
- Jounieh: Tel: (9) 835835
- Saida: Tel: (7)728459- 728460
- Sin El-Fil: Tel: (1)485612 - 485660 - 502937 - 511122/33
- Tripoli: Tel: (6)442136 - 442137
- Tyr: Tel: (7) 349595
- Zahlé: Tel: (8) 811896/7

FIDELITY

- Chairman: **M. Ricardo M. Sleiman**
- President: **M. Frederick J. Seikaly**
- General Manager: **M. Maurice R. Sleiman**
- Address: Midtown Center, Jal El Dib Highway, 2nd fLOOR - El Metn
Tel: (4)719300 (10 lines) - Fax: (4)719306
P.O.B: 11-6349 Riad Solh Beirut, 1107 2210 Lebanon
E-mail: fidelity@fidelity.com.lb - Website: www. fidelity.com.lb

BRANCHES:
- Hamra (Street) : Tel: (1)350100/1/2/3 - Fax: (1)353359
- Nabatieh (Mahmod Fakih St): Tel/Fax: (7)766232
- Saida (Jezzine St): Tel - Fax: (7)728555/6
- Tyr (Jal El Bahr): Tel - Fax: (7)349112 - 347979
- Tripoli (Tripoli Boulevard): Tel: (6) 412688 - Fax: (6)412689
- Zahlé (Boulevard): Tel - Fax: (8) 808300

GENRE

Legal Rep.: **M. Mazen Abou Chakra**
- Address: Beirut Central District, Nahar Bldg, 4th Floor, Beirut, Lebanon
P.O.Box: 11-7742 Riad El Solh - Beirut 2014 - 5401 Lebanon
Tel: (+961 1)999888 - Fax: (+961 1)999988
E-mail:rnassif@genre.com - www.genre.com

ITTIHAD AL-WATANI (AL)

- Chairman - GEN. MGR: **M. Tannous Feghali**
- Address: Jisr Al Wati - Al Ittihad Bldg. - B.P: 1270
Tel: (1) 426480 - Fax: (1) 426486 - E-mail: webmaster@alittihadalwatani.com.lb

BRANCHES:
- Baakline: Tel: (5) 303168
- Jal El-Dib: Tel: (4) 718900/1/2/3
- Jbeil: Tel: (9) 549003 - 944630
- Jounieh: Tel: (9) 932829- 915032- 912626
- Kobayat: Tel: (6)351555
- Saida: Tel: (7) 724422 - 726847
- Sanayeh: Tel: (1) 738303/4/5
- Tripoli: Tel: (6)433231- (6) 449035
- Zahlé: Tel: (8)823240 - (8) 826209

LEADERS

- Chairman: **M. Tannous Feghali**
- General Manager: **M. Michel Fadous**

- Managing Director: **M. Samir Ghantous**
- Address: Jal El Dib Highway - Yachoui Bldg. - P.O.B: 60007 Jal El Dib
Tel: (4)722910/1/2/3 - Fax: (4)722916 - E-mail: leaders@leaders.leb.com

BRANCHES:
- Jounieh: Tel / Fax: (9)642704/5 - (9) 642708
- Saida: Tel: (7)750504 - Fax: (7)733152
- Tripoli: Tel: (6)446506 - Fax: (6)446507
- Zahlé:Tel: (8)818436 - Fax: (8)818220

THE LEBANESE CREDIT INSURER (LCI)

- Chairman: **M. Gerard van Brakel**
- General Manager: M. Karim Nasrallah
- Address: Beirut, Rue de Damas, Sodeco Square, Bloc B, 15th Floor, P.O.Box: 11-6619
Tel: (1) 615616- 611042/3 - Fax: (1)611044
E-mail: karim.nasrallah@lci.com.lb - info@lci.com.lb

L I A I N S U R A N C E

- Chairman- General Manager: **M.Raymond W. Audi**
- Director - General Manager: **M. Salam Hanna**
- Address: Dora - Bank Audi Bldg. - P.O.B: 11-1439 Riad El Solh Beirut 1107 2080
Tel: (1)255640 - Fax: (1)255659
E-mail: contactus@lialebanon.com - http://www.lialebanon.com

BRANCHES:
- Hazmieh: Tel: (5)452708- 452943- 456402- (3)252592
- Jbeil: Tel: (9)546566- (3)864466
- Moussaitbeh: Tel: (1)301718- 704953/4/5- (3)252590
- Saida: Tel: (7)722321- (3)252591 - B.P.: 114
- Tripoli: Tel: (6)435503 - 624006 - B.P.: 891
- Zahlé: Tel: (8)804974- (3)252594
- Zouk: Tel: (9)211112 - 211114

L I B A N O - S U I S S E

- Chairman - GEN. MGR: **M. Michel Pharaon**
- General Manager: **M. Lucien Letayf Jr,**
- Address: Kantari: Commerce & Finance Bldg. 2nd Floor
P.O.Box: 11-3821, Riad El Solh, Beirut 1107 2150
Tel: (1) 374900 / 1247 - Fax: (01)368724
E-mail: libano-suisse@libano-suisse.com
http://www.libano-suisse.com
Hot Line: (3) 160170 - (1) 367999 - 365125

BRANCHES:
- Achrafieh: Tel: (1) 202664- 218101 - Fax: (1) 321088
- Ajaltoun: Tel: (9) 230606/8 - (3) 328022 -Fax: (9) 230609
- Aley: Tel: (5)552270/1 - Fax: (5) 552272
- Dhour Choueir: Tel/Fax: (4) 390904 - (3) 687803
- Dora: Tel : (1) 256060 - Fax: (1) 257070
- Fih :(6) 931948 - (3) 333948
- Jbeil: Tel& Fax: (9) 541327 - 943158 - (3) 605783
- Jounieh: Tel & Fax: (9) 938398 - (9) 639900
- kornich mazraa: (1) 700887/ 337
- Mazraa: Tel& Fax: (07) 700887 - 700337
- Saida: Tel: (7)733801 - Fax: (7)752349
- Tripoli: Tel: (6)445445- 445555/333 - Fax: (6)445444
- Zahlé: Tel& Fax: (8)807585

OVERSEAS:
- Qatar, Doha Al Seif Building :Tel: (974) 4 466 4406/7/8 - Fax: (974) 4 466 4409
- Kuwait Al Shourouq tower:Tel: (965) 2 2473101 - Fax: (965) 2 2473109
- UAE - Dubai (KMM) Al Safa Tower: Tel: (971) 4 3290333 - Fax: (971) 4 3325588

SISTER COMPANIES :
- Amana Gulf Insurance Company
- Saudi Arabia Riyadh: Tel: (966) 4757700/11 -Fax: (966) 4757722
Jeddah: Tel: (966) 2 6651019 - Fax: (966) 2 6655692
Al Khobar : Tel: (966) 3 8671179 - Fax: (966) 3 8672012
- Delta Jordan: Tel: (962) 64614571 / 573

L I B E R T Y

- Chairman - GEN. MGR: **M. Elie Chebli**
- Address: Chebli Bldg, Sassine Square, Achrafieh
Tel: (1) 212213 - Fax: 212218
E-mail: info@liberty-ins.com - www.liberty-ins.com

BRANCHES
- Chtoura: Tel: (8) 542707
- Jdeideh: Tel: (1) 884210
- Saida: Tel/ Fax: (7) 738473
- Tyr: Tel/ Fax: (7) 742178

M A I N S

-Chairperson - GEN. MGR: **Mrs. Soha Al-Bsat**
-Chief Executive Officer : **Mr. Yahya Al Halwani**
- Address: Al- Ramleh Al-Baydah- Fawaz Bldg. - Beethoven Street.
E-mail: info@mains-lb.com
Tel: (1)801871- Fax: (1)791798
Branches:
- Ain Mreiseh: Tel/Fax 01 362255
- Chtaura: Tel/Fax 08 545530
- Dahieh: Tel/Fax 01 554260
- Tripoli: Tel/Fax 06 433422

M A S H R E K (A L)

- Chairman - GEN. MGR: **M. Alexandre Matossian**
- Head Office: Antelias - Rabieh Main Road - Tel:(4)408666 -(3)721102
Fax: (4)417688 - P.O.Box: 16-6154 Achrafieh
E-mail: almashrek@almashrek.com.lb - www.almashrek.com.lb
- Management Office: Dbayeh Highway - Al Mabani Murr Tower- 4th Floor
Tel:(4)418418- (3)721100 - Fax: (4)418578 - E-mail: almashrek@inco.com.lb

BRANCHES
- Aley: Tel: (5)555424 - (3) 390404 - Fax: (5)556424
- Deir al Kamar : Tel: (5)510327 - (3)300018- Fax: (5)510327
- Dekwaneh: Tel: (1)685595 - Fax: (1)687816
- Jbeil: Tel: (9)541966 - (3)721104 - Fax: (9) 549001
- Jdaideh: Tel: (1)240270 - (3) 563585 - Fax: (1)241987
- Jounieh: Tel: (9)917430 - (3)721106- Fax: (9) 910338
- Mazraa: Tel:(1)701720 - (3)721105- Fax: (1)701722
- Mtaileb: Tel: (4)416437 - (3)721103- Fax: (4)406755
- Saida: Tel : (7)753620 - Fax: (7)753621
- Tripoli: Tel: (6)411445 - (3)346012 - Fax: (6)411447
- Zahlé: Tel: (8)820030 - (3)721107 - Fax: (8)827074

M E A R C O

- Chairman : **Mrs. Salma Abi Dib**
- General Manager: **M. Chady Issa**
- Deputy Gen. Man. : **Mrs. Simone Rai**

Head Office: 136 Allenby Str. - Solidere - Beirut
Tel: (1) 991555 - (3)252050 - Fax: (1)991666
Dora Branch: Cite Dora 2 - Dora Avenue
Tel: (1)258001/2 - (3)607265- Fax: (1)258003
Tripoli Branch: Bakri Bldg. - Tripoli Avenue
Tel: (6)427000 - Fax: (6) 424485
E-mail:mearco@mearco.com
P.O.B:11-4645 Beirut - Lebanon

M E D G U L F

- President, Chairman: **M. Lutfi F. El-Zein**
- Vice President Operations: **M. Mohamad Khatib**
Head Office:
MEDGULF Bldg., Patriarch Howayek Str., Beirut Central District
P.O.B: 113-6320- Beirut- Lebanon
Tel: 961 1 985000- Fax: 961 1 985005
E-mail: Lebanon@medgulf.com - Http: www.medgulf.com

BRANCHES:
- Aley: Tel: (5)557013 - Fax: (5)557014
- Chtaura: Tel: (8)542634 - Fax: (8)543197
- Dahieh: Tel: (1)274303 - Fax: (1)274493
- Jdeideh: Tel: (1)900970 - Fax: (1)870908
- Jounieh: Tel: (9)636300 - Fax: (9)636301
- Mkaless: Tel: (1)486024 - Fax: (1)483311
- Nabatieh: Tel: (7)766760 - Fax (7) 766770
- Saida: Tel: (7)728738/9 - Fax: (7)728740
- Sodeco : Tel: (1)616730 - Fax (1) 616735
- Tripoli: Tel: (6)442125/6 - Fax: (6)442125
- Tyr: Tel: (7)344431 - Fax: (7)345860
- Zahlé: Tel: (8)811087 - Fax: (8)811086

N O R T H A S S U R A N C E

- Chairman & Chief Executive Officer: **M. Victor El Fadl**
- Address: Sin El Fil Blvd., - Freeway Tower - P.O.B: 90/1247 Beirut, Lebanon
Tel: (1) 511995 - Fax: (1) 511996
E-mail: info@northassurance.com - www.northassurance.com

BRANCHES:
- Charles Helou Ave.: Tel: (1)449889- 442773 -Fax: 449885 - P.O.Box: 521, Beirut-Lebanon
- Jounieh: Tel: (9) 933961 - Fax: (9)912559
- Tripoli: Tel: (6)430901- Fax: (6)440901- P.O.Box: 867, Tripoli - Lebanon

OVERSEAS

- Chairman of The Board: **M. Michel Abou Jamra**
- Chief Financial Officer: **M. Karim Naamani**
- Address: Beirut Central District - Al Omari Mosque Str. Astral Bldg
- Beirut 2011 5503 Lebanon
Tel: (1)997300/1 - Fax: (1)976977 - P.O.Box: 11-791 Beirut Lebanon
E-mail: info@theoverseasinsurance.com

PHENICIENNE (LA)

- Chairman: M. Tannous Feghali
- Address: Sioufi- Hanna Haddad Bldg. Amine Jemayel Str. -P.O.B: 11-5652
Tel: (1)397033 - 397260 - 425484/5/6 - Fax: 424532
Email:phenicienne@sodetel.net.lb

BRANCHES:
- Chtaura: Tel: (8)540728
- Ghobeiri: Tel: (1)544092
- Hamra: Tel: (1)739566
- Jbeil: Tel: (9) 945400 - 540579
- Jounieh: Tel: (9)639082
- Saida: Tel: (7)721175
- Tripoli: Tel: (6)447663
- Zahlé: Tel: (8)816973/4

ROYAL LONDON 360º

- Legal Rep: **Mrs. Maya Khalaf**
- Address: Burj Al Ghazal, 8th floor - Tabaris, Ashrafieh, Lebanon.
- Tel: (1)202183/4 - 202116 - 202163 - Fax: (1)202159
Email: lebanonservice@royallondon360.com
maya.khalaf@royallondon360.com

SAUDI ARABIAN INSURANCE CO. (SAICO)

- Chairman: **M. Prince Fahed Ben Khaled Al-Saoud**
- General Manager: M. Subhi El- Husseini
- Address: Hamra - Makdessi Str. - Hanna Bldg. - Tel: (1)350370/1/2
Fax: (1)354749 - 740016- B.P: 113-5113 - E-mail: saicoleb@saicoins.com

BRANCHES:
- Saida: Tel: (7)724209
- Sin El-Fil: Tel: (1)482315/6- B.P: 090-55166
- Tripoli: Tel: (6)445598

SECURITE ASSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: **M. Antoine Khawam**
- CEO: **M. Joseph Khawam**
- Address: Sin El Fil - Fouad Chehab Avenue - Gedco Center 3
Tel: (1)485295 - Fax: (1)485319
E-mail:sécurité@sécuritéassurance.com

BRANCHES:
- Jbeil: Tel&Fax: (9)944522- 541430
- Mcharrafieh: Tel&Fax: (1)551991
- Saida: Tel&Fax: (07)753932
- Tripoli: Tel&Fax: (6)430410
- Tyr: Tel&Fax: (7)741110
- Zahlé: Tel&Fax: (8)811385 - (3) 271020
- Zouk: Tel&Fax: (9)210862 - 223075

SOGECAP LIBAN

- Chairman - GEN. MGR: **M. Georges Saghbini**
- Depury GEN. MGR.: **M. Antoine Derville**
- Address: Sogecap Bldg. - Street 41 - Dekwaneh - Sector 1
P.O.Box: 55056 Beirut - Lebanon
Tel: (01)511691/6/7/8 - Fax: (01)511695
E-mail: colette.boustany@socgen.com
www. sogecapliban.com

TRUST

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal
- CFO : Antoine Kozma
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

TRUST LIFE

- Chairman - GEN. MGR: M. Anwar Jammal
- CFO : **M. Antoine Kozma**
- Address: Verdun - Jammal Trust Bank Bldg. - Tel / Fax:(1) 803405 - 864971
P.O.BOX: 11- 553 Beirut - Lebanon. E-mail: trustins@inco.com.lb

UCA

- Chairman And Managing Director: **M. Jacques Sacy**
- First Deputy Managing Director & Executive Member of The Board: **M. Abdo El Khoury**
- Address: UCA House - 221, Sami El-Solh Avenue
P.O.B: 116-5420 Beirut, Lebanon
Tel: (1)383383 - Fax: (1)382264
E-mail: info@uca.com.lb
Website: www.uca.com.lb

UFA

- Chairman - GEN. MGR: M. Henri Chalhoub
- Address: Martyrs Square - UFA Bldg. Beirut Central District
- Riad Al Solh, Beirut 1107 - 2180 - P.O.B. 11- 5106
Tel: (1)985666 - Fax: (1)985777
E-mail: info@ufaonline.com
Website: www.ufaassurances.com

BRANCHES:
- Aley: Tel & Fax: (5) 557353
- Byblos: Tel & Fax: (9) 949222 - 949444
- Sidon: Tel & Fax: (7)725125 - 752049
- Tripoli: Tel & Fax: (6)430931 - 430930
- Zahlé: Tel & Fax: (8)824824 - 824825

UNITED ASSURANCE

- Chairman - GEN. MGR: M. Roger Tabet
- Address: United Court - Dora Highway
P.O.Box: 90-1674, Jdeideh - Lebanon
Tel: (1)251751 (Lignes Groupées)
E-mail: unitedassurance@idm.net.lb

VICTOIRE

- Chairman : **M. Ibrahim Sultanem**
- General Manager: **M. Naji Sultanem**
- Address: Sami El-Solh- Ghorayeb Bldg. -1st - 2nd - 3rd Floor
Tel: (1)389067- Fax: (1)389379 - Claims Number: (1)383570
E-mail:assurances@victoire.com.lb - sinistres@victoire.com.lb
www.victoire.com.lb
P.O.Box: 166 116 Achrafieh - Beirut, 1100 2100 Liban
In Case Of Accident Tel: (1) 381256 or (3) 091270

BRANCHES:
- Beirut Central District: Tel & Fax: (1) 981989
- Dbayeh: Tel & Fax: (4) 546226
- Deir El Kamar : Tel & Fax: (5) 511221
- Dekwaneh : Tel & Fax: (1) 695066
- Donnieh : Tel & Fax: (6) 392831
- Chiyah : Tel & Fax: (1) 272087
- Jbeil: Tel & Fax: (9)541305 - (9)796794
- Ksara : Tel & Fax: (8) 807973
- Marjeyoun : Tel & Fax: (7) 831854
- Mcharrafieh: Tel & Fax: (1)279421/2/3/4
- Tripoli : Tel & Fax: (6) 437831 - 426131
- Zahlé: Tel & Fax: (8)817973
- Zalka: Tel & Fax: (4)710189
- Wady Chahrour: Tel & Fax: (5)941897

Zurich Insurance Middle East

- Chairman : **M. Saad Mered**
- General Manager: **M. Hassan Kaissi**
- Address: Jal El Dib, Oscar Center, Bldg Bank of Beirut,5th Floor
P.O.B: 3685/60201 Beirut, Lebanon
Tel: (4)723400/1/2/3/4/5 - Fax: (4)723406
E-mail: lebanon/branch@zurich.com

BRANCHES:
- Batroun : (6) 743177
- Jbeil : (9) 546140/1
- Saida : (7) 721177
- Tripoli : (6) 445104

B. BOULOS Adjusting

- Chairman - GEN. MGR: Bechara Boulos
Tel: (9)222587 - 225925 - (3)702703 - Fax: (961 9) 222587 - P.O.Box: 320
E-mail: rboulos@inco.com.lb

Credit Systems & Techniques (CS&T)

M. Andre Anhoury
Tel: (1)878125 - Fax: (1)894242 (Ext.102)
Email: csand@dm.net.lb

HOME CARE LEBANON

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Onaissi
Tel: (1)399673/4/5 - 388344 - Fax: (1) 388499
www.homecarelebanon.com - E-mail: info@homecarelebanon.com

INSPECTION & LOSS ADJUSTING GROUP (ILAG)

In Association With ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L
- Chairman - GEN. MGR: M. Claude M. Najem
Tel & Fax: (4)533834 - (3) 663717
E-mail: claudena@idm.net.lb - www. arablossadjusters.com

INTERMED (TPA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Michel Hasbany
Tel: (9)640222 - Fax: (9)835644
E-mail: confiden@inco.com.lb - www.ciglb.com

McLarens Young International

R.J. SROUR & CO. LTD as representatives
Tel: (1)332712 - Fax: (1)336387
E-mail: mclarensyoung@idm.net.lb

Med Plus (TPA)

- Managing Director: M. Nicolas Tabrawi
Tel: (1) 485295 - Fax: (1) 485319

Nextcare Lebanon (TPA)

- Chairman: M. Marwan Abou Fadel
- G.M. : M. Christian Gregorowicz
Tel: (1) 577200 - Fax: (1) 577205
E-mail: nextcare@nextcare.com.lb

MEDIVISA

- General Manager: Dr. Sandra Salameh
Tel: (1) 996262 - Fax: (1) 972199
E-mail: sandra.salameh@medivisa.com.lb

MEDICALE (LA) (TPA)

- Chairman - GEN. MGR: M. Antoine Eid
Tel/Fax: (1)502430/1/2/4/5/6 - (3)865724
E-mail: lamedica@cyberia.net.lb - lamedicale@hotmail.com

MEDNET LIBAN (TPA)

Chairman: Mr. Roger Nasnas
CEO: Mr. Mounir Kharma
Tel: 01-485015
Email: mednet@mednetliban.com.lb

MED SYSTEMS

Chairman: Mr. Elie Nasnas
CEO: Mr. Mounir Kharma
Tel: 01-485015
Email: info@med-systems.net - it@mednetliban.com.lb

Middle East International Adjusters

- Director: M. Hani V. Acra
Tel: 961 1 349936/8 - Fax: 961 1 750278
E-mail: hacra@cyberia.net.lb - www.mei-adjusters.com

MOTION

- Chairman : M. Lutfi F. El-Zein
- General Manager : M. Mohamad Khatib
Gefinor Bldg - Bloc B - 20th Floor
Tel : (1) 739140 - Fax: (1) 791649
Operations Manager : Elias Youssef
- Address: Rawché - Australia Str. - Zaidan&hariri Bldg - 4th Floor
- Tel : (1) 864764 & Fax Extension 444
- E-mail: motor.clains@medgulf.com.lb

PST - Surveyors & Loss Adjustors

- Directors: M. Elie Najjar / Fares MOUSSA
Tel: (1) 215771 - (3)663717 - Fax: (1)202210 - E-mail: survey@dm.net.lb

Inspection Services International

Surveyors Loss Adjustors
- Directors: M. Elie Najjar / Fares MOUSSA
- Contact Person: M. Philip Fransawi
Tel: (1) 215752 - (71)500119 - Fax: (1)202210 - E-mail: isi.adjusters@gmail.com

Risk & Investment Management Group (RIM)

- Chairman: M. Robert J. Bahou
Tel:(1)583216-443122-Fax: (1)583132
http:/www.rimg.com.
E-mail: rim@inco.com.lb

G.Sahyouni Bros

Insurance Brokers & Marine Surveyors
- Chairman: M. Gabriel Sahyouni
Tel & Fax: (1)241317 - 241566/7 - 257046/7/8
E-mail: Lloydsagency@idm.net.lb

STE GENERALE DE SURVEILLANCE (SGS)

- General Manager: Mrs Mireille Azar
Tel: (1) 580030/1 - Fax: (1)580010
E-mail: **mireille.azar**@sgs.com - Website: www.sgs.com

SWORN LOSS ADJUSTER FOR GENERAL ACCIDENTS

- Manager: M. Sam S. Abajian
Tel: (1) 256551/2 - (3) 200473 - Fax: (1)256550
E-mail: sabajian@hotmail.com

TOTAL CARE (TPA)

- Chairman : M. Elie Tohme
Tel: (1) 488481- Fax: (1) 488482
www. tcl.com.lb

VRS ADGUSTERS

- Chairman GM: M. Pierre A. Zaarour
Tel: (1) 567062 - Fax: (1)567062
E-mail: lebanon@vrsuniverse.com

INSURANCE & REINSURANCE

A Plus
Kaled Rifaii
Tel / Fax: (6) 442553 - (6) 437837
Email:krifaii@hotmail.com

ABA (Agence Bathish pr l'Ass.)
Elie Bathish
Dekwaneh:(1) 684265 -Balad: (1) 997915
Mansourieh: (4) 401323

Abi Aad Elie
Elie N. Abi Aad
Tel&Fax: (1)877825

Abi Karam Assaad
Assaad Abi karam
Tel: (4)412290-415865

Abi Merhi Albert
Albert Abi Merhi
Tel: (4)409667- (3)655860

Abi Nader Malek
Malek Abi Nader
Tel: (1) 973480 - Fax: (1) 973479
Email:manader@cyberia.net.lb

Acair
Elie Hanna
Tel: (1) 561310 - (3) 309418
Email: acair@dm.net.lb

Ace Ins. Brokers
Mahmoud Abdel Jaber
Tel: (1)340171/2-340773-Fax: (1) 347737
Email: acebey@ace-ins.com
www.ace-ins.com

Addison Bradley International
Fadi Cherkawi
Tel: (1)983985/6/7/8 - Fax: (1) 983989
Email: abgroup@addisonbradley.com

Affrad
Fadi El Khoury
Tel: (1)889500 - Fax:889505
Email: affrad@affrad.com

AGCA
Mariette Bitar Atiyeh
Tel & Fax: (4)719800/1

Al Ali Nasser
Nasser Al Ali
Tel&Fax: (6)430410
Email: Naser.Al.Assaad@hotmail.com

Alameddine Saoud
Saoud Alameddine
Tel: (6)446000 - Fax: (6)436555

All Lines Consultants
Sobhi Jbeily
Tel: (1)290845 - (3)616122
Email: alllines@inco.com.lb

ALMIR
Assad Abillama
Tel: (4) 410157/172 - Fax: 106/107
Email: mirna@almir-lb.com
info@almir-lb.com

Arab Assurance Advisor (AAA)
Fadi Arab / Issa Asfour
Tel &Fax: (1)399009 - (3)205315
Email: assist@aaa-lb.com

Arabian Ins. Management (AIMS)
Elie Ziade
Zouk:Tel: (9)224380-Fax: (9)224386
Email: aimsins@dm.net.lb

Agence Saradar d'Assurances -ASA
Khalil Tawil
Tel: (1)338670/667-Fax: (1)338685
Email: courrier@asa.com.lb

AWAD SAMI EST.
Sami Awad
Tel/Fax: (7)728717 - 729797
E-mail: sawad@inco.com.lb

B&B Insurance Brokers
Pierre Bechwaty
Tel:(9)938398 - Fax:636900
Email: bbinsurance@idm.net.lb
Email: bbinsurance@terra.net.lb

BASSIL GHASSAN
Ghassan Bassil
Tel: (4)409667 - (3)655860

Beirut Al Wisata
Fouad Assaf
Tel&Fax: (1)630769 - 659154

Beirut Brokers
Pierre Talhami
Tel&Fax: (1)900403/503 - 900406/506
Email: BBC@bankofbeirut.com.lb

Beirut Express
Fred Seikaly
Tel: (1)341400 - Fax: (1)350622
Email: fred@beirut express.com

Bejany Mansour Nakhle
Mansour Nakhle Bejany
Tel: (1)501617 - (3)700332

BIG (Business Insurance Group)
Antoine Obeid
Tel: (1)480915 - 500921 - Fax: (1)500922

Boustany Group
Hany J. Boustany
Tel:(1)874702 - (3)714442 Fax: (1)874702
Email: hanyboustany@yahoo.com

Brokerage Ins. Serv.
Sylvia Hajj
Tel: (1)825577 - Fax: (1) 824812
info@bislb.com

Business Link
Maher Dandan
Tel: (1)353736- Fax: (1) 346852
Email: mdandan@inco.com.lb

Cape
Fadi Romanos
Achrafieh: Tel:(1)207000
Fax: (1)207700
Email: mail@Cape.com.lb

Central Insurance Brokerage
Wassef Saidi
Tel/Fax:(1)354680-354617-343374
Email: cib-ws@hotmail.com

Chaanine Salah
Salah Chaanine
Tel / Fax: (1) 984004

Chahine Mohammad
Mohammad Chahine
Tel: (1)351121 - Fax: (1)351129
Email: marcins@terra.net.lb

Chedid Re
Farid Chedid
Tel: (1)202202 - Fax: (1)202255
Email: fchedid@chedidre.com

Chehab Talal
Talal Chehab
Tel / Fax: (1) 324771 - (3) 605976

Ciatco
Nabil Noaime
Tel: (1)257759 - (3)301884

Clover
Ghassan Saloum
Tel: (1)259047/8 - Fax: (1)259226

Commercial & General
Loay Al Naqib / Elie Khattar
Tel: (1)615815/6 - Fax: (1)615817
Email: candgre@candgre.com

Consolidated Brokers Corporation
Jacques Khoury
Tel: (1)691007 - (3)273624

Cover
Georges Helou
Tel: (1)870948 - (3)620052

Damana
Toufic Saliba
Tel: (9)835764-835809- (3)617255

Dib Fares Est.
Fares Dib
Tel: (6)625732 - (3) 613703 - Fax: (6)443136

Dib Group
Carole Dib
Tel: (1)374242 -Fax: (1)364670
Email:ccf@ccf.com.lb

Fadi (El) Samir
Samir El Fadi
Tel:(6)570015-(3)211200-Fax:(6)570017

Falken Brokers for Insurance
Halim A. Al-Aramouny
Tel: (1)580902-713445 -Fax:560062
Email: Falken@terra.net.lb

Farhat Insurance Services
Tahsin Farhat
Tel&Fax: (1)554644/5

F C R Insurance Group
Kamil Saad
Tel: (4)722977 - Fax: (4)722885
E-mail: info@fcr-insurance.com
www.fcr-insurance.com

Feghali Elsa
Elsa Feghali
Tel&Fax: (4)922661 - (3)252525

Fortis
Charbel Salame
Tel: (9)222256 - Fax: (9) 215959

General Line International (GLI)
Salim Takieddine
Tel: (1)355577 - Fax: (1) 355588
Email: info@gli-lb.com

General Reinsurance Services
George Zeineh
Tel: (1)612701/2 - Fax: (1)612703
Email: rosalie.raad@grsre.com
georges.zeineh@grsre.com

GFIC
Joe Rizkallah
Tel: (1) 886820 - Fax: (1) 887820
Email: gficig@gficig.com

Ghanem Group
Roger Ghanem
Tel/Fax: (1) 510002 (70)156056
Email: ghanem _ group@hotmail.com

Gharfine Charbel
Charbel Gharfine
Tel/Fax: (4) 412819 - (3) 324273

Gibbons
Cyril Azar
Tel: (1) 975408/9 - Fax: (1) 975410
Email: support@gibbonssal.com

GIRAFE
Najat Lebbos
Tel: (5) 452648

Gras Savoye (Liban)
Christian Nassif
Tel: (1)333366 - Fax: 218914
Email:info@grassavoyeliban.com.lb

Haddad Frères
Riad Haddad
Tel & Fax: (9)212208-212233-212235
Email:ets.haddadfrères@hotmail.com

Haounji (HITS)
Walid Haounji
Tel Fax): (1)374416/7 - (3) 310431
Email: baounjin@inco.com.lb

Harbour
Adib Sakr
Tel: (9)942991-943578-940252-Fax:944590

Hatem Insurance Broker
Elie Hatem
Tel: (1)202920-331386-(3)272602

Herro ins. Group
Fadi Herro
Tel / Fax: (8)808818 - (3) 897846
Email: herrogroup@hotmail.com

I&I
Andre Anhoury
Tel: (1)901537 - Fax: (1)870108
Email: csandt@D.M.net.lb

IBC Middle East
Salim Abou Rjeily
Tel: (4)724761/2- Fax: (4)724763
Email: ibc@dm.net.lb
Web Page: www.ibc.broker.com

IBCC
Abdul Hafiz Ladki
Tel: (1)705194/5- Fax: (1)705228
Email: ibcc@cyberia.net.lb

Ibco Insurance
Jean Khalil
Tel: (9)935173-932289 - (3) 669331

BROKERS IN LEBANON

Idea Insurance Developers
Antoine Edde
Tel: (1)328738-446499-Fax: (1)215347
Email: id-ea@idm.net.lb

IMG
Issam Hitti
Tel: (1) 485367 - Fax: (1) 502855
Email: img@img.lb.com

Inatek
Elie Kettaneh
Tel: (4)718775/6 - Fax: (4)718777
Email: inatek@cyberia.net.lb

Injaz
Safwan Zeidan
Tel: (5)559455 - (3)559455
Email: injazib@hotmail.com

Insurance & Invest. Consult.
Aline Kamakian
Tel&Fax: (1)574646 - 562728

Insurance Management Solutions (IMS)
Nadim Hajj
Tel / Fax: (1) 482489 - (3) 616858
nadim.hajj@imslb.com

International Business Network
Randa Bechara
Tel: (9)231275 - Fax: (9)231239

International Insurance Consultants
Maan Rafeh
Tel : (3) 384785 - Fax: (1) 791683
Email: maan.rafeh@iiconsults.com

Jamous Toni
Toni Jamous
Tel: (5)455051-456541

Job Mission
Joseph Saade
Tel/Fax: (9)221383

Kamel Ins. Broker
Fouad Kamel
Tel: (4)715546 - Fax: (4)715548
Email: kamirs@inco.com.lb

Kazan F. pr. le com. et l'ass.
Fouad Kazan
Tel: (4)926100 - Fax: (4)920513
Email: fouadkazan45@hotmail.com

Khazzaka Ins. Group
Roland Khazzaka
Tel & Fax: (8) 807667 - 817667
Email: info@khazzakains.com

Kreidy Joseph
Joseph Kreidy
Tel & Fax: (1) 283717 - (3) 283717
Email: jokreidi@hotmail.com

La 16
Joy Kerlakian
Tel: (1) 510222 - Fax: (1) 491080
Email: la16sal@yahoo.com

Lebanese Insurance Consulting
Antoine Awad
Tel & Fax: (1)898418/9
Email: lictml@inco.com.lb

LIBS (Lebanese Brokers Syndicate)
Selim Yared
Tel:(1)512167-(3)412600 - Fax:(1) 512168
Email: libs@libslb.com
www.libslb.com

Linkers
Maroun Chalhoub
Tel:(1) 396264/5/6 - (3)244878
Fax: (1) 396306
Email: linkers@linkersonline.com

Lions Ins.Consultants
Nassir Makarem
Tel: (5) 557931 - 751941 - Fax: (1) 751942
Email: lionsicons@hotmail.com

Lotus
Hani El Bacha
Tel: (1)257042 - Fax: (1)257041
Email: lotuss11@gmail.com

Loyalty
Abraham Karabadjakian
Tel:(4)710382 - 712711
Fax:(4)710383
Email: info@loyaltysarl.com

Market Insurance Services
Lina Farjallah
Tel: (1)346345 - Fax: (1)754949
Email: compass@dm.net.lb

Marsh
Rep: Joseph Zakhour
Ashrafieh:Tel:(1)442032 - 446306
Fax: (1)561867
Email:zakhour@j-e-zakhour.com.lb

Mawarid
Antoine Naoum
Tel: (1)345793-207000-(3)744974

Metropolitan Ins. Consultants
Aphrodite Nakad
Tel: (1)495999 - Fax: (1)497999
Email:metropolitaninsurance@hotmail.com

MIB (Mutuel Insurance Brokers) - Chairman: M. Joseph Akiki
Tel: (9) 224013 - 225481 - Fax: (9) 223994
Email: info@mibinsurance.com

MIB
Kamal Moussawi
Tel:(1)815262 /3 - 313003
www. mibconsultancy.com

Michel Sioufi Ets
Linda Sioufi Hayeck
Tel / Fax: (4)716575

Midwil
Ali Jaber
Tel:(7)761585-(3)748084-Fax: (7)767906

Nasr, Baz & Partner
Josiane Nasr, M. Guy Baz
Tel & Fax: (1)612915/6/7
Email: nbp@cyberia.net.lb

Nassif Assurances
Sebastien Nassif
Tel: (1)901902-901777 Fax: (1)888833
www.nassifassurances.com

Nassif Group
Joseph Nassif
Tel: (8)819700-819800 -(3)327565
Fax: (8)805980

National brokers ins.
Pierre George Zakkour
Tel: (3)839003 - Fax: (1)613842

Nationale
Sami Chedid
Tel: (1)494421-483405- Fax: (1)500338
Email:national@dm.net.lb

Pacte
Ferial Rahal
Tel: (3)355770- Fax: (1)391300
Email: frahal@city.com.lb

Pinnacle ins. brokers
Elias El-Khoury
Tel: (1)488855 - Fax: (1)498876
Email: pinnacle@pinnacle.com

PMC Re
Georges El Ferzli
Tel: (1)243226/7- Fax: (1)243228
Email: pmcre@dm.net.lb

PR Services
Pierre Eid
Tel: (01&03)889191- Fax: (1)874360
Email:prservices_insurance@hotmail.com
prservices@wise.net.lb

Prime
Nabil Chartouny
Tel: (1)883559 - Fax: (1)880392

Pro - Guide Insurance Services
Antoine Ballane / Roy Ballane
Tel&Fax: (9)933961 - (3) 161444
Email:proguideis@gmail.com

Protek Group
Walid Abou Hamzeh
Tel: (1)819746

Riachi Group
Ibrahim Riachi
Sin El Fil:(1)498867-500208-483253
Mobile: (3) 620042 - 808002
Zahle: Tel/Fax: (8)804882-807642
Khenchara: Telefax: (4)270638
Email: riachigroup@hotmail.com

Royal Insurance Consultants
Talal F. Ounsi
Tel: (1)974600 - Fax: (1)974602
Email: talal@royalins.com

Sabella
Souheil Sabella
Tel: (1)445959- 583417- 584378
Fax:(1) 444828
Email: info@sabellabrokerage.com
www.sabellabrokerage.com

Safety Security Services
Johnny Ghazal
Tel&Fax: (4)530420
Email: johnyghazal@hotmail.com

Samco
Camille Saad
Tel: (1)481848 - Fax: (1)489172
Email: samcosarl@hotmail.com

Semaan Daniel
Semaan Khalil
Tel: (1) 364902 - Fax: (1) 368560

Shest
Annie Hojeili
Tel: (9)235387-235421- (3)236406

Shield
Halim Zakhour
Tel: (1)879615

Sloop Insurance Brokerage Firm
Salim Yared
Tel: (1) 397445 - 423546
Email: sloop@dm.net.lb

Star Of Lebanon
Nohad Hobeika
Baouchrieh: (1)888388-Fax:(1)871222
Email: star-ofleb@intracom.net.lb

SW Trading
Walid Rizk
Tel: (4)961808 - Fax: (4)960875

Tarabeih ins. & commercial
Al Sheikh Nahdat Tarabeih
Tel: (9)541958-(3)631999-Fax: (9)945035

The Timm
Elias Chamoun
www. thetimmintgroup.com

Thoumeh Charles Ste.
Charles Thoumeh
Tel: (3)279090 - Fax: (9)636452/3/4

Trasco Insurance Broker
Mohammad Moukadem
Tel: (6)433785 - Fax: (6)625928
Email:trascolb@hot mail.com

Tyr Insurance
Mohamad Afriti
Tel: (7)740974 - Fax: (7)343474

Ulysse Ins. Advisors
Abdo Elias El dib
Tel: (4)409005 - (3)624623
Email: ulysse-ia@hotmail.com
Email:a.dib@idm.net.lb

Unitrust
Kamil Dagher
Tel&Fax: (6)435861 - (3)293666
Email: unitrust2006@terra.net.lb

Unlimited Insurance Services
Thouraya Baltagi
Tel: (1)800808 - Fax: (1)800828
Email: uis-com@inco.com.lb

Vanguard
Joseph Abou Nassar
Tel: (9)850200
Email: vanguard@terra.net.lb

Wassim (AL)
Hamid Al Hachem
Tel: (9)641266 -(3)616009
E-mail: alwasim@idm.net.lb

Wehbe insured
Munzer Wehbe
Tel: (1)743216/ 7/ 8 - Fax: (1)745116

Wise Insurance Services
Michel Tannous
Tel&Fax: (1)200917 - (3)608025
E-mail: wise@dm.net.lb

Zaris (Off Shore)
Captain Richard Chalhoub
Tel: (5)453353 - Fax: (5) 453354
Email:beirut@zarisk.com

SHIPPING AGENTS &

Abdel Hamid El-Fil & Co.
M. Abdel Hamid El Fil / M. Hassan El Fil
Salim Takla Street - 1.Dabar Bldg. - Facing Borj Al Ghazal.
Tel: (1)972444 - Fax: (1)987988 - 861432
E-mail: filtex@dm.net.lb - www.elfilshipping.com

Abou Hamad Georges
M. Andre Abou Hamad
Port - Fayad Bldg. - Tlx: 41813- P.O.B: 3229
Tel: (1)448354- 448885- 580905 - Fax: 449549
E-mail: trofis@wise.net.lb

Abou Merhi Lines
M. Merhi Abou Merhi
Weygand Str. Atrium Bldg
Tel: (1)999611- Fax: 999612
E-mail: info@aboumerhilines.com

Abou Rjeily Nicolas
M. Nicolas Abou Rjeily
Port - Fayad Bldg. 5th floor
Tel: (1)449010-449065-Fax: 583650
E-mail: agent@abourjeilysm.com

Absal
M. Simon Abi Saleh
Mdawar - Rue Al-Kouz
Tel: (1) 443536 - 446675 - 445692 - Fax: 443876
P.O.B:175424 Beirut - Lebanon
E-mail: absalshipping.sas@hotmail.com

Adem Paul Ets.
M. Paul Adem
6th floor - Moukarri Center
Bourj Hammoud - Dora Highway
Tel: (1)244610/1 - Fax: 244612
E-mail: padco@inco.com.lb

Agemar
M. Selim Medlej
Mdawar- Burotec Center - 7th Floor - Tlx: 40915
P.O.B: 50454-Tel: (1)583884-583885-Fax: 583884
E-mail: selmar@beirut.com

Agence Maritime Carapiperis
M.Theodore Andriotis
Mar Mkhael-Sarkis Bldg - Near EDL 4th floor
Tel: (1)580250 -(3)623814 - Fax:(1)580382

Akak Marine Co.
M. Emile A. Khoury
Akef Khoury Bldg - Dbayeh Highway
250 23821 Beirut Lebanon
General Agents of (U A S C)
Tel: (4)522140 - Fax: 522148
E-mail: eek@akak-marine.com - info@akak-marine.com

Al Badr Shipping Co.
M. Nizar Ghandour
Port - Rbeiz Bldg.- 1ST Floor
Tel: (1)446741 - (3) 247271 - Fax: 562983
Email: albadr@cyberia.net.lb

Agility
M. Raymond Rizk
Sin El Fil - Jisr Elwati -Daoud Aanoun Street-
Daulphin Bldg.- 3rd Floor
Tel : (1)511270 - Fax: (1) 511271
E-mail: lebanon@agilitylogistics.com

Airsea Cargo Int'l SARL
M. Pierre Ingea
Gemayzeh - Gauraud Str. - Tabet- Najjar Bldg.
Tel: (1)561909/10- Fax: 444511
E-mail: peteri@net.lb

All Transport Agency
M. Michel Haddad
Sami El-Solh Ave. - Ramez Nahass Str. -
Tel: (1)395000- 392910/11- 399911 - Fax: 396115
E-mail: info@ata-lebanon.com

Ansa Shipping Agency
M. Antoine Saleh
Rmeil - Pasteur Str. - Fattal Bldg. -P.O.B.:175-147
Tel: (1)445989- 585668 - Fax: 584642
E-mail:<ansa>@dm.net.lb>

Antarsped Forwarding Services
M. Adel Chebli & M. Marwan Chebli
Mar Mikhael - 50 Rue Nicolas Turk - Berbari Bldg - 6th floor
P.O.Box: 80100 - Dora - Beirut (Lebanon)
Tel & Fax: (1)447722 - 447733
E-mail: antarsped@antarsped.com
http://www.antarsped.com

Arab Shipping & Chartering Co
M. Jamil Ghandour & M. Atef Baadarani
Av. Des Francais - Galerie Ghandour Bldg.
Tel: (1)373379/9-371044/5- Fax: 360048
E-mail: arabship@dm.net.lb

ASL - Air Sea Land
M. Nabil Khoury
ST. Famille Str. Marine Tower. 9th Floor.
Tel: (1)561777 / 999 - 585786 / 396 / 399 -(3)561999
Fax: 585578
E-mail: nabil@asl.com.lb - info@asl.com.lb

B . A. Shipping. Co.
M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Badr Shipping. Co. LTD.
M. Spiro K. Badr
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. 5th Floor
Tel&Fax: (1)444105- 581923- (3)661878- 860957
E-mail: badrship@inco.com.lb

Badri Freiha Shipping Agency
M. Badri Freiha
Saifi - Rbeiz Bldg.
Tel: (1)446996-(3)277488-Fax: 446687
E-mail: badrifreyha.641@hotmail.com

Banaco
M. Antoine Nasr
Dora Highway- Moukarri Center
Tel: (1)241957-(3)251981-Fax: 241860-Tlx: 48253
E-mail: banaco1@idm.net.lb

Joseph Bassil&Co.
M. Joseph Bassil
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. - 3rd Floor
Tel: (1)444520- 444484/46- 580603 - Fax: 580604
E-mail: jbccargo@wise.net.lb

Bulk Chart & Maritime -BCMA-
Miss Rita Gebraël
Georges Shehade St. - Metropolis Bldg. - 1st floor
Tabaris Square - Beirut Lebanon
Tel/Fax: (1)211200 - Tlx: 44012 BCMA LE
E-mail: bcma@terra.net.lb

Beirut Cargo Center
M. Joseph Harb
Corniche El Nahr - Kurban BldgGF-P.O.Box:17-5040
Tel: (1)585582 - Fax: (1)585580
E-mail: bccbeirut@bcclogistics.com
www.bcclogistics.com

Beirut Overseas Agency
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg-P.O.Box: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562249
E-mail: overseas@cargo.cc
Home Page: www.cargo.cc

Blue Wave
M. Elie Eid
Charles Helou Ave. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585681 -(3)469700- Fax: (1)566753
E-mail: bluewave@idm.net.lb
www.bluewave.lb.com

Boutros S. El Khoury
M. Khalil El Khoury
Port - Estephan Bldg.
Tel: 581134/445 - Fax: 581460

Byblos Transport Shipping
M. Joseph Mezher
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.- 6th floor -P.O.B: 175261
Tel/Fax: (1)448999 (6 lines) - 445206
E-mail: byblos@byblosshipping.com

Cargomaster Abouzeid & Co.
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000
E-mail: cargo@cargo.com.lb - www.cargo.com.lb

Cargo Master Line
M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)561000 - Fax: 562000
E-mail: master@groupage.com
Home Page: www.groupage.com

Cargo Project Int'l
M. Elia Haddad
Badaro - Sami El-Solh Ave.- Snoubra Bldg.
Tel: (1)386445-399646-(3)240984- Fax: (1)385621
E-mail: eliahaddad@cyberia.net.lb

FORWARDERS IN LEBANON

Central Trading. Co.
M. Joseph Audi & M. Georges Saade
Saifi - Modern Bldg.
Tel: (1)563777 / 888 - Fax: 444998
E-mail: ausamare@cyberia.net.lb

Chaar Samir Maritime Ag.
M. Samir Chaar
Ras Nabeh Area- Hout Str. - Madani Bldg., 3rd Fl.
Tel: (1)632464 - (3)205940 - Fax: (1)661345
E-mail:scmasarl@inco.com.lb- scbcsarl@yahoo.com

Chalhoub Georges & Co.
M. Georges Chalhoub
Furn El Cheback - Main str. Saade Center. 4th Floor
Tel&Fax:(1)288440/2 - P.O.Box:16-7080 Ashrafieh
E-mail: CHALHOUB@inco.com.lb

Chartouni Shipping Agency
M. Georges Chartouni
Dekwaneh - Gharios Bldg.
Tel: (1)498977- (3)773279

CMA LIBAN
M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban
Beirut Port Area - Pr. Chafic Wazzan Avenue
P.O.Box: 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)959200/300/500 - Fax: (1)959220/255/266
E-mail: brt.info@cma-cgm.com
www.cma-cgm.com

Comptoir Agricole du Levant
Dr. Riad Fouad Saadé
Mrs. Georgette Hallak
New Jdeideh Str. Comptoir Agricole Bldg.
Tel: (1)890968- 890943- 890811 - Fax: 899433
E-mail: cal@cyberia.net.lb

Continental Shipping Agencies
M. Michel Francis - M. Samir Francis
Saifi, Pasteur St. Medawar Bldg, 5th Fl.-Beirut, Lebanon
Tel: (1) 567130 - 567131 - (3) 618508 - Fax: 567132
E-mail: info@csa-continental.com

Cordahi Edouard
M. Edouard Cordahi
Mar Mkhaël - Issam Pharaon Bldg.
Tel: (1)449511/2/3- Fax: 563754- Tlx: 44366
Email: edomarbox@yahoo.com

COSERV
M. Samir Choueiri - Georges Jureidini
Pasteur Str. Burotec Center
Tel: (1) 444331 - Fax: 443545 - 562232
E-mail: coserv@coserv.com.lb

D&R Shipping Agency
M. Rahif M. Khalife
Tyr - Rue Al Massaref, Centre Donia, 5th floor
Tel: (7)740224- (3)219393- Fax: (7)344338
P.O.B: 14-6158 - E-mail: d_r_ship@hotmail.com

Daher et Cie
Mrs Jocelyne Haddad / Adel Rouhana
Imm. Dagher Hayeek Freres - 3rd floor - Zalka Autoroute
Tel: (1)901950/60 -Fax: 901970
E-mail: info@daherlb.com

Damco Maritime Lebanon
M. Paul & Kamal & Nabil Zahlan
96 Pasteur St, Rmeil
P.O.B: 11-711 Riad El Solh 1107-2060 Beirut-Lebanon
Tel: (1)560986 - 580240 - Fax: 580241
E-mail: mail@damco-lb.com

Debbas O.D. & Sons
M. Oidih Debbas
530 Corniche du Fleuve, O.D. Debbas & Sons Bldg.
Tel: (1)585253/4/5- Fax: 587135
E-mail: oddebbas@oddebbas.com

Delbourgo J.V. & Son
M. Saad Fares
Clemenceau Str. - Arayssi Bldg.
Tel: (1)367880/1- Fax: (1)378854
E-mail: claims@jvdelbourgo.com

DHL Global Forwarding (Lebanon)
M. George Ghajar
490 Harbor Drive Bldg - Saifi P.O.Box 17-5772
Tel: (1)564789 - (70) 605600 - Fax: (1) 565268
E-mail: george.ghajar@dhl.com,www.dhl.com

Divina Line
M. Antoine Chafic Geara
Port St.- Boutros El Khoury Bldg. -Ground floor
Tel/Fax: (1)581136-581489- (3)605515
E-mail: divina@sodetel.net.lb

Dynamic Cargo Logistics (D.C.L)
M. Abed Rahman Mounajed
Bechara El Khoury 58, - Tamara Center
Tel: (1) 646424 - (3) 214341 - Fax: (1) 647979
E-mail: operations@dcl.lb.com

East Med Shipping Services
(See Saade Rodolphe)

Eculine Liban
M. Ayoub Khoury
Saifi Nahr, Ibrahim Str. Tekeyan Center, 3rd Floor
P.O.B: 17 5687 - 1104 2060 Beirut, Lebanon
Tel: (1)562955/6/7 - 566635 - Fax: 562958
E-mail: info@ecubey.eculine.net

Edimar Lebanon Shipping
- President : M. Boutros Yammine
- Vice President : M. Eddie Yammine
- General Manager: M. Gilbert Yammine
Jdeidet - Abdel Massih Bldg.
Tel: (1)870152-873222 - (3)252250 - 953095
Fax: (1)873111 - 896393 - P.O.B: 901423
E-mail: adimar@lebanon-shipping.com

ELC Transport Services
M. Elie Kachouh
Port Str. Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)580473/5 - Fax: (1)580389
Website: www.elctransport.com

Eurabia Intercont
M. Kamal Cherfane
Saifi- Modern Bldg. 5th floor - P.O.B: 11-8047
Tel: (1)449960-449964 - Fax: 446177
E-mail: secretary@groupmetz.com
www. eurabia-intercont.com

Euro Mediterranean Ship. Serv. (E.M.S.S)
M. Abdallah
Port - Fayad Bldg.
Tel: (09)218790/4 - (1) 561027- Fax: (9)218793
E-mail: info@revamat.com

Expeditors
M. Rommel Saber
Sodeco Square-Block A- 1st floor
Tel: (1)612999 - Fax: (1)616216
E-mail:customer.inquires@expeditors.com

Fast Agency - John F. Khayat
Saifi - Modern Bldg. 9th Floor
Tel: (1) 449712/13 - 564018 - Fax: 565910
E-mail: ksg@ksglb.com

Fast Mondial & Marine
M. Elie Harfouch
Gemayze - 344 Pasteur Street - Fast Bldg.
P.O.Box: 175 774 Gemayze
Tel: (1)562777 - Fax: (1) 449000
E-mail: fastlb@fastlb.com - www.fastlb.com

Feeder Shipping Agency
E-mail: fsa@fsalebanon.com- www.metzgrp.com

Freight Leader
M. Samir Francis - M. Moussa Salamoun
Pasteur St. Medawar Bldg. - 5th fl. Saifi - Beirut
Tel: (1)581870/1- 562989/90 (3) 615591
Fax: 564387
E-mail: info@freightleader.com,
sfrancis@freightleader.com

T. Gargour & Fils
Dora Highway - Mercedes Benz Bldg
P.O.Box: 110371 - Tel: (1)255366 - Fax: 255362
E-mail: info@mercedes-benz.com.lb

General Transportation Services
M. Yacoub Kaissi
Port Str. - Michael Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)585777 (10 Lines) - Fax:961-1- 581359
P.O.B: 11 - 7093 Beirut - Lebanon
E-mail: ytkaissi@gts.com.lb
E-mail: amerkaissi@gts.com.lb

Gezaïri Nabih Cargo
M. Nabih BouAzza Gezaïri
Tel: (1)861014/5- (3)221002 - Fax: (1)862188
E-mail: ggc@cyberia.net.lb

GEZAIRI TRANSPORT
- President: Mrs. Mona Bawarshi
- Vice President: M. Fouad Bawarshi
- Shipping General Manager: M. Mohamad Itani
- Gezairi Square - Gezairi Bldg. Ras Beirut
P.O.Box: 11-1402
Tel: (1) 783783 - 791791 - Fax: 784784 - 791738
E-mail: gezairi@gezairi.com
Web site: www.gezairi.com
- Port - Boulos Fayad Bldg.
Tel: (1)580808 - 581003 - 580553 - Fax: (1)581157

Gharib Shipping & Trading
M. Abdel Ghani Gharib
Tel: (1)560504/508
E-mail: admin@gharibshipping.com
www.gharibshipping.com

Ghazzaoui Amine & Fils

M. Anwar Ghazzaoui
Ras el Nabeh - Ghazzaoui Bldg. Said Khadije Str.
Tel&Fax: (1)658986 - (3)365985
E-mail: anwarg@terra.net.lb

Globe Shipping Chartering & Tourist Co.

M. George Antoine Wassaf
Jdeideh,Mar Youhanna Street,Abou Karam Center , 2nd floor
Tel: (1)902374 - 872846 - Fax: (1)902365
E-mail: globes@inco.com.lb

Gulf Agency Co. (Lebanon) LTD

M. Simon Bejjani
Al Arz Str. - Modern Bldg. - 7th floor
P.O.Box: 11-4392
Riad El Solh, Beirut 1107 2160, Beirut, Lebanon
Tel: (1)446189- 446086 - Fax: 446097 - 581442
E-mail: lebanon@gac.com

Haddad Y. Derviche

Mrs. Victoria el Khoury (Owner)
Port - Dewihe Haddad Str.
P.O.Box: 11-0042 Riad El Solh 1107 2010
Tel: (1)447956/8- 447960/1- Fax: 447879
E-mail: derhad@cyberia.net.lb

Hakim Shipping Ag. (Metf)

M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime
Charles Helou Avenue – Medawar, Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)445123 - 565000
E-mail: has@hakimshippingagencies.com

Henry Heald & Co.

Miss Harriet Joly
Pasteur Str. - Burotec Center - 11th Floor
P.O.Box: 11-0064 Riad El Solh-1107 2010 Beirut -Lebanon
Tel: (1)585676 / 7 / 8 - Fax: 585679
E-mail: heald@sodetel.net.lb
http: //www.henryheald.com

Houssami Ezzat Est.

M. Ezzat Hussami
Mar Mikhael- Royal Tower - 8th floor
Tel/Fax: (1) 562118/9 - 580785 - 580439
E-mail: ezzat@alhussami.com

Int'l Republic Gr.

M. Issam El Sbaihi
Port Str. - Bohsali Bldg. -P.O.B: 13-5475- Tlx: 43407
Tel:(1)585463-564583-581392-Fax:583859-581467
E-mail: alsibei@inco.com.lb

Itnasco

M. Edward & Neeman Azzi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.3nd Flr.
Tel: (1)584355/6 - Fax: (1)584357

J.B. Shipping Services

M. Joe Boutros
Medawar - Charles Helou Ave.
Sehnaoui Bldg. 2nd floor
P.O.Box: 55509 Beirut-Lebanon
Tel: (1)565654 - Fax: 562815
E-mail: info@bashippinglb.com
www: bashippinglb.com

Jaroudi Ibrahim & Fils

M. Hassan Jaroudi
Ain Al Mraisseh- Aramex Bldg.
P.O.Box: 11-597
Tel: (1) 368435 -Fax: (1) 372137
E-mail: brahimjaroudi@yahoo.com

Josemar

M. Youssef Kahi
Medawar - Kokajian Bldg. - P.O.Box: 17-5580
Tel: (1)442712-445310- 447310 - 561013 - Fax: 585615
E-mail:josemar@josemar.com- josemar@sodetel.net.lb
web: www.josemar.com

Kaissi Ibrahim Yassine Co.

M. Ibrahim Kaissi
Port- Fayad Bldg.
Tel & Fax: 562405
E-mail: kaissico2009@hotmail.com

Kmeid Express

M. Antoine & Toubia & Doumit Kmeid
Charles Helou Av.-Sehnaoui Bldg.-P.O.Box:17-5459
Tel/Fax: (1)446291-580132-580798-580799
E-mail: kmeidexp@inco.com.lb

KN - ITS

Mrs. Rana Watier
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -5th floor
Tel: (1)580173/4 - 561911/2/3 - Fax: (1) 443569
E-mail: Rana.watier@kuehne-nagel.com
www.kuehne-nagel.com

Land Transport International

M. Jacques Saade / M. Bernard Gerdy
Riad El Solh Square - Esseily Bldg.8th Floor
P.O.Box: 11-2333 Beirut - Lebanon
Tel: (1)987101/2 - Fax: (1)987103
E-mail: brt.info@landtransportinternational.com

Leader Group

M. Jihad Dagher
Saifi - Al Arz Str., Modern Bldg., 2nd Flr.
Tel: (1)447915- 447917- 564108 -Fax: (1)447885
E-mail: Beirut@leadergroup.net

Lebanese International

M. Hassan Baltagi
Hamra - Baltagi Bldg.
Tel&Fax: (1) 853526 - (3)888430 - 70 101982

Lebanese Transport & Trading

M. Roger N. Dagher
Boulos Fayad Bld Port Beirut -1st Floor-P.O.B:17-5084
Tel: (1)445751- Fax: (1)582599
Web Site: www.ltt-group.com

Levant Express Transport

M. Elie Abou Zeid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.-P.O.B: 11-0310
Tel: (1)565888 - Fax: 562249
E-mail: levant@levantexpress.net
www.levantexpress.net

Levant Shipping Agency

(Fouad A. Khayat & Co.)
(See Fast Agency)

Levant Transport Co. Ltd.

M. Walid Lattouf
Dora Highway, St Jack Centre, 9th Fl.
P.O. Box 11-6043 (11072210 Riad El Solh)
Beirut - Lebanon
Tel: (1) 259137 - Fax: (1) 259140
Walid.Lattouf@Lattoufgroup.net -
www.levanttransport.com

Liban Fracht

E-mail: libanfracht@inco.com.lb

Lotus Shipping Agencies

M. Marwan Al Yaman
Minet El Hosn,Ghandour Bldg, BCD Beirut
Tel: (1)983083 - Fax: (1)983859
E-mail: info@lotusship.com

Maersk Lebanon

M. Chadi Houkayem
Medawar Str. - 96 Pasteur Street - 1st Floor.
Tel: (1) 587100 - Fax: (1) 588413
P.O.Box: 11-413 Beirut - 1107-2040 Lebanon
E-mail: antoinette.khoury@maersk.com
www.maerskline.com

Mantoura Raoul Joseph

M. Raoul Joseph Mantoura
Hazmie - Mar Takla - Jahel Bldg.
Tel: (5) 453342
E-mail: raouljosephmantoura@yahoo.com

Marakiba Shipping

M. Carlos Abi-Karam
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443074 - 445094 - Fax: 443076
E-mail: marakiba@dm.net.lb

Marine Investment & Development Co.

Ms. Lara Lattouf
Dora Highway - St. Jack Center - 7th floor
Tel & Fax: (1)243003 - 243002 - 295137
E-mail: mcs@sodetel.net.lb

Medawar Shipping Co.

M. Wafic Medawar
Saifi- Kanafani Bldg.
Tel: (3)966677
E-mail: medawarshipping@hotmail.com

Med Conro Shipping Services Ltd.

M. Toufic Lattouf
Dora Highway - St. Jack Center - 9th floor
Tel: (1)240700 - Fax: 259136
E-mail: medconro@lattoufgroup.net
www. medconro.com

MASAFAT INTERNATIONAL

M. Fadi Haddad
Chafaca Str.,Aintoura Bldg. 3rd floor- Medawar
Tel: (1)562058- Fax: 585788 - P.O.Box: 175 466
E-mail: info@masafatint.com
www. masafatint.com

MSC Mediterranean Shipping Co. (Lebanon)

M. Khairallah El Zein
Gemaizeh - Sainte Famille Str. - Marine Tower - 10th floor
Tel: (1)583620 - Fax: (1)566919
E-mail: general@msclebanon.com.lb
Web Site: www.msclebanon.com

Merit Shipping

M. Jacques R. Saadé/ M. Georges T. Kurban
Avenue President Chafic Wazzan, Zone Port
B.P. 11/2000, Beyrouth - Liban
Tel: (1)989666/777/888 - 959200/300/500
Fax: (1)983199
E-mail: brt.management@cma-cgm.com

Meromar Shipping Agency

M. Kamal Cherfane
Saifi- Kanafani Bldg. Al Arz Str. - 7th floor.
Tel: (1)447930 - 446199 - Fax: 446177
E-mail: jt@grouppmetz.com - www.meromar.com

Messageries du Levant

M. Georges Abi Karam / Abdo Abi Karam
Saifi-Al Arz Str. - Rizk Bldg.- 2nd Fl. - P.O.B: 2948
Tel: (1)446142- 562612/3 (3) 322662 - Fax: 448215
E-mail:eliasakr@inco.com.lb - mdlinter@inco.com.lb

METRANS

M. Rony Nehmé
Saifi-Al Arz Str. - Kanafani Bldg.- 6th Floor
P.O.B: 175 -166
Tel: (1)562384- 445482 - 562938 - Fax: (1)446589
Rony.Nehme@metrans.com.lb - sales@metrans.com.lb
Web-Site: www.metrans.com.lb

Metz Maritime

(See METZ Shipping)

Metz Shipping Agency

M. Jean Metz / Celine Metz Khairallah
Saifi- Kanafani Bldg. Al Arz Str. - 7th floor.
Tel: (1)58584598/9-585591-581280 - Fax: 449341
E-mail: metz@metz.inco.com.lb

MIDEX

M. Issam Khairallah
Centre Kalot 5th Floor - Sami El Solh Av.
Tel: (1)385090 - Fax: (1)385087
http://www.midexintl.com - E-mail: MDXBEY@midexintl.com

Minerva Shipping Agency

M. Abdel Wahab Halabi
Hamra- Rassamny Younes Bldg.
Tel: (1)347901-341147-(3)628150-Fax: (1)347900
E-mail: minerva@minervashipping.com
agency@minervashipping.com

Mounajed Int'l Ship. Ag. (MISA)

M. Marwan Mounajed/Mohamed Ali Mounajed
Bechara El Khoury St, - Tamara Business Center
Tel: (1) 650368/9 - 646699 (3) 218528 - Fax: (1) 661128
E-mail: MISA@cyberia.net.lb - misa@somisa.com

Mouracade G. Maurice & Co.

M. Roger Mouracade
Tabaris- Selim Bustros Str. - Chammah Bldg.
Tel: (1)324116- 201821- 321385
Fax: (1)200590- P.O.B: 11-0367
E-mail: mgmpandi@dm.net.lb

Multimodal Ship. Serv.

M. Elie Khneisser
Al Arz Str. Accar Bldg 2nd Flr - P.O.Box: 17-5158
Tel: (1)581331- 449552 - Fax: 581337
E-mail: administration@mss.com.lb

Naccache Ibrahim & Co.

M. Axel Naccache
Port - Fayad Bldg. - P.O.B: 4153
Tel: (1)449004- 564732/3 - Fax: 448846
E-mail: axelmar@nakship.com

National Maritime Services Agents of K-Line

M. Anis Azar
Port - Fayad Bldg. 1rst floor
Tel: (1)449419- 583936- 562460 - Fax: (1) 583907
E-mail: opts@nmslb.com - acts@nmslb.com
mktg@nmslb.com - admin@nms.lb.com

Navigators

M. Antoine Mouhayar
Achrafieh - Lebanon
P.O.Box: 175179 - Beirut Lebanon
Tel: (1)570571 -Fax: (1)575730
E-mail: navigators@navigators-lb.com
www. navigators - lb.com

Navy Group

M. Elie Eid
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
P.O.Box: 11-5852 Beirut Lebanon
Tel&Fax: 566753 - (3)469700 - 585681
E-mail: navygroup@inco.com.lb
www. navygrouplb.com

N.J.DEBAHY & CO.OFF-SHORE S.A.L

Mr Elie Debahy, Mr Nicolas Debahy, Mr Jean Debahy
93, Charles de Gaulle Ave, Debahy Center - Sin El Fil
P.O.Box 11-0346- Beirut / Lebanon
Tel. & Fax : 00 961 1 485370-9 (10 lines)
Direct Fax : 00 961 1 502974
E-mail : njd@debahy.com

Nojaim. Y. Ets.

M. Joseph Nojaim
Ballouneh - Facing St. Nicolas Chaurch
Tel:(9) 232100/700 - (3) 654456
E-mail: jknjaim@hotmail.com

North African Ship. & Clearing (N.A.S.A.C.A)

M. Mohamed Jamil Khatib / Mohamed El Khatib
Hamra - Laban Street - Hamka Bldg. 1st floor
P.O.Box: 11/9720 - Tel / Fax: (1)867169 - (3)283350 - 242497
E-mail: nasaca@nasaca.com-nasaca@sodetel.net.lb

Oesterreichischer Lloyd

M. Ali Alaeddine
Waygand Str. - Atrium Bldg. 3rd floor - Beirut Center District
P.O.B: 11-919
Tel: (1)990200/1 - Fax: (1)990202
E-mail: oelsm@terra.net.lb

Orient Shipping & Trading Co.

M. Habib Zaroubi
Ain AlMraisseh- Phoenicia Str. Saab Bldg. 2nd Floor.
Tel: (1)364455- 364546- (3)732211-Fax: (1)365570
Tlx: 22882- 20118- P.O.B: 11-2561
E-mail: ortship@inco.com.lb

Orient Trading & Transit Co. (OTRACO)

M. Michel Razzouk
Jdeideh Kassouf Bldg. First Floor
Tel: (1)883308-874667-Fax: (1)891282
E-mail: otraco@dm.net.lb

Overseas Shipping & Forwarding Co.

M. Tony Elias
Charles Helou Ave. Sehnaoui Bldg. - 4th floor
Tel: (1)449624- 442608 - (3) 313135
Fax: (1)563891 - P.O.Box: 175-300
E-mail: telias@terra.net.lb

Panemar Forwarding

M. Joe Bitar/ M. Pierre Beaini
Jemeizeh - Nahr Ibrahim Str. - Saifi Tower Bldg.9th Floor
P.O.Box: 175-234 RL-Beirut
Tel: (1)447777 - Fax: (1)585482
E-mail: operation@panemar.com

Pelican International Services

M. George Sloukgi
Saifi Tower- 7th. floor - Saifi Sector
P.O.Box:17-5426
Tel: (1)564200 - Fax: (1)564203
E-mail: pelican@pelican.com.lb - www.pelican.com.lb

Phoenician Maritime Agency (PMA)

M. Georges Ashkar (Executive Director)
Charles Helou Avenue - Sehnaoui Bldg - 5th Floor
P.O.Box:17-5076
Tel: (1)572233/44 /55 / 66 - Fax: (1)572277
Email: pmasal@pma.com.lb

Proship Agency

M. Albert Ghosn
Dora, Harboyan Bldg., Bloc 1, 9th flr.
Tel/Fax: (1)241251
E-mail: proshipagency@gmail.com

Rabunion Maritime Co.

M. Rassem Moukahal
Raouche- Agha Bldg. - Tlx: 21719
Tel: (1)866372 - 869218 - Fax: 805593
E-mail: rassemco@cyberia.net.lb

Ramare

M. Hanna Rouphaïl
Beirut - Achrafieh - Medawar
Charles Helou str. - Sehnaoui Bldg., 5th floor
Tel/Fax: (01)577676 - 577878 - 445556 -(3)442203
E-mail: ramare@cyberia.net.lb

Riga Brothers

M. Pierre Riga
Port- Haddad Bldg. - Tlx: 44520- P.O.B: 17-5143
Tel: (4)406882 - Fax: (4)413667

Sahyouni G. & Co.

LLoyd's Agents / VHT & Shipagents
M. Georges Sahyouni
Tel & Fax: (1)257046/7/8-241566/7- 241317
E-mail: Lloydsagency@idm.net.lb

Salia - Békhazi & Cie.

M. Antoine Békhazi
Baouchrieh- Hop. St Joseph Str.- G. Gemayel Bldg.
Tel: (1)249018/20/21 - Fax: (9)780697
P.O.Box: 11-3975 Beirut
E-mail: a_bekhazi@terra.net.lb

Samir Chaar Maritime Agency

Tel: (1)632464 - 661343 - (3) 205940 - Fax: (1)661345
P.O.Box: 13-5234 Beirut
E-mail: scbcsarl@yahoo.com

SEA Cargo Agency (SCA)

Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg. -3rd floor
P.O.Box: 17 - 5024
Tel: (1) 577570/1/2 - Fax: (1) 442858
E-mail: seacargo@idm.net.lb

SEA NET
Capt. Nehme Zoghbi
Jdeideh - Hajj Center - 4th floor
Tel: (1)874412/13 - Fax: (1)892594
E-mail: seanet@cyberia.net.lb

SEA Shipping Agency
M. Joseph Radi
Charles Helou Av.- Sehnaoui Bldg.6th Floor
P.O.Box: 175361 - 175572 - Beirut - Lebanon
Tel&Fax: (1)580772-568400-564246-Tel: (3)275295
E-mail: operations@seaship-lb.com

Seachart Marine
M. Antoine Hage
Tel: (4)412774 - Fax: (4)415224
E-mail: manager@seachart.com-www.seachart.com

Seafreight
M. Alain Aouad
Charles Helou - Sehnaoui Bldg., 3rd fl, Beirut-Lebanon
P.O.B: 17 - 5733 Beirut - Libanon
Tel: (1)560081/2/3- Fax: 560084
E-mail: seafret@dm.net.lb

Sealine s.a.l
M. Samir Moukawem & M. Samir Noaime
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 175079
Tel: (01)445123 - 565000 (6 Lines)
-Fax: (01)447317-560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

Seatrans Agencies
Charles Helou Av. Medawar- Sehnaoui Bldg. 3rd Flr.
P.O.B: 17 - 5089 Beirut - Lebanon
Tel: (1)574466 - 574477 - 574488 - Fax Ext: 103
E-mail: seatrans-ag@seatrans.com.lb

Selimar
(See Agemar)

Sigma Speedy Services
M. Claude Sleiman
Dora Highway - Harboyan Center - Block A - 7thflr.
Tel: (1) 262625/27 - (3) 396058 - Fax: (1) 260560
E-mail: info@sigmaspeedyservices.com
http:// www.sigmaspeedyservices.com

Sonade
M. Sarkis Atallah
Port- Haddad Bldg. - P.O.B: 17-5274
Tel: (1)577007- 568007- Fax: 567007
E-mail: sonade@sonade.com
sonade@inco.com.lb

Soubra Ghassan Clearing Agent
M. Ghassan Soubra
Port- Fayad Bldg.
Tel: (1)448148- 449073- Fax: 585552

Top Cargo Transporters (TCT)
M. Raymond Wehbe
Karantina- Simon Sehnaoui Bldg., 6th Fl.
Tel: (1)444988 - 565149
E-mail: tct@sodetel.net.lb

Tourism & Shipping Services
M. Antoine Chemali / M. Gilbert Khoury
386, Pasteur Str. - Gemayzé, Saifi
Tel: (1)567200 - Fax: (1)567210/211
E-mail: mgmt@shipag.com.lb

Transoffice George Abouhamad et Fils
(See Abou Hamad Georges)

Ultra Maritime Services
M. Hani Nicolas Chammaa
Saifi - Tekeyan Center,Nahr Str. - 5th Floor
Tel: (1)582611/2 - Fax: (1)582613
E-mail: mngt@ultramaritime.com

Unimed Logistics
M. Rafic Abi Saleh
Charles Helou Av.- Abi Saleh Bldg.
Tel: (1)442270/1/2 - Fax: 444002
E-mail: ras@unimedlogistics.com

United Cargo Beirut
Mar Mikhael - Rabbat Str. - Hanna Mounzer Bldg.
Tel: (1)584248 - Fax: (1) 562974
E-mail: ucb70@cyberia.net.lb

United Chartering Agency
M. Youssef Berjawi
Charles Helou Avenue., Port Str. - Chawkatly Bldg.
Tel/Fax: (1)447199/143 - 447202
E-mail: berjmar@cyberia.net.lb

United Marine Agencies (Lebanon)
M. Simon Bejjani
Nagib Hobeika Str Saifi. - Akar Bldg. 3rd Floor
Tel: (1) 443802 - Fax: 581442
Tlx: 48261- P.O.B: 8770-11

United Middle East Shipping Co. (Uniship Group)
M. Elie Zakhour / M. Antoine Bitar
Achrafieh Rmeil- Koubayat Str. - Liberty Bldg.
Tel: (1)580376/98- 584734- 561866 - (3) 291008
Fax: 584621- P.O.Box: 166728
E-mail: info@unishipgroup.com
E-mail: uniship@sodetel.net.lb
Website: www.unishipgroup.com

United Navigation
M. Georges Chkeiban
Charles Helou Av. - Sehnaoui Bldg.
Tel: (1)443376- 443850- 581293/4 - Fax: 581295
E-mail: C.unavco@sodetel.net.lb

Vent Nouveau
M. Joseph Kanakry
7, Mezher Str. Antelias
P.O.Box: 60-233 Jal El Dib
Tel: (4)712037 - Fax: (4)715196
E-mail: info@ventnouveau.com
Website: www.ventnouveau.com

Wilhelsem
M. Samir Al Hajj
Tel: (1)244460

TRIPOLI

Arab Lebanese Shipping Agency
M. Zou Alfikar Alameldine/M. Ahmad Alameddine
Al Bahr El Mina Str. - P.O.B: 2569
Tel: (6)600408 - 610570 - Fax: (6)600408
E-mail: alsa@dm.net.lb - www.alsa-lb.com

Arabian Maritime & Transport Ag.
Customs Str. - Kabbara bldg. 3rd floor - Tripoli (El Mina) Lebanon
Tel: (6) 601239 - 602868 - Fax: (6) 602869
E-mail: arbmar@lynx.net.lb - ops@arabmar.com
Website: www.ARABMAR.com

Bitar Trading & Shipping Agency
M. Jean Bitar
El-Mina Lebanon
Tel: (6)600434 - (3)288260 - Fax: (6)600584
E-mail: bitar_shipping@yahoo.com.lb

Gezairi Transport
Zailaa Bldg, custom square
Tel: (6)430512 - Fax: (6)430513 - P.O.Box: 2581
E-mail: tripoli@gezairi.com - www.gezairi.com

Massoud Bros.
M. Ghassan & Fawaz Massoud
Mina- Port Entrance
Tel&Fax: (6)601001 -Tel: (3)229047 - Tlx: 46001

Med Sea Shipping & Trading Est.
El Cornich Marina Str. - Zaylaa Bldg, 2nd Floor
P.O.Box: 2508 - Tripoli (Marine) - Lebanon
Tel / Fax: (6) 601265 - 610348 - 205702
E-mail: medsea@sodetel.net.lb-info@medsea.com

Moubayed Shipping Agency
M. Imad El Moubayed
Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103 - Mob. (3) 219091
E-mail: info@moubayed.net

Rassoula Maritime
Nazmi El Nazer
Al Sakafeh Str., 4th floor, Assaf Bldg.
Tel: (6)432546- (3)608060- Fax: 433223
Email: rassoula@inco.com.lb - agency@rassoula.com
website: www.rassoula.com

Tripoli Container Services
Al Gomrok Mina Str.Salma Kabbara Bldg - 3rd Floor
Tel: (6)601648- 206020 - Fax: (6)601467
E-mail: t.c.s.@cyberia.net.lb

World Trading&Shipping Agency
Tripoli El Mina - Kadisha Bldg - Lebanon
Tel: (6)601970 - Fax: (6)611103
E-mail: mayez@moubayed.net

الجمارك اللبنانية

المجلس الاعلى

٩٨٨٩٢٢ (٠١)	رئاسة المجلس:
	العضوان المناوبان: شفيق مرعي وحسن حنينه
٩٨٨٩٤٤ (٠١)	رئاسة الديوان: الياس خزاقه
٩٨٨٩٦٦ (٠١)	مصلحة الدراسات: حسن حنينه
٩٨٨٥١٠ (٠١)	امانة السر

المديرية العامة

٩٨٠٠٦٥ (٠١)	المدير العام بالانابة : شفيق مرعي
٩٨٠٠٦٤ (٠١)	رئيس الديوان: شفيق مرعي
٩٧٢٧٥٢ (٠١)	رئيس مصلحة الامانة الرئيسية: غسان حمزه
٩٨٠٢٧٠ (٠١)	رئاسة مصلحة البحث عن التهريب: احمد ناصر
٩٨٠٢٧١ (٠١)	رئاسة دائرة التدقيق والبحث عن التهريب هيثم ابراهيم
٩٨٠٧٢٨ (٠١)	رئاسة دائرة الشؤون المالية: غراسيا القزي
٩٨٠٠٦٠ (٠١) / ٢	السنترال

مديرية اقليم بيروت

٥٨١٩٣٨ (٠١)	مدير الاقليم: طلال عيتاني
٥٨٠٢٧٩ (٠١)	معاون مدير الاقليم: بطرس ابو ضاهر
٥٨٠٧٠٣ (٠١)	امانة السر

مصلحة بيروت

٥٨١٠٨١ (٠١)	رئيس المصلحة: غسان ابي شديد
٥٨٠٤١٧ (٠١)	معاون رئيس المصلحة للشؤون المكتبية
٥٨٠٧٠٢ (٠١)	معاون رئيس المصلحة لشؤون المعاينة
٥٨٠٩٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المحاسبة: محمود مسعود
٥٨٠٠٨٣ (٠١)	الصندوق
٥٨٢٢٨٩ (٠١)	دائرة المستودعات
٥٨٠٥٦٦ (٠١)	رئيس دائرة المانيفست: بدري ضاهر
٥٨١٠٢٣ (٠١)	دائرة المانيفست
٥٨٠٩٦٨ (٠١)	رئاسة دائرة الاستيراد: وسام الغوشي
٥٨٠٠٨٢ (٠١)	قاعة المسافرين: طعان مسلماني
٥٨٠٩٦٤ (٠١)	دائرة الترانزيت: امين حمود

اقليم طرابلس

٢٧٦ / ٦٠٠٢٨٨ / ٠٦ رئيس الاقليم: الياس مكاري

اقليم شتورا

٠٨/٥٤٠٢٢٤	رئيس الاقليم: فؤاد حرب

مكتب صور

٠٧/٣٤٤٧٨٦	رئيس المكتب: هاني السقلاوي

الضابطة بيروت

٥٦٤٥٢٣ (٠١)	رئيس الضابطة:العقيد بيار الجاج
٥٨٠٧٤١ (٠١)	رئيس الشعبة المركزية: العقيد ابراهيم شمس الدين
٥٨٠٣٢٦ (٠١)	شعبة المكافحة البحرية
٥٨٠٩٤٩ (٠١)	رئيس الضابطة البحرية: العقيد الياس الشكر
	رئيس المكافحة البرية:
٥٨١٢٠٥ (٠١)	االمقدم خضر الجمل
٥٨٠٩٤٢ (٠١)	
٥٨٠٧٨٧ (٠١)	

المطار

٦٢٩١٦٠ (٠١)	رئيس المصلحة: موسى هزيمة
٦٢٩٤١٧ (٠١)	رئيس دائرة المسافرين: زاهر ابي غانم
٦٢٩١٦٣ (٠١)	قاعة المسافرين
٦٢٩١٦٢ (٠١)	رئيس الشعبة: المقدم منير ابو رجيلي
٦٢٩١٦٤ (٠١)	دائرة الاستيراد: روجيه قاروط
٦٢٩١٦٥ (٠١)	دائرة المعاينة

مكتب صيدا

٠٧/٧٢١٦٢٢	رئيس المكتب: رياض الحاج شحاده
٠٧/٧٢٠٠١٨	رئيس الضابطة: العقيد موسى مزيد

اسماء وعناوين المؤسسات الرسمية والخاصة المتعاملة مع مرفأ بيروت

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت – فاكس: ٥٦٢٦٧٩ هـ: ٣/٢/١/٥٦٢٦٨٠ (٠١)
(٠٣)٣٢٤٨١١
المستشار القانوني: الاستاذ الكسندر نجار ٢٠٢٤٠٨ (٠١)
رئاسة مرفأ بيروت: القبطان مارون خوري ٥٨٤٤٤٦ – ٥٨٤٤٤٧ (٠١)
اهراءات مرفأ بيروت ٧/٥٨٠٣٣٦ (٠١)
الرئيس المدير العام لادارة واستثمار مرفأ بيروت: المهندس حسن قريطم ٥٨٠٩١٨ (٠١)
رئيس مدير عام شركة (BCTC) المشغلة لمحطة الحاويات المهندس عمار كنعان: ٦١٧٤٦٦ (٠٣)
رئيس دائرة أمن عام مرفأ بيروت:المقدم انيس فياض ٥٨٠٧٤٦ (٠١)
رئيس جهاز أمن مرفأ بيروت:العقيد ايلي ابي راشد ٥٨٣٣٥٠ (٠١)

وزارة النقل ٣٧١ ٦٤٧ – ٨/٣٧٢٤٣٠ (٠١)

مدير عام المديرية العامة للنقل: المهندس عبد الحفيظ القيسي ٣٧١٦٤٥ (٠١)
الحجر الصحي: د. محمود صباغ ٦٨٩٠١٨ (٠٣) – ٣٠٧٩٠٩ (٠١)
محطة ارشاد السفن + UHF قنال ١٦ ٥٦٤٢٢٣ (٠١)
السيد حسن بلطجي ٨٨٨٤٢٠ (٠٣)
السيد رضوان بلطجي ٢٢٠٣٨٣ (٠٣) – ٣٠٣٨٨٠ (٠١)
السيد علي بلطجي ٦٤٣٧٨١ (٠٣) – ٣٤٣٠٩٧ (٠١)
السيد باسم بلطجي ٣٠٠٦٢٤ (٠٣) – ٣٢٣٠٥٥ (٠١)
السيد طارق بلطجي ٨٠٨١٦٥ (٠١)
شركة التفريغ اللبنانية: الاستاذ ايلي رزق ٥٨٠٨٢٣ / ٥٨٠٤٩٧ (٠١)
شركة الستيفادورنغ المتحدة ٣٧٣٣٧٥ – ٣٦٠٠٤٨ (٠١)
شركة عبد الباسط مكاوي ٥٨٠٣٠٨ (٠١)
شركة UPS ٦٤٤٣٨٢ (٠٣) – ٥٢٢٣٢٥ – ٥٨٣٢٣٥ (٠١)
شركة اتحاد النقل اللبناني ٤٤٣٩٨٠ (٠١)
شركة ابناء يوسف القاعي ٨١٨٨٢٠ – ٣٠١٣٢٦ (٠٣) – ٨٨٢٠٥٩ (٠١)
شركة فادي سعاده ٦٩٩٧٧٩ (٠٣) – ٥٨٤٦٣١ (٠١)
شركة ترياقي ٨٨٨٥٣٨ – ٢٨٧٣٥٤ – ٣٨٦٩٤٦ (٠٣)
شركة سونابور ٤٤٩٩٦٦ – ٣٤٥٤٢٧ (٠٣)

شركة القيسي ٤٤٩٥٩٨ (٠١)
شركة غندور ستيفادور ٥٨١٣٥٠ (٠١)
شركة فغالي ٤٤٦٦٩٦ – ٤٤٤٠٦٨ (٠١)
شركة اشقر للنقل ٦٠٦١٢٢ (٠٣)
شركة عبد الرحمن شهاب الدين واولاده ٨٣٨٢٢٤ (٠٣)
شركة علي بركات ٣١٣١٨٦ (٠١)
شركة خليل بركات ٣٤١٧٣٨ – ٣١٩٦١١ (٠١)
شركة الغريب للتعهدات ٨٨٠٥٨٦ (٠٣)
شركة انطوان سعاده ٦٥٥٠٠٢ (٠٣)
شركة الكعكي ٢٨٢٧٨١ (٠٣)
شركة اوهانس ٨٦٦٦٣٠ (٠٣)
شركة السيد S.P.S ٦٥٣٥٦٨ – ٦٧٠٠٧٩ (٠٣)
شركة 3A ٧٠١٧٥٠ – ٦٦٠٣٠٨ (٠٣)
شركة يوسف حاصباني ٧٢٧٥٢٠ (٠٣)
شركة الخنساء ٦٣٧٢٧٠ – ٦٣٠٨٣٣ (٠٣)
شركة الحوماني ٧١٥٧٠٢ – ٦٩٢٧٠٨ (٠٣)
شركة كمال عازار ٢٠٤٤٩١ – ٦٨٦١٠٠ (٠٣)
شركة قشوع ٢٢٧٦٦٣ – ٣٨٦٣٣٥ (٠٣)
شركة ماركو ٣١٥٨٨٥ – ٣٧٢٠٩٥ (٠٣)
شركة اسومة ٦٣٩٩٣٩ (٠٣)
شركة بطرس فاضل ٣٠٧٠٨٠ – ٦٢٣٠٣٤ (٠٣)
شركة هتكو (حريصي) ٢٠٤٤٩٧ (٠٣)
شركة عضاضة ٢٤٤٧٨٩ – ٢٢١١٣١ (٠٣)
شركة نحولي ٣٨٨٠٠٧ – ٣٥٤٦٨٩ (٠٣)
شركة التضامن ٢١٧٩٨٨ (٠٣)
غسان ضو ٢٨١٣٧٣ (٠٣)
ستراتوس ٦٠٧٥٠٠ (٠٣)

INTERNATIONAL AREA CODES

	Code Country	Code Town
AFGHANISTAN	93	
ALASKA	1907	
ALBANIA (Tirana)	355	42
ALGERIA (Alger)	213	21
ANDORRA	376	
ANGOLA	244	
ANGUILLA	1264	
ANTIGUA & BARBUDA	1268	
ARGENTINA	54	
- Buenos Aires		1
ARMENIA (Erevan)	374	2
ASCENSION	247	
AUSTRALIA	61	
- Sydney		2
- Melbourne		3
AUSTRIA (Vienne)	43	1
AZERBAIDJAN (Bakou)	994	12
BAHAMAS	1242	
BAHRAIN	973	17
BANGLADESH (Dacca)	880	2
BARBADOS	1246	
BELARUS	375	
BELGIUM (Bruxelles)	32	2
BELIZE	501	
BENIN	229	
BERMUDA	1441	
BOLIVIA (La Paz)	591	2
BOSNIA HERZEGOVINA	387	71
BRAZIL (Brasilia)	55	61
- Rio de Janeiro		21
- Sao Paulo		11
BRUNEI (Darussalam)	673	
BULGARIA (Sofia)	359	2
BURKINA FASO	226	
BURUNDI	257	
CAMBODIA	855	
CAMEROON	237	
CANADA	1	
- Montreal		514
- Quebec		418
- Toronto		416
CAYMAN ISLANDS	1345	
CENTRAL AFR. RP	236	
CHAD	235	
CHILI (Santiago)	56	2
CHINA (Beijing)	86	10
COLOMBIA (Bogota)	57	1
CONGO	242	
COOK ISLAND	682	
COSTA RICA	506	
CROATIA (Zagreb)	385	1
CUBA (Havane)	53	7
CYPRUS (Nicosia)	357	2
- Larnaca		4
- Limassol		25
CZECH (Prague)	420	2
DENMARK	45	
- Copenhagen		1or 2
DJIBOUTI	253	
DOMINICA	1767	
DOMINICAN (Rep)	1809	
DPR CONGO	243	
EAST TIMOR	670	
ECUADOR	593	
- Quito/Ambato		2
EGYPT (Cairo)	20	2
EMIRATES (UAE)	971	
- Abu Dhabi		2
- Dubai		4
- Sharjah		6
EL SALVADOR	503	
ERITREA	291	
ESTONIA	372	
ETHIOPIA	251	
- Addis-Abeba		1
FAROE ISLANDS	298	
FIJI	679	
FINLAND (Helsinki)	358	9
FRANCE (Paris)	33	1
- Marseille		91
FRENCH GUYNA	594	
FRENCH POLYNESIA	689	
GABON	241	
GAMBIA	220	
GEORGIA	995	
GERMANY (Berlin)	49	30
- Frankfort		69
- Munich		89
GHANA	233	
GIBRALTAR	350	
GREAT BRITAIN	44	
- London		207
- Belfast		232
- Glasgow		41
- Liverpool		51
- Manchester		61
GREECE (Athens)	30	210
GREENLAND	299	
GRENADA	1473	
GUADELOUPE	590	
GUAM	1671	
GUATEMALA	502	
GUINEA REP	224	
GUYANA (Georgetown)	592	2
HAITI	509	
HAWAII	1808	
HOLLAND (Amsterdam)	31	20
HONDURAS	504	
HONG-KONG	852	
HUNGARY	36	
- Budapest		1
ICELAND (Reykjavik)	354	1
INDIA	91	
- New Delhi		11
- Bombay		22
INDONESIA (Djakarta)	62	21
IRAK (Bagdad)	964	1
IRAN (Teheran)	98	21
IRELAND (Dublin)	353	1
ITALY (Roma)	39	6
- Milan		2
- Ravenna		544
IVORY COAST	225	
JAMAICA	1876	
JAPAN (Tokyo)	81	3
JORDAN (Amman)	962	6
KAZAKHSTAN	73	
- Alma Ata		327
KENYA (Nairobi)	254	2
KOREA DPR (North)	850	
KOREA (South)	82	
KUWAIT	965	1or2
KYRGYZSTAN	996	
LAOS	856	
LATVIA	371	
LIBERIA	231	
LIBYA (Tripoli)	218	21/25
LICHTENSTEIN	423	
LITHUANIA (Vilnius)	370	2
LUXEMBOURG	352	
MACAU	853	
MACEDONIA	389	
MADAGASCAR	261	
MALAWI	265	
MALAYSIA	60	
- Kuala Lumpur		3
MALDIVES	960	
MALI	223	
MALTA	356	
MARTINIQUE	596	
MAURITANIA	222	
MAURITIUS	230	
MEXICO (Mexico)	52	5
MOLDOVA	373	
MONACO	377	
MONGOLIA	976	
MONTENEGRO	381	
MOROCCO (Rabat)	212	7
- Casablanca		2
MOZAMBIQUE	258	
- Maputo		1
NAMIBIA	264	
NAURU	674	
NEPAL	977	
NETHERLANDS	31	
NETHERLANDS ANTILLES	599	
NEW CALEDONIA	687	
NEW ZEALAND	64	
- Wellignton		4
- Auckland		9
NICARAGUA	505	
- Managua		2
NIGER	227	
NIGERIA (Lagos)	234	1
NORWAY (Oslo)	47	2
OMAN	968	24
PALAU	680	
PAKISTAN	92	
- Islamabad		51
- Karachi		21
PALESTINE	970	24
PANAMA	507	
PARAGUAY	595	
- Asuncion		21
- Concepcion		31
PERU (Lima)	51	14
PHILIPPINES	63	
- Manille		2
POLAND (Varsovia)	48	22
PORTUGAL (Porto)	351	2
- Lisbonne		1
PUERTO RICO	1787	
QATAR	974	
ROMANIA (Bucarest)	40	1
RUSSIA (Moscow)	7	095/502
RWANDA	250	
SAN MARINO	378	
SAUDI ARABIA	966	
- Ryad		1
- Dammam		3
- Jeddah		2
- Mecque		22
SENEGAL	221	
SEYCHELLES	248	
SIERRA LEONE	232	
SINGAPORE	65	
SLOVAKIA (Bratislava)	421	7
SLOVENIA	386	
SOMALIA	252	
SOUTH AFRICA	27	
SPAIN (Madrid)	34	1
- Barcelona		3
SRI LANKA	94	
- Colombo		1
SOUTH AFRICA (Rep)	27	
- Mogadiscio		1
ST KITTS and NEVIS	1869	
ST PIERRE & MIQUELON	508	
SUDAN	249	183
SURINAME (Pretoria)	597	12
- Johannesburg		11
SWAZILAND	268	
SWEDEN (Stokholm)	46	8
- Malmo		40
SWITZERLAND	41	
- Berne	31/34	
- Geneva		22
- Lausanne		21
- Zurich		1
SYRIA	963 (02)	
- Damascas		11
- Alep		21
- Lattaquie		41
- Tartous		43
TAIWAN (China)	886	2
TAJIKISTAN	992	
TANZANIA	255	
THAILAND (Bangkok)	66	2
TOGO	228	
TONGA	676	
TRINIDAD & TOBAGO	1868	
TUNISIA (Tunis)	216	71
TURKEY (Ankara)	90	312
- Istanbul		1
TURKMENISTAN (Achkabad)	993	1
UGANDA	256	
UKRAIN (Kiev)	380	44
UNITED STATES	1	
- Washington		202
- Boston		617
- Chicago		312
- Los Angeles		213
- New York		212
- San Fransisco		415
URUGUAY	598	
- Montevideo		2
UZBEKISTAN	998	
VATICAN	379	
VENEZUELA (Caracas)	58	2
VIETNAM	84	
YEMEN	967	
YOUGOSLAVIA	381	
- Belgrade		11
ZAMBIA (Lusaka)	260	1
ZANZIBAR	259	
ZIMBABWE (Harare)	263	4