خلال استقباله الوفد الياباني

الصقر: اليابان شريك إستراتيجي للكويت

استقبل خالد عبدالله الصقر - النائب الأول لرئيس غرفة تجارة وصناعة الكويت ورئيس الجانب الكويتي للجنة الكويتية اليابانية لأصحاب الأعمال، في يوم الاثنين الموافق 2014/2/10 يوريكو كويكي - عضو مجلس النواب الياباني ورئيسة لجنة الصداقة البرلمانية اليابانية الكويتية، وقد رافقها سعادة توشيهير وتسوجيهارو - سفير اليابان لدى دولة الكويت، كما حضر اللقاء رباح عبدالرحمن الرباح - مدير عام الغرفة.

وفي بداية اللقاء شكرت كويكي الغرفة على حُسن الاستقبال وأوضحت أن الزيارة لدولة الكويت تأتي لبحث سبل تعزيز العلاقات الثنائية المشتركة بين البلدين في كافة المجالات وأفادت أن تشكيل لجنة الصداقة البرلمانية الكويتية اليابانية تعكس الاهتمام المتبادل بين حكومتي البلدين الصديقين في توطيد التعاون على الصعيد البرلماني، وأضافت أن زيارة معالي رئيس الوزراء الياباني شينزو آبي إلى دولة الكويت في شهر أغسطس 2013 قد شكلت نقطة هامة في العلاقات المشتركة وأعطت دافع كبير للشركات اليابانية في الدخول الى السوق الكويتية.

الصقر خلال استقبال الوفد الياباني

ومن جانبه، أوضح خالد الصقر أن متانة العلاقات التاريخية الكويتية اليابانية في جميع الأصعدة السياسية، الاقتصادية، والعلمية جعلت من اليابان شريك استراتيجي للكويت، حيث أعرب عن أمله في أن يكون لليابان دوراً رائداً في خطة التنمية لدولة الكويت، الأمر الذي يحتم على القيادات الكويتية النظر في بعض القضايا الهامة التي تتعلق في العقبات التي تواجهها الشركات اليابانية المشاركة في نظام الأوفست في دولة الكويت، وأفاد بأن القطاع الخاص الكويتي يدعم توقيع الاتفاقية الخليجية اليابانية المتعلقة بمنطقة التجارة الحرة والشراكة الاقتصادية، موضحاً أنها ستفتح آفاقاً اقتصادية كبيرة في العلاقات المشتركة.

ومن جانب آخر، اعرب خالد الصقر عن أمله في أن تبذل لجنة الصداقة البرلمانية الكويتية اليابانية مساعيها مع الحكومة اليابانية بالموافقة على منح مواطني دولة الكويت تأشيرات صالحة لمدة ثلاث سنوات مع فترة اقامة 90 يوماً لكل زيارة، الأمر الذي يؤدي الى جذب السياح الكويتيين لزيارة اليابان وزيادة التعاملات التجارية بين البلدين الصديقين.

وفي نهاية اللقاء أعرب الصقر عن أمله في أن تثمر زيارة الوفد الياباني الضيف عن نتائج إيجابية وتحقق أهدافها المرجوة، متمنياً لهم طيب الإقامة في دولة الكويت.

140 ألف دينار أرباح «الامتياز» من تسوية مديونية بقيمة 6.21 ملايين دينار

أعلنت شركة مجموعة الامتياز الاستثمارية «الامتياز» أنه تم توقيع عقد تسوية مديونية على الشركة لصالح شركة «التنمية للاستثمار الدولي» بقيمة 6.21 ملايين دينار تقريبا.

وأوضحت الشركة في بيان نشر لها امس على الموقع الرسمي للبورصة الكويتية أن التأثير المحاسبي لهذه التسوية على بيان الدخل للشركة هو تحقيق ربح بمبلغ 140.3 الف دينار، وستظهر البيانات المالية بهذا المبلغ في حساب الأرباح في نتائج الربع الأول لسنة 2014.

جدير بالذكر أن عمومية الشركة سوف تجتمع في 23 فبراير الجاري لمناقشة مسألة إلغاء التوزيعات السنوية والموافقة على العدول عن قرار الجمعية العامة العادية التي انعقدت في 2 أكتوبر 2013 فيما يتعلق بتوصية مجلس الإدارة السابق بتوزيع أرباح نقدية بواقع 7 في المئة عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2012، وذلك لعدم توفر السيولة النقدية.

«التعمير و الاستشارات الهندسية» تعتمد نموذج إفصاح زيادة رأسمالها

اعتمد مجلس ادارة شركة «التعمير و الاستشارات الهندسية» باجتماعه الاثنين 10 فبراير ، تقرير الافصاح الخاص بزيادة رأسماله عن طريق توزيع اسهم مجانية بنسبة سهم لكل عشرين سهم 20:1.

هذا وقد اعتمد مجلس ادارة الشركة ،مؤخرا، مقترح توزيع سهم مجاني لكل 20 سهما بالإضافة لجزء نقدي يتم تحديده في الجمعية العامة العادية للشركة.

وفي سياق مختلف اظهرت نتائج اعمال الشركة عن عام 2013 ،تحقيقها صافي ربح مجمع بـ 37.275 مليون جنيه في 2013 ، مقابل صافي ربح بـ 28.150 مليون جنيه في 2012 بنسبة نمو بـ 32.4 في المئة.

«ديلويت»: تزايد عائدات قطاع البيع بالتجزئة عالميا بالرغم من التحديات الاقتصادية

بالرغم من الظروف الاقتصادية غير المؤاتية التي يشهدها العالم، بلغت عائدات أكبر 250 شركة بيع بالتجزئة حول العالم 4.3 تريليونات دولار في السنة المالية الأخيرة «من يونيو 2012 حتى يونيو 2013». وقد تخطت عائدات كل منها معدل الـ17 مليار دولار وفقاً لتقرير «قطاع البيع بالتجزئة لعام 2014» الصادر عن ديلويت بالتعاون مع ستورز ميديا.

وقال جايمس باب، الشريك المسؤول عن العملاء والقطاعات في ديلويت الشرق الأوسط: «واجه قطاع البيع بالتجزئة عالميا انطلاقة صعبة في السنة الماضية، إلاّ أنه من المشجع أن نرى أن كبار تجار التجزئة في العالم قد تمكنوا من اجتياز هذه المرحلة الصعبة والاستفادة من تزايد حجم الاستهلاك. وقد ساهم هذا الأمر في تأمين الدعم اللازم لزيادة عائدات القطاع عالميا اذ أن 80 بالمئة من أكبر 250 شركة بيع بالتجزئة «199 شركة بيع بالتجزئة» شهدت ارتفاعا ملحوظا في عائداتها. والمثير للاهتمام أن تقرير هذا العام يظهر للمرة الأولى أنّ بعض أهم شركات البيع بالتجزئة اتمت سلسلة من الصفقات لبيع جزء من حصصها بهدف المحافظة على مستوى معين من الربحية وتخطي المرحلة الصعبة التي يشهدها القطاع التجاري.»

نقل الأصول

شهدت أكبر عشرة شركات للبيع بالتجزئة حول العالم اهتزازا في السنة المالية الأخيرة، وجاء ذلك بعد سلسلة من عمليات نقل الأصول. وسجلت هذه الشركات مجتمعة نموا أبطأ من الشركات الـ250 الكبرى في السنة المالية الأخيرة، مع تزايد في عائدات البيع بالتجزئة بنسبة 4.2 بالمئة فقط مقابل 4.9 في المئة في السنة المالية الماضية. وفي حين عززت شبكة مخازن والمارت صدارتها، تراجعت شبكة مخازن كارفور إلى المركز الرابع «وكانت قد احتلت في السابق المركز الثاني بين أكبر شركات البيع بالتجزئة» إثر سنوات متتالية من تراجع المبيعات التي تم عزوها بشكل أساسي الى نقل بعض أصول كارفور الى شركة ديا التي تقوم أعمالها على مبدأ الحسومات وذلك في شهر تموز من العام 2011. وقد تأثرت تيسكو، التي تراجعت إلى المركز الثاني هذا العام إثر إقفال عملياتها المعروفة باسم Fresh | Easy في الولايات المتحدة.

الأسواق الناشئة

لقد واصلت شركات البيع بالتجزئة في الأسواق الناشئة الاستفادة من زيادة الطلب على منتجاتها من قبل المستهلكين في السنة المالية 2012. ففي حين واجهت شركات البيع بالتجزئة في الأسواق الكبرى رياحا معاكسة، شهدت الأسواق الناشئة موجة مؤاتية لدعم نموها الملحوظ. وقد شكلت شركات البيع بالتجزئة في الأسواق الناشئة أكثر من نصف «26» شركات البيع بالتجزئة الخمسين الأسرع نموا في العالم في السنة المالية 2012، بما فيهم أربع شركات روسية بين الشركات الـ250 الكبرى، وستة من سبعة شركات للبيع بالتجزئة في إفريقيا/الشرق الأوسط، وستة من تسع شركات للبيع بالتجزئة في أميركا اللاتينية.

وقال باب: «في السنوات الأخيرة، برزت الاقتصادات الناشئة كواحدة من أكثر أسواق التجزئة التي تبشر بمستقبل مشرق. وقد تصدرت شركات البيع بالتجزئة في اميركا اللاتينية اللائحة مع نمو لناحية العائدات بنسبة 15 في المئة، تليهم شركات البيع بالتجزئة في منطقة الشرق الأوسط/إفريقيا مع نسبة 13.5 في المئة. ويعمل تجار التجزئة بنجاح على تكييف استراتيجياتهم لتأمين حاجات مستهلكي الطبقة الوسطى في الاقتصادات الناشئة حيث الطلب قوي على البضائع الاستهلاكية، بداية من السيارات والإلكترونيات الى المنتجات التجميلية.»

وأضاف باب: «كما تمتعت مناطق أميركا اللاتينية وإفريقيا/الشرق الأوسط بنمو قوي في الأرباح فاق المعدل العالمي في العام 2012 إذ كان هامش صافي ربح الشركات في أميركا اللاتينية 4.9 في المئة بينما وصل مؤشر العائد على معدل الأصول في شركات إفريقيا/الشرق الأوسط إلى 7.2 في المئة.»

وقد واجه تجار التجزئة الأوروبيون سنة جديدة من الانكماش تزامنا مع عودة المنطقة إلى حالة الركود، حيث أنّ إجراءات التقشف التي وضعت لمواجهة أزمة السيولة في منطقة اليورو، قد أدّت إلى تقليص النمو وزيادة البطالة في العديد من الدول الأوروبية.

شعار أرابتك

40 مليون يورو أرباحاً

باولس: 543 مليون يورو مبيعات «ميسي فرانكفورت» في 2013

سجلت الشركة الألمانية «ميسي فرانكفورت» أرباحاً في العام 2013 بلغت أكثر من 40 مليون يورو ومبيعات وصلت إلى حوالي 543 مليون يورو في نفس العام

قال ولفجانج مارزن، الرئيس والمدير التنفيذي في ميسي فرانكفورت قائلا: « يتمثل هدفنا الرئيسي في تحقيق الركائز الهامة وتطبيق الاستراتيجية لزيادة الكفاءة والربحية باعتبارها من أبرز مكونات برنامجنا الاستراتيجي لـ 2020 في ميسي فرانكفورت».

وقد شهدت المبيعات نمواً في 2013 وتحديدا في ألمانيا حيث حققت الشركة مبيعات تقدر بـ 375 مليون يورو في ألمانيا وحدها. وأوضح كلاوس مونستر مولر، المدير المالي في ميسي فرانكفورت قائلا: «تحقق ذلك من خلال الاستخدام الأمثل لقدراتنا في معارضنا ومن خلال خدماتنا وبفضل المناخ الاقتصادي الثابت إلى حد كبير في ألمانيا».

وعلى الصعيد العالمي حافظت المبيعات على معدلها القوي المعتاد فيما عززت المجموعة من مبيعاتها خارج ألمانيا التي بلغت حوالي 168 مليون يورو لتقترب بذلك من المستويات القياسية المسجلة في العام السابق. تساهم الأعمال الأجنبية بنحو 31 في المئة من المبيعات العامة.

كما تنعكس توجهات المبيعات هذه أيضا في أعداد العارضين والزوار فقد استقبلت المعارض التجارية الـ 114 ما يقرب من 78.500 عارضا وزارها 3.6 ملايين زائر.

احمد باولس

أهم الأسواق

سجلت ايبوك ميسي فرانكفورت، فرع المجموعة في الشرق الأوسط، موسم معارض ناجح جدا في 2013 حيث استقبلت معارضها التجارية 88.685 زائر تجاري وشارك فيها 4.464 عارض لتسجل بذلك نموا مقارنة بموسم معارض العام الماضي حيث زار معارض إيبوك ميسي فرانكفورت 76.282 زائر تجاري وشارك فيها 3.720 عارض.

ويؤكد هذا النمو على الجاذبية المتزايدة للاقتصادات المزدهرة سريعة النمو في المنطقة بالنسبة لشركات التصنيع والتوريد الدولية.

من جانبه أوضح أحمد باولس الرئيس التنفيذي في إيبوك ميسي فرانكفورت قائلا: «لا يزال الشرق الأوسط سوقا جاذبا كأحد الأسواق الهامة للمصنعين والموردين الدوليين الذين يبحثون عن أسواق جديدة خارج أوروبا وأمريكا الشمالية من أجل تطوير دائم لأعمالهم. وقد حققت الأحداث التجارية التي تنظمها ميسي فرانكفورت سمعة قوية كأحداث ممثلة للصناعات وعالية التركيز تمثل منصة إطلاق وترويج رئيسية للعارضين الباحثين عن تعزيز مكانتهم في السوق الإقليمي».

ويؤكد مارزن على وجود الفرص لمزيد من الأرباح التي يمكن أن تحققها المجموعة من خلال توسيع مساحات أعمالها وخبراتها الحالية ومن خلال المزيد من النمو المحلي والدولي وتوسيع قائمة معارض المجموعة بما في ذلك عمليات الاستحواذ واستثمارات الشركات.

وتهدف ميسي فرانكفورت في 2014 أن تعزز وتوسع مكانتها السوقية في كافة قطاعات الأعمال وهو ما يتضمن التطور الدائم على مستوى المنتجات والأسواق.

وتتوقع المجموعة أن يكون موسم 2014 موسم أحداث ناجحا للغاية في فرانكفورت من خلال معرض الإضاءة والمباني وأوتوميكانيكا إلى جانب نمو مستمر ثابت في الأعمال الدولية. ويؤكد ولفجانج مارزن قائلا: «نتوقع مزيدا من النمو وهذا قطعا سيزيد من عائداتنا الإيجابية المعتادة».

جانب من المعرض

«شعاع كابيتال»: منصة أسواق المال لدى شعاع تعتمد على نظام «صن غارد»

أعلنت شعاع كابيتال عن اعتمادها لنظام «صن غارد فرونت أرينا»، وهو نظام مبيعات وتداول متطور يوفر منصة شفافة وموثوقة ومتكاملة للوصول إلى أسواق الأسهم الإقليمية والعالمية. وتعتبر شعاع إحدى أولى الشركات المالية في منطقة الشرق الأوسط التي تعتمد هذا النظام من شركة «صن غارد»، والتي تعدّ إحدى أبرز مزوّدي حلول البرمجيات والخدمات التقنية في العالم. وسيزيد تطبيق نظام «صن غارد فرونت أرينا» من تنافسية منصة أسواق المال لدى شعاع حيث سيزودها بمعايير عالمية لبيع وتداول الأسهم.

وقال الشيخ مكتوم بن حشر آل مكتوم، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشعاع كابيتال: «تهدف أعمال بيع وتداول الأسهم لدى شعاع إلى تزويد مجموعة منتجات وخدمات تتلاءم مع احتياجات العملاء، وهو أمر يقتضي تقديم منصة تداول للمؤسسات بمعايير عالمية توفر لهم الوصول إلى الأوراق المالية الإقليمية والعالمية. وقد لاحظنا أن المستثمرين المحليين والعالميين يبحثون بشكل متزايد عن سبل آلية وشفافة لتنفيذ الصفقات، سواء في الأسهم أو منتجات الدخل الثابت أو المشتقات، ونحن الآن قادرون على تقديم هذه الخدمات من خلال نظام 'صن غارد'».

وتشهد الأسواق المالية في منطقة الشرق الأوسط تطورات متسارعة، ومن المتوقع أن تقوم الهيئات التنظيمية و التشريعية للتداول بفرض متطلبات أكثر على مزوّدي الخدمات المالية. وتمنح تقنيات «صن غارد» المتقدمة والتي تتمتع بدرجة عالية من المرونة، شعاع القدرة على الاستفادة بشكل أكبر من الفرص المستقبلية في قطاع الخدمات المالية بالمنطقة، بما في ذلك عمليات صنع السوق والدخول المباشر للسوق وإقراض الأوراق المالية والتداول بواسطة الخوارزميات.

وقال رس فرادين، الرئيس والرئيس التنفيذي لـ«صن غارد»: «نشاطر شعاع التزامها بتمكين عملائها من الحصول على أعلى المعايير العالمية المعمول بها بالقطاع وعلى خدمات ذات جودة عالية. وتعدّ منطقة الشرق الأوسط ذات أهمية عالية بالنسبة لعملائنا المحليين والعالميين، ونتطلع قدما لدعم عملاء مثل شعاع ومساعدتهم على تحقيق النمو والاستفادة من الفرص التي تزخر بها المنطقة.»

جانب من توقيع الاتفاقية

«إيفيكو» يفوز بعقد قيمته 878 مليون درهم للأعمال الميكانيكية والكهربائية بمطار أبو ظبي الدولي

أعلنت أرابتك القابضة، مجموعة الشركات الرائدة المتخصصة في تنفيذ المشاريع الهندسية والإنشائية الضخمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي تتخذ من دولة الإمارات العربية المتحدة مقرا لها، أن ائتلاف شركة صقر الإمارات الكهروميكانيكية «ايفيكو» التابعة لها مع شركتي «بي كيه جلف» و«تشاينا استيت» قد فاز بعقد تنفيذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية لمبنى المسافرين الجديد بمطار أبوظبي الدولي.

يعتبر مبنى المطار الرئيسي الجديد البالغ مساحته 700.000 متر مربع من أهم المشاريع الاستراتيجية في إمارة أبو ظبي، وستصل قدرة المبنى الاستيعابية الى 30 مليون مسافر سنويا وسيتمكن من استقبال 65 طائرة بما في ذلك الطائرات الضخمة من طراز إيرباص أ380. ويضم المبنى 165 كاونترا تقليديا لإتمام إجراءات السفر بالإضافة إلى 48 جهازا للخدمة الذاتية مما سيمكن المبنى من تخليص إجراءات 8.500 مسافر في الساعة، عبر صالات القدوم والمغادرة.

ويتولى ائتلاف أرابتك للإنشاءات وشركة تاف للانشاءات وشركة اتحاد المقاولين، تنفيذ الأعمال الإنشائية لمبنى المسافرين الجديد، وقد منح عقد أعمال الميكانيكا والكهرباء والسباكة بقيمة 878 مليون درهم إلى ائتلاف «ايفيكو» مع شركتي «بي كيه جلف» و«تشاينا استيت». وسيكون لـ«ايفيكو» دور رئيسي في تنفيذ الجزء الميكانيكي المعقد من المشروع.

وصرح حسن عبد الله اسميك، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أرابتك القابضة: «نحن سعداء بهذا العقد الجديد والذي يعتبر إضافة أخرى إلى مجموعة العقود والأعمال التي تتولى «ايفيكو» تنفيذها والتي تخطت بالفعل حاجز المليار درهم. إن «ايفيكو» تسير بخطى حثيثة لكي ترسخ مكانتها كمنافس قوي في قطاع الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية، ونحن نتطلع للارتقاء بها إلى مصاف أكبر الشركات العالمية في هذا المجال. وفي سبيل ذلك قمنا بتعزيز الإدارة التنفيذية بعدد من الكفاءات العالمية المشهود لها في القطاع. وسوف يمكنها كل ذلك من تطوير أعمالها وتحقيق أفضل العائدات للمساهمين.»

وأصبحت «ايفيكو» مملوكة بالكامل لأرابتك في أكتوبر 2013 حينما أكملت شركة «أرابتك للإنشاءات» استحواذها على نسبة ال 45 في المئة المتبقية من أسهم الشركة، تمشياً مع استراتيجية أرابتك الرامية لتطوير قدراتها في مجال الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية. كما قامت أرابتك، عقب عملية الاستحواذ، بالإعلان عن عزمها زيادة رأس مال «ايفيكو» بقيمة 500 مليون درهم. وسوف تسهم زيادة رأس المال في تطوير أعمال الشركة من خلال الاستثمار في مزيد من المعدات والآلات لتمكين «ايفيكو» من المنافسة على مشاريع ذات قيمة أعلى. كما ستتيح الفرصة لـ «ايفيكو» للتوسع جغرافيا الى بقية دول مجلس التعاون الخليجي ومصر وبقية دول شمال أفريقيا.

جدير بالذكر أن شركة «ايفيكو» قد أنشئت في عام 2001 لتقديم خدمات الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية لقطاع الإنشاءات في منطقة الشرق الأوسط من خلال عملياتها في دولة الإمارات وقطر والأردن والمملكة العربية السعودية. وتقوم الشركة بتقديم خدمات التصميم والتوريد والتركيب والاختبار والتشغيل للأنظمة الكهربائية وأنظمة تكييف الهواء والسباكة والأعمال الصحية وأدوات القياس ونظم الاتصالات السلكية واللاسلكية ونظم مكافحة الحرائق للمشاريع السكنية والتجارية. كذلك توفر الشركة خبرات فيما يتصل بقطاع البنية التحتية، بما في ذلك أعمال الطرق والرصف والتصريف والري وتنسيق المواقع.