Marine Core & Charter

وفي إطار مواز، كان لـ«ربان السفينة» لقاء مع عدد من الفعاليات المشاركة في المعرض، من بينهم المهندس أديب عبد المسيح، مدير شركة Marine Core & Charter L.L.C التي يقع مقرها الرئيسي في دبي، والذي تحدث بداية عن مرحلة تأسيس الشركة التي انطلقت منذ ثلاثة أعوام عبر مشروع صغير لقي أصداء إيجابية، حيث بدأت الشركة تنمو أكثر فأكثر واتخذت مشروعا كبيرا في العراق وهو مشروع الفاو الذي دام عامين ونصف، وقد تم الإنتهاء منه مؤخرا.

كما صرح عبد المسيح أنه ومنذ عام تم منحهم مشروعا في ميناء الأحمدي بالكويت، أعقب ذلك العديد من المشاريع في أبو ظبي، قطر، والبحرين، مشيرا إلى أنهم كانوا يقومون باستئجار كافة السفن التي تعمل لصالحهم وذلك في العام الأول من تأسيس الشركة، لكن اعتبارا من العام الثاني باشروا في إدارة وتشغيل سفن مملوكة من مستثمرين متعاقدين مع الشركة، حيث أصبحوا يديرون ما يقارب 15 سفينة، كما يشغلون حاليا أكثر من 60 قطعة بحرية لمختلف ملاك السفن، وبالتالي ساهم ذلك في زيادة عدد الموظفين لديهم بنسبة كبيرة خلال مهلة زمنية قصيرة.

عبد المسيح:
إفتتاح فروع لل Marine Core & Charter في الكويت ولندن وسنغافورة عام 2016

.....

أسطول Marine Core & Charter يشمل إدارة 15 سفينة.. ونشغل 60 قطعة بحرية

.....

نبني سفينتي دعم أوفشور تدخل الخدمة بداية عام 2016

المهندس أديب عبد المسيح

وفيما يتعلق بأزمة إنخفاض أسعار النفط، إعتبر عبد المسيح أن هذه الأزمة تساعد الحكومات لتطوير مشاريعها، لأن تكلفة مشاريعهم تكون ضئيلة، إلا أن هذا الوقت غير مناسب لتوسعة تكلفة الإنتاج، وذلك يعود لسياسة كل بلد، كما أن الحكومات حاليا (على صعيد دول الخليج) متدارکة للوضع وهي على يقين أن مشاريعها يجب أن تزيد، لافتا إلى أن أغلب المشاريع التي نراها حاليا متجهة نحو قطاع الإنشاءات البحرية، حيث إن الحكومة تستفيد من التكلفة الضئيلة للمشروع، ثم إن شركتهم تستفيد من انخفاض أسعار الوقود وبالتالي تخفيض تكلفة النقل البحري، إذ أصبح بإمكانهم أن يكونوا منافسين أقوياء للمشاريع الحكومية، وذلك على الرغم من أن أرباحهم ليست كبيرة كالسابق الا أن النمو زاد، معتبرا أنه الوقت المناسب لشراء السفن وزيادة القطع البحرية لديهم، مما يساعدهم على فرض وجودهم أكثر على الخارطة البحرية.

فروع جديدة

وفي نهاية حوارنا مع مدير شركة Marine Core & Charter L.L.C، تطرقنا فيه إلى معرفة ما إذا كان هناك من نية لتوسيع نطاق أعمالهم عبر افتتاح فروع جديدة للشركة خارج الإمارات، حيث كشف عبد المسيح أنهم حاليا يدرسون فرص افتتاح ثلاثة فروع للشركة في الكويت، سنغافورة، ولندن. وعن سبب اختيارهم لندن، أشار إلى أنهم كانوا قد شاركوا في معرض Seawork في Southampton منذ بضعة أشهر، حيث قاموا بدراسة السوق البحري هناك ورأوا أن السفن كالتي لديهم لها إمكانيات تسويق كبيرة في أوروبا إلى جانب أفريقيا والشرق الأوسط. لهذا، إرتأوا أن تكون لندن المكان الأنسب لتواجدهم في أوروبا. وقد أكد عبد المسيح أن الربع الأول من عام 2016 سيشهد افتتاح الفروع الثلاثة للشركة.

إستراتيجية العمل

ثم تحدث عبد المسيح عن استراتيجية العمل التي تتبعها الشركة منذ البداية، وهي التنويع في خط الأعمال لديهم، لافتا إلى أن تخصص الشركة منذ الأساس كان في قطاع الأوفشور فقط، إلا أنهم رأوا لاحقا أن هذا القطاع دخل حيز الطلب المتزايد عليه والمنافسة الشديدة، لذا توجهوا حينها للعمل أيضا في قطاع الإنشاءات والنقل البحري، الذي بات يزدهر أكثر. ومن هذا المنطلق، قرروا اتباع سياسة تقسيم العمل بين الأوفشور والإنشاءات البحرية، لا بل أن قطاع الإنشاءات والنقل البحري إستحوذ على 80% من عملهم في الوقت الحاضر، بينما 20% لقطاع الأوفشور. إلا أن ذلك لا يعني أن مشاريع الأوفشور توقفت، والدليل أنهم حاليا يبنون إثنتين من سفن دعم الأوفشور ذو الهندسة الفريدة والمتطورة، والتي ستدخل السوق البحري في بداية 2016.

أما عن توقعات النمو وسط تعزيز حجم الأسطول لديهم في ظل العقود المتزايدة، أشار عبد المسيح إلى أن استراتيجيتهم للعام الحالي أن لا يتعدى حجم الأسطول لديهم 15 سفينة، إذ إن هدفهم حاليا الإستعانة بشركائهم المحليين لعمليات الإستئجار والإدارة. لكن هذه الإستراتيجية يمكن أن تتغير عام 2016، إذ أن هناك العديد من المشاريع المطروحة بانتظار معرفة مصيرها.