«الخليج للكابلات» و«الغانم للمواد الخصوصية» راعيان بلاتينيان لمعرض الصناعات والبناء الرابع

اعلنت كل من، شركة الخليج للكابلات والصناعات الكهربائية، وشركة الغانم للمواد الخصوصية، عن رعايتها البلاتينية لمعرض الصناعات والبناء الرابع، الذي تنظمه كل من شركة الصناعات الوطنية و«اكسبو تاج» للمعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 7 إلى 10 ديسمبر 2014 في فندق الجميرا - الكويت، تحت رعاية وزير الدولة لشؤون الاسكان ياسر أبل.

الخليج للكابلات

وبهذه المناسبة، اكد المدير الإقليمي للمبيعات في شركة الخليج للكابلات، باسل كنعان، ان الشركة وضعت نصب اعينها ان تقوم بتلبية احتياجات مشاريع التنمية بشتى المجالات من قطاع انتاج الكهرباء والنقل والتوزيع، والمشاريع الإنشائية والبنية التحتية، ومشاريع القطاع النفطي، وذلك فقد زودت مصانع الشركة بأحدث ما توصلت له التقنية الحديثة من معدات وآلات ومعدات الاختبار لتقديم اعلى مستوى من الجودة، لافتا إلى ان إدارة الشركة تعمل حاليا، على دراسة زيادة الطاقة الإنتاجية لتلبية إحتياجات الأسواق المحلية و المجاورة.

■ كنعان: الصناعات المحلية الداعم الرئيسي في دفع عجلة التنمية

إبراهيم العبدالرزاق

وأوضح كنعان أن الشركة ترعى وتشارك في هذا التجمع الهام، سعيا منا لتحقيق هدفها بأن تكون دائما وابدا شريكا في تنمية وتطوير الكويت، مثمنا الجهود المبذولة من قبل الحكومة الكويتية في دعم وتطوير البنية التحية وتذليل الصعوبات والمشاكل التي تواجه الصناعات الكويتية عامة والمنتج الوطني بشكل خاص، مؤكدا بأن المساعي والجهود سوف تثمر نتائج ملموسة في دعم وحماية الصناعات المحلية لمزيدا من التقدم والازدهار لتكون الداعم الرئيسي في دفع عجلة التنمية في الدولة.

وناشد الحكومة بإعادة النظر بالقرار الوزاري رقم (6) لسنة 1987 الخاص بالإتفاقية الخليجية الموحدة لدول مجلس التعاون الخليجي، معربا عن أمله بمراقبة تطبيق المقاول الأجنبي للقوانين بآلية تضمن حقوق المصانع الوطنية، حتى لا يقوم بالتلاعب بالقوانين المحلية لاستبعاد المنتج والمورد الوطني.

■ العبدالرزاق: ضرورة إعطاء الأولوية للمنتج المحلي في المشاريع الحكومية

الغانم للمواد الخصوصية

بدوره، قال المدير العام لشركة الغانم للمواد الخصوصية، المهندس إبراهيم العبدالرزاق، إن السوق الكويتي واعد، وهناك مشاريع مستقبلية تقدر بقيمة 100 مليار دولار من المتوقع تنفيذها خلال الخمس سنوات المقبلة، الأمر الذي سينعكس بالإيجاب على الاقتصاد الوطني، عبر تنشيط مبيعات الشركات والمصانع المحلية، مطالبا بأولوية دعم المنتج المحلي في المشاريع الحكومية.

وبين العبدالرزاق، ان الشركة تتطلع من خلال رعايتها ومشاركتها في الدورة الرابعة لمعرض الصناعات البناء، إلى ترويج الشعار التجاري لمنتج «كومكس» و«اسبك» كمنتجات محلية للمواطنين والمسئولين بالقطاع الحكومي، موضحا انها ستقدم خلال المعرض، جميع منتجاتها المصنعة محليا عبر مصنع كومكس لإنتاج الشبك الممدد وملحقاته، ومصنع اسبك لإنتاج كيماويات البناء، بالإضافة إلى بعض الوكالات العالمية في مجال العزل وفي هذا الإطار ستقوم الشركة بطرح المنتجات العازلة مع خدمة التركيب بكفالة مصنعية لا تقدمها الشركات المنافسة.

وذكر ان الشركة في الأونة الأخيرة ساهمت في أكبر مشاريع الكويت التنموية ومنها جسر الشيخ جابر الأحمد، ومشروع طريق الجهراء، ومشاريع الهيئة العامة للإسكان (مدينة الشيخ جابر الاحمد - مدينة الشيخ صباح الاحمد)، ومشاريع وزارة الكهرباء والماء (عزل خزانات المياه الرئيسية للدولة)، ومشاريع وزارة الأشغال (مجمع مستشفى الشيخ جابر الاحمد)

في الأشهر التسعة الأولى من العام

«كيبكو» تحقق 31.8 مليون دينار أرباحاً صافية

اعلنت شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) عن تحقيقها صافي ارباح بلغت 8ر31 مليون دينار خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2014 بربحية 6ر22 فلس للسهم مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي التي بلغت 1ر26 مليون دينار بربحية 2ر18 فلس للسهم.

وقال الرئيس التنفيذي لقطاع الاستثمار في الشركة طارق عبدالسلام في تصريح صحافي ان الأرباح الصافية للشركة ارتفعت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام بنسبة 22 في المئة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

واضاف عبدالسلام ان الشركة حققت صافي ربح بقيمة 1ر10 مليون دينار بربحية 36ر7 فلس للسهم الواحد وذلك خلال الأشهر الثلاثة المنتهية في 30 سبتمبر 2014 بارتفاع نسبته 26 في المئة مقارنة بربح بلغ ثمانية ملايين دينار بربحية 56ر5 فلس للسهم للفترة المقابلة من عام 2013. وذكر ان الإيرادات الإجمالية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام حققت ارتفاعا بنسبة 19 في المئة لتصل الى 3ر438 مليون دينار مقارنة بنحو 5ر369 مليون دينار كويتي للفترة المماثلة من عام 2013. واوضح ان الأرباح التشغيلية للشركة ارتفعت قبل المخصصات خلال الأشهر التسعة الأولى من 2014 بنسبة 27 في المئة ووصلت الى 2ر122 مليون دينار مقارنة بنحو 6ر96 مليون دينار كويتي للفترة المقابلة من 2013.

طارق عبدالسلام

وقال عبدالسلام تعليقا على النتائج «ان الشركة على المسار الصحيح للاستمرار في تحقيق رقم مزدوج في نسبة النمو لاسيما ان المؤشرات تدل على تحقيق شركاتنا مستوى الأداء المتوقع».

واضاف ان النتائج خلال الربع الثالث من العام تعكس التوقعات التي «اعلنا عنها خلال منتدى الشفافية الذي عقدناه في شهر مارس الماضي وذلك بعدما واصلت انشطة المجموعة الرئيسية تحقيق معدلات نمو بارقام مزدوجة».

وذكر ان ايرادات «شركاتنا العاملة في قطاعي الخدمات المالية والاعلام ارتفعت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام بنسبة 25 و35 في المئة على التوالي كما ارتفعت ايرادات انشطتنا في القطاع العقاري بنسبة 17 في المئة خلال نفس الفترة».

الخطوط الجوية التركية تستقطب نخبة اللاعبين في البطولة المفتوحة للغولف 2014

أعلنت الخطوط الجوية التركية عن عودة نخبة من أفضل لاعبي الجولف في أوروبا والعالم إلى تركيا للمشاركة مجددا في بطولة «الخطوط الجوية التركية المفتوحة للغولف 2014»، التي ستقام على ملعب مونتجمري ماكس رويال في أنطاليا، بيليك في تركيا خلال الفترة من 13-16 نوفمبر 2014.

وسيكون مارتن كايمر بطل بطولة «أمريكا المفتوحة للجولف»، ولي ويستوود المصنف الأول السابق على العالم، وهنريك ستنسن الفائز ببطولة «كأس فيدكس 2013» وبطولة «السباق إلى دبي» من بين المشاركين في البطولة قبل الأخيرة من الجولة الأوروبية «يوروبيان تور» لبطولة «السباق إلى دبي» هذا العام.

وقال ستنسن المصنف الخامس على العالم حاليا: «أصبحت بطولة 'الخطوط الجوية التركية المفتوحة للجولف' بالفعل واحدة من أكبر وأفضل البطولات على قائمة 'يوروبيان تور' في فترة وجيزة. لقد استمتع الجميع بقضاء وقت ممتع العام الماضي داخل وخارج الملعب، وأنا على ثقة من أن الأمر لن يختلف هذه المرة».

ويصمم اللاعب فيكتور دوبويسون الفائز ببطولة العام الماضي على الاحتفاظ والدفاع عن اللقب الذي جوله من لاعب غير معروف نسبيا إلى نجم عالمي العام الماضي.

الخطوط الجوية التركية

وقال اللاعب الفرنسي فيكتور دوبويسون الذي تغلب على تايجر وودز، وجاستن روز من بين آخرين: «أنا أتطلع بالفعل إلى العودة إلى تركيا. وتعد بطولة 'الخطوط الجوية التركية المفتوحة للجولف' بمثابة البداية بالنسبة لي، ويسعدني أن أتمكن من العودة إلى أنطاليا ليس فقط لأعيش تلك الذكريات الرائعة مجدداً بل وأتمنى أيضاً تحقيق المزيد منها».

وكان جورج أوجرادي، الرئيس التنفيذي لـ«يوروبيان تور» قد أشاد ببطولة 2013، معتبرا إياها الأفضل، ومتوقعاً أن تكون الدورة الثانية التي يشارك فيها حوالي 80 لاعباً أكبر وأفضل.

وتعليقاً على البطولة، قال أحمد أولمستور، رئيس التسويق في الخطوط الجوية التركية: «لقد كان مبعث فخر الخطوط الجوية التركية إطلاق أكبر مهرجان للجولف على الإطلاق في تركيا العام الماضي، ونحن على ثقة من أننا سنشهد أسبوعا مماثلا مليئا بالإثارة والتشويق هذه المرة. وقد حظيت البطولة بحجم هائل من الدعاية العالمية، ونهدف إلى جعل الدورة الثانية حدثا لا ينسى. كما أكد العديد من أفضل لاعبي الجولف في العالم أنها ستكون احتفالاً كبيراً لجميع عشاق الجولف».

من جانبه، قال أحمد آغا أوغلو، رئيس الاتحاد التركي للجولف: «لا شك أنها لحظة فخر لبلادنا عندما يختار العديد من أفضل اللاعبين في العالم زيارتها. لقد شهدت بطولة العام الماضي بعضاً من الإثارة، لكننا على ثقة من أنه سيكون هناك الكثير منها هذا العام. ونأمل أن يستمتع الجميع بقضاء وقت ممتع، وبلعبة الجولف، وبمدينة أنطاليا، وأن يغادروا وهم يغمرهم إحساس بالرغبة في العودة مرة أخرى».

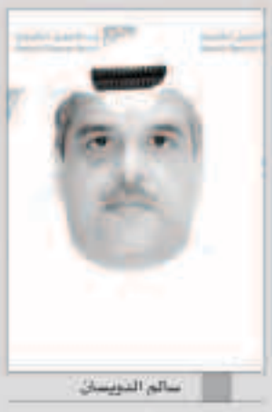
وسوف يلعب حوالي 80 من افضل لاعبي الجولف في العالم للفوز بالبطولة التي يبلغ مجموع جوائزها 7 ملايين دولار أمريكي، في الجولة قبل الأخيرة ضمن نهائيات «يوروبيان تور». لقد كان فخراً كبيرا لتركيا أن تدخل ضمن النهائيات الأولية العام الماضي - نهائي يتكون من أربع بطولات وصولاً إلى ختام الموسم ببطولة «السباق إلى دبي» - التي ستحدد الترتيب العام طوال الموسم.

وحققت بطولة «الخطوط الجوية التركية المفتوحة للجولف» نجاحا كبيرا، إذ أنها تمثل الخطوة التالية المؤدية إلى البطولة الأخيرة على القائمة، وسوف تسهم في إحداث مزيد من الدعاية العالمية للبلد وشعبيتها المتنامية من خلال لاعبي الجولف حول العالم.

وسوف يتأهل أول 60 لاعباً على قائمة «يوروبيان تور» المالية عقب بطولة «الخطوط الجوية التركية المفتوحة للجولف» إلى نهائيات بطولة «السباق إلى دبي» في دولة الإمارات العربية المتحدة.

«بيتك»: حملة ترويجية جديدة لعملاء البطاقات المصرفية

قال مدير اول البطاقات المصرفية في بيت التمويل الكويتي «بيتك» سالم عبدالوهاب الدويسان ان «بيتك» بدأ حملة ترويجية جديدة لتشجيع العملاء على استخدام بطاقات الفيزا وماستركارد (الائتمانية والاعتماد والدفع المسبق والصرف الآلي) في مشترياتهم ، تعزيزا للقيمة المضافة للبطاقات، وخدمة لحركة السوق بما في ذلك تنشيط المبيعات وتسهيل عمليات الشراء، وتتضمن الحملة جوائز يومية تقدم للفائزين في السحب على استخدام بطاقات «بيتك» لسداد قيمة المشتريات داخل وخارج الكويت.


سالم الدويسان

واوضح الدويسان في تصريح صحفي بأن الحملة التي انطلقت تحت شعار «اربح كل يوم جهاز iPhone 6 Plus لمدة 80 يوما» ، وتستمر حتى 22 يناير 2015 ، تتيح حصول كل مستخدم لبطاقات «بيتك» على فرصة واحدة لدخول السحب لربح جائزة يومية قيمة عبارة عن جهاز iPhone «6 Plus»، مقابل كل 10 دنانير للشراء فقط، من خلال استخدام بطاقات الائتمانية والاعتماد والدفع المسبق داخل وخارج الكويت ، وكذلك من خلال استخدام بطاقات الصرف الآلي خارج الكويت فقط ، وكلما تضاعف مبلغ الإنفاق زادت فرص التأهل لدخول السحب الالكتروني الذي سيجرى اسبوعيا.

واضاف ان الحملة الجديدة تأتي استمرارا للعروض المميزة التي يقدمها «بيتك» لعملائه من حملة البطاقات المصرفية المتنوعة مكافأة لهم ، وأيضا حرصا على خلق طابع فريد ومميز لجميع بطاقات «بيتك» التي تقدم دائما قيمة مضافة لحاملها ، بما يساهم في رضاء العميل وزيادة فرص استفادته عند الاستخدام ، فضلا عن تعزيز تواجد البنك وحصته السوقية في هذا القطاع المهم ، مشيرا الى ان الحملة ترسخ مبادئ وأهداف «بيتك» في تنشيط حركة المبيعات ، وتحقيق الفائدة للعملاء مستخدمي البطاقة وللتجار ، والسعي لتعزيز مفهوم استخدام البطاقات المصرفية بديلا عن النقود تفاديا للمخاطر التي يتعرض لها العملاء وتماشيا مع التوجهات المصرفية العالمية ، وتعزيزا لسمعة «بيتك» بالسوق المحلية كأكبر البنوك المحلية من حيث قاعدة العملاء.

«رد تاغ» تختار حلول «إنفور» لتعزيز نمو أعمالها

أعلنت شركة إنفور، الرائدة في مجال تقديم برامج تطبيقات الشركات التي تخدم أكثر من 73,000 عميل، عن قيام شركة ردتاغ، الرائدة على مستوى الشرق الأوسط في مجال صناعة الأزياء السريعة، بتطبيق حلول تنفيذ سلسلة التوريد Supply Chain Execution من إنفور، وذلك في مركز التوزيع التابع لها والواقع في مدينة دبي، هذا وقد تم تنفيذ هذه الحلول الافتراضية كجزء من إستراتيجية إدارة معدل النمو الهائل في الشركة، حيث ساعدت حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE على زيادة الإنتاجية، وتحسين سرعة عمليات الإمداد اللوجستية الهامة، وتسهيل عمليات التوزيع المتشعبة، وتحسين خدمة العملاء.

شركة ردتاغ هي من مستخدمي حلول تخطيط موارد المؤسسات M3 ERP من إنفور، وقامت بتطبيق حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE في مركز التوزيع التابع لها والواقع في مدينة دبي، كجزء من خطة شاملة ترمي إلى نشر هذه الحلول في ستة مراكز أخرى.

يقوم مركز التوزيع التابع للشركة والواقع في مدينة دبي بتوزيع الأزياء والأدوات المنزلية على المتاجر في جميع أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، ودول الخليج. فيما سبق، كانت الشركة تعتمد على العمليات اليدوية، والتي واجه خلالها المركز العديد من التحديات المتعلقة بانخفاض مستوى الكفاءة، أخطاء استلام البضائع، وخطط النمو المحبطة للآمال. وهو ما أدى إلى سعي الشركة لأتمتة آلية عمل المستودعات، وتطبيق حل شامل لإدارة المستودعات.

بعد استعراض شامل لمعظم الخيارات المتاحة في الأسواق، وقع الاختيار على حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE من إنفور بسبب سجلها الحافل بمشاريع تسريع عمليات المستودعات وتحسين جودة العمل. كما تم اختيار شركة سبان من اجل تنفيذ البرنامج، وذلك بسبب خبرتها الواسعة والعميقة في مجال إدارة المستودعات على مستوى أسواق الشرق الأوسط.

تمكنت حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE من أتمتة عمليات البضائع الواردة، والتوزيع المتشعب، والاستلام والتعبئة المؤتمتين، وتسعير البضائع بأسلوب أكثر دقة ضمن المستودع.

بالإضافة إلى أتمتة عمليات مركز التوزيع، ساعدت حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE شركة ردتاغ على تحقيق زيادة كبيرة في الإنتاجية، دون الحاجة إلى زيادة عدد الموظفين، وخفض الفترة الزمنية المستغرقة لإعادة التخزين ما بين المستودع والمتاجر.

قال راجيف شانكار، الرئيس التنفيذي للمعلومات لدى شركة ردتاغ: «لقد حققنا معدلات نمو مذهلة على مدى العامين الماضيين، وطموحاتنا كبيرة للعامين المقبلين. ونتيجة لذلك، فإننا بحاجة إلى تحسين سلسلة التوريد الخاصة بنا من حيث السرعة وانسيابية الحركة. كما أن ارتفاع معدل الإنتاجية وتحسين مستوى خدمة العملاء التي حققناها بالفعل كانت مشجعة للغاية، لذا فإننا سنعمل على تطبيق نموذج العمل الذي حققناه في دبي على باقي مراكز التوزيع المنتشرة في المنطقة».

وقال لي مايلز، المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط والهند لدى شركة إنفور: «تحتاج مراكز التوزيع الضخمة والواسعة النطاق إلى وجود مستويات عالية من الدقة أثناء العمل، وسرعة في الإنتاجية، ورؤية واضحة في حركة البضائع المخزنة. لذا فإن حلول تنفيذ سلسلة التوريد SCE من إنفور لا تقوم بتمكين حركة العمليات بسرعة وانسيابية فحسب، ولكنها أيضا تتكامل بكل سهولة مع التقنيات القائمة من أجل المساعدة على جني أكبر قدر ممكن من العوائد على الاستثمارات، وهو ما تم تحقيقه بالفعل».

خلال معرض غلفود لصناعة الأغذية 2014

«تيترا باك» تستعرض قدراتها القيادية مع شعار «الابتكار من أجل النمو»

تستعرض «تيترا باك»، الشركة الرائدة عالميا في مجال معالجة الأغذية وحلول التغليف، قدراتها القيادية المتخصصة وتركيزها على الابتكار كشريك رئيسي لمعرض غلفود لصناعة الأغذية 2014. وكونه ينبثق عن معرض الخليج للأغذية «غلفود» الذي يُعدّ أضخم المنصات التجارية السنوية لصناعة الأغذية والضيافة في العالم، يركّز هذا المعرض التجاري في نسخته الافتتاحية على قطاع فرعي محدّد، ليجمع تحت مظلته قطاعات التصنيع، والمعالجة، والتغليف، والتعبئة، والمكوّنات الغذائية. وتعقد فعاليات معرض غلفود لصناعة الأغذية في الفترة ما بين 9 و 11 نوفمبر 2014 في مركز دبي التجاري العالمي، ومن المتوقع ان يستقبل أكثر من 10,000 زائر تجاري على الصعيدين الإقليمي والعالمي.

وتحت شعار «الابتكار من أجل النمو»، ستسلط «تيترا باك» الضوء على مدى تنوّع وشموليةالحلول التي تقدمها الشركة لتلبية احتياجات عملائها، وتذليل ما يواجهونه من تحدّيات. وعبر اربعة مجالات مُقسّمة حسب أهميتها للعملاء في قطاع التعبئة والتغليف بالمنطقة، ستستعرض «تيترا باك» حلولها المبتكرة التي تساعد على زيادة العوائد، وإدارة التكاليف، وتقليل المخاطر في سلسلة القيمة، وبناء العلامات التجارية.

ويقول عمار زاهد، رئيس شركة «تيترا باك» في منطقة الشرق الأوسط الكبير وإفريقيا: «يتيح لنا التواجد في معرض غلفود لصناعة الأغذية أن نسلط الضوء على الفوائد التجارية الحقيقية للعمل مع «تيترا باك»، وبالتحديد مدى التزامنا بالابتكارات التعاونية التي تحفّز على النجاح والنمو. إن التحديات التي نعمل على معالجتها لعملائنا حقيقية للغاية ومستمدّة من الواقع، وكذلك أيضا الحلول التي نوفرها».

ويضيف: «نعمل بالتعاون مع عملائنا لضمان أقصى مستويات الإنتاجية، وأقل فترة زمنية ممكنة من التوقف، وأسرع مدة لتسليم المنتج - ابتداءً من الفكرة ووصولاً إلى التنفيذ التام».

عمار زاهد

وتعتبر منطقة الشرق الأوسط الكبير وإفريقيا واحدة من أكبر الأسواق العالمية بالنسبة إلى «تيترا باك»، مع وجود إمكانيات تجارية كبيرة للشركة ولعملائها على حد سواء. كما أنها تعدمن العوامل الرئيسية وراء مشاركة «تيترا باك» في معرض «غلفود لصناعة الأغذية» كجهة راعية للبرنامجالرسمي لاستضافة المشترين، والذي سيعمل على تسهيل إجراءات الحضور لأكثر من 2,000 زائر من العملاء والمتخصصين المؤثرين في الصناعة- وهو البرنامج الوحيد والأكبر على الإطلاق الذي يتم تنفيذه في المنطقة.

ويوضح زاهد: «إن استضافتنا للمُنتجين الحاليين والمحتمليننفي قطاع الأغذية والمشروبات وبهذا المستوى، يعكس أهمية المنطقة بالنسبة إلى «تيترا باك». ونتطلع لمشاركة أمثلة عن أفضل الممارسات لخبراتنا وتصاميمنا المبتكرة للتغليف، وأيضاً حلولنا المعروضة ضمن أربع منصّات متخصّصة، وهي: أفكار للنمو، وادخارات للنمو،وتعزيز السمعة للنمو، والحماية للنمو».

وسيحصل زوّار منصة «تيترا باك» على العديد من الأفكار المبتكرة لمساعدتهم على تنمية أعمالهم، والتقليل من التكاليف، والتمتع براحة البال عند طرح منتجات جديدة في الأسواق، مع تعزيزمستويات الولاء للعلامة التجارية. وسيستعرض الجناح أيضا كيفتعمل «تيترا باك» بلا هوادة من أجل استيعاب التحديات، وإيجاد الحلول، وتلبية الاحتياجات، وتوفير النتائج الملموسة لهؤلاء العاملين في صناعة معالجة الأغذية وتغليفها، والتي تتسم بطبيعة متغيّرة باستمرار.

وتقوم شركة «تيترا باك» بتسليم ما يقارب30 مليار عبوّة مُغلقة سنويا لشركات رائدة في صناعة الأغذية في منطقة الشرق الأوسط الكبير وإفريقيا، ويشكل رئيسي في فئات منتجات الألبان وعصير الفواكه.

وتم اختيارمعرض «غلفود لصناعة الأغذية» كمنصة إطلاق لحلول «تيترا باك» الجديدة للتغليف، والخاصة بأحد العملاء الرئيسيين للشركة في قطاع الألبان بالمنطقة، مما يُبرز مدى الإقبال المبكر على تبنّي أحدث التطوّرات في مجال معالجة الأغذية وحلول التغليف.