خلال الجمعية العامة العادية بنسبة حضور للمساهمين بلغت 93 في المئة

آل ثاني: Ooredoo طورت 1200 موقع لشبكتها وحصتها السوقية 32.6 في المئة

لقطة جماعية من العمومية

ملتزمون بدعم الحلول الرقمية وإنترنت المستقبل وحصلنا على تراخيص لإطلاق ترددات جديدة

عقدت الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (Ooredoo) (ش.م.ك.ع) جمعيتها العامة العادية يوم أمس الأربعاء في تمام الساعة 1:00 ظهرا في المبنى الرئيسي للشركة بنسبة حضور 93.346% من مساهمي الشركة، وتم خلال الجمعية استعراض التقرير السنوي للشركة إضافة إلى أبرز الإنجازات التي حققتها خلال العام المنصرم. كما أعلنت الشركة عن توزيع أرباح نقدية بمقدار 70 % من القيمة الاسمية للسهم الواحد أي بواقع 70 فلسا للسهم وذلك للمساهمين المقيدين في سجلات الشركة في نهاية يوم الاستحقاق والمحدد بتاريخ 27 مارس.

وقد بلغت قاعدة عملاء Ooredoo الكويت 2.2 مليون عميل بنهاية العام 2017، أي بانخفاض بلغ 6 في المئة عن العام السابق، بسبب المنافسة الشديدة وحالة السوق بشكل عام. وبلغت إيرادات العام 2017 نحو 222.7 مليون دينار، بزيادة بلغت 13 في المئة، مقارنة مع 197.8 مليون دينار في الفترة ذاتها من العام 2016. وبلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 54.3 مليون دينار، مقارنة بـ 51 مليون دينار للفترة ذاتها من العام 2016.

إلى ذلك، وفي كلمة ألقاها رئيس مجلس الإدارة الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني أكد أنه بالرغم من التحديات، إلا أن الشركة نجحت في تحقيق رسالتها لإثراء الحياة الرقمية، وأضاف موضحا: «كان النجاح حليفنا في توسيع قواعد عملائنا في كل من تونس والجزائر وفلسطين والمالديف، الأمر الذي عزز إيراداتنا في Ooredoo الكويت. كذلك تمكنت Ooredoo المالديف من طرح أسهمها للاكتتاب الأكبر في تاريخ المالديف وتمكنت الشركة من جمع أكثر من 8.3 مليون دينار كويتي، وتشكل أكثر من 14 مليون سهم (9.5 % من الأسهم المصدرة والمدفوعة القيمة) وهو ما جذب أكثر من 8000 مستثمر جديد».

إلى جانب ذلك، نجحنا في تعزيز خدمات الجيل الرابع في كل من الكويت والجزائر وتونس والمالديف وأطلقنا عملياتنا رسميا في قطاع غزة، وهو من أكبر الإستثمارات في قطاع الاتصالات في غزة. وكلها إنجازات ملحوظة تحققت من خلال استثمارنا في أحدث الشبكات العصرية وأكثرها تقدماً، ولعل الشيء الأهم هو أننا واصلنا الاستماع لعملائنا واستطعنا تطوير الخدمات والحلول التي تثري حياتهم وتجربتهم الرقمية.

وأضاف الشيخ سعود: إن الربح ارتفع قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 6 في المئة ليصل إلى 255.6 مليون دينار كويتي في سنة 2017 مقارنة بـ 240.2 مليوناً للفترة ذاتها من سنة 2016. وكان النجاح حليفنا في توسيع قواعد عملائنا في كل من تونس والجزائر وفلسطين والمالديف، مما عزز إيراداتنا في Ooredoo الكويت، كما أنجزنا العرض الأولي العام الأكثر نجاحاً في تاريخ المالديف، وواصلنا تعزيز شبكاتنا وزيادة توفير الخدمات الرقمية للجميع.

وتابع: «إلى جانب ذلك، نجحنا في تعزيز خدمات الجيل الرابع في كل من الكويت والجزائر وتونس والمالديف، وأطلقنا عملياتنا رسمياً في قطاع غزة، وكلها إنجازات ملحوظة تحققت من خلال استثمارنا في أحدث الشبكات العصرية وأكثرها تقدماً، ولعل الشيء الأهم هو أننا واصلنا الاستماع لعملائنا واستطعنا تطوير الخدمات والحلول التي تثري حياتهم وتجربتهم الرقمية.»

وبدوره صرح الرئيس التنفيذي للشركة الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني قائلا: «استطعنا خلال العام الماضي بالاستمرار في توسيع نطاق خدماتنا الرقمية، إيمانا منا بأهمية مواكبة متغيرات السوق، ونجحنا فعلاً بتحقيق نجاح مشهود، في قطاعي خدمات الأفراد والمؤسسات على حد سواء ونحن نعمل وفق خطة مدروسة للاستمرار في تقديم الخدمات الرقمية الحصرية وتعزيز الدعم لتطوير الشبكة تأهبا لإطلاق إنترنت المستقبل في الكويت، حيث حصلنا خلال العام الماضي على تراخيص ترددات بسعة 2.6 غيغاهرتز و 2.1 غيغاهرتز، مما سيساهم حتماً في تقديم خدمات أفضل لعملائنا الكرام. كما نجحنا في استكمال مشروع تحديث البنية التحتية للشبكة وطورنا أكثر من 1200 موقعا حول الكويت، وساهم تطوير الشبكة باسترجاع حصتنا السوقية لتصل إلى 32.6%. ونطمح لتحقيق المزيد من النجاح في المستقبل بما يتماشى مع سياستنا المبنية على إثراء تجربة عملائنا بمختلف احتياجاتهم.»

إنجازات Ooredoo في 2017

في تونس، بلغت قاعدة عملاء Ooredoo 8.4 ملايين عميل في نهاية سنة 2017، أي بارتفاع بلغ 5 في المئة عن العام السابق. وأما إيرادات سنة 2017 فبلغت 127.5 مليون دينار كويتي، مقارنة مع الفترة ذاتها من سنة 2016 إذ بلغت حينها 142.3 مليون دينار، في حين الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك الإطفاء لسنة 2017 بلغ 50.5 مليون دينار مقارنة مع 57.0 مليونا للفترة ذاتها من العام الماضي، وتراجعت قيمة الدينار التونسي بنسبة 11 في المئة على أساس سنوي. وارتفعت الإيرادات بنسبة 1 في المئة بالعملة المحلية.

أما في الجزائر، فبلغت قاعدة عملاء Ooredoo 14.3 مليون عميل في نهاية سنة 2017، بارتفاع بلغ 4 في المئة عن العام السابق. وأما إيرادات سنة 2017 فبلغت 285.1 مليون دينار كويتي، مقارنة مع الفترة ذاتها من سنة 2016 إذ بلغت الإيرادات 309.8 ملايين متأثرة سلبا بزيادة ضريبة القيمة المضافة وضعف البيئة الاقتصادية.

وارتفع الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء لسنة2017 نتيجة لكفاءة التكاليف إلى125.5 مليون دينار، أي ما يمثل نموا بلغ 16 في المئة مقارنة بـ 108.5 ملايين دينار للفترة عينها من عام 2016.

وفي فلسطين، بلغت قاعدة عملاء الوطنية فلسطين 1.0 مليون عميل في نهاية سنة 2017، أي بارتفاع بلغ 31 في المئة عن العام السابق. وأما إيرادات سنة 2017 فبلغت 26.0 مليون دينار كويتي، مقارنة مع الفترة ذاتها من سنة 2016 إذ بلغت الإيرادات 25.4 مليونا. وبلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 5.7 ملايين دينار لسنة 2017، مقارنة بالدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء عام 2016 الذي بلغ 6.6 ملايين دينار.

أما في المالديف فحققت الشركة إيرادات سنة 2017 بلغت 36.3 مليون دينار بزيادة بنسبة 15 في المئة، مقارنة مع الفترة ذاتها من سنة 2016 إذ بلغت الإيرادات 31.6 مليون دينار. وبلغ الدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 19.7 مليون دينار لسنة 2017 بارتفاع نسبة 15 في المئة مقارنة بالدخل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء، الذي بلغ 17.1 مليون دينار في الفترة عينها من عام 2016. وتقدم Ooredoo المالديف الآن خدماتها لما مجموعه 440 الف عميل، بزيادة 11 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من عام 2016.

بمساحة 350 متراً مربعاً ووجود أكثر من 130 منتجاً

العلامة التجارية «بوش» تطلق أول صالة عرض حصرية لها في الكويت

جانب من قص شريط الافتتاح

أعلنت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، والعلامة التجارية «بوش» التي تمثلها الشركة في الكويت، عن إطلاق أول صالة عرض حصرية لمنتجات «بوش» في الكويت تمتد على مساحة 350 متر مربع، وذلك خلال حفل افتتاح أقيم في 6 مارس 2018 في الضجيج.

تضم صالة العرض الجديدة والأحدث لشركة «بوش» في منطقة الشرق الأوسط، مجموعة واسعة من المنتجات والأجهزة المنزلية بما في ذلك الغسالات وغسالات الصحون والثلاجات والمجففات وآلات صنع القهوة ومنتجات الطهي، والمنتجات المدمجة ومختلف الأجهزة الصغيرة.

شهد حفل الافتتاح حضوراً كثيفاً ضم كل من رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية فيصل علي المطوع، والمدير العام في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية علي المطوع، والرئيس التنفيذي لشركة «بوش» في الإمارات توماس الونسو.

كما تخلل حفل الافتتاح مراسم قص الشريط وعرض حي لفنون الطهي مع الشيف نورة الماجدة، التي شرحت كيفية استخدام أجهزة بوش حيث قامت بإعداد وجبة صحية من ثلاثة أطباق شملت على الكسكس المغربي ولفائف الباذنجان، وكعكة الشوكولاته اللذيذة.

تهدف شركة «بوش» من خلال افتتاح أول صالة عرض لها في الكويت إلى توسيع مبيعاتها وتوزيعها في السوق الكويتي الذي يعد ثاني أكبر سوق في دول مجلس التعاون الخليجي، والذي يتميز بنوعية المستهلكين دائمي البحث عن التطور والأجهزة الإلكترونية عالية الجودة، حيث يكون توجههم إلى التكنولوجيا الألمانية بسبب قيمتها العالية، وهذا ما يجعل الأجهزة المنزلية لشركة «بوش» العلامة التجارية المفضلة لديهم.

وقال المدير العام في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية علي المطوع: «تمتد علاقتنا في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية مع شركة «بوش» لأكثر من 20 عاماً من تقديم الأجهزة المنزلية ذات الجودة العالية لعملائنا. وإننا سعداء جداً اليوم بافتتاح أول صالة عرض لأجهزة «بوش» المنزلية في الكويت، وهذا يمثل خطوة جديدة في علاقتنا كموزع حصري لهذه العلامة التجارية في البلاد. ومما لا شك فيه بأن المستهلكين الكويتيين على دراية تامة بقيمة التكنولوجيا الألمانية، وإننا وشركة بوش سنواصل تلبية مطالبهم وترسيخ بوش كعلامة تجارية مفضلة لديهم. وأود أن أرحب بالرئيس التنفيذي لشركة «بوش» توماس الونسو ونتطلع إلى مواصلة رحلتنا مع «بوش» في تقديم أفضل المنتجات.»

وقال الرئيس التنفيذي لشركة «بوش» توماس الونسو: «السوق الكويتي واحد من أكثر الأسواق حيوية في المنطقة وتحظى بقطاع استهلاكي متطور وتنافسي، مما دفعنا إلى اتخاذ هذه الخطوة من افتتاح أول صالة عرض حصرية لمنتجات «بوش» في الكويت. وإننا سعداء جدا بالقيام بهذه الخطوة مع موزعنا الحصري في الكويت، شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، التي تعد واحدة من أبرز موزعي التجزئة في الكويت والتي سنواصل وإياها العمل معا لجعل «بوش» العلامة التجارية الأولى في الكويت.»

وتجدر الإشارة إلى أن مجموعة «بوش أند سيمنز هوسجرات» هي احد اكبر مصنع للأجهزة المنزلية في أوروبا، وثاني أكبر شركة في العالم. تغطي محفظة منتجات «بوش» مجموعة متكاملة من الأجهزة المنزلية الحديثة التي تشمل المواقد والأفران والأغطية والشفاطات وغسالات الصحون والغسالات والمجففات والثلاجات والمجمدات بالإضافة إلى الأجهزة الصغيرة مثل المكانس الكهربائية وآلات القهوة والفلايات الكهربائية والمكاوي.

شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية هي من أكبر الشركات التجارية في الشرق الأوسط وتدير عملها في قطاعات واسعة مثل السلع الاستهلاكية وأدوات المنزل والمطابخ والأثاث والرحلات الخارجية ومستلزمات البر وقطاع العقار وغيرها. كما تمثل أكثر من 100علامة تجارية عالمية في قطاعي الجملة والتجزئة وتشهد نموا كبيرا في سوق الشرق الأوسط.

تقع صالة عرض «بوش» على طريق المطار 55 قرب معرض شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية للأثاث، ويفتح المعرض أبوابه يومياً من الساعة 9:30 صباحا حتى 9:30 مساءً، ويوم الجمعة من الساعة 4:30 عصرا حتى الساعة 9:30 مساءً.

«المشروعات السياحية» تقدم سيرك «العصر الذهبي» في الجزيرة الخضراء يوم الجمعة

غازي الهاجري

أعلنت شركة المشروعات السياحية أنها تنظم عرضا خاصا لسيرك "العصر الذهبي"، الذي تم ابتكاره حصريا للكويت بالتعاون مع سيرك مادونا بوغليون العالمي، وذلك عند الساعة 7 مساءً من يوم الجمعة 9 مارس في الجزيرة الخضراء، بالإضافة إلى تقديمها خصما مميزا على التذاكر بقيمة 30% وتوزيع العديد من الهدايا القيّمة على الحضور.

وتقام عروض سيرك "العصر الذهبي" حاليا في المدينة الترفيهية بمنطقة الدوحة، ومن المقرر أن تستمر حتى نهاية مارس الجاري، كما يعتبر السيرك عرضا فنيا فريدا من نوعه، لما يتضمنه من فنون جميلة وعروض مبتكرة تجمع بين الحركات البهلوانية، الموسيقى، الدراما، الكوميديا، عروض الفروسية وغيرها الكثير بمشاركة أكثر من اثني عشر من أرقى عروض السيرك في العالم.وبهذه المناسبة، صرح غازي فيصل الهاجري، مساعد الرئيس التنفيذي للشؤون الترويحية في شركة المشروعات السياحية: "إننا نسعى إلى تطوير خطط استراتيجية طويلة المدى تركز على ابتكار مشاريع ترفيهية مذهلة وتنشيط قطاع السياحة في الكويت، وقد كان سيرك "العصر الذهبي" باكورة هذه المشاريع الهادفة لتقديم تجربة ترفيهية عالمية لجمهورنا الكويتي. مضيفا أنه من المقرر تقديم عرضا خاصا من فقرات السيرك لزوار الجزيرة الخضراء يوم الجمعة المقبل الساعة 7 مساءً، وسيتضمن هذا الحدث توزيع هدايا قيّمة على الحضور، بالإضافة إلى بيع التذاكر مع خصم خاص بقيمة 30% حتى يحظى الجميع بفرصة حضور السيرك. منوها إلى أن هذا الخصم مستمر حتى نهاية مارس الجاري."

واضاف الهاجري أن الإقبال الجماهيري الكبير الذي حققه السيرك ما هو إلا دليل على النجاح البارز لهذا المشروع الترفيهي الضخم الذي تقدمه شركة المشروعات السياحية بالتعاون مع سيرك مادونا بوغليون العالمي، مما دفعنا لتقديم المزيد من العروض الشيقة بالتزامن مع احتفالات الكويت باعيادها الوطنية.

«زيروكس» و «كومبيوتر آند كوميونيكيشن سيستمز» تسلطان الضوء على مستقبل بيئات العمل الرقمية

في إطار مساعيها المتواصلة لتنفيذ استراتيجية أكثر ذكاء لحلول المستندات، ومساعدة شركاء وقنوات التوزيع على تعزيز الإيرادات في الوقت ذاته، أطلقت كلا من «زيروكس» وشريك التوزيع الخاص بها شركة «سي سي إس» الجولة الإقليمية «مستقبل العمل»، وتجزء من جولة واسعة في دول الخليج العربي تركز على إطلاق منتجات وحلول ConnectKey، ستسلط الفعالية الخاصة بدبي الضوء على أهمية عمليات التحول الرقمي التي تواكب متطلبات بيئات العمل المتغيرة. وستتميز المجموعة الجديدة من الحلول بإمكانيات بسيطة وآمنة، وقابلة للاتصال بالسحابة، والوصول إلى مزايا تحسين الإنتاجية، والتطبيقات الهامة لكل من العملاء وقنوات التوزيع على السواء. وستقام هذه الفعالية المرتقبة في فندق جراند إكسلسيور في دبي. وتعمل مجموعة حلول ConnectKey على الارتقاء بأجهزة الطباعة التقليدية وتحويلها إلى مساعد ذكي متصل بالشركة لبيئات العمل. وقد تم ابتكار الجيل التالي من حلول آيتمة سير الأعمال المدعومة بمنصة سحابية خصيصا لشركاء وقنوات التوزيع القادرين الآن على تحقيق نمو متواصل في الإيرادات واعتماد نهج شخصي لمواكبة الاحتياجات المتنوعة لمختلف العملاء.

وفي هذا الصدد، قال سيمون كيلي، مدير وحدة الأعمال الخاصة بخط المنتجات الأساسية لدى زيروكس الشرق الأوسط وإفريقيا: «نتطلع إلى مساعدة شركائنا في منطقة الشرق الأوسط لتعزيز المزايا التنافسية والحفاظ العلاقات الطويلة مع عملائهم، إذ تساعد الأدوات المبتكرة التي توفرها زيروكس مثل أداة بناء التطبيقات المشخصة سوف قنوات التوزيع على تزويد عملائنا بنهج شخصي لتحقيق نمو متواصل في الإيرادات».

وأضاف قائلا: «إننا نقود حاليا الثورة الحاصلة في بيئات العمل التي تشكل عمليات التحول الرقمي القوة الدافعة الأهم لها. ولن نقوم اليوم بتسليط الضوء على الحلول الجديد فحسب، بل سنعمل على شرح الخطوات التي يمكن لعملائنا اتخاذها للارتقاء بنماذج الأعمال الخاصة بهم، وكيفية الحفاظ على المرونة في ظل ظروف السوق الحالية التي تتسم بالتغير المستمر». ومن جانبه، قال فادي متى، المدير العام لشركة كومبيوتر آند كوميونيكيشن سيستمز CCS: «لقد أدركنا أن سوق الأجهزة الخاصة ببيئات العمل تشهد تغيرا كبيرا، وحرصنا على مواكبة هذا التغير. وتساعدنا شركة زيروكس على مواكبة النمو الطلب على حلول التقنية للمستندات من قبل عملائنا من الشركات المنتجة والعملاء. ويتطلع القطاعين العام والخاص للاستفادة من حلول جديدة فعالة ومجدية من حيث التكلفة، ونحن على ثقة من قدرتنا على توفير هذه الحلول بالاستفادة من الإمكانيات الكبيرة لمساعد بيئات العمل الرقمية ConnectKey».

ومن أبرز مميزات هذه الحلول الجديدة هي الزيادة في قابلية الاتصال والمرونة في أمن بيئات العمل، إذ ستسلط زيروكس الضوء على مجموعة من التطبيقات وحلول سير العمل أمام الحضور من الموزعين وأبرز العملاء. وستشكل تجربة الاستخدام الحدسية، والقدرات الجوالة، والأجهزة المتوافقة مع التقنيات السحابية وفق أعلى المستويات الأمنية من أبرز المميزات التي ستسلط الشركة الضوء عليها خلال حدث اليوم.

مصر تتطلع لمواصلة اكتشافات جديدة لـ «ايني»

أعرب الرئيس المصري عبد الفتاح السيسي عن تطلعه لمواصلة شركة (ايني) الايطالية عملها في مصر للتوصل الى اكتشافات جديدة «أخذا في الاعتبار ما يتوافر بقطاع الطاقة فيها من آفاق رحبة».

وقال المتحدث باسم رئاسة الجمهورية السفير بسام راضي في بيان ان ذلك جاء خلال لقاء الرئيس السيسي رئيس شركة (ايني) كلاوديو ديسكالزي في اطار متابعة التقدم الذي تحرزه الشركة الايطالية بأنشطتها في مصر «خاصة بحقل (ظهر) للغاز الطبيعي».

واشاد السيسي بالشراكة القائمة مع شركة (ايني) وما تنفذه من انشطة في مصر «بأسلوب مهني ومعايير عالمية» مؤكدا ضرورة الالتزام بالجداول الزمنية المحددة لمعدلات تنمية الحقول التي تعمل بها الشركة.

كما وجه وزارة البترول المصرية والجهات التابعة لها بمواصلة التعاون المكثف مع الشركة وتذليل اي عقبات قد تواجه أعمالها.

وذكر المتحدث ان رئيس شركة (ايني) اكد من جانبه ما تمثله مصر من أحد أهم الأسواق لعمل الشركة على مستوى العالم «في ضوء الفرص الواعدة التي يتمتع بها قطاع الطاقة في مصر بما في ذلك الطاقة الجديدة والمتجددة».

ونوه بالاهتمام الذي توليه الحكومة المصرية بتطوير هذا القطاع الحيوي مستعرضا تطورات المشروعات المتعددة التي تنفذها في مصر.

واشاد ديسكالزي في الوقت ذاته بالتعاون القائم بين الشركة والجهات الحكومية والشركات المصرية.

وتقدر احتياطيات حقل (ظهر) لانتاج الغاز الطبيعي الذي وصف بانه «أكبر اكتشاف من نوعه في البحر المتوسط» بحوالي 30 تريليون قدم مكعب غاز بما يعادل 5ر4 مليار برميل زيت مكافيء مما يمثل أهمية كبيرة للاقتصاد المصري.

وتعمل مصر في ضوء ما يحمله حقل (ظهر) من احتياطيات ضخمة وامكانات واعدة على أن تصبح محطة ومحورا عالميا لانتاج وتوزيع الغاز والطاقة.