الإيرادات التشغيلية للشركة حققت بنسبة نمو قدرها 13 بالمئة

الجرى: 3.2 ملايين دينار صافي أرباح «المتحدة المتكاملة» القابضة

بندر الجرى متوسطا العمومية

أكد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة المتحدة المتكاملة القابضة بندر الجرى أن إجمالي الأرباح الصافيه للشركة خلال العام الماضي 2015 بلغت (3.2 مليون دينار) فيما بلغت الأرباح التشغيلية (5.6 مليون دينار) ،مشيرا إلى أن الإيرادات التشغيلية للشركة بلغت (24.1 مليون دينار) بنسبة نمو قدرها 13 في المئة عن العام السابق وربحية السهم (23فلس) للسهم .

وأضاف الجرى في تصريحات صحافية عقب عمومية الشركة والتي عقد أمس بنسبة حضور بلغت 100 في المئة أن الشركة ماضية في تطوير الأداء لتلبية إحتياجات السوقين المحلي والخليجي عبر ما تقدمة من خدمات متميزة تحقق أعلى درجات السلامة . مبينا أن « المتحدة المتكاملة » رصدت خطة للتوسع في مجال الصناعات المختلفة تستهدف تأسيس قاعدة صناعية جديدة للمجموعة من شأنها أن تساهم في التوسع على المستوى الخليجي والإقليمي لمواكبة سياسة المجموعة في تنويع قاعدتها الصناعية كهدف إستراتيجي للفترة القادمة .

وقال الجرى أن المجموعة وضعت خطة إستراتيجية تهدف إلى تعزيز أرباح الشركة خلال الفترة القادمة إلى جانب انها تجرى دراسة لخطة تسويقية متكاملة للفترة القادمة لتسويق منتجات الشركة ، ولا سيما فيما يخص مصاعد فوجي ذات السرعات العالية المميزة محليا وإقليميا من خلال معارض تسويقية في الداخل وعلى المستوى الإقليمي.

وأشار الى ان الشركة قامت بالتعاقد مع الوكالة السويدية للمصاعد ضد الحريق (إليماك) وذلك لإستيراد وتركيب المصاعد الخاصة بها في منطقة الكويت،وحاليا الشركة تقوم بتنفيذ تعاقد تركيب هذه المصاعد بالتعاقد مع شركات محلية.

وأوضح أن الشركة وضعت ضمن مسئوليتها المحافظة على الإستثمارات التي تنفذها الشركة بهدف التوسع في السوقين المحلي والإقليمي بما يلبي إحتياجات ومتطلبات المستثمرين ،لافتا الى أن شركة (نريمكو) التابعة للمجموعة والمتخصصة في مجال تصنيع معدات النقل تواصل إستراتيجيتها في التطوير والنمو لتحسين منتجاتها وأعمالها في مجال تصنيع معدات النقل المختلفة.

وأضاف الجرى أن الشركة تسير وفقا للخطط الموضوعة، والمعتمدة من قبل مجلس إدارة الشركة ، وأنها ماضية في تنفيذ مشاريعها القائمة، واقتناص الفرص وانتقاء الأفضل منها، لتحقيق إيرادات جيدة تنعكس على النتائج المالية للشركة، مشددا على أن الشركة تحرص في المقام الأول اتخاذ إجراءات خاصة من أجل تحسين القدرة التنافسية، وتحسين، وتطوير الإجراءات الشاملة الخاصة بالجودة والمخاطر .

وختم بأن الشركة تعمل على تطبيق كافة معايير الصحة والسلامة في عملياتها المختلفة للحفاظ على صحة وسلامة العاملين وايضاً سلامة العملاء موضحا أن المتحدة المتكاملة تسعى منذ تاسيسها لتحقيق أهدافها الموضوعة مع تحقيق رغبات العملاء.. مشيرا الى أن المجموعة لديها رؤية مستقبلية لتوسيع القاعدة الصناعية وإضافة خطوط إنتاج جديدة.

من جهته أكد المراقب المالى للمجموعه رمضان خلف سعيد إستمرار المجموعة في تطوير الأداء الرقابي وتجهيز المجموعه للحوكمة المالية والإدارية بما يتماشي مع متطلبات الحجم التشغيلي للمجموعة في الفترة المستقبلية لافتا الى ان العام 2016 مليئاً بالتحديات أمام جميع الشركات والمؤسسات لاسيما مجال الصناعات المختلفة إلا أننا في الوقت ذاته متفائلون،ونتطلع للمستقبل بإيجابية كبيرة، وذلك لأننا لدينا خطط مدروسة واستراتيجية محكمة.

وقد وافقت عمومية الشركة التى عُقدت بحضور أمين السر عبدالله العجمى ومكاتب التدقيق الخارجي للشركة ومكتب المحاسبون القانونيون (مجموعة طلال أبوغزالة) ودارالتقدم للتدقيق ،ومكتب الواحة للتدقيق الداخلي على كافة بنود جدول الأعمال وأبرزها إبراء ذمة أعضاء مجلس الإدارة عن كل ما يتعلق في تصرفاتهم المالية والقانونية عن السنة المالية المنتهية في 2015/12/31 ، وإعادة تعيين مراقب الحسابات وتخويل مجلس الإدارة بتحديد أتعابه .

فرع Ooredoo الجهراء يقدم «خدمة السيارات» للمرة الأولى في المنطقة

مدير فرع الجهراء مشاري الخلشيري وفريق العمل

أعلنت شركة Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية للإتصالات، عن النجاح الكبير الذي حققه فرع الشركة بمنطقة الجهراء، والذي يقدم خدمة تعد الأولى من نوعها في المنطقة وهي خدمة السيارات، الذي تم إفتتاحه في وقت سابق من هذا العام.

يتيح فرع الجهراء لعملاء Ooredoo فرصة القيام بعمليات الدفع والشراء أثناء قيادتهم لسياراتهم، الأمر الذي يعكس أعلى وأرقى مستويات الخدمة التي يمكن تقديمها للعملاء بشكل يوفر لهم الراحة والرفاهية.

معلقاً على النجاح الذي حققه فرع الشركة بمنطقة الجهراء، يقول مجبل الأيوب مدير إدارة الإتصال المؤسسي لدى شركة Ooredoo الكويت: «نفتخر بأننا شركة الإتصالات الأولى في الكويت التي تقدم خدمة السيارات للعملاء من خلال أحد فروعنا، وسعداء بردود الأفعال التي وصلتنا من قبل عملائنا الكرام وبالنجاح الذي حققه الفرع حتى الآن. نستمر في سعينا كشركة لتقديم أعلى مستويات خدمة العملاء إلى جانب أحدث المنتجات والخدمات وأكثرها إبتكاراً في عالم الإتصالات».

وقد قام فريق إدارة الشركة مؤخراً بزيارة فروع الشركة ومراكز البيع بمنطقة الجهراء بهدف الإطلاع عن قرب على إحتياجات العملاء والشركاء الإستراتيجيين ومحلات التجزئة لبيع خدمات وأجهزة الاتصالات ومستلزماتها، التي يزيد عددها عن 150 نقطة بيع في المحافظة.

يتميز فرع الجهراء الجديد بموقعه الفريد، حيث تتوفر مساحة كبيرة لمواقف السيارات إضافة إلى وجود ركن خاص لخدمات الشركات B2B وورشة تصليح الأجهزة داخل الفرع، بالإضافة إلى جهاز الخدمة الذاتية الذي يتيح للعميل القيام بدفع الفواتير دون الحاجة لإنتظار المساعدة من موظفي خدمة العملاء.

وأكدت الشركة أن الهدف من هذه الزيارة هو البحث عن سبل تطوير العلاقة من العملاء على حد سواء وإثراء تجربتهم والتواصل معهم وهذا نابع من قيم الشركة التي تؤمن بها وهي التواصل والاهتمام والتحدي.

«أصداء بيرسون- مارستيلر»: أكثر من نصف الشباب العربي يرون أن الجيل الحالي يتفوق على سابقه

أشار «استطلاع أصداء بيرسون- مارستيلر السنوي الثامن لرأي الشباب العربي» إلى الموقف الإيجابي المتنامي للشباب العربي إزاء ريادة الأعمال، حيث يرى أكثر من نصفهم أن الجيل الحالي يتفوق على سابقه لجهة امتلاك الروح الريادية.

وتم الكشف عن هذه النتيجة من قبل سونيل جون، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «أصداء بيرسون- مارستيلر» وأحد المتحدثين خلال جلسة حوار أصحاب المصلحة تحت عنوان «مكافحة بطالة الشباب» ضمن فعاليات «تأثير» ، قمة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للمسؤولية الاجتماعية للشركات والذي انعقد في دبي يومي 22 و23 مايو.

وكشف الاستطلاع أنه لدى طرح السؤال التالي على الشباب العربي: «هل ترجح أن يكون الجيل الحالي مؤهلاً أكثر من سابقه لإطلاق مشاريعه الخاصة؟»، وافق 54 في المئة منهم على الفكرة. وبدا الشباب الخليجي الأكثر تفاؤلاً بذلك (62 في المئة) مقابل نظرائهم في شمال أفريقيا (54 في المئة) ودول شرق المتوسط (44 في المئة).

وفي سياق منفصل، أشار 36 في المئة من المشاركين في الاستطلاع إنهم هم أنفسهم يطمحون لبدء مشاريعهم الخاصة خلال السنوات الخمس القادمة. وجاء ذلك بنسبة 37 في المئة في منطقة الخليج العربي، و39 في المئة في شمال أفريقيا، و31 في المئة في دول شرق المتوسط.

وتم إجراء «استطلاع أصداء بيرسون- مارستيلر السنوي الثامن لرأي الشباب العربي» بواسطة شركة الاستطلاعات العالمية «بين شوين آند بيرلاند» التي أجرت 3500 مقابلة شخصية خلال الفترة بين 11 يناير و22 فبراير 2016 مع شبان وشابات عرب ينتمون للفئة العمرية بين 18 و24 عاماً، وتم انتقاء المشاركين حصرا من مواطني دول مجلس التعاون الخليجي الست الإمارات، والسعودية، وقطر، والكويت، وعُمان، والبحرين؛ بالإضافة إلى العراق، ومصر، والأردن، ولبنان، وليبيا، وفلسطين، وتونس، والمغرب، والجزائر، واليمن.

وجاءت العقارات والتكنولوجيا والتجزئة في صدارة القطاعات التي أشار الشباب العربي إلى رغبتهم ببدء مشاريعهم فيها. ويشكل القطاع العقاري الخيار المفضل لإطلاق المشاريع في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يتطلع 24 في المئة من الشباب الخليجي إلى إطلاق شركة ذات صلة بهذا القطاع. من ناحية أخرى، كانت التكنولوجيا الخيار الأول لرواد الأعمال المحتملين في دول شرق المتوسط (15 في المئة) وشمال أفريقيا (18 في المئة). أما قطاع التجزئة، فاحتل المرتبة الثانية على قائمة القطاعات الأكثر تفضيلاً في دول شرق المتوسط وشمال أفريقيا، حيث استأثر باهتمام 15 في المئة و16 في المئة من المشاركين في الاستطلاع على التوالي، بينما أشار 9 في المئة فقط من الشباب الخليجي إلى رغبتهم بإقامة مشروع ضمن هذا القطاع.

وبالنظر إلى كامل منطقة الشرق الأوسط، أبدى 34 في المئة من المشاركين في الاستطلاع عدم نيتهم إطلاق مشاريع خاصة بهم، ولم تكن هناك إجابة حاسمة لدى 30 في المئة من المشاركين. وجاء في مقدمة الأسباب لذلك الافتقار إلى الموارد المالية المطلوبة لإطلاق المشاريع، حيث أشار إلى هذا السبب 20 في المئة من الشباب العربي رغم أن 8 في المئة من الشباب الخليجي اعتقدوا أنهم يفتقرون إلى الوسائل اللازمة لإطلاق مشاريعهم الخاصة، بينما رأى 37 في المئة من شباب شمال أفريقيا في ذلك العائق الأبرز.

ويرى الكثير من الشباب العربي أنه يمكن لحكوماتهم أن تبذل جهوداً أكبر لدعم رواد الأعمال الشباب، حيث أكد 39 في المئة منهم على أهمية تشجيع الإقراض منخفض التكلفة. ودعا 25 في المئة من المشاركين إلى تحسين وتوفير فرص التعليم والتدريب، في حين طالب 19 في المئة منهم الحكومات برفع بعض القيود التنظيمية والتخلص من البيروقراطية.

وفي هذا السياق قال سونيل جون : «تظهر نتائج الاستطلاع وجود فرصة مهمة أمام حكومات الشرق الأوسط لتبدأ بنشر ثقافة ريادة الأعمال ضمن مجتمعاتها. ووفقاً للبنك الدولي، يحتاج العالم العربي إلى توفير ما بين 80 – 100 مليون فرصة عمل جديدة بحلول عام 2020، مما يشكل مورداً غنياً من المواهب غير المستثمرة والتي من شأنها دفع عجلة التحول في العالم العربي نحو بناء إقتصادات قائمة على المعرفة، وتوفير المزيد من الفرص المستقبلية».

ويعد هذا هو العام الثامن الذي تجري فيه «أصداء بيرسون- مارستيلر» استطلاعها لرأي الشباب العربي، وقد استطاع منذ انطلاقه أن يرسخ مكانته كمصدر مرجعي موثوق حول العالم.

«إسكان جلوبل» تحافظ على سجل نجاحها الحافل بالإنجازات

شوقي نصر

بعد النجاح الكبير للنسخة الاخيرة من معرض النخبة العقاري الذي نظمته مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 9 وحتى 14 مايو الجاري ، تواصل المجموعة استعداداتها لتنظيم المتبقي من سلسلة معارضها المخطط لها للعام الجاري.

وقال شوقي نصر نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة في تصريح صحفي اليوم : بفضل من الله وتوفيق منه نجحنا في تنظيم مجموعة من معارضنا خلال النصف الأول من العام الجاري وكان النجاح حليفنا في إخراج تلك المعارض بالشكل الذي يرضي الطموح ويحافظ على سجل المجموعة الحافل بالانجازات.

وأضاف : وكان العام الجاري منذ بدايته حافلاً بالعديد من الفعاليات المتنوعة التي أعددت لها المجموعة ، حيث نظمنا في يناير دورة من معرض النخبة العقاري في فندق الجميرا قبل أن ننظم معرض فبراير العقاري في فندق الهيلتون والذي يعتبر الفعالية العقارية الوحيدة في الكويت التي تتأتي بالتزامن مع احتفالات البلاد بالاعياد الوطنية ، ونظمنا خلال الشهر الجاري دورة جديدة من دورات معرض النخبة على أرض المعارض الدولية بمشرف والتي حققت نجاحا منقطع النظير من حيث تحقيق الشركات المشاركة لأهدافها التسويقية ومن حيث الاقبال الكبير على المعرض والذي فاق الـ18 زائر.

وأضاف نصر قائلاً : ونواصل الآن استعداداتنا لتنظيم باقي معارضنا المدرجة على خارطة الشركة للعام الجاري ، حيث سننظم دورة جديدة من دورات معرض النخبة العقاري في فندق الجميرا خلال الفترة من 17 وحتى 20 أكتوبر المقبل بمشاركة أكثر من 35 شركة ومؤسسة عقارية من داخل وخارج الكويت ، ونستطيع أن نعلن الانتهاء من معظم التجهيزات الخاصة بهذه الدورة من حيث التعاقد مع الشركات المشاركة و الموافقة على الخطة التنظيمية للدورة متضمنة الفعاليات المصاحبة والحملة الاعلامية والدعائية وغيرها من التجهيزات اللوجستية .

واستطرد السيد نصر قائلاً : كما سننظم كذلك دورة جديدة من معرض ومؤتمر النخبة العقاري على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 12 وحتى 17 ديسمبر المقبل ونتوقع أن تكون هذه الدورة من أضخم وأكبر الدورات على الاطلاق من حيث المشاركات والفعاليات المصاحبة بالاضافة إلى المؤتمر الاقتصادي الضخم الذي سيكون على هامش المعرض، حيث نخطط لاقامة هذا المؤتمر بمشاركة نخبة من الخبراء الاقتصاديين والمسؤولين الحكوميين الحاليين والسابقين ونتوقع أن يخرج بتوصيات ونتائج تطمح لأن تساهم في الدفع بعجلة الاقتصاد الوطني وتضع حلولاً ناجعة للتحديات التي تواجهه ويلتمس أوجه القصور التي تحتاج إلى معالجة بما يسهم في خلق بيئة استثمارية جاذبة تساعد في تحقيق الرؤية السامية لسمو أمير البلاد في تحويل الكويت إلى مركز تجاري ومالي .

واختتم نصر تصريحه بتجديد التزام مجموعة إسكان جلوبل الثابت بالسعي دوما نحو التميز في تقديم خدمات متنوعة تسهم في الارتقاء بصناعة المعارض في دولة الكويت.

جدير بالذكر أن «إسكان جلوبل» تعتبر في الوقت الحالي من أبرز الشركات الرائدة في مجال تنظيم المعارض والمؤتمرات في منطقة الخليج العربي والكويت ، ولدى المجموعة حصيلة وافرة من المعارض والمؤتمرات التي قامت بتنظيمها خلال السنوات الماضية في عدة مجالات وللمجموعة أفرع منتشرة في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة قطر وجمهورية مصر العربية وتقوم بتنظيم معارض متنوعة بشكل دوري في تلك الدول.

وتعتبر معارض المجموعة في الوقت الحالي الفعالية الأبرز في مجال التسويق داخل الكويت ، حيث أضحت محط أنظار كبرى الشركات التي تنتظرها للمشاركة فيها بعد النجاح الكبير للدورات المتتالية وتحقيق تلك الشركات لأهدافها التسويقية والبيعية خلال تلك المعارض ، بل وتعدت سمعة معارضها السوق المحلي ودخلت كمنافس قوي في سوق تنظيم الفعاليات والمعارض في منطقة الخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط ، وذلك من خلال التنظيم المميز والدقيق وتنوع المنتجات المطروحة خلال معارضها بما يمنح العميل خيارات متعددة ترضي طموحه وتلامس احتياجاته بالاضافة إلى الفعاليات والخدمات المميزة التي تصاحب تلك المعارض وتجعل منها عناصر جذب وتشويق للعملاء ليس على صعيد البيع والتسويق فحسب وإنما ايضا عناصر جذب عائلي لكافة أفراد الأسرة لتصبح بمثابة حدث إقتصادي وإجتماعي في آن واحد .

■ نصر : استعداداتنا مستمرة لتنظيم المتبقي من معارض المجموعة على خارطتنا للعام الحالي

الكويتيون ثاني أكبر مشتر للعقارات بتركيا في أبريل

اظهرت بيانات احصائية تركية أن الكويتيين جاؤوا في المرتبة الثانية من حيث شراء الأجانب للعقارات بتركيا في ابريل الماضي.

وأوضحت البيانات التي أصدرتها مؤسسة الاحصاء التركية ان المواطنين الكويتيين اشتروا 172 عقارا في ابريل الماضي ليحتلوا المرتبة الثانية بعد العراقيين الذين تصدروا قائمة الترتيب بشراء 276 في حين جاء السعوديون ثالثا بشراء 165 عقارا ثم الافغان 115 عقارا والروس 96 عقارا.

وأشارت البيانات إلى أن مبيعات العقارات للأجانب في تركيا سجلت انخفاضا في ابريل الماضي بنسبة 14ر1 بالمئة مقارنة بالشهر نفسه من بالعام الماضي.

بنك الخليج يعلن عن أول تطبيق مصرفي نقال يعتمد على «Blinking to Bank»

يسر بنك الخليج الإعلان عن إطلاق أحدث منتجاته المبتكرة وسهلة الإستخدام، وهو عبارة عن أول تطبيق مصرفي في منطقة الشرق الأوسط مخصص لأجهزة الهواتف الذكية يعتمد على تقنية التعرف على الوجه. ومع هذه الإضافة الجديدة، أصبح بإمكان عملاء بنك الخليج الوصول إلى حساباتهم الشخصية وسائر الخدمات المصرفية من خلال إستخدام هذا التطبيق الجديد بطريقتين: إما من خلال غمضة عين أمام كاميرا هاتفهم الذكي «Blinking to Bank» ، بعد التعرف على بصمة اصبعهم Touch ID، أو من خلال تسجيل كلمة المرور التقليدية. ويمكن الحصول على هذا التطبيق المتوفر باللغتين العربية والإنجليزية عن طريق تحميله على الهواتف النقالة من آبل وأندرويد اعتبارا من يوم الاربعاء الموافق 25 مايو.

وبهذه المناسبة، صرح سيزار جونزاليس بوينو، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج، قائلا: « استخدمنا أفضل الممارسات العالمية وأحدث وسائل التكنولوجيا عند تصميم تطبيقنا المصرفي الجديد وتحديث موقعنا الإلكتروني ، حرصا على ضمان مستوى أعلى من المرونة وسهولة الإستخدام، والتأكد من توفر مجموعة أوسع من الخدمات المصرفية. ومع إطلاق تطبيق « Blinking to Bank» للهواتف الذكية والخدمة المصرفية عبر الإنترنت، أصبح بإمكان عملائنا إجراء معاملاتهم المصرفية وقتما شاؤوا ومن أي مكان في العالم وفقا لأعلى معايير الأمن والسلامة.