

بودي: «الجزيرة» إلى «أتاتورك» في اسطنبول بداية الصيف المقبل

وكان البرلمان الكويتي أقر في 2008 خطة لخصخصة الخطوط الجوية الكويتية التي تمنى بخسائرها وبموجب الخطة تطرح الحكومة 40% من الشركة للاستثمار العام وتبيع 35% إلى مستثمر للأجل الطويل. لكن بودي أعرب عن أمله أن يتمكن البرلمان الذي يدرس الأمر حالياً من تغيير القوانين. وقال «من غير الطبيعي أن يسمح لشركات أجنبية بأن تتقدم بشراء حصة الشركة الاستراتيجي في الكويتية بينما شركة محلية مثل طيران الجزيرة أثبتت نجاحها لا يسمح لها أن تتقدم».

وذكر أن منافسة الجزيرة في حال تغيير القوانين «سيعتمد على الميزانية» التي ستطرح وأنها قد تدخل في تحالف مع شركات أخرى.

وأضاف «كنتوجه نحن نؤمن أن قطاع الطيران في المنطقة من أنجح الأنشطة الاقتصادية».

مجازفات ليس لها داع». وتعمل الجزيرة حالياً في 19 مطارا إقليميا في المنطقة تشمل دول مجلس التعاون الخليجي ومصر وتركيا والأردن والعراق وإيران. وأكد بودي أن الشركة تسعى حالياً لأن «تتوسع عموديا وليس أفقيا» وذلك من خلال زيادة عدد الرحلات في كل وجهة. وأوضح أنه ورغم ذلك هناك فرص لاحت في الأفق ودخلت فيها الشركة، مثل خط الكويت النجف في إيران الذي وصفه بأنه من أرباح المحطات ومثل مطار آل مكتوم في الإمارات الذي بدأت الشركة الأسبوع الماضي أولى رحلاتها إليه.

وحصلت الشركة على الموافقات الرسمية لتسيير رحلات إلى مطار أتاتورك في اسطنبول وقد تبدأ تسيير رحلات إلى هناك مع بداية الصيف المقبل. كما تسعى لزيادة رحلاتها للمسعودية في ظل الظروف الإقليمية التي زادت الطلب على الرحلات بين السعودية والكويت.

وأوضح أن رحلات الشركة ظلت مستمرة إلى سورية «إلى أن وصلنا إلى نقطة فيها مخاطرة على الركاب ومخاطرة على الطاقم ومخاطرة على الطائرة». وأوضح أن الشركة لم تتمكن من خفض الأسعار في هذا الصيف لجذب الزبائن بل على العكس «كانت هناك تكاليف إضافية في الوقود فاضطررنا لأن تكون الأسعار أعلى».

وبلغت كلفة استهلاك الوقود 4,5 ملايين دينار في الربع الثالث من 2013 مقارنة بمبلغ أربعة ملايين فقط قبل عام. وأشار إلى أن السوق المصري يشهد «تعافيا» لاسيما في الرحلات المتجهة إلى شرم الشيخ.

ووصف بودي أرباح الشركة في التسعة أشهر الأولى من 2013 «بالقياسية.. ومن أعلى العوائد على رأس المال في البورصة». ووصف ميزانية الشركة بأنها «من أقوى الميزانيات» حيث تمكنت من زيادة رأسمالها إلى 42 مليون دينار من 25 مليون دينار ولديها حاليا 50 مليون دينار نقدا وتبلغ موجوداتها الثابتة 152 مليون دينار في



مروان بودي

الشركة تسعى لرفع عدد رحلاتها إلى السعودية

لكن الشركة قالت ان أرباحها ارتفعت 23% في التسعة أشهر الأولى من العام الحالي إلى 14,1 مليون دينار مقارنة بـ 11,4 مليون دينار في الفترة ذاتها من 2012.

وقال بودي في مقابلة في «قمة رويترز للاستثمار في الشرق الأوسط» أن أرباح الشركة هبطت بمقدار نصف مليون دينار بسبب أوضاع مصر ونصف مليون آخر بسبب ارتفاع أسعار الوقود، كما أن الرحلات إلى سورية متوقفة بشكل كلي منذ سبتمبر 2012.

«الخليج للتأمين» أول شركة تأمين كويتية تحصد جائزة «Super Brand»



راعي الحفل السفير البريطاني مع مسؤولي «الخليج للتأمين»

أعلنت الخليج للتأمين، الشركة الرائدة في مجال تقديم الخدمات التأمينية في الكويت والشرق الأوسط أنها حصلت على العلامة التجارية الرائدة في الكويت (Super Brand) بعد أن اجتازت معايير الاختيار الدقيقة التي وضعها مجلس العلامات التجارية الفاتحة والتي أعلنتها منظمة «Super Brand» وذلك للعام الثالث على التوالي.

وقال مدير إدارة الاتصال المؤسسي وعلاقات المستثمرين بشركة الخليج للتأمين خالد مشاري السنعوسي، «إن حصول الشركة على العلامة التجارية الرائدة في الكويت (Super Brand) يؤكد أن الخليج للتأمين من أقوى العلامات التجارية، مشيراً إلى أن عملية الاختيار تمت من خلال قائمة مؤلفة من عدة شركات، وذلك من خلال هيئة مستقلة ومحكمة في مجال العلامات التجارية يترأسها شخصيات رائدة محليا وإقليميا في عالم الأعمال والتسويق والإعلام والتي أوكلت إليهم المهام لتقييم العلامات التجارية التي حازت على ولاء العملاء وجودة المنتجات والخدمات المقدمة». كما يرجع ذلك إلى الخلفية التاريخية والإنجازات التي حققتها الخليج للتأمين بعلامتها التجارية القوية التي نمت وتطورت محليا، وإقليميا جنبا إلى جنب مع أشهر العلامات التجارية الإقليمية والعالمية. وأضاف السنعوسي «إن الخليج للتأمين بعد حصولها على العلامة التجارية الرائدة في الكويت سيتم إبراجها في الموقع الإلكتروني للسوبر براندرز في الكويت على موقع www.superbrands.com».

وأوضح أن الخليج للتأمين لها تاريخ عريق حيث تعتبر من أولى شركات التأمين الكويتية التي لها بعد محلي وإقليمي واسع، فعلى مدى السنين نمت الخليج للتأمين من كونها شركة تأمين رائدة في التأمينات الفردية والتجارية في السوق المحلي إلى شركة رائدة تقدم حلولاً تأمينية إقليمية متكاملة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال شركاتها التابعة خارج الكويت بالإضافة إلى سعيها الدائم إلى تقديم أفضل الحلول التأمينية لعملائها الكرام وبصورة جديدة ومختلفة عن غيرها من خلال شبكة فروعها الداخلية والتي تغطي جميع محافظات الكويت.

شركة إدارة المرافق العمومية
«ش.م.ك.م.»
تعلم شركة إدارة المرافق العمومية
عن طرح المناقصة رقم (8/أ.م.ع/2013/10) الخاصة بأعمال نقل الأموال من المواقف المتعددة والسطحية إلى البنك

وذلك طبقاً للشروط والمواصفات الخاصة والعامّة الواردة في وثائق المناقصة ويمكن الحصول على الوثائق من مقر الشركة الكائن في (المباركية - مبنى سوق الكويت المركزي للذهب والمجوهرات - الدور الثاني - قسم الصندوق) وذلك مقابل رسم مقداره (50 د.ك) (خمسون ديناراً كويتي لا غير) غير قابل للرد وإن أصر موعد لتقديم العطاءات يوم الخميس الموافق 2013/11/14. توضع العطاءات في صندوق الشركة، هذا وتبلغ الكفالة الأولية (5%) من قيمة العطاء. وتقتصر هذه المناقصة على الشركات والمؤسسات المتخصصة لهذه الأعمال المعتمدة لدى الشركة مع وجوب تقديم ما يثبت التزامها بقانون دعم العمالة الوطنية.

أمين السر

«بيتك» يحقق 13 مليون دينار أرباحاً من بيع قسائم بالفيديس

البنك من خلال تحقيق عوائد جيدة ومتنامية القيمة سواء من خلال الدخل الشهري المستمر أو من تزايد قيمتها بشكل مطرد وفق تطورات الأسواق بما في ذلك القدرة العالية على تسييلها عند البيع. وأضاف ان «بيتك» مستمر في اقتناص أفضل فرص الاستثمار العقاري المتاحة مع المحافظة على العقارات النوعية ذات الدخل الجيد والعمل على تطويرها بما يحقق أفضل العوائد، وكذلك

وقال الغيث ان عملية البيع تمت وفقاً للتوجهات الاستراتيجية التي تركز على تحقيق الربحية المستدامة وتوفير أفضل العوائد من خلال الاستثمار بأصول متنوعة ذات جودة عالية ومرددة للدخل وإعادة هيكلة محفظة «بيتك» العقارية وفق تطورات السوق الحالية والمتوقعة مستقبلاً. وشدد على ان الاستثمارات العقارية الجيدة التي يملكها «بيتك» يتم تعزيزها بأصول نوعية، تسهم بشكل حقيقي وملوس في تعزيز ربحية



أنور الغيث

قال الرئيس التنفيذي بالوكالة في بيت التمويل الكويتي (بيتك) أنور بدر الغيث أن «بيتك» نجح في تنظيم عملية بيع مجموعة من القسائم بمنطقة الفينيطيس تم طرحها عبر المزاد العلني أول من امس، وقد بلغ إجمالي قيمة المبيعات في المزاد حوالي 32 مليون دينار، تبلغ حصة «بيتك» من الأرباح حوالي 13 مليون دينار، سيتم إبراجها في ميزانية «بيتك» للربع الرابع من العام الحالي وذلك في حال استكمال الإجراءات التعاقدية.



الراوتر اللاسلكي الجديد



لينا الملاح

«مدى للاتصالات» تطلق حملة «نزل على كيفك» عبر أصغر راوتر لاسلكي

ترحب بالعملاء في جميع مراكز البيع المنتشرة في الكويت، مشيرة إلى أنه يمكن للعملاء الراغبين في زيارة فروعها في المجمعات التجارية المتواجدة في مواعيد العمل الرسمية ومن خلال موزعينا المتعددين ومن خلال خدمة التوصيل 24 ساعة، مشيرة إلى أنهم سيجدون كل التعاون من موظفي الشركة المتواجدين.

أعلنت شركة «مدى للاتصالات»، عن إطلاق حملتها الجديدة تحت عنوان «نزل على كيفك»، حيث يتمكن العميل من الاستمتاع بتنزيل حجم لا نهائي من «جيجا» الانترنت عبر أصغر راوتر لاسلكي في الكويت، وذلك بأسعار تنافسية في السوق المحلي. ويهذه المناسبة، قالت مديرة التسويق في الشركة لينا الملاح، إن «مدى للاتصالات»

«الغرفة» تستقبل وفد اتحاد غرف التجارة والصناعة الهندية

الوفد الهندي تعتبر فرصة إيجابية من رجال أعمال الهند لتعريف رجال أعمال الكويتيين عن الفرص الاستثمارية الواعدة، موضحاً ان الجانب الهندي مهتم بمشاريع كويتية، خصوصاً فيما يتعلق بالبنية التحتية، متفقاً ان يتم هذا اللقاء نتائج إيجابية بما يتعلق بالتجارة البينية، موضحاً ان لدى الغرفة أكثر من 30 ألف مشترك تتم دعوتهم في مثل تلك المناسبات ومتابعة الفرص الاستثمارية حول العالم سواء على صعيد الدولة او الاستثمارات التي من الممكن طرحها.



(محمد خلوصي)

جانب من لقاء الوفد الكويتي للوفد الهندي بالغرفة

من جانبه قال السفير الهندي في البلاد اجاي ملهوترا إن زيارة وفد اتحاد غرف التجارة والصناعة الهندية تأتي لدراسة ما يحتاج إليه السوق الكويتي والعمل على

العلاقات الاقتصادية بين البلدين وعرض الفرص الاستثمارية المتاحة في كل المجالات، حيث كان في استقبال الوفد الهندي أعضاء غرفة تجارة وصناعة الكويت طارق المطوع، وعلي حسين

أكد عضو مجلس الإدارة غرفة تجارة وصناعة الكويت طارق المطوع سعي الكويت إلى تشكيل بنية اقتصادية متينة، وذلك لتكون شريكا فعالاً في القطاعين التجاري والاستثماري مع العديد من الدول العربية والأجنبية، مشيراً إلى ان الهند تربطنا بها علاقة تجارية تاريخية، حيث انها من الدول الجاذبة للاستثمار، وان الغرفة هي حلقة الوصل بين التاجر الكويتي والتاجر الهندي. جاء ذلك خلال استقبال الغرفة لوفد اقتصادي من الهند امس ضم مجموعة من الأعضاء يمثلون عدة قطاعات متخصصة برئاسة السفير الهندي في الكويت، للتعريف بالفعاليات الاقتصادية الكويتية مع الجانب الهندي بهدف مناقشة سبل توطيد

«العقارات المتحدة» تحصد 6 جوائز بمنتدى العقارات العربية والأفريقية

(الأفضل ترميم لمشروع سكني/سياحي). وقال رئيس مجلس إدارة شركة العقارات المتحدة طارق عبد السلام خلال هذا الاحتفال الذي حضرته شركات عقارية عدة في مجال التطوير والبناء والتصميم «ما هذه الجوائز إلا شهادة واضحة لمستوى المشاريع التي تطرحها شركة العقارات المتحدة. إن مثل هذه الجوائز التقديرية لا تتحقق إلا بوجود جهاز إداري متمرس ونحن نشكركم جميعاً على أدائهم وتفانيهم في العمل». بدوره قال الرئيس التنفيذي للعقارات المتحدة المهندس محمد أحمد السقاف «إننا بالطبع فخرون بهذا



لقطة جماعية مع الجوائز

صلاة جاردينس مول - عمان (الأفضل مشروع تجاري) - مشروع صالح شهاب - الكويت

روشه فيو 1090 - لبنان (الأفضل مشروع سكني متعدد الطوابق) - مشروع

أعلنت شركة العقارات المتحدة عن تحقيقها إنجازاً جديداً بغزو ستة من مشاريعها التطويرية بجوائز في فئات مختلفة. وذلك في احتفال توزيع الجوائز «Arabian Awards» الذي أقيم في دبي يوم الخميس الماضي، وكانت هذه الجوائز قد قدمت لسته مشاريع هي: مشروع جنوت - عمان (الأفضل تصميم داخلي لمنزل نموذجي) - مشروع برج كيبكو - الكويت (الأفضل تصميم متعدد الاستخدامات) - مشروع مارينا - الكويت (الأفضل مشروع متعدد الاستخدامات) - مشروع