

المنطق يقول..

ارتفاع حدة المنافسة أمر مفيد للمستهلك، السبب بسيط مع زيادة عدد المنافسين تتوافر للعميل خيارات عديدة، ويصبح العميل «عزيزاً» وإرضاءه يكون من أهم أولويات المنافسين.

كما تساهم المنافسة في خفض سعر السلعة، ولكي يتمكن المنتج أو التاجر من خفض سعر السلعة عليه أن يحرص على تحقيق كفاءة عالية في إدارة وتشغيل عملياته، فإن لم يستطع تحقيق هذه الكفاءة «أحسن له يقبل مكانه ويروح البيت».

وإن كان هذا منطقياً.. فلماذا تقوم مؤسسات الدولة في بلدنا العزيز بمحاورة المنافسة إما بتجميد أو منع إصدار التراخيص التجارية بين الحين والآخر من غير سبب «ولا إجم ولا دستور» أو رفض طلبات العمالة التي يقدمها المستثمرون؟

دعونا نستمر في مراجعة هذا المنطق لعل وعسى نستطيع أن نستدرك ما تراه الوزارة ولا نراه نحن! للحصول على رخصة تجارية يجب أن يكون الشخص بالغاً سن الرشد.. متعلماً (على الأقل شهادة متوسطة).. أن يتوافر له قيمة رأس المال المطلوبة.. كما عليه أن يوفر باقي الإشتراطات المطلوبة من قبل الوزارة.. فإن توافرت كل هذه العناصر لا يجب أن يتم رفض طلب الترخيص حتى لو كان مصير هذا الترخيص هو خسارة واضحة لا شك منها!

فالفئات التي نذكرها سابقاً تعني أن هذا الشخص قادر على تقدير ما إذا كان النشاط التجاري الذي يستهدفه مجدياً أم لا.. كما أن مثل هذه المحاولات التي يقوم بها أصحاب المشاريع والمبادرات هي القوام الأساسي للنمو الاقتصادي الطبيعي، فإنشاء أي مشروع جديد يتطلب الاستثمار في الموارد والبشر والمباني «سواء ملك أو أجار»، فهذه الاستثمارات سواء كانت كبيرة أو صغيرة ستؤدي إلى خلق قيمة مضافة في شكل معاش الموظف أو أجار «اليدكان» محل النشاط أو ربح التاجر الذي يوفر المواد التي يستخدمها صاحب النشاط في تحقيق حلمه.

«لا تفهمونا غلط» نحن لا نتمنى الخسارة لأي شخص، ولكننا نتمنى إتاحة الفرصة للجميع من غير «منوع» للمحاولة في تحقيق حلمهم، أما بالنسبة للربح أو الخسارة فهي بيد المولى عز وجل!

مهما حاولنا إلا أننا لم نستطع أن نطبق هذا النهج مع المنطق البسيط الذي فرض نفسه علينا... «يا جماعة نورونا الله بنورككم»... هل السبب هو المحافظة على أرباح أصحاب التراخيص الحالية؟ أم السبب هو توفير فرص عمل للعمالة التي يأتي بها تجار الإقامة؟ الله أعلم!

في النهاية..

دعوة من أيديليتي لنبد سياسة «المنوع».

احتفالاً بالأعياد الوطنية.. ويتضمن 500 دينار للتسوق من «الطرف الأغر»  
**«يوسف أحمد الغانم وأولاده للسيارات»: عرض على «كاديلاك»**



الريعية المتميز الذي يقدم خدمة وصيانة لمدة 4 سنوات أو 100 ألف كم، إضافة لخدمة المساعدة على الطرق على مدار الساعة في جميع أنحاء الشرق الأوسط لمدة 4 سنوات غير محددة المسافة، وكذلك ضمان 4 سنوات أو 100 ألف كم، وكذلك خدمة التوصل عند أعمال الصيانة الدورية وسيارة بديلة عند أعمال التصليح تحت الكفالة.

وتضم باقة سيارات الفخامة من كاديلاك مجموعة حصريّة من الموديلات الفائقة الروعة والجاذبية وهي موديلات CTS، CTS، SRX، coupe، Escalade.

ومع العام الجديد، استقبلت «كاديلاك» سياراتها الجديدة كلياً ATS السيدان الفخمة المدمجة الحجم وكذلك

سيارة SRX 2013 الجديدة والمزودين بتكنولوجيا CUE الثورية والمتفوقة لتتيح لقائدي هذه السيارة مزيداً من الرفاهية والسلامة والمتعة أثناء الانطلاق بهذه السيارة.

ويعتبر نظام CUE تجربة مستخدم كاديلاك تقنية متطورة تعزز تجربة الترفيه والرفاهية بوجود شاشة LCD تعمل باللمس والتي تتشابه مع ما يتوافر في شاشات الهاتف الذكي عبر استخدام رموز كبيرة وسهلة الوصول لتنفيذ الأوامر وتساعد وظائفها في عمليات التحكم ببطاقات الذاكرة USB وتشغيل ملفات MP3 والتحكم بالهاتف النقال الموصول بها والعديد من الوظائف التقنية العالية

تعزز إعادة إطلاق الموقع بحلة جديدة في السوقين الكويتي والسعودي خلال الربع الثاني  
**«توصيل» تستحوذ على موقع «Digumz.com» لألعاب الفيديو**

أعلنت مجموعة «توصيل» المتخصصة في مجال التجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط عن استحواذها على موقع «ديجيمز دوت كوم»، الموقع المخصص في تاجير ألعاب الفيديو.

وقالست «توصيل دوت كوم» في بيان صحفي: ان هذا الاستحواذ يستهدف توسيع عملياتها في قطاع ألعاب الفيديو وتقديم فكرة التاجير الجديدة إلى سوق التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط، وينضم موقع ديجيمز دوت كوم إلى مواقع توصيل الرائدة في مجال التجارة الإلكترونية والتي تشمل «توصيل دوت كوم» و«شيبيل دوت كوم» وتعزز مجموعة توصيل دوت كوم إعادة إطلاق موقع «ديجيمز دوت كوم» بحلة جديدة في السوق الكويتي والسعودي في الربع الثاني من 2013.

وتعمل توصيل أيضاً على اكتشاف إمكانيات توسيع نطاق مفهوم التاجير لتمتد إلى أقسام أخرى والتي تهدف إلى توفير المنتجات للعملاء باستخدام طرق دفع وشراء مبتكرة.

وبهذه المناسبة قال نائب المدير العام لمجموعة



مسؤولو الشركتين خلال توقيع العقد

احتفالاً بوصول عدد المشتركين المعجبين على الفيسبوك إلى 100 ألف  
**Xcite.com تعلن الفائزين بجوائز قيمة في مسابقتها الإلكترونية**

الخاصة بـxcite تقدم لزوارها ومشاركتها ضمان الحصول والإطلاع الدائم والمباشر على أحدث وآخر عروضها الترويجية والتسويقية والتزيينات والعروض الخاصة والحصريّة التي تنظمها الشركة سواء على موقعها الإلكتروني xcite.com أو في معارضها الموزعة في معظم مناطق الكويت.

كما تعمل هذه الصفحات التواصلية باعتبارها من وسائل التفاعل المباشر بين الشركة والعملاء للارتقاء بالخدمة وتعزيز مستويات رضا العملاء والإطلاع على توقعاتهم وآرائهم. يذكر أنه للمشاركة في المسابقات الخاصة التي سيتم إطلاقها عبر الانستغرام قريباً، فإن كل ما يحتاجه العملاء هو أن يتابعوا صفحة الشركة على الفيسبوك Facebook.com/XcitebyAlGhanim والانستغرام والتويتتر @xcitealghanim



الفائز في المسابقة يحمل جائزته

اختيار فائزين اثنين بهذا السحب. ويقدم موقع xcite.com ثلاث مسابقات شهرية عادة على صفحات التواصل الاجتماعي الخاصة بالمعرض بما فيها الانستغرام، الفيسبوك، والتويتتر حيث

الغيسبوك إلى 100,000. وبعد أن حققت صفحة الفيسبوك هذا الإنجاز ووصل عدد مشتركها ومعجبيها إلى 100,000، أجرت إدارة الصفحة سحباً عشوائياً على جميع المشتركين الذين كانت إجاباتهم صحيحة، وتم

**«المتحد» قدم محاضرة لشباب القانونيين لتنمية مهاراتهم**



التي تهدف إلى تدريب شباب الخريجين وإمدادهم بأحدث الخبرات والمهارات العملية من منطلق إيمان البنك بأهمية إثراء معارف الشباب الكويتي وتنمية مهاراتهم في مجالات العمل القانوني، ولتوفير كفاءات وطنية مؤهلة وقادرة على الاضطلاع بمهامها على أكمل وجه».

وأوضحت الهودي أن الإدارة القانونية في البنك الأهلي المتحد قد شاركت في العديد من البرامج التدريبية التي نظمتها مؤسسة التأمينات الاجتماعية من قبل، منوهة إلى أن «المتحد» أعد برنامجاً خاصاً بالمندربين اشتمل على تعريفهم بأساسيات عمليات البنوك والمبادئ القانونية المتعلقة بها، موضحة أن الإدارة القانونية بالبنك ترحب دائماً بتدريب شباب القانونيين وإمدادهم بالخبرات اللازمة لممارسة عملهم.

أعلن البنك الأهلي المتحد أنه في إطار دوره الرائد بمجال التنمية المجتمعية، ومن منطلق حرصه على تنمية مهارات شباب الخريجين الكويتيين وزيادة معارفهم، فقد قام مؤخراً من خلال ادارته القانونية بتقديم محاضرة لشباب الخريجين الكويتيين في مقر المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، حيث قامت المحامية بالإدارة القانونية في البنك الأهلي المتحد أمل الهودي بإلقاء محاضرة حول العلامات التجارية تناولت فيها التعريف القانوني للعلامات التجارية، وتوضيح الأشكال التي تعتبر علامة تجارية، وكيفية اختيار العلامة التجارية، وخطوات تسجيلها، وكيفية حمايتها من التقليد أو التزييف.

وتناولت المحاضرة التصنيف الدولي للكويت من حيث تسجيل العلامة التجارية، واستعراض

أمل الهودي مع شباب الخريجين بعد إلقاء المحاضرة

أشهر العلامات التجارية في دول الخليج، وتضمنت الرد على أسئلة المتدربين ومناقشتهم حول أمثلة للمعالجات القانونية للعلامات التجارية، وبهذه المناسبة، قالت المحامية في البنك الأهلي

البريد الإلكتروني: Info@ideality.com  
 الموقع: www.ideality.com  
 Twitter: @ideality

★ زاوية أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة أيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير وأحتضان ورعاية المشاريع التجارية الجديدة واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

**«برقان» يعلن فائزي سحب «يومي»**

أعلن بنك «برقان» عن أسماء الفائزين الخمسة في السحوبات اليومية على حساب يومي والذين فاز كل واحد منهم بجائزة 5000 دينار.

وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب كل من: فاطمة فيصل القطان، راشد مبارك السيف، محمد احمد ستاريان اصقهانى، كلود انطوان يمين، وهناء عبدالرزاق يوسف الخميس.

ويحظى حساب «يومي» حالياً بحضور واسع في السوق الكويتي ويظهر هذا من خلال الارتفاع المتزايد في عدد العملاء الذين يقومون بفتح الحساب.

وقام بنك «برقان» بإعادة إطلاق حساب يومي بحلة جديدة ومزايا متعددة جعلت من فتح الحساب والفوز فيه أكثر سهولة وسرعة.

**..ويطلق «عبر عن حبك للكويت» لعملاء حساب «بوبا» للأطفال**

مسابقة عبر عن حبك للكويت

أعلن بنك برقان عن إطلاق مسابقة الرسم «عبر عن حبك للكويت» لعملاء حساب بوبا للأطفال عن جبهة للكويت بمناسبة العيد الوطني وعيد التحرير.

حيث تستمر هذه المسابقة من 11 إلى 28 فبراير الجاري، إذ يتعين على المشاركين في المسابقة رسم لوحة تبين احتفال «بوبا» بالأعياد الوطنية، حيث سيتم اختيار اللوحة الفائزة بالمسابقة والتي سيحصل صاحبها على جائزة Mini I-Pad.

ويتوجب على المشاركين تسليم لوحاتهم إلى فرع بنك برقان في مركز ديسكفري خلال ساعات العمل الرسمية.