

وزير السياحة المصري: 7,5 مليارات دولار عائدات 2014

الغردقة - أ.ش.أ: أكد وزير السياحة هشام زعزوع، أن مصر حققت 7,5 مليارات دولار عائدا من السياحة في العام الماضي، حيث استقبلت 10 ملايين سائح. وأوضح الوزير - على هامش فعاليات الاحتفال بيوم السياحة العربي بمدينة الغردقة بحضور دبندر الفهيد رئيس المنظمة العربية للسياحة، وبمشاركة ممثلي قطاعات السياحة والآثار ورجال الأعمال والمستثمرين وشركات السياحة والطيران بالدول العربية - أن مصر حققت أعلى معدل توافد للسائحين بلغ 14,7 مليون سائح في عام 2010، وانخفض هذا المعدل خلال السنوات الـ 4 الماضية بسبب الاضطرابات والظروف التي مرت بها البلاد، ولكنه عاد للارتفاع في النصف الثاني من العام الماضي.

«اتصالات»: نمو الإيرادات 26٪ وتوزيع 70 فلساً نقداً عن 2014



أحمد جلفار

أعلنت مجموعة «اتصالات» عن نتائجها المالية الموحدة لـ 2014 والتي جاء في أبرزها: ● بلغ عدد المشتركين الإجمالي 169 مليون مشترك بزيادة قدرها 21 مليون مشترك خلال العام. ● نمو الإيرادات الموحدة إلى 48,8 مليار درهم بزيادة سنوية نسبتها 26٪. ● بلغت الإيرادات الموحدة، قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء خلال العام 23,4 مليار درهم، لتصل نسبة هامش الإيرادات الموحدة قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك الإطفاء إلى 48٪. ● بلغت الأرباح الصافية بعد خصم حق الامتياز الاتحادي 8,9 مليارات درهم بنمو سنوي نسبته 26٪.

● اقتراح بتوزيع أرباح نقدية إجمالية بقيمة 70 فلساً للسهم الواحد خلال 2014، ممثلة نسبة توزيع أرباح 62٪ ومعدل ربحية نسبته 6٪، بالإضافة إلى ذلك، تقدم مجلس الإدارة بمقترح لتوزيع أسهم منحة بنسبة 10٪. ● «اتصالات» استكملت بنجاح الاستحواذ على 53٪ من حصة المساهمين في «اتصالات المغرب».

● «اتصالات» و«ماروك تيليكوم» توقعان اتفاقية بيع تتعلق بحصة اتصالات في الشركات العاملة التابعة للاتلانتيك تيليكوم في غرب أفريقيا. ● أكدت وكالات التصنيف الائتماني ستاندرد آند بورز، وفيتش وموديز التصنيفات الائتمانية العالية لـ«اتصالات»، حيث حصلت المجموعة على تصنيفات AA+/A+/Aa3 مع نظرة مستقبلية مستقرة. ● استحوذت «يوفون» على ترخيص شبكة الجيل الثالث لتصبح أول مشغل لخدمات الجيل الثالث في باكستان.

● شبكة محمول اتصالات دولة الإمارات العربية المتحدة هي الأولى في المنطقة التي تبدأ بالتحديث إلى تكنولوجيا جميع الناقل ثلاثية النطاق لشبكات الجيل الرابع LTE بسرعة 700 ميغابت في الثانية (4G LTE). ● «اتصالات» تعرض للمرة الأولى في المنطقة خدمات النطاق العريض لشبكات الجيل الخامس (5G) للهاتف المتحرك خلال أسبوع جينكس للتقنية.

● زاد عدد المشتركين الإجمالي لمجموعة «اتصالات» ليصل إلى 169 مليون مشترك بزيادة سنوية نسبتها 14٪. ● وبهذه المناسبة قال رئيس مجلس إدارة «اتصالات» عيسى السويدي: 2014 كان عام تقدم ونجاح، حيث استطاعت «اتصالات» خلال هذا العام تحقيق زيادة في الإيرادات والأرباح وفي عدد المشتركين، كما سجل هذا العام أيضا ارتفاعا في عدد عملياتنا الدولية، الأمر الذي أسهم في زيادة إيرادات «اتصالات» من عملياتنا الدولية من خارج دولة الإمارات العربية المتحدة.

وتعليقا على النتائج المالية، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «اتصالات» أحمد جلفار: «شكل 2014 نقطة تحول مهمة في مسيرة «اتصالات» نحو تحقيق طموحنا وأهدافنا في أن تكون مشغل الاتصالات الرائد في الأسواق الناشئة».

وأضاف: «لقد تراقق توسعنا في أفريقيا، والذي أسهم في زيادة عدد الاسواق التي نعمل بها إلى 19 سوقا منتشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا بإداء مالي قوي، في حين حققنا زيادة في إجمالي إيرادات عملياتنا الدولية، كما حققنا نموا ملحوظا في عملياتنا في دولة الإمارات العربية المتحدة، وذلك علاوة على جهودنا المتسارعة في عملية البحث والتطوير الخاصة بشبكة الجيل الخامس G5 من خلال دخولنا في شراكات عالمية رائدة».

وأكد ان نمو الشركة في الأسواق الناشئة سيساعدنا على تأمين النجاح طويل الأجل لـ «اتصالات» مع ضرورة الإشارة إلى أن النمو السريع في استخدام البيانات يحمل معه مفتاح النجاح والتقدم والريادة لقطاع الاتصالات.

الرئيس التنفيذي لشركة هلو فود التابعة لـ «روكيت الألمانية» المستحوذة على موقع «طلبات» في مقابلة مع «الأنباء» «هلو فود»: هدفنا أن نصبح أكبر سوق غذائي في العالم



بشير حسين

يوفر الاستحواذ على «طلبات» فرصة جيدة للتوسع والنمو في المنطقة. وتبادل أفضل الممارسات بين الشركتين.

وذكر ان عمليات الشركة في السعودية والأردن تشهد نموا بمعدل 30٪ شهريا من حيث عدد الطلبات والإيرادات. مبيانا ان الشركة تزنو الى ان تصبح أكبر سوق للمواد الغذائية عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم. حيث ان الشركة تستهدف أسواقا معينة تتميز بقاعدة سكانية كبيرة من الشباب. وان تكون خدمة الإنترنت فيها عالية، والهاتف الذكي. ومعدلات انتشار الجبل الثالث وأحجام الطلبات العالية.

وبين ان تطبيق Hello Food يوفر امكانية طلب الطعام عبر الانترنت بكل سهولة وسرعة. ونجح في فترة قصيرة، واستطاع ان يحتل مكانة كبيرة بين التطبيقات الذكية عبر شبكة الانترنت.. وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

مدحت فاخوري

كشفت بشير حسين الرئيس التنفيذي لشركة هلو فود التابعة لشركة «روكيت الألمانية» التي استحوذت على موقع «طلبات» الكويتي في صفقة ضخمة بلغت 170 مليون دولار. ان الشركة لديها أكثر من 800 مطعم شريك في منصتها الإلكترونية بالشرق الأوسط. وتعتبر السعودية من أكبر الأسواق التي تعمل بها الشركة من خلال التعامل مع 540 مطعما نشطا. من بينها العلامات التجارية النشطة.

وقال بشير حسين في مقابلة مع «الأنباء»: انه من الطبيعي أن يكون موقع «طلبات» محل اهتمام من قبل «روكيت إنترنت». مع أكثر من 400 ألف مشترك. و1300 مطعم. و17 مليون تحميل لتطبيق الموقع على منصتي iOS وأندرويد. وأكثر من 25 ألف زيارة يومية. متوقعا ان

بداية نود التعرف على موقع شركة هلو فود من السوق العالمي لصناعة توصيل طلبات الطعام عبر الإنترنت.

● تحتل هلو فود موقعا رياديا عالميا في سوق صناعة تسليم الطعام عبر الإنترنت، ولديها عمليات في أكثر من 40 بلدا حول العالم في 5 قارات، وترتكز الشركة بشكل كبير على الأسواق الناشئة، وتمكن الشركة من خلالها المطاعم من ان تصبح مرئية في عالم الإنترنت والمحمول، وتوفر لهم تكنولوجيا الإنترنت المتطورة باستمرار. أما بالنسبة للمستثمرين فسان هلو فود توفر لهم الراحة، وتوفر عليهم أيضا عناء البحث والذهاب والانتظار من اجل طلب الطعام من المطاعم، وذلك من خلال توفير خدمة طلب وجبات الطعام على الإنترنت من خلال نقطة واحدة بعدد قليل من الخطوات على موقع الشركة.

ما استراتيجية الشركة نحو الأسواق الجديدة؟ وما عوامل الاختيار؟

● كانت بداية هلو فود/ فوود باندا «Hellofood/ Foodpanda» في سنغافورة عام 2012 ثم توسعت عملياتها إلى 16 دولة أخرى في العام نفسه، وكانت مهمة الشركة الرئيسية تنصب في ان تصبح أكبر سوق للمواد الغذائية عبر الإنترنت في جميع أنحاء العالم، وبناء على هذه المهمة نختار البلدان المستهدفة لدينا والتي نبدا عملياتنا فيها، ومن اهم عوامل اختيار الأسواق هو ان تتميز هذه البلدان بقاعدة سكانية كبيرة من الشباب، وان تكون خدمة الإنترنت فيها عالية، والهاتف الذكي، ومعدلات انتشار الجبل الثالث وأحجام الطلبات العالية عادة ما تكون جذابة للغاية بالنسبة لنا.

ما الهدف الرئيسي وراء استهدافكم لأسواق الشرق الأوسط؟ جنباً إلى جنب مع الشركات

الاقتصادية

آخر أخبار الاقتصاد المحلية والعالمية زوروا موقعنا على www.alanba.com.kw/Business



التي استحوذنا عليها مؤخرا تمثل الآن الشركة الرائدة في السوق السعودية والإمارات والكويت والبحرين وقطر وسلطنة عمان، ولدى جميع هذه البلدان إمكانات نمو هائلة وثقافة توصيل الأغذية أقوى بكثير مما كانت عليه في العديد من المناطق الأخرى في جميع أنحاء العالم.

لقد كان الشرق الأوسط وسيظل واحدة من المناطق الأكثر أهمية بالنسبة لنا. وهذه هي المنطقة التي تضم أكبر نسبة انتشار الهواتف الذكية في العالم، مما يوفر الفرصة المثالية لتحويل المزيد والمزيد من الناس من طلب الطعام عبر الهاتف الصوتي إلى الطلب عبر تطبيقات الهاتف.

كم توقعون أرباحكم من شركة «طلبات» التي كلفكم الاستحواذ عليها 170 مليون دولار؟

● شركة «طلبات» مكمل مهم للغاية لعلامتنا التجارية «هالوفود» الموجودة في المملكة العربية السعودية والأردن، حيث ان «طلبات»

ماذا عن شركة 24h.ae في الإمارات وكم بلغت قيمة صفقة الاستحواذ عليها، وتوقعاتكم عن الأرباح؟

● منذ تأسيس 24h.ae عام 2012 وكان للعلامة التجارية 24h صدى قوي في الإمارات، فإننا الآن نقدم طلبات بمعدل 3 أرقام في اليوم الواحد وتنتقل بشغف لتوسع نطاقنا لتنمية هذه الخدمة للمزيد من المدن والمطاعم.

ما حجم منصة Hellofood للمطاعم؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

دومينوز، جوني روكس، وبيتزا اكسبريس.

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

السعودية والأردن هما أول الأسواق التي عملنا وانطلقت عملياتنا فيها، وقد شهدنا طلبا هائلا منذ ذلك الحين بنمو بلغ معدله 30٪ على أساس شهري من حيث عدد الطلبات والإيرادات. وقد وضعنا هذا النمو والتقدم القوي في مركز القيادة المهيمن في كلا السوقين وخاصة في المملكة العربية السعودية.

وعلاوة على ذلك، أطلقنا العلامة التجارية Hellofood deliveries في السعودية المملوكة لنا من خلال hour في المملكة. وبعد تلك المرحلة التجريبية الناجحة فإننا الآن نقدم طلبات بمعدل 3 أرقام في اليوم الواحد وتنتقل بشغف لتوسع نطاقنا لتنمية هذه الخدمة للمزيد من المدن والمطاعم.

ما حجم منصة Hellofood للمطاعم؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟

حدثنا عن مدى نجاح عملياتكم في كل من السوق السعودية والأردن؟



تسالي «أم جمعة»



حساب «أم جمعة» على «الانستغرام»

الحديث من العصر إلى الليل بـ 150 ريالاً سعودي جديد الإنستغرام.. «أم جمعة» تفتح باب «توسيع الصدر»

عبدالرحمن خالد

يبدو أن مسار المشاريع أخذ اتجاها آخر خصوصا على تطبيق التواصل الاجتماعي «الانستغرام»، فيعد بيع التجهيزات والمأكولات المنزلية والحيوانات، ظهرت «أم جمعة» من المملكة العربية السعودية تحديدا في مدينة الطائف صاحبة مشروع «توسيع الصدر» على الانستغرام. وتقوم فكرة مشروع أم جمعة على التحدث للآخرين والذهاب للشخص الذي يتصل بها وتحدث وتضحك معه (كما يقولون في الخليج «تسولف» مع الشخص). وكل هذا بسعر معين، ويختلف السعر بالطبع على حسب مواعيد المقابلة مع أم جمعة وذكرت على حسابها: «مشروع توسيع الصدر.. اللي تبي أجيبها من العصر الى عشرة بالليل (أسولف) عليها وانكت.. فكلمتا تأخر الوقت زاد السعر، وعلى سبيل المثال من الصباح حتى العصر بـ 70 ريالا ومن العصر حتى المغرب بـ 100 ريال ومن العصر حتى الليل بـ 150 ريالا، ويزيد السعر كلما جلبت أم جمعة معها بعض «التسالي» «الانستغرام»: «إذا أجيب حلا وقهوة وقطائر وورق غنبي يزيد السعر الى 100 ريال.. والسعر يزيد إذا المنطقة بعيدة». ووفق متابعة لـ «الأنباء» فيرى بعض المتابعين على «الانستغرام» ان «أم جمعة» تباع «الكلام»، ويرى الآخر ان هذا المشروع يعتبر ناجحا جدا وسيلفت الأنظار في الفترة المقبلة، وهناك من «يلح» على أم جمعة للحصول الى الكويت حتى «تسولف» معهم. وذكرت أم جمعة على حسابها في «الانستغرام» انها ستقوم بزيارة الكويت قريبا جدا، مشيرة الى انه ستبقيها بعد ذلك زيارات الى دول الخليج، والسؤال هنا هو: هل ستأخذ «أم جمعة» أجرها مقابل الساعة في الفترة المقبلة نظرا لزيادة الطلب عليها؟ وهل تصل «أم جمعة» الى «العالمية» ببيعها «الكلام»!؟

مشروع توسيع الصدر اللي تبي أجيبها من العصر الى عشر بالليل اسولف عليها وانكت وكل شي واذا أجيب مصي قهوه وحلا يزيد السعر للنواصل خاص، ولد في الناص+سب+بيلوك



حساب «أم جمعة» على «الانستغرام»