

ضمن جهود الوزارة في التحول الرقمي الذي تم تدشينه في فبراير 2020

فهد الصباح: «النفط» أول وزارة بالكويت تطبق نظام بصمة «الوجه الإلكتروني»



الشيخ نمر الصباح

قال وكيل وزارة النفط الشيخ الدكتور نمر فهد الصباح أن وزارة النفط تعتبر أول وزارة في الكويت طبقت نظام بصمة الوجه الإلكتروني لتسجيل الحضور والانصراف اليومي للموظفين، وذلك ضمن جهود الوزارة في التحول الرقمي الكامل الذي تم إطلاقه في شهر فبراير 2020.

وذكر الشيخ الدكتور نمر فهد الصباح في بيان صحفي صادر من وزارة النفط، أن «النفط» كانت سباقة في تطبيق نظام بصمة الوجه الإلكتروني بواسطة أجهزة الهاتف المحمول، وقامت الوزارة بالاعتماد عليه منذ انتشار جائحة كورونا في البلاد ووقف نظام بصمة الإصبع ضمن التدابير الاحترازية والإجراءات الوقائية التي قامت بها الوزارة للحفاظ على الصحة والسلامة المهنية للموظفين. وأوضح أن وزارة النفط عملت خلال الفترة الماضية على تطوير شامل لخدماتها الرقمية الداخلية

وذلك لتسهيل وتسريع الخدمات المقدمة في الوزارة ورفع كفاءتها والحد من التدخل البشري في المعاملات، مشيراً إلى أن بصمة الوجه الإلكترونية مخزنة ضمن قواعد البيانات للتعرف على الموظفين ومرتبطة بنظام الموارد البشرية، ما يسهم في سهولة تخزين وعرض بيانات الحضور والانصراف، واستخراج التقارير اليومية من خلال نظام الموارد البشرية، والتي ترصد

«الوطني» يعلن الفائز بـ 125 ألف دينار في سحب «الجوهرة»



هشام النصف

النصف: نحصر على مكافأة عملائنا بما يناسب تطلعاتهم ويتواصل معهم لقياس رضاهم يواصل بنك الكويت الوطني مكافأة عملائه بمنحهم مجموعة مميزة من السحوبات والجوائز والعروض على مدار العام، وفي هذا الإطار أعلن البنك عن اسم الفائز في السحب الشهري لحساب الجوهرة لشهر أكتوبر 2020، حيث فاز على مهدي سعود بن نعمه بمبلغ 125.000 دينار كويتي.

ومن جهة أخرى تم الإعلان عن أسماء الراغبين في السحوبات الأسبوعية لحساب الجوهرة بمبلغ 5.000 دينار كويتي وهم: منى صالح خلف العنزي، محمد عبد العلي التلا، وعبد الرؤوف قاسم رمضان حبيب.

وتم إجراء السحب مباشرة عبر حساب الإنستغرام لبنك الكويت الوطني، وذلك بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة إلى جانب ممثلي البنك، علماً بأن سحوبات الجوهرة الشهرية وربع السنوية تتم بحضور ممثل عن شركة «ديلويت» العالمية.

ويقدم حساب الجوهرة للعملاء فرصة لدخول السحب وريج جوائز بقيمة 5.000 دينار كويتي أسبوعياً و125.000 دينار كويتي شهرياً والجائزة الكبرى بقيمة 250.000 دينار كويتي ربع سنوياً، حيث أن كل 50 دينار كويتي يقوم العميل بإدائها في حساب الجوهرة تمنحه فرصة ليكون الفائز التالي. وفي حال عدم قيام العميل بسحب نقدي أو تحويل من حساب الجوهرة خلال الفترة المطلوبة، فإن فرص الفوز تتضاعف مقابل كل 50 دينار كويتي في

بإثراء تجربتهم المصرفية». وأكد النصف حرص الوطني على سهولة وسرعة إنهاء إجراءات فتح حساب الجوهرة عن طريق زيارة أقرب فرع لبنك الكويت الوطني بالإضافة إلى إمكانية فتح الحساب من خلال خدمة الوطني عبر الموبايل أو خدمة الوطني عبر الإنترنت وذلك في إطار استراتيجيتنا للتحول الرقمي والتي توفر تجربة مصرفية رقمية متكاملة لعملائنا تمكنهم من إجراء كافة معاملاتهم المصرفية دون زيارة الفرع.

ويقدم بنك الكويت الوطني منذ العام 2012 مكافآت لعملائه من خلال السحوبات الأسبوعية، والشهرية والربع السنوية لحساب الجوهرة، بجوائز تبلغ قيمتها الإجمالية 2.200.000 دينار كويتي سنوياً. إلى جانب تقديمه أفضل الخدمات المصرفية وأكثرها تطوراً وأماناً، يحرص بنك الكويت الوطني على تقديم مجموعة متنوعة من العروض والمكافآت والجوائز للعملاء التي تمتد على مدار العام وتتماشى مع اهتماماتهم.

الحساب، وتعقيباً على السحب الشهري أعلن نائب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني هشام النصف قائلاً: «يحرص بنك الكويت الوطني على مكافأة عملائه على مدار العام، ويقدم حساب الجوهرة فرصة لعملائنا لدخول السحوبات الأسبوعية والشهرية وكذلك الربع سنوية إلى جانب توفير الخدمات المصرفية المتميزة بهدف إثراء تجربتهم المصرفية».

وأشار النصف إلى أن حساب الجوهرة يعتبر وسيلة مميزة تمكن العملاء من الانخراط كما تقدم لهم فرص كبيرة للربح في الوقت ذاته. وتابع النصف قائلاً: «نتواصل مع عملائنا بشكل مستمر للتعرف على احتياجاتهم كما نعمل على قياس مدى رضاهم عن المنتجات التي نقدمها حيث لمسنا زيادة ملحوظة في مستوى رضا العملاء فيما يخص الخدمات والمميزات التي يوفرها البنك والتي تأتي في إطار التزامنا

«التجارة» تطلق خدمة الشركات المساهمة عبر «النظام الآلي»

من خلال الخدمات التي تقدمها عبر بوابتها الإلكترونية للعملاء والمبردين والتجار والمستهلكين وصولاً إلى إيجاد بيئة تجارية مناسبة تخدم الاقتصاد الوطني.

ولفتت الوزارة إلى تقديمها خدمات شاملة عبر موقعها الإلكتروني لا تستدعي المراجعة الشخصية لإدارة الشركات المساهمة لأغلب المعاملات مبينة أنها قامت بتقليص تلك الخدمات المقدمة لسبع جهات حكومية وربطها إلكترونياً.

وأشارت إلى التطور الكبير في خدمات الوزارة ابتداء من إطلاق مركز الكويت للأعمال (النافذة الواحدة) منذ تدشينه في فبراير 2017 وإطلاق البوابة الإلكترونية لمراجعي الوزارة كنموذج متقدم ومتطور إلكتروني.



وزارة التجارة والصناعة

وأكدت الوزارة سعيها إلى تطوير تكنولوجيا المعلومات العمومية العادية وغير العادية إضافة إلى تعديل أعضاء مجلس الإدارة.

أطلقت وزارة التجارة والصناعة الكويتية خدمة الشركات المساهمة بالكامل عبر بوابة النظام الآلي لتراخيص الشركات المساهمة Stock.moci.gov.kw (اونلاين) مؤكدة مواصلة تطوير البنية التحتية ضمن خطتها لاستكمال رؤية (كويت جديدة 2035).

وقالت الوزارة في بيان صحفي إن إطلاق الخدمة يأتي وفق خطط أولية من مشروع رقمنة خدمات إدارة الشركات المساهمة تمهيداً لإعداد هيكلية كاملة وشاملة لخدمات قطاع الشركات والتراخيص التجارية.

وأوضحت أن الخدمة الجديدة تتضمن خدمات التأسيس وإصدار التراخيص للشركات المساهمة وتسجيل نتائج الجمعيات التأسيسية

بهدف تعزيز حصتها في أسواق الشرق الأوسط

«أورينت بلانيت» تنضم إلى شبكة «أليسون وبارتيرز»

"بعد سنوات من التوسع عالمياً، يشكل الشرق الأوسط وجهة حتمية لنا لضمانة أئبوتوا جدارتهم في تنظيم وتنفيذ حملات الاتصال والإعلام باللغات العربية والإنجليزية والفرنسية. وقال نضال أبوزكي، مؤسس ومدير عام "مجموعة أورينت بلانيت": "تواصل المجموعة توسيع نطاق شراكاتها لتعزيز حضورها إقليمياً وعالمياً بعد مسيرة تقارب عقدين من التميز على مستوى منطقة الشرق الأوسط. ومما لا شك فيه بأن شراكتنا مع هذه الشبكة العالمية، والتي تجعل منا وكلاء رسميين لها في الشرق الأوسط، ستعزز إمكاناتنا في الوصول إلى الأسواق العالمية الرئيسية. ونحن على ثقة بأن تعاوننا معاً سيكون مثمراً ويعود بالنفع على كلا الجانبين".

منذ تأسيسها في عام 1985، عملت أورينت بلانيت كشركة عالمية رائدة في تقديم حلول الاتصال الإقليمي والشرق الأوسط وشمال إفريقيا لمجموعة متنوعة من الشركات والمؤسسات. وتحت إشرافها، تقدم الشركة خدماتها في أكثر من 100 دولة، مع فريق عمل يتألف من أكثر من 1000 موظف. وتتمتع الشركة بسمعة عالمية متميزة في مجالها، وتحت إشرافها، تقدم الشركة خدماتها في أكثر من 100 دولة، مع فريق عمل يتألف من أكثر من 1000 موظف. وتتمتع الشركة بسمعة عالمية متميزة في مجالها، وتحت إشرافها، تقدم الشركة خدماتها في أكثر من 100 دولة، مع فريق عمل يتألف من أكثر من 1000 موظف.

من الشركات في المنطقة، وتستعين بفريق عمل من خبراء الاتصال الاستراتيجي أئبوتوا جدارتهم في تنظيم وتنفيذ حملات الاتصال والإعلام باللغات العربية والإنجليزية والفرنسية. وقال نضال أبوزكي، مؤسس ومدير عام "مجموعة أورينت بلانيت": "تواصل المجموعة توسيع نطاق شراكاتها لتعزيز حضورها إقليمياً وعالمياً بعد مسيرة تقارب عقدين من التميز على مستوى منطقة الشرق الأوسط. ومما لا شك فيه بأن شراكتنا مع هذه الشبكة العالمية، والتي تجعل منا وكلاء رسميين لها في الشرق الأوسط، ستعزز إمكاناتنا في الوصول إلى الأسواق العالمية الرئيسية. ونحن على ثقة بأن تعاوننا معاً سيكون مثمراً ويعود بالنفع على كلا الجانبين".

منذ تأسيسها في عام 1985، عملت أورينت بلانيت كشركة عالمية رائدة في تقديم حلول الاتصال الإقليمي والشرق الأوسط وشمال إفريقيا لمجموعة متنوعة من الشركات والمؤسسات. وتحت إشرافها، تقدم الشركة خدماتها في أكثر من 100 دولة، مع فريق عمل يتألف من أكثر من 1000 موظف. وتتمتع الشركة بسمعة عالمية متميزة في مجالها، وتحت إشرافها، تقدم الشركة خدماتها في أكثر من 100 دولة، مع فريق عمل يتألف من أكثر من 1000 موظف.



نضال أبوزكي

الإعلامي ومنصات التواصل الاجتماعي، والتي أهلتها للحصول على العديد من الجوائز المرموقة. وتتخذ المجموعة من دبي مقراً لها، مدعومة بمقرات ومكاتب على امتداد دول مجلس التعاون والمحرق العربي ومصر وشمال أفريقيا. وتتمتع المجموعة بشبكة قوية

أعلنت "مجموعة أورينت بلانيت"، عن انضمامها إلى شبكة "أليسون+بارتيرز" العالمية لتعريفها في منطقة الشرق الأوسط. ونتيجة اتفاقية الشراكة الجاهل أمام الشبكة العالمية للتواجد بقوة في أسواق المنطقة، مستعينة بالحضور القوي والخبرة الواسعة التي تتمتع بها "أورينت بلانيت"، وريادتها في مشهد الاتصال الإعلامي والاستراتيجي على المستوى الإقليمي، وتفتتت الشراكة الجديدة آفاقاً جديدة لتوسيع نطاق انتشار المجموعة، بعد أن نجحت في ترسيخ حضورها في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا ومنطقة آسيا والمحيط الهادي وغيرها. ويمثل انضمام "مجموعة أورينت بلانيت" إضافة نوعية لشبكة "أليسون+بارتيرز"، بالنظر إلى المسيرة الحافلة للمجموعة على امتداد 19 عاماً من التميز والاحترافية في مجالات العلاقات العامة والتسويق المتكامل والمحتوى

«بيت.كوم»: 76 في المئة من المهنيين بالمنطقة يفضلون التواصل عن بُعد في شركاتهم



غلا حداد

أجرى بيت.كوم، أكبر موقع للوظائف في الشرق الأوسط، مؤخراً استبياناً بعنوان «التواصل عن بُعد في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا»، لتسليط الضوء على أهمية التواصل الافتراضي في الوقت الحالي وكيف ساهم في تغيير ممارسات التوظيف في ظل العالم الرقمي.

ويحسب الاستبيان، يوافق 85% من المشاركين على أن مواقع التوظيف عبر الإنترنت تسهل عملية التواصل مع أصحاب العمل خلال أزمة كورونا. في الواقع، برزت مواقع التوظيف عبر الإنترنت (44%) كالموسيلة الرئيسية التي يستخدمها المهنيون للتواصل مع أصحاب العمل خلال الأزمة، تليها رسائل البريد الإلكتروني (38%)، ومواقع التواصل الاجتماعي (9%)، والرسائل المباشرة (6%)، ومعارض التوظيف الافتراضية (3%)، وتعليقاً على نتائج الاستبيان، قالت غلا حداد، المدير الإداري للموارد البشرية في بيت.كوم: «يهدف استبياننا الأخير إلى الكشف عن معلومات حول التواصل الافتراضي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لمساعدة كل من الشركات والباحثين عن عمل على فهم تأثيره على آليات واستراتيجيات التوظيف، وتحديد التفضيلات والاتجاهات الحديثة لسوق العمل المتطور. في الواقع، تعد هذه البيانات مفيدة للباحثين عن عمل كونها تساعد على تحسين استراتيجيات بحثهم عن عمل، كما تساعد الشركات أيضاً على توظيف أفضل الكفاءات والإحفاظ بها خلال هذه الأوقات الصعبة».

تعد أساليب التواصل عن بُعد شائعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث تستخدمها العديد من المنظمات والشركات لإشراك الموظفين وتعزيز وإنتاجيتهم. فوفقاً للمجيبين، شملت أهم

الفوائد الرئيسية للتواصل الافتراضي: توفير الوقت والتكلفة (36%)، وزيادة الإنتاجية (28%)، والمرونة (17%)، وسهولة التواصل مع المدراء والزلاء (13%)، وقد بالإضافة إلى سهولة تسجيل الاجتماعات (7%)، وقد أشارت نتائج الاستبيان إلى الاتجاه المتزايد نحو استخدام أساليب التواصل عن بُعد، حيث قال 92% من المجيبين أن لديهم جميع الموارد والأدوات التي يحتاجونها للتواصل عن بُعد مع مدراءهم وزملائهم، كما كشف 79% أن شركاتهم تستخدم برمجيات إدارة المهام، وعلاوة على ذلك، قيم 56% أسلوب التواصل عن بُعد في شركاتهم على أنه فعال للغاية، في حين قال 20% أنه فعال إلى حد ما. لقد شهدت الأشهر القليلة الماضية رواجاً لأسلوب العمل عن بُعد والذي يتطلب اتباع استراتيجيات تواصل فعالة. ونظراً لكون هذا الأسلوب أكثر تعقيداً نوعاً ما، قال المجيبون بأنه يمكن للشركات إبقاء الموظفين عن بُعد على اطلاع دائم بالمستجدات من خلال تنظيم اجتماعات يومية للفريق واجتماعات موظفي الشركة جميعهم (28%)، واستخدام منصات المراسلة (9%)، وإنشاء بوابة/شبكة داخلية خاصة بالشركة (8%)، وتنظيم دورات تدريبية عبر الإنترنت (3%)، وجميع

هذه الأساليب المذكورة معاً من ناحية أخرى، سلط الاستبيان الضوء على التحديات المرتبطة بالتواصل عن بُعد، حيث شملت الاختلافات في أسلوب التواصل المفضل (42%)، والمشاكل التقنية (17%)، وتأخر الرد (14%)، وسوء الفهم (13%)، بالإضافة إلى إيجاد أداة تواصل موثوقة (13%)، يُقدم استبيان التواصل عن بُعد لمهمة عن التقنيات والأدوات المستخدمة حالياً في المنطقة لتسهيل أداء مهام العمل خلال هذه الأوقات الصعبة. فمن خلال الحصول على نظرة شاملة حول عملية التواصل الافتراضي، يمكن للشركات فهم الاستراتيجيات التي قد تجعل هذه العملية أقل تعقيداً وأكثر فعالية، كما يمكن للموظفين أيضاً اكتشاف الأدوات المتاحة لهم والتي قد تسهل أداءهم لمهامهم اليومية. تم جمع بيانات استبيان التواصل عن بُعد في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، عبر الإنترنت خلال الفترة الممتدة ما بين 28 سبتمبر وحتى 26 أكتوبر 2020، بمشاركة 1.859 شخصاً من الإمارات، والسعودية، والكويت، وعمان، والبحرين، ولبنان، والأردن، والعراق، وفلسطين، وسوريا، ومصر، والمغرب، والجزائر، وتونس، وليبيا، والسودان، وغيرها.