أكد حرص وزارة النفط على نشر الثقافة البترولية

طلال العذبي: معرض «أحمد الجابر» صرح وطني وواجهة حضارية للكويت

اكد وكيل وزارة النفط بالوكالة الشيخ طلال ناصر العذبي الصباح حرص الوزارة على دعم مشروعها الخاص بالثقافة البترولية مشيرا الى ان وزارة النفط بدأت هذا المشروع منذ نحو 10 سنوات.

وقال الشيخ طلال ان معرض احمد الجابر للنفط والغاز يخدم مشروع الوزارة للثقافة البترولية مؤكدا ان هذا الصرح الوطني يعتبر واجهة حضارية ومفخرة للكويت بشكل عام والقطاع النفطي بشكل خاص.

واعرب عن اعجابه بالتصميم والشكل الخارجي للمعرض الذي هو على شكل صدفة الامونيت المتحجر والتي تعبر عن رمزية تكوين الاحتياطات النفطية وساهمت بتكوينها بشكل كبير حسب بحوث العلماء.

واشاد الشيخ طلال بالعاملين في شركة نفط الكويت القائمة على المعرض معربا عن سعادته بوجود مثل هذه المنشآت التي تقدم شرحا مفصلا وتحكي تاريخ النفط في الكويت وتؤرخ له وما به من قصص كفاح وعزيمة واصرار لدى الأيدي العاملة الكويتية وبخاصة ما يخص قصة إطفاء آبار النفط وما قام به فريق الإطفاء الكويتي الذي واجه الاحتراق المدمر للآبار النفطية بعد تحرير الكويت عام 1991م.

الشيخ طلال ومناحي العنزي يتوسطان مسؤولي المعرض ونفط الكويت

يذكر ان وكيل وزارة النفط بالوكالة الشيخ طلال ناصر العذبي الصباح قام مؤخرا بزيارة لمعرض احمد الجابر للنفط والغاز برفقة وفد من الوزارة منهم مدير الاستكشاف غالب التعمان ومدير الحفر المهندس فهد الهولي ومراقب العلاقات العامة الشيخة تماضر الخالد الاحمد الصباح وفهد العثمان وحسين الصراف وعادل الحجب.

وكان في استقبال الزوار من شركة نفط الكويت نائب الرئيس التنفيذي للشؤون الإدارية والمالية بالوكالة مناحي سعيد العنزي ومدير مجموعة العلاقات العامة والإعلام محمد البصري ومدير مجموعة التدريب والتطوير الوظيفي فصي ناصر العنم.

بالتعاون مع الهيئة العامة للاستثمار

«جنرال إلكتريك للنفط والغاز» توسع منشآتها الخدمية في مصر

اعلنت جنرال إلكتريك للنفط والغاز عن إضافة 2000 متر مربع إلى شركة الخدمات التابعة لها في المنطقة الصناعية الحرة لتبلغ إجمالي مساحتها 5000 متر مربع، وذلك في اعقاب اللقاء الذي تم عقده مع السيد المهندس محمد خضير الرئيس التنفيذي للهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة . وتقدم الشركة خدمات التجميع ، التفكيك ، الإصلاح ، الصيانة والإختبار للمنتجات محليا التي تقدمها جنرال إلكتريك للنفط والغاز في مصر بهدف خدمة الشركات المصرية والدولية العاملة في مجال النفط والغاز .

ومن جانبه اعرب الأستاذ محمد خضير الرئيس التنفيذي للهيئة العامة للاستثمار عن شعوره بالفخر لقيام شركة جنرال إلكتريك الرائدة عالميا في تقديم التقنيات والخدمات المتقدمة بالتوسع وضخ استثمارات جديدة في مصر ، واضاف انه ومع خلق بيئة الاستثمار الصحيحة بات لدى جنرال إلكتريك القدرة على توسيع عملياتها في المنطقة الحرة بالشكل الذي يدعم مصر صناعيا وإقتصاديا .

ويتوقع أن تدخل الشركة التي ستشملها التوسعات الخدمة بكامل طاقتها بحلول منتصف عام 2017 حيث ستقدم خدمات التجميع، التفكيك، الإصلاح، الصيانة والإختبار للمنتجات محليا التي تقدمها جنرال إلكتريك للنفط والغاز في مصر بهدف خدمة الشركات المصرية والدولية العاملة في مجال النفط والغاز وسيعمل بها أكثر من 100 موظف خدمات مصري . كما ستضم الشركة أيضا مركز تدريب لعملاء وموظفي جنرال إلكتريك بهدف الإسهام في خلق معرفة أفضل بالعمليات والخدمات اللازمة للمنتجات التي ستحصل على خدمات الشركة .

وفي الوقت نفسه، اعرب رامي قاسم الرئيس والمدير التنفيذي لجنرال إلكتريك للنفط والغاز لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتركيا عن سعادته البالغة بتوسيع منشأة الخدمات الخاصة بالشركة في مصر ، مؤكدا تقديره للجهود التي بذلتها الهيئة العامة للاستثمار من أجل تحقيق هذا الإنجاز المميز. وأشار إلى أن جنرال إلكتريك للنفط والغاز تطلعا قدما لمواصلة إستقدام أحدث التقنيات والخدمات إلى مصر من أجل خدمة عملائها بقطاعي النفط والغاز في مصر والمنطقة .

جنرال إلكتريك للنفط والغاز

الشركة تضيف 2000 متر مربع إلى منشأة الخدمات في المنطقة الصناعية الحرة

ولطالما ركزت جنرال إلكتريك على الدفع بالحلول الحالية في قطاع النفط والغاز في مصر، وجنرال إلكتريك للنفط والغاز هي أحد شركاء بتروجت أحدى شركات البترول المصرية الرائدة في تصنيع وحدة الضخ من طراز API Certified Sucker Rod في مصر. وحتى الآن هناك أكثر من 1170 وحدة تم تصنيعها محليا ، وتقوم بخدمة العملاء في مصر والشرق الأوسط وأوروبا .

البروميناد الراعي البلاتيني للدورة السادسة لمبادرة «Run Q8»

مول «البروميناد»

في إطار حرص مول 'البروميناد'، الوجهة المحلية المميزة في قلب الكويت، على دعم المبادرات الفعالة في المجتمع الكويتي والتزاما منها في المشاركة المجدية في المسؤولية الإجتماعية للمؤسسات بقدم البروميناد الرعاية البلاتينية لمبادرة Run Q8 والتي ستقام بنسختها السادسة يوم 12 من الشهر الجاري.

وتعد مبادرةRun Q8 من أسمى المبادرات الخيرية الرياضية في الكويت، التي تسعى إلى تعزيز الوعي وجمع الدعم المادي والمعنوي وتقديمه لوحدة تقييم وتاهيل الطفل التابعة لمؤسسة فوزية السلطان للتاهيل الصحي الغير ربحية. وتختص هذه الوحدة بتقديم الرعاية الشاملة والمتخصصة للاطفال من ذوي الإحتياجات الخاصة، حيث تقدم الوحدة برامج علاجية متكاملة لمساعدة الأطفال الذين يعانون من مختلف المشاكل التي تشمل تاهيل الإصابات البدنية، إضطرابات التطور والنمو، إضطرابات اللغة والتخاطب والبلع، مشاكل السلوك وصعوبات التعلم، وغيرها الكثير.

ويشار أن باب التسجيل مفتوح للراغبين بالمشاركة بهذه المبادرة من خلال الموقع الإلكتروني (runq8.org) أو من خلال زيارة كشك التسجيل المتواجد في الدور الأرضي من مول البروميناد، كل يوم خميس من الساعة 5:00 حتى 8:00 مساء، ويوم السبت من الساعة 2:00 حتى 6:00 مساء. كما ويتسنى للمشاركين إستلام الزي الخاص بالسباق يومي الخميس والجمعة 10 و 11 من الشهر الجاري إستعدادا لإنطلاق السباق.

وفي هذا الصدد قالت عالية الجاسر، مدير التسويق: «يسرنا أن ندعم الجهود العظيمة لمؤسسة فوزية السلطان للتاهيل الصحي الغير ربحية، والتي تهدف إلى التوعية عن فئة مهمة في المجتمع». وأضافت «دعمنا لهذه المبادرة ما هو إلا جزء من واجبنا نحو المجتمع الكويتي ونحن فخورون بذلك».

ويذكر بأن البروميناد مركز تسوق خيري تابع لمحفظة ثلث المرحوم عبد الله عبد اللطيف العثمان التي تقدم العديد من المساعدات الخيرية للعديد من الجهات لبناء المساجد والمدارس والمساعدات المادية للاسر المتعففة والأيتام. ويضم المول أيضا مركز 'البروميناد' الثقافي، وهو الذراع الثقافي للمركز التجاري، والذي يُعتبر مشروعا متعدد الأغراض تم تصميمه لتشجيع ودعم المواهب الفنية المحلية والدولية عبر استضافة وعرض انشطة ثقافية وفنية مختلفة.

«فيزا»: الطبقة المتوسطة الناشئة ستحدد ملامح العقد المقبل لقطاع السفر والسياحة في المنطقة

ريتشارد لانج

توقعت «فيزا»، الشركة العالمية لتكنولوجيا المدفوعات والمدرجة في بورصة نيويورك تحت الرمز (V)، ان يؤدي تنامي الطبقة المتوسطة إلى تغيير ملامح قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا خلال العقد المقبل.

جاء ذلك خلال ندوة «توجهات السفر وخدمات الدفع» التي اقامتها الشركة في دبي أمس الخميس 3 نوفمبر. وخلال كلمة القاها في الندوة، حدد ريتشارد لانج، مدير اول وخبير الشؤون الاقتصادية الدولية في «فيزا»، ثلاثة توجهات عالمية رئيسية سترسم ملامح القطاع من الآن وحتى سنة 2025 وهي: بروز «فئة مسافرة» جديدة، وزيادة التواصل الرقمي، وتنامي الفئة السكانية المتقدمة في السن.

ووفقا لدراسة اجرتها «فيزا» بعنوان «تخطيط مستقبل قطاع السفر والسياحة العالمي»، سترتفع قيمة الإنفاق السنوي على قطاع السفر الدولي من 1.1 تريليون دولار أمريكي حاليا إلى 1.5 تريليون دولار في عام 2025 بحسب قيمة الدولار اليوم. وتقود هذه الزيادة في الإنفاق، شريحة العائلات ذات الدخل المتوسط التي يتنامى عددها باضطراد، حيث ستستأثر العائلات التي يبلغ دخلها السنوي 20 الف دولار او اكثر بنسبة 90% من مجمل حجم قطاع السفر العالمي. وتوقعت الشركة أن تضم هذه الفئة اكثر من 37 مليون اسرة من منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بحلول عام 2025، مع قيام اكثر من 40 بالمائة من هذه الفئة الجديدة برحلة دولية واحدة على الأقل سنويا.

كما توقعت «فيزا» أن تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ارتفاعا في عدد رحلات السفر الخارجية السنوية من 42 مليون في عام 2016 إلى 65 مليون رحلة في عام 2025. الامر الذي من المرجح أن يؤدي بدوره إلى ارتفاع قيمة الإنفاق السنوي على قطاع السفر الدولي بنسبة 3.6% من نحو 77 مليار دولار حاليا إلى اكثر من 110 مليارات دولار بحلول عام 2025. علما أن الطبقة المتوسطة ستمثل حوالي ثلثي هذا النمو.

وعلاوة على إنفاقهم المزيد من المال، سيكون هؤلاء المسافرون متصلين رقميا بشكل كامل، وبالتالي اكثر اطلاعا على خيارات الوجهات المتاحة أمامهم، ووسائل النقل المستخدمة، وخيارات الإقامة، والتكاليف. وبحسب «فيزا»، فإن ذلك لن يسهم في تعزيز الطابع السهل والعفوي لتجارب السفر بين السياح القادمين من منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا فحسب، وإنما سيقدم لهم أيضا باقة أوسع من خيارات السفر والسياحة المخصصة.

كما أن التركيبة السكانية الشابة للمنطقة (ثلثا سكانها دون سن 35) ستساعد على مواجهة تاثير التوجه الرئيسي الثالث للقطاع، وهو تنامي الفئة السكانية المتقدمة في السن حول العالم؛ حيث أن واحدا من بين كل 10 أشخاص حول العالم تقريبا سيكون فوق سن 65 بحلول عام 2025. وسينخفض عدد رحلات هؤلاء إلى حوالي نصف عدد رحلات الأشخاص العاديين. وينصب تركيز الكثيرين ضمن هذه الفئة على عاملي الراحة والصحة بدلاً من توفير المال. ولذلك تعتقد «فيزا» أن قطاع السياحة الطبية مقبل على نمو متسارع، وخصوصاً مع سعي المسافرين الأكبر سناً إلى الحصول على علاجات جديدة بالإضافة إلى بحثهم عن رعاية صحية أفضل بتكلفة اقل، الأمر الذي قد لا يتوافر في بلدانهم. وتشير «فيزا» إلى أن المستفيد الأكبر من هذا الأمر هو الوجهات التي استثمرت بشكل مكثف في البنية التحتية لقطاع الرعاية الصحية مثل دبي وأبوظبي..

وفي هذا السياق، قال ريتشارد لانج، مدير اول وخبير الشؤون الاقتصادية الدولية في «فيزا»: «أصبحت السياحة العالمية على مفترق طرق اليوم مع بروز ثلاثة توجهات رئيسية تشير جميعها إلى اقتراب حقبة جديدة من التحول. ولا شك أن منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ليست بمنأى عن هذه التوجهات، وإنما ستتأثر في الواقع أكثر من معظم المناطق الأخرى نظرا لحجم الطبقة المتوسطة الناشئة فيها. كما سيشهد العقد القادم تغييرات مهمة بالنسبة لقطاع السفر والسياحة، وعلى جميع المعنيين أن يشرعوا بالتخطيط لمستقبل جديد ومميز منذ الآن».

مرتكزة على بيانات العملاء للمحافظة على التنافسية

«بوز ألن هاملتون»: تجار التجزئة في الكويت بحاجة إلى تطوير قدرات تحليلية مستدامة

اشارت بوز ألن هاملتون، الشركة العالمية للاستشارات والتكنولوجيا الى أن الاستثمار في تحليلات بيانات العملاء يتيح فرصا مميزة للتنمية وتطوير قطاع التجزئة في المنطقة.

ويناقش التقرير الشامل الصادر عن الشركة تحت عنوان 'Next Generation Retailers: Power Up Your Analytics» (تعزيز تحليل البيانات: أبرز ركائز نجاح تجار التجزئة من الجيل القادم) كيفية تغير قطاع التجزئة العالمي في وجه التحوّل غير المسبوق في سلوك العملاء والمعزز بتكنولوجيا متقدمة وقبول أكثر انتشارا للتسوق عبر شبكة الانترنت والتجارة الالكترونية.

واستنادا الى بوروموتيتور، تبرز منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا كمركز عالمي لقطاع التجزئة ومن المتوقع أن ينمو نشاط هذا القطاع من 996 مليار دولار أميركي في العام 2015 الى 1.05 تريليون دولار في العام 2016.

على الرغم من تراجع أسعار النفط والنمو المتواضع في الدخل في العام 2016، يتوقع أن يحقق سوق التجزئة في الكويت معدّلا سنويا للنمو بنسبة 6.7% ما بين العامين 2013 و2018 وذلك وفق مصادر مجموعة أكسفورد للأعمال Oxford Business Group.

كما تساهم التكاليف المتزايدة الناجمة عن العقارات واليد العاملة في دفع الشركات للاستفادة من مزيج مربح يجمع بين قنوات البيع التقليدية والرقمية. هذا ويزداد العبء على تجار التجزئة للمباشرة في اعتماد برامج رقمية لضمان بقاء متاجرهم مبررة الوجود ومربحة. وفي هذا الإطار من النمو الاقتصادي والتطوير في البنية التحتية، يسلط التقرير الضوء على التغييرات التي تغزو قطاع التجزئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا والعوامل التي ستغذي النمو في القطاع.

وقال دانيي كرم، نائب الرئيس في بوز ألن هاملتون الشرق الأوسط وشمال افريقيا: «لقد اكتشفنا أن هناك ضغطا هائلا على تجار التجزئة سببه مؤشرات السلوك المتغيرة لدى المتسوقين. ينبغي أن يفهم تجار التجزئة السلوك المتغير لدى العملاء وخياراتهم المفضلة في التسوق وإدارة تكاليف المتاجر والتنقيب عن البيانات وتعزيز انتشارهم من خلال منصة متعددة القنوات لتوفير تجربة تسوق سلسة تتيح بالمقابل إنشاء قنوات عائدات جديدة خارج حدود المتجر الفعلي».

كما يلقي التقرير الضوء على كيفية اعتماد تحليلات البيانات كجزء من اجراءات أعمال الشركة بهدف تحويل نموذج عمل الشركة الى عملية شاملة لاتخاذ القرارات بناء على البيانات، ومن خلال الاستفادة من قيمة البيانات، داخليا (معلومات عن العملاء، الاقبال، للعاملات)، وخارجيا (مواقع التواصل الاجتماعي، حركة المرور، الطقس، الاقتصاد الكلي)، يمكن لتجار التجزئة تصميم عروضهم لتعزيز المبيعات، في الوقت الذي يعززون فيها عائداتهم على الاستثمار.

ويشير التقرير كذلك الى انه يمكن استخدام تحليلات البيانات لتعزيز القيمة بالنسبة للعملاء انفسهم، وتحسين تجربتهم التسوقية ومساعدة تجار التجزئة على تخطي توقعات عملائهم إضافة الى الاستراتيجية المؤثرة حول التزام العملاء وولائهم وعلاقتهم.

لقد كشف التقرير عن ستة عناصر ضرورية واساسية لانشاء قدرات تحليلية مستدامة حول بيانات العملاء، وتشمل تأسيس حالة نموذجية لتحليلات بيانات العملاء وتحديد عروض خدمة تحليلات بيانات العملاء، وبناء القدرات الصحيحة لتحليلات العملاء، والاستثمار في انظمة مرنة وقابلة للقياس، وتأسيس نموذج تشغيل أمثل، وتغيير الثقافة المؤسساتية، عند إدخال العناصر الأساسية بشكل صحيح، يمكن أن تساعد تجار التجزئة في الحفاظ على التنافسية على المدى الطويل.

أما جاد رحباني، مدير المشاريع في بوز ألن هاملتون الشرق الأوسط وشمال افريقيا فافاد: «في الوقت الذي وصل فيه قطاع التجزئة الى مرحلة النضوج، على المشغلين الحرص على استخدام افضل الممارسات في القطاع لتوفير تجربة سلسة للعملاء. علاوة على ذلك، مع ازدياد أهمية ولاء العملاء كحجر أساس لضمان نجاح الأعمال، نحن نؤمن بأن قطاع التجزئة يتمتع بفرص مذهلة للتسخير تحليلات البيانات وتعزيزها لتحقيق هذا الهدف».

وبينما يساهم الاقتصاد العالمي غير المستقر في طرح تساؤلات حول قدرة تجار التجزئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا على تحقيق الأرباح هذه السنة، تتوقع بوز ألن هاملتون انه في عالم التجزئة يساهم البروز السريع لتحليلات بيانات العملاء في استحداث بيئة لا تسمح لتجار التجزئة فيها بالاستمرار فحسب، بل بتحقيق الازدهار في أعمالهم ايضا.