دول الخليج تستطيع أن تواكبها

الصين تتجه لتصبح عملاقاً في التكنولوجيا

إن اقتصادات دول الخليج تعد حالة خاصة من بين الاقتصادات ذات الدخل العالي، إذ أن حصة صادرات التكنولوجيا من إجمالي صادراتها لا تزال ضئيلة، وليس هنالك علامات بأن هذا الحال ستتغير في المستقبل بسبب المستوى المتدني للإنفاق على البحوث والتطوير في مجال التكنولوجيا في الخليج وأيضا بسبب الحجم القليل لعدد براءات الإختراع التي تم تسجيلها في هذه الدول، حيث أن مستوى الإنفاق وعدد براءات الاختراع مماثلة لما نجده في الإقتصادات ذات الدخل المنخفض.

عامة، الاستثمار في البحوث والتطوير يؤثر إيجابياً على حجم تصدير التكنولوجيا، بما إن البحوث والتطوير تؤدي إلى زيادة إمكانيات الإنتاج المعتمدة بشكل كليف على التكنولوجيا. بالإضافة إلى ذلك، كلما كانت حصة التكنولوجيا كبيرة في حجم التصدير، كلما ارتفع الدخل للفرد. ومع ذلك، لا ينطبق هذا النموذج على بعض الدول.

وتعد إندونيسيا وماليزيا والفلبين من بين الدول الآسيوية التي كسرت قاعدة ارتباط حجم تصدير التكنولوجيا بالعوامل التي تدفع إلى تصدير التكنولوجيا. فحجم تصدير التكنولوجيا من هذه الدول كبير جداً مقارنة بحجم الإنفاق على البحوث والتطوير وعدد براءات الإختراع. وهذا الواقع المعاكس له تفسير بسيط وهو أن هذه الدول لم تطور شبكة متينة من الشركات الوطنية التي يمكنها تطوير التكنولوجيا. قبل الركود العظيم، كانت أكثر من 70 في المئة من البضائع المصدرة تذهب إلى اقتصادات ذات الدخل العالي. وبعضا من هذه البضائع كانت على شكل سلع ذات قيمة مضافة متدنية على الرغم من كونها منتج تكنولوجي. والسبب يعود إلى أن الشركات من الدول المتقدمة قد استعانت بهذه الدول كمصادر خارجية للإنتاج لتدني تكاليف الإنتاج، واستمرت هذه الشركات في توفير الخدمات ذات القيمة العالية في بلد إنشائها.

رسم بياني يوضح حجم تصدير التكنولوجيا مرتبط بأعداد براءات الاختراع

أما دول مجلس التعاون، وأيضاً دول آسيوية ذات دخل منخفض مثل الهند، فلديها مستوى ضئيل من تصدير التكنولوجيا والإنفاق على البحوث والتطوير، لأن دول الخليج والهند لم تنشئ شركات يمكنها تطوير التكنولوجيا. وهذه الحالة عادة ما نجدها في اقتصادات ذات الدخل المنخفض فقط، ولكن تجدها أيضا في دول الخليج حيث 80 في المئة من البضائع المصدرة هي من الوقود. وفي مثال لاقتصادات ذات الدخل المنخفض، 75 في المئة من البضائع المصدرة من قبل الهند هي من السلع الغذائية والصناعية. نموذج دول الخليج يعتمد على النفط، والبيانات تشير إلى أن القليل تم استثماره في البحوث والتطوير عامة أو في مجال علمي بهدف تنويع الإنتاج.

وعلى عكس دول الخليج، تظهر كوريا وسنغافورة وتايوان وهونج كونج كاقتصادات ذات دخل عالي إذ تمكنت هذه الدول من تطوير نموذج عال الجودة للنمو وهو ما دفع أدائها القوي في قطاع التكنولوجيا، وبالتالي حققت هذه الدول مستوى متقدم في تصدير التكنولوجيا ذات الجودة، وأيضا في الناتج المحلي الإجمالي للفرد الذي يتعدى مستوى 25 الف دولار. الصين، من ناحية أخرى، بدأت ترسم توجها مشجعا في مجال التكنولوجيا بزيادة الإنفاق على البحوث وبزيادة حجم السلع التكنولوجية التي يتم تصديرها. تضاعف نسبة التكنولوجيا من الناتج المحلي الإجمالي بثلاث مرات في 15 عاما، وكان تضاعف الإنفاق على البحوث والتطوير وأيضا حجم براءات الإختراع مماثلا، أي ان العملاق الأسيوي يتوجه إلى تطوير أعمال محلية تؤثر إيجابيا على مؤشرات البحوث والتطوير كما على الدخل. ويمكن القول أن الصين تتوجه إلى نموذج يطابق ما نراه في اقتصادات ذات الدخل العالي.

ومنذ التسعينات، استطاعت اقتصادات مثل كوريا وسنغافورة تحسين مستوى الدخل بشكل ملحوظ عبر الاستثمار في البحوث والتطوير وتسجيل أعداد كثيرة من براءات الإختراع. تظهر البحوث هنا كاحد المسارات التي تؤدي إلى التطوير الصحي وينعكس على مستوى الدخل مثلما هو الحال في الصين.

تشير هذه الأمثلة إلى أن اعتماد استراتيجية تطوير قطاع التكنولوجيا محليا من خلال موارد القطاع الحكومي او الخاص، ستاتي بالفائدة لصالح دول الخليج بحيث تمكنها من تخفيض اعتمادها الكبير على القطاع النفطي.

«طاقة عربية» تعلن افتتاح محطة رقم 36 في إطار خطة توسعية برعاية «القلعة»

شركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية تواصل المساهمة الفعالة في تنمية الاقتصاد المصري باستثمارات وتوسعات جديدة في شبكة المحطات الخدمية التابعة لشركة طاقة عربية

يسر شركة القلعة «كود التداول في البورصة المصرية .CCAP CA» أن تعلن مستجدات الخطط التوسعية بشركة طاقة عربية – التابعة لها في قطاع الطاقة – حيث تنوي طاقة عربية تنفيذ توسعات جديدة بشبكة المحطات الخدمية التي تضم حاليًا 36 محطة وقود بعدة محافظات مصرية وتقوم بتشغيلها شركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية. يأتي ذلك على خلفية موافقة مجلس إدارة طاقة عربية، برئاسة خالد أبو بكر، على الخطة المقدمة من محمد نافع العضو المنتدب لشركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية، والتي تهدف إلى زيادة الإهتمام بالمناطق الموجودة خارج نطاق التجمعات الحضرية الرئيسية، حيث تزداد الحاجة لمحطات الخدمة المتميزة وخاصة خارج محافظات القاهرة والإسكندرية.

وفي هذا السياق أعرب محمد شعيب العضو المنتدب لقطاع الطاقة بشركة القلعة، عن تفاؤله من فرص ومقومات النمو الفريدة التي يحظى بها السوق المصري وخاصة في ظل مساعي الحكومة للنهوض بالاقتصاد واستعادة ثقة المستثمر. وأكد شعيب أن شركة القلعة ملتزمة بمواصلة الإستثمار بكثافة في مشروعات قطاع الطاقة باعتباره احد القطاعات الإستراتيجية التي تركز عليها الشركة. وأشاد شعيب بالمبادرة التي تتبناها شركة طاقة عربية نحو التوسع بشبكة محطات الوقود فيما يعكس التزامها بتوفير المنتجات البترولية للمناطق الريفية التي عانت بشدة من أزمات نقص الوقود بالدولة. وتتبنى شركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية استراتيجية طموحة تهدف إلى تنمية الحصة السوقية واختراق قائمة أكبر خمس شركات متخصصة في تسويق المنتجات البترولية بمصر خلال السنوات العشر المقبلة، حيث قامت الشركة بتطوير المحطات الجديدة وفقًا لأحدث التقنيات من أجل تزويد عملائها بأكبر تشكيلة من المنتجات البترولية.

وأعربت باكينام كفافي الرئيس التنفيذي لشركة طاقة عربية، عن نجاح الشركة في احتلال مكانة رائدة مع تطوير علامتها التجارية المتميزة، والتي أصبحت مرادفًا لتزويد العملاء بأفضل الخدمات وأجود أنواع المنتجات البترولية. وتابعت كفافي أن شركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية تتطلع حاليًا إلى تنفيذ خطة توسعية جديدة من أجل تغطية الطلب غير المستوفى بالسوق المصري.

وجدير بالذكر أن الاتفاقية الحصرية مع شركة كاسترول

المحطة الجديدة لشركة طاقة لتسويق المنتجات البترولية

ديلويت: الحكومات والشركات في الشرق الأوسط تتعرض لهجمات إلكترونية

يشير تقرير صدر حديثاً عن ديلويت تحت عنوان: «تقرير ديلويت العالمي للهجمات الإلكترونية» إلى أنه بات على مسؤولي الحكومات والشركات اعتماد نظام دفاع الكتروني يكون آمنا ويقظا ومتينا. ويخلص التقرير إلى أن جميع المؤسسات قد تتعرّض لهجمات تطيح بأمن معلوماتها؛ من هنا أهمية إدراك كبار المدراء التنفيذيين لخطورة هذه التهديدات التي تترصد شركاتهم وأي من الأصول فيها- وخصوصا تلك التي تشكل نواة شركاتهم – والتي ستواجه التهديد الأكبر لدى الشركات.

ويعاين تقرير ديلويت هذه التهديدات ومكامن الضعف في سبع قطاعات أساسية هي: التكنولوجيا العالية، والإعلام الإلكتروني، والاتصالات، والتجارة الالكترونية، والتأمين، والصناعة، والبيع بالتجزئة. كما يشير إلى احتمالات وقوع هجمات الكترونية في أي من هذه القطاعات وغيرها، والى الأسباب، والسيناريوهات المحتملة وتاثيرها على الشركات.

في هذا السياق، قال فادي المطلق، الشريك المسؤول عن أمن المعلومات في ديلويت الشرق الأوسط: «يعتقد الناس عادة أن الهجمات الإلكترونية محصورة بقطاعات محددة، ولكن الحقيقة هي أنّ أيّ مؤسسة تملك بيانات هامة معرضة لخطر هذه الهجمات. وما من قطاع يتمتع بالمناعة إزاء هكذا هجمات. فقد ساهمت الهجمات الإلكترونية المنهجية التي شهدتها مؤخرا حكومات شرق اوسطية وشركات النفط والغاز في إبراز الحاجة إلى التطرق معمقا الى كيفية مواجهة مخاطر تهديد أمن المعلومات ومعرفة بياناتهم، ومعرفة قيمة تلك البيانات حاليا وعلى مر السنين، ومعرفة هوية المهاجمين المحتملين، ومواردهم ومحفزاتهم للقيام بهذه الاختراقات، وهي الخطوات الأولى لاتخاذ الشركات قرارات حول وسائل الحماية المناسبة لأمن المعلومات».

ووفقا للتقرير، فإن حماية البيانات يبدأ بالتطرق إلى تحديد مكامن الضعف في التطبيقات وإعادة تعزيز البنية التحتية الرقمية. وبالتالي على المؤسسات الحذرة أن تبقى يقظة وتحدد نوع الهجمات التي قد تتعرض لها وبأسرع وقت ممكن. ولاستباق أي هجوم، لا بد من تحديد توجه التهديد في وقت مبكر، والسبب الكامن وراء ذلك التهديد وكيف يمكن أن يؤثر على الانظمة الرقمية لدى المؤسسات. إذ أن الرصد المبكر لأي هجمات الكترونية من شانه أن يدفع بالشركة إلى اتخاذ التدابير الوقائية لعزل وإزالة هذا التهديد والحد من عواقب الهجمات المحتملة.

وتتضمّن أبرز نقاط التقرير، تسليط الضوء على أهم التهديدات لكل من القطاعات السبع التالية:

التكنولوجيا العالية: يتعرض قطاع التكنولوجيا العالية دائما للهجمات ومن أهم التهديدات في هذا المجال خسارة الملكية الفكرية ونشاطات القرصنة.

الإعلام الالكتروني: ان قطاع الاعلام الالكتروني هو الأكثر عرضة للتهديدات وعلى رأسها تلك التي تسبب ضررا للسمعة. ويتم استخدام التهديدات في قطاعي التكنولوجيا والاعلام الالكتروني أيضاً كوسيلة لمهاجمة الآخرين وإصابة انظمتهم الرقمية بالفيروسات أيضا.

الاتصالات: يواجه قطاع الاتصالات هجمات متزايدة ومعقدة، ومن بينها هجمات من الوكالات الحكومية التي تستخدم برامج تهديدات متقدمة ومتكررة لفرض رقابة سرية لفترات طويلة من الزمن. ويكمن تهديد آخر خاص بقطاع الاتصالات في الهجمات التي تتعرض لها أجهزة البنية التحتية لمزوّدي خدمات الإنترنت مثل الموجّه router الذي يستخدم في المنازل.

التجارة الالكترونية: يعتبر خرق قاعدة البيانات «مثل خسارة بيانات العملاء، بما فيها الأسماء والعناوين وأرقام الهاتف الخاصة بهم» وأنظمة الدفع عبر الإنترنت من المجالات الهشة التي غالبا ما تتعرّض للهجوم، وتتصدّر هجمات منع توفير الخدمات بدورها هذه اللائحة وخصوصا من قبل ناشطي القرصنة الذين يهدفون من خلال هذه الهجمات الى تعطيل نشاطات المؤسسة التي يهاجمونها بطريقة واضحة.

«اي إم سي» تعلن عن نتائجها المالية للربع الثاني

أعلنت شركة اي إم سي عن نتائجها المالية للربع الثاني من العام 2014 بما في ذلك إيرادات قياسية خلال الربع الثاني بحجم 5.9 مليار دولار أمريكي، بزيادة سنوية قدرها 5 في المئة . وبلغ الربح الصافي لـ اي إم سي وفق «المبادئ المحاسبية المقبولة عموما» 589 مليون دولار.

وبلغ التدفق النقدي التشغيلي 1.3 مليار دولار بينما بلغ التدفق النقدي الحر 930 مليون دولار بزيادة سنوية قدرها 2 في المئة و10 في المئة على التوالي. وأنهت اي إم سي الربع الثاني بنقد واستثمارات بقيمة 14.6 مليار دولار. ونمت أعمال الشركة في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا بنسبة 12 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

أبرز نتائج الربع الثاني:

نمت إيرادات إدارة البنى التحتية للمعلومات التابعة لـ اي إم سي بنسبة 1 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وذلك بصورة أسرع من مستوى نمو القطاع.

نمت إيرادات إدارة التخزين الناشئ بنسبة 52 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي بناءً على الطلب على التكنولوجيا مثل صفائف الفلاش الكلية XtremeIO من اي إم سي والتخزين المعرف بالبرمجيات ViPR والتخزين القابل للتوسع Isilon من اي إم سي.

حققت اي إم سي زيادة كبرى في سوق صفائف الفلاش الكلية من خلال XtremeIO بزيادة سنوية قدرها 300 مليون دولار أمريكي بناءً على الطلب المتنوي وذلك بعد توافرها بصورة تامة في الربع الثاني.

يزداد معدل تبني ViPR في ضوء ارتفاع عدد العملاء إلى الضعف في الربع الثاني مقارنة بالربع الأول من 2014.

حققت Data Domain أداءً قويا في الربع الثاني وحققت Data Protection Suite نموا من رقمين في إيراداتها مقارنة بالربع السابق والفترة ذاتها من العام الماضي. نمت إيرادات RSA Information Security بنسبة 6 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي في ضوء نمو Security Analytics و Archer بنسبة تزيد عن 20 في المئة في الربع الثاني.

حققت VCE أيضا أداءً متميزا في الربع الثاني مع ارتفاع الطلب على نظم VCE Vblock بصورة قوية مجددا مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. نمت إيرادات Pivotal بنسبة سنوية قدرها 29 في المئة .

نمت VMware مجددا لترتفع إيراداتها بنسبة 17 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي.

أبرز الأرقام على مستوى المنطقة

نمت أعمال اي إم سي في أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا بصورة سنوية بنسبة 12 في المئة . بالاضافة الى ذلك، فقد قام مجلس إدارة الشركة باعتماد خطة تسريع إعادة شراء أسهم اي إم سي للعام 2014 من 2 إلى 3 مليار دولار.وإلى جانب تسريع خطة إعادة شراء الأسهم وزيادة الأرباح الموزعة على المساهمين «تم الإعلان عنها في الربع الأول من 2014»، تتوقع اي إم سي أن تعيد ما يزيد عن 7 مليار دولار إلى المساهمين خلال العامين 2013 و2014. وقال جو توتشي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ اي إم سي: «إن قطاعنا وعملاءنا يعيشون موجة من التحول والتغير والزيادة في سرعة التغيير. واكتشفت اي إم سي ذلك في وقت مبكر لتضع الإستراتيجية المناسبة لذلك وتنفيذها بصورة متقنة. وبانت اي إم سي تستقطب عملاء جدد لأول مرة، ويعمل العملاء الحاليون على الاستثمار بشكل أكبر نتيجة لتوسع قدراتها على مستوى البنى التحتية لإدارة المعلومات من اي إم سي وVMware وبيفوتال. ونتيجة لذلك، لا شك بأن اي إم سي وعملاءنا ومساهمينا سيبرزون بوصفهم المستفيدين العظام من هذا التحول».

«إيبوك ميسي فرانكفورت» الألمانية تواصل إطلاق خدماتها المطورة في سوق المعارض بدبي

أحمد باولس

توقع أحمد باولس، الرئيس التنفيذي في إيبوك ميسي فرانكفورت لتنظيم المعارض والمؤتمرات أن يحقق قطاع المعارض في دبي نموا جذريا بنهاية العام الجاري بدفع من مبادرات الحكومة المتواصلة في مختلف القطاعات والتي تدعم نمو صناعة المعارض وتساعد على تحفيزها للتوجه نحو فئات وقطاعات جديدة باستمرار، مما انعكس على ارتفاع عدد الفعاليات والمعارض التجارية التي تستضيفها دبي.

وأشار باولس إلى استعدادات الشركة نحو إطلاق العديد من الفعاليات والمؤتمرات والمعارض المتخصصة في الإمارات كمؤتمر جراحة العظام للأطفال في أكتوبر المقبل ومؤتمر «رؤى الإضاءة العربية» في نوفمبر بالإضافة إلى الدورة الأولى لمؤتمر إدخال التعديلات وتطوير السيارات والمركبات في دول مجلس التعاون الخليجي والذي ينطلق للمرة الأولى في نوفمبر بدبي.

وأكد باولس أن دبي عززت من مكانتها كوجهة رائدة عالميا لصناعة المعارض، حيث تنظم الإمارة وتستقبل معارض متنوعة وعالمية على مدار العام، فضلا عما تتميز به من سهولة في الإجراءات المرتبطة بتنظيم المعارض الكبيرة وتوافر الخدمات المساندة لهذا القطاع إلى جانب عامل الاستقرار والأمان.

وتوفر الشركة خدمات مطورة للعارضين خاصة بتطوير المنصات وتوفير معايير فريدة لقطاع المعارض التجارية بدبي وترتيب الاجتماعات واللقاءات

«مشاريع الكويت» اختارت 25 شاباً وشابة للإلتحاق ببرنامج «بروتوجيز» الجيل الرابع

أعلنت شركة مشاريع الكويت «القابضة»، الشريك الاستراتيجي لبرنامج البروتوجيز، عن اختيار لجنة المرشدين المشرفة على الجيل الرابع 25 شابا وشابة للالتحاق بالبرنامج الرائد الذي يقدم للشباب فرصة التدريب على المهارات القيادية والعملية للتصدي إلى تحديات العمل وطرق التغلب عليها.

وجاء اختيار هؤلاء الشباب والشابات من بين المئات كانوا قد تقدموا بطلبات تسجيل في البرنامج، وفيما يلي قائمة بأسماء من وقع عليهم الاختيار للالتحاق ببرنامج «البروتوجيز» – الجيل الرابع لصيف هذا العام:

1. احمد العمار
2. صبا الدرباس
3. لولوة الخترش
4. بدر العتيقي
5. صفاء العوضي
6. لولوة محمد
7. بسام البسام
8. عبدالله البصيلي
9. مريم الصليلي
10. جميل سماق
11. عبدالله العتيبي
12. نجلاء السالم
13. جنا الهنيدي
14. غالية الصانع
15. نبيلة العصار
16. حسام النشار
17. قضة الدبوس
18. نورة البناو
19. حوراء القلاف
20. فيصل الدويهيس
21. يسر المطوع
22. سارة العطاونة

عبير العمر

23. فوزية الفرحان
24. سارة المطيري
25. لجين البدر

وتعليقا على عملية اختيار الطلبة صرّح مدير البرنامج شملان البحر «اختيار الـ25 طالبا لهذا العام كان اشبه بالمهمة المستحيلة، فاعداد المتقدمين تزداد عاما بعد عام حيث تم فتح باب التسجيل للجيل الرابع من شهر سبتمبر من العام الماضي. ونحن نتطلع للقائهم ونامل أن نحظى بسنة مليئة بالإنجازات».

وصرحت مدير في إدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات في شركة مشاريع الكويت عبير العمر «بهرنا بعملية اختيار الـ25 متقدما، ودقة لجنة المرشدين وحرصهم على اختيار شباب استثنائي واعد. كل متقدم من الشباب أثبت قدرات استيعابية عالية مما يعطي الأمل بمستقبل واعد مشرق بشبابه، ونتطلع نحن في شركة مشاريع الكويت لصيف الجيل الرابع من برنامج البروتوجيز».

وعبر من جهته شملان البحر «نتقدم ببالغ الشكر والعرفان لكل من بنك برقان، ومجموعة الخليج للتأمين، وشركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية، وكامكو، و OSN وبونايتد نتووركس، وشركة التعليم المتحدة وشركة الفنادق الكويتية، المساهم الإعلامي لبرنامج البروتوجيز».

وسوف ينطلق البرنامج في الأسبوع الأول من شهر أغسطس المقبل على أن يستمر لمدة ستة اسابيع.