العلامة التجارية «ريموا» تفتتح فرعها الأول بالكويت

فرع «ريموا» بالكويت

أعلنت العلامة التجارية «ريموا» الرائدة عالميا في تصنيع حقائب السفر عن افتتاح الفرع الأول لها في الكويت في مجمع الأفنيوز، المرحلة الرابعة - جراند بلازا، الوجهة الأكبر للتسوق في الكويت والمنصة الأشمل لكل العلامات التجارية العالمية وذات الجودة العالية.

يتميز البوتيك المكون من طابقين والممتد على مساحة 166 مترا مربعا في مجمع الأفنيوز، بتصميمه الداخلي وكيفية عرض الأمتعة فيه حيث يعكس ديناميكية السفر والحركة والتنقل. ويعرض كافة مجموعات حقائب ريموا بأحدث تشكيلاتها المتمثلة بمجموعة «ريموا أوريجينال»، ومجموعة «ريموا كلاسيك»، ومجموعة «ريموا إيستشال»، ومجموعة «ريموا هايبرد».

يتوفر في البوتيك الجديد ركنا خاصا بالزبائن يمكنهم من الحصول على خدمة فورية لإصلاح الأقفال والمقابض أو تبديل عجلات أمتعتهم، وذلك لتوفير تجربة تسوق مثالية تعكس عراقة هذه العلامة التجارية وجودتها.

وتتوفر الأربع مجموعات بمقاسات مختلفة للأمتعة المحمولة داخل المقصورة وأمتعة الشحن وهي:

مجموعة ريموا أوريجينال وتضم حقائب ريموا الأيقونية المصنوعة من الألمنيوم عالي الجودة والتي صممت بدقة وحرفية في ألمانيا.

مجموعة ريموا كلاسيك وهي مجموعة مستوحاة من التراث، تجمع بين التصميم التقليدي والعناصر الحديثة.

مجموعة ريموا إيستشال وتتألف هذه المجموعة من ثلاث حقائب خفيفة الوزن إذ أنها مصنوعة من مادة البولي كربونات وتضم:

• حقيبة ريموا إيستشال الكلاسيكية - أول حقيبة سفر مصنوعة من مادة البولي كربونات في العالم، صممت في ألمانيا وتتميز بمتانتها وصلابتها وخفة وزنها.

• حقيبة ريموا إيستشال لايت - أخف حقيبة على الإطلاق، فهي تزن أقل بـ 30% من باقي أمتعة «ريموا»، صممت بدقة عالية لتكون متينة وسهلة الاستخدام.

• حقيبة ريموا إيستشال سليف - مصممة خصيصا لرجال الأعمال تتميز بوجود جيب أمامي سهل الوصول إليه لحفظ الأغراض الشخصية المهمة.

مجموعة ريموا هايبرد وهي مجموعة مبتكرة صنعت من أفضل المواد وأكثرها تطورا- كمادة الألمنيوم والمغنيسيوم المعروفة بمرونتها ومادة البولي كربونات خفيفة الوزن.

تتميز جميع حقائب «ريموا» بمرونتها ومتانتها وخفة وزنها، إذ أنها طورت باستخدام تكنولوجيا متقدمة ووفق أعلى المعايير بالإضافة إلى تصميمها الداخلي بلون رمادي مميز، كما أنها تحتوي على شعار ريموا المحفور عليها وعجلات مبتكرة تتضمن شارة العلامة التجارية.

واحتفالا بإطلاق هذه العلامة التجارية في الكويت، يوفر البوتيك الجديد مجموعة من خمس ملصقات خاصة بمدينة الكويت تتضمن ملصق مناظر المدينة الحديثة في الكويت، وملصق للمناظر الطبيعية، وملصق بالخط العربي، وملصق للحياة البرية، وملصق عمل فني حصري صممه الفنان أنتي كاليفي.

ستتوفر مجموعة ملصقات مدينة الكويت فقط في الكويت وعبر الإنترنت على RIMOWA.com.

يفتح البوتيك الجديد أبوابه طيلة أيام الأسبوع من الأحد إلى الأربعاء من الساعة العاشرة صباحا وحتى الساعة الحادية عشر مساء ومن الخميس إلى السبت من الساعة العاشرة صباحا وحتى الساعة الثانية عشر مساء.

يذكر أن شركة علي عبد الوهاب المطوع التجارية هي الوكيل الحصري لـ "ريموا" في الكويت، حيث جاء افتتاح الفرع الأول من «ريموا» في الكويت انطلاقا من شراكة تجارية أبرمتها الشركة مع مجموعة موت هينيسي لويس فيتون (LVMH) المالكة للعلامة التجارية الألمانية «ريموا». والجدير بالذكر أن علي عبدالوهاب المطوع التجارية، هي شركة رائدة في مبيعات التجزئة والجملة وواحدة من أعرق الشركات التجارية الكويتية، والتي بدأ نشاطها التجاري منذ أكثر من 80 عاما تبنت خلالها سياسة التوسع لتصبح وكيلا لأكثر من 100 علامة تجارية عالمية مميزة.

«أمريكان إيجل» تطلق تشكيلة موسم العطلات لعام 2019

أزياء رجالية جديدة من «أمريكان إيجل»

أطلقت أمريكان إيجل حملة إبداعية بمناسبة موسم العطلات، تزامنا مع إطلاقها لتشكيلة الموسم الجديد في المحلات. وتتخذ الحملة من منصة العلامة الأشهر على وسائل التواصل الاجتماعي، AExME، أساسا لها حيث تجمع محبي العلامة من خلال قصة من الروابط الإنسانية.

تأتي التشكيلة الجديدة للأزياء النسائية مسلطة الضوء على قطع الملابس الخارجية بتصاميمها المتنوعة من العملية إلى الأنيقة المواكبة لأحدث صيحات الموضة. وفي محاولة من العلامة لمواجهة الكآبة التي تصاحب موسم الشتاء عادة، عملت على نثر الألوان الفسفورية مع الألوان الزاهية على قطع التشكيلة ذات اللون الواحد والقطع المخططة والقطع المزينة بنقشات. وللاستمتاع بالدفء والراحة في ليالي الشتاء الباردة، عادت القطع المصنوعة من أقمشة الصوف الناعمة من جديد ولكن بتصاميم عصرية جديدة، كما تعد البناطيل الصوفية الفائقة النعومة والقطع المصنوعة من القماش المضلع بقصات متنوعة من القطع الأساسية في تشكيلة الموسم.

تزخر تشكيلة الأزياء الرجالية الجديدة أيضا بالكثير من الألوان مع مجموعة من الألوان الفسفورية الزاهية المرحة، وتعد القطع التي تحمل شعارات جديدة برسومات مميزة والقطع المصنوعة من الأقمشة ذات المربعات الملونة والملابس الرياضية المريحة والسترات الفسفورية الباهتة ذات القلنسوة والجاكيتات قطعا أساسية لا غنى للرجال عنها ضمن ملابس هذا الموسم. ومن القطع الأساسية أيضا في التشكيلة البناطيل الرياضية بتصاميم جديدة.

وتشتهر العلامة التجارية بأزياء الجينز المميزة؛ إذ تأتي قطع الجينز في كل من الأزياء النسائية والرجالية بأكثر من 20 قصة مختلفة وأكثر من 100 درجة لونية؛ وبذلك، حتما سيجد الجميع ضمن تشكيلة العلامة من ملابس الجينز ما يناسب ذوقه الخاص. ففي الأزياء النسائية، تأتي تشكيلة قطع الجينز للموسم الجديد بقصات متنوعة تناسب جميع أشكال الجسم المختلفة، منها قصة بناطيل الجينز للأجسام الممتلئة التي نالت إعجاب الكثير من السيدات على نحو مذهل في الموسم الماضي. وتأتي القطع ذات القصات الأكثر مبيعا لدى العلامة، وهي البناطيل الضيقة ذات الخصر المرتفع جدا وذات الخصر المرتفع جدا للأجسام الممتلئة، لأول مرة بدرجات لونية جديدة وتفاصيل كلاسيكية رائعة. أما فيما يتعلق بتشكيلة الجينز في الأزياء الرجالية، ركزت العلامة على قطع جينز Airflex الجديدة التي طرحتها للمرة الأولى في الموسم الماضي.

استعرض تحديات الحظر الأمريكي وإستراتيجية عمل الشركة وآفاقها المستقبلية

ليانغ هوا: آفاق مبشرة لنمو «هواوي» في المنطقة والأولوية للاستثمار في «الجيل الخامس»

أكد ليانغ هوا، رئيس مجلس إدارة شركة «هواوي» أن منطقة الشرق الأوسط باتت تُعتبر رائدة في عدد من مجالات تقنية المعلومات والاتصالات، وتمثل سوقا بالغ الأهمية بالنسبة لشركة هواوي، سيما على ضوء سعي العديد من بلدان المنطقة ليكونوا سباقين في مجال الاستفادة من التقنيات الحديثة كالجيل الخامس والذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية لدفع عجلة التنمية والتطوير في مختلف القطاعات الحيوية والصناعات والمشاريع الوطنية الكبرى في إطار بناء الاقتصادات الرقمية وتحقيق أهداف الاستراتيجيات والرؤى الوطنية.

وتعمّق ليانغ هوا في الحديث عن تاريخ الشركة في الشرق الأوسط واستراتيجية أعمالها للعام المقبل، ومواجهتها للتحديات التي فرضتها تطورات إدراج هواوي ضمن «القائمة السوداء» الأمريكية. وقال ليانغ هوا: « لقد كانت دول الشرق الأوسط دائما سبّاقة في مجال بناء شبكات الاتصالات وتقنية المعلومات، وكانت بعض بلدان المنطقة من أوائل الدول على مستوى العالم في مواكبة تبني تقنية الجيل الخامس، فلطالما أخذت دول المنطقة إنشاء البنى التحتية لتقنية المعلومات والاتصالات والاستثمار فيها على محمل الجد، خاصة أن نسبة الشباب الكبيرة والانتشار الواسع لشبكة الإنترنت يمثلان بالنسبة لشركات الاتصالات دافعا كبيرا لإنشاء شبكات متطورة والاستثمار بالتقنيات الجديدة كالجيل الخامس. ولا شك أن هذه الاستثمارات ستسهم في تعزيز عمل العديد من القطاعات الحيوية والصناعات مثل النفط والغاز، والرعاية الصحية، والسياحة، والمدن الذكية». وعن التحديات التي تمر بها الشركة في ظل استمرار حظر الإدارة الأمريكية الذي يمنع الشركات الأمريكية من بيع منتجاتها لشركة هواوي دون الحصول على تصريح مسبق، أكد ليانغ هوا أنه بالرغم من أن إدراج هواوي ضمن «القائمة السوداء» قد أثر على أعمالها إلى حد ما، إلا أن التأثير الأكبر كان على الشركات الأمريكية. وأردف قائلا: «نحن نأمل أن يتم رفع شركة هواوي من "القائمة السوداء"، لكن على أي حال لم يؤثر وضعنا في القائمة بشكل جوهري على أعمالنا. وإنما كان تأثيره الأكبر على الموردين الأمريكيين»، مشيرا إلى أن هواوي بدأت بتطوير نظام لإدارة استمرارية أعمالها منذ وقت طويل، حيث تم تصميم هذا النظام في الأصل ليتمكن من مواجهة التأثيرات غير المتوقعة على سلسلة التوريد في هواوي باعتبار أن هواوي كانت تتوقع بشكل أو بآخر موقفا مماثلا للإدارة الأمريكية. وعن ذلك قال: «لقد أدركنا منذ عدة سنوات أن الهجمات الأمريكية ضد هواوي كانت تتزايد حدة، ولذلك لم نتفاجأ بإضافتنا إلى "القائمة السوداء"».

ليانغ هوا

ومع ذلك، إذا سمحت الحكومة الأمريكية للموردين الأمريكيين بتزويدنا بمنتجاتهم، سنواصل العمل معهم بكل سرور».

وأضاف ليانغ هوا أنه بالرغم من الضغوط التي تمارسها الولايات المتحدة على الدول الأخرى لحظر منتجات هواوي لديها، إلا أن هناك العديد من الشركات في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية قد اختارت هواوي لبناء شبكات الجيل الخامس الخاصة بها، والمهم في الأمر أن هذا الاختيار سيأتي أكله على صعيد متابعة توفيرنا لأحدث الابتكارات والمنتجات والحلول والخدمات باعتبار أن هواوي أوجدت فعليا بدائل للرقاقات الإلكترونية والمكونات الأخرى الأمريكية المصدر الخاصة بالمنتجات الأساسية، مما يضمن عدم تأثرها بإدراجها ضمن «القائمة السوداء». وأوضح هوا أنه بفضل خطط الإدارة الجديدة وإعادة هيكلة الأعمال، تمكنت هواوي من متابعة القيام بعمليات تجارية ناجحة حققت نتائج مالية جيدة، إذ استمر نمو الإيرادات العالمية بنسبة 24.4% على أساس سنوي وفقا للنتائج المعلنة للأرباع الثلاث الأولى من عام 2019.

وأكد هوا قائلا: «تتمثل أولوياتنا في ضمان استمرار إدارة شؤوننا التجارية والإدارية بشكل معتاد، ومتابعة تقديم أفضل المنتجات والخدمات لعملائنا، وتحقيقا لهذه الغاية، تعمل هواوي على زيادة حجم مجموعتها الكاملة من حلول الجيل الخامس المتطورة لتخطيط وتصميم وإنشاء وتشغيل الشبكات، بالإضافة إلى أجهزة الجيل الخامس كالهواتف الذكية. ورأى هوا أن قيمة استثمارات هواوي في البحث والتطوير يتوقع أن تبلغ ما يقارب 17.4 مليار دولار أمريكي هذا العام.

ويمكن للشركة - كما يرى ليانغ هوا - أن تحقق نتائج سريعة في مجال البحث والتطوير، وذلك بفضل نظام «ملكية أسهم الشركة لموظفيها» التي يمتلك بموجبها الموظفون حصصاً لأسهم افتراضية مقيدة في الشركة، وبذلك تكون جميع أسهم الشركة مملوكة للموظفين، مما يتيح لها التركيز بشكل أفضل على تطوير أعمالها على المدى الطويل أكثر من تحقيق مكاسب قصيرة الأجل.

■ الشركة أوجدت بدائل للرقاقات والمكونات الأمريكية لضمان عدم تأثرها بالإدراج ضمن «القائمة السوداء»

وأكد ليانغ هوا أن الشركة تعطي الأولوية للاستثمارات في مستقبلها خصوصاً في المناطق والبلدان التي تعتبر تقنية المعلومات والاتصالات محوراً حيوياً لنموها وبناء اقتصادها وتحقيق أهداف خططها الوطنية. وأضاف: «تمثل منطقة الشرق الأوسط سوقاً بالغ الأهمية بالنسبة لشركة هواوي، وقد عملنا بشكل وثيق مع عملائنا في المنطقة وأسسنا شراكات استراتيجية متينة مع العديد من الأطراف الفاعلة في مجال تسخير التكنولوجيا لصالح مسيرة التنمية والتطوير الاقتصادي والاجتماعي. فتواجد هواوي في الشرق الأوسط هو لخدمة المنطقة، ونحن نعمل بلا كلل من أجل المساهمة في ازدهارها، ولدينا دور مهم نؤديه فيها. نحن نطمح لزيادة فاعلية التقنية الرقمية المتطورة لسد الفجوة الرقمية، وتوفير المزيد من الراحة للناس، ودفع النمو الاقتصادي في الشرق الأوسط».

البنك يواصل تحقيق الأداء الفعال مدفوعا بالنمو القوي لأنشطة أعماله

الهقهق: «برقان» يحقق 67.5 مليون دينار أرباحاً صافية خلال تسعة أشهر

أكد رائد عبدالله الهقهق - نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة والرئيس التنفيذي - الكويت، أن نتائج الربع الثالث من العام 2019 كانت واحدة من أفضل نتائج الأرباع السنوية الثالثة للبنك على الإطلاق ، حيث حقق البنك أرباحا صافية بلغت 22.7 مليون دينار كويتي، حيث بلغ معدل النمو 10.7% على أساس سنوي.

وأضاف رائد أن النتائج المالية لفترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019 كانت تتسم بالصلابة والقوة حيث بلغت إيرادات المجموعة 178.3 مليون دينار كويتي، كما بلغ صافي الدخل للمجموعة 67.5 مليون دينار كويتي. بالإضافة إلى ذلك شهدت محفظة القروض لدى البنك نموا لتبلغ إلى 4.2 مليار دينار كويتي في حين شهد اجمالي الودائع ارتفاعا ليسجل 4.0 مليار دينار كويتي كما في 30 سبتمبر 2019. والجدير بالذكر أن بنك برقان قد استطاع تحقيق هذه النتائج على الرغم من ادراج نتائج الشركات التابعة له عن فترة ثمانية أشهر فقط بدلا من فترة التسعة أشهر التي اعتاد البنك إدراجها على مدار الفترات السابقة. هذا، وقد بيّن رائد أن «بنك برقان» اتبع استراتيجية نمو انتقائية مع التركيز بشكل رئيسي على نمو الأعمال التجارية في الكويت، وتبني منهجية شديدة الحذر في ما يتعلق بأنشطة البنوك التابعة، وهو ما يعكس بشكل واضح التدابير الاستباقية التي ينتهجها البنك لإدارة التحديات التي تشهدها بعض الأسواق التي تعمل بها البنوك التابعة.

رائد الهقهق

نافين راجانالا

كما صرح السيد/ رائد خلال هذا المؤتمر أن «أنه بمقدورنا أن نرى أن الكويت حققت نموا بواقع 7.7% مقارنة بانخفاض نسبته 4.8% عن نفس الفترة من العام السابق، وعلى مستوى المجموعة، تم تحقيق معدل نمو بنسبة 1.5% خلال هذه السنة مقارنة بانخفاض مقداره 6.6% السنة الماضية».

كما أن الحفاظ على هوامش ربح مستقرة كان أحد العوامل الرئيسية الأخرى التي قام بنك برقان بالتركيز عليها، خلال فترة التسعة أشهر من عام 2019، حافظ البنك على هوامش الربح الخاصة به عند نفس مستويات السنة الماضية على الرغم من ارتفاع تكاليف التمويل في الكويت. خلال مؤتمر المحللين، صرح رائد قائلا «على مستوى المجموعة، إن هوامش الربح عند نفس المستوى تقريبا بواقع 2.8% في هذه السنة مقارنة بنسبة 2.9% للعام الماضي». إن صافي هامش الربح من الفوائد (NIM) للمجموعة البالغ 2.8% يمثل أحد أعلى النسب في الكويت، وقد كان بمقدور بنك برقان الحفاظ على مستويات هوامش الربح هذه على مدار السنوات القليلة الماضية.

هذا، وواصل بنك برقان تحقيق الكفاءة التشغيلية، خلال مؤتمر المحللين، صرح نافين راجانالا - رئيس الاستراتيجية وإدارة رأس المال للمجموعة، قائلا «إن المصروفات التشغيلية لبنك برقان على مستوى المجموعة والكويت تعتبر أقل من الفترات السابقة». كما أن بنك برقان سجل أرباحا تشغيلية بقيمة 103.6 مليون دينار كويتي عن فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019.

وعلاوة على ذلك، تم تخفيض تكلفة الائتمان لبنك برقان بصورة كبيرة لتصل إلى نسبة 0.8% خلال فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019، مقارنة بنسبة 1.4% عن ذات الفترة خلال السنة الماضية. هذا وقد قام رائد بتسليط الضوء على إطار عمل إدارة المخاطر الفعال لدى بنك برقان وأفاد قائلا «خلال فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019، سجلت تكلفة الائتمان للكويت 6 مليون دينار كويتي، وبلغ اجمالي تكلفة الائتمان للمجموعة 26 مليون دينار كويتي، وبالمقارنة، فإن تكلفة الائتمان في الكويت بلغت 15 مليون دينار كويتي السنة الماضية، وبلغ اجمالي تكلفة الائتمان 45 مليون دينار كويتي، مما أدى الى تحقيق انخفاض في تكلفة الائتمان بنسبة 43% على أساس سنوي».

لقد ساهمت التحسينات التي شهدتها جميع هذه الجوانب في تحقيق صافي دخل قوي لفترة التسعة أشهر الأولى من عام 2019. وخلال المؤتمر، صرح رائد بالقول «من حيث صافي الدخل للمجموعة، لقد حققنا 67 مليون دينار كويتي خلال هذه السنة، مقارنة بمبلغ 71 مليون دينار كويتي للسنة الماضية. ويعود هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى اقفال البيانات المالية للشركات التابعة المجمعة ليكون مبكراً بمدة شهر عن البيانات المالية لبنك برقان، حيث شهد صافي الدخل لأنشطة الكويت نموا قويا من 51 مليون دينار كويتي إلى 67 دينار كويتي» كما ارتفع صافي الدخل لأنشطة الكويت بشكل ملحوظ بنسبة 32%.

إن وضع بنك برقان مريح للغاية من حيث مستويات أرس المال والسيولة. وحول هذا الموضوع، صرح نافين قائلا» لقد واصل بنك برقان رحلته في أن يكون مؤسسة ذات كفاءة فيما يتعلق برأس المال. لقد بلغت نسبة حقوق الملكية (CET1) لدينا حاليا 11%. وفي نهاية السنة، من المتوقع أن تبلغ هذه النسبة 11.5%» وفيما يتعلق بمستويات السيولة، أضاف أن «واصل بنك برقان تحقيق مستويات مريحة لنسب السيولة على المدى القصير والطويل الأجل.»

وفي المستقبل، سيستمر بنك برقان بالتفاؤل بشكل عام بشأن آفاق نمو الاقتصاد الكويتي، وصرح رائد قائلاً «إن هدفنا هذا العام في الكويت كان يتمثل في تحقيق نموا بنسبة 7% إلى 8% وقد تحقق ذلك، وسيظل هو ذات الهدف خلال العام المقبل».