

## بوخمسين: وربة للتأمين تبيع 1,9 مليون دينار في الربع الأول

نهاية الربع الأول من العام السابق إلى 33,9 مليون دينار في نهاية الربع الأول من العام 2013، كما ازدادت الاحتياطات الرأسمالية بنسبة نمو 0,5٪ لتصل إلى 21,7 مليون دينار، وقد بلغت ربحية السهم الواحد 8 فلوس لفترة الثلاثة شهور المنتهية في 03/31/2013. وأكد بوخمسين أن نتائج الربع الأول هذا العام تعكس السعي المستمر لدى الشركة للنمو وحماية أصولها وحقوق مساهميها، وسعيها للدؤوب للتواصل مع حملة الوثائق لتوفير خدمات تأمينية نوعية تميزها عن غيرها في السوق من خلال استراتيجية موجهة بالعمل بهدف زيادة حصة الشركة السوقية في مختلف أنواع التأمين.

العام الماضي، وارتفع صافي الدخل من الأقساط بنسبة 23,1٪ من 3,2 ملايين دينار في نهاية الربع الأول من عام 2012 إلى 3,95 ملايين دينار في نهاية الربع الأول من عام 2013، فيما ازدادت الإيرادات العامة بنسبة نمو 11,3٪ لتصل إلى 4,78 ملايين دينار، كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 3,1٪ لتصل إلى 48,3 مليون دينار للثلاثة أشهر الأولى من عام 2013 مقابل 46,8 مليون دينار لنفس الفترة من العام الماضي، كما ارتفعت حقوق الموجودات بنسبة 9٪ لتصبح 96,1 مليون دينار للثلاثة أشهر الأولى من عام 2013 مقابل 88,2 مليون دينار لنفس الفترة من العام الماضي، وارتفعت الاحتياطات الفنية بنسبة 46,6٪ من 23,1 مليون دينار

الشركة في الربع الأول جيدة، حيث تمكنت من تحقيق نمو ملحوظ في كل المؤشرات الأساسية سواء من أقساط مكتسبة والإيرادات وحقوق المساهمين، والموجودات، والاحتياطات الفنية عن الفترة المنتهية في 31 مارس 2013، مشيرة إلى أن اتباع الاستراتيجية الموضوعية للشركة لتنمية أدائها المالي سوف يؤدي إلى تحسن تدريجي مستدام في العوائد المحققة بما يعود بالفائدة على المساهمين والعملاء وحملة الوثائق. وأشار إلى ارتفاع إجمالي الدخل من الأقساط بنسبة نمو 12,4٪ حيث بلغ 8,75 ملايين دينار لفترة الشهور الثلاثة الأولى من عام 2013 مقابل 7,79 ملايين دينار مقارنة مع نفس الفترة من



أنور بوخمسين

أعلنت شركة وربة للتأمين عن تحقيقها أرباحاً بلغت 1,936,382 دينار للربع الأول من العام 2013، حيث جاء ذلك في بيان صحفي أدلى به رئيس مجلس إدارة شركة وربة للتأمين أنور جواد بوخمسين عقب انعقاد جلسة مجلس إدارة الشركة برئاسة ذلك لاعتماد النتائج المالية عن الربع الأول. وأشار بوخمسين إلى أن هناك أرباحاً مرحلة من العام الماضي مقديراً 2,948,471 دينار وبإضافتها إلى الأرباح المحققة في الربع الأول فإن إجمالي الأرباح يصبح 3,884,854 ديناراً مقابل 3,118,278 ديناراً في 31 مارس 2012 بنسبة نمو 23,6٪، وأضاف أن النتائج المالية التي حققتها

## عموميتها وزعت أرباحاً نقدية على المساهمين بنسبة 10٪ من رأس المال 37,3 مليون دينار إيرادات «المعامل» في 2012

المصالح العقارية. وازاد الشركة نفذت وأنشأت فندق شاطئ المسيلة الجديد وانجزت 92٪ من برج برايم التابع لشركة سيدرا في دبي بالإضافة إلى انجاز جزء من مشروع تنفيذ أعمال وصيانة وترميم مدارس ومباني وزارة التربية في منطقة الفروانية التعليمية في محافظة الفروانية.



(محمد خلوصي)

مؤيد الصالح مترشداً عمومية «الكويتية لبناء المعامل»

الشركات الكبرى لتتمكن من دراسة وتقديم عروض أسعار لمناقصات بعض المشاريع الحيوية في قطر والتي تعد من أهم الأسواق المستهدفة بالإضافة إلى تخصيص مبالغ مالية لدعم الدورات التدريبية. كما وافقت عمومية الشركة العادية على جميع البنود الواردة على جدول الأعمال ومنها توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 10٪ من رأس المال أي بواقع 10 فلوس لكل سهم، وأسهم منحة بنسبة 5٪ من رأس المال، أي بواقع 5 فلوس لكل مائة سهم. وفي عمومية الشركة غير العادية تمت زيادة رأس المال من 6,615,838 ديناراً إلى مبلغ 6,946,629 ديناراً، أي بزيادة قدرها 330,791 ديناراً، والنص قبل التعديل أسماها الشركة مبلغ 6,615,838 ديناراً مقسماً على 66,158,381 سهماً فليس وجميع الأسهم نقدية، والنص بعد التعديل يحدد رأسمال الشركة بمبلغ 6,946,629 ديناراً مقسماً على 69,466,299 سهماً فليس وجميع الأسهم نقدية.

● **عبد الرحمن خالد**

أرباح ممتازة، وبالنسبة لأعمال معالجة المياه والغلاتر المركزية إضافة إلى توريد وتركيب وصيانة أحواض السباحة ومستلزماتها قبال الصالح ان تلك الأعمال تعتبر من ضمن اولويات الاعمال التي تخصص بها الشركة فقد قامت خلال 2012 بتركيب وصيانة عدد كبير من أحواض السباحة كما تقوم بتوريد وتركيب السراميك للمباني والمرافق في مناطق مختلفة بالكويت. وقال الصالح انه تحققتا لإستراتيجية الشركة في التطلع للأسواق الخليجية وتعزيزاً للنجاح الذي تلمح إليه على المستوى الإقليمي انجزت 60٪ من مشروع صيانة مشاريع كبرى ذات جدوى اقتصادية عالية في دبي وسلطنة عمان ولبنان معززة الشركة بذلك انجاز مشاريع وأنشطة خارجية لها بمنظومة متكاملة من الخبرات والكوادر المشريفة المؤهلة بالإضافة إلى الشركات الزميلة والتي سوف تعمل بمنزلة الذراع الداعمة لعمليات الشركة. وأضاف الصالح ان الشركة تقوم حالياً بدراسة الدخول بشراكة استراتيجية مع إحدى

## المبادرة تهدف إلى تشجيع روح المغامرة والسياحة الطبيعية في ربوع المدينة «التركية» تستضيف والي محافظة دوزجا التركية في الكويت

تقدمها دوزجا مع عملائنا ووكالات السفر والهيئات السياحية في الكويت، وأود الإشارة إلى أن الشركة سجلت نمواً في حركة المسافرين من الكويت إلى تركيا بنسبة 67٪ خلال عام 2012، وبنسبة مزيداً من الضوء على مناطق الجذب السياحي المتنوعة التي تنتظرهم بما فيها دوزجا. وعكفت «الخطوط الجوية التركية» على زيادة عدد مقاعد رحلاتها الجوية من وإلى الكويت بنسبة 77٪ خلال عام 2012 استناداً إلى مؤشرات النمو التي حققتها الشركة في مجال نقل المسافرين من البلاد، وبدأت الشركة إطلاق رحلاتها الجوية مباشرة إلى الكويت من «مطار صبيحة كوجن الدولي» في اسطنبول مع احتمال مضاعفة عدد الرحلات في البلاد بحلول موسم الصيف، وأعلنت «الخطوط الجوية التركية» عن زيادة عدد رحلاتها الجوية إلى خمس رحلات أسبوعياً من مدينة الكويت إلى مطار صبيحة كوجن الدولي خلال الفترة من 1 أبريل حتى 4 يونيو بينما ستصبح الرحلات 7 اعتباراً من 5 يونيو حتى الأسبوع الأخير من شهر أكتوبر. ● **محمود فاروق**



(هاني عبدالله)

جانب من مؤتمر الخطوط الجوية التركية

الطبيعية الخلابة، والمرافق الرياضية المميزة للزوار ملاذاً خاصاً للترفيه والاستجمام، وأود بهذه المناسبة أن أرحب بزوارنا الأعزاء من دولة الكويت التي تعد واحدة من الأسواق المتنامية في المنطقة وندعوهم للاستمتاع بالتجارب الاستثنائية التي تقدمها لهم دوزجا. بدوره، قال آدم جيلان المدير العام لـ «الخطوط الجوية التركية» في الكويت: بشرقنا الترحيب بوالى محافظة دوزجا التركية عدنان يلماظ في الكويت، واستعراض التجربة الاستثنائية التي

بميزة الطيران مباشرة إلى اسطنبول انطلاقاً من مطار الكويت الدولي، والسفر من هناك إلى دوزجا بمنتهى السهولة. وبهذه المناسبة قال يلماظ: تتبوأ تركيا مكانة مرموقة بين الوجهات السياحية الأكثر استقطاباً للزوار في العالم نظراً لتنوعها الطبيعي المدهش، وقد شهدت دوزجا ازدياداً واضحاً في عدد زوارها من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي نظراً لما تقدمه من تجربة سياحة استثنائية، وتكفل سحابة الضيافة، وروعة الشواطئ، والمناظر

استضافت «الخطوط الجوية التركية»، الناقل الوطني لتركيا والحائزة على جائزة أفضل ناقل في أوروبا سلسلة من فعاليات التواصل احتفاءً بزيارة والي محافظة دوزجا التركية عدنان يلماظ إلى الكويت. تأتي هذه الخطوة في إطار تشجيع قاطني الكويت على زيارة تلك المنطقة التركية الرائعة التي توصف بأنها إحدى الوجهات الأسرع نمواً لهواة التجديف بالقوارب المطاطية في العالم. وتعد دوزجا إحدى المحافظات التركية، وهي تقع على ساحل البحر الأسود بين مدينتي انقرة واسطنبول، وتشغل الخطوط الجوية التركية اليوم 35 رحلة أسبوعياً من الكويت إلى اسطنبول التي تشهد ارتفاعاً واضحاً في عدد الزوار القادمين إليها من دول مجلس التعاون الخليجي بما فيها الكويت، وتحرص شركة الطيران الأتوريج لنموها في العالم على الترويج للعديد من وجهات البلاد السياحية ضمن إطار استراتيجية مشتركة تهدف إلى تعزيز السياحة الوافدة إلى تركيا. ويحظى قاطنو الكويت

## نقاش حتى الإقناع

كثيراً ما ينظر إلى مهارة الإقناع على أنها إما مجرد أداة من أدوات البيع وإتمام الصفقات، أو أنها صيغة من صيغ المناورة والتلاعب. ولكن الحقيقة هي أن مهارة الإقناع هي أكثر مما تتصور. عملية الإقناع هي نقيض الإقناع، فالإقناع الفعّال هو مزيج من عمليات التعليم والتفاوض من أجل الوصول إلى حل مشترك لمشكلة معينة. وسنقوم عزيزي القارئ في هذا المقال بمراجعة العناصر الأساسية لعملية الإقناع الناجحة. هل سبق لك أن تجرعت طعم الهزيمة في نقاش معين «مع أن الحق معك» لكنك لا تعرف كيف توصل وجهة نظرك؟ هل سبق أن تحولت مناقشتك إلى معركة ربما تطورت إلى «جدال عقيم يعور الراس»؟ وهل شعرت يوماً بأن الطرف الآخر في النقاش خرج صامتاً لأنه فقط يريدك أن «تسكت» وليس لأنه مقتنع بكلامك؟ إذن..

فيما يلي بعض العناصر الأساسية التي ستساعدك «بإذن الله» على أن تكون «مناقشاً» جيداً، عادلاً وقويًا في نفس الوقت، بحيث تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك من غير أن تتسبب له بإحراج. ● أولاً: لا تقاطع متحدثك ودعه يعرض قضيته كاملة حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه.. لأنك إذا قاطعته أثناء كلامه فإنك تحفره نفسياً على عدم الاستماع إليك، وذلك لأن الشخص الذي يبقى لديه كلام في صدره سيركز تفكيره في كيفية التحدث ولن يستطيع التواصل معك ولا يفهم ما تقوله وأنت تريد أن يسمع ويفهم حتى يقتنع، كما أن سؤاله عن أشياء نكرها أو نطلب منه إعادة بعض ما قاله له أهمية كبيرة لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع إليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره وهذا يقلل الحافز العدائي لديه ويجعله يشعر بأنك منصف وعادل. ● ثانياً: «خذ وقتك ولا تستعجل»، وقف قليلاً قبل أن تجيب، عندما تواجه نظيرك بالتروي بدل الاستعجال في الرد ذلك يوضح أنك تفكر وتهتم بما قاله ولست متحرفاً للهجوم عليه. ● ثالثاً: لا تحاول أن تبرهن على صحة موقفك بالكامل وأن الطرف الآخر مخطئ، تماماً في كل ما يقول. إذا أردت الإقناع فأقرب ببعض النقاط التي يوردها حتى ولو كانت بسيطة وبين له أنك تتفق معه فيها لأنه سيصبح أكثر ميلاً للإقرار بوجهة نظرك، وحاول دائماً أن تكرر هذه العبارة: «أنا أتفهم وجهة نظرك» أو: «أنا أقدر ما تقول وشعورك».

● رابعاً: اعرض قضيتك بطريقة معتدلة ومهنية.. أحياناً عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك أو نقد وجهة نظر متحدثك بشيء من التهويل والانفعال.. وهذا خطأ فادح فالشواهد العلمية أثبتت أن الحقائق التي تعرض بهدوء أكثر أثراً في إقناع الآخرين مما يفعله التهويل والانفعال في الكلام، وقد تستطيع بالكلام المنفعل والصراخ

زوايا أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير وأحتضان ورعاية المشاريع التجارية المجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

● **عاطف رمضان**

الاندفاع أن تنصرف في نقاشك وتحوز استحسان الحاضرين ولكنك لن تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك بهذه الطريقة وسيخرج صامتاً لكنه غير مقتنع أبداً ولن يعمل برباك. ● خامساً: حاول أن تدخل أطرافاً أخرى في النقاش.. إن أردت استحضر دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص، ولكن حاول ذكر رأي أشخاص آخرين، لأن الطرف الآخر سيتضيق وسيشكك في مصداقية كلامك لو كان كله عن رأيك وتجارب الشخصية.. على العكس مما لو ذكرت له آراء وتجارب بعض الأشخاص الآخرين. ● سادساً: اسمح لخصمك بالحفاظ على ماء وجهه.. المناقش الناجح هو الذي يعرف كيف يجعل الطرف الآخر يقرب بوجهة نظره دون أن يشعره بالحرج أو الإهانة، ويترك له مخرجاً لطيفاً من موقفه، إذا أردت أن يعترف الطرف الآخر بوجهة نظرك فاترك له مجالاً ليهرب من خلاله كما لو أعطيته سبباً مثلاً لعدم تطبيق وجهة نظره أو معلومة جديدة لم يكن يعرف بها، أو أي سبب يرمي عليه المسؤولية لعدم صحة وجهة نظره مع توضيح أن مبداه الأساسي صحيح ولكن لهذا السبب «الفلاني» الذي وضحته وليس بسبب وجهة نظره نفسها.. فإنها غير مناسبة في هذه الحالة.

ويتعين علينا الإشارة عزيزي القارئ.. إلى أن هذه العناصر تعتمد على افتراض أولي وهو أنك كمحاور تمتلك خبرة ومعرفة واسعة في مجال النقاش المطروح ولديك قدرة على ضبط النفس وملكة حسن التعامل مع الآخرين، فإن لم تتوافر فيك هذه الصفات.. نرجو منك عدم الدخول في النقاش «من الأساس».

دعوة من آيديليتي للجمع لمناقشة حضارية مهنية.

**ideality**

البريد الإلكتروني: [Info@ideality.com](mailto:Info@ideality.com)

الموقع: [www.ideality.com](http://www.ideality.com)

Twitter: @ideality

## العثمان: 2,4 مليون دينار أرباح «هيومن سوفت» في 2012 رغم شح التمويل

انتخبت الجمعية العمومية لشركة هيومن سوفت أمس مجلس ادارتها المكون من طارق العثمان وحسن العلي وعثمان فهد العثمان وعبدالرزاق الحمد وعثمان عبدالله العثمان.

وقال رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة هيومن سوفت القابضة طارق العثمان ان الشركة حققت ارباحاً بقيمة 2,4 مليون دينار للعام 2012 رغم الظروف الاقتصادية الصعبة التي تمر بها المنطقة المتقلبة التي تشهدها وعزوف البنوك عن منح القروض والتسهيلات. وأضاف العثمان ان الشركة

● **عاطف رمضان**

**أسمنت الهلال Hilal Cement**

**إعلان عن البدء في توزيع شيكات الأرباح النقدية لعام 2012**

وفقاً لقرار الجمعية العامة العادية لساهمي شركة أسمنت الهلال ش.م.ك.م في اجتماعها المنعقد بتاريخ 15/5/2013 فقد تقرر توزيع أرباح نقدية بنسبة 15% من رأس المال (15) فلس كويتي للسهم الواحد) تكون هذه التوزيعات للسادة المساهمين المسجلين في تاريخ 15/5/2013.

يسر مجلس الإدارة أن يعلن للسادة المساهمين الكرام أنه سيتم البدء بتوزيع شيكات الأرباح اعتباراً من يوم الثلاثاء الموافق 14/5/2013.

على السادة المساهمين الكرام مراجعة مقر الشركة الكويتية للمقاصة الكائنة في الشرق - برج أحمد - الدور الخامس تلفون: 22464585 - 22464597.

مجلس الإدارة