حققت 786 ألف دينار أرباحاً تشغيلية خلال 2019

بودي : «بيت الأوراق» مستعدة لمواجهة آثار أزمة «كورونا»

جانب من العمومية

عقدت شركة بيت الأوراق المالية جمعيتها العمومية العادية بنسبة حضور بلغت 60.96٪، حيث تم اعتماد كامل البنود على جدول الأعمال، وذكر إبراهيم يوسف الغانم رئيس مجلس الإدارة/ فهد فيصل بودي نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي أنه وبالرغم من الآثار السلبية المتوقعة والناجمة عن أزمة وباء كورونا المستجد COVID-19 فإن إدارة الشركة تسعى إلى بذل كل الجهود لتخطى تلك الآثار والتي نأمل ألا تطول ، وذلك من خلال التركيز على القطاعات مدروسة المخاطر وترشيد التكاليف للمرور من هذه الأزمة بأقل قدر من الأضرار.

وذكر بودي أن الشركة حققت أرباح تشغيلية بلغت 786 ألف د ك لعام 2019 مقارنة بخسائر تشغيلية قدرها 574 ألف للعام الماضي، ولكنها أيضاً حققت صافي خسارة قدرها 380 ألف د ك لعام 2019 تعادل خسارة سهم قدرها 0.8 فلس للسهم الواحد مقارنة بربح قدره 205 ألف دينار كويتي يعادل ربحية سهم قدرها 0.4 فلس للسهم الواحد للعام الماضي، الأمر الذي نجم بصورة أساسية عن تسجيل حصة في خسائر الشركات الشقيقة بلغت 512 ألف د ك تمثلت في حصة في خسائر مجموعة غيتهاوس المالية نظراً لاستمرار بنك غيتهاوس أكبر شركات المجموعة في استكمال بناء هيكله البشري والتنظيمي والتشغيلي والتقني اللازم لممارسة نشاطه وفق تراخيصه الشاملة للتمويل العقاري وأيضاً حصة في خسائر شركات شقيقة بالمملكة العربية السعودية نظراً لتأثر قيم الاستثمارات العقارية الخاصة بها.

وأضاف بودي بأن الشركات الشقيقة والتابعة استمرت في تحقيق نتائج طيبة، فبالنسبة لبنك غيتهاوس فقد شهد عام 2019 تعزيز موقعه كبنك متحدي في السوق البريطاني Challenger Bank حيث زاد حجم الأصول بنسبة 57٪ لتصل إلى 685 مليون جنيه إسترليني في 31 ديسمبر 2019، كما نما كل من صافي إيرادات التمويل العقاري والأرباح التشغيلية بنسبة 343٪ و26٪ على التوالي.

وأما بخصوص نتائج شركة الأمان للاستثمار، فقد استمرت في تحقيق الأرباح لعام 2019 والتي عادت في مجملها إلى إيرادات أتعاب الإدارة المتعلقة بنشاط إدارة الاستثمارات المدرجة والتي بلغت 2.5 مليون د ك، وأتمت الشركتين الاندماج بطريق الضم في مارس 2020.

وأضاف «بودي»، أن الشركة ليست بمعزل عن الآثار السلبية للأزمة الاقتصادية التي سببتها جائحة وباء كورونا المستجد، ولكن الشركة تبذل قصارى جهدها لتخفيف هذه الأثار. وفي الواقع فإن الشركة قد بدأت الاستعداد لمثل هذه الأزمات منذ سنوات من خلال تنويع استثماراتها داخل وخارج الكويت. ومن خلال اختيار القطاعات التي تستثمر بها بشكل مدروس، فعلى سبيل المثال فإن بنك غيتهاوس منذ سنوات اتخذ القرار في أن يعمل بشكل يعتمد كليا على تقديم خدماته أونلاين، مما جعله أكثر قدرة على تحمل مثل هذه الأزمات، وذلك لتمكنه من الاستمرار في العمل بشكل كامل بدون تحمل مصاريف إضافية لتشغيل فروع أو ما إلى ذلك. كما أن الشركة في القطاع العقاري الدولي، حرصت على اختيار أحد أكثر القطاعات حيوية وهو القطاع الصناعي العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية، ولا أدل على ذلك إلا تمكن الشركة من التخارج من أحد استثماراتها في هذا القطاع بأرباح بلغت 40٪ وذلك أثناء أزمة وباء كورونا في الربع الأول من 2020. ونتوقع أن تساهم التحولات الكبيرة في الاقتصاد الأمريكي نتيجة جائحة الكورنا في زيادة الطلب على العقارات الصناعية لما تشكله من أهمية لوجيستية للشركات التي ترغب في التوسع في تقديم خدماتها أونلاين وللشركات التي ترغب بإعادة الاعتماد على المصانع المحلية بدل الموجودة في الصين وغيرها. وذكر «بودي» أن الشركة بادرت منذ بداية الأزمة بالنظر إلى كافة شركاتها التابعة والشقيقة وإعادة رسم خططها المالية لهذا العام لتتوائم مع الظروف الاقتصادية الراهنة، وتحركت المجموعة بشكل سريع لترشيد النفقات، والاستفادة أي مبادرات اقتصادية تم تقديمها من الدول التي تعمل فيها الشركة في الكويت وبريطانيا وأمريكا.

■ الشركة تركز على القطاعات مدروسة المخاطر وترشد التكاليف للمرور من هذه الأزمة بأقل قدر من الأضرار

مصرف عجمان يطرح برنامج المكافآت «مزيد»

مصرف عجمان

أعلن مصرف عجمان عن إطلاق برنامج المكافآت «مزيد» ، الذي تم تطويره بالشراكة مع ICC للولاء، والذي يمنح مكافآت لامتناهية للعملاء مع الحفاظ على سلامتهم. و يفتح البرنامج عالماً جديداً من المكافآت المميزة والمثيرة عبر منصة متكاملة تجعل المعاملات الرقمية سهلة وآمنة وسريعة.

صرح كاشف أمين ثاكور ، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في مصرف عجمان: «يسعدنا أن نميز عملاءنا عن سواهم وأن نكافئهم بإطلاق برنامج المكافآت « مزيد «. وهو البرنامج الوحيد في القطاع المصرفي الذي يكافئ العملاء لقاء استخدام الخدمات المصرفية الآمنة، وهذا بدوره يعكس تقدمنا في مجال التحول الرقمي الكامل لكافة الخدمات المصرفية التي نقدمها للأفراد.»

بالاعتماد على علاقتنا الوطيدة مع شركائنا المميزين ، تمكنا من توفير مجموعة واسعة من المزايا البارزة لجميع عملائنا مع تمكينهم من الحصول على الأشياء التي يحتاجونها أكثر وبمردود أكبر وذلك في كل خطوة من خطوات رحلتهم مع مصرف عجمان. «

تم تصميم برنامج المكافآت « مزيد « لتقديم امتيازات تسعد عملاءنا في كل مرة يستخدمون فيها أياً من الخدمات أو الحلول الرقمية المقدمة من مصرف عجمان.

و سوف تشكل هذه المجموعة الواسعة من المدخرات والامتيازات الاستثنائية عاملاً مهماً يسهم في جذب عملاء جدد بالإضافة إلى تعزيز علاقة مصرفنا مع شبكة عملائه الحالية.

سيستمتع عملاؤنا بتجربة رقمية سلسة ومجزية مع برنامج المكافآت « مزيد « بدءاً من تقديم طلب الحصول على البطاقة المصرفية مروراً بالقيام بتفعيلها و استخدامها في عمليات الدفع وانتهاءً بالفوز بالمكافآت و الاستفادة من العروض الحصرية المقدمة و كافة مزايا الخدمة الأخرى.

وفي هذا الصدد أكد « كاشف أمين ثاكور « أن برنامج المكافآت «مزيد» هو برنامج متميز بكافة المقاييس حيث يمتاز بسهولة الاستخدام و يلبي احتياجات عملائنا اليومية بإطار جديد و فريد من نوعه، كما يمكنهم من استرداد المكافآت بسلاسة في أي وقت وبأي طريقة يريدونها ، وذلك تقريباً على كل معاملة مصرفية يقومون بها من خلال البوابة الرقمية لمصرف عجمان أو عبر تطبيق الهاتف المتحرك ، وفوق كل ذلك سوف تصلهم مكافآتهم لغاية باب منزلهم.

هذا و يقدم تطبيق مصرف عجمان أكثر من 1000 عرض توفيري وخصومات حصرية لعملائه لدى العديد من المتاجر والمرافق الحيوية، بالإضافة إلى حزمة واسعة من المزايا الأخرى. وبالإضافة إلى خيار استرداد المكافآت ، يمكن للعملاء أيضاً اختيار «قسائم الهدايا» لعائلاتهم وأحبائهم في مناسباتهم الخاصة. وكلما ازداد استخدامهم لخدمات المصرف ، ازدادت فرصهم في استرداد المزيد من المكافآت.

تعزيز محفظة المنتجات وإطلاق 8 طرازات جديدة خلال أربع سنوات

«نيسان» تعلن خطة عمل لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند

كشفت نيسان أفريقيا والشرق الأوسط والهند اليوم عن استراتيجية شاملة للمنطقة مدتها أربع سنوات وتندرج في إطار خطة التحول العالمية للشركة.

وتتماشى خطة أعمال منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند مع التوجّه العالمي المتعلق بالترشيد وتحديد الأولويات ومجالات التركيز من أجل نقل النماذج والتقنيات الأساسية إلى منطقة تشكّل حوالى 10% من سوق السيارات العالمي.

وستعتمد الشركة على نقاط القوة الحالية لنيسان في المنطقة، بما في ذلك النمو المستمر في الأسواق الرئيسية والحضور الملفت للعلامة التجارية، إضافة الى تعزيز التعاون مع شركاء التحالف والاستفادة من التصنيع التوسعي والتنافسي في جنوب أفريقيا ومصر والهند ونيجيريا.

في هذا الإطار، قال الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة نيسان أشواني غوبتا: «تعدّ أفريقيا والشرق الأوسط والهند منطقة مهمة وسنركّز فيها على الاستثمار في نقاط القوة الحالية بما في ذلك السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات وطرح ثمانية منتجات جديدة في السوق. ومن خلال عملنا على تعزيز الفعالية في عمل التحالف والتركيز على الكفاءات الأساسية، سنتمكن من زيادة الأرباح في المنطقة خاصة في الأسواق الرئيسية التي تشمل الخليج وجنوب أفريقيا ومصر.»

من جهته، قال غييوم كارتييه، رئيس منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند: «تتمتع منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند بإمكانيات هائلة وتعدّ من أكثر أسواق السيارات ديناميكية وتنوعا في العالم. حيث أرست نيسان أسسا متينة للنمو المستدام من خلال جاذبية علامتها التجارية، وإرثها الراسخ وثقافتها وتاريخها الطويل في التعامل مع شركاء تجاريين متفانين من أصحاب الخبرة في مجال التجزئة والتصنيع.» وأضاف كارتييه قائلا: «سنستمر في التركيز على زيادة قيمة الأعمال على المدى المتوسط من خلال تلبية احتياجات عملائنا في جميع أنحاء المنطقة».

وستتبع منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند استراتيجية التحول العالمية التي أعلن عنها الشهر الماضي الرئيس التنفيذي للشركة ماكوتو أوشيدا، والتي تهدف إلى تحقيق النمو المستدام والاستقرار المالي والربحية بحلول نهاية السنة المالية 2023.

وتماشياً مع خطة التحول العالمية للشركة، تم تركيز استراتيجية منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند على محوري «الترشيد» و«تحديد الأولويات ومجالات التركيز»:

1) الترشيد: إجراءات لتحسين التكلفة والكفاءة الإقليمية:

- تعزيز محفظة المنتجات الإقليمية بنسبة 20%
- زيادة القدرة التنافسية للمصانع المحلية من حيث التكلفة
- البحث عن فرص التصدير من مصانع منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند وتعزيزها
- الاستفادة من الفرص الإضافية لتخفيض التكلفة الثابتة

2) تحديد الأولويات ومجالات التركيز: إجراءات للارتكاز على نقاط القوة الرئيسية في المنتجات والأسواق والتكنولوجيا:

المنتج:

- طرح 8 طرازات جديدة
- تركيز حسب السوق على الطرازات والفئات الأساسية لتوجيه الاستثمار إلى المنتجات الأكثر ربحية
- إيلاء الأولوية إقليمياً للسيارات الرياضية متعددة الاستخدامات وطرازات السيدان المتاحة بأسعار قريبة إلى المتناول (فئة السيدان B)

السوق:

- مواصلة التركيز على نقاط القوة الحالية في دول مجلس التعاون الخليجي ومصر
- الاستفادة الكاملة من الفرص المتاحة في أفريقيا وتركيا كسوقين زاخرين بالإمكانيات
- إطلاق طرازات محلية بما في ذلك نافارا في جنوب أفريقيا و B-SUV في الهند

التكنولوجيا:

- نشر تكنولوجيا التنقل الذكي من نيسان بصورة تدريجية، بما في ذلك e-POWER والسيارات الكهربائية والتكنولوجيات المتصلة.
- تعزيز الرقمنة وتجربة العملاء.

وستستفيد منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند من نموذج التعاون العالمي الجديد للتحالف الذي سيعمل بموجبه جميع الشركاء (مجموعة رينو، وشركة نيسان موتورز المحدودة، وشركة ميتسوبيشي موتورز) على تعزيز أوجه التعاون من أجل دعم القدرة التنافسية والربحية للشركات الأعضاء.

وسيعزز نهج التحالف في منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند الكفاءة والقدرة التنافسية في المنتجات والتقنيات بما في ذلك المنصات المشتركة والتكنولوجيا المتقدمة. وستبرز مزايا إضافية من خلال الخدمات المشتركة التي يتم شراؤها وتشمل التوزيع.

كما سيتمّ تطبيق مخطط «المنطقة المرجعية» العالمي حيث سيركّز شركاء التحالف على المناطق الأساسية كمرجع للأعضاء الآخرين. ففي منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند، ستكون نيسان المرجع في الشرق الأوسط وجنوب أفريقيا ومصر، ورينو المرجع في تركيا وشمال أفريقيا (باستثناء مصر)، على أن تتشارك الاثنتان المرجعيّة في الهند. وأضاف كارتييه قائلاً: "تعتبر شركة نيسان منطقة أفريقيا والشرق الأوسط والهند منطقة زاخرة بفرص النمو الكبير. وسنعمل مدار السنوات الأربع المقبلة إلى تحويل هذه الفرص إلى واقع ملموس من خلال طرح المنتجات والخدمات والتقنيات المناسبة لإحداث تغيير إيجابي دائم في الأعمال بما يخدم شركاءنا وعملاءنا «.

غييوم كارتييه

■ تحقيق نمو مستدام ومربح من خلال «الترشيد» و«تحديد الأولويات ومجالات التركيز»

■ نموذج تعاون التحالف لتعزيز التنسيق بين الشركاء

«كريدي سويس» يتوقع تفوق الأسهم الآسيوية في النصف الثاني من العام

توقع بنك "كريدي سويس" تفوق أسواق الأسهم في آسيا باستثناء اليابان على الأسواق الناشئة الأخرى في النصف الثاني من العام الجاري، بدعم ضعف الدولار الأمريكي وتحسن البيانات الاقتصادية والسياسة النقدية.

وقال كبير مسؤولي الاستثمار في البنك السويسري "راي فاريس" في تصريحات لوكالة بلومبرغ، "إذا كانت هناك أي منطقة تستفيد من بداية استئناف الأنشطة العادية في الاقتصاد العالمي، فإن آسيا ستتفوق بسبب اعتمادها على التصدير".

وأضاف فاريس أن الاقتصادات الآسيوية باستثناء اليابان قادرة على تيسير الظروف النقدية وزيادة السيولة المحلية بشكل أفضل من بعض المناطق الأخرى التي تشهد تعرض عملاتها لضغوط أكبر بكثير.

كما يراهن بنك "كريدي سويس" على ضعف الدولار الأمريكي والذي انخفض بالفعل بنسبة 2 بالمائة مقابل عشر عملات رئيسية هذا العام.

وقال فاريس إن تحسن آفاق النمو الاقتصادي العالمي مع توقعات استمرار معدلات الفائدة المنخفضة في الولايات المتحدة حتى عام 2022 سوف تدعم العملات الآسيوية مقابل الدولار.

وتابع أنه مع ضعف العملة الخضراء أكثر ستبدأ الأسواق الآسيوية في تحسين أدائها، وعندئذ ستعود الأموال الأجنبية سعياً للحصول على العوائد في الأسواق المحلية والعملات.

بنك اليابان يعرض قروضاً بـ 78 مليار دولار على الشركات

عرض بنك اليابان قروضاً بقيمة تقارب 78 مليار دولار على المؤسسات المالية، في إطار المرحلة الأولى من برنامج إقراض يهدف لدعم الشركات أمام آثار وباء كورونا.

وأعلن البنك المركزي الياباني أمس الأربعاء، عرض تقديم قروض بقيمة 77.74 مليار دولار (8.28 تريليون ين) لأجل ثلاثة أشهر، والتي ستكون بداية من اليوم وحتى 25 ديسمبر القادم، وفقاً لوكالة «رويترز.

وكانت هذه الخطوة هي الأولى التي يتم تقديمها منذ أن دمج البنك للعديد من التسهيلات في مايو الماضي لإنشاء برنامج إقراض واحد يهدف إلى ضخ الأموال للشركات المتضررة عبر المؤسسات المالية.

وأضاف البنك المركزي إنه يتوقع أن يستمر في ضخ الأموال عبر البرنامج لتصل إلى 110 تريليون ين.

وكان البنك المركزي في اليابان قام بتيسير سياسته النقدية في شهري مارس وأبريل ، وتعهد بشراء المزيد من الأصول وكميات غير محدودة من الديون الحكومية وكذلك إنشاء تسهيلات الإقراض للشركات.

وارتفع عدد المشاركين في البرنامج إلى 180 مؤسسة من 18 فقط في مارس الماضي، بعد أن قرر البنك الياباني دفع فائدة بنسبة 0.1 بالمائة للمؤسسات المالية التي شاركت في البرنامج.