أول باخرة جديدة تشتريها الشركة منذ تأسيسها

«المواشي» توقع عقد بناء سفينة جديدة بقيمة 70 مليون يورو

■ السبيعي : باكورة تجديد أسطول الشركة بطاقة استيعابية 80 ألف رأس غنم و 15 ألف رأس من الابقار

لقطة جماعية لموظفي الشركة

■ مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية أمضيا سنة كاملة في مراجعة ومتابعة الدراسات والتصميم واختيار أفضل العروض

■ بودي: المسلخ الجديد نموذجي وقدرته الاستيعابية حوالي 6000 رأس غنم و 80 رأس عجل في الوردية

كتب محيي قطب

عقدت شركة نقل وتجارة المواشي مؤتمرا صحفيا ظهر امس في فندق جي دبليو ماريوت بمدينة الكويت للإعلان عن توقيع عقد بناء سفينة جديدة مع مجموعة اولجانك الكرواتية وفق احدث المواصفات في باكورة مشاريع شركة نقل تجارة المواشي لتجديد اسطول الشركة، بحضور اعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة المهندس اسامة خالد بودي وعددا من قيادات الشركة.

استهل بدر ناصر السبيعي، رئيس مجلس الإدارة، المؤتمر الصحفي بالترحيب بالحضور، معلنا عن توقيع شركة نقل وتجارة المواشي على عقد بناء سفينة نقل مواشي مع مجموعة شركة اولجانك الكرواتية.

بعد ذلك تحدث السبيعي باستفاضة عنان هذه الخطوة تعتبر من اكبر المشاريع التي قامت بها شركة نقل وتجارة المواشي منذ تاسيسها في العام 1973 والتي تاتي من رغبة الشركة لتحديث إسطولها ومواكبة التطور في هذه الصناعة: مبرزا اهمية هذه الخطوة والتي تكمن في عدد من الجوانب من اهمها رفع القدرة التشغيلية للشركة لمواجهة احتياجات الشركة الحالية، تماشيا مع خطط الشركة للتوسع الاقليمي، ومواكبتها للخطط المستقبلية، وفتح اسواق جديدة في مناطق شرق اسيا والبحر والاحمر وتركيا.

وبين السبيعي ان شركة نقل وتجارة المواشي حرصت على التعاقد مع شركة عالمية كبرى ذات خبرة واسعة وكبيرة في مجال بناء السفن، حيث تعتبر مجموعة اولجانك من اقدم واكبر شركات بناء السفن في العالم. تاسست الشركة عام 1856م واستطاعت ان تتجاوز العديد من المحن التي مرت بها اوروبا حيث قامت منذ عام 1947 ببناء اكثر من 500 سفينة وباخرة من كافة الأنواع والاغراض للعديد من الشركات الكبرى حول العالم.

من ناحيته، ذكر المهندس اسامة خالد بودي، الرئيس التنفيذي، بان هذه السفينة هي رقم 11 من السفن التي امتلكتها الشركة منذ تاسيسها والأولى التي ستقوم الشركة ببنائها لتكون منذ تصميمها مخصصة لنقل المواشي بتكلفة تبلغ70 مليون يورو تقريبا، ومدة التنفيذ 24 شهرا، ويبلغ طول السفينة 181 متر وسرعة تبلغ 20 عقدة والتي ستوفر مساحة استيعابية تبلغ 28 الف متر مربع، حيث ستوفر طاقة استيعابية لـ80 الف راس من الاغنام للرحلة الواحدة او 15 الاف راس من الابقار والعجول وتستطيع السفينة رفع القدرة السنوية للشركة بمقدار 800 الف راس غنم سنويا.

ونظرا لقدرة السفينة على تنويع المواشي التي تستطيع نقلها وسرعتها وطاقتها فإنها ستعمل مع اسطول الشركة الحالي المكون من سفينتين هما الشويخ والسيلة على سد حاجة السوق المحلي الذي تبلغ نسبة حصة الشركة منه 75 % والسوق الإقليمي. كما ستتيح للشركة تنويع منتجاتها وإدخال منتجات جديدة والوصول إلى اسواق جديدة وتحديداً في مناطق شرق آسيا والبحر الأحمر وتركيا، وهو ما نامل ان ينعكس إيجابيا على اعمال وانشطة الشركة وارباحها.

كما تتميز السفينة بسرعتها التي تعد من الجوانب الأساسية التي تميز السفينة حيث إنها ستصبح من أسرع السفن المخصصة لنقل المواشي في العالم وهو ما من شانه التقليل من أيام الرحلة واختصار مدة الرحلة ما بين الموانئ الإسترالية والموانئ الكويتية.

ولفت بودي إلى ان السفينة الجديدة ستكون بحاجة إلى صيانة اقل في السنوات الأولى من التشغيل، وهو ما سيؤدي تلقائيا إلى انخفاض تكلفة الصيانة والوقت الضائع في مثل هذه الصيانة، وهذا ايضا من شانه ان يزيد من القدرة التشغيلية للشركة ويخفض من التكاليف التشغيلية ويخفض تكلفة الإستيراد على الشركة والمستهلكين في الكويت.

ومن مميزات السفينة تصميمها الذي تم وفق أعلى المعايير العالمية من رعاية وإعاشة وتعامل مع الحيوان حسب تعاليم الدين الاسلامي الحنيف وقيم مجتمعنا العربي الأصيل وتلبي كافة الإشتراطات الاسترالية والعالمية، واحتوائها لأفضل نظم التهوية والإعاشة لسفن نقل المواشي.

تجدر الإشارة إلى ان السفن والبواخر التي تصنعها اولجانك تتنوع من ناقلات النفط والمنتجات النفطية إلى بواخر الركاب وبواخر الشحن التجاري ونقل الحاويات وسفن نقل الشاحنات والسيارات، وغير ذلك.وفي السنوات العشر الأخيرة قامت اولجانك ببناء السفن لشركات متعددة في العديد من دول العالم مثل الهند وروسيا والنرويج وكولومبيا ونوكسميورغ وجزر مارشال والسويد وبلجيكا وهولندا وإيطاليا وهونغ كونغ وألمانيا وغيرها.

وفيما يخص مشاريع الشركة المستقبلية، اكد السبيعي في المؤتمر الصحفي على وجود عدد من المشاريع المستقبلية الكبرى الأخرى لدى الشركة والتي تهدف إلى تطوير نشاط الشركة وإمكانياتها بما يمكنها من الاستمرار في المساهمة في الحفاظ على الأمن الغذائي للبلاد من خلال توفير أجود اللحوم الطازجة للمستهلك. وابرز هذه المشاريع هي مسلخ محافظة العاصمة وسوق الماشية وهو من كبرى مشاريع الشركة وتعلق عليه آمال عريضة، إذ تقدر مساحة المشروع بـ 94 الف متر مربع. ويحتوي على مسلخ نموذجي لذبح الماشية من الاغنام وابقار وعجول وجمال.وتبلغ القيمة التقديرية لهذا المشروع 11 مليون دينار كويتي ومدة تنفيذه 18 شهر ويتوقع افتتاحه في العام 2017. وحول نشاط شركة نقل وتجارة المواشي الخارجي، اوضح السبيعي ان الشركة تقوم عبر اسطولها بتزويد شركتها التابعة في الامارات العربية المتحدة بجميع احتياجات السوق الاماراتي كما تقوم بتوريد الأغنام لسلطنة عمان وكذلك تشارك شركة نقل وتجارة المواشي في مناقصات توريد الأغنام الحية في مملكة البحرين ودولة قطر.

من ناحية اخرى، اكد السبيعي ان شركة نقل وتجارة المواشي لديها العديد من المنتجات والخدمات الأخرى التي تقدمها لعملائها في الكويت، إذ تقوم بالإضافة إلى بيع الأغنام الحية في السالخ الموزعة في كافة انحاء الكويتبيع اللحوم الحمراء الطازجة في محلات الجزارة واركان بيع قطعيات اللحوم في الجمعيات التعاونية، مشيرا إلى ان الشركة تمتلك مصنعا متكاملا وفق أعلى المواصفات العالمية والحائز على العديد من شهادات الجودة العالمية لإنتاج مختلف انواع اللحوم الطازجة والمجمدة والمبردة والتي تصل لأكثر من 80 صنف مثل اللحم المفروم والكباب والهمبرجر والكفتة والمرتديلا والسلامي والسجق والفرنكفورتر. كما تقوم الشركة ببيع السماد المعالج ذو الجودة العالية والخالي من الحشائش لجميع مزارع الكويت وباسعار تنافسية بالإضافة إلى تصدير مخلفات الذبائح إلى الخارج بعد إعادة تصنيعها.

لقطة تذكارية بعد توقيع العقود

جانب من الاحتفال

خلال حفل سنوي تقيمه تقديراً لجهود شركائها في النجاح

Ooredoo تحتفل بإطلاق Xpress الجديد

جانب من الاحتفال

قامت شركة «Ooredoo الكويت»، التابعة لمجموعة «Ooredoo العالمية للاتصالات»، بالإحتفال بإطلاق نظام Xpress الجديد وأحدث عروض باقات شامل للدفع الآجل مع موزعيها المعتمدين، خلال الحفل السنوي الذي تقيمه الشركة، والذي اقيم بقاعة سلوى صباح الأحمد. وبهذه المناسبة قال المدير التنفيذي لإدارة المبيعات والتوزيع لدى شركة Ooredoo الكويت، يوسف دشتي: «يسرنا أن نستضيف موزعينا المعتمدين خلال الحفل السنوي الذي نقيمه، تكريماً لجهودهم المبذولة في سبيل توزيع منتجاتنا على عملائنا في الكويت. سعداء بالشراكة مع موزعي Ooredoo ، شركائنا في النجاح، والذين طالما ربطتنا بهم علاقة وطيدة إمتدت على مر العديد من السنوات، ونتطلع للمزيد من التعاون في المستقبل القريب» وخلال الحفل، قامت الشركة بتقديم دروع تذكارية لموزعيها المعتمدين الحاضرين، تقديراً لجهودهم المتواصلة وإلتزامهم بمعايير الجودة وكفاءة العمل. ويؤكد هذا التكريم على أهمية الدور الكبير الذي يلعبه الموزعون في تحقيق أهداف الشركة والتواصل مع عملائها.

وتضمن البرنامج كلمة تامر شبل، المدير التنفيذي لقسم المبيعات لدى شركة Ooredoo وعرض تقديمي من قبل يوسف دشتي المدير التنفيذي لإدارة المبيعات والتوزيع ، إلى جانب فيديو بعنوان البركة بعيالنا، وتخلل الحفل العديد من الفقرات الترفيهية بحضور ومشاركة الإعلامي الشهير اسامة فودة، من بينها مسابقات وألعاب وسحوبات وهدايا، أضافت أجواءا مبهجة للحفل إستمتع بهم الحضور.

تتسم بالبساطة والأناقة

«كاربيزا» تطلق تشكيلة جديدة من الحقائب لموسم خريف وشتاء 2015

بعد الوانها الجريئة التي برزت في تشكيلتها لفصل الصيف، أعلنت «كاربيزا»، علامة الحقائب الإيطالية الشهيرة عالميا، عن إطلاق تشكيلتها الجديدة من الحقائب لموسم خريف/ شتاء 2015، التي توفر تصاميم عصرية تعكس أحدث توجهات الموضة العالمية من أجل إطلالة أنيقة طيلة فصلي الخريف والشتاء.

وتحافظ «كاربيزا» من خلال دليل محدد وواضح من التصاميم العصرية، على الرقة والبساطة مع حقائب (البكيت)، وحقائب (البوكس)، وحقائب (الكروس بودي)، وحقائب الظهر، والحقائب السرجية (السادل)، وحقائب السهرة (الكلتش)، وغيرها من الحقائب الكثيرة التي تجذب العملاء خلال الموسم. وتركز الخطوط القوية مع الأشكال البارزة، التي تجسد الأناقة الإيطالية، على الأناقة الدائمة مع إشارة إلى اللعب بالألوان غير اللامعة في موسم يتسم بالرزانة والتواضع. ونظراً لكونها من الإكسسوارات الأكثر ثقة لدى المرأة، تقوم «كاربيزا» بتزيين اللعب بالوان الكنفا بطريقة عملية لتنسجم مع الملابس ذات الألوان الداكنة التي يتميز بها فصل الشتاء. ولم تبدو مجموعة ألوان التشكيلة بهذا القدر من الجمال مثلما دخلت ألوان الأسود والبنفسجي والرمادي والبيج والأزرق الغامق والبني المحمر في تباينات رائعة وتفاصيل مخيطة وأشكال بارزة للتشكيلة بأكملها.

خلال معرض جيتكس 2015

«أفايا» تطلق AvayaLive وتستضيف خبراء قطاع تقنية المعلومات حول العالم

استكملت «أفايا»، المزود العالمي الرائد لحلول البرمجيات والتواصل لقطاع الأعمال، استعداداتها للمشاركة في أسبوع جيتكس التقني 2015 من خلال جناح يستعرض أبرز الحلول التقنية المبتكرة التي تقدمها الشركة لدعم المؤسسات من مختلف القطاعات في رحلتها نحو تحقيق تحول رقمي سلس وآمن. وخلال الحدث الأبرز من نوعه في المنطقة، ستطلق «أفايا» منصتها الإفتراضية AvayaLive والتي ستوفر لخبراء قطاع تقنية المعلومات ورجال الأعمال تجربة فريدة للإطلاع مباشرة على أهم أحداث وفعاليات جناح الشركة المشارك في معرض جيتكس من أي مكان في العالم شبكة الإنترنت.

وسيتمكن رواد القطاع التقني حول العالم من زيارة جناح «أفايا» من خلال اختيار شخصيات افتراضية وزيارة جناح «أفايا» كأنهم على أرض الحدث، إضافة إلى الاستفادة من خصائص التواصل مع خبراء «أفايا» المتواجدين على أرض الحدث عبر قنوات التواصل الصوتية، والمرئية أو الرسائل الفورية، إضافة إلى ميزات مشاركة الملفات والعروض التقديمية والأمثلة التعريفية، والتي توفرها مجموعة AvayaLive.

وتعليقا على مشاركة الشركة في أسبوع جيتكس التقني 2015، قال محمد عارف، نائب رئيس «أفايا» في الشرق الأوسط، وأفريقيا، وتركيا: «يعد معرض جيتكس منصة مثالية بالنسبة لنا لاستعراض أبرز الحلول التقنية التي عملنا على تطويرها، إضافة إلى تسليط الضوء على أبرز الشراكات التي ساهمت في جعلنا نعمل جنبا إلى جنب مع مؤسسات هامة في كافة القطاعات. لقد أثبتت حلول التواصل التي تقدمها "أفايا" قدرة عالية في تمكين المؤسسات من شتى القطاعات لتقديم خدمات أكثر سلاسة، إلى جانب نجاحها في تسريع عملية التحول الرقمي من خلال الخبرات التي يمتلكها خبراء الشركة.»

وأضاف عارف: «إنه لمن دواعي فخرنا أن نظهر للعالم أجمع مدى النجاح الذي حققته مؤسسات القطاعات الحكومية والخاصة في منطقة الشرق الأوسط في رحلتها نحو تحقيق تحول تقني متكامل، وذلك عبر تقديم حلول AvayaLive عبر منصة أسبوع جيتكس التقني 2015، تجحت المنطقة في تحقيق نقلة نوعية هائلة في سبيل توفير أساليب أكثر مرونة وسلاسة للتواصل وتقديم الخدمات، ما جعلها تتفوق على العديد من الأسواق الأخرى في المنطقة والتي ما تزال تتبع بعض الأساليب التقليدية.»

التحول الرقمي

تواجه المؤسسات في منطقة الشرق الأوسط تحديات كبيرة لتطور من عملياتها وتعزيز مفاهيم التواصل بين فرق العمل والعملاء رقميا، عبر دمج مفاهيم حلول التواصل المتنقلة، والبيانات الكبيرة، والحوسبة السحابية وإنترنت الأشياء لتحقيق أفضل النتائج المتاحة. ولهذا فقد قامت «أفايا» بتطوير حلول «أفايا» للشبكات المعرفة بالبرمجيات Avaya SDN Fx، والتي ستقوم الشركة خلال مشاركتها في جيتكس 2015 بعرضها لإظهار أهمية التحول الرقمي في تعزيز جميع جوانب الحياة اليومية بدءا من تقديم الخدمات للعملاء ووصولا إلى الاستجابة لحالات الطوارئ، إلى جانب الدور المحوري الذي تلعبه في دعم توجه دول قامت «أفايا» خلال مسيرتها بتطوير مجموعة من الحلول القائمة على مفاهيم انترنت الأشياء والمدن الذكية والتي تعتمد على تقنيات تحديد الموقع الجغرافي، وتساعد مسؤولي السلامة العامة على التواصل بشكل مباشر وأسرع مع أفراد الجمهور.

رحلة العملاء الرقمية

يتوقع العملاء اليوم الحصول على رحلة رقمية سلسة يمكنهم من خلالها التواصل مع الشركات بالاعتماد على العديد من أساليب الاتصال إنطلاقا من مقابلة موظفي الخدمة، ومرورا بالخدمات عبر الانترنت، وحتى حلول اليوائف الذكية وحلول الاتصال المرئي. ولهذا، فستقوم «أفايا» في معرض جيتكس 2015 بعرض أبرز الحلول التي توفرها للمؤسسات لتحقيق هذه الرحلة الرقمية، من خلال توفير تقنيات تواصل متعددة القنوات تدمج الحلول الشبكية، والحلول المتحركة وأدوات تحليل البيانات. ولأول مرة تستعرض أفايا (رحلة العملاء الرقمية) التي تعتمد على تحويل مراكز الاتصال في مختلف المؤسسات الخاصة والعامة، وخصوصاً البنوك والمستشفيات والمؤسسات الحكومية، إلى مراكز تعتمد المفاهيم والحلول الذكية القادرة على تقديم خدمات متكاملة للعملاء عبر اي جهاز يفضلونه في أي وقت وأي مكان، والاستغناء تماما عن الوصول إلى فروع مزودي الخدمة. الأمر الذي سيساعد مؤسسات المنطقة على خفض النفقات، والارتقاء إلى حد الامتياز في خدماتهم.

قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة

حلول التواصل المميزة ليست فقط للمؤسسات الكبيرة. تعتزم «أفايا» خلال مشاركتها في جيتكس 2015، استعراض مجموعتها المميزة من الحلول المخصصة للشركات الصغيرة والمتوسطة، والتي تمتلك ذات المميزات التي تقدمها للمؤسسات الكبيرة كالسلاسة، والتنقل، والأمن، والتكامل عبر مختلف قنوات التواصل والتي تتناسب مع ميزانيات هذه الشركات، إضافة إلى استعراض حلول مراكز الاتصال المصممة للأسواق المتوسطة كذلك.