

قاعدة العملاء، تنمو بنسبة 2 في المئة لتصل إلى 27 مليون عميل

« Ooredoo » تحقق 502 مليون دينار إيرادات خلال الأشهر التسعة الأولى

للفترة ذاتها من العام الماضي.

الوطنية – فلسطين
حققت الوطنية موبایل تقدماً جيداً في الأشهر التسعة الأولى من العام مع إطلاق شبكة الجيل الثالث في الضفة الغربية في يناير 2018، وارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 57% إلى 1.3 مليون مستفيدة من إطلاق عملياتها في غزة في أكتوبر 2017، وارتفعت الإيرادات إلى 23.0 مليون دينار كويتي بزيادة 19% مقارنة بـ 19.3 مليون دينار كويتي في الفترة ذاتها من سنة 2017. وارتفع الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بقيمة 5.8 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 5.1 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها من العام الماضي.

Ooredoo المالديف
سجلت Ooredoo المالديف زيادة في الإيرادات بنسبة 6% في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 لتصل إلى 28.7 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 27.0 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من سنة 2017. وبلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 14.4 مليون دينار كويتي لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 15.1 مليون دينار كويتي في الفترة عينها من عام 2017. تقدم Ooredoo المالديف الآن خدماتها لما مجموعه 430 ألف عميل، أي ما يمثل انخفاض بنسبة 1% بالمقارنة مع الفترة نفسها من عام 2017.



مبنى Ooredoo

الاقتصادية الغير فعالة. وانخفض عدد العملاء في Ooredoo في الجزائر بنسبة 3% إلى 13.8 مليون في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 14.4 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من سنة 2017. كما انخفضت الإيرادات إلى 173.6 مليون دينار كويتي في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 219.4 مليون دينار كويتي في الفترة ذاتها من سنة 2017. وبلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 66.3 مليون دينار كويتي في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 بانخفاض عن 99.9 مليون دينار كويتي

إلى 95.4 مليون دينار كويتي في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 96.2 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها من سنة 2017. وبالرغم من ذلك فقد ارتفعت الإيرادات بالعملة المحلية بنسبة 6%. كما بلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب 39.6 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت قاعدة عملاء Ooredoo تونس بنسبة 5% لتصل إلى 8.8 مليون عميل في نهاية فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بنفس الفترة من سنة 2017. انخفضت الإيرادات انخفاضاً طفيفاً لتصل

إلى 95.4 مليون دينار كويتي في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 96.2 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت قاعدة عملاء Ooredoo تونس بنسبة 5% لتصل إلى 8.8 مليون عميل في نهاية فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بنفس الفترة من سنة 2017. انخفضت الإيرادات انخفاضاً طفيفاً لتصل

الهواتف إلى زيادة في الإيرادات بينما أثرت في الوقت نفسه سلباً على هامش الدخل. ونتيجة لذلك، بلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 36.8 مليون دينار كويتي في فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 39.6 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها من العام الماضي. وارتفعت قاعدة عملاء Ooredoo تونس بنسبة 5% لتصل إلى 8.8 مليون عميل في نهاية فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بنفس الفترة من سنة 2017. انخفضت الإيرادات انخفاضاً طفيفاً لتصل



الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني

نظرة على العمليات:
يمكن تلخيص الأداء التشغيلي لـ Ooredoo على النحو التالي:
Ooredoo – الكويت
ارتفعت قاعدة عملاء Ooredoo الكويت بنسبة 2% لتصل إلى 2.3 مليون عميل في نهاية فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مقارنة بـ 2.3 مليون دينار كويتي للفترة ذاتها. وبلغت إيرادات فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018 مبلغاً قدره 181.7 مليون دينار كويتي بزيادة بنسبة 13% مقارنة مع الفترة ذاتها من سنة 2017 إذ بلغت 160.7 مليون دينار كويتي، أدت زيادة مبيعات

والاستهلاك والإطفاء لفترة التسعة أشهر. وفي فلسطين، استفادت الشركة من إطلاق شبكتها في قطاع غزة، وقد تمكنت منذ بداية سنة 2018 من زيادة قاعدة عملائها بنسبة 57% لتصل إلى 1.3 مليون عميل. وانعكس ذلك على الإيرادات التي ارتفعت بنسبة 19% خلال الفترة كما ارتفع الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء إلى 6 ملايين دينار كويتي للفترة ذاتها. وسجلت Ooredoo المالديف أداء جيداً حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 6% ولا تزال قاعدة العملاء مستقرة حيث تضم 430.000 عميل.

أوضاع السوق صعبة بالنظر إلى انخفاض قيمة الدينار الجزائري والمناخ السريعي المتغيرة، الأمر الذي ضغط على الإيرادات وانعكس على الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء. إلا أننا، وبناء على استراتيجية بياناتنا الأولى، حافظنا على موقعنا القيادي في مجال بيانات الهاتف المحمول في الجزائر. ولقد حققنا تقدماً ملحوظاً في تونس، حيث نجحنا في توسيع قاعدة عملائنا بنسبة 5%. بينما استطعنا، من خلال تركيزنا المتواصل على تحسين كفاءة التكلفة، من تحسين الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب

أعلنت الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة ش.م.ك.ع. "Ooredoo" (الرمز في شريط بورصة الكويت: OOREDOO)، نتائجها المالية لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018، علق الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني، رئيس مجلس الإدارة، على أداء مجموعة Ooredoo قائلاً: 'على الرغم من أوضاع السوق التي لا تخلو من التحديات، مازلنا نرى طلباً قوياً على منتجاتنا وخدماتنا المتطورة لما تتمتع به من مميزات فاعلة. حيث ارتفع عدد عملائنا بنسبة 2% لبلغ 27 مليوناً خلال فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2018. كما نواصل تحقيق المزيد من التقدم بخطى ثابتة في تطبيق استراتيجية التحول الرقمي لإثراء التجربة الرقمية للناس. ومن الناحية المالية، تأثرت نتائج المجموعة ككل سلباً بتقلص الهوامش في الكويت وبانخفاض الأرباح الصعبة في الجزائر، وعموماً، سجلت جميع عملياتنا الأخرى نمواً جيداً في مستوى الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء. حققت الكويت ارتفاعاً كبيراً في الإيرادات لفترة التسعة أشهر الأولى من سنة 2018 لتصل إلى 182 مليون دينار كويتي، بارتفاع بلغ 13% مقارنة بالفترة ذاتها من السنة الماضية، وقد كان نمو الإيرادات مدفوعاً بارتفاع عدد العملاء وزيادة في مبيعات الأجهزة المحمولة. أما في الجزائر، فلا تزال

« الخطوط الكويتية » تفتتح قسم الترحيل الجوي في مركز التحكم بالعمليات

بالتعاون مع برنامج ضيف الاتحاد « دو » تقدم مكافآت حصرية لعملاء الباقة الذكية 1000



جانب من تسليم المكافآت

«رقسم ذهبي مميز، 70% ألف ميل سفر من الاتحاد للطيران – رحلة ذهاب وعودة إلى لندن. خدمات اتصال ومزايا شهرية عديدة – تشمل 100 جحشيات من الليانات المحلية 5000 دقيقة محلية أو 2500 دقيقة مرتبة إضافة إلى 1000 دقيقة محلية إلى 3 أرقام مخفزة واشترك مجاني في منصة الأغاني وتطبيق The Entertainer. إمكانية التواصل مع مستير علاقات مخصص لمعالجة المشكلات ورسر على الاستفسارات الشخصية. دفتر ملاحظات خاص من دو ولفم.

وقدمت دو خلال الاحتفالية التي تلتها بمناسبة التعاون في مجرمها الرئيسي بشارع حمدان في أبو ظبي، باقات حصرية لعدد مختار من العملاء. ويتوفر العرض الجديد لجميع عملاء دو الجدد في متاجر دو التالية في أبو ظبي: شارع حمدان وبنلا مول وبوابة الشرق مول والوحدة مول، وتتوفر الباقة الذكية 1000 ولفم علفو اشتراك تشد لـ 24 شهراً، ويمكن لعدد الدفع المسبق والأجل الحاليين الاشتراك في هذه الباقة ولفم علفو اشتراك 24 شهراً. تتوفر السباقة الذكية 1000 للعملاء العديد من الفوائد والمزايا، بما في ذلك:

أعلنت دو، التابعة لشركة الإمارات للاتصالات المتكاملة، عن تعاونها مع برنامج ضيف الاتحاد، برنامج الولاء التابع لشركة الاتحاد للطيران، لتوفير مكافآت حصرية ومميزة لعملاء الباقة الذكية 1000. ويهدف الجانبان من خلال هذه الشراكة إلى إثراء تجارب العملاء غير توفير عروض فريدة من نوعها في مجال خدمات الاتصال ورحلات السفر. ويتوفر العرض الجديد لعملاء الباقة الذكية 1000 من دو العديد من الميزات وخدمات الاتصال إلى جانب 70 ألف ميل سفر من برنامج ضيف الاتحاد تكلي لرحلة ذهاب وعودة إلى لندن.

■ الحداد: انتقال قسم الترحيل الجوي يسهل عملية التواصل والتنسيق بين القطاعات المعنية في الشركة

والعمل على تذليل العقبات. ومع هذا الانتقال، تؤكد الخطوط الجوية الكويتية على تنفيذ خططها الاستراتيجية وسيهرها على الطريق الصحيح نحو التوسع وتقديم أفضل الخدمات، خصوصاً أن هذا الانتقال يزامن مع افتتاح مبنى الركاب الجديد T4 الخاص بـ «الكويتية» وركابها، إضافة إلى الصام صفقة شراء طائرات جديدة للشركة مع إيرباص، ونسعى «الكويتية» جاهداً بأن تلبي متطلبات واحتياجات عملائها الكرام سواء من الخدمات والمتطلبات التي تقدمها على الأرض قبل وبعد الصعود والنزول من الطائرة أو من خلال الخدمات الترفيهية التي توفرها على متن طائراتها.



جانب من افتتاح القسم

أخرى، ممياً في الوقت ذاته أن ذلك سيساعد على سرعة الاستجابة لمتطلبات قائد الطائرة سواء من التزود بالوقود أو إذا كان هناك أي تغييرات بالرحلة سواء عادية أو غير عادية. وأضاف الشطي أن تجهيزات افتتاح وانتقال قسم الترحيل الجوي تطلبت فترة كبيرة تصل إلى 6 شهور، حيث كانت أول رحلة يتم التنسيق لها إلى عوميا، مشيداً بدور الإدارة العليا في توفير وتسهيل كافة متطلبات وإجراءات انتقال القسم الجوي.

الشركة بمطالبة المعايير الدولية والقانونية للطيران المدني والمنظمة الدولية الأوروبية، ومواكبتها آخر المتطلبات التقنية والفنية في عالم الطيران. من جانبه، ذكر رئيس قسم مركز التحكم بالعمليات الكابتن عبدالوهاب الشطي أنه بانتقال قسم الترحيل الجوي إلى المكان الجديد ستصبح الأمور أكثر سلاسة ودقة، مشيراً إلى أن التواصل سيصبح بشكل مباشر بين قائد الطائرة و«الترحيل الجوي» دون تدخل جهات

مما يساعد على التجاوب سريعاً بين جميع الأطراف المعنية. وأضاف الصداد أن الانتقال بعدد خطوط مستبارة نحو الاتصال المباشر مع قائدي الطائرات، موضحاً أن تواجد قسم الترحيل الجوي مع مركز التحكم بالعمليات في موقع واحد، يسهل من عملية التواصل والتنسيق بين القطاعات المعنية في الشركة بشكل سلس ومرت، ويقلل من ارتكاب الأخطاء أو عدم التنسيق. ولفت إلى أن ذلك يعكس التزام

في إطار خطتها الاستراتيجية نحو التوسع، افتتحت شركة الخطوط الجوية الكويتية قسم الترحيل الجوي في مركز التحكم بالعمليات بمقر الشركة الرئيسي، وذلك بحضور كل من رئيس مجلس إدارة الشركة يوسف عبدالحمد الجاسم، والرئيس التنفيذي للمهندس عبدالله الشهران، وعدد من قيادات الشركة. ويعتبر قسم الترحيل الجوي، المنقل حديثاً من مبنى الركاب T1، هو الجهة المسؤولة عن تجهيز المستندات والخطة الجوية لخط سير الرحلة وتفاصيلها قبل الإقلاع والشاء الرحلة وعند الوصول، كما يقوم بعمل التصاريح اللازمة بالتنسيق مع دائرة الهندسة لمعرفة جاهزية الطائرة واحتياجاتها من الوقود، إضافة إلى التنسيق مع قسم الجداول لتقييم حالات الطقس وتجهيز طاقم الرحلة. وبهذه المناسبة، قال نائب مدير دائرة العمليات لشؤون الأساطيل الكابتن عيسى الحداد: «حرصاً من شركة الخطوط الجوية الكويتية على تحسين بيئة والية العمل، ولارتباط الترحيل الجوي بمركز التحكم بالعمليات، جاء قرار انتقال وافتتاح الترحيل الجوي بدءاً على انتقال رحلات الخطوط الجوية الكويتية من مبنى الركاب T1 إلى مبنى الركاب T4، إضافة إلى قرب مركز التحكم بالعمليات من T4

« جي إيه سي » دبي تحقق فوزاً مزدوجاً خلال حفل توزيع

جوائز خدمات النقل والخدمات اللوجستية

«جي إيه سي دبي»، لم لعب أيضاً دوراً رائداً في تخطيط وبناء وافتتاح المنشأة الأحدث للشركة – وهي منشأة للخدمات اللوجستية – في مجال التنظيم وحل المشكلات في مجال إدارة الخدمات اللوجستية المعقدة متعددة العقود، وعمليات مزود الخدمات اللوجستية الخارجي. لقب مدير سلسلة التوريد لهذا العام، فهو لم يكن فحسب القوة الدافعة وراء توسيع خدمات «جي إيه سي» للاعمال والتشغيل اليومي لعمليات الخدمات اللوجستية التعاقدية لشركة

تميزها وابتكارها في مواكبة الطلب المتزايد على قطاع السلع الاستهلاكية سريعة التداول الذي يشمل الأغذية والمشروبات، والتجزئة، والتجارة الإلكترونية والكثير غيرها، وقد جاءت هذه الجائزة بعد أشهر قليلة من فوزها بجائزة «الفضل سلسلة توريد لهذا العام» في قطاع السلع الاستهلاكية سريعة التداول للعام الثاني على التوالي في حفل توزيع جوائز «الشرق الأوسط للخدمات اللوجستية»، ويعد يوم واحد من فوزها بجائزة أفضل شركة لخدمات النقل

شهد حفل توزيع جوائز خدمات النقل والخدمات اللوجستية الأسبوع الماضي اعتلاء نيل ماكاستر، المدير العام لخدمات اللوجستية التعاقدية في شركة «جي إيه سي دبي» المسرح مرتين: مرة لاستلام جائزة أفضل مزود للخدمات اللوجستية في قطاع السلع الاستهلاكية سريعة التداول بالنيابة عن الشركة، ومرة أخرى عند تسميته مدير سلسلة التوريد لهذا العام. وتعتبر هذه الجائزة التي ثالثها شركة «جي إيه سي» بمثابة تكريم لها على

أعلن بنك وربة –البنك الأفضل في الخدمات المصرفية للقطاع والشركات والخدمات المصرفية للقطاع الاستثمار في دولة الكويت – سحب السنبلة التاسع والثلاثين؛ وقد تم الإعلان عن الفائزين الخمسة بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة وممثل عن بنك وربة. وبالنسبة للعملاء الذين حافظهم الحظ خلال سحب السنبلة التاسع والثلاثين، فقد توج 5 رابحين من عملاء بنك وربة حصل كل منهم على 1000 دينار كويتي وهم: مرشد عودم على السعدوي، خالد حريميس براك العبدومي، خالد عوض خراسان العجمي، حمد عبدالوهاب الغانم، وشبيب حجاج محمد العجمي. يمثل حساب السنبلة الخيار الأمل لكل الراغبين بتوفير الأموال وتحقيق عوائد مالية ثابتة على أرصدهم في الوقت نفسه بالإضافة إلى فرصة شهرية للفوز بجوائز نقدية طوال العام. ونظراً لإقبال الكبير الذي لاقاه هذا الحساب من