عموميتها أقرت توزيع 15٪ نقدا

«التقدم التكنولوجي» تستحوذ على 45٪ من سوق الخدمات الطبية محلياً

فؤاد الغانم وغسان مملوك ومحمد حسن الحلو خلال عمومية الشركة

منى الدغيمي

قال رئيس مجلس ادارة شركة التقدم التكنولوجي فؤاد محمد ثنيان الغانم ان الشركة تتوقع توسعات كبيرة في مشاريع المستشفيات الجديدة خلال السنوات الثلاث او الأربع القادمة وذلك استنادا الى خطة التنمية الحكومية وخطة وزارة الصحة.

وكشف خلال تصريح صحافي على هامش انعقاد الجمعية العمومية العادية بنسبة حضور 99٪ امس ان الشركة تمثل 2000 وكالة تجارية حصرية للمعدات الطبية، مشيرا الى ان حصة الشركة الحالية من سوق الخدمات الطبية نحو 45٪ وتستمر في المحافظة عليها نتيجة لسياسة الشركة المبنية على تقديم افضل الخدمات.

واشار الى ان الشركة واصلت حرصها على زيادة الوكالات التجارية وعقود لتوزيع لمنتجات افضل الشركات العالمية الرائدة في المنتجات المبتكرة والمتطورة في مجالات الخدمات الطبية الأمر الذي يؤدي الى رفع مخصصات الدولة للخدمات الصحية.

وأضاف في كلمة له أنه خلال السنة الحالية تمت ترسية 3 عقود من الباطن على الشركة لثلاث مستشفيات جديدة وتم التعاقد عليها مع المقاولين الرئيسيين وهي مشروع مستشفى الفروانية ومركز الكويت للسرطان ومستشفى الصباح على ان يتم تنفيذها حتى نهاية 2018.

واشار الغانم الى انه سيكون لعقود الباطن الاثر في تعزيز ونمو الأعمال الشركة والى زيادة مؤثرة في الحصة السوقية من سوق الخدمات الطبية وستعود بالفائدة على الشركة وعلى المساهمين خلال السنة المالية القادمة.

وبخصوص البيانات المالية للشركة افاد بان الشركة سجلت عائدات قدرها 71,3 مليون دينار بنمو بواقع 6٪ في 2014 مقارنة بـ 2013 كما حققت أرباحا صافية بلغت 4,4 ملايين دينار.

هذا، وقد أقرت عمومية الشركة توزيع 15٪ من الأرباح نقدا بواقع 15 فلسا للسهم الواحد للمساهمين المقيدين في سجلات الشركة بتاريخ انعقاد الجمعية العمومية.

عمومية «أسمنت الهلال» توزع 10٪ منحة

وافقت الجمعية العمومية لشركة أسمنت الهلال على توزيع أسهم منحة مجانية بنسبة 10٪ من رأس المال بإجمالي 6,9 ملايين سهم عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2014.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة سيد صلاح الطبطبائي خلال الجمعية العمومية إن العام الماضي شهد انتعاشة في مبيعات الأسمنت على مستوى الكويت بسبب الاستمرار في نمو سوق البناء المحلي نظرا الى الاقبال المتزايد على بناء الوحدات العقارية بمختلف فئاتها.

وأضاف الطبطبائي أن الشركة استطاعت تحقيق مبيعات جيدة بواقع 310 آلاف طن من الأسمنت و637 ألف متر مكعب من الخرسانة الجاهزة بينما وصلت مبيعات الاسمنت المتبادلة بين الشركات ذات الاختصاص الى 215 ألف طن تقريبا.

وذكر أن عمليات الشركة تأثرت بعض الشيء بتكاليف إصلاح الحوض الجاف في بارجة (هلال أسمنت 1) التي تمت خلال شهر فبراير 2014 متوقعا ان يشهد العام الحالي نموا مقبولا في السوق المحلي ما سيؤثر إيجابا على انشطة الشركة.

كما توقع أن تستمر أعمال الخرسانة الجاهزة الخاصة بالشركة في النمو لإنجاز بعض المشاريع الكبرى التي رست عليها مؤكدا التزام الشركة بالعمل وفقا لأفضل معايير الجودة والحفاظ على البيئة.

وأكد الطبطبائي اعتزام الشركة استكمال قواعد الحوكمة في هيكلها الإداري استنادا لأحكام القانون رقم 25 لعام 2013 بشأن قواعد حوكمة الشركات الخاضعة لرقابة هيئة أسواق المال. ووافقت الجمعية العمومية للشركة على مكافأة أعضاء مجلس الإدارة عن السنة المالية 2014 بإجمالي 8000 دينار كما وافقت على تفويض مجلس الإدارة في شراء أو بيع ما لا يتجاوز 10٪ من عدد أسهمها.

زيادة رأسمال شركة السيراميك إلى 15 مليون دينار.. وعمومية الشركة تقر توزيع 15٪ نقدا

«الصناعات الوطنية»: أرباح وعوائد مرتفعة عقب تنفيذ كل المشاريع الرأسمالية

د.عادل الصبيح وعبدالعزيز الربيعة خلال الجمعية العمومية لشركة الصناعات الوطنية (ريليش كومار)

أحمد مغربي

قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة الصناعات الوطنية د.عادل الصبيح إن الشركة جمدت خطط التوسع في مصر وليبيا بسبب الاضطرابات السياسية في البلدين.

وذكر الصبيح ان الشركة انتهت خلال العام الماضي من تنفيذ كل المشاريع الرأسمالية التي نفذتها الشركة في البحرين والسعودية وعمان منذ سنوات، متوقعا ان تعطي هذه المشاريع عوائد جيدة ابتداء من العام الحالي مع دخولها حيز التنفيذ والتوسع.

وأضاف «الصبيح»، على هامش اجتماع الجمعية العمومية العادية للشركة التي عقدت أمس بنسبة حضور بلغت 88,2٪، أن «الشركة» تسعى لزيادة رأسمال شركتها التابعة، السيراميك، من 5 ملايين دينار إلى 15 مليون دينار، وذلك لأن تكلفة المصنع تقدر بحوالي 25 مليون دينار، مبينا ان الزيادة ستؤدى إلى أن هيكلة رأس المال مقارنة مع الديون ستكون متوازنة وتجعل الشركة تحقق أرباح خلال العام الحالي.

وتوقع ان تنمو أرباح الشركة بشكل مضطرد خلال الأعوام المقبلة تتناسب مع حجم المشاريع المنفذة.

وحول التأثيرات المباشرة على الشركة من قرار الحكومة الأخير برفع الدعم عن منتجي الديزل والكيروسين قال الصبيح إن القرار أثر من ناحية النقل وتكلفة المواد الخام، مبينا ان السوق المحلي هضم التأثير المباشر وبدأ بالرجوع إلى الوضع المتوازن بين التكاليف والأسعار.

وفي سؤال من «الأنباء» حول ما إذا كانت الشركة رفعت أسعار بعض منتجاتها لكي تتماشى مع الزيادة في تكاليف النقل والمواد الخام ذكر الصبيح ان «الصناعات الوطنية» تراجع الأسعار بشكل دوري، لاسيما ان مؤثرات الإنتاج والتكاليف تختلف بشكل دوري.

الصبيح: جمدنا خطط التوسع في مصر وليبيا بسبب الاضطرابات السياسية

الربيعة: 13 مليون دينار أرباح الشركة التشغيلية خلال 2014 بارتفاع 20٪

وأوضح الصبيح ان الشركة لم تسترد مخصصات كانت جنبتها أيام الأزمة المالية العالمية، مؤكدا ان الشركة أخذت مخصصات كاملة لكل المشاريع التي تأثرت بالأزمة المالية، كاشفا عن أن الشركة قامت بسداد كامل ديونها.

وأشار إلى ان الشركة تأثرت أعمالها واستثماراتها بالأزمة المالية العالمية، والشركة تحملت خسائر خلال سنوات الأزمة ولكن الوضع أفضل حاليا بفضل ذراع الشركة الصناعية التي تغطي كثيرا من الخسائر.

وفي سؤال من أحد المساهمين حول حجز الشركة لأرباح مرحلة قال الصبيح ان «الصناعات الوطنية» تحتجز أموالا من الأرباح السنوية لتنفيذ مشاريع، والأموال المتبقية يتم توزيعها على المساهمين.

واعترف الصبيح بان الشركة كان لديها سوء تقدير في الاستثمار بشركة الراية العالمية العقارية التي تساهم فيها بنسبة ملكية تقدر بـ 20٪، مبينا ان السنوات التي سبقت اندلاع الأزمة المالية العالمية كان بها فرص واعدة وتم الدخول في الاستثمار بشركة الراية وتمكنت الشركة من جلب مبالغ مالية كبيرة للمساهمين قبل الأزمة المالية، وذلك لاعتمادنا على تسويق بعض المنتجات من خلالها، مشيرا إلى انه جار إعادة جدولة شركة الراية.

أرباح تشغيلية

من جانبه، قال رئيس مجلس الإدارة في شركة الصناعات الوطنية عبدالعزيز إبراهيم الربيعة في كلمته بالتقرير السنوي لمجلس الإدارة ان الشركة حققت خلال العام 2014 أرباحا تشغيلية بلغت 12,9 مليون دينار بارتفاع 19,9٪، وقابل ذلك انخفاض في الأصول الاستثمارية مما أدى إلي تحقيق صافي أرباح بلغ 7,4 ملايين دينار بارتفاع 1336٪ عن العام قبل الماضي، كما ارتفعت حقوق المساهمين 11,2٪ لتصبح مبلغ 89,3 مليون دينار.

وأوضح ان الشركة حققت نموا في إيراد المبيعات والخدمات بنسبة 6,7٪ خلال عام 2014، وذلك بسبب ارتفاع مبيعات التصدير بـ 10,5٪ ومبيعات الطابوق العازل بنسبة 1٪ والمونة 11,7٪ والبلاستيك 55٪ والخلط الجاهز 11,5٪، مشيرا إلى ان مبيعات الشركة التابعة (الشركة السعودية للطوب العازل) ارتفعت بنسبة 13٪ وشركة الصناعات الوطنية للسيراميك بنسبة 220٪.

وذكر الربيعة انه في المقابل انخفضت مبيعات الشركة من الطابوق الجيري بنسبة 11٪ والبولي ايثيلين بـ 39٪ والبلاط الأسمنتي بـ 7,5٪ والأنابيب الإسمنتية بـ 38,8٪ والبلاط المتداخل بنسبة 1,1٪ وانخفضت كذلك إيرادات الخدمات 48,4٪.

وأشار الربيعة إلى أن إجمالي مبيعات مجموعة مصانع ميناء عبدالله بلغت 19,8 مليون دينار بالمقارنة مع 20,7 مليون دينار بانخفاض قدره 4,6٪ عن المبيعات الفعلية للعام 2013 وبانخفاض بنسبة 3,9٪ عن المبيعات التقديرية للعام 2014، مبينا ان إجمالي مبيعات مجموعة مصانع الصليبية بلغت 17,5 مليون دينار بالمقارنة مع 17,2 مليون دينار للعام 2013 أي بارتفاع بلغ 2٪.

وبين الربيعة ان الشركة تتطلع خلال العام 2015 والأعوام المقبلة أن تستمر في أدائها الإيجابي من خلال طرح الدولة لمشاريع حكومية تنموية كبرى تدعم الاقتصاد الوطني وتعمل على تنشيطه وألا يكون انخفاض أسعار النفط مبررا لتجميد أو إيقاف المشاريع الحكومية الحالية والمستقبلية.

الجمعية العمومية

وافقت الجمعية العمومية العادية على جميع بنود جدول الأعمال، حيث صادقت على تقرير مجلس الإدارة عن أعمال السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2014 ووافقت على توصية مجلس الإدارة بتوزيع 15٪ نقدا بالإضافة إلى توزيع مكافآت لأعضاء مجلس الإدارة وتم إخلاء طرفهم عن جميع تصرفاتهم المالية، كما وافقت الجمعية العمومية على قواعد اختيار وتشكيل لجنة الترشيحات والمكافآت وأسلوب عمل اللجنة تماشيا مع قرار مجلس مفوضي هيئة أسواق المال.

خدمات إعلانية

«بيتك» يجدد الشراكة الإستراتيجية مع «الجمعية الأميركية للهندسة الميكانيكية»

أعضاء الجمعية في زيارة «بيتك»

جدد بيت التمويل الكويتي (بيتك) شراكته الاستراتيجية مع «الجمعية الأميركية للهندسة الميكانيكية» بجامعة الكويت للسنة الثانية على التوالي، ضمن إطار المسؤولية الاجتماعية والدعم المتواصل الذي يقدمه «بيتك» للشباب والطلبة، وتأكيدا على دوره في دعم البرامج التعليمية والمبادرات الطلابية.

ويحرص «بيتك» على دعم الشباب والطلبة في جامعة الكويت والمعاهد العلمية الأخرى، كونهم اللبنة الأساسية في تطور اقتصاد الدولة وتقدم مؤسساتها، ولتمكينهم من العطاء والمشاركة في التنمية الشاملة للبلاد، حيث تتخذ رعاية «بيتك» للشباب صورا متعددة، كتعريفهم بأدوات العمل المستقبلي، والدعم البحثي والاستشاري، وابتعاثهم برحلات علمية، وتنظيم ورعاية محاضرات وندوات، بالاضافة الى الدعم المادي.

ويعول «بيتك» كثيرا على الطلبة لاسيما فئة المهندسين لدورهم الكبير في عملية تطوير الواقع الاقتصادي والبنى التحتية ويؤكد على ضرورة استثمار طاقاتهم وتمكينهم من العمل في أماكن تتيح إظهار ابداعاتهم على صعيد التنمية والابداع والانتاج بدعم من البنوك التي تعمل على زيادة البيئة التشغيلية ورفع مستوى الاقتصاد والدخل للفرد والمجتمع.

محفظة «الصناعي» للمشروعات الصغيرة تستعرض خدماتها في الأڤنيوز

أعلن البنك الصناعي عن تواجد محفظة الصناعي للمشروعات الصغيرة التي تحقق نجاحا في مجمع الأڤنيوز خلال الفترة من 22 ـ 25 الجاري، ويهدف هذا التواجد إلى تعزيز روح المبادرة للمقبلين على خوض تجاربهم المهنية في العمل الحر من فهم مجالات العمل في القطاع الخاص ومتطلباته.

ومن هذا المنطلق يأتي حرص المحفظة على التواجد والمشاركة المستمرة في هذه النشاطات الفعالة تعزيزا لأهدافها في خلق فرص جيدة لقيام المشاريع الصغيرة، حيث تقدم المحفظة خدمات التمويل الميسر لهذه المشاريع طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى تنمية ثقافة الإبداع والتفرد في مجال العمل الحر.

«هيونداي» تعين نائباً للرئيس ومديراً إقليمياً جديداً لمنطقة أفريقيا والشرق الأوسط

أعلنت شركة هيونداي موتور عن تعيين جين جايمس كيم في منصب نائب الرئيس ومدير المكتب الإقليمي لشركة هيونداي في أفريقيا والشرق الأوسط مكان توم لي، ولقد بدأ سريان هذا التغيير في 12 أبريل 2015 مع تولي توم لي لدور قيادي جديد في مقرات الشركة في كوريا.

ويجلب كيم معه الكثير من الخبرات إلى المنطقة خصوصا انه يتمتع بنحو 30 سنة من الخبرة الإجمالية في العمل مع شركة هيونداي موتور، ومنذ العام 2013، تولى مسؤولية المبيعات في أوروبا، آسيا، أستراليا، أفريقيا والشرق الأوسط من مكتبه في سيول، وتحت قيادته أعلنت «هيونداي» عن تسجيل نمو مستمر لـ 3 سنوات متتالية في المنطقة.

جين جايمس كيم

وقبل الانتقال إلى كوريا، عمل كيم في جنوب شرق آسيا، أوروبا الغربية، أستراليا، كندا والهند وهو يتمتع بخبرات عديدة في إدارة الأعمال الدولية التي اكتسبها في عدة أماكن وضمت عدة ثقافات ومجالات متنوعة.

وسيعمل كيم عبر منصبه الجديد بشكل وثيق مع الفريق المحلي والموزعين في السوق لأجل ترويج القيم الأساسية التي تتميز بها الشركة شاملة مبادرات خدمة العملاء، إضافة إلى مواجهة التحديات الجديدة وبناء فرق محلية قوية والتعاون مع الأسواق الدولية بهدف تعزيز الأعمال أكثر.

وتعليقا على تعيينه في المنصب الجديد، قال كيم: إن تولي منصب نائب الرئيس والمدير الإقليمي في أفريقيا والشرق الأوسط يمثل فرصة جديدة ومشوقة، وأنا أتطلع للعمل عن كثب مع الفريق وشركاء العمل في مختلف أرجاء المنطقة لتعزيز نجاحنا أكثر.

ولدينا عدة طرازات جديدة مميزة خططنا لإطلاقها خلال باقي هذه السنة، لذلك أعتبر أني وصلت في وقت مهم جدا تعمل فيه الشركة على تعزيز أدائها أكثر في هذه المنطقة.

مجوهرات «لاماركيز» راعياً لمعرض المجوهرات العالمي الـ 13

أعلنت شركة مجوهرات لاماركيز عن رعايتها لمعرض المجوهرات العالمي في دورته الثالثة عشرة لعام 2015 والذي تقيمه وتنظمه شركة معرض الكويت الدولي في الفترة من 20 – 25 ابريل الجاري. وفي هذا الصدد، صرح الرئيس التنفيذي لشركة مجوهرات لاماركيز إبراهيم العلمي: «بأن شركته والتي تجاوز عمرها عشرين عاما تفخر بحرصها على المشاركة سنويا ورعايتها لمعرض الذهب والمجوهرات العالمي منذ تأسيسه لما له من أهمية بالغة في إتاحة الفرصة للمشاركين لعرض ما لديهم من جديد في عالم المجوهرات».

إبراهيم العلمي

وأضاف أن مجوهرات لاماركيز شاركت في جميع دورات المعرض السابقة، وكانت نتائج هذه المشاركات مشجعة في ظل تواجد كبرى الشركات المحلية والعالمية، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى تنشيط حركة السوق المحلي في هذا المجال.

وأفاد العلمي بأن مجوهرات لاماركيز ستقوم بعرض باقة من أحدث المجوهرات العالمية والتي تمثل آخر صيحات الموضة لهذا العام، وتشمل تشكيلة متنوعة من أحدث أطقم العرائس من شبكات ودبل الزواج التي تلبي احتياجات الباحثين عن الرقي لاقتناء كل ما هو جديد وحديث في عالم المجوهرات.

وأثنى العلمي على المنافسة في سوق المجوهرات بالكويت، لافتا الى أن كل شركة تجتهد في عرض وتقديم ما لديها من مجوهرات استعدادا لهذا المعرض، مشيرا إلى أن أهمية المعرض تأتي من كونه يجمع نخبة شركات المجوهرات المحلية والعربية والعالمية تحت سقف واحد مما يتيح لزوار المعرض فرصة للتعرف عن قرب على آخر وأحدث الموديلات من المجوهرات العالمية.

وأوضح العلمي أن معظم عملائه يمتلكون الدراية الكاملة بكل ما هو جديد ويحرصون دائما على اقتناء النوعية الأفضل، معربا عن أمله في نجاحه والتوفيق لجميع المشاركين، ومتمنيا في ختام حديثه أن ينال المعرض إعجاب الزائرين.