تهدف الموازنة إلى تحقيق الرؤية الإستراتيجية وتحسين مستوى الرفاهية والسعادة للمواطنين

29,1 مليار درهم.. «الشارقة» تعتمد الموازنة الأكبر في تاريخ الإمارة 2020

شهاب البرعي

أشار تقرير جديد لشركة ستراتيجي الشرق الأوسط، التابعة لشبكة بي دبليو سي، بعنوان «إصلاح أسعار الكهرباء: الخيار الصعب لصناعات دول مجلس التعاون الخليجي»، أن سياسة تسعير الكهرباء الحالية في دول مجلس التعاون الخليجي لا تتسم بالاستدامة، حيث أدى الدعم على مدى عقود طويلة إلى ارتفاع معدلات الاستهلاك والهدر في الطاقة، فضلاً عن استنزاف مئات المليارات من ميزانيات حكومات المنطقة. ويشير التقرير إلى أن المنطقة بحاجة إلى إصلاح هذه السياسة لتحقيق طموحات تنمية الصناعة المحلية وبناء قطاع كهرباء مستدام اقتصاديًا. إلا أن هناك اعتقاد خاطئ لدى الشركات الصناعية ، بأن إصلاحات التسعير ستؤثر على قدرتها التنافسية، الأمر الذي يدفع إلى معارضة كبيرة من الصناعيين لإصلاح أسعار الكهرباء.

وفي معرض تعليقه على التقرير، قال الدكتور شهاب البرعي، الشريك في شركة ستراتيجي الشرق الأوسط: «لا يمكن على الإطلاق أن تستمر الهيكلية الحالية لأسعار الكهرباء في المنطقة. ويمكن لإصلاحات أسعار الكهرباء إن تمت بهيكلية صحيحة أن تجعل أنظمة توليد الطاقة الكهربائية مستدامة اقتصاديًا، وتساعد في الوقت نفسه في تنمية القاعدة الصناعية في المنطقة. ولتحقيق هذين الهدفين، فإن التعريفة المستحقة ينبغي أن تعكس التكاليف التي يفرضها كل مستخدم على منظومة الكهرباء».

وجدير بالذكر أن المستخدمين النهائيين الكبار على وجه التحديد، كالصناعات التي تستهلك كميات كبيرة من الكهرباء بأحمال رئيسية ثابتة مع مستويات تباين ضئيلة أو معدومة على مدار السنة، يمكن خدمتهم بتكلفة منخفضة للغاية ، وبالتالي ينبغي عليهم دفع تعرفة أقل. ويتعين على الشركات التي تستهلك طاقة أقل ولكن بطفرات كبيرة في الطلب، أن تدفع تعرفة أعلى، لتغطية حصتها الكبيرة الموازية من التكاليف المرتفعة لأصول توليد الطاقة في أوقات الذروة. وتشكل الكهرباء حصة أقل بكثير من إجمالي التكاليف للمجموعة الثانية من العملاء، حيث أن لديها خيارات مختلفة لتخفيف الزيادة، مثل تعزيز كفاءتها في استخدام الطاقة، وتخفيض التكاليف في مجالات أخرى، أو نقل زيادات متواضعة إلى المستهلكين.

وأضاف البرعي: «من الطبيعي جدًا أن يكون هناك اعتراضات على مثل هذه الإصلاحات، إلا أن الحكومات تستطيع دعم المجموعات المتأثرة، مما يتيح لها الوقت للتكيف مع التعرفة الأعلى التي سيتوجب عليها دفعها».

وستؤدي إصلاحات تسعير الكهرباء هذه إلى توزيع تكلفة توليد الطاقة والبنية التحتية لتوزيعها ونقلها والعمليات التشغيلية المرتبطة بها، بشكل أكثر إنصافا بين مختلف أنواع المستخدمين، وضمان محافظة الشركات الصناعية الكبرى على تنافسيتها.

وتشير تقديرات التقرير بأن دعم الكهرباء قد كلّف دول مجلس التعاون الخليجي أكثر من 120 مليار دولار على مدى السنوات العشرين الماضية، وإذا ما استمرت هذه السياسات على حالها حتى عام 2030 فإنها ستكلف تلك الدول 150 مليار دولار أخرى مع تنامي الطلب على الكهرباء.

وقد أدت التطورات الأخيرة في المنطقة إلى زيادة حدة هذه المشكلة، حيث يؤدي الدفع باتجاه تحول اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي إلى التصنيع وإدخال سلاسل توريد للصناعات التحويلية إلى المنطقة، إلى جانب زيادة مستوى كهربة العمليات الصناعية، إلى زيادة الطلب الصناعي على الكهرباء. وفي الوقت نفسه، فإن النمو السكاني وتحسن مستوى الحياة في ظل المناخ الحار والقاسي لمنطقة دول مجلس التعاون الخليجي ينعكس على شكل زيادة في الطلب السكني على التكييف والتبريد الذي يعتمد على الطاقة الكهربائية. وعلى الرغم من أهمية التعرفة السكنية للكهرباء، إلا أن التركيز يجب أن ينصب على سياسات التعرفة التجارية والصناعية، والتي تحتاج أكثر إلى إعادة تقييم نظرًا لوجود حسابات سياسية واجتماعية مختلفة ترتبط بها، فضلاً عن تأثيرها الكبير على تكلفة النظام الكهربائي.

وتشكل التعريفة التي تعكس التكلفة تحديًا اجتماعيًا لدول مجلس التعاون الخليجي، حيث يمكن أن تترك تصورا لدى الناس بأن السياسة تنحاز بشكل غير منصف إلى مصالح الصناعات الكبرى على حساب العديد من الصناعات الأصغر. وللنجاح في هذا الأمر، ينبغي على أي سياسة تعكس التكلفة النظر من منظور المستخدمين الصناعيين والتجاريين الأقل استهلاكاً للطاقة، واتخاذ العديد من التدابير للتخفيف من التأثيرات التي قد تنعكس على المستخدمين الذين يواجهون تعرفة أعلى، فعلى سبيل المثال، يمكن للحكومات تقديم مستوى ما من الدعم المالي لمساعدة هؤلاء المستخدمين على تغطية التكاليف المرتفعة، مثل دفع بعض رسوم التوصيل الثابتة. ويمكن للحكومات أيضا المساعدة في تمويل تركيب معدات أكثر كفاءة في استخدام الطاقة، أو إجراء تدابير أخرى خلال فترة انتقالية تمتد لعدة سنوات، مما يتيح للمستخدمين الوقت لإجراء التغييرات الداخلية اللازمة للتكيف مع السياسات الجديدة.

يجب على أي سياسة جديدة لتسعير الطاقة الكهربائية في دول مجلس التعاون الخليجي أن تلبي هدفين أساسيين:

أن تضمن استدامة قطاع الكهرباء من الناحية المالية، حيث يجب أن تغطي إجمالي إيرادات نظام توليد الكهرباء كامل تكلفة العمليات الحالية فضلاً عن تمويل النمو المستقبلي.

يجب أن تعكس التعرفة المفروضة على المستخدمين الأفراد التكلفة التي يفرضها كل منهم على نظام توليد الكهرباء.

ويمكن لدول مجلس التعاون الخليجي التي تسعى إلى إصلاح تعريفة الطاقة الكهربائية أن تحقق هذين الهدفين بشرط أن تصنف الشركات ضمن مجموعتين، بناءً على التكاليف التي تفرضها تلك الشركات على نظام توليد الطاقة الكهربائية، وعلى الدور الذي تلعبه الكهرباء في هيكل التكلفة لكل مجموعة.

تقرير استراتيجي يوضح الفوائد التي تعود على الأنظمة الكهربائية والصناعة:

تتيح الإصلاحات السياسية آنفة الذكر لكل من أنظمة الطاقة الكهربائية والشركات الصناعية أن تصبح أكثر كفاءة على صعيد رأس المال.

بالنسبة للطاقة الكهربائية: تشجع هذه السياسة على نمو طلب قاعدة الأحمال «الدائمة» (كحصة من إجمالي الطلب) وتحد من نمو الطلب المفاجئ وطلب الذروة. وتساهم هذه السياسة بمرور الوقت في تقليل طلب الذروة وزيادة الاستخدام الكلي لأصول توليد الطاقة ونقلها، مما يقلل متوسط تكلفة نظام الكهرباء على جميع المستخدمين النهائيين.

بالنسبة للصناعات: تدفع هذه السياسة الصناعات ذات الاستهلاك الكثيف للطاقة لتخطيط قدرتها الإنتاجية بشكل أكثر دقة، لضمان تشغيل للصانع مع الاستفادة الكاملة من الطاقة وتجنب التقلبات الموسمية في الإنتاج. ولن تتمكن الشركات بعد الآن من بناء ملف أعمال يقوم على استثمارات في مصانع فرعية ذات معدلات إنتاج متغيرة، الأمر الذي يؤدي إلى تجنب الهدر في رأس المال، وهو هدف رئيسي للاقتصادات النامية.

من جانبه، قال رمزي حاج، المدير الرئيسي في ستراتيجي الشرق الأوسط: «في ضوء تزايد الطلب على الكهرباء، يجب صياغة أي إصلاحات بطريقة تدعم الخطط الطموحة للتحول إلى التصنيع، والتي تمضي عليها العديد من حكومات المنطقة. إن مجرد فرض تعرفة أعلى على جميع المستخدمين لن يجدي نفعاً على الإطلاق، ويتعين عوضا عن ذلك أن تقوم الحكومات بفرض تعرفة تعكس بشكل أكثر دقة التكلفة الفعلية للخدمة بحسب كل شريحة من العملاء».

الملا: اكتشافات الغاز في الشرق المتوسط حافز لدعم التعاون الإقليمي

قال وزير البترول والثروة المعدنية المصري المهندس طارق الملا إن ما تحقق في منطقة شرق المتوسط من اكتشافات كبرى للغاز الطبيعي "تعد حافزا لدعم التعاون الاقليمي في تلك المنطقة".

وذكرت وزارة البترول المصرية في بيان أمس الاثنين أن ذلك جاء في كلمة للملا خلال افتتاح مؤتمر (منظمة المرصد المتوسطي للطاقة) تحت عنوان (مراكز الطاقة بين التكنولوجيا والمناخ: تعظيم الاستفادة لأسواق الطاقة بالمتوسط وأفريقيا).

وقال الملا إن ذلك يؤهل منطقة شرق المتوسط "لأن تصبح مركزا عالميا لتجارة الغاز ويفتح آفاقا واسعة للتعاون وإقامة شراكات جديدة وتكامل بين الدول والأسواق".

وأضاف ان "شرق المتوسط يعد حوضا غازيا عالميا ويتمتع بامكانيات هائلة من الطاقة" لافتا الى التطور والزخم الكبير في تلك المنطقة خلال السنوات القليلة الماضية في ظل اكتشاف احتياطيات هائلة من الغاز كان لمصر "نصيب مؤثر" فيها من خلال اكتشاف حقل (ظهر).

وأكد أن حقل (ظهر) يعد أكبر كشف في منطقة البحر المتوسط وعلامة مهمة في تاريخ الاكتشافات بتلك المنطقة ومؤشرا مهما على امكانية تحقيق المزيد من الاكتشافات وحافزا قويا على تعزيز الاستثمار في هذا النشاط.

وقال إن "مصر كدولة متوسطية تعد أكبر سوق للغاز الطبيعي في أفريقيا وشرق المتوسط وأكثرها جاهزية وسرعة للقيام بدور حيوي في تجارة الطاقة العالمية وتدفق الامدادات بين الدول ومن ثم تعزيز الروابط التجارية والاقتصادية".

وأوضح ان مصر لديها "مفاتيح" اقامة مركز اقليمي فعال للبترول والغاز ويدعمها بنية تحتية قوية وموقع استراتيجي وخبرات متراكمة في صناعة الطاقة "تجعلها قادرة على الاستغلال الأمثل للامكانات الموجودة في منطقة شرق المتوسط".

وأضاف أن "طموح مصر للتحول الى مركز اقليمي للطاقة يتطلب جهودا ضخمة" مؤكدا التزام بلاده لبلوغ هذا الهدف بالعمل على عدة محاور على كافة الأصعدة.

واشار الى ما تم اتخاذه من اجراءات فعلية على الصعيد الداخلي والصعيد التكنولوجي والاستثماري وعلى الصعيد السياسي في دعم التعاون مع دول الجوار.

«جراندويلد» توقع عقداً جديداً لبناء قاربين لنقل الطواقم البحرية

جانب من توقيع العقد

مختتمة عام 2019 بنجاح استثنائي، وقعت شركة جراندويلد لبناء السفن، حوض السفن الوطني الرائد في بناء وصيانة وتحويل القوارب والسفن، مع شركة جلوبال مارين للعمليات وإدارة السفن، عقداً لبناء وتسليم قاربين جديدين لنقل الطواقم البحرية بطول 42 متراً. وتمثل هذه الشراكة قيمة كبيرة لكلا الشركتين لتعزيز الأعمال التجارية وبناء المزيد من القدرات الوطنية في القطاع البحري.

وتعليقاً على هذا الإنجاز صرح المهندس جمال عبكي، المدير العام لشركة جراندويلد لبناء السفن، قائلاً: «يسعدنا هذا التعاقد مع شركة جلوبال مارين للعمليات وإدارة السفن والذي نختتم فيه أعمالنا لعام 2019؛ حيث يأتي ثمرة لاستراتيجيتنا في العمل، والتي تبنيناها منذ نشأتنا عام 1984، عبر بحثنا باستمرار عن أساليب تنمية أعمالنا. وعبر أكثر من 35 سنة ونحن نواجه هذا التحدي ونتغلب عليه، لاسيما في مجال صناعة السفن التي تشهد العديد من التقلبات، ونعتمد في هذا الأمر على فهم رؤية عملائنا ومعايشة طموحاتهم المستقبلية، ومن ثم تقديم أفضل التصاميم لهم لتحقيق قيمة كبيرة لهم في العقر المقبل وما بعده، وهذا تماما ما قمنا به عبر شراكتنا مع جلوبال مارين. ونحن متفائلون بأن الجيل الجديد من قوارب نقل الطواقم بطول 42 متراً، والتي سيتم تسليمها ستحقق مردوداً طويل الأمد لسنوات عديدة قادمة».

تعزيز الاقتصاد البحري

ومع ازدهار الأعمال في قطاع خدمات الحقول البحرية للنفط والغاز، فإن تسليم قاربي نقل الطواقم البحرية التي تقوم جراندويلد ببنائها لصالح جلوبال مارين يعطي مزيداً من الزخم لتنافسية الشركات الوطنية والإقليمية في منطقة الشرق الأوسط. بهذا الصدد صرح شهرام ناظمي، المدير الإداري لشركة جلوبال مارين للعمليات وإدارة السفن ، قائلاً: «على الرغم من أننا نعمل في قطاع خدمات الحقول البحرية منذ عام 1997، إلا أن نشاطنا في الإمارات بدأ بشكل فعلي عام 2009، وقد شكل ذلك نقلة نوعية في عملياتنا التشغيلية والتجارية، ونفخر أننا حافظنا على مصداقيتنا في مجال تشغيل السفن وتقديم عمليات الدعم البحري خلال السنوات الماضية. ونتطلع عبر إضافة قاربي نقل الطواقم البحرية إلى أسطولنا، إلى تعزيز مكانتنا كمزود مفضل للخدمات البحرية للعملاء، لاسيما وأن السفن التي تبنيها شركة جراندويلد لنا تحوز على موثوقية عالية في الصناعة البحرية ولدى الشركات القيادية في المنطقة، خاصة في مجال جودة الأداء ومطابقتها لأعلى معايير السلامة والحفاظ على البيئة».

وتتركز أعمال شركة جلوبال مارين حالياً في أبوظبي والمملكة العربية السعودية، وتنفذ بعض المشروعات أيضا في أمريكا الجنوبية وجنوب شرق آسيا، ويتشكل غالبية أسطولها في الإمارات العربية المتحدة من قوارب نقل الطواقم البحرية، التي يبلغ عددها حالياً 14 قارباً، ومع تسليم القاربين الجديدين سيصل العدد إلى 16 قارباً.

من جهته أوضح عبكي قائلاً: «نفخر في شركة جراندويلد بأن نسم منتجاتنا بعلامة «صنع في الإمارات»، والتي تمثل امتداداً لبيئة الاستثمار والأعمال في الدولة التي أصبحت رمزاً للإبداع والتميز، وأبرز ما نمتاز به مقارنة بالعديد من المصانع في دول أخرى هو الالتزام الصارم بمواعيد التسليم، والعمل على مدار الساعة لتوفير أعلى مستويات الجودة من الخدمات بأسعار تنافسية، وضمان تلبية احتياجات العملاء الفورية وطويلة الأجل، وهذا ما نضمن تقديمه لشركة جلوبال مارين، والتي وثقت بالصناعة الوطنية وقدرتها على تعزيز تنافسية أسطولها عالمياً».

تعاون مستمر

جدير بالذكر، أن قرار جلوبال مارين لاختيار جراندويلد لبناء سفنها جاء امتداداً لعلاقة استمرت لسنوات عديدة، فبعد فترة وجيزة من انطلاق أعمال جلوبال مارين، قامت جراندويلد ببناء ثلاث سفن لها، شكلت رأس الحربة في انطلاقة أعمالها بكفاءة وموثوقية عالية في السوق. وكانت أساساً متيناً للثقة المتبادلة بين الطرفين، من جهة أخرى تهدف جلوبال مارين من خلال هذا التعاون إلى إبقاء أسطولها الذي يزيد عمر معظم سفنه على خمس سنوات إلى تعزيز تنافسيتها من خلال امتلاك طرازات حديثة الصنع، الأمر الذي يقوي من تنافسيتها بالنسبة لشركات النفط الكبرى، التي تفضل التعاقد مع الشركات حديثة الأسطول.

عن ذلك علق ناظمي قائلاً: «لقد كان تركيزنا الأساس بشكل دائم منصباً في ضمان القصى درجات السلامة والجودة لسفننا، وقد حققنا ذلك بشكل متميز عام 2019، ولكن مع النمو المضطرد في سوق خدمات الحقول البحرية عالمياً، فإننا عازمون على رفع كفاءة عملياتنا إلى مستويات أعلى؛ من أجل ذلك يأتي تعاوننا مع جراندويلد لتضمن تحقيق هذه الإستراتيجية، ونحن نتوقع أن يزداد الطلب على تشغيل سفننا التي صنعتها شركة جراندويلد واعتبرها عملاؤنا متميزة؛ وبالتالي، فإننا نعتبر هذا التعاقد لبناء قاربين جديدين لنقل الطواقم البحرية أمراً إيجابياً لتحديث أسطولنا بأفضل المعايير البحرية».

ونوه ناظمي إلى المستوى الكبير من التواصل بين الشركتين والذي ساعد على الدوام في فهم احتياجات جلوبال مارين لتوسيع نطاق أعمالها، فضلاً عن التزام جراندويلد بأعلى معايير الجودة والسلامة في مواصفاتها للبناء، والذي البته عدم تسجيل أي حادث في القوارب التي تم بناؤها خلال أكثر من عقدين من التشغيل المتواصل لها، وفي مختلف الظروف الجوية.

الخشتي: «الائتمان» يطلق أكبر حملاته الإعلانية للتعريف بخدماته الإلكترونيه الجديدة

بالتزامن مع بدء العام الميلادي الجديد (2020) أطلق بنك الائتمان الكويتي الحملة الاعلانية لخدمة الرد الآلي للبنك.

الناطقة باسم البنك حباري الخشتي أعلنت أن خدمة الرد الآلي لبنك الائتمان الكويتي التي بدأ الإعلان عنها 13/1/2020 تستهدف تعريف أكبر عدد ممكن من متعاملين و غير المتعاملين مع البنك بالخدمات التي يقدمها البنك وبالتسهيلات والتيسيرات التي باتت متاحة الآن بفضل عمليات الربط الالكتروني والتطبيقات الذكية، فضلاً عن تعريفهم واطلاعهم على أفرع البنك المختلفة ومناطق تواجدها وساعات عملها .

وكشفت الخشتي أن الحملة تستهدف التسويق لخدمات البنك كافة المتعلقة بمركز الاتصال (1810000) مع التركيز على خدمة الرد الآلي الهاتفية (IVR) والمتاحة لمتعاملين وغير متعاملين البنك كافة على مدار 24 ساعة في الأسبوع .

وأوضحت أن خدمة الرد الآلي لمركز الاتصال أطلقت في الثالث من نوفمبر 2019 حيث توفر بيانات ومعلومات للمتعاملين على مدار الساعة7/ 24 وتوفر الوقت والجهد بالإضافة الى تخفيف الضغط على موظفي البنك.

وعن محتويات الخدمة قالت الخشتي، انها تشمل: تتبع حالة الطلب، الاستعلام عن كشف الحساب، التقديم للدفعة والاستعلام عن حالتها، تقديم الاقتراحات والشكاوى (رأيك يهمنا)، ساعات العمل، أنواع القروض المقدمة، الاستعلام عن فروعنا، الاستعلام عن خدمة الربط الالكتروني، والاستعلام عن خدمة التحويل البنكي.

وأشارت إلى أن الحملة تستهدف : ضمان ترويج الخدمة لجميع الشرائح، وتخفيف الضغط عن الفروع وموظفي خدمة مركز الاتصال ، لافتة إلى أن الأهداف غير المباشرة تشمل : التأكيد على أن الفكر المطبق في إدارة الائتمان هو فكر متطور متجدد وفعال ، جاء ليخدم المتعاملين بسهولة ويسر وبتماشي مع رؤية الكويت 2035 بالتحول الالكتروني والرقمي وإبراز دور البنك في مواكبة التطور وتطبيق الحلول و الأنظمة الحديثة .

في الوقت ذاته ، أصدر بنك الائتمان إحصائية بشأن الأداء خلال العام المنقضي (2019)، تشير الإحصائية إلى أن عدد العملاء الذين استقبلهم البنك في فروعه كافة بلغ 374105 عميل ، وأن القرارات الصادرة من الفروع كافة بلغت 29651 قرارا ، في حين بلغ اجمالي العقود الموقعة في الإدارة القانونية 7888 عقدا . وبلغ عدد الشيكات المعتمدة 45793 ،فيما قفزت التحويلات البنكية إلى 23968، أما الكشوف الهندسية التي أجريت على الوحدات المشمولة بالرعاية السكنية بنظام (Tough Pad) فبلغ 32495 . وبلغ اجمالي مكالمات مركز الاتصال 23652 ، في حين بلغ اجمالي المبالغ المنصرفة لأنواع القروض كافة 338685380 دينارا. وأوضحت الخشتي ان قائمة الإنجازات التي تحققت خلال 2019 شملت: تطوير نظام البنك Migration to power builder 2017، والأخذ بنظام (اوراكل المالي) Oracle Finance ، وتطبيق نظام الرد الالي (IVR) وتطوير نظام خدمة العملاء الـ(CRM) .

وحول اخر بروتوكولات الربط الالكتروني التي شهدها عام 2019 ذكرت الخشتي أنها تضمنت: بنك برقان والهيئة العامة لشؤون القصر والهيئة العامة لشؤون ذوي الإعاقة، فيما جرى تطوير الربط الالكتروني مع ثلاث هيئات حكومية هي: وزارة التجارة والصناعة والمؤسسة العامة للرعاية السكنية والهيئة العامة للمعلومات المدنية.

وأكدت الخشتي أن العمل في المشاريع الانشائية للبنك سار على قدم وساق خلال عام 2019، سواء على صعيد انشاء المقر الرئيسي الجديد في منطقة جنوب السرة أو فيما يتعلق بإنشاء وصيانة باقي الفروع، مشيرة إلى أن نسبة الإنجاز بمشروع المقر الجديد في جنوب السرة بلغ 70 %.