

حيات: حجم أعمال «نابيسكو» في قطاع الخدمات النفطية يقدر بقيمة 350 مليون دولار.. وأرباح الربع الأول جيدة

2,3 مليون دينار أرباح 2011 وعموميتها وزعت 25% نقداً و5% منحة

على طلب من العملاء الرئيسيين للشركة وطبقا للمعايير المعتمدة لديهم، متوقفاً بداية استخدامها خلال الربع الثاني من 2012. وعن البيانات المالية للشركة عن الفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2011، ذكر حيات أن الشركة حققت إيرادات من المبيعات والخدمات بلغت 16,3 ملايين دينار للعام 2011 مقارنة بـ 10,5 ملايين دينار للفترة المقارنة من العام 2010 بزيادة قدرها 55%، ذكراً أن الشركة زادت من إيراداتها ليبلغ صافي الربح 2,3 ملايين دينار للعام 2011 ما يعادل 44,55 فلساً للسهم مقارنة بـ 1,5 ملايين دينار ما يعادل 30,27 فلساً للسهم للفترة المقارنة من 2010 أي بزيادة قدرها 47%، وقد وافقت العمومية العادية على بنود جدول أعمالها التي من أهمها توزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة 25% من القيمة الاسمية للسهم أي بواقع 25 فلساً للسهم الواحد عن العام 2011 وذلك للمساهمين المسجلين بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية، وتوزيع أسهم منحة للمساهمين بنسبة 5% من رأس المال المدفوع أي بواقع 5 أسهم لكل 100 سهم عن العام 2011 لشراء أسهم الشركة بما لا يتجاوز 10% من أسهمها ولمدة 18 شهر وفقاً لنص المادة 115 مكرر من قانون الشركات التجارية.



(قاسم باشا)

عمران حيات مترئسا عمومية «نابيسكو»

ساهمت في ربحية الشركة ومنها توقيع عقد فحص التربة مع شركة نفط الكويت لمدة ثلاث سنوات، كما حصلت الشركة على شهادة الأيزو رقم 17025:2005 لمختبرها من شركة international accreditation service بالولايات المتحدة الأمريكية ولأول مرة بالكويت يتم إعداد مختبر بيئي لشركة وطنية (قطاع خاص) أطامحا إلى زيادة أعمال وإيرادات الشركة من خلاله. وذكر أن الشركة تاهلت في مجال فحص الآبار لدى شركة نفط الكويت، وحاليا تخطط الشركة إلى زيادة حصتها من السوق المحلي لتحفيز الآبار، بمضخة الضغط العالي والتي ستكون بمثابة طفرة نوعية في مجال تحفيز الآبار، حيث إنها لم تستخدم من قبل بالكويت، إلا من خلال الشركات العالمية ومن المتوقع دخولها حيز التشغيل في النصف الثاني من العام 2012. وأفاد بأن الشركة أكملت تطوير خطط الاسمنت الحراري الخاصة بآبار إنتاج النفط الثقيل وذلك بناء

نظرا للخدمات المتميزة والجيدة التي تقدم لنفط الكويت. وذكر أن الشركة تعمل على زيادة حجم أعمالها بالتخطيط الاستراتيجي وتطوير إمكانياتها البشرية أولاً والتشغيلية ثانياً، لزيادة حجم الأعمال مع عملائها الرئيسيين من خلال تقديم خدمات متميزة وحلول ذات قيمة مضافة، وكذلك التوسع الجغرافي عن طريق الدخول في أسواق خارجية جديدة، وخاصة في الدول ذات السياسة الاستثمارية الجاذبة، وتأمل أن يتم الدخول بها بمفهوم متطور وخطوات ثابتة وذلك بدراسة وافية لهذه الأسواق وإيجاد أفضل السبل لتقديم الخدمات النفطية والبيئية ليعود باستثمارات واعدة لمساهمي الشركة. وعن أهم ما حققته الشركة من إنجازات خلال العام 2011 وخططها المستقبلية قال حيات إن القطاع التجاري بالشركة حقق كثيراً من الإنجازات التي حققت إيرادات عالية

أكد رئيس مجلس الإدارة في الشركة الوطنية للخدمات البترولية (نابيسكو) عمران حيات أن حجم أعمال الشركة يتراوح بين 300 و350 مليون دولار، وذلك في قطاع الخدمات الفنية التي تقدمها الشركة في القطاع النفطي. وأضاف حيات في تصريحه للصحافيين عقب انعقاد العمومية العادية وغير العادية للشركة التي عقدت أمس بنسبة حضور بلغت 84,66%، أن عقود «نابيسكو» مع شركة نفط الكويت تقدر بنحو 250 مليون دولار وهي عقود توريد وخدمات، مشيراً إلى أن أعمال الشركة مع الشركة الكويتية لنفط الخليج تقدر بحوالي 100 مليون دولار. وأشار إلى أن «نابيسكو» دخلت السوق العراقي وتقيم بعض الفرص هناك في الوقت الراهن، مؤكداً حضور الشركة في الفوز ببعض الفرص، مؤكداً أن السوق العراقي سوق واعد تركز عليه الشركة إلى جانب السوق المحلي. وعن أرباح الشركة في الربع الأول، أفاد حيات بأنها جيدة، حالها كحال السنوات الأخيرة، لافتاً إلى أن الشركة تركز على استثمار الفوائض المالية في نفس القطاع، كذلك بعض الاستثمارات في الصناعات ذات الخبرة المنخفضة التي يمكن عن طريقها تعزيز دخل الشركة. وبين حيات أن الشركة تركز على الاستثمار والتوظيف في قطاع الخدمات النفطية وهو تخصص الشركة، مشيراً إلى أن «نابيسكو» عمدت في الفترة الأخيرة إلى استخدام مصحات وتقديم خدمات جديدة لتعزيز وجودها في السوق وإعطاء حلول متكاملة لعملائها في القطاع النفطي. وأشار حيات إلى أن «نابيسكو» تركز على السوق المحلي في شركة نفط الكويت في تقديم عقود الخدمات، لافتاً إلى أن عقود الشركة متجددة ومستمرة معها،

أحضر إعلان المنافس واحصل من يوريكا على أقل من سعره في نفس اليوم

أعلنت شركة يوريكا للإلكترونيات أحد أكبر معارض الإلكترونيات في الشرق الأوسط عن إطلاق أكبر مهرجان بالعالم والأكثر جراً لضمان أقل الأسعار «إعلان منافسنا إعلاناً» حيث يمكن للميلل يوماً أن يحضر أي إعلان منشور بجريدة كويتية يومية لأي منافس في مجال الإلكترونيات السلي «يوريكا» ويحصل مقابلته على سعر أقل وذلك من الماركات العالمية المتوفرة لدى يوريكا. وقالت شركة يوريكا للإلكترونيات في بيان صحفي: إن إدارة الشركة اتبعت معايير دقيقة واستراتيجية أهلتها لتطبيق برامج وعروض كبيرة وجريئة تفوق العديد من الحالات التي تقدم في أكبر دول العالم وقد أضافت هذه الاستراتيجيات في السنوات الأخيرة الماضية المزيد من النمو في المبيعات وذلك انعكاساً لسعي يوريكا الدائم لتطوير خدماتها وتركيزنا على تقديم أفضل العروض والمنتجات في عالم الإلكترونيات، خاصة أننا نسعى جاهدين لاتباع سياسة ارضاء العميل لأنه هو أساس نجاحنا. وأشارت يوريكا إلى أن مهرجان «إعلان منافسنا إعلاناً» الذي تطلقه «يوريكا» في معارضها يشمل جميع الأجهزة والمراكات العالمية التالية دون استثناء من أجهزة التلفزيون والهواتف النقالة والكمبيوتر والكاميرات والثلاجات والأجهزة التكييف والكاميرات بأنواعها والطباخات والثلاجات والغسالات بأنواعها وأدوات المطبخ وأدوات العناية بالبشرة والعديد من الأجهزة المنزلية المتوفرة لدى «يوريكا» والتي تلبي متطلبات زبائننا. وأكدت «يوريكا» على أن أساس إطلاق

«الوطني» ينظم رحلة عمرة للموظفين وعائلاتهم



لقطة جماعية للمشاركين في العمرة

في اضافة أجواء عائلية وودية عززت بدورها النفس الروحاني لهذه الرحلة. كما تضمنت رحلة العمرة العديد من اللقاءات والندوات الدينية المفيدة التي تسلط الضوء على المراحل المشرفة في الدين الحنيف والشريعة الإسلامية السمحة.

المكرمة لأداء مناسك العمرة. وأضاف التركي أن إدارة البنك حرصت على تقديم جميع أشكال الدعم والمساندة لتنظيم هذه الرحلة واتمامها بنجاح إلى جانب تأمين الأجواء المثالية لما تطلبه هذه الرحلة الدينية من صفاء وطمانينة. وساعدت مشاركة أسر الموظفين

العامه في بنك الكويت الوطني طلال التركي أن هذه الرحلة التي ينظمها البنك سنويا تاتي اهتماماً من إدارة البنك بالموظفين، وانضم أكثر من 100 موظف من مختلف الإدارات بالإضافة إلى عائلات الموظفين إلى هذه الرحلة التي اشتملت على زيارة المدينة المنورة ومكة

نظم بنك الكويت الوطني رحلة العمرة السنوية الخاصة إلى بيت الله الحرام لموظفي البنك وعائلاتهم، وذلك في إطار نشاطات البنك الاجتماعية والدينية المتعددة، وانطلاقاً من حرص البنك على تعزيز التواصل الدائم مع الموظفين وقال مسؤول العلاقات

على دراجات نارية ومولدات طاقة و«آي باد» و«آي فون» «سبانة وزيت» أجرت السحب الكبير على مهرجان السحوبات والجوائز

سحوبات على جوائز قيمة في مراكز سبانة وزيت

تمتع بخدمة سيارات عالية الجودة بأسعار تنافسية

سحبنا وزيت

للخدمة السريعة QUICK SERVICE



لقطة جماعية للطالبات امام مقر البنك

.. والبنك يستضيف طالبات ثانوية طليطلة

استقبل بنك الكويت الوطني طالبات من ثانوية طليطلة في زيارة ميدانية للتعرف عن كثر على طبيعة العمل المصرفي وأسلوب عمل مختلف إدارات البنك. وقدم مسؤولون من إدارة العلاقات العامة في البنك الوطني شرحاً للطالبات عن الخطط التسويقية وكيفية تطبيقها، كما قاموا بتعريفهن على خدمات الوطني الموجهة لطلبة المرحلة الثانوية والجامعات والمعاهد وخاصة حسابي الأرزق والشباب المصممين لتلبية متطلبات الشباب في هذه المرحلة العمرية. وقال مسؤول العلاقات العامة في بنك الكويت الوطني يعقوب الباقر إن بنك الكويت الوطني يحرص دوماً على استضافة الطلبة من مختلف المدارس في الكويت من منطلق اهتمامه بالقطاع التعليمي وحرصه على فتح قنوات للتواصل مع الشباب للتعرف أكثر على اهتماماتهم، وتوظيف هذه الاهتمامات بخدمات جديدة يقدمها البنك الوطني لهم. كما تفاعلت الطالبات مع ما قدمه فريق العلاقات العامة من شرح حول العمل المصرفي والتعريف بالخدمات المتنوعة التي يوفرها البنك، وتولون على قسم صناديق الأمانات، حيث تعرفن على أهمية توافر مثل هذه الصناديق لتأمين الحماية والأمان للمقتنيات الثمينة. هذا ويحرص البنك الوطني على التواصل مع المؤسسات التعليمية والاهتمام بشريحة الشباب، ليس فقط من خلال الخدمات التي يوفرها البنك لهذه الفئة من العملاء، لكن أيضاً من خلال توفير العديد من الفرص التدريبية مثل التدريب الميداني وبرنامج التدريب الصيفي.

أقامت شركة الراية التقنية صاحبة العلامة التجارية «سبانة وزيت» السحب الكبير على مهرجانها المميز «السحب على جوائز قيمة» وذلك في مركز «سبانة وزيت» في منطقة حولي، حيث شهد عدد كبير من عملاء «سبانة وزيت» عملية السحب وإعلان أسماء الفائزين ممن حالفهم الحظ في الفوز بجوائز قيمة مقدمة من مراكز «سبانة وزيت». وقالت الشركة في بيان صحفي أمس: إن الجوائز تتنوع بين الدراجات النارية ومولدات طاقة وأجهزة «آي باد» و«آي فون»، وأجهزة تلفزيونية، وللاجات إضافة إلى العديد من الجوائز الأخرى بالإضافة إلى ربح عملاء «سبانة وزيت» من خلال استخدامهم لما تقدمه المراكز من جودة عالية في الخدمة وبأسعار تنافسية في السوق الكويتي تناسب جميع مستويات العملاء، فقد حرصت المراكز على تكريم عملائها من خلال هذا المهرجان الذي يعتبر حلقة من حلقات سلسلة التواصل بين «سبانة وزيت» وعملائها. هذا وأشرف على عملية السحب التي جرت في أجواء من المرح والمتعة مندوب وزارة التجارة والصناعة أحمد الحمد، وذلك بمناخ من الأريبي الشركة وجمهور غفير من الحضور من جميع الأعمار، حيث أعلن الحمد أسماء الفائزين بجوائز المهرجان بمشاركة الأطفال الذين قاموا باختيار الكوبونات الفائزة من الكوبونات الموضوعية في الصندوق، كما فاز عدد من الأشخاص بأكثر من جائزة إذ أن كل كوبون منها عن كل 5 دانانير من قيمة خدمات «سبانة وزيت».