

وزعنا أرباحاً نقدية.. ومستمرّون في سياسة التوزيع النقدي

# المخلف لـ «الأنباء»: سهم «صناعات التبريد» مظلوم في البورصة الكويتية

قال رئيس مجلس إدارة شركة صناعات التبريد والتخزين (كولكس) صالح المخلف في حوار مع «الأنباء» إن أداء الشركة للعام 2014 سيكون أفضل من 2013، وجدد المخلف تأكيده ان الشركة تسعى لتحقيق ربحية لسهم الشركة عند 45 فلساً، وقد وعدنا مساهمي الشركة بتحقيق هذه الربحية و2018 موعدنا لتحقيق ذلك. وفي رده على سؤال حول سبب عدم تفاعل البورصة الكويتية مع نتائج الشركة، قال إن البورصة لها آلية خاصة بها في تحديد سعر السهم، وان سعر سهم الشركة فيها لا يعبر عن سعره الحقيقي. وأضاف ان الشركة تعدت مسألة توزيع أو عدم توزيع الأرباح، فالمساهم أصبح يستفسر عن مقدار الأرباح التي ستوزعها الشركة. وقد وزعت الشركة أرباحاً نقدية للمساهمين، وقال إنه لا يحبذ أسهم المنحة، وأضاف: «أبشر مساهمي الشركة بأن كولكس تنفذ استراتيجيتها وتسير على الطريق الصحيح». وأشار إلى أن التحديات التي تواجه الشركة تتمثل في ندرة توافر العمالة الفنية، ووصف السوق الكويتي بأنه بيئة طاردة للعمالة الوافدة، بسبب ارتفاع الأسعار مقابل الرواتب المتدنية، في ظل الطلب الكبير على هذه العمالة من قبل الدول الخليجية المجاورة التي تقدم لتلك العمالة خدمات مغرية أفضل من الخدمات المقدمة لهم في الكويت، وفيما يلي تفاصيل الحوار:

اجري الحوار: عاصف رمضان



صالح المخلف متحدثاً عن مستقبل «التبريد» في 2015

## 2018 موعدنا لتحقيق

ربحية لسهم الشركة عند 45 فلساً

لا منافسين كباراً لنا في السوق الكويتي..

منافسونا من الخارج

دول خليجية مجاورة

تنافسنا باستقطاب

العمالة الوافدة

برواتب أعلى

نواجه تحديات

ندرة العمالة الفنية

المتجهة نحو فرص

خليجية أفضل

الشركة نتجه لطرح

منتج ذهبي يحمل

كفالة 5 سنوات

توسيع مصنع

الشركة نهاية 2015..

والمبيعات تفضز إلى

28 مليون دينار

ما أبرز ملامح الانجاز في استراتيجية الشركة التي وضعتها في العام 2011؟  
● لقد قطعنا 50% من اهدف استراتيجيتنا التي بدأت عام 2011 وتنتهي في 2018، وتوسعي الشركة الى الدخول في المشاريع سواء الحكومية «بشكل غير مباشر» أو الخاصة، وقد حصلنا على العديد من الشهادات العالمية التي تمنحنا اعترافاً دولياً فيما يخص جودة منتجاتنا، وتؤهلنا كذلك للدخول في المناقصات الحكومية، وما زلنا نحقق النتائج التي نتطلع اليها، فيما يتعلق بزيادة الإنتاج والدخول في أسواق جديدة وتطوير منتجاتنا بما يلائم الاشتراطات البيئية العالمية أو اشتراطات وزارة الكهرباء، وفيما يخص تقليل نسبة الإستهلاك اليومي في منتجنا الرئيسي وهو منتج التبريد، والشركة في الملمات الأخيرة لإنتاج منتج ذهبي يحصل كفالة دائمة لمدة 5 سنوات.

كم تشكل نسبة قطاع التكييف من إجمالي إيراداتكم وإرباحكم، وكم تشكل القطاعات الأخرى مثل التخزين والنقل والتصنيع؟  
● يشكل قطاع التصنيع بالشركة 70%، وتبلغ حصتنا السوقية للفلل المباشرة وغير المباشرة 85% من السوق الكويتي، وحصتنا السوقية الخاصة لاتزال قليلة في السوق المحلي، وغالبية المشاريع المطروحة في الدولة حالياً حكومية، ونحصل على مشاريعنا من خلال مقاولين، ولدينا مشاريع في طور التنفيذ حالياً.

إين الفرص أمامكم محلياً وخليجياً، وما أبرز نتائج توسعاتكم في السعودية وتركيا؟

● دخلنا أسواق السعودية وإيران وتركيا وتونس وعمان وقطر، وأبرمنا مؤخراً مذكرة تفاهم مع شركة عبيد حميد

● منتجاتنا تتماشى مع توفير استهلاك الطاقة، فضلاً عن كونها صديقة للبيئة.

من هم شركاؤكم في توزيع منتجاتكم في السوق؟  
● شركاؤنا في السوق كثر، فهم موزعي منتجاتنا ونحن نتابعهم، وأي موزع يسعى لمنتجاتنا في التركيب أو التعامل مع المنتج نخرمه منه حتى لا يشوه سمعة الشركة.

ما أهم التحديات في السوق؟  
● من الصعوبات التي تواجهنا حالياً هي ندرة توفر العمالة الفنية المختصة، فمصادر عمالنا من الهند والفلبين، وهناك طلب كبير على العمالة من قبل السعودية وقطر على سبيل المثال، كما أن هذه الدول تقدم للعمالة خدمات أفضل من الخدمات المقدمة لهم في الكويت، فالسوق الكويتي بيئة طاردة للعمالة بسبب الإجراءات الحكومية المعقدة وارتفاع الأسعار مقابل الرواتب المتدنية، و«كولكس» توفر لعمالها السكن والمأكل والنقل بجانب الوسائل الترفيهية الأخرى، وكانت هناك صعوبات تواجهنا كعدم توفر مدن سكنية للعمال، لكن ما بيعت للتفاوض موافقة مجلس الوزراء مؤخراً بالسماح للمصانع بإنشاء مساكن للعمال مما يوفر على أصحاب المصانع كلفة شراء بنايات جديدة، ومن التحديات التي تواجهنا العلاقات ما بين القطاعين الحكومي والخاص والروتين القاتل وطول الدورة المستندية.

التواصل الاجتماعي ان منتجكم مطلوب، فما القيمة المضافة التي يقدمها للعميل ولا يحقها منافسوكم؟  
● القيمة المضافة تتمثل في خدمة الزبون «قبل وأثناء وبعد البيع»، ونحاول أن نحقق أعلى المستويات في هذا المجال.

هناك اتجاه للحكومة لطرح مدن سكنية جديدة، فهل بدأت تخططون لدخول هذه المناقصات الجديدة في تكييف المنازل الحكومية وهل تتوقعون منافسة قوية من الداخل أم الخارج؟

● المنافسة عامل صحي في السوق، و«كولكس» ليس لها منافسون في الكويت وقد يكون لنا منافسون من خارج الكويت، وقد تتوجه الدولة خلال الفترة المقبلة لطلب التكييف المركزي للمدن، وهناك طلب في السوق على منتجاتنا لتشغيل التكييف المركزي للمدن، واستخدام التكنولوجيا لتبريد المدن يعتمد على جزء من منتجاتنا. أما عن المناقصات الحكومية فإن «كولكس» لا تتقدم لها بشكل مباشر، فكما ذكرت سابقاً أننا نتعامل مع مقاولين، لأن الدخول في المشاريع الحكومية يعرضنا لمشكلات.

هناك اتجاه عالمي وبدأت الكويت ودول الخليج تهتم ويتعلق بميكانيكا موفرة للكهرباء وصديقة للبيئة، إين موقع منتجكم من هذا الاتجاه؟

نقدية للمساهمين، وأنا لا أحبذ أسهم المنحة، وأبشر مساهمي الشركة بأن «كولكس» تنفذ استراتيجيتها وتسير على الطريق الصحيح، وأداء الشركة بنهاية 2014 سيكون أفضل من العام 2013، ونحن نعد مساهميناً بذلك.

ما مصادر أرباح الشركة؟  
● الشركة عبارة عن مجموعة شركات، تعمل في مجال التصنيع والتجارة العامة وقطع الغيار والخدمات، والخدمات تنقسم إلى قسمين «تخزين جاف» و«تخزين بارد وملتح»، والتصنيع ينقسم كذلك إلى قسمين «وحدات تكييف» و«الصاج الذي يتم عملية التكييف»، أما الجانب التجاري فلدينا شركات زميلة مملوكة لنا بالكامل مثل كولكس وال تي اس، والمجموعة اسمها «شركات صناعات التبريد رسكو»، ف«رسكو» هو اختصار اسم المجموعة في البورصة وليس «كولكس»، «كولكس» هو اسم المنتج التجاري وهو اختصار «رسكو»، لكن كلمة «كولكس» هي اسم المنتج الذي طغى على اسم المجموعة، ومن ضمن استراتيجيتنا للعام 2018 أن يسمى التكييف بالكويت اساهم في نشر هذا الاسم، فهذه مصادر ارباحنا من خلال القطاعات التي نركزها، وأعمالنا في تطور مستمر مما ينعكس إيجاباً على ارباحنا.

لاحظنا من خلال مواقع

العرض والطلب وجوده ونوع المنتج، فالبورصة لها آلية خاصة بها في تحديد سعر السهم، بخلاف الآلية المرتبطة بالمفهوم العام لمركز الشركة المالي، يدلل أن هناك مساهمين يعلمون أن سعر سهم الشركة لا يوازي سعره الحقيقي. اليوم الشركة تعدت مسألة توزيع أو عدم توزيع الأرباح، فالمستثمر أصبح يستفسر عن مقدار الأرباح التي ستوزعها الشركة.

وقد وزعت الشركة أرباحاً

95% منها يتم توزيعه في السوق المحلي، وتلقت الشركة مؤخراً اتصالات من شركات أوروبية كانت تستفسر عن أسعار منتجاتنا، ما يشير إلى احتمالية تصدير منتجاتنا لهذه الأسواق مستقبلاً.

إلى أين وصلت «كولكس» في انشاء مصنع الجديد الكامل للمصنع الرئيسي للشركة الذي سيقام على مساحة 20 ألف متر مربع؟

● نشي حسب استراتيجيتنا التي توسعة مصنعنا الجديد من 56 ألف متر إلى 76 ألفاً بزيادة قدرها 20 ألف متر مربع وذلك في نهاية يناير 2015.

هل ما زالت توقعاتكم لربحية السهم كما هي عند 45 فلساً، وهل تتجهون لتوزيع الأرباح، وكم نسبة التوزيع من الأرباح؟  
● لقد وعدنا مساهمي الشركة بأن نصل لهذا الرقم خلال 2018، أما عن أداء البورصة فإنها لا تعمل ضمن ديناميكية

الطائر الهندسية لتكون موزعاً لمنتجاتنا في دبي، ومستقبلاً بعد استقرار الأوضاع السياسية في مصر سندخل سوقها، لأنه سوق واعد ومنتجاتنا تلائم مستوى الكهرباء هناك، ونستهدف السوق السوري بعد استقرار الأوضاع السياسية هناك.

كم إجمالي مبيعات الشركة هذه السنة؟

● مبيعاتنا للعام الجاري تقارب مبيعات 2013، ونطمح الى أن تتعدى مبيعاتنا 28 مليون دينار للعام 2014 في ظل تحديات أجهزة الشركة واختصار الفترة الزمنية للانتاج ما ينعكس إيجاباً على زيادة ارباحنا، ونأمل أن نصل في مجال تطوير خدمة المستهلك لأقصى مدى.

وماذا عن التصدير وأكثر الدول طلباً لمنتجاتكم؟  
● أكثر الدول طلباً لمنتجاتنا هي العراق وإيران وبعدهما السعودية، ونصدر 5% فقط من منتجاتنا، وال



## اتحاد الصناعات الكويتية

KUWAIT INDUSTRIES UNION

@kiu\_kw @kiu\_kw @KIUKW

### عندك فكرة صناعية وحاب تطورها وماتدري شلون؟

### تبي تدخل عالم الصناعة ويكون عندك منتج كويتي؟



فرصة دعم مشروعك الصناعي من قبل المستثمرين الصناعيين



زيارات ميدانية لأكبر المصانع ومقابلة أصحابها



ورش عمل تعلمك شلون تبدي مشروعك الصناعي من الصفر

سجل في مصنع المبادرين عن طريق الموقع

[www.kiu-kw.org](http://www.kiu-kw.org)

Sponsors



شركاء في النجاح

Executer



موارد مawaarid Human resource solutions

Media Sponsors





### موظفو التبريد يخارون دواماتهم ويعبرون بحرية عن آرائهم

قال صالح المخلف ان شركة صناعات التبريد اختارت نموذج عمل مميز لموظفيها، حيث يعملون في أوقات يختارونها، ولديهم أندية خاصة، ويتم تنظيف بيوتهم، وهو أمر رفيع الإنتاجية وكفاءة العمل، وأضاف انه فيما يتعلق بجانب الموارد البشرية وهو الأهم، فمارزنا نظور من أداء موظفي الشركة، ونتابع التطورات والاختراعات العالمية وكيفية الاستفادة منها، أصبح الموظف لدينا يتقبل تلقائياً العقوبات عندما يعلم أنه مخطئ، وهذا يعطي انطباعاً بأن بيئة العمل لدينا إيجابية، والموظف لديه ولاء للشركة. كما أن الشركة لديها جدارين بين «التوظيف» و«إنهاء الخدمة»، فمن الصعوبة قبول شخص للتوظيف لدينا أو إنهاء خدماته. فقد أصبحت «كولكس» مؤسسة ذات نظم، لا تحكمها المزاجية، فلدينا إدارة الموارد البشرية تحكم العلاقة بين الموظف والمسؤول، الآن العامل بإمكانه الاعتراض على تقييمه السنوي، وتشكل لجنة لذلك فلدينا الحرية في إبداء الرأي، وبيئة العمل لدينا مريحة.



## التجارية AL-TIJARIA

الشركة التجارية العقارية

### إعلان تذكيري

دعوة لحضور اجتماع الجمعية العامة غير العادية

يسر مجلس إدارة الشركة التجارية العقارية ش.م.ك عامة دعوة السادة المساهمين الكرام لحضور اجتماع الجمعية العامة غير العادية والمقرر عقدها في تمام الساعة العاشرة والنصف من صباح يوم الأحد الموافق 2015/1/18 وذلك في (قاعة الإحتفالات الدور الثاني) فندق سيمفوني ستايل الكويت، السالمة، شارع الخليج العربي، ق ٧١ - قسيمة (١/١)، للنظر في البنود المدرجة في جدول الأعمال.

**جدول أعمال الجمعية العامة غير العادية**

الموافقة على تعديل وإضافة نصوص بعض مواد عقد التأسيس والنظام الأساسي للشركة التجارية العقارية ش.م.ك عامة وفقاً لأحكام وقواعد المرسوم بقانون الشركات رقم ٢٥ لسنة ٢٠١٢ المعدل بعض مواد القانون رقم ٩٧ لسنة ٢٠١٢ وتعديلاته ولائحته الداخلية.

**لذا يرجى من السادة المساهمين الراغبين بالحضور مراجعة الشركة الكويتية للمقاصة بمنطقة الشرق - شارع الخليج العربي - بجانب المستشفى الأميري برج أحمد - الدور الخامس**

خلال مواعيد العمل الرسمية من الأحد إلى الخميس من الساعة ٨:٣٠ صباحاً حتى الساعة ١:٣٠ ظهراً

هاتف: ٢٢٤٦٤٥٨٥ - ٢٢٤٦٤٥٦٥

**إعتباراً من يوم الأربعاء الموافق 2015/1/21 وحتى موعد أقصاه يوم الخميس 2015/1/15**

**وذلك لإستلام،**

- نسخة من جدول الأعمال متضمناً تعديل وإضافة نصوص بعض مواد عقد التأسيس والنظام الأساسي للشركة.

- إستمارة توكيل حضور الجمعية العامة غير العادية.

- وفي حالة عدم اكتمال النصاب القانوني يؤجل إلى موعد آخر يحدد من قبل إدارة الشركة.

مجلس الإدارة