

فجر جديد



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



مرحباً بكم في التقرير السنوي لعام ٢٠١٩

لقد قمنا بتقسيم التقرير السنوي لهذا العام إلى أربعة أقسام وذلك لمساعدتكم على فهم التحول الملحوظ الذي أصبحت بفضله كيوتل من مجرد مشغل لخدمة الاتصالات في بلد واحد في عام ٢٠٠٥، إلى مجموعة متكاملة ومتنوعة الأعمال لها مصالح تجارية في ١٧ بلداً مختلفاً.

وهذه الأقسام هي:

- ٦ - عرض لرسائل كبار التنفيذيين: ويتضمن رسالة رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.
- ١٦ - عرض حول الإستراتيجية والأداء: ويتضمن تقرير مجلس الإدارة.
- ٣٠ - عرض لتطور كيوتل في العالم: ويتضمن تقارير من جميع الشركات التابعة لمجموعة كيوتل.
- ٦٥ - البيانات المالية: وتشمل البيانات المالية الموحدة، بالإضافة إلى عدد من ملخصات المعلومات المالية القيمة.

إشراق الصباح الرائعة

على مر العصور، كانت لتباشير الصباح الأمل أهمية خاصة، حيث يبدد نور الشمس المتوهج حلقة الظلام، ليبشّر بولادة يوم جديد نابض بالحركة والعمل، وليبدأ من جديد إيقاع التفاعل الإنساني.

أينما كنا في العالم، توحدنا إشراق الشمس التي تحمل معها بداية جديدة وفرصاً وتحديات جديدة، ووعداً بمستقبل أكثر إشراقاً، وعنوان "فجر جديد" يعكس مرحلة مضيئة أخرى في مسيرة مجموعة كيوتل المستمرة في النمو والأزدهار، كما يعبر عن التفاؤل المتجدد بتعافي الاقتصاد العالمي وإعادة بناؤه.



سمو

الشيخ

تميم بن حمد آل ثاني
ولي العهد

حضرة

صاحب السمو

الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني
أمير دولة قطر



رؤيتنا

أن نكون من أكبر،
شركة اتصالات في العالم
بحلول عام ٢٠٢٠

أهدافنا وغاياتنا

قلنا أننا ...

سنصبح واحدة من أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بحلول عام ٢٠٢٠

مما يعني أننا ...

سنواصل التقدم من خلال النمو والشراكات وعمليات الاستحواذ
جمع رأس المال اللازم لتمويل التوسعات المدروسة

ولدعم ذلك في ٢٠٠٩

استكملت مجموعة كيوتل بنجاح عملية شراء ١.٣ مليار سهم في إندوسات، مما رفع نسبة ملكية المجموعة في الشركة إلى ٦٥ بالمائة

أطلقنا عملياتنا في فلسطين من خلال الوطنية فلسطين في نوفمبر ٢٠٠٩

سنواصل توفير القيمة لمساهميننا

سنبحث عن سبل للحفاظ على أرباح جيدة قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في أسواق متطورة، وزيادة القيمة في الأسواق الناشئة، وحماية الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في الأسواق التي تنشط فيها المنافسة

واصلنا تنفيذ إستراتيجيتنا لحماية الأرباح قبل الاقتطاعات في الكويت وتونس وسلطنة عُمان

حصلنا على زيادة في القيمة من العراق ومن الجزائر

سوف نشارك التجارب والخبرات المكتسبة عبر جميع شركات المجموعة

سنبحث عن الطرق التي تمكن من الاستفادة من حجم المجموعة الجديد
رفع مستوى النمو و "المعرفة"

أطلقت مجموعة كيوتل أول خدمة موحدة عبر جميع شركاتها وهي خدمة التجوال الذكي للاستفادة من حجم المجموعة في توفير أفضل تجربة لعملائنا في المكالمات الدولية

بدأنا مجموعة من المشاريع المبتكرة على مستوى المجموعة مكونين شراكات مع عدد من قادة قطاع الاتصالات

سنقدم خطوط الأعمال الواضحة التي توفر عائداً مباشراً وفرصاً للربح على المدى الطويل

سنضع الجوانب الأساسية فيما يتعلق بخدمة الاتصالات الجوالية للأفراد، والبروديانة للأفراد، والخدمات المدارة للشركات على قائمة أولوياتنا

عن طريق تشجيع الابتكار في خدمات الاتصالات الجوالية والثابتة أصبح لدينا أكثر من ٦٠ مليون عميل في ١٧ بلداً

واصلنا الاستثمار في قطاع البروديانة اللاسلكي للأفراد عن طريق واي - ترايب، وقدمنا الخدمة في الأردن وباكستان، والخدمة في الفلبين تحت التطوير

سنواصل سعينا إلى تغيير حياة المجتمعات التي نقدم فيها خدماتنا إلى الأفضل

سنقوم بتحديد ودعم المشاريع التي لها قيمة اجتماعية حقيقية في جميع المناطق التي نزاوّل فيها أعمالنا

دعمت مجموعة كيوتل مشاريع الإغاثة من الكوارث في جميع أنحاء العالم، وقدمت الدعم في حالات الطوارئ لمن هم في أمس الحاجة لها

قدمت كل شركة تابعة للمجموعة مساهمة مهمة لمشاريع المساعدات الإقليمية وللمشاريع الناشئة مما يعكس روح المؤسسة على نطاق واسع

نبذة عن كيوتل

نحن شركة دولية للاتصالات المتكاملة، لنا جذور راسخة في قطر، ولنا استثمارات وعمليات في ١٧ بلداً، ونقدم خدماتنا لأكثر من ٦٠ مليون عميل.

كلمة

رئيس مجلس الإدارة

سلطنة عُمان والكويت كانت كفيلة بوضع إستراتيجية قوية للتعامل مع المشغل الجديد. وعلى قدر مساوي في الأهمية، تم في ٢٠٠٩ تعزيز استثماراتنا وتطورنا في إندونيسيا، وهي أحد أكبر الأسواق من ناحية الإيرادات، عن طريق الموارد الإدارية المتوفرة في مجموعة كيوتل ككل.

إننا عادة ما نشير إلى العاملين على أنهم جزء من "عائلة كيوتل"، وكعائلة فعلاً فقد توثقت صلاتنا ببعضنا البعض في مواجهة تحديات ٢٠٠٩ لكي نقدم نتائج مالية أفضل من أي وقت مضى، وبسرني بالنيابة عن مجلس الإدارة أن أقدم لكم هذا العرض عن أداء كيوتل.

نتائج قوية مع اهتمام شديد بالقيمة

يسعدني أن أعلن بأن المجموعة واصلت تحقيق تقدم تشغيلي ومالي كبير خلال ٢٠٠٩.

فقد ارتفعت الإيرادات الموحدة هذه السنة بنسبة ١٨,٢ بالمائة لتصل إلى ٢٤ مليار ر.ق. مقارنة بإيرادات بلغت ٢٠,٣ مليار ر.ق. في ٢٠٠٨.

وفي الفترة ذاتها، حقق صافي الأرباح المخصص للمساهمين نمواً بنسبة ٢٠,٥ بالمائة ليصل إلى ٢,٨ مليار ر.ق. (بلغ ٢,٣ مليار ر.ق. في ٢٠٠٨)، كما بلغ العدد الموحد لعملاء المجموعة ٦,٥ مليون عميل في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩.

ويتبين من دراسة نتائج عمليات الشركات التابعة لنا أننا حققنا أرباحاً قوية حتى في هذه السنة التي شهدت أكبر قدر من التحديات. فالأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في ٢٠٠٩ كانت طيبة وزادت بنسبة ١٥,١ بالمائة خلال السنة لتصل إلى ١١,٣ مليار ر.ق. (كانت ٩,٨ مليار ر.ق. في ٢٠٠٨). وبقي هامش الأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك مرتباً خلال الفترة، ووصل إلى ٤٧ بالمائة (بلغ ٤٨ بالمائة في ٢٠٠٨).

حضرات المساهمين الكرام،

يسعدني أن أقول -وبكل فخر- أن عام ٢٠٠٩ يمثل لنا في كيوتل عاماً آخر من النجاحات والإنجازات. ليس هناك شك في أن كيوتل، مثلها مثل أي شركة أو مؤسسة أخرى، قد واجهت العديد من التحديات خلال العام. فالتغيرات التي حدثت في الاقتصاد العالمي ألقت بظلالها بحيث باتت ملموسة في كل الأسواق، وكنتيجة لذلك أضحت المنافسة أشد ضراوة. وبالرغم من ذلك، فالخطوات التي اتخذناها، والإستراتيجية التي نطبقها، ساهمت في تعزيز موقف مجموعة كيوتل في وجه تلك التحديات، وساعدت في تقديم نتائج جيدة نسعد بعرضها عليكم في هذا التقرير.

فقد استطعنا في هذه السنة أن نبرهن على أهمية إستراتيجيتنا في التنويع والتطوير بالنسبة لمستقبل أعمالنا. وعن طريق توسيع عملياتنا في أسواق متطورة وأخرى ناشئة، تمكنا من تحقيق أرباح قوية حتى في أحلك الأوقات وأكثرها تحدياً. وتمكنا من الحفاظ على القيمة في أسواق مهمة مثل سوق قطر، والكويت، وسلطنة عُمان، بل استطعنا تحسين الأرباح في أسواق تشهد مرحلة من التطور مثل إندونيسيا والجزائر والعراق.

وبسبب استثمارنا في تنويع مجموعة منتجاتنا، يمكننا الاستجابة بسرعة وبكل اهتمام لمتطلبات السوق مع تعافي الأسواق ومواصلتها للنمو. فقد وضعنا في ٢٠٠٩ الأسس لبناء أعمال مهمة في مجال البرودباند في عدد من الأسواق، والتي ستكون في المستقبل بأهمية توازي خدمات الاتصالات الجوال التي نقدمها الآن. كما أننا نجحنا في طرح خدمات على مستوى المجموعة في كل الشركات التابعة لنا مثل عروض التجوال، مما أوجد قيمة عالية لكيوتل ولكل المتعاملين معها.

وأثبتت الخبرات الواسعة التي استمدتها كيوتل من مجموع أسواقها المختلفة قيمتها العالية. فقد كانت هذه هي السنة الأولى التي نواجه فيها المنافسة في سوقنا الأول قطر، غير أن قاعدة المعرفة والخبرات المتركمة التي اكتسبناها عن طريق أعمالنا في





النظرة المستقبلية

بناءً على ما حققناه خلال فترة الإثني عشر شهراً الماضية، فمن الضروري أن نحدد نقاط قوتنا، وأن نعمل على استثمارها.

فإننا الآن في موقف أكثر قوة مما كنا عليه قبل ١٢ شهراً، وذلك بفضل الفرص التي اتاحها إمامنا انتشار رقعة عملياتنا إقليمياً.

فقد عززنا حجم قاعدتنا في الشرق الأوسط، بحيث يمكننا القول أن مجموعة كيوتل هي أكبر مشغل لخدمات الاتصالات من ناحية عدد العمليات التابعة لها في المنطقة. ويعكس إطلاق العمليات التجارية للمجموعة بنجاح في فلسطين، والتي تعتبر إنجازاً مهماً في ٢٠٠٩ والاستقبال الحار في ذلك السوق، حجم الفرص الموجودة أمامنا.

وكذلك في شمال أفريقيا، رأينا تقدماً قوياً في تونس والجزائر، وقد تحقق هذا نتيجة لإستراتيجيتنا التي تهدف إلى الاقتراب من عملائنا وتقديم الخدمات لهم بكامل طاقاتنا وقدراتنا. ويوفر الاستثمار المتواصل في تحسين البنية الأساسية منصة مهمة لتحقيق نمو قوي في المستقبل.

وكانت كيوتل أيضاً هي أول مشغل من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ينجح في دخول الأسواق الآسيوية، وبدأنا ندرك فعلاً الإمكانيات الكبرى التي تمثلها هذه المنطقة المتنوعة. ففي إندونيسيا، تشكل إندوسات، وهي واحدة من اثنين من مشغلي خدمات الاتصالات المكلفين بتوفير خدمات الاتصالات المحلية والدولية فيها، مساهمة مهمة في إيرادات مجموعة كيوتل، كما أننا نرى إمكانيات قوية من الشركات الجديدة التابعة لنا في باكستان وفي الفلبين مستقبلاً.

وتتطلب خدمة قاعدة عملائنا المتنوعة في هذه الأسواق الحيوية أن نكون قادرين على تقديم خدمات الترفيه في سوق الشباب بذات القدرات التي نقدم

فيها الدعم لكبريات المؤسسات والشركات. ولكي نتمكن من القيام بذلك، سنحتاج إلى مواصلة تحسين أدائنا التشغيلي في المجموعة بأكملها، بالإضافة إلى تطوير خدماتنا ومنتجاتنا الحالية.

وبالرغم من النمو الذي حققناه في السنوات القليلة الماضية، إلا أننا بحاجة لأن نطلب من الشركات التابعة لنا تحقيق المزيد في السنوات المقبلة، ونحن نسير بخطى واسعة نحو تحقيق رؤيتنا لعام ٢٠٢٠ التي نطمح من خلالها لأن نكون من بين أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم بعد حوالي عقد من الآن.

تحقيق الفائدة للمساهمين في بلدنا

طوال هذه المسيرة من التطور والنمو، أفتخر بأننا لم ننسى أبداً جذورنا الضاربة في أعماق مجتمعنا. إذ أن مجموعة كيوتل تواصل عطاؤها في كل بلد لها تواجد فيه، مقدمة الدعم للمشاريع التي تنفذ تحت بند المسؤولية الاجتماعية للشركة، وموفرة فرص العمل للطلّوعيين ممن يتمتعون بالخبرات في مجالات مختلفة.

ولهم يغب عن بالنا أهمية جلب الفوائد التي ترتبت على النمو الذي حققناه لحملة أسهمنا في بلدنا. وتوافقاً مع أدائنا المالي، وأخذاً في الاعتبار الاحتياجات قصيرة وطويلة المدى للشركة، يسر مجلس الإدارة التوصية للجمعية العامة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة ٧ ر.ق. للسهم الواحد. ويمثل ذلك توزيع أرباح نقدية بنسبة ٧٠ بالمائة من القيمة الاسمية للسهم.

وأود في ختام كلمتي هذه أن أتوجه بوافر الشكر لسيدي حضرة صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، أمير البلاد المفدى، وسمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، ولي العهد الأمين على دعمهما الكبير وتوجيهاتهما السامية. فنمو وتطور كيوتل يتحقق بنمو وتطور قطر، والذي لم يكن ليصبح واقعاً مائلاً أمامنا لولا حكمة قيادتنا الرشيدة.

عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني
رئيس مجلس الإدارة

كلمة

الرئيس التنفيذي

السادة المساهمون الكرام،

طياتها الكثير من التحديات، لكننا مطالبون أيضاً بحماية أرباحنا على المدى الطويل، وهو ما يمكن أن يتأتى من خلال التنوع الجغرافي، والتقنيات، وشرائح السوق المختلفة. وتشهد الرقعة الجغرافية التي نقوم بتغطيتها حالياً، واستثمارنا في تقنيات الجيل الرابع 4G- وتطوير المنتجات الخاصة بقطاعات الأعمال على الخطوات التي نتخذها لتنويع نطاق عملياتنا.

والآن، وبعد عدة سنوات من النمو الكبير على الساحة الدولية، نقوم بالتركيز على الفرص المتاحة لنا في أسواقنا الداخلية لتمتع جميع شركائنا بمكانة رائدة. وبهذه الطريقة، ستمكن كل شركة من المساهمة في أرباح المجموعة بالشكل اللازم لدفع عجلة النمو.

ويكمن سر الوصول إلى المراكز الريادية في تقديم خدمة عملاء متميزة، الأمر الذي يدفع إدارة الشركة وموظفيها إلى العمل بجد على التوصل إلى المزيد من الحلول المبتكرة في هذا الصدد. فالتفوق على توقعات العملاء هو طريقنا الوحيد إلى ضمان عوائد طويلة المدى للمستثمرين.

وتبقى إستراتيجيتنا للأسواق الداخلية أهم قضاياها لأنها أفضل عامل يضمن لنا الحفاظ على تحقيق المزيد من القيمة في جميع الأسواق الأساسية. ففي عام ٢٠٠٩، واجهنا تحديات تنافسية متزايدة في كل من قطر والكويت، وكانت ردة فعلنا قوية وفعالة، وقد زودتنا خبرتنا كشركة اتصالات جديدة في أسواق مثل سلطنة عُمان بالموارد المتخصصة والمعرفة اللازمة للسير بثبات في وجه تلك التحديات. وسنواصل العمل لإعداد البنية الأساسية اللازمة لتحسين التغطية وزيادة سرعة الشبكة في الأسواق التي تتمتع بإمكانات نمو قوية مثل العراق والجزائر وإندونيسيا لزيادة حصتنا السوقية.

يسرني أن أقدم لكم هذا البيان المختصر عن أداء كيوتل في عام ٢٠٠٩. فقد كانت سنة ممتازة بالنسبة لنا في خضم دورة اقتصاد مضطرب ولكنها سلطت الضوء على الجوانب المميزة لشركتنا، وعلى قدرتنا على الإنجاز، ورؤيتنا لصناعة الاتصالات كواحدة من الصناعات التي تتميز بمعدلات نمو مرتفعة.

كما أود أن أعبر عن تفاؤلي بتقدم شركتنا الثابت وحرصها المستمر على تعزيز مكانة كيوتل في السوق والحفاظ على ريادتها وقدرتها على استغلال كل ما يجد من فرص في هذا العصر الرقمي المتطور.

وعلى الرغم من أننا واجهنا في ٢٠٠٩ تحديات هائلة، فإنه من دواعي الفخر والاعتزاز بالنسبة لي ولفريق الإدارة والموظفين، أننا تفوقنا في مجابهتها على أفضل نحو ممكن.

ولم ينعكس أسلوب العمل الذي اتبعناه على نمو أعمالنا فحسب، بل ظهر بوضوح أيضاً في الطريقة التي نمارس بها تلك الأعمال ونخدم بها عملائنا. فلقد أصبحت مجموعة كيوتل الآن مجموعة دولية بحق، بفكرها وعملياتها، وحرصها في ذات الوقت على الحفاظ على روح كل سوق تدير فيه إحدى الشركات التابعة لها، فتحفظ لكل منها جذورها القوية في مجتمعها. وسيمكننا هذا التوازن - بين الإستراتيجية الدولية والأصول المحلية- من بناء أسس متينة للمستقبل مع تقدمنا نحو تحقيق رؤيتنا لعام ٢٠٢٠.

وأود هنا أن أوضح لكم الجوانب المميزة لإستراتيجيتنا والتي مكنتنا من تقديم نتائج إيجابية بشكل مستمر لكافة مساهميننا، والتي تؤهلنا لتحقيق مزيد من النجاح في المستقبل.

ريادة دولية متميزة وقدرة على التنوع

في قطاع يتصف بالمنافسة الشديدة كقطاع الاتصالات الذي نعمل به، فإن القدرة على النمو تحمل في



”لقد أصبحت مجموعة كيوتل الآن مجموعة دولية بحق، بفكرها وعملياتها، وحرصها في ذات الوقت على الحفاظ على روح كل سوق تدير فيه إحدى الشركات التابعة لها، فتحفظ لكل منها جذورها القوية في مجتمعها. وسيمكننا هذا التوازن - بين الإستراتيجية الدولية والأصول المحلية- من بناء أسس متينة للمستقبل مع تقدمنا نحو تحقيق رؤيتنا لعام ٢٠٢٠.“

الإعداد للمستقبل على أسس راسخة

من الطبيعي أن يسهل الوصول إلى مكانة رائدة والحفاظ عليها عندما توجد الأسس الراسخة لذلك ويتوافر الاحساس بالاستقرار. لهذا شهد عام ٢٠٠٩ العديد من الخطوات التي اتخذناها والتي أسهمت بصورة ملحوظة في تعزيز مكانتنا.

فمن حيث الاستقرار المالي، كان لدعم ومشاركة المجتمع المالي العالمي أثر هائل على نجاحنا في الفترة الأخيرة، وسنواصل العمل مع شركائنا بينما نمضي قدما في تنفيذ خططنا التطويرية. فلقد انجزنا مبادرتين هامتين في عام ٢٠٠٩، الأولى طرح النجاح لشريحة السندات المزوجة، والثانية التوقيع المتزامن على بدء التسهيلات الائتمانية. وقد تم تحقيق كل منهما في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي شهدها العالم في الفترة الأخيرة. وتوفر لنا هاتين المبادرتين الآن سبل النفاذ إلى الأسواق المالية العالمية الرئيسية، والموارد الهامة اللازمة للنمو المستقبلي.

كما تم تكريم مجموعة كيوتل فيما يتعلق بسمعتها في مجال الابتكار والالتزام الاجتماعي من قبل قطاع صناعة الاتصالات ككل في عام ٢٠٠٩، حيث حصلنا على أكبر عدد من الجوائز في تاريخ المجموعة، بما فيها جائزة «أفضل مشغل للعام» في الشرق الأوسط، وجائزة «أفضل برنامج للمسؤولية الاجتماعية للشركات» في الشرق الأوسط. وتعتبر هذه الجوائز شهادة على التزام موظفينا وجهودهم المخلصة، كما أنها تعكس أيضا تزايد قيمة أحد أهم الأصول لدينا: سمعة مجموعة كيوتل وقوة علامتها التجارية.

اتخاذ الخطوات الضرورية لتحقيق رؤيتنا

سنكرس مواردنا وطاقاتنا في السنوات القليلة المقبلة لتحقيق أربع أولويات مهمة، هي:

- تقديم المزيد مما يريده العملاء. فاليوم، تتطلع الشركات والأفراد إلى المزيد من حرية الحركة والاتصالات والسرعة. فهم يبحثون عن نطاق تغطية أكبر لتطبيقات الإنترنت والمحتوي وعن

تكامل وثيق بين الأجهزة والشبكات والخدمات المختلفة بحيث تصبح حياتهم أفضل وتزداد إنتاجية شركاتهم وأعمالهم. ويمكننا تحقيق ذلك من خلال تفهم احتياجات العملاء وتلبيتها عن طريق العروض الموجهة التي تساهم في تقديم قيمة مضافة.

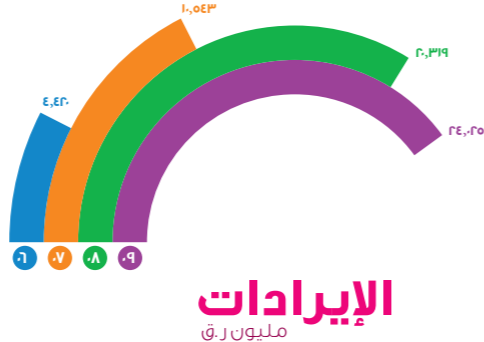
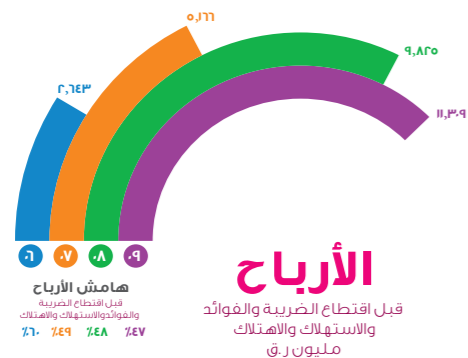
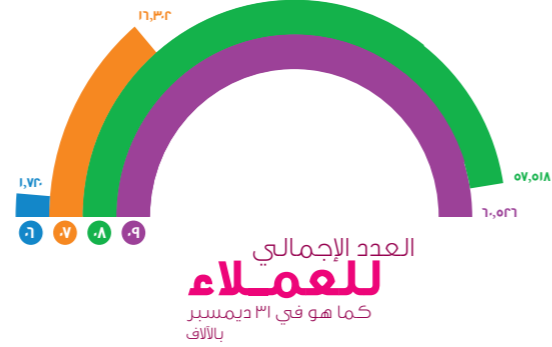
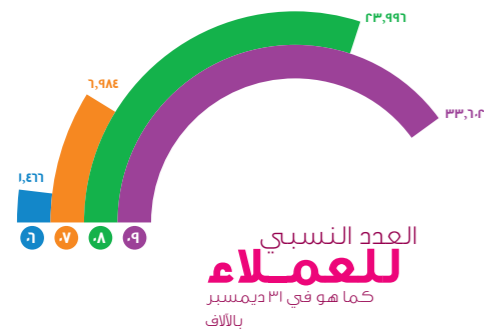
- تشجيع الابتكارات التي يجرى تطويرها داخليا أو من قبل الشركاء للاستفادة من فرص النمو الجديدة.
- الحفاظ على مرونة كافية في نموذج الأعمال الذي نطبقه، بحيث نكون قادرين على الاستجابة بسرعة للفرص والتحديات حال ظهورها.
- العمل على جعل كيوتل جهة العمل المفضلة، القادرة على اجتذاب الموظفين والحفاظ على أفضل المواهب التي تساعد في تحقيق تلك الرؤية.

لقد برهنت إنجازات السنة الماضية على قوة موظفينا وإستراتيجيتنا، وكانت سنة كرسنا فيها كل جهودنا لخدمة عملائنا. وأتقدم بشكري الجزيل لكافة موظفينا على كل ما يقومون به. وأخيرا، أشكركم أنتم أيها السادة المساهمين الكرام على ثقتكم الدائمة.

وبالنيابة عن إدارة وموظفي الشركة، دعوني أجدد التزامنا باستغلال الفرص المتاحة لنا على أفضل وجه ممكن، لكي نقدم خدمات ممتازة لعملائنا، وعوائد مربحة لكم كمستثمرين.

**الدكتور ناصر معرفيه
الرئيس التنفيذي**

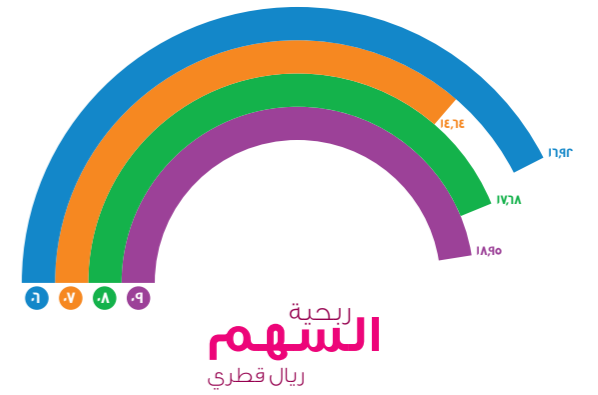
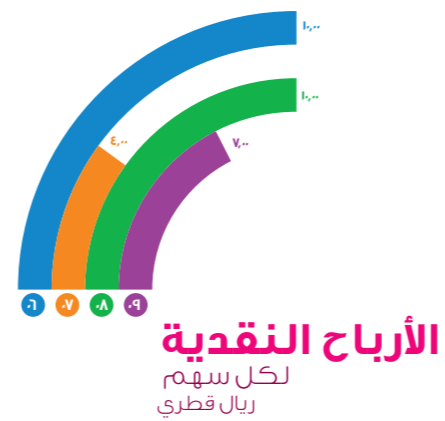
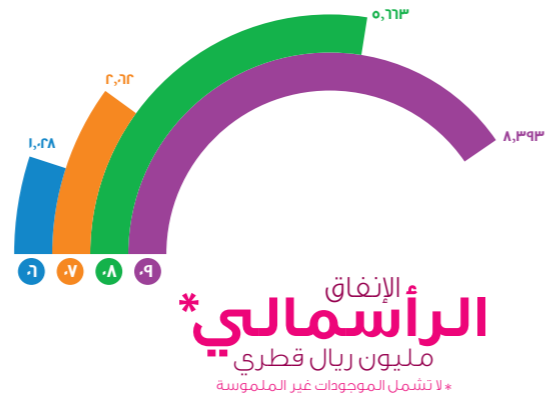
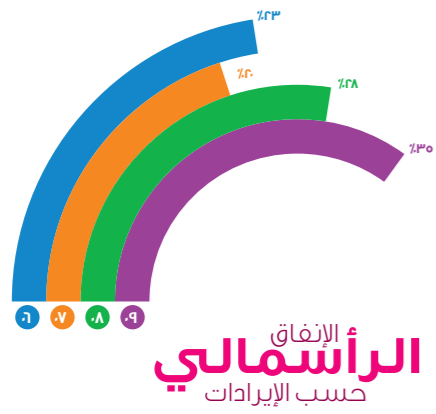
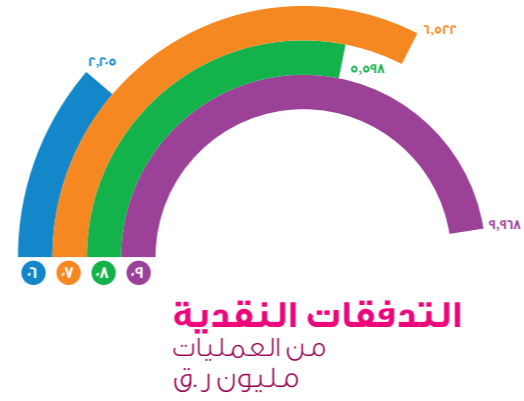
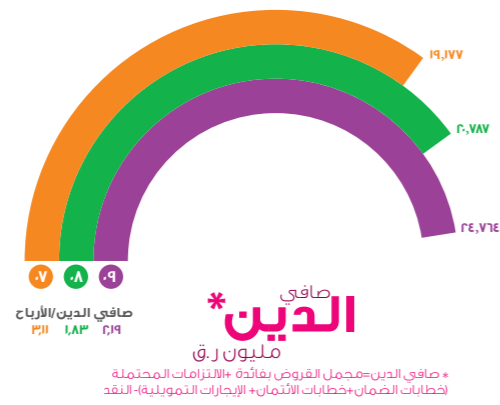
أهم المؤشرات المالية



استعراض الإستراتيجية والأداء

حققت مجموعة كيوتل أداءً قوياً وموحداً بشكل ثابت طوال ٢٠٠٩. فقد حققت المجموعة خلال العام إيرادات موحدة قوية بلغت ٢٤ مليار ر.ق.، بنمو نسبته ١٨ بالمائة مقارنة بإيرادات العام الماضي. كما حققت المجموعة صافي أرباح بلغت ٢,٨ مليار ر.ق.، وهو ما يمثل نمواً بنسبة ٢١ بالمائة هذا العام مقارنة بالعام الذي سبقه.

وقد ساعد في تحقيق هذا النجاح اهتمامنا الواضح بخلق القيمة في كل الشركات التابعة للمجموعة. فنحن نعمل، وبشكل خاص، على زيادة تواجدنا في أسواق المنطقة، إذ تشكل الإيرادات من الشركات الدولية التابعة للمجموعة ٧٦ بالمائة من إيراداتها. وقد حققت الشركة تمثيلاً متوازناً بين الأسواق التي تعتبر معدلات استخدام الاتصالات الجوالة فيها مرتفعة وبين الأسواق الناشئة التي توجد فيها إمكانيات كبيرة للنمو.



تعرف على مجلس الإدارة

”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 العام 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 عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني
رئيس مجلس الإدارة

يشغل سعادته منصب رئيس مجلس إدارة كيوتل منذ شهر يوليو عام ٢٠٠٠. وقد تولى عدداً من المناصب الرفيعة في قطر، على رأسها منصب رئيس الديوان الأميري من سنة ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٥. ويتمتع سعادته بخبرة واسعة في المجال العسكري ومجال الطيران، وكان عضواً بمجلس التخطيط في قطر. كما له خبرة واسعة أيضاً في المجال الإداري والأمور المتعلقة بالحكومة مما يساهم في إثراء مجلس الإدارة.



السيد حارب مسعود الزمكي
عضو

انضم إلى عضوية مجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. ويشغل حالياً منصب المدير التنفيذي للملكيات الخاصة في جهاز أبوظبي للاستثمار، وهو عضو في مجالس إدارات عدة مؤسسات مالية بالإمارات العربية المتحدة. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال الاقتصادي والمالي في إثراء مجلس الإدارة.



سعادة الدكتور عبدالله الكبيسي
عضو

انضم سعادته إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣. ويشغل حالياً منصب مدير مكتب حرم صاحب السمو أمير البلاد المفدى، رئيس مجلس إدارة مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع. كما يشغل منصب مستشار رئيسي لشؤون العلوم والتكنولوجيا في واحة العلوم والتكنولوجيا. ويشغل أيضاً منصب عميد كلية العلوم بجامعة قطر في ١٩٩٥. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال العلمي والإداري في إثراء مجلس الإدارة.



سعادة الشيخ محمد بن سحيم آل ثاني
نائب رئيس مجلس الإدارة

انضم سعادته إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. ويتولى حالياً منصب رئيس شركة M القابضة، وهي شركة قطرية خاصة. كما أن سعادته من كبار رجال الأعمال والاستثمار، وله سجل حافل في دعم المشروعات التجارية المحلية، ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال التجاري والاستثماري في إثراء مجلس الإدارة.



السيد حمد عبدالله الشامسي
عضو

انضم إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ١٩٩٩. ويشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لشركة إنترناشيونال كابيتال تريدينج بالإمارات العربية المتحدة. وهو عضو في عدد من مجالس إدارات شركات إماراتية كبرى. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال الاقتصادي والمالي في إثراء مجلس الإدارة.



سعادة سعد محمد الرميحي
عضو

انضم سعادته إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣. ويشغل حالياً منصب سكرتير صاحب السمو أمير البلاد المفدى للمتابعة، كما تولى سعادته منصب مدير عام تلفزيون قطر، وعضو مناصب رفيعة في قطاع الإعلام القطري. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال الاعلامي والحكومي في إثراء مجلس الإدارة.



سعادة محمد بن عيسى المهدي
عضو

انضم سعادته إلى مجلس إدارة كيوتل في يوليو ٢٠٠٠، وهو عضو في مجالس إدارات عدد من الشركات القطرية، كما يشغل سعادته العديد من المناصب المرموقة من بينها منصب وزير دولة والمدير المالي في الديوان الأميري. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال الإداري والحكومي في إثراء مجلس الإدارة.



السيد علي شريف العمادي
عضو

انضم إلى عضوية مجلس الإدارة في مارس ١٩٩٩. ويشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك قطر الوطني. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بالمجال المالي والمصرفي في إثراء مجلس الإدارة.



السيد حمد سعيد البادي
عضو

انضم إلى مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٧. ويشغل حالياً منصب مساعد مدير إدارة الأسهم الدولية في جهاز أبوظبي للاستثمار، وهو خبير في المجال المالي والاستثماري. ومن خلال خبراته فإنه يساهم في إثراء مجلس الإدارة.



السيد عبدالله زيد آل طالب
عضو

انضم إلى عضوية مجلس إدارة كيوتل في مارس ٢٠٠٣. ويشغل حالياً منصب مدير تقنية المعلومات والاتصالات في مؤسسة قطر للبيترول، وهو عضو في مجالس إدارات عدة مؤسسات عاملة في مجال الطاقة وفي مجالات التكنولوجيا والاتصالات. ومن خلال خبراته فإنه يساهم بفهمه العميق للأمور المتعلقة بمجال تكنولوجيا المعلومات في إثراء مجلس الإدارة.

تقرير مجلس الإدارة

الإشراف على الإدارة

بما في ذلك تعيين وتحديد واجبات وسلطات وتقييم أداء ومكافأة الرئيس التنفيذي وترشيح رئيس مجلس الإدارة وأعضاء مجلس الإدارة وكبار المسؤولين بالشركات التابعة للمجموعة.

المالية والاستثمار

بما في ذلك مراجعة واعتماد التقارير والحسابات ومراقبة الموقف المالي لكيوتل وللمجموعة.

الحوكمة والالتزام بالنظم

بما في ذلك إعداد واعتماد قواعد حوكمة الشركات في كيوتل ووضع التوجهات العامة للحوكمة في المجموعة.

تحقيق أهداف المؤسسة. وباعتبار كيوتل (شركة مساهمة قطرية) هي الشركة الأم لمجموعة كيوتل، وشركة عاملة في دولة قطر، فإن لمجلس إدارتها دوراً مزدوجاً.

يتكون مجلس الإدارة من عشرة أعضاء، يتم تعيين خمسة منهم من قبل حكومة دولة قطر بما فيهم رئيس مجلس الإدارة، أما الخمسة الآخرون فيتم انتخابهم من خلال تصويت سري أثناء الجمعية العمومية.

وللمجلس عدد من المهمات والواجبات الأساسية والتي تشمل:

الرؤية والإستراتيجية

بما في ذلك تحديد وبلورة رؤية وأهداف المجموعة، بالإضافة إلى رؤية وأهداف كيوتل، التي تعتبر أساساً لكل الأعمال والقرارات التي يتخذها المجلس والإدارة.

المؤسسية وسلوكيات الأعمال الأخلاقية، وذلك عن طريق تطبيق أفضل الممارسات والشفافية وتحمل مسؤولية القرارات أمام المساهمين. ويشمل ذلك الالتزام بأعلى معايير الحوكمة المؤسسية، من خلال مراجعة بنية الحوكمة والممارسات المطبقة بشكل مستمر للتأكد من فاعليتها ومواكبتها للتطورات على الصعيدين المحلي والدولي.

دور مجلس الإدارة

إن الدور الأساسي لمجلس الإدارة هو توفير القيادة المؤسسية للشركة ضمن إطار من عوامل التحكم العقلاني والفاعل، وذلك ليتمكن من تقويم المخاطر والسيطرة عليها. ولمجلس الإدارة السلطة الكاملة لإدارة كيوتل، والسعي لتحقيق الهدف الأساسي وهو تحقيق المزيد من القيمة للمساهمين، مع الأخذ في الاعتبار استمرارية أعمال المجموعة بما يؤدي إلى

قيم كيوتل وفلسفة حوكمة الشركات

يؤمن مجلس إدارة كيوتل بأن ممارسات الحوكمة الجيدة تسهم في خلق واستدامة وزيادة القيمة العائدة على المساهمين. فالمبادئ السليمة للحوكمة هي الأسس التي تبنى عليها ثقة المستثمرين، وهي مهمة في تنمية سمعة الشركة باعتبارها مؤسسة تركز اهتمامها للتفوق والنزاهة.

ومع مواصلة كيوتل لنموها وتوسعها في العالم، يصبح من الضروري إثبات التزامها كشركة، واتباعها لقواعد المواطنة المؤسسية التي أكسبتها سمعتها القوية في موطنها قطر، لحملة أسهمها الجدد ولعملائها ولموظفيها، وللمجتمعات التي تمارس عملها من خلالها، على حد سواء.

وتسعى كيوتل لأن تكون رائدة في مجال الحوكمة



التواصل مع المساهمين

بما في ذلك الإشراف على التقارير وسبل الاتصال. كما أن المجلس منوط بالإفصاح عن المعلومات للمساهمين في كيوتل بشكل دقيق وفي الوقت المناسب. وبناء عليه، يتم إبلاغ أسواق الأوراق المالية في كل من قطر وأبو ظبي، وهي الأسواق المدرجة بها أسهم كيوتل، وسوق المال في لندن، حيث لكيوتل برنامج إيداع عالمي (GDR)، وذلك عن طريق التقارير الربع السنوية والنتائج المالية السنوية الكاملة.

لجان مجلس الإدارة

في يونيو ٢٠٠٩، قررت كيوتل إعادة توزيع مسؤوليات ومهام لجنتي الاستثمار والتعويض والأداء لتكون اللجنة التنفيذية منوطة بها.

ويقوم مجلس الإدارة بتعيين ثلاثة -على الأقل- من أعضائه في كل لجنة، أخذاً في الاعتبار خبرات ومؤهلات كل عضو من أعضاء المجلس المشاركين في اللجان. ويحق للمجلس استبدال أعضاء اللجان في أي وقت.

ولكل لجنة من لجان مجلس الإدارة ميثاق مكتوب يوضح مسؤولياتها وواجباتها وسلطاتها. وللمجلس مطلق الصلاحية لإضافة لجان جديدة أو إلغاء لجان قائمة على النحو الذي يراه ملائماً ليتمكن من الوفاء بمسؤولياته الأساسية.

أهداف اللجنة التنفيذية

١. ضمان أن عملية اتخاذ القرار على المستويات العليا لتحقيق أهداف الشركة مرنة وتتم في الوقت المناسب وفقاً للسلطات الممنوحة أو المفوضة من قبل مجلس الإدارة إلى اللجنة.
٢. دراسة المسائل التي تحتاج إلى مراجعة تفصيلية وعميقة قبل رفعها لمجلس الإدارة لاتخاذ قرار نهائي بشأنها.
٣. مراقبة تنفيذ إستراتيجية كيوتل المؤسسية ومراجعة خطة العمل قبل تقديمها للمجلس.

٤. تخويل صرف النفقات، واعتماد العقود، وارساء العروض، حسب التفويض الذي يمنحه لها المجلس.
٥. تنفيذ أي واجبات أو مهمات توكل إليها من قبل مجلس الإدارة.

أهداف لجنة التدقيق

١. مساعدة مجلس الإدارة في مهماته الإشرافية والرقابية لضمان سلامة البيانات المالية للشركة.
٢. تقديم المشورة لمجلس الإدارة حول كفاية وفعالية نظم التحكم الداخلي والترتيبات التي يجب اتخاذها للتحكم في المخاطر وعمليات حوكمة الشركة.
٣. ضمان استقلالية وموضوعية وظائف التدقيق الداخلي والخارجي ودعم الإدارة العليا.
٤. وضع سبل وروابط الاتصال بين الإدارة العليا في الشركة والمحققين (الداخليين والخارجيين)، ومع جهاز التدقيق الحكومي.
٥. تنفيذ المهام والمسؤوليات التي تكلف بها اللجنة من قبل المجلس.

مكتب حوكمة الشركة

يقع على عاتق مكتب حوكمة الشركة، التابع لإدارة القانونية بكيوتل إنترناشيونال، مسؤولية مساعدة الإدارة ومجلسها على ضمان فعالية وتطبيق ممارسات وسياسات حوكمة الشركة عبر جميع الشركات التابعة للمجموعة. وقد تأسس المكتب في عام ٢٠٠٨، مع إطلاق كيوتل إنترناشيونال.

التدقيق الداخلي

مهمة التدقيق الداخلي هي تقديم خدمات استشارية مستقلة وموضوعية، يتم تصميمها بشكل يساهم في إضافة المزيد من القيمة وتحسين عمليات كيوتل.

كما يقع ضمن نطاق مسؤولية التدقيق الداخلي في كيوتل وضع الإستراتيجيات والمعايير والنظم الخاصة بتقديم الدعم والمساعدة لوحدة التدقيق الداخلي بالشركات التابعة للمجموعة.

إدارة المخاطر والتحكم الداخلي

وضعت كيوتل نظاماً للمراقبة والإدارة والتحكم بالمخاطر الداخلية. وقد صمم هذا النظام لكي:

١. يقوم بتحديد وتقييم ومراقبة وإدارة المخاطر، و
٢. إبلاغ مجلس الإدارة بالتغييرات الفعلية التي تطرأ على المخاطر التي قد تواجهها كيوتل، ويكون مجلس الإدارة مسؤولاً عن وضع نظام إدارة المخاطر ومراجعة فعالية تطبيق ذلك النظام في كيوتل مرة واحدة على الأقل سنوياً. والإدارة مسئولة عن تحديد وتقييم ومراقبة وإدارة المخاطر الفعلية بشكل منتظم في المؤسسة بأكملها. ويشمل ذلك أنظمة التقييم والتحكم الداخلية المطبقة في الشركة.

إدارة المخاطر التي تواجه الشركة

تم إنشاء وحدة إدارة مخاطر الشركة.

حوكمة الشركة - الخطوات التي تم اتخاذها

بناءً على الخطوات التي قمنا بها خلال السنوات الأخيرة، ولدعم التزام المجموعة بالشفافية والإدارة الحكيمة، وضع مجلس الإدارة عدداً من المقاييس الأساسية لتعزيز حوكمة الشركة في المجموعة.

- اجتمع مجلس الإدارة ست مرات في عام ٢٠٠٩
- توحيد العمليات تماشياً مع دليل حوكمة الشركة لمجموعة كيوتل، الذي يبين جميع جوانب سياسات الحوكمة التي تم الاتفاق عليها في المجموعة بأكملها، مع التركيز بشكل خاص على كيفية إدارة المجموعة للشركات الدولية التابعة لها.
- سعياً لتنفيذ حوكمة جيدة وتحسين مستوى الكفاءة في عملية اتخاذ القرار، قام المجلس بمراجعة عدد اللجان الأساسية، وإعادة تشكيل اللجنة التنفيذية ولجنة التدقيق، وقد قامت كل من اللجنتين بتحديث ميثاقها.
- كما أشرف المجلس على استكمال مراجعة ميثاق أخلاقيات وسلوكيات الأعمال، وتعزيز الإجراءات لضمان إصدار شهادات سنوية بالالتزام به.
- قام مكتب حوكمة الشركة بمساعدة الإدارة والمجلس في تأكيد التقيد بممارسات وسياسات حوكمة الشركة في المجموعة ككل وضمان فعاليتها، وعليه، عقدت اللجنة ثلاثة اجتماعات خلال ٢٠٠٩.
- انتهت اللجنة من مراجعة دليل حوكمة الشركات للشركة الذي سيتم نشره قريباً.
- قامت اللجنة بما يلزم لضمان توافق دليل حوكمة الشركات مع تعليمات الحوكمة الصادرة عن هيئتي سوق المال في كل من الدوحة وأبو ظبي.

إنجازات هامة

٢٠٠٩ - سنة الإنجازات

بداية من إطلاق العمليات في فلسطين وباكستان وحتى تخطي عدد عملاء كيوتل في قطر حاجز المليوني عميل، واصلت مجموعة كيوتل تحقيق إنجازات جديدة في ٢٠٠٩ بل وفي كل شهر من أشهر العام.

يناير

عرض منسق لشراء أسهم إندوسات قدمت الشركة عرضين متزامنين في كل من إندونيسيا والولايات المتحدة لشراء أسهم إندوسات المدرجة في السوق المالي في كل من جاكارتا ونيويورك، وقد وضع هذين العرضين كيوتل في موقف قوي مكنها من تطوير إندوسات بحيث أصبحت شركة اتصالات رائدة في المنطقة.

فبراير

انتخاب كيوتل لعضوية مجلس إدارة المنتدى العالمي للترفيه عبر الجوال
تم انتخاب مجموعة كيوتل لعضوية مجلس إدارة المنتدى العالمي للترفيه عبر الجوال MEF في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وهذه هي المرة الأولى التي يتم فيها انتخاب مجموعة للاتصالات من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعضوية هذا المنتدى المهم. وستقدم مجموعة كيوتل المعرفة والخبرة العملية لهذا المنتدى، وذلك لتلبية الطلب المتنامي على ابتكار الوسائط المستخدمة عبر الجوال في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا.

كيوتل تنهي بنجاح عروض شراء إندوسات تجاوز عدد الأسهم المعروضة من قبل حملة الأسهم العدد الذي كانت كيوتل تسعى لشراؤه، وهو ما أكد على نجاح الشركة في استكمال أهم التعاملات التي أجرتها على مدار تاريخها الحافل، لتمتلك كيوتل بذلك ٦٥ بالمائة في إندوسات بعد استكمال عروض الشراء.

مارس

الحصول على تسهيلات ائتمانية بقيمة ١.٥ مليار دولار في سنة شكلت بعض من أكبر التحديات الاقتصادية على مستوى العالم، نجحت كيوتل في ٢٠٠٩ في الدخول إلى أسواق المال العالمية من خلال مبادرة رائدة تتمثل في إصدار سندات مزدوجة بقيمة ١.٥ مليار دولار وقد تجاوزت المبالغ المعروضة ضعف المبلغ المطلوب.

مايو

كيوتل تطلق برنامجاً متميزاً لمكافأة العملاء في إطار إستراتيجية الشركة لحماية أرباحها في قطر قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك، أطلقت كيوتل برنامج «نجوم»، الخاص بمكافأة العملاء، والذي تمنح من خلاله الشركة لعملائها نقاطاً مقابل كل عملية شراء لأيا من منتجات أو خدمات كيوتل. وقد حقق البرنامج نجاحاً كبيراً، حيث انضم إليه أكثر من ١٥٠,٠٠٠ عميل بنهاية ٢٠٠٩.

كيوتل تفتتح مكتبها في سنغافورة

يعد افتتاح مكتب جديد في سنغافورة إشارة إلى جهود الشركة لتوسيع تواجدتها في منطقة جنوب شرق آسيا، ورفع مستويات الدعم لمكاتبها الفرعية في المنطقة.

يونيو

النورس تفوز برخصة الخط الثابت الثانية في سلطنة عُمان فازت النورس برخصة تقديم خدمة الاتصالات الثابتة والبيانات والاتصالات الدولية للعملاء في سلطنة عُمان، وباستطاعة الشركة أيضاً استخدام شبكتها لتقديم مجموعة من التقنيات المتطورة، مثل خدمات الواي-ماكس وخدمات HSDPA.

نجاح ساحق للإصدار التدشيني للسندات يعد الإصدار التدشيني لسندات كيوتل بقيمة ١.٥ مليار دولار أمريكي، في إطار برنامجها العالمي للسندات متوسطة الأجل، هو أول إصدار من نوعه من قبل شركة اتصالات في منطقة الخليج. وقد اجتذب هذا الإصدار التدشيني اهتماماً منقطع النظير، حيث شهدت الطلبات العالمية على هذه السندات زيادة بقيمة ١٣

مليار دولار، مما يعد أفضل دليل على ثقة المستثمرين في إستراتيجية الشركة وموقفها المالي، وفي الأسس المتينة التي يقوم عليها الاقتصاد القطري.

يوليو

إطلاق خدمة واي-ترايب على نطاق تجاري في باكستان أطلقت واي-ترايب خدمة البرودباند اللاسلكي باستخدام تقنية الواي-ماكس في أربع مدن رئيسية في باكستان، هي: كراتشي، وإسلام آباد، وروالبندي، ولاحور. وبالنظر لتعداد سكان باكستان الذي يزيد على ١٨٠ مليون نسمة، تمثل باكستان فرصة عظيمة لواي-ترايب وخدمات البرودباند التي توفرها بشكل بسيط وملائم للجميع.

مليوناً عميل في خدمة الاتصالات الجوال في قطر مرت كيوتل في عام ٢٠٠٩ بفترة من النمو السريع في سوقها القطرية، حيث سجلت الشركة ١,٨ مليون عميل في شهر مارس، وهو العدد الذي تصاعد بشكل ملفت ليصل إلى ٢,١ مليون عميل في يوليو. علماً بأن التعداد الرسمي لسكان قطر هو ١.٦٥ مليون نسمة، وفقاً لبيانات جهاز الإحصاء في قطر، وبذلك تكون نسبة حصة كيوتل في السوق ١٢١ بالمائة من معدلات استخدام خدمات الاتصالات الكلية.

أغسطس

إطلاق القمر الصناعي الجديد الخاص بإندوسات شهد وفد من كبار مديري كيوتل إطلاق القمر الصناعي الجديد بالابا - دي الذي تمتلكه إندوسات في الصين. ويوفر القمر الصناعي اتصالات عالية الجودة عبر الروابط الفضائية وخدمات البث لإندونيسيا ولدول جنوب شرق آسيا الأخرى.

سبتمبر

تضاعف المبالغ المعروضة على تسهيلات كيوتل الائتمانية من خلال قرض كيوتل المتجدد أعلنت كيوتل عن توفيق قرض مجمع متجدد في أعقاب إنهاء مرحلة تجميع قرض بقيمة ١.٥ مليار دولار التي تم إغلاقها في مارس ٢٠٠٩. وأتاحت مرحلة تجميع القرض التي أطلقت بقيمة ١.٥ مليار دولار الفرصة

لجميع المقرضين الحاليين والجدد لكي يشاركوا في هذا التسهيل الائتماني. وقد تجاوزت المبالغ المعروضة للقرض المبلغ المطلوب بنسبة ١٠٠ بالمائة، وتم زيادة الحجم النهائي للقرض ليصل إلى ٢ مليار دولار.

نوفمبر

مزود جديد لخدمات الاتصالات يباشر أعماله في فلسطين أطلقت كيوتل والوطنية في شهر نوفمبر شركة الوطنية فلسطين باستثمار بلغ ١٤٠ مليون دولار كرسوم لرخصة التشغيل، وبمبلغ ١٠٠ مليون دولار كاستثمار لتطوير وبناء الشبكة اللازمة لبدء عمليات الشركة. وتخطط المجموعة لاستثمار المزيد من المبالغ في خطة تستمر على مدى عشر سنوات لتكون أضخم مشروع اقتصادي في فلسطين منذ تأسيس السلطة الفلسطينية.

كيوتل توقع اتفاقية مهمة مع ناتا كومونيكيشنز سيربط نظام من أحدث أنظمة كيبلات الاتصالات منطقة الخليج بأكثر المدن والمراكز التجارية والرئيسية في العالم مباشرة من خلال شبكة عالمية، مما سيؤدي إلى تحسين مستويات الاتصالات ويوفر الأسس اللازمة للجيل القادم من تقنيات الاتصالات. وسيساهم استكمال العمل في بناء هذا النظام بشكل ملحوظ في إستراتيجية كيوتل لربط قطر بكافة أرجاء العالم.

ديسمبر

شراكة جديدة لرعاية الابتكار في مجال الاتصالات الجوال أعلنت كيوتل وواحة العلوم والتكنولوجيا في قطر عن تعاونهما لتعزيز وتوطين الابتكارات في قطاع الجوال في عدد من القطاعات المهمة مثل الرعاية الصحية، والتعليم، والبنوك، وينتظر لهذه الاتفاقية أن تضع قطر في طليعة الدول المعنية بأعمال البحث والتطوير فيما يتعلق بصناعة الاتصالات الجوال. وسيتم تبادل الابتكارات من خلال هذه الشراكة بين جميع الشركات التابعة لمجموعة كيوتل.

الجوائز والتكريم

في إطار النمو والتطور المستمر لمجموعة كيوتل، تم تكريمها بشكل متكرر من قبل الشركات العاملة في قطاع الاتصالات خلال ٢٠٠٩. وفي الواقع، فقد زاد عدد الجوائز التي حصلنا عليها في العام الماضي عن أي فترة أخرى في تاريخ المجموعة، مما يعكس تنوع الأعمال والنمو الإقليمي للشركات التابعة لنا.

وقد حققت مجموعة كيوتل نجاحاً مذهلاً في الحفل السنوي الرابع لجوائز مجلة CommsMEA ٢٠٠٩ الذي أقيم في دبي مؤخراً. فقد حصلت المجموعة على جائزة «أفضل مشغل لخدمات الاتصالات» وجائزة «أفضل مشغل لخدمة الاتصالات الجوال في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٩»، وذلك تقديراً للجهود الكبيرة التي تبذلها كيوتل لكي تكون واحدة من أكثر شركات الاتصالات العاملة في المنطقة كفاءة واهتماماً بالعملاء. كما حصلت شركة النورس، مزود خدمات الاتصالات بسلطنة عمان والتابعة لمجموعة كيوتل، على جائزة «أفضل مقدم لخدمة العملاء لعام ٢٠٠٩»، ليصبح مجموع الجوائز التي حصلت عليها مجموعة «كيوتل» ثلاث من أرقى الجوائز في هذا الحفل الكبير لجوائز شركات الاتصالات.

كما حققنا أيضاً فوزاً مزدوجاً في حفل جوائز مؤتمر تي أم تي للتمويل والاستثمار في الشرق الأوسط، حيث حصدت كيوتل جائزتي «صفقة العام في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٩» لاستحوادنا على شركة إندوسات، وحصل دكتور ناصر معرفيه الرئيس التنفيذي على جائزة «القائد المتميز لعام ٢٠٠٩». وجاء فوز كيوتل بالجائزتين لتتفوق بذلك على عدد من كبريات الشركات العاملة في قطاع الاتصالات في المنطقة وفي العالم والتي ترشحت للفوز بالجائزتين.

كذلك تم تكريم مجموعة كيوتل تقديراً للجهود التي بذلتها في مجال المبادرات الاجتماعية والخيرية، وذلك بحصول الشركة على جائزة «المسؤولية الاجتماعية للشركات» في حفل جوائز الرؤساء التنفيذيين في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٩. وقدمت الجائزة إلى كيوتل تكريماً لها على جهودها المستمرة في دعم أنشطة المسؤولية الاجتماعية في سوقها الأول قطر، ولنجاحتها في توسيع إستراتيجيتها للمسؤولية الاجتماعية في الأسواق الإقليمية والدولية.

وفاز عدد من وحدات الأعمال في الشركة بمجموعة أخرى من الجوائز، ومنها فوز مركز كيوتل للاتصال بالجائزة الذهبية في مسابقة مراكز الاتصال الدولية، وفازت النورس بالجائزة الأولى في فئة خدمات الاتصالات لجوائز مواقع الويب العربية، وحصلت كيوتل على لقب أفضل شركة في علاقات المستثمرين في قطر، كما حصلت مجموعة كيوتل على جائزة أفضل صفقة لإدارة الخزينة في الشرق الأوسط لعام ٢٠٠٩.

وشهد عام ٢٠٠٩ ظهور كيوتل بشكل أكبر على ساحة قطاع صناعة الاتصالات الدولية. فقد اختيرت مجموعة كيوتل كعضو في مجلس إدارة منتدى الترفيه عبر الجوال MEF، وهي أول مرة تنتخب فيها مجموعة اتصالات من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعضوية مثل هذا المجلس.

لم الاستثمار في كيوتل؟

لاستثمار في كيوتل يعني الاستثمار في القيمة والنمو. فكيوتل واحدة من كبريات شركات الاتصالات، وتمارس أعمالها في عدة مناطق جغرافية من خلال ثلاثة خطوط هي: الاتصالات الجوال، والبرودباند للأفراد، والخدمات المُدارة للشركات. وتتمتع كيوتل بوضع يمكنها من الاستفادة من الطلب على تلك الخدمات في كل من الأسواق المتطورة والأسواق الناشئة في كل من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية وجنوب شرق آسيا. وبالنظر إلى المستقبل، يمكن للمساهمين الاستفادة من دخل مباشر ومن الفائدة العائدة من إطار النمو الأكبر لقيمة الشركة.

مسار إستراتيجي واضح المعالم

- أن تكون واحدة من بين أكبر ٢٠ شركة اتصالات في العالم (من ناحية قيمة الشركة) بحلول عام ٢٠٢٠.
- لدينا ثلاثة خطوط للأعمال - الاتصالات الجوال للأفراد، والبرودباند للأفراد، والخدمات المُدارة للشركات.
- تجري عملياتنا في ثلاث مناطق جغرافية، هي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وشبه القارة الهندية، وجنوب شرق آسيا.

دعم قوي من الدولة

- نرفع اسم قطر عالياً على الصعيد الدولي
- تمتلك الحكومة نسبة ٥٥ بالمائة من أسهم الشركة مباشرة، فيما تمتلك مؤسسات قطرية حكومية أخرى ١٣ بالمائة من أسهمها.
- نعتبر واحدة من أكبر الشركات العامة في قطر.

أصول محققة للتدفقات النقدية في أسواق متطورة

- تتمتع الشركة بمكانة تجعلها مصدراً للتدفقات النقدية في كل من قطر والكويت وسلطنة عمان وتونس.

أصول نامية في أسواق جديدة

- مكانة تنمو باستمرار وثبات في إندونيسيا، والعراق، والجزائر، وفلسطين.
- أول شركة شرق أوسطية تقدم خدمات متكاملة وموحدة في آسيا.
- تطور مستمر لخدمات البرودباند للأفراد في الأردن وباكستان والفلبين.

مؤشرات مالية متينة

- نمو قوي
- هوامش أرباح قبل الاقتطاعات مستقرة ومرتفعة
- أرباح مستمرة ومستدامة
- تصنيفات ائتمانية قوية

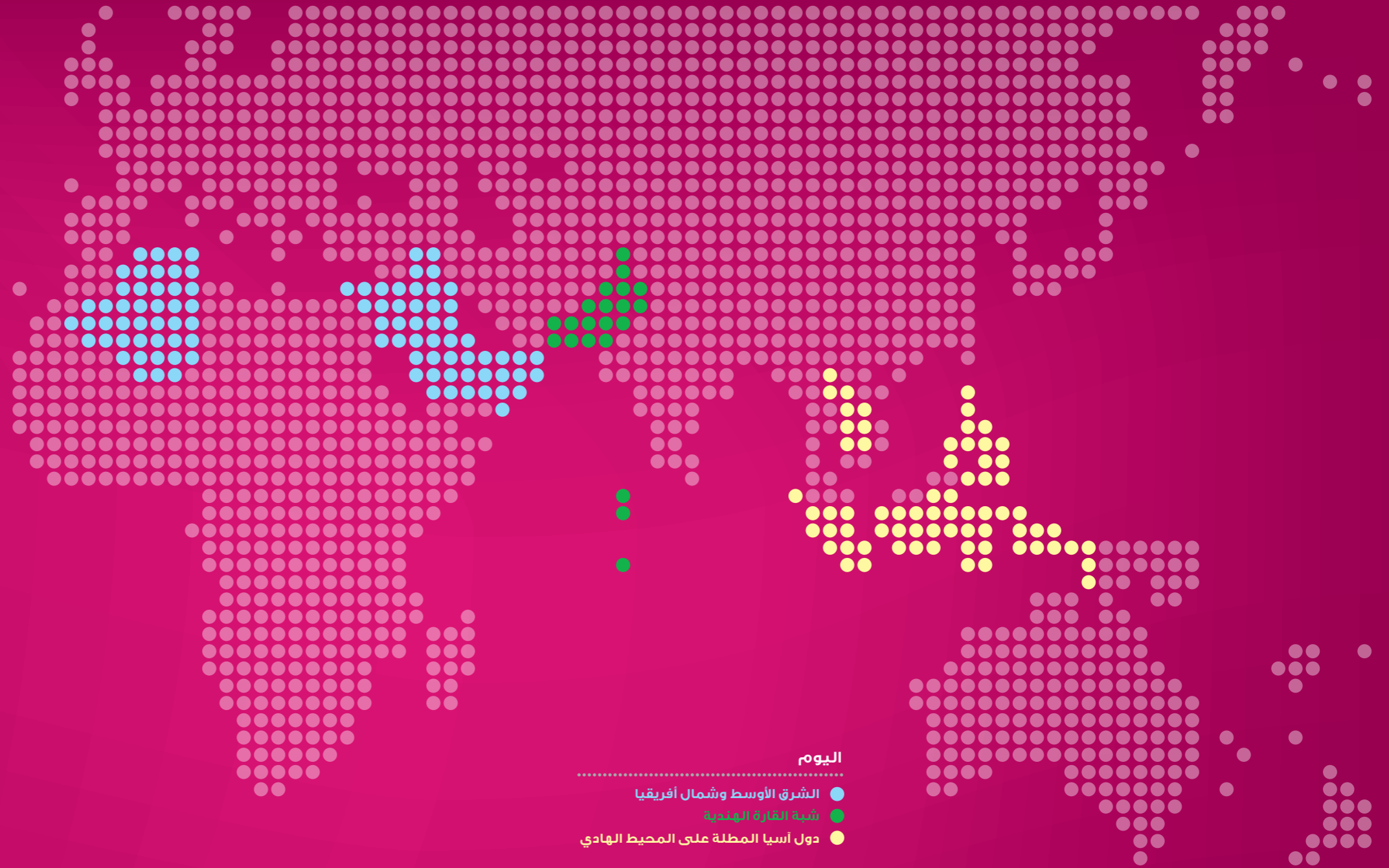
فريق الإدارة العليا

- مجلس إدارة يتميز بالخبرة ويسجل حافل بالإنجازات.
- مزيج من الخبرات المحلية والدولية في تشكيل كيوتل إنترناشيونال
- الاستفادة من أوجه الشبه في عمليات الشركات التابعة للمجموعة
- إدارة وأداء معترف بهما على الصعيد الدولي.

يناير ٢٠٥



يناير ٢٠٧



اليوم

- الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
- شبه القارة الهندية
- دول آسيا المطلة على المحيط الهادي

الحصة الفعلية	الدولة	اتصالات قطر (كيوتل) ش.م.ق.	الحصة الفعلية	الدولة	اتصالات قطر (كيوتل) ش.م.ق.
٪٢٦,٢٥	تونس	● تونسينا	٪١٠٠	قطر	● كيوتل
٪١٢	سنغافورة	● ستارهاب	٪٦٥	إندونيسيا	● إندوسات
٪٦	لاوس	● آل تي سي	٪٥٥,٦	عمان	● النورس
٪١٢	كمبوديا	● أم فون	٪٣٠	العراق	● أسياسيل
٪٧٧,٥	الأردن	● واي-ترايب الأردن	٪٥٢,٥	الكويت	● الوطنية الكويت
٪٧٧,٥	باكستان	● واي-ترايب باكستان	٪٥٢,٥	المالديف	● الوطنية المالديف
٪٤٠	الفلبين	● ليبيرتي تيليكوم	٪٤٦,٣	الجزائر	● نجمة (I)
٪٣٨	الإمارات	● نافلينك	٪٢٩,٩	فلسطين	● الوطنية فلسطين
			٪٢٩,٢	السعودية	● برافو

تركز عمليات كيوتل على ثلاثة خطوط أعمال

- الاتصالات الجوالة
- البرودباند للأفراد
- والخدمات المدارة للشركات

في ثلاث مناطق

نطاق عمليات كيوتل الجغرافي

(١) ٪٧١ مملوكة لشركة الوطنية و ٪٢٩ تملكها اتصالات قطر (كيوتل) ش.م.ق.



كيوتل قطر

بجذورها الراسخة في المجتمع القطري وخبراتها الإدارية البارزة التي تقود نمونا وتطورنا، تواصل كيوتل وضع أعمالها في قطر في قلب إستراتيجيتها العالمية للتوسع والنمو.

فقد نمت الشركة حتى أصبحت واحدة من أكثر مشغلي خدمات الاتصالات تكاملاً في الشرق الأوسط، لتقدم مجموعة من خدمات الاتصالات الجواله "جي أس أم"، واتصالات الخطوط الثابتة، والقنوات الفضائية، والترفيه، ومزيج من الخدمات التكنولوجية للعملاء من الأفراد والشركات. وتساعده المنتجات والخدمات الجديدة التي يتم تطويرها في مراكز الابتكار في قطر في دفع النمو في كل شركات مجموعة كيوتل، استناداً إلى الريادة التي حققتها كيوتل طوال أكثر من عشرين عام في السوق القطرية.

ويرغم الأوضاع التي مر بها الاقتصاد العالمي في ٢٠٠٩، واصلت قطر نموها وازدهارها كونها أحد أسواق النمو

ومحرك للاستثمارات ونقطة جذب لرجال الأعمال. ومن المتوقع أن تبقى قطر أحد أسرع الاقتصاديات نمواً في العالم، مع استمرار مساهمة الاستثمارات الضخمة في قطاع النفط والغاز لتحسين مستويات الإنتاج. وتفخر كيوتل بإنجازها الكبير المتمثل في بناء الشبكة التي وفرت الأسس اللازمة للاتصالات في واحدة من أسرع الاقتصاديات نمواً في العالم.

وسيصل معدل نمو الناتج القومي المحلي خلال الفترة ما بين ٢٠٠٩ - ٢٠١٣ إلى ٧,٥ بالمائة، فيما يتوقع أن تحدث أسرع العمليات التوسعية ما بين عام ٢٠١٠ و٢٠١١، حيث ستقفز معدلات النمو إلى ١٣,٣ و٩,١ بالمائة، حسب ما صدر عن مجموعة أبحاث الشركات «بيزنس مونيتور إنترناشيونال» BMI. لذا تبقى مؤشرات الشركة للنمو العضوي مرتفعة وبصورة قوية على المدى المتوسط والطويل لوضعها الثابت والأساسي في هذا الاقتصاد الحيوي وروابطها القوية مع أصحاب المصالح من الهيئات الحكومية والشركات.

الملكية

تمتلك شركة اتصالات قطر (كيوتل) ش.م.ق نسبة ١٠٠ بالمائة في كيوتل.

أبرز أحداث ٢٠٠٩

شهد عام ٢٠٠٩ ولأول مرة بدء مزاوله شركة اتصالات جديدة لعملها في سوق قطر، وتمكنت كيوتل من الاستفادة من خبرتنا في المنافسة في أسواق أخرى مثل الكويت وسلطنة عُمان ليس للاستعداد للمنافسة فقط، بل لتحسين أعمالنا ومستوى خبراتنا التي نقدمها لعملائنا. ففي بداية العام أعلنت كيوتل عن إستراتيجيتها في قطر، والتي وضعت لدعم رؤية المجموعة ككل، والحفاظ على أرباحها قبل اقتطاع الفوائد والضريبة والاستهلاك والاهتلاك في سوقها وموطنها الأول أمام منافسها.



شهد عام ٢٠٠٩ ولأول مرة بدء مزاولة شركة اتصالات جديدة لعملها في سوق قطر، وتمكنت كيوتل من الاستفادة من خبرتنا في المنافسة في أسواق أخرى مثل الكويت وسلطنة عُمان ليس للاستعداد للمنافسة فقط، بل لتحسين أعمالنا ومستوى خبراتنا التي نقدمها لعملائنا.

ويقوم جوهر تلك الاستراتيجية على رؤية الشركة وهي أن تصبح الخيار المفضل لخدمات الاتصالات عالمية المستوى في قطر، وبذلك ستعمل كيوتل قطر على تعزيز مستوى مساهمتها في عمليات المجموعة لتصبح مركزاً للابتكار ونموذجاً يقتدى به في الإدارة وخدمة العملاء.

وقد حددت إستراتيجية كيوتل قطر عوامل رئيسية للحفاظ على مكانتها الريادية في السوق، وهي: الحفاظ على وتحسين صلاتنا القوية مع العملاء، والتوجه نحو التوسع في قطاعات جديدة ذات إمكانات كبيرة، ومواصلة تحسين بنيتنا الأساسية وعملياتنا وهيكلنا التنظيمي لكي نتمكن من خدمة عملائنا على نحو أفضل.

ولضمان نجاحنا في هذه الجوانب الرئيسية، أطلقت كيوتل عدداً من المبادرات في ٢٠٠٩ كان لها عميق الأثر في أداء الشركة وما حققته من إنجازات. فقد وضعت الإستراتيجية الأسس اللازمة لإطلاق العلامة التجارية المتجددة للشركة بشكل مفعم بالحيوية تحت شعار «نثري حياتك»، والتي تم تنفيذها مع نهاية ٢٠٠٩، لتؤكد قوة علامتنا التجارية وعلاقتنا الوطيدة بعملائنا في سوقنا الأول قطر.

وتعكس النتائج التي حققتها كيوتل قطر ذلك الأثر. فقد وصلت قاعدة عملاء كيوتل النشطين، بمن فيهم عملاء خدمة الاتصالات الجواله واتصالات الخطوط الثابتة وعملاء خدمات الترفيه، إلى ٢,٤ مليون عميل مع نهاية ٢٠٠٩. وتجاوز عدد عملاء خدمة الاتصالات الجواله حاجز المليوني عميل (٢,٠٠٠,٠٠٠) في يونيو ٢٠٠٩، ونجحت الشركة في اجتذاب ٣٠١,١٨٣ عميل جديد خلال الفترة من مارس حتى نهاية السنة، في خضم منافسة مباشرة لأول مرة مع مشغل آخر للخدمة في السوق.

ومما ساعد على تحقيق ذلك النجاح الكبير القدرة على الاحتفاظ بعلاقتنا مع عملائنا والعمل على تحسينها، وتوجيه اهتمام خاص لصناع القرار وعملاء القيمة المرتفعة. فقد ساهم اهتمامنا بإضفاء القيمة

على السوق في وضعنا بمكانة جيدة في وقت اتسم بشدة المنافسة، كما أنه سيؤكد على احتفاظنا بنصيب الأسد من إيرادات السوق. وتعكس مبادرات برنامج «نجوم» لمكافأة ولاء العملاء وطرح «ميثاق العملاء» استثمارنا المتواصل في تحسين خدمة العملاء وما تقدمه لهم.

وقد أكدنا على اتجاهنا الجديد لدعم عملائنا من خلال إعادة طرح علامتنا التجارية المتجددة تحت شعار «نثري حياتك»، والذي باشرنا العمل به في ديسمبر ٢٠٠٩ وطوال عام ٢٠١٠. وقد صاحب إطلاق العلامة التجارية المتجددة العديد من الأنشطة والفعاليات الاجتماعية التي قامت كيوتل برعايتها.

كما قمنا بتحسين خدمات البرودباند للمشتركين كواحدة من خدماتنا الجديدة في قطر، واستثمرنا في إجراء العديد من التحديثات الفنية والتقنية الهامة التي عادت بدورها بالمزيد من الفوائد لعملائنا. أما خدمات الترفيه التي تقدمها كيوتل وهي خدمة موزايك تي في+ فقد برزت كواحدة من أكثر الخيارات انتشاراً لمشاهدة أفضل برامج التلفزيون والنفاذ إلى الإنترنت في قطر، مستقطبة عدداً كبيراً من العملاء الجدد.

وبالإضافة إلى ذلك، حرصت كيوتل على الانتهاء من توقيع عدد من الاتفاقيات المهمة التي ستسهم في تحويل قطر إلى مركز هام لخدمات الاتصالات الدولية للشركات. فقد عقدت كيوتل اتفاقية مع شركة تاتا كوميونيكيشنز بمقتضاها تصبح الشركة الشريك الأرضي في نظام شبكة كيبلات الخليج العالمية مع عدد من مشغلي خدمات الاتصالات الأخرى في المنطقة. وقد وفرت علاقة كيوتل القوية مع عدد كبير من الشركات الناجحة مجالاً واسعاً لتوسع وحدة حلول الأعمال بكيوتل.

أخيراً، وبالإضافة إلى التحديات التي شهدتها عام ٢٠٠٩، فإن بدء المنافسة في سوق قطر للاتصالات خلق فرصاً مهمة للأعمال. ومع وجود منافس آخر في السوق، تمكنت كيوتل من توفير خدماتها لمزودي خدمات

الاتصالات لأول مرة في الدولة، مما فتح باباً لمصدر جديد من الإيرادات المحتملة.

نظرة مستقبلية

من ناحية النمو، ستبقى المنافسة أحد التحديات الماثلة أمامنا في ٢٠١٠، محدثة ضغوطاً على الأسعار، وتأثيراً على معدل الإيرادات لكل مستخدم ARPU. ومع ذلك، فقد توفرت في سوق قطر، التي تم تحريرها حديثاً؛ كمياً كبيراً من الفرص، وتقف كيوتل في موقف متميز يمكنها من الاستفادة منها. ويحمل سوق المعلومات والاتصالات والتقنية والترفيه ICTE في الدولة إمكانات واسعة للنمو. ومن جانبنا، فإننا نرى مؤشرات واعدة في قطاعات البرودباند والترفيه والخدمات المُدارة، حيث سنستفيد من سجلنا الحافل وخدماتنا التنافسية.

ولضمان الحفاظ على أحد مبادئنا التشغيلية وهو المرونة، فسنحرص على التحكم في نفقاتنا وضمان حصة واستخدام استثماراتنا، حيث تواصل قطر ريادتها في هذا الجانب بتطبيق إستراتيجية الاحتفاظ بالقيمة كاملة.

ومن أجل حماية حصتنا في السوق، سنواصل الاستماع لعملائنا وزيادة ولائهم والحفاظ عليه. ويعتبر إطلاق برنامج «نجوم» وميثاق العملاء من الأدوات التي تمكننا من مواصلة تقديم القيمة لعملائنا وإبلاغهم بمدى أهميتهم بالنسبة لنا.



إندونيسيا إندوسات

”يمكن وصف السنة الماضية كواحدة من السنوات التي حدثت فيها تغييرات كبيرة في سوق الاتصالات، وفي إندوسات، فقد تمكنا من مواكبة تلك التغييرات، بل عملنا كمحفز للتغيير في بعض النواحي الأخرى، مما ساعد في إعادة تشكيل الطريقة التي يفهم بها هذا القطاع عملاء إندوسات، وسلوكياتهم واحتياجاتهم. وعلى ضوء هذه التغييرات، واصلنا الاستثمار في جودة شبكتنا ومثانتها والمحافظة على سمعتنا في توفير أفضل الخدمات للعملاء من الأفراد والشركات. ونحن فخورون بهذه السمعة وسنعمل على رعايتها وحمايتها خلال مسيرتنا في ٢٠١٠“.

هاري ساسونجكو تيرتوجوندر
رئيس الشركة، إندوسات

إندوسات هي شبكة اتصالات جواله متكاملة ومزود للخدمة تعمل في إندونيسيا، رابع أكبر دولة في العالم من حيث تعداد السكان. كما تعدّ إندوسات ثاني أكبر مشغل لخدمات الاتصالات الجواله في البلاد، ولديها أكثر من ٣٠ مليون عميل مرتبطين بشبكتها في كل مناطق إندونيسيا. وهي أحد اثنين من المشغلين المكلفين بتوفير خدمات الاتصالات الدولية وتقدم الشركة مجموعة منتجات تشمل خدمات الصوت والإنترنت والبيانات والمكالمات عبر الإنترنت، مما يجعلها قوة مهمة في سوق الاتصالات المحلي.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل حصة ٦٥ بالمائة في إندوسات.

إنجازات إندوسات

واصلت سوق الاتصالات في إندونيسيا التي تسير بخطى سريعة تغيير شكلها في عام ٢٠٠٩، وكما كان عليه الحال في السنوات السابقة، عملت إندوسات بأقصى جهودها لكي تواكب تلك التغييرات. ولقد واصلت الشركة توجيه اهتمامها الشديد إلى تقوية شبكتها فاستثمرت طوال العام بشكل كبير في تقنيات للمساعدة في تحسين الكفاءة وتوصيل الرسائل والمكالمات عبر الشبكة بنجاح. كما ضخت إندوسات أيضاً مزيد من الاستثمارات التي تهدف إلى ضمان استمرار سعة وأداء وموثوقية الشبكة في تلبية تطلعات العملاء. وفي الوقت ذاته، تواصلت الشركة توسيع تغطيتها هذه السنة إلى مناطق جديدة خارج مركزها في جزيرة جاوا، وقد أطلقت بنجاح منظومة القمر الصناعي ”بالابا دي“، والكيلل البحري ”جاكابار“ في نوفمبر ٢٠٠٩.

وما هذه التطورات إلا جانب يسير من السبل الكثيرة التي انتهجتها إندوسات في أعمالها في ٢٠٠٩ استناداً إلى تراثها العريق، وبقيادة مجلس إدارة جديد. فقد شهد العام سلسلة من التغييرات الأساسية في الإدارة، كان من أبرزها تعيين السيد هاري ساسونجكو بصفته رئيس الشركة والرئيس التنفيذي، مما أضاف إلى

المواهب والخبرات الكبيرة التي يمكن لإندوسات الاستعانة بها وهي تمضي قدماً في خطط تنميتها.

ومع تزايد وتنوع متطلبات المشتركين في إندونيسيا، بذلت إندوسات قصارى جهدها لضمان قدرتها على تقديم الخدمات والحلول التي تفي بتلك الاحتياجات، حيث استطاعت إندوسات أن تزود المشتركين بخدمات متميزة بأسعار تنافسية من خلال الجمع بين الابتكار والالتزام الداخلي بتقديم أسعار مناسبة. فلقد ساعدت المبادرات التي أطلقتها الشركة على مدار العام، مثل طرح خدمات البرودباند HSPA+، في خفض تكلفة معدلات تحول العملاء إلى شبكات أخرى مما أدى لزيادة نشاطهم.

إندوسات العام القادم

لا زالت سوق الاتصالات الإندونيسية تشكل سوقاً واعدة جداً بالنسبة لإندوسات، لذا ستواصل الشركة التركيز على هدفها لتوفير شبكة ذات أداء فائق، بالإضافة إلى تقديم أوسع نطاق من الخدمات الديناميكية المطلوبة. فالبنية الأساسية الواسعة لإندوسات من شأنها أن تمكنها من الاستفادة من سوق الإنترنت الذي يشهد نمواً كبيراً حالياً، خاصة مع ارتفاع أعداد المستخدمين، وبالنظر إلى حصة إندوسات السوقية، فهناك فرصاً طيبة للنمو. كما ستواصل إندوسات التركيز على توسيع تغطيتها للبرودباند والاتصالات الجواله في مراكز حضرية رئيسية خارج جزيرة جاوا.

وترى الشركة إندونيسيا كبلد يزخر بالفرص في ضوء كبر حجمه وصغر سن سكانها، ووفرة مواردها الطبيعية، والمناخ السياسي الذي استقر مؤخرًا.



الوطنية الكويت

تدخل الوطنية هذا العقد الجديد باعتبارها ثاني أكبر مشغل لخدمات الاتصالات في سوق يعتبر في طبيعة الأسواق من حيث التنافسية وسرعة النمو بين أسواق الاتصالات الجوال في منطقة الخليج، بعد أن برهنت على نمو قوي وثابت طوال السنوات العشر الماضية. وقد بنت الوطنية، التي تخدم نسبة كبيرة من عملاء خدمات الاتصالات الجوال في الكويت، نجاحها على إستراتيجية تركز على أعمدة ثلاثة هي: تقديم خدمات مبتكرة، وتوفير شبكة فائقة الجودة، وتقديم خدمة متميزة للعملاء.

وتقدم الشركة نطاقاً واسعاً من خدمات اتصالات الصوت والبيانات مسبقة أو آجلة الدفع لعملائها من الأفراد أو الشركات، بما في ذلك خدمة WNet، وهي خدمة الإنترنت اللاسلكية الجوال الآمنة لأجهزة الكمبيوتر المحمول. كما تقدم الوطنية نطاقاً عريضاً من الأدوات المستخدمة للارتقاء بفاعلية الأعمال، وذلك تحت العلامة التجارية WPro، كما توفر لعملائها مزيداً من خدمات القيمة المضافة مثل خدمة إجراء المكالمات على حساب المتصل به "Collect Call"، وخدمة "الاتصال ببلدي" "Call Back Home" أثناء التجوال، وخدمة "يرجى الاتصال بي" "Please Call Me"، مما يوفر للعملاء المزيد من الخيارات للبقاء على اتصال بذويهم وأصدقائهم وأعمالهم.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل حصة ٥٢.٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMTC) المدرجة أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، والوطنية للاتصالات المتنقلة هي الهيئة القانونية المالكة لحصص في شركة الوطنية جزر المالديف، وبرافو، وتونسيانا، ونجمة، والوطنية فلسطين.

إنجازات الوطنية الكويت

شهد عام ٢٠٠٩ العديد من التحديات التي كان على شركة الوطنية في الكويت مواجهتها، وقد نجحت الشركة في تجاوزها بفضل التخطيط السليم ومواصلة التركيز على أهدافها الإستراتيجية الجوهرية.

كماواصلت الوطنية في هذه السنة تنمية قاعدة عملائها وتعزيز سمعتها في تقديم خدمة ممتازة ومتنوعة، على الرغم من أنها كانت أول سنة كاملة من المنافسة مع مشغل ثالث للخدمة، وسنة غيرت فيها أسعار الاتصالات الداخلية سلوكيات المشتركين في الكويت.

وإدراكاً منها لسرعة انتشار خدمة البلاك بيري في المنطقة، كان من أهم الإضافات في هذه السنة لمجموعة الخدمات التي تقدمها الوطنية هي حلول خدمات البلاك بيري في السوق في شهر يونيو الماضي. وتم تعزيز هذه الخدمة الجديدة في أكتوبر حين أصبحت الوطنية أول مشغل يكشف النقاب عن باقة البلاك بيري المدفوعة مسبقاً في الكويت. وعلى الرغم من أهميتها الكبيرة، لم تكن حلول البلاك بيري هي الابتكار الوحيد الذي طرحته الشركة في ٢٠٠٩، ففي شهر إبريل، أطلقت الوطنية خدمة ماكس برس Maxpress، وهي برنامج ثاني لمكافأة مستخدمي الاتصالات المدفوعة مسبقاً يعتمد على مقدار الاستخدام. كما شهد شهر نوفمبر زخماً جديداً مع إطلاق برنامج "وينك" "Wink" وهو برنامج ثوري للشباب يقدم أفضل الأسعار وخصومات رائعة لأعضائه لدى عدد من المحلات التجارية، ويخدم هذا البرنامج فئة الشباب من عملاء الشركة الذين يعتبرون الأكثر استخداماً لخدماتها.

وإلى جانب إضافة هذه الخدمات الجديدة إلى مجموعة خدمات الوطنية، ركزت الشركة اهتمامها هذا العام على تعزيز منتجاتها الحالية ومكانة تلك المنتجات في السوق. وكان من بين المبادرات المهمة في ٢٠٠٩ طرح مجموعة جديدة من تعرفه WPro للشركات، والتي تشمل جميع الاحتياجات على مستويات الشركة المختلفة، بدءاً من الإدارة العليا مع التركيز على توفير المزيد من القيمة، وحتى الموظفين مع الاهتمام بالقدرة على التحكم.

وتتمتع تلك الخدمات الجديدة بدعم شبكة تتميز بأفضل بنية تحتية، ولقد استكملت الوطنية أيضاً

هذا العام وبمناج إدخال مجموعة من التحديات والتحسينات على الشبكة، بحيث أصبحت الشبكة مع نهاية ٢٠٠٩ قادرة على دعم سرعات بيانات HSDPA تصل إلى ١٤.٤ ميغابيت في الثانية، وسرعات بيانات HSUPA تصل إلى ٢ ميغابيت في الثانية في أي مكان في الكويت.

الوطنية الكويت العام القادم

ستبقى الأعمدة الثلاثة لإستراتيجية الشركة والمؤلفة من الخدمة المبتكرة، وشبكة متميزة، وخدمة عملاء متميزة حجر الزاوية في خطط الوطنية مع دخول عام ٢٠١٠ وهي السنة الحادية عشرة من تشغيل عمليات الشركة في الكويت. وستسعى الوطنية في السنة المقبلة إلى تعزيز وتوسيع مكانتها القوية في السوق، وستبذل قصارى جهدها لضمان ومكافأة ولاء عملائها، في الوقت الذي تواصل فيه تحسين تجربتهم في التواصل عبر شبكتها من خلال برامج مصممة خصيصاً لهم. وستبقى الوطنية، في الوقت ذاته، مولية أقصى اهتمامها للبحث عن فرص جديدة لزيادة إيراداتها أينما وجدت، وبخاصة في مجال خدمات البيانات وخدمات القيمة المضافة.

"برهنت شركتنا هذا العام على قوتها ومثابرتها في وجه تحديات كبيرة. فقد أصبحت شبكتنا أكثر تطوراً، وساعدتنا في تعزيز سمعتنا وتفوقنا. كما ازداد تنوع خدماتنا، مما عزز من ثقة عملائنا في قدرتنا على تلبية احتياجاتهم دائمة التغيير. وهذه القوة هي التي ستخدمنا وستساعدنا على أفضل وجه في ٢٠١٠، مع تطلعنا للمضي قدماً بتنفيذ خططنا الإستراتيجية في سوق ستبقى حيوية ومجزية".

سكوت جيجهنبايمر
الرئيس التنفيذي والمدير العام
الوطنية الكويت

أسياسيل العراق

” نجحت أسياسيل في ٢٠٠٩ في تشكيل روابط متينة وعميقة بينها وبين الشعب العراقي. كما أننا تمكنا من زيادة عدد المشتركين وفي تأمين وتحسين جودة شبكتنا. وستبقى الفرص جلية أمامنا لمواصلة نمونا في هذه السوق الجديدة، ونتطلع لعام ٢٠١٠ بتفاؤل وثقة كبيرين“.

د. ديار أحمد
الرئيس التنفيذي
أسياسيل

تفخر أسياسيل بجذورها العميقة باعتبارها أول شركة توفر خدمات الاتصالات الجوال في العراق. ومن خلال مشروع مشترك بدأ في عام ٢٠٠٧، شكلت مجموعة كيوتل وأسياسيل، مع مجموعة من رجال الأعمال العراقيين البارزين تحالفاً للفوز برخصة لتقديم خدمة الاتصالات الهاتفية الجوال في العراق لمدة خمس عشرة سنة، مما يعد إنجازاً بارزاً في مسيرة تطوير سوق الاتصالات في العراق.

واستطاعت أسياسيل، خلال فترة من النمو السريع، مواصلة مسيرتها وتحقيق المزيد من الإنجازات. وباعتبارها ثاني أكبر مشغل لخدمة الاتصالات الجوال في العراق من ناحية عدد العملاء، تقدم أسياسيل خدماتها لأكثر من ثلث عملاء خدمة الاتصالات الجوال في العراق التي تتضمن خدمات مثل GPRS والرسائل القصيرة ورسائل الوسائط المتعددة والبريد الصوتي، التي تقدمها الشركة عبر شبكة وطنية تمتد من دهوك في أقصى الشمال إلى البصرة في أقصى جنوب العراق.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل حصة اقتصادية فعلية تبلغ ٣٠ بالمائة في أسياسيل.

إنجازات أسياسيل

واصلت أسياسيل تقدمها بخطوات واسعة هذا العام، فلفقد استمرت الشركة في تحقيق خططها الطموحة للنمو في هذه السوق الجديدة التي تتصف بالتحديات وإن كانت أيضاً مليئة بالفرص. وتعد الطفرة التي حدثت في قاعدة العملاء هذا العام هي أكبر دليل على التطور الذي تشهده أسياسيل، حيث زاد مجموع المشتركين النشطين بنسبة تزيد على ٢٠ بالمائة خلال ٢٠٠٩ لينتهي العام بأكثر من ٧.٣ مليون مشترك. وقد ساعد في تحقيق هذا النمو إطلاق عدة مبادرات، شملت الاستثمار في تحسين البنية التحتية للشبكة وزيادة نطاق الخدمات المتوفرة أمام المشتركين العراقيين.

فعلى مستوى الشبكة، تابعت أسياسيل في عام ٢٠٠٩ العمل على تنفيذ خططها لتوسيع تغطية شبكتها في الشمال والجنوب لتضم إليها المزيد من المحافظات. فمع إطلاق خدماتها في محافظة ديالا في إبريل، أي مباشرة عقب محافظة الأنبار في فبراير، أصبحت أسياسيل المشغل الوحيد الذي تغطي شبكته جميع محافظات العراق البالغ عددها ثمان عشرة، ويعد ذلك أحد أهم إنجازات العام.

كما استمر العمل أيضاً على توسيع نطاق الخدمات. فقد ركزت الشركة جهودها في ٢٠٠٩ على منتجات قطاع الاتصالات الدولية والتجوال، حيث تم إطلاق مجموعة جديدة من خدمات الـ GPRS وخدمات التجوال، تدعمها مجموعة من أدوات تسيير حركة الاتصالات والتجوال الداخلي والتي تم تطبيقها على جميع جوانب الشبكة لضمان رضا العملاء وكسب ثقتهم واعتمادهم على أسياسيل.

وإلى جانب هذه الخدمات، واصلت أسياسيل اهتمامها الشديد بفئة الشباب في السوق، فأطلقت في سبتمبر مجموعة من التعريفات الجديدة المصممة خصيصاً لتلائم احتياجات الاتصالات لهذه الفئة المهمة ذات الاحتياجات الكثيرة. وبالإضافة إلى ذلك، حقق إطلاق خدمة احتساب تكلفة الاتصال بالثانية في يناير نمواً واسعاً ولاقى ترحيباً كبيراً بين أوساط العملاء.

أسياسيل العام القادم

مع دخول عام ٢٠١٠، تبقى أسياسيل على التزامها بدمج المكاسب الكبيرة التي حققتها. وعلى الرغم من التحديات التي يشكلها الوضع السياسي والاقتصادي، إلا أن الفرص الماثلة أمام أسياسيل في العراق على المدى القصير والبعيد في غاية الوضوح، خاصة وأن خدمات الاتصالات الجوال تشكل العمود الفقري للاتصالات في البلاد.

فلازالت السوق العراقية في نظر الشركة سوقاً واعدة تزخر بفرص هائلة. فالعراق بلد كبير، يتميز بتعداد سكاني كبير ويتمتع بموارد نفطية ضخمة يجري العمل في الوقت الحاضر على تطويرها لاستخدامها بشكل مناسب.

نجمة الجزائر

“ كانت أهدافنا الرئيسية في بداية عام ٢٠٠٩ هي زيادة حصتنا السوقية من خلال إستراتيجية لتشجيع فئة مستهدفة على التحول إلى شركتنا، والعمل على تحسين قوة وسعة شبكتنا، وهما هدفان تمكنا من تحقيقهما بنجاح. وسنسعى في ٢٠١٠ لتحقيق المزيد من النمو، ليس فقط عن طريق العمل للمحافظة على الطريقة التي ينظر بها الناس لعلامتنا التجارية، بل بمواصلة اجتذاب المزيد من العملاء، وتقديم أعلى مستويات الجودة من الخدمة والعروض الخاصة. ”

جوزيف جيد
الرئيس التنفيذي
نجمة

بدأت الوطنية للاتصالات - الجزائر، المالكة للعلامة التجارية نجمة، أعمالها في عام ٢٠٠٤ لتكون مع انطلاقها ثالث شركة اتصالات جوال بالجمهورية الجزائرية. أما اليوم، فتحتل شركة نجمة المرتبة الثانية في سوق الاتصالات الجوال في شمال أفريقيا. وتعتبر نجمة إحدى أبرز العلامات التجارية الشهيرة في الجزائر، وتقدم الشركة في الوقت الحالي القيمة مقابل المال من خلال مجموعة من خدمات الاتصالات الجوال الصوتية واتصالات البيانات والوسائط المتعددة، من خلال شبكة تغطي جميع أنحاء الدولة وتتسم باستعدادها لتقنية EDGE.

الملكية

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢.٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMTC) التي تملك بدورها حصة قدرها ٧١ بالمائة في شركة نجمة. وبالإضافة إلى ما سبق، تملك مجموعة كيوتل حصة مباشرة قدرها ٩ بالمائة في نجمة. وبهذا، تبلغ الحصة الاقتصادية الفعلية لمجموعة كيوتل في نجمة ٤٦.٣ بالمائة.

إنجازات نجمة

واصلت نجمة تقدمها بشكل لافت للنظر هذا العام من خلال النمو الكبير في عدد قاعدة العملاء. ويرجع جزء كبير من هذا النجاح إلى بروز علامة نجمة التجارية وتميزها، ومنتجاتها المبتكرة وجودة شبكتها ذات القدرة التنافسية العالية، وجميعها عوامل ساهمت بمجملها في كسب عدد كبير من العملاء خلال السنة. كما شهد عام ٢٠٠٩ بدء رعاية نجمة لفريق الجزائر الوطني لكرة القدم، وذلك لما تلعبه كرة القدم من دور كبير في المجتمع الجزائري. وقد كان لتلك الرعاية دورا كبيرا في اجتذاب شريحة كبيرة من السوق وخاصة من فئة الشباب.

أما على مستوى شبكتها، فقد نجحت نجمة هذا العام في إجراء العديد من عمليات التحسينات على البنية التحتية في جميع أنحاء الدولة، وقد أتى جانب كبير منها نتيجة متابعة الشركة لمبادراتها التي بدأتها في ٢٠٠٨. فعلى سبيل المثال، بدأ العمل في

٢٠٠٨ في برنامج لربط مواقع الإرسال في المنطقة الجنوبية من البلاد عن طريق VSAT مع شبكة نجمة الرئيسية، وقد تم الإنتهاء من هذا المشروع بنجاح هذا العام، مما نتج عنه تقليل معدلات الانقطاعات وتحسين جودة المكالمات. وكذلك، بدأت نجمة في ٢٠٠٨ بطرح ثلاث حلقات إرسال SDH في شمال البلاد، سعيا منها لضمان جودة حركة الخدمة عبر المنطقة التي تبلغ مساحتها ٢٠٠ كم. وفي سبتمبر ٢٠٠٩ نقلت تلك الحلقات أول حركة للاتصالات مما نتج عنه تغطية أفضل لشبكة نجمة، وتقليل الاعتماد على الخطوط المستأجرة.

ولقد قامت تلك التحسينات، التي تمت على أكمل وجه، بدعم نطاق جديد من الخدمات والعروض التي طرحتها الشركة في السوق الجزائري خلال عام ٢٠٠٩ لكل فئات العملاء، وبخاصة مستخدمى القيمة المرتفعة. وفي إطار سعيها إلى اكتساب المزيد من الأعداد من هذه الفئة، كرست نجمة اهتمامها لتسهيل عملية استضافة العملاء الراغبين بالتحول إلى شبكة نجمة. فقد تمكن العملاء الجدد من إرسال رسائل نصية مجانية لإعلام أصدقائهم ومعارفهم بأرقامهم الجديدة، وأتاحت الشركة لهم أيضا فرصة اختيار رقم الهاتف الذي يشبه إلى حد كبير رقمهم القديم.

نجمة العام القادم

تمثل هذه السنة وما بعدها فرصة حقيقية لشركة نجمة لكي تستمر في كسب عملاء جدد، وبخاصة عن طريق الاستفادة من رعايتها لفريق كرة القدم الوطني الذي سيشارك في مباريات كأس العالم ٢٠١٠. وفي ذات الوقت، تبقى زيادة الطلب على خدمات البرودباند أحد الجوانب التي تشكل مجالا كبيرا للنمو على المدى البعيد، كما هو الحال مع المنتجات الجديدة المتعلقة بالتعاملات المالية الإلكترونية، كدفع وتسوية الفواتير إلكترونياً والتحويلات المالية. وفي نهاية الأمر، فهناك فرصة كبيرة قائمة بالنسبة لنجمة لتنمية حصتها في سوق الاتصالات في الجزائر، والذي ترى فيه الشركة إمكانات واعدة.



النورس عمان

“ كانت ٢٠٠٩ سنة أخرى من التقدم والإنجاز بالنسبة للنورس، وكانت سنة لم نعلم فيها بتعزيز مركزنا في سوق الاتصالات الجواله المهم بالنسبة لنا فحسب، بل قطعنا خطوة أخرى قربتنا أكثر إلى الكشف عن مجموعة جديدة من خدمات الخطوط الثابتة في السلطنة. وفي الوقت الذي يحمل فيه عام ٢٠١٠ تحدياته الخاصة، إلا أنه يحمل أيضاً عدداً من الفرص. ونتطلع للاستفادة من هذه الفرص عن طريق الإبقاء على التزامنا بالتميز في أعمالنا وبشففنا بابتكار الخدمات ”

روس كورماك
الرئيس التنفيذي
النورس

في عام ٢٠٠٥ كانت النورس بمثابة أول خطوة في سلسلة الخطوات الجريئة التي اتخذتها مجموعة كيوتل خارج سوقها الأم قطر. ومنذ ذلك الوقت، حققت النورس نمواً مذهلاً. فباعتمادها المشغل الثاني لخدمات الاتصالات الجواله في سلطنة عُمان، تستحوذ النورس اليوم على نحو نصف عملاء خدمات الاتصالات الجواله في السلطنة، وتوفر لهم نطاقاً عريضاً من الخدمات عبر شبكة متقدمة. وفي عام ٢٠٠٧ أصبحت النورس أول مشغل يطلق خدمة البرودباند اللاسلكية المبنية على تقنية الجيل الثالث بلس + 3G في سلطنة عُمان والتي أتاحت للعملاء الوصول إلى الخدمات المتقدمة مثل الاتصال المرئي وخدمة الإنترنت فائقة السرعة. وفي ٢٠٠٩ حصلت النورس بكل فخر على رخصة لتكون المشغل الثاني لخدمات الاتصالات الثابتة في سلطنة عمان.

الملكية

تملك مجموعة كيوتل حصة اقتصادية فعلية تبلغ ٥٥.٦ بالمائة في النورس.

إنجازات النورس

واصلت النورس تحقيق تقدم قوي في عام ٢٠٠٩، وطرحت نطاقاً جديداً من خدمات البرودباند مسبقة الدفع المبتكرة مما ساهم في تسجيل زيادة في عدد مستخدمي البرودباند على شبكة النورس بمقدار عشرة أضعاف هذا العام. وبالإضافة إلى ذلك، كشفت الشركة في نوفمبر الماضي النقاب عن خدمة كاملة للتلفزيون عبر الجوال بعد عملية إطلاق سريعة لوظيفة التلفزيون الجوال في وقت سابق من هذا العام حيث جاء هذا التوقيت ملائماً لاستضافة السلطنة لبطولة كرة القدم لدول مجلس التعاون الخليجي.

ويتواصل إدخال هذه التطورات الحديثة في الخدمة نتيجة لالتزام النورس بجودة وقوة شبكتها. وواصلت الشركة طوال العام الاستثمار في شبكة الجيل الثالث بلس، وإدخال تحسينات جديدة على قدرة الشبكة، وعلى التغطية داخل المباني. وإلى جانب تلك التطورات، أطلقت النورس في شهر مارس

بوابة إلكترونية تعمل وفق بروتوكول التطبيقات اللاسلكية لدعم الطلب المحلي المتزايد على خدمة المحتويات. وفي نوفمبر، حصلت النورس على فئة العلامة التجارية الكبرى “سوبر براند” في ضوء هذه الابتكارات والتطورات المستمرة، وحظيت علامة النورس التجارية بمزيد من الدعم في سوق الاتصالات العمانية لأنها تجتذب ما يقرب من ٩٠ بالمائة من العملاء الذين يقومون بتغيير مشغل الاتصالات الخاص بهم مع الاحتفاظ بأرقامهم القديمة.

غير أن عام ٢٠٠٩ لم يمر دون تحديات، فقد شهد العام دخول موزعو خدمة الاتصالات الجواله إلى السوق العمانية الأمر الذي يحدث لأول مرة في المنطقة. إلا أن النورس ارتقت إلى مستوى التحدي بمواصلة اهتمامها بتقديم عروض الاتصالات الدولية، وتطوير خدمات موجهة لقطاعات مهمة، وخاصة قطاع الشباب، والتوصل إلى اتفاقيات لاستضافة موزعي خدمات الاتصالات الجواله على شبكة النورس.

ولم تقتصر إنجازات النورس على أعمالها في مجال الاتصالات الجواله فقط، ففي يونيو ٢٠٠٩ حصلت النورس على الرخصة الثانية لتشغيل خدمة الاتصالات الثابتة في سلطنة عمان، مما أتاح للشركة الفرصة لتقديم نطاق كامل من خدمات الاتصالات لعملائها. وتواصل النورس العمل نحو تنفيذ أهدافها فيما يتعلق بخدمة الاتصالات الثابتة على مستوى تجاري، ومع بوابة دولية متوقع أن يتم تشغيلها في ٢٠١٠.

النورس العام القادم

تحمل السنة المقبلة الكثير من الفرص المثيرة للنورس، وبخاصة في قطاع البرودباند في عمان حيث تقل نسبة انتشار البرودباند عن تلك النسبة في دول المنطقة الأخرى. ومن المنتظر أن يساعد طرح خدمة الخط الثابت النورس فيما تقوم به من جهود لاختراق هذا الجزء من السوق الذي لم يتطور إلى المستوى المطلوب حتى الآن. كما يواصل قطاع الأعمال والشركات بقاءه كأرض خصبة للتطوير في ٢٠١٠، في ظل توفر الفرصة للنورس لتنمية حصتها في

هذا القطاع عن طريق طرح مزيد من الخدمات الموجهة بشكل خاص لقطاع الأعمال في السلطنة.

وستواصل النورس في ٢٠١٠ أيضاً التركيز على جودة شبكتها، وذلك بوجود خطط لنحويل شبكتها التجارية للاتصالات الجواله والثابتة إلى أساس يعتمد على بروتوكول الإنترنت، والانتهاه من العمل في إنشاء العمود الفقري لشبكتها المرتكزة على الألياف. ويسهم هذا الالتزام من قبل الشركة في ابتكار الخدمات والتميز في شبكتها في وضع الشركة بموقف ممتاز مع تطلعها للحفاظ على مركزها في السوق في وجه المنافسة من قبل المزيد من بائعي خدمات الاتصالات الجواله الذين يتوقع دخولهم سوق الاتصالات العمانية في ٢٠١٠.



برافو المملكة العربية السعودية

«واصلنا في هذا العام تطورنا الملحوظ، ونجحنا في اجتذاب أعداد جديدة لقاعدة عملائنا عن طريق الاهتمام بشكل أكبر بخدمة العملاء وكسب رضاهم. وحافظ الطلب على خدماتنا المرنة والمتكاملة على قوته خلال العام، كما طرحنا خدمات جديدة لتعزيز مكانتنا في السوق السعودية التي تشهد نمواً ملفتاً. وسنواصل في السنة المقبلة التزامنا بمبادئنا الأساسية، بحيث تبقى البساطة وانخفاض التكلفة والجودة العالية فيما نقدمه أموراً لا يمكن مقارنتها مع أي مزود خدمة آخر في المملكة العربية السعودية»

المهندس محمد بن عبدالعزيز العقيل
الرئيس التنفيذي - برافو

أطلقت برافو عملياتها في ٢٠٠٥ باعتبارها أول شركة متخصصة في تقديم خدمة "اضغط لتتحدث" talk-to-Push في المملكة العربية السعودية موفرة بذلك خدمات الاتصال الخلوية والـ PTT للشركات والقطاع الحكومي. وتعتبر حلول برافو مناسبة 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 عملائها من مختلف مجموعات الأعمال والمؤسسات الحكومية بالحلول المتنقلة لخدمات الصوت، والرسائل، وإدارة الأساطيل، وإدارة المخازن، وكذلك بخدمات البيانات عبر شبكة iDEN اللاسلكية المنتشرة في المملكة.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل ٥٢.٥ بالمائة من الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMTC)، والتي تمتلك بدورها حصة تبلغ ٥٥.٦ بالمائة في برافو. ويتمنح ذلك مجموعة كيوتل حصة اقتصادية فعلية تبلغ ٢٩.٢ بالمائة في برافو.

انجازات برافو

حققت برافو تقدماً قوياً في ٢٠٠٩، وسجلت نمواً ملحوظاً في الإيرادات عن ٢٠٠٨، كما عملت الشركة أيضاً على توسيع قاعدة عملائها. ويعود جانب كبير من ذلك التقدم إلى استمرار برافو في التركيز على تحسين الخدمة، مثل إطلاق وسائل متطورة لدفع الفواتير، وتنفيذ حل جديد لإدارة أساطيل الشركات. كما شهد عام ٢٠٠٩ إطلاق برافو لمفهوم الخدمة الجديد "عائلة الأعمال" "Business Family"، وهو عبارة عن أداة رائعة تمكن عملاء برافو من الارتباط بموظفيهم وبالموردين والمقاولين والعملاء كذلك.

برافو العام القادم

تقف برافو اليوم فخورة باعتبارها اسماً موثقاً به في عالم حلول الاتصالات المتخصصة في المملكة العربية السعودية، وتبقى الشركة ملتزمة تماماً بهدفها في أن تصبح المزود المفضل لخدمات الاتصالات «اضغط لتتحدث» PTT، للقطاع الحكومي والخاص على حد سواء. ومن خلال الاستمرار في التركيز على تخصيص وتحسين منتجاتها وخدماتها الرأسية، وخاصة في قطاع المؤسسات، ستسعى برافو لتحقيق تقدم إستراتيجي في السنة المقبلة.



الوطنية المالديف

“ واصلنا تنمية أعمالنا هذا العام، حتى في ظل انخفاض أعداد السياح والناج عن الهزات العنيفة التي تعرض لها الاقتصاد العالمي. وقد تمكنا من تحقيق ذلك عن طريق تمسكنا بإستراتيجيتنا: مولين اهتمامنا الشديد ليس فقط لعدد مراكز السياح التي يمكن لشبكتنا الوصول إليها، بل عن طريق ضمان استفادة عملائنا من السياح بخدماتنا التي تضاهي الخدمات المتطورة التي اعتادوها في بلادهم. وستظل هذه هي الإستراتيجية التي تدفعنا للأمام في ٢٠١٠.”

أبراهام سميث
المدير التنفيذي
الوطنية المالديف

منذ باشرت الوطنية للاتصالات أعمالها في المالديف في أغسطس ٢٠٠٥، أصبحت الشركة اليوم قادرة على أن توفر خدمات الاتصالات الجواله واتصالات البيانات على امتداد كافة الجزر المأهولة ضمن جمهورية المالديف الواقعة في المحيط الهندي. وتدعم الوطنية اقتصاداً حيوياً، تتركز أنشطته في مجال السياحة، وتقدم مجموعة من خدمات الاتصالات الجواله للعديد من زوار المالديف القادمين من الخارج، وللسكان المحليين، عبر أول شبكة من شبكات الجيل الثالث التي تتسم باستعدادها لتقنية HSDPA. وتواصل الوطنية في المالديف تنفيذ إستراتيجيتها طويلة المدى، مكرسة جل اهتمامها لزيادة تغطية ونفاذ شبكتها، وتوافر خدمات البيانات، خاصة في قطاع المنتجعات السياحية الذي يشهد نمواً كبيراً.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢.٥ بالمئة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMTC) التي تعود إليها الملكيّة الكاملة لشركة الوطنية للاتصالات في المالديف (نسبة ١٠٠ بالمئة). وبهذا، تبلغ الحصة الاقتصادية الفعلية لمجموعة كيوتل في الوطنية للاتصالات في المالديف ٥٢.٥ بالمئة.

إنجازات الوطنية في المالديف

صدقت الوطنية للاتصالات في المالديف في النصف الثاني من ٢٠٠٨ خططها للاستفادة من فرص النمو في قطاع السياحة في المالديف، وجهزت فريقاً خاصاً بالحلول المناسبة للمنتجعات السياحية للإسراع من عمليات الاستحواذ على مواقع البث في مناطق المنتجعات. ونجح الفريق في ٢٠٠٩ في مضاعفة عدد الاتفاقيات مع المنتجعات السياحية التي وقعتها الشركة، حيث ارتفع عدد المنتجعات المرتبطة بشبكة الشركة مع نهاية العام بنسبة تزيد على ٥٠ بالمئة مقارنة بما كانت عليه في العام الذي سبقه.

وفي ذات الوقت، ظلت الشركة ملتزمة بزيادة توافر اتصالات البيانات من الجيل الثالث في المالديف، وتحسين تغطية شبكة الجيل الثالث في العاصمة مالي، وتوسيع تغطية شبكة الجيل الثالث لمنتجعين جديدين خلال العام. وقد أتاحت هذه التوسعة ظهور ابتكارات أخرى مثل توقيع اتفاقية هذا العام مع موقع “فيس بوك” الاجتماعي الشهير لأول مرة، والذي يمكن زوار المالديف من البقاء على مقربة من أصدقائهم على الـ “فيس بوك” عن طريق الرسائل النصية القصيرة. وفي ٢٠٠٩ ومع انخفاض عدد السياح كانت الوطنية قادرة على تحقيق نمو في إيراداتها من خدمات التجوال مقارنة بالسنة السابقة، مما يعتبر إنجازاً مهماً بحد ذاته.

الوطنية المالديف العام القادم

تعتبر السياحة من أهم مصادر الدخل في المالديف، ولا زالت صناعة السياحة هي التي تمثل أكبر فرص النمو بالنسبة للوطنية في ٢٠١٠. غير أن هناك إمكانيات كبيرة لزيادة عدد مواقع البث بالمنتجعات هذا العام، إضافة إلى إمكانيات مواصلة النمو من خلال التوسع المستمر في شبكة الجيل الثالث، وعن طريق إجراء تحسينات إضافية على شبكة الوطنية المالديف الناشطة التي تعمل بتقنية الموجات القصيرة (Microwave).



الوطنية فلسطين

”من المؤكد أننا سننظر إلى ٢٠٠٩ كعلامة فارقة فيما يتعلق بعملياتنا في فلسطين. فقد جاء إطلاق خدماتنا على مستوى تجاري في نوفمبر بعد عام من العمل المكثف لبناء شبكتنا، وتطوير خدماتنا، والإعداد لعمليات التسويق لضمان بداية ناجحة لعملياتنا. وسنبقى اهتمامنا في السنة المقبلة منصّباً على بناء شبكتنا ذات الجودة العالية، بالشكل الذي يدعم التزامنا بتقديم خدمات اتصالات بسيطة، ومنخفضة التكلفة، وذات جودة عالية للشعب الفلسطيني.“

ألان ريتشاردسون
الرئيس التنفيذي
الوطنية فلسطين

الوطنية هي ثاني مشغل حصل على رخصة لتقديم خدمات الاتصالات الجوّالة في فلسطين. فبعد أن فازت الشركة برخصة تقديم الخدمة بعد منافسة شديدة في ٢٠٠٦، تم إطلاق عمليات الشركة بنجاح في الضفة الغربية في نوفمبر ٢٠٠٩ بعد أن حصلت الشركة على أطياف الراديو اللازمة لذلك في الربع الثالث من ٢٠٠٩. وتتمتع الوطنية الآن بوضوح يمكنها من أن تصبح لاعباً مؤثراً في سوق الاتصالات الجوّالة في فلسطين، وأن توفر لأربعة ملايين نسمة من السكان الفرصة للاستمتاع بخدمات تتركز على شبكة ذات جودة عالية ويمكن الاعتماد عليها.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢.٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMTC) التي تملك بدورها حصة قدرها ٥٧ بالمائة من الوطنية للاتصالات في فلسطين. وبهذا، تبلغ الحصة الاقتصادية الفعلية لمجموعة كيوتل في الوطنية للاتصالات في فلسطين ٢٩.٩ بالمائة.

إنجازات الوطنية فلسطين

لايمثل إطلاق الخدمات التجارية في الضفة الغربية أكبر إنجازات الوطنية في ٢٠٠٩ فحسب، بل هي أيضاً اللحظة التي شهدت تتويج عمليات التطور بالشركة. وكنتيجة لهذه الإنطلاقة الناجحة، تقدم الوطنية الآن لأفراد الشعب الفلسطيني مجموعة كاملة من خدمات الاتصالات مسبقة وأجلّة الدفع وخدمات الاتصالات المختلطة، علاوة على مجموعة قوية من خدمات التجوال، بما في ذلك خدمة التجوال الذكي SmartRoamer وهي واحدة من أفضل الخدمات التي تشتهر بها مجموعة كيوتل.

ومع أن العمل على الحفاظ على الجودة والثقة في هذه الخدمات يعتبر عملاً يومياً يتطلب الكثير من الاهتمام من قبل الوطنية، إلا أن ضمان قدرة العملاء على النفاذ إلى تلك الخدمات هو أمر لا يقل أهمية. ولذلك الغرض، أنشئت الوطنية في ٢٠٠٩ شبكة توزيع لدعم عملياتها في الضفة الغربية شملت

ستة مراكز تمتلكها الشركة في كل من رام الله، وطولكرم، وجنين، ونابلس، والخليل، وبيت لحم. وتعتبر الوطنية، التي ترتبط الآن بشبكة مكونة من أكثر من ٦٠ موزعاً ممن تم تدريبهم، وأكثر من ٣٠٠٠ نقطة مبيعات في محلات البقالة وغيرها، قادرة على ضمان وصول خدماتها ومنتجاتها إلى جميع مناطق فلسطين الحضرية والريفية.

توظف الوطنية أكثر من ٣٠٠ من المتخصصين الموهوبين في فلسطين، من خلال هذه الشبكة الواسعة، كما أنها فتحت مجالاً لحوالي ٣٠٠٠ وظيفة إضافية في الإطار العام للاقتصاد الفلسطيني.

الوطنية فلسطين العام القادم

توفر سوق الاتصالات الفلسطينية إمكانيات قوية وطويلة المدى للنمو، مما سيدعم بدوره تقدم الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام. وفي ٢٠١٠، نعتزم الوطنية الإبقاء على اهتمامها ببناء ودعم شبكتها القوية ذات الجودة العالية. وتأمل الشركة، في الوقت ذاته، أن تحقق مزيداً من التقدم نحو زيادة تغطيتها في المناطق الحضرية والريفية، على حد سواء، علاوة على التغطية داخل المركبات على الطرق الرئيسية والسريعة، وتغطيتها داخل المباني في مراكز المدن الرئيسية.



تونسيانا تونس

”يبقى هدفنا الأول من أعمالنا؛ ما نقدمه وكيف نقدمه وكيف نوصله، هو العميل. فعملنا يتقون بأننا سنوفر لهم خدمات مبتكرة وعالية الجودة. مدعومة بشبكة قوية ويمكن الإعتماد عليها. إن رضاهم وولائهم الذي نفخر به هو ما يمنحنا ميزة فريدة في ٢٠١٠، حيث ستتغير قواعد المنافسة في هذه السوق المثيرة التي تتميز بكثرة احتياجاتها“.

إيفيس غوثيير
الرئيس التنفيذي
تونسيانا

منذ إنطلاق أعمالها في عام ٢٠٠٢ كأول شركة اتصالات خاصة في تونس، غيرت تونسيانا بشكل ملحوظ سوق الاتصالات بالدولة. ومنذ ذلك الوقت، نمت تونسيانا حتى أصبحت المشغل الأول لخدمات الاتصالات الجوال في الجمهورية بحصة سوقية بلغت ٥٠ بالمائة. كما أصبحت إحدى أكثر العلامات التجارية الموثوق بها والبارزة في البلاد. وتقدم تونسيانا عبر شبكة وطنية متطورة مجموعة واسعة من خدمات الصوت والبيانات مسبقة أو آجلة الدفع لأكثر من أربعة ملايين عميل من الأفراد والشركات على حد سواء في كافة أرجاء الدولة.

الملكيّة

تملك مجموعة كيوتل حصة ٥٢.٥ بالمائة في الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة (NMT) التي تملك بدورها حصة قدرها ٥٠ بالمائة من تونسيانا. وبهذا، تمتلك مجموعة كيوتل حصة اقتصادية فعّالة في تونسيانا تبلغ ٢٦.٣ بالمائة.

إنجازات تونسيانا

مع ترقب دخول مشغل جديد للاتصالات الجيل الثالث والخطوط الثابتة بداية ٢٠١٠، وجهت تونسيانا اهتمامها الشديد هذا العام للحفاظ على وتعزيز مكانتها الرائدة في السوق. وتركز معظم هذا الاهتمام على تحسين شبكة تونسيانا التي تتمتع بالفعل بجودة فائقة، وبالأخص تحسين تغطية نقاط الإنترنت بالأماكن المغلقة في كبرى مراكز المدينة. واستكملت الشركة بنجاح عمليات تحديث هامة لطبقة الإرسال الأساسية الخاصة بها، مع ربط المدن التونسية الكبيرة مثل تونس العاصمة وسوسة وصفاقص بأحدث حلقة شبكة ألياف ضوئية.

وإدراكاً منها لأهمية رضا وولاء العملاء، فقد تم العمل في تلك التحسينات إلى جانب إطلاق بعض الخدمات الجديدة وتحديث البعض الآخر. فقد أطلقت تونسيانا هذا العام ”خدمة + Service“ وهي الأولى من نوعها في تونس بهدف مساعدة العملاء في إصلاح أو استبدال أجهزةهم الجوال عند تعطلها. وفي الوقت ذاته، واصلت

تونسيانا تطوير شبكة التوزيع المحلية التابعة لها، الأمر الذي جعل من السهل على العملاء الحصول على منتجات الشركة والوصول إلى الخدمات والعروض الجديدة. كما أطلقت الشركة أيضاً مركزين جديدين للخدمة ومركزاً إلكترونياً في ٢٠٠٩، وبذلك أصبح أمام عملاء تونسيانا في الوقت الحالي ٣٣,٠٠٠ مركزاً لإعادة الشحن منتشرة في جميع أنحاء تونس. ومن خلال هذا النطاق الجغرافي الواسع، أصبح من السهل على العملاء الاستفادة من الخدمات المبتكرة الأخرى التي طرحت هذا العام مثل إعداد الفواتير العكسية، وإعادة تعبئة الرصيد دولياً، ومنصة USSD لإعادة الشحن.

تونسيانا العام القادم

تقبل تونسيانا على عام ٢٠١٠ وهي في وضعية قوية وبحصة سوقية متينة وشبكة ذات بنية تحتية متقدمة، وبمجموعة دائمة التطور من المنتجات والخدمات. وعلى الرغم من ذلك، وفي حين أن الشركة في وضع يمكنها من التصدي للمنافسة، إلا أنها ترمي لتحسين أدائها. وسيبقى الاهتمام في ٢٠١٠ هو ذاته الذي استمر في دفع تونسيانا إلى الأمام منذ أول يوم لانطلاقها وهو: عملائها. وستواصل الشركة استهداف المناطق الريفية في تونس حيث تقل نسبة استخدام الاتصالات الجوال عن المراكز الحضرية، لتطرح خدماتها في تلك المناطق ليس بشكل مكثف فقط، بل بأسلوب يلبي الاحتياجات الخاصة بسكان هذه المناطق الريفية. كما يبقى سوق خدمات البيانات من الجوانب المهمة بالنسبة لتونسيانا، إذ أن الشبكة المتطورة التي تمتلكها الشركة قادرة على تلبية الطلب المتزايد على خدمات البيانات ليس للعملاء المحليين فقط، بل لرجال الأعمال الزائرين والسياح أيضاً.



واي-ترايب

“هذا العام استطعنا أن نمضي قدماً برؤيتنا لكي نصبح الشركة التي تقدم تجربة استخدام البرودباند اللاسلكي المفضلة في المجتمعات التي نخدمها، وذلك عن طريق توسيع مساحة تغطيتنا، وما نقدمه من خدمات القيمة المضافة في الأردن، وعن طريق البدء في تكوين قاعدة عملاء ضخمة في باكستان، وسنبقى متفائلين باحتمالات نمو البرودباند اللاسلكي، ونأمل في تحقيق تقدم في السنة المقبلة، ابتداءً من إطلاقنا للخدمة في الفلبين.”

الدكتور سامي هنيدي
الرئيس التنفيذي للمجموعة
واي - ترايب

تعتبر مجموعة واي-ترايب من الركائز المهمة في إستراتيجية كيوتل للفرز بحصة في سوق البرودباند اللاسلكي للأفراد الذي يشهد نمواً سريعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الآسيوية وفي جنوب شرق آسيا. فخلال فترة وجيزة من الزمن، قامت واي-ترايب بتنفيذ شبكات الجيل الرابع متعددة الترددات ومتنوعة المزايا في ثلاثة أسواق مختلفة.

وتتم إدارة واي - ترايب من خلال شركتين قابضتين هما: واي - ترايب المحدودة، وشركة واي - ترايب آسيا المحدودة. وتمثل واي - ترايب، التي تمتلك شركتين في كل من الأردن وباكستان (من خلال واي - ترايب المحدودة) واستثمار كبير في الفلبين من خلال (واي - ترايب آسيا المحدودة)، فرصة ثمينة بالنسبة لكيوتل للمساعدة في تشكيل مستقبل تقنية اللاسلكي في هذه المناطق سريعة النمو.

الملكية

تمتلك مجموعة كيوتل حصة تبلغ ٧٧.٥ بالمائة في شركة واي - ترايب المحدودة، وحصة ١٠ بالمائة في شركة واي - ترايب آسيا المحدودة.

إنجازات واي - ترايب

واصلت واي - ترايب إحراز تقدم كبير في ٢٠٠٩ في مجمل منتجاتها. ففي يوليو، قامت واي - ترايب بتحقيق واحد من التزاماتها الإستراتيجية المهمة وهو إطلاق أعمالها تجارياً في باكستان. وتغطي الخدمة، التي تمثل أكبر أعمال البرودباند التابعة لشركة واي - ترايب، المناطق السكنية الرئيسية في باكستان وهي إسلام آباد وكراتشي ولاهور وروالبندي. وتعتبر الشبكة أيضاً أول شبكة صديقة للبيئة يتم تنفيذها في باكستان، حيث أنها تعتمد بنسب ضئيلة على الوقود الحفري. وفي هذه السنة أيضاً طرحت واي - ترايب في الأردن -سوقها الأول- مجموعة من خدمات القيمة المضافة، وأطلقت أعمالها في خمسة مدن جديدة، مما أدى إلى توسيع مساحة تغطيتها بشكل كبير. وبدأت واي - ترايب في الفلبين في تنفيذ تجارب

من قبل المستخدمين على شبكتها البرودباند من الجيل الرابع التي تتميز بمستواها العالمي.

واي - ترايب العام القادم

لا زالت واي - ترايب متفائلة بالاحتمالات الكبيرة فيما يتعلق بخدمات البرودباند اللاسلكي في أسواقها الحالية وفي مناطق اهتمامها. فأسواق الفلبين وباكستان هي أسواق تتسم بكثرة عدد السكان وبقلة الخدمة المتوفرة في مجال البرودباند المنزلي. وفي السنة المقبلة، ستواصل واي - ترايب تطوير ما تقدمه في كل من الأردن وباكستان، بالإضافة إلى العمل على تحقيق هدفها الرامي إلى إطلاق الخدمات في الفلبين في عام ٢٠١٠، وذلك بغرض أن تصبح الشركة هي التي توفر تجربة الخدمات الإعلامية متعددة الوسائط المفضلة في المجتمعات التي تقدم فيها خدماتها.



شنفتون للاستثمارات المحدودة

تمتلك AMH حصة تبلغ نسبتها ٤٩ بالمائة في شنفتون للاستثمارات المحدودة، وتمتلك شنفتون حصة قدرها ١٠٠ بالمائة في شركة أم فون المحدودة (المعروفة سابقاً باسم كامشن)، ويعادل ذلك حصة فعلية لكيوتل بنسبة ١٢ بالمائة. وتعتبر أم فون ثاني أكبر مقدم لخدمة الاتصالات المتنقلة جي أس أم في كمبوديا. وتمتلك شنفتون أيضاً حصة ٤٩ بالمائة في شركة لاء للاتصالات المحدودة، وتعادل حصة كيوتل الفعلية في لاء للاتصالات نسبة ٦ بالمائة. وتعتبر لاء للاتصالات المحدودة من أكبر مشغلي خدمات الاتصالات في لاوس.

استثمارات شركة AMH

أنهت شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH عام ٢٠٠٩ باستثمارات في الشركات التالية:

ستارهب المحدودة

تمتلك شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH نسبة ٤٩ بالمائة في شركة ستارهب المحدودة، أي بما يعادل حصة فعلية لكيوتل في ستارهب بنسبة ١٢ بالمائة. وكانت ستارهب قد بدأت أعمالها سنة ٢٠٠٠، وهي شركة اتصالات متكاملة، تقدم مجموعة من خدمات المعلومات والاتصالات والخدمات الترفيهية للمستهلكين والمؤسسات.

تأسست شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة AMH عام ٢٠٠٧ كشركة للاستثمار في الاتصالات الجواله لاستكشاف واستثمار فرص الاتصالات الجواله في منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادئ. وتمتلك مجموعة كيوتل حصة تبلغ ٢٥ بالمائة في AMH، وتعود ملكية النسبة الباقية في الشركة (75%) لشركة سنغابور تكنولوجيز تيليميدا (أس تي تي) السنغافورية. وتعتبر شركة آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة، التي تأسست في سنغافورة، الطريقة المفضلة لكل من كيوتل وشركة أس تي تي للاستثمار في عمليات الاتصالات الجواله في منطقة آسيا المطلة على المحيط الهادئ.

آسيا للاتصالات المتنقلة القابضة

تقرير المسؤولية الاجتماعية للشركة



نموذج جمع الأموال (قطر)

يتم تمويل تبرعات كيوتل للأعمال الخيرية والدعم الذي يقدمه لأطراف أخرى، جزئياً عن طريق تنظيم سلسلة من المزادات الخيرية على أرقام الهواتف الجوال المميّزة، والتي تقام بشكل منتظم بدعم من المجتمع القطري. وتوفر المبالغ التي تُجمع عن طريق المزاد دعماً طويل الأمد لأعمال الخير التي تعتبر مجالاً للشراكة، وكوسيلة لإغاثة الناس في حالات الطوارئ.

دعم كيوتل في ٢٠٠٩

وتضمنت المبادرات المهمة في ميدان الصحة دعماً مستمراً للمركز الطبي في منطقة سيلين بقطر، وذلك استجابة للتقارير التي تشير إلى ارتفاع عدد الحوادث والحالات الطارئة في تلك المنطقة خلال عطلة

وكانت المحاور الرئيسية الخمسة التي حرصنا على أن تتضمنها إستراتيجية «لأجل قطر، يداً بيد» هي:

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

وقد تمكنا من خلال تطبيق هذا النموذج في مبادراتنا لعام ٢٠٠٩ أن نقدم التوجيهات اللازمة لمختلف جوانب العمل التي ترتبط بمبادرات العمل الخيري والمبادرات الاجتماعية. كما زدنا من نقاط اللقاء مع المجتمع المحلي لتشجيع العملاء والمؤسسات المحلية على المشاركة في مبادرات كيوتل.

كيوتل لديها تاريخ راسخ وطويل في تقديم العون الاجتماعي والمادي لفئات المجتمع والأعمال الخيرية في كافة أنحاء قطر، وذلك استناداً إلى الفلسفة الأساسية للشركة. وفي ٢٠٠٨، أعدنا إستراتيجية الشركة فيما يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية بحيث تقوم على خمسة محاور رئيسية تحت شعار "لأجل قطر، يداً بيد"، وكان الهدف من ذلك هو إنشاء أسس واضحة للشراكة مع المنتفعين المحليين من أجل طرح مبادرات يمكن أن يكون لها تأثير واضح وملاموس على حياة المجتمع القطري.

عيد الأضحى وموسم التخييم، ومن خلال تلك المبادرة تم توفير الرعاية، بالمشاركة مع الهلال الأحمر القطري، ووزارة البيئة، لمخيم طبي يستخدم في الفترات التي تشهد ذروة في عدد زوار المنطقة، وكان المخيم الطبي مسئولاً بشكل مباشر عن إنقاذ عدد من الأرواح، وتقديم المساعدة في عدد من حالات الإصابات الخطيرة.

كما قامت كيوتل بتمويل إنشاء مركز فهد بن جاسم للكلية بالكامل في ٢٠٠٩. وتتولى مؤسسة حمد الطبية إدارة المركز الذي يحوي مساحة واسعة وحديثة للمرضى تستوعب ٨٠ مريضاً، وتحتوي على ٢٠ غرفة خاصة، ولقد صمم المركز لكي يقدم أرقى معايير العلاج المتطور في المنطقة، ولتوفير الراحة لكل من هم في حاجة لهذا العلاج. كما قامت كيوتل أيضاً بتوفير الدعم لمستشفى الأمل بالدوحة.

ومن بين المبادرات المهمة التي قامت كيوتل بدعمها حملة الفحص الطبي قبل الزواج، والتي تبنتها كيوتل بالتعاون مع المجلس الأعلى للصحة. حيث كان يتم إجراء فحوصات ما قبل الزواج أثناء الحملة بالمجان.

كما قدمت كيوتل دعماً مباشراً لعدد من العائلات التي يحتاج أطفالها إلى علاج مباشر. وبالإضافة إلى ذلك، قامت الشركة برعاية مبادرة الاتحاد الإسلامي الهندي لدعم العمال في قطر وذلك بتوفير خدمة الفحص الطبي والرعاية الصحية.

أما في ميدان التعليم، فقد قدمت كيوتل تبرعات بقيمة ٥٠٠,٠٠٠ ر.ق. لمركز الخيرة للشباب، وذلك لبناء قاعة محاضرات جديدة ومنطقة تعليمية تدعم النواحي العلمية والاجتماعية التعليمية لسكان هذه المنطقة.

وبالاشتراك مع وزارة العمل والشؤون الاجتماعية، نظمت كيوتل أيضاً حملة العودة للمدارس لسنة ٢٠٠٩، والتي زودت بعض الأسر بقسائم لتأمين احتياجاتها من المستلزمات الخاصة بالعام الدراسي الجديد. وهذه هي السنة الثانية على التوالي التي تشترك فيها كيوتل مع وزارة العمل والشؤون الاجتماعية بشكل

مباشر في تنفيذ هذه المبادرة الاجتماعية المهمة. وتبرعت كيوتل أيضاً بمبلغ ١ مليون ر.ق. لصندوق الزكاة في قطر. وذهب نصف ذلك التبرع إلى أعمال ترويج مشروع رعاية الطلبة الهادف إلى توفير فرص التعليم للطلبة المتفوقين في جميع أنحاء الدولة.

كما تعد كيوتل من أكبر الداعمين للأبحاث العلمية المتميزة في قطر، حيث ساعدت في توفير مختبر أبحاث الاتصالات اللاسلكية بالمدينة التعليمية بالتعاون مع عدد من الجامعات المحلية، بالإضافة إلى تمويل مجموعة من الأنشطة في المدارس والمشاريع التعليمية. وفي ٢٠٠٩ وقعت كيوتل مذكرة تفاهم مع مركز جامعة قطر للابتكارات اللاسلكية (QUWIC) لتنفيذ أبحاث تطبيقية وتطوير تقنيات في أهم نواحي الأنظمة والخدمات والتطبيقات اللاسلكية. ومن أجل تشجيع الطلاب القطريين الدارسين في الخارج للعمل في قطر، قامت كيوتل برعاية اليوم المهني للطلاب القطريين في المملكة المتحدة، والذي أقيم في مدينة مانشستر بإنجلترا.

وفي إطار مشاركتها في برنامج واسع لرفع الوعي بالأنشطة البيئية، دعمت كيوتل في ٢٠٠٩ مبادرة ساعة الأرض. وقامت الشركة بإطفاء كل الأضواء في الأديار الثمانية والعشرين التي يشغلها مركزها الرئيسي في برج كيوتل بمنطقة الخليج الغربي بالدوحة، كمشاركة في الحملة الدولية لرفع الوعي البيئي.

وقامت كيوتل بدراسة جوانب أخرى من عملياتها لإيجاد طرق تخفض بها تأثيرها على البيئة، وكان من بين الأمور التي برزت من خلال الدراسة استخدام البطاقات البلاستيكية لإعادة تعبئة الرصيد التي يستخدمها عملاء خدمة الاتصالات الجواله مسبقه الدفع. فاستخدام هذه البطاقات ينتج عنه كمية كبيرة من النفايات غير القابلة للتحلل بشكل طبيعي. وفي نوفمبر ٢٠٠٩، طرحت كيوتل سلسلة جديدة من البطاقات القابلة للتحلل لعملاء خدمة الهواتف الجواله. وبمرور الزمن، ستحل هذه البطاقات الجديدة محل ملايين البطاقات البلاستيكية التي تقوم كيوتل ببيعها كل عام.

وفي داخل كيوتل أيضاً، حرصت الشركة على استغلال الفرض لخفض استخدام المصادر. وعلى الرغم من تجهيز تعاملات الشركة لكي تكون بيئية لا تستخدم فيها الأوراق عند التعامل مع الكثير من العملاء من الشركات، إلا أننا كنا نستخدم كمية أكبر من احتياجنا من الأوراق. ولوضع حوافز تشجع الموظفين على خفض استخدام الأوراق، أطلقت الشركة مسابقة شهرية لرفع الوعي بالجهود البيئية في كل وحدات العمل في المبنى الرئيسي لكيوتل. فمن خلال مسابقة «الحفاظ على الأشجار» يسعى موظفو كل طابق في المبنى إلى خفض استخدام الأوراق، وتقييم جهودهم كل شهر من قبل لجنة من المتطوعين هي «اللجنة الخضراء». ويفوز الطابق الذي يسجل أكثر معدلات منخفضة من الاستهلاك بجائزة عبارة عن شجرة صنوبر، ويحصل على لقب «طابق الحفاظ على الأشجار في كيوتل».

وحيثما يتعلق الأمر بالعناية بالبيئة، كان هدف كيوتل الاساسي هو رفع الوعي بالقضايا البيئية بين أوساط موظفيها، بحيث يقومون هم بدورهم بنقل تلك الرسالة إلى المجتمع ككل.

وفي مجال الرعاية الاجتماعية التي تمثل جزءاً هاماً من مسؤوليتها الاجتماعية، قدمت كيوتل تبرعاً خاصاً لدعم العمل الذي يقوم به المركز الثقافي الاجتماعي لذوي الاحتياجات الخاصة في قطر. وسيساعد التبرع بمبلغ ٢٥٠,٠٠٠ ر.ق. المركز في تقديم مجموعة من الأنشطة الثقافية والاجتماعية لذوي الاحتياجات الخاصة مع عائلاتهم. كما قدمت كيوتل تبرعاً بقيمة ١٠٠,٠٠٠ ر.ق. لمركز قطر للعمل التطوعي لتمكين المركز من مواصلة برامجها في تدريب وإعداد المتطوعين.

وفي شهر أكتوبر من عام ٢٠٠٩، قامت كيوتل بتقديم تبرع لمشروع (إعفاف)، والذي يهدف إلى مساعدة الشباب القطري في تحمل نفقات زواجهم وكل ما يرتبط بالزواج من تكاليف، مما يساعد الشباب على بناء عائلات مستقرة وبالتالي المساهمة بشكل ايجابي في نمو دولة قطر.

وخلال شهر رمضان المبارك، نظمت كيوتل سلسلة من الزيارات للمستشفيات، بحيث أتاحت الفرصة للناس لزيارة المرضى والمحتاجين، وتقديم التهاني لهم بالشهر الكريم والتمنيات بالشفاء العاجل، كما نظمت الشركة كذلك وشاركت في مجموعة واسعة من الأنشطة الخيرية والاجتماعية.

وفي رمضان أيضاً، تواجد العديد من المتطوعين برعاية كيوتل وبشكل يومي عند المواقع والتقاطعات المرورية المهمة في مناطق قطر المختلفة لتوزيع وجبات الإفطار المكونة من الماء والتمر على الصائمين. كما نفذت حملة توعية اجتماعية لتشجيع الناس على التواصل باحترام خلال الشهر المبارك تحت عنوان «لنتواصل بالكلمة الطيبة».

كما قدمت كيوتل الدعم لعدد من المؤسسات الوطنية، التي تولت تنظيم الاحتفالات بالعيد الوطني لدولة قطر. وبالإضافة إلى ذلك، قدمت كيوتل دعماً عينياً للعديد من المناسبات التي أقامتها سفارات مختلفة في قطر.

ومن أجل توفير المعدات والامكانات للشباب للاستمتاع بعطلتهم الصيفية، قامت كيوتل بالمساعدة في تنظيم مخيم كيوتل الصيفي بالتعاون مع مؤسسة عيد الخيرية، وهو المخيم الذي استفاد منه ما يزيد عن ٢٠٠٠ شاب قطري.

وأخيراً، وفي مجال الرياضة، ظلت كيوتل نشطة في المجالات الرياضية التي تحظى بشعبية هائلة على المستويات الوطنية والإقليمية. فلقد قدمت كيوتل دعماً مباشراً لنادي السباق والفروسية، والاتحاد القطري لرياضات ذوي الاحتياجات الخاصة، ولجنة رياضة المرأة القطرية، وبطولة قطر إكسون موبيل المفتوحة لتنس الرجال، وبطولة سونتي إريكسون لتنس السيدات، ودوري نجوم قطر إضافة إلى الكؤوس الثلاثة الرسمية، كأس ولي العهد، وكأس سمو الأمير، وكأس الشيخ جاسم، دوري أبطال آسيا، وبطولة كأس آسيا ٢٠١١ في قطر، ورعاية نادي السد الرياضي، وبطولة قطر لقوة التحمل.

دعم الشركة لموظفيها

نفخر في كيوتل بكوننا الشركة الرائدة في مجال الاتصالات في المنطقة، ويعتمد نجاحنا المستمر على وجود أفضل المواهب والخبرات في الشركة الآن. ولذلك، فإن إطلاق كامل طاقات العاملين والاستفادة من خبراتهم الواسعة يكمن في صميم إستراتيجيتنا للنمو.

وتكمن فلسفة كيوتل للموارد البشرية في أن تكون جهة العمل المفضلة، وذلك عن طريق خلق بيئة قادرة على جذب وتطوير والاحتفاظ بأفضل المواهب.

وتتيح كيوتل فرصة متساوية أمام الجميع للعمل فيها، وفي السنوات الأخيرة قمنا بعمل الكثير لتأسيس قاعدة من ممارسات الموارد البشرية المتقدمة والبرامج التي تساعد في مواكبة رؤيتنا لأن تصبح كيوتل جهة العمل المفضلة، ليس في قطر فقط، وإنما في المنطقة بأسرها.

أبرز أنشطة مجموعة كيوتل في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركة

كما هو الحال في كيوتل قطر، تواصل الشركات الدولية التابعة للمجموعة سعيها لتقديم مساهمات مهمة في المجتمعات التي تقدم بها خدماتها. وتتطلع مجموعة كيوتل، وبشكل متزايد، لتبادل الخبرات حول أفضل الممارسات فيما يتعلق بمبادرات المسؤولية الاجتماعية بين مختلف شركات المجموعة.

وفيما يلي بعض الإنجازات التي حققناها في ٢٠٠٩:

أسياسيل في العراق

إدراكاً منها للتحديات اليومية لشؤون الحياة المختلفة في العراق، وانطلاقاً من مسؤوليتها باعتبارها شركة مواطنة ملتزمة ورائدة، لعبت أسياسيل دوراً نشطاً في مبادرات صممت لرعاية واثراء المجتمع، وتوفير الدعم في حالات الطوارئ لمن هم بحاجة إليه.

فيالنسبة لضحايا الهجوم الانتحاري الذي وقع على «مطعم عبدالله الشعبي» الواقع شمال مدينة كركوك، والذي أسفر عن مقتل ٥٥ شخصاً وإصابة ١٢٠ آخرين بجروح، قدمت أسياسيل مساعدات مالية للعائلات والمصابين لمساعدتهم في تأمين نفقات الرعاية الصحية وإعادة التأهيل.

وفي إطار المساهمة في تخفيف المعاناة، قامت أسياسيل أيضاً برعاية أوركسترا العراق الوطني السمفوني، وهي مؤسسة فنية ناجحة تقدم موسيقى عالمية وتجمع أفراد المجتمع سويا في الفعاليات والاحتفالات. كما تم إعادة إحياء مهرجان المرید الشعري برعاية أسياسيل، وهو مهرجان للشعر معروف على مستوى العالم العربي يقام بالقرب من البصرة.

أما بالنسبة لآلاف الشباب والشابات العراقيين المقبلين على الزواج، الذين لا يجدون ما يكفي لتغطية النفقات اللازمة لدفع التكاليف الخاصة بحفلات الزفاف التقليدية العراقية، مولت أسياسيل إقامة حفلات أعراس جماعية في مدينتي أربيل وكركوك، شمال العراق.

إندوسات في إندونيسيا

تحت شعار حملة إندوسات الاجتماعية ٢٠٠٩ «لنوحّد بلدنا بالحب»، ركزت الشركة مساعيها على أربعة مجالات هي: التعليم، والصحة، والبيئة، والنواحي الإنسانية والاجتماعية.

فحملة إندوسات لدعم التعليم تحت عنوان «معاً نتعلم»، تسعى لتحسين مستويات الكفاءة بين أفراد الجيل الجديد، في الوقت الذي تعمل فيه على رفع كفاءة المعلمين أيضاً.

وتضمنت الجهود المبذولة في هذه الحملة مسابقة إندوسات الرابعة للابتكارات اللاسلكية ٢٠٠٩، والتي نتج عنها منتجات مبتكرة من التقنيات اللاسلكية، وتطوير معلمي مادتي العلوم والرياضيات في منطقة غرب سومطرة، وتطوير وتدريب المدارس في نانجروي أشيه دار السلام، وطرح برنامج منح لخمسة عشر جامعة في إندونيسيا، وبرنامج مدرسة إندوسات للعلوم والملتيميديا الذي تم عن طريقه توفير معدات الملتيميديا ووصلات الإنترنت، وبرمجيات للعلوم لمائة وثلاث مدرسة ثانوية في كل مناطق إندونيسيا. ومن خلال «المشاركة مع إندوسات» تم جمع تبرعات من العملاء لمشاريع مختلفة مثل تجديد المدارس وتوفير أدوات تعليم وتدريب إضافية.

أما حملة إندوسات الصحية «إندونيسيا أكثر صحة»، فتسعى لتحسين معايير الصحة والرعاية الصحية في البلاد، وبخاصة بالنسبة للزوجات اللاتي سينجن قريبا والأطفال. وتوفر ست عشرة مستوصفاً متنقلاً خدمات صحية مجانية للمجتمعات، وفي ٢٠٠٩ تلقي البرنامج جائزة «ميترو تي في أم دي جي» لنجاحه في خفض معدل وفيات الأطفال تحت سن الخامسة.

وحملة «إندونيسيا خضراء» هي حملة إندوسات للحفاظ على البيئة. فبهدف رعاية وترسيخ ثقافة الوعي البيئي بين موظفي إندوسات، تدعو الحملة لاستخدام الطاقة الشمسية وطاقة الرياح والوقود الحيوي لتشغيل محطات إندوسات للبت والاستقبال، كما تسعى الحملة لزراعة مليون شجرة في كل إندونيسيا. وقامت الشركة بجهود مشترك مع المزارعين في منطقة سومباوا لزراعة أشجار «جاثروبا» كمصدر لاستخراج الوقود الحيوي اللازم لتشغيل محطات قواعد البث والاستقبال.

أما برنامج «إندوسات تهتم» فهو برنامج إغاثة يهدف لتقديم المساعدات لضحايا الكوارث والمبادرات الاجتماعية مثل خدمات التبرعات والدعم الاجتماعي بما في ذلك فريق إندوسات للبحث والإنقاذ، وبرنامج للتواصل مع المجتمعات التي تعيش بالقرب من المرافق التابعة لإندوسات.

الوطنية الكويت

تواصل الوطنية البحث عن سبل جديدة لتحسين جهودها في اطار المسؤولية الاجتماعية للشركة عن طريق جهود التواصل، ومن بينها حملة للتوعية بمرض التوحد مع عرض لفيلم متخصص وجمع تبرعات عن طريق الرسائل القصيرة، والمشاركة مع شركة الروستين لتعبئة المياه المعدنية لتوزيع المياه في مساجد الكويت خلال شهر رمضان. بالإضافة إلى رعاية الفريق الوطني الأولمبي الكويتي الموازي، ورعاية فنانين محليين، ومعارض فنية في الكويت.

النورس في سلطنة عُمان

دخلت رحلة «النوايا الحسنة» التي تنظمها النورس سنتها الخامسة، وفي هذه الرحلة يقوم أكثر من ١٠٠ متطوع من موظفي النورس الصائمين برحلات تمتد لآلاف الكيلومترات في جميع أنحاء السلطنة خلال شهر رمضان المبارك لتقديم المساعدات للفئة الأقل حظاً في المجتمع.

كما ساهمت النورس في حملات التبرع عن طريق الرسائل القصيرة لدعم ضحايا حرب غزة، وجمعية البيئة العمانية، وحملة «الوصال» التي نفذت عن طريق الإذاعة لجمع الألعاب للأطفال المصابين بالسرطان، وحين ظهرت بعض الإصابات بفيروس H1N١ في مدينة صلالة، وفرت الشركة لمسئولي وزارة الصحة في المدينة حلولاً للاتصالات.

وبالإضافة إلى دعم الفعاليات العمانية المهمة مثل مهرجان الخريف، ومهرجان مسقط، ومعرض كومكس، دعمت النورس أيضاً أول قمة للشباب تعقد في عُمان، ومباريات في رياضة الجولف للرؤساء التنفيذيين على سبيل التسلية، والتي شارك فيها الكثير من صناع القرار في مؤسسات كبرى، كما دعمت متنزه المرح والترفيه «مرح لاند».

الوطنية فلسطين

في أول سنة من عمرها أنشأت الوطنية موبايل علاقة مع بلدية رام الله للمساعدة في بناء أول مسرح مفتوح في الضفة الغربية. وسيكون المركز الجديد منبر للتبادل الثقافي في الموسيقى والرقص والغناء والسينما بين الفلسطينيين والثقافات الأخرى في العالم. ويتوقع الانتهاء من العمل في هذا المشروع في ٢٠١٠.

تونسيانا

ركزت تونسيانا جهودها الاجتماعية على أنشطة الرفاه الاجتماعي مثل الاشتراك مع اتحاد التضامن التونسي لاصلاح المرافق التي تعرضت للتلف نتيجة الفيضانات التي شهدتها تونس في سبتمبر. ووفرت الشركة ظروفأ أفضل للحياة بالنسبة للأطفال المعاقين الذين يعيشون في مركز سيدي ثابت العلاجي. وبالاشتراك مع الاتحاد التونسي للسلامة على الطرق، أطلقت حملة للتوعية بالسلامة على الطرقات. وأيضاً بالاشتراك مع اتحادي NPO، وMADA مولت تونسيانا زراعة الأشجار لمكافحة التصحر وآثار التعرية.

واي – ترايب في الأردن

باعتبارها مزوداً لخدمات البرودباند، تشرك واي – ترايب عملائها والمجتمع الأردني بشكل أشمل من خلال مبادرة الرعايةات التي تدعم التقنية (المنتدى الأردني للتعاملات والتشريعات الإلكترونية JOFELT)، ويوم العلوم في جامعة الإسراء، وتطوير الوظائف عن طريق مشروع لوكالة المساعدات الأمريكية، ومعرض إنجاز للوظائف، والفعاليات الاجتماعية مثل ماراثون نادي ديونز، ومعرض مايو البريطاني.

واي – ترايب في باكستان

على خلفية الصدامات الجارية في باكستان، هجر العديد من العائلات المناطق الشمالية في البلاد. ولذلك قدمت واي – ترايب تبرعات خيرية لهؤلاء المهجرين، بما في ذلك الاشتراك في رعاية مباراة في الركبي مع ريد بول يقدم ريعها للناس في مقاطعة وزيرستان التي تعاني ظروفأ صعبة. ونتج عن تنظيم تلك المباراة ما يقرب من مليون روبية.

وتشمل مبادرة واي – ترايب التعليمية تأسيس مختبر للبحث وتطوير تقنية الهاي ماكس بالاشتراك مع ذا ناشيونال يونيفيرسטי فور ساينس أند تكنولوجياي NUST وهي من الجامعات الرائدة في مجال التقنية. وعن طريق استخدام المواد القابلة لإعادة التدوير، قامت الشركة بتزويد الطلاب الأقل حظاً بحفائب مدرسية مصنوعة من إعادة تدوير المواد المستخدمة في الحملات الخارجية للشركة. وتمكنت الشركة من توزيع أكثر من ٢٠٠٠ حقيبة.

وعن المبادرة الخضراء، وهي المبادرة الأولى من نوعها في هذا القطاع في باكستان، تقوم واي – ترايب بنشر بطاريات قابلة لإعادة الشحن كمصدر إضافي للطاقة لأبراج واي ماكس في كل أنحاء باكستان، مما يؤدي لتقليل تكلفة الوقود، وخفض الانبعاثات الكربونية، والضجيج المصاحب لاستخدام المولدات السابقة التي تعمل بالديزل.

واي – ترايب في الفلبين

حين ضرب الإعصار كيتسانا البلاد وداهمتها فيضانات عارمة في سبتمبر، أصيبت منازل الكثير من موظفي واي – ترايب الفلبينيين بالدمار. وسارعت الشركة بتشكيل صندوق لإغاثة دعمته التبرعات المالية والعينية لموظفي الشركة. كما طبقت واي – ترايب أيضاً ما يسمى بقرض الكوارث، وتبرعت ببعض المعدات لمساعدة الموظفين المنكوبين في الحصول على ضروريات الحياة، وتسهيل عملية إصلاح منازلهم.

للاتصال بعلاقات المستثمرين

لطلب نسخ من تقرير كيوتل السنوي أو للاستفسارات التي تهتم السادة أصحاب الأسهم، رجا إرسال الاستفسارات إلى العنوان التالي:

اتصالات قطر (كيوتل) ش. م. ق.
وحدة علاقات المستثمرين
مبنى كيوتل - الطابق السادس عشر
ص. ب. ٢١٧
الدوحة، قطر

هاتف: +٩٧٤ ٤٤٠ ٠٠٨٨

فاكس: +٩٧٤ ٤٨٣ ٠٠١١

بريد إلكتروني: investor@qtel.com.qa

الموقع على شبكة الانترنت: www.qtel.qa