العمليات الرقمية يمكن أن توفر 16 في المئة من التكاليف التشغيلية

«آسبن تك»: الارتقاء بمستويات الموثوقية هو الهدف الرئيسي لشركات البحث والتنقيب عن البترول

أعلنت شركة آسبن تكنولوجي، عن نتائج الدراسة الأخيرة التي استطلعت آراء أكثر من 400 من المدراء والتنفيذيين العاملين في قطاع النفط والطاقة حول أثر التحليلات والبيانات الكبيرة على أعمال هذا القطاع على مدار الأشهر الـ 24 المقبلة. وأكدت نتائج الدراسة أن الارتقاء بمستويات الموثوقية هو الهدف الرئيسي لشركات البحث والتنقيب عن البترول، وشركات التكرير والتسويق والنقل، بالإضافة إلى شركات الهندسة والشراء والبناء المرتبطة بها.

أكد 40 بالمائة من الشركات أن العمليات الرقمية يمكن أن توفر 16 بالمائة أو أكثر من التكاليف التشغيلية. وإن إمكانية تحقيق عوائد عالية من الأصول من خلال التركيز الكبير على التميز في مجال التشغيل، ووجود استراتيجية شاملة لتحسين الأصول، مع برنامج تنفيذ واقعي هو أمر مهم للصناعات التي تتطلع للاستفادة من التقنيات الخلاقة الجديدة أو ما يعرف بالتقنيات "المزعزعة". ومن النتائج الأخرى الرئيسية التي خلصت إليها الدراسة: النمو الكبير في تبني عمليات تحليل البيانات، حيث أن 51 بالمائة من شركات التنقيب عن البترول وإنتاجه وشركات خدمات البترول العامة، و40 بالمائة من شركات التكرير والنقل والتسويق تستخدم حاليا أو تختبر عمليات تحليل البيانات.

• 72 بالمائة من المستطلعين أشاروا إلى أن زيادة وقت التشغيل هي الفائدة الأبرز جراء استخدام تحليلات البيانات، تبعها مسألة مراقبة المعدات (68 بالمائة)، والحد من تكاليف الصيانة (68 بالمائة)، وأتمتة العمليات (62 بالمائة)، ضمان التدفق والسلامة (61 بالمائة)، والحد من تكاليف رأس المال (58 بالمائة).

ومع ذلك، فإن البدء باستخدام التحليلات المتقدمة للبيانات هي مسألة تمثل تحدياً كبيراً:

•أشارت الدراسة الافتقار إلى الخبرة هو العائق الأكبر لتبني عمليات تحليل البيانات، حيث أكد أكثر من ثلث المستطلعين عدم وجود موظف مختص بعلم البيانات في مؤسساتهم، في حين أشار 49 بالمائة من شركات الهندسة والشراء والبناء، و45 بالمائة من شركات التنقيب عن البترول وإنتاجه وشركات خدمات البترول العامة أن نقص الخبرات الداخلية هو العائق الأكبر للاستفادة من قدرات تحليل البيانات.

وفي هذا الصدد، قال جون هاج، نائب الرئيس الأول لدى وحدة الأعمال المتخصصة بإدارة أداء الأصول لدى آسبن تك: "إن عمليات الرقمنة ليست بالأمر الجديد، إذ تستفيد شركات النفط والغاز من هذه العمليات للإنتاج وإدارة المعدات وغيرها منذ أكثر من 35 عاماً، أما الأمر الجديد فهو التحسينات التي شهدتها مستويات الأداء التي باتت ممكنة بفضل عمليات التحليل المتقدمة المدعومة بتقنيات خلاقة كتعلم الآلات ضمن تركيبة متكاملة من المعارف الفنية وتطبيقات هذه التقنيات التحويلية لتحسين الأصول دون توظيف جيش من المتخصصين بإدارة البيانات. هذه هي الطريقة التي تحقق خلالها عمليات التحول الرقمي نتائجها في يومنا هذا".

جون هاج

> ■ نقص الخبرات المتخصصة بعلوم البيانات يشكل العائق الأكبر لتحقيق الفوائد من عمليات تحليل البيانات

خلال فعاليات قمة الخليج للطباعة والتغليف

رواد التكنولوجيا يلقون الضوء على أبرز التوجهات الخاصة بالتقنيات الرقمية

كريس ليتش

ناقشت زيروكس، الشركة الرائدة عالمياً في مجال تطوير تقنيات الطباعة وحلول المعالجة الرقمية للمستندات، أهمية عمليات التحول الرقمي بالنسبة للقطاعين العام والخاص في منطقة الشرق الأوسط، في اليوم الافتتاحي لقمة الخليج للطباعة والتغليف المقامة التي تستضيفها دبي، وتماشياً مع الجهود الكبيرة في المنطقة لتبني التقنيات المبتكرة القادرة على دفع مسيرة النمو وتعزيز مستويات الكفاءة، سلطت زيروكس الضوء على أبرز التوجهات الرئيسية في السوق التي من شأنها دعم مسيرة التحول والارتقاء المنشودة. كما تطرقت إلى القضايا والعقبات التي تحول دون نجاح المؤسسات والشركات في الارتقاء بأعمالها نحو العالم الرقمي.

وبهذه المناسبة قال كريس ليتش، رئيس قسم الإنتاج لدى شركة زيروكس: "تشهد منطقة الشرق الأوسط تحولات جذرية، حيث باتت معظم حكومات المنطقة ترسي نماذج يحتذى بها في جهود التحول الرقمي عبر طرح الرؤى والمبادرات المبتكرة، ووضع الأهداف الاستراتيجية الجديدة، وتعتبر استراتيجية دبي للمعاملات اللاورقية التي أطلقها سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي ورئيس المجلس التنفيذي، الشهر الماضي، من أبرز الأمثلة الحية على ثورة التحول الرقمي التي نشهدها حالياً".

وأضاف كريس ليتش قائلاً: "كجزء من فعاليات هذه القيمة المميزة، التي تتواصل على مدار يومين كاملين وتجمع كبار القادة والمؤسسات النافذة في صناعة الطباعة، سنعمل جاهدين على لقاء ممثلي الشركات التجارية وشركات توريد خدمات الطباعة من أجل مساعدتهم على إدراك مدى قدرتهم على تحسين مستوى عملياتهم من خلال تسخير حلول الطباعة المبتكرة، التي من شأنها الحد من تكاليف عمليات الطباعة، ومعدلات هدر المواد المستخدمة فيها، إلى جانب توضيح كيفية الاستفادة من الفرص الجديدة المتاحة في الأسواق، والتي باتت أكثر رقمية".

بالإضافة إلى ما سبق، ركزت شركة زيروكس على بعض من أكبر الفرص والتطبيقات التي تستطيع شركات توريد خدمات الطباعة اعتمادها وتبنيها في سبيل تسهيل وتحسين وتعزيز إنتاجية بيئات أعمالهم. حيث استعرضت شركة زيروكس بعض تقنياتها الرائدة والرئيسية أمام المشاركين في هذا الحدث، ومنها توجه نماذج العمل "بدون لمس" نحو آليات سير العمل المؤتمتة، والاتصالات متعددة القنوات وعبر وسائل الإعلام، وتقنية Web2Print المطورة، وللمواد المطبوعة المستدامة و"دائمة الخضرة" من خلال تقنية الواقع المعزز فائقة وشاملة التخصص.

وفي معرض حديثه عن التزام زيروكس تجاه شركائها في قنوات التوزيع على صعيد منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، قال كريس ليتش: "ستسلط الضوء على الحلول والأدوات والموارد التي توفرها زيروكس في الأسواق، بالإضافة إلى حزمة منتجاتنا من أجهزة الطباعة، التي تم تصميمها خصيصاً لدعم مسيرة ارتقاء شركات توريد خدمات الطباعة نحو الفضاء الرقمي، وتحقيق عوائد قوية على استثماراتهم الرقمية. ستعمل مجموعة الخدمات الجديدة والمتميزة التي تقدمها زيروكس على تعزيز قدرة شركائها وعملائها على تحديد الفرص الاستثمارية المتاحة في الأسواق، وتوفير أفضل الاستراتيجيات التي تساعدهم على استثمار هذه الفرص".

وسيشارك خبراء زيروكس في فعاليات قمة الخليج للطباعة والتغليف 2018 في جلسات حوارية فردية مع أصحاب الأعمال لاطلاعهم على كيفية تحقيق عوائد استثمارية أقوى بالاستفادة من الحلول المبتكرة التي تطرحها شركة زيروكس في مجال إدارة المستندات، وأتمتة آليات سير العمل، والطباعة. وسيتواجد فريق خبراء الشركة في منصة العرض (رقم 26) ضمن (قاعة الراشدية أ)، في فندق روضة البستان في دبي.

مجموعة جميرا تدير مشروع منتجع الوثبة الصحراوي الجديد في أبوظبي

منتجع الوثبة الصحراوي الجديد

وقعت مجموعة جميرا، شركة الفنادق الفاخرة والعضو في دبي القابضة، اتفاقية مع شركة أبوظبي المتحدة للضيافة المحدودة لتطوير منتجع جميرا الوثبة الصحراوي في أبوظبي، حيث ستقوم بتشغيل هذا المنتجع الذي يتوقع أن يستقبل الضيوف بدءاً من سبتمبر هذا العام.

ويتميز منتجع جميرا الوثبة الصحراوي الفاخر بتصميمه ذي الطراز العربي، حيث يقع في الصحراء على بعد 50 كيلومترا جنوب شرق أبوظبي بمنطقة الوثبة ليمثل إضافة مهمة لقطاع الضيافة الفاخر في أبوظبي ودولة الإمارات. ويشغل المنتجع مساحة تزيد على 20 الف متر مربع ويضم 90 غرفة فندقية و13 فيلا مع مرافق متميزة بما فيها مطاعم لتقديم الوجبات على مدار اليوم وبركة سباحة وشرفات علوية لتناول المشروبات وتاليس سبا ومخيم صحراوي مجهز بخيارات الترفيه ومرافق للمؤتمرات والاجتماعات. ويتيح منتجع جميرا الوثبة الصحراوي من خلال موقعه المميز وسط الرمال الصحراوية الذهبية تجربة فاخرة ومتكاملة للضيافة العربية ضمن أجواء عربية عريقة.

وقال مارك داردين، الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة جميرا والرئيس التنفيذي المؤقت: "تتمثل إحدى أولوياتنا الاستراتيجية في تعزيز وتوسيع حقيبة مجموعة جميرا، ونحن سعداء للتحالف مع أبوظبي المتحدة للضيافة في هذا المشروع التطويري الذي يتناغم مع رؤية الإمارات 2021. وسيكون منتجع جميرا الوثبة الصحراوي الفندق الفاخر رقم 12 التابع للمجموعة بدولة الإمارات، حيث يتيح فرصة رائعة لنا لعرض خدمات الضيافة العربية المميزة. ومن المؤكد إن هذا المنتجع سيكون مقصداً مميزاً يعزز من قطاع السياحة بدولة الإمارات".

ومن جانبه، قال سعادة سلطان الحميري، مدير عام أبوظبي المتحدة للضيافة: "نحن مسرورون لتطوير منتجع جميرا الوثبة الصحراوي، إيماناً منا إنه سيستقطب اهتماماً عالمياً ويعزز قدرات دولة الإمارات في مجال السياحة. وبالإضافة إلى ذلك، يعمل المنتجع على إثراء المشهد الهادئ المميز للصحراء عبر تقديم تجربة غنية وفاخرة للسياح والمقيمين على حد سواء. ونحن ممتنون للعمل مع علامة تجارية محلية رائدة مثل مجموعة جميرا التي تعتبر من أرقى العلامات التجارية العالمية ونتطلع إلى شراكة مثمرة لدعم مكانة أبوظبي كمقصد سياحي رئيسي."

ومن خلال هذه الإضافة، توسع جميرا مجموعة الفنادق والمنتجعات والخدمات الفاخرة التي تضم 20 فندقاً ومنتجعاً فاخراً حول العالم، وتملك المجموعة أيضاً سجلاً مميزاً حيث أبرمت اتفاقيات لإدارة 18 فندقاً ومنتجعاً إضافة إلى خمس اتفاقيات للعلامة الثانية التي تم إطلاقها مؤخراً، زعبيل هاوس من جميرا.

«سوني» تحقق أرباحاً قياسية في الربع الثالث من 2017

شركة سوني

أعلنت شركة سوني تحقيق أعلى مستوى في الأرباح التشغيلية للربع الثالث للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2017، مسجّلة بذلك ارتفاعاً بنسبة 11.5 في المئة على أساس سنوي، أي نحو أربعة أضعاف النسبة التي سجّلتها في الربع الثالث من السنة المالية السابقة.

وتأثرت مبيعات الشركة وعائداتها التشغيلية التي بلغت 23.65 مليار دولار أمريكي (2.67 تريليون ين ياباني) إيجاباً بنموّ قوي وأداء لافت في فئة أجهزة الترفيه المنزلي ومعدّات الصوت وفئة الألعاب وخدمات الشبكة. وبلغت إيرادات سوني التشغيلية المجمّعة 3.1 مليار دولار (350.8 مليار ين ياباني)، وهو مبلغ يفوق بحوالي 3.8 أضعاف المبلغ الذي حققته الشركة في الربع الثالث من السنة المالية السابقة.

وقد ساهم التحسّن الكبير في النتائج التشغيلية في فئات الألعاب وخدمات الشبكة، وشبه الموصلات، والخدمات المالية، وأجهزة الترفيه المنزلية ومعدّات الصوت مساهمة كبيرة في تحقيق إيرادات الربع الثالث التشغيلية. وخلال هذه الفترة، شهدت فئة أجهزة الترفيه المنزلي ومعدّات الصوت ارتفاعاً في إيراداتها التشغيلية نسبته 20 في المئة على أساس سنوي لتصل إلى 408.8 مليون دولار (46.2 مليار ين ياباني)، فيما نمت المبيعات بنسبة 76 في المئة سنوياً لتصل إلى 3.8 مليار دولار (429.8 مليار ين ياباني).

ويعزى ارتفاعُ المبيعات والإيرادات التشغيلية بشكل أساسي إلى انتقال إلى طرازات ذات قيمة مضافة عالية، ولاسيّما تلفزيونات بدرجة وضوح 4K، بالإضافة إلى التأثير الإيجابي الذي خلفته أسعار الصرف الأجنبية. وقد رفعت شركة سوني أيضاً من مستوى إيراداتها التشغيلية المتوقعة بمقدار 35.4 مليون دولار (4 مليارات ين ياباني) لتصل إلى 708 مليون دولار (80 مليار ين ياباني)، ويعود ذلك في المقام الأول إلى مزيج محسّن من أجهزة الفيديو وأجهزة الصوت.

وقال تارو كيمورا، المدير العام لسوني الشرق الأوسط وأفريقيا: «خلال الفترة الممتدة للسنة المالية لعام 2017، وفقنا بين استراتيجية نموّنا الإقليمي في الشرق الأوسط وأفريقيا واستراتيجية سوني العالمية، وذلك من خلال إعادة تصميم عملياتنا وتحسين أولوياتنا عبر جبهة موحّدة مع موزّعي منتجاتنا في مجال البيع بالتجزئة. ومع النتائج المالية المجمّعة الإيجابية هذه، نحن في طريقنا نحو تحقيق نسبة النموّ المتوقّعة والبالغة 20 في المئة في أعمالنا التجارية في أنحاء المنطقة.»

في غضون ذلك، شهدت فئة منتجات التصوير وحلولها ارتفاعاً في مبيعاتها وعائداتها التشغيلية بنسبة 8 في المئة على أساس سنوي لتبلغ 1.6 مليار دولار أمريكي (181.1 مليار ين ياباني)، وازدادت إيراداتها التشغيلية بقيمة 43.3 مليون دولار (4.9 مليار ين ياباني) لتصل إلى 230 مليون دولار (26 مليار ين ياباني)، وقد شكل تحسين مجموعة المنتجات، والتحول إلى طرازات ذات قيمة مضافة عالية، بالإضافة إلى تغيّرات النقد الأجنبي المؤاتية عنصراً محفّزاً لنتائج فئة منتجات التصوير وحلولها.

Ooredoo تدعم معرض Kuwait Comic-Con في أرض المعارض

شاركت Ooredoo الكويت ممثلة بشركة فاست للاتصالات (FASTtelco) المملوكة من قبلها في معرض Kuwait Comic Con الذي اختتم أنشطته الأسبوع الماضي، وذلك في أرض المعارض الدولية، ثاني مشاركة Ooredoo في المعرض لتؤكد اهتمامها المستمر في تمكين الشباب ودعمهم ومشاركتهم اهتماماتهم في شتى المجالات.

يركز المعرض على الكتب المصورة والشخصيات الرئيسية التي اشتهرت من خلالها والتي برزت في العديد من المجالات الترفيهية، من الكتب المصورة والمسلسلات الكارتونية والأفلام والعاب الفيديو وغيرها. استمر المعرض على مدار 3 أيام، وشهد حضور الآلاف من مختلف الفئات العمرية. وشاركت Ooredoo عبر ركن خاص لشركة فاست للاتصالات من خلال المعرض بتقديم أحدث العروض التنافسية على الباقات الشاملة للإنترنت والتي تستهدف عشاق العاب الفيديو، حيث تتسم بسرعة التحميل والسعة العالية، مما يتناسب مع تحميل وتشغيل العاب الفيديو بفعالية.

وفي تعليق له حول ذلك، أكد مدير أول إدارة الاتصال المؤسسي في Ooredoo الكويت مجبل الأيوب أن الشركة تسعى باستمرار لمشاركة عملائها اهتماماتهم، مؤكداً، "مما يميز هذا الحدث هو انه يحاكي شريحة كبيرة من العملاء بمختلف الفئات العمرية، حيث أن الارتباط بشخصيات أبطال الكتب المصورة يستمر على مدى أجيال مختلفة ولا يتوقف عند عمر معين، سعداء بالإقبال الكبير على المعرض وسعداء أكثر بكوننا جزءاً من هذا النجاح."

يذكر أن المعرض تضمن العديد من ورش العمل والفعاليات المميزة، بحضور ممثلين ومنتجين وكتاب ذوو صلة بالمجالات المرتبطة بالمعرض مثل ممثلي العاب الفيديو مايكل فاسبندر وديفد هيتر ونولان نورث وكارا تيوبولد وفريد تاتاسيور، بالإضافة إلى منتجي ومصممي العاب الفيديو مايكل موري وكاتسوهيرو هرادا وغيرهم.