### احتلت صدارة الدول المصدرة متفوقة على الولايات المتحدة وأستراليا

# إغراءات الغاز المسال تضع الاتحاد الأوروبي في قبضة قطر

أصبح الغاز المسال القطري بمثابة ركيزة رئيسة لواردات أوروبا، في ظل سعيها لإيجاد مورّدين لتعويض نقص الإمدادات الروسية.

وسلّمت قطر إلى الاتحاد الأوروبي 16 % من إمدادات الغاز الطبيعي المسال خلال الأشهر الـ10 الأولى من عام 2022، لتحتل المرتبة الثانية لأكبر مورّدي أوروبا بعد الولايات المتحدة وقبل روسيا.

وكانت بعض الدول الأوروبية -مثل إيطاليا وفرنسا وألمانيا- مترددة تقليديًا في الاتفاقات طويلة الأجل، لكنها استسلمت رغم ذلك لإغراءات الغاز المسال القطري، وفق ما جاء في تقرير نشرته صحيفة "لوموند" الفرنسية.

أوروبا تتودد إلى قطر

تدرك قطر -أحد منتجي الغاز الرئيسين في العالم جنبًا إلى جنب مع الولايات المتحدة وأستراليا- أن لديها فرصة للتقدم في القارة العجوز، منذ بداية الحرب الروسية في أوكرانيا، بحسب التقرير.

وتتودّد دول الاتحاد الأوروبي إلى قطر بصفة متزايدة، وهو ما ظهر جليًا خلال الزيارات الرسمية الأخيرة إلى الدوحة التي قام بها العديد من رؤساء الدول والحكومات، من الرئيس الفرنسي إيمانويل ماكرون إلى المستشار الألماني أولاف شولتس، مرورًا برئيس المجلس الأوروبي شارل ميشال.

كما جرى توقيع العديد من العقود للحصول على الغاز المسال القطري، في سياق يمثل فيه الغاز الطبيعي المسال الآن ما يقرب من 40 % من واردات الغاز الأوروبية، مقابل 22 % العام الماضي (2021).

وتأمل قطر زيادة إنتاجها من الغاز الطبيعي المسال بأكثر من 60 %، ليصل إلى 126 مليون طن سنويًا بحلول عام 2027.

عقود توريد الغاز المسال القطري

في نهاية نوفمبر، حصل المستشار الألماني أولاف شولتس على عقد توريد مدّته 15 عامًا مع شركتي قطر للطاقة وكونوكو فيليبس الأميركية.

وتنص الاتفاقية على تزويد 2.5 مليار متر مكعب من الغاز القطري السوق الألمانية سنويًا بدءًا من عام 2026، وذلك بفضل إنشاء وحدات تخزين عائمة وإعادة تغويز الغاز.

وقال وزير الاقتصاد والمناخ الألماني روبرت هابيك، بعد توقيع هذه الاتفاقية: "15 عامًا أمر جيد جدًا، والظروف تبدو جيدة حقًا. علاوة على ذلك، لن أعارض عقودًا مدتها 20 عامًا أو أكثر".

وتنجذب الشركات متعددة الجنسيات -أيضًا- إلى هذا الغاز القطري، في ظل السعي المستمر نحو تأمين إمدادات مستقرة.

ففي نهاية أكتوبر، أكدت قطر للطاقة أنها تُجري مناقشات مع الحكومة اللبنانية للاستحواذ على حصة 30 % في منطقة للتنقيب عن الغاز البحري، مع التفاوض بشأن هذا الأمر مع شركتي توتال إنرجي الفرنسية وإيني الإيطالية.

وقبل بضعة أشهر، كانت الشركة القطرية قد أدخلت توتال وإيني في شراكة لتطوير حقل الشمال الجنوبي، الذي يُعد بمثابة أكبر حقل للغاز الطبيعي في العالم.

قطر أكبر مصدّري الغاز المسال

في هذا السياق، احتلت صادرات قطر من الغاز الطبيعي المسال المرتبة الأولى عالميًا خلال الأشهر الـ9 الأولى من العام الجاري (2022)، متفوقة على الولايات المتحدة وأستراليا.

وأظهر تقرير رسمي -أصدرته منظمة الأقطار العربية المصدّرة للبترول "أوابك"، أن قطر قفزت مجددًا إلى المرتبة الأولى بصفتها أكبر مصدرة للغاز المسال، لتزيح الولايات المتحدة وأستراليا من صدارة قائمة الدول المصدّرة، خلال المدّة من (يناير إلى نهاية سبتمبر).

إذ كشف التقرير -الذي جاء بعنوان "تطورات الغاز الطبيعي المسال والهيدروجين خلال الربعيْن الثاني والثالث من 2022"، وأعدّه الخبير المهندس وائل حامد عبدالمعطي- عن أن إجمالي صادرات قطر من الغاز المسال خلال الأشهر الـ9 الأولى من عام 2022 ارتفع إلى 59.5 مليون طن.

كما أشار التقرير إلى أن إجمالي الصادرات خلال الربع الثاني من 2022 بلغ نحو 20.1 مليون طن، ثم ارتفع إلى 20.6 مليون خلال الربع الثالث 2022.

واردات أوروبا من الغاز المسال

في سياق متصل، كشف تقرير أوابك عن أن أزمة الطاقة التي واجهتها أوروبا في 2022 دفعت الطلب على الغاز الطبيعي المسال لتسجيل مستويات قياسية خلال الأشهر الـ9 الأولى من العام.

وأوضح التقرير أن إجمالي ما استوردته أوروبا من الغاز الطبيعي المسال خلال الأشهر الـ9 الأولى من 2022 وصل إلى نحو 90 مليون طن، ما يجعلها على مقربة من تحقيق رقم قياسي بنهاية 2022.

وبلغ إجمالي واردات أوروبا من الغاز المسال خلال الربع الثاني من عام 2022 نحو 30.3 مليون طن، مقابل 21.3 مليون طن في الربع المماثل من العام السابق 2021، بزيادة 42.3 % على أساس سنوي. كما ارتفعت الواردات خلال الربع الثالث من عام 2022 بنسبة 97.9 % على أساس سنوي، وهي الأعلى في تاريخ أوروبا، لتسجل 27.9 مليون طن، مقابل 14.1 مليون طن خلال الربع المماثل من عام 2021.

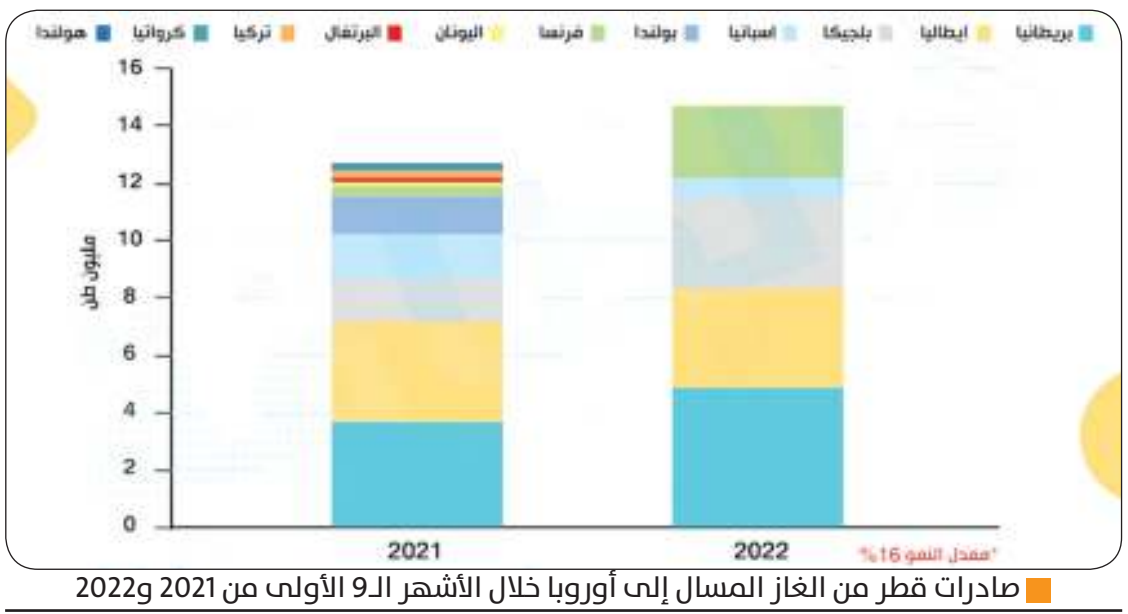
أكبر مورّدي الغاز المسال إلى أوروبا

حافظت الولايات المتحدة على مكانتها أكبرَ مزوّد لأوروبا بالغاز الطبيعي المسال خلال الأشهر الـ9 الأولى من عام 2022، بإجمالي 40.5 مليون طن، ما يعادل نحو 45 % من إجمالي واردات السوق الأوروبية من الغاز الطبيعي المسال.

وجاءت قطر في المرتبة الثانية بحصة 16.3 %، في حين احتلّت روسيا المرتبة الثالثة بحصّة 13.7 %، بإجمالي صادرات بلغ 12.4 مليون طن.

وأرجع خبير أوابك المهندس وائل حامد عبدالمعطي زيادة الطلب على الغاز الطبيعي المسال في أوروبا إلى عدّة عوامل، أبرزها مساعي الدول نحو إحلال الغاز المسال محل واردات الغاز الروسية عبر خطوط الأنابيب.

كما عملت الدول الأوروبية على ملء خزانات الغاز وفق الهدف الذي حددته المفوضية عند 80 %، قبل 1 نوفمبر/تشرين الثاني 2022، للاستعداد بمخزون كاف خلال فصل الشتاء، الذي عادة ما يصل فيه الطلب إلى ذروته بسبب التدفئة.وقد وصلت المخزونات إلى مستويات مرتفعة تخطّت حتى هدف الـ 80 %، منذ شهر سبتمبر/أيلول 2022.



صادرات قطر من الغاز المسال إلى أوروبا خلال الأشهر الـ9 الأولى من 2021 و2022

## صادراتها خلال الأشهر الـ 9 الأولى من 2022 ارتفعت إلى 59.5 مليون طن

## توقعات بارتفاع إنتاجها 60 % ليصل 126 مليون طن سنويًا بحلول 2027

### من خلال "تحسين عمليات إدارة المطالبات"

# «آرثر دي ليتل» تضع خارطة طريق للحد من نفقات شركات التأمين

تواجه شركات التأمين تحديات عالمية تتطور على نحو مستمر، حيث تتزايد تعقيدات العمليات ذات الصلة بإدارة المطالبات، مما يجعل من الصعب تحديد الفرص وتحديد الحلول الحيوية للنجاح في المستقبل في سوق فائقة التنافسية. ومن الاستحالة بمكان الوصول إلى حل متكامل يساهم في مواجهة التحديات التي تتراوح بين تزايد حالات المطالبات وتضارب أولويات الوكلاء. وتزامنا مع ما سبق، أجرت "آرثر دي ليتل" بحثا هادفا، تم في إطاره الإشارة إلى إمكانية مراجعة المطالبات التي تمت تسويتها ووضع الخطط الهادفة لتحسين إدارة المطالبات باعتبارها من العناصر الأساسية التي يمكن اعتمادها لتخطي هذه المرحلة وصولا إلى الحل النهائي، حيث تتوقع الدراسة إمكانية الحد من نفقات شركات التأمين بمعدل 3 % إلى 6 % في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عند اتباع هذه السياسات.

ويتميز البحث الذي حمل عنوان "تحسين عمليات إدارة المطالبات" والذي قام بإعداده كل من أندرياس بويلو، شريك في "آرثر دي ليتل" الشرق الأوسط وخوسيه غونزاليس، شريك في مدريد، يتميز بالتركيز على أفضل الطرق والوسائل لإيجاد الطريقة الأمثل، حيث سلط خبراء "آرثر دي ليتل" الضوء على أهمية اتباع شركات التأمين لنهج التحليل العملي والمفصل لعينة عشوائية من المطالبات التي تمت تسويتها، للتمكن بالتالي من استكشاف المشاكل والتحديات التي يواجهها المتعاملون ومزودو الخدمات على حد سواء خلال مرحلة دراسة المطالبات، بالإضافة إلى رفع الستار عن الكم الهائل من الفرص والإمكانات المتاحة لفرق إدارة المطالبات.

وتكتسب هذه الرؤية أهمية استثنائية بالنسبة للجهات المعنية والرائدة على مستوى القطاع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، نظرا لدورها الحيوي المحتمل في تعزيز جهودهم الهادفة لإدارة عمليات المطالبات بأداء فائق من المستوى التالي. وتأكيدا على ذلك، أكدت أكبر خمس شركات تأمين إقليمية مشاركة في دراسة "آرثر دي ليتل" على أهمية العمليات ذات الصلة بإدارة المطالبات باعتبارها من أهم أولويات فرقها التنفيذية.

الإجراءات العملية لهذا الحل

يتم في إطار عمليات تقييم المطالبات التي تمت تسويتها، الإطلاع على الملفات ذات الصلة ومقارنة المراحل التي مرت بها والطرق المتبعة مع أفضل الممارسات المعتمدة لاستكمال المطالبات، وبالتالي استكشاف النفقات التي كان من الممكن تفاديها من قبل شركة التأمين. وتؤدي مراجعة مجموعة معينة من المطالبات إلى تمكين شركات التأمين من التعرف على أنماط الخسائر واكتشاف أسبابها الرئيسية، بالإضافة إلى تحديد التأثير المحتمل لحساب الأرباح والخسائر.

وتعتبر هذه المراجعات من المهام الأساسية التي يتوجب على شركات التأمين القيام بها للحد من نفقاتها وبالتالي تعزيز قدراتها التنافسية. ووفقا لتقديرات "آرثر دي ليتل"، بلغ مجموع الخسائر النقدية بعد مراجعة الملفات التي تمت تسويتها، ما متوسطه 5 % إلى 15 % من النفقات الإجمالية للمطالبات.

أندرياس بويلو

خوسيه غونزاليس

توفر عملية مراجعة عينة من المطالبات التي تمت تسويتها فرصة استثنائية لشركات التأمين، والتي تتمكن بناء عليها من متابعة مجموعة متنوعة من الأهداف، بدءاً من تحسين تجارب المتعاملين ومزودي الخدمات، وصولاً إلى تعزيز أداء فرق إدارة المطالبات والارتقاء بالعمليات ذات الصلة.

• تجربة المتعامل: تتعرف شركات التأمين أثناء مراجعة المطالبات التي تمت تسويتها على العراقيل والتحديات غير الضرورية التي يواجهها المتعاملون خلال فترة المطالبة.

• تجربة مزود الخدمة: تتمكن الشركات عبر التعرف بشكل مفصل على تجربة مزود الخدمة من وضع قواعد وإجراءات أفضل وتحسين عمليات الاتصال والحد من الأعباء الملقاة على عاتق فرق العمل المسؤولة عن تسوية المطالبات.

• أداء الفريق: توفر عمليات مراجعة المطالبات التي تمت تسويتها فرصاً استثنائية للتدريب، بالإضافة إلى دورها الاستثنائي في تمكين شركات التأمين من بناء ثقافة التحسين المستمر.

• العمليات: من الممكن أن تساهم مراجعة عمليات المطالبات في تمهيد الطريق لتعزيز نهج التحول لأتمتة المطالبات الأقل تعقيداً، والمساعدة في توجيه المطالبات ذات القيمة العالية لدراستها من قبل المتخصصين المناسبين.

القفزة الأولى نحو الحل

استطاعت "آرثر دي ليتل" في إطار جهودها الهادفة لدعم شركات التأمين وتحسين عمليات إدارة المطالبات، تطوير أداة قيّمة لتحديد المصادر الرئيسية للأخطاء التي تحصل أثناء تسوية المطالبات، واستكشاف إمكانات التطوير وتوفير فرص جديدة لتعزيز عمليات التحسين المستمر التي تتبعها شركات التأمين.

وتساهم هذه الأداة على نحو رئيسي في تمكين شركات التأمين من تقييم المطالبات التي تمت تسويتها في إطار منهجية عملية ومنظمة تحاكي ملامح "سباقات السرعة":

1. تعريف النموذج الأصلي: تقوم شركات التأمين في المرحلة الأولى بتحديد النماذج الأصلية المختلفة للمطالبة. ويعتبر النموذج الأصلي للمطالبة بمثابة مجموعة من المطالبات التي تشترك في الخصائص وتتم معالجتها بطريقة مماثلة.

2. إعداد الاستبيان: توفر الصورة الواضحة لعملية الموافقة. وتتمثل الخطوة الثانية لإعداد العينات في اختيار مستويات إحصائية تتناسب مع حجم العينة.

4. مراجعة المطالبات على نحو متكامل: بالإضافة إلى اعتماد خدمات الاستشاريين الخارجيين، يجب أن يضم الفريق وكلاء مسؤولين عن كل خطوة من خطوات سلسلة قيمة المطالبات. ويبدأ التقييم الحقيقي للمطالبات عبر تشكيل الفريق المختص واتباع الأنظمة المرعية الإجراء والاستناد إلى الوثائق الداعمة لكافة المطالبات موضوع الدراسة.

5. استقراء النتائج: يتم استقراء الاختلافات التي تم اكتشافها وتحديدها أثناء مراجعة العينات العشوائية لكل نوع من أنواع المطالبات، ومقارنتها بإجمالي مجموع المطالبات في النموذج الأصلي. ويتم اعتماد هذه العملية عبر جميع الفرص المحددة لشركة التأمين على صياغة استبيان محدد يمر عبر مجموعة من الخطوات. ومن الضروري أن يشمل الاستبيان جميع الخطوات المطلوبة، بالإضافة إلى إمكانية التعرف على فرص التحسين بشكل أدق.

3. إعداد العينة: يجب استرجاع العينات العشوائية لجميع النماذج الأصلية المحددة في تعريف النموذج الأصلي وتجميعها بناء على معايير هذا النموذج والفترة الزمنية لتحديد المطالبات القابلة للتدقيق.

6. استثمار الفرص: يمكن ترجمة التأثير النقدي المحدد أثناء الاستقراء إلى مدخرات محتملة. ويتوجب على شركات التأمين في إطار اهتمامها بتحويل المدخرات المحتملة إلى أموال حقيقية، تحديد التدابير التي تعالج الأسباب الجذرية للخسائر والأخطاء.

تكتسب الإدارة الفعالة للمطالبات أهمية استثنائية في قطاع التأمين. ومن وجهة نظر "آرثر دي ليتل" تعتبر المطالبات "العقدة الأساسية" للمتعاملين والعنصر الرئيسي للتكاليف في معادلة الربح والخسارة، لاسيما بالنسبة لشركات التأمين التي تقدم خدماتها للعملاء من الأفراد، الأمر الذي يعزز أهمية تسويتها على النحو الأصح. وتتوفر لشركات التأمين القدرة على تطوير رؤى حقيقية حول الأسباب الرئيسية للمشاكل واستكشاف فرص التحسين والنمو عبر تحديد الطريقة الأمثل لمعالجة المطالبات التي تمت تسويتها. ورغم الجهد الاستثنائي والفترة الزمنية الطويلة التي تستغرقها عملية مراجعة هذا النوع من المطالبات، إلا أن قيمة المدخرات المحتملة تستحق الاستثمار على هذا النحو لتحقيق الأهداف المستقبلية المرجوة.

الاتحاد الكويتي للرياضة للجميع
إعلان تنويه
المناقصة رقم ت ك ر ج 2023/2022/2

ينوه الاتحاد الكويتي للرياضة للجميع عن تمديد موعد إغلاق المناقصة رقم ت ك رج 2023/2022/2 (بشأن تنفيذ أعمال فعاليات وأنشطة ورعاية شبابية للاتحاد الكويتي للرياضة للجميع)، والتي تم الإعلان عنها بجريدة الصباح بالعدد (رقم 4450) الصادر يوم الخميس الموافق 2022/12/15 ، بتمديد موعد إغلاق المناقصة ليصبح يوم الخميس الموافق 2022/12/29 بدلاً من يوم الاحد الموافق 2022/12/25 .

الامين العام للاتحاد

# «الحمراء» تكشف عن مساحاتها المكتبية الجديدة للشركات المتوسطة

أقامت شركة الحمراء العقارية فعالية خاصة مكرسة لعرض بعض المساحات المكتبية الجديدة والواقعة في الطابق الثامن من برج الحمراء للأعمال والمخصصة للشركات المتوسطة الحجم.

وشهدت هذه الفعالية زيارة العديد من أصحاب الشركات ورجال الأعمال لبرج الحمراء للأعمال للإطلاع على تفاصيل المساحات المكتبية الجديدة المعروضة.

وقد تم تصميم المساحات المكتبية لتوفير المساحة المثلى للشركات المتوسطة الحجم بأفضل قيمة مناسبة لتمكين المستأجرين من الاستفادة من المرافق بصورة تلبي متطلباتهم وأهداف أعمالهم.وتمتاز هذه المساحات المكتبية بمازايا توفرها شركة الحمراء العقارية على صعيد الدعم من خلال تقديم التصاميم والمخططات التي تتلائم مع طبيعة النشاط التجاري للمؤجر بالإضافة الى تقديم الدعم والخدمات للنظم التقنية وشبكات الاتصال. كما توفر منصة البرج فرصاً رائعة للتواصل وتكوين وتعزيز العلاقات وخلق الفرص التجارية حيث تمتاز بيئته وأجوائه الثرية والفريدة لتطوير الأعمال على أكبر الشركات وأكثرها قيمة من مختلف قطاعات الأعمال، بالإضافة إلى العديد من الهيئات والكيانات الحكومية والمكاتب الدبلوماسية الدولية والسفارات. ناهيك عن العديد من العلامات التجارية العالمية الراقية المكرسة لترويج وتعزيز نمط حياة متميز.

ونظراً لكونه أطول مبنى في الكويت والصرح العمراني الأبرز والفائز على عدة جوائز عالمية، فإن برج الحمراء يتمتع أيضاً بمكانة فريدة من نوعها تنعكس على الكيانات التجارية المرتبطة به، والتي ستكون ميزة وقيمة إضافية للعملاء.

كما يحتضن البرج أيضاً مركزاً تجارياً متميزاً يقدم خدماته لأكثر من 7000 زائر يومياً، مما يجعله أكثر المناطق كثافة سكانية في الكويت. كما أنه يحتوي على المبنى الأطول والأكثر ارتفاعاً لوقوف السيارات متعدد الطوابق في الكويت لاستيعاب الحجم الكبير من الزوار المشاة.

تشمل عوامل الجذب الفريدة الأخرى الردهات السماوية ودور السينما وقاعة الطعام ومحطة شحن السيارات الكهربائية وغير ذلك الكثير.