

للعام الثاني على التوالي تقديراً لإسهاماته في «الصرفة الإسلامية»

«بيتك» يفوز بجائزة أفضل بنك إسلامي من «يورومني»



عبدالله المرزوق يتسلم الجائزة

الإسلامية والمجالات الأخرى ذات الصلة بخدمة المجتمع. وأضاف أن المؤشرات التي تحققت خلال السنة الماضية سواء في جانب الأرباح والإنجازات المتعلقة بالأنشطة والإداء التشغيلي، تؤكد أن «بيتك» على الطريق السليم،

وأقليمية ومحلية متخصصة، ومحايدة، في مختلف المجالات، كما تبنت وكالات التصنيف العالمية تصنيفات «بيتك»، وذلك اعترافاً بدور البنك وإنجازاته المتواصلة في مختلف مجالات صناعة الخدمات المالية والمصرفية

من الماضي في تاريخ البنوك الإسلامية، بعد أن نجح في حلها ووضع الأسس القانونية والتنظيمية لها بشكل عملي ودائم، ويوصف «بيتك» بأنه المرجع والرائد الذي استطاع أن يمهّد الطريق لصناعة متكاملة أصبحت تمثل الآن قطاعاً رئيسياً ومؤثراً في الاقتصاد العالمي. ويعمل «بيتك» في السوق الكويتي في جو تشدّد فيه المنافسة بين البنوك التقليدية من جانب، وبينها وبين البنوك الإسلامية «خمس بنوك»، وفرع لبنك خليجي من جانب آخر، كما يتمتع السوق المحلي بمستوى عال من الخدمات المتنوعة، ومن دلائل قدرة وتميز أداء «بيتك» أن نمو سوق الخدمات المالية الإسلامية بقيام بنوك وشركات جديدة، وأكبه نمو وتوسع «بيتك»، وإن الإقبال على المنتجات والخدمات الموافقة للشريعة أفر إيجابياً من حيث الكم والنوع على حصة «بيتك»، فظل متصدراً السوق المحلي.

وإنه رغم كونه أكثر المؤسسات المالية الإسلامية حصولاً على جوائز من الهيئات والجهات المعنية محلياً وعالمياً وفي مختلف مجالات عمله، إلا أنه دائماً يبحث عن التميز والنجاح ويعتبر أن ما يتحقق مدعاة لمزيد من الجهد والعطاء، لخدمة صناعة المصرفية الإسلامية وحتى تستمر الريادة.

وجاء في المقدمة للجائزة إن «بيتك» نجح في تقديم منظومة متكاملة من الخدمات التقنية والتمويلية والمصرفية سبق فيها منافسيه، وواكب توقعات عملائه واستطاع أن يحقق مواءمة واضحة بين الالتزام بالقواعد والتطبيقات الشرعية باعتبارها أهم أسس العمل في «بيتك» وبين أحدث ما وصلت إليه تكنولوجيا العمل المصرفي، وفي ظل تطورات اقتصادية متلاحقة على الصعيدين المحلي والدولي، تتجاوز «بيتك» العديد من العقبات التي أصبحت الآن

عن 2014 وتقديراً لإنجازاته خلال العامين الماضيين

مجلة «World Finance» تمنح «الدولي» جائزة أفضل بنك إسلامي

وخبراتها المتعددة من داخل الكويت وخارجها، والاستمرار في تنظيم الدورات والبرامج التدريبية لكل موظفيه لتطوير أدائهم والارتقاء بقدراتهم، وصقل مهاراتهم بكل المجالات لضمان خدمة العملاء وفق أعلى المستويات والمعايير المتعارف عليها دولياً.

وأكد الجراح في ختام تصريحه الصحفي عزم البنك المضي قدماً خلال العام الحالي 2014 في ابتكار وتطوير المنتجات المالية الإسلامية، وتوسيع نطاق أعماله سواء بافتتاح المزيد من الفروع لمواجهة الزيادة المضطربة في عدد العملاء، أو في التركيز على قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة وقطاع الإنشاءات والمقاولات، والوقوف على احتياجاتهم المصرفية العصرية وفقاً للشريعة الإسلامية الغراء، ناهيك عن تطوير أدواته للتواصل الاجتماعي وخدماته الإلكترونية عبر موقعه الإلكتروني بين الحين والآخر، معتبراً أن السر الحقيقي وراء النجاح في المقدمة هو مواصلة مسيرة الإبداع والتغيير بكل ثقة ويسر.



وأرجع الجراح تميز البنك وسمعته الطيبة، إلى عوامل ثلاثة أساسية غاية في الأهمية، أولهما قيادته القوية الحكيمة، وثانيهما حرصه على مواكبة ركب التكنولوجيا والمعلوماتية، مضيفاً عاملاً ثالثاً قال أنه أسهم بفعالية في المكاتب المرموقة التي بلغها البنك، وهو حرصه على اجتذاب واستقطاب القيادات المتميزة، بإمكاناتها المهنية العالية،

في كيفية تطوير أعمالنا وتعظيم ربحيتها، والاحتفاظ بموقعنا التنافسي كبنك رائد يشار إليه، وما أدل على ذلك تحقيقه نتائج مالية وأداء في العام 2012 حيث تخطت أرباحه التشغيلية حاجز 21 مليون دينار، ومن ثم نجاحه بعد ذلك في المحافظة على معدل نمو مستدام على امتداد العام التالي 2013 بعد أن فاقت أرباحه التشغيلية حاجز 32 مليون دينار.



الشيخ محمد جراح الصباح

المال وارتفاع معدل السيولة، وهو إنجاز حقيقي إذا ما أخذ بعين الاعتبار عدم استقرار الأوضاع التي تمر بها دول المنطقة بصورة عامة. وقال الجراح: إن إنجازات (الدولي) المتتالية وما حظي به من تكريم، وما ناله من جوائز، ما هي إلا اعتراف حقيقي بنجاحه وتميزه، ودليل على ثقة عملائنا بنا، ولولائم لنا، والمصدر الحقيقي لإبداعنا ورؤيتنا

فاز بيت التمويل الكويتي (بيتك) بجائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت من مجموعة يورومني العالمية للعام الثاني على التوالي، تقديراً لإسهاماته في سوق التمويل والصرفة الإسلامية، مؤكداً بذلك مكانته المتميزة وريادته في المصرفية الإسلامية التي استمدتها من كيان راسخ في السوق الكويتي، انطلق إلى العالمية ليحقق نجاحات وإنجازات عمقت تجربة البنوك الإسلامية وجعلتها وأغيا يوماً في الأسواق الدولية، وأضافت إلى دور القطاع الخاص الكويتي شهادة نجاح جديدة. وقال عبدالله المرزوق نائب المدير العام للبنوك الدولية والاستثمار في «بيتك» خلال تسلمه الجائزة في الحفل الذي أقيم في لندن أن «بيتك» يمضي بفضل الله من نجاح إلى آخر، وقد حصل خلال العام الماضي على العديد من الجوائز والتقديرات المرموقة من جهات عالمية



جانب من المؤتمر الصحفي لتوقيع الاتفاقية

«روزيت» الكويتية توقع عقد شراكة مع «جواكسبورت» السويسرية



حديث بين عبدالعزيز العنجري وعبدالله الملا ومصطفى بيهباني

أعلنت مجموعة روزيت الكويتية وشركة جواكسبورت السويسرية، عن عقد اتفاقية شراكة أسس أثناء حفل خاص تم عقد في برج خليفة دبي بالترزامن مع معرض جلفود 2014، والذي يعد أكبر معرض عالمي للأغذية والضيافة ويتم عقده سنوياً في دبي.

تشمل الاتفاقية شراكة كاملة من أجل التعاون على تبادل الخبرات لتحقيق عوائد مجزية من خلال توفير أرقى مستويات خدمات السلع الاستهلاكية سريعة الحركة (FMCG) في المنطقة.

وقد تم إعلان الشراكة رسمياً يوم الثلاثاء بحضور الرئيس التنفيذي لمجموعة روزيت عبدالعزيز العنجري، والمديرين التنفيذيين لدى شركة جواكسبورت روسانو كابرينو وبولونوسي. وقد شارك في الحدث مجموعة من كبار الشخصيات من الكويت وخارجها، من أبرزهم أن جافري، الممثل التجاري للولايات المتحدة الأمريكية وعبدالله نجيب الملا، عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة الكويت وغريغ سيبفنز رئيس مجلس إدارة مجلس الأعمال الأمريكي ود.مصطفى بيهباني رئيس مجلس إدارة المجموعة الكويتية الخليجية وروزانه كروفوت الرئيس التنفيذي لشركة فافونها وإبراهيم العريفي الرئيس التنفيذي لشركة بيتك للتطوير العقاري في المملكة العربية السعودية.

ويهذه المناسبة، أعرب الرئيس التنفيذي لمجموعة روزيت عبدالعزيز العنجري عن تفاؤله من هذه الشراكة، مصرحاً: «نتنظر نتائج مرضية بإذن الله من هذه الشراكة وننتقل لتحقيق قيمة مضافة من حيث الإبداع على المواصلات العالمية للجودة، والتقنيات والخبرات في مجال السلع الاستهلاكية سريعة الحركة (FMCG)».

وتتملك مجموعة روزيت عدة شركات تجارية ناجحة ومزدهرة تحت مظلتها، فهي تسعى إلى الدخول في أنشطة تجارية ذات عوائد مادية مجزية تحقق بنفس الوقت رضا للمتعاملين معها، خاصة في الأسواق العالمية التي تسعى مجموعة روزيت إلى الانتشار فيها بطريقة مدروسة. وفي هذا الإطار، تمتلك المجموعة عدة أنشطة تجارية في قطاعات مختلفة كالخدمات المالية، الاستيراد والتصدير، التسويق والإعلام، وغيرها.

وتتمتع شركة جواكسبورت بسعة متميزة من خلال خبرة كوادرها التي تتفوق 30 عاماً في مجال صناعة السلع الاستهلاكية.

وتعمل شركة جواكسبورت من خلال مكاتبها في كل من لوغانو سويسرا، وبيجين الصين، وتعمل على اختيار المنتجات التي يتم إعادة تصديرها إلى جميع أنحاء العالم، مع تركيز خاص في كل من أوروبا وآسيا ومنطقة الشرق الأوسط.

وتعمل الشركة على توفير خدمات استشارية، وتقييم المنتجات، وإعادة تصميم العلامات التجارية، وجميع الإجراءات والعمليات المتعلقة باستيراد وتصدير المنتجات.

وكان المدير التنفيذي لدى شركة جواكسبورت روسانو كابرينو رؤياً من خلال تقييمه للقيمة المضافة والإمكانات العظيمة التي توفرها الشراكة مع مجموعة روزيت.

وصرح روسانو كابرينو قائلاً: «نتطلع للعمل مع مجموعة روزيت، فهي تتمتع بخبرات واسعة في المجال المالي ومعرفة متعمقة بأسواق منطقة الشرق الأوسط. ونتطلع لفتح آفاق جديدة في منطقة الشرق الأوسط من خلال هذه الشراكة أن نرتقي معا في القيمة المضافة والأرباح المحققة».

كما صرح عبدالله الملا عضو غرفة تجارة وصناعة الكويت: «من المفرح أن تدرج الشركات حاجتها إلى عقد شراكات مع بعضها البعض لتحقيق المزيد من النجاحات، ومن خلال تحالف كل من مجموعة روزيت وشركة جواكسبورت سنترقب بالتأكيد إنجازات ونجاحات بالقادم من أيام».



عبدالله الملا مع غريغ سيبفنز



حضور كبير خلال توقيع الاتفاقية

للمرة الأولى منذ تأسيس الشركة.. وبارتفاع 14٪ مقارنة بعام 2012

أرباح «إيكويت» الصافية تتجاوز 1,2 مليار دولار لـ 2013

المرحلة الثانية والثالثة فتركز على النمو وتقوية وضع الشركة عالمياً، إضافة إلى ذلك تقوم الشركة خلال جميع هذه المراحل بالتركيز على العصر البشري وبث روح التخصص ولاسيما لدى العمالة الكويتية والاستفادة القصوى من التكنولوجيا والحرص على إيجاد بيئة عمل تتسم بالإبداع والابتكار والتنمية المستدامة». وفي الختام، تقدم حسين بخلص الشكر والتقدير إلى مجلس إدارة شركة إيكويت وجميع الموظفين وكل من ساهم في نجاح الشركة في المجالات كافة.

إنتاج تلك المادة البالغ حالياً 825 ألف طن متري سنوياً مع التركيز على زيادة وتطوير القدرات الإنتاجية المتعلقة بمنتجات من مواد البولي إيثيلين والإيثيلين جلايكول والبولي إيثيلين، وذلك على ضوء «استراتيجية 2020» التي تتضمن ثلاث مراحل أساسية الأولى تركيز على إعداد الكفاءات والثانية تتعلق بالإعداد للدخول للعالمية والثالثة والأخيرة ترتبط بالدخول الفعلي في المرحلة الأولى العمل في المنشآت الحالية والحصول على أكبر عائد منها، أما

المحلي والعالمي». وأشار حسين «تجاوزت قيمة المبيعات خلال العام 2013 حاجز 2,88 مليار دولار لأول مرة في تاريخ الشركة بسبب الأداء المتميز على جميع الأصعدة تجسيدا لشعارها «شركاء في النجاح» مع جميع الأطراف ذات العلاقة داخل الكويت وخارجها». وأضاف حسين: «شهد العام 2013 العديد من المحطات المضيئة في تاريخ شركة إيكويت حيث قامت بإطلاق مشروع توسعة وتطوير إنتاج مصنع البولي إيثيلين المتوقع الانتهاء منه خلال العام 2015 وذلك لزيادة



محمد حسين

بأكثر من 25٪ لعام 2013

«قبة للسياحة والسفر» تحقق زيادة في مبيعاتها

واختتم الشطي حديثه قائلاً: «إن «قبة» تسعى دائماً إلى الانتشار الجغرافي داخل الكويت وخارجها، حيث تمتلك الشركة خمسة أفرع من بينها فرع مطار الكويت الدولي الذي يعمل على مدار الساعة ولقد تميزت شركة قبة بتقديم خدمات «الكونسيرج» وتقديم خدمات «العطلات» بحرفية فريدة». وأعلن أن الشركة تتطلع حالياً إلى التوسع على مستوى دول الخليج، حيث إن هناك دراسة لافتتاح أول فرع للشركة في إحدى الدول الخليجية.

غيرها من العطلات الخاصة والجماعية. وأوضح الشطي أن الشركة كما عاهدت عملاءها بأن تطرح كل عام خيارات متعددة من العروض تتضمن برامج مختلفة بناء على متطلبات العملاء، مشيراً إلى أنه تم توفير العديد من البرامج السياحية لموسم السفر الصيفي والسياحية أيضاً العلاجية والدينية لقضاء مناسك العمرة والحج وبأسعار تنافسية لم تحدث من قبل.

وأضاف الشطي أن شركة قبة للسياحة والسفر هي الوكيل حصري لشركة طيران الخطوط الجوية اليمنية وشركة فيرجن اتلانتيك البريطانية، هذا بالإضافة إلى أنها هي الوكيل حصري «لشركة هونغ روبنسون جروب العالمية»، ما يعكس الثقة الكبيرة في إمكانات الشركة، وما تقدمه من خدمات متميزة وحلول متكاملة في شتى مجالات قطاع السياحة والسفر، سواء الترفيهية أو الدينية أو

لها في عام 2013، حيث بدأت المنافسة الفعلية في سوق السياحة والسفر الكويتي، ورغم هذه المدة القصيرة إلا أن الشركة استطاعت أن تثبت وجودها بين الشركات الكويتية، حتى أصبحت ضمن الشركات الرائدة في الكويت، مشيراً إلى أن الشركة حققت خلال هذه الفترة إنجازات كبيرة، حيث إنها استطاعت أن تحقق العام الماضي الهدف المطلوب منها لأغلب شركات الطيران التي تتعامل معها.



سالم الشطي

قال الرئيس التنفيذي لشركة قبة للسياحة والسفر سالم الشطي إن مبيعاتها أكثر من 25٪ لعام 2013 بالمقارنة بمبيعات العام الماضي، مشيراً إلى أن الفضل يعود إلى ثقة العملاء الذين ساهموا في إنجاح هذه الشركة. وأكد الشطي في تصريح صحفي أن الشركة خرجت من كبوتها بعد مخاض عسير خلال السنوات السابقة، وكانت الانطلاقة الحقيقية