

على الرغم من التباطؤ الاقتصادي

«منتدى جيكا» يؤكد على أهمية الفرص المتاحة لتعزيز الابتكار



لقطة جماعية لجلس إدارة الشركة

تضمن الحدث خطابات من عمر الباقوت - رئيس مجلس الإدارة، عبد العزيز الباقوت نائب رئيس مجلس الإدارة، شاهد خان - الرئيس التنفيذي للمجموعة وصاحب على المدير المالي للمجموعة، وتبع ذلك عرض تقديم من رؤساء الأعمال الذين عرض كل منهم استراتيجيتهم لعام 2016.

وقال شاهد خان، الرئيس التنفيذي للمجموعة: "كان عام 2015 مثمرا للغاية من حيث التغييرات وبناء الموارد الأساسية للمجموعة. وضع إطلاق شركة الباقوت الغابضة، نحن والفون من أنه يمكننا جمع كافة وحدات وفرق العمل تحت سقف واحد لضمان النمو المستمر عبر القسما في العام 2016 كما نحن متفائلون جدا بشأن المستقبل ومؤمنون أن السماء هي حدودنا".

قامت مجموعة الباقوت شركة الباقوت الغابضة بجمع كافة شركاتها القائمة والجديدة تحت مظلة واحدة، لتفعيل التعاون بين الشركات القائمة ودعمها باستراتيجية ناجحة وهادفة إلى نمو مستمر في المستقبل. بالإضافة إلى ذلك، فإن المجموعة تهدف إلى تطبيق أنظمة وإنهاء على مستوى عالمي في جميع قطاعات الأعمال التي تتعامل بها.

وفي العام الماضي، قام مجلس الإدارة بمبادرات رئيسية لإعادة بناء المجموعة من خلال تعيينات على صعيد الإدارة العليا، فتح مكتب المجموعة في دبي، استحوذت شركة أزور العالمية للأغذية د.م.م- دبي وإنشاء وحدات تجارية جديدة في مجال توزيع السلع الاستهلاكية وبيع الإلكترونيات بالجزيرة.

عبر الاستحواذ على «إيميرجينج ماركيتس بايمنتس» نتورك إنترناشيونال تواصل توسعها في الشرق الأوسط وإفريقيا

إلى شركائنا التجار والبنوك وشركات إصدار البطاقات المصرفية، ونحن في نتورك إنترناشيونال نتطلع قداما إلى الترحيب بانضمام فريق عمل «EMP» إلى شركتنا في الوقت الذي نمضي فيه قداما على طريق النمو.

من جهته، قال سابرار فريديري، الرئيس التنفيذي لـ «نتورك إنترناشيونال»: "إن شراكة نتورك إنترناشيونال مع «EMP» سنؤدي إلى تأسيس كيان عملاق في قطاع الدفع الإقليمي بلا منازع، وبنء عائدات مجمعة أكبر بخمس أضعاف عن أقرب منافسينا، ومن خلال استحواذنا على «EMP» سيكون بمقدورنا توفير خدماتنا إلى أكثر من 170 بلداً وما يزيد على 70.000 تاجراً في جميع أنحاء الشرق الأوسط وإفريقيا. يعتبر هذا الاستثمار علامة بارزة في خطط توسع نتورك إنترناشيونال في الوقت الذي نواصل فيه تحقيق النمو على صعيد الخبرة والخدمات المقدمة والحصة السوقية".

أعلنت شركة «نتورك إنترناشيونال» (الشركة)، المزوّد الرائد والمستقل لحلول الدفع الإلكتروني في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، اليوم عن موافقتها على الاستحواذ على شركة «إيميرجينج ماركيتس بايمنتس» (EMP) بعد فحارج شركة «أكتيس» الرائدة في مجال الاستثمارات الخاصة من الاستثمار فيها، ويعتبر هذا الاستثمار أول عملية استحواذ تجريها «نتورك إنترناشيونال» منذ قيام «ووربيرغ بنكس Warburg Pincus Atlantic» بالاستثمار في الشركة في ديسمبر 2015. ولم يتم الإفصاح عن حجم الاستثمار. وتمتلك «EMP» حضوراً واسعاً في أسواق الشرق الأوسط وإفريقيا، وتتمتع خدماتها إلى أكثر من 35.000 تاجر، و130 بنك، وشقوم بتسهيل إتمام معاملات الدفع الخاصة بنحو 9 ملايين حساب، وتركز «EMP» على أربعة مجالات رئيسية، بما في ذلك إتمام عمليات الدفع الخاصة بالبنوك وخدمات الإستهواذ التجاري وإتمام عمليات الدفع الخاصة بتجار التجزئة وخدمات الصراف الآلي، وتوفر الشركة خدماتها إلى مجموعة متكاملة من برامج البطاقات المصرفية بما في ذلك فيزا، وماستر كارد، وأمريكان إكسبريس، ودايترز كلوب، ويونيون باي الصين. وبهذه المناسبة، قال عبدالله قاسم، رئيس مجلس إدارة «نتورك إنترناشيونال»: "يسعدنا الإعلان عن قيامنا بهذا الاستثمار الاستراتيجي مع شركة «EMP»، والذي سيجنم عنه مؤسسة رائدة بلا منازع في سوق الشرق الأوسط وإفريقيا، وتوسيع نطاقها إلى أكثر من 71 دولة، وفي ظل مواصلة صناعة الدفع تتعزّز انتشارها، ستتيح لنا هذه الشراكة فرصة أكبر لتوسيع رقعة تواجدها في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتقديم خدمة متميزة

ملكية فكرية واستراتيجية استثمار طويل الأمد في مجال الأبحاث والتطوير». وسبق أن أشارت تقارير «جيكا» إلى العديد من النتائج في مجال الابتكار في قطاع البنوك والبنوك في دول مجلس التعاون الخليجي. وفدر حجم الاستثمارات في مجال الأبحاث والتطوير بنحو 529 مليون دولار أمريكي خلال العام 2014. زيادة تقدر بالضعف عن العام 2013 باستثمارات بقيمة 368 مليون دولار أمريكي. وهي أعلى زيادة تم تسجيلها في هذا المجال على مستوى العالم. ومع ذلك، يمثل الإنفاق الحلي على الابتكار أقل من 1% من إنفاق قطاع البنوك والبنوك العالمي على الأبحاث والتطوير.

قال الدكتور عبد الوهاب السفون، أمين عام الاتحاد الخليجي للبنوك والبنوك والبنوك (جيكا): «هناك الكثير من الحلول الجزئية لمواجهة هذه التحديات بما في ذلك تخفيض المصروفات الراسمالية، وإدارة سلاسل الامداد بشكل أفضل. وقد أشارت التحليلات بأن أعمال الأبحاث والتطوير تحقق أفضل العوائد على الاستثمار، مما يدل على أهمية عملية الابتكار. وقد شهدنا على مدى يومي انعقاد «منتدى جيكا» للأبحاث والتطوير تأكيد الخبراء من أهمية التمسك والتركيز على الابتكار في الأوقات الصعبة، ولذا لا يجب إضاعة الفرص في الأزمات خاصة وأنه قد تبين بأن مبيعات المنتجات المتنوعة تقاوم الانكماش الاقتصادي». وأضاف: «لا بد أن نشتمل استراتيجيات الابتكار على إنشاء



مؤيد القتراس

غير المرئية للربطة بالوضع الراهن من عدم اليقين الاقتصادي. ومن جانبها قال الدكتور توم كونيلى، الرئيس التنفيذي في الجمعية الأمريكية للكمبيوترات: «بالابتكار نقوم بتقديم أفضل السبل للإدارة العمليات وليس القضاء على كامل المخاطر». فالوسيلة الوحيدة للتخلص من نهائيا من المخاطر هي إبقاء العمليات التشغيلية بشكل كامل، وإن يكون لهذه الخطوة أية نتائج إيجابية خاصة مع التزام الشركة بعملياتها». وأشار الدكتور كونيلى في كلمته إلى بعض الحالات التي أدى فيها

الخدمات الفوجسية. والشحن. ولا يقتصر دور هذا القطاع على توليد كميات أكثر تعقدا بل يؤثر أيضا على كافة الجوانب ذات الصلة بالاقتصاد. وتشمل التحديات التي تواجه قضايا الابتكار ضرورة وضع استراتيجيات واضحة في المستقبل. وتساءل القتراس حول كيفية قياس قيمة الابتكار: «تتطلب منا الأمور الآن الكثير من التفكير والعمل بأكثر جدية نحو المزيد من الاستثمار طويل الأمد وكيفية تعزيز هذه القيمة تدريجيا». وفي الوقت ذاته أضاء خبراء القطاع العالميون على الفرص الكبيرة

في ظلّ التطور التكنولوجي، ولا شك بأن قيام صناعة بنوك الكمبيوترات محلية في دول مجلس التعاون الخليجي قد شغل تطورا بارزا وغير مسبوقة على المستوى العالمي، حيث تساهم البنوك والبنوك بنمو هام في قطاعات أخرى مثل الصناعات التحويلية والاستهلاكية. وتدعم الصناعات المتطورة مثل إدارة سلاسل التوريد،

مركز سلطان يطلق أربعة برامج للتطوير الوظيفي في صناعة التجزئة



مركز سلطان يقدّم إطلاق 4 دورات تدريبية في التطوير الوظيفي

خاصة والشركة بشكل عام. وبوصفه مركز معتمد، يقدم مركز سلطان البرامج المعترف بها التالية: «المستوى الثالث من مكافحة الإدارة والقيادة» «المستوى الثالث من شهادة الإدارة والقيادة» «المستوى الثالث من ديوم

مساعدتهم لتطوير أدائهم كما تشجيعهم على الرقي بأدائهم ومراكزهم والخبرات والمعرفة من خلال عملهم في الشركة. نحن نؤمن بموظفينا ونرغب دائما في إتاحة الفرص التي تجعلهم يزدحرون مهنيًا من خلال الاستثمار في برامج التطوير الذاتي مما سوف ينعكس عليهم إيجابيا

عن موقع معهد الإدارة والقيادة الإلكتروني الذي قاعدة بيانات تتضمن كما غنيا من المعلومات ومواد التدريب. تعليقا على هذا الحدث، قال هاني إسماعيل، مدير إدارة الموارد البشرية في مركز سلطان: نحن ملتزمون بتطوير موظفينا ليكونوا قادة المستقبل، عن طريق

أعلن مركز سلطان أنه أصبح الآن مركزا معتمدا بالتوافق مع معهد الإدارة (ILM)، الكائن في المملكة المتحدة وهو عبارة عن منظمة تساعد الشركات على رفع مستوى المهنية لدى مديريها من خلال برامج التعليم والتطوير المعتمدة على المعايير المطلوبة في العمل. والجدير بالذكر أنها منظمة رائدة في السوق الأوروبي وتعتبر أكبر مؤسسة فتح الاعتماد في مجال الإدارة والقيادة في المملكة المتحدة تضم شبكة تتألف من أكثر من 2500 مدرب معتمد حول العالم ليقوموا بمساعدة أكثر من 90000 فردا في السنة. وبوصفه مركزا معتمدا من معهد الإدارة والقيادة، فإن مركز سلطان يستطيع تقديم موهلات القيادة و الإدارة والتي يمكن تطويعها خصيصا للتناسب مع احتياجات الشركة وبالتالي تزويد قواد العالم ببرامج للتعليم والتطوير معتمدة عالميا ونجدر الإشارة إلى أن محتوى البرنامج وطرق التعليم والمربين قد تم اعتمادهم والموافقة عليهم من معهد القيادة والإدارة. ويمكن المشاركين من الوصول

«جارتنر» تحدد أهم 3 عناصر لتنمية التجارة الرقمية في الشرق الأوسط



جون الفاريز

في بعض المناطق لا تحظى بوجود أي نظام للعبوة. ويتفاهم مستوى الضوء عليها لتنمية التجارة الرقمية. هي: «عملية التسليم: وهي تشكل التحدي الأول على مستوى المنطقة. ففناط عمليات التسليم غير مولوق في معظم الأحيان،

منطقة الشرق الأوسط تسليط إلى انخفاض معدل اعتماد العملاء عليها، وبالتالي تحول معظم عمليات الشراء إلى الشركات التي تقع خارج حدود المنطقة. وحددت جارتنر أهم 3 عناصر ينبغي على كبار اللاعبين في

سعيًا منها كي تصبح بمثابة شركة أمازون في منطقة الشرق الأوسط، إلا أن العديد من الشركات لم تأخذ بعين الاعتبار بعد القنوات الرقمية على محمل الجد. من جهة أخرى، لا يوجد عدد كاف من عروض التجارة الرقمية في

معدلات الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد على مستوى العالم، ويانتماء غالبية سكانها لشريحة الشباب، وتشجيع المبادرات الحكومية، فإن منطقة الشرق الأوسط تشهد نمواً قوياً في مجال التجارة الرقمية خلال السنوات القادمة». وتوفر حكومات المنطقة العديد من الخدمات عبر الإنترنت، بما فيها الرسوم الخاصة بحركة المرور، ودفعات المرافق الخدمية، وخدمات المؤسسات العامة، ما يتيح إمكانية الوصول بأسلوب سريع وسهل بالنسبة للمواطنين، مع إطلاع وتعريف الأشخاص بطبيعة المعاملات الرقمية. وقد قامت الحكومة الإماراتية بإطلاق مركز للتجارة الإلكترونية معلى من الرسوم تحت عنوان «mahajircom»، لتقديم الشركات بالمنتجات التقنية، وبيانات الدفع، والخدمات اللوجستية، التي تدعمها السياسات التجارية والضريبية التفضيلية. وتطرق جين الفاريز إلى هذه النقطة قائلا: «هناك عدد من الشركات التي تستثمر في مجال التجارة الرقمية، وذلك

تعد عمليات التسليم والدفع وخدمة العملاء من أهم العناصر التي يتوجب على كبار اللاعبين في مجال التجارة الرقمية على مستوى منطقة الشرق الأوسط تسليم الضوء عليها ليتمكنوا من تنمية أعمالهم. وفقا لنتائج آخر التقارير الصادرة عن مؤسسة الدراسات والأبحاث العالمية جارتنر. في هذا السياق قال جين الفاريز، نائب الرئيس الإداري لدى مؤسسة الدراسات والأبحاث العالمية جارتنر: «يملك أكثر من نصف سكان منطقة الشرق الأوسط قدرة الوصول إلى شبكة الإنترنت، إلا أن المتسوقين عبر الإنترنت لا تتجاوز نسبتهم 20 بالمائة، رغم أن المنطقة تحتل بالكثير من دوافع النمو. واليوم، تلك لفظ 15 بالمائة من الشركات في منطقة الشرق الأوسط حضوراً فعلياً على شبكة الإنترنت وتوزع 10 بالمائة فقط من معاملات التجارة الرقمية ما بين السكان المحليين والشركات العاملة في المنطقة، في حين يتم إجراء باقي عمليات الشراء من خارج منطقة الشرق الأوسط. وفي ظل تمتع المنطقة بأحد أعلى

عائدات عالمي، وعليه، يتوجب على شركات تقديم خدمات التجارة الرقمية التعاون مع شركات تقديم خدمات الدفع من أجل طرح المزيد من خيارات الدفع، وذلك من أجل تبسيط عمليات التسوق، وتعزيز معدل عمليات التحويل، ومن خيارات الدفع الأخرى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، وحفظلة الدفع عبر الهواتف المحمولة، وقسائم الشراء النقدية، وبطاقات الائتمان الافتراضية. • عمليات خدمة العملاء: توفر هذه العمليات المساعدة الفورية عبر الإنترنت، ومراكز الاتصال، والقدرة على تتبع طلبات الشراء والشحن، ما يسدّد من قلق العملاء المرافق لإجراء المعاملات الرقمية، كما ستساعد سياسة العوائد السخية وإعادة الشحن المجانية في تعزيز مستوى الولاء بين العملاء، وتشجيع القيام بعمليات شراء عالية القيمة، وتكرار عمليات الشراء. وعند توفير خدمة الاستلام من داخل المنزل، سيتاح للعملاء فرصة تجربة المنتج قبل شرائه، ومنحهم العديد من خيارات التبديل أو إعادة المنتج.