اجتماعات متواصلة بين «التجارة» و«اللجنة المالية» لحسمها

قانون التأمين الجديد.. تغييرات وتعديلات بالجملة

أوساط تأمينية اعتبرت الخطوة استباقية ولكنها تأخرت 40 عاماً

الأموال المستثمرة في القطاع بلغت 13,6 مليار دينار في 2018

رباب الجوهري

تشهد أروقة وزارة التجارة والصناعة حاليا حالة طارئة واجتماعات متواصلة استعدادا لحسم تعديلات قانون التأمين الجديد والذي ينتظره قطاع التأمين منذ كثر من 40 عاما.

في هذا السياق، علمت «الأنباء» من مصادر مطلعة أن الفريق الفني في اللجنة المالية التابعة لمجلس الامة اجتمع نهاية الاسبوع الماضي مع الوكيل المساعد لشؤون الشركات والتراخيص التجارية في وزارة التجارة د.صالح العقيلي وذلك للموافقة على تعديلات قانون تنظيم قطاع التأمين الذي وضعته «التجارة» مؤخرا لتنظيم القطاع وتعزيز آليات شركات التأمين.

واشارت الى ان اللجنة المالية وضعت مع ممثلي «التجارة» عددا من النقاط الرئيسية للقانون والتي سيتم دراستها وتناولها من قبل الجهات المختصة لصياغة القانون بصورته النهائية استعدادا للموافقة علية خلال جلسة التداول الثانية في مجلس الامة، حيث تحفظت بعض الأطراف خلال جلسة التداول الأولى على عدد من بنود القانون الجديد والتي كان ابرزها عملية اخضاع القانون لقواعد الحوكمة وعدم الاكتفاء فقط بقواعد المهنة وموضوع بوليصات التأمين التي تدخل سوق التأمين سنويا، ما يستدعي انشاء إدارة مستقلة للإشراف التأميني.

وكان لـ «التجارة» دور فعال في الآونة الأخيرة في تصحيح أوضاع شركات التأمين وقامت بحملة رقابة موسعة نحو إعادة هيكلة القطاع بإصدارها قرارات بإيقاف إجازات 6 شركات تأمين لفترة 3 أشهر لعدم سدادها مستحقات الوزارة من رسوم الرقابة والإشراف، ومخالفة أحكام المادتين 48 و152 من قانون الشركات ووكلاء التأمين وقامت بتوجيه موجة من الإنذارات لشركات مخالفة.

واعتبرت أوساط تأمينية إقرار قانون التأمين من قبل وزير التجارة والصناعة خالد الروضان خطوة استباقية تأخرت 40 عاما عن موعدها الا انها جاءت لتنظم آليات السوق وتحسن من أوضاع الشركات وتصفية القطاع من الدخلاء والمتلاعبين لاسيما بعد ان شهد القطاع إشكاليات وتحديات عده تمثلت في تجاوز الشركات التي تنافس في الأسعار بطرق غير فنية، وتتلاعب في الأسعار لتتعمد الإضرار بسوق تأمين السيارات ما قد يتسبب في إفلاس شركاتها إضافة الى ازمة امتناع شركات عن سداد التزاماتها واقساطها المستحقة لجهات بعينها، ناهيك عن مشاكل شركات التأمين والمتعلقة بتسوية المطالبات المالية المرتبطة بالحوادث المرورية وتسوية الأرصدة المالية المستحقة عليها لصالح شركات التأمين الأخرى.

يذكر ان حجم الأموال المستثمرة في قطاع التامين وصل إلى 13,6 مليار دينار في 2018 ويبلغ عدد شركات التأمين في البلاد 39 شركة منها 28 شركة وطنية و11 شركة اجنبية وعربية والشركات الوطنية منقسمة إلى 16 شركة تكافلية و12 شركة تقليدية إضافة إلى وجود 136 شركة وساطة تأمين، ولا توجد جهة مستقلة للاشراف على قطاع التأمين، حيث توجد فقط إدارة في وزارة التجارة للاشراف على هذا القطاع الحيوي.

وفقاً لنشرة «اويل اند غاز 360» النفطية.. كخطة بديلة لإغلاق مضيق هرمز

الكويت وقطر تخططان لاستخدام خطوط الأنابيب العراقية لتصدير النفط والغاز

إيران تستهدف تعطيل تجارة النفط العالمية بمنع مرور الناقلات عبر «مضيق هرمز»

محمود عيسى

فيما يجتهد المحللون والخبراء في التنبؤ والتحليل حول ما سيكون عليه موقف ايران بعد تهديدها بإغلاق مضيق هرمز، وحول البدائل التي قد تلجأ اليها الدول الخليجية المصدرة للنفط اذا طرأت مثل تلك الظروف، قالت نشرة «اويل اند غاز 360» المتخصصة في شؤون النفط والغاز، ان كلا من الكويت وقطر تتطلعان لاستخدام خطوط الأنابيب العراقية كطريق بديل لشحنات النفط والغاز التي ستتجه شمالا عبر كردستان إلى احد الموانئ التركية لتصديره، لكن لم يتم الاتفاق بصورة نهائية على أي شيء.

ونقلت النشرة عن موقع «The Daily Caller» قوله ان خطط طهران الرامية لتعطيل تجارة النفط العالمية تشمل عرقلة مرور ثلثي ناقلات النفط في العالم عبر مضيق هرمز، الذي يعتبر أكثر نقاط الاختناق ازدحاما بالنفط، بالاضافة الى ثلث تجارة الغاز الطبيعي المسال في العالم.

وقد تنطوي الخطط الإيرانية هذه على إعاقة تجارة النفط على نحو يرفع الأسعار ويزيد الكلفة على المستهلك الأميركي في محطات الوقود، والأهم من ذلك ان تجعل الولايات المتحدة وشركاءها يشعرون بالألم الاقتصادي في محاولة لتقسيم المجتمع الدولي حول العقوبات.

وأوضح الموقع ان إدارة ترامب فرضت في عام 2018 عقوبات اقتصادية على إيران كانت إدارة أوباما قد ألغتها من قبل، وتضرب هذه العقوبات صادرات النفط الإيرانية بقوة وتصيب اقتصاد البلاد في مقتل.

وتقوم استراتيجية إيران على إعاقة مرور شحنات النفط الخام في مضيق هرمز الذي بلغت حركة النفط اليومية فيه عام 2016 والقادمة من الخليج العربي اكثر من 18،5 مليون برميل وفقا لإدارة معلومات الطاقة الأميركية، ما يجعله أكبر ممرات نقل النفط البحري ازدحاما في العالم وتعرضا للمخاطر.

ونقلت النشرة ان عرض مضيق هرمز 21 ميلا عند أضيق نقطة له، لكن ممرات الشحن في أي من الاتجاهين لا يزيد عرضها على ميلين، وتمخر عباب المضيق حوالي ثلثي اكبر ناقلات النفط في العالم.

أهمية مضيق هرمز

وتعتمد المملكة العربية السعودية والإمارات والكويت والعراق وإيران وقطر على مضيق هرمز في تصدير النفط والمنتجات البترولية، التي يتجه معظمها إلى آسيا، وفقا لإدارة معلومات الطاقة، كما يمر ثلث تجارة الغاز الطبيعي المسال في العالم عبر المضيق.

وكثيرا ما تهدد إيران بإغلاق المضيق عندما تتصاعد التوترات مع الولايات المتحدة، ومن الطرق التي يمكن لإيران أن تهدد بها المضيق الإغلاق البحري الفعلي باستخدام السفن والألغام التي تحتاج الى أسابيع لإزالتها.

ولكن خبراء عسكريين يستبعدون حدوث هذا الأمر، ولو حدث فلن يستمر لفترة طويلة، وقد تتطلع إيران إلى تعطيل تجارة النفط العالمية بطريقة لا تتصاعد إلى حرب شاملة، على حد تعبير خبراء لصحيفة واشنطن بوست، حيث ستعمل إيران من خلال الوكلاء لتعطيل التجارة كلما أمكنها ذلك بغرض زيادة الضغط على أسعار النفط.

ونسبت النشرة إلى مدير معهد الشرق للشؤون الإستراتيجية سامي نادر قوله لصحيفة واشنطن بوست «إن عمليات التخريب التي تعرضت لها ناقلات النفط قبالة السواحل الإماراتية كانت مصممة بشكل جيد لتحقيق هدف إيران، ولكن نموذج الاعتداء حتى الآن لا يبرر الاستفزاز، فإذا ما أردت إطلاق شرارة حرب فعليك أن تفعل ما يبرر الانتقام العسكري، وهنا الانتقام العسكري ليس له ما يبرره بعد».

وأصدرت الإدارة البحرية الأميركية يوم 9 مايو تحذيرا من أن إيران أو وكلاءها قد يردون باستهداف السفن التجارية بما فيها ناقلات النفط، أو السفن العسكرية الأميركية في البحر الأحمر أو باب المندب أو الخليج العربي.

تجربتي

زاوية رمضانية تعدها «الأنباء» مع مسؤولي الشركات وأصحاب القرار بالاقتصاد الكويتي يتحدثون فيها عن تجاربهم الخاصة بعالم الاقتصاد، ويشاركون القراء العبر والدروس منها

التخطيط الجيد.. طريق النجاح!

حمد التركيت
الرئيس التنفيذي الأسبق
في شركة إيكويت للبتروكيماويات

أثناء الغزو العراقي، كنت خارج البلاد مع الأسرة، وخلال تلك الفترة وتحديدا في شركة صناعة الكيماويات البترولية كنا مسؤولين عن تسويق الامونيا في مصنع البحرين «GPIC»، فالكويت كانت مسؤولة عن تسويق الامونيا وشركة سابك السعودية كانت مسؤولة عن تسويق منتج الميثانول، وبحكم وظيفتي في تلك الفترة كمدير تسويق الامونيا، انقطعت الاتصالات.

وكون شركة البحرين منتجة فقط لا يوجد عندها معرفة بالتسويق، اضطرت الى ان تقوم بإغلاق المصانع ولم تستطيع تشغيلها، لان كل شيء توقف في الكويت وانقطعت الاتصالات، وخلال اسبوعين من الغزو تم الاتصال مع البحرين وكان مكتب مؤسسة البترول الكويتي يقوم بإدارة الاعمال من لندن، وتم الاتصال علي وطلب مني ضرورة التوجه الى البحرين في هذا الوقت الصعب.

وبالفعل قمت بزيارة البحرين تباعا، الى ان استقررت في البحرين في شهري سبتمبر واكتوبر 1990، وعملت في شركة «GPIC» لمدة 9 اشهر حتى بعد التحرير، والحقيقة أن التحدي كان في كيفية اتخاذ المخاطرة وتشغيل المصنع ثم ادارة العمل في جميع النواحي «ليس البيع فقط»، وانما كل النواحي اللوجيستية واستئجار البواخر والادارية وشهادات الاعتماد البنكي والتعامل مع البنوك والشركات الاجنبية، وكيفية تحصيل الاموال وانا فقط لوحدي من الكويت وبمساعدة من موظفي البحرين.

وتم انشاء مكتب التسويق وتم التوفيق في هذا الامر، وحققت الشركة أرباحا قياسية في ذلك العام، رغم الظروف النفسية الصعبة والمخاطرة الكبيرة في هذا الأمر، وتحمل مسؤولية تشغيل المصنع الذي ينتج اكثر من ألف طن في اليوم وتحمل مسؤولية بيع البضاعة وتوصيلها، والحمد لله كل هذه الامور تمت بعمل فردي فقط بالتعاون مع موظفي شركة البحرين الذي لم يكن لديهم خبرة سابقة خاصة فيما يتعلق بالتسويق.

واهم درس في ذلك هو ان المدير الذي يتدرج في المسؤولية يكون على علم كامل بتفاصيل العمل الذي يقوم به، وبالتالي يعرف كل شيء عن طبيعة العمل وتفاصيله، وليس مثل المدير الذي يأتي بـ «البراشوت الذهبي» ويضع نفسه في الموقع وهو لا يعرف ما هو الموقع وكيفية ادارته، وبالتالي يكون المصير عدم النجاح.

وفي الحقيقة، لا شك ان المخاطرة دائما لها حدود، ولكن اذا كان لديك معرفة قوية بالعمل الذي تقوم به وتفاصيله والمخاطر التي تحيط به فإن النجاح سيكون حليفك دائما، والنجاح يكون بالتخطيط المسبق، وهنا يجب التأكيد هنا على ان التخطيط الأولي لأي مشروع ووضع سيناريوهات عديدة سيعزز فرص النجاح ويؤدي الى تقليص المخاطر.

ولكن للاسف البعض يهمل التخطيط للعمل ووضع السيناريوهات المناسبة لكل شيء يقوم به وبالتالي يكون التعثر، وهناك مقولة شهيرة «لو كان هناك عمل لا توجد فيه مخاطرة ولا فشل، لكانت الكرة الارضية كلها تعمل هذا العمل».

فكل عمل فيه مخاطرة وهناك فترات نمو قوية واسواق جيدة، وهناك فترات من ركود وغير جيدة، ولكن بالتخطيط لتلك الاوقات في العام يمكن استغلال هذه الفترة على الوجه الامثل سواء لاعمال الصيانة او غيرها، وبالتالي يكون الأمر مناسب للاستغلال فترات الركود لهذا الاستثمار.

والنصيحة التي اقدمها للشباب والمستثمر عموما فأنا من المؤمنين ايمانا كبيرا بأن القطاع الخاص هو المجال الرحب والخصب لإبداع كل شاب وتحقيق أهدافه، والعمل الحكومي معروف من دون الحاجة للتعليق عليه.

فالموظف الذي يعمل في القطاع الخاص دائما ما يكون عقله دائم التفكير في ماذا سيفعل غدا ويشحذ المهم لكيفية تطوير عمله وذاته وقدراته وأحيانا زيادة المبيعات وتقليل المصروفات وادارة الكيان الاقتصادي بربحية.

اما الاعمال الحكومية غالبا ما تكون روتينية، وهذا الامر لا يسري على كل الاعمال الحكومية الهامة بل العامة منها ولكن البيروقراطية هي التي تقتل طموح الشباب.

ومن تجربتي الممتدة لـ 32 عاما في العمل ان الانسان القيادي اذا تخلق بأخلاق تقربه من الموظفين والعاملين لديه كان هو «عرش النجاح» لأن كل عمل يعتمد على اخلاقيات، والالتفاف والعناية بالموظفين والمحافظة على جو عمل صحي يكافئ المجتهد ويحاسب المقصر سيؤدي بلا شك الى تميز في النتائج.

وبالتالي ان تحقق ذلك فإنه ينعكس إيجابيا على الموظف الذي سيعمل بأريحية ونشاط ويحقق المطلوب منه وعلى النقيض ترى الموظف غير المكترث وغير المهتم بعمله يوحي لك بأن الادارة هي أيضا غير مكترثة بالموظف الاجتهاد والإخلاص والأمانة أعمدة النجاح لكل مثابر.

إعداد: أحمد مغربي

اختيار «بتروسيل» الهندية كمستشار الهندسة والتصميم للمشروعين

«ميد»: «نفط الكويت» تطرح مناقصة مرفقين جديدين للإنتاج الجوراسي

محمود عيسى

قالت مجلة ميد إن شركة نفط الكويت تعتزم طرح مناقصة عقدين لبناء مرفقين جديدين للانتاج الجوراسي تحت رقم «JPF_6 وJPF_7»، وذلك خلال العام الحالي، وفقا لما نقلته عن مصادر صناعية مطلعة، والتي اضافت انه قد وقع الاختيار على شركة بتروسيل للهندسة والاستشارات الهندية كمستشار الهندسة والتصميم للمشروعين، حسب ما اطلعت عليه وحدة ميد بروجكتس التي تتبع نشاطات المشاريع في المنطقة.

وكانت شركة نفط الكويت قد أرسلت الى الجهاز المركزي للمناقصات العامة الأسبوع الماضي مستندات مناقصة المرفقين «JPF_4 وJPF_5» للإنتاج الجوراسي، وبموجب شروط العقود المتعلقة بالمرفقين آنفي الذكر، وقالت المجلة انه سيكون لدى الشركات التي ترسو عليها المناقصة فترة 22 شهرا لتنفيذ المشروع ومن ثم الالتزام بتشغيله وصيانته لمدة 5 سنوات، ومن شأن المشروعين معا ان يخلقا طاقة إنتاجية تبلغ 50 الف برميل يوميا من النفط و150 مليون قدم مكعبة قياسية من الغاز يوميا.

بحسب استبيان «بيت.كوم» و«يوجوف»

46٪ من الموظفين يتوقعون زيادة رواتبهم

62٪ من الموظفين يدخرون جزءاً من راتبهم الشهري

كشفت دراسة جديدة أجراها بيت.كوم بين المهنيين في الكويت بالتعاون مع منظمة يوجوف المتخصصة بأبحاث السوق، عن تصورات الموظفين بخصوص الرواتب والمزايا، فقد توقع الاستبيان ان حوالي نصف الموظفين (46٪) تلقى زيادة في الراتب خلال 2019، حيث يتوقع 12٪ منهم الحصول على زيادة تصل إلى 10٪ من راتبهم الحالي. وتعليقا على نتائج الاستبيان، قال المدير العام لبيت.كوم عمر طهبوب: «يعتبر الراتب جزءا لا يتجزأ من مجموعة المكافآت الخاصة بالموظف، إذ يهدف استبيان الرواتب لعام 2019 إلى التعرف على توقعات الموظفين تجاه الرواتب والعوامل التي تساهم في تعزيز رضاهم». وفيما يتعلق بالراتب، صرح 39٪ من المجيبين في الكويت بأن حزمة رواتبهم الحالية تتكون من راتب أساسي مع مزايا، بينما قال 48٪ إنها تقتصر على الراتب الأساسي فقط، أما 12٪ فقالوا إنهم يحصلون على راتب أساسي بالإضافة إلى عمولة ومزايا. وبالنسبة لهيكل الأجور المفضل، قال 61٪ من المجيبين في البلاد إنهم يفضلون هيكل الأجور الثابتة بنسبة 100٪، بينما قال 30٪ إنهم يفضلون هيكل الأجور الثابتة جزئيا بدفعات متغيرة للعمولة والحوافز، في حين قال 9٪ منهم إنهم يفضلون الحصول على هيكل أجور متغير بنسبة 100٪. ومن بين المزايا العديدة التي يحصل عليها الموظفون، يعتبر التأمين الصحي الشخصي (21٪)، وبدل المواصلات (16٪)، والمكافآت (21٪)، وبدل السكن (18٪) من أهم المزايا الوظيفية في الكويت. من ناحية أخرى، يتوقع حوالي نصف المجيبين (46٪) الحصول على زيادة في عام 2019، حيث تتوقع النسبة الأكبر من هؤلاء المجيبين (14٪) زيادة قدرها 1 إلى 5٪. وقال 62٪ من المجيبين في الكويت إنهم ما زالوا قادرين على ادخار جزء من راتبهم الشهري، بينما قال 54٪ إنهم يقومون بإرسال جزء من رواتبهم إلى وطنهم، في حين صرح 16٪ بأنهم يقومون باستثمارات مالية منتظمة. وعندما سئل المجيبون عن خططهم المهنية للأشهر الاثني عشر المقبلة، قال 57٪ منهم إنهم سيبحثون عن وظيفة أفضل في نفس القطاع، بينما قال 39٪ إنهم يخططون للبحث عن وظيفة أفضل في قطاع مختلف. وعندما سئل المجيبون عن المستوى الذي وصلوا إليه في مسيرتهم المهنية، قال 32٪ إنهم في منتصف مسيرتهم المهنية، بينما صرح 31٪ بأنهم في مركز عال نسبيا ولكنهم لم يصلوا إلى أعلى منصب بعد، في حين قال 23٪ إنهم في بداية مسيرتهم المهنية، و14٪ بأنهم في أعلى مركز يمكن الوصول إليه.