«كيوبيكال سيرفيسز»...أول شركة خاصة لاحتضان المشاريع الصغيرة والمتوسطة

عبدالرحمن الفواز ومحمد عبدالله يتوسطان أعضاء فريق الصندوق الوطني

حازت شركة كيوبيكال سيرفيسز لحاضنات الأعمال - الشركة المتخصصة في تقديم الخدمات التأسيسية والتنفيذية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، على اعتماد رسمي من قبل الصندوق الوطني الكويتي لرعاية وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وذلك كأول شركة كويتية تعمل في القطاع الخاص تحوز على هذا الاعتماد.

وحول الموضوع قال الرئيس التنفيذي لشركة كيوبيكال سيرفيسز عبدالرحمن الفواز: «نحن سنعمل من خلال هذا الاعتماد وبالتعاون مع الصندوق الوطني بهدف المساهمة في دفع عجلة تطوير قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعتبر كيوبيكال سيرفيسز مطوّر رئيسي لهذا القطاع الحيوي وتسعى من خلال خبرتها إلى توحيد الجهود بين مؤسسات المجتمع الذين يجمعهم هدف مشترك وهو الارتقاء بقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة».

وأضاف الفواز: «تأتي اعتماد كيوبيكال سيرفيسز من قبل الصندوق الوطني بعد أن أعلنت الشركة عن استراتيجيتها في تطوير وتشغيل قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تتضمن خمسة أبعاد رئيسية منها، خدمات الاحتضان المركزة بين الصندوق والحاضنات واعتمادها برامج الاحتضان المتخصّصة التي تركز على تقديم دفعات من المبادرين في تخصص معين يجمع المنتسبين بمهنة مشتركة بينهم كي يستفيدوا من توفير المصاريف المشتركة بينهم ومن الدعومات التي توفرها الجهات الحكومية بهدف الارتقاء بقطاعات معينة في السوق المحلي».

وتعليقا على خطوة اعتماد كيوبيكال من قبل الصندوق الوطني، قال المدير التنفيذي لقطاع الخدمات المساندة في الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة السيد/ محمد عبد الله:» يأتي اعتماد شركة «كيوبيكال سيرفيسز» من قبل الصندوق لتقديم خدمات الاحتضان للمبادرين تتويجا لمحطة مهمة في مسيرة الصندوق، إذ يشكل خطوة مهمة على طريق استكمال الصندوق لنشاطاته التشغيلية الرئيسية الثلاث، لتكون بذلك خدمات الاحتضان قد دخلت مرحلة التشغيل الفعلي بحيث تضاف إلى الخدمات الرئيسية الأخرى المختلفة الأخرى المتمثلة بالتمويل وخدمات التدريب وتعزيز القدرات.

وأضاف عبد الله:» أن مباشرة الصندوق بتقديم خدمات الاحتضان أتت بعد أن انتهى الصندوق من تكريس البنية التحتية التنظيمية والتشغيلية الخاصة بقطاع الحاضنات، وهو ما تجرم خلال الأشهر القليلة الماضية من خلال الانتهاء من إقرار «اللائحة التنظيمية لنشاط حاضنات الاعمال في القطاع الخاص مشيرا إلى أن الرؤية الشاملة التي اعتمدها الصندوق في مجال تقديم خدمات الاحتضان لا تقتصر على الشركات الخاصة فحسب، بل أن الصندوق يتطلع إلى تعزيز تعاونه مع كافة الجهات المتخصصة في هذا المجال وفي طليعتها المؤسسات التعليمية وكذلك مؤسسات المجتمع المدنية المعنية بهذه الخدمات بما يقدم في نهاية المطاف القيمة المضافة المطلوبة للمبادرين.

ولفت السيد عبد الله:» إلى أن اعتماد شركة من القطاع الخاص متخصصة في مجال توفير خدمات الاحتضان يعد أيضا ترجمة لرؤية مجلس الإدارة والحرص على بناء علاقات استراتيجية مع مؤسسات القطاع الخاص والتي تتكامل جهودها مع النشاط التشغيلي الأساسي للصندوق لاقتا في الوقت نفسه إلى أن مجلس الإدارة يتطلع لتعميق تعاونه مع الشركات المتخصصة لا سيما التي تقودها شريحة الشباب، وذلك بما يساهم في دعم نشاطاتهم من جهة، ونظرا لما توفره مثل هذه الشركات من صلة وصل متينة مع المبادرين الشباب بصفة خاصة موضحا في الوقت نفسه بان الباب سيبقى مفتوحا أمام اعتماد مزيد من الشركات متى ما كانت هذه الأخيرة حاصلة على ترخيص من قبل وزارة التجارة والصناعة لتقديم خدمات الاحتضان.

استهدفت أسواقاً اقتصادية محلية واقليمية وعالمية

بنك وربة يحقق نجاحاً عالمياً في إصدار الصكوك

شاهين القائم

حقق بنك وربة، افضل بنك استثماري في الكويت وأفضل مؤسسة استشارية للشركات نجاحا عالميا كبيرا في تغطية الاكتتاب في الصكوك الدائمة والمتوافقة لمعايير الشريحة الاولى لرأس المال-بازل 3 والتي أصدرها بقيمة 250 مليون دولار-شهادات رأس مال مضاربة من الفئة الاولى. وقد لقت الجولة الترويجية التي باشرها البنك للصكوك واستمرت على مدى اربعة أيام، اقبالا منقطع النظير من المستثمرين حول العالم وفي جذب اهتمام المستثمرين من الكويت، دبي، هونغ كونغ، سنغافورة ولندن بمبلغ يقارب 1.3 مليار دولار أمريكي ليزيد الاكتتاب عن أكثر من 5 مرات من حجم الصكوك المصدرة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك وربة، شاهين حمد القائم أن نجاح بنك وربة في تغطية الاكتتاب في الصكوك التي تهدف إلى تعزيز قاعدة رأس مال البنك عبر أدوات الشريحة الأولى لرأس المال، مؤشر واضح على ثقة المستثمر المحلي والعالمي بمستقبل البنك نسبة الى النجاحات التي حققها البنك في السنوات القليلة الماضية حيث استطاع من إرساء مفهوم متطور للصناعة المالية الإسلامية كما عزز من ادواته الاستثمارية. هذا وقد حصدت الصكوك طلبا كثيفا من قبل المستثمرين في الأسواق المختلفة التي شملتها حملة التسويق، وذلك بواقع 27% للكويت، باقي أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بنسبة 43%، أوروبا والولايات المتحدة 22% وختاما منطقة آسيا بنسبة 8%.

وصرح القائم: «إننا نرى في نجاح بنك وربة في تسويق صكوكه انجازا كبيرا ليس للبنك فحسب بل أيضا للقطاع الصيرفة الإسلامية؛ وهو أيضا تأكيد على المناخ الاستثماري الصحي للكويت التي تحفل بعوامل تجذب المستثمرين العالميين عبر توفير فرص جيدة للاستثمار تناسب تطلعاتهم وتلبي طموحاتهم».

وأضاف: «استطاع بنك وربة في فترة وجيزة من ترك بصمة كبيرة من خلال الاستثمارات المحلية والإقليمية والعالمية، فضلاً عن ترتيب ومنح تمويلات لأكبر المؤسسات والشركات المحلية والعالمية». وأكد أن الاقبال الكبير الذي شهده الاكتتاب في صكوك بنك وربة، دليل ساطع على ما تتيحه من فرص جيدة للاستثمار المجدي. وأكمل مؤكدا على أن هذه الصكوك سوف يتم ادراجها في بورصات إيرلندا وناسداك دبي.

وأضاف القائم مشيرا أنه، وفي ضوء الإنجازات التي حققها البنك خلال سنواته الست والنمو الحاصل في موجوداته وايداعاته بالإضافة الى الأرباح التي حققها، فان بنك وربه يخطو بثبات باتجاه تبوء مكانة ريادية في قطاع الصيرفة الإسلامية.

كما أوضح القائم أن البنك قد وقع مع شركة عالميه كبرى في مجال الاستشارات لوضع استراتيجية جديدة للبنك حتى عام 2021 والتي ترتكز على تعزيز عمليات البنك في قطاعي الشركات والاستثمار ومواصلة تعزيز جودة الأصول وتنويع مصادر الدخل وتحقيق دخل مستدام بالإعتماد على النشاط المصرفي الأساسي للبنك ، كما ترتكز أيضا على التوسع في السوق المحلي من خلال خدمات ومنتجات موجهة للأفراد والشركات وتقديمها بشكل مختلف ومتميز، وذلك لتعزيز حصة البنك السوقية وقدرته على المنافسة متوقعا أن تسفر هذه الاستراتيجية عن تعزيز ودعم مكانة البنك بين البنوك الإسلامية المتواجدة في السوق المحلي بشكل خاص والبنوك المحلية بشكل عام، إضافة إلى محافظته على مركز مالي متين يوفر الحماية لمساهميه.

الغانم: الطلب العالي على صكوك وربة يعكس ثقة المستثمرين القوية في البنك

وختم الغانم: «أن بنك وربة عازم في 2017 على المثابرة في اكتساب ثقة مستثمريه وعملائه وبناءً عليه فإنه لن يدخر جهدا في تصميم أدوات وحلول مصرفية تمويلية إسلامية ترتكز على معايير الجودة والإبتكار ليكون البنك المتصدر بين البنوك الإسلامية في قطاع الشركات والاستثمار في الكويت.

يذكر أن بنك وربة قد حصل في وقت سابق، على موافقة بنك الكويت المركزي وهيئة أسواق المال. وقامت الجمعية العامة للمساهمين بتفويض مجلس الإدارة لإصدار صكوك وأدوات تمويلية أخرى وفقا لصيغ العقود التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومع متطلبات معيار رأس المال للبنوك الإسلامية (بازل 3 مع الالتزام التام بأحكام القوانين السارية والقرارات الوزارية ذات الصلة وبعد موافقة الجهات الرقابية المعنية.

عبر رفع نسبة تمثيل المرأة بالوظائف التقنية إلى 50 في المئة

«جنرال إلكتريك» تبحث محو الفجوة بين الجنسين في كوادرها بالمنطقة

«جنرال إلكتريك» تبحث المساواة بين الجنسين

أعلنت «جنرال إلكتريك» المدرجة في بورصة نيويورك بالرمز GE، عن هدفها الاستراتيجي الرامي إلى رفع نسبة مشاركة المرأة إلى النصف في جميع برامجها التطويرية الموجهة للموظفين الجدد في المنطقة، وتحديداً في مجالات الهندسة والتصنيع وتقنية المعلومات وإدارة المنتجات، بما يشكل رافداً لجهود «جنرال إلكتريك» في التحول إلى شركة صناعية رقمية تعمل من أجل المستقبل.

وتمثل هذه الاستراتيجية امتداداً لمبادرة «جنرال إلكتريك» العالمية لتوظيف 20 ألف امرأة في مناصب متخصصة بمجالات العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات بحلول عام 2020، وتشكل في الوقت ذاته رافداً لمبادرات الشركة المستمرة في المنطقة والتي تتطلع من خلالها إلى تفعيل التمثيل النسائي في كوادرها.

وتؤمن «جنرال إلكتريك» أن تحقيق الأهداف التجارية والاقتصادية والاجتماعية، في ضوء التحديات الحالية المتعلقة بتوظيف والاحتفاظ بأفضل المواهب النسائية في مناصب العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات، يتطلب من الشركة لعب دور حيوي في تسريع وتكثيف الجهود في القطاع التقني.

بهذه المناسبة قال نبيل حجايب، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة «جنرال إلكتريك» في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا: «لطالما كنا حريصين على تأسيس ثقافة شمولية وتوفير مناخ داعم لتوظيف المرأة وتبوئها مناصب قيادية، واليوم يتقاطع عالمنا المادي مع عالمنا الرقمي، وبلتقيان مع التطور الحاصل في مجال البرمجيات والأجهزة الحديثة لتوفير فرص ووظائف جديدة للمرأة. ويمثل تركيزنا على بلوغ نسبة 50 بالمئة لتمثيل المرأة في فريق العمل تجسيدا لاستراتيجيتنا التحولية كشركة صناعية رقمية رائدة».

وأطلقت «جنرال إلكتريك» دراسة بحثية تسلط الضوء على الفائدة الاقتصادية التي تعود من معالجة عدم التوازن بين الجنسين في القطاع التقني. وكشفت الدراسة عن نقص هائل في تمثيل المرأة في الوظائف المتخصصة بتقنية المعلومات والهندسة والذي تتراوح نسبته بين 13-24% عالمياً؛ منهن 17-30% فقط يترقين إلى مناصب قيادية عليا. وفي حين أن درجة تمثيل الإناث في مجال التعليم العالي (55%) تتفوق على تلك الخاصة بالذكور (45%)، فإن نسبة تمثيلهن بتخصصات العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات تقل بصورة ملحوظة عن نسبة الذكور.

ويقول ماركو أنونزياتا، كبير الاقتصاديين في «جنرال إلكتريك»: «يجب علينا العمل على استقطاب أعداد أكبر من النساء للعمل في قطاعات التكنولوجيا والصناعة، وإلا فإن التداعيات الاقتصادية السلبية ستكون كبيرة. نحن اليوم أمام مشكلة يجب على الشركات العمل بجد على إيجاد حلول فعالة لها».

وأعلنت «جنرال إلكتريك» أيضاً عن إطلاق المجلس الاستشاري التقني الهادف إلى وضع استراتيجيات متكاملة للحفاظ على الكوادر النسائية في الشركة بما في ذلك توفير فرص التطوير القيادي والمهني. كما ستواصل الشركة أيضا تقييم ودراسة وتطبيق المزايا والبرامج الموجهة للموظفين بأسلوب يقوم على المساواة والشمولية ويتيح لهم الارتقاء بمسيرتهم المهنية نحو آفاق جديدة من التميز.

وانطلاقاً من مكانتها كشركة توفر فرصاً متكافئة لجميع موظفيها، تدرك «جنرال إلكتريك» أهمية تفعيل دور المرأة في المناصب القيادية العليا، ومن بين نحو 850 امرأة ضمن فريق العمل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا (عدا عن الموظفات في مركز الرياض)، هناك 25 من النساء اللواتي تتولين مناصب إدارية عليا. ويعتبر تركيز «جنرال إلكتريك» على التنوع محركا رئيسيا لمنهجها في الابتكار، ويساهم في تأسيس موارد غير محدودة من الأفكار والفرص، ليكون هذا التنوع عنصراً جوهرياً في تعزيز الإنتاجية والجدارة والمزايا التنافسية.

وعلى مستوى المبادرات الاستراتيجية لتمكين المرأة، أطلقت الشركة « شبكة جنرال إلكتريك للمرأة» الهادفة إلى دعم المواهب النسائية، كما أطلقت أيضا برنامجها التطويري الإقليمي GROW الذي يعد الوحيد من نوعه على مستوى الشركة، إضافة إلى مبادرة «رائدات التغيير» التي تدعم جهود توظيف وتطوير المواهب النسائية والاحتفاظ بها.

وفي 2016 أطلقت «جنرال إلكتريك» برنامجا تدريبيا بعنوان «العودة إلى العمل» والذي يتيح للنساء العودة إلى وظائفهن بعد التوقف لأسباب متنوعة مثل تاسيس الأسرة أو الاهتمام بأحد الوالدين أو الانتقال للإقامة في بلد جديد، وغير ذلك.

أما في دولة الإمارات العربية المتحدة، وبالإضافة لتوظيف النساء في المجالات التقنية، قامت «جنرال إلكتريك» بإعداد برنامج متخصص يستهدف النساء اللواتي يتمتعن بخبرات مهنية تصل إلى 10 سنوات، يستمر على مدى عشرة أسابيع تعمل خلالها المشاركات على مشاريع ومهام خاصة لتحقيق نتائج محددة. كما تحظى المشاركات بالإشراف والتوجيه المهني إضافة إلى فرص التواصل والتفاعل ضمن مجال العمل. وشهدت المرحلة الأولى من البرنامج مشاركة ثمانية سيدات تم توظيف أربعة منهن لدى «جنرال إلكتريك»، وفي عام 2009، لم يكن فريق عمل «جنرال إلكتريك» في المملكة العربية السعودية يتضمن أي كوادر نسائية على الإطلاق، لكن الحال اختلف تماما اليوم مع توظيف أكثر من 100 امرأة، علاوة على 600 موظفة تعملن في المركز النسائي لإجراءات الأعمال وخدمات تكنولوجيا المعلومات في الرياض والذي تم افتتاحه عبر شراكة مع «أرامكو السعودية» و«تاتا للخدمات الاستشارية». ويتطلع الشركاء إلى توظيف 3000 امرأة للعمل في المركز خلال السنوات المقبلة.

«HMD العالمية» تطلق النسخة الجديدة من «الحية الشهيرة»

النسخة المطورة من لعبة الحية

المتوقع أن يقضي حاملو أجهزة هاتف نوكيا المزيد من الوقت على جهازهم الهاتفي، حيث أعلنت شركة HMD العالمية، المنتجة لأجهزة هاتف نوكيا، عن النسخة الجديدة من لعبة الحية من مسنجر، وهي جزء من تجربة منصة الألعاب الفورية من فيسبوك. وستعود لعبة الحية الى قلوب الناس وهي مصممة بحيث يتشارك في لعبها الأصدقاء بمتعة أكبر من السابق.

وكانت لعبة الحية قد ظهرت على أجهزة نوكيا في أواخر التسعينيات ومنذ ذلك الوقت انتشرت على أكثر من 400 مليون جهاز هاتف. ولن يحتاج المستخدمون بعد اليوم للعودة الى أجهزتهم القديمة لاستعادة شعور الحنين السابق، حيث تدعو شركة HMD العالمية الى تواصل عالمي بين الأفراد من خلال اللعبة المجانية وتحدّي الأصدقاء للعب، مستخدمين منصة الألعاب الفورية من فيسبوك.

وتماشيا مع اللعبة الأصلية، سيتمكّن اللاعبون من تحريك الحية على الشاشة، بحيث تأكل التفاح والحشرات حاصدة النقاط في طريقها. وكلما ازداد أكل الحية، ازداد معه نمو حجمها معززة بذلك عنصر التحدي في التحكم باللعبة. وتتضمن اللعبة ست مراحل ممتعة، وكل مرحلة بخلفية مختلفة وجلد مختلف للحية. وسيتمكّن اللاعبون من اختيار واحدة من سرعات ثلاث، وكلما ازدادت السرعة ارتفع معها عدد النقاط. إضافة الى ذلك، يمكن للاعبين، إما بشكل فردي أو كمجموعة، الاطلاع على رصيد حامل أكبر عدد من النقاط على لوحة السلم مما يعزز من عنصر المنافسة الودية. وقال بيكا رانتالا، رئيس التسويق لدى شركة HMD العالمية: «لعبة الحية كانت أكثر الألعاب شهرة في تاريخ أجهزة هاتف نوكيا، وبالفعل، فإن تاريخ الألعاب على أجهزة الهاتف تعود الى جهاز نوكيا الذي أطلق في العام 1997. ما زالت اللعبة تشهد إقبالا، حتى يومنا هذا، ليس فقط لكونها تحمل معها شعوراً بالحنين، بل لأنها كانت اول تجربة لعب على جهاز هاتف نقال بالنسبة للعديد من المستهلكين. كما أن فرصة الشراكة مع فيسبوك، منصّة التواصل الاجتماعي التي حددت بيئة وسائل التواصل الاجتماعي في موقع واحد، هي فرصة مذهلة. لقد كنا متشوقين جدا للعمل معهم لإعادة لعبة الحية بتصميم جديد الى الجمهور الواسع على مستوى العالم. نحن نأمل أن نتمكن من خلال هذا التصميم الجديد من جمع الجماهير حول العالم وإسعاد اللاعبين كما فعلت في أول إطلاقة لها».

وقال لورانس روتن، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة كول غيمز CoolGames، المطوّرة للعبة الحية على الألعاب الفورية: «يشرّفنا كثيرا أن يتمكّن ستوديو شركتنا من المساهمة في إطلاق بروتوكول إنترنت مميز كان له الدور في تشكيل قطاع الألعاب على الأجهزة النقالة».

النسخة المطوّرة من لعبة الحية ستدرج أيضا ضمن جهاز نوكيا 3310، وهو إنجاز مذهل في واحد من أكثر أجهزة الهاتف بيعا على الإطلاق، معززا بذلك التشويق في عودة لعبة الحية.

«فورد 150F» تتلقى جائزة «جي دي باور 2017»

فازت سيارة فورد 150F مؤخراً بجائزة أفضل شاحنة بيك أب كبيرة من فئة الوزن الخفيف ضمن دراسة «جي دي باور 2017» لمستوى موثوقية السيارات، وشكل ذلك أنباء إيجابية لمالكي الشاحنات الأمريكية ممن يقدّرون عالياً شاحنات فورد التي تجسّد شعار «تصميم فورد المتين» Built Ford Tough.

وبهذه المناسبة، قال بيني فاولر، نائب رئيس المجموعة للجودة العالمية لدى فورد: «يتطلع العملاء لاقتناء سيارات عالية الجودة ولا سيما الشاحنات المتينة والموثوقة على وجه الخصوص، وهو ما يجعل مقولة "تصميم فورد المتين Built Ford Tough" أكثر من مجرد شعار، فهو يتجلى في طريقة تصميمنا لشاحنة 150F وكيفية إيفائنا بوعودنا تجاه العملاء حول مواصلة تطوير شاحنة البيك أب المفضلة في الولايات المتحدة».

ويذكر بأنه احتفلت شركة فورد خلال شهر يناير الماضي بإنجاز مهم حيث استكملت مجموعة شاحنات F-Series 40 عاماً على التوالي في المرتبة الأولى كالشاحنات الأكثر مبيعاً في الولايات المتحدة والمركبات الأكثر مبيعاً على مدى 35 عاماً. وتجاوزت مبيعات فورد أكثر من 26 مليون شاحنة F-Series منذ عام 1977. وأظهر بحث أجرته شركة فورد بأن مزايا الموثوقية والقدرة الفائقة والمتانة في 150F تشكل أبرز ما يميز هذه الشاحنة ويمنحها التفوق على منافسيها. وأكد المتسوقون في هذا السياق بأنهم يولون الجودة في شاحنات البيك أب أهمية خاصة مقارنة بالمزايا الأخرى.

وعدا عن تبوؤ 150F المرتبة الأولى بين شاحنات البيك أب الكبيرة وخفيفة الوزن، حصدت فورد المرتبة الثانية كأكثر العلامات التجارية تطوراً بحسب دراسة «جي دي باور» لمستوى موثوقية السيارات.