المؤشر السعري
7413,7
بتغير قدره
2,1-

«أسمنت الكويت» تربح 12,8 مليون دينار وتوصي بتوزيع 10٪ نقدا و5٪ منحة

أعلن سوق الكويت للأوراق المالية أن شركة اسمنت الكويت افادت بأن مجلس الإدارة قد اجتمع امس واعتمد البيانات المالية السنوية للشركة للسنة المالية المنتهية عن 2009 حيث بلغت ارباح الشركة 12,8 مليون دينار بواقع 22,8 فلسا للسهم مقابل 4,3 ملايين دينار بواقع 7,68 فلوس للسهم.

وقد بلغت الموجودات المتداولة 83,15 مليون دينار في 2009 مقابل 102,7 مليون في 2008 وقد بلغت المطلوبات المتداولة 55,4 مليون دينار مقابل 65,7 مليونا في 2008 كما اوصى مجلس الادارة بتوزيع 10٪ نقدا و5٪ منحة.

تتفاوض على انضمام سلسلتين عالميتين جديدتين إلى وكالاتها وعموميتها توزع 60٪ نقداً وتعيد انتخاب مجلس الإدارة بالتزكية

الخرافي: «أمريكانا» تجاوزت الأزمة بنمو 3٪ والتطلعات أكبر في 2010

الوالد ناصر الخرافي رسخ مبادئ الاستثمار المباشر واستقرار الجهاز الإداري للشركة

الشركة ستستفيد من صفقة بيع «زين ـ أفريقيا» شأنها في ذلك شأن جميع مساهمي «زين»

زكي عثمان

أكد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة الكويتية للأغذية «أمريكانا» مرزوق ناصر الخرافي أن الشركة استطاعت ورغم تحديات الأزمة المالية المحافظة على أدائها العالي والارتقاء بنسبة المبيعات بنسبة 11٪ لتصل إلى 616,4 مليون دينار وصافي الأرباح بنسبة 3٪ لتصل إلى 36,3 مليون دينار هذا بالإضافة إلى زيادة عدد عملائها، مرجعا السبب وراء ذلك إلى الخبرة الكبيرة التي تتمتع بها الشركة والتنوع الكبير في خدماتها ومنتجاتها.

وأضاف الخرافي في تصريحات صحافية عقب انتهاء الجمعية العمومية العادية للشركة التي عقدت أمس بنسبة حضور بلغت 96,48٪ أن التحدي الكبير الذي يواجه الشركة في 2010 هو المحافظة على الأداء الجيد للشركة ومواصلة الارتقاء بالخدمات هذا إلى جانب التوسع في الأسواق الحالية للشركة، مؤكدا أن نجاح الشركة في افتتاح مطعم جديد كل 4 أيام في 2009 دليل على سمعة الشركة الجيدة وشجاعتها في التوسع رغم تداعيات الأزمة العالمية وانعكاساتها على العديد من الشركات المحلية والعالمية.

وردا على تساؤل حول صفقة بيع «زين ـ افريقيا» قال الخرافي ان الشركة ستستفيد شأنها في ذلك شأن جميع مساهمي شركة زين، لاسيما ان «أمريكانا» لديها حصة جيدة في الشركة الأم «زين».

تطلعات 2010

وأضاف أن الشركة تتفاوض حاليا مع سلسلتين عالميتين للانضمام إلى كوكبة الوكالات العالمية التي تملكها الشركة، متوقعا الانتهاء من عملية التفاوض خلال العام الحالي، ومشيرا إلى أن الشركة ستركز عملها على الأسواق الحالية التي تعمل بها دون الدخول في أسواق جديدة.

وبيّن الخرافي أن مجموعة الخرافي قامت بشراء قطعة ارض كبيرة في السودان تبلغ مساحتها 123 ألف فدان وسيكون لـ«أمريكانا» جزء من تلك المساحة للاستفادة منها في زراعة ما تحتاجه من محاصيل شأنها في ذلك شأن أرضها في مصر.

وأكد الخرافي أن خطة التنمية الجديدة المزمع تنفيذها قريبا، سيكون لها تأثير كبير على الاقتصاد الوطني ومساعدة الشركات على الاستفادة من المشاريع الضخمة التي ستطرح من خلالها.

وبيّن الخرافي أن الشركة قامت بتسديد 32 مليون دينار من الالتزامات المالية المستحقة عليها خلال 2009 وذلك من اجل تخفيف الأعباء المالية عن الشركة، وهو ما ساهم في تراجع إجمالي التزامات الشركة المالية إلى 133 مليون دينار معظمها ديون متوسطة وقصيرة المدى.

وعن توقعاته لأداء الشركة في 2010 قال الخرافي ان الإدارة التنفيذية حريصة على تعظيم عوائد الشركة خلال العام الحالي وبما يصب في مصلحة المساهمين والأرباح الإجمالية لاستكمال مسيرة النمو في صافي الأرباح الذي انتهجته «أمريكانا» على مدار الأعوام الماضية وهي السياسة التي رسخها الوالد ناصر الخرافي رئيس مجلس الإدارة السابقة وأحد مساهمي الشركة الحاليين والقائمة على الاستثمار المباشر في أنشطة ومجالات عمل الشركة لتعظيم العوائد واستقرار الجهاز الإداري للشركة والمحافظة على كل خدمات أبناء هذا الكيان.

الجمعية العمومية

هذا وقد وافقت الجمعية العمومية على كل البنود الواردة على جدول أعمالها ومنها توزيع 60٪ نقدا على المساهمين المسجلين بسجلات الشركة بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية العامة وتجديد تفويض مجلس الإدارة بشراء 10٪ من أسهم الشركة وفقا لم ينص عليه القانون وكذلك تفويض مجلس الادارة في اصدار سندات في حدود رأس المال بحدود أقصى واستكمال الاجراءات القانونية اللازمة لذلك.

وفي هذا الصدد بين الخرافي ان السبب وراء الحصول على موافقة الجمعية على اصدار سندات وصكوك، يتمثل في ضرورة الحصول على تلك الموافقة بشكل اعتيادي في كل جمعية وذلك حتى يكون هذا الخيار متاحا أمامنا عند الضرورة وحسب الحاجة.

كما انتخبت الجمعية العمومية مجلس ادارة جديدا للسنوات الثلاث المقبلة وهو: مرزوق ناصر الخرافي، بدر محمد الجوعان، عبدالله محمد السعد، مهند محمد عبدالمحسن الخرافي، الشيخ عبدالله سالم الصباح، محمد عبدالعزيز السديراوي وفيصل ناصر الخرافي فيما جاء مناف محمد المهنا كعضو احتياط.

التقرير السنوي

وقال الخرافي في كلمته بالتقرير السنوي انه بنهاية عام 2009 تكون «أمريكانا» قد استكملت عامها الخامس والأربعين كواحدة من أهم المؤسسات الاقتصادية في المنطقة العربية والرائدة في مجال المطاعم، وصناعة وتجارة المواد الغذائية في الشرق الأوسط، مبينا ان 2009 سيظل مذكورا في التاريخ لفترة طويلة، باعتباره عام الأزمة الحقيقية للاقتصاد العالمي، ولم يكن أي من القطاعات الاقتصادية بمنأى عن تلك الأزمة التي بدأت في الربع الأخير من عام 2008، وبعد سنوات عديدة من النمو الاقتصادي ظهرت الكثير من الصعوبات التي أثرت سلبا على بيئة العمل، وأصبح العالم بأسره يواجه مشكلات خطيرة أهمها الانكماش الاقتصادي، وتزايد نسب البطالة، مما أدى الى ضعف الطلب، وانخفاض القوة الشرائية، الأمر الذي انعكس بدوره على أداء المال، وجميع القطاعات الاقتصادية بما فيها قطاع الأغذية.

واضاف انه وفي ظل تلك الأزمة التي لجأت فيها بعض المؤسسات الاقتصادية الكبيرة الى الاندماج، واستحواذ الحكومات على بعضها في محاولة للابقاء عليها، كان تحدينا الأساسي هو مواصلة الحفاظ على مكانتنا، ومكتسباتنا كشركة عريقة ورائدة، والمتمثلة في قوة مركزنا المالي، وامتلاكنا لأصول حقيقية تدر مداخيل متنوعة، والتوازن النوعي لأنشطتنا، وانتشارنا الجغرافي في كل أرجاء المنطقة العربية والشرق الأوسط.

وأكد ان أمريكانا بما لديها من سجل حافل بالإنجاز، والنجاح القائم على رؤية واضحة للمستقبل، وفكر استراتيجي ثاقب وبعيد المدى، كانت قادرة على تجاوز تلك التحديات، من خلال دراسة الفرص الاستثمارية بشكل متحفظ، والكفاءة في ادارة المخاطر، وتنويع استثماراتها، وتعزيز أدواتها التمويلية، وتعظيم أرباحها، وحماية وتنمية حقوق مساهميها، كما ان لنا ان نفخر بشركتنا، واستقرارها، ومتانة مركزها المالي، ونجاحاتها المستمرة، وقدرتها على مواجهة التحديات الاقتصادية المتزايدة، وسياسة الشفافية التي يتبعها مجلس ادارة الشركة في تعامله مع تلك التحديات، من خلال الوعي التام بأولويات المساهمين، وطموحاتهم، والحرص على تحقيقها بأفضل الوسائل وأقل التكاليف.

فقد حققت الشركة خلال 2009 مبيعات صافية بلغت 616,4 مليون دينار (ما يعادل 2,1 مليار دولار) بنسبة نمو 11٪ عن العام الماضي، كما بلغ صافي الربح النهائي 36,3 مليون دينار (ما يعادل 126,5 مليون دولار) بنسبة نمو 3٪ عن العام الماضي.

نجاح الشركة في مواجهة تحديات عام 2009

وقال: في ظل الظروف الصعبة التي افرزتها الازمة الاقتصادية العالمية، يصبح من الحكمة توقع مواجهة ما هو اصعب، والاستعداد للتجاوب السريع عند ظهور اي تحسن في الوضع، وقد تحركت الشركة عبر عدة محاور لاحتواء الآثار السلبية للازمة الاقتصادية، والحد منها الى اقصى درجة، بالاضافة الى الاستفادة من اي فرص تنافسية او استثمارية قد تتاح في السوق، فقد بدأ تحرك مجلس ادارة الشركة منذ بدايات الازمة في مطلع الربع الاخير من عام 2008، بعمل لقاءات مكثفة مع المسؤولين التنفيذيين للافرع والانشطة للوقوف على كل الابعاد المتوقعة، ومدى تأثيرها على جوانب العمل المختلفة، وانعكاساتها السلبية على اداء الانشطة، وتم وضع خطط تفصيلية لمواجهة تلك التحديات، مع تحديد اهم محفزات الاداء لعام 2009 بدقة ووضوح للشركة بوجه عام ولكل نشاط من انشطة الشركة المختلفة بشكل خاص، وقد شمل ذلك ما يلي: التركيز على تعظيم العائد من الانشطة القائمة وتحقيق المزيد من الكفاءة في ادارة الموارد المتاحة بوحدات التشغيل والاستفادة القصوى من ادوات الانتاج والتوزيع المتاحة من خلال استخدامها بكفاءة، السعي الى كسب المزيد من ولاء العملاء بتقديم منتجات جديدة لهم بما يتناسب مع اختياراتهم واذواقهم والحرص على تقديم قيمة اعلى بأفضل الاسعار بما يزيد من عدد المعاملات مع المحافظة التامة على جودة تلك المنتجات، العمل على تحقيق وفورات جوهرية في المصاريف والاعباء من خلال دراسة ومراجعة بنود التكاليف في وحدات النشاط وكل مراحل التشغيل مع تطوير دورة المشتريات والتخزين سعيا وراء المزيد من الترشيد في التكاليف، المراجعة المستمرة لعمليات التشغيل واجراءات العمل في الوحدات الانتاجية والرقابة على جودة المنتجات واتخاذ الاجراءات التصحيحية في حال ظهور اي خلل اثناء عمليات الانتاج ومراجعة انظمة التسعير بصورة دورية بما يضمن تقديم منتجات عالية الجودة وبأسعار تنافسية، وقد حرصت الشركة على رفع كفاءة الاداء لانشطتها المختلفة من خلال عملية اعادة هيكلة بعمل دمج لبعض الانشطة وفصل البعض الآخر، بما يلائم الظروف السائدة ويضمن لها تحقيق المزيد من المرونة والسلاسة في مواجهة تحديات السوق ويزيد من قدرتها التنافسية والتفاوضية بما يخدم اهداف الشركة، كما اولت الشركة اهتماما خاصا بزيادة القدرة التشغيلية لمطاعمها والارتقاء بجودة منتجاتها ومستوى الخدمة بها بما يؤدي الى زيادة المبيعات بالمطاعم القائمة مقارنة بأرقام مبيعاتها في السنوات السابقة، وذلك بالتعاون الوثيق مع الشركات العالمية ذات الامتياز والاستفادة من التجارب الناجحة في هذا المجال في الاسواق من خارج المنطقة.

واضاف ان الازمة سلطت الضوء على اهمية الكفاءة في ادارة النقدية والسيولة في ظل الندرة الشديدة في الموارد النقدية التي شهدها عام 2009.

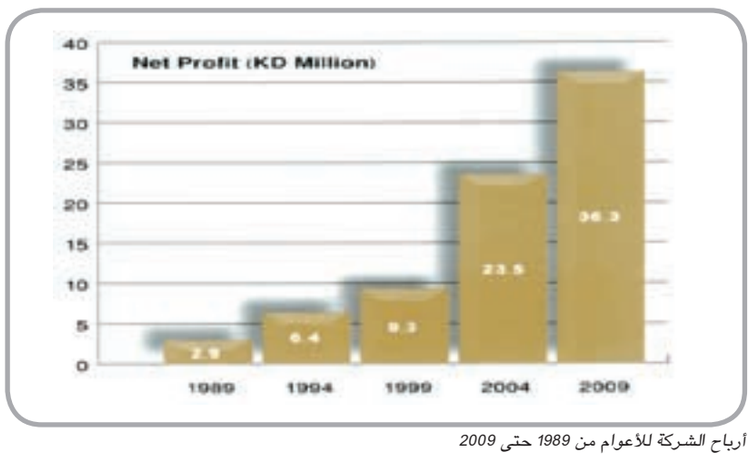
14,6 مليون دينار رصيد احتياطي تقييم الأسهم ضمن حقوق المساهمين

أوضح الخرافي أنه رغم الانخفاضات الحادة التي شهدتها مؤشرات اسواق المال في المنطقة وتذبذب تلك المؤشرات بين الهبوط الحاد، والتحسن البطيء، تمكنت الشركة من تعويض بعض الخسائر غير المحققة لمحفظتها المالية من العام الماضي، حيث بلغ رصيد احتياطي تقييم الاسهم ضمن حقوق المساهمين 14,6 مليون دينار بزيادة قدرها 28,8 مليون دينار عن العام الماضي، وانحصر تأثير الانخفاض في خسائر غير محققة بلغت 11,4 مليون دينار أثرت على بيان الدخل، وقد تمكنت الشركة من استيعاب اثرها وتحقيق ارباح صافية بلغت 36,3 مليون دينار لعام 2009.

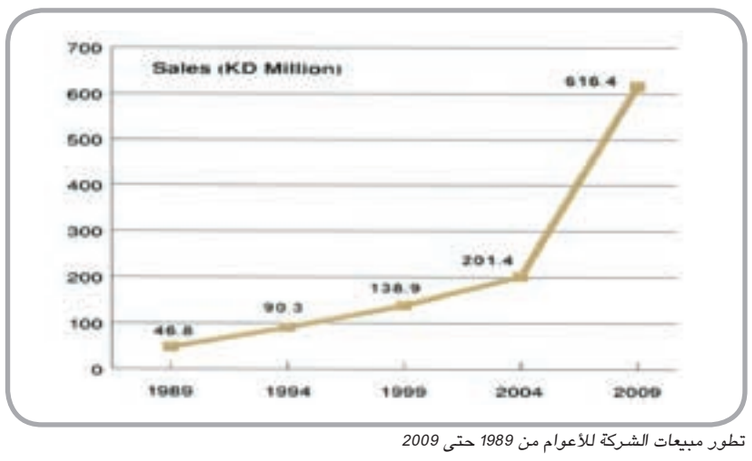
واضاف ان الشركة تمكنت من تخفيض اجمالي مديونياتها للبنوك بنهاية 2009 بواقع 19٪ عن العام الماضي، كما تم اعادة النظر في هيكل القروض بتخفيض حجم الاقتراض القصير الأجل، والاعتماد بشكل اكبر على القروض طويلة الاجل، الأمر الذي يؤدي الى مرونة اكبر في عمليات السداد، وذلك في الوقت الذي شهدت فيه تحسنا ملموسا في النقد المتاح الذي يرجع بشكل أساسي للكفاءة في إدارة السيولة، بجانب اثر صفقة بيع حصة الشركة في شركة هاينز التي تم تحصيل قيمتها في نهاية العام، وذلك كله برغم زيادة حجم أعمال الشركة واستمرارها في تنفيذ توسعاتها المخططة، واذا اضفنا الى ما سبق نجاح الشركة في تعديل شروط وفترات الائتمان الخاصة بالعملاء والموردين والمقاولين، فإن ذلك يعكس السياسة الحازمة والحكيمة للشركة في إدارتها للسيولة، وبما يوفر لمساهمي الشركة والمؤسسات المالية التي تتعامل معها الشركة مزيدا من الاطمئنان والثقة في متانة مركزها المالي.

وعن أهم تحديات وطموحات 2010 قال الخرافي ان ادارة الشركة تؤمن بأن الطموح الدائم هو الذي يولد النجاح المستمر لذا فإن الشركة في سعي مستمر لتعزيز قدراتها التنافسية عن طريق تعظيم نقاط القوة لديها، واستغلالها في تنمية الفرص المتاحة، بهدف توسعة أسواقها، واستباق رغبات عملائها، ولا يتأتى ذلك الا من خلال فكر استراتيجي، وإيمان بضرورة التطوير والتغير إلى الأفضل وذلك من خلال عدة محاور منها: تسعى الشركة الى تعظيم العائد من النشاط القائم، وتحقيق المزيد من الكفاءة في ادارة الموارد المتاحة بوحدات التشغيل، ففي مجال المطاعم سيتم الاستمرار في العمل على تحقيق الاستفادة القصوى من المطاعم القائمة في تحقيق نمو اكبر لمبيعات الشركة من خلال زيادة عدد المعاملات وخدمة التوصيل وكذلك الاستمرار في ضمان أعلى جودة للمنتجات بمطاعم الشركة.

مرزوق الخرافي مترئساً الجمعية العمومية لـ «أمريكانا» ويبدو د. سيد دياب الأول من اليمين (كرم دياب)



أرباح الشركة للأعوام من 1989 حتى 2009



تطور مبيعات الشركة للأعوام من 1989 حتى 2009

الالتزامات المستحقة على الشركة بلغت 133 مليون دينار بعد تسديد 32 مليوناً في 2009

أمريكانا في 2009

مرزوق الخرافي مستعرضاً أداء 2009

حققت الشركة إنجازا غير مسبوق في تاريخها، حيث بلغت مبيعاتها أكثر من 2,1 مليار دولار لعام 2009 وهي أعلى مبيعات في تاريخ الشركة منذ تأسيسها وبنمو عن أعلى مبيعات حققتها الشركة في العام الماضي قدره 11٪.

حققت الشركة أرباحا صافية بلغت 36,3 مليون دينار، بربحية للسهم قدرها 93 فلسا، وذلك بعد أخذ تأثير الانخفاض الدفتري للمحفظة المالية وقدرها 11,4 مليون دينار.

زاد إجمالي أصول الشركة خلال السنوات الـ 5 الماضية من 230 مليون دينار في عام 2004 ليصل إلى 590 مليون دينار في عام 2009 أي بمتوسط نسبة نمو سنوي 31٪.

بلغ صافي حقوق المساهمين في نهاية 2009 مبلغ 259,6 مليون دينار وهو يعادل حوالي 2,2 مرة ما كان عليه في 2004 وبمتوسط نمو سنوي بلغ 23٪ خلال السنوات الـ 5 الأخيرة.

بلغت الأرباح المرحلة بنهاية 2009 مبلغ 165,5 مليون دينار وهو يعادل حوالي 2,2 مرة ما كان عليه بنهاية عام 2004 وبمتوسط نمو سنوي 25٪.

بلغت ربحية سهم أمريكانا 93 فلسا لعام 2009 وهي بذلك تعتبر ثالث أعلى ربحية سهم بين كل الشركات الكويتية المتداولة ببورصة الكويت التي تم نشر بياناتها المالية حتى تاريخ الجمعية العمومية بعد الشركة الوطنية للاتصالات وشركة اسمنت بورتلاند.

قامت الشركة بإعلان توزيع نقدي لعام 2009 نسبته 60٪، وهي بذلك تعتبر ثاني أعلى نسبة توزيع أرباح بين كل الشركات المتداولة ببورصة الكويت التي تم نشر إعلانات توزيعها بالبورصة حتى تاريخ الجمعية العمومية بعد شركة اسمنت بورتلاند، وهذا يعكس قوة وتوازن المركز المالي للشركة والحمد لله.

وصل عدد مطاعم ومحلات الشركة بنهاية عام 2009 الى 1157 مطعما ومحلا، واستطاعت الشركة افتتاح 93 مطعما جديدا خلال 2009 بواقع مطعم جديد كل 4 أيام، ويعد ذلك إنجازا كبيرا على مستوى شركات المطاعم في العالم العربي، خصوصا في ظل الوضع الاقتصادي الراهن.

احتلت الشركة الترتيب الـ 88 لعام 2009 لأكبر شركة عربية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، طبقا لمجلة «The Middle East» في عددها الصادر في فبراير 2010، وذلك في قائمة تضم شركات تشمل كل الأنشطة مثل البنوك والتأمين والاستثمار وغيرها، كما

واصلت أمريكانا تقوية مركزها المالي وهيكلها التمويلي وذلك بزيادة نسبة تمويل الأصول من حقوق الملكية الى 44٪ مقابل 39٪ في نهاية العام الماضي، وذلك رغم زيادة حجم أعمال الشركة، وهذا يعكس السياسة الحازمة والحكيمة للشركة في إدارتها للسيولة، وبما يوفر لمساهمي الشركة والمؤسسات المالية التي تتعامل معها الشركة مزيدا من الاطمئنان والثقة في متانة مركزها المالي.

تدرك أمريكانا دائما أهمية الاستفادة بما لديها من خبرة، وكفاءة عالية في إدارة المخاطر، والبحث عن الفرص الاقتصادية المواتية في الأسواق، وما يتطلبه ذلك من إعادة تقييم لاستثماراتها المختلفة كل فترة، وبما يمكن الشركة من المحافظة على دورها الريادي والقيادي في مجال عملها.

واصلت الشركة انتشارها في معظم الدول التي تعمل بها، وبلغ عدد المدن المتواجد بها مطاعمنا 79 مدينة في 14 دولة، ودخلت مطاعمنا الى 5 مدن جديدة خلال العام، كما توسعت الشركة بقوة أكبر في الأسواق الجديدة، فتم افتتاح مطعمين جديدين في كازاخستان، و6 مطاعم رئيسية جديدة في إيران حرصا من الشركة على الوصول الى زبائنها أينما كانوا، وقد وصل عدد سلاسل المطاعم بالشركة الى 19 سلسلة بنهاية عام 2009، وتنوعت بين سلاسل عالمية بلغت 10 سلاسل أهمها كنتاكي، هارديز، تي جي آي فرايداي، باسكن روبنز (بالكويت ومصر ولبنان) بيتزا هت (بالإمارات والبحرين ومصر والأردن)، كرسبي كريم، سنيور ساسي، بالاضافة الى المطاعم الخاصة بأمريكانا وأهمها: تكا، فيش ماركت، جراند كافيه.

حرصت أمريكانا على توصيل رسائل واضحة لجميع العاملين بها، البالغ عددهم 48 ألفا بمدى حرص الشركة عليهم باعتبارهم ركيزة أساسية، وعنصرا مهما من عناصر نجاحها في السنوات الماضية، كما انهم عنصر اساسي تعتمد عليه الشركة لعبور الظروف الاقتصادية الاستثنائية، وان الاستغناء عن خدمات اي موظف هو السبيل الأخير الذي تسعى إدارة الشركة ألا تضطر إليه.

وتجدر الإشارة هنا إلى انه في الوقت الذي لجأت فيه الكثير من الشركات الكبيرة لإنهاء خدمات عدد من موظفيها لمواجهة الأزمة الاقتصادية، قامت أمريكانا بجانب الاعتماد على أبنائها ذوي الخبرة والكفاءة بعمل التعيينات الضرورية والملحة لمواجهة مشاريعها التوسعية في مجالات المطاعم والصناعة.

واصلت أمريكانا تقدمها بين الشركات الـ 100 الكبرى في الخليج، وقفزت في الترتيب 9 مراكز من رقم 69 في عام 2008 الى 60 في عام 2009 طبقا لترتيب مجلة «Gulf Business» في عددها الصادر في نوفمبر عام 2009.

قدمت أمريكانا لزبائن مطاعمها خلال عام 2009 أكثر من 155 مليون وجبة، بما يعكس ثقة عملاء الشركة في اسم أمريكانا وولاءهم الكبير.

وتجدر الإشارة هنا الى الإنجاز الذي حققته مطاعم الشركة بدولة الإمارات العربية المتحدة التي تجاوزت مبيعاتها المليار درهم إماراتي سنويا للمرة الأولى في تاريخ الفرع في شهر ديسمبر 2009، ويعد ذلك هو الفرع الثاني للشركة الذي يكسر رقم المليار لمبيعاته بعد مطاعم مصر التي تجاوزت المليار جنيه مصري في ديسمبر 2008.

في شهر سبتمبر 2009 قامت الشركة بافتتاح أول مطاعم سلسلة سنيور ساسي الإيطالية الشهيرة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا بالكويت، وذلك في موقع فريد على الواجهة البحرية مباشرة، ويحقق المطعم مبيعات ممتازة، كما قامت الشركة بافتتاح عدد 7 مطاعم Casual Dining خلال عام 2009.