الأنباء
الثلاثاء 1 ديسمبر 2015

مقابلة

مدير تطوير الأعمال في الشركة حيال الشمري لـ «الأنباء»:

«المنتجات الزراعية» تملك القدرة على فتح أسواق جديدة

يوسف لازم

أكد مدير تطوير الأعمال في شركة المنتجات الزراعية الغذائية حيال الشمري، وهي شركة تهتم بالمنتج والمزارع والمستهلك الكويتي، على ان الشركة قادرة على ترتيب أوضاعها خلال عامين لتوفير كل ما يحتاجه السوق المحلي من منتجات زراعية محلية، موضحا أن الشركة تحتاج إلى إعادة الهيكلة والتطوير الإداري والتجاري، وذلك بعد أن كانت مهملة خلال السنوات الماضية.

وأشار الشمري في حواره مع «الأنباء» الى ان الشركة تمتلك أصولا متداولة منها 27 فرعا موزعة على الجمعيات التعاونية، و5 معارض في السالمية والصليبخات والصباحية والرابية والجهراء، بالاضافة الى مزرعة بالوفرة ومركز للمعدات الزراعية.

وأكد على أن الشركة تسعى خلال الفترة المقبلة لتنفيذ وعودها على أرض الواقع من خلال توفير المنتجات الزراعية المزروعة محليا، بالاضافة الى الفاكهة المستوردة، وايضا تذليل العقبات والصعوبات التي يواجهها السوق المحلي بين الحين والآخر من غلاء المنتجات نظرا لارتفاع الطلب عليها وقلة المعروض، وبخاصة بعد صعوبات النقل من لبنان وسورية وتأخير تخليص البضائع بالموانئ، لذلك سنكون البديل في توفير الأمن الغذائي من خلال تطوير أعمال الشركة محليا خلال الفترة المقبلة.

واعتبر الشمري أن الشركة في ظل العديد من المعوقات والظروف التي تمر بها من نقص الخدمات التي تواجهها وتعيق عملها في التوسع الزراعي من أراض ومحلات البيع في الجمعيات التعاونية إلا أنها ستساهم في تحقيق الأمن الغذائي في السوق الكويتي. وكان هذا الحوار مع حيال الشمري لـ «الأنباء».

بعد فوزكم بمزاد شراء شركة المنتجات الزراعية الغذائية، ما أبرز المشاكل التي تواجهكم في تطوير هذه الشركة؟

● من أهم المشاكل التي تواجهها المزارع الكويتية نقص العمال الذين يشرفون على المزارع، ولكن ستوفر الشركة خلال الفترة المقبلة مهندسين وعمالا يمتلكون خبرة للعمل على تنشيط الأراضي الزراعية التي تمتلكها الشركة بأسرع وقت، كما أنه ما زلنا ننتظر التزام الجمعيات التعاونية بتوفير مساحات خاصة للمنتج الكويتي في قسم الخضار والفاكهة بإدارتنا حتى يتم توفيره بأنسب الأسعار للمستهلك.

حيال الشمري

نطور أعمال الشركة لنكون البديل في توفير الأمن الغذائي للبلاد

أصول الشركة المتداولة 27 فرعاً موزعة على الجمعيات التعاونية

غلاء المنتجات لارتفاع الطلب وتأخير التخليص بالموانئ

الشركة ستوفر مهندسين ذوي خبرة عالمية لتنشيط الأراضي الزراعية

حصتنا السوقية تصل إلى 15٪ من السوق المحلي في تغطية المنتجات

وأيضا عملنا على تأسيس «ديوانية المزارعين» بالشركة، حيث تسمح بتلاقي جميع المزارعين في مكان واحد، وهي ضمن خطة العمل المتكاملة، لمواجهة جميع العقبات التي تواجه المنتجات الزراعية وتجنبها، وايضا العمل على تكثيف المزروعات لزيادة الإنتاج وتذليل المعوقات التي تواجه المزارعين.

كما نسعى لحل مشاكل المزارع والمزارعين والوصول إلى المسؤولين في جميع وزارات الدولة للحصول على منتج محلي فائق الجودة، حيث إن الشركة وضعت على عاتقها تبني كل ما يخص المزارع للتوصل إلى الحلول التي تحتاجها لتسويق المنتج الكويتي بأفضل الأسعار وبجودة عالية.

تم تقييم الشركة من قبلكم بنحو 8 ملايين دينار، فهل تستحق هذه القيمة؟

● هناك تقييم مبدئي من الهيئة العامة للاستثمار وعلى أساسه تم فتح المزاد.

ما الهدف من «ديوانية المزارعين»، وكيف تنعكس على السوق المحلي؟

● يعتبر الهدف من إنشاء «ديوانية المزارعين» هو تعريفهم بعضهم على البعض والاستماع إلى مشاكلهم والعمل على حلها، بالاضافة الى ان الشركة تدعم المزارعين في توفير مستلزماتهم من سماد وبذور، وتوفير جميع التسهيلات المالية والعملية التي تحتاجها المزارع حتى يعود على المزارعين بالنفع.

هل هناك تحديات تواجهكم في عرض منتجاتكم بالجمعيات التعاونية؟

● نتمنى من بعض الجمعيات التعاونية التنسيق مع الشركة وفتح الأبواب لمنتجاتها من خلال شراء المنتجات الكويتية وهذا كفيل بتوفير هذه المنتجات لجميع المستهلكين بأسعار تعاونية، ولكن مع الأسف بعض هذه الجمعيات التعاونية لم تلتزم حتى الآن بقرارات وزارة التجارة والصناعة ووزارة الشؤون الاجتماعية والعمل بتشجيع المنتج الكويتي والإنتاج الوطني، إلا أن بعض الجمعيات التعاونية تحبذ شراء المنتجات الزراعية من خلال وسيط كما أن هناك بعض المصالح الشخصية في بعض الجمعيات تحول دون تسويق المنتج المحلي، وذلك على الرغم من ان الإنتاج الزراعي المحلي اصبح لديه الآن أهمية خاصة في ظل الظروف الدولية ونقص المواد الغذائية وارتفاع أسعارها، ما يستدعي التركيز على الإنتاج الغذائي المحلي في الكويت، سعيا لتحقيق الأمن الغذائي والاكتفاء الذاتي على الأقل.

ما إستراتيجية الشركة خلال الفترة المقبلة؟

● هدف الشركة الأساسي هو توفير منتج محلي من المزارع الكويتية في الوفرة والعبدلي للمستهلك بأقل الأسعار وتسويقه من خلال أفرع الشركة الموزعين على 5 محافظات، كما سنضيف بعض الترتيبات الجديدة في تطوير عمليات تسويق المنتجات الزراعية للشركة.

فالشركة منذ تأسيسها كشركة مساهمة كويتية بمرسوم أميري في عام 1976 وحتى عام 2014 لم يتم تطويرها بالشكل المطلوب لخدمة السوق الاستهلاكي وسد العجز من عدم توفير بعض المنتجات في بعض الأحيان لكثرة الطلب عليها من السوق الاستهلاكي، على الرغم من أن الشركة تعد الوحيدة في مجال تسويق المنتجات الزراعية الكويتية، حيث تعتبر دعما اقتصاديا مهما في مجال الإنتاج الزراعي والتسويق.

هل هناك منافسة في أسعار المنتجات الزراعية بين الشركات؟

● بكل تأكيد هناك منافسة بين تجار المنتجات الزراعية في بيع محاصيلهم، إلا أن هناك أوقاتا يكون فيها المنتج الزراعي قليلا ولا يغطي السوق المحلي وعلى حسب الظروف المناخية أيضا، وهنا نجد أن العرض والطلب هما من يتحكمان بالأسعار، فإذا كان هناك شح بالإنتاج نرى الأسعار ترتفع ولا يوجد بديل، ولكن هذه المنافسة في شح المنتجات سيتم القضاء عليها قريبا بمجرد تفعيل أدوات الشركة وتطوير إنتاجها.

ما حصتكم السوقية من سوق المنتجات الزراعية المحلي؟

● حصتنا السوقية تصل إلى نحو 15٪ من السوق المحلي في تغطية المنتجات الوطنية، وعلى الرغم من أن السوق الزراعي مفتوح ولا يرتبط بأي قواعد في نظام الاستيراد إلا أن العمل على المنتجات الزراعية يحتاج إلى خبرة وثقافة دقيقة جدا في كيفية ضمان جودة المنتجات، وقد بدأنا حاليا في توفير جميع منتجات الخضراوات والتي تصل إلى ما يقارب 28 منتجا، ونعمل ايضا على توفير منتجات الفواكه والمنتجات الغذائية.

هل 27 فرعا لتوزيع منتجات الشركة كافية في ظل وجود أكثر من 130 منطقة في البلاد؟

● عدد المحلات لم يتغير منذ تأسيس الشركة قبل 40 عاما، لذلك نحتاج خلال الفترة المقبلة إلى فروع أكبر ومحلات في المناطق الجديدة حتى يكون لنا حصة سوقية اكبر في توفير المنتجات المحلية بالجمعيات التعاونية، كما نسعى إلى تأجير محلات تجارية خارج أسواق «التعاونيات»، لتشجيع المزارعين على توفير المنتجات الزراعية المحلية للمستهلكين بأقل الأسعار.

هل هناك عقبات في استيراد المنتجات الزراعية، في ظل الأزمات السياسية بالدول المنتجة؟

● الأزمات السياسية فتحت المجال للمنتجات المحلية في أخذ مكانتها بالسوق المحلي، ولكن هناك طلب متزايد بين الحين والآخر يستدعي استيراد المنتجات الزراعية من الخارج، على الرغم من وجود عقبات نتيجة التقلبات السياسية في بعض البلدان التي نستورد منها مثل سورية وبعض الدول المجاورة المصدرة للخضراوات.

هل تستهدفون أسواقا جديدة في الدول المجاورة؟

● حتى الآن لا توجد أسواق جديدة مستهدفة، لكن هناك خطة خمسية جديدة نعمل على الانتهاء منها، ستتضمن تطوير أعمال الشركة بجميع الاتجاهات سواء كانت بالسوق المحلي أو التوسع في الأسواق الخارجية، وكل ذلك يعتمد على عائد الميزانية المقبلة، لكن في الوقت الراهن نكتفي بالسوق المحلي.

بانخفاض سنوي بنسبة 27٪

«وفرة»: 685,4 مليون دينار إجمالي المبيعات العقارية بالربع الثالث

أصدرت شركة وفرة العقارية تقريرها العقاري عن الربع الثالث من العام 2015، مشيرة فيه إلى أن إجمالي الصفقات العقارية من عقود ووكالات بلغ 685,4 مليون دينار، حيث انخفض بمعدل 27٪ مقارنة مع نفس الربع من العام الماضي 2014، حيث كان إجمالي مبلغ الصفقات العقارية من عقود ووكالات قد بلغ 932,57 مليون دينار.

وأرجع التقرير هذا الانخفاض إلى تراجع عدد الصفقات المتداولة بنسبة 42٪ حيث كان إجمالي عدد الصفقات من عقود ووكالات في الربع الثالث من 2014 قد بلغت 2,023 صفقه بينما انخفضت في هذا الربع من العام لتصل إلى 1,180 صفقة عقارية، أما على أساس ربع سنوي فقد انخفضت التداولات العقارية بنسبة 29٪.

وقال التقرير إن هناك عددا من الأسباب التي أدت إلى هذا التراجع منها العوامل الموسمية تتلخص في اجازة العطلة الصيفية وإجازة عيدي الفطر والأضحى مما أدى إلى حالة من الركود والتراجع في مؤشرات السوق بشكل عام، ومنها أسباب اقتصادية كما يلي:

ـ موجة الهبوط الحادة في أسواق النفط والسلع الأولية التي امتدت لعدة شهور متتالية وفي وقت تزامن مع قرار الحكومة الصينية بتخفيض سعر اليوان بنحو 2٪ خلال الربع الثالث من عام 2015 وما ترتب عليه من تباطؤ عملية نمو الاقتصاد الصيني الأمر الذي أدى إلى تأثر أسواق المال عالميا.

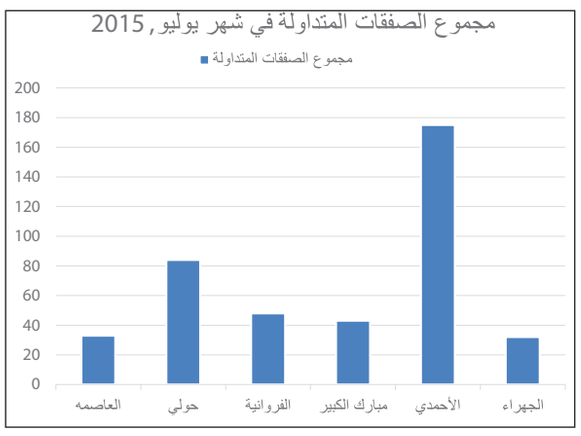
ـ الاثنين الأسود الموافق 24ـ8ـ2015، حيث تم فيه انهيار البورصة الأميركية نتيجة انخفاض كبير في الأسهم الصينية كما تراجعت العديد من المواد الأولية على رأسها أسعار النفط الأمر الذي تسبب بموجة خسائر قدرت بعشرات المليارات من الدولارات.

وكل هذه العوامل اجتمعت معا لتشكل حالة من الخوف في أسواق المال العالمية، مما دفع مجلس الاحتياطي الفيدرالي للتريث باتخاذ القرار المتعلق برفع معدلات الفائدة، راجيا لمزيد من البيانات الإيجابية حول أداء الاقتصاد الأميركي.

وأشار التقرير إلى تراجع قيمة التداولات العقارية خلال شهر يوليو 2015 مقارنة مع شهر يونيو 2015 بنسبة 24٪ لتسجل ما قيمته 263,4 مليون دينار مقارنة بنحو 345,2 مليون دينار في يونيو 2015.

وعلى أساس سنوي انخفضت قيمة التداولات العقارية في يوليو 2015 مقارنة بشهر يوليو من عام 2014 بمعدل 9٪ لتسجل ما قيمته 263,4 مليون دينار مقارنة بنحو 291 مليون دينار في يوليو 2014.

وبين التقرير أن قيمة التداول على السكن الخاص تراجعت بنسبة قدرها 30٪، كما تراجع قيمة التداولات العقارية الاستثمارية بنسبة 14٪ خلال يوليو 2015 مقارنة مع يونيو 2015، وانخفض إجمالي عدد الصفقات المتداولة في يونيو 2015 والتي بلغت 547 صفقة (عقود ووكالات) لتصل إلى 415 صفقة عقارية (عقود ووكالات) أي انخفضت بنسبة 24٪.



«الغرفة» تعزز العلاقات الاقتصادية الفلسطينية

بحث عضو غرفة تجارة وصناعة الكويت اسامة النصف تعزيز التعاون الاقتصادي مع الوفد الاقتصادي الفلسطيني برئاسة سفير فلسطين لدى الكويت رامي طهبوب، حيث ضم الوفد عدة جهات حكومية معنية بالتجارة والاستثمار الفلسطيني، كما حضر اللقاء عدد من أعضاء مجلس إدارة الغرفة والشركات الكويتية.

واعرب النصف خلال ترحيبه بالوفد الفلسطيني عن أمله في أن يكون التعاون التجاري والاستثماري المشترك هدفا استراتيجيا بالغ الأهمية للبلدين الشقيقين وذلك عن طريق بذل وتكثيف الجهود لتحقيق الأهداف المشتركة.

وأشار النصف إلى التطورات التي شهدتها العلاقات الكويتية ـ الفلسطينية في الآونة الأخيرة جاء أهمها زيارة رئيس الوزراء الفلسطيني د.رامي الحمدالله إلى الكويت في شهر فبراير الماضي ولقاء وفد الغرفة لبحث آفاق التعاون الاقتصادي، كما أشار أيضا إلى عقد عدة معارض للصناعات الفلسطينية الوطنية التي شهدت نجاحا باهرا وحضورا كويتيا لافتا.

من جانبه، قال السفير الفلسطيني ان اللقاء مع الغرفة يأتي في إطار تعزيز العلاقات الاقتصادية المشتركة بشكل خاص وتوثيق الروابط الأخوية التي تربط الشعبين الكويتي والفلسطيني، لافتا الى ان معرضي الصناعات الفلسطينية الأول والثاني اللذين عقدا في عامي 2012 و2014 على أرض المعارض الدولية خير مثال على التعاون.

واوضح أن حجم الصادرات الفلسطينية إلى الكويت قفزت من 119 الفا إلى 5 ملايين دولار خلال هذه الفترة، حيث عبر عن بالغ امتنانه للغرفة على الدور الكبير الذي لعبته في عقد هذين الحدثين الاقتصاديين المهمين.

اسامة النصف خلال تقديمه هدية تذكارية للسفير الفلسطيني

السيارات الكلاسيكية.. استثمار جديد بعوائد أفضل من البورصة والعقار

كشف أحدث تقرير عن الثروة صادر عن شركة «نايت فرانك» أن الاستثمار في السيارات الكلاسيكية القديمة والمجوهرات والذهب يعد أفضل من الاستثمار في البورصة والعقارات، بما في ذلك المنازل الفارهة بوسط لندن، حيث أدر عوائد مالية أفضل على أصحابه خلال السنوات الماضية.

ورصد التقرير الذي نشرته «العربية.نت» 10 أنواع من الأصول، فقد تبين أنه خلال السنوات العشر الماضية كان الاستثمار في الذهب والمجوهرات والسيارات الكلاسيكية أفضل من الاستثمار في الأسهم والعقارات، بما في ذلك العقارات الفارهة وسط لندن، والتي يتدفق عليها المستثمرون الخليجيون كوجهة تقليدية لأموالهم.

ويقول التقرير إنه خلال الشهور الـ12 الماضية، سجلت الاستثمارات في السيارات الكلاسيكية القديمة ارتفاعا بنسبة 10٪ مقارنة مع ارتفاع نسبته1٪ فقط بالنسبة للعقارات الفارهة وسط لندن.

لكن التقرير أشار إلى أنه رغم العوائد الجيدة للاستثمار في السيارات الكلاسيكية والمجوهرات فإن أغلب المستثمرين الأثرياء لم يكونوا خلال الفترة الماضية يشترونها بهدف تحقيق العوائد والإيرادات المالية أو بهدف استرداد أموالهم لاحقا، وإنما يقول التقرير إن 63٪ من الأثرياء يشترون الأشياء الفارهة مثل السيارات الكلاسيكية بسبب «الشغف والهواية»، فيما كان 23٪ فقط من المشترين يريدون الاستثمار وتحقيق الأرباح، ويتعاملون معها كـ«ملاذ استثماري آمن».

وعلى عكس الاتجاه السائد بين المستثمرين في العالم، فإن الأثرياء في الصين أغلبهم يشتري المجوهرات والسيارات الكلاسيكية من أجل إعادة البيع لاحقا وتحقيق العوائد المالية وتنمية رؤوس أموالهم.

ويكشف التقرير لأول مرة أن قيمة السيارات الكلاسيكية حققت ارتفاعا بنسبة 496٪ خلال السنوات العشر الماضية، وهو ارتفاع في القيمة لم تحققه الكثير من الأصول التقليدية التي يقبل عليها المستثمرون، فيما يشير التقرير إلى أن أغلب مشتري السيارات الكلاسيكية القديمة خلال السنوات العشر الماضية هم أثرياء من الولايات المتحدة وأوروبا.

وقالت شركة «نايت فرانك» إنها أجرت التقرير بالتعاون مع بيت المزادات العالمي في لندن «بونهامز» الذي يضم قسما خاصا لإجراء المزادات على السيارات الكلاسيكية، ويعتبر رائدا في هذا المجال.

وأوضح رئيس قسم مزادات السيارات في شركة «بونهامز» جيمس نايت أن المشترين الصينيين لا يستطيعون تصدير السيارات المستعملة أو القديمة إلى بلادهم بسبب القوانين في الصين، ولذلك فإن الطلب عليها يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق في أميركا الشمالية وأوروبا.

ويشير التقرير إلى أن العملات المعدنية القديمة والسيارات الكلاسيكية والمجوهرات تظل ملاذات آمنة للاستثمارات، وتحقق إيرادات جيدة في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق الأخرى تقلبات حادة.

«مايكروسوفت» تطرح أحدث حلولها التكنولوجية بمؤتمر «زين»

أعلنت «مايكروسوفت الكويت» عن مشاركتها ضمن فعاليات مؤتمر زين الخامس للتكنولوجيا المقبل، الذي يقام في فندق أمواج روتانا بالبحرين خلال الفترة بين 30 نوفمبر و2 ديسمبر من العام الحالي. وسوف تشارك «مايكروسوفت» خلال الحدث خبراتها وتقنياتها. كما ستستفيد من منصة التواصل هذه في تعزيز شراكاتها القائمة، وإقامة علاقات جديدة مع العملاء من المملكة ودول المنطقة بشكل عام.

وفي هذا الشأن، قال شارل نحاس، مدير عام «مايكروسوفت الكويت»: «تعد التكنولوجيا اليوم محركا رئيسيا للتغيير على المستويين الاجتماعي والاقتصادي، وتظهر لنا الكثير من الأمثلة بأن الاستخدام الفعال للتكنولوجيا من شأنه إعادة صياغة قطاعات الأعمال كافة. ويسرنا المشاركة في فعاليات مثل مؤتمر زين للتكنولوجيا نظرا لأهميته في جمع خبراء القطاع لتبادل الخبرات، وتقديم رؤية مستقبلية للسوق وللمنطقة ككل».

شارل نحاس

بدء نشاط صندوق إنقاذ البنوك المتعثرة بمنطقة اليورو في يناير

رويترز: قال الاتحاد الأوروبي في بيان أمس إن صندوقا جديدا مخصصا لإنقاذ البنوك المتعثرة في منطقة اليورو سيبدأ نشاطه في يناير كما هو مقرر بعد استكمال عدد كاف من الدول الأعضاء الإجراءات القانونية اللازمة.

وجرى الاتفاق على تأسيس الصندوق بعد أزمة الدين والأزمة المصرفية في منطقة اليورو في الفترة من 2009 إلى 2012 لضمان تحمل البنوك فاتورة أي حالات إفلاس جديدة وليس دافعي الضرائب.

وقال المجلس الأوروبي في بيان إن الصندوق سيبدأ العمل كما كان متوقعا في الأول من يناير 2016، مضيفا أن عددا كافيا من الدول الأعضاء صدق على الاتفاق الخاص بتأسيسه حتى يوم الاثنين (أمس) 30 نوفمبر 2015.

وذكر مسؤول في الاتحاد الأوروبي أن إيطاليا كانت آخر الدول الأوروبية الكبرى التي تستكمل إجراءات التصديق على الاتفاق.