المنافسة الشديدة بين شركات الطيران هوت بالعائد على المقعد وعدم ربحية الخط

«الكويتية»: كلفة التشغيل على المحطات القريبة.. مجدية اقتصادياً

أحمد مغربي

رصدت شركة الخطوط الجوية الكويتية مجموعة من الأسباب التي أثرت سلبا في ايجاد خسائر تشغيلية خلال السنة المالية وذلك على الرغم من تحديث جزء كبير من اسطول طائرات الشركة، حيث قالت الشركة ان سياسة الأجواء المفتوحة أثرت سلبا على «الكويتية» في ظل دخول شركات طيران تقليدية وأيضا شركات طيران ذات كلفة تشغيلية منخفضة والمنافسة القوية في الأسواق وضخ كميات كبيرة من السعات المقعدية لتلك الوجهات بأسعار تنافسية.

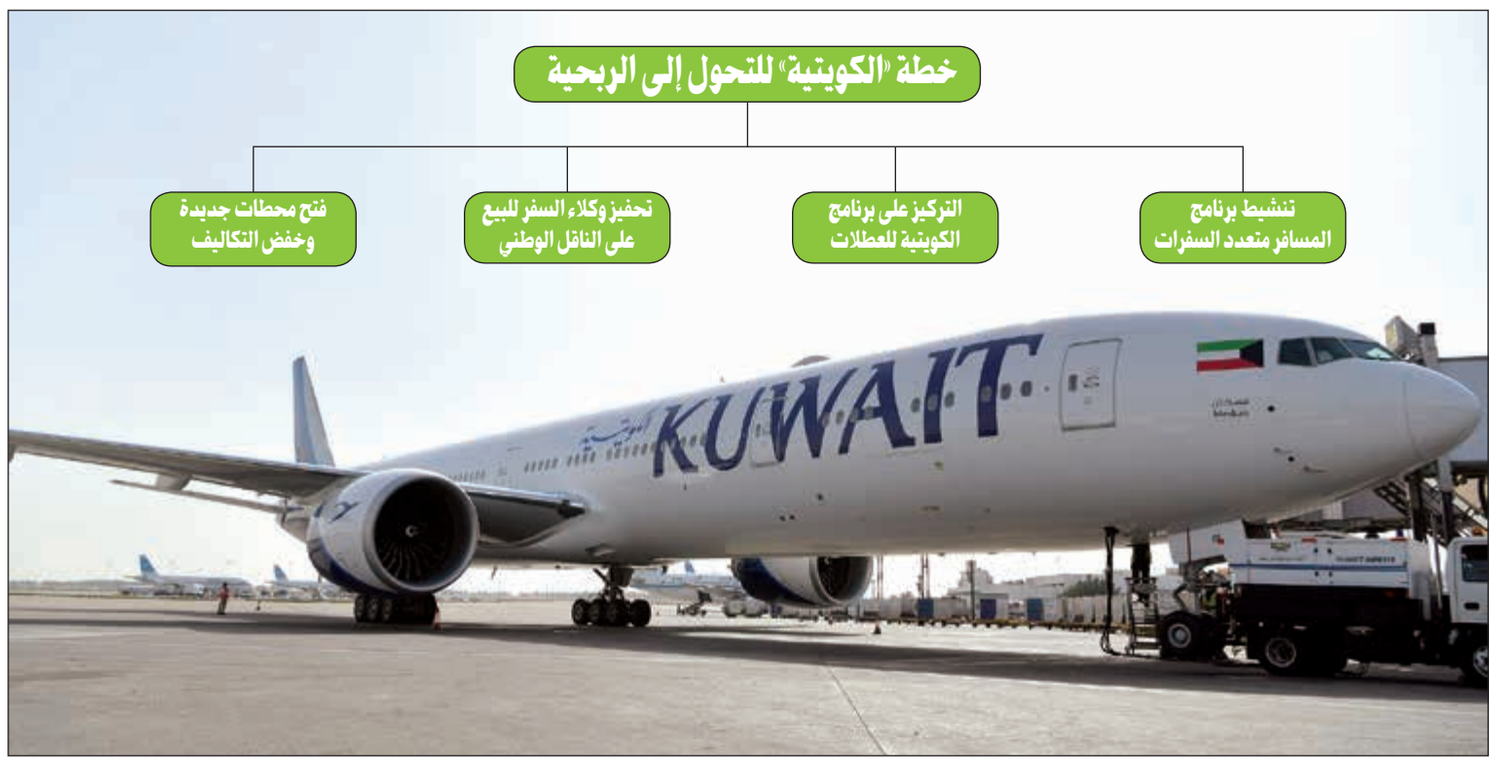
وقالت «الكويتية» في استعراض لخطتها السنوية والتي حصلت «الأنباء» على نسخة منها، انه نظرا لتزايد ضخ السعات المقعدية من قبل شركات الطيران، حدث انخفاض شديد في متوسط سعر العائد/ للراكب، وبذلك عدم تغطية التكلفة التشغيلية للرحلة وعدم ربحية الخط.

وأشارت الى ان التقلب الشديد والمستمر لسعر صرف العملات لبعض الدول انعكس سلبا على أسعار التذاكر على سبيل المثال «مصر، ايران»، كما ان الاستمرارية في تشغيل خطوط لم تحقق الجدوى الاقتصادية «خطوط سيادية» لكوننا الناقل الوطني للكويت يضطرنا الى المنافسات التسعيرية والهبوط بها الى أدنى مستويات للحفاظ على الحصة السوقية للناقل الوطني.

خفض التكاليف بإبرام عقود لوكلاء السفر عوضاً عن فتح مكاتب جديدة

التقلب الشديد لسعر صرف العملات انعكس سلباً على أسعار التذاكر

الظروف السياسية والأمنية غيرت مسارات بعض الخطوط وارتفعت ساعات الطيران



وقالت ان التقلبات والتغييرات الديناميكية في مؤشرات الاسواق تستوجب توقف التشغيل الى محطات ذات مردود منخفض والتركيز وزيادة الرحلات على خطوط ذات متوسط عائد أعلى وحركة أعداد كبيرة من وإلى المحطة.

وحول خطة الخطوط الجوية الكويتية لتخفيض المصروفات بعد ان حققت صافي الخسائر حسب تقرير ديوان المحاسبة رصدت الشركة مجموعة من الخطوات تقوم بتنفيذها وهي كالتالي:

1ـ تقوم الشركة بصفة سنوية بإعداد خطة تشغيلية تتواكب مع مؤشرات الاسواق الاقليمية والعالمية وايضا مع متطلبات الراكب والوجهات التي يرغب السفر إليها، حيث إن خطة التشغيل السنوية تتواكب ايضا مع اعداد الاسطول وطراز الطائرات.

2ـ الاستخدام الأمثل لطائرات الشركة الحديثة ذات البدن العريض في الوجهات البعيدة الى أميركا وأوروبا الغربية.

3ـ تقوم الشركة من خلال دراسات مستفيضة بالتوسع الرأسي لبعض الخطوط والتوسع الأفقي لخطوط أخرى، وذلك لزيادة الحصص السوقية للمؤسسة في تلك الأسواق والتي تتم من خلالها تنمية الإيرادات.

4ـ الجداول التشغيلية الصيفية والشتوية: تقوم الشركة بالتخطيط للرحلات في خطة التشغيل من خلال الجداول الصيفية والشتوية، حيث تتصف الجداول الصيفية بالكثافة التشغيلية من حيث طبيعة مواسم السفر بالمقارنة مع الجداول الشتوية، وذلك لزيادة الإيرادات في فترات الذروة والسفر.

5ـ تقوم الشركة بالتشغيل الصيفي الموسمي لبعض الخطوط على سبيل المثال لا الحصر خطوط (شرم الشيخ قبينا) وغيرها، وذلك للمنافسة في الأسواق الجديدة والحصول على ايرادات في فترات المواسم وقياس إقبال المسافرين على اتجاهات جديدة.

6ـ تنشيط وتطوير برنامج المسافر متعدد السفرات، وذلك لتنشيط المبيعات على الناقل الوطني وزيادة إيرادات الركاب.

7ـ التركيز على برنامج الكويتية للعطلات لعمل رحلات شاملة تلبية لرغبات المسافرين وتحقيق ايرادات.

8ـ تطوير برنامج تحفيز وكلاء السفر والسياحة، وذلك لتشجيع مكاتب السفر البيع على الناقل الوطني دون غيرهم من شركات الطيران الاخرى والتركيز على جني الإيرادات.

9ـ تنشيط وزيادة مبيعات المحطات الخارجية بوضع أهداف مرصودة سنوية لكل المحطات وتقييم اداء المحطات بصفة ربع سنوية، نصف سنوية، سنوية، لزيادة المبيعات في مكاتب الكويتية في المحطات الخارجية للحفاظ على ايرادات المؤسسة المتوقع تحقيقها في كل سنة مالية.

10ـ دخول الطائرات الجديدة للخدمة وخروج اعداد من الطائرات القديمة من شأنه تحسين الخدمة على رحلات الناقل الوطني بتقديم منتج ينافس ويضاهي شركات الطيران الإقليمية والعالمية وتقوم الشركة بالإعلان عن المواصفات الحديثة لتلك الطائرات عبر القنوات المختلفة.

11ـ فتح محطات جديدة والحصول على حصص سوقية في أسواق لم تكن «الكويتية» تشغل لها وذلك لتحقيق نمو الايرادات على سبيل المثال ميونخ، واسطنبول ومحطات مشهد، حيث ان الساعات التشغيلية للرحلة قليلة والتكلفة التشغيلية للرحلات مجدية اقتصاديا وتحقق الشركة ربحا تشغيليا على هذه الخطوط.

12ـ التركيز على خفض التكاليف في بعض المحطات بإبرام عقود لوكلاء سفر عوضا عن فتح مكاتب جديدة ودفع مبالغ كبيرة وباهظة الثمن في تلك المحطات لفتح مكاتب خاصة للكويتية لتقديم خدمات للمسافرين.

13ـ إغلاق بعض الخطوط التي لا تحقق ايرادات تشغيلية نظرا لارتفاع التكلفة التشغيلية للخط وتدني متوسط العائد للراكب في تلك الاتجاهات.

14ـ الظروف السياسية والأمنية أثرت سلبا على خط سير بعض الرحلات مما تسبب في تغيير في عبور اجواء لدول اخرى مما تسبب في زيادة ساعات طيران وزيادة التكلفة التشغيلية للرحلة.

تدشن فندقين في مكة وبصدد تشييد فندق 5 نجوم بالسعودية

«أساسات العالمية» تستحوذ على «السحاب القابضة»

كشف رئيس مجموعة أساسات العالمية مشاري المرشاد عن استحواذ الشركة على مجموعة السحاب القابضة بنسبة 100٪.

وقال المرشاد في تصريح صحافي ان المجموعة بعد إتمام عملية الاستحواذ تطلق احدث مشاريعها الفندقية «دار المرشاد» التي تعتبر من اهم استثمارات المجموعة الكويتية خارج الكويت.

وتعد فنادق مجموعة دار المرشاد من افضل الفنادق في الحرم الشريف، حيث يضم فندق «دار المرشاد» بمكة المكرمة 163غرفة بتصريح 511 حاجاً ويبلغ 14 دورا، ويبعد عن الحرم بنحو 7 دقائق وجار تصنيفه من فئة 3 نجوم، اما الفندق الثاني في منطقة العزيزية ويتكون من 18 دورا ويضم 196غرفة بتصريح 728 حاجاً ويبعد عن الحرم بنجو 5 دقائق وجار تصنيف الفندق من فئة 4 نجوم، موضحا ان الفندقين يقعان على شوارع رئيسية بجانب جميع الخدمات والاسواق.

مشاري المرشاد

واوضح ان مجموعة أساسات العالمية نجحت في تأجير الفنادق في موسم الحج لهذا العام مع شركة اقدس للسياحة والسفر الفرنسية لتأجير الفنادق لمدة 5 اعوام وتم استقبال نحو 1500 حاج باكورة هذه الشراكة، لافتا الى ان المجموعة نجحت في تأسيس مؤسسة تجارية في مكة المكرمة لتكون الذراع التشغيلية لفنادق مجموعة «دار المرشاد» في اطهر بقاع الارض بمكة المكرمة والمدينة المنورة، كما تم فتح فرع للتشغيل والصيانة في المملكة العربية السعودية، وجار تعديل الوضع القانوني لها لتكون شركة مساهمة سعودية.

وعن اهم مشاريع مجموعة أساسات العالمية، قال المرشاد ان المجموعة لديها مشروع سكني في الاردن وجار تأسيس شركة مساهمة سودانية لتكون ذراعا تشغيلية للمجموعة في السودان، بالإضافة الى مشروع عقاري استثماري في فرنسا بالتعاون مع احدى الشركات الزميلة وسيتم طرح المشروع في ابريل 2018.

«أرامكو» تبدأ تجارة النفط الخام غير السعودي

رويترز: قالت مصادر مطلعة إن الذراع التجارية لشركة أرامكو السعودية الحكومية ستبدأ تجارة النفط الخام غير السعودي لإمداد مشروعاتها المشتركة العالمية في الأساس وسط مساعي المملكة، أكبر مصدر للنفط في العالم، لتعظيم الأرباح.

يأتي هذا التوسع في الوقت الذي تعمل فيه «أرامكو» على تعزيز قيمتها قبيل الإدراج المرتقب لما يصل إلى 5٪ من أسهمها في واحدة أو أكثر من البورصات العالمية في العام المقبل، فيما قد يكون أكبر طرح عام أولي على مستوى العالم.

وقالت المصادر إن مشروعات «أرامكو» في الخارج تشتري نسبة محددة من النفط الخام غير السعودي لأسباب تتعلق بالأسعار ومواصفات الخام الأفضل. وأصبحت مصفاة موتيفا الواقعة في بورت آرثر في تكساس والبالغة طاقتها 603 آلاف برميل يوميا وحدة تابعة لـ«أرامكو» في الأول من مايو بعدما أنهت أرامكو ورويال دتش شل شراكة استمرت 20 عاما في مجال التكرير.

وقال مصدر مطلع على استراتيجية «أرامكو»: «بدلا من أن تذهب موتيفا للسوق على سبيل المثال وتشتري الخام غير السعودي، يمكن لـ(أرامكو) لتجارة المنتجات البترولية أن توفر هذه البراميل».

«شل» تتوقع بلوغ النفط 60 دولاراً نهاية العقد الحالي

قال الرئيس التنفيذي لشركة «رويال داتش شل» بن فان بوردن إنه لا بأس من الاعتقاد أن أسعار النفط ستصل إلى 60 دولارا بحلول نهاية العقد الحالي.

وأضاف في تصريحات لـ «سي إن بي سي» إن توقع أسعار النفط على المدى القصير صعب للغاية لكنه يرجح ارتفاعها، قائلا: أعتقد أن الأسعار سترتفع بمرور الوقت مع تشدد السوق، ما يدفعها إلى هذا المستوى بنهاية العقد.

وأشار إلى أن نمو الطلب على النفط كان متينا إلى حد كبير، حيث زاد بما يتراوح بين 1,6 مليون و1,7 مليون برميل يوميا، باستثناء السنوات القليلة التي أعقبت الأزمة المالية.

وأوضح بوردن أن «شل» تتوقع تدفق كميات أكبر من الأموال مع بلوغ النفط 60 دولارا مقارنة بما كانت تجنيه عندما بلغت الأسعار 90 دولارا قبل سنوات.

مخزونات النفط الأميركية تهبط 761 ألف برميل

نيويورك ـ رويترز: أظهرت بيانات من معهد البترول الأميركي أن مخزونات النفط الخام التجارية في الولايات المتحدة انخفضت الأسبوع الماضي مع زيادة مصافي التكرير الإنتاج، بينما زادت مخزونات البنزين وهبطت مخزونات نواتج التقطير. وقال المعهد في تقريره الأسبوعي إن مخزونات الخام تراجعت بمقدار 761 ألف برميل في الأسبوع المنتهي في الثاني والعشرين من سبتمبر لتصل إلى 469,5 مليون برميل، في حين كانت توقعات المحللين تشير إلى زيادة قدرها 3,4 ملايين برميل. وارتفعت مخزونات النفط في مركز التسليم في كاشينج بولاية أوكلاهوما 1,1 مليون برميل.

وأشارت البيانات إلى أن استهلاك مصافي التكرير من النفط الخام الأسبوع الماضي زاد بمقدار 1,3 مليون برميل يوميا.

10٪ نمو قطاع التجزئة في الكويت خلال 5 سنوات

يشكل القطاع التعاوني في الكويت صفة مميزة للواقع الاقتصادي والاجتماعي وعاملا أساسيا في تشكيل البنية الاقتصادية للبلاد، خصوصا فيما يتعلق بمبيعات التجزئة وتأمين المواد الاستهلاكية رغم منافسة الأسواق الموازية (الهايبر ماركت).

وحقق قطاع التجزئة في الكويت نموا بلغ متوسطه حوالي 10٪ خلال الأعوام الخمسة الماضية على الرغم من انتشار الأسواق الموازية وبدء أسماء عالمية مشهورة في هذا المجال بالتنافس للدخول في السوق المحلية للحصول على حصة من هذا النمو.

واظهر التقرير المالي لبيانات المساهمة ورؤوس الأموال ومبيعات وأرباح الجمعيات التعاونية للعام 2016 أن إجمالي مبيعات تلك الجمعيات بلغ 990 مليون دينار مقارنة بـ 850 مليون دينار في العام الذي سبقه أي بزيادة نسبتها 13٪.

وفيما يتعلق بتأثير أسواق «الهايبر ماركت» على الجمعيات التعاونية، قال أستاذ الاقتصاد في كلية العلوم الإدارية بجامعة الكويت د.نايف الشمري لوكالة «كونا» «إن درجة وعمق أي سوق سلعي أو خدمي تتوقف على مدى توافر العدد الكافي من الوحدات التجارية التي تستطيع من خلالها التأثير على حجم المعروض في السوق».

وأوضح ان الهدف من انشاء الجمعيات التعاونية في الكويت تنشيط الاقتصاد، وبالتحديد في أسواق التجزئة، وذلك من خلال تعزيز مفهوم المساهمة الفردية «أسهم الأفراد» مع وجود مشاركة في القرار الإداري من مجلس الإدارة المنتخب «حاملي الأسهم» ودور حكومي إشرافي.

990 مليون دينار إجمالي مبيعات الجمعيات التعاونية في 2016

وأعرب عن اعتقاده بأن انتشار الأسواق الموازية في البلاد ودخولها كمنافس للجمعيات التعاونية أمر ضروري لايجاد سوق تنافسية تتنوع فيها المنتجات والجودة والاسعار التنافسية.

واضاف ان علاقة الجمعيات مع المستهلكين التقليديين بدأت بالتراجع خلال الاعوام العشرة الماضية، «مع ظهور تلك الأسواق وانتشارها بشكل كبير في معظم المحافظات في البلاد».

وذكر أن اسواق الهايبر ماركت اثرت على عمليات البيع والشراء في السوق، فضلا عن زيادة توافر المواد الغذائية والسلع الاستهلاكية في السوق.

ورأى الشمري أن الأسواق الموازية تقدم سلعا للمستهلك بأسعار أقل من أسعار مثيلاتها في الجمعيات التعاونية ما شجع كثيرا من الجمعيات التعاونية على اجراء خصومات على السلع المعروضة لاستقطاب المستهلكين وعدم فقدان زبائنها التقليديين.

واضاف أن لدى الأسواق الموازية تنوعا أكثر في السلع مقارنة بالجمعيات التعاونية، خاصة السلع الأجنبية، علاوة على ان لديها حرية ومرونة أكثر في عملية التعاقد عند شراء السلع من ناحية التعاقد المباشر لاستيراد السلع من الخارج مقارنة بالوضع القائم في الجمعيات التعاونية.

وأرجع الشمري سبب التباين الواضح في الأسعار ما بين الجمعيات التعاونية في مختلف المناطق الى «عدم تطبيق القوانين المعمول بها من قبل اتحاد الجمعيات وغياب دور الاجهزة المعنية في مراقبة الأسعار».

شركة بوبيان للبتروكيماويات (ش.م.ك)
Boubyan Petrochemical Company (K.S.C)

إعلان لمساهمي شركة المجموعة التعليمية القابضة « التعليمية » ش.م.ك.ع

يسر شركة بوبيان للبتروكيماويات «بوبيان ب» أن تعلن لمساهمي شركة المجموعة التعليمية القابضة «التعليمية» عن موافقة هيئة أسواق المال بتاريخ ٢٦ سبتمبر ٢٠١٧ على نشر مستند عرض الإستحواذ الإلزامي المقدم من شركة « بوبيان ب » لشراء جميع الأسهم المتبقية في رأس مال شركة «التعليمية» والتي تمثل نسبة ٤٦,٢٠ ٪ من إجمالي أسهم الشركة محل العرض « التعليمية » وذلك مقابل سعر العرض المقدم : ٣٠٨ فلس كويتي للسهم الواحد.

وتسمح هذه الموافقة لشركة « بوبيان ب » بالمضي قدماً في إجراءات عرض الإستحواذ الإلزامي وفق الإجراءات و الشروط المذكورة في مستند العرض ، علماً بأن فترة التجميع سوف تبدأ إعتباراً من تاريخ (١٠ اكتوبر ٢٠١٧) وحتى (٩ نوفمبر ٢٠١٧) .

وسيتم نشر مستند العرض على المواقع الإلكترونية التالية :
- موقع الشركة مقدمة العرض « بوبيان ب » www.boubyan.com
- موقع الشركة محل العرض « التعليمية » www.edu.com.kw

وتجدر الإشارة بأنه وبحسب متطلبات اللائحة التنفيذية لقانون هيئة أسواق المال رقم ٧/٢٠١٠ و تعديلاتهما ، فقد تم إرسال مستند العرض إلى شركة « التعليمية » ليتم دراسته من قبل مجلس الإدارة ورفع رأيه وتوصيته للسادة المساهمين خلال ٧ أيام عمل من تاريخ استلام المستند .

هذا وقد تم تعيين شركة الإستثمارات الوطنية ش.م.ك.ع «الإستثمارات» مديراً لعملية الإستحواذ الإلزامي، وفي حال وجود أية استفسارات تتعلق بقبول العرض: يرجى الإتصال على الأرقام المخصصة لشركة «الإستثمارات» ٢٢٢ ٦٦٦٦٦ خلال ساعات العمل الرسمية من الساعة ٩,٠٠ صباحاً وحتى الساعة ٢,٣٠ ظهراً .