42.8 مليار فرنك سويسري .. نسبة مبيعات الشركة خلال النصف الأول من 2015

هامش الأرباح التجارية التشغيلية لـ «نستلة» 15.0% ونمو بمقدار 20 نقطة أساسية بالعملات الثابتة

قال بول بولكه، الرئيس التنفيذي لشركة نستله: «جاءت النتائج المالية للنصف الأول من السنة منسجمة مع توقعاتنا على نطاق واسع يشمل مختلف الفئات والمناطق الجغرافية، محققين نتائج جيدة حتى في ظل الأوضاع الصعبة بما يتوافق مع أدائنا القوي خلال المراحل الماضية، وتعكس هذه النتائج أهمية ونجاح استراتيجية 'التغذية والصحة والعافية' التي نتبعها، وتميزنا في تنفيذها، وواصلت استثماراتنا في 'نستله هيلث ساينس Nestlé Health Science' و'نستله لصحة البشرة Nestlé Skin Health' في تحقيق نتائج واعدة تتكامل مع الأداء الجيد لوحدات أعمال الأطعمة والمشروبات، مما يؤهلنا لتأكيد تطلعاتنا لكامل عام 2015».

النتائج المالية للمجموعة:

حققت «نستله» خلال النصف الأول من عام 2015 نمواً عضوياً بنسبة 4.5%، شمل 1.7% كنمو داخلي فعلي و2.8% في التسعير، وبلغت القيمة الإجمالية للمبيعات 42.8 مليار فرنك سويسري، وأدى الارتفاع المستمر لقيمة الفرنك السويسري مقابل العملات الأجنبية إلى ترك أثر سلبي (-5.8%)، وساهم صافي قيمة الاستحواذات بعد عمليات التخارج في إضافة ما نسبته 1% إلى المبيعات.

نمو واسع النطاق في مختلف الفئات والمناطق الجغرافية

النمو العضوي في الأسواق النامية ارتفع إلى 2.2% والنمو العضوي في الأسواق المتطورة قوي يصل إلى 7.3%.

توزع النمو العضوي لمجموعة نستله بواقع 6.6% في الأمريكتين؛ 3.4% في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا؛ 2.2% في آسيا وأوقيانيا وجنوب الصحراء الأفريقية. النمو الداخلي الفعلي بلغ 1.7% في الأمريكتين؛ 2.4% في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا؛ و0.6% في آسيا وأوقيانيا وجنوب الصحراء الأفريقية.

الجهود المستمرة لتعزيز كفاءة التكاليف، إضافة إلى دعم «نستله لصحة البشرة»، تؤدي إلى خفض تكاليف البضائع المباعة بواقع 160 نقطة. وكان تأثير تكاليف المدخلات محايداً.

تم استثمار المبالغ الناتجة عن خفض التكاليف بشكل جزئي في دعم عمليات التسويق المباشر للمستهلكين. وارتفع هامش الأرباح التجارية التشغيلية بواقع 20 نقطة وفق أسعار العملات الثابتة، في حين وصلت الأرباح التجارية التشغيلية إلى 6.4 مليار فرنك سويسري مع هامش بواقع 15.0%.

وصل صافي الأرباح إلى 4.5 مليار فرنك سويسري وبلغ العائد على السهم 1.43 فرنك سويسري، في حين ارتفع الربح الضمني للسهم 7.3% وفق أسعار العملات الثابتة.

حافظت المجموعة على تدفق نقدي تشغيلي قوي تصل قيمته إلى 3.9 مليار فرنك سويسري، مع تراجع في توزيعات الأرباح من «لوريال» بسبب خفض عدد الأسهم وتوقيت سداد الضرائب.

منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

بلغت قيمة المبيعات 7.9 مليار فرنك سويسري؛ النمو العضوي 3.8%؛ النمو الداخلي الفعلي 2%؛ وهامش الأرباح التجارية التشغيلية يصل إلى 16.2% بزيادة قدرها 80 نقطة أساسية.

بعد بداية قوية للعام، استمرت مختلف أسواق هذه المنطقة في تحقيق النمو على الرغم من بيئة العمل المتقلبة والمليئة بالتحديات. وجاء هذا النمو القوي شاملاً طيفاً واسعاً من المنتجات أبرزها Nescafé Dolce Gusto ومنتجات القهوة القابلة للذوبان ومنتجات الحيوانات الأليفة والبيتزا المجمدة. وجاء النمو العضوي مدفوعاً أيضاً بارتفاع أسعار القهوة، وضغوطات التضخم في روسيا وأوكرانيا وتركيا، مما عوّض عن الانكماش الحاصل في أوروبا الغربية.

كان للابتكار والترقية دور في تعزيز النمو في أوروبا الغربية، وكانت المساهمة الأكبر من منتجات الوجبات المفردة للقطط، وNescafé Dolce Gusto والبيتزا المجمدة. وفي فرنسا ودول البنلوكس وشمال أوروبا كان الأداء جيداً في ظل الانكماش الحاصل، في حين تراجعت ثقة المستهلكين في أوروبا الجنوبية، بسبب المستجدات في اليونان.

كان النمو قوياً في أوروبا الغربية بفضل الأداء الجيد لمنتجات الحيوانات الأليفة والقهوة القابلة للذوبان وأنظمة إعداد القهوة، إضافة إلى «كيت كات». وساهمت الإدارة المدروسة للأسعار في حماية تنافسيتنا في بيئة زاد فيها التضخم. واستمرت عملياتنا في أوكرانيا بالنمو على الرغم من الوضع الاقتصادي الصعب، كما سجلنا أداءً قوياً في منطقة البحر الأدرياتيكي وبلغاريا وهنغاريا.

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا شهدنا نمواً قوياً، كان بارزاً مع منتجات القهوة القابلة للذوبان والحلويات. وسجلنا نمواً قوياً في تركيا وأداءً جيداً في الشرق الأوسط، مما عوّض عن التحديات الناجمة عن الأوضاع في العراق واليمن.

جاء تحسين هامش الأرباح التجارية التشغيلية في المنطقة مدفوعاً بتنوع المنتجات وخفض تكاليف المدخلات مما سمح بزيادة الاستثمار في دعم عمليات التسويق المباشر للمستهلكين.

شركة نستله

في خطوة تاريخية بتاريخ الشركة

«مجموعة اتصالات» تتحول إلى شركة مساهمة عامة

عيسى السويدي

في خطوة تاريخية، تم تعديل القانون الاتحادي 1 لسنة 1991 بموجب المرسوم بقانون اتحادي رقم 3 لسنة 2015، وتم إصدار النظام الأساسي الجديد من قبل مجلس الوزراء في دولة الإمارات العربية المتحدة، الذي يدخل تغييرات هامة، تتضمن إمكانية تملك المستثمرين الأجانب أسهم في «مجموعة اتصالات»، وتغيير الاسم القانوني ليصبح «شركة مجموعة الإمارات للاتصالات شركة مساهمة عامة»، واستمرار تعريفها باسم «مجموعة اتصالات».

وتسمح هذه التغييرات للأشخاص الإعتباريين بما في ذلك المؤسسات في دولة الإمارات العربية المتحدة، أو الجهات الحكومية الإماراتية، أو غيرها من الأشخاص الإعتباريين - تملك أسهم في «مجموعة اتصالات». كما يحق لغير مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة من الأشخاص الطبيعيين والإعتباريين تملك نسبة تصل إلى 20% من أسهم «مجموعة اتصالات» (بعد صدور الموافقة المقبلة لمجلس إدارة «مجموعة اتصالات»)، على ألا تتمتع الأسهم التي يمتلكها أفراد/مؤسسات أجنبية بحق التصويت في الجمعية العمومية لـ«مجموعة اتصالات» (غير أنه يحق لمالكي هذه الأسهم حضور هذه الاجتماعات).

وفي تعليقه على المرسوم الاتحادي الجديد، قال عيسى السويدي، رئيس مجلس إدارة مجموعة اتصالات: «نود أن نشيد بالمرسوم الاتحادي الجديد ونرحب به، شاكرين القيادة الرشيدة على دعمها اللامحدود لقطاع الاتصالات في الدولة».

وأضاف، "قرار الموافقة على السماح بتملك أسهم «مجموعة اتصالات» من قبل المؤسسات المحلية والأجنبية والأفراد من غير المواطنين يعد خطوة وحدثاً هاماً في تاريخ «اتصالات»، والذي سيحمل معه آثاراً إيجابية تصب في مصلحة المساهمين والسوق المالي على حد سواء، كما نعتبره إشارة قوية على ترحيب دولة الإمارات العربية المتحدة بالأعمال وخطوة محورية نحو تعزيز العلامة التجارية لـ مجموعة اتصالات في جميع أنحاء العالم».

كما سيتم إصدار «سهم ممتاز» للحكومة الاتحادية لدولة الإمارات العربية المتحدة («السهم خاص») إضافة إلى الأسهم العادية (بعد صدور الموافقة المقبلة لمجلس إدارة «مجموعة اتصالات»). كما يحق لـ مجموعة اتصالات» إصدار فئات مختلفة من الأسهم بإستثناء إصدار السهم الممتاز، ولا تنوي «مجموعة اتصالات» إصدار أية أسهم إضافية في الوقت الحالي.

وقال أحمد جلفار، الرئيس التنفيذي لمجموعة «اتصالات»: «هذه لحظة تاريخية لـ«مجموعة اتصالات» والتي ستمكننا من البناء على العديد من الإنجازات والنجاحات التي تحققت خلال الأعوام السابقة وتدفعنا للمضي قدماً في مسيرتنا نحو التميز في جميع أعمالنا والاستثمار في كل ما نقدمه من منتجات وخدمات مبتكرة إنسجاماً مع متطلبات عملائنا في ظل قطاع اتصالات عالمي يتمتع بالتنافسية الشديدة. وأننا على ثقة من مقدرة «مجموعة اتصالات» على مواصلة تقوية وتعزيز أدائها وتقديم قيمة مجزية لمساهميها على الأمد الطويل».

هذا ويمكن لـ «مجموعة اتصالات» بعد موافقة «المساهم الخاص» أن تنشئ شركة مشغلة جديدة بهدف مزاولة أعمال الشركة المتعلقة بشبكة الاتصالات وتوفير خدمات الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة، وإنشاء برنامج إعادة شراء الأسهم في أي وقت وفقاً للشروط والإجراءات المنصوص عليها في القانون ذي الصلة، وبالإعتماد على موافقة مسبقة من هيئة الأوراق المالية والسلع.

وستتخذ «مجموعة اتصالات» ما يلزم من إجراءات لتنفيذ أحكام «القانون الجديد» وتوفيق أوضاعها وفقاً لهذه الأحكام خلال سنة من تاريخ صدوره.

«VIVA» تنتهي من برنامج التدريب الميداني الصيفي 2015

أنس يوسف العتيقي

أعلن قطاع الموارد البشرية في شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نمواً في الكويت، عن إنتهاء برنامج التدريب الصيفي 2015 الذي نظمته VIVA خلال الفترة الصيف لطلبة وطالبات الجامعات الخاصة والحكومية في الكويت، والتي منحتهم فرصة الاطلاع على جملة من المعارف والمعلومات النظرية التي تشمل طيفاً واسعاً من أساليب العمل الاداري والعملي في قطاع الاتصالات.

ويعد برنامج التدريب الميداني الصيفي المخصص لطلاب الجامعات هو أحد برامج التنمية البشرية التي اطلقتها VIVA، التزاماً منها بتطوير الكوادر الوطنية الذين هم الثروة الحقيقية لبناء المجتمع.

ومن هذا المنطلق صرح أنس يوسف العتيقي الرئيس التنفيذي للموارد البشرية قائلاً: "تحرص VIVA على توفر كافة مواردها وتسخر امكانياتها في سبيل صقل مهارات الشباب بما يحفزها ويدفعها للانخراط في الحياة العملية، من خلال التدريب و الجولات الميدانية على الادارات والفروع المختلفة في VIVA، حتى يكتسب الطالب المقومات التي تؤهله لمواجهة صعوبات العمل مستقبلاً، ورغبة منها في اعداد وتأهيل جيل قادر على دخول معترك العمل".

تجدر الاشارة الى ان برنامج التدريب الميداني الصيفي الذي قدمته VIVA لهذا العام ومدته ستة اسابيع، مخصص للطلاب الكويتيين الذين تتراوح اعمارهم من 18-21 عاماً، بهدف اعطاءهم فرصة الحصول على تجربة عمل مميزة خلال الصيف لفترة اربع ساعات يومياً في VIVA ، وخضع من خلالها الطلبة على تدريب ميداني ضمن الادارات وفروع الشركة المختلفة.

ويأتي هذا البرنامج الصيفي ضمن إطار استراتيجية VIVA للمسؤولية الاجتماعية ، ويضاف الى مبادراتها السنوية الهادفة الى توفير كل أشكال الدعم لقطاع التعليم والشباب ولاسيما الطلبة، حرصاً منها على مساعدة الطلبة في اكتساب المعرفة العلمية والمهارات العملية التي يحتاجون إليها لتحقيق النجاح في مسيرتهم المهنية مستقبلاً.

«Ooredoo» تعين جابور كوكسيس رئيساً للقطاع المالي في الشركة

جابور كوكسيس

أعلنت Ooredoo الكويت، إحدى شركات مجموعة Ooredoo العالمية، تعيين جابور كوكسيس بمنصب رئيس القطاع المالي بالشركة، خلفاً للرئيس السابق للقطاع المالي بيتر كونسويز والذي انضم إلى مجموعة (Ooredoo) العالمية.

الجدير بالذكر أن جابور كوكسيس لديه خبرة قوامها أكثر من 22 عاماً في القطاع المالي في العديد من شركات الاتصالات حول العالم، وسيبدأ كوكسيس عمله في الشركة في وقت لاحق هذا العام، حيث سيتم تحديد تاريخ الانضمام لاحقاً.

مركز سلطان يضيف OSN إلى خدمات الـ «iZone Services» في فروعه

مركز سلطان يطور خدماته

يحرص مركز سلطان دائماً على الاحتفاظ بمكانته الريادية في الكويت و على تمييز عملائه وتزويدهم بكافة التسهيلات اللازمة و الخدمات الجديدة في فروعه، بناء عليه عقد مركز سلطان شراكة مع OSN لتقديم خدماتها إلى زوار مركز سلطان عبر نقاط بيع الـ "iZone Services" التي توفر مجموعة من الخدمات التي يقدمها مركز سلطان حصرياً الى عملائه.

وبموجب هذه الشراكة، يستطيع عملاء مركز سلطان الاشتراك أو تجديد اشتراكاتهم في باقات OSN عبر نقاط بيع الـ "iZone Services" المتوفرة في فروع مركز سلطان مما يعمل على توفير الوقت وتسهيل أمور العملاء في مكان واحد.

وحالياً تتوفر خدمات الـ "iZone Services" في ستة أفرع من مراكز سلطان المنتشرة عبر الكويت وتتضمن: الشويخ، مجمع الكوت، سوق شرق، السالمية، الشعب وحولي، على أن تنتشر في وقت قريب في أفرع أخرى، و هذا تأكيد على حرص مركز سلطان على استمرارية تقديم أفضل الخدمات التيتلبي احتياجات عملائه ومتطلباتهم تحت سقف واحد.

يذكر أن "iZone Services" قد تم تطويره من قبل ArabianITS الحائزة على شهادة ايزو للجودة رقم: 9001:2008 وهي تابعةالشركة سلطان للاتصالات و لمجموعة مركز سلطان. واليوم تتضمن خدمات الـ "iZone Services" خدمات الانترنت و الاكسسوارات حيث تمالتعاقد في وقت سابق مع شركات مزودة للانترنت مثل KEMS وMada لتقديم خدمات اشتراكات الانترنت وتجديدها.

«الاتحاد للطيران» تتعاون مع مجموعة «تن» لتوفير الخدمات الشخصية وإدارة أنماط الحياة

تعاونت الاتحاد للطيران مع "مجموعة تن/ Ten Group" الرائدة عالمياً في توفير الخدمات الشخصية الخاصة لتلبية المتطلبات المتفردة لضيوف مقصورة "الإيوان من الاتحاد" على متن أسطول طائرات إيرباص A380.

ومن المقرر أن توفر مجموعة تن فريقاً متدرباً للخدمات الشخصية وإدارة أنماط الحياة الخاصة بالاتحاد للطيران، والذي سيعمل بشكل وثيق مع المضيفين الشخصيين في مقصورة الإيوان الحاصلين على تدريباتهم من معهد سافوي بلندن، ومن خلال الاستفادة من الأنظمة الذكية والدعم العالمي والعلاقات الفذة لمزود الخدمات، سيتمكن فريق الاتحاد للطيران للخدمات الشخصية وإدارة أنماط الحياة من تقديم أفضل تجارب السفر الشخصية المتفردة، وتوفير إمكانية الوصول إلى مجموعة من الخدمات التي تشمل حجوزات المطاعم وأنشطة الترفيه والفعاليات الخاصة ومعلومات الوجهات وخدمات أنماط الحياة الفاخرة.

وفي هذا الشأن، تحدّث بيتر بومغارتنر، رئيس الشؤون التجارية في الاتحاد للطيران، قائلاً: "لقد اخترنا التعاون مع واحد من مزودي الخدمات الذين يمتلكون خبرات وانتشاراً عالمياً واسعاً يلبي متطلبات وتوقعات أكثر ضيوفنا تميّزاً، ومع إطلاق تجربة الخدمات الشخصية وأسلوب الحياة الخاصة بالاتحاد للطيران، بالتعاون مع مجموعة تن، فإننا نرتقي بتجربة السفر الفاخر نحو مستويات لم يسبق لها مثيل."

وأضاف: "سواء تعلق الأمر بالحجز في آخر لحظة لدى أرقى المطاعم في لندن، أم للحصول على تذاكر لدخول أحد عروض برودواي الشهيرة، أو حتى لشراء الماسة الزرقاء النادرة، سيتيح لنا أسطول خدماتنا المتكامل فرصة توفير المساعدة للضيوف المسافرين على متن مقصورة الإيوان من الاتحاد وتأمين متطلباتهم بشكل فوري، على مدار الساعة، وعلى ارتفاع 35 ألف قدم، وذلك وفق أعلى مستويات الخدمة المتفوقة."

وبدوره تحدّث توبي جوافين، المدير الإداري للشؤون الدولية في مجموعة تن، قائلاً: "بُعد بناء شبكة علاقات على أساس متين من الثقة بين فريق إدارة أنماط الحياة الملتزم لدينا وبين عملائنا القيّمين، ركيزة أساسية بالنسبة لعملنا تضمن لنا الريادة العالمية على صعيد توفير أرقى الخدمات الشخصية."

وأضاف: "سيحظى الضيوف المتميزون المسافرين على متن مقصورة الإيوان من الاتحاد المدهشة، على حلول صممت لهم خصيّصاً تتناسب مع أرقى أنماط الحياة، مقدمة وفق أعلى مستويات الخصوصية والراحة والتطور، أينما كانت وجهة سفرهم حول العالم."