«الاتحاد للطيران» و«جيت إيروايز» تؤكدان على التزامهما بتعزيز النمو في قطاعي الطيران والاقتصاد بالهند

أعلنت جيت إيروايز، شركة الطيران الدولية الرائدة في الهند، والاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، عن خططهما لتعزيز التزام الشركتين على المدى الطويل بتحقيق النمو للاقتصاد وقطاع الطيران في الهند بما في ذلك تطبيق استراتيجية رئيسية جديدة لتحقيق التحول في الأداء لشركة جيت إيروايز بهدف إعادتها إلى مسار الربحية خلال ثلاثة أعوام.

وتجدر الإشارة إلى أن جيت إيروايز والاتحاد للطيران قد دخلتا في شراكة بالرمز منذ عام 2008، وتعززت علاقات الشراكة بين الناقلتين في نوفمبر/تشرين الثاني 2013 بعد أن حصلت الاتحاد للطيران على الموافقات التنظيمية للاستحواذ على حصة ملكية تبلغ 24 في المائة من الحصص في شركة جيت إيروايز، وهي الصفقة التي تعد أول استثمار مباشر تقوم به شركة طيران أجنبية في قطاع الطيران بالهند.

وتوفر الشراكة واسعة النطاق بين الناقلتين منافع عديدة للمسافرين، بما في ذلك إتاحة المزيد من رحلات الربط من خلال اتفاقية الشراكة بالرمز الموسعة، وإمكانية اكتساب واستبدال الأميال بصورة متبادلة والإستفادة من الامتيازات المتاحة لكل فئة من فئات العضوية في برنامج المسافر الدائم «جيت بريفليج» التابع لشركة جيت إيروايز وبرنامج «ضيف الاتحاد» التابع للاتحاد للطيران.

كما تعود هذه الشراكة بالنفع الوفير على كل من جيت إيروايز والاتحاد للطيران على صعيد وفورات التكاليف وتضافر الجهود في مجالات مثل مشتريات الأسطول، وخدمات الصيانة، وتطوير المنتجات والتدريبات. وتواصل الشركتان استكشاف المزيد من آفاق التعاون على صعيد المشتريات المشتركة للوقود وقطع الغيار والتأمين ودعم التقنيات.

وفي إطار تعزيز هذه الشراكة، وافق مجلس إدارة جيت إيروايز مؤخراً على خطة عمل تمتد على مدار ثلاث سنوات لإعادة تنظيم الشركة وتأمين مستقبلها على المدى الطويل. وتشمل الخطة سلسلة من الإجراءات الحيوية التي تضع الأساس لعودة الشركة إلى مسار الربحية، بما في ذلك التطوير على المدى الطويل لشبكة الوجهات والأسطول وتطوير المنتجات لتحقيق الفائدة المثلى من العمليات التشغيلية المحلية والدولية للشركة.

وتشمل محاور التركيز للعمليات الدولية تطوير شبكة الوجهات بما في ذلك تشغيل رحلات جديدة لخدمة الأسواق في أوروبا والصين وأستراليا وجنوب شرق آسيا، وزيادة معدلات الرحلات للوجهات القائمة بالفعل وإضافة المزيد من الشركاء بالرمز. وسوف تعمل جيت إيروايز كذلك على تطوير منتجات طائراتها المرتبة بنظام الدرجتين والثلاث درجات لتحقيق الاستفادة المثلى من المقاعد المتاحة على طائرات الشركة عريضة البدن من طراز بوينغ 777 وإيرباص A330.

وإضافة إلى ذلك، سوف تطور الشركة نموذج العمل المخصص لرحلاتها المحلية بما يكفل تحسين قدرات الربط على امتداد الهند وفي مختلف أنحاء العالم، مع العمل في نفس الوقت على تنفيذ سلسلة من المبادرات التي تهدف إلى إزالة أوجه التعقد والتداخل على صعيد المنتجات والأسطول بما في ذلك التوحيد القياسي وإعادة التهيئة لطائرات الشركة من طراز بوينغ 737.

وللمضي قدماً في خطة الثلاث سنوات لتحقيق التحول في الأداء، شرع مجلس إدارة جيت إيروايز وفريق الإدارة العليا بالشركة في العمل مع مجموعة من المدققين لضبط ميزانية الشركة وتخفيض قيمة الأصول غير النقدية المغالى في قيمتها.

الاتحاد للطيران

وقد أعلنت جيت إيروايز عن تعيين فريق جديد لإدارة دفة الشركة بقيادة «كريمر بول» في منصب الرئيس التنفيذي و«سوبود كارنيك» في منصب رئيس شؤون العمليات التشغيلية، وذلك شريطة موافقة الجهات التنظيمية. وتجدر الإشارة إلى أن السيد كريمر بول، وهو استرالي الجنسية يبلغ من العمر 46 عاما، محاسب معتمد ويتمتع بخبرات واسعة في القيادة التنفيذية لشركات الطيران وقطاع الطيران بصورة عامة. أما السيد كارنيك فيجلب معه خبرات متعمقة على صعيد قيادة ومساعدة شركات الطيران في التخطيط للاساطيل وشبكات الوجهات، والتحالفات العالمية، والمشاريع المشتركة والمساهمة في تحسين عوامل الفعالية بصورة عامة في كبرى شركات الطيران الدولية.

وبهذا الشأن، قال السيد ناريش جويال، رئيس مجلس إدارة شركة جيت إيروايز «أثبتت الشراكة بين جيت إيروايز والاتحاد للطيران نجاحها بالفعل لكلا الناقلتين، والأهم من ذلك أنها تعود بالنفع الوفير على المسافرين بغرض العمل والترفيه، كما ساهمت في تعزيز نمو الاقتصاد الهندي على صعيد النمو الاقتصادي وإيجاد المزيد من الوظائف وزيادة حركة التجارة والسياحة. غير أن السوق حفلت بالعديد من التحديات مثل المناخ الاقتصادي الصعب وتقلب أسعار الوقود والنمو الحثيث لشركات الطيران منخفض التكلفة في الهند. ومن ثم كان يتعين علينا اتخاذ بعض التدابير الصعبة لضمان مستقبل جيت إيروايز على المدى الطويل، مع العمل على التوسع في شراكتنا مع الاتحاد للطيران وإتاحة المزيد من المنافع التي نوفرها سويا للمسافرين».

وأضاف «تشتهر جيت إيروايز بالخدمات فائقة الجودة التي تقدمها لصناعة الطيران في الهند وقد حان الوقت لإعادة تجديد نشاط الشركة وإعادة ترسيخ مكانتها كواحدة من شركات الطيران متكاملة الخدمات الرائدة في البلاد. وتحقق عمليات جيت إيروايز الدولية الربحية بالفعل وتساهم بما يصل إلى 45 في المائة من إجمالي عائداتنا. وسوف نستمر في البناء على هذا الأساس الراسخ في إطار خطة الثلاث سنوات لتحقيق التحول في أداء الشركة وزيادة هذه المساهمة لتصل إلى 63 في المائة بحلول عام 2015. وفي نفس الوقت، سوف نعمل على معالجة التحديات على صعيد السوق المحلية من خلال إزالة أوجه التعقيد والتداخل سواء على صعيد الأسطول أو المنتجات أو العلامات التجارية التابعة لنا. ولا يمثل ذلك استراتيجية على المدى القصير، حيث أننا متفائلون بشأن المستقبل وتحدونا الثقة في تحقيق النتائج المرجوة».

وبدوره، أفاد السيد جيمس هوجن، رئيس المجموعة والرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران، بالقول «توفر الهند فرصا لا حصر لها لشركات الطيران في مختلف أنحاء العالم، مع وصول أعداد المسافرين الدوليين في الهند إلى 42 مليون خلال العام الماضي إلى جانب معدلات النمو المبهرة التي يتوقعها الاتحاد الدولي للنقل الجوي للهند في المستقبل. غير أن التحدي يكمن في التحقق من أن قطاع الطيران يلبي هذا الطلب المرتفع، ليس فقط على صعيد الوجهات الرئيسية في الهند، ولكن كذلك على صعيد المدن الأصغر حجما التي ما تزال قدرات وخدمات الربط الجوي إليها دون المستوى المطلوب».

وأضاف «ساهمت الشراكة بين الاتحاد للطيران وجيت إيروايز في تعزيز قدرات الربط الجوي بصورة كبيرة بين الهند ودولة الإمارات العربية المتحدة، ومن خلال شبكة وجهاتنا المشتركة وعلاقات الشراكة بالرمز مع شركات الطيران الأخرى، أصبح لدى المسافرين في الهند إمكانية الوصول بسهولة إلى مزيد من الوجهات على امتداد منطقة الخليج العربي، والشرق الأوسط، وأوروبا، وأمريكا الشمالية. كما نساهم كذلك في نقل المزيد من المسافرين من تلك الوجهات إلى الهند، الأمر الذي يؤدي إلى دعم قطاع الطيران والاقتصاد في الهند».

وتشغل الاتحاد للطيران، التي تحتفل بمرور عشر سنوات على رحلتها الافتتاحية إلى الهند في سبتمبر من هذا العام، ما يصل إلى 112 رحلة أسبوعيا في الوقت الراهن إلى 10 وجهات داخل الهند. وخلال النصف الأول من العام الحالي، سافر ما يزيد عن 621 الف مسافر عبر رحلات الاتحاد للطيران إلى الهند، بما يمثل معدل نمو سنوي مبهر يبلغ 51 في المائة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

وخلال الشهر الماضي، أعلنت الاتحاد للطيران كذلك عن التوسع في اتفاقية المشاركة بالرمز مع شركة «جيت إيروايز» بعد حصول الناقلتين على الموافقات التنظيمية لتوفير رحلات المشاركة بالرمز إلى 43 وجهة إضافية، بما يرفع العدد الإجمالي لخدمات المشاركة بالرمز إلى 71 وجهة تشملها اتفاقية المشاركة بالرمز الموقعة بين الناقلتين.

وفي إطار التوسع في خدمات المشاركة بالرمز بين الناقلتين، تضع الاتحاد للطيران رمزها «EY» على الرحلات المحلية لشركة جيت إيروايز في الهند للمرة الأولى، حيث أصبحت اتفاقية المشاركة بالرمز بين الناقلتين تغطي في الوقت الراهن 31 وجهة ضمن وجهات جيت إيروايز انطلاقا من مراكزها التشغيلية في مومباي ودلهي وتشيناي وبنغالور إلى المراكز الإقليمية في كل من أحمدآباد، وأمريتسار، وغوا، وحيدرآباد، وجايبور، وكوتشي، وكولكاتا، ولكناو، ومانجالور، وباتنا، وتيروفاناثابورام، وفادودارا.

كما تشمل اتفاقية المشاركة بالرمز كذلك رحلات جيت إيروايز بين أبوظبي وبنغالور، وتشيناي، وكوتشين، ودلهي، ومومباي، وحيدرآباد، إلى جانب رحلات الاتحاد للطيران بين أبوظبي وأحمدآباد، وبنغالور، وتشيناي، وحيدرآباد، وكوتشي، وكوزيكود، ومومباي، وتيودلهي وتريفاندروم.

وسوف تشرع الناقلتان في حملة تسويقية جديدة بدءاً من الغد تحت شعار «سويا إلى آفاق جديدة في الهند» والتي تسلط الضوء على الخدمات التي توفرها الناقلتان للمسافرين في الهند. وتشغل الاتحاد للطيران وجيت إيروايز سويا رحلات دولية من الهند أكثر من أي شركة طيران أخرى، كما توفر كل منهما فرصا غير محدودة لاكتساب واستبدال الأميال الجوية عبر برامج الولاء المتكاملة التابعة للشركتين. وسوف تعرض إعلانات الحملة التسويقية في مختلف الصحف والمجلات والراديو إلى جانب الإنترنت والمنصات الإعلانية بالمطارات في الهند.

«الواحة كابيتال» تضاعف أرباحها في النصف الأول 9 مرات

أعلنت ثلاث شركات اماراتية أرباحها نص السنوية للعام الحالي عن الفترة من يناير الى يونيو 2014.

وأعلن بنك أبوظبي الوطني في بيان صحافي تحقيق صافي أرباح بلغ 2ر8 مليار درهم في النصف الأول من العام الحالي بنسبة ارتفاع قدرها 9ر7 في المئة مقارنة بالنصف الأول من العام الماضي.

وأضاف ان صافي أرباح الربع الثاني من العام الحالي بغ 1ر4 مليار درهم بنسبة ارتفاع قدرها 3ر1 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام الماضي.

وأعلن بنك الخليج الأول في بيان مماثل تحقيق صافي ارباح بلغ 2ر68 مليار درهم في النصف الاول من العام الحالي بنسبة زيادة قدرها 21 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

وأوضح ان صافي ارباحه في الربع الثاني من عام 2014 ارتفع بنسبة 16 في المئة ليصل إلى 35ر1 مليار درهم مقارنة مع ذات الفترة من العام الماضي.

وقال بيان صحافي لشركة الواحة كابيتال ان الارباح نصف السنوية للشركة في العام الحالي تجاوزت مليار درهم لأول مرة منذ تاسيس الشركة مدعومة بنتائج استحواذ شركة «ايركاب» القابضة على مؤسسة التمويل التأجيري الدولية «أي إل إف سي» التي تم الإنتهاء من إجراءاتها في الربع الثاني من العام الحالي.

وذكر ان الشركة تمكنت من مضاعفة أرباحها تسع مرات في النصف الأول من العام الحالي حيث بلغت نحو 1.28 مليار درهم مقابل 123.7 مليون درهم في الفترة ذاتها من العام الماضي.

الشركة تستعيض عن النوابض الفولاذية بأخرى من الألياف الزجاجية المقواة بالبوليمر

أودي توظف نوابض جديدة خفيفة الوزن في سياراتها

عززت أودي من دورها الريادي في تقنية البناء الخفيف الوزن للسيارات عبر تقديمها لنوابض تعليق جديدة خفيفة الوزن مصنوعة من ألياف الزجاج المقواة بالبوليمر، والتي ستستخدم في طرازات الفئات العليا لمركباتها المتوسطة الحجم قبل نهاية العام.

ويختلف شكل نوابض الألياف الزجاجية المقواة بالبوليمر، التي طورتها أودي بالتعاون مع شركة إيطالية، عن النوابض التقليدية، فهي تظهر باللون الأخضر الفاتح، وسلكها أكثر سماكة من أسلاك النوابض الفولاذية، كما أن قطرها الإجمالي اكبر بقليل وتحظى بعدد اقل من اللفات. والأهم من ذلك انها اخف وزنا بنحو 40 بالمئة، ففي حين وزن النابض الفولاذي التقليدي لمركبة متوسطة الحجم حوالي 2.7 كجم، فإن نابضا بنفس الخصائص من الألياف الزجاجية المقواة بالبوليمر يزن فقط نحو 1.6 كجم. وبذلك تخفض النوابض الأربعة من وزن المركبة بنحو 4.4 كجم، يرتبط نصفها بالإجزاء الخاصة بالوزن غير المعلق.

في هذا الصدد قال الدكتور أولريش هاكنبيرغ، عضو مجلس إدارة AUDI AG للتنمية الفنية: «تقدم نوابض الألياف الزجاجية المقواة بالبوليمر وفورات كبيرة على الوزن، وفي نقاط هامة من نظام التعليق. وبالتالي تقديم تجربة قيادة أكثر دقة مع راحة محسنة ضد الاهتزازات».

النوابض القديمة و تعليرتها الجديدة

ويتألف أساس النوابض الجديدة من حبل ملتوي من الألياف الزجاجية ممزج مع مادة راتنجات الإيبوكسي. ويقوم جهاز يلف الياف إضافية حول هذا الأساس –الذي لا يتعدى قطره سوى بضعة ملليمترات– في زوايا متناوبة بدرجة 45 موجبة وسالبة على المحور الطولي. ويدعم هذا التوتير والطيات الضاغطة بعضها بعضا على النحو الأمثل لاستيعاب الضغوط المؤثرة على المكون. وفي خطوة الإنتاج الأخيرة، يتم معالجة الخامة في الفرن على درجة حرارة تفوق 100 مئوية.

ويمكن ضبط الألياف الزجاجية المقواة بالبوليمر بدقة عالية لتلبية المهام الخاصة بها. وتستعرض مادتها خصائص لا تضاهى، فهي لا تتآكل، حتى بعد التعرض الطويل لأثر الحصى، وهي منيعة ضد المواد الكيميائية مثل منظفات الإطارات. وأخيرا وليس آخرا، يتطلب عملية إنتاجها قدرا اقل بكثير من الطاقة مقارنة بإنتاج النوابض الفولاذية.

بهدف الترويج لمعرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية»

«تسويق» تشارك مجتمع الأعمال في الولايات المتحدة

قامت شركة «تسويق للتطوير والتسويق العقاري»، الشركة الرائدة في مجال توفير حلول التطوير العقاري الشاملة في دولة الإمارات والشرق الأوسط، بالترويج لدبي كمدينة ذكية وذلك خلال الزيارة التي قامت بها مؤخرا إلى الولايات المتحدة الأمريكية من خلال التعاون مع مجتمعات الاعمال المختلفة في القطاعات الاقتصادية المتعددة. وعززت دبي من جهودها للتحول إلى أذكى مدينة في العالم في غضون السنوات الثلاث المقبلة وذلك تماشيا مع رؤية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي.

وكشف مسعود العور، الرئيس التنفيذي لشركة تسويق العقاري «في إطار الجهود المبذولة لدعم مبادرات دبي الخاصة بالمدينة الذكية، عن مزيد من التفاصيل حول معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية– دبي 2014»، الحدث الذي يسلط الضوء على مفهوم المدن الذكية. وستعقد الدورة الأولى من هذا الحدث تحت رعاية الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي، يومي 15 و16 سبتمبر المقبل في فندق جميرا أبراج الإمارات في دبي».

كما جاءت هذه الزيارة فرصة لشركة «تسويق» للتواصل مع أهم الشركات الأمريكية بغية عقد شراكات بين القطاعين العام والخاص استعدادا للنسخة الثانية المزمع اقامتها في سان فرانسيسكو من 16 الى 19 مارس 2015. كما ستتيح المشاركة في معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية– دبي 2014» مدخلا مثاليا للشركات الدولية الراغبة في دخول السوق الخليجية.

الشركة تكشف المزيد من التفاصيل حول المعرض الذي سيقام في دبي للجمهور العالمي

وقام العور بزيارة إلى مقار أهم شركات التكنولوجيا في منطقة خليج سان فرانسيسكو في شمال كاليفورنيا، المعروفة باسم سيليكون فالي، وذلك من أجل الاطلاع بشكل أعمق على آخر الابتكارات في مجال تكنولوجيا المعلومات والتقنيات الذكية. كما زار مقار بعض من أبرز الشركات متعددة الجنسيات، بما فيها «غوغل» Google، و«فيس بوك» Facebook، و«تويتر» Twitter، من أجل الاطلاع على نماذج أعمالها الناجحة وبحث كيفية تنفيذها في الشركات العاملة في دول مجلس التعاون الخليجي. وتماشيا مع مشاركة القطاع التعليمي ايضا، قام الوفد بزيارة لبعض المؤسسات الأكاديمية الكبرى كجامعة ستانفورد وبيركلي.

مسعود العور خلال زيارته لأمريكا

وقال العور: «وصلت رؤية دبي للمدينة الذكية إلى مرحلة تحرص فيها العديد من الشركات الدولية الرائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات ومزودي الخدمات على أن تكون جزءاً من عملية تحول دبي إلى مدينة ذكية. ويتيح معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية– دبي 2014» العديد من الفرص أمام الشركات العالمية الراغبة في تأسيس حضور لها في أسواق الدولة والمنطقة على السواء. وتعتبر الزيارة فرصة للترويج لبرنامج دبي الخاص بالمدينة الذكية وكذلك تشجيع الشركات الأمريكية على المشاركة في معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية» لتقديم حلولها وخدماتها الذكية للزوّار الإقليميين».

وخلال معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية– دبي 2014»، ستسلط «تسويق» الضوء على الشركات الناشئة المحلية والدولية الناجحة في مجال المدن الذكية وذلك من خلال المحاضرات وجلسات النقاش وأنشطة العروض. كما سيوفر هذا المعرض، الذي يقام على مدى يومين، منصة لأصحاب الشركات الناشئة والمستثمرين في مجال التكنولوجيا ومسرعي الأعمال وممثلي القطاعين العام والخاص تتيح لهم تبادل وجهات النظر حول مشاكل التطوير الحضري الحالية والحلول الممكنة. كما سيتم عقد العديد من ورش العمل الخاصة بالمشاركين والزوار والتي يستضيفها بعض من أبرز الأسماء في مجال تقنيات المدن الذكية، إلى جانب فرص التواصل بين المعنيين في هذا القطاع.

وتقوم «تسويق للتطوير والتسويق العقاري»، الشركة الرائدة في مجال توفير حلول التطوير العقاري الشاملة في دولة الإمارات والشرق الأوسط والتي تمتلك خبرة تمتد لأكثر من 20 عاما في مجالات التقييم والتصميم والتسويق العقاري في دولة الإمارات، بتنظيم معرض «الحياة الذكية في المدينة الذكية» بالتنسيق مع «إنسايد إنفيستور» «Inside Investor».

وتعد «إنسايد إنفيستور» شركة رائدة في مجال الاستثمار التكنولوجي ومقرها هونغ كونغ ولديها فروع في دبي ومانيلا وسان فرانسيسكو. تتضمن استثمارات الشركة بوابة لأخبار الأعمال في آسيا ومنصة للشركات الناشئة في مجال التقنيات الذكية بالإضافة الى منصة ذكية خاصة بعالم الأعمال.

بهدف الوصول إلى أسواق إقليميّة ودوليّة

الشركة الوطنيّة لمنتجات الألمنيوم «نابكو» تبدأ خطة توسّع

كشفت الشركة الوطنيّة لمنتجات الألمنيوم «نابكو» إحدى الشركات الرائدة في مجال صناعة مقاطع الألمنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي، عن عزمها تنفيذ خطة توسّع كبرى تهدف إلى تعزيز حضور الشركة في السوق والوصول إلى أسواق إقليمية ودوليّة أوسع. وتعكس هذه الخطوة القرار الأخير لمساهمي الشركة ومجلس إدارتها والذي يهدف إلى الوصول بالشركة إلى مستوى جديد كليا والدخول إلى أسواق جديدة وطرح المزيد من المنتجات والخدمات.

وقال وصفي بن جمشيد عبدالله آل سعيد، رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنيّة لمنتجات الألمنيوم: «سيتم تنفيذ خطة التوسع على ثلاثة مراحل ابتداء من العام الجاري وعلى مدى العام المقبل، حيث تأتي هذه الخطوة ضمن التزامنا بزيادة الإنتاج. وحتى هذا التاريخ، قمنا بتصدير ما مجموعه 70 في المئة من إنتاجنا إلى الأسواق الرئيسية في دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا وأفريقيا وآسيا. وستسهم خطة التوسع في تعزيز مكانة شركتنا والوصول بها إلى مستوى جديد كليا في ظل سعينا إلى إكتساب حضور أوسع في الأسواق الإقليمية والعالميّة وزيادة قدراتنا الإنتاجية. كما تأتي هذه المبادرة استكمالاً لرؤيتنا الهادفة إلى توفير مقاطع الألمنيوم المسحوب في السوق العُماني وبقية أسواق العالم».

وصفي بن جمشيد

وأظهرت مؤشرات الأداء الأخيرة للشركة الوطنية لمنتجات الألمنيوم زيادة في الطلب على منتجاتها، الأمر الذي دفع مساهميها ومديريها إلى تنفيذ مبادرة توسع إستراتيجية بهدف الوصول إلى أسواق أوسع على المستويين الإقليمي والدولي وزيادة الطاقة الإنتاجية للشركة. وتقوم الشركة الوطنية لمنتجات الألمنيوم حالياً بتوفير منتجاتها من خلال مكبسين لسحب مقاطع الألمنيوم.

ورسّخت الشركة الوطنية لمنتجات الألمنيوم، التي تأسست في العام 1984، من مكانتها كمصدر موثوق لمقاطع الألمنيوم عالية الجودة المصدرة من منطقة الخليج إلى الأسواق العالمية وذلك من خلال امتثالها للمعايير الدولية في مجال صناعة الألمنيوم. وتوفر الشركة مجموعة واسعة من مقاطع الألمنيوم المعدة لمختلف الأغراض التي تناسب أحدث التصاميم والمواصفات والتي تركت بصمة على واقع القطاع المعماري في الشرق الأوسط. ويتم استخدام منتجات «نابكو» اليوم في عدد كبير من المشاريع الإنشائية البارزة والفريدة في مختلف أنحاء المنطقة.