تقدم أفضل الفرص العقارية محلياً في مدينة المستقبل الواعدة

«السرب للتطوير العقاري» تطرح «منتج الشراع» في معرض المال والعقار والاستثمار الدولي

ناصر الراشد

منتج الشراع

بعد ان فرضت وجودها على الساحة العقارية خلال فترة زمنية قصيرة، استطاعت شركة «السرب للتطوير العقاري» تبوؤها مكانة مرموقة بين كبريات الشركات العقارية العاملة في السوق المحلي والتي تلبي احتياجات المواطنين الراغبين في اقتناء عقار في الكويت.

وتعتبر شركة السرب للتطوير العقاري والتي يعمل بها فريق عمل متميز تحت قيادة متميزة وناجحة من أهم الشركات العقارية المحلية في الوقت الراهن كونها تقدم مشروعات محلية من الفئة المتميزة والتي تلبي طموحات شريحة كبيرة من السوق ولراغبي التملك في أرقى مدن الكويت والمستقبل الواعد وهي مدينة صباح الأحمد البحرية.

وتسعى «السرب للتطوير العقاري» من خلال ريادتها في تقديم أبرز المشاريع العقارية في الكويت إلى التواجد في كافة المحافل العقارية وابرزها «الراعي الرسمي» ومشاركتها في معرض المال والعقار والاستثمار الدولي الذي سيقام من 22 إلى 25 نوفمبر في قاعة الراية بفندق كورت يارد ماريوت، والذي يعد أقوى تجمع عقاري في الكويت تحت سقف واحد.

وتنوي «السرب للتطوير العقاري» طرح مشروعها الفريد من نوعه في السوق «مشروع الشراع» الذي استطاعت مؤخرا تحقيق بيع ما يقارب من 30 في المئة منه خلال فترة قصيرة والذي يعتبر ايضا من المشاريع التي تستوحي عبق التاريخ الكويتي والممثل في البوم القديم.

وأكد نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة والرئيس التنفيذي ناصر الراشد في بيان صحافي بمناسبة المشاركة في المعرض ان مشروع الشراع الذي ستقدمه الشركة خلال المعرض يعتبر من المشروعات العقارية المحلية التي تقدم فيه بيئة ديناميكية تقدم نظرة ثاقبة لمستقبل عقاري فريد.

وتابع «المشروع يعد واحدا من ابرز واقوى مشاريع مدينة صباح الأحمد البحرية على الإطلاق وتعرض الشركة عددا من الوحدات السكنية في منتجع «الشراع»، وتنوي الشركة تقديم مفاجآت كبرى للمستثمرين ولكل باحث عن عقار محلي».

وقال الراشد إن «الشراع» يعتبر من المشاريع المهمة نظرا للإقبال المميز من قبل المستثمرين عليه منذ طرحه في اليوم الأول لما يتمتع به من مجموعة متنوعه من الوحدات والنماذج والموقع المميز، والتنافسيه سواء من الناحية السعرية او الجمالية للمشروع في خدماته وتصميمه.

واشار الراشد إلى ان الشركة ستعرض هذا المشروع خلال المعرض والذي تم تصميمه بأفضل وسائل التصاميم العالمية وبخبرات سعت لجعله مشروعا فريدا ومبهرا في الوقت نفسه، مضيفا ان هذا المشروع تم تصميمه على مستوى عال ومميز على شكل شراع يوم الكويت قديما وله طابع يجمع بين ماضي الأجداد الذي مازال باقيا في الأذهان.

وتابع « يضم هذا المشروع العملاق والمتميز واجهات مطلة على شاطئ الخور مباشرة، كما تطل الواجهة الخلفية للمشروع على الحدائق الخضراء المصممة بطريقة مبتكرة».

وبين الراشد ان هذا المشروع يتميز بخدمات لا تتواجد في مشاريع أخرى تحت شعار «من عيونا نخدمكم» والتي تهدف إلى توفير خدمات مثل الاستقبال على مدار الساعة ووجود الأمن والحراسة وخدمات التنظيف للسيارات عند الطلب، وكذلك نادي صحي رجالي وآخر نسائي، وخدمة إنترنت مجانا، وجولف كار للتنقل الداخلي وحمامات سباحة بطول المنتجع وميني ماركت ومطاعم ومقاهي خاصة وغيرها من خدمات كثيرة.

وقال الراشد « هذا المشروع طرحته الشركة ليعد مفاجأة كبيرة لراغبي التملك العقاري بمفهوم جديد، وان الشركة تدير وتطور مشاريع عقارية محلية مميزة بمنظور متطور محترف.

وذكر الراشد ان منطقة الخيران من المناطق الواعدة والتي استقطبت شريحة كبيرة من المهتمين بالاستثمار العقاري الواعد الذي يفرد خارج سرب التقلبات العقارية الملحوظة في الوقت الراهن.

وحول منطقة الخيران التي تعتبر من المناطق الواعدة، لفت الراشد إلى انها أصبحت واحدة من افضل المناطق جذبا للسياحة في الكويت، ولاسيما ان هذه المنطقة تحظى حاليا باقبال واهتمام شديدين كون انها توفر افضل الفرص العقارية للمستثمر الباحث عن العوائد المتميزة مقارنة ببافي العقارات الأخرى.

وأختتم الراشد تصريحه قائلا « الفرصة متاحة الآن لمن يرغب في استثمار أمواله في مشروع يحقق من خلاله عوائد مميزة، والدليل على ذلك حجم البيوعات التي تتزايد يوما بعد الآخر في صباح الأحمد»، داعيا في الوقت نفسه زيارة جناح الشركة خلال المعرض للتعرف عن قرب على المشروع.

بالتعاون مع كلية «إنسياد»

مجلس الشركات العائلية الخليجية ينظم ورشة عمل «القيادة في الجيل القادم»

نظّم مجلس الشركات العائلية الخليجية، وبالتعاون مع كلية «إنسياد» الدولية لإدارة الأعمال، ورشة عمل «القيادة في الجيل القادم من الشركات العائلية»، لأعضاء الجيل القادم من 18 شركة عائلية من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، و تركيا، ولبنان.

واستمرت ورشة العمل لثلاثة أيام متتالية، برئاسة البروفيسور راندال كارلوك، المدير السابق لمركز «وينسدال» الدولي لأعمال المؤسسات العائلية، وهو أحد المحاضرين المختصين في كلية «انسياد» في مجال الشركات العائلية، وريادة الأعمال.

وفي تعليق حول ورشة العمل قال عبد العزيز الغرير، رئيس مجلس الإدارة لمجلس الشركات العائلية الخليجية: «تعتبر ورشة عمل القيادة في الجيل القادم من الشركات العائلية، أوّل الفعاليات والبرامج التعليمية المقرّرة للجيل القادم ضمن جدول أعمال مجلس الشركات العائلية في المنطقة. وقد اخترنا التعاون مع كلية «إنسياد»؛ أحد أهم المؤسسات الدولية التعليمية المتخصصة في مجال أعمال الشركات العائلية حول العالم، في تنظيم برنامج تعليمي تفاعلي، هو الأول من نوعه في دبي من حيث البرنامج، أسلوب التعليم، والمواضيع المطروحة.»

ويأتي تنظيم هذا البرنامج بعد أسابيع على إعلان نتائج الدراسة الاستقصائية، التي نظمها المجلس بالتعاون مع شركة «ماكينزي آند كومباني» حول واقع قطاع الشركات العائلية في منطقة الخليج، وحجم التحديات التي تواجه شركات القطاع من حيث طرق وآليات التعاطي مع بعض المسائل المؤسسية، بما في ذلك، تطوير وتدريب الجيل القادم من قيادات الشركات العائلية، وتأهيلهم لاستلام مناصب قيادية.

وأضاف عبد العزيز الغرير: «يندرج تنظيم ورشة العمل ضمن استراتيجية المجلس الهادفة إلى تعزيز وعي أعضاء الشركات العائلية في المنطقة، والعاملين فيها، بأهم الممارسات في مجال أدارة الشركات العائلية، مثل آليات تطبيق الحوكمة السليمة، والتخطيط المسبق والناجح لنقل القيادة ضمن مؤسساتها من الجيل الأول إلى الجيل الثاني، أو من الجيل الثاني إلى الجيل الثالث، وتأهيلهم بشكل كاف لتسلّم مناصب قيادية هامة، لها تأثير ملموس وكبير في تعزيز نمو وازدهار الأعمال المؤسسية.»

تطرّق برنامج ورشة العمل الى مواضيع التدريب والتوجيه المؤسسي ضمن الشركات العائلية، وطرق بناء فرق العمل، وأفضل الآليات في تخطي العقبات وحل المشاكل المؤسسية، وسلط الضوء على أنماط الإبداع المتاحة ضمن الشركات العائلية. وقدّمت ورشة العمل للمشاركين، الأساليب والأدوات لتطوير المسيرة المهنية، واقترحت الحلول الملائمة في مواجهة أي أزمات قائمة، أو محتملة في المستقبل. وقد اعتمد البرنامج أسلوب فريد في طرح الأفكار، ووضعها موضع التطبيق التجريبي، وذلك من خلال مشاركة جميع الحضور.

تهدف ورشة العمل الى تطوير مهارات وخبرات القيادة ضمن الشركات العائلية من خلال بناء وتعزيز مهارات الاتصال الشخصي، والتواصل العائلي، ضمن قطاع الشركات العائلية، لما لها من تأثير كبير في رفع مستوى الأعمال ضمن المؤسسة، سواء على مستوى الأفراد، أو فرق العمل. وتلعب هذه المهارات دورا رئيسا في تعزيز نمو الأعمال، وتحقيق انتقال سلس وناجح في تسليم دفة القيادة للجيل القادم ضمن الشركات العائلية.

وبدوره قال البروفيسور راندال: «معظمنا لا يدرك تماما الأهمية البالغة لبناء وتطوير مهارات الاتصال والتواصل الشخصي للعاملين ضمن قطاع الشركات العائلية؛ فهذه المهارات تشكّل القاعدة الأساس لتسهيل وتطوير مستوى الأعمال ضمن الشركات العائلية، وهي أحد أهم العناصر الداعمة لتعزيز الترابط والانسجام بين الكوادر المؤسسية للشركة العائلية في جميع المستويات. إن عملية استقبال المعلومات، والطريقة والشكل الذي نعالج بها هذه المعلومات و ونوصلها للطرف الآخر، تمكننا من المناقشة والاتفاق كعائلة، على القيم المؤسسية، والأدوار، والصلاحيات داخل الشركة بشكل سليم. ونحن بالتأكيد، نستخدم مهارات التواصل هذه، في جميع أوجه العمل والحياة.»

لقطة جماعية للمشاركين في ورشة العمل

شركات الشرق الأوسط تقدم استحقاقات نهاية الخدمة للاحتفاظ بأهم موظفيها المتميزين

تقدم قرابة نصف الشركات في منطقة الشرق الأوسط نظاماً معززا لاستحقاقات نهاية الخدمة «ESB» لموظفيها، وذلك وفقا لما أشار إليه التقرير السادس الذي أصدرته شركة تاورز واتسون تحت عنوان «تقرير مسحي لأنظمة استحقاقات نهاية الخدمة في منطقة الشرق الأوسط»، حيث أكدت جميع الشركات المشاركة تقريبا أنها توفر هذا النظام، بينما أشار 45 في المئة منها إلى أنها تقدم تعزيزات للمنافع الإلزامية للموظفين.

يقول مايكل بروف، المدير المتخصص في أنظمة الاستحقاقات في الشركات العالمية في تاورز واتسون الشرق الأوسط: «لم يطرأ تغيير على عدد الشركات التي تقدم أنظمة استحقاقات معززة، وكذلك بقت أسباب تقديم هذا التعزيز من دون تغيير إلى حد كبير مقارنة باستقصاء عام 2014، حيث تقدمها الشركات من أجل الامتثال لأفضل الممارسات في بلادها أو قطاعاتها، أو ربما كان السبب الأهم هو استيفاء المواهب الرئيسية داخل الشركة. وقد أوردت شركات هذا السبب الأخير في تقرير عام 2015 باعتباره السبب الأكثر شيوعاً لتوفير الأنظمة المعززة، والتي زاد انتشارها منذ عام 2014».

ومن بين الشركات التي تقدم أنظمة استحقاقات نهاية خدمة معززة، أوردت 59 في المئة منها أنها توفر خطة مساهمة محددة DC Plan تكميلية للموظفين، مما يدل على أن الترتيبات المتفصلة لكل موظف ما تزال الوسيلة الأكثر شيوعا لتوفير استحقاقات تتجاوز الخطة الإلزامية. وتبقى خطط الإدخار على المدى الطويل أو خطط التقاعد الأكثر شيوعا في دول الإمارات العربية المتحدة ومصر والمملكة العربية السعودية وتركيا.

وأشارت الشركات إلى أن موظفيها ينوون البقاء في شركاتهم بمنطقة الشرق الأوسط لمدة تتراوح ما بين 5 إلى 10 سنوات، خاصة وأنهم يقضون فترات أطول في منطقة الشرق الأوسط. لذلك من المتوقع أن تزداد أهمية ترتيبات المدخرات طويلة الأجل والمعاشات التقاعدية في المنطقة.

وعلاوة على ذلك، فإن ما يقرب من 60 في المئة من الشركات التي تقدم أنظمة معززة تقوم بذلك لجميع موظفيها، على العكس من الشركات التي تخصصها لفئات معينة من الموظفين من قبيل غير المواطنين أو أفراد الإدارة العليا. وأشار أكثر من 70 في المئة من المشاركين إلى أن طول مدة الخدمة هو العامل الأكثر أهمية عند تقديم النظام المعزز للموظف، يليه المنصب، والمهارات الأساسية والتنقلات في المناصب داخل الشركة.

كما أظهر تقرير العام 2015 أيضا أن لدى معظم الشركات حاليا التزامات محدودة تجاه أنظمة استحقاقات نهاية الخدمة – حيث أشار العدد الأكبر من الشركات «39 في المئة» إلى أن حجم التزاماتها يتراوح ما بين مليون و5 ملايين دولار، تليها 23 في المئة من الشركات بحجم التزامات أدنى من مليون دولار.

ويفسر هذا إلى حد كبير سبب أن أغلبية الشركات «83 في المئة» تستمر في تسوية استحقاقات الموظفين عند استحقاقها من أصول الشركة بدلا من التمويل المسبق لتلك الالتزامات.

مشاريع الشراكة بين القطاعين الخاص والعام بالكويت تشهد «موجة زخم»

تقوم هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص بالمضي قدما في مشاريع وخطط عملاقة تتعدى قيمتها الإجمالية الـ30 مليار دولار، والتي من المنتظر ان تقوم بتغيير البيئة الاقتصادية في الكويت كليا خلال العشر سنوات القادمة.

وقد قامت الهيئة في شهر نوفمبر من هذا العام بدعوة الجهات المؤهلة لتقديم العروض على عقد تطوير مشروع محطة العبدلية لتوليد الطاقة الكهربائية باستخدام الطاقة الشمسية. وستكون المحطة هي الأولى من نوعها التي يتم تطويرها تحت نظام شراكة بين القطاعين العام والخاص في منطقة الخليج. وستقوم بانتاج 280 ميغواط من الطاقة. علما بان آخر مهلة لتقديم العروض هي مارس 2016.

وتأتي هذه الصفقة عقب الانتهاء من عقد تسليم وتشغيل مشروع محطة الزور الشمالية لتوليد الطاقة الكهربائية وتقطير المياه في عام 2013، الذي يعتبر باكورة مشاريع هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص والذي من المقرر الانتهاء منه في العام القادم. كما قد تم تقديم العروض للمرحلة الثانية من محطة الزور، والتي تتضمن انتاج 1500 ميغاواط من الطاقة وتقطير 102 مليون غالون من المياه يوميا.

ومن المقرر طرح ثلاث مشاريع توسع جديدة في محطة الزور الشمالية المياه، كما قد تم تأهيل عدة شركات لتقديم المناقصات على المرحلة الأولى من مشروع محطة الخيران لتوليد الطاقة الكهربائية وتقطير المياه، والتي ستقوم بانتاج 1800 ميغواط من الطاقة.

وفي نطاق آخر، تنشط هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص بشكل ملحوظ في مجال النقل، حيث تم الانتهاء من دراسات جدوى اقتصادية لمشروع المترو الذي من المتوقع ان تصل تكلفته الى 7 مليارات دولار، ومشروع السكة الحديدية التي تصل تكلفته الى 8 مليارات دولار. وقد اعلنت الهيئة عن نيتها البدء بالمشروعين في عام 2016، ومن ضمن المشاريع المزمع تنفيذها ضمن برنامج مشاريع الشراكة مشروع معالجة مياه الصرف الصحي في منطقة أم الهيمان و ومشروع معالجة النفايات البلدية الصلبة في منطقة عبد. كما تعتزم هيئة مشروعات الشراكة تطوير وطرح عدد من المشاريع في قطاعات الرعاية الصحية، التعليم والعقارات.

ويقول خبراء في القطاع المصرفي ان الكويت تمثل واحدة من أكبر فرص الاستثمار في مشاريع الشراكة على مستوى العالم، مضيفين بان ثقة هيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص قد زادت من بعد النجاح الذي حققته المرحلة الاولى من مشروع محطة الزور الشمالية، والهيئة باتت مهيئة لتصبح طرفا فعال وحيوي في قطاع المشاريع في الكويت وبان تحدث تغييرات جوهرية في سوق المشاريع الضخمة على نطاق منطقة الشرق الأوسط.

وسيقوم عادل الرومي – المدير العام لهيئة مشروعات الشراكة بين القطاعين العام والخاص بمناقشة مستقبل مشاريع الشراكة في الكويت ضمن كلمته في اطار فعاليات مؤتمر مبد لمشاريع الكويت الذي سيقام في 24 نوفمبر 2015. وتضم قائمة المتحدثين خلال المؤتمر أكثر من 60 متحدثا من مختلف الجهات والاختصاصات، بمن فيهم المستشار فيصل الغريب – امين سر لجنة المناقصات المركزية ، والشيخ الدكتور مشعل جابر الأحمد الصباح – رئيس هيئة تشجيع الاستثمار المباشر، والدكتور خالد الرشيد – الوكيل المساعد للمنشآت التربوية والتخطيط في وزارة التربية والتعليم، والمهندس ناجي صقر – وكيل وزارة الصحة المساعد للشؤون الهندسية ، والمهندس سهيلة معرفي – مدير ادارة الدراسات والبحوث في وزارة الكهرباء والماء، والمهندس سعد سعد سعود المحيلبي – مدير إدارة المخطط الهيكلي في بلدية الكويت ، والمهندس ناصر عادل خريبط ، مدير ادارة التخطيط في الهيئة العامة للرعاية السكنية.

خلال زيارة الشركة لوكيلها بالكويت

مجموعة BMW تؤكد على أهمية سوق الشرق الأوسط

جانب من الزيارة

تواصل مجموعة BMW التأكيد على أهمية منطقة الشرق الأوسط ونجاحها من خلال زيارة نائب رئيس الأسواق المستوردة من مجموعة BMW برنارد كونت إلى المنطقة حيث أجرى عددا من الاجتماعات مع وكلاء مجموعة BMW في الأسواق الثلاثة الأكبر في المنطقة وهي الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية والكويت.

وشملت هذه الجولة التنفيذية إلى المنطقة التي تعتبر حاليا ثالث أكبر سوق للمجموعة من ناحية مبيعات سيارة BMW الفئة السابعة فعاليات حصرية لإلقاء نظرة مسبقة على هذا الطراز الفئة وتأتي في وقت تحضر فيه العلامة لطرح سيارة BMW الفئة السابعة الجديدة كلياً في معرض ديي الدولي للسيارات 2015.

وبصفته المسؤول عن مبيعات مجموعة BMW في أكثر من 80 بلدا استغل كونت هذه الرحلة للقاء عملاء BMW والاطلاع عن كثب على عالم الأعمال في المنطقة وفي السوق التابعة لكل وكيل.

تعليقاً على هذه الزيارة قال كونت: «تعتبر الشرق الأوسط منطقة حيوية وملفتة وهي ثالث أكبر سوق لسيارة BMW الفئة السابعة مما يكسبها أهمية كبيرة لمجموعة BMW. وانه من المشجّع بالفعل أن نرى العمل الرائع الذي يقوم به وكلاؤنا في المنطقة إذ يلبّون توقعات قاعدة عملائنا الأوفياء المتنامية لا بل يتخطونها. وبفضل المنشآت المتطورة والرائدة التي يملكها شركاؤنا في المنطقة والتركيز القوي الذي يخصّونه لخدمات ما بعد البيع وبصفتهم خبراء في أسواقهم زوّدونا بالكثير من المعلومات التي ستفيدنا كمجموعة».

تعليقاً على هذه الزيارة إلى المنطقة قال يوهانس سيبرت المدير الإداري لمجموعة BMW الشرق الأوسط: «تؤكد جولة برنارد على نجاح الشركاء الإقليميين والتزامهم بمجموعة BMW وفي الوقت عينه تسلط الضوء على الدعم المستمر الذي توفره المجموعة للوكلاء وفي كل زيارة قمنا بها مع كافة الوكلاء في المنطقة تبادلنا المعلومات القيّمة التي ستعود بالنفع على الجميع.»

يجدر الذكر أن كونت وقبل تعيينه في منصب نائب رئيس الأسواق المستوردة من مجموعة BMW في شهر مارس 2015 كان مسؤولاً عن المبيعات الأوروبية في شركة «جاكوار لاند روفر» وله سنوات من الخبرة في قطاع السيّارات العالمي.