لإنتاج الكيل البنزين الخطي في الرويس

«أدنوك» و«سيبسا» توقعان اتفاقية لدراسة تطوير مجمع عالمي جديد

وقعت شركة بترول أبوظبي الوطنية «أدنوك» وشركة «سيبسا» مذكرة تفاهمللتعاون لدراسة امكانيةتطوير مجمع عالمي جديد لإنتاج الكيل البنزين الخطي (LAB) قيالرويس بأبوظبي. ويعد الكيل البنزين الخطي المادة الخام الأكثر شيوعا المستخدمة في صناعة المنظفات المنزلية والصناعية القابلة للتحلل الحيوي، ومشعمات الأقمشة، والصابون.

وقع الاتفاقية كل من عبدالعزيز الهاجري مدير دائرة الغاز والتكرير والبتروكيماويات في «أدنوك»، وبيدرو ميرو الرئيس التنفيذي لشركة «سيبسا» بحضور معالي الدكتور سلطان أحمد الجابر وزير دولة الرئيس التنفيذي لأدنوك ومجموعة شركاتها ومعالي سهيل محمد المزروعي وزير الطاقة والصناعة الاماراتي، عضو مجلس إدارة شركة مبادلة للاستثمار ورئيس مجلس إدارة شركة سيبسا، ومصبح الكعبي، الرئيس التنفيذي لقطاع البترول والبتروكيماويات في شركة «مبادلة».

وبموجب الاتفاقية، تخطط الشركتان للقيام بتطوير الأعمال الهندسية الأساسية للمجمع المقترح في 2018. وسيضم هذا المرفق، الذي سيتم دمجه مع مصفاة الرويس، أكبر محطة لإنتاج الكيل البنزين الخطي بتقنية «ديتيل بلاس».

■ الاتفاقية تغطي التعاون المشترك بين الجانبين للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق المتنامية لإنتا ج الكيل البنزين الخطي

وتعليقا على توقيع الإتفاقية، قال الهاجري: «تتيح هذه الاتفاقية الفرصة للعمل مع شركة "سيبسا" لتحديد أوجه التعاون المشترك بين الجانبين بما يساهم في تنفيذ خططنا الرامية إلى تعزيز قيمة أصولنا وعملياتنا التشغيلية».

وأضاف: «تحظى أدنوك بأرث عريق من العمل والشراكات الناجحة مع شركاء استراتيجيين للاستفادة من الفرص المتاحة في عملياتها التشغيلية في مجال التكرير والبتروكيماويات. ولا شك أن هذا النهج من الشراكات سوف يستمر باعتباره عاملا مهما في استراتيجية أدنوك المتكاملة 2030 . لا سيما وإننا نرى فرصاً واعدة في هذا الشأن مستقبلا. إننا نتطلع إلى التعاون مع شركات مثل" سيبسا"لتحقيق أهدافنا الطموحة للنمو».

ولشركة«سيبسا» وهي شركة إسبانية متخصصة في الطاقة المتكاملة ومملوكة بالكامل لشركة الاستثمارات البترولية الدولية «إيبيك» التابعة لحكومة أبوظبي، طموحات وتطلعات مماثلة للنمو، فضلاً عن خبرة طويلة تزيد عن خمسة عقود من العمل في مجال إنتاج الكيل البنزين الخطي.

جانب من توقيع الاتفاقية

من جانبه، قال ميرو «يتيح التعاون بين "أدنوك" و"سيبسا"الاستفادة تحقق الاستفادة من نقاط القوة التي يمتلكها الجانبين، حيث تقوم "أدنوك" بتوفير الموارد والخبرة اللازمة في مجال إمداد الخامات من خلال مصفاةالرويس للجهزة بأحدث التقنيات، فيما تقوم "سيبسا" بتوفير أحدث التقنيات في إنتاج الكيل البنزين الخطي، فضلا عن الخبرة التجارية والتشغيلية».

■ من المتوقع أن ينمو الطلب على منتجات الكيل البنزين الخطي بمعدل سنوي مركب يزيد عن 5 % بين عامي 2017 و2021

وقال مصبح الكعبي « نرحب بهذه الاتفاقية التي تعد امتدادا للتعاون بين أدنوك وشركاتنا. وتعد هذه الخطوة مثالا حيا للدور الذي نضطلع به في تنويع اقتصاد أبوظبي. كما ستساهم في تعزيز المكانة الريادية العالمية لسيبسا في مجال انتاجالكيل البنزين الخطي، مما يوفر فرصا أوفر لتلبية الطلب في المنطقة والسوق الأسيوية بشكل عام».

ومن المتوقع أن تنمو السوق العالمية لمنتجات الكيل البنزين الخطي بمعدل سنوي مركب يزيد عن 5% في الفترة بين عامي 2016 و2030، بحسب أحدث الأبحاث الصادرة عن مؤسسة كولين آند هيوستن لأبحاث السوق. وتعد منطقة آسيا المحيط الهادئ أكبر سوق لمنتجات الكيل البنزين الخطي مع ارتفاع الطلب من قطاع منتجات التنظيف الصناعية والمنزلية، ومع زيادة عدد السكان في المنطقة، يرتفع معها كذلك عدد المستشفيات والمنازل، ما يرفع بدوره الطلب على منتجات التنظيف.

وتركز «أدنوك» في استراتيجيتها المتكاملة للنمو الذكي 2030 على تعزيز القيمة في قطاع التكرير والبتروكيماويات من خلال خطط لمضاعفة قدرتها الإنتاجية في تكرير النفط الخام وزيادة إنتاجها من المنتجات البتروكيماوية والمنتجات ذات القيمة العالية بمعدل ثلاث مرات لتحقيق كامل الاستفادة من هذا القطاع سريع النمو في مجال النفط والغاز.

بنك «الائتمان» يشارك في «الأسبوع الكويتي بمصر»

يشارك بنك الائتمان الكويتي في فعاليات الأسبوع الكويتي في مصر في نسخته العاشرة ، المقام في فندق "ريتز كارلتون" بالقاهرة تحت شعار "الكويت في مصر" خلال الفترة من 14 إلى 16 نوفمبر 2017 .

وترأس الوفد نائب المدير العام للائتمان عبير بو طيبان.

وقالت المتحدثة باسم حياري الخشتي : إن البنك دأب على المشاركة في فعاليات المعرض الذي يقام سنويا بحضور ممثلي عدد كبير من الجهات الحكومية وجمعيات النفع العام وشركات القطاع الخاص في البلدين ، مشيرة إلى أنه يأتي ضمن الجهود المبذولة في البلدين لدعم وتعزيز التعاون بين الكويت وجمهورية مصر العربية والتأكيد على عمق الروابط والعلاقات بين الشعبين.

وأوضحت الخشتي أن "الائتمان" سيشارك في المعرض بجناح متكامل يعرض فيه خبرته الطويلة والممتدة على مدى أكثر من خمسة عقود في مجال توفير التمويل العقاري للمواطنين والمساهمة في حل المشكلة الاسكانية أمام ضيوف المعرض ورواده من الأفراد وممثلي المؤسسات المختلفة.

وأشارت إلى أن أهمية المعرض تكمن في تردد عدد كبير من المواطنين الكويتيين على مصر للدراسة أو السياحة ، ومن المهم أن يتعرف هؤلاء على الخدمات التي يقدمها البنك وأنواع القروض المختلفة التي يمكنهم الحصول عليها ، لا سيما قرض الزواج والقرض الاسكاني، والوقوف على الشروط والمستندات المطلوبة للاستفادة منها، كما يوفر المعرض منصة لعرض هذه الخدمات وتسليط الضوء عليها .

ودعت الخشتي الكويتيين الموجودين في مصر إلى زيارة جناح البنك ، مؤكدة أن هناك فريقا مختصا من الموظفين سيكون متواجدا طوال أيام المعرض لاستقبالهم والرد على ما لديهم من أسئلة واستفسارات.

يُذكر أن المعرض سيقام تحت رعاية رئيس الوزراء المصري المهندس شريف اسماعيل وسيحضر افتتاحه سفير الكويت في القاهرة محمد صالح الذويخ .

مع تحسن أدائها التشغيلي وأعمالها التجارية

0.8 مليون دينار...صافي أرباح شركة مركز سلطان خلال الربع الثالث

أفصحت شركة مركز سلطان ، عن نتائجها المالية للربع الثالث من عام 2017، وعن آخر مستجدات خطة التحوّل الجوهرية التي تهدف إلى إعادة تركيز الشركة على أنشطتها في قطاع التجزئة في الكويت.

وقد بلغت أرباح الشركة للربع الثالث من عام 2017 قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 2.1 مليون دك مرتفعة بنسبة 2.8%، وبلغ صافي الربح 0.8 مليون دك مرتفعا بنسبة 88.0% عن عام 2016. وتستأنف الشركة عملية التداول على سهمها يوم 16 من نوفمبر وذلك بعد تنفيذ المرحلة الأولى من خطة التحوّل تحت عنوان «الأسواق الكويتية أولويتنا». ويذكر أن الوقف المؤقت لتداول سهم الشركة كان بناءً على طلب طوعي من الشركة لحماية مصالح مساهميها من التقلبات التي قد تنشأ عن تكهنات لا أساس لها من الصحة خلال المرحلة الأولى من هذه الخطة، وإيمانا منها بأن ذلك يعود بالنفع على جميع مساهميها وخاصة مساهمي الأقلية وسيجنّبهم التداول على السهم قبل أن يعود إلى وضعه الطبيعي الناتج عن خطة إعادة هيكلة الأصول والعمليات.

ويذكر أن شركة مركز سلطان تحقق أكثر من 90% من إيراداتها من عملياتها في قطاع البيع بالتجزئة، التي يمثل السوق الكويتي وحده 52% منها. وإلى جانب ذلك، تدير الشركة عملياتها في قطاع الأسواق المركزية في كل من الأردن وعمان والبحرين.

وتهدف خطة التحوّل الجوهرية، التي تحمل عنوان «الأسواق الكويتية أولويتنا»، إلى إعادة هيكلة الشركة للتركيز على تأسيس وتشغيل أسواق مبيعات التجزئة كقطاع أساسي من خلال التخارج من الأنشطة والاستثمارات غير الأساسية وغير المربحة من جهة، ومن جهة أخرى إلى تحسين أداء وزيادة ربحية عمليات المجموعة في قطاع الأسواق المركزية الأساسي.

وفيما يلي أبرز نتائج المرحلة الأولى من خطة التحوّل:

– الشركة في مراحل متقدمة للتخارج من أصول غير أساسية وغير مربحة مما سينتج عنها إيرادات نقدية بمبلغ 7 مليون دينار كويتي، بالإضافة إلى تخفيض المصاريف العمومية والتشغيلية.

– تم تحسين العلاقات التجارية مع الموردين: قامت الشركة خلال التسعة أشهر الماضية بتسديد ما يقارب 45% من مستحقات الموردين في الكويت.

– ارتفعت مجمل هوامش الربح بمقدار 3.5 نقطة مئوية لعمليات البيع بالتجزئة في الكويت من غير زيادة الأسعار، وذلك من خلال زيادة كفاءة إدارة المخزون والأنشطة التجارية مع تحسين العقود التجارية مع الموردين.

– ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك لعمليات البيع بالتجزئة للمجموعة بنسبة 32.3%، ولعمليات البيع بالتجزئة في الكويت بنسبة 51.6% لفترة التسعة أشهر الأولى من عام 2017 مقارنة بنفس الفترة من عام 2016.

– انخفضت مصروفات المجموعة بقيمة 3.8 مليون دينار كويتي لفترة التسعة أشهر الأولى من عام 2017 مقارنة بنفس الفترة من عام 2016.

– إعادة هيكلة محفظة الالتزامات البنكية مع الدائنين الرئيسيين، والشركة حاليا في مراحل متقدمة من توقيع عقود مختلفة، وقد حصلت مؤخرا على الموافقة النهائية على مستند الشروط من أحد البنوك الرئيسية ومن المتوقع حصولها على موافقة البنوك الرئيسية الأخرى قبل نهاية العام.

وصرّح رئيس مجلس الإدارة لشركة مركز سلطان، طارق السلطان، قائلا: «يسرني أن أبلغ مساهمي الشركة بأنّ خطة التحوّل الجوهرية الموضوعة لإعادة تركيز أنشطة الشركة على أسواق المنتجات الاستهلاكية في الكويت تسير وفق الخطة. فعلى مدى فترة الأشهر الثمانية الماضية قمنا بتطوير وتنمية عملياتنا في أسواق قطاع التجزئة الكويتية، والتخارج من بعض الأصول غير الأساسية والأعمال الغير المربحة التي أثرت سلبا على ربحية المجموعة، إلى جانب تخفيض محفظة مستحقات الموردين في الكويت بنسبة 45%. ونحن حاليا في المرحلة النهائية من الاتفاق مع البنوك على خطة إعادة هيكلة الالتزامات البنكية وإنّ المرحلة المقبلة تبشر بالمزيد من التحسن في الأداء التشغيلي وفي الميزانية.»

شركة مركز سلطان
THE SULTAN CENTER Company
للتجارة والمقاولات العامة ذ.م.م.
for Trading & General Contracting W.L.L.
شركة مركز سلطان

أبرز المؤشرات المالية للمجموعة

يعكس انتعاش أرباح الشركة في الربع الثالث تحسنا ملحوظا في أدائها وتعزيز كفاءتها التشغيلية، على الرغم من تسجيلها إيرادات منخفضة نسبيا.

أبرز المؤشرات المالية للمجموعة في الربع الثالث من عام 2017:

– بلغت الإيرادات 55.6 مليون د.ك.، منخفضة بنسبة 11.7% عن الربع الثالث من 2016.

– بلغت المصروفات 9.4 مليون د.ك.، منخفضة بنسبة 11.3% عن الربع الثالث من 2016.

– بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 2.1 مليون د.ك.، مرتفعة بنسبة 2.8% عن الربع الثالث من 2016.

– بلغ صافي الربح 0.8 مليون د.ك.، مرتفعا بنسبة 88.0% عن الربع الثالث من 2016.

أبرز المؤشرات المالية للمجموعة في فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2017:

– بلغت الإيرادات 174.6 مليون د.ك.، منخفضة بنسبة 12.4% منذ بداية العام 2017.

– بلغت المصروفات 28.3 مليون د.ك.، منخفضة بنسبة 11.8% منذ بداية العام 2017.

– بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 7.2 مليون د.ك.، منخفضة بنسبة 3.6% منذ بداية العام 2017.

– بلغ صافي الربح 2.2 مليون د.ك.، مرتفعا بنسبة 33.1% منذ بداية العام 2017.

«أربيان بزنس» تكرم محمد الشايع لإنجازاته في مجال تجارة التجزئة

جانب من التكريم

اختارت أربيان بزنس محمد عبد العزيز الشايع، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة محمد حمود الشايع، كأبرز شخصية فاعلة في قطاع التجزئة في الشرق الأوسط على مدى ثلاثين سنة. وقد تسلم محمد عبد العزيز الشايع الجائزة من علي عكاوي، الرئيس التنفيذي لمجموعة ITP الإعلامية في الحفل الذي أقيم في دبي للاحتفال بالذكرى الثلاثين لتأسيس المجلة.

وقد هدفت الجائزة إلى الإشادة بدور محمد الشايع في تطوير ثقافة تجارة التجزئة في الشرق الأوسط، منذ افتتاح أول محل للعلامة التجارية مذركير عام 1983، لتضم شركة الشايع اليوم أكثر من 3500 محل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وروسيا وتركيا وأوروبا.

كما تضمّن الحفل تكريم مجموعة من رجال الأعمال المعروفين في الشرق الأوسط لمساهمتهم في مختلف القطاعات، حيث كرّم كولم ماكلوغلين، نائب الرئيس التنفيذي للسوق الحرة، ومحمد العبّار، المؤسس ورئيس مجلس الإدارة لشركة إعمار العقارية عن قطاع العقار، ويوسف العلي، الرئيس التنفيذي لمجموعة لولو عن قطاع ريادة الأعمال، والشيخة ليلى خالد القاسمي، وزيرة دولة التسامح عن إنجازات المرأة، وصلي فاركي، مؤسس مجموعة «جيمس» التعليمية عن قطاع التعليم، ومنيب المصري، عضو مؤسس ورئيس مجموعة إدجو ورئيس مجلس ادارة مجموعة باديكو القابضة.

وبهذه المناسبة، صرّح علي عكاوي قائلاً: «لعب محمد الشايع دور كبير في تطوير قطاع التجزئة، فإنجازاته لم تقتصر على تأسيس امبراطورية تجزئة عظيمة فحسب، بل امتد تأثيره بشكل واضح على المجتمع ككل. كما يتميز محمد الشايع بكونه الأقدر والأكفأ على اكتشاف أفضل الخيارات لأسواق المنطقة وتنفيذ رؤيته في الوقت المناسب.»

وتعقيبا على استلام الجائزة قال محمد عبد العزيز الشايع: «إن هذه الجائزة هي مصدر فخر لي ولأكثر من خمسين ألف موظف يعملون معنا في شركة الشايع. لطالما اعتقدت أن قطاع التجزئة هو الأكثر تميزا في العالم، ويسعدني أن أعمل مع بعض أشهر العلامات التجارية العالمية بهدف تطوير ثقافة التجزئة في الشرق الأوسط، وتوفير المزيد من الخيارات للزبائن والآلاف من فرص العمل للمجتمع.»

خلال الربع الثالث من أي عام

الخطوط التركية تسجل أعلى صافي أرباح تشغيلية في تاريخها

في ظل حالة الانضباط المالي وإدارة الطلب الديناميكي التي تم اعتماده منذ بداية عام 2017، حققت الخطوط الجوية التركية أرباح تشغيلية بلغت 939 مليون دولار أمريكي في الربع الثالث من عام 2017؛ لتسجل بذلك أعلى صافي أرباح تشغيلية في تاريخها خلال الربع الثالث من أي عام. وكانت الشركة حققت أرباحاً تشغيلية صافية بقيمة 956 مليون دولار أمريكي خلال الأشهر التسعة الماضية.

وسجل الربع الثالث من العام زيادة بنسبة 23٪ في إجمالي الإيرادات مقارنة بالفترة نفسها من عام 2016، ليصل إلى 3.6 مليار دولار أمريكي. وقد سجل متوسط 9 أشهر إجمالي إيرادات بقيمة 8.2 مليار دولار أمريكي بزيادة 8٪.

ووفقا للنتائج الخطوط الجوية التركية المالية للربع الثالث من عام 2017، فقد ارتفع هامش أرباح الشركة قبل اقتطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإيجار بنسبة 90٪ ليصل إلى 1.5 مليار دولار أمريكي. ويؤكد ارتفاع هامش الربح قبل الفوائد والضريبة والاستهلاك والإيجار بنسبة 41% على المكانة الراسخة للخطوط الجوية التركية كواحدة من أكثر شركات الطيران تحقيقا للأرباح في هذا القطاع.

وفي هذا الصدد، قال إلكر آيجي، رئيس مجلس إدارة الخطوط الجوية التركية ورئيس اللجنة التنفيذية: "إن تحقيق الخطوط الجوية التركية صافي أرباح قياسي في الربع الثالث من العام الجاري يثبت قدرتنا على توفير السيولة النقدية. وفي الوقت الذي نعمل فيه على تحقيق هدفنا المشترك في الخطوط الجوية التركية بأن نصبح من شركات الطيران العالمية الرائدة من فئة خمس نجوم، سنواصل هذا الاتجاه في النمو الحفاظ على جودة لخدمات التي نقدمها. وباعتبارها أكبر مورد مالي لتركيا، سنواصل مسيرتنا بترسيخ مكانة إسطنبول كواحدة من أهم الوجهات للطيران الدولي."

ووفقا للنتائج المالية للربع الثالث من العام 2017، حققت الخطوط الجوية التركية أكثر نسبة إشغال في سبتمبر بنسبة 81.5% في السنوات الخمس الماضية. وقد ارتفعت الطاقة الإنتاجية للشركة بنسبة 17٪ مقارنة بالربع الثالث من عام 2016، حيث تخدم الشركة 21.3 مليون مسافر. ومن ثم بلغ المتوسط الشهري لمدة 9 أشهر 79% لتصل إلى 52 مليون مسافر. وتترجم التدابير المالية المطبقة بنسبة 6% في التكاليف التشغيلية للأشهر التسعة.

أمّا بالنسبة لقطاع الشحن على الخطوط الجوية التركية، فقد ارتفع عدد الوجهات من 55 إلى 72 وجهة في الربع الثالث من عام 2017 ليصل حجم البضائع إلى 294 ألف طن بزيادة قدرها 29٪. كما زادت قيمة شحنات البضائع التركية في الربع الثالث من عام 2017 بنسبة 40٪ لتصل إلى 343 مليون دولار أمريكي. وقد تم مؤخرا منح شركة الخطوط الجوية التركية للشحن جائزة "أفضل شركة للشحن الجوي في آسيا".

إلى جانب إضافتها وجهات جديدة في عام 2017 مثل سمارا وبوكيت، وصل عدد الوجهات التي تخدمها الخطوط الجوية التركية إلى 300 وجهة في الربع الثالث من عام 2017، 49 وجهة محلية و251 وجهة دولية في 120 دولة. ويضم أسطول الخطوط الجوية التركية، وهو أحد أصغر أساطيل الطيران عمرا في العالم 223 طائرة صغيرة، و90 طائرة واسعة، و16 طائرة شحن، لتصل إلى ما مجموعه 329 طائرة.