

FASTtelco تطلق مركز بيانات متكاملًا

أعلنت شركة فاست للاتصالات (FASTtelco) المملوكة من قبل Ooredoo الكويت عن إطلاقها لمركز بيانات متكامل. ويوفر المركز كل الحلول المعلوماتية المتكاملة للعملاء في مختلف القطاعات بما في ذلك القطاع المالي والرعاية الصحية والإعلام والتجارة الإلكترونية والتعليم والقطاع الحكومي. وتشمل الخدمات إدارة الأجهزة في مقر العميل (CPE) الحلول الحسابية، ومركز عمليات الشبكة (NOC) والعمليات، كما يتوفر مركز للدعم الفني على مدار الساعة، مع استراتيجية تركز على التوسع وتحقيق أقصى عائد استثماري للعملاء.

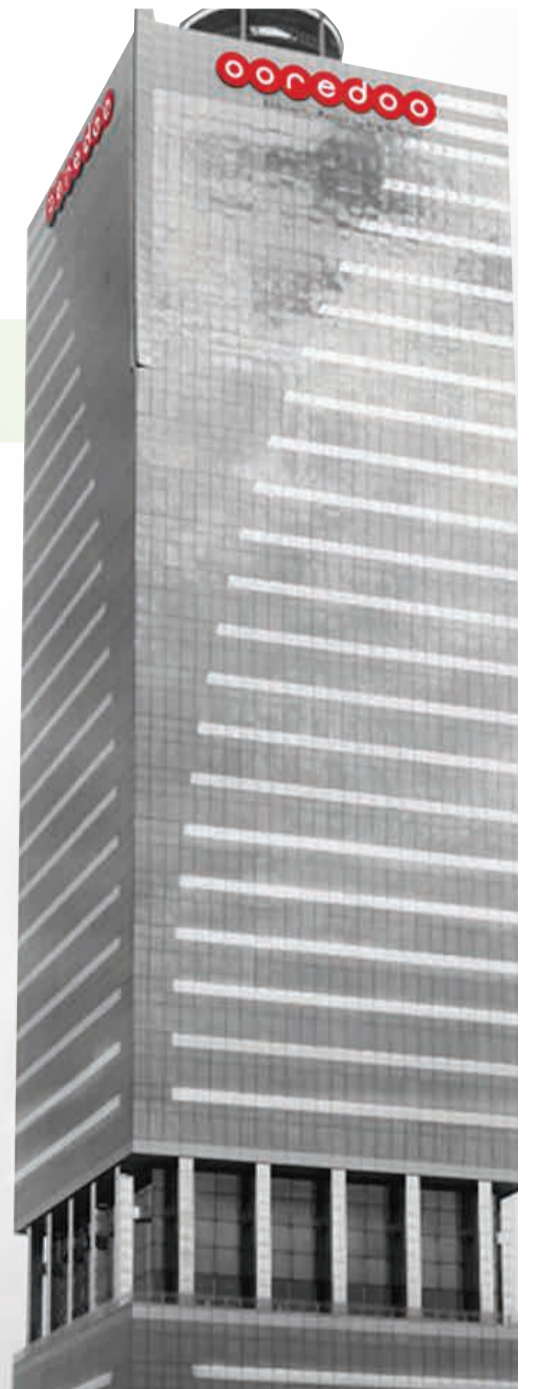


الرئيس التنفيذي في أول مقابلة صحافية
محمد آل ثاني: انتظروا Ooredoo
بحلة جديدة.. عالم رقمي أجمل

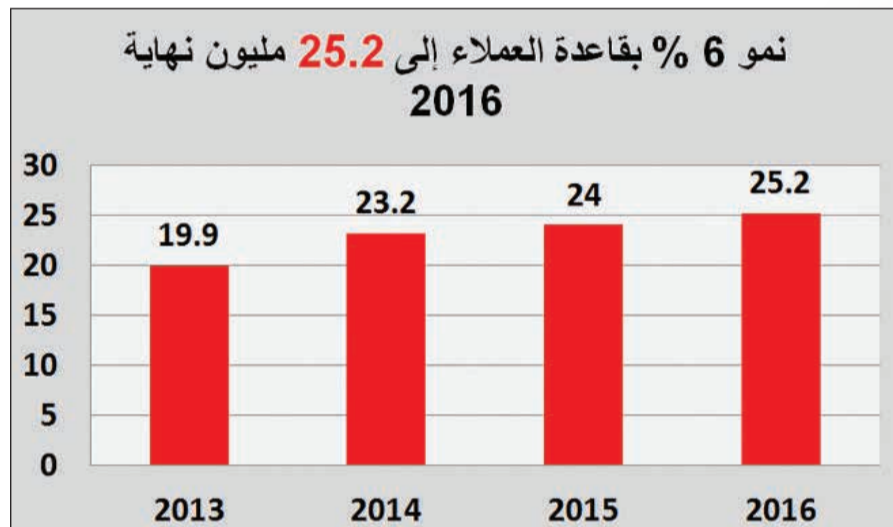
شبكة اتصال متكاملة.. توسعات جديدة.. مركز بيانات ضخم

أجري المقابلة: أحمد بوهري

في أول مقابلة له في الصحف الكويتية تنشرها 'الأنباء' بالتزامن مع مقابلة أجرتها العربية معه امس. قال الرئيس التنفيذي لشركة Ooredoo الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني ان نمو الأرباح اللافت في العام الماضي يعود الى تحول الشركة الى شبكة رقمية متكاملة. وقد بدأتها العام الماضي باستحوادها على شركة Fast Teleco للإنترنت في الكويت، وهو ما أوجد مصادر جديدة للإيرادات. وتحدث الشيخ محمد عن مركز جديد للبيانات أنشأته Ooredoo. حيث توقع ان يكون رافداً جديداً للإيرادات تعزز فيه من موقعها التنافسي والمالي معاً. وفي سؤاله عن استراتيجية المجموعة في التوسع والاستحوادات وإذا ما كانت شركات الموبايل ضمن الاستراتيجية، يجيب الشيخ محمد ان مجلس ادارة مجموعة Ooredoo لن يتردد في اي استحواد في سوق الموبايل اذا كانت هناك فرصة حقيقية ذات عائد جيد للمستثمرين. على الرغم من وجود تحديات كبيرة في هذا القطاع وتركيز على ترشيد الاستهلاك. ويرى الشيخ محمد ان هناك منافسة متزايدة خصوصاً في سوق الموبايل في الكويت، وهي من التحديات الرئيسية في القطاع. وسط توجه واضح للمنافسين نحو الخدمات الرقمية. لكن Ooredoo وضعت استراتيجية لمواجهة هذه المنافسة عبر تقديم كل خدمات الاتصال تحت سقف واحد، اي ان يحصل العميل على خدمة متكاملة من الشركة. تقلبات العملات هي أيضا تحد بالنسبة لمجموعة Ooredoo المتواجدة في 5 دول. ويقول الشيخ محمد ان الشركة بدأت في اتخاذ إجراءات تحوطية من هذه التقلبات ساعدتها في تقليل الخسائر. محطة مهمة ستشهدها Ooredoo هذه السنة مع طرح مرتقب لوحدتها في المالديف. حيث أكد الشيخ محمد ان هذا الطرح قائم بعد الحصول على الموافقات الرسمية.



الشيخ محمد بن عبدالله آل ثاني



- لن نتردد في الاستحواذ على أي فرصة تعزز أرباح المساهمين
- إجراءات المجموعة الاحترازية قللت خسائرها من تراجع العملات
- طرح وحدة المالديف هذا العام ولم نتخذ قراراً باستخدام سيولة الاكتتاب

كبيراً لكل مزودي الاتصالات في السنوات الماضية، ولكننا نتخذ إجراءات احترازية من خلال القروض أو التسهيلات التي نقدمها، بحيث نحتمي هذه الاضطرابات سواء كانت بالعملة المحلية أو بالعملة الأجنبية أو بالدولار. ومن خلال هذه الإجراءات الاحترازية التي نفذناها تمكنا من تقليل خسائر تأخير العملة على أرباح المجموعة.

فرصاً لتعزيز الإيرادات والأرباح للمستثمرين. كيف توفرن السيولة اللازمة لإتمام استحوادات في المستقبل؟ إن صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية بنهاية السنة المالية الماضية بلغ 241 مليون دينار، في حين بلغ الفائض النقدي لدى الشركة 185 مليون دينار، وتلك الفوائض جيدة لسداد أي التزامات مالية قصيرة الأجل وتمتع الشركة بمستويات سيولة جيدة تمكنها من تحقيق أهدافها واستراتيجياتها.

كيف تعاملتم مع موضوع اضطرابات العملة في شركاتكم الخارجية؟ العملة أصبحت هاجساً

الأموال التي ستأتي من هذا الاكتتاب أين سيتم استخدامه؟ هذا الأمر لم نأخذ به أي قرار إلى الآن وهذا يرجع إلى إدارة المجموعة باتخاذ القرار المناسب في هذا الأمر.

هل تبحثون مع الجهات الكويتية للحصول على رخصة خدمات متكاملة؟ منذ انشاء هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في الكويت قبل عام وهناك تعاون وشراكة مستمران بينها وبين Ooredoo الكويت، حيث نعمل من خلال الشراكة مع الهيئة على تنظيم قطاع الاتصالات الكويتي. ونأمل الهيئة أن تهتم وترتقي بالخدمات التي تقدم لمزودي خدمات الاتصالات وكذلك حماية العملاء.

كيف ترون تأثير التطبيقات وخدمات الهواتف الذكية على المنافسة؟ هذه التطبيقات تشكل تحدياً كبيراً بالنسبة لشركات الاتصالات غير أن خدمات البيانات والإنترنت عموماً أصبحت متقدمة جداً ومن شأنها المساهمة في تعزيز الإيرادات.

ميزانية 2016

- 775 نمواً في أرباح العام إلى 70,6 مليون دينار.
- 707 ملايين دينار إجمالي الإيرادات.
- 1,4 مليار دينار إجمالي الأصول و758 مليوناً حقوق المساهمين.
- نمو بالكاش بنهاية 2016 إلى 130,5 مليون دينار.
- طفرة بالتدفق النقدي من التشغيل إلى 240,5 مليون دينار.
- 72 مليون دينار الربح قبل الضرائب والمخصصات.

رؤيتنا في Ooredoo تعتمد على تمكين المجتمع من خلال قيادة التحول الرقمي، من حيث الاستمرار في تقديم الخدمات الرقمية وأن تكون سابقين بها، وبالنظر إلى السوق المحلي نجد ان الجميع يفكر في هذا الأمر، ولكننا وضعنا هذه الاستراتيجية بحيث يكون هدفنا الأهم هو التحول إلى الخدمات الرقمية. وهذا الأمر واضح من خلال استراتيجية المجموعة، حيث نعمل على أن تكون Ooredoo في ضوء ذلك، هل تفكرون في الاستحواذ على شركات جديدة؟ موضوع الاستحوادات يرجع إلى مجموعة من الجوانب ولكن أي فرصة تكون بها الاستفادة للمساهمين لن نتردد الإدارة في الاستفادة منها، ولكن ما نؤكد عليه ان تتردد الإدارة في الاستفادة العالمية منتملياً بالتحديات، حيث يركز الجميع حالياً على ترشيد الاستهلاك. وفي النهاية ما نؤكد عليه ان أي فرص سيكون بها عائد جيد للمساهمين لن يتردد مجلس الإدارة في اتخاذ القرار المناسب



تعاون مع هيئة الاتصالات للارتقاء بالخدمات وحماية العملاء

التكامل خيار إستراتيجي لمواجهة المنافسة القوية بالسوق الكويتي

نسعى لقيادة التحول الرقمي وأن يكون لنا السبق في تقديم الخدمات الرقمية

مركز البيانات جزء من الحلول السحابية ضمن إستراتيجية الشركة

ما سبب نمو أرباح Ooredoo في العام الماضي بنسبة 75%؟ نمو أرباحنا في العام الماضي أتى من تعظيم إيرادات الشركة، فبالنظر إلى استراتيجية Ooredoo نجد أننا بدأنا النظر خارج سوق الخطوط النقالة، وذلك من خلال استحوادنا على شركة Fast Telecom مما عزز نمو إيراداتنا، وذلك لما تتمتع به هذه الشركة من تزويد المستخدمين بخدمات الإنترنت الثابت. كما ان هذا الاستحواذ سيكون بمثابة مصدر إيرادات جديد لـ Ooredoo الكويت، حيث سيغزز إيراداتنا ويعزز عدد المشتركين لدى الشركة، وبالفعل ظهرت هذه النتائج بصورة واضحة خلال 2016.

كيف ترى المنافسة سواء بالسوق المحلي أو بإمكان مشاركتكم الخارجية؟ بالطبع المنافسة قوية جداً، ففي أماكن انتشارنا الخارجية تمتلك كل مجموعة لدى Ooredoo استراتيجية واضحة وفقاً لمتطلبات السوق الذي تعمل به، بالإضافة إلى التفكير في مصادر دخل جديدة تعزز نمو أرباح هذه الشركات. أما في السوق الكويتي فالمنافسة كبيرة هنا في سوق الاتصالات المتنقلة، لذلك رأينا ضرورة البحث عن مصادر إيرادات مختلفة وذلك بالاعتماد على خطوط الاتصالات الثابتة والإنترنت من خلال الاستحواذ على Fast Telecom. وعلاوة على ذلك، هناك مركز البيانات الذي سنقدمه وهو جزء من الحلول السحابية بالإضافة إلى خدمات الـ Cloud، وهي جميعها مصادر دخل جديدة نتطلع لها من خلال استراتيجيتنا. وبالنسبة للسوق المحلي فقد وصلت الحصة السوقية لـ Ooredoo بالكويت إلى 30%.

خلال 5 سنوات مقبلة ماذا نتوقع من Ooredoo؟