

ARAB ECONOMIC FORUM

منتدى الاقتصاد العربي

2-3 May 2008 - Phoenicia Intercontinental Hotel, Beirut, Lebanon

فندق انتركونتيننتال فينيسيا، يومي ٢ و ٣ مايو ٢٠٠٨

Mr. Saad Azhari

Chairman and General Manager

BLOM Bank

Session Name: The New Banking Paradigm

in the

Arab Region

أيها السادة الكرام، يسرني ويشرفني بأن أكون معكم في هذا المنتدى العربي الرفيع المستوى والذي يتناول مواضيع عدة منها تطور القطاع المصرفي في المنطقة. فإن هذا القطاع يشكل عاملاً أساسياً للنمو والتطور وذلك كونه من أكبر وأهم القطاعات في البلاد العربية.

في البداية، سوف أتحدث عن موضوع يهم مجمل المستثمرين والمصرفيين وهو تمويل المشاريع

تكوين تمويل المشاريع في العالم بحسب شركة Standard and Poors هو كالتالي:

- إن تمويل مشاريع الطاقة يوازي 38 في المئة من إجمالي التمويل.
- أما تمويل البنى التحتية، فيشكل 23 في المئة.
- وتمويل قطاعي الغاز والنفط، فيشكل 22 في المئة.
- أما مشاريع البناء، فتشكل 17 في المئة.

خلال العام 2006، بلغ مجموع التمويل للمشاريع داخل المملكة العربية السعودية الـ 15.3 مليار دولار أميركي، مما يجعل المملكة ثالث أكبر دولة في العالم يتم فيها تمويل المشاريع وذلك بعد الولايات المتحدة الأميركية وفرنسا، حتى أن المملكة العربية السعودية متقدمة على إنكلترا في هذا المجال بحسب مجلة (Project Finance International).

بلغت قيمة تمويل المشاريع في الدول العربية أكثر من 40 مليار دولار أميركي العام الماضي ويتوقع أن تتعدى الـ 50 مليار دولار أميركي خلال العام الحالي. تبلغ قيمة المشاريع التي هي قيد الإنشاء والمنوي إنشاؤها ما يفوق الـ 2 تريليون دولار أميركي.

نمو حجم هذه المشاريع يجعل تمويل المشروع الواحد الذي يفوق الـ 3 مليارات دولار أميركي أمراً غير مستغرب، مما يدفع المستثمرين إلى التوجه إلى مؤسسات مالية كبيرة، لديها رؤوس أموال كافية لتمويل مشاريع على مدد زمنية طويلة. وينافس المصارف في هذا المجال مؤسسات تمويل الصادرات التي تود خلق أسواق كبيرة لمنتجات بلادها.

لقد تهيأت المصارف المحلية لمواجهة المنافسة عبر توسيع خبراتها وتوطيد علاقاتها مع مصارف محلية أخرى لبيع القروض وعبر إصدار أدوات مالية، من أهمها الصكوك، خاصة بالنسبة للمشاريع الكبيرة. الجدير بالذكر هو أن إصدار الصكوك يتم إجمالاً عبر النوافذ الإسلامية للمصارف التقليدية وليس عبر المصارف الإسلامية. تمثل الصكوك ما يقارب الـ 16 في المئة من السوق، ولكن يتوقع بأن تصل إلى 25 في المئة في العام 2012، حيث يتوقع أن تتعدى قيمة السوق الـ 100 مليار دولار أميركي.

هناك نقطتان يجب أخذهما في الاعتبار بالنسبة إلى التمويل على المدى الطويل: أولاً، تعتمد المصارف جزئياً على الاقتراض الأجنبي طويل الأمد لتمويل المشاريع وذلك لتقليل الفروقات في ما بين موجوداتها ومطلوباتها. وعلى سبيل المثال مصارف الإمارات العربية المتحدة التي وصلت مطلوباتها الأجنبية إلى ما يقارب الـ 70 مليار دولار أميركي خلال العام 2007، مما يجعل نسبة القروض على الودائع تتجاوز الـ 100 في المئة لبعض المصارف.

ثانياً، غالباً ما يكون تمويل المشاريع على المدى الطويل بالدولار الأميركي، مما قد يعرض المصرف الممول إلى خطر تقلب العملات في حال أقدمت الدولة على إعادة تسعير العملة المحلية مقابل الدولار.

لقد خلقت الطفرة النفطية طبقة جديدة من ذوي الدخل المتوسط، والذين لديهم حاجات فردية، مما يعزز أهمية خدمات الصيرفة بالتجزئة خاصة بما أن الدخل الفردي

قد زاد بنسبة 4 في المئة سنوياً ما بين الأعوام 2000 و 2007، ليصل إلى 4.000 دولار أميركي.

1. ما زال تمويل القروض السكنية في مراحل بدائية في العديد من الدول العربية على الرغم من الطلب المتزايد عليه.
- في بعض البلاد العربية، كالسعودية مثلاً، ما زال تطور تمويل القروض بانتظار إصدار الإطار القانوني لرهن العقارات.
- وفي البعض الآخر من البلاد، مثل مصر وسوريا، فيجب على قوانين آلية الملكية أن تبسط وتنظم لتسهيل إتمام عمليات التمويل.
- وأخيراً، حتى ولو كانت القوانين سليمة وعملية، فإن بعض العقارات تباع قبل فرزها وتقسيمها، مما يستوجب على المصرف الممول خلق علاقة متينة ما بين أقسام تمويل الشركات وأقسام الصيرفة بالتجزئة الموجودة لديه. من الضروري على المصرف وضع آلية قانونية تنسق وتحدد العلاقة ما بين الجهات الثلاث المعنية (المصرف وصاحب المشروع والعميل) بهدف ضمان حق كل جهة.

2. يوجد لدى المستثمرين الصغار في العالم العربي قابلية للاستثمار بالبورصات العربية ولكن، بسبب تقلب أسعار البورصات، فإن المستثمرين بحاجة إلى حماية رؤوس أموالهم.

لذا، نرى التطورات التالية في المستقبل المنظور:

- تطوير صناديق الاستثمار من أجل زيادة السيولة وتوزيع المخاطر.
- ابتكار الخيارات (Options) المرتكزة على مؤشرات البورصات العربية وعلى الشركات ذات القيمة السوقية المرتفعة، هذه الخيارات يمكن أن تشكل الركيزة لاستثمارات جديدة يمكن أن تكون قيمتها الاستثمارية مضمونة (Capital Guaranteed).

إن ظهور وتطوير المصارف والشركات المالية الإسلامية يشكّلان نمطاً جديداً لمستقبل القطاع فقد أصبح هناك 265 مصرفاً ومؤسسة مالية إسلامية بموجودات بلغت الـ 262 مليار دولار أميركي في 40 بلداً بحسب مجلة Business Week في عدد آب العام 2005.

تؤمن الصيرفة الإسلامية، من خلال التأجير، حلاً مبتكراً لبعض المشاكل الناتجة عن تمويل القروض السكنية والقروض الأخرى والتي تتطلب رهناً.

إلى جانب خدمات التجزئة والتي تختص بالأفراد العاديين، على القطاع المصرفي أن يلبي حاجات طبقات الأثرياء وذلك عبر تطوير خدمات إدارة الثروات.

فحسب دراسة قامت بها Cap Gemini و Merrill Lynch تبين ما يلي:

- على الصعيد العالمي، يتوقع أن تصل الثروة المالية للأشخاص الأثرياء (أي الذين تتعدى أموالهم النقدية المليون دولار أميركي) إلى 44.6 تريليون دولار أميركي بحلول العام 2010، مما يعني أنها ستزداد بمعدل 6 في المئة سنوياً.
- هناك أيضاً طبقة أخرى من الأثرياء لديها أموال نقدية قيمتها الـ 30 مليون دولار أميركي ومن المتوقع أن تنمو بمعدل 10 في المئة سنوياً.
- يفوق عدد الأثرياء في الشرق الأوسط الـ 350.000 ثري من أثرياء العالم، من بينهم أكثر من 4.500 من الطبقة الثرية جداً.
- في سنة (2004 – 2005)، كانت نسبة نمو الثروات لدى أثرياء العالم 8.5 في المئة، أما على صعيد الشرق الأوسط، فوصلت النسبة إلى 19.7 في المئة وهي أعلى نسبة في العالم.

توجهات إدارة الثروات المتوقعة للعام 2008 بحسب دراسة (Northstar)

الجديدة:

- الأثرياء يبحثون عن مدير ثروات قادر على إعطاء نصائح وآراء شاملة عوضاً عن وسطاء تقليديين أو مستشارين عاديين.
- هدف الأثرياء الأول هو تحقيق النمو، ولكنهم يريدون أيضاً التخفيف من المخاطر التي تحملوها خلال العام 2007.
- أكبر التحديات التي تواجه مدراء الثروات هي اكتساب العملاء والعثور على موظفين كفؤين.

أما بالنسبة للشرق الأوسط فنرى التطورات التالية:

- نمو صناديق الاستثمار وأسواق الخيارات والمشتقات المالية مما سيفيد الأثرياء بالإضافة إلى عملاء التجزئة.
- الاستثمارات في الصناديق الخاصة (Private equity) يجب أن تزدهر لكي يتمكن الأثرياء من الاستثمار في مناطقهم. حالياً، يستثمر الأثرياء بمعدل ثلث موجوداتهم في المنطقة، ليس فقط في دبي أو القاهرة، بل أيضاً في السودان وسورية وتركيا.
- من الضروري أن تتطور سوق منظمة وحيوية للسندات.
- بنوك الأعمال ستزدهر وتتطور لتلبي حاجات الوساطة المالية.
- لذلك، تقترب المصارف العالمية إلى أسواق المنطقة لتلبي حاجات العملاء وتؤمن الخدمات المحلية. لذلك نرى تحركاً للمصارف العالمية باتجاه أسواق مالية محلية أساسية كدبي والبحرين وقطر والسعودية، أدى ذلك إلى زيادة المنافسة في ما بين المصارف المحلية والمصارف العالمية، كما وزادت المنافسة في ما بين الأسواق المالية الأساسية (وبالأهمية نفسها، لقد لفت وجود التفاعل المباشر أنظار

المستثمرين الكبار من دول مجاورة كالهند وجنوبي شرقي آسيا لاستعمال الخدمات المالية المتوفرة في المنطقة).

نظراً لما ذكرناه خلال هذه الكلمة، يتبين أن هناك ارتفاعاً في الثروات، مما يسمح بقيام مشاريع جديدة وطلب على تمويل المشاريع.

لقد شهدنا تلك التجربة في بنك لبنان والمهجر، بحيث أن القروض الكبرى والتي تتخطى الـ 5 مليون دولار، تشكل نسبة 60 في المئة من محفظة القروض للبنك مقارنة مع نسبة 35 في المئة منذ خمس سنوات، في فترة الاثني عشر شهراً المنتهية في آذار 2008، مول بنك لبنان والمهجر مشاريع جديدة بما قيمته 536 مليون دولار أميركي. أما التطور الثاني في بنك لبنان والمهجر، فهو الطلب على القروض الدولية (Cross-border- التي تتخطى البلد الواحد). فيشكل انتشارنا في المنطقة عنصراً أساسياً لتفوقنا بحيث أننا، على سبيل المثال، مولنا من لبنان مشاريع عدة في مصر والأردن وسورية.

هناك حاجة لأصناف عدة من التمويل إلى جانب التمويل المصرفي، كالتمويل للمشاريع الذي يتم من خلال الصناديق الخاصة (Private equity) أو عبر إصدار السندات والكفالات، مما يعني بأن لبنوك الاستثمار دوراً مهماً في المنطقة. أما البنوك الأجنبية التي تملك الخبرة في تأمين تقنيات عالية ومقدرة تمويلية كبيرة للمشاريع، فلها أيضاً دور مهم.

في الختام:

نعتقد بأننا في فترة تاريخية لإنجازات البنى التحتية في الشرق الأوسط مما يشجع المستثمرين للقيام بمشاريع خلال السنوات المقبلة. وتؤمن هذه الإنجازات فرصة أكبر للبنوك الكبيرة والتي لديها انتشار في المنطقة.

تتبلور كل هذه الظروف لتشير إلى حتمية التقاء مهنة كل من المختصين بالاستثمار وبالتجزئة مع المختصين بتمويل المشاريع.

أشكر لكم حسن إصغائكم وأتمنى لكم كل التوفيق واستمرارية النمو والازدهار.