



لقطة جماعية للمؤرخين

## الشركة أقامت اجتماعها السنوي الثامن لموزعها المعتمدين في دبي «زين» تستعد لطرح أكبر مجموعة من العروض الحصرية



جانب من الاجتماع السنوي لموزعي «زين» المعتمدين



عمر العمر و شفيق عمر في جانب من الاجتماع

في السوق، مشيراً إلى أن شركة زين ستعتمد بشكل أساسي على التنوع في مجالات خدماتها، والتكيز في ذات الوقت على قطاع الخدمات ذات القيمة المضافة.

ومضى في قوله «لقد أخذت زين عهداً على نفسها بأن يظل عميلها هو المستفيد الأول من تطور تكنولوجيا الاتصالات، وهي مستمرة في تنفيذ هذا العهد، ولهذا فإننا نأمل منكم أن تساعدوا الشركة في الوفاء بهذا العهد، حتى تضمن عبوراً آمناً لعملائنا نحو الأجيال الجديدة لتكنولوجيا الاتصالات».

هذا واستعرض العمر مع قيادات الشركة وشبكة الموزعين، مؤشرات الأداء عن العام الماضي 2011، وقدم قطاع المبيعات في الشركة شرحاً مفصلاً عن خطط عمل الشركة خلال هذه الفترة، تناول فيه أهم المحطات والتحديات، كما قدم الاجتماع خطط الشركة للعام 2012، وأهداف إستراتيجية العمل الجديدة. ومن ناحيته قال المدير التنفيذي للمبيعات شفيق عمر «هذا اللقاء ليس الغرض منه تحقيق مبدأ المقابلة والحوار فحسب بل هو فرصة لتوطيد العلاقات الاجتماعية مع موزعينا، مبنياً على اللقاء جاء فرصة لتقييم حجم العلاقة التي تحكم الموزعين مع الشركة واستعراض الخطط المستقبلية في ذات الوقت. وأوضح «زين تسعى دائماً إلى التفوق وتقديم الأفضل باستمرار، ولاشك أن نجاح الموزعين في تطبيق هذه السياسة هو نجاح للشركة على اعتبار أن مبدأ

النجاح، فقد تشاركتنا النجاح والإنجازات سوياً، فدوننا لنجد العهد ونشارك الرؤى، وكلنا نثق بأن ما هو قادم سيكون الأفضل لنا جميعاً».

ووجه العمر حديثه إلى الحضور الكبار من الموزعين والقيادات التنفيذية للشركة ولتعزيز سوية من هذا الحدث، ولتعزيز سوية من عناصر الشفافية والمصاحبة، فالجميع هنا مطالبون بالتحديث وإبداء المقترحات والأفكار بدون أي كلفة أو تصنيع».

وأشار إلى أن شركة زين تعرف مدى الإمكانيات الهائلة التي تمتلكها شبكة موزعيها الأبرز في الكويت، ولهذا فهي حرصت على استثمارها بالشكل الأمثل بما يماشى مع طبيعة خطتها التسويقية.

ولفت بقوله «الارتقاء في العمل ضرورة ملحة، فهو العنوان الذي سيزين خطتنا للعام المقبل، وحتى ننجح في ذلك، علينا البحث باستمرار عن أفضل الأدوات والليات التي تساهم في تعزيز هذه الشركة، ومن أوضح العمر بقوله «ومن هذا المنطلق ستسعى الشركة إلى أن يصل موزعوها إلى مستويات عالية ومتقدمة في مجالات مواكبة التطور التكنولوجي في قطاع الاتصالات، حتى تتمكن من تقديم خدماتها هذه الصناعة المؤثرة».

وانتهز العمر الفرصة ليطلع شبكة الموزعين المعتمدين على طبيعة وملامح المرحلة المقبلة لخطط عمل الشركة، والتي راعت خلالها التطورات الأخيرة

أقامت زين أكبر شبكة اتصالات في الكويت للقاء السنوي الثامن لموزعيها المعتمدين والذي تتخذ منه الشركة الفرصة من كل عام لتأكيد وتجديد شراكها الرئيسية مع شبكة موزعيها.

وذكرت الشركة أن الاجتماع السنوي الذي عقدته هذه المرة في دبي هو بمثابة ساحة مفتوحة، حيث تلتقي فيه عين قرب بموزعيها المعتمدين على مدار يومين، وهو ما يعطيها الفرصة لمراجعة الأداء، والتعرف على طبيعة التحديات التي اعترضت هذه الفترة، وفي نفس الوقت فإنه يعطي دفعة قوية للمتابعة وتنفيذ خطة العمل للعام الجديد.

وأكدت الشركة في بيان صحافي أنها دائمة حريصة على تعزيز علاقتها بموزعيها، خاصة أنهم يلعبون دوراً كبيراً في تحقيق أهدافها الاستراتيجية، مشيرة إلى أن الدورة القادمة لهذه الاجتماعات الاستراتيجية مع موزعيها حملت معها حوارات ومناقشات مثمرة للناجحة.

وأفادت زين بأن الحوارات والأفكار المطروحة من الجانبين لتحديد النموذج الأمثل لطبيعة العمل بين الشركة وموزعيها قد أثرت كثيراً على الجلسات النقاشية، وهو بدوره ما ساهم في إثارة أي حواجز كانت موجودة قد تؤثر على علاقة العمل مع الشركة. وإذ أكدت الشركة أنها دائماً ما كانت تنبئ إلى أهمية الحوار المشترك مع شركائها، مبنية سعيها بكل ما لديها من إمكانيات إلى تعزيز مفهوم الشراكة الحقيقية، وإعادة صياغتها بما يتواءم مع طبيعة وتحديات المرحلة الراهنة في السوق.

وفي كلمته الافتتاحية لأعمال الاجتماع قال الرئيس التنفيذي بالوكالة د. وليد الحداد «لا يخفى على أحد مدى المكاسب الكبيرة التي يجنيها الشركاء عندما يجتمعون دائماً في مكان واحد، فالحوار المباشر دائماً ما يقتصر المسافات دائماً ما يقرب الأهداف».

وأضاف الحداد خلال ورشة العمل «هذا الاجتماع السنوي، الذي تحرص عليه الشركة للعام الثامن على التوالي، يوصل قيمة الشراكة

### عمر: علاقة «زين» بموزعيها ستبني تجربة عملنا على أكبر شبكة اتصالات

### العمر: الارتقاء هو العنوان الذي سننطلق

### هذا العام «زين» تحت مظلة الشركة عززت من إستراتيجيتها في انتشار سلسلة موزعيها

### خلال العام 2011

## اختتام المؤتمر الـ 10 لدور القطاع الخاص في مشاريع التنمية

مثل شركة ابل. وتناولت الورشة أيضاً مفهوم إعادة الاختراع وأهميته والأدوات المستخدمة في إعادة الاختراع، وأسباب إعادة الاختراع الإدارية الكويتية وأهم المشاهير التي تعاني منها الكويت في الاقتصاد وقطاع العمالة والإدارة الحكومية وكيفية تنفيذ إعادة الاختراع في الكويت، وما الفوائد المحققة من إعادة الاختراع في حالة تطبيقه بنجاح في الكويت بالإضافة إلى ضرب أمثلة متعددة على مستوى المنظمات الحكومية التي نجحت في تطبيق مفاهيم إعادة الاختراع وكيف استفادت من تطبيق هذا المفهوم.

تقديم الخدمات. وأوضح د. الحداد خلال الورشة أن إعادة الاختراع قد تم تسميته من خلال ابتكار أساليب جديدة لتطبيق النظريات الحديثة في الإدارة والتكنولوجيا لتقديم الخدمات، ولقد نجح هذا المفهوم بشكل كبير في الولايات المتحدة مبنياً أن أبرز من كتب في هذا المجال هو نيفيد اوسبورن بكتابه الشهير إعادة اختراع الحكومة، حيث قامت الحكومة الأمريكية باستخدام اوسبورن لتطبيق إعادة الاختراع ونجحت فيه بشكل كبير وهو ما ساهم في انتشار هذا المفهوم على مستوى العالم. وعلى مستوى القطاع الخاص فقد طبقت كبرى الشركات العالمية



د. وليد الحداد خلال ورشة العمل

استيعاب هذه التغيرات من المنظمات الإدارية وسرعة التغيير لأساليبنا في الإدارة وجهودنا

عقد المؤتمر العاشر لدور القطاع الخاص في مشروعات التنمية والبنية الأساسية ورشة عمل برئاسة مدير عام مؤسسة الجودة للاستشارات الإدارية د. وليد الحداد وكانت الورشة بعنوان «إعادة اختراع الإدارة الكويتية لدعم مسيرة التنمية».

واستعرضت الورشة في اليوم الثاني والأخير لأعمال المؤتمر أهمية إعادة الاختراع والذي يعتبر مفهوماً إدارياً حديثاً يبرز مع مقتضات العصر من سرعة التقدم التكنولوجي وسرعة التطبيقات الإدارية الحديثة والتغير السريع الحاد في المجتمعات مما يتطلب معه



قاسم باشا

## تملك سيولة جيدة تفوق الـ 130 مليون دينار العيار: «كيبكو» تصدر سندات بـ 80 مليون دينار لتمديد استحقاقات ديونها وتقليل التكاليف



فيصل العيار مضافاً صلاح الفليح بحضور سعدون علي عقب إصدار السندات

كشفت نائب رئيس مجلس إدارة شركة مشاريع الكويت القابضة «كيبكو»، فيصل العيار أن الشركة لديها سيولة جيدة تصل إلى 130 مليون دينار وان إصدار سندات بقيمة 80 مليون دينار لا يعني حاجة الشركة إلى السيولة وإنما هدفت بهذا الإصدار إلى تمديد استحقاق ديونها، مشيراً إلى أن الشركة لا يجب عليها تسديد أي ديون خلال السنوات الـ 3 المقبلة وأن أول استحقاق على «كيبكو» سيكون بعد 4 سنوات من الآن.

وأضاف في تصريح صحافي على هامش توقيع «كيبكو» مع شركة الوطني كابتال عملية إصدار سندات لأجل 4 سنوات بقيمة 80 مليون دينار يعتبر الإصدار الأكبر على الإطلاق لشركة من القطاع الخاص في الكويت أن السندات أداة من الأدوات المالية المطلوبة والتي تحتاج الكثير من الانضباط والشفافية وقوة الميزانية والتي تساعد بدوره في عملية الحصول على التمويل بأقل التكاليف، مشيراً إلى السندات لا يمكن أن تعوض الإقرار المباشر بل هي جزء من أدوات التمويل. وتابع قائلا سيتم تسديد قيمة هذه السندات الصادرة بالدينار الكويتي في شهر يناير 2016 ما يعني عدم وجود أي استحقاق للدين على الشركة خلال السنوات الـ 3 المقبلة وسيتم استخدام الأموال التي تم جمعها من هذا الإصدار لتسديد بعض المستحقات الموجبة علينا وتقليل تكاليف تمويل وإطالة أمد استحقاق الدين وتنويع قاعدة مستثمرينا.

ودعا العيار إلى تنشيط سوق السندات أكثر داخل الكويت ودعاه، لافتاً إلى أن إصدار السندات بالدينار الكويتي يقي من مخاطر عمليات الصرف.

وأضاف العيار لقد كان سوق السندات الكويتي ومنذ بدء الأزمة الاقتصادية العالمية بانتظار أي إصدارات جديدة ولذلك يعتبر تقديم شركات مثل مشاريع الكويت يد المساعدة لتحفيز النمو أمراً أساسياً وحيوياً ونحن نرى أيضاً أن وجود سوق سندات محلي فاعل وحيوي هو عامل أساسي في عملية تنمية القطاع الخاص في الكويت وهو الهدف الذي وضعه صاحب السمو الأمير كجزء من رؤيته بتحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري.

وتقدم العيار بالشكر إلى هيئة أسواق المال ومستثمري الشركة ومديري الإصدار المشتركين وشكر «كامكو» والوطني كابتال على ما قدموه من دعم ومساعدة لإنجاح عمليات الاكتتاب والإصدار.

وقال العيار أن شركة مشاريع الكويت تؤمن بأنها نموذج يحتذى بالنسبة لشركات القطاع الخاص في المنطقة وتأخذ هذا الدور بعين الاعتبار عند دراسة خيارات التمويل الإستراتيجية المتاحة أمام الشركة، لاسيما أن شركة المشاريع تعتبر واحدة من الشركات القابضة الرائدة في المنطقة مع أصول تحت إدارتها بقيمة 20 مليار دولار والتي تقدم خدمات لأكثر من 105 ملايين عميل.

ورأى العيار أن الشركات الاستثمارية المتعثرة

والتي تعاني من أوضاع سيئة على مدى 2011 لن تشهد تحسناً كثيراً في 2012، مشيراً إلى أنه في ظل غياب الدعم من المساهمين فسينتج الكثير من المشاكل الكبرى.

واعتبر أن 2012 لن يكون مختلفاً عن 2011 ولن يكون هناك الكثير من التغييرات على مستوى الاقتصاد الكلي. وأكد العيار أنه بعد مرور سنة على اندلاع الثورات العربية فإن مشاريع «كيبكو» لن تتأثر التأثير الكبير فهي مستمرة ولم تتوقف، مشيراً إلى أن هناك فرصاً لاستثمارات ممكنة استغلالها الاستغلال الجيد من طرف مجموعة مشاريع الكويت القابضة.

ومن جانبه قال رئيس مجلس إدارة شركة الوطني كابتال صلاح الفليح أن التعاون بين مجموعة المشاريع والشركة عكسه نجاح عملية إصدار السندات، مشيراً إلى أن عملية الإصدار والتسويق للسندات لم تكن صعبة وذلك كون «كيبكو» تحظى بثقة كبيرة لدى المستثمرين واسمها «الشهرة» كان فخلاً بتسويق الإصدار فالشركة كانت كفيلة بتسويق نفسها وبيع خدماتها نظراً للثقة فيها، متمنياً العمل بين الطرفين في مجالات أخرى.

وكشف الفليح أن إصدار تلك السندات يعتبر نواة حقيقية لسوق السندات في الكويت، مبنياً أن الشركة تأتقت عدداً من المكالمات بالرغبة في إصدارات جديدة للسندات.

ومن جانبه، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة كامكو سعدون عبدالله على أنه تم إصدار السندات على أساس شريحتين، واحدة بسعر فائدة سنوية ثابته بمقدار 4.75٪، وأخرى بسعر فائدة سنوية متغيرة بمقدار 2٪ فوق سعر الخصم المعلن من بنك الكويت المركزي، على ألا يتجاوز الحد الأقصى لمعدل الفائدة المتغيرة 1٪ فوق معدل الفائدة الثابتة. وبلغت نسبة شراء الشريحة ذات الفائدة الثابتة، عند إعلان سجل الاكتتاب في السندات، 61٪ بينما بلغت نسبة شراء الشريحة ذات الفائدة المتغيرة 39٪. وتم إصدار السندات بالقيمة الاسمية وسيتم دفع الفوائد عند نهاية كل 3 أشهر وقامت كل من شركتي مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) وNBK كابتال بدور مديري الإصدار. وأضاف أن الإصدار الجديد للسندات يأتي في إطار استمرار الشركة في إستراتيجية شركة مشاريع الكويت القائمة على حشد الأموال بصورة منتظمة في أسواق الدين بهدف تنويع قاعدة مستثمريها وتوفير المرونة المالية. وأشار إلى أن هذا الإصدار للسندات بالدينار الكويتي يتمتع بتصنيف ائتماني من مرتبة A+ من شركة كابتال ستاندرين. ويعود الإصدار الأخير للسندات من شركة مشاريع الكويت إلى شهر يوليو 2010 عندما نجحت الشركة في إكمال إصدار سندات بقيمة 500 مليون دولار لأجل عشر سنوات تحت إطار برنامجها لإصدار أوراق مالية منوطة الأجل باليورو.

منى الدغيمى



## «بوبيان» يطرح للجمهور المزيد من المزايا على عروض التمويل الشخصي

إلى الحصول على باقات قيمة عند تحويل الراتب إلى بنك بوبيان. ويتضمن التمويل الشخصي من بوبيان تمويلاً يصل حتى 70,000 دينار بفترة سماح تصل لمدة 6 أشهر دون أرباح إلى جانب طول فترة السداد التي تصل إلى 15 عاماً مع مرونة الأقساط الشهرية التي يمكن أن تبدأ من 100 دينار وعلاوة على ذلك فإن تأمين الدين المجاني على إجمالي قيمة المديونية بعد إحدى أهم مميزات التمويل من بنك بوبيان.

متطلباتهم الأساسية خاصة مع ارتفاع الأسعار عالمياً وانعكاساتها على السوق المحلي الأمر الذي يجعل المستهلك يفكر أكثر من مرة قبل الإقدام على اتخاذ قرار الشراء. وأضاف «نتيح حلول البنك التمويلية الفرصة للتغلب على مشكلة ارتفاع الأسعار من خلال المرونة التي تمنحها للعملاء وغيرهم» مشيراً إلى الكيفية التي يمكن من خلالها الحصول على أفضل المزايا من خلال تقديم تمويل شخصي دون أرباح في الأشهر الستة الأولى من التمويل بالإضافة

أكد مدير عام مجموعة الخدمات الشخصية في بنك بوبيان عبدالله النجران التوجيهي أن حملة التمويل الشخصي التي أطلقت مؤخراً تحت عنوان «مع تمويل بوبيان أكيد في أكثر» تؤكد حرص البنك على تنويع المزايا التي يحصل عليها عملاء البنك وغيرهم من خلال عروض التمويل الشخصي.

وأوضح التوجيهي أن هدف الحملة هو توفير مجموعة من الحلول التمويلية التي تمكن سواء عملاء البنك وغيرهم من تلبية

**صندوق برقان للأسهم**  
القيمة الصافية للأصول لكل وحدة  
كما في 25 ديسمبر 2011  
1.6742671 دك

لزيد من المعلومات اتصل على 1804080، أو تفضل بزيارة موقعنا www.burgan.com

**بنك بروتان**  
BURGAN BANK  
أنت دافعنا