ميزان القابضة تعلن عن نتائجها المالية للربع الثاني من 2015

اعلنت شركة ميزان القابضة، وهي إحدى أكبر شركات تصنيع وتوزيع المنتجات الغذائية والاستهلاكية في منطقة الخليج، عن نتائجها المالية للربع الثاني من عام 2015، محققة أرباحا صافية بلغت 7.3 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 66.4% عن إيرادات الفترة ذاتها من العام الماضي. وبلغت الأرباح الصافية للنصف الأول من العام 12.8 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 45.5% عن أرباح الفترة ذاتها من العام الماضي. نتائج المجموعة للربع الثاني من 2015:

الإيرادات: 51.6 مليون دك، ارتفاع بنسبة 15.1% عن الفترة ذاتها من العام الماضي

الأرباح الصافية: 7.3 مليون دك، ارتفاع بنسبة 66.4% عن الفترة ذاتها من العام الماضي

نتائج المجموعة للنصف الأول من 2015:

الإيرادات: 104.5 مليون دك، ارتفاع بنسبة 12.8% عن الفترة ذاتها من العام الماضي

الأرباح الصافية: 12.8 مليون دك، ارتفاع بنسبة 45.5% عن الفترة ذاتها من العام الماضي

وضمت أرباح الربع الثاني 2.2 مليون دينار كويتي كصافي الأثر الإيجابي لتعويض التأمين الذي حصلت عليه الشركة والذي سبق أن أعلنت عنه. وبهذا التعويض، ترتفع أرباح النصف سنوية من 10.6 مليون دينار كويتي إلى 12.8 مليون دينار كويتي.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة ميزان القابضة، جاري وولش: «حققت المجموعة نموا بنسبة 10.1% في الأرباح الأساسية خلال هذا الربع، ونموا بنسبة 14.8% في الأرباح الأساسية خلال النصف الأول. وجاء هذا النمو القوي بفضل نمو أداء جميع قطاعات الأعمال وأيضا انتعاش السوق الاستهلاكي في المنطقة تزامنا مع شهر رمضان. كما ارتفعت أرباحنا هذا الفصل بفضل تعويض التامين الذي حصلنا عليه مما أضاف 2.2 مليون دينار

■ أرباح الربع الثاني تضم 2.2 مليون دينار من تعويض التأمين الذي أعلنت عنه الشركة سابقاً

كويتي إلى أرباحنا الصافية، مما أدى إلى نمو الأرباح الصافية إلى 66.4% في الربع الثاني والى 45.5% في النصف الأول.»

واضاف وولش: «نظرتنا لهذا العام إيجابية جدا من ناحية نمو الطلب في أسواقنا. كما نستمر في تنفيذ البرنامج التطوري للشركة الذي يهدف إلى الارتقاء أكثر في مستوى الجودة التي نقدمها في جميع منتجاتنا وتلبية احتياجات عملائنا، وفي الآن ذاته، تعزيز القيمة التي تعود على المساهمين.»

هذه أول نتائج مالية تعلن عنها ميزان القابضة كشركة مدرجة في سوق الكويت للاوراق المالية في 11 يونيو 2015. تشغل الشركة عمليات في سبع دول عبر 29 شركة تابعة لها بالكامل، وتنقسم هذه العمليات إلى مجالين، الغذائي وغير الغذائي، وتتضمن كل من القطاعات التالية: إنتاج وتوزيع المنتجات الغذائية، التجهيزات والخدمات الغذائية بعقود ضخمة، تصنيع وتوزيع السلع الاستهلاكية سريعة الدوران، والمنتجات والخدمات الصناعية.

نظرة على الأداء المالي للشركة في الربع الثاني:

مجال الأغذية: ارتفعت إيرادات مجال الأغذية بنسبة 18.2% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، لتبلغ 38.9 مليون دينار كويتي. وتمثل إيرادات هذا المجال 75.4% من إجمالي إيرادات المجموعة، إذ تتضمن إيرادات من قطاع إنتاج وتوزيع الأغذية (52.1%)، والتجهيزات الغذائية (13.9%) والخدمات الغذائية (9.4%).

مجال الأغذية: قطاع إنتاج وتوزيع الأغذية: ارتفعت إيرادات هذا القطاع بنسبة 12.6%، ودفع ذلك النمو في جميع خطوط عمليات الشركة في جميع الأسواق.

مجال الأغذية: قطاع التجهيزات الغذائية: ارتفعت إيرادات هذا القطاع بنسبة 6.0%، ومع توقيع عقود جديدة طويلة الأمد في الكويت وقطر والإمارات، ستكون النظرة المستقبلية لنمو هذا القطاع قوية. ومن المتوقع أيضا أن يشهد القطاع نموا في الكويت مع انتهاء إنشاء المطبخ المركزي للشركة لخدمة عقود التجهيزات الغذائية.

مجال الأغذية: قطاع الخدمات الغذائية: ارتفعت إيرادات هذا القطاع بنسبة 112.2% بفضل عقد مع برنامج الأغذية العالمي التابع للأمم المتحدة. وتتوقع الشركة مزيدا من النمو مع نجاحها في إبرام عقود مع الأمم المتحدة.

مجال غير الأغذية: ارتفعت إيرادات مجال غير الأغذية بنسبة 6.9% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، لتبلغ 12.7 مليون دينار كويتي. وتمثل إيرادات هذا المجال 24.5% من إجمالي إيرادات المجموعة، إذ يتضمن إيرادات من قطاع السلع الاستهلاكية سريعة الدوران والأدوية الذي تمثل 21.3% من إجمالي الإيرادات وقطاع الصناعات الذي يمثل 3.2% من إجمالي الإيرادات.

مجال غير الأغذية: السلع الاستهلاكية سريعة الدوران والأدوية: ارتفعت إيرادات هذا القطاع بنسبة 9.7% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، حيث حققت الشراكات الأداء الذي هدفت له الشركة.

مجال غير الأغذية: الصناعات: انخفضت إيرادات قطاع الصناعات بنسبة 8.2% لأن مصفاة الشركة الكويتية لإنتاج الزيوت والشحوم كانت في مرحلة إعادة الإنشاء. وشهدت العمليات الأخرى في هذا القطاع نموا فوق ما كان متوقع، إذ تدعم هذه العمليات بقية القطاعات التي تشغلها ميزان القابضة تحت نظام التكامل العمودي.

نظرة على أداء العمليات في الأسواق الإقليمية في النصف الأول:

في الإمارات: استكملت الشركة إنشاء خط إنتاج بطاطس «كيتل» بقدرة إنتاجية سنوية تبلغ 2.1 مليون وحدة. وبدأت الشركة بيع بطاطس «كيتل» في الإمارات في مايو الماضي.

في قطر: تم إنشاء خط إنتاج قوارير المياه بقدرة إنتاجية ما بين 23 ألف و56 ألف قارورة في الساعة. وتستحوذ علامتي الشركة للمياه «دانة» و«اكوا جلف» على أكبر حصة في قطاع قوارير المياه في قطر، ومن المتوقع أن يساهم خط الإنتاج الجديد في تعزيز هذه المكانة.

في الكويت:

أطلقت الشركة منشأة جديدة للتجهيزات الغذائية، ما يرفع قدرة الشركة في هذا القطاع إلى تزويد 10 آلاف إلى 20 ألف وجبة في اليوم.

بدأت الشركة توزيع المنتجات الباردة من العلامة العالمية «ستاربكس» في الجمعيات التعاونية والأسواق المركزية الخاصة ضمن اتفاقية توزيع أبرمتها مع «أرلا فودز».

افتتحت الشركة الكويتية لإنتاج الزيوت والشحوم مصفاتها الجديدة.

حصلت الشركة على موافقة افتتاح مركز جديد لتوزيع الأغذية.

في العراق: افتتحت الشركة متجرين استهلاكيين في كل من اربيل ودهوك تحت رعاية برنامج الأغذية العالمي التابع للأمم المتحدة.

في السعودية: استكملت الشركة بناء مستودع جديد يقوي شبكة توزيع الشركة في المملكة وأيضا في منطقة الخليج.

جاري وولش

«دي. إم. جي. للفعاليات» تطلق معرضين جديدين للاستفادة من قطاع الدهانات المزدهر

إيان فوكس

اعلنت «دي. ام. جي. للفعاليات»، إحدى الشركات الدولية الرائدة في مجال تنظيم المعارض، عن إطلاقها معرضين جديدين هما: «مؤتمر شرق افريقيا للطلاء» في كينيا و«معرض آسيا الوسطى للطلاء» في كازخستان. وتسهم الزيادة السكانية في زيادة حجم الطلب على المساكن ذات الأسعار المعقولة وغيرها من مشاريع البنى التحتية، وهو أمر جيد بالنسبة لقطاع صناعة الدهانات والذي من المتوقع ان ينمو بنسبة 45% من الآن وحتى العام 2018 وفقا لدراسة بحثية أجرتها شركة «فروست آند سوليفان».

وسيقام «مؤتمر شرق افريقيا للطلاء» يومي 8 و9 يونيو من العام المقبل في فندق «سفاري بارك» في العاصمة الكينية نيروبي، إذ تعد كينيا أكبر مصنع للدهانات في المنطقة، حيث يتم منها استيراد معظم المواد الكيماوية الخام تقريبا. وسيوفر هذا المؤتمر والمعرض الذي يقام على مدى يومين، فرصة مثالية للموردين تتيح لهم تقديم منتجاتهم وخدماتهم لقطاع الأعمال وصناع القرار في السوق.

أما «معرض آسيا الوسطى للطلاء» فسيقام يومي 9 و10 نوفمبر من العام المقبل في برج «الماتي» في مدينة الماتي في كازخستان، التي تستحوذ على 45% من سوق الدهانات الإقليمي، أكبر مستهلك للدهانات في منطقة آسيا الوسطى. وبالتالي، تعتبر هذه الدولة المكان المثالي لإقامة المعرض وخاصة مع ارتفاع الطلب على الدهانات مدفوعا بمشاريع البنية التحتية وقطاع تصنيع السيارات ومشاريع توسعة العاصمة الأستانة.

وقال إيان فوكس، نائب رئيس فعاليات قطاع الطلاء لدى شركة «دي. أم. جي. للفعاليات»: «على الرغم من الإقبال الكبير على «معرض الشرق الأوسط للطلاء» من الجمهور في منطقة الخليج وشبه القارة الهندية، إلا أن هذا الحدث لم يستقطب نفس القدر من الاهتمام من قبل الجمهور من أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى.

وافريقيا. وهناك العديد من الموردين المحليين في هذه المناطق ممن لا يقومون بعمليات تصدير، لكنهم يرغبون بحضور معارض تقام في آسيا وافريقيا أكثر من رغبتهم بحضور معارض تقام في منطقة الخليج، حيث يعود ذلك بالدرجة الأولى إلى قصر مسافة السفر. وفي حين يستهدف «مؤتمر شرق إفريقيا للطلاء» دول إفريقيا الوسطى، فإن «معرض آسيا الوسطى للطلاء» يستهدف الزوار من أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى.

كما ستعيد «دي. أم. جي. للفعاليات» إطلاق فعاليتها المتميزة «معرض الشرق الأوسط للطلاء» في مصر بهدف الاستفادة من سوق الدهانات في هذا البلد والبالغة قيمته 515 مليون دولار، حيث تأتي مصر في المرتبة الثانية كاكبر سوق للدهانات في الشرق الأوسط بحسب «فروست آند سوليفان». وسيعقد هذا الحدث، الذي يقام كل عامين، يومي 7 و8 أكتوبر المقبل في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات والمعارض، استكمالا للنمو الاقتصادي الحالي على المستوى المحلي والبالغة نسبته 4% والمقدر أن تصل نسبته إلى 9% مدفوعا بقطاع الدهانات. ومع وجود العديد من مشاريع البنية التحتية قيد الإنشاء، بما في ذلك قناة السويس، وهي عبارة عن ممر مائي لتوسعة القناة الحالية بين البحرين الأحمر والمتوسط، ومشروع «القاهرة الجديدة»، وهو عبارة عن مدينة جديدة بمساحة 30.000 هكتار ستقام جنوب شرق العاصمة القاهرة، فإن قطاع الدهانات في جمهورية مصر يمر حاليا بمرحلة ازدهار ونمو.

خلال سحب الجوهرة لشهر يوليو

محمد علي نافجي يفوز بـ 125 ألف دينار من بنك الكويت الوطني

فاز محمد علي نافجي بمبلغ 125.000 دينار في سحب حساب الجوهرة لشهر يوليو من بنك الكويت الوطني. وتم الإعلان عن اسم الفائز في السحب الذي جرى تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة مباشرة على الهواء عبر إذاعة مارينا FM.

وقام بنك الكويت الوطني مطلع هذا العام بتعزيز مزايا حساب الجوهرة من خلال مضاعفة فرص الفوز في السحوبات الأسبوعية والشهرية والربع سنوية.

ويؤهل حساب الجوهرة العملاء للدخول في السحوبات الأسبوعية والشهرية وربع السنوية تلقائيا مقابل كل 50 ديناراً يتم إيداعها في الحساب. وكلما ازداد رصيد العميل، ازدادت فرصه للفوز بإحدى السحوبات بجوائز بقيمة 5.000 دينار أسبوعياً و125 الف شهرياً و250 الف دينار ربع سنوياً. ومع التطوير الجديد للحساب، أصبح بإمكان عملاء بنك الكويت الوطني مضاعفة عدد فرص الفوز في كل سحب كلما حافظوا على رصيد حسابهم دون القيام بعمليات سحب او تحويل.

ويعتبر حساب الجوهرة من بنك الكويت الوطني الخيار الأفضل للعملاء بفضل مزاياه العديدة والجوائز النقدية القيمة التي يقدمها والتي تتيح لهم تحقيق أحلامهم وتطلعاتهم.

وتجدر الإشارة إلى أنه بإمكان الجميع فتح حساب الجوهرة من خلال زيارة أي فرع من فروع بنك الكويت الوطني المنتشرة في الكويت. كما يمكن لعملاء بنك الكويت الوطني الحاليين فتح الحساب من خلال خدمة الوطني عبر الإنترنت . ويتيح الحساب إجراء عمليات السحب والإيداع في أي وقت عن طريق أجهزة الصرف الآلي أو لدى أي من فروع البنك المنتشرة في كافة أنحاء الكويت.

جانب من تسليم الجائزة

«الوطني» يوفر لأصحاب الأعمال مجموعة متكاملة من الحلول المصرفية المتطورة

أحمد الخضر

يقدم بنك الكويت الوطني لعملاء الخدمات المصرفية للأعمال مجموعة متكاملة من الخدمات والحلول المصرفية المبتكرة تتناسب مع احتياجات أعمالهم وتمنحهم المزيد من المرونة والسهولة والأمان، وتوفر الخدمات المصرفية للأعمال من بنك الكويت الوطني تجربة مصرفية غير مسبوقة من خلال إدارة الأعمال المصرفية للعملاء لتتيح لهم فرصة التركيز على أعمالهم. وينفرد بنك الكويت الوطني في توفير فروع ومكاتب متخصصة لخدماته المصرفية للأعمال مزودة بأحدث أساليب الخدمة من خلال مسؤولي علاقات عملاء متخصصين للتواصل مع العملاء على مدار الساعة.

وقال نائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني أحمد الخضر إن بنك الكويت الوطني يحرص على البقاء الشريك المصرفي الأول لأصحاب الأعمال من خلال فهمه العميق لاحتياجاتهم والبقاء الأقرب إليهم في مختلف مراحل مشاريعهم، وتوفيره أفضل نوعية خدمة بما يتناسب مع تطلعاتهم وإدارة أعمالهم المصرفية على النحو الأمثل.

وأضاف الخضر أن الخدمات المصرفية للأعمال من بنك الكويت الوطني تقدم حلولاً شاملة تلبي الاحتياجات المصرفية الاستثنائية لأصحاب المشاريع وتمنحهم الخيارات الواسعة لتحقيق النجاح الذي يصبون إليه انطلاقا من ادراك بنك الكويت الوطني لأهمية العمل في ظل بيئة تنافسية كالتي نشهدها اليوم.

وتوفر الخدمات المصرفية للأعمال مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات، وتشمل: الحسابات الجارية التي يمكن إدارتها بكل سهولة، مسؤول علاقات عملاء شخصي، مكاتب مخصصة في فروع مختارة، نقاط البيع، تحويل الرواتب إلكترونياً، تمويل الأعمال، وحلول التمويل التجاري، إلى جانب قنوات مصرفية بديلة لخدمة أكثر سرعة وسهولة وغيرها الكثير.

الإمارات للصرافة و«ساب» للحلول المبتكرة يبرمان اتفاقية شراكة

وقع مركز الامارات للصرافة العلامة التجارية الرائدة في مجال تحويل الأموال والعملات الأجنبية، اتفاقية شراكة مع مجموعة ساب لخدمة العملاء (C4C) لتضيف المزيد من الخدمات لتعزيز قدرته على الوصول إلى أسواق جديدة.

ويعتزم مركز الامارات للصرافة العلامة التجارية الرائدة في مجال تحويل الأموال والعملات الأجنبية الاستفادة من منصة متقدمة متكاملة وحلول مبتكرة مما يؤدي إلى تحسين زيادة التحويلات والتسويق والخدمات.

الجدير بالذكر انه هناك حالة من زيادة الطلب على التحويلات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تعد المنطقة الأسرع نموا في العالم في مجال التحويلات المالية في عام 2014، ومن المتوقع أن تنمو نسبة التحويلات إلى 7.5 % من 53 مليار دولار في عام 2015 إلى 57 مليار دولار في عام 2017، وفقا لتقارير للبنك الدولي. وخاصة من دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وهما المقصد الرئيسي للوافدين ضمن الخمس دول الاولي في العالم.

وفي حديثة بهذه المناسبة، قال السيد بروموث مانغات، الرئيس التنفيذي، لمركز الإمارات للصرافة، «نحن سعداء جدا للتعاون مع SAP لتقديم الأفضل لعملائنا، تتمتع SAP بالإدارة الواعية ولديها الحلول المتقدمة والإمكانيات المبتكرة للتسويق، بهذه الامكانيات سنتمكن للصول إلى اقصى حد لخدمة العملاء، لدينا برامج توعوية لعملائنا في قطاعات متخصصة ومختلفة، وسنتمكن من استغلال قدراتها في تقديم خدمة متفوقة للعميل، اننا حقا نتطلع إلى بناء علاقة اقوى وتجربة اكثر رقاهية لعملائنا.»

يتعامل «مركز الإمارات للصرافة» مع أكثر من 7.5 مليون عميل عبر خلال شبكة عالمية من المكاتب والتي تصل إلى اكثر من 750. برنامج C4C سيساعد العلامة التجارية «مركز الإمارات للصرافة» في الوصول إلى العملاء وأن تصبح الشريك الأكثر تفضيلا كمحطة واحدة يستطيع العميل من خلالها انهاء كل معاملاته من تحويل الاموال وصرف العملات الأجنبية.

ومن جانبه قال توبكوك تايفون، العضو المنتدب لـ SAP في دولة الإمارات العربية المتحدة، تماشيا مع أهداف مركز الإمارات للصرافة لاعتماد على أحدثا لتقنيات، في رحلتهم إلى التميز بابتكار حلول جديدة، ضمن خدمات الوسائط المتنقلة ووسائل التواصل الاجتماعي التي يرغب بها العملاء نحن نساعدا لشركة في رحلتهم إلى التميزمن خلال تقديم خدمات جديدة ومبتكره.

و مع النمو السريع الذي يشهده سوق التحويلات في منطقة الشرق الأوسط، قام مركز الإمارات للصرافة باطلاق منصة HANA لخدمة العملاء لتقديم افضل الممارسات في مجال استخدام التكنولوجيا لجعل الأمر أكثر سهولة لإرسال الأموال إلى الأصدقاء والأسرة، والمؤسسات التجارية في جميع انحاء العالم.

و اضاف تايفون: «باستخدام الجيل الجديد من الحلول منSAP، ومركزالإمارات للصرافة سوف نكون قادرين على توفير المزيد من الوقت للعملاء وجعل عملية تحويل الاموال أكثر أهمية وجاذبية ».

و يشتهر مركز الإمارات للصرافة بسعيه الدائم لتوسع شبكته على الصعيد العالمي، فمن خلال جناح C4C SAP يمكن للعملاء توفير الاستفادة من اوقاتهم من خلال تحويل اموالهم في نفس الوقت، روية العملاء للخدمات تحسنت بنسبة 360 درجةمن خلال التكامل بين قنوات التحويل والاستلام.

تكمن قيمة اختيار SAP في قدرتها على المساعدة في التنفيذ اثناء تعيين افضل الممارسات؛ وتتملك SAP40 عاما من الخبرة في مجال تكنولوجيا المعلومات وسجل حافل من افضل التصنيفات العالمية من حيث إدارةالبيانات، والتحليلات في نفس الوقت واستخدام الخدمات المصرفية الإلكترونية. من خلال هذا التحالف الاستراتيجي مع SAP، ومركزالإمارات للصرافة من خلال الالتزام بالمعايير العالمية التي تقدم أرقى الخدمات مع سهولة الوصول للعملاء بكفاءة.

وباستخدام الجيل المقبل من الحلول مثل SAP C4C المدعوم من SAP HANA، والإمارات للصرافة سيتمكن العملاء من كسب المزيد من الوقت إضافة إلى التعامل الجذاب مع العملاء.

«سوفت ويرإيه. جي» تحقق نمواً قوياً في أرباحها للربع الثاني من العام

اعلنت شركة "سوفت ويرإيه. جي" المدرجة في بورصة فرانكفورت تحت الرمز (Frankfurt TecDAX: SOW) عن نتائجها المالية (الأولية وفق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية) للربع الثاني من السنة المالية 2015. ويعكس اداء الشركة نجاح إستراتيجيتها التي تركز على القيمة ونمو الأرباح، حيث نمت الإيـرادات الإجمالية للشركة خلال الفترة بنسبة 10% لتصل إلى 205.6 مليون يورو (2014: 187.7 مليون يورو وفق الإيـرادات المعدلة نتيجة بيع وحدة استشارات الأعمال "ساب" (SAP) في الربع الثاني من العام 2014، وذلك على الرغم من المنافسة الشديدة في قطاع البرمجيات العالمي. وسجلت إيرادات الصيانة رقما قياسيا جديدا تجاوز حاجز الـ100 مليون يورو في ربع واحد وذلك لأول مرة في تاريخ الشركة، حيث شكل ذلك زيادة في الإيرادات بنسبة 14% ليصل مجموع إيرادات الصيانة إلى 103.6 مليون يورو (2014: 91.1 مليون يورو). كما حققت الشركة زيادة في إجمالي مبيعات التراخيص وبنسبة 7% لتصل إلى 53.5 مليون يورو (2014: 50.2 مليون يورو). ومدعومة بتحسن أعمال قسم المنتجات عالية الهامش الربحي (التراخيص+الصيانة).