مزاد علني للمقاسم الشاغرة لأصحاب معامل ووكلاء السيارات

سليمان: ١٢٠ بالمئة نسبة الاكتتاب على مقاسم الفئة الأولى في مدينة معارض السيارات بمنطقة الدوير

السعر النهائي للمتر سيحدد بناء على التكلفة النهائية للمدينة

طلال ماضي

مع الإعلان عن إغلاق الاكتتاب على بيع مقاسم الفئة الأولى في مدينة معارض السيارات بمنطقة الدوير حيث تجاوزت نسبة الاكتتاب ١٢٠ بالمئة، يدور السؤال كيف سيتم توزيع المقاسم من لجنة إدارة واستثمار المدينة..؟

مدير المدينة المهندس غاندي سليمان أوضح في تصريح خاص لـ«الوطن» أن العمل في المدينة يتركز اليوم على الانتهاء من أعمال البنى التحتية ونقل الملكية لإدارة المدينة لافتاً إلى أن مشاريع البنى التحتية قيد التنفيذ حالياً من طرق وصرف صحي ومياه تنفّذها الشركة العامة للبناء والتعمير إضافة إلى تنفيذ بناء إدارة مسبق الصنع.

وأشار سليمان إلى أن الخطوات بعد الانتهاء من نقل ملكية العقارات إلى إدارة المدينة تجتمع الإدارة وتدرس طلبات المكتتبين وفق نظام الاستثمار، وتحدد النقاط والأولويات، حيث يوجد ٢٠ بالمئة زيادة على المكتتبين.

وبيّن سليمان أن لجنة إدارة المشروع هي المخولة بدراسة طلبات المكتتبين، والمشرفة على المشروع هي وزارة الإدارة المحلية.

«الوطن» اطلعت على نظام الاستثمار المحدد للمدينة الذي حدد المقاسم الكبيرة بالمقاسم المخصصة لبيع وشراء السيارات والمهن المكملة لها الملحوظة على المخطط التنظيمي المصدق للمدينة، وتقسم إلى مقاسم كبيرة مساحتها بين ٢٠٠٠ و٥٠٠٠ م٢ تخصص وفق الأولويات المحددة لأصحاب معارض السيارات المنذرين بالهدم على المدخل الشمالي لمحافظة دمشق، وأصحاب معامل تجميع السيارات في سورية، والوكلاء الأصلاء لوكالات السيارات والآليات، والمرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة بموجب تراخيص إدارية أصولية في محافظتي دمشق وريفها، والمرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء قطع السيارات الجديدة والمستعملة بموجب تراخيص إدارية أصولية في محافظتي دمشق وريفها.

أما المقاسم المتوسطة بحسب نظام الاستثمار فتبلغ مساحتها بين ٥٠٠ و١٠٠٠ م٢ تم تخصيصها إلى المرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة بموجب تراخيص إدارية أصولية في محافظتي دمشق وريفها بحسب الترخيص الممنوح، وأصحاب مكاتب تأجير السيارات المرخصين في محافظتي دمشق وريفها، ومن يرغب في إقامة معارض أو مكاتب بيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة أو إقامة محلات بيع وشراء قطع السيارات الجديدة والمستعملة في المدينة وذلك حسب توافر الشاغر.

أما بالنسبة للمقاسم الصغيرة والمحددة بمساحة ٢٥٠ م٢، فتم تخصيصها وفق الأولويات إلى المرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة بموجب تراخيص إدارية أصولية في محافظتي دمشق وريفها، والمرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء قطع السيارات الجديدة والمستعملة، وأصحاب معارض ومعارض بيع السيارات غير المرخصة وفق جداول الجرد المحفوظة في محافظتي دمشق وريفها، وأصحاب معارض ومكاتب بيع وشراء قطع السيارات غير المرخصة، إضافة إلى الحرفيين الذين يعملون بموجب تراخيص أصولية بمهن مسموح إقامتها في المدينة حسب المخطط التنظيمي التفصيلي المصدق، وتحدد هذه المهن بقرار من لجنة المدينة والحرفيين الراغبين في ممارسة مهن مسموح إقامتها في المدينة حسب المخطط التنظيمي، والراغبين في إقامة مكاتب بيع وشراء السيارات وبيع وشراء قطع السيارات الجديدة والمستعملة.

نظام الاستثمار حدد أسس تحديد قيم المقاسم وذلك بعد تشكيل لجنة مؤلفة من ستة أعضاء تضم ممثلين عن وزارة المالية ومحافظتي دمشق وريفها، والمصالح العقارية، واتحاد غرف التجارة، واتحاد الحرفيين، مهمتها تحديد التكلفة العامة الأولية للمدينة، وتحديد السعر الأولي للمتر المربع بناء على التكلفة العامة للمدينة، أو للمرحلة المنفذة والمساحة الصافية للمقاسم وتحديد القيمة الأولية لكل مقسم تبعاً للعوامل التي تميزه عن غيره من المقاسم حسب موقعة ومساحته ومدى استفادته من خدمات البنى التحتية والمرافق العامة، ولاسيما مراكز ومحطات تحويل الكهرباء وتحديد السعر النهائي للمتر المربع الواحد من مقاسم الفئة الأولى بناء على التكلفة النهائية للمدينة أو للمرحلة المنفذة.

الشغل الشاغل للمستثمرين كيف سيتم تحديد القيمة النهائية لكل مقسم، نظام الاستثمار ستقيّم تبعاً للعوامل التي تميزه عن غيره من المقاسم حسب موقعه ومساحته ومدى استفادته من خدمات البنية التحتية والمرافق العامة، وخاصة مدى استفادته من نقاط مراكز ومحطات تحويل الكهرباء، وتوزيع القيم الأولية والنهائية للمقاسم على الطوابق بحسب نسب استفادتها من الخدمات، وتخضع قرارات هذه اللجنة إلى تصديق المكتب التنفيذي لمجلس المحافظة ويتحمل المستفيدون النفقات المحددة.

وبيّن نظام الاستثمار أن رسم الاكتتاب يسدد عند تقديم الطلب، ويحدد بـ٥٠٠ ليرة لكل م٢، ويحدد مبلغ التأمين بنسبة ٥ بالمئة من القيمة الأولية للمقسم، وبما لا يقل عن ٥٠٠ ألف ليرة عند تقديم طلب الاكتتاب، ويعتبر هذا المبلغ جزءاً من قيمة المقسم في حال اقترن طلب الاكتتاب بالموافقة، ويصبح من حق المدينة في حال انسحاب المكتتب أو فصله، والإعلان عن بيع المقاسم سيكون في بهو محافظتي دمشق وريفها والصحف الرسمية، ودراسة طلبات الاكتتاب والتخصيص سيتم وفق لجنة المدينة ويحق لمن رفض طلبه الاعتراض خلال عشرة أيام.

بيع مقاسم الفئة الأولى إلى المستفيدين يتم من خلال البيع بالتراضي وفق الأحكام والقرارات الناظمة ونظام العقود إلى أصحاب معارض السيارات المنذرين بالهدم على المدخل الشمالي لمحافظة دمشق، والمرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء السيارات الجديدة والمستعملة، والمرخص لهم ممارسة مهنة بيع وشراء مكاتب تأجير السيارات المرخصين في دمشق وريفها، وأصحاب معارض ومكاتب بيع وشراء السيارات غير المرخصة وفق جداول الجرد، إضافة إلى الحرفيين الذين يعملون بموجب تراخيص أصولية بمهن مسموح إقامتها في المدينة حسب المخطط التنظيمي التفصيلي المصدق.

وبالنسبة لترتيب المكتتبين ضمن الأولوية الواحدة سيتم وفق علامات موزعة وفق قدم الترخيص وحجم المعرض أو المكتب (رأس المال، وعدد العمال المسجلين في التأمينات، ومساحة المعرض السابق، ومعايير أخرى تحددها لجنة المدينة، وتسلسل دور المكتتب في السجل العام) ويشكل مجموع العلامات الجزئية علامة المكتتب ويتم وفقها ترتيب المكتتبين ضمن الأفضلية الواحدة.

أما البيع بالمزاد العلني فتباع مقاسم الفئة الأولى الشاغرة إلى أصحاب معامل تجميع السيارات في سورية، وأصحاب وكالات السيارات والآليات، وأصحاب معارض ومكاتب بيع وشراء السيارات غير المرخصة في محافظتي دمشق وريفها وفق جداول الجرد المحفوظة لديها، وأصحاب معارض ومكاتب بيع وشراء قطع السيارات غير المرخصة إضافة إلى الراغبين في إقامة معارض جديدة ومحلات جديدة لبيع القطع والحرفيين الراغبين في ممارسة مهن مسموح إقامتها.

وبالنسبة إلى تسليم المقاسم للمستفيدين سيكون بعد تنظيم جداول بأسماء المستفيدين وتنظيم محضر تخصيص وعقد بيع لكل مقسم، ويسلم المقسم للمستفيد خلال شهر من تسديد قيمة العقد على أن تعد اللجنة نموذج عقد تحدد قيمته وتعهد المستفيد بالحصول على رخصة البناء خلال ٦ أشهر، وإنجاز البناء خلال سنة واحدة ولا يجوز بيع أو تأجير المقسم قبل وضعه بالاستثمار.

هل التأمين في سورية قصة فشل؟

معامل تبحث عن التأمين في الخارج والتأمين الصحي يعاني من الأمراض

أدين هلال

بين انتشار ثقافة التأمين في المجتمع السوري والقرارات والإحصائيات المتتالية لمختصي هذا القطاع، هل تحاكي شركات التأمين السورية اليوم طموحات السوق؟

المحامي بسام رابحة أوضح أنه خاض تجربة التأمين في سورية لفترة وجيزة ولم يجدد العقد_بل مكتف اليوم بالتأمين الإلزامي_ معزياً السبب لكون شركة التأمين لم تستطع تلبية مطالبه بالشكل المتفق عليه، وعند تخصيص التأمين بالقطاع الصحي كان هناك هوة كبيرة بين الشركة والصيادلة سواء من جهة التواصل عن طريق الإنترنت أو من خلال استخدام الصيادلة لعبارة «لا نتعامل مع هذه الشركة».

الدكتور ريمون هلال عضو في مجلس الشعب بدأ متسائلاً إن هناك مئات الآلاف في سورية موظفون، أي يُقتطع من رواتبهم تأمينات صحية وطبابة، أين هذه التأمين؟ منوهاً بضرورة القيام بدراسة جديدة للقطاع التأميني.

فمنظومة التأمين الصحي لدينا حسب د. هلال ضعيفة، لذلك نرى تحول العديد من السوريين للتأمين خارج البلد، فلماذا لا يوجد لدينا شركات تأمين سورية تضاهي الخارج، لكون التأمين عقداً بين طرفين وفق بنود محددة ومبالغ معينة وبرضاهما، ما يشكل منظومة تأمينية تدفع المؤمن للتعامل مع الشركات السورية، فقطاعنا التأمين لدينا العام والخاص_ حسب د. هلال لم يصلا للنضج الكافي في العمل.

من جهته الدكتور المحامي عمار يوسف أوضح بخصوص القوانين السورية المطبقة حالياً من حيث المبدأ هناك ما سمي إعادة التأمين وهي شركات صغيرة تقوم بالتأمين لدى شركات ضخمة والقوانين تجيز هذا التعامل، ولكن نتيجة الوضع الحالي وعدم ضبط سعر الصرف إضافة للعقوبات وإرهاب قيصر وصعوبة تحويل الأموال بين سورية والدول الأخرى، ما انعكس ضرراً على قطاع التأمين.

إضافة إلى كون البنك المركزي يحصر عملية إعادة التأمين بالليرة السورية وضمن أسعاره، بفرق كبير عن السعر المتداول، فالقطبة المخفية هنا حسب د. يوسف هي عدم سهولة التداول والسعر المتفاوت للصرف.

مضيفاً: إنه بسبب الظروف الحالية أصبح التأمين بالليرة السورية على معامل ضخمة أمراً صعباً جداً لكبر مبلغ التأمين، فالتوقف الحاصل بقطاع التأمين مغزياً السبب لكون شركة التأمين لم تستطع تلبية مطالبه بالشكل المتفق عليه، وعند تخصيص التأمين بالقطاع الصحي كان هناك هوة كبيرة بين الشركة والصيادلة سواء من جهة التواصل عن طريق الإنترنت أو من خلال استخدام الصيادلة لعبارة «لا نتعامل مع هذه الشركة».

الدكتور ريمون هلال عضو في مجلس الشعب بدأ متسائلاً إن هناك مئات الآلاف في سورية موظفون، أي يُقتطع من رواتبهم تأمينات صحية وطبابة، أين هذه التأمين؟ منوهاً بضرورة القيام بدراسة جديدة للقطاع التأميني.

فمنظومة التأمين الصحي لدينا حسب د. هلال ضعيفة، لذلك نرى تحول العديد من السوريين للتأمين خارج البلد، فلماذا لا يوجد لدينا شركات تأمين سورية تضاهي الخارج، لكون التأمين عقداً بين طرفين وفق بنود محددة ومبالغ معينة وبرضاهما، ما يشكل منظومة تأمينية تدفع المؤمن للتعامل مع الشركات السورية، فقطاعنا التأمين لدينا العام والخاص_ حسب د. هلال لم يصلا للنضج الكافي في العمل.

من جهته الدكتور المحامي عمار يوسف أوضح بخصوص القوانين السورية المطبقة حالياً من حيث المبدأ هناك ما سمي إعادة التأمين وهي شركات صغيرة تقوم بالتأمين لدى شركات ضخمة والقوانين تجيز هذا التعامل، ولكن نتيجة الوضع الحالي وعدم ضبط سعر الصرف إضافة للعقوبات وإرهاب قيصر وصعوبة تحويل الأموال بين سورية والدول الأخرى، ما انعكس ضرراً على قطاع التأمين.

بينما تحدث الدكتور إيهاب إسمندر مدير هيئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة عن المخاطر التي تواجه تأمين المشروعات فهي عبارة عن تهديدات من طبيعة معينة كالتذبذب في الإيرادات والتدفقات النقدية المستقبلية لمشروع معين، ومثال ذلك أخطار الحريق والسرقة وتلف مخزون البضاعة سواء بالمخزون أم خلال عملية الشحن للزبائن، فالتغطية التأمينية هي عبارة عن الحد الذي يقوم به المؤمَن بتغطية خسائر المؤمن عليه وذلك تبعاً لشروط عقد التأمين.

وعن فائدة التأمين على المشروعات الصغيرة أوضح د. اسمندر أنه تبرز أهمية التأمين على المشاريع الصغيرة لكونها لا تملك الملاءة المالية الكافية لمواجهة الأخطار التي قد تؤدي إلى تذبذب في إيراداتها أو تدفقاتها المستقبلية، وخاصة في حال كانت مشاريع ريادية في مراحلها الأولى، وأي تذبذب في إيرادات المشروع قد يؤثر سلباً في كل من المشروع الصغير ومؤسسة التمويل أو مصرف التمويل الصغير الممول لهذا المشروع، ولكن عند وجود عقد تأميني يغطي مثل هذه الأخطار يخفف بشكل كبير من هذا التذبذب في حال تحقق هذا الخطر، فمثلاً عند تعويض شركة التأمين لقيمة البضاعة التالفة بالحريق لمشروع صغير، فإنها تضمن استمرارية المشروع بتجاوز الخسائر المادية من خلال مبلغ التعويض.

مضيفاً: إن فائدة أخرى بالنسبة لمؤسسات ومصارف التمويل الصغير تكمن في عقود التأمين على حياة صاحب القرض أو المشروع الصغير بمبلغ القرض وفوائده، ففي حال توفي المقترض أو صاحب المشروع فإن ذلك يمنع المعالين من أفراد أسرته بالوقوع في دائرة الفقر، ويمكنهم من الاستمرار في تشغيل المشروع من دون وجود التزام لمؤسسة التمويل الصغير أو مصرف التمويل الصغير.

ونوه د. إسمندر أن التأمين على المشاريع الصغيرة يهدف إلى خلق الملاءة المالية المرادة دون تجميد مبالغ مالية يمكن استغلالها في عمليات تشغيلية فالأقساط المجمعة من جميع المشاريع لتغطية خطر الحريق مثلاً، تمثل مجمعاً واحداً لمواجهة هذا الخطر في حال تحققه في أحد المشاريع، ما يؤدي إلى خلق استدامة واستقرار في المشاريع الصغيرة وبالتالي استقرار قاعدة الاقتصاد الوطني.

في سياق متصل تحدث الخبير الاقتصادي د. ماهر سنجر أنه بعيداً عن مدى توافر ثقافة التأمين في السوق السورية سواء لدى الشركات أم المؤمن، فهناك من يحمل بطاقة تأمين صحي ولكنه غير عارف بشروطها وغير مدرك لمضمون وثيقة التأمين، أو أن امتلاكه لبطاقة التأمين هو من الامتيازات الممنوحة له من دون أن يدرك ما له وما عليه منها.

وبالاطلاع على البيانات المالية لشركات التأمين من الصعب أن نجد شركة تأمين حققت الأرباح من التأمين الصحي وخاصة في ظل انكفاء الكثير من معيدي التأمين عن العمل مع السوق السورية بحجة العقوبات ما أدى لغياب اتفاقيات إعادة التأمين التي تساهم في تقليل وقع الخسائر على شركات التأمين المحلية، إضافة إلى القفزات المتتالية بأسعار الخدمات الطبية والأدوية في ظل حالة من التضخم وفي ظل حصار اقتصادي جائر أثر في أداء اللاعبين الرئيسيين في قطاع التأمين وجعل مبالغ الأقساط متضخمة رغم إصدار عدد أقل من وثائق التأمين.

وفيما يتعلق بالتأمين على المشاريع الصغيرة والمتوسطة أكد د. سنجر أنه من الجيد الإشارة إلى أن القانون رقم /٨/ لعام /٢٠٢١/ الذي صدر منذ أيام شارك قطاع التأمين بعملية ضمان المخاطر ما يعني مزيداً من فرص العمل لشركات التأمين فيما لو أحسنت هذه الشركات هندسة منتجات تتلاءم مع متطلبات التمويل الصغير، فيبقى السؤال هل ستحسن هذه الشركات قراءة أبعاد هذا القانون واستثمارها بالشكل الأمثل؟

آمال بدخول قطاع التأمين في المشروعات الصغيرة لحمايتها من المخاطر