1.7 مليار ريال قطري صافي أرباح Ooredoo في النصف الأول 2014

اعلنت Ooredoo عن نتائجها المالية لفترة الستة أشهر الأولى من السنة والمنتهية في 30 يونيو 2014 ،حيث وصلت القاعدة الموحدة لعملاء المجموعة 93.9 مليون عميل «كانت 92.1 مليون عميل في النصف الأول 2013»، وحققت بذلك نموا وصل إلى 2 بالمائة هذا العام مقارنة بالعام الماضي. أما إيرادات المجموعة في النصف الأول 2014 فقد انخفضت مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي ووصلت إلى 16.504مليون ر.ق. «كانت 17.026مليون ر.ق. في النصف الأول من 2013»،بالنسبةلأرباح المجموعة قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين لتلك الفترة فقد انخفضت بنسبة 10بالمائة عما كانت عليه في السنة الماضية ووصلت إلى 6.870 مليون ر.ق. كانت7.612 مليون ر.ق. في النصف الأول من2013»،فيماانخفض هامش الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء في نهاية النصف الأول 2014إلى 42 بالمائة كان 45 بالمائة».

في النصف الأول من 2013» نتيجة لانخفاض الإيرادات واستمرار استثمار شركات المجموعة في المحافظة على العملاء، وتبني العلامة التجارية الجديدة وإطلاق خدمات جديدة وتحسين خدمة العملاء، وتواصل المجموعة الاستثمار أيضا في عملياتها الحديثة في ميانمار، وفي إستراتيجيتها للتعافي في Ooredoo الكويت، فيما تأثرتاسباسل خلال الفترة بتطورات الأحداث الأخيرة في العراق.

ووصل صافي الربح المخصص للمساهمين خلال النصف الأول 2014 إلى 1.704 مليونر.ق. «كان 1.731 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013».

وعلق الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، رئيس مجلس إدارة Ooredoo على النتائج نصف السنوية للمجموعة بالقول:

«حققت Ooredoo خلال النصف الأول 2014 إيرادات قوية ونموا في أرباحها وعدد عملائها، وذلك على الرغم من وجود عدد من التحديات الكبيرة في بعض أسواقنا. فإستراتيجيتنا تقوم على تسخير الآثار الإيجابية الكبيرة لخدمات الاتصالات العالمية بحيث تستفيد منها Ooredoo في مختلف أسواقها من خلال استمرارها في الاستثمار في خدمات وشبكات البرودباند الرائدة عالميا. ومن خلال توجيهنا الصحيح للاستثمارات، سنتمكن من الاستمرار في تغيير حياة العملاء في أسواقنا الممتدة من الجزائر إلى ميانمار، وأن نجذب أعدادا متزايدة من العملاء لشبكتنا العالمية.»

وقال الدكتور ناصر معرفيه، الرئيس التنفيذي للمجموعة Ooredoo تعليقا على النتائج أيضاً:

«تعكس نتائج Ooredoo للنصف الأول من 2014 التزامنا بالاستثمار عبر أسواقنا المختلفة وذلك للمساهمة في وضع برنامج للنمو سيسهم في توفير القيمة للعملاء والمساهمين في الأجل الطويل. كما اننا نحقق تقدما كبيرا في تنمية إيراداتنا من نواحي الأعمال الرئيسية للنمو وهي البيانات والخدمات الموجهة للشركات. فقد وصلت إيرادات البيانات للمجموعة إلى 20 بالمائة من إجمالي إيرادات المجموعة مما يبين حجم الطلب على البيانات، وقدرتنا على توفيرها لعملائنا أينما كانوا.كما تم العمل على التحكم في التكاليف بشكل مسبق عبر مختلف شركات المجموعة، إضافة على اننا نقوم بتقييم جميع الاحتمالات القائمة لمشاركة البنى التحتية مع المنافسين والشركاء لضمان أننا ننافس انطلاقا من قاعدة عالية الكفاءة للتكاليف. فالاستثمار في قدراتنا الشبكية وعلامتنا التجارية لا زال يساعد Ooredoo في تمييز نفسها مقابل المنافسين، إذ أن العملاء يستخدمون ويشترون مجموعة كبيرة من خدماتنا. ومع استثماراتنا في هذا العام، فإننا واثقون من أن Ooredoo في وضع يمكنها من توفير قيمة أفضل لعملائها ومساهميها في المستقبل.»

استعراض بعض أعمال مجموعة Ooredoo

Ooredoo– قطر

حققت Ooredoo قطر نتائج قوية خلال الفترة مع نمو في الإيرادات يقودها زيادة الاهتمام بخدمات الأعمال وبالتطور المستمر لسوق البيانات. فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 9بالمائة مقارنة بإيرادات الفترة ذاتها من العام الماضي ووصلت إلى 3.502مليون ر.ق. «كانت 3.215 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». أما أداء الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين فقد حقق زيادة بنسبة 9 بالمائة عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، ووصلت إلى 1.743 مليون ر.ق.، وارتفع عدد العملاء بنسبة 9 بالمائة ليصل إلى 2.99 مليون عميل «كان 2.8 مليون عميل في النصف الأول 2013»، وهو ما يقارب تخطيه لثلاثة ملايين عميل لأول مرة في تاريخ الشركة.

واصلت Ooredoo قطر تنفيذ إستراتيجيتها لجعل قطر واحدة من أفضل الدول في مجال الاتصالات في العالم، وحققت الشركة خلال تلك الفترة عدداً من الإنجازات المهمة. فقد انتهت الشركة من تركيب محطة تقوية شبكة 4G التي تحمل الرقم 500 مما وفر تغطية على مستوى الدولة لأول وأسرع شبكة 4G في قطر. وبالإضافة إلى ذلك، فقد شهدت حملة *Ooredoo سمارت تحديث جميع خدمات البيانات من Ooredoo، وضمان أن تتمتع الشركة بموقع الريادة في خدمات البيانات.

وتمكنت Ooredoo خلال الفترة أيضاً من زيادة العدد الإجمالي لعملاء الألياف الضوئية ليصل إلى 150.000 عميل، وواصلت تحسين حلول الأعمال. كما وفر افتتاح مختبر «الواحة OASIS» في الدوحة مركزاً وطنياً للابتكار، في الوقت الذي حصل فيه مركز Ooredoo للبيانات على عدد من الجوائز وشهادات الاعتماد من مؤسسات عالمية.

الوطنية للاتصالات

تضم الوطنية للاتصالات «الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة «شركة مساهمة كويتية»» شركات مجموعة Ooredoo في دولة الكويت، وتونس، والجزائر، وجزر المالديف، وفلسطين. وكانت الوطنية للاتصالات قد نشرت نتائجها المالية للنصف الأول من 2014 بتاريخ 23 يوليو 2013.

ارتفعت إيرادات الوطنية للاتصالات خلال الأشهر الستة الأولى 2014 بنسبة 3 بالمائة لتصل إلى 4.901 مليون ر.ق. «كانت 4.746 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013»، ووصلت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين إلى 1.783 مليون ر.ق. «كانت 1.887 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وارتفعت القاعدة الموحدة للعملاء في النصف الأول 2014 لتصل إلى 21.6 مليون عميل تمثل زيادة بنسبة 10 بالمائة «كانت 19.6 مليون عميل في النصف الأول 2013». أما صافي أرباح الوطنية لفترة الأشهر الستة الأولى من 2014 فبلغت 626 مليون ر.ق. «كانت 728 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013».

واصلت Ooredoo الجزائر أدائها القوي حيث استفادت من تبني العلامة التجارية الجديدة ومن سرعة توفير خدمات 3G في الجزائر. وارتفعت الإيرادات مدفوعة بارتفاع استهلاك خدمات الصوت والبيانات في قطاعي العملاء من الأفراد والشركات. وارتفعت إيرادات Ooredoo الجزائر بنسبة 24بالمائة لتصل إلى 2.359 مليون ر.ق. «كانت 1.907 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وارتفعت كذلك الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين لتصل إلى 946 مليون ر.ق، وهي أعلى بنسبة 19 بالمائة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من 2013 «كانت 798 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». أما صافي الربح المخصص لـ Ooredoo فقد ارتفع بنسبة 12 بالمائة ليصل إلى 381 مليون ر.ق. «كان 342 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وارتفعت القاعدة الموحدة لعملاء Ooredoo الجزائر بنسبة 17.2 بالمائة لتصل إلى 10.9 مليون عميل، مقارنة مع ما كانت عليه في النصف الأول 2013.

ومع سير الشركة في تنفيذ إستراتيجيتها للتعافي الأمر الذي يحقق تقدما إيجابيا، تم تعيين الشيخ محمد بن عبدالله بن محمد آل ثاني رئيسا تنفيذيا في Ooredoo الكويت لقيادة إستراتيجية الشركة للنمو. فقد بدأت الشركة في استعادة جزء من حصتها في السوق، كما أنها تهدف إلى العودة على تحقيق نمو في الإيرادات مع ارتفاع عدد عملاء الشركة بنسبة 19بالمائة إلى 2.33 مليون عميل خلال النصف الأول 2014 مقارنة بما كان عليه في الفترة ذاتها من 2013. وإضافة إلى ذلك، ففي 22 مايو 2014

تحولت الوطنية الكويت لتصبح أحدث مشغل في شركات Ooredoo تتبنى علامة الشركة العالمية. وصاحب تبني العلامة الجديدة إطلاق عدد من الخدمات الجديدة من بينها أول نظام للتجارة الإلكترونية في الكويت «غرضي»، وهي خدمة مسبقة الدفع تتيح للمستخدمين بشراء منتجات أو خدمات بناء على نمط الاستخدام، وباقات البيانات المستندة على الجوائز. وواصلت الشركة الاستثمار في البنية التحتية لشبكتها وفي مبادرات المبيعات والتسويق وخدمة العملاء لاستعادة موقفها التنافسي في الكويت. وتوفر شبكة البيانات التابعة لـOoredoo الكويت والتي تم تحديثها بتكلفة 400 مليون دولار خدمات برودباند شاملة من الجيل 3G و4Gفي مختلف مناطق الكويت. ووصلت إيرادات النصف الأول 2014 إلى 1.092 مليون ر.ق. «كانت 1.341 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وبلغت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين 235 مليون ر.ق. «كانت 412 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013»، فيما بلغت صافي الأرباح 60 مليون ر.ق. «كانت 173 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013».

من جانب آخر، واصلت Ooredoo تونس مواجهة حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في تونس. فعلى الرغم من تحديات السوق، حققت Ooredoo تونس نتائج مستقرة نسبياً في الأشهر الستة الأولى 2014. فوصلت الإيرادات إلى 1.198 مليون ر.ق. «كانت 1.255 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013»، فيما بلغت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين 563 مليون ر.ق. «كانت 654 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». الإيرادات كانت منخفضة بشكل طفيف خلال الفترة نتيجة لارتفاع شدة المنافسة بدفع من وجود مشغل ثالث في السوق يسعى بشدة لاكتساب حصة في السوق، بالإضافة إلى انخفاض إيرادات التجوال نتيجة لانخفاض السياحة وانخفاض في حركة الاتصالات الدولية. أما الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين فكانت أقل نتيجة لانخفاض الإيرادات وإلى التكاليف المرتبطة بصيانة الشبكة. وواصلت Ooredoo تونس خلال النصف الأول توجيه اهتمامها نحو احتواء التكاليف مما أدى إلى تحقيق وفر مالي في تكلفة المبيعات، وارتفع عدد العملاء بشكل طفيف بنسبة 1 بالمائة ووصل إلى 7.38 مليون عميل مقارنة بما كان عليه في النصف الأول 2013. إلا أن صافي الربح المخصص لـ Ooredoo انخفض بنسبة35 بالمائة ووصل إلى 183 مليون ر.ق. «كانت 280 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وحقق وعي العملاء بتغيير العلامة التجارية لتونيزيانا لتصبح Ooredoo نجاحا بنسبة 80 بالمائة خلال شهرين من تبني الشركة للعلامة العالمية. وتحقق حركة البيانات، وإيرادات البيانات نموا بوتيرة سريعة، فيما تزيد Ooredoo تونس من حصتها في سوق الشركات من خلال منتجاتها وخدماتها الثابتة والجوالة.

حافظت إيرادات الوطنية فلسطين على ثباتها خلال النصف الأول 2014 ووصلت إلى 156 مليون ر.ق.، تمثل انخفاضا بنسبة 3 بالمائة مقارنة بإيرادات النصف الأول 2013. ونمت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين نموا بنسبة 82 بالمائة ووصلت إلى 23 مليون ر.ق. «كانت 12.6 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وتحسن هامش الأرباح قبل الاقتطاعات من 8 بالمائة إلى 15 بالمائة في النصف الأول 2014. وقاد تحسن الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين برنامج لتحسين كفاءة التكاليف والتسويق الذكي لمواقع التواصل الاجتماعي، وتحكم شديد بالائتمان وخطة طموحة لتحصيل الديون. وتحسن صافي الخسارة بنسبة 30 بالمائة لتصل إلى 29.7 مليون ر.ق. في النصف الأول 2014. فيما حقق عدد العملاء نموا بنسبة 8.3 بالمائة ليصل إلى679.000 عميل في الوقت الذي واصلت فيه الشركة تنفيذ شبكتها في فلسطين قبل إطلاقها تجاريا بشكل كامل.

أما Ooredoo المالديف فقد حققت ربحاً صافياً بلغ 2 مليون ر.ق. مقارنة بخسارة صافية بقيمة 10 مليون ر.ق سجلت في النصف الأول 2013. وحققت الإيرادات نموا بنسبة 19 بالمائة لتصل إلى 97 مليون ر.ق. «كانت 82 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013»، مع ارتفاع الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين بنسبة 36 بالمائة لتصل إلى 31 مليون ر.ق. «كانت 23 مليون ر.ق. في النصف الأول 2013». وارتفعت قاعدة عملاء Ooredoo المالديف بنسبة 23 بالمائة لتصل إلى 272.000 عميل مقارنة بما كانت عليه في النصف الأول 2013.

	التحسن ربع السنوي			التحسن نصف السنوي		
	الربع الثاني 2014	الربع الثاني 2013	نسبة التغير %	النصف الأول 2014	النصف الأول 2013	نسبة التغير %
الإيرادات الموحدة (مليون ر.ق.)	8,401	8,042	%5+	16,504	17,026	%3-
الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين (مليون ر.ق.)	3,492	3,922	%11-	6,870	7,612	%10-
هامش الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين(%)	%42	%45	-	%42	%45	-
صافي الربح المخصص للمساهمين Ooredoo (مليون ر.ق.)	817	923	%11-	1,704	1,731	%2-
العدد الموحد للعملاء (مليون)	93.9	92.0	%2	93.9	92.0	%2

جدول يوضح أهم المؤشرات المالية لشركة Ooredoo

نيسان ومجموعة سيتي فوتبول تؤسسان شراكة كرة قدم عالمية

كشفت نيسان موتور كومباني المحدودة ومجموعة سيتي فوتبول «CFG» اليوم عن شراكة عالمية جديدة أصبحت نيسان بموجبها الشريك صانع للسيارات الرسمي لمجموعة سيتي فوتبول.

وتعتبر هذه الإتفاقية التي ستسري لمدة خمس سنوات بمثابة سابقة لـ CFG التي باتت نيسان شريكها العالمي الأول في شبكات كرة القدم وليتشا عن ذلك منظمة دولية تضم يوكوهاما F مارينوس، بالإضافة الى باركليز دوري أبطال أوروبا، نادي مدينة مانشستر لكرة القدم، نادي مدينة مانشستر لكرة القدم للسيدات، نادي مدينة نيويورك لكرة القدم ونادي مدينة ملبورن لكرة القدم، وتملك مجموعة سيتي فوتبول أيضا شركات كرة قدم وتسويق تعمل من خلال عدد من المكاتب المنتشرة حول العالم.

وبموجب هذه الإتفاقية، تصبح نيسان الراعي صانع السيارات لفريق نادي مدينة مانشستر لكرة القدم، الأمر الذي سيمكن علامة نيسان من التواجد بقوة في مدارج طيران الإتحاد الشهيرة التابعة للفريق، كما سيوفر فرصا أمام المعجبين للتعامل مع رعاة مجموعة سيتي في مختلف أنحاء العالم. كذلك، ستحصل نيسان على باقات حقوق فريدة في أماكن تواجد كافة نوادي كرة القدم التابعة لمجموعة سيتي.

ويأتي هذا التعاون بعيد الإتفاق المسبق الذي تم بين المنظمتين خلال شهر مايو من العام الجاري والذي حصلت بموجبه مجموعة سيتي فوتبول على حصة صغيرة من يوكوهاما F مارينوس التي تملكها نيسان والتي تعهدت أن توفر معلوماتها وخبرتها وخدماتها لنادي دوري I من خلال شركات سيتي فوتبول للخدمات وسيتي فوتبول للتسويق.

وفي هذا الإطار، قال كارلوس غصن، رئيس نيسان ورئيس مجلس إدارتها: «لطالما كانت نيسان فخورة بمكانتها في تاريخ يوكوهاما F مارينوس وهي اليوم محظوظة لكونها أصبحت جزءا من قصة CFG وشبكتها العالمية من فرق كرة القدم. وتساهم هذه الإتفاقية في تعزيز إستثمارات نيسان في ميدان كرة القدم وتوفر لها الأرضية الصالحة لتقوية علامتها في كل أنحاء العالم. وبالإضافة الى ما سبق، ستوفر نيسان سيارتها الكهربائية الأكثر مبيعاً في العالم لفريق كرة القدم الأكثر نموا في العالم وهذا مثال يحتذى به حول التعاون بين المبدعين والمبتكرين والذي سيوفر الإثارة الخاصة بمنتجات نيسان وبإنجازات كرة القدم الى كل المستهلكين حول العالم».

أما خلدون المبارك، رئيس مجلس إدارة مجموعة سيتي فوتبول، فعلق بقوله: «نحن سعيدون بالعمل مع نيسان التي ستلعب دور الشريك العالمي الأول لمجموعة CFG. فـ نيسان رائدة في مجالات الإبتكار والإبداع والإستدامة والقيم والتي تعتبر جميعها من الأسس التي تقوم عليها منظمتنا أيضا. ومن خلال إستثمارنا ودعمنا لـ يوكوهاما F مارينوس، أصبح جليا أن نيسان و CFG تتشاركان في الطموح نحو النمو والتطوير. وبنتيجة ذلك، ستوفر لنا هذه الشراكة فرصا للتعاون في مجال كرة القدم على الصعيدين الياباني والعالمي».

ومع النمو السريع الذي يشهده نادي مدينة مانشستر لكرة القدم، ستوفر شبكة CFG من خلال نوادي كرة القدم التي تملكها، قاعدة ممتازة لـ نيسان لتوسيع تعاونها مع كرة القدم. فالتوقيع الأخير لنجم كرة القدم العالمي، دايفيد فيلا سيسمح لهذا اللاعب الإسباني العالمي بالمشاركة كلاعب ضيف مع نادي مدينة نيويورك لكرة القدم في ملبورن وهذا واحد من الإمكانات الكامنة الكثيرة التي تنتج عن هذا النوع من التعاون الذي يرفع مستويات الإثارة والإستفادة للطرفين.

وتعتبر الشراكة مع CFG بمثابة مثال آخر على تفاني نيسان ودعمها للرياضة العالمية حيث توفر نيسان وستوفر رعايتها لكل من دوري أبطال UEFA، الألعاب الأولمبية التي ستجري في ريو عام 2016، الفريق الأولمبي لبريطانيا العظمى والمكسيك، كأس الأمم الأفريقية، كرة قدم NCAA، كأس هايسمان، دوري كندا لكرة القدم ودعم سفراء الرياضة شأن أصحاب الميداليات الذهبية الأولمبية يوساين بولت وكريس هوي.

الإمارات والسعودية تتصدران قائمة سوق الإضاءة خليجياً

أكد منظمو الدورة التاسعة لمعرض الإضاءة في الشرق الأوسط 2014 في إيبوك ميسي فرانكفورت، على نمو المشاركة وإقبال المؤسسات والشركات المتخصصة في قطاع الإنارة بفضل نمو القطاع في المنطقة. وتشهد الدورة الجديدة للمعرض مشاركة أبرز الأسماء في عالم الإنارة.

وأشارت الدراسات الصادرة عن شركة الأبحاث «فروست آند سوليفان» إلى ريادة أسواق الإمارات والسعودية اللتين تأتيان في طليعة قطاع الإضاءة المنتعش خليجيا حيث تساهم كلا الدولتين بما نسبته 70 في المئة من حجم سوق الإضاءة الإقليمي الذي قدر بـ 2.5 مليار دولار في 2013.

وبفضل الطلب المتزايد من قطاع الإنشاءات المنتعش جدا فمن المتوقع أن ينمو سوق تركيبات الإضاءة في الخليج بنسبة تتراوح بين 8 – 10 في المئة سنويا خلال الفترة من 2014 – 2018 وهو ما يخلق فرصا كبرى للمصنعين والمصممين العالميين للاستفادة من الاستثمار المتجدد على مستوى المنطقة.

يتطلع أكثر من 250 من كبار اللاعبين إلى الاستفادة من السوق الربحي من خلال معرض الإضاءة في الشرق الأوسط 2014 الذي يعد الحدث التجاري الأهم لتصميم وتقنية الإضاءة في المنطقة والمقرر إقامته خلال الفترة من 3 – 5 نوفمبر في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض.

وقال أحمد باولس الرئيس التنفيذي في إيبوك ميسي فرانكفورت: «يعكس معرض الإضاءة في الشرق الأوسط النمو الهائل والتطورات التي تشهدها صناعة الإضاءة بمرور السنين ويقدم للعارضين فرصة الوصول السهل إلى اللاعبين الإقليميين وأسواق المنطقة».

وتابع: «وفي ضوء الأعداد الهائلة لمشاريع البنية التحتية والتطوير التي يجري تنفيذها حاليا إلى جانب مشاريع أخرى كثيرة قيد التخطيط فإن منطقة دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط يمثلان سوقا يزخر بالفرص الهامة والإمكانيات الهائلة للمستقبل».

ومن المتوقع أن يتفاعل العديد من أفضل 50 من لاعبي صناعة الإضاءة العالميين مع آلاف التجار المعنيين بالمشاريع من خلال المعرض انطلاقا من حرصهم وسعيهم للاستحواذ على حصة أكبر من كعكة الإضاءة الإقليمية. ومن بين أكبر وأبرز اللاعبين الذين أكدوا بالفعل على مشاركتهم في المعرض شركات «إل جي»، أوسرام، أرتمايد، نارجيتي، رجيولوكس، روفاسي، أبوللو، ديباس وأوديك.

تقدم شركتا «روفاسي» و«رجيولوكس» الأوربيتان أحدث تشكيلاتهما من مصابيح إضاءة LED في الشرق الأوسط، وهو تحرك سيحظى بترحيب الكثيرين حيث تواصل الحكومات الإقليمية التشجيع على تبني التقنيات الخضراء لمشاريع التشييد والبنية التحتية.

وأوضح «إنجبورج شميدت»، مدير مبيعات التصدير في «رجيولوكس» الألمانية قائلا: «خلال العام الماضي كان تركيز رجيولوكس الرئيسي منصبا على تطوير أجهزة إنارة جديدة مزودة بـ LED الموفرة للطاقة وفي نفس الوقت توسيع تشكيلتنا الحالية من منتجات LED.

«أسسنا بالفعل علاقات تجارية قوية في كل من الإمارات وقطر وعمان والكويت خلال الـ 30 الماضية ونرى الآن فرصا متزايدة في الأسواق الأخرى في الشرق الأوسط وأفريقيا، ولذلك يعد معرض الإضاءة في الشرق الأوسط بوابتنا لهذه الأسواق غير المستغلة».

يحظى معرض الإضاءة في الشرق الأوسط بدعم واسع من هيئات الصناعة والسلطات الإقليمية حيث يمثل المعرض منصة تفاعلية شاملة للمصنعين والمهندسين والمصممين والاستشاريين وشركات الإنشاءات ومحترفي صناعة الضيافة والمسؤولين الحكوميين وغيرهم.

ومن أبرز فعاليات المعرض في دورته هذا العام منطقة المستقبل «فيوتشر زون»، وهي عبارة عن عرض مثير للمنتجات والتقنيات المستقبلية والتصميم والتوجهات المتقدمة لعدد من أبرز المصنعين والمصممين الدوليين.

أما «مؤتمر الإضاءة في الشرق الأوسط» فيسلط الضوء على أهم قضايا الصناعة على مدى يومين «4 – 5 نوفمبر»، حيث يتبادل كبار المصممين والخبراء رؤاهم وآرائهم في برنامج تعليمي تفاعلي.

وفي سياق متصل تعود «جائزة الإضاءة في الشرق الأوسط» بعد انطلاقتها الناجحة في دورة المعرض في 2013. تكرم الجائزة الامتياز في تصميم الإضاءة حيث تحصل المشاريع والمنتجات المتميزة في المنطقة على جوائز أمام المئات من كبار محترفي الصناعة في حفل عشاء كبير يقام في الخامس من نوفمبر.

وتغطي الجائزة 12 فئة هي:

أفضل مشروع إضاءة مبتكر في العام

أفضل مشروع إضاءة مستدام في العام

أفضل مشروع إضاءة للفنادق «داخلية»

أفضل مشروع إضاءة للفنادق «خارجية»

أفضل مشروع إضاءة تجزئة في العام «داخلية»

أفضل مشروع إضاءة تجزئة في العام «خارجية»

أفضل مشروع إضاءة سكنية في العام

أفضل مشروع إضاءة للمباني العامة في العام

أفضل منتج داخلي

أفضل منتج خارجي

أفضل المنتجات إبداعا

أفضل شريك توزيع في العام/ أفضل موزع إضاءة إقليمي في العام

وستقوم لجنة تحكيم من خبراء تصميم الإضاءة بتقييم المشاركات النهائية وسيكون آخر موعد للتقديم هو 31 أغسطس 2014.

جانب من المعرض

«اتصالات» تعين رئيساً تنفيذياً للشؤون المالية وعضو بالمجلس الإداري في المغرب

أعلنت مجموعة اتصالات عن تعيين أسامة الرفاعي – لبناني الجنسية – كرئيس تنفيذي للشؤون المالية وكعضو بالمجلس الإداري في اتصالات المغرب. جاء ذلك بعد استكمال مؤسسة الإمارات للاتصالات –« اتصالات» عملية الإستحواذ على حصة شركة «فيفندي» في اتصالات المغرب والتي تشكل 53 في المئة من اتصالات المغرب. التحق أسامة الرفاعي بالعمل لدى «اتصالات» في شهر أكتوبر من عام 2005 وخلال فترة عمل أسامة الرفاعي لدى اتصالات، تم تكليفه بالعديد من المهام والأدوار والمسؤوليات الهامة ومنها على سبيل المثال لا الحصر إدارة وتوجيه العمليات النقدية لـ «مجموعة اتصالات»، ووضع خطط التمويل القصيرة والطويلة الأجل للمجموعة وإدارة وتوجيه عمليات المجموعة خلال المخاطر المالية وإجراء تحليل هيكل رأس المال والتخطيط الإستراتيجي للمجموعة.

وفي العام 2011 اضطلع الرفاعي بدور هام في إطار تقلده لمنصب رئيس الشؤون المالية لمجموعة اتصالات بالإنابة، بالإضافة الى وظيفته كنائب رئيس أول لتمويل المؤسسة، حيث أنيطت به العديد من المهام الحساسة كالإشراف على جميع الممارسات المحاسبية والتخطيط المالي إلى جانب تقديم الدعم الإستراتيجي والمالي لبعض المشاريع وفرص الإستثمار الهامة.