

## «بيتك تكافل» تقدم استشارات تأمينية مجانية للمشاريع الصغيرة

المشاريع على الجوانب الإدارية والتنظيمية لإنشاء بوليصة تأمين والتعرف على التفاصيل والمتطلبات اللازمة لذلك والجوانب القانونية والإدارية، يوفر الحماية للمشروع ويساهم في خفض النفقات والمخاطر، ويساعد على تطوير العمل وتحقيق عناصر الأمان التي تعد من أهم أسس التطوير وتوسيع عمل المشاريع الصغيرة التي مجالات جديدة على أرضية صلبة وبمعايير مدروسة، مشيراً إلى أن افتتاح المعرض يمثل البداية لإقامة علاقات تعاون وتواصل مع هذه الشريحة الشبابية التي لها دور في النشاط الاقتصادي المحلي، ولن تقتصر المساعدة على فترة المعرض، بل سيتم التواصل بشكل دائم وتقديم المساعدة والمشورة من الناحية التأمينية طوال السنة بما يخص المشاريع الصغيرة لجميع الراغبين.

تصريح صحفي أن الشركة وهي راع رئيسي للمعرض، ستقدم محاضرة لأصحاب المشاريع، بالإضافة إلى تقديم الاستشارات التأمينية وكيفية دراسة كل مشروع على حدة وتزويد صاحب المشروع بمعلومات عن الخدمات التي تساهم في إنجاح مشروعه، حيث تختلف الاحتياجات من مشروع إلى آخر حسب طبيعة العمل ونوع النشاط وعدد العاملين ودرجة المخاطر، مضيفاً أن تلك الخدمات ستكون العامل الأساسي لحماية المشروع من المسؤولية المدنية وأيضاً الحفاظ على رأس ماله من المخاطر التي قد يتعرض إليها.



أحمد النوف

**النوف: سيتم تزويد صاحب المشروع بمعلومات عن الخدمات التي تساهم في إنجاح مشروعه**

صرح مدير دائرة التسويق والتطوير في شركة بيتك للتأمين التكافلي (بيتك تكافل) أحمد النوف بأن الشركة السباقة بتطوير خدماتها التأمينية وطرح الجديد في السوق بما يناسب متطلبات عملائها ومقترحاتهم، بدأت بدعم أصحاب المشاريع الصغيرة باستشارات تأمينية مجانية في إطار تطوير الخدمات التأمينية. وستنظم محاضرة تدريبية لهم خلال افتتاح معرض Lobby opening المقام في سيمفوني سنابل مول بالسالمية اليوم الأثنين 20 فبراير، ضمن جهود الشركة لدعم مشاريع الشباب وتنمية قدرات أصحابها على التعامل مع مختلف المتطلبات التنظيمية والمهنية ومنها الاحتياجات التأمينية التي أصبحت عاملاً أساسياً في كل المشاريع على اختلاف تخصصاتها ومجالاتها. وأوضح النوف في

## «برقان» يعلن فوزي «يومي»



وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار وما فوق، سيكون صاحب الحساب مؤهلاً للدخول في كل من السحوبات اليومية والربع سنوية.

أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي وقد فاز كل واحد منهم بجائزة 5000 دينار. وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب: عبدالله محمود حسن فيروز، زهرة حسين علي العطار، عمر صالح مرضي السحبيب، حسين راضي عطية، وسامي محمود حسن الربيع.

بالإضافة للسحب اليومي، بنك برقان يوفر سحب ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار. وللتاهل للسحوبات الربع سنوية يتعين على العملاء أن لا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب وكما أن كل 10 دنانير تمثل فرصة واحدة لدخول السحب.

## تكريم VIVA في المؤتمر المهني الخامس للمحاسبة والمراجعة

الاجتماعية، في مجالات التعليم، الصحة، البيئة، الرياضة وريادة الأعمال، على سبيل المثال لا الحصر: تجهيز خمس قاعات دراسية في كلية الهندسة والبتترول في جامعة الكويت، أكاديمي VIVA مانشستر يونايترد و VIVA ريال مدريد لكرة القدم للناشئين في الكويت، الدورات التدريبية لأصحاب المشاريع الصغيرة، ومبادرات عديدة لدعم مرضى السرطان والمسنين.



الفارس مكرما البدران

هذا، وتضمن المؤتمر العديد من المحاور المتعلقة بعلاقة المحاسبة والمراجعة بمنظمات الأعمال ودورها الرقابي والتنظيمي في رفع كفاءة النظام المالي في الدولة، حيث ستتناول جلسات المؤتمر المحاور العلمية التالية: تعزيز المسؤولية الاجتماعية والاستدامة، دور المؤسسات الرقابية في المحافظة على اقتصاديات الدول، المحاسبة الحكومية على أساس الاستحقاق ودورها في رفع كفاءة النظام المالي في الدولة، الإفصاح المحاسبي والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية وأثرها على القرارات الاستثمارية والاتجاهات الحديثة في مهنة المراجعة.

في السوق، وهي تركز على عنصر الشباب. ثانياً: الموظفون والخبرات من فئة الشباب مدربين بشكل جيد مما يساعدهم على التعامل مع أطراف أخرى خارجية من أجل الحفاظ على جودة الخدمة العالية. ثالثاً: الاتصالات والشبكات التي تغطي شريحة كبيرة من المجتمع الكويتي وخاصة الشباب من خلال مواردها وقدراتها الفعالة. وعدد البدران إنجازات VIVA في المسؤولية

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، عن تكريمها خلال المؤتمر المهني الخامس للمحاسبة والمراجعة، الذي نظمته جمعية المحاسبين والمراجعين الكويتية تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء سمو الشيخ جابر المبارك الحمد الصباح، في 15 و 16 فبراير 2017 بمبنى غرفة تجارة وصناعة الكويت. وتحدث م. سلمان بن عبدالعزيز البدران، الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات الكويتية VIVA، خلال الجلسة الافتتاحية للمؤتمر عن استراتيجية VIVA للمسؤولية الاجتماعية ومشاريعها وإنجازاتها في هذا المجال منذ تأسيسها، حيث تم التوصل عبر التدقيق في سبعة أماكن من أصول VIVA وهي: العلامة التجارية، المنتجات والخدمات، الموظفون والخبرات، المعرفة والبحوث، البنية التحتية، الاتصالات والشبكات، الاستثمارات، إلى دلائل تظهر نقاط قوة مشتركة في ثلاثة منها يمكن إحداث تغيير من خلالها في احتياجات المجتمع، وهي: أولاً: العلامة التجارية القوية وهي رمز للابتكار التكنولوجي ومحرك أساسي

## موظف «بيتك» يستعرض قصة نجاحه في مؤتمر التعليم المؤسسي



إيمان الانصاري تكريم عبد الرحمن الدعيج



عبد الرحمن الدعيج أثناء استعراضه قصة نجاحه في «بيتك»

تعزيز كفاءة الموظف وتفتح له آفاقاً ونوافذ للمضي قدماً في الترقى الوظيفي والتعرف على معظم أنشطة واعمال «بيتك». وفي ختام الجلسة، قدمت مدبرة إدارة تنمية القوى العاملة ببرنامج إعادة هيكلة القوى العاملة الجهاز التنفيذي للدولة إيمان الانصاري، مدراً تكريمية إلى الدعيج تقديراً لتميزه ونجاحه في القطاع الخاص، مشيرة إلى أهمية أن يتطلع إليها الشباب الكويتي حذوه بما يساهم في بناء مستقبل مشرق للبلاد.

وقال ان البرنامج يسعى لبناء مسار وظيفي واضح في الصيرفة الإسلامية، حيث يتضمن 850 ساعة تدريبية تشمل مشاريع وورش عمل ودورات ميدانية في بنوك المجموعة في تركيا والبحرين وماليزيا والسعودية وألمانيا، حيث يشمل «فرصة» برامج في الموارد البشرية، والمحاسبة المالية، وإدارة المخاطر، والتصنيف الائتماني، والتدقيق، والتمويل الإسلامي، والأساسيات الشرعية والعديد من البرامج الأخرى التي تساهم في

استعرض موظف بيت التمويل الكويتي (بيتك) محلل أول المخاطر الكمية عبدالرحمن الدعيج، تجربة تطوير الوظيفي وقصة نجاحه في «بيتك»، لافتاً إلى ان القطاع الخاص يفتح آفاقاً واسعة لتحديد التخصص وتحقيق الطموح الوظيفي، ويمنح الفرصة للكوادر البشرية لتبوء مناصب قيادية في المستقبل لفترة وجيزة إذا توافرت المؤهلات والإمكانات المطلوبة، وأشار الدعيج خلال مشاركته في اليوم الثاني من مؤتمر التعليم المؤسسي في جلسة تحت عنوان «نحارب خبرات من القطاع الخاص في التعليم المؤسسي- كيف تصبح المؤسسة أداة لتدريب العنصر البشري وتطويره»، إلى ان القطاع الخاص ينتج برامج تدريبية متميزة تلبي الاحتياج الوظيفي وتساهم في تطوير المهارات وتأهيل القيادات، لافتاً إلى ان «بيتك» صمم برنامجاً تدريبياً متميزاً بعنوان «فرصة» مخصص لخبرة من الموظفين ذوي الكفاءات العالية لإعدادهم وتأهيلهم لتولي مناصب قيادية في البنك.

**الدعيج: القطاع الخاص فرصة للكوادر البشرية لتبوء مناصب قيادية في المستقبل**

## تشمّل الإمارات وعمان والبحرين واليمن «ميتسومي» تحصل على امتياز توزيع منتجات «إتش بي» في الشرق الأوسط

شراكة استراتيجية ناجحة مع شركة ميتسومي. وبدوره، قال العضو المنتدب في شركة «ميتسومي» ديستربيوشن «ميتش شاه: «لقد كانت هناك دائماً شراكة قوية بين (إتش بي) و(ميتسومي). ولا شك أن توسيع حقوق الامتياز بعكس ليس فقط ثقة (هيوليت باكارد)، بل ثقة الشركاء ومحللات البيع وكافة الشركاء بخدمات (ميتسومي). ونحن مستمرون في العمل مع (إتش بي) حتى نتحقق أهدافها على صعيد العمل وضمان توفير كافة الخيارات التي يتطلع إليها العملاء والتجار ومحللات البيع.



ميتش شاه

وبهذه المناسبة، قال مدير التوزيع المسؤول عن علاقات الشركاء في «هيوليت باكارد أفريقياس» ميخائيل فورونوف: «لا تقتصر العلاقات التجارية وإنما تشمل العمليات أيضاً. ونحن على يقين بناء على تجربتنا مع (ميتسومي) ودول أفريقيا وتشمل القائمة كلاً من دولة الإمارات العربية المتحدة والجزائر وكينيا وتنزانيا ورواندا وأنيوينا ونيجيريا وغانا والكاميرون.

أعلنت شركة «ميتسومي» ديستريبيوشن» الرائدة في توزيع منتجات المستهلك الإلكتروني وتقنيات الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عن تكليفها من قبل شركة «هيوليت باكارد»، كموزع معتمد لتوزيع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط.

أعلنت شركة «ميتسومي» ديستريبيوشن» الرائدة في توزيع منتجات المستهلك الإلكتروني وتقنيات الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عن تكليفها من قبل شركة «هيوليت باكارد»، كموزع معتمد لتوزيع منتجاتها في منطقة الشرق الأوسط.

وترتبط الشركتان أساساً بتحالف قوي مضى على إنشائه 6 سنوات. وتهدف هذه الاتفاقية إلى توسيع دائرة حقوق امتياز «ميتسومي» الخاص بتوزيع منتجات «هيوليت باكارد» ليتجاوز منطقة الشرق أفريقيا وتشمل اليمن وعمان والبحرين ودولة الإمارات العربية المتحدة. وبموجب هذه الاتفاقية تتولى شركة «ميتسومي» ديستريبيوشن» توزيع كامل منتجات «إتش بي» في منطقة الشرق الأوسط وبالتالي تعزز قنوات منتجات «هيوليت باكارد»، الخاصة بالنظام البيئي، وتوسع قاعدة عملائها كما توفر خدمات تخزين وتوصيل أعلى جودة فضلاً عن خدمات التدريب والمساعدة للتحول ومحللات البيع في أسواق هذه الدول.

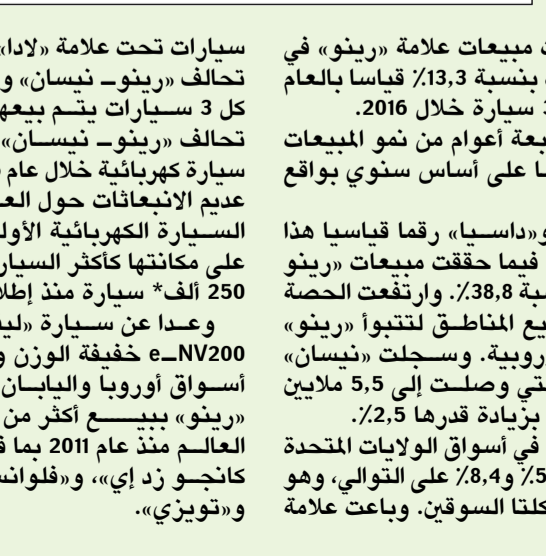
**شاه: توسيع حقوق الامتياز يعكس ثقة التجار ومحللات البيع وكافة الشركاء**

## بلغت 10 ملايين سيارة خلال العام «تحالف رينو- نيسان» يحقق رقماً قياسياً بمبيعات السيارات الكهربائية خلال 2016

«إنفينيتي» 230 ألف سيارة خلال عام 2016 بزيادة قدرها 7٪ قياساً بالعام الماضي. وخلال شهر ديسمبر لوحده، باعت «إنفينيتي» 27,200 سيارة مسجلة نمواً بنسبة 18٪ مقارنة بالعام الماضي. من جهتها، باعت «ميتسوبيشي» 934,013 سيارة حول العالم بانخفاض قدره 13٪، وسجلت مبيعاتها نمواً في الولايات المتحدة وأستراليا، ولكن قابلته تراجع في أسواق البرازيل وروسيا ومنطقة الشرق الأوسط. كما تأثرت مبيعاتها في اليابان بسبب اهتزاز صورتها في نظر المستهلكين بعد مشكلة استهلاك الوقود.

ومن خلال شراكتهما مع «ميتسوبيشي»، تتوقع «نيسان» أن تجني مكاسب بقيمة 24 مليار ين ياباني خلال السنة المالية 2017، ونحو 60 مليار ين خلال السنة المالية 2018 وما بعدها. وستسهم هذه المكاسب بدورها في رفع حصة السهم الواحد من الأرباح بنحو 4 ينات يابانية خلال السنة المالية 2017 و 10 ينات يابانية خلال السنة المالية 2018، وهذا يتجاوز أي نمو للأرباح قد تحققه حصة «نيسان» الإجمالية في «ميتسوبيشي».

ووصلت مبيعات «أفتوفاز»، التي تباع سيارات تحت علامة «لادا»، إلى 284,807 سيارات. وبيع تحالف «رينو- نيسان» و«أفتوفاز» نحو سيارة من أصل كل 3 سيارات يتم بيعها في روسيا. وبلغت مبيعات تحالف «رينو- نيسان» مع «ميتسوبيشي» 424,797 سيارة كهربائية خلال عام 2016 متصدراً بذلك قطاع النقل عديم الانبعاثات حول العالم. وحافظت «نيسان ليف»، السيارة الكهربائية الأولى والأكثر شعبية في العالم، على مكانتها كأكثر السيارات الكهربائية مبيعا مع بيعها 250 ألف\* سيارة منذ إنطلاقها خلال شهر ديسمبر 2010. وعدا عن سيارة «ليف»، طرح «نيسان» سيارة e-NV200 خفيفة الوزن والتي تتواع بشكل رئيسي في أسواق أوروبا واليابان منذ عام 2014. وقد نجحت «رينو» ببيع أكثر من 112 ألف سيارة كهربائية حول العالم منذ عام 2011 بما فيها سيارات «زوي»، و«رينو كانجو زد إي»، و«فلوانس زد إي»، و«اس إم 3 زد إي»، و«تويوزي».



حققت «تحالف رينو- نيسان» نمواً ملموساً خلال عام 2016 مع وصول حجم مبيعاته العالمية إلى 9,96 ملايين سيارة. كما نجح التحالف في ترسيخ مكانته الرائدة في مجال السيارات الكهربائية عديمة الانبعاثات مع بيع نحو 425 ألف سيارة كهربائية منذ إنطلاق سيارة «نيسان ليف» عام 2010 و«رينو زوي» خلال فترة لاحقة. وتشتمل إحصاءات مبيعات التحالف على مبيعات شركة «ميتسوبيشي موتورز» البالغة 934,013 سيارة حول العالم. وكانت «ميتسوبيشي» قد انضمت إلى التحالف بعد استحواذ «نيسان» على حصة بنسبة 34٪ فيها الخريف الماضي. وبهذه المناسبة، قال كارلوس غصن، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة «نيسان»: «يشكل التحالف الذي يجمع شركات «رينو» و«نيسان» و«ميتسوبيشي» قوة جديدة في قطاع السيارات العالمي. وقد أتاحت لنا هذه الشراكة المتكبرة التي انطلقت قبل 18 عاماً تطوير قدراتنا التنافسية، ودفع عجلة نمونا، والمشاركة في سياق الوصول إلى ابتكار سيارة المستقبل». وسجل التحالف معدل مبيعات بواقع سيارة واحدة من أصل كل 9 سيارات تم بيعها حول العالم خلال العام الماضي. حيث ارتفعت مبيعات علامة «رينو» في إطار خطتها «قيادة التغيير» بنسبة 13.3٪ قياساً بالعام الماضي لتصل إلى 3,182,625 سيارة خلال 2016. ويعتبر ذلك استمراراً لأربعة أعوام من نمو المبيعات التي سجلت ارتفاعاً قياسياً على أساس سنوي بواقع 374 ألف سيارة.

وسجلت علامتا «رينو» و«داسيا» رقماً قياسياً هذا العام لنجاح حجم المبيعات، فيما حققت مبيعات «رينو» سامسونج موتورز» نمواً بنسبة 38.8٪. وارتفعت الحصة السوقية والمبيعات في جميع المناطق لتتجاوز «رينو» المرتبة الثانية في القارة الأوروبية. وسجلت «نيسان» رقماً قياسياً في مبيعاتها التي وصلت إلى 5,5 ملايين سيارة وشاحنة حول العالم بزيادة قدرها 2,5٪. وارتفعت مبيعات الشركة في أسواق الولايات المتحدة الأمريكية والصين بنسبتي 5.4٪ و 8.4٪ على التوالي، وهو ما يمثل مستوى قياسياً في كلتا السوقين. وباعت علامة