بعد إطلاق خدمة نقل الأرقام

عملاء شركات الاتصالات في الكويت يتوقعون أفضل العروض والخدمات

«كونا»: وسط المنافسة المتزايدة التي تشهدها شركات الاتصالات المتنقلة الثلاث فيما بينها يتوقع العملاء أن تقدم هذه الشركات قريبا افضل العروض والخدمات عقب الاطلاق التجاري الرسمي لخدمة نقل الارقام.

ورأى هؤلاء العملاء في لقاءات متفرقة مع وكالة الانباء الكويتية «كونا» امس أن خدمة نقل الارقام التي بدأت وزارة المواصلات باجراء الاختبارات التجريبية عليها منتصف شهر ابريل الماضي بالتعاون مع الشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا «ستعمل على زيادة وتيرة المنافسة بين الشركات الثلاث مع سعي كل منها نحو ابقاء عملائها الحاليين والحيلولة دون انتقالهم الى شركة أخرى منافسة».

وأضافوا ان هذا السعي من قبل شركات الاتصالات للمحافظة على قاعدة العملاء سيوجد بيئة تنافسية جديدة ويكسر الاحتكار في سوق الاتصالات ما سينعكس بدوره على رفع جودة وكفاءة الخدمات المقدمة وخفض أسعارها ومن ضمنها تكلفة الاشتراكات.

وذكروا ان من أهم مزايا خدمة نقل الارقام اعطاءها «المرونة والحرية» في الانتقال الى أي شركة مزودة للخدمة يختارها العميل من بين الشركات الثلاث علاوة على ميزتها الاساسية في

■ الشركات تحاول تقديم الأفضل للحيلولة دون انتقال العملاء إلى مكان آخر

احتفاظ العميل برقمه الشخصي لدى الانتقال من شركة الى أخرى.

وتوقع عادل الشمري وهو عميل لدى احدى شركات الاتصالات منذ 14 عاما ان تعمل كل شركة على ابتكار أفضل المنتجات والعروض وتقديمها بأفضل الاسعار لاجتذاب أكبر قاعدة من العملاء ما أمكن اليها.

وقال الشمري ان تشغيل خدمة نقل الارقام في سوق الاتصالات المحلي «يأتي ليواكب ما سبقتنا اليه دول المنطقة» الى جانب ان وجود مثل هذه الخدمة في السوق سيصب في مصلحة مستخدمي الهواتف المتنقلة من المواطنين والمقيمين.

واشار الى البيئة التنافسية التي أوجدها دخول آخر شركتين «الوطنية وفيفا» الى سوق الاتصالات المحلي وأثر ذلك على زيادة الخدمات والعروض المتاحة امام المستهلكين.

واوضح ان الخدمة لا تقتصر على كونها ميزة يكتسبها مستخدم الهاتف النقال فحسب بل هي اداة حيوية تحفز المنافسة بين شركات الاتصالات الى جانب انها طريقة لكسر اي شكل من اشكال الاحتكار سعيا نحو تطوير خدمات الاتصالات في السوق المحلي.

الا أن محمد زين الدين وهو مقيم في البلاد ويعمل موظفا لدى احدى الشركات الخاصة لا يتوقع أن يبادر الى نقل رقمه لشركة اتصالات أخرى بعد الاطلاق الرسمي لخدمة نقل الارقام مرجعا ذلك الى التشابه الكبير في الخدمات والعروض المقدمة عبر شركات الاتصالات وهو ما لا يشكل لديه دافعا لانتقاله الى مشغل آخر.

وأعرب زين الدين عن الامل في أن تكون الفائدة وراء تشغيل الخدمة في السوق تصب نحو خفض أسعار اشتراكات

شركات الاتصالات في الكويت .. منافسة جديدة

■ الخدمة الجديدة تشجع على الانتقال إلى شركة جديدة

الهواتف المتنقلة وتكلفة المكالمات «أي سعر الدقيقة» موجها الدعوة الى الجهات المسؤولة في البلاد العمل على اعادة النظر في أسعار المكالمات.

من جهته قال أحمد الشطي ولديه أعماله الحرة انه طالما رغب في الانتقال الى شركة اتصالات بديلة عن شركته الحالية ورأى ان ما يلزمه بالبقاء صعوبة تغيير رقمه الشخصي الى آخر جديد بعد ان أصبح رقمه معروفا لدى جميع زبائنه.

واضاف الشطي ان اتاحة خدمة نقل الارقام سترفع عنه هذه الصعوبة وتجعله يتنقل بمرونة أكثر الى شركة أخرى مع احتفاظه برقمه الشخصي ذاته الامر الذي سيتيح له تجربة خدمات وعروض الشركات المتنافسة.

وكان وزير المواصلات ووزير الدولة لشؤون الاسكان المهندس سالم الاذينة أعلن في مؤتمر صحافي عقده منتصف شهر ابريل الماضي ان مطلع شهر يونيو المقبل سيشهد الاطلاق التجاري لخدمة نقل الارقام بين الشركات الثلاث رسميا.

ولفت الوزير الأذينة حينها الى ان الوزارة ستعمل في الفترة بين الاطلاق التجريبي والرسمي مع الجهات المعنية على تشغيل الخدمة ومنها شركات الاتصالات الثلاث والشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا على «التأكد من تلافي أية سلبيات أو أخطاء قد تعوق تنفيذ الخدمة لا سيما الامور الفنية والتقنية والمالية».

وتعمل الشركة الوطنية لمشاريع التكنولوجيا «شركة مملوكة بالكامل للهيئة العامة للاستثمارات» حاليا على وضع نظام معتمد لنقل الارقام من قبل الجهات المعنية بالخدمة وذلك فيما يخص الاشتراكات والرسوم واجراءات النقل وغيرها من التفاصيل التقنية.

ومن المتوقع ان يتم تحميل شركات الاتصالات رسوم نقل الرقم لا العميل على أن يتم تفعيل الخدمة كاملة لدى العميل عقب اتمام الاجراءات المطلوبة في مدة لا تتجاوز 24 ساعة كحد أقصى.

التحليل الفني يحظى بأهمية كبيرة لدى شريحة المستثمرين

اتحاد الشركات الاستثمارية يصدر دراسة عن التحليل الفني في سوق الكويت للأوراق المالية

«كونا»: أصدر اتحاد الشركات الاستثمارية أمس دراسة بعنوان «التحليل الفني في سوق الكويت للاوراق المالية» تهدف الى نشر الثقافة الاستثمارية والتجارية في المجتمع ولأعضاء الاتحاد.

واوضحت الدراسة التي خص بها الاتحاد وكالة الأنباء الكويتية «كونا» ان التحليل الفني يحظى بأهمية كبيرة لدى شريحة المستثمرين عند اتخاذ قرارات البيع أو الشراء ولذلك حرص الاتحاد على اصدار هذه الدراسة.

وتهدف الدراسة التي اعدها أستاذ مساعد بقسم المحاسبة في كلية الدراسات التجارية الدكتور هشام المجمد الى معرفة اساليب التحليل الفني باستخدام الرسوم البيانية من قبل المستثمرين والمحللين عند تقييم اسعار الاسهم في سوق الكويت للاوراق المالية.

واشارت الى كيفية استخدام التحليل الفني بين شريحة المستثمرين عند اتخاذ قرارات الشراء او البيع اضافة الى شرح المؤشرات الفنية ومصادر المعلومات من قبل المستثمرين الكويتيين مع نظرائهم في البلدان المتقدمة والاسواق الناشئة.

واضافت ان التحليل الفني يستخدم كاداة رئيسية عند اتخاذ قرارات شراء او بيع السهم مبينة ان النتائج توصلت الى ان المستثمرين يقومون بدراسة حركة السهم من صعود ونزول اضافة الى مقارنة اشكال حركة السهم والتذبذب مع الرسوم والاشكال البيانية المتعارف عليها في التحليل الفني.

وبينت ان طريقة التداول باستخدام المتوسطات المتحركة لاسعار الاسهم شائعة الاستخدام بين شريحة المستثمرين في حين ان التداول باستخدام نسب الصعود والنزول لحركة السهم «فلتر رول» غير مستخدم اطلاقا في الكويت.

وافادت بأن المستثمرين في الكويت يتصرفون بطريقة مماثلة لنظرائهم في أسواق المال في البلدان المتقدمة والناشئة موضحة ان المحلل الفني في الكويت يختلف عن نظيره في الدول المتقدمة بعمل دراسة المعلومات المحاسبية للشركة اولا قبل استخدام الرسومات البيانية عند اتخاذ قرار الشراء او البيع.

واستعرضت الدراسة لمحة عامة عن سوق الكويت للاوراق المالية وتغييراته الكبيرة من حيث الانظمة وعمليات السوق والشركات المدرجة.

وتناولت مجموعة من اللقاءات والاستبيانات عن دور التحليل الفني واستخدام الرسوم البيانية والمؤشرات والاساليب الاخرى لتقييم الاسهم في الاسواق.

وبينت ان من نتائج هذه اللقاءات ان التحليل الفني لم يكن هو الاسلوب الاساسي في تقييم اسعار الاسهم حيث اقر غالبية المشاركين بأن التحليل يأتي ثانيا بعد التحليل الأساسي.

واشارت الى ان المشاركين في الدراسة أجمعوا على ان الرسوم البيانية عند التحليل واتخاذ القرارات الاستثمارية تساعدهم في معرفة اسعار الاسهم التاريخية ومعرفة اعلى وادنى اسعار وصلت اليها تلك الاسهم.

واضافت ان غالبية المشاركين يرون ان الاشاعات لا تؤخذ بعين الاعتبار عند الاستثمار في سوق الكويت حيث يرون ان التحليل الفني يكشف اي حركة على السهم قبل ان ينشر بوسائل الاعلام في حين ان البعض يتابع الاشاعات لاغراض المضاربة.

وذكرت ان الكثير من المشاركين يرون ان دور مجلس الادارة واعضائه ونوعية الملاك للسهم يؤثر على القرارات الاستثمارية في سوق الكويت للاوراق المالية كسمعة مجلس الإدارة ومكانة الملاك التي تعتبر عاملا مهما لاتخاذ قرارات البيع والشراء.

وعن مصادر المعلومات المستخدمة من قبل المستثمرين في سوق الكويت بينت الدراسة ان معظم المشتركين في البحث لا يجدون المعلومات التي يحتاجونها في وقت مناسب يمكنهم من تقييم اسعار الاسهم بالنسبة للشركات المدرجة أو تحليل اي سهم.

وأوضحت ان المشتركين ذكروا ان مستوى الإفصاح والشفافية ضعيف في الشركات المدرجة حيث ان الشركات لا تفصح الا اذا كان هناك الزام قانوني بذلك مشيرين الى ان مستوى الافصاح لم يكن موحدا عند جميع الشركات فهناك افصاح جيد للبنوك وبعض الشركات.

واوصت جهات الرقابة والاسواق المالية بتطوير وتحسين كفاءة السوق عن طريق الزام الشركات المدرجة بزيادة مستويات الافصاح والشفافية والتطبيق السليم للمعايير المالية.

الشركة تشكر «الأوقاف» على تكريمها

السلمي: «فاست تلكو» تدعم جهود جميع الوزارات

قامت وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية بتكريم شركة فاست تلكو «FASTtelco»، الرائدة في مجال خدمات الإنترنت والحلول المبتكرة في مجال الاتصالات في الكويت، لمساهمتها ولتقديمها لخدمات الإنترنت وخدمة البث المباشر عبر شبكة الإنترنت لمسابقة الكويت الكبرى السادسة عشرة لحفظ القرآن الكريم وتجويده، التي تقام كل عام لتشجيع المجتمع الكويتي على حفظ القرآن الكريم.

وأعربت فاست تلكو «FASTtelco» عن خالص شكرها وتقديرها للوزارة على الثقة الكبيرة التي منحتها لها وأكدت أنها لن تتدخر جهداً في دعم الأحداث والأنشطة التي تعود بالفائدة على المجتمع الكويتي، مشيرة إلى أن تقديم هذه الخدمات للوزارة ينبع من شعورها بالمسؤولية حيال المجتمع.

حمد السلمي

هذا وتوجه حمد السلمي، مدير العلاقات العامة في فاست تلكو «FASTtelco»، بالتقدير إلى وزارة الأوقاف لإقامتها هذا التكريم، معبراً عن مدى فخر الشركة واعتزازها بتقديم خدمات الإنترنت للوزارة، ولفت إلى أن فاست تلكو «FASTtelco» سباقة في دعم كل الوزارات والمؤسسات الحكومية وتحرص على تقديم أفضل الخدمات لدولة الكويت. و أضاف: «تأتي هذه الخطوة انطلاقا من التزام فاست تلكو «FASTtelco» بتوفير كامل الدعم لكل مكوّنات المجتمع، من أسر وشركات ومؤسسات حكومية، لذا فقد قدمت خدمات الإنترنت والبث المباشر عبر الانترنت لوزارة الأوقاف من أجل تسهيل سير المسابقة والمساهمة في تسليط الضوء عليها».

ومن ناحية أخرى، تقدّمت وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية بجزيل الشكر للدعم القيّم وفعالية بث هذه المنافسة عبر الموقع الإلكتروني للوزارة، لافتتا إلى أن الخدمات التي توفرها فاست تلكو «FASTtelco» أساسية لضمان سير المسابقة بطريقة سلسة وأملت أن يكون للطرفين المزيد من التعاون في المستقبل.

على هامش مؤتمر ومعرض تكنولوجيا عمليات الإنتاج البحري «O T C»

غرفة التجارة الأمريكية العربية تمنح الزنكي جائزة الرؤية القيادية

منحت غرفة التجارة الأمريكية العربية السيد فاروق الزنكي الرئيس التنفيذي لمؤسسة البترول الكويتية، جائزة الرؤية القيادية، وذلك في حفل خاص أقيم يوم الاثنين الموافق 6 مايو 2013، على هامش مؤتمر ومعرض تكنولوجيا عمليات الإنتاج البحري « O T C» المنعقد حاليا في مدينة هيوستن بولاية تكساس الأمريكية.

وبهذه المناسبة ألقى فاروق الزنكي كلمة عبر فيها عن شكره وتقديره للقائمين على غرفة التجارة الأمريكية العربية، مشيرا إلى عمق ومتانة العلاقات الكويتية الأمريكية في جميع المجالات. ومؤكدا التزام دولة الكويت من خلال مؤسسة البترول الكويتية على إمداد أسواق النفط العالمية باحتياجاتها من النفط بصورة آمنة ومستمرة.

وتطرق الزنكي في كلمته إلى المشاريع التي تنوي المؤسسة تنفيذها لتطوير صناعتها النفطية، وتزويد العالم باحتياجاته من النفط الخام والمنتجات النفطية الأخرى، كمشروع المصفاة الجديدة، والسعي للوصول بالطاقة الإنتاجية إلى أربعة ملايين برميل من النفط الخام يوميا.

وفي نهاية كلمته وجه الرئيس التنفيذي لمؤسسة البترول الكويتية الدعوة للمشاركين في مؤتمر ومعرض تكنولوجيا عمليات الإنتاج البحري « O T C»، لحضور مؤتمر النفط والغاز المزمع انعقاده في دولة الكويت شهر أكتوبر المقبل.

الزنكي مكرما

ترسخ موقعها المتميز في السوق عبر إطلاق المنصات الرقمية الجديدة

OSN تسجل نمواً بنسبة 30 في المئة في عدد مشتركيها العام الماضي

سجلت OSN، شبكة التلفزيون المدفوع الرائدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، نموا تجاوز 30 في المئة في عدد مشتركيها خلال العام 2012، مع توقعات باستمرار هذا النمو في العام 2013. وفضلاً عن ريادتها في تقديم المحتوى التلفزيوني الحصري، حققت OSN هذا النمو الملفت عبر إطلاق العديد من الخدمات الإبداعية غير المسبوقة على مستوى القطاع مثل OSN Play، التي تعتبر أول منصة تلفزيونية رقمية عبر شبكة الإنترنت على المستوى الإقليمي.

وبهذا السياق قال ديفيد بوتوراك، الرئيس التنفيذي لـ OSN: «يمثل النمو اللافت الذي سجلناه خلال عام 2012 شهادة حية على تميز المحتوى والابتكارات التقنية الحديثة التي نقدمها للجمهور، وعلى نجاح مقاربتنا القائمة على الاستفادة من شبكة الإنترنت في تزويد عملائنا بالخيارات والمحتوى وضمان حصولهم على أرقى مستويات التحكم والملاءمة. ويقوم نجاح OSN أيضاً على التزامها المستمر بالاستثمار في أحدث التقنيات لتقديم أوسع مجموعة من الخيارات الترفيهية المتميزة والحصرية التي تنسجم مع تفضيلات المشاهدين في مختلف أرجاء المنطقة».

وأضاف: «بدأنا منذ مطلع العام 2013 نحصد ثمار عملنا الدؤوب الذي نسعى من خلاله إلى تحقيق مزيد من الزخم في مسيرة نمونا المتواصل، وذلك عبر توسعة وجودنا ومحفظتنا من الخيارات الترفيهية باللغتين العربية والإنجليزية، وتوسعة باقة قنوات OSN بتقنية HD. وسوف نعمل ايضاً على تعزيز أداء خدمات OSN Play و OSN Plus HD الرقمية، بما يضمن تلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائنا في المنطقة التي ينتشر فيها استخدام الإنترنت على نطاق واسع ومتنامي، حيث جعلت هذه الخدمات الإبداعية التجربة التلفزيونية أكثر توافراً وضمنت للعملاء القدرة على مشاهدة برامجهم المفضلة في كل زمان ومكان».

ديفيد بوتوراك

أما في المملكة العربية السعودية، فقد سجلت OSN أعلى معدل للنمو بنسبة 35 في المئة، الأمر الذي يعكس الحضور المتميز الذي تتمتع به الشبكة في السوق السعودية التي تشهد نمواً متسارعاً، وتشمل شبكة نقاط البيع التابعة لـ OSN حالياً أكثر من 420 مركزاً للبيع في مختلف أرجاء الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، علماً بأن الشبكة تستثمر بشكل مكثف لتوسعة حضورها بنسبة تبلغ 30 في المئة هذا العام، وبخاصة ضمن السوق السعودية، كما تركز OSN على تعزيز تواجدها ضمن الأسواق النامية الجديدة، بما يتضمن السوق الليبية والسوق القطرية.

تتمتع OSN بمكانة رائدة على مستوى القطاع، فهي تمتلك أكبر باقة من قنوات HD، والبالغ عددها حاليا 36 قناة، الأمر الذي أسهم في توسعة قاعدة عملائها في الأسواق الرئيسية، فضلاً عن كونها تقدم تجربة ترفيهية قل نظيرها. وتواصل OSN مسيرة نموها بوتيرة متسارعة وزخم كبير، وذلك من خلال إطلاق القنوات الجديدة، ومنها القنوات الخمس التي أطلقتها في يناير من العام الجاري، بما فيها قناتين عربيتين بتقنية HD.

واستناداً إلى القيمة الاستثنائية التي تقدمها عبر التركيز على المحتوى الترفيهي المتميز، تعمل OSN بالتعاون مع شركات الإنتاج الإقليمية على ابتكار المحتوى الأصيل الجديد باللغة العربية، مما أسهم في زيادة عدد الاشتراكات، وبشكل خاص في السوق السعودية والمصرية.

وسوف يسهم استثمار الشبكة في الشراكات مع دور الإنتاج المحلية في إضفاء طابع إقليمي على البرامج المبتكرة التي تقدمها، مثل الموسم الثاني من البرنامج الوثائقي «اكتشف السعودية» ومسلسل «لعبة الشيطان» الذي يعتبر أول مسلسل تشويق وإثارة من إنتاج سعودي. وحرصا على ترسيخ ريادتها في تقديم المحتوى العربي الاستثنائي، بادرت OSN إلى تخصيص فقرة سينمائية خلال وقت الذروة لعرض أحدث الأفلام العربية خلال أسبوعين فقط من إطلاقها في دور السينما، فضلاً عن امتلاكها لأكبر عدد من المسلسلات العربية والتركية.