

« Ooredoo » تنظم تحدي الـ 24 ساعة لطلبة الـ «بروتيجيز»



تفاعل أثناء جلسة تعريفية بالجمعية

تلقت Ooredoo، الشركة الأقوى في الكويت، تحدياً لطلبة الجيل السابع من برنامج البروتيجيز لتطوير الشباب، وذلك في ذلك الأسبوع الماضي في مبنى الشركة الرئيسي حيث قضى الشباب 24 ساعة داخل مبنى الشركة لتعرفوا خلالها بشكل مكثف على أبرز التحديات في قطاع تكنولوجيا الاتصالات في الكويت. وتضمن تحدي الـ 24 ساعة محاضرات قدمت عدد من قيادي الشركة في قطاعات التسويق والاتصال المؤسسي، إضافة إلى عدد من ورش العمل التي قدمها عدد من الضيوف منحوت حول العمل الجماعي وريادة الأعمال، وقدم الطلبة في ختام اليوم عرضاً لنص كافة المعلومات المستفادة من التحدي، بالإضافة إلى تقديم تصور مفصل لمشروع وحمله تسويقية مصممة لطلبة الشباب.

حول هذه المبادرة، صرح يوسف التلال، مدير أول العلاقات والمسؤولية الاجتماعية والتواصل الاجتماعي، ونحن نشكر بشراكتنا مع برنامج البروتيجيز وذلك إيماناً منا بدورهم المتميز في تحفيز روح التحدي والإبداع لدى الشباب، اهتمامنا بفتح الشباب نابع من سيمسنا للمسؤولية الاجتماعية للبيئة على الاهتمام والتواصل والتحدى، ونحن نشكر بشراكتنا مع برنامج البروتيجيز للعام الثاني على التوالي، خاصة بعد النجاح الكبير الذي حققه البرنامج، نحن على ثقة بأن البرنامج سيعدو بالفائدة على كافة المشاركين، ونؤمن بالدور الأساسي الذي يلعبه الشباب في بناء مستقبل هذا الوطن.

وتعربت إيمان الرشيد - المدير وصرحت إيمان الرشيد - المدير التنفيذي للبرنامج، مؤكدة أنهم جسدوا قيم الاهتمام والتواصل والتحدى بشكل مميز من خلال عملهم مع طلبة الجيل السابع، وقد انطلق برنامج البروتيجيز في التاسع من يوليو، على أن يستمر لمدة 6 أسابيع بين الكويت وبرين وإيراق وهو برنامج للشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 16 و24 سنة، حيث يتم قبول 25 طالباً وطالبة في كل سنة للمشاركة في البرنامج.

والتفدي للطلبة المنظمة البروتيجيز، وقت سابق عن سعادتها بتجديد الشراكة والتعاون مع Ooredoo الكويت، حيث يحقق مثل هذا الدعم الأهداف التي يسعى إليها البرنامج لتحقيقها في موسم السابع، وأكدت أن التعاون مع Ooredoo يأتي إيماناً من المنظمة بتاريخ Ooredoo الحافل بالاهتمام بشريحة الشباب الكويتي موضحاً أن مثل هذا الاهتمام سيساعدنا في حفظنا لاستكمال مسيرة البرنامج عدد من الشباب والشابات.

قبل سبع سنوات استطاع تخريج ستة أجيال استطاعوا تحقيق تميزاً ملحوظاً في مجالاتهم العملية، ومما على ذلك وليس حصراً فوز خريجي الجيل الأول ومحمد المنبح و بدر الطاحوس مؤخرًا بالمركز الأول بجائزة MIT للتطبيقات التكنولوجية على المستوى العربي من خلال تطبيق (غنود)، وتوبا فيصل الدويهييس معهد اسين سر مجلس إدارة الهيئة العامة للشباب والكثير من الأمثلة المشرفة للشباب الكويتي والعربي.

الافتتاحية الصباح

بنك الخليج يعلن عن الفائزين بسحوبات الدانة اليومية

بنك الخليج

أعلن بنك الخليج في يوليو عن أسماء الفائزين بالسحوبات اليومية لحساب الدانة خلال الأسبوع من 23 يوليو - 27 يوليو 2017. وتشمل السحوبات اليومية لحساب الدانة جوائز قيمة كل منها 1000 دينار كويتي لكل فائز خلال أيام العمل والفائزون هم:

- (الأحد 23 يوليو): عبدالحسن يوسف الدعيج، هيا محمد العززي.
- (الاثنين 24 يوليو): نجاة علي الملا، عيد سميح وكر حسين.
- (الثلاثاء 25 يوليو): هشام محمد ياسين ابراهيم، مريم حسين نصار عثمان (الأربعاء 26 يوليو): خالد محمد حبيب التلروك، نواف فهد مبارك النوف.
- (الخميس 27 يوليو): عيسى محمد نجم محسن، عبدالله عبد الرسول عبدالله البازر.

يتضمن برنامج سحوبات الدانة المدولة لعام 2017 سحوبات يومية خلال أيام العمل على جائزة قيمة كل منها 1000 دينار كويتي، ويجري السحب ربع السنوي الثالث في 28 سبتمبر على جائزة 500.000 دينار كويتي. أما موعد السحب الرابع والأخير فهو في 11 يناير 2018 ويتخلله توزيع مليوني الدانة لعام 2017 الذي يحصل على جائزة بقيمة مليون دينار كويتي. ويشجع بنك الخليج عملاء الدانة على زيادة فرص فوزهم عن طريق زيادة قروضهم حساب الدانة.

« وربة » يعلن استمرار حملة « إصرف اللي في الجيب .. يجيك الجيب » حتى نهاية الشهر

هذا ويود البنك ضمان عملائه الكرام فيما يتعلق باستخدام بطاقته خارج الكويت حيث تمنح جميعها بكونها آمنة ويمكن مراقبة ومتابعة جميع العمليات التي تتم على البطاقات عبر القنوات الإلكترونية ليك وربة، كما سيتم إرسال كشف الحساب شهرياً عبر البريد الإلكتروني (E-Statement) ليراجع بها العميل جميع مصروفاته ومشترياته بشكل دوري تضمن له مراقبة حسابه الشخصي بكل يسر وسهولة.

ما قبل 31 مايو 2017. وتشمل عروض بنك وربة أيضاً لعملائه من حملة البطاقات الائتمانية، ضمان حصولهم على 1% من قيمة مشترياتهم أيضاً. جدير بالذكر أن بنك وربة قد أطلق في وقت سابق من هذا العام أحدث إصداراته من البطاقات البنكية وهي بطاقة Signature التي ساهمت بشكل فعال في إضفاء المرونة على التعاملات المصرفية لكبار العملاء ومنهم عملاء حساب الصفوة، سواء في الكويت أو الخارج، حيث تفتح لهم آفاقاً جديدة تتلاءم مع احتياجاتهم وتطلعاتهم؛ كما توفر لهم الحصول على عدد من المزايا أثناء سفرهم ومن ضمنها: تأمين سفر تكافلي عائلي مجاني؛ خصومات وعروض لدى أرقى المطاعم وأكثر من 900 فندق فاخر في جميع أنحاء العالم؛ بالإضافة إلى عضوية برنامج Lounge Key الذي يمنح دخولاً مجانياً لقاعات انتظار كبار العملاء في أكثر من 750 مطار حول العالم وغيرها الكثير من المميزات.

في مطلع شهر يونيو من العام الحالي، أطلق بنك وربة - البنك الأفضل في الخدمات المصرفية لقطاع الشركات والخدمات المصرفية لقطاع الاستثمار في الكويت - حملة تسويقية مميزة لعملائه من حملة البطاقات الائتمانية والتي تتيح لهم الاستفادة القصوى منها عند تسديد قيمة مشترياتهم بواسطة بطاقتهم سواء كانوا داخل الكويت أو أثناء تجوالهم في الخارج، كما تعطيتهم الفرصة لربح سيارة تويوتا لاند-كروزر 2017 من خلال السحب الذي ستم إجراؤه في نهاية الحملة في 31 من أغسطس للعام الحالي.

« جلف بتروكيم » تنجح في الحصول على تمويل مشترك بـ 150 مليون دولار

الإسلامية في آسيا، وخصوصاً ماليزيا وإندونيسيا، ومن جانبه، قال صلاح محمد أمين، نائب الرئيس التنفيذي، وحدة الأعمال المصرفية التجارية لدى 'بنك الإمارات دبي الوطني'، تعكس روح الفعل الإيجابية على هذا التسهيل الائتماني مقدار الاهتمام بالقطاعات الأساسية في دولة الإمارات العربية المتحدة، والثقة الكبيرة الموضوعية في الملائكة المالية القوية لمجموعة جلف بتروكيم، وذلك بالرغم من الظروف الصعبة في السوق. وقد قلنا منذ بداية العام بترتيب عدد من صفقات القروض المشتركة، كما تعزز هذه الصفقة حضورنا في السوق المحلية، وبدوره، قال سريهاري أبير، المدير المالي لدى مجموعة 'جلف بتروكيم': 'تلقينا استجابة إيجابية متميزة أثناء لقاءاتنا مع مجتمع الخدمات المصرفية، وبنوع مصدر التمويل التنافسي الجديد هذا دوراً مهماً في مساعدتنا على تحقيق طموحاتنا في النمو العالمي، ويظهر الثقة المالية الكبيرة بشركتنا خلال هذه الظروف الاقتصادية غير المستقرة'.



لجنة جماعية بعد توقيع الائتمانية

كشفت جلف بتروكيم، الشركة الرائدة في قطاع النفط العالمي التي تتخذ من دولة الإمارات العربية المتحدة مقراً لها، عن نجاحها في جمع رأس مال بقيمة 150 مليون دولار أمريكي عبر تمويل مشترك من مجموعة مؤسسات مالية عالمية ومحلية تقع في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث سيتم استخدام هذا التمويل لدعم أنشطة المجموعة في مختلف أنحاء العالم، وذلك في ضوء الانخفاض المستمر لأسعار النفط العالمية.

وتأخذ العملية شكل فرض سبهي تسديد على مدى 8 سنوات، حيث تم تقديمه بالتعاون بين مجموعة من المصارف بقيادة 'بنك الإمارات دبي الوطني'، وتولت شركة ILFS مسؤولية تقديم الاستشارات المالية، فيما سيتولى 'بنك الجفيرة الوطني' المسؤولية الأمنية عن العملية، وتتضمن قائمة المصارف المشاركة كلاً من 'البنك الأهلي الكويتي' و'البنك العربي المتحد' فضلاً عن 'بنك الصين' و'بنك ICICI' و'بنك الشرق' وغيرها.

وتم تسعير القرض بشكل تنافسي بناء على سعر الفائدة السائد بين المصارف في لندن

« فورد » تحتفل بمئة عام من التميز والريادة



فورد، تحتفل بمئة عام من التميز

قبل قرن من الزمن، وفي 27 يوليو 1917 بالتحديد، انطلقت شركة فورد موتور كومياني في مغامرة كان من شأنها تغيير صناعة السيارات إلى الأبد. وبدأت الحكاية مع Model TT، الشاحنة التي اعتمدت على النجاح الكبير لسيارة Model T والتي حققت تقدماً كبيراً على مدار مائة عام لتصبح أفضل الشاحنات مبيعا في العالم.

وعلى مدى السنين، تم استخدام شاحنات فورد من قبل المزارعين والعائلات والجنود والمقاولين وسائقي السيارات والباحثين عن المغامرة، وساهمت المواصلات التي تتميز بها شاحنات فورد بما فيها تعدد الاستخدامات والإمكانات الفائلة والموثوقية العالية، في ريادة الشركة لبيعات الشاحنات خلال عقود طويلة في الزمان، كما سرت في هذه اللحظة التاريخية، إلا أن هذه الإنجازات لم تحدث بين ليلة وضحاها، فقد كانت المسيرة طويلة عبر الزمن، حافلة بالروية والإبداع، والسعي المستمر لإنتاج شاحنات كتبي التوقعات وتتجاوزها أيضاً.

كان وقتاً من أفضل الأوقات في عام 1917، وبعد تسع سنوات من إطلاق Model T، كان العملاء يبحثون عن مركبة أكثر متانة وقوة من أي سيارة معروفة في ذلك الوقت حتى ظهرت شاحنة Model TT.

اسهمت شاحنة TT في تغيير الطريقة التي يتم فيها أداء المهام، من خلال قدرتها على نقل طن كامل من الحمولة، وبدا يبعها في الأصل كشاسيه فقط، وتتيح للمشترين مجالاً تزيينها بالهيكل الذي يرغبونه. وبعثت فورد من TT ما يقارب 1.3 مليون شاحنة من هذا الطراز، حتى تم استبدالها في عام 1928 بالبيك أب من طراز AA، حيث كان نموذج AA واحداً من أوائل سلاسل فورد لشاحنات البيك أب.

بعد سنوات قليلة، تلقت شركة فورد موتور كومياني في أستراليا رسالة من زوجة مزارع تطلب فيها مركبة يمكن لها ولزوجها قيادتها في المدينة خلال عطلات نهاية الأسبوع، على أن تكون السيارة قادرة أيضاً على نقل حمولة من الملابس إلى السوق في بقية أيام الأسبوع، ومن هنا جاءت شاحنة فورد كوبيه بوتليتشي the ute، في عام 1934، وهي المركبة التي ارتبط اسمها بأستراليا، وتعتبر عنصراً أساسياً آخر من التراث العريق لشركة فورد فقامت على الإصفاة، والاستجابة للاحتياجات الأخرى.

وفي الأيام القليلة الأولى من إنتاجها في العالم، شركة فورد، بدأت فورد بتغيير انطباعات الناس عن الشاحنات من خلال مركبات مثل أولى شاحنات ute وسيارات البيك أب، وذلك في الوقت الذي كانت فيه

فورد بتويرها لتصبح مركبة أكثر توازناً مع إمكانية استخدامها للعمل والترفيه في الوقت نفسه.

وأضاف كيركي، «وقرت هذه الشاحنات مصدر الإلهام للتطورات اللاحقة التي شهدتها شاحنات فورد، مثل سلسلة F ونجر التي حققت نجاحاً كبيراً في العديد من الأسواق حول العالم».

وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية، أعادت فورد تركيز اهتمامها على تصميم الشاحنات في أمريكا الشمالية، وشهد عام 1948 إدخال أول شاسي مخصصة لإنتاج الشاحنات، حيث تمكنت من خلالها تحقيق زيادة كبيرة في قدرات مركبات فورد.

وتوفرت أولى نماذج هذا الطراز الجديد للتمتع من الشاحنات بثمانيته أجيال، بدءاً من طراز F-1 بقدرته نصف طن، وحتى F-8 بقوة 3 أطنان، وجاء طرح سلسلة شاحنات F الشهيرة التي تحل منذ عام 1977 لقب البيك أب الأفضل مبيعا في الولايات المتحدة الأمريكية، ولقب أفضل المركبات مبيعا على مدى 35 عاماً متواصلة، وفي منطقة الشرق الأوسط، أصبحت F-150 اختيار الجيل الجديد من السائقين الباحثين عن المغامرة، أما في جنوب أفريقيا، فلم يقتصر دور فورد رنجر على كونه أفضل المركبات التجارية الخفيفة مبيعا، بل حصل أيضاً على لقب أفضل السيارات مبيعا بشكل عام في النصف الأول من عام 2017.

وجيلاً بعد جيل، واصلت فورد ابتكار المزايا والوظائف الجديدة، وإضافتها على شاحناتها اعتماداً على متطلبات العملاء، حيث حرصت على تقديم إبداعاتها المستمرة كوسيلة أساسية لتحقيق النجاح.

في عام 1976، كتب أحد المحررين ثلاث كلمات بسيطة لإعلان عن شاحنة فورد في إحدى المجلات، وهي: «تصميم فورد المتين، Built Ford Tough»، لتصبح هذه الجملة موجزاً مختصراً للإشباع فورد بتصميم شاحنات متينة، وذات قدرة كفاءة عالية، كما أنها آمنة وقوية، والأهم، تحدد تلك العبارة بشكل واضح ما يتوقعه عملاء فورد حول العالم من هذه العلامة التجارية الميضاوية لفرزقاء.

تعد فورد رنجر من أولى سيارات «تصميم فورد المتين» التي تم إنتاجها على نطاق واسع، وأول شاحنات الشركة المدمجة التي تم طرحها في سوق أمريكا الشمالية عام 1982، وسرعان ما انتشرت سعة رنجر كشاحنة بيك أب متينة، نكية وقادرة، مما أدى لإزدهار مبيعاتها في أسواق عديدة حول العالم، والأهم أصبح البيك أب متوسط الحجم الأكثر مبيعا في أوروبا وجنوب أفريقيا، ونيوزيلندا، وفي عدد آخر من الأسواق الرئيسية حول العالم.