### خلال النصف الأول من 2022

# ويل شو: «ديليفرو» تحقق أداءً قوياً عالمياً في ظل بيئة استهلاكية صعبة

شركة ديليفرو

قال المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ديليفرو، ويل شو: «إن الشركة ملتزمة بتحقيق نمو مربح ،ونوجه تركيزنا للوصول إلى هدف بارز وهو الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين (EBITDA) المعدلة ومن ثم إلى خلق التدفق النقدي الحر الإيجابي.

وأضاف أنه في مارس الماضي، حددت الشركة طريقها نحو الربحية والعوامل التي تنوي التأثير من خلالها في عام 2022، لذلك حققنا تقدمًا جيدًا في تنفيذ خطة الربحية، على الرغم من زيادة التحديات التي يواجهها المستهلك، وتباطؤ النمو خلال هذه الفترة. ونحن على ثقة بأننا سنشهد في النصف الثاني من عام 2022 وما بعده مزيدًا من المكاسب من خلال الخطوات التي تم اتخاذها بالفعل، فضلاً عن الإيجابيات التي سنجنيها من المبادرات الجديدة.

واستطرد يعتمد تقدمنا على نهج صارم لتخصيص رأس المال، مما يضمن أننا نستثمر في الفرص ذات العوائد الأعلى. وعلى الرغم من أهمية هذا الجانب المالي، إلا أنه لا بد من التركيز على أهمية الجوانب الثلاثة لسوقنا. لذلك يسعدني تحقيق تقدمنا المالي مع الاستمرار أيضا في تحسين عرض القيمة للمستهلك (CVP)، وإضافة خيارات عبر المطاعم والبقالة والفئات غير الغذائية، مع علامات تجارية مثل ماكدونالدز و WHSmith وأسدا ASDA وأوشان – Auc an وإيسيلونجا – E selunga وباركنشوب ParknShop.

وإننا واثقون من قدرتنا على التكيف ماليا مع أي تغييرات أخرى في بيئة الاقتصاد الكلي. وما زلنا متحمسين للفرص المستقبلية وقدرتنا على الاستفادة منها.»

وعن النظرة التشغيلية العامة للشركة خلال النصف الأول من العام كانت كالتالي:-

– استمرار النمو في ظل ظروف السوق العالمية الصعبة مع زيادة إيرادات النصف الأول من عام 2022 بنسبة 12 ٪ وزيادة الطلبات بنسبة 10 ٪ والقيمة الإجمالية للمعاملات (GTV ×) بنسبة 7 ٪ على أساس سنوي (7 ٪ بالعملة الثابتة ×).

– عالمياً، تباطأ النمو بالتتابع في الربع الثاني مقارنة بالربع الأول؛ بلغت نسبة النمو في القيمة الإجمالية للمعاملات GTV × بالعملة الثابتة × 12 ٪ في الربع الأول و 2 ٪ في الربع الثاني، مما يعكس تأثير زيادة التحديات التي يواجهها المستهلكون.

– استمرار زيادة المكاسب في حصة السوق في المملكة المتحدة لبريطانيا وايرلندا والأسواق الرئيسية في العالم مثل إيطاليا (بناءً على بيانات مقدمة من طرف ثالث).

– تقدم جيد في العوامل الرئيسية المؤدية للربحية وخلق النقد، مما أدى إلى تقليل التراجع في الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين (EBITDA ×) المعدلة إلى (68) مليون جنيه إسترليني في النصف الأول من عام 2022 من (106) مليون جنيه إسترليني في النصف الثاني من عام 2021:

– زاد هامش الربح الإجمالي (كنسبة مئوية من GTV) × بمقدار 130 نقطة أساس مقابل النصف الثاني من 2021 و 70 نقطة أساس مقارنة بالنصف الأول من عام 2021، حيث أتى هذا التحسن مدفوعًا بالنمو في رسوم المستهلك وزيادة المساهمة من إيرادات الإعلانات.

– انخفضت المبالغ المخصصة للتسويق كنسبة مئوية من GTV ×، من خلال الاستهداف الدقيق للإنفاق، بما يتناسب مع التحديات الحالية التي يواجهها المستهلكون.

– تحسن مستمر في عرض القيمة للمستهلك (CVP)، إلى جانب تحسن في الربحية:

– تم تعزيز عروض البقالة من خلال شراكات موسعة / جديدة في المملكة المتحدة لبريطانيا وإيرلندا، مع ويتروز Waitrose، وسينسبريز Sainsbury's، وكو–أوب Co–op، وأسدا ASDA، وسبار Spar، وعلى المستوى العالمي مع أوشان Auchan (فرنسا)، وإيسيلونجا Esselunga (إيطاليا)، وباركنشوب ParknShop (هونج كونج) ؛

– إضافة ماكدونالدز إلى المنصة في المملكة المتحدة كجزء من شراكة استراتيجية عالمية جديدة طويلة المدى، إضافة إلى توسيع الشراكات غير الغذائية، بما في ذلك W–Smith وصيدلية لويدز LloydsPharmacy.

– امتد تعاون برنامج العضوية Plus مع A–azon Prime ليشمل إيطاليا وفرنسا والإمارات العربية المتحدة.

– اتفاقية شراكة طوعية مع النقابة العامة للعمال GMB Union في المملكة المتحدة، تعترف بسائقي ديليفرو كعاملين لحسابهم الخاص.

– بدء التشاور بشأن اقتراح إنهاء العمليات في هولندا، مما يعكس نهج الشركة المنضبط لتخصيص رأس المال (شكلت هولندا 1 ٪ من القيمة الإجمالية للمعاملات للمجموعة في النصف الأول من عام 2022)

– برنامج شراء الأسهم يصل إلى 75 مليون جنيه إسترليني للتخفيف من خطط التعويض على أساس الأسهم.

النظرة المالية العامة– عالمياً

– ارتفعت الإيرادات بنسبة 12 ٪ لتصل إلى 1،013 مليون جنيه إسترليني ، متجاوزة الزيادة في القيمة الإجمالية للمعاملات GTV × بنسبة 7 ٪ ، نتيجة للنمو في إيرادات العمولات ورسوم المستهلك، وزيادة المساهمة من الإعلانات حيث بدأ هذا النوع من تدفق الإيرادات في التوسع.

– عالمياً، بلغ معدل الخسائر قبل الضريبة (147) مليون جنيه إسترليني في النصف الأول من عام 2022 مقارنة بـ (95) مليون جنيه إسترليني في النصف الأول من عام 2021 ((203) مليون جنيه إسترليني في النصف الثاني من عام 2021).

– بلغ النقد وما يعادله / النقد المعادل بقيمة 1،130 مليون جنيه إسترليني في 30 يونيو 2022 مقارنة بـ 1،291 مليون جنيه إسترليني في 31 ديسمبر 2021.

– ارتفعت قيمة المعاملات الإجمالية (GTV ×) بنسبة 7 ٪ لتصل إلى 3،558 مليون جنيه إسترليني ، مع نموها في المملكة المتحدة لبريطانيا وأيرلندا بنسبة 8 ٪ والأسواق العالمية بنسبة 6 ٪

– ارتفع إجمالي الربح بنسبة 16 ٪ إلى 301 مليون جنيه إسترليني؛ 8.5 ٪ هامش الربح الإجمالي (كنسبة مئوية من GTV) ×، بزيادة عن 7.8 ٪ في النصف الأول من عام 2021 (ومن 7.2 ٪ في النصف الثاني من عام 2021)، مدعوماً بالنمو في رسوم المستهلك وزيادة المساهمة من عائدات الإعلانات.

– عالمياً، بلغ التراجع في الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين ( EBI–DA ×) المعدلة (68) مليون جنيه إسترليني، مرتفعة مقارنة بـ (26) مليون جنيه إسترليني في النصف الأول من عام 2021، ولكنها أقل من (106) مليون جنيه إسترليني في النصف الثاني من عام 2021 بسبب تحسين الربح الإجمالي وكفاءة الاستثمارات التسويقية.

– بلغ هامش الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين EBITDA المعدلة (كنسبة مئوية من GTV) × نسبة (1.9) ٪ في النصف الأول من عام 2022 مقابل (0.8) ٪ في النصف الأول من عام 2021 و (3.2) ٪ في النصف الثاني من عام 2021.

التوجيه المالي

– تكرر ديليفرو توجيه السنة المالية 2022 المعدل والمقدم في 18 يوليو 2022:

– من المتوقع أن يكون نمو القيمة الإجمالية للمعاملات GTV × في حدود 12–4 ٪ (بالعملة الثابتة ×)

– من المتوقع أن يكون هامش الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين EBI–DA المعدلة (كنسبة مئوية من GTV) × في حدود (1.5) – (1.8) ٪

– لم يطرأ أي تغيير على التوجيه المالي المتوسط والبعيد المدى الصادر في مارس 2022.

# «التجاري» يتوج فجر العتيبي بجائزة نقدية «2022» دينار

أجرى البنك التجاري السحب على جائزة نقدية قيمتها 2022 دينار كويتي (رمزاً لخريجي عام 2022) تُمنح لفائز واحد من الطلبة والطالبات خريجي الثانوية للعام الدراسي–2021 2022. ويأتي هذا السحب ضمن حملة «نسبتك تسوى كاش» المقدمة من البنك التجاري، والتي نظمها البنك لمكافأة خريجي الثانوية العامة لعام 2022، إيماناً منه بأهمية دعم وتشجيع الطلبة والطالبات الخريجين وحرصاً من البنك التجاري الكويتي على تقديم أفضل الخدمات لشريحة الشباب بهدف تلبية احتياجاتهم.

وقد تم إجراء السحب مؤخراً في مبنى البنك التجاري الرئيسي، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة ابتسام المنيع. وقد تم تتويج الفائزة / فجر معجب العتيبي بجائزة نقدية قيمتها 2022 دينار كويتي.

ومن المعروف أن حساب «YOU» هو حساب مخصص لفئة الشباب والذين يقومون بتحويل المكافأة الاجتماعية الشهرية إلى البنك التجاري، حيث تتاح لهم الفرصة للاستفادة من مميزات عديدة عند فتحهم الحساب بقيمة –/10 دينار كويتي فقط ، والحصول على هدية نقدية بقيمة –/50 دينار كويتي عند تحويل المكافأة الاجتماعية إلى البنك التجاري الكويتي، بالاضافة الى فرص لدخول السحوبات الشهرية للفوز بجوائز قيمة ، إلى جانب الحصول على بطاقة مسبقة الدفع مجانية للسنة الأولى للعملاء الذين تزيد أعمارهم عن 18 عاماً، فضلاً عن الاستفادة من الخصومات والعروض الترويجية على مدار العام ، حيث يحصل العملاء على فرصة للدخول في سحبين شهرياً للفوز بجائزة نقدية بقيمة –/250 دينار كويتي. ويمكن للعميل فتح حساب YOU للشباب الآن بكل سهولة عن طريق تطبيق التجاري CBK Mobile ، أو عن طريق زيارة أقرب فرع من فروع البنك التجاري في الكويت.

### تعزيزاً لتوسيع أعمال مكاتبها المتوزعة ضمن 10 مدن عالمية

# «بين أند كومباني» تعين روبرتو بريوريشي شريكاً إدارياً

توم دي وايلي

دومينيكو أزاريلو

أعلنت شركة بين أند كومباني، الشركة العالمية الرائدة في مجال الاستشارات الإدارية، عن تعيين روبرتو بريوريشي شريكاً إدارياً في منطقة جنوب وشرق أوروبا ومنطقة الشرق الأوسط.

يتولى بريوريشي منصبه رسمياً اعتباراً من 1 يوليو 2022، ليواصل تطوير مسؤولياته الجديدة بالعمل على توسيع أعمال شركة بين أند كومباني في جميع أنحاء المنطقة، وحضورها في الأسواق الأوروبية، وخصوصا في ظل افتتاح مكاتب جديدة في لشبونة وأثينا.

بهذه المناسبة صرح توم دي وايلي، الشريك الإداري في شركة بين أند كومباني الشرق الأوسط: «يعد تعيين بريوريسكي قراراً استراتيجيا هاما، ليشاركنا بخبراته الطويلة في تعزيز نمو الشركة في الأسواق العالمية، ومنطقة الشرق الأوسط على حد سواء. ستمكننا خبرته وقيادته من تعزيز تطور الشركة في عدة مناطق جغرافية نشرف عليها، وذلك من خلال العمل عبر الأسواق المختلفة وتقديم حلول جديدة لعملائنا. إنني على ثقة من أن روبرتو بريوريشي سيشكل إضافة قيمة وكبيرة إلى منطقة الشرق الأوسط والأسواق الأوروبية من خلال منصبه الجديد».

النمو الإقليمي القوي لشركة بين أند كومباني وافتتاح مكاتبها الجديدة في العاصمتين البرتغالية واليونانية، سيمكن بريوريسكي، الذي يخلف ديل كوتريل، قيادة مكاتب الشركة ضمن 10 مدن تضم أكثر من 1900 موظف، لدعم عمليات الشركة في المنطقة التي تضم كل من إيطاليا وإسبانيا والبرتغال واليونان وبولندا وتركيا والشرق الأوسط، ما يجعلها واحدة من أكثر المناطق تنوعاً بالنسبة للشركة في جميع أنحاء العالم.

صرح دومينيكو أزاريلو، الشريك الإداري الإقليمي في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا لشركة بين أند كومباني: «تشهد أسواق المنطقة في أوروبا والشرق الأوسط مرحلة انتقالية وديناميكية كبيرة. أظهر روبرتو بريوريشي في السنوات الأخيرة قيادة استثنائية وحقق نتائج باهرة عبر محفظة عملائنا، وكذلك تمكن من إدارة «بين إيطاليا» ودمجها في منظومتنا العالمية بفعالية كبيرة. روبرتو قائد إستراتيجي يجسد أفضل ما تقدمه شركة بين أند كومباني من خبرات، وهو يستحق ترقيته إلى هذا المنصب الجديد المحوري والإستراتيجي لشركتنا».

يمتلك روبرتو بريوريشي سجلاً حافلاً من الإنجازات المستمرة خلال فترة عمله في شركة بين أند كومباني على مدار 27 عاماً، اكتسب خلالها خبرة عميقة في مجموعة من ممارسات الشركة، على وجه الخصوص في مجال الطاقة والموارد الطبيعية وخدمات التصنيع المتقدمة. وبصفته شريكاً إدارياً سابقاً لمكتب الشركة في إيطالي منذ عام 2018، أشرف روبرتو بريوريشي على جميع العمليات الرئيسية للمكتب، فضلاً عن تدريب وتطوير الفرق والكوادر المهنية. تحت قيادته الرائدة، شهدت «بين إيطاليا» نمواً سريعاً، ما عزز ريادة الشركة في السوق المحلية في إيطاليا. وشهدت فترة روبرتو بريوريشي أيضاً تحقيق مكاسب كبيرة في الأداء لمكتب الشركة في تركيا.

قال بريوريتشي: «أنا فخور بمنحي هذا المنصب الجديد، لأكون قادراً على مواصلة تحقيق مزيد من التطور والازدهار لشركتنا من خلال توسيع جدول أعمالي وتحمل مسؤوليات جديدة». وأضاف: «في المرحلة التي يتم فيها التشكيك في الاستدامة السياسية للعولمة، نهدف إلى توحيد منطقتنا الجغرافية الجديدة التي تضم مناطق من أوروبا والشرق الأوسط معاً لخلق تآزر قوي ومتين، بالاعتماد على التميز الثقافي والتجاري وتنوع الأسواق المختلفة بين تلك المناطق الهامة، وتعزيز الدعم الذي يمكننا تقديمه للعملاء، وإعادة تعريف معايير جديدة لمواجهة التحديات التي يواجهونها».

تولى بيرلويجي سيرلينجا منصب الشريك الإداري في إيطاليا خلفاً لروبرتو بريوريشي، حيث إلى بين أند كومباني عام 2021، وتولى عدة أدوار محورية وحساسة، وأصبح رئيساً لقطاع الفضاء العالمي، والدفاع، والخدمات الحكومية التابع للشركة، بالإضافة إلى قيادة عمليات التصنيع والخدمات المتقدمة للشركة وقيادة عمليات تحسين الأداء في الأسواق المحلية في إيطاليا.

# «جارتنر»: 25 تقنية ناشئة ينبغي التركيز عليها خلال الفترة القادمة

سلّطت شركة «جارتنر» الضوء في تقرير «هايبر سايكل» للتقنيات الناشئة للعام 2022 على 25 تقنية ناشئة تساعد في تعزيز التجربة التفاعلية الغامرة للمستخدم، والإسراع في أتمتة وتحسين الذكاء الاصطناعي، وتحسين إيصال الخدمات التقنية وتسليمها.

وقالت ميليسا ديفيس، نائب الرئيس للأبحاث لدى «جارتنر»:» تتيح التقنيات الناشئة فرصا للتحوّل الرقمي أمام الشركات، إلا أن التنفيذيين التقنيين وقادة الابتكار التقني على موعد مع تحديات تتمثل في تطوير الإمكانات الرقمية بالتزامن مع الحفاظ على تحسين الاستدامة لمواجهة القيود المتزايدة على توفّر الموارد. فمن الضروري أن تعمل المؤسسات على تخطي ذلك الصخب المصاحب للتقنيات الناشئة للإسراع في التغيير، وذلك من خلال الحرص على الاستفادة من الابتكارات التي تساعدهم في تعزيز أفضليتهم التنافسية وكفاءتهم التشغيلية».

وينفرد تقرير «هايبر سايكل» للتقنيات الناشئة من بين سلسلة «هايبر سايكل» الصادرة عن شركة «جارتنر» بتحديد أهم الرؤى التي تستخلص مما يزيد عن 2،000 تقنية وإطار عمل تطبيقي، والذي تعمل «جارتنر» سنويا على جمعها في ملفات تعريفية لتقدّم سلسلة مُلخصات موجزة لأبرز التوجهات والتقنيات الناشئة والتي «يجب معرفتها». إذ تمتاز هذه التقنيات والتوجهات قدرة على إضافة درجات عالية من الأفضلية التنافسية خلال فترة عامين إلى عشرة أعوام.

وتمثلت هذه التقنيات في:

الميتافيرس
الرموز فير القابلة للاستبدال (NFT)
التطبيقات الفائقة
الويب 3.0
تقنيات الهوية اللامركزية
الرقمنة البشرية
التوأمة الرقمية للعملاء
أسواق المواهب البشرية الداخلية
الأنظمة التلقائية
الذكاء الاصطناعي للاستخدامات غير الرسمية
النماذج الأساسية
الذكاء الاصطناعي الخاص بالتصاميم المنتجة
تَوليد شيفرات التعليم الآلي
إدارة العمليات المالية بشكل مشترك عبر السحاب (FinOps)
منظومات البيانات السحابية
الحوسبة السحابية المستدامة
التخزين الحوسبي
هندسة شبكات الأمن السيبراني
تقنيات مراقبة البيانات
الحوكمة الديناميكية للمخاطر
منصات حوسبة السّحاب الصناعية
التصاميم العملية المختصرة
التطوير المدفوع بالرقابة
أدوات جمع البيانات وتحليلها عن بعد (OpenTelemetry)
هندسة المنصات
ثلاثة محاور لتوجهات التقنيات الناشئة

التقنيات الخاصة بتعزيز التجربة التفاعلية الغامرة للمستخدم: تتجه التجربة الرقمة نحو مستقبل تجربة غامرة. حيث ستعمل مجموعة من التقنيات الناشئة على دعم هذه التجارب، وذلك من خلال العروض، وبيئات التشغيل، والمنظومات الافتراضية الديناميكية للعملاء والأشخاص، فضلا عن دعم الأنماط الجديدة للاستخدام. ومن خلال هذه التقنيات سوف يتسنى للأفراد التحكّم في شخصياتهم الرقمية، وبياناتهم، وتجربة المنظومات البيئية الافتراضية التي يمكن دمجها مع العملات الرقمية. وبإمكان هذه التقنيات أن تساعد في الوصول العملاء بأساليب جديدة تعزّز أو إيجاد مصادر جديدة لتحقيق العائدات.

وتضم مجموعة التقنيات التي يجدر متابعتها لما تتيحه من تجربة استخدام تفاعلي غامرة تقنية الميتافيرس، والرموز غير القابلة للاستبدال NFT، والتطبيقات الفائقة والويب 3.0، وتقنيات الهوية اللامركزية، والرقمنة البشرية، والتوأمة الرقمي للعملاء، وأسواق المواهب البشرية الداخلية.التقنيات الخاصة بتسريع أتمتة الذكاء الاصطناعي: يشهد الأقبال على الذكاء الاصطناعي توسعا ملحوظا كجزء أساسي من المنتجات، والخدمات، والحلول. وهذا بدوره يدفع نحو الإسراع في إنشاء نماذج متخصصة في الذكاء الاصطناعي يمكن تطبيقها من أجل أتمتة تطوير النماذج، والتدريب والتنفيذ. كما أن أتمتة الذكاء الاصطناعي تعيد التركيز على أهمية الدور البشري في تطوير الذكاء الاصطناعي، مما ينتج عنه قرارات وتوقّعات أكثر دقة، وبالتالي تحقيق الفوائد المرجوّة خلال فترة أقصر.

وتشمل قائمة التقنيات التي تساعد في تسريع أتمتة الذكاء الاصطناعي كلا من الأنظمة التلقائية، والذكاء الاصطناعي للاستخدامات غير الرسمية، والنماذج الأساسية، والذكاء الاصطناعي الخاص بالتصاميم المنتجة، وتوليد شيفرات التعليم الآلي.التقنيات الخاصة بتحسين التسليم التقني: الأعمال الرقمية الناجحة هي تلك التي يتم إنشاؤها، لا شراءها. وتركز مجموعة من التقنيات الناشئة على مجتمعات تطوير المنتجات، والخدمات، والحلول، مثل فرق الاندماج fusion teams، والمنصات التي يستخدمونها. هذه التقنيات تعمل على جمع الملاحظات والرؤى التي يمكن أن تساعد في تحسين وتسريع تقديم المنتجات، والخدمات، والحلول، إضافة إلى تعزيز استدامة العمليات التجارية.