

أكد جاهزية البنك لتمويل مشاريع التنمية ووضع الآليات المناسبة.. ويدرس طلبات تمويل أخرى بـ 125 مليون دينار

الثاقب: «بيتك» مؤل عقوداً بحوالي 250 مليون دينار في 2010 و2011



عماد الثاقب

وأكد مساعد المدير العام لقطاع التمويل في بيت التمويل الكويتي «بيتك» عماد عبدالله الثاقب أن «بيتك» جاهز لتمويل مشروعات خطة التنمية ودعم كافة المبادرات التي من شأنها أن تدفع عجلة التنمية في البلاد وتعزز دور المؤسسات المحلية في الاقتصاد الوطني مشيراً في هذا الصدد إلى أن البنك وضع الآليات والضوابط التي تساعد على إنجاز عمليات التمويل وكذلك تتواءم مع أوضاع وظروف الشركات الراغبة في الحصول على التمويل، لاسيما لجهة الضمانات التي تحرص على أن تتناسب مع حجم التمويل وطبيعة المشروع.

وأضاف الثاقب في تصريح صحفي قائلاً: «الإهتمام بالجوانب التنموية والمشاركة الفاعلة فيها بشكل مباشر وغير مباشر جزء أساسي من رؤية وقناعة «بيتك» وهو أبرز ما يميزه عبر مسيرته التاريخية، حيث يحتفظ بسجل تاريخي حافل في هذا الشأن داخل الكويت وخارجها، إذ سبق أن ساهم في العديد من المشاريع التنموية الكبرى في القطاعات الحيوية كالعقار والرعاية الصحية والتعليم والطاقة وغيرها، سواء بشكل مباشر من خلال شركاتها التابعة أو عبر توفير التمويل للشركات العاملة في هذه المجالات»، مؤكداً على أن البنك يبدى جهوية واستعداداً لمواصلة هذا الدور حيث تحتاج المرحلة الحالية من المؤسسات المالية ومنها «بيتك» أن توظف خبراتها وإمكاناتها التمويلية في تحقيق معدلات النمو المأمولة.

وأشار إلى أن «بيتك» يمتلك كافة الإمكانيات التي تؤهله لأداء هذا الدور بكفاءة سواء على صعيد الإمكانيات الفنية والتقنية حيث يتمتع بقاعدة قوية من القدرة التمويلية التي تمكنه من توفير الاستحقاقات التمويلية للمشاريع الكبرى مباشرة أو عبر الجهات والبنوك الأخرى التي سبق وتعاون معها بيتك، وكذلك على صعيد الإمكانيات البشرية حيث يمتلك كادراً بشرياً عالي المهنية والتأهيل، شارك في ترتيب هندسة العديد من الصفقات الكبرى محلياً وخارجياً. وبين الثاقب أنه انطلاقاً من هذا الدور، تمكن «بيتك» خلال العام الماضي والحالي من توفير التمويل اللازم للكثير من العقود في قطاعات تنموية من بينها النفط والطاقة والعقار والإنشاءات والخدمات والتي تقدر قيمتها بنحو 250 مليون

دينار، مشيراً في الوقت ذاته إلى أن «بيتك» يتفاوض حالياً لتمويل عقود بقيمة تصل إلى نحو 125 مليون دينار، بعضها وصل إلى مراحل متقدمة. وذكر أن «بيتك» يراعي في اشتراطات منح الائتمان طبيعة المرحلة الحالية من دون إخلال بالمعايير الائتمانية، بما يضمن في الوقت ذاته ضمان تنفيذ المشاريع من دون مخاطرة، لافتاً في هذا الصدد إلى أن هناك اشتراطات تتعلق بالمشروع المراد تمويله من بينها أن يكون المشروع ذا تدفقات نقدية تتلاءم مع مدة التمويل، فضلاً عن دراسة الجدوى

الجيدة للمشروع ونوعيته، والقدرة على التنفيذ، في ذات الوقت هناك اشتراطات تتعلق بالشركة المنفذة أهمها أن تكون مصنفة من جهات الاختصاص، ولديها الخبرة والقدرة الكافيتين للتنفيذ، وتمتعها بملاءة مالية وإدارة جيدة، إضافة إلى قدرتها المالية لتغطية جزء محدود من قيمة المشروع، وأخذ حواله حق على تدفقات المشروع. ولفت الثاقب إلى تحسن سوق الائتمان المحلي نتيجة التحسن التدريجي للاقتصاد المحلي والعالمي، إضافة إلى عودة المبادرات والفرص الاستثمارية

في بعض القطاعات التنموية التي تحفز البنوك على منح التسهيلات الائتمانية وفق الضوابط المرعية التي تتلاءم مع طبيعة المرحلة الحالية، بخلاف الأجزاء التي سادت الأسواق مع بدايات الأزمة المالية التي ضربت كافة القطاعات، حيث انحسرت المشاريع والفرص الاستثمارية المحدية وغلب اتجاه الحفاظ على السيولة، إلا أن الأمور الآن تبدو أفضل نسبياً، ونحن نتوقع أن يتواصل التحسن التدريجي ليوصل سوق الائتمان تحسنه في ظل وجود فرص استثمارية متنوعة متاحة.

«بوز أند كومباني»: شركات المقاولات في الخليج تواجه تحديات تحتم تطوير إستراتيجياتها ونماذجها التشغيلية



دعت مؤسسة «بوز أند كومباني» الشركات العاملة في قطاع البناء بدول مجلس التعاون الخليجي إلى الإسراع في مواكبة استراتيجياتها العامة ونماذجها التشغيلية مع متطلبات البيئة الجديدة، وإلا خسرنا ما لديها لمصلحة المنافسين.

وأشارت الدراسة التي أعدها كل من فادي مجدلاوي وأحمد يوسف إلى أن قطاع البناء في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي يشهد منذ العقد الماضي نقلة نوعية مع ما يطرأ من تغيرات ملحوظة في نوع مشاريع البناء وتعقيدها وحجمها، لافتة إلى أن هذا القطاع يشغل في الوقت الراهن بإيجاز مشاريع حكومية في مجال البنية التحتية ومشاريع أخرى واسعة النطاق.

ولفتت الدراسة إلى أنه بالنظر إلى النمو الكبير للقطاع خلال العقد الماضي، السذي تجلّى في معدل النمو السنوي التراكمي البالغ 35٪، من المتوقع أن يواصل القطاع النمو بالرغم من التباطؤ الذي شهده مؤخراً.

ولاحظت دراسة «بوز أند كومباني» أنه رغم أن التغيرات الهيكلية التي يشهدها القطاع ناجمة عن عوامل تتجاوز نطاق المشاريع والتبدلات من حيث تركيزها الجغرافي، فهي تعتمد على خمسة مجالات أساسية وهي: حجم المشاريع وميزانيتها، وتوقعات العملاء وتطورهم، وطبيعة المنافسة، والموردون وسلسلة التوريد، والمستثمرون والممولين.

وذكرت الدراسة أن هناك تغيرات جوهرية تشكلت أعباء على شركات المقاولات العاملة في دول الخليج، فمع زيادة حجم المشاريع ونقد رؤوس الأموال، يتزايد اهتمام العملاء بالمشاركة الفاعلة في مشاريعهم وفي نشاطات المقاولين، مما يؤدي إلى رفع مستوى توقعات العملاء، وفي غضون ذلك، أدت التحولات في المشهد التنافسي إلى إزالة الحدود بين الشركات الكبيرة والشركات الضخمة، ودفعت الكثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى إعادة تقييم موقعها في السوق لمواصلة النمو.

كما تطورت سلسلة التوريد، حيث بات العملاء يتحكمون أكثر في إدارة المشاريع، فيدفعون بالتسليم المقاولين إلى تحمل مخاطر أكبر على غرار التحول من عقود التكلفة الإجمالية زائد دفعة إضافية إلى عقود الأسعار الثابتة، ويتأقظ هذا التغيير في ظل التقلب المتزايد لأسعار المواد الخام.

بالإضافة إلى ذلك، شهد نظام التمويل تغيراً بشكل جوهري، ففي السابق، كان بمقدور المقاولين

الحصول على رأس المال العامل للمشاريع إما من خلال التدفقات النقدية الداخلية أو عن طريق القروض المصرفية المضمونة على أساس سمعتهم، وبالنظر إلى الأزمة المالية الأخيرة وتزايد حجم ونطاق المشاريع، قلن يمكن لشركات المقاولات الاعتماد على التدفقات النقدية للمشاريع وحدها، بل إن بعض المشاريع تشترط الموافقة المسبقة على التمويل كجزء من العطاء. لذلك، تسعى الشركات حالياً إلى بناء هياكل تمويلية أكبر وأكثر تعقيداً تضم عدة مصارف.

ونموذج تشغيلي قديم وبحسب الدراسة ذاتها، فقد طورت العديد من الشركات هياكلها التنظيمية بدرجة كبيرة لم تجعلها تستفيد بالكامل من أحجامها، كما استثمرت شركات كثيرة أيضاً في النظم المناسبة، لكنها لم تنجح في تطبيقها تطبيقاً تاماً.

وفي ظل تركيزها المستمر على تلبية طلبات العملاء وضبط التكلفة بشكل أفضل وإنجاز المشاريع في الوقت المحدد، لم تنتبه الشركات بعد إلى مسائل مهمة أخرى مثل عنصر الجودة في البناء.

ورأت دراسة «بوز أند كومباني» أن هذه الشركات ما زالت تنفذ المشاريع باستخدام الهياكل والإجراءات نفسها التي كانت متبعة منذ عقد من الزمان، ولا تولي الإهتمام الكافي لمتطلبات السوق الجديدة.

ونتيجة لذلك، ظهرت مواطن ضعف داخلية في النماذج التشغيلية التي تستخدمها شركات المقاولات، يتعين على شركات المقاولات معالجة هذه المشكلة من خلال مراجعة منهجية وإعادة تقييم لهيكلها التنظيمي، ونظمها، وموابعها، وأدواتها. ويجب على الشركات إعادة تقييم وتوجيه نماذجها التشغيلية المشتتة، خلال مراجعة منهجية وإعادة تقييم لهيكلها التنظيمي، ونظمها، وموابعها، وأدواتها. ويجب على الشركات إعادة تقييم وتوجيه نماذجها التشغيلية المشتتة، خلال مراجعة منهجية وإعادة تقييم لهيكلها التنظيمي، ونظمها، وموابعها، وأدواتها.

من دون اهتمام كاف بمعرفة ما إذا كانت تحقق النتائج المرجوة أم لا. ولكن لضمان النجاح في تغيير ثقافة الشركة وسلوك الموظفين في اعتماد نظم وإجراءات موحدة، يتعين على الشركات والموظفين عدم التركيز على ما يقومون به فحسب بل على ما ينجزونه أيضاً.

تحديد الأولويات وإدارة التغيير بشكل استباقي

يجب على المديرين أن يصنفوا مجالات التغيير تبعاً لأولوياتها، وأن يركزوا أولاً على المجالات اللازمة لتحسين نموذج التشغيل، وذلك على أساس عنصرين وهما، أولاً: ما مدى أهمية مجالات التغيير لتطوير قدرات الشركة الأساسية وضمان استدامتها، وثانياً: ما المخاطر المحتملة في حال عدم تنفيذ التغييرات؟

الاستخدام الرشيد لتقنية المعلومات

لتقنية المعلومات دور بالغ الأهمية لدعم هذه الجهود ذات الأولوية، ولكن يجب على الشركات أن تكون دقيقة في توظيفها، وضمان استخدامها، وثانياً: ما المخاطر المحتملة في حال عدم تنفيذ التغييرات؟

بناء وإستثمار الأجيال الجديدة من المواهب

تواكب مع النمو العام لقطاع البناء، استقدمت الشركات في دول مجلس التعاون الخليجي الكثير من الموظفين الجدد الذين يمكنهم رؤية مبتكرة ومهارات فنية خلّاقة، ومنهجاً مبنياً على روح المبادرة في ممارسة الأعمال.

ومع ذلك ينبغي الأخذ في الاعتبار دمج الجامل الجديد من العاملين بشكل كامل في الشركة، دون خسارة مساهمة الموظفين الحاليين الذين يتمتعون بخبرات عالية على مستوى القطاع برمته.

ولخصت الدراسة في نتائجها العامة إلى أن قطاع البناء في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، الذي انتعش خلال الأزمة المالية الأخيرة بفضل مشاركته في عدد كبير من المشاريع الحكومية العملاقة، يواجه الآن تحديات عدة ناجمة عن وجود مواطن ضعف استراتيجي وتشغيلي.

ولكي تتمكن الشركات من تحديد مواطن الضعف ومعالجتها، عليها أن تجري مراجعة شاملة لتوجهها الاستراتيجي، وتحديد الخطة التي تساعدها على بلوغ النجاح، وتطوير إجراءاتها على أساس الأداء، والتركيز أولاً على المشاريع ذات الأولوية، وتوظيف تقنية المعلومات بشكل مدروس، وتدريب الموظفين الجدد والقادمين ومدهم بالكامل.

«زين السعودية» تفتح دفاترها أمام «بتلكو» و«المملكة» لبدء الفحص النافي للجهالة

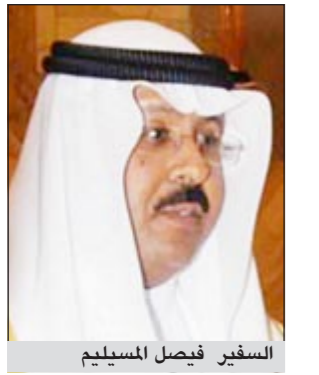
أعلنت شركة الاتصالات المتنقلة السعودية (زين) عن موافقة مجلس إدارتها أمس على فتح دفاتر الشركة للفحص النافي للجهالة بناء على طلب مجموعة «زين» في ضوء العرض المقدم من مجموعة بتلكو البحرينية وشركة

السفير المسيليم يبحث مع رئيس غرفة التجارة والصناعة المالطي فرص الاستثمار

المملكة القابضة، وأوضحت زين-السعودية في بيان لها على موقع البورصة السعودية أن عملية الفحص النافي للجهالة تبدأ أمس وتنتهي بنهاية شهر أغسطس من العام الحالي.

بحث سفير الكويت لدى جمهورية مالطا فيصل سليمان المسيليم مع رئيس غرفة التجارة والصناعة المالطي تانكرود تابوني فرص تشجيع الاستثمارات الكويتية في الجزيرة في إطار رغبة البلدين في تعزيز علاقاتهما الاقتصادية. واستقبل تابوني السفير المسيليم في مقر غرفة تجارة وصناعة مالطابالعاصمة فاليتا حيث عرض نظام الغرفة التي تمثل أكبر تجمع لقطاع الأعمال المالطي وشرح دورها في تنمية التجارة والصناعة في الجزيرة الأوروبية المتوسطية.

ويعتبر رئيس الغرفة المالطية الفرص التجارية المتاحّة أمام رجال الأعمال والمستثمرين الكويتيين وبحثا جميع الأفكار والرؤى التي يمكن أن تساهم في تعزيز وتطوير العلاقات التجارية بين البلدين وتنمية التعاون الثنائي نحو آفاق أوسع. وبحث المسيليم مع المسؤول الاقتصادي سبيل التعاون بين غرفتي التجارة والصناعة في كلا البلدين وتفعيل دورهما في تطوير العلاقات الثنائية عبر تكتيف الاتصال وتبادل زيارات الوفود التجارية وإقامة المؤتمرات والفعاليات التجارية مع تسيسير تبادل المعلومات المتعلقة بجمال التجارة والصناعة لزيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين.



السفير فيصل المسيليم

مسؤول أميركي يزور الكويت غداً لاستكشاف فرص العلاقات التجارية

بدأ مساعد وزيرة الخارجية الأميركية لشؤون الاقتصاد والطاقة والتجارة حوسه فيرنانديز زيارة إلى الكويت غداً لاستكشاف فرص العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين. وذكرت وزارة الخارجية الأميركية في بيان أمس ان فيرنانديز سيجتمع خلال الزيارة التي تستمر يومين بمسؤولين حكوميين كويتيين وممثلين عن القطاع الخاص «لاستكشاف فرص توسيع العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الولايات المتحدة والكويت».

وأضاف البيان ان فيرنانديز سيغادر الكويت يوم الاربعاء متوجهاً إلى تونس في زيارة تستمر يومين ينتقل بعدها إلى المغرب في زيارة تستمر حتى السبت المقبل.

وأشار إلى ان فيرنانديز سيعتبر سفيراً وفد الحكومة الأميركية إلى منتدى الاستثمار التونسي حيث سيلقي كلمة هناك قبل ان يجتمع ايضا بممثلين عن الحكومة التونسية «مناقشة مجموعة من القضايا الاقتصادية والاستثمارية بما في ذلك تشجيع التبادل التجاري والتنمية والتعاون في مجال الطيران».

ولفت البيان إلى ان فيرنانديز سيلتقي ايضا في تونس مع قادة من القطاع التجاري والمقاولين الشباب في «شراكة الولايات المتحدة وشمال افريقيا للفرص الاقتصادية التي تهدف إلى تحسين الربط بين المقاولين الشباب وقادة الأعمال التجارية في الولايات المتحدة والمغرب».

العمر: السوق العقاري مازال يبحث عن خارطة طريق للمشاكل التي تهدده

دور المطورين العقاريين الذي يعول عليهم في دول العالم الأخرى في تطوير حلول عقارية تتناسب مع الفئات السكنية على اختلاف دخولهم، نظراً لعدم توافر التمويل المناسب لمثل هذه الشركات. وأكد العمر ان السوق العقاري يشهد حالياً حالة من القلق جراء قيام عدد كبير من الشركات العقارية التي تملك قسائم سكنية من عمليات بيع عشوائية خاصة في المناطق الحضرية وذلك لعدم فرض رسم 10 دنانير على كل متر ما سيؤدي إلى رفع كلفة الأرض، هو ما تسبب في زيادة العروض من القسائم والأراضي.



فيصل العمر

وبيّن أن السوق مازال يبحث عن خارطة طريق للمشاكل العقارية التي تهدده وفي مقدمتها قانون 9 لسنة 2008 والذي يحتاج إلى نظرة نائية لإعادة الرؤى بخاصة، خاصة أن غالبية القسائم السكنية التي تم شراؤها كانت بأسعار مرتفعة وفقاً لقيمتها الحقيقية.