خلال زيارته الأولى إلى الكويت

شركة مشاريع الكويت تستضيف المحاضر العالمي ستيفن إم. آر. كوفي

استضافت شركة مشاريع الكويت (القابضة) المتحدث والمحاضر العالمي المشهور والمستشار في مجالي الثقة والقيادة ستيفن أم. آر. كوفي.

ويعتبر كوفي، الذي يزور الكويت للمرة الأولى، هو مؤلف كتاب The Speed of Trust الذي يعتبر ضمن قائمة نيويورك تايمز لأكثر الكتب مبيعا.

وعقد كوفي، بالتعاون مع فرانكلين كوفي الشرق الأوسط، جلستين في شركة المشاريع حول أهمية الثقة. وقد كانت الجلسة الأولى مخصصة للرؤساء التنفيذيين في مجموعة شركة المشاريع وشوابهم، والثانية للمدراء في شركتي المشاريع وشركة كامكو للاستثمار.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة شركة المشاريع السيد سامر خنشت في افتتاح الجلسة «نعمل في شركة المشاريع على الاستثمار في المدراء التنفيذيين الحاليين والمستقبليين. يسعدنا أن نرحب بالسيد كوفي، الذي يزور الكويت للمرة الأولى، للحديث عن الوسائل التي يمكن أن تساعدنا على تعزيز ثقتنا بالآخرين ودعم تطوير القادة في المجموعة».

جانب من المحاضرة

من جانبه قال الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة CoveyLink السيد كوفي «أؤمن بان الثقة هي الشيء الوحيد الذي يغير كل شيء، ولهذا السبب أصبحت الآن عنصرا مهما في مسالة القيادة. وفي ظل بيئة الأعمال المتغيرة بسرعة، يحتاج الناس للبحث باستمرار عن سبل التعاون والمشاركة ولا يمكن لهذا ان يتحقق إلا من خلال الثقة. يسعدني التواجد في شركة مشاريع الكويت للحديث عن هذه المهارة القابلة للتعلم».

ووصف كوفي في جلساته الثقة بانها «الشيء الوحيد الذي يغير كل شيء»، مؤكدا على ثلاثة أفكار رئيسية أولها أن الثقة هي دافع اقتصادي وليس مجرد قيمة اجتماعية، ثانيا أن الثقة هي الكفاءة رقم واحد المطلوبة اليوم للقيادة وهي الصفة الرئيسية للتعاون والشراكة، وثالثا أن الثقة هي مهارة قابلة للتعلم.

«التجاري» يحتفل بتخريج موظفيه المشاركين في برنامج «تطوير حديثي التخرج»

بحضور فريق من الإدارة التنفيذية بالبنك التجاري الكويتي ومجموعة من العاملين في القطاع المصرفي، احتفل البنك بتخريج مجموعة من موظفيه الذين اجتازوا بنجاح وتفوق برنامج توظيف وتطوير الكويتيين حديثي التخرج للعمل في القطاع المصرفي، وذلك برعاية بنك الكويت المركزي وبتنظيم من قبل إدارة معهد الدراسات المصرفية.

وبهذه المناسبة قالت مدير عام إدارة الموارد البشرية منى العبد الرزاق، ان الاستثمار في الموظفين عن طريق إلحاقهم ببرامج تدريبية متخصصة هي احد الوسائل التدريبية المتبعة في البنك التجاري الكويتي لإكسابهم المهارات والمعارف الحديثة و المتطورة، والتي تنعكس إيجابا على ادائهم في بيئة العمل مبينة ان تخريج هذه المجموعة من الموظفين يأتي استكمالا للنهج الذي يتبعه البنك للارتقاء بموظفيه والاستثمار فيهم كونهم اهم أصول البنك. وشددت السيدة منى العبد الرزاق على أن مثل هذه البرامج التدريبية تساهم في تحقيق أهداف البنك التجاري الكويتي بتشجيع الكوادر الوطنية وتدريبهم لشغل مناصب إشرافية وقيادية في المستقبل، مؤكدة أن قدرة البنك التجاري على تقديم خدمات مبتكرة ومتميزة لعملائه تعتمد بشكل أساسي على العنصر البشري المدرب بكفاءة عالية، حيث يبذل البنك قصارى جهده في الحفاظ على المستوى المهني العالي والمهارات السلوكية العالية التي يتمتع بها موظفو البنك التجاري من خلال تدريبهم وتطويرهم وتحفيز أدائهم بشكل مستمر.

لقطة جماعية من الاحتفالية

«أستيكو»: السوق العقاري في أبوظبي تشهد حالة استقرار نسبي في الربع الأول

شهد السوق العقاري في أبوظبي حالة استقرار نسبي في الربع الأول من عام 2016 كما هو الحال بشكل عام في دولة الإمارات العربية المتحدة، مع انخفاض طفيف في الطلب على الوحدات السكنية عالية التكلفة. وكان نشاط المبيعات بطيئا خلال الربع الأول، مع بقاء معدلات المبيعات مستقرة نسبياً، وبشكل عام ارتفعت أسعار مبيعات الشقق في أبوظبي بنسبة 1٪ منذ الربع الأول 2015، وذلك وفق تقرير خاص أصدرته "أستيكو" أكبر شركة للخدمات العقارية المتكاملة في المنطقة.

وذكر التقرير أن عدد الوحدات السكنية القادمة في جزيرة الريم وبلوغ المبيعات ذروتها في عام 2015، ساهم في تسجيل انخفاض كبير في الطلب من المشترين في الربع الأول من العام الحالي 2016. وتراوحت معدلات انخفاض الأسعار بين 5% و7٪ خلال الربع الأول من العام الحالي في منطقة جزيرة الريم، فيما شهدت جزيرة السعديات وشاطئ الراحة بعض النمو بنسبة 2٪ و6٪ على التوالي نظرا لقلة حجم المعروض من الوحدات السكنية للبيع في السوق. وتراوحت أسعار المبيعات خلال الأشهر الثلاثة الأولى من هذا العام في منطقة مارينا سكوير بين 1230 درهم و1350 درهم للقدم المربع الواحد، أما بالنسبة لسوق الفلل السكنية في أبوظبي وبعد فترة من الطلب القوي طوال عام 2015، شهدت الأشهر الثلاثة الأولى من هذا العام نشاطا محدودا في حركة المبيعات.

«الاتحاد للطيران» وشركاؤها يعززون إستراتيجية قاعدة التمويل إلى 1.2 مليار دولار

تمكنت الاتحاد للطيران والاتحاد لخدمات المطار وطيران برلين وطيران سيشل واليطاليا من جمع 500 مليون دولار أمريكي إضافي في صفقة التمويل الثانية، بعد نجاح صفقة سندات العام الماضي الحائزة على جوائز في جمع 700 مليون دولار أمريكي.

وتم الإعلان عن ورش عمل يوم الاثنين 16 مايو 2016 مع استجابة إيجابية من المجتمع المالي الدولي، تلاه الإطلاق الرسمي للصفقة بعد اسبوع.

وقال جيمس هوجن، الرئيس والرئيس التنفيذي لمجموعة الاتحاد للطيران: "مع هذه الصفقة الثانية الناجحة، فإن الأسواق المالية الدولية تواصل التأكيد على إيمانها بقصة شركاء الاتحاد للطيران."

"تحقق استراتيجية شركاء الاتحاد للطيران إجماليًا اكثر من ناتج اجزائه، وهو تجمّع يمكن ان يعمل سويا لتعزيز العائدات وتقليل التكاليف وتحديد ريادة الأعمال الجديدة الهامة."

"تظهر الصفقة قوة هذا التجمع إلى جانب قوة الأعضاء الفرديين فيه. وهذه هي الصفقة الثانية لجمع التمويل المشترك والتي تعتبر جزءاً من استراتيجية رأس المال الخاصة بنا."

وسوف تستخدم الأموال المتحصلة من خلال الصفقة مرة أخرى بصورة كبيرة من أجل تمويل رأس المال والاستثمار في الأسطول لإعادة التمويل والاعتماد على احتياجات شركات الطيران الفردية.

وخلال سلسلة من اجتماعات ورش العمل في أبوظبي ودبي ودعوات المستثمرين العالميين في أسواق لندن والأسواق الآسيوية والأوروبية، تمّ تقديم الرؤية والاستراتيجيات المشتركة لشركات الطيران للمؤسسات المالية، الأمر الذي سلط الضوء على تنسيق الشبكة المتنامي ومبادرات تطوير العائدات، إلى جانب المشتريات المشتركة ومشروعات ريادة الأعمال على امتداد شركات الطيران.

تم جمع الأموال من وسيلة ذات غرض خاص وهي شركاء الاتحاد للطيران. وتعمل آيه دي أس سيكيوريتيز وبي في غولدمان ساكس إنترناشونال وإنتيغريتد كابيتال وانوا كابيتال كوسطاء ومحصلين مشتركين.

حصلت الاتحاد للطيران على تصنيف مصدر طويل المدى (A) – نظرة مستقبلية مستقرة – من جانب مؤسسة فيتش ريتنج.

وفازت صفقة تمويل القاعدة المبدئية لشركاء الاتحاد للطيران في الأشهر الأخيرة بجوائز رئيسية مثل جائزة "الصفقة المبتكرة للعام" من مجلة آيرفايننس جورنال وجائزة "السندات الناشئة للعام على مستوى أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا" من مجلة "إنترناشونال فايننسنغ ريفيو" المتخصصة في معلومات الأسواق، وجائزة "صفقة تمويل الديون للعام على مستوى الشرق الأوسط" من جانب غلوبال ترانسبورت فايننس. وفي بداية هذا العام، حصلت الشركة أيضا على صفقة التمويل للشركات في العام "من جانب جمعية أمناء الخزينة بالشركات في الشرق الأوسط (ACTME).

«مكسب لإدارة المشاريع» تطرح أحدث استثماراتها المتميزة في البوسنة

عبدالله الهران

أكد عبدالله الهران الرئيس التنفيذي لشركة مكسب لادارة المشاريع طرح الشركة لأحدث وأضخم مشاريعها الإستثمارية في دولة البوسنة والهرسك في السوق الكويتي.

وقال الهران «شركة مكسب لادارة المشاريع شركة كويتية تاسست في ٢٠١٣ بهدف الاستثمار وادارة المشاريع العقارية حول العالم، ومن وقت تاسيس الشركة قامت «مكسب» بالانتشار المدروس لمجموعة أسواق منتقاة بعناية ، حيث تختار الشركة الأسواق ذات الاستقرار السياسي والاقتصادي للدخول فيها، ومن ثم يتم اختيار مناطق إقامة المشاريع بحيث تكون ذات مميزات خاصة من حيث الموقع والخدمات والطبيعة والبيئة المحيطة».

وأضاف «قامت الشركة بتنفيذ العديد من المشاريع في بلدان اوروبية وتم بحمدالله الانتهاء منها بالكامل واضحت الآن علامة مميزة بين قريناتها ، ففي فرنسا قامت «مكسب» بتنفيذ مشروع «ريفيرا راسبودي» وهو عبارة عن وحدات سكنية فاخرة ، كما قامت بتنفيذ مشروع «لاباستوريل» في العاصمة الفرنسية باريس وهو عبارة عن وحدات سكنية وفيلات ، كما قامت بتنفيذ مشروع «سان ست فيلا» في مدينة نيس الساحرة».

وواصلت الشركة خططها التوسعية ودخلت بقوة في جمهورية البوسنة والهرسك تلك الجمهورية ذات الطبيعة الساحرة ، حيث أسست «مكسب» أفرع لها بالبوسنة والهرسك للدخول في الاستثمارات العقارية في منطقة البلقان.

وتعتبر البوسنة والهرسك ارض خصبة للاستثمارات العقارية ، وذلك بسبب التسهيلات الحكومية التي تقدمها السلطات للمستثمرين الاجانب بهدف استقطاب رؤوس الاموال للاستثمار ، بالاضافة إلى كون سوق العقار البوسني مازال بكرا ويحتاج للعديد من الاستثمارات في هذا المجال ، بالاضافة إلى تتمتع البوسنة بمناظر طبيعية خلابة وبيئة جاذبة للسياح على مدار العام.

وقامت «مكسب» في بداية دخولها إلى السوق البوسني بتنفيذ عدد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة والتي كانت بمثابة دراسة واستكشاف للسوق البوسني.

والآن تطرح شركة مكسب احدث مشاريعها الإستثمارية في البوسنة وهو مشروع «سوق لبليام فيلاج اوتلت» ، والمشروع عبارة عن سوق تجاري في أطراف العاصمة سراييفو يضم عدد ٧٣ محل تجاري ، ٦ مطاعم ومقاهي بالاضافة الى العديد من الحدائق و المرافق الترفيهية، وهذا المركز التجاري المبني بشكل عصري وفخم سيكون بوابة جديدة للمنتجات العالمية ومنفذ للتوسع السياحي في البوسنة والهرسك.

يحتل المشروع مساحة تتجاوز ٥٦الف متر مربع ، وفي المرحلة الثانية سيتم توسعته ليتضمن ٦٣ فيلا سكنية فاخرة سبعة نماذج مختلفة، وتم بناء المشروع وفقا لاحدث المعايير و التصاميم متضمنا جميع الخدمات مثل ملاعب الاطفال، الملاعب الرياضية، المساحات الخضراء في داخل مجمعات مغلقة بمداخل وحماية.

ويتضمن المشروع كذلك خيارات متعددة للفيلات لتتناسب والذوق واحتياجات عملاءنا المختلفة ، حيث تتوفر لدينا جميع المساحات وباشكال مختلفة بدءا من الفيلات الصغيرة ذات الغرفتي ومرورا بالفيلات المتوسطة ذات الاربع غرف وصولا للفيلات الكبيرة ذات الست غرف ، وتشتمل كل فيلا على حديقة خاصة وموقف سيارات ومخزن خارجي.

يطل المشروع على بحيرة طبيعية وشارع رئيسي ، حيث يقع في منطقة الياش بوسنة ذات الطبيعة الخلابة والساحرة والتي تقع على الطريق السريع بين العاصمة سراييفو وزنيتسيا ذو الكثافة المرورية العالية حيث تمر فيه 16 الف سيارة بشكل يومي، ويتمتع بمداخل ومخارج سهلة من سراييفو التي تبعد عنه ١٤كم فقط ، ويبعد عن المطار الدولي 18 كيلومتر.

وسيكون المشروع هو الأول من نوعه في البوسنة حيث تفتقر البوسنة لـ«آوت ليت» بخلاف جميع دول القارة الأوروبية ، وتم الآن الانتهاء من مرحلة المخططات والعقود وتم تجهيز جميع المستندات والوثائق القانونية للمشروع ، وسنبدأ مرحلة الانشاء للمشروع في شهر يونيو 2016 وسيتم تسليم المشروع بالكامل في 2018 ، وتبلغ القيمة الاجمالية للمشروع 70 مليون يورو.

ونحن بطرحنا لهذا المشروع نؤكد على تميز مشاريعنا المبتكرة وهو الأمر الذي يتماشى مع خططنا الموضوعة ، فالمهندس المعماري الذي قام بتصميم المخططات الهندسية للمشروع هو واحد من ابرز المهندسين المعماريين في البوسنة ، فهو عميد كلية الهندسة البوسنية وصاحب افضل الشركات الهندسية هناك.

ولأن شركة مكسب تسعى دائما لضمان أعلى معايير الجودة في جميع مشاريعها الإستثمارية ، فقد قامت الشركة باختيار واحدة من افضل الشركات العالمية في مجال الاستشارات القانونية والمالية والمحاسبية «kpmg» لتكون هي المستشار القانوني والمالي للشركة في البوسنة.

وتطرح شركة مكسب مشروع «سوق ليليام» للاستثمار المباشر ، حيث تتيح لمستثمري الشركة التملك الكامل للمحلات التجارية والوحدات في هذا المشروع ، مع ضمان تاجير المحل لـ5 سنوات بعائد سنوي 15% يتم توزيعه شهريا.

الهران : «ليليام فيلاج آوتلت» أول سوق تجاري في سراييفو

لحاملي البطاقات الائتمانية ومسبقة الدفع

«بيتك»: خصومات حتى 55 % في أكثر من 100 علامة تجارية

«بيتك»

يمنح بيت التمويل الكويتي «بيتك» عملاءه خصومات تصل حتى 55 بالمئة في أكثر من 100 من المحال التجارية عند استخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية او البطاقات مسبقة الدفع، وذلك حرصا على تلبية طموحاتهم ومنحهم تجربة مصرفية مميزة ومكافآت حصرية.

ويتضمن برنامج الخصومات قائمة كبيرة من اهم وارقى المحلات التجارية لتناسب جميع الأذواق والإحتياجات والميزانيات في مختلف القطاعات التي تشمل الفنادق، والمطاعم، والملابس، والاكسسوارات، والمستشفيات والأندية الصحية ومتاجر متنوعة اخرى حيث يحصل عميل «بيتك» على نسبة الخصم من 10% وحتى 55% عند استخدام بطاقاته الائتمانية او مسبقة الدفع لدى اي محل مشارك في كتيب الخصومات الذي يمكن معرفة تفاصيله من خلال نوافذ تسويقية على موقع «بيتك» الإلكتروني kfh.com وصفحة الانستغرام والفروع المصرفية المنتشرة في معظم المناطق.

ويمكن للعملاء الاستفادة من مزايا وخصومات البرامج والعروض والحملات التجارية الدولية التي تطلقها فيزا وماستركارد بشكل فوري لدى استخدام بطاقاتهم الائتمانية وبطاقات مسبقة الدفع في المحال التجارية المشمولة في البرامج في هذه الأماكن، ما يعزز من توسعة نطاق قبول بطاقات « بيتك» لدى شركات ومنافذ بيع جديدة.

ويحرص «بيتك» على الاستمرار في مكافأة عملاءه وتلبية طموحاتهم ومتطلباتهم لتجربة تسوق أفضل، وفي الوقت ذاته تعزيز أهداف «بيتك» الرامية إلى تشجيع العملاء على التحول لاستخدام البطاقات البلاستيكية بديلا عن النقود، بما يساهم أيضا بتنشيط حركة الاقتصاد المحلي من خلال زيادة مبيعات التجار وتحسين ربحيتهم.