«الفرص التعليمية والريادية والتطوعية لتمكين شباب الكويت»

بنك الخليج يرعى أول ملتقى لأسبوع التعليم الدولي من أمديست

جانب من الملتقى

يسرّ بنك الخليج الإعلان عن رعايته لفعاليات أول ملتقى لأسبوع التعليم الدولي، الذي قام بتنظيمه أمديست والذي انعقد في 15 نوفمبر 2016 في فندق مارينا كريستيت بالسالمية.

يهدف الملتقى، الذي انعقد تحت شعار «الفرص التعليمية والريادية والتطوعية لتمكين شباب الكويت»، إلى تمكين الممثلين عن المؤسسات الشبابية المختلفة من تحديد الفرص والخيارات المتاحة للشباب الكويتي لتعزيز مهاراتهم وتحقيق النجاحات على الصعيد الشخصي والاسري والمجتمعي.

وقالت ليلى القطامي، مساعد مدير عام الاتصال المؤسسي في بنك الخليج: «نلتزم في بنك الخليج برعاية الفعاليات التي تعود بالفائدة على المجتمع الكويتي من خلال برنامج المسؤولية الاجتماعية الذي يتبناه البنك. ومن أهم ركائز هذا البرنامج دعم المبادرات التي تمكّن الشباب الكويتي وخاصة تلك التي تركّز على برامج ريادة الأعمال والتعليم. ونحن على يقين بأنه من خلال الاستثمار في هذه البرامج الشبابية، نساهم في بناء وتطوير رأس المال البشري لمستقبل أفضل. ومن هذا المنطلق، نرى بأن اذ إن هذا الملتقى قد عاد بالنفع على المشاركين، وعلى المجتمع الكويتي بصفة عامة.»

وكان الملتقى متاحاً للجميع واستضاف أكثر من 150 طالبا ومهنيا من مختلف المجالات والخلفيات. وشارك العديد من الشركات والمؤسسات في هذا الحدث، من بينها: وزارة الدولة لشؤون الشباب، سفارة الولايات المتحدة، KAFO (كفاءات الكويت لفرص مستقبلية)، لوياك، إنجاز الكويت، AIESEC (تفعيل القدرات القيادية للشباب)، جمعية نشر المحبة، جمعية البروتيجيز، جمعية لمساعدة الكويت، شركة ذي ترينينغ غيت، بالإضافة الى الشباب المتخرجين من البرامج الممولة من وزارو الخارجية الأميركية.

تعتبر أمديست منظمة غير ربحية أميركية بارزة، تعمل في مجالات التعليم والتدريب والتطوير الدولي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ، وقد بدأت أمديست عملياتها في الكويت في عام 1992، وقامت منذ ذلك الحين بتوفير فرص تعليمية لأكثر من 50,000 طالب وطالبة.

كما استضاف بنك الخليج ورشة عمل حصرية لعملاء «الخدمة المصرفية المميزة» حول هندسة الديكور، والتي عقدتها شركة «ديزاين سيركل» وهي جزء من مجموعة «برو ديزاين» للديكور والتصميم الداخلي، الحائزة على جائزة التصميم الداخلي في الكويت وأكبر شركة مستوردة للأثاث الراقي في الشرق الأوسط. اقيمت ورشة العمل بتاريخ 8 نوفمبر 2016 في مقر «ديزاين سيركل» مجمع التلال بالشويخ.

واستضافت شركة «ديزاين سيركل» عدداً من كبار المصممين في قطاع التجزئة من أجل تقديم النصائح ومناقشة الديكورات الداخلية والتصاميم الحديثة إلى جانب كيفية اختيار الأثاث والمواد اللازمة للتصميم. تضمنت ورشة العمل التي اقيمت بشكل غير رسمي طرح مناقشات وعرض وجهات نظر جديدة حول أبرز العلامات التجارية العالمية في عالم التصاميم والأثاث الفاخر مثل مينوتي، وباكستر، وفندي كاسا، وبي اند بي إيطاليا، وغيرها من العلامات التجارية العالمية.

وتعليقا على ورشة العمل، قالت إحدى المشاركات: «يسرّني أن أشارك في هذا الحدث المميّز الذي نظمه بنك الخليج. فقد كان التحدث والتعرف على المصممين مفيداً للغاية، اذ حصلنا على معلومات دقيقة وغنية عن التصاميم وكيفية تطبيقها. وكانت جلسة ممتعة وقيّمة للغاية».

وبالإضافة إلى المجموعة الواسعة من المنتجات والخدمات التي يقدمها بنك الخليج، يحرص البنك دائما على مواكبة تطلعات واهتمامات عملائه ومطابقتها مع افكار وانشطة جذابة.

تأسست مجموعة «برو ديزاين» في عام 2007، وتملك الشركة صالة عرض تفوق مساحتها 4500 متر مربع في الكويت. وقد أنجزت المجموعة منذ تأسيسها العديد من المشاريع المرموقة تضم العديد من الفلل الفاخرة، والشقق السكنية، والقصور، بالإضافة الى تصاميم داخلية تجارية رائعة وذلك في جميع أنحاء الشرق الأوسط وأفريقيا.

ومن خلال الخدمة المصرفية المميزة من بنك الخليج، يتمتع العملاء بمعاملة خاصة تشمل مجموعة من المنتجات والخدمات المصرفية والاستثمارية المصممة خصيصاً لتلبية تطلعاتهم المالية مع تخصيص مدير علاقات العملاء لتلبية متطلبات العملاء المصرفية في قاعات خاصة تتميز بطابعها الخصوصي وأجوائها المريحة. وبالإضافة إلى ذلك، يحصل العملاء على بطاقة السحب الآلي الخاصة بالخدمة المصرفية المميزة، تقديراً لمكانتهم عبر شبكة بنك الخليج، وعلى بطاقات ائتمانية ذات امتيازات حصرية، وإعفاءات من الرسوم والعمولات المتعلقة بالمعاملات المصرفية إلى جانب عروض قيمة بالتعاون مع شبكة شركاء بنك الخليج من أصحاب المتاجر.

«التجاري» يدعم الملتقى التوعوي الترفيهي الأول لمحافظة الأحمدي

لقطة جماعية من الملتقى

برعاية محافظ الاحمدي الشيخ فواز الخالد وبدعم مقدم من البنك التجاري الكويتي، نظمت محافظة الاحمدي الملتقى التوعوي الترفيهي الاول في مجمع كويت ماجيك وبمشاركة 15 من الجهات الرسمية والاهلية والمعنية بالصحة والسلامة والبيئة. ويأتي هذا الدعم من قبل البنك التجاري الكويتي ضمن برنامج المسئولية الاجتماعية الذي تنظمه البنك مع محافظات الكويت لخدمة قاطني المحافظات المختلفة ومحافظة الاحمدي وكذلك افراد المجتمع بشكل عام.

وفي هذا السياق اكدت مساعد المدير العام – إدارة الإعلان والعلاقات العامة أماني الورع أن رعاية البنك لهذا الملتقى جاءت استمرار للتعاون بين البنك ومحافظة الاحمدي ولقناعته باهمية التواصل مع مجتمعه وتفاعله مع مختلف الانشطة الثقافية والصحية والاجتماعية التي تنظمها مؤسسات المجتمع المدني ومحافظات الكويت ، مما يؤكد رسالته في القيام بالدور الفعال في جميع المجالات التي من شأنها تعزيز التواصل بين البنك والمؤسسات الحكومية والاهلية.

وفي ختام فعاليات الملتقى تقدم مدير إدارة المكتب الفني في محافظة الاحمدي إبراهيم القودري بالشكر من إدارة البنك التجاري على دعمه وتواصله مع المحافظة ورعايته للانشطة والفعاليات المختلفة التي تنظمها وخاصة ما يتعلق بفعاليات المشروع التنموي بعيد المدى لمحافظة الاحمدي «محافظتي اجمل» ، مشيدا باهتمام البنك بشتى الانشطة التي من شأنها الإسهام في تنمية المجتمع من خلال مساهمته في مجال المسئولية المجتمعية التي تطال جميع القطاعات، سواء التعليمية والثقافية او الصحية والتنموية او التربوية وغيرها، وذلك بهدف تحقيق الأثر الإيجابي الذي يلمسه المواطن الكويتي.

تعزز مسؤوليتها الاجتماعية تجاه الطلاب في الكويت

«الأولى» ترعى نشاطات نادي العلاقات العامة بجامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا

من منطلق حرصها على دعم قطاع التعليم والثقافة في الكويت، تبعا لبنود استراتيجيتها للمسؤولية الاجتماعية، قامت الشركة الأولى للوقود بتقدم رعايتها لأنشطة نادي العلاقات العامة بجامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا حيث شملت الرعاية تقديم هدايا عينية للطلبة الفائزين والمشاركين بأنشطة النادي وكذلك تنظيم واحده من أنشطة النادي بمحطة غرب مشرف النموذجية.

وعن هذه الرعاية صرح عبدالعزيز الرئيس مراقب التسويق والعلاقات العامة بالشركة الأولى» دابت الأولى للوقود في ايلاء اهتمام بالغ وبذلك كل الجهود الممكنة بتشجيع الطلاب على المشاركة في الأنشطة الطلابية ومن هنا يأتي دور الشركة في رعايتها لنادي العلاقات العامة بجامعة الخليج وذلك لدورهم البارز والملحوظ من خلال عمل ورش أكاديمية وندوات علمية و أنشطة ترفيهية تساهم في بناء شخصية الطالب و تنمية قدراته ومهاراته بما يعود عليه بالنفع والفائدة».

تجدر الإشارة الى أن شركة الأولى لم تدخر جهدا منذ تأسيسها في الكويت، في تقديم يد العون الى كافة شرائح المجتمع ايمانا منها بمسؤوليتها الاجتماعية ودورها الحيوي في دعم الشباب الكويتي والاخذ بيدهم ليحققوا مزيد من الإنجازات والنجاحات.

الشركة تواصل الأداء المتميز في الربع الثالث 2016

مبيعات «هنكل» ترتفع إلى 4.748 مليون يورو

هاتز فان بايلن

قال هاتز فان بايلن، الرئيس التنفيذي لشركة هنكل «واصلت هنكل تحقيق نتائج الأعمال المتميزة في الربع الثالث. فقد بلغت المبيعات، الأرباح التشغيلية المعدّلة (للمكاسب قبل خصم الضرائب والفوائد) والمكاسب المعدلة للسهم الممتاز ارتفاعات جديدة. جاءت تلك التطورات والجودة العالية للمكاسب مدعومة من جميع قطاعات الأعمال وبفضل الالتزام المتين لفريقنا العالمي. كما تمكّنا في الربع الثالث من إتمام صفقة امتلاك شركة سن بروداكتس وتامين تمويلها بشروط مواتية. نتوقع أن تستمر التحديات والظروف السوقية الصعبة في العام 2016. وسنواصل التركيز على الاستفادة من علاماتنا التجارية الناجحة ومكانتنا الرائدة في الأسواق وقدراتنا المتينة للابتكار لتحقيق أهدافنا الطموحة. أكدت هنكل توقعاتها للسنة المالية الحالية، فنحن نتوقع أن يتراوح نمو المبيعات الداخلية من 2 إلى 4 بالمائة، كما نتوقع أن يرتفع المعدل على المبيعات للمكاسب قبل خصم الفائدة والضرائب إلى أكثر من 16.5 بالمائة بالإضافة إلى ارتفاع المكاسب المعدّلة للسهم الممتاز بين 8 و 11 بالمائة.

شهد الربع الثالث من العام 2016 بلوغ مبيعات هنكل لمستويات جديدة، فقد ارتفعت المبيعات بنسبة 3.4 بالمائة إلى 4.748 مليون يورو، مدعومة بالتطور الداخلي المتين وصفقات التملك. كما ارتفعت المبيعات الداخلية، وذلك بعد تعديلها وفقًا للتأثيرات السلبية للعملات الأجنبية وعمليات التملك والخروج من الاستثمارات، بنسبة 2.8 بالمائة، بينما زادت المبيعات الإسمية بواقع 6.7 بالمائة بعد تعديلها وفقًا للتأثير السلبي لصرف العملات الأجنبية بنسبة 3.3 بالمائة.

وأعلنت وحدة منتجات الغسيل والعناية المنزلية عن نمو متين في المبيعات الداخلية بلغ 4.0 بالمائة، بينما حققت وحدة العناية بالجمال تحسنا ملموسا في المبيعات الداخلية بنسبة 2.6 بالمائة. وأعلنت وحدة تقنيات المواد اللاصقة عن ارتفاع المبيعات الداخلية بنسبة 2.5 بالمائة. وبعد السماح بأرباح ورسوم المرة الواحدة بالإضافة إلى رسوم إعادة الهيكلة، ارتفعت الأرباح التشغيلية المعدّلة (للمكاسب قبل خصم الضرائب والفوائد) بنسبة 7.6 بالمائة حيث زادت من 778 إلى 837 مليون يورو. أما الأرباح التشغيلية المعدلة فقد ارتفعت بنسبة 16.4 بالمائة من 666 مليون يورو إلى 775 مليون يورو.

أما العائد المعدّل على المبيعات (هامش الربح للمكاسب قبل الضرائب والفوائد) فحقق زيادة قدرها 0.7 نقطة مئوية إلى 17.6 بالمائة، في الوقت الذي ارتفع فيه العائد المعلن على المبيعات من 14.5 بالمائة إلى 16.3 بالمائة. اما النتائج المالية لهنكل فكانت 15- مليون يورو، وانخفضت بسبب صفقات التملك خلال الربع السابق. وبلغ سعر الضريبة المعلن 23.2 بالمائة، بينما كان 24.6 بالمائة في الفترة ذاتها من العام السابق.

ارتفع صافي الدخل المعدل خلال الربع المعنيّ، وبعد خصم الفوائد غير المسيطرة، بنسبة 9.2 بالمائة من 564 مليون يورو إلى 616 مليون يورو. وفي الوقت ذاته ارتفع صافي الدخل المعلن خلال الربع الثالث بنسبة 18.2 بالمائة من 494 مليون يورو إلى 584 مليون يورو.

وبعد خصم 8 مليون يورو مرتبطة بالفوائد غير المسيطرة، ارتفع صافي الدخل إلى 576 مليون يورو (مقارنة مع 484 مليون يورو في نفس الربع من العام السابق). وارتفعت المكاسب المعدلة للسهم الممتاز بنسبة 9.2 بالمائة من 1.30 يورو إلى 1.42 يورو للسهم الواحد، وارتفعت المكاسب المعلنة والمعدلة للسهم الممتاز من 1.12 يورو إلى 1.33 يورو للسهم. كما ارتفعت نسبة صافي رأس المال العامل إلى المبيعات بنسبة 0.8 بالمائة لتصل إلى 5.2 نقطة مئوية.

وخلال الربع الثالث 2016، تمكنت وحدة الغسيل والعناية بالمنزل من تعزيز نمو أرباحها، كما واصلت رفع مبيعاتها والمكاسب قبل خصم الضرائب والفوائد، حيث سجلت الأرباح الداخلية نموا ستويا قدره 4.0 بالمائة، لتتفوق بذلك على الأسواق الأخرى. وارتفعت المبيعات الاسمية بنسبة 12.6 بالمائة لتصل إلى1.479 مليون يورو مدفوعة بامتلاك شركة سن بروداكتس. وحققت وحدة الأعمال نموا من رقمين في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.

وبدورها حققت وحدة منتجات العناية بالجمال نجاحاً في تعزيز مسارها المستمر من تحقيق الأرباح خلال الربع الثالث 2016. إذ ارتفعت الأرباح الداخلية بنسبة 2.6 بالمائة. وارتفعت المبيعات الاسمية بنسبة 0.4 بالمائة لتصل إلى 968 مليون يورو. بينما سجلت المبيعات في الشرق الأوسط وإفريقيا نموا قويا جدا.

وحققت وحدة تقنيات المواد اللاصقة نموا متينا في المبيعات الداخلية بواقع 2.5 بالمائة في الربع الثالث، بينما بلغت المبيعات الاسمية 2.272مليون يورو مقارنة مع 2.279 مليون يورو في الربع الثالث من العام الماضي. وسجلت المبيعات في الشرق الأوسط وإفريقيا مستوى أدنى من الربع ذاته العام الماضي.

استمر تأثر النمو في إفريقيا والشرق الأوسط بالاضطرابات السياسية في بعض دول المنطق، ولكن المبيعات الداخلية حققت مع ذلك نموا قدره 6.9 بالمائة. وارتفعت المبيعات الاسمية بنسبة 9.0 بالمائة إلى 348 مليون يورو.

التوقعات

تتوقع هنكل ان تحقق نمواً بين 2 و4 بالمائة في المبيعات الداخلية، بحيث تحقق كل من وحدات الأعمال نموا ضمن النطاق ذاته. وفيما يخص حصة الأسواق الناشئة من المبيعات، تتوقع هنكل انخفاضاً بسيطاً مقارنة مع مستواها في العام الماضي بسبب تأثيرات صرف العملات الأجنبية. أما العائد المعدل على المبيعات للمكاسب قبل خصم الفائدة والضرائب، فتتوقع هنكل ان يرتفع إلى أكثر من 16.5 بالمائة وأن يكون مستوى العائد المعدل على المبيعات في كل من وحدات الأعمال أعلى من مستواه العام الماضي. تتوقع هنكل ارتفاعاً في المكاسب المعدّلة للسهم الممتاز بين 8 و 11 بالمائة.

«ميسان إي. تي» تقدم المشورة لـ «الأهلي المتحد»

طارق يحيى

قدم مكتب ميسان بشأن الإصدار العالمي بالدولار لصكوك الشريحة الأولى من رأس مال البنك الأهلي المتحد بقيمة لا تتجاوز 200.000.000 دولار وهو الإصدار الأول من نوعه للبنك بعد تطبيق معايير بازل 3. ويهدف الإصدار إلى تعزيز الشريحة الأولى لرأس المال الأساسي للبنك الأهلي المتحد عملا بمتطلبات بازل 3. وعمل مكتب ميسان إلى جانب البنك وكل من مدراء الإصدار الرئيسيين سيتي جروب جلوبل ماركتس ليمتد، بنك كريدي أجريكول لتمويل الشركات والاستثمار، كريدي سويس للأوراق المالية المحدود وشركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي على هيكلة الصفقة، إعداد المستندات القانونية للإصدار والحصول على الموافقات الرقابية لاسيما موافقة هيئة أسواق المال على الإصدار والطرح في الكويت. كما مثل مكتب ميسان الطرف الملتزم في الإصدار – البنك الأهلي المتحد – أمام هيئة أسواق المال في إجراءات الحصول على الموافقات الخاصة بالإصدار وطرح الصكوك في السوق الكويتي. ويود مكتب ميسان تهنئة البنك الأهلي المتحد على نجاحه في تغطية الاكتتاب بالصكوك المصدرة محليا وعالميا حيث تجاوز الاكتتاب المبلغ المستهدف بثلاثة أضعاف. وتولى كل من عبد العزيز الباقوت وطارق يحيى قيادة فريق مكتب ميسان.