«إيرباص» للطائرات التجارية تحقق أداء قياسياً في 2017

«إيرباص» تحقق رقم قياسي في التسليمات خلال 2017

اعلنت شركة إيرباص للطائرات التجارية عن تسجيل رقم قياسي في التسليمات لعام 2017 مسجلة ارتفاعا لافتا للعام الـ 15 على التوالي، حيث سلمت الشركة في العام المنصرم 718 طائرة لـ85 عميل حول العالم، وتأتي هذه التسليمات بزيادة قدرها 4% عن عام 2016 والتي وصلت إلى 688 طائرة.

وتضمنت الطائرات المسلمة في عام 2017 على 558 طائرة من عائلة الطائرات الأحادية الممر A320، و181 طائرة من تلك العائلة كانت من طراز A320neo (خيار المحرك الجديد) -بزيادة قدرها 166% عن عام -2016 و67 طائرة من عائلة A330 و78 طائرة من عائلة A350XWB (بزيادة قدره 60% عن عام 2016) و15 طائرة عملاقة من عائلة A380.

هذا وحققت إيرباص مجموع طلبيات بلغ عددها 1.019 طلبية من قبل 44 زبونا (ناقلة وشركات تأجير الطائرات) حول العالم، وحتى نهاية عام 2017، بلغ عدد الطلبيات المتراكمة 7.265 طلبية بقيمة 1.059 مليار دولار أمريكي حسب قائمة الأسعار المدرجة.

وبمناسبة هذا الإنجاز التاريخي قال فابريس بريجيه، الرئيس التنفيذي ورئيس الطائرات التجارية في شركة إيرباص : «تعد أرقام التسليمات لهذا العام خامس أفضل سنة من حيث عدد التسليمات مما يجعلها سنة مميزة لجميع العاملين في الشركة، وتعكس تفانيهم في العمل، كما ويعد دليلا واضحا على استعدادنا لمواكبة متطلبات القطاع المستقبلية».

ومع أداء هذا العام تبني إيرباص وبثبات على الطلبيات عاما بعد عام من خلال 15 عاما من الزيادة المتواصلة في الإنتاج، تسير إيرباص على الطريق الصحيح من خلال خطوط التجميع لعائلة A320 في كلاً من هامبورغ، تيانجين موبايل، وتولوز، لتحقيق معدل انتاج 60 طائرة شهريا من الطائرات ذات الممر الواحد بحلول منتصف عام 2019. في الوقت ذاته، فإن A350 XWB تسير ايضا على المسار الصحيح لتحقيق معدل 10 طائرات شهريا بنهاية عام 2018. وقد ساهم المعدل المنتظم للطلبيات في عام 2017 في تحقيق نسبة 1.5 Book-to-bill (وتعني هذه النسبة انه تم استلام طلبات كبيرة، مما يشير إلى وجود طلب قوي).

على مستوى الانجازات الصناعية حققت طائرات إيرباص التجارية العديد منها في عام ٢٠١٧، من بينها: تسليم الطائرة الـ100 من طراز A350 XWB عالميا، وتسليم الطائرة الـ50 من عائلة A320 من خط التجميع النهائي في موبايل، وتسليم الطائرة الـ100 لطيران الإمارات من طراز A380، واتمام أول رحلة لطراز A330neo، واعتماد طائرة A350-1000، وتسليم أول طائرة من طراز A321neo مع خيارين للمحرك من نوع CFM ونوع PW، وانطلاق مركز A330 للإيصال والتسليم في تيانجين في الصين، مع تسليمين أوليين، والاكتمال من تطوير هيكل أول طائرة من طراز بلوغا XL.

وفيما يتعلق بالتوسع الدولي فإن شراكة إيرباص مع الصين آخذة في التوسع في حين يتسع نطاق انتشار الشركة في الأمريكتين. علاوة على ذلك، مستوى تقديم الخدمات حول العالم فإن إيرباص تعزز وبشكل كبير وجودها المحلي لتكون أقرب إلى عملائها.

مؤسسة البترول الكويتية تختتم رعايتها للجيل السابع من «البروتيجيز»

لقطة جماعية أثناء زيارة طلبة الجيل السابع للمؤسسة

اعربت المدير التنفيذي لبرنامج البروتيجيز ايمان الرشيد خلال حفل تخريج الجيل السابع الذي اقيم ديسمبر الماضي واثنت على الدور الإيجابي الفعال الذي قامت به مؤسسة البترول الكويتية تجاه الجيل السابع من برنامج البروتيجيز ورعايتها الذهبية لهذا الجيل حيث قامت المؤسسة بكل ما يتطلبه إنجاح هذا العام من البرنامج.

حيث صرحت الرشيد بان السيد جمال السنعوسي - مدير ادارة العلاقات في مؤسسة البترول الكويتية كان من ضمن أكبر لجنة تحكيم يشهدها برنامج البروتيجيز وهي لجنة تحكيم مشروع الجيل السابع "كماله"، حيث ابدى رأيه الإيجابي بالمشروع والمجهود المبذول من الطلبة، كماله هو مشروع يهدف إلى تعزيز وعي الشباب العربي ومعرفتهم وتقديرهم لثقافتهم وتاريخهم وذلك من خلال لعبة ورقية تفاعلية ثقافية وترفيهية في نفس الوقت. حيث تشمل اللعبة على أبرز الشخصيات العربية وإنجازاتها في مجالات مختلفة مثل: العلوم، الطب، المسرح وغيرها. كما تسلم ايضا السنعوسي درع التكريم تقديرا للدعم والرعاية المقدمة للجيل السابع من برنامج البروتيجيز باسم مؤسسة البترول الكويتية في حفل تخريج الدفعة السابعة من البرنامج.

وجدير بالذكر انه خلال فترة البرنامج قام الطلبة بزيارة لمؤسسة البترول في مقرها الأساسي فور عودتهم من رحلتهم إلى كلا من برلين وبراغ وقد قام السيد جمال السنعوسي بالترحيب بالطلبة والتعرف عليهم، مستكملا لقاءه بالحديث عن دور المؤسسة في دعم الشباب الكويتي وإيمانها القوي بان الاستثمار اليوم في هذه الأرواح الشابه سيعود بالنفع على المجتمع ودولتنا الحبيبة الكويت. وتلى ذلك ورشة عمل للمرشد يعرب بورحمه بعنوان " رسائل غير مرئية " داخل مقر المؤسسة حيث كانت الأجواء مهيأة للطلبة لتلقي المحاضرة وكانت الاستضافة على مدار اليوم. وتم ايضاً استضافت طلبة الجيل السابع والمرشدين والعاملين على البرنامج من قبل المؤسسة واتاحت لهم الفرصة بأن يحصلوا على جولات داخلية في المؤسسة بالإضافة إلى زيارات ميدانية لشركاتها التابعة لمعرفة المزيد عن الثروة الوطنية لدى البلاد ونشأة المؤسسة ودورها في المجتمع، حيث اتجه الطلبة لزيارة معرض أحمد الجابر للنفط والغاز تحت رعاية مؤسسة البترول الكويتية وبالتعاون مع شركة نفط الكويت وتعرفوا خلال الزيارة على تاريخ الثروة الوطنية "النفط" في الكويت ومؤسسة البترول وكيفية استخراجه من الأرض والمراحل التي يمر بها لحين استخدامه في شتى المجالات.

وأخيرا تقدمت الرشيد والقائمين على البرنامج وطلبة الجيل السابع بتقديم جزيل الشكر والامتنان لمؤسسة البترول الكويتية وشركاتها على جهودها ودعمها لبرنامج البروتيجيز للجيل السابع حيث كان لهذا الدعم دور ملموس وواضح في النجاح المحقق هذا العام.

«بيتك» يكرم موظفيه أعضاء «النادى الذهبي» لجودة الخدمة

الناهض وبعض اعضاء الادارة التنفيذية يتوسطون المكرمين

كرم الرئيس التنفيذى لمجموعة بيت التمويل الكويتى «بيتك» مازن سعد الناهض مجموعة الموظفين أعضاء النادى الذهبي لجودة الخدمة فى «بيتك»، تقديرا لأدائهم المتميز وحصولهم على الدرجة الكاملة فى تقييم جودة الخدمة على مدار العام ، مؤكدا حرص «بيتك» على تقدير جهود الموظفين المتميزين وتحفيزهم لبذل المزيد من العطاء والتميز في الاداء.

وقدم الناهض الشكر للموظفين المكرمين على ما بذلوه من جهود فى عام كامل استطاعوا خلاله المحافظة على مستواهم المتقدم فى جودة الخدمة، وحصد أفضل التقييمات، مما يؤكد أداءهم المهني الرفيع وحرصهم البالغ على تقديم أفضل ما عندهم لخدمة «بيتك» وعملائه، وسعيهم الدائم لتطويرذاتهم والارتقاء بأدائهم وفق جودة الخدمة .

ودعا الناهض المكرمين الى تحفيز زملائهم وأن يكونوا قدوة لهم، مع الاستمرار فى المحافظة على مستواهم والمبادرة فى تقديم العون والمساعدة والدعم لزملائهم بما يعزز الصورة الايجابية عن «بيتك» ويرتقي بمجالات التعاون بين الزملاء وينمي روح الفريق الواحد، مؤكدا على الاهمية الكبيرة التى يوليها «بيتك» لخدمة العملاء وتلبية احتياجاتهم بدعم من العنصر البشري رغم التقدم التقني الكبير الذي يتم في مختلف مجالات العمل ، والذي لا يغني عن دور وأهمية الموظف ومساهماته الايجابية .

واشار الى اهمية ان تكون جودة الخدمة سلوكا وظيفيا وسمة اساسية في العمل اليومي بما يساهم بتحقيق المستوى المطلوب من جودة الاداء . فالخدمة المتميزة هي محور الارتكاز لتحقيق التغيير والتطويرفى مسيرة «بيتك» نحو الازدهار والتوسع ، ومواكبة مستجدات المنافسة بالسوق المصرفي .

حضر التكريم رئيس الاستراتيجية للمجموعة فهد الخيزيم، ورئيس الخدمات المصرفية للافراد والخدمات المالية الخاصة للمجموعة وليد مندني،ومدير عام الخدمات المصرفية للافراد للمجموعة فادي الشالوحي والإدارة التنفيذية للفروع والمعارض ، والمدير التنفيذي لجودة الخدمة والابتكار للمجموعة حسام الخطيب .

تقرير: السوق العقاري الإماراتي يواصل تكيفه مع انخفاض النمو

أصدرت جيه إل إل، شركة الاستشارات والاستشارات العقارية الرائدة على مستوى العالم، تقريرها الجديد تحت عنوان «حصاد عام 2017»، والذي يتناول استمرار القطاع العقاري في دولة الإمارات في التكيف مع انخفاض مستوى النمو على اعتبار أن هذا المستوى المنخفض قد أضحى هو الوضع الطبيعي الجديد في ظل استمرار جميع قطاعات السوق في مرحلة التراجع خلال دورتها الاقتصادية.

ويُعزى استمرار تراجع السوق إلى مجموعة من العوامل أهمها تباطؤ حركة النمو الاقتصادي؛ حيث تراجع النمو عن مستواه التاريخي الذي بلغ 4.1% ليقف عند 1.7% في عام 2017. وتمثل هذه النسبة أدنى نقطة في الدورة الحالية حيث تشير التنبؤات إلى إتجاه النمو إلى الارتفاع مجدداً في عام 2018 (بنسبة 3.3%) ليسجل متوسط قدره 3.4% سنويا بين عامي 2018 و2020، مما قد يؤدي إلى تحسن تدريجي في أداء سوق العقارات وإن كان من المتوقع استمرار حالة التراجع العامة في عام 2018.

وقد تشهد بداية عام 2018 تراجعاً في حركة سوق العقارات وأدائه نظراً للغموض الذي يحيط بأثر تطبيق ضريبة القيمة المضافة.

وفي هذا السياق، صرح كريج بلامب، رئيس قسم الأبحاث في شركة جيه إل إل الشرق الأوسط وشمال افريقيا، قائلا: « إن قطاع العقارات الإماراتي يدخل حاليا في مرحلة انتقالية مع تطبيق ضريبة القيمة المضافة حيث تحاول الأطراف المعنية الرئيسية فك شفرة التأثيرات التي سيتمخض عنها تطبيق هذه الضريبة في الوقت الحالي وعلى المدى الطويل. وعلى الرغم من عدم سريان ضريبة القيمة المضافة على الإيجارات السكنية ومبيعات العقارات السكنية الجديدة، فهناك قطاعات عقارية أخرى قد تتأثر سلباً بزيادة التكاليف وارتفاع تحديات التدفقات النقدية».

وعلى الرغم من حالة الهدوء والتراجع التي تسيطر على السوق، فقد استمرت حركة المبيعات في القطاعين التجاري والسكني في عام 2017 الذي شهد بيع أربعة مبان تجارية كبرى (وحدات إدارية ووحدات بيع بالتجزئة) (بقيمة إجمالية تزيد على 340 مليون دولار أمريكي). وكان المشترون جميعاً من المستثمرين المؤسسيين الذين فطنوا إلى احتمال ارتفاع قيمة مجموعة المباني التي قاموا باقتنائها في فترات تراجع السوق.

وتجدر الإشارة إلى أن أغلبية مبيعات قطاع الوحدات السكنية كانت تتركز في قطاع البيع على الخريطة؛ حيث يقدم المطورون العقاريون أسعاراً وخطط سداد مغرية للغاية. فقد شهد عام 2017 بيع 25,600 وحدة سكنية على الخريطة في دبي ، مما يضع عام 2017 على الطريق نحو تسجيل أعلى مستويات للبيع على الخريطة في دبي منذ عام 2008.

خلال الربع الأول من العام الحالي

«القصور الحديثة» تتوقع نموا كبيرا في حركة المبيعات لعقارات هولندا

كشف رئيس مجلس الإدارة في مجموعة القصور الحديثة لإدارة تطوير الأراضي والعقارات وشركة "آب تاون كويت العقاريه" محمد فتحي أن السوق العقاري الكويتي يشهد حاليا إقبالا كبيرا على شراء العقارات الخارجية وتحديدا في الدول الأوروبية ومنها هولندا، مؤكدا وجود نموا كبيرا في حركة المبيعات العقارية خلال الربع الأخير من العام الماضي، ومن المتوقع أن يزداد بوتيرة أسرع خلال الربع الاول من العام الحالي.

وأشار فتحي في بيان صحافي إلى أن المستثمر الكويتي يعتبر من أفضل المستثمرين العقاريين في هولندا خلال العام الماضي بعد الاماراتيين، بسبب نظرته الثاقبة والمستقبلية في شراء العقار الخارجي وتحديد أولوياته في الشراء.

وبين فتحي أن المجموعة لمست هذا الإتجاه خلال أغلب تعاقداتها خلال النصف الثاني من العام الماضي الذي ارتفع بحدود 30 في المئة عن مبيعات النصف الاول، مبينا في الوقت نفسه أن المستثمر الكويتي من المستثمرين الجادين في الشراء.

وأكد فتحي أن وجهة نظر المستثمر العقاري الكويتي حاليا تتجه نحو الأسواق الجديدة على السوق الكويتي مثل هولندا، والتي تعتبر من الأسواق المرغوبة، ولاسيما أن "القصور الحديثة" تقدم أفضل المشاريع هناك وكان لها الريادة في طرح مشاريع هولندية في السوق الكويتية.

ولفت فتحي إلى أن المجموعة تسعى ومن خلال مشاريعها في هولندا زيادة قاعدة العملاء، ولاسيما الإنتقال من شركة تسويقية للمشاريع العقارية إلى شركة تقوم على تطوير العقارات في بلدان عدة ومطلوبة في السوق الكويتي.

محمد فتحي

وأشار فتحي إلى أن ما يدل على أن العقار الهولندي يعتبر محط أنظار كثير من المستثمرين الكويتيين هو أن المجموعة تعاقدت على تسويق مشاريع عقارية كثيرة خلال العام الماضي، وجددت إتفاقيات جديدة، بعد أن إستطاعت أن تكون لديها الريادة في أسواق عدة منها السوق الهولندي.

وتابع "قامت المجموعة بتكليف أعمالها من خلال توقيع 4 إتفاقيات تسويقية إقليمية حصرية في هولندا في أربع مدن في المملكة هم أمستردام و روتردام و ماستريخت و آرنهيم وقامت بالتنويع من الفكر التسويقي للمجموعة من خلال طرح بيوت وشقق وشاليهات".

ولفت إلى أن أمستردام وروتردام وماستريخت وآرنهيم من الأسواق العالمية الكبيرة والتي تضم العديد من المستثمرين الدوليين، فقد شهدت إنتعاشا إقتصاديا أسرع من بقية أجزاء في هولندا وارتفعت الأسعار بها بنسبة مميزة خلال الأعوام القليلة الماضية.

وأضاف "هناك طلب دائم في أمستردام و روتردام و ماستريخت وآرنهيم، مشيرا إلى أن المستثمرين الدوليين يميلون إلى الإستقرار في الأماكن التي يوجد بها مشاريع متميزة مثل أمستردام، فضلا عن آرنهيم و روتردام و ماستريخت".

وقال فتحي إن المستثمرين الأجانب يميلون إلى شراء المباني والبيوت و الشقق والشاليهات في مدن هولندا، والتي غالبا ما تكون داخل منتجعات لحفظ الخصوصيه و الأمان و كذلك إمكانية الإستثمار من خلال إدارة المنتجع ، والتي تحظى كذلك بإعجاب المستثمرين.

وبين أن معظم المستثمرين في هولندا هم من دول مثل الصين و كوريا و ألمانيا و إنجلترا ، كذلك وجود عدد من المستثمرين من الولايات المتحدة ومن دول الخليج الإمارات والكويت والسعودية.

وأكد فتحي أن سمعة هولندا المتعددة الثقافات تجذب المستثمرين من أفريقيا وآسيا وأميركا الجنوبية والخليج بشكل كبيرا مقارنة بالأسواق الأوروبية الأخرى.

«إتش تي سي» تطرح هاتفها الجديد HTC U11+ في أسواق الكويت

اعلنت شركة "إتش تي سي" عن طرح هاتفها HTC U11+ في أسواق الكويت ضمن متاجر التجزئة. هذا ويأتي الهاتف الجديد خلفا لسلفه HTC U11 من حيث التصميم وبشاشة اكبر وإطار أكثر نحافة ومزايا عديدة جديدة، وبسعر 222 دينار فقط. ويأتي الهاتف الجديد الذي كشفت عنه الشركة في شتاء 2017 تتويجا لسلسلة U التي تم إطلاقها عالميا في مطلع العام الماضي، وتضم هواتف HTC U11 و HTC U Ultra و HTC U Play التي حظيت بشعبية واسعة بين المستخدمين.

وتعقيبا على طرح الهاتف في الكويت، قال نيكيتاس غليكاس، رئيس شركة "إتش تي سي" في الشرق الأوسط وافريقيا: "ينبع الابتكار من شغف الإنسان وفضوله. فعملاؤنا تواقون دائما إلى تخطي آفاق المألوف، ولهذا نحرص باستمرار على طرح المنتجات المبتكرة التي تتخطى حدود توقعاتهم. وهذه بالضبط هي الخصال التي تمتاز بها سلسلة هواتف U المتنوعة، ويتضم إليها اليوم هاتفنا الأحدث HTC U11+ الذي سيسهم دون شك في إرساء معايير جديدة لتجربة الهاتف المتحرك المستقبلية". يذكر أن في خريف عام 2017، قطعت "إتش تي سي" شوطا كبيرا في مسيرة تعزيز استراتيجيتها الخاصة بالهواتف الذكية عبر الصفقة التي أبرمتها مع "غوغل" وحصلت بموجبها على 1.1 مليار دولار نقدا من "غوغل" في إطار ترخيص غير حصري لحقوق الملكية الفكرية لشركة "إتش تي سي". وتقول الشركة بأنها تستثمر هذه الصفقة والمرونة المالية التي أمنتها للتركيز على بناء محفظة منتجات أكثر مرونة وسلاسة والحفاظ على إرثها الزاخر بالابتكار والتميز، وإطلاق الإمكانات لجيل جديد من الأجهزة والخدمات المتصلة بالإنترنت في عام 2018 والأعوام القادمة.