

بِسْمِ
اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

مرحباً بكم في التقرير السنوي لعام ٢٠٠٨

لقد قمنا بتقسيم تقرير هذا العام إلى أربعة أقسام. وذلك من أجل سهولة فهم التحول الملحوظ الذي قامت به كيوتل لتنتقل من كونها مشغل في دولة واحدة في عام ٢٠٠٥، إلى مجموعة شركات متكاملة تمارس نشاطها في ١٧ دولة.

المحتويات:

- ٨- نبذة مختصرة من الإدارة التنفيذية - وتتضمن كلمة رئيس مجلس الإدارة وكلمة الرئيس التنفيذي
- ٢٠- مناقشة الإستراتيجية والأداء - وتتضمن تقرير مجلس الإدارة
- ٣٢- مناقشة تطور كيوتل على المستوى الدولي - وتتضمن تقارير من كل الشركات التي تتبع مجموعة كيوتل
- ١٧- البيانات المالية - وتتضمن البيانات المالية الموحدة بالإضافة إلى عدد من الملخصات المالية القيمة.

ظل القارب التقليدي (البوم - Dhow) - وما زال - يحتل مكانة مميزة في تاريخ قطر. فهو يمثل الأصالة والتراث. كما يرمز إلى قوة العزيمة والقدرة على تحمل الصعاب ومواجهة المخاطر وبعْد النظر.

حتاج قيادة (البوم - Dhow) إلى العمل الجماعي والتماسك والحكمة وجهود الكوادر البشرية المخلصه. وعلى هذا النسق انطلقت كيوتل في مسيرتها المتميزة ونجحت في تحقيق الإنجازات داخل وخارج دولة قطر.



سمو الشيخ
تميم بن حمد آل ثاني
ولي العهد



حضرة صاحب السمو
الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني
أمير دولة قطر



لمحة سريعة عن كيوتل

نحن شركة دولية للاتصالات المتكاملة. لنا جذور راسخة في قطر موطننا الأصلي. ندير عملياتنا في 17 بلداً. ونقدم خدماتنا لأكثر من 57,5 مليون عميل. وتبلغ قيمة مؤسستنا أكثر من 44 مليار ريال قطري.

أهدافنا وغاياتنا

قلنا بأننا ...

سنكون من أكبر 20 شركة اتصالات في العالم بحلول 2020.

بما يعني ...

مواصلة التقدم من خلال الشراكات وعمليات الاستحواذ
توفير رأس المال لتمويل التوسعات المدروسة

ولدعم ذلك في 2008

استكملت مجموعة كيوتل أحد أهم عمليات الاستحواذ في تاريخنا. وهي تملك حصة 40,8% في إندوسات. مما جعل إندونيسيا ثاني أكبر سوق للمجموعة من ناحية الإيرادات.

قلنا بأننا ...

سنواصل توفير القيمة لمساهميننا

بما يعني ...

البحث عن سبل للحفاظ على أرباح جيدة قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في أسواق ناضجة. وزيادة القيمة في الأسواق النامية. وحماية الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في الأسواق التي تشتد فيه المنافسة

تشجيع التعاون بين شركات المجموعة ومشاركة الخبرات المكتسبة

البحث في الطرق التي تمكن من الاستفادة من حجم المجموعة الجديد.

رفع مستوى النمو و"المعرفة"

ولدعم ذلك في 2008

حققنا أرباحاً قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك بنسبة 12% في قطر و53% في الكويت.

واصلنا قيادة النمو في العراق.

طورنا ونفذنا إستراتيجيتنا لحماية الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في قطر والكويت وعمان.

فزنا بالرخصة الثانية لتشغيل خدمة الاتصالات الهاتفية الثابتة في سلطنة عُمان لتمكين النورس من زيادة قوتها التنافسية.

أطلقنا كيوتل إنترناشيونال في فبراير 2008.

وحدنا عمليات إعداد التقارير والمراجعات.

نلحظ تزايد الابتكارات التسويقية والخدمية من خلال التعاون بين شركات المجموعة.

دعم خطوط الأعمال الواضحة التي توفر عائداً مباشراً وفرص مستقبلية طويلة الأمد

وضع أولويات النواحي الأساسية فيما يتعلق بخدمة الاتصالات الجواله للأفراد. والبرودباند اللاسلكي للأفراد. والخدمات المدارة للشركات.

أصبح لدينا 57,5 مليون عميل في 17 بلداً من خلال تصدير الابتكار في خدمات الاتصالات الجواله والثابتة.

واصلنا الاستثمار في قطاع البرودباند اللاسلكي للأفراد عن طريق واي - ترايب. مدركين مدى الاحتمالات الكبيرة للنمو في هذا المجال.

واصلنا إحداث فرق في حياة أفراد المجتمعات التي نقدم لها خدماتنا

تحديد ودعم المشاريع التي لها قيمة اجتماعية حقيقية في جميع المناطق التي نزاول فيها أعمالنا.

قمنا بإعادة النظر في منهجيتنا فيما يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية للشركة في قطر. لضمان إحداث أكبر أثر إيجابي يمكن على حياة الناس.

قمنا بدعم أوسع مجموعة من مشاريع المسؤولية الاجتماعية وأكثرها تنوعاً في تاريخنا في مجموعة كيوتل بكاملها.

رسالة رئيس مجلس الإدارة

السادة المساهمون.

يسرني أن أستعرض معكم أداء كيوتل خلال ٢٠٠٨. والتي كانت سنة إنجازات قياسية بالنسبة لكيوتل استطعنا خلالها أن نبرهن على وضوح أهدافنا وإظهار قدرتنا على تحقيق رؤيتنا الطموحة في أن نكون من أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بحلول عام ٢٠٢٠.

فقد كانت أولويتنا وستبقى دائماً هي توفير القيمة للمساهمين الذين قدموا دعمهم الدائم للشركة في شتى مراحل نموها وتطورها. وفي حين شهد عام ٢٠٠٧ قفزتنا العملاقة للأمام. من خلال سلسلة من عمليات الاستحواذ الدولية المدروسة. كان العام ٢٠٠٨ الذي بدأنا فيه بجني ثمار الإمكانيات الكبيرة لاستخلاص القيمة من تلك الأصول. فقد واصلنا تسجيل النجاح تلو الآخر في سائر عملياتنا الدولية. وزيادة حصتنا في أسواقنا الحالية في مختلف المناطق. وبدأنا أيضاً في دخول مجالات جديدة للأعمال.

كما واصلنا العمل على توسيع المنطقة الجغرافية التي نتواجد فيها. وذلك بالحصول على مزيد من عمليات الاستحواذ والدخول في شراكات إستراتيجية في المناطق الجغرافية التي نستهدفها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية وجنوب شرق آسيا. ويمكننا بكل فخر. أن نقول اليوم بأن تواجد مجموعة كيوتل تمتد ليشمل ١٧ دولة.

ولعل الأهم من ذلك كله. هو أن كيوتل بدأت في تنفيذ إستراتيجيتنا الهادفة إلى تحقيق التفاعل والتعاون ومشاركة الخبرات والمعرفة بين شركائنا المتنوعة. فقد عملنا على تحسين وتعزيز وضعنا القيادي في المنطقة لضمان استفادتنا من الفرص المتاحة أمام مختلف شركات المجموعة. والعمل سوياً لتقديم أوسع نطاق من الخدمات لعملائنا.

وقد مكننا هذا الأسلوب من تحقيق نتائج قوية للغاية في تاريخ شركتنا. كما ساهم على التأكيد بأننا نتمتع بموقف يؤهلنا لمواصلة تحقيق إنجازات كبرى. حتى في ظل مناخ الأعمال السائد في هذه الأوقات و الذي يتسم بالكثير من التحديات.

نتائج قوية لجميع شركات المجموعة

يسعدني أن أعلن أن الإيرادات الموحدة للمجموعة ارتفعت هذا العام بنسبة ٩٣ بالمائة لتصل إلى ٢٠,٣ مليار ريال قطري (مقارنة بإيرادات بلغت ١٠,٥ مليار ريال قطري في السنة المالية ٢٠٠٧).

ومع نمو الرقعة الجغرافية التي تمارس فيها المجموعة أعمالها هذا العام. نمت بشكل مواز لها الإيرادات المختلفة للمجموعة. وعلى إثر إدراج نتائج أداء إندوسات في نتائج المجموعة المالية. أصبحت أسواق قطر. وإندونيسيا. والكويت. والعراق. والجزائر تشكل أكبر خمسة أسواق للمجموعة من ناحية الإيرادات. وتساهم كل منها بنسبة ٢٧ و ٢١ و ١٥ و ١٤ و ٩ بالمائة في إيرادات المجموعة على التوالي.

كما نمت الأرباح في هذا العام بقوة. ففي نهاية ٢٠٠٨. بلغت الأرباح الموحدة للمجموعة قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والاستهلاك والاهتلاك ٩,٨ مليار ر.ق. وهي أعلى بنسبة ٩٠ بالمائة من الأرباح المسجلة في نهاية ٢٠٠٧ (بلغت الأرباح الموحدة للمجموعة قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك ٥,٢ مليار ر.ق. في السنة المالية ٢٠٠٧). أما صافي الأرباح المخصص للمساهمين فارتفع خلال ٢٠٠٨ بنسبة ٣٦ بالمائة عما كان عليه في ٢٠٠٧. ووصل إلى ٢,٣ مليار ر.ق. في ٢٠٠٨ (بينما كان ١,٧ مليار ر.ق. في السنة المالية ٢٠٠٧). وبذلك

سنة حافلة بالأرقام القياسية

يعتبر أعلى صافي أرباح سنوية في تاريخ المجموعة.

وضع الأسس لنجاح مستمر

لكي نتمكن من زيادة تواجدها في الأسواق الآسيوية الرئيسية، فقد استكملنا إحدى أهم عمليات الاستحواذ في تاريخ شركتنا، وذلك بتملك حصة مجمعة تبلغ ٤٠,٨ بالمائة في شركة إندوسات للاتصالات في يونيو ٢٠٠٨. وقد ساهمت عملية الاستحواذ تلك في تهيئة مجموعتنا لتحقيق تطور دائم في إندونيسيا، وهي رابع أكبر دولة من ناحية عدد السكان في العالم، والتي لا زالت تتميز بانخفاض معدلات استخدام الاتصالات المتنقلة. وأحدث الاستحواذ على حصة مهمة في إندوسات أثراً مباشراً على وضعنا المالي. ومع أن صفقة الاستحواذ هذه واجهت عدداً من التحديات القانونية والتنظيمية الكبيرة في النصف الثاني من العام، إلا أن تلك التحديات قد تم تسويتها بالكامل الآن، وتشكل إندونيسيا الآن ثاني أكبر سوق بالنسبة للمجموعة من ناحية الإيرادات.

كما أُثبتت شركات المجموعة طموحها المستمر وقدرتها على دخول قطاعات جديدة من العمل. فقد سررنا جميعاً بنجاح شركة النورس في الحصول على الرخصة الثانية لتشغيل خدمة الاتصالات الهاتفية الثابتة في سلطنة عمان، الأمر الذي يعكس إمكانيات قوية للنمو في السلطنة. كما سعدنا بالأنباء التي وردت من فلسطين، حيث حصلت شركة الوطنية فلسطين للاتصالات على ترخيص للأطراف من وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الفلسطينية. وواصلت في الوقت ذاته، شركات المجموعة الأخرى تحقيق نتائج إيجابية للغاية.

ولا زالت قطر هي المحرك الذي يقود الإبداع في جهود كيوتل. مع إطلاق حلول البلاك بيري، وخدمة البرودباند الجوال، وخيارات متنوعة للترفيه أثناء التنقل خلال السنة، وواصلت كيوتل، على هامش سلسلة من المبادرات المتواصلة لدعم برنامج ”برودباند قطر“، الاستثمار في بنية الشبكات الأساسية عالمية المستوى، ونخص بالذكر ترقية شبكتها الوطنية للاتصالات المتنقلة (HSDPA حزم وصلة التنزيل عالية السرعة).

كما كان هناك عدد من التطورات المهمة في الكويت، حيث تم ترقية شبكة HSDPA لتوفر للمستخدمين سرعة محسنة للإنترنت تبلغ ٧,٢ ميجابت في الثانية في أنحاء الكويت المختلفة. كما تم في ٢٠٠٨ استكمال العمل في مشاريع تقوية الشبكات من قبل الوطنية تونس (تونسيانا)، وفي الجزائر، والمملكة العربية السعودية، وجزر المالديف.

واتخذنا كذلك، عدداً من الخطوات الهامة للمضي قدماً فيما يتعلق بتطوير علامتنا التجارية واي- ترايب على الصعيد التجاري، والتي نعتقد بأنها ستكون ذات أهمية تجارية كبيرة في المستقبل. وأضافت واي- ترايب لامتدادها الجغرافي بعداً جديداً مع شراء طيف واي ماكس WiMAX في الفلبين، فيما أطلقنا خدمات وإماكس في العاصمة الأردنية عمّان في يونيو.

وضع إطار عمل للنجاح على المستوى الدولي

إن نتائجنا وسجلنا الحافل بالاستثمارات المنتجة يؤكد قدرة كيوتل على الربط بين تحقيق النمو عالمياً والاهتمام الكبير بالساحة المحلية، فمع تحقيقنا لقفزات جديدة في أسواق جديدة، إلا أننا نحرص على وجود فريق الإدارة المناسب في كل شركة من شركات المجموعة، وذلك لتوفير النمو والقيمة لمساهميننا، وعلاوة على ذلك، فإن لدينا بنية تنظيمية على مستوى المجموعة تعمل لضمان أن يسود مبدأ التوجيه والإدارة القوية في جميع شركاتنا.

فقد حرصنا على مراعاة أعلى مستويات الشفافية والإدارة في المجموعة بأكملها. وقد بذل مجلس إدارة المجموعة غير التنفيذي، بالتعاون مع اللجان الفرعية لمجلس الإدارة، بما فيها لجنة التدقيق، ولجنة الاستثمارات، ولجنة التعويضات و تقييم الأداء واللجنة التنفيذية، جهداً كبيراً هذه السنة لضمان الاستقرار والشفافية والمسؤولية في عملية اتخاذ القرارات.

وبالإضافة لمسؤولياتنا المالية، واصلنا كذلك العمل في إطار مسؤوليتنا الاجتماعية. فكيوتل ملتزمة بإستراتيجيتها الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية، والتي سنواصل بموجبها دعم المشاريع والجهود التي ستشكل فرقاً ملموساً في حياة المجتمعات التي نمارس فيها أعمالنا.

تعزيز أرباح المساهمين

بشكل مواز لأدائنا المالي، و مع الأخذ بالاعتبار مواصلة تحقيق النمو الحالي في المستقبل، يسر مجلس الإدارة التوصية للجمعية العمومية بتوزيع أرباح سنوية نقدية بواقع ١٠ ريال قطري لكل سهم. ويمثل هذا الربح النقدي نسبة ١٠٠ بالمائة من القيمة الإسمية للسهم.

أما عن نظرنا للمستقبل، فستواصل كيوتل العمل وفق إستراتيجيتها، وستستمر في جهودها لتحسين حياة عملائها، والحرص على الحفاظ على التواصل الجيد مع المجتمعات التي تمارس فيها أعمالها. ونتوقع أن نواصل تحقيق نمو في إيراداتنا، وفي أرباحنا قبل اقتطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والاهتلاك. مع استمرارنا في تحويل عملياتنا العالمية.

وبصفتي رئيساً لمجلس إدارة الشركة، فإنني فخور جداً بأدائنا، فقد أوفينا بغايات برنامجنا الخاص بعمليات الاستحواذ، مع درجة عالية من الثبات والإبداع اللازمين للنجاح في كل واحد من أسواقنا. فقد حوّلت كيوتل إلى شركة عالمية، تنطلق بأعمالها من قلب قطر.

ولا بد من القول بأن الدعم الكبير، والاسترشاد بالتوجيهات السامية لحضرة صاحب السمو حمد بن خليفة آل ثاني أمير البلاد المفدى، وصاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، ولي العهد الأمين كان لهما الأثر الأكبر فيما حققناه، إذ يعود الفضل لرؤية وحكمة قادتنا في المكانة التي تتبوأها قطر باعتبارها واحدة من أكثر الدول حيوية من الناحية الاقتصادية، والنجاح الذي حققناه اليوم.

كما يسرني أن أقدم شكري وتقديري الخالصين لكافة موظفي مجموعة كيوتل، الذين كانت جهودهم الكبيرة وأحلامهم وطموحاتهم عاملاً مهماً في نجاحنا، كما نشكر المساهمين على دعمهم المستمر لنا أثناء تحولنا إلى شركة عالمية.

وإنني على ثقة، من أننا معاً، وكعائلة واحدة، سنتمكن من تحقيق رؤيتنا.

عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

رئيس مجلس إدارة كيوتل

رسالة الرئيس التنفيذي

كما تطورت قطر. نمت وتطورت كيوتل. فمع بروز الاقتصاد القطري كواحد من أسرع الاقتصادات نمواً في العالم في ٢٠٠٨. واستمراره في الماضي بإجاء تحقيق نمو إيجابي رغم العواصف الاقتصادية التي ألمت بمختلف أنحاء العالم. كذلك استفادت كيوتل وبشكل حقيقي من مكانتنا كشركة عالمية. تضرب جذورها راسخة في مجتمعها ووطنها الأم.

إن من أكبر دواعي الفخر بالنسبة لي شخصياً. وللجميع من أعضاء عائلة كيوتل. حول هذه الشركة القطرية إلى شركة عالمية. مع محافظتها وتقيدتها في الوقت ذاته بعلاقة متينة مع ثقافتها وتقاليدها الوطنية. فقد تمكنا بفضل حسننا القوي برسالتنا ورؤيتنا من الإقدام على خطوات جريئة. قد لا تقدم عليها شركات أخرى. كما كان حسننا الواضح بالمسؤولية عاملاً ساعداً في التأكيد على تنفيذ قراراتنا بحكمة وعقلانية. وفي نيل دعم ومشاركة المجتمعات التي نقدم خدماتنا فيها.

وأود في هذه العجالة أن أبين الجوانب المميزة في إستراتيجيتنا. التي مكنتنا من تحقيق نتائج قوية لمساهمينا في ٢٠٠٨. والتي أعتقد أنها ستمكنا من تحقيق مزيد من النجاحات في الأشهر المقبلة التي تتسم بالتحديات. فتلك هي الأسباب التي جعلني واثقاً من قدرة كيوتل على مواصلة النجاح وتوفير القيمة لمساهمينا.

نجاح مبني على إستراتيجية واضحة ومتفق عليها

عندما حددنا لأنفسنا هدفاً بأن تكون كيوتل واحدة من أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بحلول العام ٢٠٢٠. اعتقد أن الكثير من الناس افترض بأننا نسعى لتحقيق النمو لأجل النمو فقط. ولكن. وفي واقع الأمر. فإن لدينا منطقة محددة بوضوح نهدف لمواصلة النمو فيها مقسمة إلى ثلاث مناطق جغرافية هي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وشبه القارة الهندية. وجنوب شرق آسيا.

وواصلنا طوال ٢٠٠٨ توسيع تواجدنا في تلك المناطق الجغرافية. وقمنا بذلك عن طريق عمليات الاستحواذ. كما هو الحال في استثمارنا في إندوسات. وعن طريق تطوير الشركات التابعة لنا حالياً من الناحية التجارية. سواء في الأسواق المحلية أو في المناطق الجديدة.

وراعينا عند وضع إستراتيجيتنا للنمو أن تضمن تلك الإستراتيجية وجود توازن بين الأصول عبر مجموعة كيوتل بأسرها. وذلك في ظل وجود أصول ندر لنا إيرادات مالية في أسواق مثل قطر. والكويت. وأصول ذات احتمالات طويلة الأمد في إندونيسيا. والعراق. والجزائر. وسلطنة عمان. وفلسطين. وساهم وجود ذلك التوازن في تسجيلنا لعائدات قوية طوال ٢٠٠٨. مع استمرار أسواقنا الأساسية في تحقيق أرباح قياسية. حتى مع ظهور تحديات أكبر على الساحة المالية العالمية.

وقد أصبح من الواضح أن للخبرات والمواهب الموجودة في شركات المجموعة قيمة عالية قابلة لتحويلها بحيث تقدم خدماتها للمجموعة بأسرها. ففي جنوب شرق آسيا. حيث تشهد الكثير من الأسواق مستويات عالية من المنافسة. مع معدلات استخدام منخفضة للاتصالات الهاتفية المتنقلة. يوجد هناك مجال كبير للتوسع باستخدام المصادر والخبرات الفنية التي تم تطويرها في شركائنا العاملة في الشرق الأوسط. وفي الوقت ذاته. فإن الخبرات التي يتمتع بها زملائنا في أسواق مثل السوق الإندونيسية. ذات فائدة كبيرة لنا في أسواق مثل السوق القطرية. التي بدأت المنافسة تلقي فيها بظلالها.

ما أريد أن أقوله هو أن إستراتيجيتنا للنمو تزودنا بقاعدة معرفة واسعة تمكنا من ممارسة أعمالنا كشركة تتمتع بالكثير من المرونة والحيوية. وهي في الوقت ذاته شركة قادرة على موائمة أساليبنا لكي تتماشى مع

الظروف الاقتصادية المحلية. وضمان تأقلم المواهب والخبرات العاملة لدينا حسب الحاجة. وستزيد أهمية هذه المرونة خلال الأشهر المقبلة. مع إطلاقنا لخدمات مشتركة أمام عملاء مجموعة كيوتل في مختلف المناطق الجغرافية.

رؤية واضحة للتحول التقني

تكمّن إحدى الأولويات الإستراتيجية الأخرى لكيوتل في تحديد نواحي أعمالنا الرئيسية. وضمان أن نحقق مكانة ريادية في توفير خدمة الاتصالات الهاتفية المتنقلة للمشاركين. وخدمة البرودباند للمشاركين. والخدمات المدارة للشركات.

وقامت تلك الإستراتيجية على إدراك مدى الاحتمالات الموجودة في قطاع الاتصالات المتنقلة للمشاركين في توليد الإيرادات بشكل مباشر في الأسواق النامية التي نمارس فيها أعمالنا. وأدركنا في الوقت ذاته أن خدمة البرودباند للمشاركين ستكتسب مزيداً من الأهمية مع مرور الوقت. ومع تطلع عملائنا للحصول على احتياجاتهم من الترفيه والاتصالات والأعمال من خلال قوة البرودباند.

إن التزامنا المطلق بتوفير تلك الخدمات دفعنا للاستثمار بشكل كبير في تغيير وتحديث البنية الأساسية الموجودة في كثير من المجتمعات التي نقدم إليها خدماتنا. إذ يستفيد عدد من أسواقنا الأساسية في الوقت الحالي من بعض أكثر البنى الأساسية للشبكات تطوراً في المنطقة. ونضع أيضاً أهدافاً طموحة لبنى الاتصالات في شركات المجموعة.

وجاءت تلك الاستثمارات موازية لسعيينا الخثيث لإبرام شراكات إستراتيجية تمكننا من تقديم خدمات تجارية عالية المستوى لعملائنا من الشركات والمؤسسات. فقد واصلنا العمل في ٢٠٠٨ في هذه الناحية. وسنواصل خططنا لجعل قطر مركزاً لخدمات بروتوكول الإنترنت الدولية.

تحقيق النمو على أسس من الاستقرار المالي

أدى تطبيق إستراتيجيتنا للنمو والتطور إلى التأكيد على أننا أجزنا ما وعدنا شركائنا به من الناحيتين المالية والإستراتيجية. ولعل ما هو أهم من ذلك أنها أكدت استمرار الدعم القوي من مساهميننا. ومن المجتمع المالي. ومن مجموعة كبيرة من شركائنا وأصحاب المصالح.

ويعكس عدداً من المنجزات في ٢٠٠٨ نجاحنا في هذه النواحي. فقد حصلنا على تصنيفات ائتمانية قوية من ثلاث من المؤسسات العالمية المشهورة في هذا المجال وهي "موديز"، و"P&S"، و"فيتش". وتبرز تلك التصنيفات القوة التي تتمتع بها كيوتل على الصعيد المحلي. ونجاح توسعاتها على الصعيد الدولي في السنوات الأخيرة.

كما حصلنا على عدد من الجوائز المهمة من نظرائنا في صناعة الاتصالات. فقد حصلت كيوتل على جائزة "أفضل صفقة في قطاع الاتصالات لعام ٢٠٠٨" وذلك لاستثمارها الإستراتيجي في إندوسات في الحفل السنوي الثالث لجوائز CommsMEA ٢٠٠٨. وهي السنة الثانية على التوالي التي نفوز فيها بهذه الجائزة. كما تشرفت شخصياً بتكرمي بجائزة "القيادة المتميزة" في حفل جوائز عالم الاتصالات الشرق الأوسط. على الرغم من أنني أعزو الحصول على مثل تلك الجائزة لجهود موظفيننا. ومساهمينا. وإدارتنا.

تحول كبير في مجموعتنا

مع إنجازنا للكثير في تلك الفترة القصيرة من الزمن. فإن الفرصة مفتوحة أمامنا الآن للتركيز على استخلاص القيمة من تلك الأصول. فقد وفر لنا إطلاق كيوتل إنترناشيونال في ٢٠٠٨. والتي تضم فريقاً مؤهلاً ومكلفاً بتقديم التوجيه و الخدمات الإدارية عبر مجموعة كيوتل بأكملها. أداة تمكننا من توحيد العمليات وبناء أوجه العمل والتعاون المشترك بين مختلف الشركات التابعة للمجموعة.

وفي ظل سجلنا الحافل بالاستثمار والنمو عن طريق عمليات الاستحواذ. تتوفر لدينا في الوقت الحاضر احتمالات عالية لخلق القيمة. خاصة وأننا نسير باتجاه تحقيق الكفاءة التشغيلية. وإضافة لما سبق. فإن هناك أوجه مشتركة للعمل والتعلم يمكننا العمل على تغييرها في جميع شركات المجموعة لكي نكون أكثر تنافسية. وأكثر ربحية.

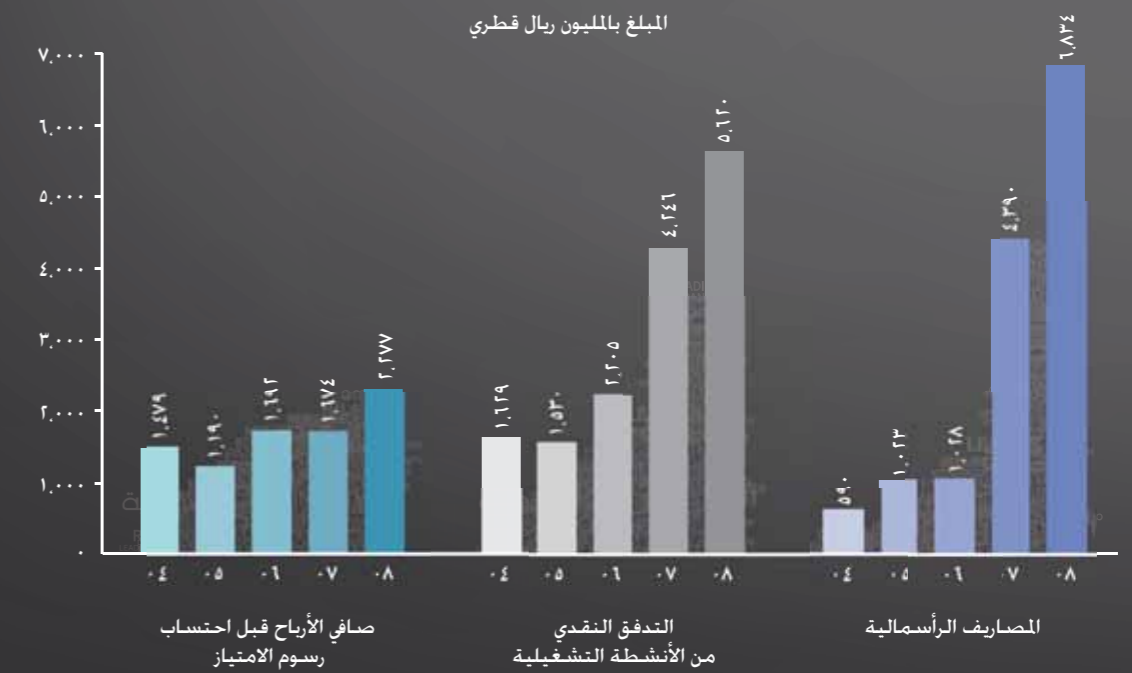
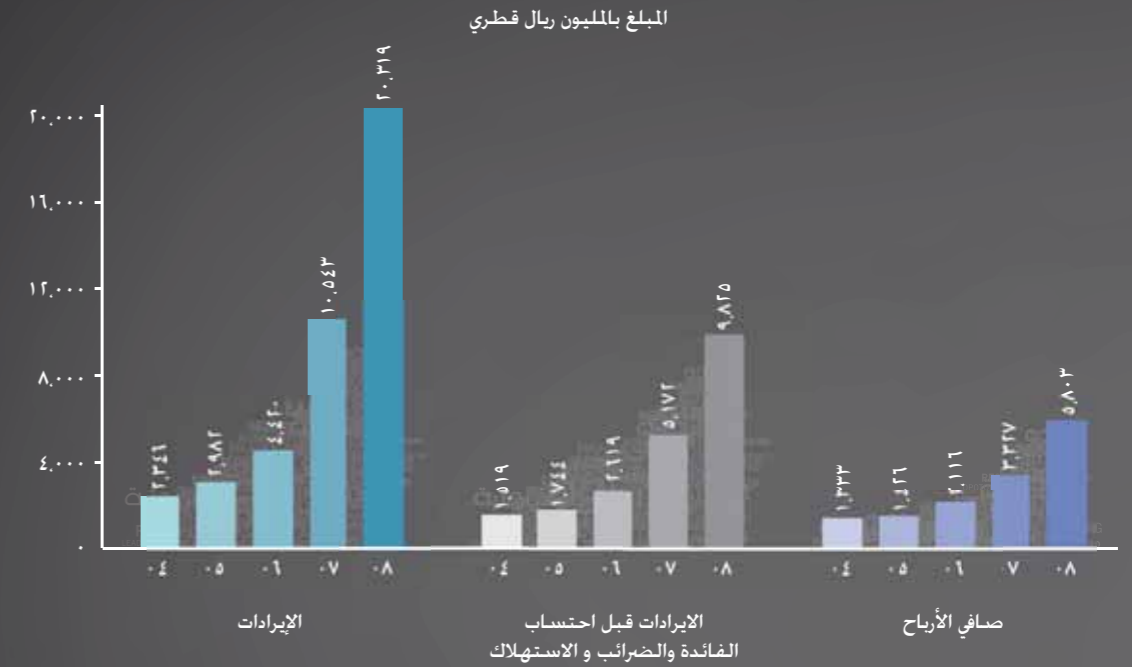
إن كل ما حقق تم إجازته عن طريق العنصر البشري. فقد كانت ٢٠٠٨ سنة أثبت فيها أعضاء عائلة كيوتل التزامهم. وإبداعهم. وحسبهم القوي بالعمل الجماعي مرات عديدة. ومن هذا المنطلق. لربما كان من الصعب الإشارة إلى فرد بذاته. إلا أنني أود الإشادة بالفريق بأكمله. وأود الإشادة بصفة خاصة بالمشورة والحكمة والإدارة النيرة التي قدمها لنا مجلس الإدارة.

وبوجود فريق عمل يتميز بتلك الخصائص. ومع إضافة المزيد من الخبرات والمواهب للمجموعة نتيجة توسع العائلة على الصعيد الدولي. لا أشك مطلقاً في أن عام ٢٠٠٩ سيكون عاماً نحقق فيه المزيد من النجاحات المهمة.

الدكتور ناصر معرفيه

الرئيس التنفيذي

أهم المؤشرات المالية



تعرف على مجلس الإدارة



سعادة الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني رئيس مجلس الإدارة

شغل سعادة الشيخ عبدالله منصب رئيس مجلس إدارة كيوتل منذ يوليو ٢٠٠٠ كما شغل سعاده عدداً من المناصب الرفيعة في قطر. فقد شغل منصب رئيس الديوان الأميري من سنة ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٥. ويتمتع الشيخ عبدالله بخبرة واسعة في المجال العسكري ومجال الطيران. وهو عضو أيضاً في مجلس التخطيط.

تؤمن عائلة كيوتل بأن العمل وفق مبادئ الحوكمة السليمة يلعب دوراً كبيراً في تحسين الأداء العالمي للشركة. وفي زيادة ثقة المستثمرين، مما يساعد في خلق القيمة للمساهمين. والحفاظ عليها. إن مجلس الإدارة ملتزم بتبني ثقافة شمولية الأعمال. والمساءلة. وممارسات الأعمال المسؤولة في مجموعة كيوتل بأكملها. وكما أن كيوتل تطمح في أن تكون واحدة من أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بحلول عام ٢٠٢٠. تهدف الشركة أيضاً أن تكون رائدة في مجال حوكمة الشركات. متصدرة بذلك تطبيق أفضل الممارسات في هذه المنطقة.

عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني رئيس مجلس الإدارة



سعادة الشيخ محمد بن سحيم آل ثاني نائب رئيس مجلس الإدارة

انضم سعادة الشيخ محمد بن سحيم آل ثاني لمجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. وأعيد انتخابه عدة مرات لعضوية المجلس. والشيخ محمد من كبار رجال الأعمال والاستثمار في قطر. وله سجل حافل في دعم المؤسسات التجارية المحلية. وهو رئيس شركة (M) القابضة. وهي شركة قطرية خاصة.



سعادة سعد الرميحي

انضم سعادة سعد الرميحي لمجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣ ويتمتع بخبرة واسعة. ويعمل سعاده بوظيفة سكرتير صاحب السمو أمير البلاد المفدى للمتابعة. وعمل سابقاً كمدير عام لتلفزيون قطر. كما شغل عدة مناصب رفيعة في قطاع الإعلام القطري سريع النمو.



السيد حارب مسعود الدرهمي

انضم السيد حارب الدرهمي لعضوية مجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. وأعيد انتخابه لذلك المنصب عدة مرات. والسيد حارب يشغل أيضاً منصب المدير التنفيذي للملكيات الخاصة في هيئة أبوظبي للاستثمار.



سعادة محمد بن عيسى المهدي

انضم إلى مجلس إدارة كيوتل في يوليو ٢٠٠٠ وأعيد تعيينه في المنصب ذاته عدة مرات. وسعادة المهدي عضو في مجالس إدارات عدد من الشركات القطرية. كما يشغل منصب المدير المالي في الديوان الأميري. ويشغل سعاده أيضاً منصب وزير دولة. ويوظف فهمه العميق للعلاقات الحكومية والدولية لإنشاء تجربة مجلس إدارة كيوتل.



السيد عبدالله زيد آل طالب

انضم كعضو في مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣. ويشغل السيد الطالب في الوقت الحالي أيضاً منصب مدير تقنية المعلومات في مؤسسة قطر للبيترول. كما يشغل السيد الطالب أيضاً عضوية مجالس إدارات عدد من المؤسسات المهمة العاملة في مجال النفط والطاقة.



السيد حمد عبدالله الشامسي

انضم السيد حمد الشامسي لعضوية مجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. وأعيد انتخابه عدة مرات. والسيد الشامسي هو الرئيس التنفيذي لشركة إنترناشيونال كابيتال تريدينغ في الإمارات العربية المتحدة. ويتمتع السيد الشامسي أيضاً بعضوية عدد من مجالس إدارات شركات إماراتية بارزة.



سعادة الدكتور عبدالله الكبيسي

انضم إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣. وأعيد انتخابه عدة مرات. ويشغل سعادة الدكتور عبدالله الكبيسي منصب مدير مكتب سمو الشيخة موزة بنت ناصر المسند. حرم حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى. ورئيسة مجلس إدارة مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع. والتحق الدكتور الكبيسي بمؤسسة قطر في ٢٠٠٣ بوظيفة مستشار رئيسي لشؤون العلوم والتكنولوجيا. وقاد الجهود التي أدت لتطوير مجمع العلوم والتكنولوجيا منذ مراحلها الأولى. كما شغل سعاده منصب عميد كلية العلوم بجامعة قطر في ١٩٩٥.



السيد علي شريف العمادي

انضم لعضوية مجلس الإدارة في مارس ١٩٩٩. وأعيد انتخابه لهذا المنصب عدة مرات. ويشغل السيد العمادي أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك قطر الوطني.



السيد حمد سعيد البادي

يعتبر السيد حمد البادي أحدث عضو ينضم لمجلس إدارة كيوتل. فقد انضم لعضوية المجلس في مارس ٢٠٠٧. ويشغل السيد البادي كذلك منصب مساعد مدير إدارة الأسهم الدولية في هيئة أبوظبي للاستثمار.

تقرير مجلس الإدارة

قيم كيوتل وفلسفة حوكمة الشركة

تعتبر مبادئ حوكمة الشركة السليمة هي الأساس الذي تبنى عليه ثقة المستثمرين. وهي من العوامل المهمة جداً في اكتساب الشركة لسمعة تكريس جهودها لكل من الأداء الممتاز والتكامل والشمولية العالية.

وفي الوقت الذي تواصل فيه كيوتل نموها السريع وتوسعها العالمي، كان من الأهمية بمكان أن تبرهن الشركة لمساهميها الجدد، وعملائها، وموظفيها، والمجتمعات التي تقدم خدماتها فيها، المستوى ذاته من الالتزام والمواطنة المؤسسية الجيدة، التي أكسبتها سمعة قوية في قطر.

دور مجلس الإدارة

تناط مسؤولية مراقبة وإدارة مجموعة كيوتل بمجلس الإدارة وكبار التنفيذيين. ويتطلب الاضطلاع بهذه المسؤولية المهمة الالتزام، والموضوعية، والمساءلة من قبل شاغلي المناصب القيادية.

والدور الأساسي المطلوب من مجلس الإدارة القيام به هو ممارسة قيادة الشركة ضمن إطار من عوامل التحكم الفعالة التي تنم عن حكمة وعقلانية، بحيث تتيح المجال لتقويم المخاطر والسيطرة عليها، وسيكون لمجلس الإدارة السلطة الكاملة لإدارة الشركة، والسعي لتحقيق الهدف الأساسي وهو خلق القيمة للمساهمين. مع وضع استمرارية أعمال المجموعة بالاعتبار.

وباعتبار كيوتل (شركة مساهمة قطرية) هي الشركة الأم لمجموعة كيوتل، وشركة عاملة في دولة قطر، فإن لمجلس إدارتها دوراً مزدوجاً، يتعلق الأول بالمجموعة ككل، ويرتبط الثاني بإستراتيجية كيوتل في قطر.

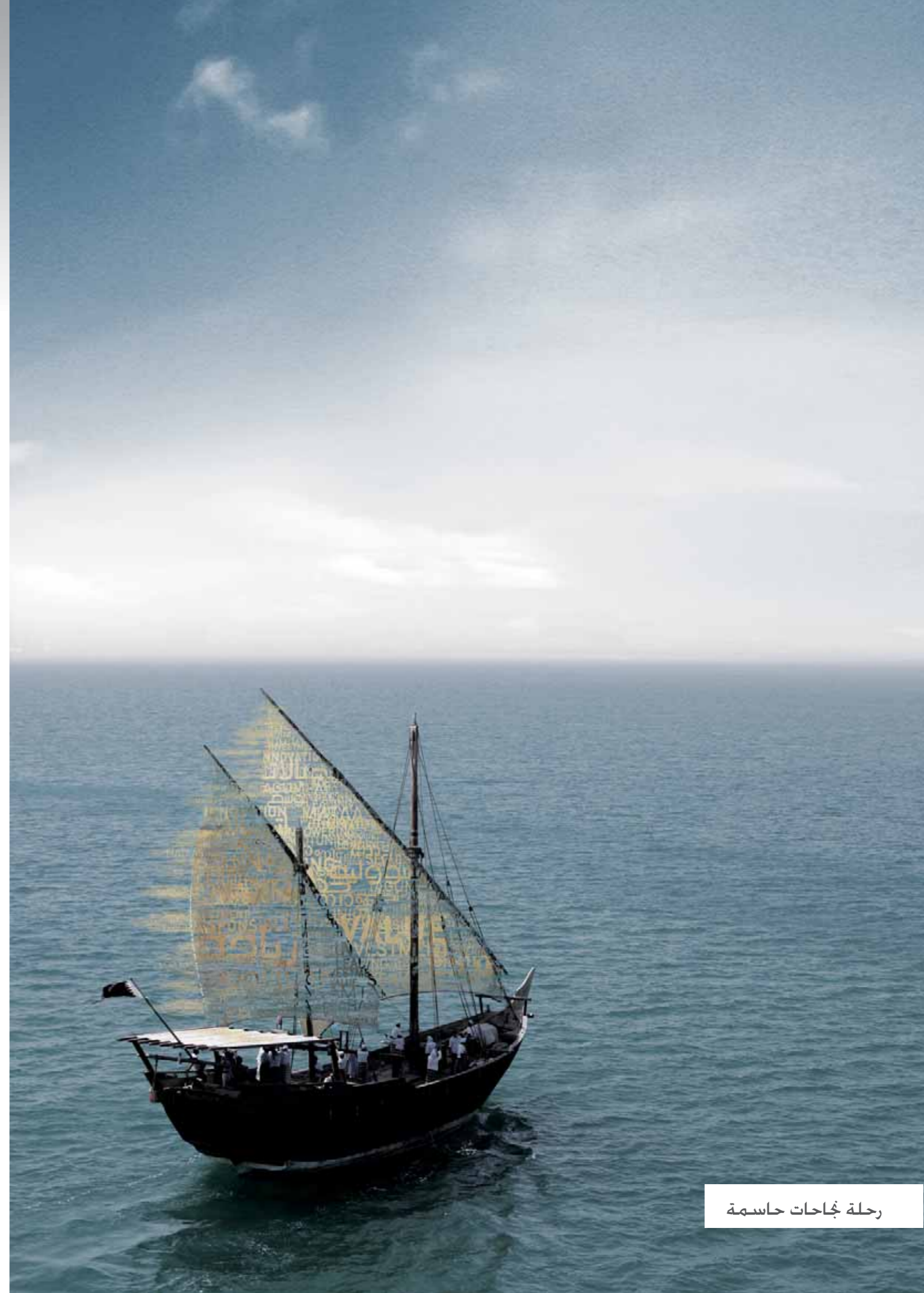
كما أن المجلس مسؤول أيضاً عن الإفصاح عن المعلومات لمساهمي كيوتل بشكل دقيق وفي الوقت المناسب، وبناء عليه، يتم إبلاغ أسواق الأوراق المالية في كل من قطر، والبحرين، وأبو ظبي، ولندن، وهي الأسواق المدرجة فيها أسهم كيوتل عن طريق التقارير ربع السنوية، والنتائج السنوية الكاملة، والإعلانات المؤقتة المتعلقة بأرباح الأسهم.

ويرحب المجلس بمشاركة المساهمين في حضور الاجتماع السنوي للجمعية العمومية، ويحق لكل مساهم حضور الاجتماع والتصويت إما شخصياً أو بتوكيل من ينوب عنه، ويتأسس رئيس مجلس الإدارة اجتماعات الجمعية العمومية، أو نائبه، أو أي عضو آخر من أعضاء مجلس الإدارة يفوضه المجلس بذلك. كما يشارك بحضور الجمعية العمومية أعضاء مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة والمدققين الخارجيين.

ويتولى رئيس مجلس الإدارة إدارة شؤون المجلس، ويعمل على ضمان ممارسة المجلس لوظيفته بفعالية، وتلبيته الالتزامات والمسؤوليات الملقة على عاتقه، ويجتمع مجلس الإدارة ست مرات في السنة على الأقل.

لجان المجلس

تتألف اللجان من ثلاثة من أعضاء المجلس على الأقل، مع الأخذ بالاعتبار خبرات ومؤهلات أعضاء المجلس المشاركين في اللجان. ويعين مجلس الإدارة رئيساً ونائباً لرئيس اللجنة الذين يديرون اجتماعاتها ويضعون جدول أعمالها.



تشكيل اللجان

يستترشد مجلس إدارة مجموعة كيوتل بآراء وتوصيات أربع لجان توجيهية وذلك لضمان التطبيق الجيد لحوكمة الشركة. وتتولى اللجان المسؤولية في جوانب محددة ذات أهمية خاصة بالنسبة لحوكمة الشركة.

عضو مجلس الإدارة	اللجنة التنفيذية	لجنة التدقيق	لجنة الاستثمار	لجنة التعويضات وتقييم الأداء
سعادة الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني	الرئيس			الرئيس
سعادة الشيخ محمد بن سحيم آل ثاني	عضو		الرئيس	
سعادة محمد بن عيسى المهدي	عضو			
سعادة الدكتور عبدالله الكبيسي		عضو		عضو
سعادة سعد الرميحي			عضو	
السيد عبدالله زيد آل طالب		الرئيس		عضو
السيد علي شريف العمادي		عضو	عضو	
السيد حارب مسعود الدرمني			عضو	
السيد حمد عبدالله الشامسي	عضو			
السيد حمد سعيد البادي		عضو		

اللجنة التنفيذية

مهمتها:

تركز اللجنة التنفيذية على الأمور المتعلقة بالاستراتيجية. إضافة إلى الأمور التي تتعلق بالموازنة والتحصيل.

إختصاصها:

تختص اللجنة التنفيذية باعتماد النفقات وفقاً للتفويض الممنوح لها من مجلس الإدارة. وقد أشرفت هذه اللجنة في العام ٢٠٠٨ على منح عدد من العقود الكبيرة. واعتمدت مقترحات لإعادة هيكلة أسعار وتعرفة مختلف المنتجات والخدمات. وشطب عدد من الأصول وديون العملاء. كما قامت اللجنة بمراجعة خطة عمل ٢٠٠٩ قبل تقديمها للاعتماد من مجلس الإدارة.

لجنة التدقيق

مهمتها:

تقوم لجنة التدقيق بمساعدة مجلس الإدارة في التأكيد على نزاهة البيانات المالية للشركة. إضافة إلى رفع التوصيات إلى مجلس الإدارة بشأن دقة وفاعلية أنظمة المراقبة المالية الداخلية والإشراف على عمليات التدقيق الخارجي والداخلي للشركة.

إختصاصها:

تقوم لجنة التدقيق بالتعاون مع المدققين بمراجعة خطة التدقيق والتقرير الخاص بالتدقيق والتقرير الخاص

بمناقشة الأمور التي تظهر على السطح نتيجة التدقيق. وذلك فيما يخص الشركة أو أي من الشركات التابعة لها. كما تقوم اللجنة أيضاً بمراجعة سير عمل الإدارة ومستوى التعاون وتقديم المعلومات المساعدة اللازمة عند القيام بالتدقيق. إضافة إلى مراجعة جدوى تكلفة عملية التدقيق.

لجنة الاستثمار

مهمتها:

تقوم لجنة الاستثمار بمساعدة مجلس الإدارة فيما يتعلق بالاستثمارات المالية. وعمليات الاستثمار الإستراتيجي وأمور الخزانة.

إختصاصها:

تقوم لجنة الاستثمار بمراجعة جميع المقترحات المتعلقة بفرض الاستثمار الإستراتيجية. ومن خلال هذا الدور المنوط بها. قامت اللجنة في عام ٢٠٠٨ بمراجعة فرص كيوتل للنمو في المنطقة. كما قامت برفع توصيات تتعلق بفرض استثمار مهمة. كما قدمت اللجنة توصيات تتعلق بإدارة عملية تملك أسهم كيوتل الإستراتيجية. وموارد الشركة المالية.

لجنة التعويضات وتقييم الأداء

مهمتها:

تقدم اللجنة المساعدة لمجلس الإدارة في المسائل المتعلقة بتعويضات موظفي الشركة. وتقييم أداء موظفي الشركة.

إختصاصها:

تقوم اللجنة بالإشراف على عملية وضع الأهداف السنوية وتقييم الأداء وبرامج التطوير الشخصية للمديرين التنفيذيين.

حوكمة الشركة - الخطوات التي تم اتخاذها

بناءً على الالتزامات التي قطعناها على أنفسنا في ٢٠٠٧. وإدراكاً منا للنمو الكبير والمتواصل للشركة على الصعيد الدولي. اتخذ مجلس الإدارة عدداً من الإجراءات الرئيسية لتعزيز حوكمة الشركة في المجموعة.

- استكمال إعداد دليل حوكمة الشركة لمجموعة كيوتل. والذي تم الانتهاء منه في ديسمبر ٢٠٠٨. وبيين الدليل جميع جوانب إجراءات الحوكمة التي تم الاتفاق عليها في المجموعة بأكملها. مع التركيز بشكل خاص على كيفية إدارة المجموعة للشركات الدولية التابعة لها.
- دعم المجلس العمل الذي قامت به عدداً من اللجان الأساسية وهي: اللجنة التنفيذية. ولجنة التدقيق. ولجنة الاستثمار. ولجنة التعويضات وتقييم الأداء. ولدى كل لجنة من لجان مجلس الإدارة الآن ميثاق مكتوب يبين مسؤولياتها ومهامها وسلطاتها الرئيسية. التي تم تعديلها في ٢٠٠٨ لتعكس تعزيز المسؤوليات.
- من المسؤوليات المناطة بمكتب حوكمة الشركة. القائم ضمن الإدارة القانونية لكيوتل إنترناشيونال. مساعدة الإدارة ومجلس الإدارة على ضمان فعالية وتطبيق ممارسات وسياسات حوكمة الشركة في المجموعة بأكملها. وتأسس المكتب في ٢٠٠٨. مع إطلاق كيوتل إنترناشيونال.
- أشرف المجلس أيضاً. بعد الانتهاء من عملية المراجعة التي تمت في ٢٠٠٧. على مراجعة مدونة سلوكيات وأخلاقيات العمل. ووضع أسساً لعمليات تضمن الحصول على شهادات سنوية للتوافق مع تلك الأسس.

كيوتل إنترناشيونال

واصل مجلس الإدارة خلال ٢٠٠٨ قيادته الرشيدة للمجموعة، وتنفيذ مهمات حوكمة الشركة اللازمة لمواصلة العمل بغية تحقيق رؤية المجموعة لعام ٢٠٢٠.

ولتحقيق تلك الغاية، أطلق في فبراير ٢٠٠٨ قطاع جديد للأعمال في المجموعة هو كيوتل إنترناشيونال. وأنشأ قطاع كيوتل إنترناشيونال لتوفير مجموعة من خدمات وأعمال الإدارة المهمة في المجموعة بأكملها. وهذه الخدمات ضرورية لمجلس الإدارة، ولفريق الإدارة لمواصلة النجاح في تنفيذ الأهداف الإستراتيجية للمجموعة. وتتبع كيوتل إنترناشيونال للرئيس التنفيذي للمجموعة مباشرة، وهي مكلفة بالمهام التالية:

• توفير القيادة والحوكمة على مستوى المجموعة

فريق كيوتل إنترناشيونال مكلف بتوفير الإدارة القوية والحوكمة للمجموعة بأكملها. ويقدم الفريق حالياً معايير للحوكمة والشفافية تتجاوز في بعض جوانبها المعايير المطلوبة من قبل سوق الدوحة للأوراق المالية، السوق الرئيسية المدرجة فيها أسهم كيوتل. وتقدم كيوتل إنترناشيونال التوجيه والإرشاد للإدارة التشغيلية في عدد من النواحي التي تشمل الإستراتيجية، والتسويق والمبيعات، والجوانب الفنية، والمالية، والموارد البشرية، والأمور القانونية والتنظيمية.

• زيادة مستوى التلائم والتناغم ومعدل الإنتاجية بالنسبة للمجموعة

باعتبارها مجموعة من الشركات الكبيرة المتنوعة الأعمال، تبرز الكثير من الفرص لمشاركة المهارات والمعرفة على مستوى المجموعة، ويساعد فريق كيوتل إنترناشيونال في حدوث هذا التفاعل بين الشركات المختلفة، وذلك عن طريق تمكين مشاركة التجارب والمهارات بين مختلف شركات المجموعة. كما يهتم فريق كيوتل إنترناشيونال أيضاً بزيادة مستوى التلائم والتناغم في النفقات في كل المجموعة، سواء كان ذلك عن طريق رفع مستوى أنشطة المشتريات (الشراء الجماعي)، أو دمج النواحي التي تشكل مصدراً للازدواجية.

• إدارة الأعمال الرئيسية في المجموعة بشكل مركزي وفعال

يقوم فريق كيوتل إنترناشيونال بتنفيذ عدد من أعمال المركز الرئيسي للمجموعة والضرورية لإدارة وتدبير شؤون المجموعة الموسعة. وتتولى كيوتل إنترناشيونال تنفيذ مهمات إدارة الخزينة وإعداد التقارير المالية بشكل مركزي، مما يضيف مزيداً من التماسك والتوافق عند الإفصاح عن الأنشطة المالية للمجموعة. كما يتولى فريق كيوتل إنترناشيونال مسؤولية وضع وتنفيذ إستراتيجية المجموعة، ويشمل ذلك الإشراف على أنشطة الاندماج والاستحواذ، وما يتبع ذلك من دمج الشركات التي يتم الاستحواذ عليها في مجموعة كيوتل.

ويؤذن إنشاء كيوتل إنترناشيونال بدخول مرحلة أخرى من مراحل إستراتيجية نمو مجموعة كيوتل، مما يبرهن بوضوح على استمرار نضج وظائف الإدارة، والتحكم، والقيادة، والحوكمة في المجموعة.

٢٠٠٨ - سنة استثنائية لمجموعة كيوتل

فبراير

كان عام ٢٠٠٨ عاماً تاريخياً لمجموعة كيوتل. حيث شهد توحيد الشركة لعملياتها المختلفة وتحسين القيمة في أسواقها القائمة. وتوسيع تواجدها ليشمل ١٧ بلداً.

يناير

إطلاق أول حلول بلاك بيرى في قطر

استهلّت كيوتل السنة بإطلاق أول حلول بلاك بيرى في قطر. وذلك من خلال العمل مع شريك إستراتيجي هو شركة "ريسيرش إن موشن". وقد شهد الطلب المتزايد بقوة على الاتصالات اللاسلكية وتطبيقات بيانات المؤسسات في القطاعات التجارية سريعة النمو في قطر. إقبالاً كبيراً في السوق على هذا الحل المبتكر الجديد من كيوتل.

مارس

اجتماع غير عادي للجمعية العمومية

عقدت كيوتل بتاريخ ٢٣ مارس ٢٠٠٨ اجتماعاً غير عادي للمساهمين. الذين وافقوا على إعادة هيكلة رأس المال المساهم بحيث يتكون من عنصرين هما رأس المال المصرح به ورأس المال المصدر. وفي الاجتماع ذاته. تمت الموافقة على إنشاء عدد من لجان مجلس

كيوتل إنترناشيونال تباشّر العمل

أنشأ قطاع كيوتل إنترناشيونال لكي يزيد من الفوائد الكاملة التي يمكن تحقيقها نتيجة لتوسعات مجموعة كيوتل الجديدة على مستوى العالم. وأنيط بالقطاع الجديد. الذي أطلق في فبراير. مسؤولية وضع الأسس لقيادة وحوكمة الشركة في مجموعة كيوتل كلها. وحدد لها هدف تحقيق أكثر من مليار دولار كقيمة مضافة خلال فترة عشر سنوات.

الإدارة الفرعية. وذلك لضمان أن تكون عملية اتخاذ القرارات أكثر فاعلية وعقلانية.

مايو

آسيا سل تطلق خدماتها في محافظتين رئيسيتين

بدأت آسيا سل التابعة لمجموعة كيوتل عملياتها في اثنتين من كبريات المحافظات في العراق وهما محافظة أربيل ومحافظة دهوك في مايو ٢٠٠٨. ويعتبر إطلاق الخدمة في هاتين المحافظتين جزءاً من عملية مهمة لتوسيع نطاق خدمات الشركة. والتي ستشهد تقديم الشركة لخدماتها لأكثر من ثلث عملاء خدمات الاتصالات الجوال في العراق بحلول نهاية العام.

يونيو

كيوتل تستحوذ على حصة مهمة في إندوسيات

استكملت كيوتل في يونيو ٢٠٠٨ عملية استحواذها على كل من شركتي إندونيسيا كوميونيكشنز

ليميتد. وإندونيسيا كوميونيكشنز بي تي ئي المحدودة. واللتان تمتلكان حصة مجمعة تبلغ ٤٠.٨٪ في شركة إندوسيات. وذلك مقابل مبلغ نقدي قدره ١.٨ مليار دولار أمريكي. ومع إتمام تلك الصفقة. تكون المجموعة قد زادت من حصتها الإستراتيجية في إندوسيات. ووسعت مصالحتها في إندونيسيا. رابع أكبر دولة في العالم من ناحية عدد السكان.

إطلاق واي- ترايب في الأردن

تعززت رؤية مجموعة كيوتل فيما يتعلق بخدمة البرودباند الجوال مع إطلاق واي- ترايب لأول خدمة للبرودباند الجوال في العاصمة الأردنية عمّان.

الاكتتاب في زيادة رأس المال بعرض زاد على الطلب ٢.٢ مرات

قامت كيوتل باكتتاب ناجح قدرة ١٢.٧ مليار ريال قطري. نتج عن ٥.٩ مليار ريال قطري للشركة بزيادة قدرها ٦.٩ مليار ريال قطري عن المبلغ المطلوب.



أغسطس

الوطنية تفخر بدعم فريق الكويت الوطني الأولمبي في بكين

رعت شركة الوطنية للاتصالات فريق الكويت الوطني المشارك في دورة الألعاب الأولمبية التي أقيمت في بكين، كمساهمة منها في دعم جمهور عريض من عشاق الرياضة في الكويت.

الوطنية للاتصالات تحصل على ترخيص للأطيف في فلسطين

منحت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ترخيص لتخصيص أطيف تمكن الوطنية للاتصالات من بدء تشغيل شبكة الاتصالات الجوال في أغسطس ٢٠٠٨.

سبتمبر

شهر رمضان المبارك

شاركت جميع الشركات التابعة لمجموعة كيوتل في

أوسع مجموعة من الأنشطة الاجتماعية في تاريخ الشركة للاحتفال بشهر رمضان المبارك. وبشكل يعكس قيم وتعاليم الإسلام السمحة في هذا الشهر الفضيل. واستفاد من الأنشطة التي نظمها أعضاء عائلة كيوتل عدد كبير من الجمعيات الخيرية ومبادرات الرعاية الاجتماعية.

أكتوبر

قرار مهم

أصدرت السلطات الإندونيسية في أكتوبر ٢٠٠٨ قراراً أوضح فيه أنه يسمح لكيوتل بتملك ما لا يزيد عن ١٥٪ من أسهم إندوسات. ووضع ذلك القرار نهاية لقضيتين مهمتين تتعلقان باستثمار كيوتل، وهي قضية المحكمة العليا والقيود المفروضة على ملكية الأجانب فيما يتعلق بمساهمتنا. وقد تم بذلك فتح الباب على مصراعيه أمام أحد أهم الاستثمارات في تاريخ الشركة إلى الآن.

نوفمبر

النورس تنجح في الحصول على الرخصة الثانية لتشغيل الاتصالات الهاتفية الثابتة

أكدت الجهات التنظيمية في قطاع الاتصالات في سلطنة عمان فوز شركة النورس برخصة لإنشاء ثاني شبكة للخطوط الهاتفية الثابتة في السلطنة في نوفمبر. متخطية بذلك ست شركات أخرى ترشحت لتقديم عروضها للحصول على الرخصة. ووفر الفوز بتلك الرخصة الفرصة أما النورس لخدمة عملائها بطرق مميزة وجديدة. مستفيدة بذلك من الخبرة التي اكتسبتها منذ دخولها مجال الخدمات الهاتفية الجوال في ٢٠٠٥.

ديسمبر

مجموعة كيوتل تحصل على تصنيفات ائتمانية قوية

حصلت مجموعة كيوتل في ديسمبر ٢٠٠٨ على تصنيفات ائتمانية عامة من ثلاث من كبريات المؤسسات العاملة في هذا المجال في العالم، وهي

”موديز“ و”ستاندارد أند بورز“ و”فيتش“. وتعتبر هذه هي المرة الأولى التي تحصل فيها كيوتل على تصنيفات ائتمانية من قبل مؤسسات عالمية متخصصة.

النجاح في الحصول على تصنيفات ائتمانية

كان الحصول على تصنيف ائتماني قوي في فئة الاستثمار هدفاً إستراتيجياً بالنسبة لكيوتل. مع مواصلتها تنفيذ إستراتيجيتها الخاصة بالنمو والتطور. ففي ديسمبر ٢٠٠٨. حصلت مجموعة كيوتل على تصنيفات ائتمانية عامة من ثلاث مؤسسات عالمية متخصصة في هذا المجال وهي موديز لخدمات المستثمرين. وستاندرد أند بورز لخدمات التصنيف الائتماني. وفيتش للتصنيف. وتعتبر هذه هي المرة الأولى التي تقوم بها مؤسسة للتصنيف بمنح تصنيف ائتماني لكيوتل.

ويؤكد التصنيف القوي الذي حصلت عليه كيوتل من قبل وكالات التصنيف التي حُظي باحترام عالمي على التزامنا بتطبيق الضوابط اللازمة على رأس المال. وباعتقادنا أن هذه التصنيفات تؤكد على قوة كيوتل في السوق المحلي. ونجاح توسعها على الصعيد الدولي في السنوات الأخيرة.

النظرة العامة	التصنيف	المؤسسة
مستقر	A1	موديز Moody's Investors Service
مستقر	A-	ستاندرد أند بورز STANDARD & POOR'S
مستقر	A+	فيتش Fitch Ratings KNOW YOUR RISK

الجوائز والتكريم

أدى النجاح المستمر لمجموعة كيوتل في ٢٠٠٨ إلى تكريمها بمجموعة من الجوائز المهمة على مستوى قطاع الاتصالات.

فقد حازت كيوتل على جائزة "أفضل صفقة في قطاع الاتصالات لعام ٢٠٠٨" لعملية الاستحواذ الإستراتيجية على حصة مهمة في إندوسات. وذلك في الحفل السنوي الثالث لتوزيع جوائز CommsMEA ٢٠٠٨. والذي أقيم في دبي. بالإمارات العربية المتحدة.

وبحصولها على هذه الجائزة. تكون كيوتل قد تفوقت على مجموعة كبيرة من شركات الاتصالات العالمية والدولية. التي وضعت في اعتبارها التوسع في أسواق الشرق الأوسط والأسواق الآسيوية خلال السنة الماضية.

وهذه هي المرة الثانية على التوالي التي تفوز فيها كيوتل بهذه الجائزة. وتهدف الجائزة للإشارة إلى الصفقة التي تعود بأعلى قيمة على المساهمين. وبأكبر قدر من الفائدة على الأسواق في المدى البعيد. ففي ٢٠٠٧. مُنحت الجائزة لكيوتل لتملكها حصة مسيطرة في شركة الوطنية للاتصالات في الكويت.

وتسلم سعادة الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني. رئيس مجلس إدارة كيوتل. الجائزة نيابة عن كيوتل.

وبالإضافة إلى ذلك. حصل الدكتور ناصر معرفيه. الرئيس التنفيذي لكيوتل. على جائزة "القيادة المتميزة". التي منحت له في الاجتماع السنوي الثاني لجوائز عالم الاتصالات في الشرق الأوسط الذي أقيم في دبي في نوفمبر ٢٠٠٨.

وأشاد تقرير حيثيات منح جائزة "أفضل صفقة في قطاع الاتصالات لعام ٢٠٠٨" الذي أعدته لجنة التحكيم برؤية كيوتل الواضحة للنمو. وبمساهماتها الاجتماعية المتواصلة. وبإجازاتها الراسخة في مجال الابتكار وخدمة العملاء.

وعلى وجه التحديد. أشار التقرير إلى أخذ كيوتل بزمام المبادرة في الاستحواذ على حصة في شركة إندوسات الاندونيسية. ونموها الملحوظ في أسواق الكويت والعراق والجزائر. فضلاً عن استثماراتها الضخمة والمتواصلة للارتقاء بالبنية التحتية للاتصالات في دولة قطر التي تعدّ من بين أسرع اقتصادات العالم نمواً.

كما نوهت وأشادت لجنة التحكيم بالتزام كيوتل التام في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركة. وكذلك برامجها البحثية الريادية. بما في ذلك دعمها لدراسات الاتصالات غير المسبوقة في المنطقة في جامعة كارنيجي ميلون. وجامعة قطر. وكلية شمال الأطلسي - قطر. وجامعة تكساس أيه أند إم في قطر.

لم الاستثمار في كيوتل؟

استثمروا في إحدى أقوى شركات الاتصالات نمواً والتي تمتلك استثمارات في مناطق كثيرة. إن كيوتل تعني القيمة والنمو. وخدماتها تشمل الاتصالات الثابتة والمتنقلة والخدمات المدارة للشركات والإنترنت السريع للأفراد. كما أن أصول كيوتل تشمل استثمارات مولدة للأرباح في أسواق الشرق الأوسط وأخرى دافعة للنمو في شمال إفريقيا وجنوب شرق آسيا.

إن كيوتل تحتل مركزاً جيداً يمكنها من النمو بصورة مستقرة. وهي في تطور مستمر إذ تطورت تاريخياً من شركة مولدة للأرباح بقوة إلى شركة تركز على النمو انطلاقاً مما تملكه من أصول في أسواق ناشئة. ومع الاستمرار قدماً، يمكن لمساهميننا أن يتوقعوا فائدة كبيرة من إيرادات الشركة المباشرة مع كونهم شركاء في النمو الكبير للقيمة.

وستبقي كيوتل على هذا الزخم وستواصل التوسع والنمو بناء على أسس هامة للنمو:

نهج استراتيجي واضح

- أن تكون كيوتل إحدى أكبر ٢٠ شركة اتصالات عالمية بحلول ٢٠٢٠
- ٣ ركائز للتوسع: الاتصالات المتنقلة للأفراد والإنترنت السريع للأفراد والخدمات المدارة للشركات
- ٣ مناطق جغرافية للتوسع: المنطقة العربية وشبه القارة الهندية وجنوب شرق آسيا

استثمارات مولدة للإيرادات في الأسواق الناضجة

- استثمارات مولدة للإيرادات في أسواق منتعشة اقتصادياً كقطر والكويت وعمان

استثمارات دافعة للنمو في الأسواق الناشئة

- استثمارات متنامية في إندونيسيا و تونس والجزائر والعراق
- أول شركة اندماجية شرق أوسطية في آسيا
- تطوير خدمة البرودباند المقدمة للأفراد في الأردن و باكستان و الفلبين

نتائج مالية قوية

- نمو تصاعدي قوي
- هوامش مرتفعة للعوائد قبل اقتطاع الفوائد والضرائب والاهتلاكات
- أعلى صافي ربح تم تحقيقه في ٢٠٠٨
- تصنيف إئتماني قوي

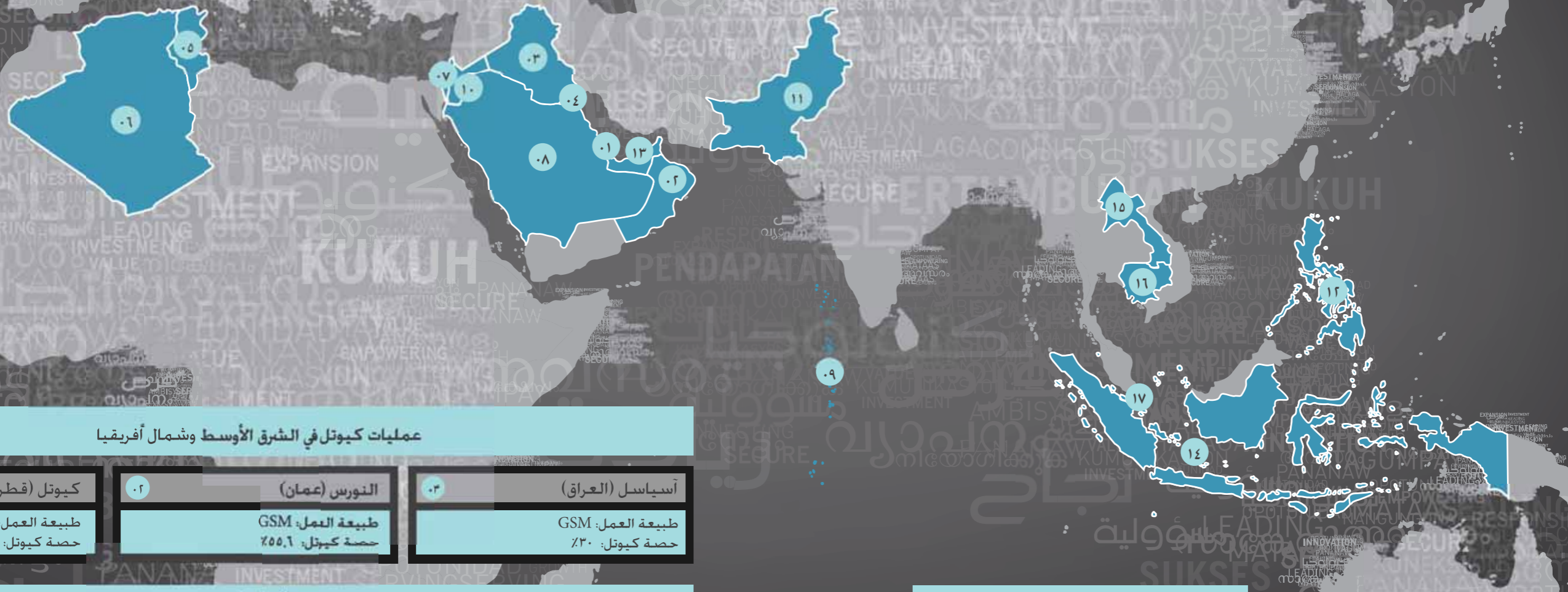
فريق إداري رفيع المستوى

- مجلس إدارة على قدر كبير من الخبرة والكفاءة المشهوده
- مزيج من الكفاءات والخبرات المحلية والدولية
- رقابة إدارية عالية المستوى تفوق التوقعات

تتواجد كيوتل الآن في ١٧ بلداً

تواصل كيوتل . وفي ظل إستراتيجيتها للنمو محددة المعالم والتي تستهدف الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وشبه القارة الهندية. وجنوب شرق آسيا. شق طريقها في مناطق جديدة. ففي سنة ٢٠٠٨ جاء ٧٣ بالمائة من الإيرادات الموحدة للمجموعة من خارج دولة قطر. الأمر الذي يعتبر جسداً للتوسعات الهائلة للشركة التي كانت تمارس عملها في بلد واحد سنة ٢٠٠٥.

واي ترايب المحدودة (حصة كيوتل ٧٨٪)		واي ترايب آسيا (حصة كيوتل ٦٩٪)	
١٠	واي - ترايب (الأردن) طبيعة العمل: واي ماكس حصة كيوتل: ٧٨٪	١١	واي - ترايب (باكستان) طبيعة العمل: وايماكس حصة كيوتل: ٧٨٪
AMH (حصة كيوتل ٢٥٪)			
١٥	أل تي سي LTC (لاوس) طبيعة العمل: متكاملة حصة كيوتل: ٦١٪	١٦	شيناواترا (كمبوديا) طبيعة العمل: متنقلة حصة كيوتل: ١٢٪
١٧	ستارهب (سنغافورة) طبيعة العمل: متكاملة حصة كيوتل: ١٢٪		



عمليات كيوتل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

٠١	كيوتل (قطر) طبيعة العمل: متكاملة حصة كيوتل: ١٠٠٪	٠٢	النورس (عمان) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٥٥,٦٪	٠٣	آسياسل (العراق) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٣٠٪
----	--	----	---	----	---

الوطنية (حصة كيوتل ٥٢,٥٪)

٠٤	الوطنية (الكويت) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٥٢,٥٪	٠٥	تونسيانا (تونس) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٢٦,٢٥٪	٠٦	جُمة (الجزائر) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٤٦,٣٪
٠٧	الوطنية (فلسطين) طبيعة العمل: GSM حصة كيوتل: ٢٩,٩٪	٠٨	برافو (المملكة العربية السعودية) طبيعة العمل: PTT (IDEN) حصة كيوتل: ٢٩,٢٪	٠٩	الوطنية (مالديف) طبيعة العمل: GSM. كيبلات بحرية حصة كيوتل: ٥٢,٥٪

نافلينك (حصة كيوتل ٣٨٪)

١٣	نشر روابط AGN تعمل في : قطر والامارات العربية المتحدة العمل جاري في : المملكة العربية السعودية والكويت يتم التخطيط للعمل في: المغرب ومصر والبحرين
----	--

إندوسات (حصة كيوتل ٤٠,٨٪)

١٤	إندوسات (إندونيسيا) طبيعة العمل: متكامل حصة كيوتل: ٤٠,٨٪
----	--

قطر - كيوتل

تأسست كيوتل رسمياً في ١٩٨٧ لكي تقدم خدمات الاتصالات في قطر. ومنذ ذلك الحين إلى الآن، تطورت الشركة لتصبح واحدة من أكثر شركات الاتصالات المتكاملة والمتنوعة في أعمالها في منطقة الشرق الأوسط. وتقدم الشركة مجموعة من الخدمات عالمية المستوى في مجال الاتصالات المتنقلة GSM، والاتصالات الثابتة، والكيبل، والترفيه، والتقنية، للأفراد والشركات. وتستفيد كيوتل من خبرتها التي تمتد لأكثر من ٢٠ عاماً في تقديم الدعم لأفراد المجتمع في قطر، ومن صلتها المتينة مع عملائها وتفهمها لاحتياجاتهم وتوقعاتهم.

ولعبت كيوتل دوراً رئيسياً في توفير البنية الأساسية لتحقيق نمو متواصل في واحد من أسرع الاقتصادات نمواً في العالم، وهو اقتصاد قطر الذي قدر النمو الحقيقي للناتج الإجمالي المحلي في ٢٠٠٨ بحوالي ١٦ بالمائة، حسب تقارير صندوق النقد الدولي. وفي المقابل، فإن وجودنا في قلب هذه السوق الحيوية يوفر مجالاً كبيراً لنمو وتطوير حلول الاتصالات المتطورة والحديثة.

الملكية

تمتلك اتصالات قطر (كيوتل) ش م ق نسبة ١٠٠ بالمائة في كيوتل وهي التي تتولى إدارتها.

أبرز الأحداث في ٢٠٠٨

تميز عام ٢٠٠٨ بانطلاق كيوتل بكامل حيويتها. مع تأهب الشركة لمواجهة المنافسة في سوقنا الأول لأول مرة. وساهم ذلك في إطلاق الشركة لعدد من المبادرات الإستراتيجية، التي وضعت بشكل تراعي فيه تقربنا من عملائنا بشكل أكثر من أي وقت مضى.

وكان هذا الأسلوب المبتكر للإبداع والانفتاح والتفاعل مع عملائنا سبباً في تسجيلنا لأقوى نتائج في تاريخ الشركة. فقد بلغ عدد عملاء كيوتل ١,٩ مليون عميل في نهاية ٢٠٠٨. ويشمل ذلك عملاء الشركة في خدمة الاتصالات المتنقلة واتصالات الخط الثابت وخدمات الترفيه. وبلغت الإيرادات السنوية الكاملة ٥,٤ مليار ر.ق. (مقارنة مع ٤,٤ مليار ر.ق. في السنة المالية ٢٠٠٧) وهي أعلى بنسبة ٢٣ بالمائة مما سجلته الشركة من إيرادات في نهاية ٢٠٠٧. وحافظ هامش الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك على قوتها. وسجلت ٣,٤ مليار ريال قطري أي ما يعادل هامشاً بنسبة ٦٢٪.

وحافظت قطر على مكانتها كأكبر مساهم في الإيرادات والأرباح قبل الاقتطاعات لمجموعة كيوتل. وساهمت بنسبة ٢٧ بالمائة من إيرادات المجموعة في ٢٠٠٨.

ولكي تتمكن من تحقيق تلك النتائج القوية وضمان استدامتها في عصر المنافسة الجديدة، شهد عام ٢٠٠٨ تنفيذ أحد أوسع عمليات الأبحاث والدراسات السوقية من قبل مجموعة كيوتل، والتي كان الهدف منها دراسة تجربة وتوقعات العملاء بالنسبة للخدمات التي تقدمها المجموعة.

واستخدمت الآراء والمقترحات التي تم الحصول عليها عن طريق هذه الدراسة، التي استغرق تنفيذها عاماً، لإدخال أوسع مجموعة من التحسينات في تاريخنا على الخدمات والمنتجات التي نقدمها. وتمثل ذلك في الكشف عن تحسين خدمات الاتصالات المتنقلة (سواء المدفوعة مسبقاً، أو الأجلة الدفع)، والخطوط الثابتة، والهواتف العمومية، والبرودباند الجوال، والترفيه المنزلي. وأصبحت خدمة موزايك التي تقدم التلفزيون الرقمي والهاتف والإنترنت من خلال خط واحد ADSL ذات المستوى العالمي، الخيار المفضل لخدمات التلفزيون في قطر.





احتمال التأثير على حصتنا السوقية في بعض القطاعات، إلا أن كيوتل في وضعية تؤهلها لدخول مجالات أخرى في سوق المعلومات والاتصالات والتقنية والترفيه، والذي يوفر فرصاً مغرية للنمو، وسيساعد في زيادة نقاط قوة كيوتل وموجوداتها.

أما عن رؤيتنا لكيوتل في قطر فهي أن نصبح الخيار المفضل لخدمات الاتصالات عالمية المستوى في قطر. ومن العوامل الرئيسية التي ستساعد في احتفاظنا بموقعنا الريادي، الحفاظ على وتحسين علاقتنا المتينة مع عملائنا، والدخول أو التوسع في قطاعات جديدة ذات احتمالات عالية، والعمل على مواصلة تحسين بنيتنا الأساسية وإجراءاتنا وتنظيمنا لنتمكن من خدمة عملائنا من الأفراد والشركات على نحو أفضل والمساعدة في تمكين قطر بالتحول إلى اقتصاد يرتكز إلى المعرفة.

وتعمل كيوتل لأن تكون إستراتيجية كيوتل قطر على رأس أولوياتنا لسنة ٢٠٠٩. فقد سخرت كل الموارد والخبرات المتوفرة لفريق الإدارة العليا ولأفراد عائلة كيوتل بشكل أوسع، لضمان العمل على تحقيق رؤيتنا الطموحة فيما يتعلق بقطر.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد تمكنا من تحسين ولاء العملاء وتعميق علاقتنا معهم عن طريق مجموعة من خدمات القيمة المضافة الجديدة للعملاء، بما فيها شراكة مع "بريفيليج كلاب" التابع للخطوط الجوية القطرية، وتقديمنا لعروض موسمية طوال العام.

ضمن سلسلة متواصلة من المبادرات لدعم إستراتيجية "برودباند قطر"، واصلت كيوتل أيضاً الاستثمار في بنية أساسية عالمية المستوى لشبكتها، وتضمن ترقية جذرية لشبكة HSDPA المتنقلة (النفاد عالي السرعة لتنزيل حزم البيانات)، والتي توفر فوائد أكثر سرعات الشبكات تطوراً لعملاء الشركة في قطر.

وساهمت وحدة حلول الأعمال في كيوتل في تحقيق إيرادات مرتفعة، وذلك مع إطلاق أول حل للبلاك بيري في قطر، بالإضافة إلى دخولها في عدد من التحالفات الإستراتيجية المهمة التي ستساعد في جعل قطر مركزاً لحلول المؤسسات ذات المستوى العالمي. ومن بين تلك التحالفات توقيع اتفاقية مهمة مع ريلابنس جلوبال كوم، وتمكن كيوتل عن طريقها من تقديم خدمات بروتوكول الإنترنت الدولية، بما في ذلك خدمات الإنترنت للمؤسسات المحلية والمؤسسات العاملة في المنطقة.

نظرة مستقبلية

كان تحديد الأولويات بالنسبة لكيوتل قطر ضمن مجموعة كيوتل من بين الاهتمامات الرئيسية في دورة التخطيط الإستراتيجي لعام ٢٠٠٨. وتم خلال هذه العملية الإجماع بوضوح على أن الدور المحدد لكيوتل في قطر هو أن تعمل بشكل استباقي على إضافة القيمة لمجموعة كيوتل عن طريق دعم توسع المجموعة وذلك بتوفير تدفقات نقدية ثابتة ومتزايدة، وقيادة وتشكيل السوق المحلية في القطاعات التي حددناها، وأن تكون نموذجاً يقتدى به بين شركات المجموعة الأخرى، وأن تكون مصدر عطاء للشركات الأخرى كما أن تكون مستعدة للتعلم والأخذ منها.

وعلى الرغم من أن ٢٠٠٩ ستشهد دخول عدد من المنافسين للسوق في قطاعات مختلفة، بما يحمل في طياته

إندونيسيا - إندوسات

إندوسات هي أحدث شركة اتصالات المتنقلة تنضم إلى مجموعة كيوتل. وتملك إندوسات شبكة متقدمة ومتكاملة وتعد مزوداً رائداً بخدمات الاتصالات في إندونيسيا التي تحتل المرتبة الرابعة عالمياً من حيث تعداد السكان. كما تعد إندوسات إحدى شركتين مُرخصتين لتقديم خدمات الاتصالات الوطنية والدولية في البلاد. وهي المزود الرائد بخدمات الاتصالات الدولية في إندونيسيا. وعلاوة على ذلك، وبوصفها ثاني أكبر مشغل للخدمة الهاتفية المتنقلة في الجمهورية الإندونيسية، تستحوذ إندوسات على حصة ٢٨,٧ بالمئة من سوق الاتصالات المتنقلة في إندونيسيا. فيما تضم قاعدة عملائها أكثر من ٣٧,٢ مليون عميل يستفيدون من شبكتها المتقدمة التي تغطي أنحاء البلاد. وتزود إندوسات عملائها بنطاق عريض من الخدمات التي تشمل الخدمة الصوتية، وخدمة الإنترنت، وخدمة البيانات، والخدمة الصوتية عبر بروتوكول الإنترنت، الأمر الذي يجعلها تستحوذ، عن استحقاق، على مكانة ريادية في سوق الاتصالات الإندونيسية.

الملكية

في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨، كانت تمتلك كيوتل حصة ٤٠,٨٪ في إندوسات، والتي تم زيادتها في ٢٠٠٩ إلى ٦٥٪.

إنجازات عام ٢٠٠٨

واصلت إندوسات نموها خلال عام ٢٠٠٨. إذ زاد عدد عملائها بنحو ١٢ مليون عميل. فيما حققت الشركة نمواً بنسبة تفوق ١٠ بالمئة مقارنة مع السنة السابقة من حيث الإيرادات المجمعة. وتعمل إندوسات في سوق اتصالات ضخمة وذات آفاق واعدة، بيد أنها تتسم في الوقت نفسه بالتنافسية. ورغم ذلك واصلت إندوسات نموها وأدائها المتميز بفضل جهودها الدؤوبة خلال الاثني عشر شهراً الماضية لتعزيز سمعتها ومكانتها في السوق الإندونيسية عبر توفير مجموعة متكاملة من خدمات الصوت والبيانات بأسعار منافسة. كما واصلت إندوسات مسيرتها مع الابتكار والتطوير طوال السنة الماضية. إذ حققت الشركة إنجازات غير مسبوقه في البلاد عززت ريادتها. ومنها أنها كانت أول شركة إندونيسية توفر لعملائها خدمة الحزمة العريضة (بروباند) اللاسلكية المدفوعة مسبقاً.

وفي الوقت نفسه، واجهت شركات الاتصالات المتنقلة في إندونيسيا خلال السنة الماضية عدداً من التحديات اللافتة، ففي ضوء الأسعار التنافسية وما رافق ذلك من ازدياد معدلات استخدام الخدمة المتنقلة إلى مستويات قياسية، باتت شبكات الشركتين المشغلتين للخدمة المتنقلة تحت ضغوط. لذا، واصلت إندوسات الاستثمار هذا العام في ترقية شبكتها وتطويرها لتعزيز قدرتها على توفير خدمات ذات قيمة أفضل، لعملاء أكثر، في مناطق أكثر. وعلى سبيل المثال، لم تكن إندوسات المشغل الأول الذي يوفر خدمات الجيل ٣,٥ (HSDPA) في إندونيسيا فحسب، بل وسّعت تغطيتها هذا العام لتصل إلى ١٩ من أكبر مدن إندونيسيا. كما أنها توفر لعملائها اليوم سرعة تنزيل بيانات قياسية قل مثيلها في البلاد. كما استثمرت إندوسات نحو ٢٠٠ مليون دولار أمريكي في مشروع القمر الاصطناعي "بالابا-دي" الذي سيحل محل نظام "بالابا-سي - ٢" بهدف تعزيز تغطية الخدمة وموثوقيتها.

المرحلة المقبلة في مسيرة إندوسات

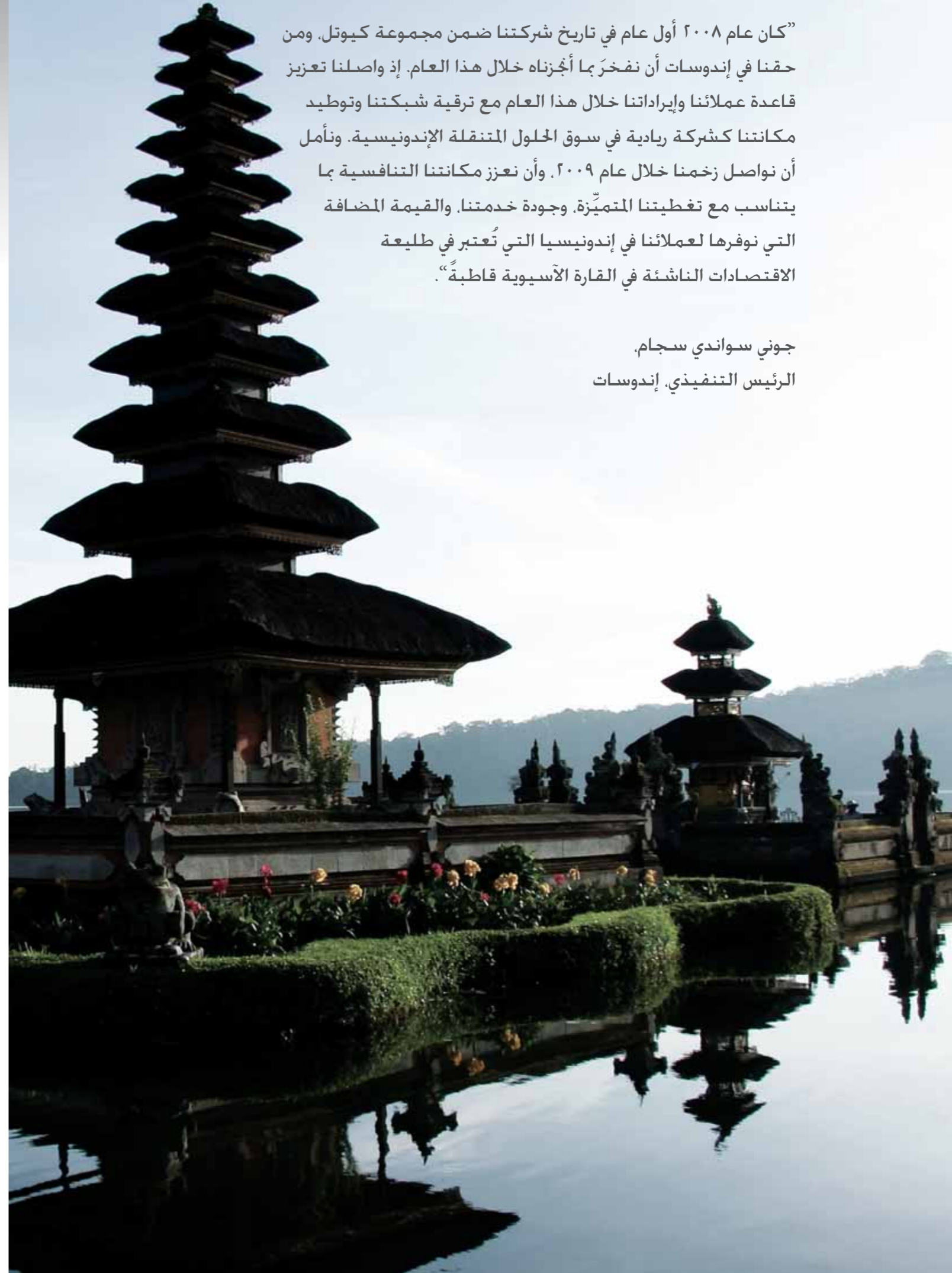
يبلغ عدد سكان إندونيسيا ٢٣٧,٥ مليون نسمة، بينما يقول الاقتصاديون إن معدل استخدام الاتصالات المتنقلة في البلاد يظل متدنياً مقارنة مع حجم اقتصادها، الأمر الذي يجعل إندونيسيا تمتلك إمكانات نمو هائلة لشركة ريادية مثل إندوسات، لاسيما وأنها تملك القدرة على تقديم خدمات دينامية وتغطية شاملة بأسعار تنافسية.

وستواصل إندوسات الاستثمار في شبكتها في محاولة لمواجهة متطلبات الأسواق المتنامية، كما شرعت بتنفيذ برنامج كوابل لمسافة ١٣,٠٠٠ كيلومتر لتعزيز الوصلات على شبكة إندوسات الرئيسية. وبالإضافة إلى الاستثمار المذكور، تواصل إندوسات تعزيز الاستثمار في مجالات غير مسبوقه مثل الخدمات ذات القيمة المضافة، خاصة مع الازدياد المطرد في الطلب على الحلول الجديدة التي تسهل الخدمة التجارية الإلكترونية عبر الهواتف المتنقلة ووظائف الأعمال المساندة، كما تواصل الشركة تعزيز حضورها في أسواق رئيسية، وحماية حصتها في سوق الاتصالات المتنقلة وتعزيزها، مع إيلاء الاهتمام اللازم للحفاظ على كبار عملائها.

”كان عام ٢٠٠٨ أول عام في تاريخ شركتنا ضمن مجموعة كيوتل، ومن حقنا في إندوسات أن نفخر بما أجزناه خلال هذا العام. إذ واصلنا تعزيز قاعدة عملائنا وإيراداتنا خلال هذا العام مع ترقية شبكتنا وتوسيع مكانتنا كشركة ريادية في سوق الحلول المتنقلة الإندونيسية. ونأمل أن نواصل زخمنا خلال عام ٢٠٠٩، وأن نعزز مكانتنا التنافسية بما يتناسب مع تغطيتنا المتميزة، وجودة خدمتنا، والقيمة المضافة التي نوفرها لعملائنا في إندونيسيا التي تُعتبر في طبيعة الاقتصادات الناشئة في القارة الآسيوية قاطبة“.

جونى سواندي سجام،

الرئيس التنفيذي، إندوسات



الكويت - الوطنية

وطّدت الوطنية للاتصالات - الكويت. طوال الأعوام التسعة الماضية، سمعتها ومكانتها لتستحوذ، عن جدارة، على مرتبة ثاني أكبر مشغّل لخدمات الاتصالات المتنقلة في السوق الكويتية التي تعدّ في طبيعة أسواق المنطقة من حيث التنافسية وسرعة نمو سوق الاتصالات المتنقلة.

إذ تستحوذ الوطنية للاتصالات - الكويت على حصة ٤٢ بالمئة من إجماليّ عملاء الخدمة المتنقلة في دولة الكويت، وهي توفر للقاعدة العريضة من عملائها، من الأفراد والشركات، مجموعة واسعة من خدمات الصوت والبيانات المدفوعة مسبقاً أو بنظام الفاتورة الشهرية، بما في ذلك خدمة WNet، خدمة الإنترنت اللاسلكي الآمنة والموثوقة. كما توفر الوطنية للاتصالات - الكويت نطاقاً عريضاً من الأدوات المستخدمة للارتقاء بفاعلية الأعمال. وذلك حتّى العلامة التجارية WPro، كما توفر لعملائها خدمة إجراء المكالمات على حساب المتلقّي "Collect Call"، وخدمة "الرجاء الاتصال بي" "Please Call Me"، إذ تتيح هاتان الخدمتان للعملاء المزيد من الخيارات للبقاء على اتصال.

وقد عززت الوطنية للاتصالات - الكويت سمعتها عبر توفير خدمات متطورة ومبتكرة، وتميز شبكتها، والخدمة الفائقة التي تقدّمها لعملائها. وتشكل المحاور الثلاثة السابقة ركيزة إستراتيجية الوطنية للاتصالات - الكويت في سعيها الدؤوب إلى تعزيز حصتها السوقية رغم دخول مشغّل ثالث للخدمة المتنقلة بدولة الكويت اعتباراً من ديسمبر ٢٠٠٨.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢,٥ بالمئة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة التي تعود إليها الملكيّة الكاملة لشركة الوطنية للاتصالات - الكويت، وبهذا، تبلغ الحصة الإجمالية الفعّالة لمجموعة كيوتل في الوطنية للاتصالات - الكويت ٥٢,٥ بالمئة.

إنجازات عام ٢٠٠٨

عززت الوطنية للاتصالات - الكويت خلال عام ٢٠٠٨ إنجازاتها ونجاحاتها المتلاحقة، مسجّلةً نمواً قدره ٧ بالمئة في إيراداتها رغم التغيّرات والتحديات الكبيرة التي هيمنت على سوق الاتصالات المتنقلة بدولة الكويت.

وخلال السنة الماضية، أكملت الوطنية للاتصالات - الكويت، عبر شراكة مع شركات الاتصالات المتنقلة الأخرى بدولة الكويت، خطة الأرقام الجديدة بدولة الكويت والانتقال من سبعة أرقام إلى ثمانية أرقام، وانطلاقاً من التزام الشركة بتقديم خدمة متميّزة، وفرت الشركة لكافة عملائها خدمة تحويل الأرقام المذكورة أعلاه مجاناً وبإتساع تامّة، كما وفرت للشركات نطاقاً عريضاً من الحلول الذكية التي مكّنتها من تحديث دليل الاتصال الخاص بها بسهولة تامة ودون أن تتعطل أعمالها.

وطوال عام ٢٠٠٨، عزّزت الوطنية للاتصالات - الكويت التزامها بأن تضمّن لعملائها خدمة متميزة لا مثيل لها في جودتها، سواءً عبر الحملات الترويجية الخاصة الموجهة إلى كبار العملاء الثابتين، أو نتيجةً لتعزيز الشركة تواجدها في دولة الكويت، الأمر الذي رفع معدلات رضا العملاء إلى مستويات غير مسبوقه، وفي الوقت نفسه، نفذت الوطنية للاتصالات - الكويت استثمارات ضخمة في شبكتها وبنيتها التحتية، وفي هذا الإطار، نفذت الشركة ترقية لشبكة HSDPA التي تغطي دولة الكويت، وتوفر حالياً خدمة فائقة بسرعة ٧,٢ ميغابت في الثانية لعملاء الشركة في أنحاء البلاد.

المرحلة المقبلة في مسيرة الوطنية للاتصالات - الكويت

تدخل الوطنية للاتصالات - الكويت عام ٢٠٠٩ بثقة مطلقة بمكانتها الراسخة وتقدير عملائها لها ورضاهم عن خدماتها الفائقة، وستظل خدمات البيانات خلال المرحلة المقبلة من القطاعات الأكثر نمواً بدولة الكويت، وبفضل الترقية المهمة التي أجرتها على شبكة HSDPA، فإن الوطنية للاتصالات - الكويت تتبوأ المكانة التي تؤهلها للاستحواذ على حصة سوقية متنامية في هذا المجال.

وفي الوقت نفسه، فإن الوطنية للاتصالات - الكويت غير غافلة عن دخول مشغّل ثالث لخدمات الاتصالات المتنقلة إلى دولة الكويت، الأمر الذي يجعلها أكثر عزمًا وتصميماً خلال عام ٢٠٠٩ على تعزيز مكانتها واستعدادها في مواجهة تحديات المنافسة المشدّدة في السوق الكويتية، وخلال الاثني عشر شهراً المقبلة، ستواصل الوطنية للاتصالات - الكويت الوفاء بالتزامها بتوفير الخدمة المتميزة لعملائها، كما ستواصل إطلاق حلول الاتصال غير المسبوقه، وتدشين برامج التعرف الخاصة التي ستمكن الوطنية للاتصالات - الكويت من الحفاظ على قاعدة كبار عملائها، وإطلاق حملات ترويجية هدفها تعزيز حصتها السوقية وانتشارها في سوق الاتصالات المتنقلة الكويتية ذات الفرص المجزية.

”تركّزت جهودنا خلال عام ٢٠٠٨، كما في الأعوام السابقة، على المحاور الثلاثة لاستراتيجيتنا، وهي: توفير خدمات مبتكرة ومتطورة، والحفاظ على تميز شبكتنا وخدمتها الاستثنائية، وتوفير الخدمة الاستثنائية الفائقة التي تليق بعملائنا. وهذا في مجمله مكّنا من أن نواصل نجاحاتنا، وأن نحقق نمواً فاق ١٠ بالمئة في إيراداتنا. ومن المؤكد أننا جهودنا ستنصبُّ في الاتجاه نفسه خلال السنة الحالية، وتتبوأ شركتنا مكانة راسخة تضمن لها الحفاظ على ولاء عملائها لها، بل وأن تستقطب أعداداً متزايدة ومطرده من العملاء الجدد بفضل تدشين المزيد من الخدمات المبتكرة، آخذين في اعتبارنا التحديات الراهنة المنطوية على اشتداد المنافسة“.

سكوت جيجينهايمر

المدير العام والرئيس
التنفيذي - الوطنية،
الكويت

العراق - آسيا سل

تتميز آسياسل بجذورها القوية باعتبارها أول شركة توفر خدمات الاتصالات المتنقلة في العراق والذي يُعد إنجازاً كبيراً في تطوير سوق الاتصالات في العراق. ومن خلال مشروع مشترك ناجح بدأ في ٢٠٠٧، شكلت كيوتل وآسياسل، مع مجموعة من الشركاء العراقيين الأقوياء تحالفًا للفوز برخصة لتقديم خدمة الاتصالات الهاتفية المتنقلة في العراق لفترة خمس عشرة سنة.

وباستطاعة آسياسل الآن أن تفخر بتشغيل شبكة الاتصالات المتنقلة المتكاملة الوحيدة التي تربط بين شمال العراق وجنوبه. وتعتبر الشركة الآن ثاني أكبر مشغل لخدمة الاتصالات المتنقلة في العراق من ناحية عدد العملاء. وتقدم آسياسل خدماتها لأكثر من ثلث عملاء خدمة الاتصالات النقالة في العراق عن طريق مجموعة واسعة من خدمات الاتصالات المتنقلة المهمة التي تشمل GPRS والرسائل القصيرة ورسائل الوسائط المتعددة والبريد الصوتي، والتي تقدمها الشركة عبر شبكة وطنية تمتد من دهوك في أقصى الشمال إلى البصرة في أقصى جنوب العراق.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل حصة فعلية تجارية تبلغ ٣٠ بالمائة في آسياسل.

منجزات ٢٠٠٨

في الوقت الذي تبقى فيه ظروف التشغيل صعبة في العراق، كان استثمار آسياسل في البنية التحتية والخدمات والتسويق ذو مردود جيد. فقد أضافت آسياسل خلال ٢٠٠٨ أكثر من مليوني عميل لقاعدة عملائها. حيث نمت عائداتها من ٧٣٢ مليون ريال قطري في عام ٢٠٠٧ (قبل الاستحواذ) إلى ٢.٨ مليار ريال قطري في نهاية عام ٢٠٠٨.

وفي ٢٠٠٨، استكملت آسياسل عدداً من المبادرات لتوسيع مدى شبكتها. إذ بدأت الشركة خلال السنة أعمالها في محافظتين جديدتين هما محافظتي إربيل ودهوك. إضافة لتوسيع شبكة EDGE إلى عدد من المواقع المهمة في العراق. وفي إبريل ٢٠٠٨ اشتركت آسياسل مع مشغلين آخرين لإطلاق خدمة جوال وطنية. واستكملت العمل في طوق من الألياف الضوئية حول السليمانية.

ومع توسيع مدى شبكتها، بذلت آسياسل جهوداً كبيرة هذا العام في تقديم تجربة الاستفادة من خدماتها لعملاء جدد عن طريق سياسات تسعير ذكية للخدمات، وتنفيذ حملات تسويق موجهة. وكدليل على فعالية تلك المبادرات، نجحت حملة تسويقية استمرت لستة أشهر في بغداد في زيادة قاعدة عملاء آسيا سل في العاصمة العراقية بطريقة كبيرة.

ولم تترك آسياسل لارتفاع عدد عملائها إلى هذا المستوى، بل لجأت إلى اتخاذ التدابير الكفيلة بالاحتفاظ بولائهم. فخلال السنة، كشفت الشركة النقاب عن مجموعة من الحلول لتخصيص الفواتير والخدمات لعدد من كبار عملائها في المنطقة. إضافة لإطلاق عرض لاحتساب المكالمات بالثواني. وساهمت مبادرات أخرى، مثل خدمة تحويل الرصيد التي أطلقتها آسياسل في فبراير ٢٠٠٨، في زيادة ولاء العملاء.

المرحلة المقبلة في رحلة آسياسل

تبقى آسياسل ملتزمة بتحسين تغطية شبكتها وخدماتها في العراق، في ظل استمرار تحسن المناخ الاقتصادي والسياسي في البلاد. ومع استمرار تزايد إحلال شبكة الاتصالات المتنقلة مكان البنية التحتية القديمة والمتهاككة في معظم أنحاء العراق، تبدو خدمات الاتصالات المتنقلة مهيأة للاستحواذ على معظم اتصالات الصوت والبيانات في العراق في المستقبل المنظور.

وتلعب جزءاً السوق دوراً مبرزاً في مواصلة آسياسل تطبيق إستراتيجيتها للنمو لسنة ٢٠٠٩. ففي بلد تبلغ نسبة الشباب صغار السن من هم دون الخامسة عشر من العمر ٤٠ بالمائة، فإن النجاح في استهداف هذه الفئة من المجتمع يشكل نجاحاً طويلاً الأمد لأي مقدم لخدمات الاتصالات. وفي السنة المقبلة تخطط آسياسل لإطلاق مجموعة كبيرة من العروض والخدمات لضمان جذبها لقطاع عريض من هذه الفئة الكبيرة من السكان.

”خطونا خطوات واسعة هذه السنة في العراق لتوسيع مدى شبكة آسياسل وتحسين موثوقيتها. وفي الوقت ذاته، استثمرت الكثير من الجهود في جذب عملاء جدد والحفاظ على العملاء المخلصين لعلامتنا التجارية. وسينصب اهتمامنا في السنة المقبلة على تنمية شبكتنا، وعلى استهداف سوق الشباب الذي يتصف بأهمية بالغة. وذلك للاستفادة من الفرص العريضة التي توفرها هذه السوق“.

د. ديار أحمد.
الرئيس التنفيذي، آسياسل

الجزائر - جمة

بدأت الوطنية للاتصالات - الجزائر. المالكة للعلامة التجارية جمة. أعمالها في عام ٢٠٠٤ لتكون عند انطلاقتها شركة الاتصالات المتنقلة الثالثة بالجمهورية الجزائرية. واليوم. تحتل شركة جمة المرتبة الثانية في الجزائر. إذ تستحوذ على حصة قدرها ٢٢ بالمئة من السوق الجزائرية الضخمة الواقعة في شمال القارة الأفريقية. وتعتبر جمة إحدى أبرز العلامات التجارية الشهيرة في الجزائر. وتقدم الشركة حزمة متكاملة من الخدمات المتنقلة. تشمل الخدمة الصوتية. وخدمة البيانات. وخدمة الوسائط المتعددة التي تصل إلى عملاء الشركة عبر شبكة متقدمة تغطي كافة أنحاء الجمهورية الجزائرية وتنسجم بجاهزيتها لتقنية EDGE.

الملكية

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢,٥ بالمئة في "الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة" التي تملك بدورها حصة قدرها ٧١ بالمئة من جمة. وبالإضافة إلى ما سبق. تملك مجموعة كيوتل حصة مباشرة قدرها ٩ بالمئة في جمة. وبهذا. تبلغ الحصة الإجمالية الفعالة لمجموعة كيوتل في جمة ٤٦,٣ بالمئة.

إنجازات عام ٢٠٠٨

واصلت جمة تعزيز مكانتها وحصتها السوقية خلال عام ٢٠٠٨. مسجلة نمواً فاق ١٠ بالمئة في قاعدة عملائها. ومحققة نمواً لافتاً في إيراداتها فاق ٣٠ بالمئة مقارنة مع السنة السابقة. وقد حققت جمة إنجازاتها المتلاحقة خلال السنة الماضية بفضل تعزيزها لمكانتها كشركة اتصالات "ذات قيمة مضافة". وخلال السنة الماضية. أطلقت جمة عدداً من العروض الترويجية المغربية والقيمة المضافة إلى التعرف الأصلية من أجل الاستحواذ على حصة إضافية. لاسيما في ضوء المنافسة الحادة المهيمنة على السوق الجزائرية. وبفضل الحملات الترويجية ذات الأهداف المحددة. وخلال سبعة أشهر لا أكثر. نجحت جمة في مضاعفة قاعدة عملائها المشتركين في خدمة الخطوط لاحقة الدفع. وتحقيق زيادة في متوسط العائد للعميل الواحد بنسبة ٦٥ بالمئة بين عملائها من هذه الفئة.

وعلاوة على تعزيز سمعة ومكانة جمة في السوق الجزائرية. تمكنت إدارة الشركة من تحقيق قيمة هائلة هذا العام عبر تدابير الحد من التكلفة التشغيلية للشركة. وبفضل البرنامج الشامل للترشيد من التكلفة الذي أطلقته الشركة في مارس. تمكنت جمة من تقليص التكلفة التشغيلية هذا العام بمقدار ١٣ مليون دولار أمريكي. بل وتمكنت في الوقت نفسه من وضع أسس راسخة للتكلفة الفعالة والدينامية. الأمر الذي عزز تنافسيتها في السوق الجزائرية أكثر فأكثر.

ومن اللافت أن هذا التوفير في التكلفة قد تحقق في ظل التزامات تنظيمية صارمة تتصل باختبار الرخصة الممنوحة للشركة في السنة الرابعة بصفة إلزامية. وقد أجريت على الشبكة أعمال تطويرية واسعة ومهمة خلال السنة الماضية. مع إضافة ٨٠٠ موقع إشارة إلى الشبكة خلال اثني عشر شهراً.

المرحلة المقبلة في مسيرة جمة

بالإضافة إلى عمليات التطوير التي نفذت خلال عام ٢٠٠٨. فإن من المتوقع أن تنجز جمة عدداً من الأعمال الإستراتيجية على شبكتها خلال السنة المقبلة. وعلى وجه التحديد. إمكانية أن يتم إنجاز نظام الاتصال عبر الأقمار VSAT والذي سيصل بين الأقاليم الواقعة في أقصى جنوب الجزائر مع شبكة جمة وتشغيله في مطلع عام ٢٠٠٩. ومن المتوقع أن ترتقي هذه الوصلات بالتغطية إلى مستويات قياسية في الأقاليم الجزائرية غير المغطاة كما يجب أو التي تقل فيها معدلات انتشار الخدمة عن الأقاليم الجزائرية الأخرى.

ومع اكتمال هذا العدد الهائل من أعمال البنية التحتية. فإن التحدي الحقيقي المائل أمام جمة في السنة الحالية هو تعزيز مكانتها التنافسية في السوق الجزائرية. ومن الإنجازات الوشيكة استهداف سوق الإنترنت/البيانات فائقة السرعة عبر شبكة EDGE والخدمة الثلاثية وذلك بفضل برنامج تطوير الشبكة التي تنجزه الشركة هذا العام. ومن المقرر أن تطلق الشركة عدداً من المبادرات خلال عام ٢٠٠٩ والهادفة إلى استقطاب العملاء ذوي الإنفاق المرتفع. وزيادة معدّل إنفاق العميل الواحد ضمن قاعدة عملاء جمة.

"سنوات تقديم خدمات منافسة ذات قيمة مضافة لعملائنا. تلك الخدمات الفائقة التي عززت مكانتنا في السوق الجزائرية المعروفة بتنافسيتها العالية. وبفضل اكتمال أعمال نشر شبكتنا التي تغطي كافة أنحاء البلاد. فإن جهودنا ستنصب خلال السنة المقبلة على تعزيز حصتنا السوقية من خلال الجمع بين التغطية الموسعة لشبكتنا والتزامنا بالخدمة المتميزة والعروض التنافسية التي تميزنا عن عملائنا".

جوزيف جد.

الرئيس التنفيذي - النجمة

عمان - النورس

منذ انطلاقتها في عام ٢٠٠٥ كأول شركة اتصالات متنقلة تطلقها كيوتل خارج دولة قطر، حققت النورس نمواً مذهلاً على كافة الصُّعد. وبوصفها المشغل الثاني للخدمة الهاتفية المتنقلة في سلطنة عُمان، تستحوذ النورس على نحو ٤٧ بالمئة من عملاء الخدمة الهاتفية النقالة في السلطنة. وهي توفر لعملائها نطاقاً عريضاً من الخدمات المتنقلة عبر شبكة متقدّمة. وقد كانت النورس سبّاقاً في إطلاق المبادرات غير المسبوقة في السوق العمّانية. ففي عام ٢٠٠٧ أصبحت النورس أول مشغل يطلق خدمة البرودباند اللاسلكية المبنية على تقنية الجيل الثالث بلس في سلطنة عُمان والتي أتاحت للعملاء الوصول إلى الخدمات المتقدّمة مثل الاتصال المرئي وخدمة الإنترنت فائقة السرعة عبر هواتفهم الجوال. كما كانت النورس أول شركة مشغلة عمّانية تطلق تقنية EDGE على امتداد شبكتها.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٥,٦ بالمئة في النورس.

إنجازات عام ٢٠٠٨

كان عام ٢٠٠٨ حافلاً بالإنجازات والنجاحات المهمة في مسيرة النورس والتي شملت إنجازين لافتين هما: تعزيز الشركة لقاعدة عملائها بنسبة تناهز ٤٩ بالمئة، ليصل عدد عملائها في السلطنة إلى مليون ونصف المليون عميل، وتعزيز حصتها في سوق الاتصالات المتنقلة العمّانية من ٤٢ بالمئة لتصل إلى ٤٧ بالمئة.

ولم تكن تلك الإنجازات لتتحقق لولا التزام الشركة المتواصل بإطلاق خدمات فائقة وغير مسبوقة. وفي إطار جهودها لتعزيز حصتها من سوق الخدمات غير الصوتية، أطلقت النورس في عام ٢٠٠٨ خدمة بلاك بيرى ونطاقاً متقدماً من الخدمات المتميزة في مجال الرسائل القصيرة. كما أزاحت الستار عن حلول البرودباند فائقة السرعة والتي شملت الخدمة المدفوعة مسبقاً والخدمة بنظام الفاتورة الشهرية. وبفضل ما تقدّم، تمكنت النورس من تعزيز إيراداتها من الخدمات غير الصوتية لتصل إلى ١٧ بالمئة في عام ٢٠٠٨ مقارنةً مع ١٢ بالمئة في عام ٢٠٠٧. كما تمكنت النورس خلال السنة نفسها من إطلاق سلسلة من المبادرات لاستقطاب العملاء في قطاعين مهمين في السوق العمّانية، هما: كبار العملاء والفئة العمريّة الشبابية.

ومن الناحية الإستراتيجية، شكل عام ٢٠٠٨ مرحلة حاسمة في أعمال النورس خارج إطار الاتصالات المتنقلة التي تشكل محور أعمالها في السلطنة. فبعد منافسة شديدة، نالت النورس في عام ٢٠٠٨ الرخصة الثانية للخدمة الهاتفية الثابتة في سلطنة عُمان. وتطلع الشركة إلى نشر الخدمة الهاتفية الثابتة في سلطنة عُمان خلال السنة المقبلة، بحيث يستفيد عملاؤها المستقبليون في الخدمة الهاتفية الثابتة من الخدمة الفائقة المتاحة لعملاء الخدمة المتنقلة حالياً.

وتشمل رخصة الخدمة الهاتفية الثابتة التي فازت بها النورس السماح لها بتشغيل منافذها الدولية الخاصة، الأمر الذي سيمكنها من تقديم خدمة أفضل، وطاقّة استيعابية أكبر، لعملائها في الخدمة الهاتفية المتنقلة والخدمة الهاتفية الثابتة.

المرحلة المقبلة في مسيرة النورس

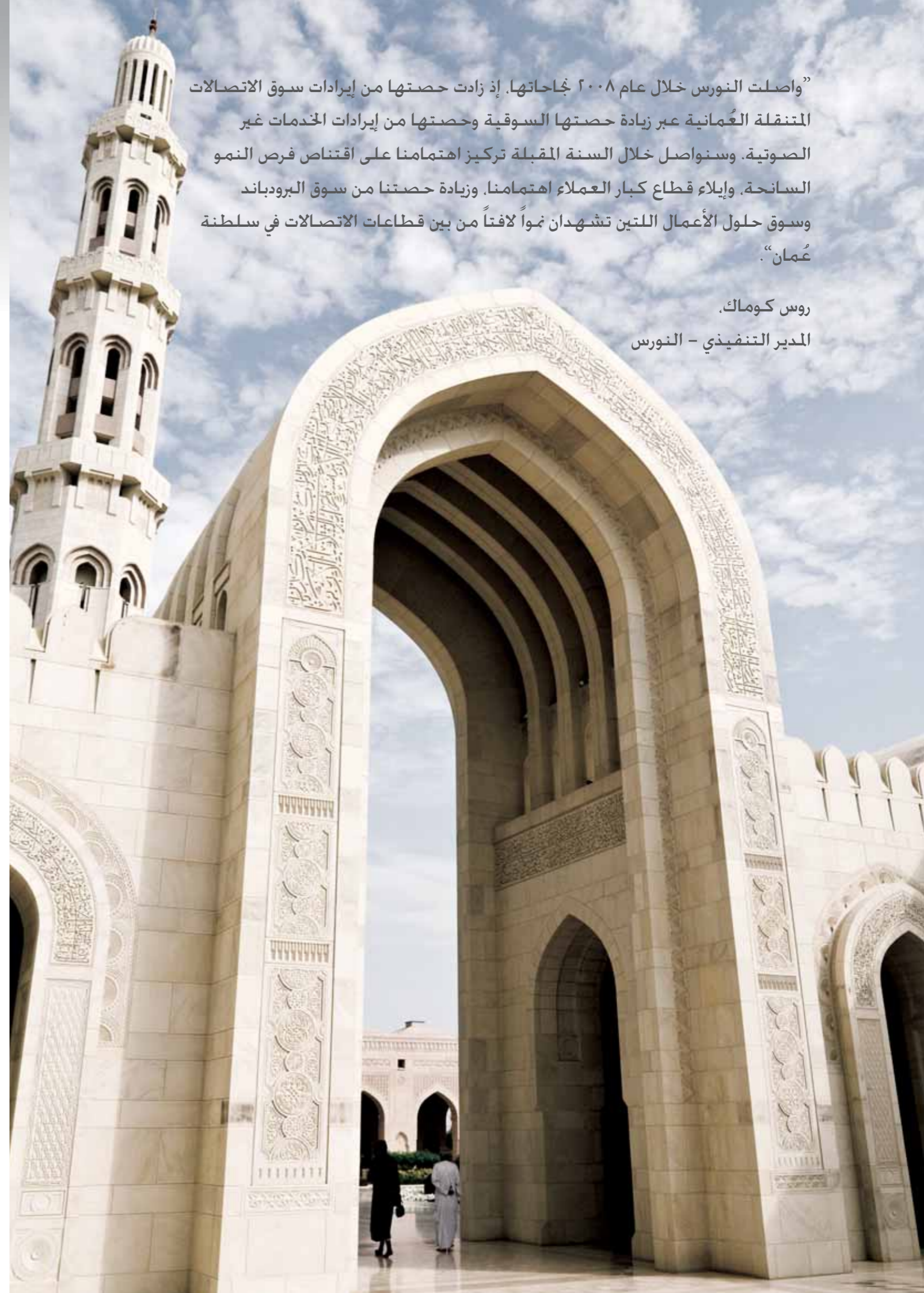
في ضوء إنجازاتها خلال السنة الماضية، ستصبُّ النورس جهودها خلال السنة الحالية على اقتناص الفرص المجزية في السوق العمّانية، سواءً في القطاعات الحالية أو الناشئة. ولعلّ من الفرص المجزية السانحة اليوم قطاع خدمة البرودباند. إذ يُعدُّ سوق الإنترنت في سلطنة عُمان أقل تقدماً بالمقارنة مع بلدان المنطقة، واليوم، تملك النورس فرصة تعزيز حصتها في هذه السوق المتنامية من خلال نشر حلول البرودباند الجوال وتوفيره عبر الخدمة الثابتة لعملائها في السلطنة.

ولاشكَّ أن البنية السكانية العمّانية تدعم طموحات شركة النورس. إذ تشكل الفئة السكانية الشبابية، التي توليها النورس اهتماماً خاصاً، نسبة عالية من سكان سلطنة عُمان. وهذه هي الفئة العمريّة المطالبة بأحدث خدمات الاتصالات والبيانات. وفي الوقت نفسه، ستصبُّ النورس اهتمامها خلال السنة الحالية على فرص زيادة حصتها من قطاع حلول الاتصالات الخاصة بالأعمال. إذ أسّست النورس وحدة الأعمال والشركات المتخصّصة في هذا المجال، وهي تخطط لإطلاق نطاق عريض من الخدمات الهاتفية، الثابتة والمتنقلة، المخصّصة لهذا القطاع من عملائها.

”واصلت النورس خلال عام ٢٠٠٨ نجاحاتها، إذ زادت حصتها من إيرادات سوق الاتصالات المتنقلة العمّانية عبر زيادة حصتها السوقية وحصتها من إيرادات الخدمات غير الصوتية. وسنواصل خلال السنة المقبلة تركيز اهتمامنا على اقتناص فرص النمو السانحة، وإيلاء قطاع كبار العملاء اهتمامنا، وزيادة حصتنا من سوق البرودباند وسوق حلول الأعمال اللتين تشهدان نمواً لافتاً من بين قطاعات الاتصالات في سلطنة عُمان“.

روس كوماك.

المدير التنفيذي - النورس



المملكة العربية السعودية - برافو

أطلقت برافو عملياتها في ٢٠٠٥ باعتبارها أول مزود لخدمة "اضغط لتتحدث" في المملكة العربية السعودية مقدمة بذلك خدمات الاتصال الخليوية واتصالات PTT للشركات والقطاع الحكومي. وتعتبر حلول برافو مثالية تماماً للمؤسسات التي تحتاج لربط وإدارة أعداد كبيرة من الموظفين أو المجموعات المختلفة عن طريق وسيلة مرنة، وفعالة، ومنخفضة التكلفة. وتزود برافو في الوقت الحالي ما يقرب من ١٥٠.٠٠٠ شخص من أكثر من ١٠.٠٠٠ شركة ومؤسسة بخدمات الصوت، والرسائل، والتتبع المستند إلى نظام تحديد المواقع العالمي GPS والبيانات المتنقلة عبر شبكة iDEN اللاسلكية المنتشرة في المملكة.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل ٥٢,٥ بالمائة من الوطنية (الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة). والتي بدورها تمتلك ٥٥,٦ بالمائة في برافو. ويمنح ذلك مجموعة كيوتل حصة فعلية تجارية بنسبة ٢٩,٢ بالمائة في برافو.

منجزات ٢٠٠٨

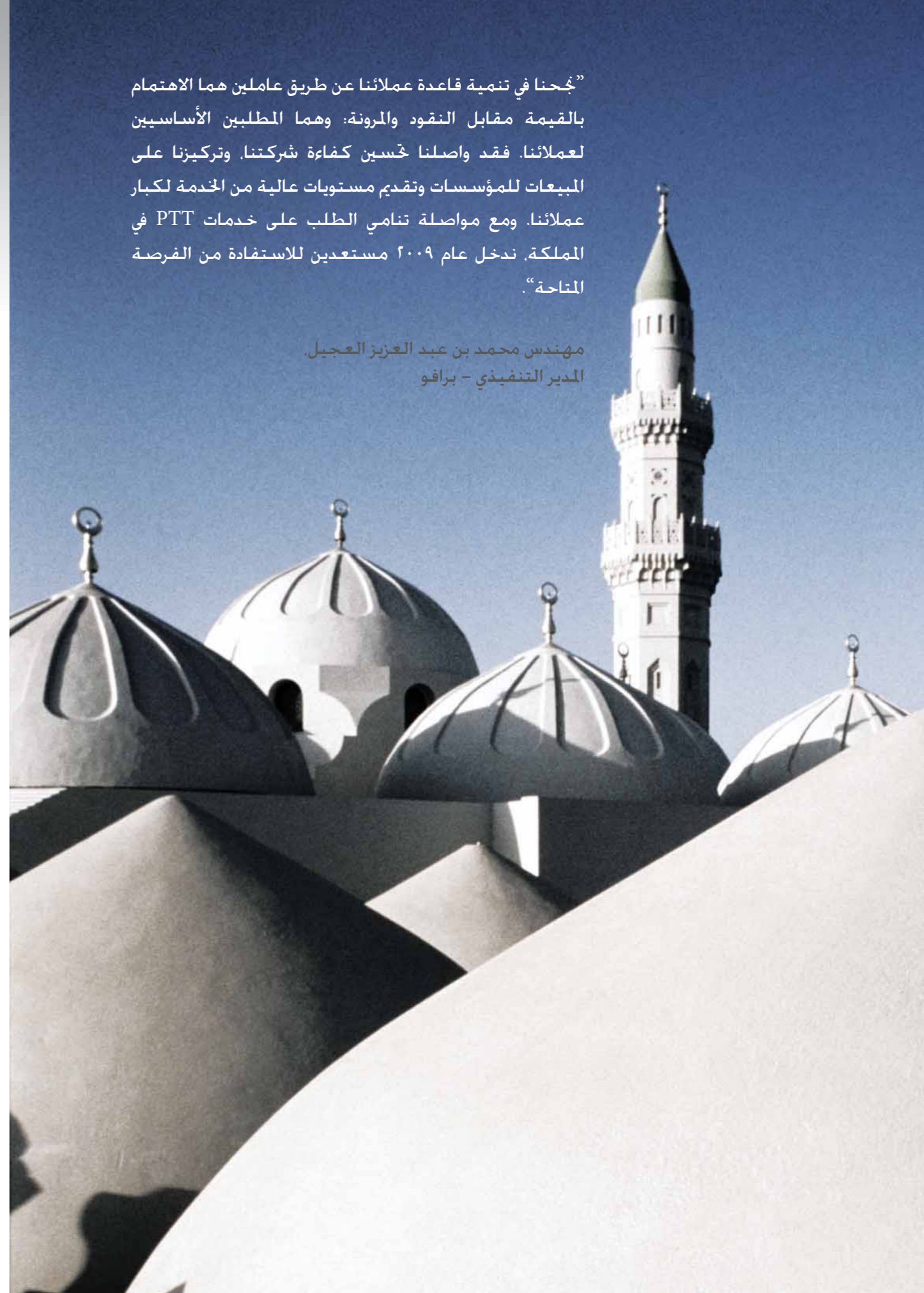
يعود جانب كبير في هذا الأداء الجيد إلى مرونة وقابلية منصة برافو التقنية والتي شكلت أساساً لإطلاق عدد من الخدمات الرأسيّة هذا العام، وتتراوح تلك الخدمات من تقديم المعلومات والترفيه إلى حل التلكس اللاسلكي. والذي صمم بحيث يمكنه العمل باستخدام شبكة الراديو الخاصة القديمة، والذي تم تبنيه من قبل عدد من كبريات الشركات السعودية.

المرحلة المقبلة في رحلة برافو

الإستراتيجية التي تعمل بموجبها برافو هي أن تصبح الشريك الموثوق لاتصالات الشركات والأعمال في المملكة العربية السعودية. ويواصل الطلب على خدمات اتصالات PTT ارتفاعه في المملكة. مع رغبة المؤسسات الكبرى في الحفاظ على قنوات اتصال مع أساطيلها في الوقت الذي تراعي فيه جانب التكلفة. وعن طريق التطوير المستمر للخدمة والبرامج المخصصة للمبيعات وخدمة العملاء، تعزز برافو تعظيم الفوائد التي تجنيها من هذه الفرصة خلال ٢٠٠٩ وما بعدها.

"نجدنا في تنمية قاعدة عملائنا عن طريق عاملين هما الاهتمام بالقيمة مقابل النقود والمرونة: وهما المطلبين الأساسيين لعملائنا. فقد واصلنا تحسين كفاءة شركتنا، وتركيزنا على المبيعات للمؤسسات وتقديم مستويات عالية من الخدمة لكبار عملائنا. ومع مواصلة تنامي الطلب على خدمات PTT في المملكة، ندخل عام ٢٠٠٩ مستعدين للاستفادة من الفرصة المتاحة".

مهندس محمد بن عبد العزيز العجيل.
المدير التنفيذي - برافو



مالديف - الوطنية

بدأت الوطنية للاتصالات - المالديف أعمالها في المالديف في أغسطس ٢٠٠٥. وهي توفر اليوم الاتصالات المتنقلة وخدمات البيانات على امتداد كافة الجزر المأهولة ضمن جمهورية المالديف الواقعة في المحيط الهندي. وتوفر الوطنية للاتصالات - المالديف مجموعة واسعة من خدمات الاتصالات المتنقلة لسكان الجزر والأفواج السياحية الضخمة التي تقصدها من أنحاء العالم. إذ تشكل خدمات الوطنية للاتصالات - المالديف اليوم دعامة رئيسية من دعائم اقتصاد المالديف الذي يعتمد إلى حد بعيد على السياحة. وتوفر الشركة خدماتها لعملائها عبر أول شبكة من نوعها في جمهورية المالديف مبنية على تقنية الجيل الثالث وتتسم بجاهزيتها لتقنية HSDPA. وكانت الوطنية للاتصالات - المالديف قد ركزت في المرحلة الأولى على الربط بين المراكز السكانية المأهولة في جزر المالديف. فيما تنفذ حالياً المرحلة الثانية من إستراتيجيتها الرامية إلى تعزيز تغطية الشبكة ومعدل الانتشار في قطاع المنتجعات الآخذ بالتوسع في جمهورية المالديف بسرعة لافتة.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢,٥ بالمئة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة التي تعود إليها الملكيّة الكاملة لشركة الوطنية للاتصالات - المالديف. وبهذا، تبلغ الحصة الإجمالية الفعّالة لمجموعة كيوتل في الوطنية للاتصالات - المالديف ٥٢,٥ بالمئة.

إنجازات عام ٢٠٠٨

نجحت الوطنية للاتصالات - المالديف هذا العام في تحقيق نمو في إيراداتها بلغ ٢١ بالمئة مقارنة مع السنة السابقة رغم قلة عدد السكان الدائمين في جمهورية المالديف ومعدلات انتشار الخدمة العالية نسبياً. ويعزى الإنجاز الذي حققته الوطنية للاتصالات - المالديف إلى الجهود الدؤوبة والمتواصلة التي تبذلها الشركة في مجال توفير الحلول المبتكرة والمتطورة والبنية التحتية المتقدمة، الأمر الذي تجسد جلياً خلال عام ٢٠٠٨ في نشر أبراج مصممة خصيصاً ومحطات أرضية لدعم صناعة السياحة المزدهرة في جزر المالديف. كما أطلقت الوطنية للاتصالات - المالديف حملات ترويجية ذكية تستهدف قطاعات معينة من العملاء والتي ساهمت في تعزيز تنافسية الشركة رغم معدلات انتشار الخدمة العالمية نسبياً. ومنها تلك الحملات الترويجية الخاصة لاستفادة العاملين الأجانب في جمهورية المالديف من الأسعار الخاصة للمكالمات الدولية.

المرحلة المقبلة في مسيرة الوطنية للاتصالات - المالديف

تظل السياحة الدعامة الأساسية لاقتصاد جمهورية المالديف. والتي تشكل في الوقت نفسه فرصة مُمجزة لشركة الوطنية للاتصالات - المالديف مع دخولها عام ٢٠٠٩. لاسيّما في قطاع المنتجعات. إذ تشهد البلاد توسعاً ضيقاً في عدد المنتجعات التي يتم تشييدها حالياً. وتتبوأ الوطنية للاتصالات - المالديف مكانة راسخة تمكنها من استقطاب عملاء الخدمة الصوتية وخدمة البيانات. لا من الشركات المشغلة للخدمة في المنتجعات فحسب، بل أيضاً من بين الموظفين والعاملين في تلك المنتجعات وضيوفها. وقد طورت الوطنية للاتصالات - المالديف مجموعة عمل متخصصة للتركيز على تحديد مواقع المنتجعات وتطوير المنتجات والمبيعات من أجل تحقيق الاستفادة المثلى من مجالات النمو المختلفة المتاحة في هذا القطاع.

”جمهورية المالديف بلدٌ صغيرٌ غير أنها توفر في الوقت نفسه فرصاً عديدة لتحقيق النمو الهائل. وقد أثبتنا خلال هذا العام قدرتنا الاستثنائية على تعزيز إيراداتنا عبر تطوير الحلول المبتكرة وترقية بنيتنا التحتية. ونأمل أن نواصل هذا الزخم خلال العام المقبل مع تركيز جهودنا على تطوير الحلول والخدمات اللازمة لدعم كافة العاملين في العدد المتزايد من المنتجعات الواقعة على امتداد نحو ١٢٠٠ جزيرة في جمهورية المالديف وكذلك دعم كافة زائريها ومرتاديها من حول العالم.“

أبراهام سميث.

رئيس العمليات - الوطنية، المالديف

فلسطين - الوطنية

الوطنية للاتصالات - فلسطين هي المشغل الثاني لخدمة الاتصالات المتنقلة في فلسطين. إذ فازت برخصة الخدمة في عام ٢٠٠٦. ومنذ ذلك الحين عكفت الشركة على إنجاز الأعمال التخطيطية المكثفة والمبادرات الأولية اللازمة قبل أن تحصل على الترددات الخاصة بها في نهاية عام ٢٠٠٨. كما عكفت خلال الفترة الماضية على نشر شبكتها المتقدمة بالسرعة اللازمة. وهي مؤهلة اليوم لأن تتبوأ مكانة ريادية في سوق الاتصالات المتنقلة في فلسطين مع استعدادها لإطلاق خدماتها التجارية في أقرب فرصة ممكنة في عام ٢٠٠٩. وبعد إطلاقها خدماتها التجارية. سيتمكن سكان فلسطين الذين يبلغ عددهم قرابة ٤ مليون نسمة من الاعتماد على شبكة فائقة وموثوقة والاستفادة من الخدمات والخيارات المختلفة التي ستقدمها الوطنية للاتصالات - فلسطين لعملائها.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢,٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة التي تملك بدورها حصة قدرها ٥٧ بالمائة من الوطنية للاتصالات - فلسطين. وبهذا، تبلغ الحصة الإجمالية الفعّالة لمجموعة كيوتل في الوطنية للاتصالات - فلسطين ٢٩,٩ بالمائة.

إنجازات عام ٢٠٠٨

قطعت الوطنية للاتصالات - فلسطين شوطاً واسعاً في عام ٢٠٠٨. ففي شهر أغسطس منحت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الفلسطينية الوطنية للاتصالات - فلسطين ترخيصاً أطياف لإطلاق خدماتها عبرها. كما تم التوصل خلال هذا العام إلى اتفاقية للبدء بإنشاء البنية التحتية للشبكة للشركة. وفي ضوء ما تقدم، كان عام ٢٠٠٨ عام تشييد البنية التحتية للشبكة. بحيث تتمكن الوطنية للاتصالات - فلسطين من إطلاق خدماتها خلال السنة اللاحقة.

كما حددت واختارت الوطنية للاتصالات - فلسطين خلال عام ٢٠٠٨ عدد من الوكلاء المفضلين والموزعين استعداداً لإطلاق خدماتها. والغاية من إبرام اتفاقات مع موزعين ووكلاء معتمدين هو إيصال خدمات الوطنية للاتصالات - فلسطين إلى الكثير من نقاط البيع في كافة أنحاء الضفة الغربية. كما ركزت الوطنية للاتصالات - فلسطين جهودها على تطوير فريق من القياديين على امتداد قطاعات مختلفة. تشمل تقييم المهارات، وتطوير الصفات القيادية، والتخطيط السليم للنجاح.

المرحلة المقبلة من مسيرة الوطنية للاتصالات - فلسطين

تنفرد سوق الاتصالات الفلسطينية بسماتها وخصائصها الفريدة. الأمر الذي يجعلها بحاجة إلى مجموعة محددة من خدمات وحلول الاتصالات. وعلى سبيل المثال، في ضوء التركيبة الديموغرافية التي تهيم عليها الفئة العمرية الشبابية، تخطط الوطنية للاتصالات - فلسطين أن تطلق مجموعة من الخدمات التي تناسب هذا القطاع الواسع من المشتركين. وتتبوأ الوطنية للاتصالات - فلسطين المكانة التي تمكنها من مواكبة متطلبات عملائها المستقبليين في فلسطين وتلبية احتياجاتهم ذات الطبيعة الخاصة. ويمكنها أن تعتمد في هذا المجال على تجربة مجموعة كيوتل ودعمها الكامل.

كما تخطط الوطنية للاتصالات - فلسطين أن توطد تنافسيتها في السوق الفلسطينية الناشئة عبر جودة شبكتها وموثوقية خدماتها. وفي أول اتفاقية من نوعها في هذا المجال، ضمنت الوطنية للاتصالات - فلسطين في شهر فبراير ٢٠٠٩ قرصاً بقيمة ٨٥ مليون دولار أمريكي والذي سيستخدم في تمويل المرحلة الأولى من برنامج بناء شبكة الشركة.

”أجزنا الكثير خلال عام ٢٠٠٨ استعداداً لإطلاق خدماتنا التجارية

في وقت لاحق من هذا العام. وقد بدأنا عام ٢٠٠٩ وقد أجزنا المرحلة

الأولى من برنامج البنية التحتية. كما قطعنا شوطاً بعيداً في تطوير

البرامج التسويقية والترويجية التي ستترافق مع انطلاق خدماتنا

المتكاملة. ومن أكثر الأمور المشجعة في هذا السياق، أننا نلنا قرصاً

بقيمة ٨٥ مليون دولار أمريكي والذي يؤكد ثقة مؤسسات ريادة في

القطاع الخاص الفلسطيني والدولي بنا وبمستقبلنا.“

الآن ريتشاردسون المدير التنفيذي -
الوطنية، فلسطين

تونس - تونسiana

منذ انطلاقتها في عام ٢٠٠٢ كأول مشغل من القطاع الخاص لخدمة الاتصالات المتنقلة في الجمهورية التونسية. حققت تونسiana (الوطنية للاتصالات - تونس) نمواً هائلاً على كافة الصُّعد. حتى باتت المشغل الأول للخدمة الهاتفية المتنقلة في هذا البلد. بل وإحدى العلامات التجارية الموثوقة والمرموقة في البلاد. وتقدم تونسiana خدماتها عبر شبكة وطنية متقدمة تمكنها من تزويد عملائها بنطاق عريض من خدمات الصوت والبيانات المدفوعة مسبقاً أو بنظام الفاتورة الشهرية. وهي تقدم اليوم خدماتها لأكثر من أربعة ملايين من الأفراد والشركات على حد سواء في كافة أرجاء الجمهورية التونسية.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢,٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة التي تملك بدورها حصة قدرها ٥٠ بالمائة من تونسiana (الوطنية للاتصالات - تونس). وبهذا، تبلغ الحصة الإجمالية الفعّالة لمجموعة كيوتل في تونسiana ٢٦,٣ بالمائة.

إنجازات عام ٢٠٠٨

تشهد سوق الاتصالات المتنقلة في الجمهورية التونسية تغيرات وتحولات مستمرة، وتؤكد الإنجازات اللاحقة التي حققتها تونسiana خلال السنة الماضية طموحها لتعزيز مكانتها ومواكبتها للتحوّلات والتغيرات الناشئة بالشكل الأمثل خلال السنة المقبلة. وفي المقام الأول، نفذت تونسiana مشروعات ضخمة لتعزيز نطاق شبكتها من جهة وسعتها وجودتها من جهة ثانية. وقد أجزت تونسiana مشروعات تقوية الشبكة بنجاح تام في عام ٢٠٠٨ في المناطق التي تشهد حركة مستمرة. وعبر شراكة مع الشركة الوطنية للسكك الحديدية التونسية لتوفير حلول مبتكرة ومتطورة بتكلفة مُجدية، تم توسيع نطاق شبكة الألياف الضوئية إلى ثلاث محافظات تونسية جديدة. وفي الوقت نفسه، بدأت تونسiana بنشر شبكة EDGE على امتداد المدن التونسية الرئيسية في حوّل سيحدث نقلة نوعية في خدمات البيانات في الجمهورية التونسية.

المرحلة المقبلة من مسيرة تونسiana

لا بد أن تدعم الاستثمارات الضخمة التي نفذتها تونسiana خلال عام ٢٠٠٨ للارتقاء بالبنية التحتية الشبكية الجهود الاستراتيجية للشركة خلال عام ٢٠٠٩ مع سعيها إلى اقتناص الفرص المجزية التي يوفرها سوق البيانات الوليد في الجمهورية التونسية. ومع التطوّرات الهائلة التي يشهدها الاقتصاد التونسي، فإنّ هناك حاجة متنامية إلى توفير خدمة بيانات متقدمة عبر الشبكة لتكون جنباً إلى جنب مع الخدمة الصوتية. ومع دخولها عام ٢٠٠٩ بشبكة ذكية ومكثفة غير مسبوقه، فإنّ تونسiana تتبوأ مكانة راسخة جعلها تستفيد من سوق البيانات ذي الإمكانيات الهائلة الذي بدأت تتحدّد معالمه شيئاً فشيئاً. بل ووضع المعايير الفائقة لإدارة حركة البيانات ومتابعتها واستخدامها في أنحاء المنطقة. كما أن هذه الشبكة ستعزز المكانة التنافسية لشركة تونسiana مع دخول مشغل جديد للخدمة المتنقلة (الجيل الثالث) والخدمة الثابتة في مطلع عام ٢٠١٠. وبالإضافة إلى جهودها في مجال خدمة البيانات، ستصب تونسiana خلال عام ٢٠٠٩ جهودها نحو المناطق الأقل حظاً من البلاد، خاصة المناطق الريفية خارج المدن التونسية الرئيسية، التي تظلّ فيها نسبة استخدام الخدمة المتنقلة التقليدية في حدودها الدنيا مقارنة مع المدن الرئيسية. ومع وجود بنية تحتية شبكية وطنية راسخة، تأمل تونسiana بأن تستفيد من الفرص المجزية السانحة من خلال تطوير المزيد من الخدمات وتسويقها على نحو موسّع في المناطق الريفية. كما أن من المتوقع أن يكون لتطوير الخدمات وتسويقها دور مهم في جهود تونسiana لتعزيز حصتها في سوق السياحة التونسية ذي الأهمية الكبيرة خلال عام ٢٠٠٩. وسيكون لشبكة المبيعات التي تم توسيعها مؤخراً دور مهم في هذا المجال. إذ ستضمن لشركة تونسiana أن تظل علامتها التجارية في المقدمة دوماً وتسهل وصول هذه الشريحة من العملاء إلى خدماتها.

”كان عام ٢٠٠٨ محطة مهمة في مسيرة تونسiana. فخلال ستة أعوام لا أكثر. نجحنا في نشر شبكة متقدمة وتوفير نطاق عريض من الخدمات المبتكرة لأكثر من أربعة ملايين من عملائها في أنحاء الجمهورية التونسية. وبفضل هذه الجهود. يحق لنا اليوم أن نضخّر بأننا المشغل الأول للخدمة الهاتفية المتنقلة في الجمهورية التونسية. بل وفي طليعة العلامات التجارية الموثوقة والمرموقة الراسخة في أذهان التونسيين عامةً. ولاشك أن هذا الإنجاز سيعزز تنافسيتنا مع دخولنا عام ٢٠٠٩.“

إيف جوثير.

المدير التنفيذي - تونسiana



واي-ترايب

تشكل شركة واي-ترايب wi-tribe إحدى ركائز إستراتيجية كيوتل للاستحواذ على حصة مهمة ومتنامية من سوق خدمة البرودباند الجوال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وشبه القارة الهندية، وجنوب شرق آسيا. ومنذ انطلاقتها في مارس ٢٠٠٧، صاغت واي-ترايب خططا بعيدة الأمد لتتحول إلى شركة متكاملة للخدمة اللاسلكية المتنقلة والثابتة. وقد أطلقت الشركة مؤخراً خدماتها في المملكة الأردنية الهاشمية. كما خصصت استثمارات ضخمة في أسواق الإنترنت ذات الكثافة السكانية العالية ومعدلات انتشار الخدمة المتدنية. مثل باكستان والفلبين. وهذا في مجمله يجعل واي-ترايب توفر لكيوتل فرصاً مجزية تساعدها في تشكيل مستقبل التقنية اللاسلكية في هذه المنطقة.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٧٧,٥ بالمائة في واي-ترايب المحدودة التي تشمل عمليات واي-ترايب في الأردن وباكستان.

إنجازات عام ٢٠٠٨

قطعت واي-ترايب شوطاً واسعاً في عام ٢٠٠٨ فيما يتصل بأعمالها التأسيسية وإطلاق خدماتها. وقد تجسد ذلك في إطلاق الشركة خدماتها التجارية في شهر يونيو الماضي في العاصمة الأردنية عمّان. وخلال الأشهر الستة الأولى من إطلاقها، استقطبت هذه الخدمة أكثر من ٤٠٠٠ عميل. نلتهم انتقلوا إلى واي-ترايب من شركات منافسة. وفي شهر مايو الماضي، وسّعت واي-ترايب تغطيتها الجغرافية بشراء نطاق واي-ماكس في الفلبين. وفي شهر يوليو، عززت الشركة حصتها في شركة براق للاتصالات المحدودة (براق) الباكستانية بشراء الحصة المتبقية وقدرها ٢٥ بالمائة في الشركة من المساهم الحالي. وفي مايو، قامت واي-ترايب بالتوسع في نطاقها الجغرافي. وذلك بالاستحواذ على نسبة من شركة بالفلبين من خلال خدمات واي ماكس للتردد الطيفي. وقدرت هذه الحصة بنسبة ٢٧٪، إلا أن هذه الحصة زادت في ديسمبر ٢٠٠٨ إلى ٤٠٪.

المرحلة المقبلة من مسيرة واي-ترايب

ستواصل واي-ترايب خلال العام الحالي تركيز اهتمامها على فرص تعزيز انتشارها. بما في ذلك إطلاق خدمة واي-ماكس في باكستان والفلبين. وتتيح السوقان الباكستانية والفلبينية إمكانات هائلة لشركة واي-ترايب في ضوء الطلب الهائل في البلدين على خدمات البرودباند الجوال الموثوقة. وفي الوقت نفسه، ستقيم واي-ترايب فرص الاستحواذ على نطاقات إضافية. في المناطق التي تملك المقومات الاقتصادية والاستراتيجية لنشر الخدمة، من أجل تعزيز مسيرة الشركة نحو المستقبل.

”كان عام ٢٠٠٨ عاماً محورياً

في مسيرتنا. إذ شهدنا في هذا العام إطلاق خدماتنا التجارية في المملكة الأردنية الهاشمية. ودخولنا السوقين الباكستانية والفلبينية. ونأمل أن نواصل خطانا وإنجازتنا في أسواقنا عبر نشر الشبكة بالسرعة المطلوبة وإطلاق الخدمة التجارية لناخذ بزمام المبادرة في الاستحواذ على حصة مهمة من سوق خدمة البرودباند الجوال في هذه المناطق ذات الطبيعة الحيوية“.

د. سامي هندي، الرئيس التنفيذي للمجموعة.
واي ترايب

شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH

تعتبر شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH آلية الاستثمار المفضلة في قطاع الاتصالات المتنقلة في منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادئ لدى كل من كيوتل وأس تي تيليميديا. وتمتلك مجموعة كيوتل حصة تبلغ ٢٥ بالمائة في AMH، وتعود ملكية النسبة الباقية في الشركة (٧٥٪) لشركة أس تي تيليميديا السنغافورية.

أبرز الأحداث في ٢٠٠٨

أعلنت مجموعة كيوتل وشركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH بشكل مشترك عن نية AMH بيع حصتها البالغة ٤٠,٨ بالمائة في شركة إندوسات الإندونيسية، ثاني أكبر مشغل لخدمة الاتصالات المتنقلة في إندونيسيا لمجموعة كيوتل. ووافقت مجموعة كيوتل، بموجب الاتفاقية المؤرخة ٦ يونيو ٢٠٠٨، على دفع مبلغ ١,٧ مليار دولار أمريكي نقداً لتملك حصة ٤٠,٨ بالمائة في إندوسات والعائدة إلى AMH.

استثمارات شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH

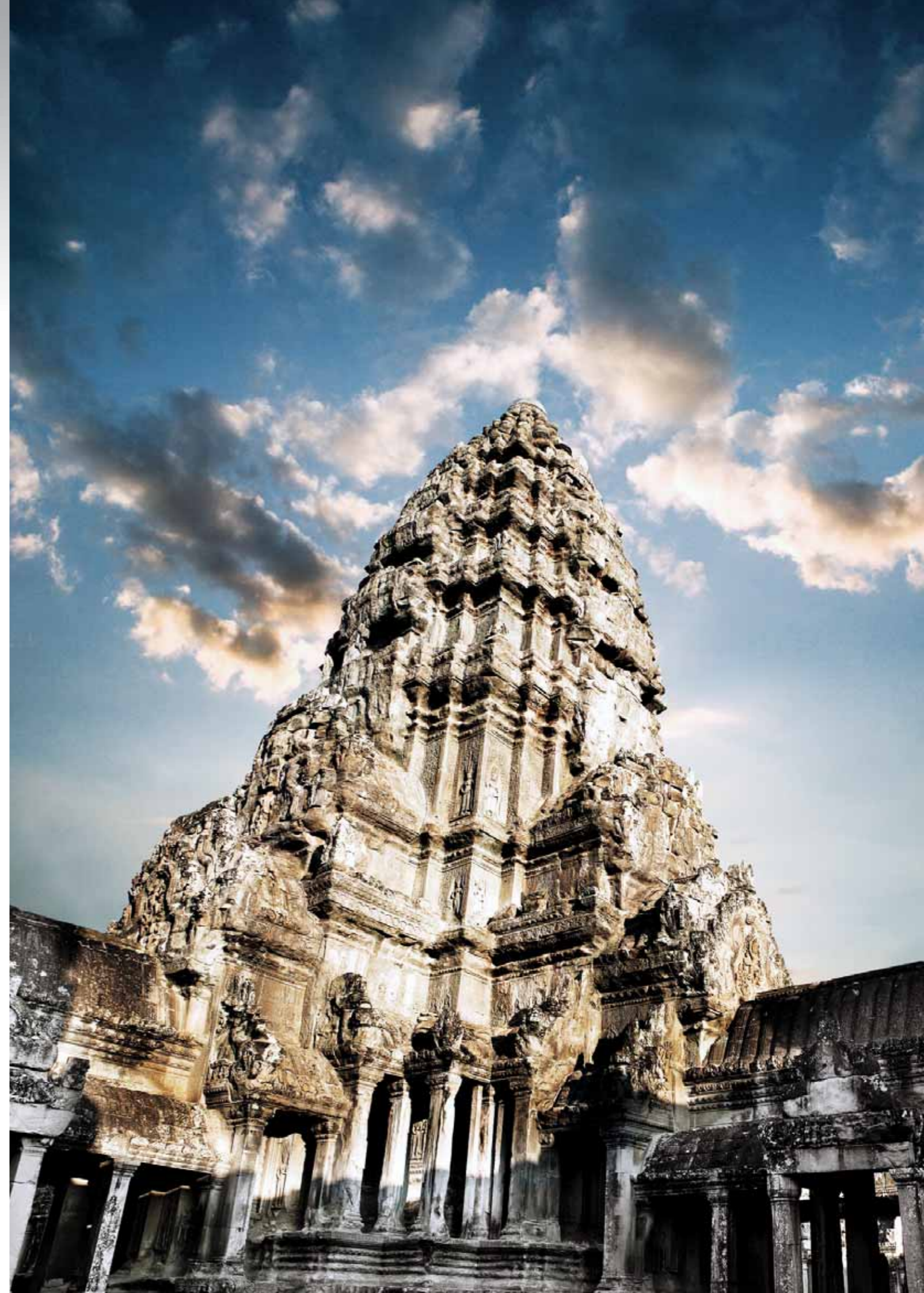
أنهت شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH عام ٢٠٠٨ ولها استثمارات في الشركات التالية:

• ستارهب المحدودة

تمتلك AMH ٤٩ بالمائة في شركة ستارهب المحدودة، أي بما يعادل حصة فعلية لكيوتل في ستارهب تبلغ ١٢ بالمائة. وأطلقت ستارهب سنة ٢٠٠٠، وهي شركة اتصالات متكاملة تماماً. تقدم مجموعة متكاملة من خدمات المعلومات والاتصالات والترفيه في أسواق المشتركين الأفراد والمؤسسات.

• شننغتون للاستثمارات المحدودة

تمتلك AMH حصة ٤٩ بالمائة في شننغتون للاستثمارات المحدودة. وتمتلك شننغتون حصة ١٠٠ بالمائة في شركة شيناواترا الكمبودية المحدودة (كامشن). ويعادل ذلك حصة فعلية لكيوتل في شيناواترا تبلغ ١٢ بالمائة. وتعتبر كامشن ثاني أكبر مقدم لخدمة الاتصالات المتنقلة في كمبوديا. وتمتلك شننغتون أيضاً حصة ٤٩ بالمائة في شركة لاو للاتصالات المحدودة التي تعتبر أكبر مقدم لخدمات الاتصالات في لاوس. وتعادل حصة كيوتل الفعلية في لاو للاتصالات ٦ بالمائة.



إستراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركة

تمتع كيوتل بتاريخ طويل في دعم المجتمع المحلي والقيام بمبادرات الأعمال الخيرية. وذلك ضمن التقاليد التي تتميز بها العديد من الشركات في قطر لكي تكون من الأعضاء النشطين في المجتمع. و قد تم تنفيذ تلك المبادرات بالشراكة مع المجتمع. فيما نبعت الأفكار والمتطلبات من زملائنا وعملائنا ومن المدارس ومؤسسات العمل الخيري. ودعمنا لإستراتيجية التنمية التي تنتهجها دولة قطر. فمنا بتقديم منهجيتنا. التي تلخص بأنها منهجية (Triple P) (People, Planet and Profit). حيث لا تقل قيمة كل من العنصر البشري People والبيئة المحيطة Planet عن قيمة الأرباح Profit التي تسعى كيوتل لتحقيقها. ومع توسع عملياتنا دولياً. وجدنا اهتماماً على درجة عالية بأنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركة. من قبل شركائنا أو زملائنا الجدد على حد سواء.

لقد شجعنا الحوار مع شركائنا على إعادة النظر في الطريقة التي ننظم بها أعمالنا المتعلقة بمسؤوليتنا الاجتماعية. والسعي لتعظيم الأثر المصاحب لمبادراتنا في هذا الشأن. مع زيادة الفوائد المترتبة على كيفية تقاطع حملاتنا المختلفة مع بعضها البعض. وورغبنا. بشكل خاص. في وضع نموذج يمكن تنفيذه على مستوى مجموعة كيوتل بأسرها. والذي يمكن الاستفادة عن طريقه من مواردنا بأكثر الطرق ملائمة وفعالية.

وكانت أول مرحلة في هذه العملية هي إعادة تنظيم إستراتيجيتنا بحيث تقوم على خمسة محاور رئيسية تحت شعار "لأجل قطر. بدأ بيد". للتأكيد على الأولويات المهمة ولتكون بمثابة إطار عمل يساعدنا في اتخاذ القرار فيما يتعلق بالمبادرات التي تتفق تمام الاتفاق مع إستراتيجيتنا الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية للشركة. ومن هذا المنطلق. فإن المجالات الرئيسية التي سنساهم فيها بمبادراتنا هي:

- التعليم
- الصحة
- القضايا البيئية
- الرعاية الاجتماعية
- الرياضة

وقد تم تطبيق هذا النموذج في قطر. ونتطلع إلى توسيعه بحيث تعتمد شركات المجموعة في ٢٠٠٩. وندرس في الوقت الحالي عدداً من المبادرات التي تقع في إطار إستراتيجيتنا القائمة على المحاور الخمسة. والتي نعتقد بأنه سيكون لها أثر كبير في عدة بلدان في منطقتنا.

كما حرصنا على تطوير عدد من المبادرات المهمة استناداً إلى الإستراتيجية الجديدة. وهذه المبادرات هي:

- المزداد الخيري على أرقام الهاتف الجوال المميزة

تواصل كيوتل تنظيم المبادرات الخيرية على أرقام الهواتف الجوال المميزة. والتي يعود ريعها إلى صندوق مركزي للأعمال الخيرية. تم إنشائه لتوفير الموارد اللازمة للأعمال الخيرية المستمرة. ولتقديم المعونة للمحتاجين في الحالات الطارئة.

وقد تسلمت العديد من الجمعيات الخيرية ومشاريع الرعاية الاجتماعية تبرعات من الأموال التي جمعت عن طريق هذه المبادرات منذ ٢٠٠٥. وبالإضافة إلى الأعمال الخيرية الاجتماعية. تستخدم الأموال التي يتم جمعها عن طريق المبادرات في عدد من الأنشطة الخيرية الثقافية.

- المخيم الطبي في سيلين

كان إنشاء مركز طبي في منطقة سيلين لتقديم الرعاية الصحية لرواد المنطقة واحدة من مبادرات الرعاية الصحية. ونفذت هذه المبادرة من قبل كيوتل بالتعاون مع الهلال الأحمر القطري، ووزارة البيئة.

- وفي مجال الرعاية الصحية رعت كيوتل إنشاء مركز متكامل لغسيل الكلى في مؤسسة حمد الطبية في قطر. وسيقدم مركز كيوتل لغسيل الكلى، المزود بأحدث التجهيزات، عند افتتاحه في ٢٠٠٩ خدماته لأكثر من ٦٠ مريضاً في الوقت ذاته.
- وبالنسبة للتعليم، تعتبر كيوتل داعم رئيسي للبحوث المتكبرة في قطر. حيث تدعم إنشاء مختبر لأبحاث الاتصالات اللاسلكية في المدينة التعليمية بالتعاون مع العديد من الجامعات المحلية، بالإضافة إلى دعم ورعاية قطاع عريض من النشاطات المدرسية والمشروعات التعليمية.
- أما فيما يتعلق بالقضايا البيئية، فتدعم كيوتل البرنامج الوطني لنشر الوعي والتخلص الآمن من النفايات الإلكترونية، الذي يهدف للحفاظ على بيئة نظيفة وأمنة في قطر، وذلك بالتخلص من النفايات الإلكترونية بشكل ملائم.
- وفي مجال الرياضة، تعتبر كيوتل من أنشط رعاة الرياضة على المستويات المحلية والإقليمية والدولية.

أبرز مساهمات شركات مجموعة كيوتل

واصلت شركات مجموعة كيوتل العمل على إحداث فرق في المجتمعات التي تقدم خدماتها فيها. مع إدراكها الكامل للاحتياجات الخاصة والأولويات التي تشكلها الثقافة السائدة في كل واحد من المجتمعات. وفيما يلي بعض أبرز ما قامت به شركات مجموعة كيوتل في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركة:

آسيا سل

أرادت آسيا سل، منذ بداية ممارستها للعمل في العراق سنة ٢٠٠٧، لعب دور نشط وفعال في حياة الشعب العراقي، وذلك من خلال دعم كثير من الفعاليات الثقافية والاجتماعية والرياضية. وتضمن ذلك الدور رعاية مؤتمرات للاستثمار، وبطولات في كرة القدم، وأنشطة لنوادي رياضية، ومهرجانات ثقافية.

ولعبت آسيا سل دوراً مهماً في دعم السلامة على الطرق في العراق، وذلك من خلال طباعة كتيبات قوانين المرور لتوزيعها على الزوار خلال الاحتفالات المحلية، وإطلاق حملة واسعة تعتمد على استخدام الرسائل القصيرة لرفع الوعي بهذه المسائل.

برافو

وفي المملكة العربية السعودية، تعتبر برافو من أنشط الجهات التي تدعم اتفاقية إعادة الاستثمار مع الهيئة العامة للاستثمار في السعودية (ساجيا)، والتي التزمت برافو بموجبها بإعادة استثمار جزء من إيراداتها في مشاريع الرعاية الاجتماعية بالتعاون مع ساجيا.

إندوسات

تتبنى إستراتيجية إندوسات في مجال الرعاية الاجتماعية للشركة منهجين أحدهما قصير الأمد والآخر طويل الأمد. وبناءً على مبادرة المسؤولية الاجتماعية للشركة طويلة الأمد، وجهت الشركة في ٢٠٠٨ اهتمامها إلى أربعة مجالات، هي: التعليم، والصحة، والبيئة، والأنشطة الاجتماعية والإنسانية. وبرهن برنامج حملتها الرئيسي الذي نفذت شعار "إندوسات تحب إندونيسيا" على أنه برنامج لا يُنسى لدى الشعب الإندونيسي.

وفي مجال التعليم، دعمت إندوسات برنامج لتطوير مدرسي العلوم والرياضيات شارك فيه ٥٧٢ مدرس من ٢٢٦ مدرسة ثانوية، كما ساعدت في بناء ودعم مدرستين. أما في مجال الصحة فرعت إندوسات ١٦ عيادة صحية متنقلة لتقديم الخدمات الصحية بالمجان في ١٦ مدينة في إندونيسيا.

وفيما يتعلق بالقضايا البيئية، شاركت إندوسات في مبادرة "مليون شجرة لإندونيسيا" التي نفذت في جاكرتا العاصمة، وقدمت الشركة من خلال برنامج "شارك مع إندوسات" تبرعات كبيرة لمبادرات اجتماعية وإنسانية بالاشتراك مع عملائها.

النورس

واصلت النورس حملتها للمسؤولية الاجتماعية التي تعودت عليها، حيث تقوم بتنظيم قافلة النورس الخيرية، والتي تم إطلاقها في عام ٢٠٠٥، بصفة منتظمة كل عام.

ومنذ إطلاقها في عام ٢٠٠٥، وفي شهر رمضان المبارك من كل عام، تقوم النورس بتسيير قافلتها الخيرية ليصل فريقها إلى المدارس والجمعيات والمنظمات الخيرية في جميع أرجاء السلطنة، ويقوم أعضاء الفريق بإنشاء مراكز الكمبيوتر والحدايق العامة والملاعب ومد يد المساعدة للمحتاجين من خلال صيانة مساكنهم وتقديم التبرعات العينية لهم. وبهذا تقترب النورس أكثر من المجتمعات المحلية في مختلف مناطق السلطنة لترسم البسمة على شفاه أبناء تلك المجتمعات.

وفي عام ٢٠٠٨، قام فريق متطوعي النورس بالسفر في قافلة مكونة من سيارات تحمل شعار النورس ليطوفوا أرجاء عمان بهدف تقديم التبرعات للجمعيات الخيرية المختلفة وقضاء بعض الوقت مع أعضائها والمستفيدين منها. ورغم التحدي الذي تمثله مثل هذه الرحلة، إلا أن قافلة النورس الخيرية تقوم بعمل تحضيرات كثيرة حتى تحصل على كافة متطلبات العمل الخيري.

الوطنية

استمرت الوطنية في البحث عن طرق جديدة لدعم عملائها والمجتمع بشكل أوسع. وقدمت الشركة في الكويت الدعم لفريق الكويت الوطني المشارك في دورة الألعاب الأولمبية ٢٠٠٨ التي أقيمت في بكين، كما ترعى الشركة فريق الكويت الأولمبي لذوي الاحتياجات الخاصة. وقدمت الشركة الرعاية لحملة توعية بمرض التوحد، وقامت بحملة لجمع التبرعات عن طريق الرسائل القصيرة لدعم الأبحاث حول هذا المرض.

ورعت الوطنية في تونس مجموعة من أنشطة المنظمات غير الحكومية وأنشطة الرعاية الاجتماعية، بما في ذلك دعمها لجمعية الهلال الأحمر و"رالي الفراشة"، وهو أول رالي للسيدات يقام في تونس.

