

«المشاريع» جمعت 500 مليون دولار بيوم واحد.. والطلب وصل إلى 3 مليارات دولار الاكتتاب بسندات «كيبكو» يفوق قيمته 6 مرات

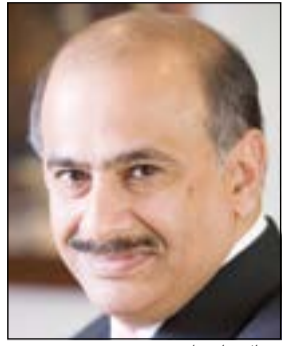
القوي وآفاق النمو المستقبلي». بدوره، قال رئيس المديرين الماليين لمجموعة شركة المشاريع بيبناك مايترا «لقد كانت شركة مشاريع الكويت على مدار السنين مصدراً ثابتاً في سوق السندات العالمي، وتعكس هذه الصفقة التجربة الإيجابية للمستثمرين مع الإصدارات السابقة للشركة، لدينا قاعدة مستثمرين متنوعة وعالية الجودة وقد تم تسعير سنداتنا من خلال منحى العائد للشركة، وسوف يساهم هذا الإصدار في إطالة أمد استحقاقات الديون ويعزز المرونة المالية لتنفيذ استراتيجيتنا المالية».

وقد قام كل من بي إن بي باربيسا، وإتش إس بي سي، وجي بي مورغان بدور المديرين الرئيسيين المشتركين لهذا الإصدار.

الأوسط والملكة المتحدة وآسيا ومستثمري الحسابات الخارجية الأميركية على التوالي، واستقطب الإصدار مجموعة متنوعة من المستثمرين حيث حصل مدراء الصناديق على 58٪، والبنوك 33٪ و9٪ الآخرين.

وفي معرض تعليقه على هذا الإصدار، قال نائب رئيس مجلس إدارة شركة المشاريع فيصل العيار «يسرنا ما لقيته من سندات شركة المشاريع من مستثمرين من الإقليميين والدوليين، يشكّل هذا الإقبال الذي فاق حجم الاكتتاب فيه الست مرات شهادة على سجلنا في تحقيق النتائج جغرافياً كبير بنسبة 41٪ للمستثمرين الأوروبيين، وبنسبة 19٪ و14٪ و11٪ للمستثمرين من الشرق الأوسط وجمعت 500 مليون دولار في إطار برنامجها لإصدار أوراق مالية متوسطة الأجل باليورو».

وحظي الإصدار بتوزيع جغرافي كبير بنسبة 41٪ للمستثمرين الأوروبيين، وبنسبة 19٪ و14٪ و11٪ للمستثمرين من الشرق الأوسط وجمعت 500 مليون دولار في إطار برنامجها لإصدار أوراق مالية متوسطة الأجل باليورو».



بيبناك مايترا



فيصل العيار

الطلب القوي أتاح التسعير بفائدة ثابتة

عند 4.8٪

أعلنت شركة مشاريع الكويت (القابضة) عن استكمالها بنجاح تسعير سندات بقيمة 500 مليون دولار (141 مليون دينار) لأجل خمس سنوات. وحظي الإصدار، الذي يعتبر الأول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في عام 2014، بطلب كبير من المستثمرين عند إطلاقه حيث فاق الاكتتاب قيمته بمقدار 6 مرات جاذباً 250 مستثمراً من مختلف أنحاء الشرق الأوسط والقوي على السندات لشركة المشاريع على تسعيرة عند سعر فائدة ثابتة بنسبة 4.80٪.

وتمكنّت شركة المشاريع في ظل أوضاع اقتصادية تشوبها التقلبات من الاستفادة من التجاوب الإيجابي من المستثمرين لتنفيذ عملية إصدار

«بيتك» يطلق حملة «وقتك يهمننا.. انجز معاملتك بوقت قياسي»

وأشار الفوزان إلى أن هذه الحملة تأتي في إطار تعزيز خدمات «بيتك» التمويلية وتعميق الصلة مع العميل وإتاحة الخدمات التمويلية لكل الشرائح، كما أنها تأتي ضمن جهوده لتنشيط السوق وزيادة حركة التجار والموردين الذين تربطهم مع «بيتك» علاقات تعاون مشتركة. إضافة إلى ذلك فإنها تعزز مفهوم التعامل بالاقساط الذي يكسب العميل إمكانات مادية أكبر عند رغبته في شراء أي من احتياجاته المعيشية.

وذكر الفوزان أن أهداف الحملة تتمثل في إبراز وتسويق خدمات «بيتك» المميزة التي يقدمها، والسعي لتعريف العملاء بالامتيازات التمويلية التي يمكنهم الحصول عليها، كما أن الحملة تسهم في تنمية حركة الاقتصاد الوطني وسوق المواد والأعمال الإنشائية بما يعمله هذا السوق من أهمية لأنه يلامس احتياجات شريحة كبيرة من المواطنين. ويمول «بيتك» العملاء لاقتناء السيارات الجديدة والتجارية والمستعملة، وقطع الغيار، والأثاث والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، والقوارب والمعدات البحرية بالإضافة إلى منسجتي التمويل الطبي والتمويل التعليمي.

الحصول على التمويل المطلوب من منتجات التمويل الشخصي كافة من مواد البناء والمقاولات والهيكلة والأسود وشركات التشطيب وأعمال الديكور والمنجور الخشبي وكافة الاحتياجات التي تتعلق ببناء المنزل وتشطيبه بالإضافة إلى منتج المركبات والقوارب والمعدات البحرية، والأدوات والأجهزة الإلكترونية والكهربائية، والأثاث، من خلال كل فروع ومراكز الخدمة المنتشرة في مناطق الكويت، وذلك لتلبية احتياجات العملاء من جهة ومساهمة في تحريك عجلة السوق وتنمية مبيعات التجار من جهة أخرى. وأضاف الفوزان أن «بيتك» يقدم ميزات تمويلية فريدة من أبرزها فترة سماح لاستحقاق القسط الأول تصل إلى 12 شهراً للتمويل المقسط وفترة سماح لاستحقاق القسط الأول تصل إلى 6 أشهر للتمويل الاستهلاكي، حيث يصل التمويل المقسط إلى 70 ألف دينار مع فترة سداد الأقساط تصل لمدة 15 سنة والتمويل الاستهلاكي إلى 15 ألف دينار مع فترة سداد الأقساط تصل إلى 5 سنوات، حيث تخضع جميع المعاملات للضوابط الائتمانية الخاصة بـ«بيتك».

أطلق بيت التمويل الكويتي (بيتك) حملة تسويقية تتعلق بسرعة إنجاز المعاملة التمويلية بمعاملتك بوقت قياسي» حيث يمكن للعميل الحصول على التمويل المطلوب لاحتياجاته من كل منتجات التمويل الشخصي بكل سهولة ومرونة وامتيازات تمويلية المصرفية للأفراد في بيت التمويل الكويتي (بيتك) فريدة. وقال رئيس الخدمات المصرفية للفوزان إن حملة «وقتك يهمننا.. انجز معاملتك بوقت قياسي» تتيح للعميل إمكانية



محمد الفوزان

BMW الفئة السابعة تحافظ على ريادتها بفئة سيارات السيدان

المنطقة لتتأكد من الحفاظ على موقع الفئة السابعة الريادي، وقد نجحت هذه الاستراتيجية بتفوق وجعلت من الشرق الأوسط السوق الثالثة عالمياً من حيث مبيعات سيارة BMW الفئة السابعة».

وأضاف قائلاً: «اختارت إدارة مطار دبي الدولي سيارة BMW الفئة السابعة لنقل الركاب من كبار الشخصيات من المطار إلى الطائرة. وقد اختارتها أيضاً شؤون الطيران المدني في البحرين لنقل كبار الشخصيات التي تزور معرض البحرين الدولي للطيران».

1,077 سيارة على التوالي. وكانت الكويت الرائدة من حيث نسبة نمو مبيعات سيارة الفئة السابعة مع نمو بنسبة 98٪ في المبيعات. ومن الأسواق التي حققت نموا ملحوظاً في مبيعات سيارة BMW الرائدة، نجد عمان مع نسبة نمو بلغت 24٪ وقطر مع 19٪ وأبوظبي مع 12٪. وتعليقاً على نجاح سيارة BMW الفئة السابعة في المنطقة، قال مدير المبيعات والتسويق في مجموعة BMW الشرق الأوسط اليكساندر إفتيموف: «طورنا استراتيجية واضحة بالتعاون مع شركائنا الوكلاء في



أعدت سيارة BMW الفئة السابعة الرائدة التأكيد على نجاحها المستمر وسيطرتها في السوق مع ارتفاع مبيعاتها بنسبة 16٪ عام 2013. فخلال السنة المنصرمة، تمكن وكلاء BMW في أنحاء الشرق الأوسط من بيع 4,815 سيارة من هذه الفئة مقارنة مع 4,044 في 2012 لتتخطى ريادتها في فئة سيارات السيدان الفاخرة وتكون أبرز المساهمين في نمو المبيعات القياسي الذي حققتته الشركة في الشرق الأوسط العام الماضي. وكانت المملكة العربية السعودية أسرع الأسواق نمواً

والمساهم الأبرز في المبيعات مع 1,631 سيارة مبيعة عام 2013 تتبعها دولة الإمارات العربية المتحدة والكويت مع 1,299

لتسويق المرحلة الأولى من مشروع أراض زراعية بالكونغو «راكو مسكو» توقع عقداً مع «أبناء السور»

وأشار إلى أن فرع الشركة في السودان وهي شركة راکو مسكو للاستثمار لديه مشاريع ومناقصات يقوم على تنفيذها وهي مشاريع حكومية وتختص بالماء والكهرباء، في حين أن فرع ماليزيا وهي شركة راکو مسكو زيت النخيل وهي شركة مسجلة ومعمدة لدى منظمة زيت النخيل العالمية وتقوم أيضاً على تنظيم وحضور المعارض الدولية، أما فرع الشركة في بلغاريا (الاتحاد الأوروبي) فيقوم على إنشاء مجمع سكني بالعاصمة البلغارية - صوفيا - وسيتم الانتهاء منه نهاية العام الحالي.

وأضاف «الشركة تقوم من خلال فرعها في الكونغو الديموقراطية كينشاسا بإنشاء مدينة سكنية في العاصمة الكونغولية مكونة من 1400 وحدة سكنية».

ولفت الراشد أيضاً إلى أن الشركة لديها مشاريع في الكويت وهي مشاريع مقاولات مختلفة في جميع قطاعات الدولة، وتقوم على تسويق مشاريع متميزة دولية داخل الكويت، وأنها تمتلك محافظ استثمارية ثلاثاً وهي المحفظة الإفريقية والمحفظة الأوروبية والمحفظة الآسيوية.

وتسويق عدد 2142 قطعة أرض استثمارية تنتج زيت النخيل في الكونغو بعوائد تصل إلى 100٪ في عامين. وأشار الراشد إلى أن المشروع يعتبر فرصة عصرية جديدة ومميزة وهي فرصة استثمارية في مجال الزراعة بدرجة عالية من الثقة والسهولة في إجراءات البيع والشراء مما يؤدي إلى عائد استثماري سريع ومضمون ونمو في رأس المال، ولاسيما حصول المستثمر على ملكية مباشرة.

ولفت الراشد إلى أن الشركة ستقوم بتسويق خمس مراحل للمشروع، في حين أن المرحلة الأولى من المشروع يصل فيها عدد الأراضي إلى 2142 قطعة أرض، مشيراً في الوقت نفسه إلى أن شركة أبناء السور مالكة للمشروع بالكامل مما يعطي مصداقية على أن المشروع ملك لشركة كويتية.

وبين الراشد أن شركة راکو مسكو غروب للتجارة العامة والمقاولات لديها فروع في كل من السودان وبلغاريا وفرعان في ماليزيا والكونغو وتسعى لفتح فروع لها في بلدان عدة خلال الفترات المقبلة.

وقعت شركة «راكو مسكو غروب» للتجارة العامة والمقاولات عقداً مع شركة «أبناء السور العقارية» كاستثمار تسويقي حصري لها لتسويق مشروع أراض استثمارية في جمهورية الكونغو الديموقراطية كينشاسا بقيمة إجمالية 7 ملايين دينار.

وقال المدير التنفيذي في شركة راکو مسكو غروب للتجارة العامة والمقاولات ناصر الراشد الراعي التسويقي لشركة أبناء السور العقارية عقب توقيع العقد أمس أن الشركة ستقوم بموجب هذا العقد



ناصر الراشد

وقتك يهمننا

أنجز معاملتك بوقت قياسي

معرض الكويت لليخوت ينطلق اليوم

كما شكل لنا حافزاً وأضاف إلى مسؤوليتنا بأن نقدم بكل ما أوتينا من جد ومسؤولية كل جهود ممكنة لتفريغ بيئات المعرض إلى مستوى راق ونقدمه للكويت بنسخة ثانية أكبر وأكثر شمولاً. وتابعت: «لقد قمنا بزيارة معارض اليخوت المختلفة في كافة أنحاء العالم بغية الترويج لمعرض الكويت لليخوت وتقديمه لصناع القرار العالميين في هذه التجارة». ونوهت الهاجري إلى أن المعرض هذا العام موسوم بفخامة ورقى السلع ما يجعله الحدث الأمل الذي يكفل تلبية كل الرغبات والاحتياجات لعشاق البحر. بالإضافة إلى ذلك، شهدت مدير عام مجموعة ph7 زينة المقدم على أهمية الدعم الوارد من كينيات القطاع الخاص المختلفة، والجهات الراعية ووسائل الإعلام قائلة: «كل شركة راعية للمعرض، كل فرد من مالكي اليخوت الذي وهب مساحة بختة للمعرض، كل مساهم ساعد في بناء المعرض، كل وسيلة إعلام ساهمت في نشر الحدث محلياً، إقليمياً وعالمياً هو حليف أساسي في سعيها لوضع معرض الكويت لليخوت على خارطة معارض القوارب العالمية».

تشهد الكويت اليوم انطلاقاً الدورة الثانية من معرض الكويت لليخوت الذي تنطلق فعالياته في المارينا كرسنت تحت رعاية كريمة من سمو الشيخ جابر المبارك رئيس مجلس الوزراء. ويهدف المعرض الذي يعقد على مدى 6 أيام لغاية السابع من فبراير، إلى توفير أحدث وأرقى المعدات البحرية، القوارب لليخوت الفخمة التي تلبي جميع القدرات الشراعية والاحتياجات المتنوعة التي مستلزمات

الحياة البحرية ولقد حرصت مجموعة ph7 المنظمة للمعرض على تكريس كل الطاقات والجهود اللازمة لكي تكون النسخة الثانية من المعرض أكثر تنوعاً، حيث إنها أكبر بثلاثة أضعاف من الدورة الأولى للمعرض في عام 2013 من حيث المساحة، عدد المشاركين والمعرضات المحلية، الإقليميين والعالميين أيضاً. وفي هذا السياق، أكدت مديرة مشروع معرض الكويت لليخوت نوف الهاجري على أهمية المعرض قائلة: «يتلقى معرض الكويت لليخوت هذه السنة دعماً حكومياً كبيراً ساهم في استقطاب مشاركة إقليمية وعالمية، ومما عزز من مكانة المعرض



نوف الهاجري وزينة المقدم

الآن، يمكنك إنهاء إجراءات معاملتك التمويلية بوقت قياسي، لتحصل على التمويل المطلوب لاحتياجاتك من المواد والأعمال الإنشائية والمفروشات والأجهزة الإلكترونية والمركبات والقوارب والمعدات البحرية والخدمات الطبية والتعليمية وغيرها بكل سهولة ومرونة مطلقة.