

افتتح فرع «بيتك» الجديد بشوارع السور مشيداً بالسمعة التي يحظى بها القطاع الخاص الكويتي عالمياً

الشمالي: أشعر بالسعادة لرؤية إنجازات «بيتك» محلياً وخارجياً



وزير المالية يتسلم هدية تذكارية من «بيتك» من بدر المخيزيم



مصطفى الشمالي وبدر المخيزيم ومحمد العمر يقصون شريط افتتاح الفرع الجديد

أكد وزير المالية مصطفى الشمالي أن الحكومة ملتزمة بدعم دور القطاع الخاص وإشراكه في خطط وبرامج عملية التنمية وذلك انطلاقاً من رؤيتها للمرحلة المقبلة بأن هوية الاقتصاد المحلي يجب أن تكون باتجاه المزيد من تحرير قوى السوق وبما يضمن مساهمة التطورات السريعة والمتلاحقة التي يشهدها الاقتصاد العالمي مع ضرورة توفير تشريعات للإشراف والمراقبة، مشدداً على أن قطاع التنمية في الكويت بدأ في التحرك والاتجاه الصحيح ولا بد من تكاتف الجهود لدفع هذا القطاع للمضي قدماً وبالسعة المناسبة وأن أية عرقلة مرفوضة.

وأضاف الشمالي في تصريح صحافي على هامش افتتاحه فرع بيت التمويل الكويتي «بيتك» بشوارع السور بأنه يشعر بالسعادة وهو يرى الإنجازات التي يحققها بيتك - سواء على المستوى المحلي أو الخارجي، وهو يعتبر مثلاً واضحاً ودليلاً مؤكداً على أن القطاع الخاص الكويتي يسعد بسعة طيبة في الأسواق الإقليمية والعالمية. من جهته قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في

تم تجهيز الفرع ليخدم مجموعة من الخدمات المتكاملة في جو من الراحة والخصوصية بكادر بشري مؤهل ومتدرب معظمه من العناصر الوطنية بما يؤكد ثقة بيتك في قدرات الشباب الكويتي وتصميمه على إتاحة الفرصة أمامهم لإنابات وجودهم وتطوير أدائهم ومستقبلهم العملي كما يعتمد الفرع على تجهيزات تقنية وفنية متطورة.

خلال الفترة نفسها 25٪ حيث وصل إجمالي الأصول بنهاية 2009 إلى 11,3 مليار دينار. وأشار إلى أن فرع شارع السور يعزز من وجود «بيتك» في العاصمة حيث يتركز النشاط المالي والتجاري وقد

تراكمي وصل إلى 23٪، مشيراً إلى أن «بيتك» حافظ على حصته السوقية واستطاع أن يحقق نمواً تراكمياً في الإيرادات بلغت نسبتته ما بين 2005 إلى 2009 حوالي 19٪، فيما بلغ النمو التراكمي في إجمالي الأصول

مباشر وغير مباشر وهو ما انعكس إيجاباً في نمو ثقة العملاء في «بيتك» وإقبالهم على خدماته ومنتجاته، حيث تشير الأرقام في ميزانية 2009 إلى أن حجم ودائع العملاء بلغ 7,3 مليارات دينار بمعدل نمو

خدمة عملائه بأفضل مستوى من الجودة والتميز. وشدد المخيزيم على الأهمية الكبرى التي يضعها «بيتك» لتطوير علاقته بالعملاء حيث يستثمر في تطوير آليات ووسائل التواصل معه بشكل

في الأسواق الخارجية وهو ما يعكس الحصة الاستثمارية والخبرة والدراسة بتطورات الأسواق ومجرباتها الحالية والمستقبلية، فإنا «بيتك» يركز جهوده على الانتشار في مختلف المناطق مع الحرص على

«بيتك» بدر المخيزيم إن افتتاح فرع السور يؤكد سياسة «بيتك» في تعزيز التوسع بالسوق المحلي الذي يبني أولوية بالنسبة إليه، فرغم أن حوالي 43٪ من أرباح «بيتك» لعام 2009 جاءت من العمل

المخيزيم: 7,3 مليارات دينار حجم ودائع العملاء بمعدل نمو تراكمي وصل إلى 23٪ في 2009



لقطة جماعية لسؤولي «بيتك» يتوسطهم الشمالي والمخيزيم والعمر

اختتمت دورة في فن إدارة وتنظيم الوقت

«أمبشن» وقعت عقد مع «سيزر باك» لتنفيذ برامج إدارية



المحاضر د. يوسف الوتار يتوسط المشاركين في أحد البرامج التدريبية

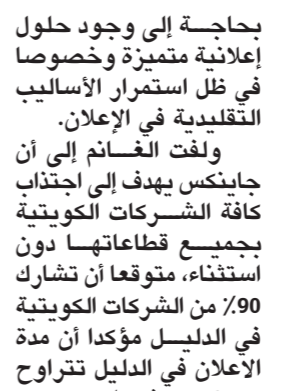
وقعت شركة أمبشن للاستشارات والتدريب عقد تعاون مع شركة سيزر باك تقوم من خلاله الأولى بتنفيذ سلسلة برامج تدريبية بهدف الوصول بالموظفين للاحترافية والمهنية. ووقع العقد من جانب أمبشن المدير العام د. يوسف الوتار وفيما وقع من جانب شركة سيزر باك مديرها العام تامر حزين. وفي هذا الإطار قال مشرف التدريب في أمبشن للاستشارات محمد حوران إن العقد يهدف إلى تقديم برامج تدريبية متميزة ومتكاملة بجودة عالية ومواكبة لاحتياجات القطاع الخاص، في سبيل العمل على زيادة كفاءات الموظفين، وتحسين مهارات وقدرات الأفراد من خلال التطبيقات العملية، انطلاقاً من أهمية العنصر البشري لرفع الإنتاجية.

وأشار إلى أن أمبشن اختتمت برنامجاً تدريبياً بعنوان «إدارة الوقت» وقد حضره نخبة من المدراء والمسؤولين من شركة سيزر باك والتي عقدت ضمن سلسلة برامج تم اختيارها بعناية وتنفذ خلال فترة 6 أشهر.

وأضاف أن تنفيذاً للبرامج التدريبية سيتم بالاستعانة بمعايير ومواصفات دولية، كذلك دراسة لحالات عملية واستعراض تجارب شركات عالمية ومحلية واستخلاص الدروس والعبر. وستشمل البرامج التدريبية المقدمة من أمبشن والاستشارات والتدريب عدة مواضيع منها إدارة فرق العمل وفن إدارة وتنظيم الوقت وتحديد الأهداف والغايات، كما ستشمل إدارة التغيير والإبداع في العمل. كما ستشتمل البرامج التدريبية المقدمة محاور خاصة بالمهارات الإشرافية والإنصات الفعال وحل المشكلات واتخاذ القرارات بهدف تعزيز مهارات القائد الإداري الناجح، حيث سترتكز على ورش عمل عديدة، إضافة لدراسة لحالات عملية، وكيفية الاستفادة من هذه التجارب بشكل إيجابي.

توقع مشاركة 90٪ من الشركات الكويتية

«جاينكس للحلول الإعلانية» تطلق أول دليل إعلاني إلكتروني في الكويت



ثائر الغانم

أعلنت شركة جاينكس لتنظيم المعارض والحلول الإعلانية عن إطلاقها الدليل الإلكتروني الأول للصفحات الملونة، الذي يعتبر مجلة إعلانية إلكترونية بصورة مختلفة عن المجلات الإعلانية التقليدية.

ويهدف المناسبات قال مدير تطوير الأعمال بالشركة ثائر الغانم أن الدليل الإلكتروني عبارة عن موقع إلكتروني فريد من نوعه يتميز بكونه

دليلاً للشركات المتواجدة داخل الكويت، كما أنه يحوي إلى جانب الإعلان أرقام الهواتف والفاكسات والإيميلات وخريطة الموقع للشركة ما يوفر للباحث جميع المعلومات التي يحتاجها عن الشركات المشاركة بالدليل هذا بالإضافة إلى عناوين مقار هذه الشركات.

وأضاف الغانم أن هذه الخدمة تعد الأولى من نوعها في أي دليل على مستوى العالم، مشيراً إلى أن الأسلوب الإعلاني الذي ينتجه الدليل يعتبر الأول من نوعه في الكويت ومنطقة الخليج العربي والشرق الأوسط. وأوضح الغانم أن الموقع سيكون عبارة عن مجلة إعلانية مقدمة بطريقة مبتكرة وبأسلوب مختلف عن جميع المجلات الإعلانية سواء المطبوعة أو الإلكترونية، مشيراً إلى أن دليل الشركات سيتضمن إعلاناً كبير الحجم للشركات المشاركة بالإضافة إلى خريطة خاصة بموقع الشركة لافتاً إلى أن سعر الإعلان يعتبر زهيداً جداً مقارنةً بالأسعار الحالية للإعلانات.

وأشار الغانم إلى أن الهدف الأساسي من الموقع هو تجميع أكبر قاعدة بيانات ومعلومات لجميع الشركات المتواجدة في الكويت واستخدامها لصالح العملاء سواء في الكويت أو في الخارج، موضحاً أن السوق الكويتي

بحاجة إلى وجود حلول إعلانية متميزة وخصوصاً في ظل استمرار الأساليب التقليدية في الإعلان. ولفت الغانم إلى أن جاينكس تهدف إلى اجتذاب كافة الشركات الكويتية بجميع قطاعاتها دون استثناء، متوقفاً أن تشارك 90٪ من الشركات الكويتية في الدليل مؤكداً أن مدة الإعلان في الدليل تتراوح بين 3 و12 شهراً. وأضاف الغانم أن الدليل يقدم تسهيلات على مستخدمي الإنترنت للحصول على جميع المعلومات المطلوبة لأي شركة داخل الكويت، كما أنه يقدم حملات تعريفية بشكل دائم وزيارات خاصة لبرامج ومعارض ومؤتمرات مما سيزيد معرفة العملاء بالشركات، مشيراً إلى أن الدليل يتميز بكونه مجلة إعلانية ودليلاً للشركات.

ولفت الغانم إلى أن جاينكس يقوم خلال الفترة الحالية بالتوسع عبر حجز مواقع خليجية وعالمية بالإضافة إلى توظيف شركات خليجية وعالمية لدراسة الأسواق الخارجية للتواصل معها وتطوير الدليل ليصبح عالمياً، متوقفاً أن يحقق الدليل عوائد جيدة للمركز في حال تغطيته الشركات الكويتية المستهدفة. وأكد الغانم أن جاينكس استعان بكوادر بشرية على أعلى مستوى من الخبرة لإدارة الدليل، وفي مقدمتهم طاقم من المبرمجين المؤهلين بالخبرات المتميزة وذلك طاقم إداري متخصص بالإضافة إلى 100 مسوق.

وأوضح الغانم أن موقع الدليل تم تفعيله ومن المتوقع أن يتم البدء بالعمل خلال الأيام القليلة القادمة، لافتاً إلى أن الموقع فرصة تسويقية جيدة للشركات وخصوصاً في ظل تكلفته البسيطة والأزمة المالية التي منازلت تعصف بالشركات.



دعوة

لحضور اجتماعي الجمعية العامة العادية وغير العادية

شركة إسكان العالمية للتطوير العقاري (ش.م.ك) مقفلة

يسر مجلس إدارة إسكان العالمية للتطوير العقاري دعوة المساهمين الكرام لحضور اجتماعي الجمعية العامة العادية وغير العادية للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2009 والمقرر عقدهما على التوالي في تمام الساعة الحادية عشر صباحاً والساعة الثانية عشر ظهراً يوم الخميس الموافق 25 مارس 2010 وذلك في مقر الشركة الكائن في منطقة المرقاب - شارع عبد الله المبارك - برج الإنماء - الدور العاشر، لنظر الموضوعات المدرجة على جدول الأعمال الآتي بيانها :-

أولاً : جدول أعمال الجمعية العامة العادية :

1. سماع تقرير مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
2. سماع تقرير مراقب الحسابات عن السنة المالية المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
3. مناقشة واعتماد البيانات المالية للسنة المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
4. الموافقة على التعامل مع الأطراف ذات الصلة خلال السنة المالية المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
5. إخلاء طرف السادة أعضاء مجلس الإدارة وإبراء ذمتهم فيما يتعلق بتصرفاتهم المالية عن السنة المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
6. اعتماد مكافأة أعضاء مجلس الإدارة عن أعمالهم خلال السنة المالية المنتهية في 2009 / 12 / 31 .
7. تعيين أو إعادة تعيين مراقب حسابات الشركة للسنة المالية المنتهية في 2010 / 12 / 31 وتقويض مجلس الإدارة في تحديد أتعابه .

ثانياً : جدول أعمال الجمعية العامة غير العادية:

- تعديل نص المادة رقم (26) من النظام الأساسي لشركة إسكان العالمية للتطوير العقاري .

النص قبل التعديل:

”لمجلس الإدارة أوسع السلطات لإدارة الشركة والقيام بجميع الأعمال التي تقتضيها الشركة وفقاً لأغراضها ولا يحد من هذه السلطة إلا ما نص عليه القانون أو هذا النظام أو قرارات الجمعية العامة. ولا يجوز لمجلس الإدارة بيع عقارات الشركة أو رهنها أو إعطاء الكفالات أو عقد القروض إلا بعد موافقة الجمعية العامة.“

النص بعد التعديل:

”لمجلس الإدارة أوسع السلطات لإدارة الشركة والقيام بجميع الأعمال التي تقتضيها الشركة وفقاً لأغراضها ولا يحد من هذه السلطة إلا ما نص عليه القانون أو هذا النظام أو قرارات الجمعية العامة. ويجوز لمجلس الإدارة بيع عقارات الشركة أو رهنها أو إعطاء الكفالات أو عقد القروض.“

ملاحظة:

يرجى من السادة المساهمين الراغبين بالحضور مراجعة السادة/ شركة إسكان العالمية للتطوير العقاري الكائن مقرها في منطقة المرقاب - شارع عبد الله المبارك - برج الإنماء - الدور العاشر لاستلام بطاقات الدعوة واستمارات التوكيل وجدولي الأعمال، وذلك خلال ساعات الدوام الرسمي اعتباراً من يوم الثلاثاء الموافق 16 مارس 2010 .

للاستفسار: هاتف: 22419844 / 22419841 / 22419849

رئيس مجلس الإدارة