

قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الوطنية للمسالخ يوسف العبدالرزاق ان الشركة تسعى لاستيراد اللحوم من الخارج خاصة من دول الاتحاد السوفيتي السابقة، مشيراً الى ان الشركة تبحث عن الجودة والتكلفة الأقل بالنقل والعناية الطبية والتغذية المناسبة إلا ان الانتقال من خطوة الى أخرى بحاجة الى كوار بشرية مدربة ومساحات إضافية لوضع المواشي. وأضاف العبدالرزاق في حوار مع «الأنباء» ان الشركة تسعى مع بعض الشركات لرفع طلب الى الحكومة بزيادة سعر ذبح الماشية من دينار الى دينارين نتيجة ارتفاع أسعار الماشية في الآونة الأخيرة. ولفت الى ان أكثر من شركة سعت لاستيراد ماشية ولكنها اصطدمت بعدم قدرتها على منافسة «المواشي». وقال ان هناك بعض المشاكل بين الشركات و«المواشي» على كيفية إدارة «الوطنية للدبابة». وأضاف ان خطة التنمية عبارة عن خطة «بناء دولة» وليس بناء جسر جابر او طريق الجهراء، داعياً الجيل الجديد بأن يعي ان النفط مصدر «ناضب». وأعطى العبدالرزاق نصيحة للشركات بالألا تكون مندفعة في الاستثمار داخل «البورصة» وان تقلل من المخاطر حتى لا تقع في نفس «أزمة 2008»، وفيما يلي تفاصيل الحوار:

أجرى الحوار: عبدالرحمن خالد

نائب رئيس مجلس إدارة «الوطنية للمسالخ» أكد في حوار مع «الأنباء» عدم القدرة على منافسة «المواشي» بسبب الدعم الحكومي العبدالرزاق: فساد بعض التجار وضعف الرقابة وراء ظاهرة اللحوم الفاسدة



(سالم الشمري)

العبدالرزاق يتحدث مع الزميل عبدالرحمن خالد فوزي



العبدالرزاق مستعرضاً أعمال الشركة

ما الخطوات التي اتخذتموها في تطوير وزيادة العمل في الأداء التشغيلي للشركة؟ والخطة المستقبلية لها واستراتيجيتها؟

● بداية الشركة الوطنية للمسالخ هي شركة من الأساس تعتمد على ذبح الماشية وتسهيل خدمات الذبح للمواطنين بطريقة منظمة ونظيفة بالإضافة الى الجلود والمصران، والحكومة خصصت 5 مسالخ على 5 محافظات ولكل محافظة مسلخ ضمن نطاق المحافظة على أساس مساعدة الأهالي حتى يكون الذبح بطريقة نظيفة ومتماشية مع البيئة والا تحدث مخلفات في الشوارع تسبب أمراضاً. لذلك تطورت الفكرة في كل المسالخ بسوق ثانوي لبيع المواشي، مما جعل هناك مساحات كبيرة تم استغلال أجزاء كبيرة منها لتأجير نشاطات متعلقة بالمسالخ وبعض النشاطات الخدمية الأخرى التي تجلب عائداً اضافياً للشركة.

هناك بعض المشاكل بين الشركات و«المواشي» على كيفية إدارة «الوطنية للدبابة» نسعى مع الشركات لرفع طلب إلى الحكومة بزيادة سعر ذبح الماشية من دينار إلى دينارين

ندرس استيراد اللحوم من دول الاتحاد السوفيتي السابقة ونبحث عن الجودة والتكلفة الأقل الحكومة ليست لديها «العصا السحرية» لحل هذه المشاكل التي وقعت فيها بالماضي ولكن أطالب بأن تبدأ بحلها وبسرعة.

كيف تقيمون سوق اللحوم بالكويت والمنافسة مع الشركات الأخرى خاصة شركة المواشي التي تحصل على دعم حكومي؟ شركة المواشي هي المورد الرئيسي للماشية في الكويت وهي المتكئة بالسوق وبقية الشركات كميّة لا تذكر، وحاولت أكثر من شركة استيراد مواش ولكنها تصطدم بأن «المواشي» تحاول ألا تعطي حصة سوقية لشركة أخرى وبالنهاية أغلب الشركات التي تأسست خلال الفترة الماضية أفلس وتخرجت من السوق، وهي الشركة الوحيدة التي تحصل على دعم مالي من الحكومة، وهناك فترة من الفترات كانت «المواشي» تستورد «الراس» بـ 16 ديناراً وتبيعه بـ 7 دنانير وبذلك حطمت جميع المنافسين في سوق اللحوم ولا أحد يحاسب «المواشي» على تلك الخسارة.

هل هناك نية لزيادة استثماركم في «أيفا» لتجهيزات الغذائية؟ ● بالنسبة للاستثمار في «أيفا» فقد جاء بقصد تنويع مصادر الدخل والإيرادات في الشركة، والفكرة أتت من المالك الذين يملكون الحصة الأكبر في الشركة وهي عبارة عن جمعية تعاونية فيها جميع المواد الاستهلاكية ولكن البيع يكون بالجملة، وفكرنا أنه استثمار ناجح من الممكن ان يتطور في الكويت بالإضافة الى توسع في دول الخليج

هل هناك نية لزيادة استثماركم في «أيفا» لتجهيزات الغذائية؟ ● بالنسبة للاستثمار في «أيفا» فقد جاء بقصد تنويع مصادر الدخل والإيرادات في الشركة، والفكرة أتت من المالك الذين يملكون الحصة الأكبر في الشركة وهي عبارة عن جمعية تعاونية فيها جميع المواد الاستهلاكية ولكن البيع يكون بالجملة، وفكرنا أنه استثمار ناجح من الممكن ان يتطور في الكويت بالإضافة الى توسع في دول الخليج

هل هناك نية لزيادة استثماركم في «أيفا» لتجهيزات الغذائية؟ ● بالنسبة للاستثمار في «أيفا» فقد جاء بقصد تنويع مصادر الدخل والإيرادات في الشركة، والفكرة أتت من المالك الذين يملكون الحصة الأكبر في الشركة وهي عبارة عن جمعية تعاونية فيها جميع المواد الاستهلاكية ولكن البيع يكون بالجملة، وفكرنا أنه استثمار ناجح من الممكن ان يتطور في الكويت بالإضافة الى توسع في دول الخليج

السوق وتكون أكثر صرامة في تطبيق القانون على المضاربات العشوائية التي تتم على بعض الشركات والتي نزلت أسعارها نزولاً كبيراً، ولكن هو بالنهاية سوق حر. وهيئة أسواق المال لديهم أشخاص متمرسون وأفضل خصوصاً الأخ فالج الرقبة تكن له كل الاحترام والتقدير رقابة على المضاربين الذين «يلعبون» بشكل حر.

في ظل التطورات التي تشهدها البورصة كيف ينعكس ذلك عليكم كشركات؟

● التطورات السريعة نحن لا نملكها لأن هذه تكون مرتبطة بالمضاربين او محافظ الشركات، التأثير هو وجود قوانين تحمي من تلاعبات المضارب، ويجب ان يكون هناك ارتباط بين السعر والعائد وهذه هي الطريقة المثلى للاستثمار الجيد.

هي ليست بأن تزيد الدولة معاشات المواطنين والكوارب لأن ذلك يعد بالنهاية إهلاكاً للفوائض الموجودة، يجب ان نخلق جيلاً يفكر بأن النفط مصدر «ناضب»، وبالنسبة للفكرة الأساسية المفروضة من النفط لم نعمل 5/5 منها.

ما تقيمكم للوضع الحالي في سوق الكويت للأوراق المالية؟

● بعض الشركات حاولت ان تحسن أوضاعها في الديون التي كانت عليها وهناك تحسن ملحوظ لقيم أصولها سواء شركات عقارية او استثمارية لذلك النماذج باتت أفضل، وأتمنى الا تكون الشركات مندفعة كما كانت في 2006 و 2007 على الاستثمار داخل سوق الكويت للأوراق المالية وتحاول ان تنوع مصادر الاستثمار وتقلل المخاطر الموجودة وتحاول ان تزيد العوائد، ونتمنى رقابة أكثر من إدارة السوق وهيئة

كيف ترون خطة التنمية؟ وما توقعاتكم لها في الفترة المقبلة؟ ● نسعى دائماً لإنشائها، جميل ان تقرأه وتذهب للووم وتحلم أحلاماً «وردية» وتستيقظ بالصباح وتقول ان الكويت ستتحول الى سنغافورة.

خطة التنمية لا تعتبر فقط مبلغاً مالياً او شوارع، خطة التنمية يوجد فيها أكثر من جانب بشري واقتصادي واجتماعي ومالي وتعليمي وهي خطة شاملة وهي خطة «بناء دولة»، وهي ليست الحقيقية للبلاذ هو إعداد كامل الكويزت للجهراء هذه كلها انشياء مكملة، والاستثمار الحقيقي للبشري كي يقودوا النهضة في التعليم والصحة والناحية الاجتماعية، ونحن ننحسر ليس لأن دبي او قطر سبقونا بل لأننا نملك المقومات لأن هناك شبهايا كويتيا واعدا ومتعلما ومتقفا، وخطة التنمية ايضا

حققتم في 2012 صافي أرباح بقيمة 401 ألف دينار، ما توقعاتكم لنتائج الشركة المالية في 2013؟ ● سلعتنا الرئيسية هي الأغنام ونحسن مرتطون بأسعار عالمية، وتخططنا هو زيادة الإنتاج المالية وهدفنا إعطاء توزيعات أعلى من العام الماضي للمساهمين وذلك إذا قررنا زيادة مصادر الدخل.

يرون تلك الرقابة سيلتزمون بالقوانين ولن يتخطوها.

ما الأسواق التي تقوم شركتكم باستيراد اللحوم منها وما أفضلها بالنسبة للشركة؟

● هناك تفكير من قبل الشركة في الاستيراد من أوروبا الشرقية وبعض الجمهوريات السوفيتية السابقة لعدة اسباب منها الجودة وتكاليف الشحن والعناية الطبية بالماشية قليلة بالإضافة الى تسويق تلك الماشية بطريقة صحيحة.

كيف تفسر ظاهرة تزايد اللحوم الفاسدة والآليات المقترحة من جانبكم لمواجهةها؟ ● هي عملية للأسف كنا نقرأها بالصحف اليومية في بلاد معينة، ومن ناحيتي أفسرها بأسباب منها: الجشع وفساد التجار الذين يحاولون تحقيق ارباح كبيرة على ظهور المستهلكين، بالإضافة الى ان الرقابة الحكومية لم تكن بالمستوى المطلوب سواء كانت إهمالا في تطبيق القوانين بصورة صحيحة او انه ليست هناك قوانين رادعة تمنع التجار من محاولة الغش في اللحوم. وهناك فترات تكون الرقابة شديدة بحيث تستمر لمدة اسبوع أو أكثر ثم بعد ذلك تختفي تماما كما هو ايضا الحال في رقابة التجارة او البلدية أو الشؤون، لذا فإن العملية يجب ان تكون متواصلة ومستمرة وبالنهاية يجب ان يكون هناك تطبيق حازم للقانون ليس أكثر، والتجار عندما



إعلان للمساهمين في شركة الفوز للاستثمار

يسر مجلس إدارة شركة الفوز للاستثمار أن يعلم مساهمي الشركة الكرام بتلقيه عرض من شركة ديمة كابيتال للاستثمار كالتالي:

1. ترغب شركة ديمة كابيتال للاستثمار بتملك ما لا يقل عن 51% من أسهم شركة الفوز للاستثمار.
2. تملك الأسهم سيكون عن طريق الشراء النقدي لأسهم شركة الفوز للاستثمار بسعر 72.5 فلس كويتي للسهم الواحد من المساهمين الراغبين بالبيع، شريطة استخدام صافي المبلغ المحصل من بيع أسهم شركة الفوز للاستثمار في الاكتتاب بأسهم زيادة رأسمال شركة ديمة كابيتال للاستثمار بسعر 101 فلس كويتي للسهم الواحد. علماً بأن شركة ديمة كابيتال للاستثمار قد قامت بإعادة هيكلة رأسمالها، وعليه تبلغ القيمة الدفترية للسهم الواحد 100 فلس كويتي إضافة إلى 1 فلس كويتي مصروفات اكتتاب، وهذه القيم تترجم إلى معامل تبادل يبلغ سهم واحد من أسهم شركة ديمة كابيتال للاستثمار مقابل 1.3931 سهم من أسهم شركة الفوز للاستثمار.
3. سوف تتحمل شركة ديمة كابيتال للاستثمار جميع المصروفات المرتبطة بالعملية.
4. الصفقة مقصورة على المساهمين المسجلين بسجل شركة الفوز للاستثمار كما في تاريخ الإعلان.
5. جميع التقارير الخاصة بالتقييم والمعدة من قبل شركة الشال للاستشارات وهي الجهة الاستشارية التي تم تكليفها من قبل شركة ديمة كابيتال للاستثمار، متوفرة للإطلاع عليها في مكاتب كل من شركة ديمة كابيتال للاستثمار وشركة الفوز للاستثمار وشركة الشال للاستشارات.
6. إن مهلة العرض أسبوعان من تاريخ هذا الإعلان وتنتهي في تاريخ 2013/6/9.

وعلى المساهمين الراغبين في المشاركة في هذه الصفقة، التوجه إلى شركة كاب كورب للاستثمار والتي تم تعيينها مديراً للصفقة اعتباراً من تاريخ 2013/5/26 وحتى الساعة الواحدة ظهراً من تاريخ 2013/6/9 على العنوان التالي: شرق- شارع عبدالعزيز حمد الصقر- برج الراية 2 - طابق 26 - تلفون 22925303.

مجلس الإدارة