خلال منتدى جيبكا الصناعي الرائد

«إيكويت»: الطلب العالمي على مادة جلايكول ينمو بمعدل 1.5 مليون طن سنوياً

راميش راماجندران وعدد من قيادات الشركة المشاركين في منتدى «جيبكا»

قامت مجموعة ايكويت، الجهة العالمية الرائدة في إنتاج البتروكيماويات، برعاية المنتدى السنوي الثاني عشر للاتحاد الخليجي للبتروكيماويات والكيماويات (جيبكا) وذلك بهدف دعم الدور الرائد للقطاع الصناعي الخليجي. ويتضمن المنتدى مشاركة مجموعة من قيادات وخبراء المجالات الصناعية من مختلف أنحاء العالم.

وقال الرئيس التنفيذي لايكويت الدكتور راميش راماجندران: «خلال العام 2016، تجاوزت الطاقات الإنتاجية من البتروكيماويات والكيماويات في الخليج 142 مليون طن مع مبيعات تخطت قيمتها 76 مليار دولار أمريكي وصادرات فاقت 70 مليون طن. وهذه الأرقام تشير بوضوح إلى دور المنطقة في هذا القطاع الصناعي العالمي مع كون البتروكيماويات ثاني أكبر مصادر الدخل لدول لمنطقة الخليج».

وأشار راماجندران: «يُساهم ازدياد الطلب العالمي على البتروكيماويات في تعزيز الأهمية الجوهرية لقطاعنا الصناعي للدول التي تسعى إلى زيادة وتنمية إجمالي الناتج المحلي. فجميع عناصر نمو إجمالي الناتج المحلي مثل الأغذية والملابس والتغليف والنقل والمواصلات لها علاقة وتتلقى الدعم من صناعة البتروكيماويات. ومن ناحية أخرى، فإن منطقة الخليج تواجه بعض التحديات التي تدركها الجهات المنتجة للبتروكيماويات في هذه المنطقة مثل قوانين الحماية والطاقات الإنتاجية الجديدة بسبب الغاز الصخري. وقد ساعدت استراتيجية ايكويت للتوسع في تغلبنا على هذه التحديات وأن نكون أول جهة بتروكيماويات مقرها الشرق الأوسط تقوم بتشييد منشأة صناعية عالمية المستوى على ساحل الخليج في الولايات المتحدة الأمريكية. ولذلك، فإن تنويع أصول ايكويت يمثل أهمية قصوى لنا في سبيل استدامة النمو. وخلاصة الأمر، علينا مواصلة النمو للبية احتياجات عملائنا الذين أيضا يواصلون النمو. وبطبيعة الحال، فإن الأسواق لها تأثير على الاستراتيجيات، مما يعني أن العرض يجب أن يتماشى مع الأسواق».

وأضاف راماجندران: «ونظرا لمكانتها كمؤسسة عالمية، فقد قامت ايكويت بإطلاق استراتيجيتها للتنمية المستدامة والتي تتوافق مع أهداف التنمية المستدامة الـ17 للأمم المتحدة. فلدينا إيمان مطلق بأن التنمية المستدامة عنصر وعامل أساسي للنمو من خلال ضمان تكوين القيمة المضافة عبر التركيز على المحاور الرئيسية مثل التربية والتعليم والمجتمع والاقتصاد والصحة والسلامة والبيئة».

وكجزء من مشاركتها في المنتدى للعام الـ12 على التوالي، قامت ايكويت برعاية حضور مجموعة من الطلبة وأحد الأساتذة من كلية الهندسة والبترول في جامعة الكويت للتفاعل والتواصل مع بقية المشاركين. وهذه المبادرة جزء من مذكرة التفاهم فيما بين ايكويت والجامعة بغرض تعزيز الشراكة والتعاون في المجالات الصناعية والأكاديمية.

«تيسين كروب» تواصل تحقيق نمو في كمية الطلبات والأرباح المعدلة

- الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب للمجموعة تصل إلى 1.9 مليار يورو بالمقارنة مع 1.5 للعام السابق
- ارتفاع كمية الطلبات منذ بدء الإستراتيجية الطموحة «إستراتيجيك واي فورورد»

مجموعة «تيسين كروب»

تواصل «تيسين كروب» للمجموعة التكنولوجية والصناعية الرائدة، عملياتها التشغيلية المتميزة، محققة إنجازات بارزة في إطار استراتيجيتها الطموحة «استراتيجيك واي فورورد» لتعزيز مكانتها كمجموعة صناعية قوية. وفي هذا الصدد يقول الرئيس التنفيذي للمجموعة الدكتور هاينريش هيزينجر: «حققنا أفضل كمية طلبات على منتجاتنا منذ بدء استراتيجيتنا المبتكرة «استراتيجيك واي فورورد»، وأدى ذلك بالطبع إلى تجاوز الأهداف الخاصة بالنمو والإيرادات. ويضيف هيزينجر: «بوسعنا وصف السنة المالية الأخيرة بعام الإنجازات، أدى بيع مصنع الحديد والصلب البرازيلي (CSA)، وإبرام مذكرة تفاهم مع شركة «تاتا ستيل» للتعاون ضمن مشروع مشترك لتعزيز نشاطاتنا في قطاع الحديد والصلب في أوروبا، إلى مزيد من الاستقرار الاستراتيجي. كما ساهمت زيادة رأس مالنا في توسيع نطاقنا المالي».

ومع وصول الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب إلى1.910 مليون يورو في المجموعة، و1.722 مليون يورو للعمليات التشغيلية المستمرة (باستثناء الصلب في الأمريكتين)، استطاعت المجموعة تخطي أهداف الإيرادات المنوطة بها. وعلى أي حال، فإنه بسبب رسوم الأرباح التي سددت لمرة واحدة، والناجمة عن عملية بيع مصنع الحديد والصلب البرازيلي (CSA) خلال الربع الثاني من العام الجاري، سجلت المجموعة خسارة صافية بلغت 591 مليون يورو (صافي أرباح العام الماضي 261 مليون يورو). ومع استبعاد هذا التأثير الذي ينجم لمرة واحدة، كان صافي الأرباح أعلى على أساس سنوي ومنسجماً بالكامل مع التوقعات الأصلية. وبعد خصم حصة الأقلية من المساهمين بلغ صافي الخسارة 649 مليون يورو. وكما كان متوقعا، ظهر التدفق النقدي سلبيا بشكل واضح.

وارتفعت كمية الطلب لدى المجموعة خلال السنة المالية الأخيرة على أساس سنوي بنسبة18%. كما سجلت تكنولوجيا المكونات وتكنولوجيا المصاعد مرة أخرى نتائج قياسية. أما ثالث قسم السلع الرأسمالية، الحلول الصناعية، فقد حققت قفزة إيجابية على صعيد كمية الطلب: حيث سجلت منطقة الأعمال أعلى رقم لها خلال خمس سنوات. كما استفادت نشاطات المواد بشكل رئيسي من انتعاش الأسعار. وارتفعت مبيعات المجموعة بنسبة 9% على أساس سنوي.

وارتفعت الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب للمجموعة والعمليات التشغيلية المستمرة بمعدلات جيدة في الستة المشمولة بالتقرير (بزيادة 30% بمبلغ قدره 1.910 مليون يورو للمجموعة و15% بمبلغ قدره 1.722 مليون يورو للعمليات التشغيلية المستمرة) وكانت أعلى بشكل ملحوظ على أساس سنوي في جميع فترات العام الأربعة. وحافظت معدلات نمو تكنولوجيا المكونات على قوتها (بزيادة 12% لتصل إلى 377 مليون يورو) وتكنولوجيا المصاعد (بزيادة 7% لتصل إلى 922 مليون يورو). أما على مستوى الحلول الصناعية، فقد قاد تراجع كمية الطلب في السنوات السابقة إلى انخفاض كبير في الإيرادات (بمعدل 69% عند 111 مليون يورو). وسجلت نشاطات المواد تحسنا كبيرا في الإيرادات، ونجم ذلك عن انتعاش الأسعار. وحققت خدمات المواد ارتفاعا زاد عن الضعف على مستوى الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب (بزيادة بلغت 143% وبلغت 312 مليون يورو). أما الصلب في أوروبا، فقد ارتفع أيضا (بنسبة 74% ليصل 547 مليون يورو) وأثمرت آثار الأسعار الإيجابية في إسهام كبير بأداء الأرباح في المجموعة: مع تحقيق الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب مبلغ 930 مليون يورو، حيث كانت الوفورات أعلى بكثير من الهدف المحدد عند مبلغ 850 مليون يورو.

وأشار هيزينجر: «يؤكد تحسن النتائج التشغيلية فاعلية برامج الأداء التي نتهجها. وسوف نواصل دفع عجلة النمو المربح على مستوى السلع الرأسمالية، وتنفيذ استثمارات هادفة على صعيد البحث والتطوير والعمل وفق منظومة مبتكرة لتعزيز الكفاءة التشغيلية عبر كافة مستويات أعمالنا. ولا شك أن هذا النهج سوف يدفعنا قدما نحو توفير مزيد من الإيرادات الثابتة في المستقبل ويحفزنا على مواصلة النمو المربح».

ومع أخذ التطور الإستراتيجي الذي حققته المجموعة بعين الاعتبار والتحسينات التشغيلية التي أنجزتها في إطار استراتيجيتها الطموحة «استراتيجيك واي فورورد»، يقترح المجلس التنفيذي والهيئة الإشرافية على الجمعية العامة العادية توزيعات أرباح دون تغيير تبلغ 0.15 يورو للسهم الواحد. ويأخذ هذا الاقتراح بالحسبان التحسينات الإضافية المتوقعة على مؤشرات الإيرادات المتعلقة.

وقد حقق التدفق النقدي الحر قبل عمليات الاندماج والاستحواذ البالغ 798 مليون يورو التوقعات، بمعدل أقل من نتائج العام الماضي (198 مليون يورو). وبالإضافة للاضطرابات التي شهدتها أسواق المواد الخام وارتفاع أسعار المواد المصاحبة الذي بدا واضحاً في الحاجة إلى زيادة مؤقتة برأس المال خلال الأشهر التسعة الأولى من السنة المالية الماضية، والذي قابله جزئيا تدفق نقدي حر إيجابي وقوي قبل عمليات الإندماج والاستحواذ في الربع الأخير.

وأظهرت المجموعة صافي دين مالي 2 مليار يورو، أقل بكثير من العام الماضي البالغ 3.5 مليار يورو، بما نجم بشكل رئيسي عن التدفقات النقدية من عملية بيع مصنع الحديد والصلب البرازيلي (CSA)، وزيادة رأس المال في الربع الأخير. ومع الأخذ بعين الاعتبار السيولة المالية البالغة 9.1 مليار يورو وهيكلية المجموعة الناضجة، أثبتت «تيسين كروب» استقرارها المالي.

وتحسنت أسهم المجموعة على أساس سنوي من 2.6 إلى 3.4 مليار يورو، ونتج ذلك بشكل رئيسي عن زيادة رأس المال وارتفاع مستوى سعر الفائدة، الذي تطلب إعادة تقييم التزامات التقاعد، وتناسب ذلك جزئيا مع صافي الخسارة للسنة. وبوجه عام، تحسنت نسبة المديونية، أي نسبة صافي الدين المالي إلى حقوق الملكية، بنحو 77 نقطة مئوية لتصل إلى 57.5 في المائة.

كانت مجموعة «تيسين كروب» ذات نتائج متفائلة عموما فيما يتعلق بالسنة المالية الحالية 2018/2017. ويتوقع المجلس التنفيذي في المجموعة تحسنا كبيرا في نطاق استراتيجية «استراتيجيك واي فورورد»، ومع النمو والتطورات في سلعنا الرأسمالية، وتزايد الاعتماد على استمرارية بيئة سوق المواد المواتية ومخاطر النقل المحتملة، تهدف المجموعة إلى تحقيق زيادة كبيرة في الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب من 1.8 إلى 2.0 مليار يورو (العام السابق، العمليات التشغيلية المستمرة: 1.722 مليون يورو). وتتوقع الشركة على غرار ذلك نموا إيجابيا في صافي الإيرادات بالمقارنة مع العام السابق (العام السابق، العمليات التشغيلية المستمرة: 855 مليون يورو). وإلى جانب التنفيذ الصارم لعمليات التحول، من المتوقع أن يسهم برنامج «التأثير» مرة أخرى في تحقيق أهداف المجموعة مع تأثيرات الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب بمقدار 750 مليون يورو.

هيزينجر: تجاوزنا أهداف النمو والإيرادات المنوطة بنا واتخذنا خطوات مهمة في جهود تطورنا

عبد الغفار: «دار الجوار» تطرح المرحلة الثانية من مشروعها في مكة

عماد عبد الغفار

قال نائب المدير العام في شركة دار الجوار العقارية ، عماد عبد الغفار، ان الشركة تطرح المرحلة الثانية من مشروعها في مكة المكرمة بالمملكة العربية السعودية وهو فندق دار الجوار المملوك لها بالكامل والذي يقع في حي العزيزية ويبعد عن الحرم اقل من ثلاث كيلومترات، كما يبعد اقل من 1000 متر عن محبس الجن على الطرق العام شارع الهدا . واضاف عبد الغفار في تصريح صحافي ، انه وبعد النجاح اللافت الذي تحقق في طرح المرحلة الأولى من فندق دار الجوار في مكة المكرمة تستعد شركة دار الجوار العقارية الكويتية لطرح المرحلة الثانية من المشروع أمام مستثمري دول مجلس التعاون الخليجي عموما والكويتيين على وجه الخصوص مشيرا الى أن مشروع الشركة في المملكة العربية السعودية يشهد إقبالا متزايدا من قبل العملاء الكويتيين والخليجيين .

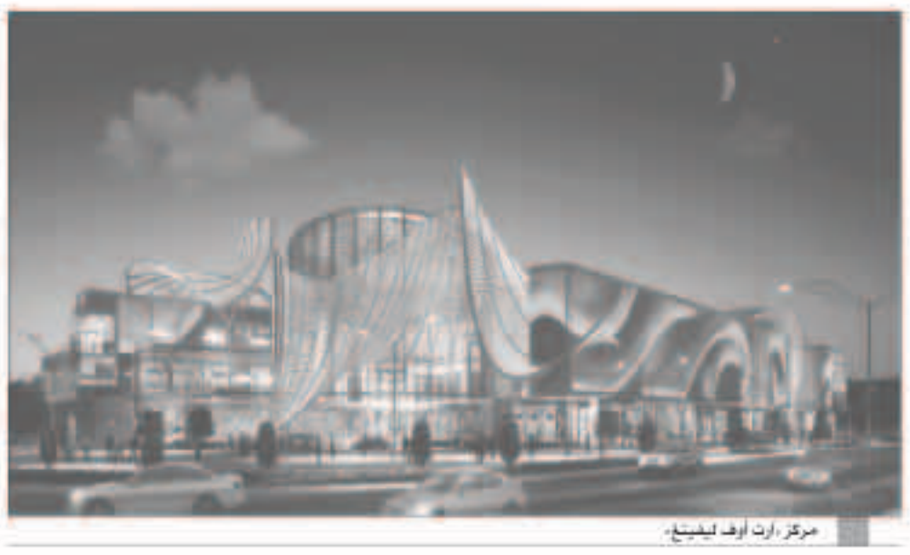
وتابع بالقول ، يتميز الفندق بموقع استراتيجي ويتكون من 21 دورا، ويحتوي على 80 جناحا و60 غرفة، ويتسع لنحو 1000 حاج، بالإضافة الى دور للمناسبات ودورين بالسرداب لمواقف السيارات، ودور ارضي للاستقبال، ودور مصلى، بالإضافة إلى خدمات المطاعم .

وأكد عبد الغفار اهمية دخول الشركة الى السوق السعودي تنفيذا لخططها التوسعية في دول مجلس التعاون الخليجي التي بدأتها خلال العام الماضي ، إذ يمثل هذا الفندق باكورة مشاريعها التوسعية ويتميز بفخامته وجودة خدماته ذات المستوى العالي .

واضاف قائلا ، الى جانب السوق السعودي تعمل شركة دار الجوار العقارية على زيادة حجم أعمالها في تركيا عبر مشاريع وفرص عقارية مجدية للعملاء خصوصا بعد الإقبال الذي شهده كل من مشروع «تارا سيتي» الذي يقع بقلب اسطنبول الأوربية بتقسيم على بعد عشر دقائق سيرا على الأقدام من ميدان تقسيم الشهير ويتكون من 4 ابراج مزودة بكافة الخدمات و3 طوابق من المحلات التجارية ، و مشروع «ناتورا دوجا سيتي» الأكبر لدى لشركة دار الجوار العقارية بالعاصمة التركية انقرة على مساحة 124 الف متر مربع وهو عبارة عن مدينة متكاملة وتتكون من 1500 شقة و60 فيلا و3 مولات تجارية وفندق خمس نجوم وشقق فندقية ومستشفى وكلية دراسات حيث تطرح الشركة وحدات سكنية باسعار تنافسية على مستوى السوق الداخلي والخارجي بالإضافة الى تسهيلات في السداد.

المركز يلبي الاحتياجات المتنامية لمشاريع أكسبو دبي 2020

«آرت أوف ليفينغ» يفتح أبوابه في سبتمبر 2018


مركز «ارت أوف ليفينغ»

أعلنت مجموعة إم إم إس العالمية عن موعد افتتاح مركز تسوق «آرت أوف ليفينغ» في دبي خلال الأسبوع الأول من شهر سبتمبر من العام 2018، والذي سيوفر تجربة فريدة من نوعها في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة كأول وأكبر مركز تجاري من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، متخصص في عالم الأثاث والمفروشات والديكور والتصميم الداخلي، بما في ذلك الأجهزة المنزلية والمطابخ والمستلزمات المكتبية وأجهزة الإضاءة والاكسسوارات والهدايا والزهور والستائر والمنسوجات وغيرها من المنتجات ذات العلاقة.

ويعد مركز «آرت أوف ليفينغ» أول مشروع تطوره مجموعة إم إم إس العالمية، التي تتخذ من دولة الإمارات مقرا لها، وهي مجموعة رائدة متخصصة في أعمال التصاميم الداخلية والمفروشات. ومنذ تأسيسها في عام 2013، التزمت الشركة بتطوير مفهوم جديد لمراكز التسوق المتخصصة في المنطقة وتوفير أسلوب تسوق ممتع متوافق مع مختلف شرائح المجتمع.

ومع اكتمال ما نسبته 75% من الأعمال الإنشائية للمشروع، فقد تقرر أن يتم الافتتاح الأولي لمركز «آرت أوف ليفينغ» في 1 يوليو 2018، على أن يجري الافتتاح الرئيسي في الأسبوع الأول من سبتمبر 2018 خلال حفل رسمي يتضمن فعاليات ترفيهية وترويجية.

وفي هذه المناسبة، قال الدكتور سامر العمري، رئيس التنفيذي إم إم إس العالمية: «إن مشروع إرت أوف ليفينغ ليس مركزا تجاريا تقليديا، حيث تمت عملية التصميم الخاصة بالمركز بالتشاور مع مجموعة من دور الخبرة والاختصاصيين ضمن صناعة التجزئة والتسوق، بهدف إيجاد نظام بيئي مبتكر وفريد من نوعه، لا نراه في الوقت الراهن في أي من دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقد تم تصميم المركز لتعزيز وإضافة قيمة حقيقية ومتميزة للمتسوقين، ومنحهم تجربة تسوق فريدة مع أفضل وأشهر العلامات التجارية المتخصصة بالتأثيث والديكور المنزلي والمكتبي والتجهيزات».

وسيتم تشييد المركز على مساحة أرض تبلغ 162,000 قدم مربع، في حين تبلغ المساحة الكلية للبناء 508,985 قدم مربع، تحتوي على مساحة تأجيرية تصل إلى 239,628 قدم مربع، أي ما يعادل نحو 100 متجر بمساحات مختلفة، وبطاقة استيعابية تصل إلى 3,000 زائر يوميا.

وأكد العمري على أن المركز سيقدم مفهوما جديدا لتجارة التجزئة، من حيث الشمولية، من خلال ما يوفره للمتسوق من أثاث منزلي أو مكتبي، وحلول الإضاءة والستائر والمنسوجات، وكافة مستلزمات المنزل أو المكتب. وسوف يكون المركز إضافة نوعية لما تشهده دبي من تطور وازدهار على صعيد تجارة التجزئة والتسوق على حد سواء.

وبأتي إطلاق مركز «آرت أوف ليفينغ» متوافقا مع استعدادات دبي لاستضافة الحدث الأبرز «إكسبو 2020»، والذي من المتوقع أن يُبقي قطاع الضيافة في دبي في حالة استقطاب مكثف لزوار يزيد عددهم على 20 مليون زائر خلال فترة المعرض، حيث تشير التقديرات إلى أن حكومة دبي سوف تستثمر ما لا يقل عن 7 مليارات دولار في المشاريع ذات الصلة بالمعرض، بالإضافة إلى المشاريع السكنية والفنادق الخاصة التي تستهدف خدمة زوار المعرض أنفسهم، وهو ما يعزز من فكرة انشاء المركز والذي سيعمل على تلبية الاحتياجات المتزايدة للعديد من مشاريع الضيافة الجاري العمل عليها، وبذلك يكون مركز «آرت أوف ليفينغ» الوجهة الوحيدة المتكاملة لهذه المشاريع ضمن أعلى المعايير والمستويات المعمول بها في هذا المجال.

ويقع المول في قلب دبي الجديدة على طريق أم سقيم، حيث يتوافر له مدخلان رئيسيان، كل منهما يفضي الى منطقة فعاليات ضخمة ذات تصميم دائري ضمن الطابق السفلي، ومنها يتم التنقل إلى مختلف طوابق المركز الثلاث، وسيتم إقامة أو استضافة العديد من الفعاليات والأنشطة الترويجية على مدار العام، كعروض الأزياء، والمعارض الفنية، والفعاليات الخاص للمستأجرين وملاك العلامات التجارية. كما سيوفر المركز أكثر من 500 موقف لاصطفاف المركبات.

وسيضم المركز إلى جانب المتاجر المتخصصة، مجموعة من المطاعم والمقاهي، الممتدة ضمن الساحات والممرات المعززة بالمناظر الطبيعية داخل المركز، كما سيتم توفير خدمات الانترنت وخدمة صف السيارات بالمجان. وسيكون هناك قسما خاصا للعناية بالأطفال (حضانة) ومركزا للاستجمام وصالة العاب رياضية.

جدير بالذكر أن دولة الإمارات تحتل المرتبة الثانية من حيث عدد مراكز التسوق قيد الإنشاء في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، حيث تبلغ مساحة المراكز التجارية فيها مليوني متر مربع، بحسب دراسة أجرتها شركة سي بي آر إي للاستشارات العقارية.