### مجلس الإدارة أوصى بتوزيع 30٪ نقدا و 5٪ منحة

# السلطان: 34,3 مليون دينار أرباح «أجيليتي» عن 2012

أعلنت شركة أجيليتي أمس عن النتائج المالية للربع الرابع من 2012 محققة صافي أرباح بقيمة 9,6 ملايين دينار أي بواقع 9,71 فلوس للسهم الواحد بزيادة قدرها 179٪ و181٪ بحسب الترتيب مقارنة بالربع الرابع من 2011 فيما بلغت إيرادات الربع الرابع 383,7 مليون دينار بزيادة تبلغ 9٪ مقارنة بنفس الفترة من العام السابق.

وبلغ صافي الارباح 34,3 مليون دينار أو 34,42 فلسا للسهم الواحد عن السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2012 أي بزيادة بلغت 27٪ و28٪ بحسب الترتيب مقارنة بعام 2011، فيما شهدت الايرادات زيادة بنسبة 7٪ لتصل إلى 1,4 مليار دينار.

وقد اجتمع مجلس إدارة شركة أجيليتي وأوصى بتوزيع أرباح نقدية لعام 2012 بنسبة 30٪ واسهم منحة بنسبة 5٪. كما ناقش مجلس الادارة سياسة التوزيعات النقدية للسنوات القادمة وأوصى باعتماد سياسة توزيعات نقدية تستهدف الشركة بموجبها توزيع 30 فلسا كحد ادنى لكل سهم عن كل سنة مالية من السنوات الثلاث القادمة 2013، 2014 و2015.

علما بأن هذه التوصية

طارق السلطان

أمرا جيدا في ضوء حقيقة أن الاقتصاد العالمي كان - ولا يزال - ضعيفا».

**الخدمات اللوجيستية**

وبلغت إيرادات الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة -القطاع الرئيسي في أجيليتي لهذا العام 1,18 مليار دينار أي بزيادة نسبتها 2,2٪ مقارنة بنفس الفترة من عام 2011.

ولقد شهدت الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة تقدما ملموسا في نتائجها العملية والمالية خلال عام 2012.وجاء ذلك نتيجة التركيز الكامل على تحقيق الاستراتيجية الاساسية لهذا القطاع والتي تنطوي على تعزيز وجودها العالمي وموقعها الريادي في الاسواق الناشئة، إضافة إلى تنمية علاقتها مع عملائها الحاليين والعمل على كسب عملاء جدد مع التركيز على تطوير المسارات التجارية الاستراتيجية والمحافظة على الانضباط المالي وتحقيق المكاسب الإنتاجية من خلال التحول التكنولوجي.

وأوضح السلطان في هذا الخصوص «دائما ما ستكون أعمال الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة مرتبطة بالاقتصاد العالمي وأحجام التجارة والتي تبقى متقلبة، لذا ننتهج سياسة التركيز على ما نستطيع التحكم فيه. فهدفنا هو تحقيق امكانات هذا القطاع الكاملة خلال الثلاث إلى الخمس سنوات القادمة من خلال استمرارنا في تحقيق استراتيجيتنا الاساسية. وعلى الرغم من وجود الكثير من العمل لإتمامه إلا أن الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة حققت الكثير من التقدم في إنتاجيتها وفاعليتها والتركيز على عملائها. وتبقى ميزة الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة التنافسية في موقعها الريادي في الاسواق الناشئة التي تعتبر محور النمو الاقتصاد العالمي المستقبلي».

**أداء المجموعة**

وساهمت مجموعة شركات أجيليتي للبنية التحتية بـ 243 مليون دينار في الايرادات الكلية لعام 2012 بزيادة تقدر 19٪ عن عام 2011.

وتخدم مجموعة شركات أجيليتي للبنية التحتية قطاعات مربحة في السوق، وهي تعتبر صمام أمان ضد تقلبات الاقتصاد العالمي لأنها شركات مستقرة نسبيا وتعمل في المجالات ذات النمو المرتفع في الأسواق الناشئة.

وتبقى «أجيليتي للخدمات العقارية» المساهم الأكبر لإيرادات هذه المجموعة فمع التركيز على تحسين العائدات حققت الخدمات العقارية زيادة في إيراداتها بنسبة 12٪ في عام 2012.

وتعد كل من شركة ترايستار وهي شركة متخصصة في نقل الوقود وشركة ناشيونال لخدمات الطيران (ناس) وهي شركة متخصصة في المناولة الأرضية، من المساهمين المهمين لإيرادات المجموعة أيضا وقد تمكنتا من زيادة إيراداتهما في عام 2012 بنسبة 44٪ و32٪ بحسب الترتيب.

كما قد أظهرت الشركات الأخرى في هذه المجموعة نموا مستمرا مقارنة بالعام الماضي وتعمل أجيليتي حاليا على اتخاذ عدد من الاجراءات التي من شأنها تعزيز إمكانات هذه الشركات.

وتبقى «أجيليتي» منفتحة على الاستثمار في شركات ذات عمليات ووضع مالي صحي من خلال مجموعة شركاتها للبنية التحتية.

وقد أرسى ذلك عملية الاستحواذ على شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية (يوباك) بنسبة 88,2٪ في 2012.

وتقوم «يوباك» بإدارة العقارات التجارية في مطار الكويت الدولي وعدد من خدمات الصيانة والمناولة الأرضية في صالة الوصول الخاصة بالمطار.

وسجلت الشركة صافي أرباح بقيمة 34,3 مليون دينار في عام 2012 مقابل 27 مليون دينار في عام 2011 أي بواقع 34,42 فلسا للسهم الواحد في عام 2012 مقابل 26,94 فلسا للسهم الواحد عن نفس الفترة من العام الماضي، وبلغت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 79,4 مليون دينار بزيادة نسبتها 36٪ عن العام الماضي وانخفضت المصاريف التشغيلية بنسبة 7,5٪ مقارنة بعام 2011.

وبلغت ايرادات «أجيليتي» 1,4 مليار دينار في عام 2012 بزيادة نسبتها 7٪ مقارنة 1,3 مليار دينار عن نفس الفترة من العام الماضي.

و بلغت إيرادات الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة في هذا العام 1,18 مليار دينار بزيادة نسبتها 2,2٪ مقارنة بـ 1,15 مليار دينار عن نفس الفترة من العام الماضي، فيما بلغت إيرادات مجموعة شركات البنية التحتية 243 مليون دينار مقارنة بـ204 مليون دينار للعام السابق بزيادة قدرها 19٪ عن 2011.

وتتمتع أجيليتي بميزانية جيدة وديون قليلة حيث بلغ صافي السيولة النقدية 64 مليون دينار والتدفقات النقدية 45 مليون دينار.

وأوضح السلطان «نحن ملتزمون أمام مساهمينا وشركائنا ببناء أعمال قوية ومستقرة بكافة المعايير. فإستراتيجيتنا للمضي قدما تنطوي على شقين أولهما معني بأعمالنا الاساسية، الخدمات اللوجيستية العالمية المتكاملة وذلك من خلال تحقيق القيمة في أعمالنا عن طريق تنفيذ استراتيجيتنا التجارية والمحافظة على الانضباط المالي وتسريع التحول التكنولوجي لتعزيز الانتاجية وخدمة العملاء. وثانيهما معني بمجموعة شركات البنية التحتية حيث تقبع استراتيجيتنا على تنمية القدرات الفردية لكل شركة في المجموعة.

إلا أننا وفي وسط إجراءاتنا لدفع التطويرات المتلاحقة سنبقي على تركيزنا في خدمة العملاء، فأساس أعمالنا يرتكز على شراكاتنا المتخصصة والشخصية والفعالة».

واختتم السلطان «اود ان اشكر موظفي الشركة الذين هم يرسمون هويتنا واداءنا والمعرفة المتخصصة التي تميزنا كشركة عن غيرنا».

# تعيين فرنسوا كوبيل دي بوليه بمنصب نائب الرئيس الجديد لعمليات إنفينيتي العالمية

تم تعيين فرنسوا كوبيل دي بوليه بمنصب نائب الرئيس للعمليات العالمية بشركة إنفينيتي موتور المحدودة اعتبارا من 1 مارس 2013.

وفي منصبه الجديد، سيكون مسؤولا عن منطقة آسيا أوقيانوسيا، وسيعمل من المقر العالمي لإنفينيتي في هونغ كونغ تحت إدارة رئيس شركة إنفينيتي موتور المحدودة يوهان دي نايسن.

وقبل عمله الحالي، عمل فرنسوا كوبيل دي بوليه بمنصب نائب الرئيس والمدير التنفيذي لمبيعات نيسان في أوروبا الشرقية وكان مسؤولا عن أسواق روسيا وأوكرانيا التي تشهد أعلى نمو لمبيعات نيسان خلال السنوات الأخيرة.

وقال يوهان دي نايسن بهذه المناسبة: «نعتبر فرنسوا كوبيل دي بوليه مكسبا كبيرا لفريق الإدارة في إنفينيتي. إننا نبني فريقا إداريا قويا ومتمكنا لتحقيق نمو أكبر لعلامتنا التجارية حول العالم، وسيلعب فرنسوا كوبيل دي بوليه دورا رئيسيا في تطوير إنفينيتي بفضل خبراته العالمية الواسعة وانجازاته البارزة».

كوبيل دي بوليه مهني مخضرم في عالم السيارات وقد أمضى 30 عاما من حياته المهنية في شركتي فورد ونيسان.

وتشمل سيرته المهنية العالمية الناجحة مناصب قيادية في المبيعات والتسويق وخدمات ما بعد البيع في دول عديدة منها فرنسا وهنغاريا وسويسرا وروسيا. وتحت إدارته، أصبحت نيسان العلامة اليابانية رقم واحد في روسيا وارتفعت مبيعاتها ثلاث مرات من 50000 وحدة إلى 150000 وحدة. وقبل تحقيقه الرقم القياسي في المبيعات في روسيا، عمل كوبيل دي بوليه مديرا تنفيذيا لمبيعات نيسان في وسط وشرق أوروبا إضافة إلى منصب نائب الرئيس للمبيعات في شركة نيسان أوروبا.

كوبيل دي بوليه فرنسي الجنسية ويحمل درجة الماجستير من كلية اي ام ليون للأعمال.

فرنسوا كوبيل

### «نصيحة ربعنا بدلها قبل الصيف»

# «تكييف الغانم» يطلق حملة للعناية بالتكييف المنزلي

تحت شعار «نصيحة ربعنا، بدلها قبل الصيف»، أطلق قسم التكييف المركزي بشركة يوسف أحمد الغانم وأولاده حملة تذكيرية لأصحاب الڤلل والعمارات توفر لهم فرصة للاستعداد لفصل الصيف قبل أن يبدأ موسم الحر الشديد.

وتسري الحملة خلال الفترة من 31/3/2013 وحتى 30/5/2013 حيث يمكن للعميل خلالها تبديل مكائن التكييف المركزي القديمة ايا كان نوعها بأخرى جديدة خلال مدة 12 ساعة فقط، مع الاستفادة من ميزة التقسيط المريح، بالاضافة الى عرض

عبدالعزيز العوضي

مجاني لتنظيف الدكت الخاص بالماكينة الجديدة مما يتمم عملية التحضير لحرارة الصيف مع التمتع بهواء نقي وصحي.

وبمناسبة هذا العرض قال مدير التسويق والعلاقات العامة في مجموعة الغانم للهندسة عبدالعزيز العوضي: «إن سعينا المستمر لإرضاء عملائنا يعطينا حافزا لتقديم أفضل العروض وأنسبها من خلال الحلول والخدمات المقدمة من فريق قسم التركيبات والصيانة المتكاملة لدينا الذي يعتبر الأكبر في الكويت كما واحترافا، حيث يمتلك القسم أسطولا مؤلفا من 360 سيارة دورية مزودة بهواتف لاسلكية مزدوجة، وقطع غيار وغيرها من المستلزمات، مما يمكننا من تقديم أسرع خدمة في سوق الصيانة في الكويت.

ومن هذا المنطلق طورنا هذا العرض الخاص بالتكييف المركزي لمعرفتنا باحتياجات العملاء وتأمين راحة البال من خلال الحصول على أداء عال للتكييف خلال فصل الصيف المرتقب».

والجدير بالذكر أن مجموعة الغانم للهندسة هي من أكبر الشركات المتخصصة في اعمال التكييف والصيانة المتكاملة في الكويت، حيث تقوم الشركة بتوريد وتركيب وصيانة أنظمة التكييف المركزي للهيئات الحكومية والشركات التجارية والڤلل والمنازل الخاصة.

وتضم الشركة عددا من العلامات والأسماء التجارية الشهيرة بجودتها العالمية في مجال التكييف ومنها : هيتاشي، ألاسكا، كاريير ولينوكس الأميركية والتي تستخدم غاز التبريد «R 410A» الخالي من الكلورايد والذي يعتبر صديقا للبيئة، والتي تغطي جميع احتياجات العملاء من حيث الجودة والأسعار.

# خصومات لحاملي بطاقات «الأهلي» لدى «معوض للمجوهرات»

قدم البنك الأهلي الكويتي برنامج «الأهلي أدفانتج» الذي يخول عملاءه الكرام الاستفادة من الخصومات الخاصة بمجموعة من المحلات المشاركة بالبرنامج التي تصل لغاية 45٪، وذلك نحو تقديم المزيد من العروض والخدمات للعملاء، ويسعى البنك دائما لإضافة المزيد من المحلات، حيث تم مؤخرا إضافة معرض معوض للمجوهرات ليقدم خصما لغاية 25٪ عند استخدام أي من بطاقات الأهلي الكويتي.

وبهذه المناسبة صرح مدير عام إدارة الخدمات المصرفية للأفراد ستيوارت لوكي: «إننا في البنك الأهلي الكويتي نسعى لتقديم أفضل العروض لعملاءنا الكرام لذا قمنا ببناء شراكات عديدة مع مجموعة من المحلات والمعارض والشركات في الكويت لنقدم لعملائنا باقات متنوعة من العروض والخصومات الفورية عند استخدامهم بطاقات البنك الأهلي الكويتي».

وأضاف لوكي: «ان انضمام معرض معوض للمجوهرات إلى برنامج الخصومات «الأهلي أدفانتج» يؤكد التزام البنك بمراعاة اختلاف أذواق العملاء وتعدد اهتماماتهم، حيث يشمل برنامج «الأهلي أدفانتج» مجموعة من الشركات والمعارض في مجالات متنوعة مثل المجوهرات، التجميل، الأثاث، العيادات الطبية والفنادق والمنتجعات».

والجدير بالذكر ان معرض معوض للمجوهرات يقع في مجمع الحمرا ويقدم تشكيلة واسعة ذات تصاميم عصرية وفق أعلى معايير الجودة والحرفية في عالم المجوهرات.

### المحاضر العالمي جاك كانفيلد في الكويت

# ندوة إلهامية وتحفيزية بعنوان معايير النجاح استعد لنتائج متقدمة وهيئ نفسك للنجاح

إذا كنت تبحث عن المزيد من النجاح وتحقيق الذات، فإن جاك كانفيلد يمكنه مساعدتك للانتقال مما أنت عليه الى ما تريد الوصول إليه.

لقد اتخذ جاك التقنيات الأكثر نجاحا في تحسين الذات وجمعها مع رؤى فريدة اكتسبها أثناء بناء أعمال تجارية بقيمة 80 مليون دولار من لا شيء.

سيطرح جاك كانفيلد معرفته في ندوة «معايير النجاح» المنظمة من قبل فيجور إيفنتس والجاز إيفنتس في الأول من إبريل 2013 بهيلتون الكويت. بعد حضور هذه الندوة، ستكون قادرا على تطبيق هذه المبادئ الواضحة والمباشرة والفعالة بلا جدل في حياتك الخاصة. يمكن حدوث تحسن كبير في الأمور المالية، العمل، الصحة، العلاقات، الرياضة أو الابداع جميعا باستخدام أدوات جاك كانفيلد لحياة قوية.

إذا كانت أهدافك هي أن تصبح أقوى مسؤول مبيعات في الشركة أو أن تصبح مهندسا معماريا رائدا أو تنقص وزنك أو ان تصبح أبا/أم أفضل أو تزداد ثقة بنفسك أو تريد شراء منزل أحلامك أو تربح ملايين الدولارات، فهذا لا يشكل مشكلة فبإمكان جاك كانفيلد مساعدتك لوضع خطة عمل شخصية واضحة التي ستحول حياتك تماما إلى ما تريد ه بالتحديد.

عزز جاك كانفيلد كصاحب ومؤلف سلسلة «Chicken Soup for the Soul» ظهور المختارات الملهمة كنوع أدبي وشاهد نموها إلى سوق المليار دولار.

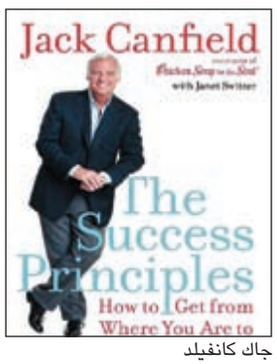
ونظرا لكونه القوة الدافعة وراء تطوير وتنفيذ أكثر من 100 مليون كتاب تم بيعهم من خلال امتياز «Chicken Soup for the Soul»، جاك كانفيلد مؤهل بشكل فريد للتحدث عن النجاح.

جاك كانفيلد هو محاضر ومؤلف أميركي تحفيزي وهو مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة كانفيلد التدريبية ومؤسسة «Chicken Soup for the Soul» بسانتا باربارا، كاليفورنيا.

ظهر جاك كانفيلد في أكثر من 600 برنامج إذاعي و200 برنامج تلفزيوني من بينها أوبرا، 20/20، لاري كينج، أي تو أي، جود مورنينج أميركا، إنسيد إديشن، تودي شو، فوكس، فرينـدز، NBC، CBS، CNN، وBBC.

كما ظهر جاك أيضا في الدي في دي «السر» وشارك برؤياه في «قانون الجاذبية» وأعطى نصائح لتحقيق النجاح في الحياة الشخصية والعملية.

تعد ندوة جاك كانفيلد واحدة من الندوات القيمة والفريدة لسلسلة The Knowledge Club والتي ستنظم في الكويت من قبل فيجور إيفنتس والجاز إيفنتس، ويعتبر The Knowledge Club فرصة فريدة واستثنائية للشركات والمنظمات للربط بين الأهداف التسويقية وخطط تطوير الموارد البشرية، وتعزيز العلامة التجارية في الداخل والخارج لأجل الوصول إلى سمعة أفضل للشركة.



جاك كانفيلد

### في منطقة «سوكو» بالمرحلة من مجمع الأڤنيوز

# «علي عبدالوهاب المطوع التجارية» ومعرض «نايكي» يفتتحان سادس متجر «نايكي ستور» في الكويت

أعلنت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية امس عن زيادة استثماراتها في قطاع الرياضة، بداية في توسعة سلسلة معارض «نايكي ستور» المتواجدة في الكويت، بافتتاحها سادس معرض «نايكي يستور» في منطقة «سوكو» في المرحلة الثالثة من مجمع الأڤنيوز.

ويعد «نايكي ستور» الاڤنيوز هو سادس متجر تم افتتاحه ضمن سلسة متاجر «نايكي» في الكويت، ويمثل خطوة مهمة للاستثمار وتقوية العلاقات التجارية بين الوكيل المحلي، شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية والعلامة الرياضية العالمية «نايكي». كما يعتبر هذا المعرض الأخير الذي تم افتتاحه هو أول معرض «نايكي» متعدد الأقسام الرياضية في الشرق الأوسط يحمل تصميم EVO المعتمد لمحلات «نايكي» في العالم، ويضم مجموعة واسعة من أحدث التصاميم الرياضية التي تغطي كل الاحتياجات الرياضية للنساء والرجال والأطفال، حيث يوفر المتجر بأقسامه المختلفة أكثر من 400 من المنتجات الرياضية المقسمة إلى الفئات التالية: كرة القدم، رياضة الجري، كرة السلة، الملابس الرياضية، أدوات التدريب الرياضي، رياضات الأكشن، والملابس النسائية. وقال مدير قطاع الرياضة والموضة في شركة علي عبدالوهاب التجارية، مالك سعد: «شهدنا خلال السنوات القليلة الماضية صحوة رياضية اجتماعية في الكويت من قبل جميع فئات المجتمع. ولخدمة هذه الشريحة حرصنا على الاستثمار في أفضل المنتجات العالمية وتوفيرها لهذه الشريحة التي تشهد نموا متزايدا كل يوم. وهذا الأمر دفعنا إلى التوسع وافتتاح المزيد من معارض «نايكي ستور» في الكويت على مدى السنوات الثلاث الماضية، آخرها الافتتاح في مجمع الأڤنيوز الذي تم امس». وأضاف: «خلال العشرين سنة الماضية، قامت العلامة التجارية العالمية الشهيرة «نايكي» بتوفير أحدث التصاميم الرياضية للهواة والمحترفين الرياضيين ومحبي الرياضة والملابس الرياضية. ومع افتتاح أحدث وأول معرض «نايكي» متعدد الأقسام ومزود بكافة المستلزمات الرياضية بفئاته المختلفة، نقدم للرياضيين في الكويت وجهة تسوق واحدة توفر لهم أحدث التشكيلات الرياضية الرائعة المصممة في عالم الرياضة، وتلبي كل احتياجاتهم من مستلزمات وأدوات رياضية المختلفة».

ويضم سلسلة معارض «نايكي ستور» إلى جانب معرض الأڤنيوز خمسة فروع أخرى في الكويت تم افتتاحها منذ عام 2010 وهي: «نايكي ستور» سوق شرق، و«نايكي ستور» فرع مطار الكويت الدولي، و«نايكي ستور» ديسكفري مول، و«نايكي ستور» مجمع 360، و«نايكي ستور» البدع الذي يعد الفرع الأكبر في الكويت والخاص بملابس الركض وكرة القدم ومستلزماتها.