«آفاق» تحصد جائزة «أفضل شركة تمويل للعام»

جانب من تسليم الجائزة

احتفت شركة «آفاق الإسلامية للتمويل»، الشركة المتخصصة في حلول التمويل الإسلامي والخدمات الحكومية الالكترونية، مؤخرا بنيلها جائزة «أفضل شركة تمويل لعام 2014» خلال حفل توزيع «جوائز المال والأعمال الإسلامية لعام 2014» الذي نظمته شركة «CPI Financial» لتكريم الإنجازات والجهود المتميزة ضمن القطاع المصرفي والتمويل في العالم.

وجاء فوز «آفاق» بهذه الجائزة المرموقة بعد الإعلان عن نتائج التصويت الدولية لـ «جوائز المال والأعمال الإسلامية» بحضور سعادة السيد عبدالجليل البلوكي، نائب رئيس مجلس إدارة «آفاق»، وسعادة الدكتور محمود عبدالعال، الرئيس التنفيذي للشركة، بالإضافة إلى أكثر من 200 شخصية من القطاعات المالية المختلفة و200 مؤسسة من مختلف دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الاوسط وافريقيا وأوروبا.

وحول الحصول على الجائزة، أعرب سعادة السيد عبدالجليل البلوكي، نائب رئيس مجلس إدارة «آفاق»، عن سعادته وفخره بحصول الشركة على هذه الجائزة التي تعد مؤشراً قوياً على سرعة اداء وتطوّر الشركة، مشيرا إلى ان العام 2014 كان عاما حافلا بالإنجازات الكبيرة بالنسبة لـ«آفاق»، وأضاف: «يأتي فوز آفاق الإسلامية للتمويل بهذه الجائزة العالمية تتويجا لإنجازات الشركة خلال الفترة الماضية وخصوصا العام الحالي. ونحن نشكر عملاء «آفاق» أفرادا وشركات على ثقتهم العالية بـ«آفاق» والتي ادت إلى نمو الشركة وتطورها بهذه السرعة. ونعتقد أن هذا الإنجاز يضع «آفاق» في مصاف ابرز مؤسسات التمويل في المنطقة.»

وجاء تتويج الشركة استنادا إلى بحوث ودراسات أجرتها مؤسسة CPI للبنوك في الشرق الأوسط ونتيجة لعدد الأصوات التي حصلت عليها «آفاق» من المهتمين بالصناعة والخدمات المصرفية.

والجدير بالذكر أن آفاق حققت خلال العام 2014 العديد من الإنجازات على صعيد المبادرات وتقديم العديد من الحلول الاستثمارية وخدمات الدفع المبتكرة، كان أبرزها إطلاق خدماتها على «منصة ناسداك دبي مرابحة» للتمويل الإسلامي دعما للجهود الرامية إلى تعزيز مكانة قطاع التمويل الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة، وتوقيع مذكرة تفاهم مع شركة الصكوك الوطنية وذلك بهدف تنمية قاعدة العملاء وترسيخ ثقافة الادخار وضرورة نشر هذه الثقافة لما لها من نتائج إيجابية على المجتمع والاقتصاد بشكل

عام، بالإضافة إلى إطلاق مبادرة «العميل السعيد» التي تعتبر الأولى من نوعها في قطاع الخدمات المالية وذلك في إطار سعي الشركة المستمر للوصول إلى إسعاد الناس، علاوة على فوز الشركة بشهادة الأيزو ISO 9001:2008في نظام إدارة الجودة والذي يرتقي بمستوى خدمات العملاء في الشركة إلى مستوى جديد ويدعم أهداف الشركة في الوصول إلى إسعاد العملاء وتلبية توقعاتهم والتطوير المستمر في إدارة نظام الجودة.

«كيدزانيا» تنظّم ورشة عمل لشركاء ورعاة مدينة الأطفال

جانب من ورشة العمل

نظّمت كيدزانيا الكويت، مدينة الأطفال النموذجية المصغرة للتعليم الترفيهي، ورشة عمل خاصة لسائر الشركات الراعية لمنشآتها، قامت خلالها بتعريفهم بشكل أفضل على مختلف الأنشطة والمهّن والأعمال التي يقوم بها الأطفال داخل منشآت كيدزانيا.

وتوجّهت إدارة كيدزانيا بالشكر لكافة الشركات الراعية، تقديرًا لجهودها الدائمة في تقديم الدعم ومساهمتها الفعالة في إنشاء نسخة من العالم الواقعي في مدينة مصغرة وآمنة خاصة بالأطفال، تجمع الترفيه التفاعلي بالتعليم، ليتمكن الأطفال من التعلم بشكل أفضل. ومن خلال تنظيم مجموعة من الأنشطة الجماعية، تمكّن شركاء كيدزانيا من اختبار الأدوار والمهن في المنشآت المختلفة، ورؤية مدينة كيدزانيا بنظرة طفولية مرحة.

وقال نائب الرئيس في قطاع الترفيه والتسلية في شركة محمّد حمود الشايع، فرناندو ميدروا: «قبل أربع سنوات من الآن، كان هذا المكان عبارة عن مساحة فارغة. واليوم، فقد تطوّر ليصبح الوجهة الترفيهية المثالية للأطفال في الكويت.»

وأضاف قائلاً: «ولم يكن هذا الإنجاز ممكنا لولا الخبرات والمساهمة والدعم المتواصل الذي تلقيناه من كافة الشركات الراعية للمنشآت المختلفة، والتي ساهمت في تطوير مدينة كيدزانيا في الكويت.»

ومن جهتها، قالت منى الفريح، مدير إدارة الأنشطة المدرسية في وزارة التربية بدولة الكويت: «إن العبقرية التي تظهر في تحويل التعلم إلى متعة ومرح، والتي تفرس القيم التربوية الفاضلة عن طريق

اللعب، وتكسب أبناءنا الثقة بالنفس بممارسة التعلم الذاتي، هذه الأشياء التي كنا نفتقدها فوفرتها هذه المدينة الذكية بطريقة مبتكرة لأبناء تربوا في جو تعمه التكنولوجيا والتطور.»

وأضافت: «وفي هذه المناسبة، أكرر شكري وتقديري، وأثمّن جهد كل من شارك في هذا المشروع وساهم في نجاحه.»

منذ افتتاحها في يونيو 2013، تعاونت كيدزانيا مع 39 شركة من كبرى الشركات والعلامات التجارية العالمية والمحلية التي تلعب دورًا هامًا في إضفاء عنصر الواقعية على المدينة، بينما تساهم في تعزيز تجربة الأطفال التعليمية في بيئة ترفيهية وتفاعلية آمنة.

السلطان: «أجيليتي» تطلق شركة «فورسايت» لتوفير الحلول المعلوماتية

اعلن الرئيس التنفيذي لشركة اجيليتي للمخازن العمومية طارق السلطان اطلاق شركة (فورسايت) ضمن مجموعة شركات أجيليتي للبنية التحتية وهي شركة متخصصة في تقديم الحلول التقنية والخدمات الاستشارية في مجال تكنولوجيا المعلومات.

وقال السلطان في تصريح صحفي ان اجيليتي ستعمل على تزويد القطاعات الحكومية والتجارية في الكويت بالخدمات التي تقدمها شركة (فورسايت) من اجل مساعدة هذه القطاعات لتصبح أكثر ابتكارا وكفاءة ومنافسة في الأسواق العالمية.

واعرب عن ايمان شركته الراسخ بالتحول القائم على التكنولوجيا في عالم متصل ويتميز بالتنافسية الشديدة اذ يمكن ل(فورسايت) ان تلعب دورا هاما في مساعدة الشركات بالقطاعين العام والخاص على الارتقاء بادائها من خلال استخدام التكنولوجيات التي تجمع بين الابتكار والكفاءة.

وذكر السلطان ان مجموعة الخدمات التقنية التي تقدمها (فورسايت) لمنظمات القطاعين العام والخاص تتضمن خدمات الاستشارات الادارية والتحول التكنولوجي والابتكارات التكنولوجية وتوفير الحلول وادارة التطوير التكنولوجي.

واوضح ان الشركة تقوم في الوقت الحالي بتقديم خبرتها التكنولوجية الى مشروعين حكوميين وهما المرحلة الثانية من البوابة الالكترونية لدولة الكويت والادارة العامة للجمارك بالكويت.

وتنشط (اجيليتي) التي تاسست عام 1979 وادرجت بالسوق الرسمية (البورصة) عام 1984 برأسمال مدفوع بلغ 115ر4 مليون دينار في مجال تجهيز واقامة وادارة وتاجير المخازن بجميع أشكالها وتخزين البضائع وفقا لنظام الايداع تحت الاشراف الجمركي داخل المناطق الجمركية أو خارجها واستغلال الفوائض المالية المتوفرة لدى الشركة واستثمارها في محافظ مالية.

بقيمة 260 مليون جنية مصري

«المتحدة للمسابك» توقع اتفاقاً لبيع شركتي الإسكندرية لمسبوكات السيارات والعامرية للصناعات المعدنية

هشام الخازندار

اعلنت شركة القلعة (كود التداول في البورصة المصرية CCAP.CA) – وهي شركة رائدة في استثمارات الصناعة والبنية الأساسية بمصر وأفريقيا – عن قيام الشركة المتحدة للمسابك بتوقيع اتفاق ببيع اثنين من مشروعاتها التابعة في مجال الصناعات المعدنية مقابل عائدات مرحلة بقيمة 260 مليون جنيه تقريبًا وفقًا لأسعار الصرف في الوقت الحالي.

وقد قام تحالف استثماري بقيادة رجل الأعمال أحمد سيد أحمد – وهو أحد المؤسسين الأصليين للشركتين محل اتفاق البيع – بإبرام اتفاقية الاستحواذ على شركة الإسكندرية لمسبوكات السيارات بالكامل بقيمة 27 مليون يورو، وكذلك الاستحواذ على كامل أسهم شركة العامرية للصناعات المعدنية بقيمة 20 مليون جنيه.

واتفق الطرفان على أن عملية البيع ستسدد حصيلتها على أقساط تمتد حتى منتصف سنة 2021، مع إمكانية حصول الطرف المشتري على تخفيضات في حالة دفع الثمن وفقا لجدول زمني سريع.

تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات المتخصصة في تصنيع المكونات والمسبوكات المعدنية لخدمة صناعة السيارات حول العالم، يتم تصنيفها بالقوائم المالية لشركة القلعة كعمليات غير مستمرة، إلى جانب عدد من المشروعات الأخرى مثل شركة المقاولات الهندسية إيزاكو، وشركات إنجوي والمصريين والعجيزي ومامز فودز في قطاع الأغذية. وقد ونتج عن هذه العمليات غير المستمرة خسائر قدرها 143.9 مليون جنيه خلال التسعة أشهر الأولى من عام 2014، منها 64 مليون جنيه ناشئة عن شركة الإسكندرية لمسبوكات السيارات وشركة العامرية للصناعات المعدنية.

وفي هذا السياق أوضح هشام الخازندار الشريك المؤسس والعضو المنتدب لشركة القلعة، أن الشركة ملتزمة تجاه المساهمين ومجلس الإدارة بتصفية العمليات غير المستمرة بنهاية الربع الأول من عام 2015، بغرض تلافي تجميع أية خسائر غير ضرورية على مستوى قائمة الدخل المجمعة.

وأضاف الخازندار أن هذه الصفقة تعكس جهود الإدارة لتحجيم المخاطر والتركيز خلال المرحلة القادمة على تنمية الاستثمارات الرئيسية، ومن ثم عدم المخاطرة بمبادرات إعادة الهيكلة التي قد تنجح أو لا تنجح.

وليس من المتوقع أن يترتب على إتمام الصفقة المذكورة تحقيق أرباح راسمالية أو تسجيل خسائر بالقوائم المالية المجمعة لشركة القلعة.

ومن المتوقع إتمام صفقات البيع المذكورة خلال شهر يناير 2015 بعد استيفاء بعض الشروط، علمًا بأن اتفاق الاستحواذ يتضمن شروطا إضافية من شأنها حماية حقوق الشركة المتحدة للمسابك إلى حين سداد قيمة الصفقة بالكامل.

جدير بالذكر أن اتفاق البيع لا يتضمن الاستحواذ على الشركة المتحدة للمسابك ولا مصنعها المتخصص في تصنيع المكونات والمستلزمات التي تخدم صناعة الأسمنت.

«VIVA» تطلق المتجر الإلكتروني للتسوق عبر موقعها لتعزيز راحة عملائها

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نموا في الكويت عن اطلاق متجرها الالكتروني (E-Store)لتعزيز راحة عملاء VIVA بالاستماع والاستفادة من تجربة التسوق عبر الإنترنت. سوف تكون الخدمة الجديدة متاحة لكافة عملاء VIVA اعتبارا من 16 ديسمبر 2014 وذلك من خلال موقع الشركة الإلكتروني www.viva.com.kw

تسعى VIVA دوما وراء مفاهيم مبتكرة جديدة لتعزيز قنوات التواصل مع عملائنا حيثما تواجدوا، ومع اطلاق هذه الخدمة الجديدة، تكون VIVA اكثر قربا من عملائها وتقديم حلول الدفع اكثر سهولة من ذي قبل. يهدف المتجر الإلكتروني إلى تبسيط تحديات التجارة الالكترونية من خلال الشراء تجربة فريده وديناميكية وتوفير منصة تفاعلية لكافة عملاء VIVA للاستمتاع بهذه الخدمة المتميزة.

فمن خلال خدمة المتجر الالكتروني عبر موقع VIVA، سوف يتمكن عملاء الشركة من اختيار ما يناسب متطلباتهم وبلبي احتياجاتهم من المنتجات والخدمات والعروض المتميزة ، ووضعها في سلة التسوق ومن ثم الخروج والانتقال إلى بوابة الدفع الآمنة المتوافقة مع معايير وسياسة الدفع الامنية.

تتوافر خدمة المتجر الإلكتروني على مدار 24 ساعة في اليوم كافة أيام الأسبوع، مما تتيح لعملاء VIVA سهولة التصفح ومشاهدة المنتجات والخدمات والباقات والعروض الترويجية، فضلا عن عرض الصور والفيديوهات المتعلقة بالخدمات والمنتجات الخاصة، بالاضافة إلى ذلك، يتيح المتجر الالكتروني لعملاء VIVA من استلام منتجاتهم المفضلة وتحديد موعد ملائم للتوصيل مشترياتهم إلى المكان والزمان الذي يناسبهم.

ومأتي إطلاق هذه الخدمة ، تأكيدا على التزام VIVA بمنح عملائها كل ما هو جديد وفريد في عالم الاتصالات حرصا على نيل رضاهم وتخطي توقعاتهم. ستسعى VIVA إلى توفير احدث خدمات القيمة المضافة، في ظل شغفها وحرصها الشديد على تقديم خدمات مميزة لعملائها الكرام مما يجعلها أقرب لهم وأسرع في تلبية متطلباتهم.

بحسب استطلاع جديد من بيت. كوم وYouGov

أكثر من نصف النساء في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا يعتبرن فرص التوظيف متساوية

كشف استطلاع 'مكانة المرأة العاملة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا' الذي أجراه موخرا بيت. كوم– أكبر موقع للتوظيف في الشرق الأوسط– بالتعاون مع YouGov– منظمة الأبحاث والاستشارات– أن وفي الوقت الذي تعتبر فيه 51% من السيدات اللواتي تعملن ضمن بيئة عمل مختلطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا أن التوظيف وفرص العمل تتم بغض النظر عن الجنس، تعتقد 31% من المشاركات في الاستطلاع أن السيدات يحظون بمعاملة اقل تفضيلا عندما يتعلق الأمر بالراتب الشهري– وهو الأمر الذي يعتبر غير مرضيا بالنسبة إلى 48% من السيدات اللواتي تعملن لتحقيق الاستقلال المالي.

أسباب العمل

تبحث السيدات في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا عن وظيفة للحصول على المزيد من الاستقلال المالي، بحسب (48%) من المجيبات، فضلا عن كون تقديم الدعم والمساهمة المالية في المنزل أمران هامان أيضا بالنسبة إلى 46% من السيدات. وتعتبر 45% من المجيبات الحصول على وظيفة وسيلة لتوسعة منظور الحياة.

التوظيف وسنوات من العمل

أوضحت ما يقارب ثلاثة أرباع المجيبات (72%) أنهن يعملن ضمن بيئة عمل مختلطة، كما أنه اغلبهن يتمتعن بخبرة عمل من 1–2 سنة (17%)، و3–4 سنوات بالنسبة إلى 15%، و5–6 سنوات من الخبرة لدى 13% من المجيبات.

وعلى مستوى المنطقة، برزت الشركات الخاصة متعددة الجنسيات (22%)، والشركات الخاصة الصغيرة– المتوسطة (21%)، كالشركات الأبرز في مجال توظيف السيدات، تليها الشركات الخاصة المحلية الكبرى، وشركات القطاع العام أو الحكومي (16% لكل منهما).

تعتبر معظم السيدات (22%) جديدات نسبياً على القطاع الذي تعملن فيه، حيث أمضين 1 – 2 سنة فيه بالعمل فيه. وأمضت 53% من السيدات في أرجاء المنطقة عامين أو اقل في شركاتهن الحالية.

المساواة بين الجنسين

تشير امرأتان من أصل خمس نساء تعملن في شركات مختلطة إلى أنهن تشعرن بارتياح 'كبير' بالعمل ضمن بيئة مختلطة، مع إشارة 31% منهن إلى ارتياحهن 'إلى حد ما' بالعمل في تلك البيئة. ويترأس السيدات العاملات في شركات مختلطة في أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا رجل في أغلب الأحيان (77%)، مع وجود رجال أكثر من نساء في الشركات التي تعمل بها 58% من السيدات المجيبات على الاستطلاع. وتوضح ثلثي السيدات (66%) عدم وجود أي تفضيل عندما يتعلق الأمر بجنس المدير.

ومن جانب آخر، ينظر إلى التمييز بوصفه أحد أهم التحديات في بيئة العمل في المنطقة (بالنسبة الى 23% من المجيبات)، مع إشارة 55% منهن إلى انهن لم تتعرضن لأي أسئلة تمييزية خلال مقابلات العمل (أسئلة من قبيل: 'هل تخططين للزواج؟'، أو: 'هل تنوين إنجاب الأطفال؟')، ولا تستذكر 54% من السيدات العاملات في شركات مختلطة تعرضهن لأي مشكلة خلال عملهن لها علاقة بالتمييز بين الجنسين.

وتعتبر أغلب السيدات الموظفات على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا أن الرجال والسيدات يتلقون معاملة متساوية في مجال ساعات العمل (65%)، والتدريب وفرص التطوير (60%)، والنصح والدعم (54%)، والتوظيف والاختيار (51%). ولكن، يبرز المزيد من القلق عندما يتعلق الأمر بالفوائد (توضح 49% من السيدات أن المعاملة متساوية و27% أن هناك معاملة تفضيلية للرجال)، والراتب الشهري (46% يوضحن أن المعاملة متساوية، و31% أن هناك معاملة تفضيلية للرجال)، والتطور الوظيفي (42% يوضحن أن المعاملة متساوية، و33% أن هناك تفضيل أقل).

الرواتب والترقية

يتراوح معدل الراتب للنسبة الأغلب من السيدات العاملات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بين 200 و2,000 دولار أميركي شهريا (60%)، ويحصل 21% منهنّ على راتب شهري بين 200 و500 دولار أميركي. ويبرز في المنطقة شعور يتمحور حول حصول الرجال على رواتب شهرية أفضل من السيدات (43%).

وتعتقد حوالي نصف السيدات العاملات في شركات مختلطة في المنطقة (49%) أن فرص حصولهن على ترقية وظيفية تعتمد بشكل كامل على أدائهن في العمل، وليس الجنس، على الرغم من اعتقاد 34% من المجيبات بأن هناك فرص أقل من الرجال للحصول على ترقية.

التوظيف والتقدير في العمل

وفي إطار المعاملة، تعتقد 51% من المجيبات بأنهن يحظين بمعاملة متساوية في العمل مع الرجال، على الرغم من إشارة 59% منهن إلى أن بعض الموظفين مفضلين أكثر أو يحظون بمعاملة أفضل من الآخرين. أما في مجال التقدير، فإن أغلب سيدات المنطقة (61%) تعتقدن بأن التقدير والمكافآت تعتمد على الأداء، وليس على الجنس، على الرغم من اعتقاد 22% منهن بأن الموظفين من الرجال يحصلون على تقدير أكثر من الموظفات.

وعلى نحو مشابه، تعتقد 56% من السيدات في أرجاء المنطقة بأن عروض التوظيف تتم بناء على الخبرة والمؤهلات، وبدون أن يكون للجنس أي دور يذكر.

المساواة بالمقارنة مع الدول الغربية

تعتقد أغلبية المجيبات في المنطقة (45%) بأن السيدات العاملات في بلدانهنّ تمكنّ، إلى حد ما، من الوصول إلى نفس المستوى الذي وصلت إليه السيدات في الدول الغربية عندما يتعلق الأمر بالمساواة في العمل، في حين تشير 22% من المجيبات إلى أن ذلك أمر واقع إلى حد كبير. وتعتقد السيدات على مستوى المنطقة بأن أبرز التحديات التي تواجههن في بيئة العمل هي توافر فرص أقل للحصول على ترقية (46%)، وبيئة العمل المثيرة للتوتر والمنطقية (40%)، وقلة أو نقص التدريب والتوجيه (34%). أما أبرز ثلاثة أسباب لرغبتهن بتغيير الوظيفة فهي الحصول على راتب أفضل (70%)، وفوائد أفضل (29%)، والحصول على المزيد من فرص التطور الوظيفي (25%).