بارتفاع 9 في المئة على أساس سنوي

«المركز»: 70.7 مليار دولار.. إجمالي إصدارات الصكوك والسندات الأولية الخليجية خلال النصف الأول

أصدر المركز المالي الكويتي «المركز» تقريره الأخير بعنوان: «أسواق الصكوك والسندات الخليجية – النصف الأول 2020»، الذي يسلط الضوء على إصدارات الصكوك والسندات المصدرة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي خلال النصف الأول من عام 2020. وأشار التقرير إلى أنه على الرغم من انخفاض حجم الإصدارات الأولية في الربع الأول من عام 2020 بسبب تداعيات انتشار جائحة كوفيد19-، إلا أن سوق السندات الأولي استعاد نشاطه في الربع الثاني حيث بلغت الإصدارات السيادية الخليجية 42.3 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من عام 2020. وتسبب انتشار جائحة كوفيد19- والانخفاض الحاد في أسعار النفط في تراجع نمو اقتصادات الدول الخليجية، مما ساهم في تفاقم عجز الميزانيات لديها وارتفاع حاجتها للتمويل.

ولقد كان لأسواق الدين العام دوراً مهم في توفير التمويل لتلك الدول، حيث بلغ إجمالي إصدارات الصكوك والسندات الأولية الخليجية 70.7 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من عام 2020 بارتفاع قدره 9% على أساس سنوي مقارنة بإجمالي إصدارات بقيمة 65.0 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من عام 2019. كما بلغت عدد الإصدارات الأولية 174 إصدار خلال النصف الأول من 2020 مقارنة بـ229 إصدار خلال النصف الأول من 2019.

اصدارات الصكوك والسندات الخليجية بغرض التمويل

يتألف سوق الصكوك والسندات في دول مجلس التعاون الخليجي من الصكوك والسندات الصادرة من قبل الحكومات والشركات أو المؤسسات المالية لأغراض التمويل وتكون مقومة سواء بالعملات المحلية أو الأجنبية. ولقد بلغ إجمالي الإصدارات في سوق الصكوك والسندات الخليجية 70.7 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2020 بارتفاع قدره 9% مقارنة بإجمالي إصدارات بقيمة 65.0 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2019.

التوزيع الجغرافي للإصدارات الأولية

تصدّرت الإمارات العربية المتحدة إجمالي إصدارات سوق السندات والصكوك الخليجية في النصف الأول من 2020 بقيمة إجمالية بلغت 24.6 مليار دولار أمريكي أو 35% من إجمالي قيمة الإصدارات الخليجية من خلال 95 إصداراً. وتلاها السعودية بنسبة 28% من إجمالي قيمة الإصدارات الخليجية، وجاءت قطر في المركز الثالث بنسبة 26% من إجمالي قيمة الإصدارات الخليجية في حين بلغت حصة الإصدارات الكويتية 2.8 مليار دولار أمريكي أو 4% من إجمالي قيمة الإصدارات الخليجية.

الإصدارات السيادية مقابل إصدارات الشركات

ارتفعت إصدارات السندات السيادية الخليجية بقيمة 42.3 مليار دولار أمريكي، بارتفاع قدره 40% على أساس سنوي، مقارنة بإجمالي إصدارات بقيمة 30.1 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2019. كما بلغت إصدارات الشركات 28.5 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2020، بانخفاض قدره 18% على أساس سنوي مقارنة بإجمالي إصدارات بقيمة 34.9 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2019.

السندات التقليدية مقابل الصكوك

ارتفعت إصدارات السندات التقليدية خلال النصف الأول من 2020 بنسبة 16% مقارنة بعام 2019، حيث بلغت إصدارات النصف الأول من 2020 من السندات التقليدية 55.5 مليار دولار أمريكي، أو ما نسبته 79% من إجمالي إصدارات سوق الصكوك والسندات لدول مجلس التعاون. أما إصدارات الصكوك، فتراجعت بنسبة 10% لتبلغ 15.2 مليار دولار أمريكي خلال النصف الأول من 2020، مقارنة مع 17.0 مليار دولار أمريكي في النصف الأول من 2019، وتمثل إصدارات الصكوك 21% من إجمالي إصدارات سوق الصكوك والسندات الخليجي في عام 2020.

توزيع القطاعات

تصدر القطاع الحكومي من حيث إجمالي قيمة الإصدارات في عام 2020، بقيمة إجمالية بلغت 42.3 مليار دولار أمريكي، أي ما يمثل 60% من إجمالي المبالغ المجمعة. في حين حل القطاع المالي في المرتبة الثانية، بقيمة إجمالية بلغت 26.4 مليار دولار أمريكي بنسبة 37% من إجمالي الصكوك والسندات.

مدة الاستحقاق

هيمنت الإصدارات التي تراوحت مدة استحقاقها من خمس الى عشر سنوات على إجمالي إصدارات السندات، بقيمة إجمالية بلغت 21.3 مليار دولار أمريكي من خلال 31 إصداراً، بما يمثل نسبة 30% من السوق. في حين بلغت الاصدارات التي تراوحت مدة استحقاقها ما بين عشر إلى ثلاثين سنة 21.3 مليار دولار أمريكي من خلال 23 إصداراً.

حجم الإصدارات

وتراوح حجم إصدارات الصكوك والسندات الخليجية في النصف الأول من 2020 ما بين 5 مليون دولار أمريكي إلى 5 مليارات دولار. وتفوقت الإصدارات التي تبلغ قيمتها مليار دولار أمريكي أو أكثر، حيث بلغت قيمتها الإجمالية 51.5 مليار دولار أمريكي، بما يمثل 73% من إجمالي قيمة الإصدارات.

هيكل العملات

وهيمنت الإصدارات المقومة بالدولار الأميركي على سوق الصكوك والسندات في دول مجلس التعاون الخليجي خلال النصف الأول من 2020، بقيمة إجمالية بلغت 59.0 مليار دولار أمريكي بنسبة 83% وذلك من خلال عدد 109 من الإصدارات. وتلاها الإصدارات المقومة بالريال السعودي بقيمة تعادل 5.5 مليار دولار أمريكي بما يمثل نسبة 8% من مجموع المبالغ المصدرة من خلال 5 إصدارات.

التصنيفات الائتمانية

وخلال النصف الأول من 2020، حصل ما نسبته 80% من إصدارات الشركات والحكومات على تصنيف ائتماني واحد أو أكثر من قبل إحدى وكالات التصنيف الائتمانية التالية: موديز، وستاندرد آند بورز، وفيتش، وكابيتال إنتلجنس.

الإدراج

وخلال النصف الأول من 2020، تم إدراج 113 إصدار من أصل 174 إصداراً من الصكوك والسندات الخليجية أو ما نسبته 65% من عدد الإصدارات بقيمة إجمالية بلغت 67.6 مليار دولار أمريكي. ويعد سوق لندن للأوراق المالية السوق الأكبر حجماً من حيث قيمة الإصدارات الأولية، حيث بلغت القيمة الإجمالية 32.7 مليار دولار أمريكي من خلال 50 إصداراً.

إجمالي السندات والصكوك الخليجية القائمة

وكما في 30 يونيو 2020، بلغ إجمالي إصدارات السندات والصكوك الخليجية القائمة 643.3 مليار دولار أمريكي. وهيمنت الإصدارات الحكومية على إجمالي قيمة الإصدارات أو ما نسبته 58% من إجمالي قيمة الإصدارات. وبالمقابل، هيمن القطاع المالي على قطاع الشركات، حيث استحوذ على 23% من إجمالي قيمة الإصدارات.

وبالنسبة لحجم الإصدارات القائمة في 30 يونيو 2020، بلغت قيمة الإصدارات السعودية 233.9 مليار دولار أمريكي أو ما نسبته 36%. في حين بلغت قيمة إصدارات المؤسسات الكويتية من السندات والصكوك 29.4 مليار دولار أمريكي أو ما يمثل 5% من إجمالي حجم الإصدارات القائمة.

الإصدارات المحلية للبنوك المركزية الخليجية

الإصدارات المحلية للبنوك المركزية هي سندات تصدرها البنوك المركزية في دول مجلس التعاون الخليجي بالعملات المحلية ذات الاستحقاقات قصيرة الأجل وبغرض تنظيم مستويات السيولة المحلية. خلال النصف الأول من العام الحالي، أصدرت البنوك المركزية الخليجية في كل من الكويت، والبحرين، وقطر، وسلطنة عُمان سندات وصكوك بقيمة إجمالية بلغت 23.8 مليار دولار (المعلومات غير متوفرة لإصدارات البنوك المركزية للدول الخليجية الأخرى). وتصدر بنك الكويت المركزي تلك الإصدارات، حيث بلغ إجمالي قيمة إصداراته 14.1 مليار دولار أمريكي، وتلاه بنك البحرين المركزي بقيمة إجمالية بلغت 6.6 مليار دولار أمريكي.

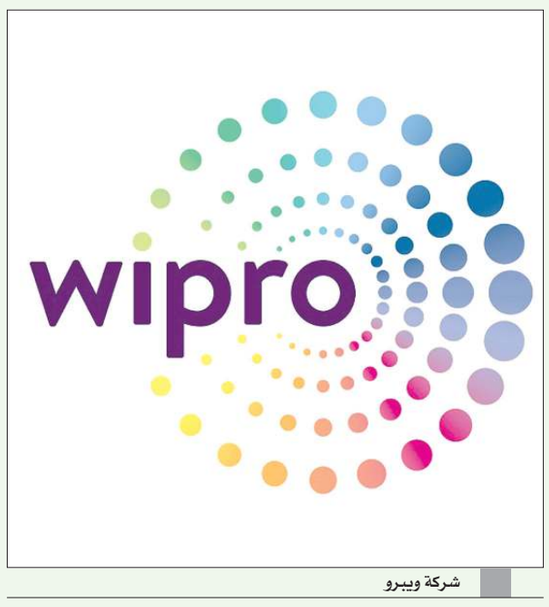
المركز المالي الكويتي

«ويبرو» توقع اتفاقية استحواذ على «4 سي»

أعلنت «ويبرو» المحدودة، وهي شركة عالمية رائدة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاستشارات وخدمات عمليات الأعمال، عن توقيعها اتفاقية نهائية للاستحواذ على شركة «4 سي»، واحدة من أكبر شركاء «سيلزفورس» في المملكة المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط.

تعدّ شركة «4 سي» التي تأسست في عام 1997 وتتخذ من مدينة ميشيلين في بلجيكا مقراً لها، شريكاً بلاتينياً مستقلاً لشركة «سيلزفورس»، وواحدة من شركات الاستشارات الرائدة التي تركز على العملاء في أوروبا والشرق الأوسط. تتمتع «4 سي» بقدرات راسخة وهامة عبر الكثير من الشبكات السحابية الخاصة بشركة «سيلزفورس»، بما في ذلك سحابة المبيعات والتسويق والخدمات الميدانية، وهي متخصّصة في تحويل عمليات «من التسعير إلى الدفع»، باستخدام حلول التكوين والتسعير والفوترة من «سيلزفورس». نجحت «4 سي» في تسليم أكثر من 1500 مشروع، لصالح أكثر من 500 عميل، وهي واحدة من شركاء «سيلزفورس» الأكثر اعتماداً وموثوقية في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، إذ تملك أكثر من 1000 شهادة «سيلزفورس».

بفضل جهود ما يزيد عن 350 موظفاً يعملون انطلاقاً من مكاتبها المحلية في كل من لندن وباريس وبروكسل وكوبنهاغن ودبي، تتمتع «4 سي» بقدرة ممارسة قوية في مجال منتجات حلول «سيلزفورس» في المملكة المتحدة وفرنسا ودول البنلوكس وبلدان الشمال وبلدان الشمال العربي والإمارات العربية المتحدة. بالتالي، يساهم هذا الاستحواذ بتعزيز مكانة «ويبرو» بشكل كبير باعتبارها المزود الرائد لحلول «سيلزفورس» في تلك الأسواق. تملك «ويبرو» أعمالاً راسخة في مجال حلول «سيلزفورس» في الأمريكتين واليابان وأستراليا، سبق أن تمّ تعزيزها مع الاستحواذ على شركة «أبيريو» في عام 2016.


شركة ويبرو

سيتم ضمّ شركة «4 سي» كجزء من قسم حلول «سيلزفورس» من «ويبرو»، والتي توفر حلولا رائدة في السوق على مستوى العالم، قائمة على سحابات «سيلزفورس» المتعددة ومنظومتها من المنتجات.

وقال هاريش دواركانهالي، رئيس قسم منصات المؤسّسات السحابيّة لدى شركة «ويبرو» المحدودة، في هذا السياق: «نحن متحمسون للغاية لانضمام فريق عمل '4 سي' إلينا، مع ما يحمله من مزيج غني وعميق من الخبرة في مجال حلول «سيلزفورس» عبر شبكات سحابية متعددة، إلى جانب فريق من الخبراء متعددي المهارات واللغات يتمتعون بمعرفة إقليمية قوية. سيساهم هذا المزيج، مقروناً بامتداد ووجود 'ويبرو' في جميع أنحاء المنطقة والقطاع، بمساعدتنا على بلوغ هدفنا المتمثل في أن نصبح جهة فاعلة مهيمنة في أوروبا ورائدة في مجال حلول 'من التسعير إلى الدفع' من 'سيلزفورس'.»

من جانبه، قال يوهان فان جينيشتن، الرئيس التنفيذي لشركة «4 سي»:»نحن نتشارك القيم نفسها مع شركة 'ويبرو'. ويوفر حضورها العالمي واسع النطاق، وقدراتها المتميزة في مجال الاستشارات الخاصة بالتحول الرقمي والتسليم، جنباً إلى جنب مع استثماراتها الكبيرة في السوق الأوروبية، منصة ممتازة لنمو موظفينا. سنقوم منذ الآن بالاستفادة من هذه الفرصة لبلوغ هدفنا التالي، المتمثل في بناء الشركات وإعدادها للمستقبل لصالح عملائنا، ليس على الصعيد المحلي فحسب، إنما أيضاً عبر منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.» وقالت أنجيليك دو فريس–شيبيراين، نائبة الرئيس التنفيذي والمدير العام لمنطقة شمال أوروبا في شركة «سيلزفورس»: يمثل شركاؤنا الركيزة الأساس لنمونا. ويوفر التركيز الإقليمي القوي لشركة '4 سي' وقوتها المميزة في مجال التطبيقات متعددة الشبكات السحابية وقدراتها في مجال عمليات 'من التسعير إلى الدفع'، مقترنة مع القوة الهائلة التي تتمتع بها 'ويبرو' في مجال الاستشارات ميزة لا تضاهى لعملاء 'سيلزفورس' في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.» وأضافت: «سبق أن استحوذت شركة 'ويبرو' على شركة 'أبيريو'، وسيساهم استحواذها الآن على شركة '4 سي' في مواصلة تعزيز عمقها وخبرتها في مجال قدرات 'سيلزفورس' ومواردها.

«فارنك» تعين مديراً جديداً للخدمات الأمنية

أعلنت شركة فارنك الرائدة في قطاع خدمات إدارة المرافق والابتكار والاستدامة في دولة الإمارات العربية المتحدة، عن تعيين فيليب داكر مديراً جديداً للخدمات الأمنية في الشركة.

سبق لفيليب الذي يحمل الجنسية البريطانية أن عمل سابقاً لمدة 17 عاماً في شرطة ميتروبوليتان لندن، بصفته مستجيب أول للطوارئ وسائق متخصص في إدارة العمليات والمطاردات التكتيكية المتقدمة، بالإضافة كونه ضابط مدرب على مكافحة الإرهاب ومنسق الإدارات العليا في الحوادث الخطيرة.

خلال مسيرته المهنية، نال فيليب مجموعة من الجوائز المرموقة، حيث حصل عام 1999 على جائزة «عصا الشرف» التي تقدمها شرطة متروبوليتان لندن، و»تقدير القادة» ست مرات بين عامي 2005 و2016، بالإضافة إلى جائزة «التقدير السامي لمفتشي الشرطة» عام 2005. كما يعد فيليب داكر عضواً في كل من الجمعية الأمريكية للأمن الصناعي وجمعية وكلاء الحماية الشخصية.

بهذه المناسبة، قال ماركوس أوبرلين الرئيس التنفيذي لشركة فارنك: «يتمتع فيليب بمسيرة مهنية طويلة وناجحة مع شرطة ميتروبوليتان لندن، وسيجلب معه ثروة من المعرفة والخبرات التقنية التي اكتسبها على مدار تلك السنوات.

«ستشكل الأتمتة والذكاء الصناعي وكفاءة الموارد مستقبل قطاع الخدمات الأمنية الحديثة. في هذا الإطار، لن يقود فيليب استراتيجيتنا في مواصلة تطوير قدرات غرفة القيادة والتحكم وحلول القياسات الحيوية والوقت والحضور فحسب، بل سيركز أيضاً على متطلبات التدريب حسب الطلب لجميع أفراد الأمن الخاص في شركة فارنك».

في هذا الجانب، أشار البحث الصادر عن شركة «فروست آند سوليفان» للأبحاث إلى أن الطلب على أنظمة مراقبة الفيديو لشبكات بروتوكول الإنترنت ومراقبة الدخول وكاشفات التسلل سوف تستمر في دفع عجلة النمو في السوق، المدعوم بزيادة الإنفاق الحكومي على مشاريع البنية التحتية وإدخال لوائح جديدة أكثر صرامة، مما يخلق فرصاً إضافية لتعزيز النمو.

هذا واستثمرت فارنك أكثر من 1 مليون دولار أمريكي في البحث والتطوير المتقدم، والمبادرات المبتكرة القائمة على التكنولوجيا المتطورة بما فيها القياسات الحيوية وتقنية الساعات الذكية متعددة الوظائف.

وتعد «الساعة الذكية» الفريدة من نوعها من فارنك من أبرز الخدمات التي تقدمها الشركة في مجال الأمن. تتم برمجة الساعة التي تعمل بنظام أندرويد ومنحها رمز معين وتطويرها من قبل شركة فارنك، بهدف تقديم تقارير تتعلق بالحضور والحوادث، بالإضافة إلى خدمات الاتصال وتحديد المواقع الجغرافية وتزويد الصور والفيديوهات والمراقبة الصحية. تتصل جميع الساعات بمركز القيادة المتطور لدى فارنك، لتحديد الموقع الدقيق للحراس وتزويدهم بالتحديثات والإحداثيات في الوقت الحقيقي.

فيليب داكر

خلال العام الماضي، حققت فارنك نمواً كبيراً في مجال الخدمات الأمنية، بعد أن استحوذت على شركة سيرتس للخدمات الأمنية، لتضيف بذلك 1،800 موظف إلى قائمة موظفيها، ولترفع من رصيدها على مستوى حراس الأمن بنسبة 400%. تعد فارنك إحدى شركات إدارة المرافق القلائل في دولة الإمارات العربية المتحدة التي تمتلك رخصة لتقديم الخدمات الأمنية في كل من دبي وأبوظبي والإمارات الشمالية.

أمضى فيليب الذي وصل إلى دولة الإمارات العربية المتحدة في شهر يونيو عام 2016، آخر ثلاث سنوات ونصف في العمل ضمن مشاريع استشارية مع السفارات والمطورين العقاريين وفي قطاع التجزئة. عمل خلالها إلى إنشاء وإدارة ومراجعة أنظمة الأمن الميدانية والإلكترونية وحراس الأمن، وشمل ذلك وضع الخطط وتنفيذها وتقديم الخدمات الأمنية خلال الأحداث الرياضية والترفيهية الكبرى.

تعليقاً على تسلم منصبه الجديد، قال فيليب داكر: «إن استخدام التكنولوجيا ودمجها ضمن منظومة عمل متكاملة في مجال إدارة المرافق، هو المفتاح الرئيس لتعزيز نمو محفظتنا بطريقة فعالة من حيث التكلفة. في هذا الإطار، تحتل فارنك موقعاً بارزاً للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق على مستوى دولة الإمارات».

وأضاف: «التدريب الجيد هو أيضاً مفتاح أساسي. يمكن لبرامج التدريب التي تركز على قطاعات معينة في السوق مثل خدمة العملاء في قطاع الضيافة والحد من الخسائر في منافذ البيع بالتجزئة على سبيل المثال، أن تضمن للعملاء حصولهم على الحراس الأمنيين المناسبين لهذه المهمة، والأهم من ذلك رفع مستوى الأداء».

واختتم فيليب كلامه بالحديث عن رأيه بسوق إدارة المرافق في دولة الإمارات العربية المتحدة قائلاً: «السوق هنا تنافسية للغاية، حيث تتنافس العديد من الشركات المتخصصة الأصغر حجماً للفوز بالعقود الكبرى. في مرحلة ما بعد الإغلاق ورفع القيود، تقع الشركات تحت ضغط المصاريف، لذا فإن الشركات التي لا تستطيع الابتكار واستخدام أدوات التكنولوجيا بشكل صحيح أو تحقيق وفورات كبيرة، ستصبح عرضة لخطر عدم الاستمرار في السوق. حسب رأيي، سنشهد الكثير من عمليات الاندماج في السوق خلال الأشهر الـ 18 المقبلة».

«إيتون» توقع اتفاقية شراكة مع «ويسكو» لتوزيع منتجات الطاقة الكهربائية في الإمارات

كشفت كل من شركة "ويسكو" (WESCO) للتوزيع الطاقي وشركة "إيتون" الشرق الأوسط عن شراكة توزيع طويلة المدى في الإمارات العربية المتحدة، الأمر الذي سيؤدي إلى توافر مجموعة منتجات "إيتون" الكهربائية في جميع أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، بما في ذلك أنظمة الاحتياطية وإمدادات الطاقة غير المنقطعة (UPS). ومن خلال تعزيز علاقة كل من "ويسكو" و "إيتون" بقوة في الولايات المتحدة لسنوات عديدة، تمثل هذه الشراكة التزاماً قوياً لكل من الشركتين لدعم قطاعات المباني السكنية والتجارية ومراكز البيانات بمنتجات كهربائية رائدة توفر أفضل حلول السلامة والكفاءة لهذه القطاعات داخل دولة الإمارات العربية المتحدة. وفي هذا السياق تحدث أشرف يحيى، المدير الإداري لشركة إيتون الشرق الأوسط، قائلاً: "ستسمح هذه الشراكة لـ "إيتون" بالتوسع في الإمارات العربية المتحدة مستفيدة من مواقع ويسكو ومنافذ التوزيع، مع الاستفادة من شراكتها القوية وقدراتها التقنية في العديد من الصناعات". كما أضاف قائلاً: "إن خبرة شركة ويسكو القوية في توزيع المنتجات الكهربائية ستعزز مكانة حلول إيتون في السوق وسندفع معاً لتحقيق النمو المتبادل."

ومن جانبه صرح عمار بهاتي، المدير الإداري في الشرق الأوسط لدى "ويسكو"، قائلاً: "ستعزز هذه الشراكة الجديدة مكانة ويسكو في السوق الإماراتي وعلى امتداد جميع مساحات الدولة، كما أنها ستوفر فرص نمو جديدة حيث تقدم إيتون منتجات ذات مستوى عالمي. ونحن نتطلع إلى العمل عن كثب مع فريق إيتون المحلي لتقديم القيمة المستمرة لعملائنا، ودعمهم بأفضل خدمة ممكنة في السوق."

أشرف يحيى