

خلال الربع الأول من العام 2016

# البنك الوطني يحقق 78.9 مليون دينار أرباحاً صافية

## مجموعة سوداتل تعلن عن صافي أرباح 52 مليون دولار في 2015

أعلنت سوداتل، مجموعة الاتصالات الرائدة في السودان وغرب إفريقيا، عن نتائجها المالية للعام 2015. حيث أظهرت النتائج المالية تحقيق أرباح صافية للمجموعة بلغت 52 مليون دولار مقارنة بالعام السابق وبزيادة قدرها 4%، فضلاً عن التحسن الملحوظ في كافة المؤشرات المالية للمجموعة وعلى رأسها العائد على حقوق المساهمين والذي بلغ 10%. تم إعلان النتائج خلال الاجتماع الأول لمجلس إدارة مجموعة سوداتل في العام 2016 بمقر مباني المجموعة برئاسة د. عبد الرحمن ضرار رئيس المجلس وبحضور ومشاركة كافة الأعضاء من داخل وخارج السودان. وتضمنت اجندة الاجتماع مناقشة أداء الشركة المالي للعام 2015 وتقرير المراجع الخارجي، واعتماد المجلس في اجتماعه التقرير المالي والحسابات الختامية الدقيقة من قبل ديسوان المراجع العام ومكتب المحاسبين الدوليين بالملكية العربية السعودية، بالإضافة إلى مكتب إيرستت أند يونغ والذي قام بمراجعة الشركات التابعة للمجموعة بغرب إفريقيا.



ناصر مساعد السعيد

حقق بنك الكويت الوطني 78.9 مليون دينار كويتي (262 مليون دولار أمريكي) أرباحاً صافية في الربع الأول من العام 2016، مقارنة مع 96.5 مليون دينار كويتي (320 مليون دولار أمريكي) في الفترة نفسها من العام 2015، والتي كانت قد تضمنت أرباحاً ناجمة عن بيع حصة بنك الكويت الوطني في بنك قطر الدولي. وبعد استبعاد هذه الأرباح الاستثنائية، تكون أرباح بنك الكويت الوطني الصافية للربع الأول من العام الحالي قد نمت بواقع 6.7% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وتعكس نتائج الربع الأول النمو القوي في حجم الأعمال والنشاط التشغيلي الحقيقي، حيث ارتفعت الإيرادات التشغيلية للبنك خلال الربع الأول من العام 2016 إلى 179.2 مليون دينار كويتي (594 مليون دولار أمريكي)، بنمو بلغ 7.6% مقارنة مع الفترة نفسها من العام 2015 بعد استبعاد الأرباح الاستثنائية الناجمة عن بيع حصة بنك قطر الدولي. من جهة ثانية، نمت الموجودات الإجمالية لبنك الكويت الوطني كما في نهاية مارس 2016 بواقع 5.8% على أساس سنوي، لتبلغ 24.7 مليار دينار كويتي (81.7 مليار دولار أمريكي)، فيما ارتفعت إجمالي حقوق المساهمين بواقع 1.7% إلى 2.6 مليار دينار كويتي (8.8 مليار دولار أمريكي). كما نمت الفروض

وقد انخفضت نسبة الفروض المتعثرة من إجمالي المحفظة الائتمانية لبنك الكويت الوطني إلى 1.32% كما في نهاية مارس 2016، من 1.47% قبل عام. فيما ارتفعت نسبة تغطية الفروض المتعثرة إلى 335% خلال هذه الفترة من 281% قبل عام.

والتسليفات الإجمالية كما في نهاية مارس 2016 بواقع 9.6% مقارنة مع الفترة نفسها من العام السابق لتبلغ 13.6 مليار دينار كويتي (44.9 مليار دولار أمريكي)، فيما نمت ودائع العملاء بواقع 4.9% إلى 12.3 مليار دينار كويتي (40.6 مليار دولار أمريكي).

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني ناصر مساعد السعيد إن نمو أرباح بنك الكويت الوطني في الربع الأول من العام 2016 بعد استبعاد الأرباح الاستثنائية من نتائج الفترة نفسها من العام الماضي، يعكس مائة مركزه المالي وقوة ميزانيته واستراتيجيته الناجحة وجودة أصوله المرتفعة، إلى جانب سياسته المحفظة التي تحمي من تداعيات التطورات الإقليمية وانعكاسها على البيئة الاقتصادية في مختلف الأسواق التي نعمل فيها.

وأكد السعيد أن نتائج بنك الكويت الوطني في الربع الأول تعكس بالدرجة الأولى النمو القوي في حجم الأعمال والنشاط التشغيلي الحقيقي، فقد ارتفعت الإيرادات التشغيلية بواقع 7.6% على أساس سنوي لتبلغ 179.2 مليون دينار كويتي بعد استبعاد الأرباح الاستثنائية الناجمة عن بيع حصة بنك قطر الدولي، وهو ما يؤكد موقع البنك الريادي للاستفادة من فرص النمو المحلية والإقليمية.

# 20.9 مليار فرنك سويسري ... قيمة مبيعات «نستله» في الربع الأول



شركة نستله

قال بول بولكه، الرئيس التنفيذي لشركة «نستله»، «كما توقعنا، كانت نتائج الربع الأول إيجابية من حيث النمو الداخلي الفعلي مع ليوته أكبر في التسعير. وقد عززت الحصة السوقية ضمن غالبية فئات الأعمال والأسواق. وكان الأداء الأقوى في أوروبا وفي جنوب شرق آسيا وإفريقيا، وأيضاً بالنسبة لمنتجاتنا، ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة. كما وصلت أعمال الأطعمة الجيدة في الولايات المتحدة الأمريكية تحسناً بشكل جيد. وقد أظهرت التوجهات الحاصلة خلال الأرباح السنوية القليلة الماضية أهمية استثمارنا، وسعدت لنا بتأكيد تطلعات العام الحالي».

التأثير المالي للمجموعة بلغت للمبيعات 20.9 مليار فرنك فرنسي، وتأثير صرف العملات الإيجابية 2.8%، وساهم صافي قيمة الاستحواذات بعد عمليات الخرج في خفض نمو المبيعات بنسبة 1.0%.

النمو العضوي 3.9%، مكوناً من نمو داخلي فعلي بنسبة 3.0% و0.9% زيادة في التسعير. وشمل هذا الأمر قطاعاً واسعاً من المناطق الجغرافية وفئات الأعمال.

5.5% في الأمريكتين  
3.0% في أوروبا والشرق الأوسط وشمالي إفريقيا  
2.3% في آسيا وأوقيانيا وجنوب الصحراء الأفريقية

استمر النمو الداخلي الفعلي في تحقيق نتائج إيجابية، 3.5% في الأمريكتين  
3.0% في أوروبا والشرق الأوسط وشمالي إفريقيا  
2.4% في آسيا وأوقيانيا وجنوب الصحراء الأفريقية

استمرار الأداء القوي في الأسواق المتطورة مع نمو عضوي بنسبة 2.5% (النمو العضوي الفعلي 2.9%) ونمو بنسبة 5.6% في الأسواق الناشئة، (النمو الداخلي الفعلي 3.2%).

وكان هو متوقع، كان التسعير منخفضاً نتيجة الإنعاش في

الأسواق المتطورة والليونة في أسعار السلع.

منطقة أوروبا والشرق الأوسط وشمالي إفريقيا

نمو 4.0% مليار فرنك فرنسي في المبيعات، 3.2% نمو عضوي، 3.1% نمو داخلي فعلي

كان النمو الداخلي الفعلي جيداً مدفوعاً بكسب حصة سوقية في المنطقة ونمت مختلف فئات الأعمال بشكل جيد، بينما كان التسعير ثابتاً.

حققت منطقة أوروبا الغربية نمواً ثابتاً في المناطق التي تعاني من انكماش اقتصادي، وكانت ألمانيا وبريطانيا وإسبانيا وإيطاليا هي محركات النمو. وحققت Nescafé، ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة، والبيوتزا المجمدة والأيس كريم أداء جيداً.

وفي منطقة أوروبا الوسطى والشرقية، حققت روسيا نمواً مضاعفاً في النمو الداخلي الفعلي والنمو العضوي، وكانت منتجات Nescafé والشوكولاته ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة المساهم الرئيسي في المنطقة.

وبقي تأثير حالة عدم الاستقرار المستمرة في منطقة الشرق الأوسط

استمرت الأسواق الناشئة في كونها المصدر الرئيسي لهذا النمو، وكان Wyeth Infant Nutrition مساهماً رئيسياً مدفوعاً بعلامته التجارية الفاخرة iluma، كما شهدت مناطق أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى وأندونيسيا والمكسيك نمواً جيداً أيضاً. وفي أمريكا الشمالية، نشاطاً النمو بسبب إنهاء بعض عقود برنامج «التغذية التكميلي الخاص للنساء والرضع والأطفال» WIC والمشروبات مدعوماً من مناطق أمريكا اللاتينية وفرنسا.

وحدات الأعمال الأخرى المسجلة 3.2 مليار فرنك سويسري، النمو العضوي 5.2%، 4.5% النمو الداخلي الفعلي

نمت أعمال نستله بروفينشال في الأسواق المتطورة والناشئة على الرغم من أن الأسواق الأوروبية شهدت بعض التحديات، وكانت بداية العام جيدة في أمريكا الشمالية وغالبية دول أمريكا اللاتينية، واستمرت محركات النمو الاستراتيجية من منتجات المشروبات

الأسواق المتطورة والليونة في أسعار السلع.

منطقة أوروبا والشرق الأوسط وشمالي إفريقيا

نمو 4.0% مليار فرنك فرنسي في المبيعات، 3.2% نمو عضوي، 3.1% نمو داخلي فعلي

كان النمو الداخلي الفعلي جيداً مدفوعاً بكسب حصة سوقية في المنطقة ونمت مختلف فئات الأعمال بشكل جيد، بينما كان التسعير ثابتاً.

حققت منطقة أوروبا الغربية نمواً ثابتاً في المناطق التي تعاني من انكماش اقتصادي، وكانت ألمانيا وبريطانيا وإسبانيا وإيطاليا هي محركات النمو. وحققت Nescafé، ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة، والبيوتزا المجمدة والأيس كريم أداء جيداً.

وفي منطقة أوروبا الوسطى والشرقية، حققت روسيا نمواً مضاعفاً في النمو الداخلي الفعلي والنمو العضوي، وكانت منتجات Nescafé والشوكولاته ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة المساهم الرئيسي في المنطقة.

وبقي تأثير حالة عدم الاستقرار المستمرة في منطقة الشرق الأوسط

والتي كانت في تحقيق أداء جيد. حافظت نسبرسو وإيجابي في كافة المناطق، واستمرت في أوروبا وسكان لنجاح نظام VertuoLine في أمريكا الشمالية واستمرار الابتكار والحمة الجديدة التي أطلقت هناك أثر في المساهمة في التوعية عن العلامة ودعم النمو. وواصلت الشركة توسعها الجغرافي مع افتتاح المزيد من المتاجر الجديدة، وإطلاق إصدارات محدودة جديدة من أصناف قهوة «جران كرو».

حققت نستله علوم الصحة Nestlé Health Science مضاعفاً في منتجات العناية للمستهلكتين محفزاً بمنتجات Carnation Breakfast و Essentials في الولايات المتحدة. وحققت منتجات التغذية الطبية نموًا في مختلف المناطق الجغرافية. وفي Novel Therapeutic Nutrition تمت إقامة شراكات استراتيجية في مجال علاج ميكروبيوم مع شركة Seres Therapeutics، وتم استكمال تقنية البروتين Pronutria Biosciences.

وكان النمو في نستله لصحة البشرة Nestlé Skin Health متوسعاً مدفوعاً بالابتكار والتوسع الجغرافي للسعر، وكان لإطلاق منتجات Soolantra، وهي علاج لسريرية، وÉpiduo Forte لعلاج حب الشباب التي دعت نمو الأعمال، وشركات الشحن، ووسطاء أعمال Prescription. وحققت منتجات العلاج التي تم تشكيلها Cetaphil نموًا جيداً جداً. كما تم الإعلان عن الاستحواذ على العلامة التجارية الاستهلاكية الرائدة في علاج حب الشباب Proactiv.

التطلعات المستقبلية أكدنا على التطلعات للعام الحالي، النمو العضوي يتماشى مع ما تم إنجازه في العام 2015، مع تحسينات في الهوامش والأرباح الضمنية للسهم وفق أسعار العملات الثابتة، وتعزيز كفاءة رأس المال.

## صناديق «ضمان» تتفوق على المؤشرات العامة للسوق في الربع الأول من 2016

مع الفلسفة الاستثمارية لشركة ضمان التي تستهدف تحقيق عوائد وفوزيعات أرباح مرتفعة وجذابة للمستثمرين.

وقال شهاب فرقاش، المدير التنفيذي لشركة ضمان للاستثمار: «تمثل توزيعات الأرباح الأخيرة دليلاً دامغاً على قدرتنا في أن تكون مدير الاستثمار المفضل للمستثمرين، حيث يواصل صندوق ضمان الخاص تحقيق عوائد قوية مما يجعله واحداً من أعلى الصناديق الاستثمارية توزيعاً للأرباح في المنطقة».

من جانبه قال فريد سحبي، رئيس إدارة

سوق الإمارات للأوراق المالية في الربع الأول من العام 2016، وهو النجاح الذي يعزى إلى إنتاج الشركة أخلاقيات استثمارية مبنية ومجموعة قوية من المبادئ التوجيهية لإدارة المخاطر، في ظل الظروف الصعبة التي شهدها السوق في الربع الأول من 2016.

ويواصل صندوق ضمان الخامس تعزيز مكانته كأفضل الصناديق الاستثمارية توزيعاً للأرباح في منطقة الخليج، حيث بلغ ربع توزيعات الأرباح السنوية للعام 2016 نسبة 5.79%، ويتماشى أداء الصندوق

أعلنت ضمان للاستثمار الشركة الرائدة بعالم الخدمات المالية غير المصرفية في العالم العربي، عن توزيعات أرباح قياسية لربع السنة الأولى للمستثمرين في صندوق ضمان الخامس، وتأتي توزيعات الأرباح البالغة 2 درهم للسهم عن الربع الأول من 2016 على خلفية تسجيل الصندوق لعوائد مبهرة بنسبة 7.4% في الربع الأول من 2016.

وسجلت جميع صناديق ضمان عوائد مرتفعة ومعدلة المخاطر، متفوقة على مؤشر

أعلنت ضمان للاستثمار الشركة الرائدة بعالم الخدمات المالية غير المصرفية في العالم العربي، عن توزيعات أرباح قياسية لربع السنة الأولى للمستثمرين في صندوق ضمان الخامس، وتأتي توزيعات الأرباح البالغة 2 درهم للسهم عن الربع الأول من 2016 على خلفية تسجيل الصندوق لعوائد مبهرة بنسبة 7.4% في الربع الأول من 2016.

وسجلت جميع صناديق ضمان عوائد مرتفعة ومعدلة المخاطر، متفوقة على مؤشر

التصف الثاني من 2016.



عبد الرحمن ضرار

الرحمن ضرار رئيس المجلس بالتالي على التوالي. ومن جانبه عبر المهندس طارق حمزة زين العابدين الرئيس التنفيذي والمدير العام للمجموعة عن ارتياحه للنتائج التي تحققت خلال العام المتصور والتي اجازها المجلس، مؤكداً ان المجموعة تعضي بخطة ثابتة نحو تطبيق الأهداف الاستراتيجية التي وضعتها المجموعة والفرها المجلس في أواخر

## «دبي التجارية» تتوج عام 2015 بمعدلات نمو متزايدة



محمد السعيد

حققت دبي التجارية، الجهة الرائدة في تيسير التجارة عبر الحدود، نمواً استثنائياً في عدد الشركات التي تم تسجيلها وحجم المعاملات التجارية التي تم تنفيذها خلال العام 2015.

فقد بلغ عدد الشركات المسجلة عبر بوابة دبي التجارية حتى نهاية العام المتصور 113,354 شركة قامت بإنجاز ما يزيد عن 19.5 مليون معاملة إلكترونية، محققة بذلك نسبة نمو بلغت 5% مقارنة بعام 2014. كما سجلت بوابة الدفع الإلكتروني الأمانة «رسوم» التابعة لدبي التجارية حوالي 1.1 مليون معاملة دفع إلكتروني، بلغت قيمتها 1.2 مليار درهم إماراتي، وتماشياً مع رؤية دبي التجارية الرامية إلى تيسير الحركة التجارية، اعتمدت «رسوم» الجبل الثاني من نظام الدرهم الإلكتروني كوسيلة دفع إضافية آمنة، لتوفر بهذه الخطوة المزيد من الترخيص والاسمان في نظمها، وتتمتع دبي التجارية من عبر بوابتها الإلكترونية الوصول إلى أكثر من 820 خدمة متكاملة ابتداءً من خدمة البيان الجبركي لحلول السفر، ومتابعة البضائع، وانتهاءً بخدمات إصدار الوثائق، والفعالات لمئات مختلفة من المتعاملين بما فيهم التجار، وشركات الشحن، ووسطاء أعمال Prescription. وحققت منتجات العلاج التي تم تشكيلها Cetaphil نموًا جيداً جداً. كما تم الإعلان عن الاستحواذ على العلامة التجارية الاستهلاكية الرائدة في علاج حب الشباب Proactiv.

ويؤيده المقاسية، قال سعادة جمال ماجد بن لفة، رئيس مجلس إدارة دبي التجارية: «يكن سر نجاحنا في التأمناً بأعلى معايير الجودة والدية، ولتحقيق هذا الهدف تبنينا أفضل التقنيات المبتكرة التي نفق سنابل في عالم التجارة ومهينن لوكالة المستندات فيها، كما ساعدتنا الأدوات البرمجية التي تقدمها في تبادل معارفنا وخبرتنا مع الآخرين، معززين بذلك مكانة دبي كمركز رائد للتجارة والأعمال».

وقد حقق السعي الحديث لدبي التجارية في تقديم برامج تدريب عالية المستوى لدعم مشاريع التجارة والخدمات اللوجستية ومستخدمني منصة دبي التجارية الإلكترونية، واختصرت لنسبة الختامية على التوالي ك «أفضل مزود للتدريب والتعليم» ضمن

سلسلة جوائز التوريد والتقل (SCATA) لعام 2015، بالإضافة إلى الاعتراف الدولي الذي حازت عليه من قبل المعهد الدولي للمعهد للتقنية والإعمال اللوجستية، كما تم تنظيم 132 دورة تدريبية حول كيفية استعمال الخدمات الإلكترونية التي توفرها بوابة دبي التجارية بحضور 1532 متدرباً، وتخرجه 260 مديراً من برنامج «المحترف للحرص في التجارة والأعمال اللوجستية»، وشهد عام 2015 أيضاً إطلاق البرنامج التدريبي «المخلص الجبركي للمعهد»، والذي يوفر شرحاً عن قوانين وإجراءات التخليص الجمركي في المنطقة حيث تخرج 65 متدرباً من خمس دورات تدريبية. من ناحية أخرى شهدت «جائزة التميز في الخدمات الإلكترونية»، الحدث السنوي الأبرز الذي تنظمه دبي التجارية، تطويراً لمحتوياتها العام وتغييراً لمفاتها لتعكس الخدمات الذكية لتتبع المجتمع التجاري على تبنى التحول الذي، كما تم طرح جائزة في الابتكار لتتويج أفضل مشروع مبتكر في مجال التجارة والخدمات اللوجستية تم تقديمه من الشركات العاملة في الدولة. ومن أجل دعم وتشجيع الإبداع، اصحاب المستودعات من لديهم مساحات تخزين خالية.