

العمر: «بيتك - تركيا» يحقق 250 مليون ليرة أرباحاً لـ 2012 بنمو 28%



محمد العمر



أفق إيوان

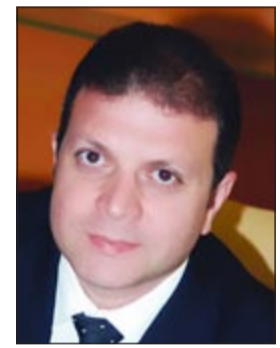
قال الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الكويتي «بيتك» رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي التركي «بيتك - تركيا»، محمد سليمان العمر إن «بيتك - تركيا» حقق أرباحاً عن عام 2012 بلغت 250 مليون ليرة بنسبة نمو 28% عن 2011، وبلغت أصول البنك 19 مليار ليرة بارتفاع 27%، فيما زادت التحويلات التي قدمها البنك بنسبة 14% لتصل إلى حوالي 12 مليار ليرة وبلغت نسبة كفاية رأس المال حوالي 14%.

وأضاف العمر في تصريح صحفي أن المؤشرات المالية الجيدة التي حققها «بيتك - تركيا» وعكست نمواً في العديد من المجالات تمثلت أيضاً في نمو ودائع العملاء بنسبة 29% لتصل إلى 12,7 مليار ليرة، مشدداً على أن النتائج المحققة جاءت وفق الخطط الموضوعة والحصص المستهدفة ونتيجة لبرنامج التطوير وإعادة

هيكلته الذي ينفذه البنك ضمن التوجه العام لمجموعة «بيتك»، كما أنها ستسترسخ لوجود أقوى وأكثر توسعاً للبنك في تركيا وخارجها وتعزز من تحقيق إستراتيجيته القائمة على المساهمة في تطوير التعاون الاقتصادي بين تركيا والدول المجاورة لها من جانب والكويت ودول مجلس التعاون الخليجي من جانب آخر.

بمشاركة 42 شركة محلية وخليجية تقدم فرصاً جديدة ومميزة

«إكسبو سيتي» تطلق غداً معرض العقارات الكويتية



إيهاب زكري

المعرض بالشكل المطلوب والمتميز.

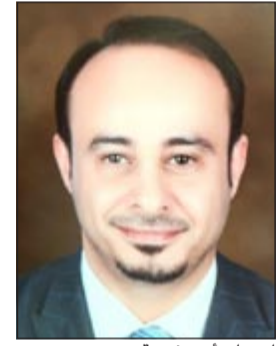
وأشار زكري إلى أن المعرض في دورته الحالية يشارك فيه 42 شركة عقارية تخوضه بحزمة مشاريع جديدة ومميزة ستساهم في استقطاب أكبر شريحة كبيرة لزوار المعرض. وأكد أن إقامة معرض «العقارات الكويتية والدولية» في هذا التوقيت ممتاز للغاية كون أن ذلك التوقيت يعتبر من أفضل التوقيتات التي يفضلها المستثمر الكويتي لشراء العقارات سواء العقارات

المحلية أو العالمية. ولفت إلى أن المعرض يضم نخبة متميزة من الشركات العقارية المحلية والخليجية وستقدم فرصاً ومنتجات عقارية متنوعة تتناسب مع ظروف المرحلة الحالية، ذلك أن بعض الشركات ستقدم منتجات الصكوك، وبعضها الآخر سيقدّم منتجات عقارية وسياحية متنوعة.

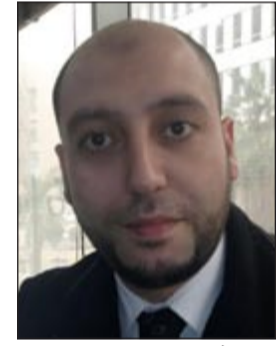
وذكر زكري أن العروض العقارية تشمل الكويت من قتل وأراضٍ وشقق وصكوك وعدة دول منها عمان - الإمارات - السعودية - تركيا

المعرض بالشكل المطلوب والمتميز. وأشار زكري إلى أن المعرض في دورته الحالية يشارك فيه 42 شركة عقارية تخوضه بحزمة مشاريع جديدة ومميزة ستساهم في استقطاب أكبر شريحة كبيرة لزوار المعرض. وأكد أن إقامة معرض «العقارات الكويتية والدولية» في هذا التوقيت ممتاز للغاية كون أن ذلك التوقيت يعتبر من أفضل التوقيتات التي يفضلها المستثمر الكويتي لشراء العقارات سواء العقارات

«و«أرجوان» و«كويت لإدارة المشاريع» تشاركان في المعرض



إحسان أبو نفيسة



محمد فهد

أعلنت شركة الأرجوان المتحدة العقارية عن مشاركتها في معرض العقارات الكويتية والدولية، وقال الرئيس التنفيذي والشريك في الشركة إحسان أبو نفيسة في بيان صحفي بمناسبة مشاركة الشركة في المعرض، أن الشركة باشرت تسليم عملائها أحد مشاريعها في إسطنبول وبدأت بالعمل على التعاقد في التأسيس من خلال عدة شركات عالمية في تركيا، ليتم إعداد وتجهيز كل محتويات الشقة للعملاء مما يتيح لهم التمتع في إجازة الصيف القادمة، حيث المتعة والمرح في مدينة باهتشيهر (مدينة الحدائق) والتي تعتبر من المدن الراقية والتي تقع في الجهة الأوروبية من مدينة إسطنبول والتي تعدد 15 دقيقة من المطار و25 دقيقة عن منطقة التقسيم.

وتنوع أحجامها من غرفة وصالة إلى 4 غرف وصالة، ويحتوي على 7 أبراج بعضها 10 أدوار وبعضها يصل إلى 28 طابقاً ذات إطلالات خلابة، وتبلغ مساحة المشروع 93 ألف متر مربع مخصص منه 80% من مساحات خضراء، ملاعب أطفال، مسابح مغلقة ومفتوحة، نود صحية، حمام تركي، سونا وجاكوزي، مكتبة عامة، انترنت، موقع رجال الأعمال، خدمة التسوق من البيت، مواقف تحت الأرض، بالإضافة إلى خدمة الامن والحراسة على مدار الساعة. وأوضح أن المشروع مصمم لأصحاب الذوق الرفيع، حيث تم تصميم كامل المشروع بنظام الذكي ومن خلال ذلك يمكن لأي مشتر التسوق بالمدنية كاملة من خلال ذلك النظام وبدون الحاجة إلى الذهاب إلى السوق إن ادعت الضرورة، وقال أبو نفيسة:

«أن الأرجوان تحرص على طرح وتقديم أفضل المشاريع بما يتناسب مع العائلة بشكل خاص مراعين في ذلك العادات والتقاليد العربية، ومن هذا المنطلق تشارك الأرجوان بمجموعة من المشروعات المتكاملة وبمواقع مميزة في إسطنبول الجزء الأوروبي الذي يعتبر محطة أنظار العالم كون إسطنبول من أكبر وأجمل وأهم المناطق التي يتوجه إليها أكثر من 50 مليون سائح سنوياً بسبب جمال طبيعتها وروعة طقسها وتاريخها القديم». كما أعلنت شركة «كويت لإدارة المشاريع - الخيران» عن مشاركتها في معرض العقارات الكويتية والدولية، وقال نائب الرئيس التنفيذي في الشركة محمد فهد إن الشركة تشارك بمشراكة مميزة في المعرض من خلال راعي رسمي للمعرض والمشاريع الكبيرة والمميزة وهو مشروع منتج بسام الصقران في منطقة الخيران داخل الكويت، مما لها أثر كبير في إنجاح السياحة الأسرية في الكويت. ولفت فهد إلى أن الشركة تقدم لعملائها مشروع منتج بسام الصقران في منطقة الخيران وهو عبارة عن منتج سياحي سيتم تجهيزه بمستوى خمس نجوم، حيث قامت الشركة قبل إنشاء هذا المنتج بعمل دراسة ميدانية لتستكشف

بيتك - تركيا» وشركة بيت إدارة السيولة المملوكة لـ «بيتك»، قد مثل نموذجاً لما يمكن أن تمثله الصكوك من أداة فاعلة لتوفير التمويل اللازم للحكومات والشركات، مشيراً إلى أن العديد من الدول تدرس حالياً هذا النموذج حتى يصبح إحدى الآليات المعتمدة لتوفير التمويل الذي تحتاجه في التوسع والنمو، باعتبار الصكوك إحدى البدائل والخيارات التمويلية الهامة والمبتكرة التي تحظى بإقبال كبير في الأسواق العالمية. وأشاد العمر بتوجه البنك لتوثيق علاقاته مع عملاء «بيتك» في الكويت من خلال التوافق معهم أثناء تواجدهم

في تركيا والذي تمثل في تقديم خدمات لهم خلال الصيف الماضي بالإضافة إلى فتح باب الحصول على تمويلات عقارية للراغبين في شراء شقق سكنية وغيرها في تركيا مع تقديم النصيحة والمشورة بحكم الخبرة والدراية بالسوق التركي، مشدداً على أن الهدف هو خدمة عملاء «بيتك» أينما كانوا وبمنتهى الاهتمام والتقدير.

محدودة المخاطر وذات عوائد وقيمة متنامية، مشيراً إلى أن الهدف أيضاً زيادة ودائع البنك بنسبة 30% مع التوسع في إدارة الأصول والثروات للعملاء. وأشار إيوان إلى أن «بيتك - تركيا» ضم ما يقرب من 300 ألف من عملاء التجزئة العام الماضي ويهدف إلى أن يصل الرقم في هذا العام إلى 400 ألف عميل، مؤكداً سعي البنك للوصول إلى أكبر عدد من الشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث يستهدف توسيع حصته السوقية في خدمات التجزئة لتحقيق هدفه الاستراتيجي بأن يكون أحد أكبر 10 بنوك عاملة في السوق التركي.

انخفاض قيمة أسهم

«بتروفاك» رغم تحفيها

أرباحاً بنسبة 17%

انخفض سهم بتروفاك (الشركة الرائدة في المملكة المتحدة للخدمات النفطية) بشكل حاد يوم الأربعاء الماضي على الرغم من تحقيقها نمواً في أرباحها السنوية بنسبة 17%. وحسب مؤشر FTSE 100 فإن الشركة كانت على الطريق الصحيح لتحقيق أرباح سنوية مضاعفة من 433 مليون دولار إلى 866 مليون دولار في إطار خطتها الخمسية الممتدة خلال الفترة من 2010 إلى 2015. ومع ذلك فقد تراجع سهم الشركة وقال الرئيس التنفيذي لشركة بتروفاك أيمن أصفري إن الشركة تستهدف زيادة صفقاتها بالخارج من خلال صفقات إنتاج النفط في الخارج مما شأنه أن يساعد الشركة على تقديم عائد أعلى ولكن أيضاً هناك مخاطر أعلى محتملة يأتي ذلك من ضمن خطة الشركة لتوسيع طموحاتها لتأمين نمو الأرباح خلال النصف الثاني من هذا العقد.

«ليدرز جروب»: اكتمال عقد

المشاركين في «هوريك 2013»

أرباحاً بنسبة 17%

أعلنت شركة ليدرز جروب للاستشارات والتدريب أنها تواصل استعداداتها على قدم وساق لتنظيم معرض هوريكا 2013، ذلك الحدث الفريد من نوعه بالكويت والمنطقة لاختصاصه في خدمات الضيافة والتجهيزات الفندقية والصناعات الغذائية، والذي سيقام خلال الفترة من 18 إلى 20 مارس الجاري. وأفادت «ليدرز جروب» بأن عقد الشركات المشاركة في المعرض قد اكتمل تماماً، خاصة بعد النجاح الكبير الذي حققه في نسخته الأولى العام الماضي، وموكلته للتطور الهائل في مجال خدمات الضيافة والصناعات الغذائية، بموازاة التقدم الكبير الذي تشهده الكويت في المشاريع التنموية



نبيلة العنجري

وإنشاء المدن السكنية الجديدة، مع الازدهار المستمر للمشاريع الغذائية، حيث يتوقع افتتاح نحو 250 مطعمًا جديدًا خلال العامين المقبلين. وقالت المدير العام لشركة ليدرز جروب نبيلة العنجري إن معرض هوريكا 2013 يعد نافذة مهمة للشركات والقطاعات المهتمة بهذا المجال للتواصل مع شرائح المجتمع وتلمس احتياجات الجمهور، لافتة إلى أن المعرض أصبح بمثابة ملتقى سنوي كبير للاطلاع على كل ما هو جديد في قطاع الضيافة والطعام والصناعات الغذائية، في ظل وجود خبراء علميين وإقامة مسابقات فريدة من نوعها في الطهي، وتقديم عروض حصرية لرواد المعرض. وأضافت أن المعرض سيشهد تقديم أحدث ما أنتجته الشركات العالمية في مجال فن الضيافة من إكسسوارات وأثاث وملابس وأطقم خاصة بالضيافة من مشيرة إلى أن الإقبال الواضح من كبرى الشركات المتخصصة على المشاركة في هذا المعرض يعكس مدى أهميته في تعزيز التنافس لإرضاء العملاء، فضلاً عن حرصه على الارتقاء بالخدمات المقدمة وفق رؤية عصرية، مع إقامة في الاعتبار ما تشهده الكويت من افتتاح كبير على إقامة المشاريع التنموية، والسعي المستمر نحو التحول إلى مركز مالي وتجاري عالمي، بالإضافة إلى التطور المنتظر في مجال السياحة لتصبح الكويت مقصداً مهماً للزوار من كل دول العالم، سواء للترفيه أو حضور المسابقات الرياضية العالمية أو حضور المؤتمرات الإقليمية والدولية، وكل هذا يتطلب أن تكون خدمات الضيافة في الكويت على أعلى مستوى من الجودة والرقي.

صندوق كامكو الاستثماري

إعلان حضور اجتماع جمعية حملة الوحدات

تتشرف شركته مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول بصفتها مدير صندوق كامكو الاستثماري بدعوتكم لحضور اجتماع جمعية حملة الوحدات لصندوق كامكو الاستثماري والمقرر انعقاده يوم الأحد الموافق 17/03/2013 في تمام الساعة العاشرة صباحاً في مقر الشركة - الدور السابع عشر وذلك لمناقشة جدول الأعمال الآتي:

جدول أعمال اجتماع جمعية حملة الوحدات للصندوق السنوية

- تعيين أمين سر ليقوم بتحرير محضر الاجتماع بما في ذلك المداولات والقرارات المقترحة و نتيجة التصويت عليها.
- مناقشة تعيين أعضاء مجلس إدارة للصندوق لمدة ثلاثة سنوات قادمة (2013-2015) الذي تمت الموافقة على ترشيحهم لشغل هذا المنصب من قبل هيئة أسواق المال.
- تحديد أتعاب أعضاء مجلس إدارة الصندوق.
- مناقشة الأمور التي يجب مراعاتها عند تعيين أمين الحفظ و مراقب الاستثمار طبقاً لتعليمات هيئة أسواق المال ولأحكام القانون رقم 7 لسنة 2010 واللائحة التنفيذية.
- يرجى من السادة حملة الوحدات الكرام كما في 01/03/2013 مراجعة السادة / شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول، من أجل الحصول على بطاقة حضور الاجتماع، مصطحبين معهم مستندات ملكية الوحدات في موعد أقصاه 14/03/2013.

انطلاق أولى فعاليات «منا وفينا» في عامها الثاني



م.زينب حسين وخليفة الدسم خلال تشدين الحملة في عامها الثاني

أعلنت مديرة إدارة الترويج والفرص التصديرية ونائب رئيس الحملة الإعلامية للترويج عن المنتج الوطني «منا وفينا» بالهيئة العامة للصناعة زينب حسين عن انطلاق أولى فعاليات الحملة للعام الثاني من إطلاقها من خلال المعرض الترويجي الذي نظمه القائمون على الحملة في جسر المارينا. وقالت حسين في تصريح صحفي أن حملة «منا وفينا» تنطلق في عامها الثاني بفعاليات كثيرة ومتعددة، مبيضة أن الهدف من إقامة المعرض الترويجي للحملة بمجمع المارينا هو استهداف أكبر شريحة ممكنة من المواطنين والوافدين حيث تستقطب المجمعات التجارية عادة نسبة كبيرة من الرواد، لذا حرص المنظوم للحملة على التواجد في هذه الأماكن من خلال مثل هذه المعارض الترويجية التي تشتمل على بروشورات تعريفية للحملة وأهدافها وكذلك التأكيد على جذب الناس للمنتج الكويتي.

وأكدت ان الحملة لاقت في عامها الأول نجاحاً كبيراً وولفت نظر الناس إلى المنتج الكويتي والاتجاه إلى شرائه ودعمه وهذا يعتبر من أهم أهدافها، حيث يحتاج المنتج الكويتي الذي يتميز بالجودة أن يعرفه الناس بجودته ويدعموه من خلال شرائهم له لأن ذلك في النهاية عمل وطني يصب في مصلحة الكويت كونه يوفر فرصاً وظيفية للشباب الكويتي في القطاع الخاص، كما يساعد المنتج الكويتي على منافسة المنتجات الأخرى وانطلاقه خارج حدود الكويت ليصل للعالمية. وبينت حسين أن حملة «منا وفينا» تعتبر حملة دعم وترويج المنتج الوطني الأكبر من نوعها في الكويت والمنطقة وتستمر لمدة 3 سنوات، كما أنها تعبير عن مسؤولية الدولة ممثلة في الهيئة العامة للصناعة