Alsena'e Magazine . Issue 248 . November 2019

الصناعي

<< خبراء: خطة التنمية بالكويت بطيئة.. وخطواتها تقاس بـ «الانفاق»

<< التقدم العلمي: تشجيع العلوم والابتكار من أجل مجتمع متقدم

<< الرحالة سليمان الروضان يحول هواية السفر إلى مشروع تجاري

فخر وانجاز كويتي .. «بي اورغانك» يحصد المركز الثاني عالميا

د.عيسى العيسى: حلمي ان تصبح الكويت «عاصمة طب الأسنان في الوطن العربي 2030»

شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن ش.م.ك (عامة)

HEAVY ENGINEERING INDUSTRIES & SHIPBUILDING CO. K.S.C (Public)

HEISCO

SHIPYARD

- Ship Repair & Refurbishment
- Shipbuilding
- Offshore Support Services
- Technical Manpower Supply
- Professional Diving Services
- Vessels Maintenance Programs
- New Buildings & Repair of SPM Buoys

OIL & GAS CONSTRUCTION

- EPC - Storage Tanks & Pipelines
- Plant Constructions
- Civil Works
- Electrical & Instrumentation Works
- Quality Control & Testing Services

FABRICATION

- Pressure Vessels, Storage Tanks,
- Reactors, Oil & Gas Separators, Scrubbers,
- Desalters, Heaters, Columns & Towers,
- Shell & Tube Heat Exchangers,
- Launchers / Receivers,
- Structural Fabrication, Piping Fabrication

Aerial Overview of Shipyard

INDUSTRIAL MAINTENANCE

- Operations & Maintenance Services
- Rehabilitation Services
- Production Facilities Maintenance
- Heat Exchanger Maintenance
- Tank & Valve Maintenance
- Chemical Cleaning Services
- Scaffolding Services

TRADING

- Boiler & Turbine Spares
- Seamless Pipes – Line Pipes and Casing
- Valves (Ball, Gate, Globe, Check)
- Pipe Fittings
- Steel Abrasives (Steel Grits and Shots)
- Blasting and Painting Equipment
- Welding Equipment
- Coating & NDT Instruments

GALVANIZING PLANT

TESTING & CALIBRATION LAB

Professional Diving Services

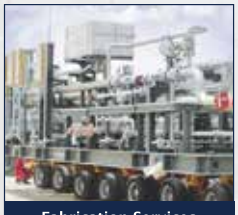
Galvanizing Plant

Storage Tanks

Pipelines

Syncrolift Platform

Vessel in Floating Dock



Fabrication Services

Quality Control and Testing Services

Subsidiaries : Gulf Dredging and General Contracting Company K.S.C (Closed)
Kuwait International Company for Environmental Service and Industrial Inspection W.L.L

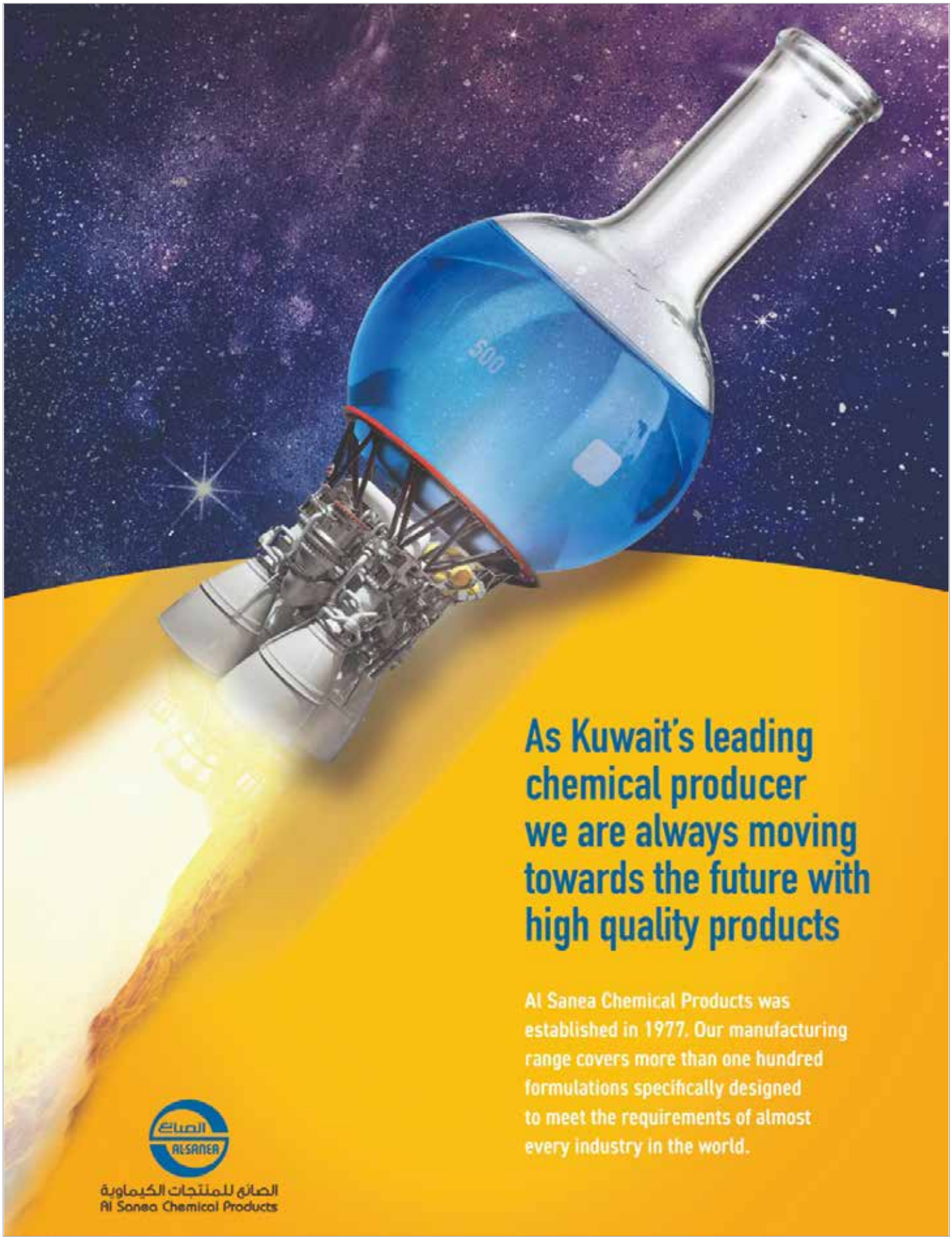
ASME SETTING THE STANDARD · ASME U · ASME U2 · ASME S · ASME PP · NBIC · IMCA · Bureau Veritas Certification · ilac-MRA · ACCREDITED

www.heisco.com

Tel : + 965 24624000
Fax : + 965 24830291

P.O.Box : 21998,Safat 13080
Gate No. 7, Shuwaikh Port, Kuwait.

Commercial Reg. No : 20735
Email : heisco@heisco.com



As Kuwait's leading chemical producer we are always moving towards the future with high quality products

Al Sanea Chemical Products was established in 1977. Our manufacturing range covers more than one hundred formulations specifically designed to meet the requirements of almost every industry in the world.

الصانع
ALSANEA

الصانع للمنتجات الكيماوية
Al Sanea Chemical Products

مجلس الإدارة

حسين علي الخرافي
الرئيس

أحمد سليمان القضيبي
نائب الرئيس

عبدالله خالد المطوع
أمين الصندوق

خالد مهلهل المضف
أمين السر

أنور جواد بوخمسين
براك عبدالمحسن الصبيح
خالد العبد الغني
محمود فؤاد الغانم
ناصر بدر الشرهان
أعضاء مجلس الإدارة

هدى البقشي
المدير العام

مجلة شهرية تصدر عن
اتحاد الصناعات الكويتية

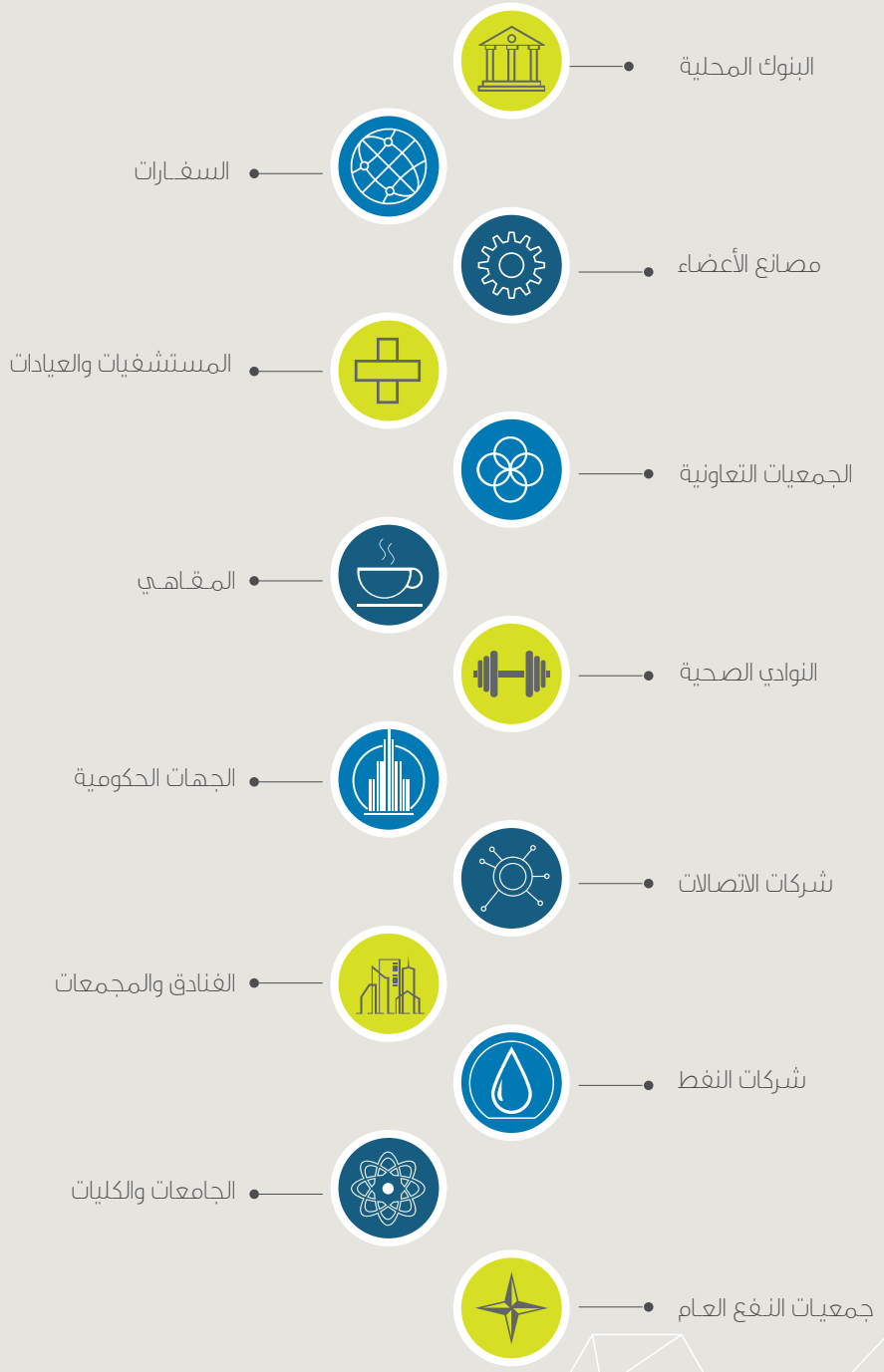
العنوان
مبنى غرفة تجارة وصناعة الكويت
ص.ب 27517 الصفاة 13136
دولة الكويت
هاتف 4 / 22403561
فاكس 22403568

www.kiu-kw.org

جميع المقالات والأبحاث
المنشورة لا تمثل بالضرورة
رأي اتحاد الصناعات الكويتية

تصميم وتنفيذ **طارق الرفاعي**
tariqalrefaie@gmail.com

أماكن الانتشار



KHALID ALI ALKHARAFI & BROS. CO.
شـركـة خالـد علـي الخرافـي وإخوانه

Scaffolding & Formwork

"Delivering Excellence since 1975"

Acrow Bridge Table Form System

ACROW
Formwork Technology

Project:
Jahra
Interchanges

Scope of work:
Supply and Supervision for the Formwork and Scaffolding for bridges

T: +965 2208 3000 F: +965 2208 3001 E: info@khalidkharafi.com W: www.khalidkharafi.com

المحتويات

14
خبراء: خطة التنمية بالكويت بطيئة..
وخطواتها تقاس بـ «الانفاق»

24

تعرفة القطاع الصناعي...
نحو الانخفاض

18

التقدم العلمي: تشجيع العلوم والابتكار من أجل
مجتمع متقدم

28

«كيبلك» إحدى الشركات الكويتية الرائدة في صناعة
فوانيس الانارة والاعمدة الكهربائية

36

«بائعة الورد».. آمنة الموزيري
صاحبة مشروع «إن هاوس فلورست»

44

جمهورية التشيك "جوهرة" الغرب وموطن
الصناعات الثقيلة وصناعات الحديد

58

غوغل تستثمر 3.3 مليار دولار
في الطاقة المتجددة

فخر وانجاز كويتي .. «بي اورغانك» يحصد المركز الثاني عالميا

د.عيسى العيسى حلمي ان تصبح الكويت عاصمة طب الأسنان في الوطن العربي 2030

تعـود أصل كلمـة الصناعـة إلى كلمة لاتينيـة تعني العمل الصعب،وقـد عُرّفـت الصناعـة وفـق قامـوس كامـبردج بأنّهـا مجموعـة الشـركات، والعمليـات المعنيـة بإنتـاج السـلع من أجـل بيعها.

هـذا المفهـوم توسـع ليطـول صناعـة الخدمـات وهي تلـك الصناعـات غـير الملموسـة؛ التـي تقـدم الخدمات وتتضمـن هـذه الصناعـة الخدمـات المصرفيـة، المالية، والاسـتثمار، والخدمات العقارية، والتجـارة بنوعيها الجملة والمتفرقـة، وخدمـات النقـل، والمعلومـات، والاتصـالات، والخدمات الاستشـارية، والشـخصية، والسياحة، وخدمات الفنادق والمطاعـم، والترفيه، وخدمات الصيانـة، والتعليم، والصحـة، والرعاية.

ومـا دفعنا لاجراء اللقـاء مع ضيف الغلاف الدكتور عيسـى العيسـى اضافـة الى انـه شـخصية متميـزة هـو جمعه مـا بـين الصناعـة الصحيـة ، والسـياحة الطبيـة، اضافة الى قطـاع الاغذية شـق طريقـه بحرفية ليتألق مشـروعه الصغـير ويصبـح اول بـرج لطـب الاسـنان في الشـرق الأوسـط في فـترة وجيـزة ، ومايميـز المركز تفـرده بأكبر مختبر تصنيع مسـتلزمات التركيبات بأنواعها بالاسـتعانة بأمهـر الفنيين وفق احـدث وسـائل التكنولوجيـا الحديثة ومـا يميـز ضيفنا كذلـك توجهـه لمجـال انتاج العسـل الطبيعـي باحترافيـه وحصوله علـى جوائـز عالمية فهو مثـال للشـاب الدكتور المبـادر المدير .. فنال الاسـتحقاق لإجراء هـذا اللقاء..

د. عيسى العيسى مع مدير عام اتحاد الصناعات الكويتية هدى البقشي

الجميـع لديـه أحلام وطموحات.. لكن ليس كل من لديه حلم اسـتطاع تحقيقه وتحويله إلى واقع، وليس هناك سـوى شـيئا واحدا يجعل الحلم مسـتحيلا وهو الخوف من الفشـل، ولأن المسـتقبل عظيم ونشـوة النجاح عند تحقيق الحلم تسـتحق أن نتعب من أجل تحقيقها ونتحدى كل المصاعب حتى وان فشـلت فقد نلت شـرف المحاولة واكتسـبت درسـاً جديداً يمنح القوة لأن الفشل هو الانسـحاب وليس الوقوع والخسـارة، ولعل معظم الشـخصيات الناجحة الشـهيرة قد تعرضت في حياتها لمحطات التعب والفشـل واليأس للحظات..قبـل وصولهم للقمة ومرحلـة تحقيق الاحلام.

اختصاصي طب أسـنان شـامل وتجميل أسـنان في "أسـنان تاور" الدكتور عيسى العيسـى، كانت لديه أحلام جميلة منذ الصغر، بـدأت هـذه الأحلام صغيرة، ثم ما لبثت وأن كبرت معه لتصبح حقيقة واقعة،ومع ذلك فما زالت أحلامه مسـتمرة معه إلى اليوم ... والغـد ولا يكف الدكتور العيسـى عن الحديث عن أحلامه منذ أن كان طالباً في الابتدائـي وكيف كان يحلم بتحويل بلاده من دولة من دول العـالم الثالـث إلى إحدى الـدول المتقدمة، وصناعة القنبلة النووية ..وكيف أنه يحلم اليوم في أن تصبـح الكويت عاصمة لطب الاسـنان ووجهة للزائرين من كل أنحاء العالم..وهو الحلم الذي يتمنى أن يراه قريباً.. خاصة وأنه نجح في أن يجعل من "اسـنان تاور" واجهة جاذبة لشـريحة كبيرة من المراجعـين من داخل وخارج الكويت على حد سـواء.. وفيما يلي التفاصيل:

د. عيسى العيسى

كان حلمي منذ الصغر أن أجعل من دولتي دولة من دول العالم المتقدم

الكويت تألقت في مجال المطاعم وطب الاسنان.. وغيرها من المجالات على مستوى العالم

تشير الدراسات إلى أن 96% من الاشخاص الذين يعالجون أسنانهم ويجملونها تزداد ثقتهم بأنفسهم

«اسنان تاور» ادهشت السوق الكويتي منذ اللحظة الاولى.. وأؤمن أن الجودة هي أفضل دعاية.

إذا لم يكن لدى الإنسان هدف فلا يلومن إلا نفسه إن لم يستطع أن يصل إلى أي مكان

علاج الأسنان في الكويت ليس الاعلى عالمياً..وأسعارنا نصف أسعار أمريكا وبريطانيا

>> " حلمي مو بس أغيّر أسنانكم..أبي أغيّر حياتكم" .. شعار جميل، هل تحقق هذا الحلم؟

كان حلمي منذ الصغر أن أجعل من دولتي دولة من دول العالم المتقدم، وليست مجرد دولة من دول العالم الثالث.

وبرأيي أن هذا الحلم ليس بصعب، فلو أن كل مجتهد في كل أمة نجح في ان يكون الاول في مجاله، لأصبحت أمتنا أقوى أمة على الارض، فعندما كنا صغاراً لم يكن لدينا في الكويت المطاعم أو الترف الموجود حالياً، حيث كنا نسافر من اجل أن نأكل البيتزا في إيطاليا، بينما تألقت الكويت الآن في مجال المطاعم وطب الاسنان..وغيرها من المجالات على مستوى العالم.

اما على مستوى حلمي الشخصي، فإنني أؤكد أن قد استطعت بالفعل تحقيق هذا الحلم، فالشخص الذي يعالج أسنانه لدى "أسنان تاور" ستتغير حياته للافضل، حيث تشير الدراسات إلى أن 96% من الاشخاص الذين يعالجون أسنانهم ويجملونها تزداد ثقتهم بأنفسهم، و 83% يحصلون على فرص عمل أفضل..

لا يمكن ان تجد رئيس دولة حول العالم لم يجمل اسنانه، أو مليونير ابتسامته ليست جذابة، هذا كله يؤكد أن الاسنان جزء لا يتجزأ من ثقتك بنفسك.

وللعلم فإن حلمي اليوم هو ان تصبح الكويت "عاصمة طب الأسنان في الوطن العربي 2030"، وانا على يقين ان الكويت يمكن ان تصبح عاصمة لطب الاسنان في دول العالم الثالث بشكل عام بجهود أبنائها وصبرهم وإصرارهم.

>> إذاً أنت تخرجت وتفوقت وتألقت في عالم طب الاسنان، وها أنت اليوم تحقق حلمك، فكيف بدأت هذا المشروع الذي تحول اليوم إلى رقم واحد بالكويت؟

درست طب الاسنان في الولايات المتحدة الامريكية، وعندما كنت في السنة الثالثة في الطب اكتشف دكاترة الكلية حينها مهاراتي في التعامل مع الناس، وفي السنة الاخيرة من الدراسة بدأ الدكاترة بتوفير فرص عمل لنا للعمل بعيادات الأسنان،، ومنذ ذلك الوقت بدأت أفكر بحلمي الخاص والمتعلق بإفتتاح عيادة أسنان متميزة على مستوى الكويت والمنطقة.

وبعد عودتي إلى الكويت، تفاجأت بوجود مستويات مختلفة لطب الاسنان بالكويت، فهناك المستوى العالي جداً، وهناك أخطاء يقع بها اطباء الاسنان الذين يمتلكون خبرة تمتد إلى 10 سنوات، والتي لو كنا قد ارتكبناها في السنة الدراسية الثانية لما وصلنا بسببها إلى السنة الثالثة.

وهنا أيقنت باختلاف مستوى الكفاءة بين خرجي الكليات المختلفة،، الأمر الذي دفعني لتأسيس عيادة أسنان على مستوى طبي عالي، ولا شك أن هذا المستوى لن يتحقق إلا إذا كانت هذه العيادة تضم أطباء كويتيين أكفاء من خريجي الجامعات المتميزة في كل تخصص من تخصصات الأسنان ، علماً بأن هذا الامر كان مكلفاً جداً، لكن النتيجة النهائية كانت مذهلة، حيث استطعنا أن ندهش السوق الكويتي منذ اللحظة الاولى..وأنا أؤمن أن الجودة هي أفضل تسويق .

>> وكيف نجحت في استقطاب نخبة من التخصصات تحت سقف واحد؟

لا انكر أن الامر لم يكن سهلاً، لكني أؤمن أنه بالحب والتناغم مع فريق العمل يمكن أن نحقق المستحيل، وهذا سبب الأخطاء الشائعة في الدول المتأخرة يكمن في سوء الادارة ، لأن التفكير بالموظف أهم من التفكير من العملاء أنفسهم، فموظف واحد غاضب قد يغضب 100 عميل، لذا أرى أن الموظف أهم من الزبون، وأن الموظف يجب أن يحارب مع الإدارة في نفس الاتجاه، فما بالك بالشريك، فهذا الشريك له الحق بجزء من النجاح والشهرة الاستمتاع بنشوة التميز لأنه جزء من المساهمة في تحقيق نفس الهدف، أنا أعتقد أنه حتى يستطيع الشخص تحقيق أعلى مستوى من النجاح، فإن عليه أن يرى الدنيا بعيون الاخرين.

تركيبة حشوات الأسنان

جانب من المختبر

>> " أسنان تاور" من 3 آلاف دينار إلى اكبر عيادة أسنان في الشرق الأوسط..كيف تحقق ذلك؟

إذا لم يكن لدى الإنسان هدف، فلا يلوم إلا نفسه إن لم يستطع أن يصل إلى أي مكان، وحلمنا كان منذ البداية تأسيس عيادة، لم نكن قد حددنا الاسم بعد، لكننا فكرنا في تأسيس موقع إلكتروني توعوي..وهذه كانت البداية.

بدأ حلمنا بعد أن تلمسنا وجود ضعف في التوعية في مجال طب الاسنان، لذلك جاء هذا الموقع ليشرح كيفية الحفاظ على أسنان سليمة وجذابة، ومن هنا بدأت الشهرة واصبحنا معروفين في هذا الوسط بين أطباء الأسنان وبين المرضى على حد سواء، لدرجة اننا وبمجرد أن أفتتحنا العيادة، وخلال أول أسبوعين من الافتتاح كانت صالة الاستقبال لدينا مليئة بالمراجعين.

>> إذا انطلقت الفكرة من خلال موقع على الانترنت، هل يعني ذلك ان هناك دور لوسائل التواصل الاجتماعي في إنجاح الفكرة أو إفشالها؟

هذا صحيح 100%، فتأثير وسائل التواصل الاجتماعي اليوم جبار جداً، فهذه الوسائل لديها شريحة كبيرة من المتابعين، ما يعني أن قدرتهم على التأثير على الجمهور أصبحت كبيرة جداً داخل الكويت وخارجها، ونحن في "أسنان تاور" وصلنا إلى دول خارج الكويت من خلال مشاهير "السوشيال ميديا".

>> علاج الاسنان في الكويت الأغلى عالمياً، كما أن " اسنان تاور" هي أغلى عيادة بالكويت، هل تتفق مع هذا الرأي أم تعارضه؟

بداية إذا كانت المقارنة مع أمريكا وبريطانيا فنحن لسنا أغلى منهما، بل أن أسعارنا هي نصف أسعار أمريكا وبريطانيا، أما على المستوى المحلي، فهناك أسباب قد تجعل من اسعارنا الاعلى، ولعل أول هذه الاسباب هو أن تكاليف استقطاب أطباء الاسنان من أفضل مخرجات الجامعات العريقة عالميا اما السبب الثاني فهو إرتفاع أسعار العقار في الكويت، وعلى الرغم من ذلك كله يمكن القول أننا مازلنا الأقل تكلفة من بعض دول العالم مثل امريكا وبريطانيا.

>> من هي الشريحة الأكبر لدى عيادة " اسنان تاور"..المرأة أم الرجل؟

هذا الامر يعتمد على التخصص، ففي المجال الطبي المتعلق بتنظيف الاسنان والحشوات يمكن القول أن الامر مناصفة بين الرجل والمرأة، أما في القطاع التجميلي، فإن الكفة ترجح لصالح المرأة بنسبة 70% مقابل 30% للرجل.

>> من خلال خبرتكم في مجال الاسنان، هل للغذاء دور في التأثير على صحة الاسنان؟

هذا أمر مؤكد، فالغذاء يبدأ عن طريق الفم، ووظيفة الاسنان مهمة للجسم، وبالتالي وظيفة الغذاء مهمة للاسنان، فالغذاء ممكن أن يفيد الاسنان واللثة، وبخاصة الاغذية الغنية بالالياف، فاللثة مثل العضلة كلما أجهدتها كلما أصابها التمزق، ويأتي إجهاد اللثة من خلال الضغط على الثلج (مثلاً) أو غيرها من المواد الصلبة، وكذلك الحال عند التعامل مع الاكل الرخو الذي يعتبر ضار للثة، فالعضلة تتمزق عند إجهادها وتضعف عندما لا تتحرك، ولعل من افضل الاغذية للثة هي تلك الغنية بالالياف مثل (التفاح والجزر) التي تعمل على تمرين اللثة وتنظيفها في ذات الوقت.

>> تلعب " أسنان تاور" دوراً بارزاً في جانب المسئولية الاجتماعية، حدثنا عن الهدف من وراء ذلك؟

نجاحنا وتميزنا هو جزء من نجاح الكويت، فالدولة لم تبخل على ابنائها بشيء وفرت لنا أفضل فرص التعليم، ثم ارسلتنا إلى أفضل جامعات العالم، ووفرت لنا مزايا بعد التوظيف ، يليها قروض لتمويل مشاريعنا بأقل فوائد ممكنة، لذا فإن أقل ما يمكن أن نقوم به هو أن نرد الجميل من خلال المشاركات في الانشطة المجتمعية ودعمها وللمسئولية الإجتماعية أكثر من فائدة.

معمل خاص لصناعة الاسنان

تمتلك عيادة **«اسنان تاور»** معملاً خاصاً لصناعة مستلزمات الاسنان، إلى جانب مختبر يضم نخبة مؤهلة من الفنيين المتميزين في مجال صناعة وتركيب الاسنان وحشواتها المختلفة.

ويمتلك مختبر **«اسنان تاور»** أجهزة حديثة ثلاثية الابعاد لطباعة الاسنان، وذلك في إطار خطواتها لمواكبة أحدث ما توصلت إليه تكنولوجيا صناعة الاسنان حول العالم، حيث باتت صناعة الاسنان وحشواتها تتم محلياً من خلال مختبر **«اسنان تاور»**، الامر الذي يساهم في توفير اقصى قدر ممكن من الراحة للمراجعين وفي أقصر وقت.

الفائدة الاولى عائد مباشرة والمتعلق بالوصول للشريحة المستهدفة، والثانية هي ايجاد "القدوة"، فعندما ترى العيادات الصغيرة الدور الذي تقوم به "اسنان تاور" فان العديد منها سيتوجه لاتباع ذات النهج واتخاذنا كقدوة .،ومن هنا فإن المجتمع هو المستفيد الاول والاخير من ذلك كله.

>> "Be Organic" هو الوجه الاخر للدكتور عيسى العيسى، فما هي علاقة الاسنان بالعسل، وكيف جمعت بين هذين النشاطين المختلفين؟

قصتي مع " Be Organic" جاءت عن طريق الصدفة، حيث أصيب أحد أفراد اسرتي بمرض مناعي نادر عجز الاطباء في الكويت والخارج عن علاجه، إلى ان نصحنا أحد الاطباء في الولايات المتحدة بالتوجه للطب الشعبي ، خاصة وأن هذا المرض لا يوجد له علاج طبي فعال، ونصحني تحديداً باللجوء إلى العسل الطبيعي.

وبسبب عدم معرفتي بالعسل الاصلي الموجود بالسوق آنذاك، لجأت إلى وضع مناحل عندي بالبيت حرصا مني للحصول على جودة عالية، وبدأت بالاهتمام بالنحل وأعجبت كثيراً بطريقة عملها الجماعي وتنظيمها، حتى أصبحت أحصل على عسل بجودة عالية، وبالفعل بعد شهرين من تناول العسل الطبيعي تشافى قريبي المريض تماما .

فلم يكن دخولي لمشروع " Be Organic" من باب التجارة وإنما بهدف تقديم العسل الطبيعي لأكبر عدد من الناس، وتحول حبي له الى شغف لعالم العسل والنحل والذي نتج عنه الحصول على المركز الثالث على مستوى العالم في مسابقة العسل العالمية التي تقام بشكل سنوي.

>> ما هي عدد أنواع العسل الذي تنتجه حالياً؟

ننتج حالياً 4 أنواع من العسل، منها 3 انواع سدر والرابع "زهور الربيع".

>> هل انعكست أفكارك العملية على أبنائك وطريقة تفكيرهم؟

اتمنى ان أكون قدوة لأبنائي في الكثير من جوانب النجاح التي يرونها حالياً، لكني شخصياً لا أحاول تطوير أبنائي فحسب، وإنما أحاول أن أطور كل شخص من حولي، وهذا هو جزء من نجاح فريقنا وحبهم لـ "اسنان تاور"، كما أنه جزء من نجاح "اسنان تاور"، فمن خلال عملي دائماً ما أفتح المجال أمام الجميع لتقديم أفكارهم، وكل من يقدم فكرة ناجحة يحصل على جائزة..

>> ما هي الكلمة الاخيرة التي توجهها لجمهورك؟

في هذا المقام لا يسعني إلا أن أشكر وزارة التعليم العالي، فخطة تعليم الكويتيين في أفضل جامعات العالم حققت أهدافها، فالكويت تميزت في مجال طب الاسنان وأصبحت حالياً على أعلى مستوى عالمي بسبب خطة التعليم المتاحة للجميع.

أما رسالتي للشباب الكويتي فهي "إبحث عن العمل الذي تحبه، وإذا لم تكن تحب عملك الحالي فيجب عليك أن تغيره، لأنك إن لم تفعل ذلك فإنك تضيع على نفسك كمية كبيرة من السعادة والانجاز، وعلى كل شخص أن يسعى لأن يكون رقم واحد، لأن هذا الامر سيجعل من أمورنا كلها افضل في كل شئ، وستصبح بلدنا جذابة، وهذا الامر نعيشه حالياً في "أسنان تاور"، بمعنى ان 12% من دخلنا الحالي يأتينا من الخليج.

عسل السدر الكويتي..
بالمرتبة الثانية عالميا

حققت الكويت إنجازاً عالمياً جديداً في لندن، إذ حصل عسل السدر الكويتي من «بي أورجانيك» على المركز الثاني عالمياً، في مسابقة العسل التي ينظمها معرض العسل البريطاني بشكل سنوي.

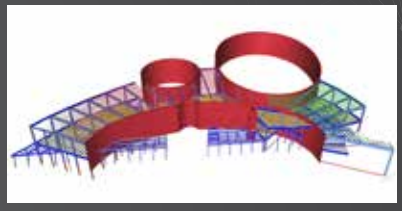
ويأتي هذا الانجاز بعد ان حقق عسل السدر الكويتي المركز الثالث في مسابقة العام الماضي، في واحدة من المسابقات التي تعد أقدم وأعرق وأكبر مسابقة عالمية للعسل انطلقت في العام 1923.

ووصل خبر فوز "بي اورجانيك" إلى "الصناعي" خلال التحضيرات الاخيرة للعدد، علماً بأن المجلة تستضيف في عددها الحالي الدكتور عيسى العيسى مالك "اسنان تاور" و "بي أورجانيك" ليتحدث عن إنجازاته على هذه الصعيدين كمثال للشباب الكويتي الطموح.

Kirby
BUILDING SYSTEMS

A Subsidiary of Alghanim INDUSTRIES

THE PIONEERS OF PRE-ENGINEERED METAL BUILDING SOLUTIONS



COMMITTED TO EXCELLENCE

Sectors Kirby operates in:

- Factories and Workshops
- Aircraft Hangars and Shelters
- Sports and Leisure
- Education
- Offices and Other Commercials
- Warehouse
- Hospitals and Clinics
- Shopping Centers and Showrooms
- Heavy Industrial Plants
- Infrastructure and Utility

SALES OFFICES:

KUWAIT	**T** (+965) 24962700	**E** kuwait_sales@alghanim.com
DUBAI	**T** (+971) 42591192	**E** kirbydb@kirbybuilding.ae
ABU DHABI	**T** (+971) 26260024	**E** kirbyauh@kirbybuilding.ae
DAMMAM	**T** (+966) 138331678	**E** kirbysaudi_dam@alghanim.com
RIYADH	**T** (+966) 114763334	**E** kirbysaudi_riy@alghanim.com
JEDDAH	**T** (+966) 126600139	**E** kirbysaudi_jed@alghanim.com
QATAR	**T** (+974) 44439973	**E** kirbyqatar@alghanim.com
BAHRAIN	**T** (+973) 17214168	**E** kirbybahrain@alghanim.com
OMAN	**T** (+968) 24478935	**E** kirbyoman@alghanim.com
IRAQ	**T** (+964) 7705811096	**E** kuwait_sales@alghanim.com

KIRBY BUILDING SYSTEMS
Head Office: PO Box 23933, Safat, 13100, Kuwait
T (+965) 2326 2800
F (+965) 2326 1793
E kirbymarketing@alghanim.com

www.kirbyinternational.com

Follow Us

بعد 10 سنوات على إنطلاقها

خبراء: خطة التنمية بالكويت بطيئة.. وخطواتها تقاس بـ «الانفاق»

خطة التنمية لدولة الكويت هي توجه موحد يهدف لتحويل الكويت إلى مركز قيادي في المنطقة، مالياً وثقافياً ومؤسسياً.

تحدد رؤية الكويت لعام 2035 الأولويات طويلة المدى للتنمية لدولة الكويت، وترتكز على خمسة موضوعات، أو نتائج مرجوة، وسبعة ركائز، وهي مجالات تركيز الخطة من أجل الاستثمار فيها وتطويرها.

وكل ركيزة من الركائز السبعة تشتمل على عدد من البرامج والمشروعات الاستراتيجية المصممة لتحقيق أكبر أثر تنموي ممكن نحو بلوغ رؤية الكويت الجديدة.

أما ركائز الخطة فيه:

- مكانة دولية متميزة
- بنية تحتية متطورة
- رأس مال بشري إبداعي
- إدارة حكومية فاعلة
- رعاية صحية عالية الجودة
- اقتصاد متنوع مستدام
- بيئة معيشية مستدامة

لكن السؤال الذي يطرح نفسه، هو أنه وبعد مرور نحو 10 سنوات على إطلاق خطة التنمية في الكويت، كيف تسير هذه الخطة، وأين وصلت، وهل هي تسير على الطريق الصحيح؟

د.خالد مهدي

المجلس الاعلى للتخطيط

الامين العام للمجلس الاعلى للتخطيط والتنمية د.خالد مهدي، قال أن الخطة ما زالت تواجه عراقيل وتحديات، فعلى سبيل المثال تشير أحدث البيانات الصادرة في هذا الخصوص إلى ان اجمالي التحديات التي واجهت تنفيذ المشاريع بلغت 567 تحديا بينها 203 تحديات إدارية و103 تحديات مالية و160 تحديا فنيا و83 تحديا لدى جهات رقابية و18 تحدي الاسباب تشريعية.

وأضاف خلال إعلانه عن نتائج تقرير المتابعة للربع الاول لخطة التنمية ان اجمالي المشاريع المدرجة في خطة التنمية (2019-2020) بلغ عددها 135 مشروعا بينها 22 مشروعا استراتيجياً، فيما بلغ اجمالي الاعتمادات المالية للمشاريع الاستراتيجية 2.6 مليون دينار.

واشار الى انفاق نحو 8.2% من الاعتمادات المالية للمشاريع الاستراتيجية حتى نهاية الربع الاول وتعد أعلى نسبة إنفاق ربعية مقارنة بـ3.6% خلال (2018-2019).

وذكر ان اجمالي الاعتمادات المالية في خطة التنمية للسنة الحالية بلغت 3.3 مليار دينار، مبينا ان اجمالي الانفاق حتى نهاية الربع الاول في نهاية يونيو الماضي بلغ 270.7 مليون دينار.

وافاد بان عدد المشاريع في المرحلة التنفيذية بلغ 76 مشروعا بنسبة 56% في حين بلغ عدد المشاريع في المرحلة التحضيرية 50 مشروعا بنسبة 37% فضلا عن مشروع تم انجازه بنسبة 1% واخر في مرحلة التسليم بنسبة 1% اضافة الى سبعة مشاريع لم تبد أبعد.

د.عبدالعزيز التركي

ركائز ومعوقات

الباحث المتخصص في مجال الادارة والتخطيط والتنمية د.عبدالعزيز التركي، أشار إلى أن الركائز التي ترتكز عليها خطة التنمية تشمل معظم التطلعات، لكن الحقيقة على الارض أثبتت وجود العديد من المعوقات التشريعية ومعوقات بالبنية التحتية..وغيرها.

وكما يعرف الجميع فإن عامل الوقت هام جداً، خاصة وأن دولاً أخرى مجاورة للكويت قد أطلقت خططها التنموية التي تشهد تطورات جديدة يوماً بعد يوم.

وأضاف أن ما نحتاجه اليوم هو المسح الشامل لكافة القطاعات، فالتطور مستمر في جانب التحول الرقمي والذكاء الصناعي وغيرها من الأمور التي من شأنها أن تساعد وتهيئ البنية التشريعية والتحتية والرقمية، وبالتالي فإن التركيز على أهم القطاعات التي تساهم في اقتصاد متنوع مستدام قد يقودنا إلى أن القطاع الصناعي قد يكون أحد القطاعات الهامة التي يجب أن نوفر لها كل الدعم ونركز عليها لرفع نسبة مساهمتها في الناتج الحالي من 5% حالياً إلى 8%.

وقال التركي أن الحديث عن بنية تحتية متطورة لا يقتصر فقط على الطرق، وإنما يضم إلى جانب ذلك البنية التحتية الرقمية والمعلوماتية، حيث ما زالت الخطوات في هذا الجانب غير ملموسة، وكذلك الحال بالنسبة للبيئة المعيشية المستدامة، إذ ما زلنا نفتقد إلى المدن الذكية والمباني الخضراء التي تعتمد على الطاقة المتجددة.

والمح إلى أن الكويت كانت معروفة بالتنمية التي كانت متأصلة في تراثها، وأنها لا تحتاج سوى إلى نفض الغبار عن التنمية وتركيز هذا الامر في المناهج الدراسية والعقول والكوادر الوطنية، فالتعليم هو أساس التنمية، مبيناً أن ركائز التنمية التي تتضمنها الخطة الحالية تحتاج إلى تفعيل وإنجاز على أرض الواقع.

منال الحساوي

خطة شاملة متكاملة

رئيسة الجمعية الكويتية للتخطيط الاستراتيجي د. منال الحساوي اكدت أن الحكم على «خطة التنمية» لا يمكن أن يكون من خلال منظور ضيق، فخطط التنمية الاستراتيجية للدول عادة ما تتعلق بإجراءات متكاملة تهدف إلى تغيير منظومة إقتصادية متكاملة في دولة لها خصائص معينة، ومن ثم فإن نظرتنا إلى أي خطة تنمية في العالم يجب أن تكون نظرة بعيدة المدى، إذ أنه من الصعب جداً إحداث تغييرات تنموية خلال فترة بسيطة. وأضافت أن الخطة التنموية الحالية انطلقت في العام 2010، ضمن خطة خمسية كان هدفها الاساسي تعديل المنظومة التشريعية للدولة، وبالتالي فإن كافة البرامج التي احتوتها الخطة الخمسية الاولى التي امتدت خلال الفترة من 2010 وحتى 2015 كانت تهدف إلى تقييم الوضع التشريعي بالبلاد وتعديل المنظومة التشريعية بالشكل الذي يتلاءم مع متطلبات الخطة التنموية الشاملة.

وتابعت الحساوي تقول أن الخطة الخمسية الثانية التي تمتد خلال الفترة من 2015 وحتى 2020، اشتملت على تنمية وتطوير البنية التحتية للبلاد، وذلك بهدف بناء بنية تحتية متكاملة، فيما تتطلع الخطة الخمسية القادمة 2020 وحتى 2025 إلى مشاركة القطاع الخاص في تنمية الاقتصاد المحلي، لا سيما وأن أحد الاهداف التنموية للرؤية الحكومية الشاملة هي التحول من حكومة «مشغلة» إلى «مشرعة»، وتعزيز دور القطاع الخاص، الامر الذي يتطلب تغيير العديد من القوانين والتشريعات المتعلقة ببناء قطاع خاص قادر على تحمل مسئولية تشغيل القطاع التي ستوفرها الحكومة للقطاع الخاص.

أما المرحلتين الاخيرتين من خطة التنمية 2035 فتركزان على الاقتصاد المعرفي، والانتقال من دولة تعتمد على القطاع النفطي إلى دولة قادرة على التحدي والمواجهة من خلال الصناعة والتكنولوجيا، الامر الذي يضمن توفير موارد مالية متنوعة للدولة بدلاً من إعتمادها على النفط كمورد وحيد للدخل.

حسين الخرافي

اتحاد الصناعات

بدوره أكد رئيس إتحاد الصناعات الكويتية حسين الخرافي عدم رضا القطاع الصناعي بالكويت عن المسار الحالي لخطة التنمية، مبيناً أن أحد الأهداف الرئيسية لخطة التنمية هي احداث تغييرات ملموسة في هيكل الناتج الصناعي، وزيادة معدل النمو الحقيقي للقطاع الصناعي العام ليبلغ 8.3% سنويا، وزيادة حجم الاستثمار الاجمالي الصناعي ليصل إلى 1.745 مليون دينار، وبمتوسط سنوي قدره 349 مليون دينار، وبمساهمة اساسية للقطاع الخاص، لكن بات من المؤكد عدم إمكانية تحقيق ذلك على المدى المنظور، لا سيما في ظل إستمرار التشابك الحالي بين اختصاصات الجهات الحكومية المختلفة، وبطئ عملية تفعيل القرارات والدورة المستندية لدى مختلف الجهات الحكومية.

واضاف بأن أمد الخطة الخمسية الثانية قد أوشك على الانتهاء، في الوقت الذي ما زالت فيه الكثير من المشاريع متأخرة عن مواعيدها المحددة سلفاً، ناهيك عن ان الخطة لم تنجح حتى الان في زيادة معدلات نمو القطاع الصناعي ليكون رافدا مهماً ومصدرا من مصادر زيادة الدخل الوطني، كما أنها لم تنجح في استقطاب وجذب رؤوس الاموال والخبرات الوطنية والاجنبية إلى قطاع الصناعة، في ظل البيروقراطية الحالية.

واستطرد الخرافي يقول ان القطاع الصناعي ما زال يعاني من شح الاراضي والقسائم الصناعية، وتأخر المناطق الصناعية الجديدة التي كانت يفترض أن ترى النور منذ العام 2016، مما تسبب في تأخر توفير فرص عمل جديدة أو توفير رأس المال البشري الوطني المدرّب اللازم للنمو السريع في القطاع الصناعي وتنمية مهاراته.

LORADAY

Tablets & Syrup

لورادايي

أقـــراص و شـــراب

وداعاً للحساسية
باستعمال
جرعة واحدة يومياً...

Goodbye Allergy
Once a day...

الشركة الكويتية السعودية للصناعات الدوائية ش.م.ك. مقفلة

Kuwait Saudi Pharmaceutical Industries Company K.S.C. Closed

ص.ب: ٥٥١٢ الصفاة - الرمزالبريدي: ١٣٠٥٦ دولة الكويت - صبحان - المنطقة الصناعية - هاتف:٢٤٧٤٥٠١٢/٣/٤ ٩٦٥+ - فاكس: ٢٤٧٤٥٣٦١ ٩٦٥+

P.O.Box: 5512 Safat - Postal Code: 13056 State of Kuwait - Subhan - Industrial Area - Tel: +965 24745012/3/4 - Fax: +965 24745361

www.kspico.com

«التقدم العلمي»: تشجيع العلوم والابتكار من أجل مجتمع متقدم

أكد مدير برنامج تعزيز المعرفة في إدارة الشركات والابتكار بمؤسسة الكويت للتقدم العلمي **محمد علي حسين عبدالله**، أن جميع برامج المؤسسة ترتكز على تعزيز دور العلوم والتكنولوجيا والابتكار في تطور المجتمع، تطبيقا لرؤيتها المتمثلة في «نشر ثقافةٍ علمية وتكنولوجية وابتكارية مزدهرة من أجل كويت مستدامة»، ورسالتها التي تستهدف تشجيع تقدم العلوم والتكنولوجيا والابتكار وتحفيزه لنفع المجتمع بشكل عام وبناء القدرات المحلية في الأبحاث العلمية وتنمية القطاع الخاص في دولة الكويت.

وأضاف: أن استراتيجية المؤسسة الحالية (2017- 2021) ترتكز على ثلاثة محاور أساسية: الأول هو العمل على تبنِّي ثقافةٍ علمية، والمحور الثاني هو تشجيع أنشطة البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، أما المحور الثالث فيتمثل في المشاركة في دفع نمو القطاع الخاص وتنويع موارده وأنشطته.

>> أحدث التغيير الذي طرأ على استراتيجية المؤسسة مؤخراً حالة من عدم الرضا لدى معظم الشركات المساهمة في المؤسسة، كيف تردون على ذلك؟

بداية لا اتفق على كلمة "معظم" لأن نتائج الاستطلاعات بينت عكس ذلك وحالة عدم الرضا من البعض له عدة اسباب ليس بالضرورة متعلقة بالتغير في استراتيجية المؤسسة ويجب العلم بأن تغيير الاستراتيجية لم يكن تغييراً جذرياً بل كان تغيير في طريقة تقديم الدعم من أجل تقديم خدمات افضل والحصول على نتائج ذات تأثير وصدي أكبر على الشركات وهذا بالطبع يزيد من الحمل على المؤسسة ويتطلب جهود مضاعفة من خلال إضافة جوانب أخرى لها قيمة مضافة وتكون لها فوائد واضحة على المستفيدين. لذا فعدم الرضا قد يكون طبيعي ومؤقتاً إلى حين تفهّم الشركات للدور المضاعف الذي أصبحت تؤديه المؤسسة بدلاً من اقتصاره على تقديم الدعم المادي. ومن المعلوم أن أحد محاور استراتيجية المؤسسة يتمثل في العمل على تعزيز نمو القطاع الخاص وتنويع موارده وأنشطته من خلال تطبيقات العلوم والتكنولوجيا والابتكار، ونحن حريصون على كل ما من شأنه دعم هذا المحور وتطبيقه.

>> حدثنا عن خططكم لتلبية طموحات المستفيدين واستحداث خدمات جديدة لدى المؤسسة؟

في إطار الاستراتيجية الحالية 2017-2021، فإن المؤسسة تجدد التزامها بأداء دورها المعرفي والريادي لدعم الجهود الرامية إلى تحويل اقتصاد الكويت من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد قائم على المعرفة، وذلك عبر الاستثمار في تنمية الموارد البشرية والمشروعات الوطنية، التي تهدف إلى توفير حلول مُبتكَرة للتحديات ذات الأولوية الوطنية. وترتكز هذه الاستراتيجية على ثلاثة محاور استراتيجية رئيسية: الأول: العمل على تبنّي ثقافة علمية تحمل على عاتقها تعزيزَ مجالات العلوم والتكنولوجيا والابتكار بين جميع فئات المجتمع الكويتي، مع التركيز على الشباب خصوصًا. والمحور الثاني هو تشجيع أنشطة البحث والتطوير عبر الاستثمار في المشروعات البحثية وتطبيق تقنيات مُبتكَرة لمُعالجة القضايا ذات الأولوية الوطنية. أما المحور الثالث فيستهدف تعزيز نمو القطاع الخاص وتنويع موارده وأنشطته من خلال تطبيقات العلوم والتكنولوجيا والابتكار. وهناك إدارات وبرامج عدة في المؤسسة تنفذ هذه الاستراتيجية من خلال فعاليات كثيرة، فضلا عن طرح مبادرات جديدة تصب في خدمة محاور الاستراتيجية وتحقيق أهداف المؤسسة.

>> التركيز على الابتكار والإبداع هو التوجه الحالي للمؤسسة ..الا تعتقد ان قطاعات الدولة والأفراد غير مستعدين لهذه المرحلة التي تتطلب وجود بنية متكاملة وثقافة مجتمعية حول مفهوم الابتكار؟

بالعكس تمتلك الكويت عددا كبيرا من الكفاءات والشباب من ذوي المواهب المختلفة، ودور المؤسسة هو العمل على احتضان هذه الطاقات وتشجيعها وتطويرها، وتهيئة البيئة المناسبة لإطلاق إبداعاتها، وذلك من خلال برامج وانشطة المؤسسة وكذلك المراكز التابعة لهاكالمركز العلمي ومركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع. ويمكن الإشارة بهذا الصدد إلى بعض إنجازات ومبادرات المؤسسة، ومنها مدرسة الموهبة للبنين التي افتتحتها المؤسسة بالتعاون مع وزارة التربية، وفصول الموهبة للطلبة التي تدعمها المؤسسة في محافظات الكويت الست، ودعم المؤسسة للمخترعين، وتشجيع الباحثين الشباب على البحث العلمي، ودعم الأولمبيادات العلمية للطلبة المتميزين، وتكريم الطلبة الفائقين في المرحلة الثانوية، فضلا عن جائزة الإنتاج العلمي السنوية المخصصة للباحثين الشباب.

>> من هي الشريحة الأكثر استفادة من خدماتكم، وما هي مرتبة القطاع الصناعي من بين المستفيدين؟

بداية نقول أن المؤسسة تخدم كل القطاعات المختلفة، فدور المؤسسة هو تفعيل برامج وانشطة تصب في صالح الاقتصاد الكويتي بشكل عام، ومن هنا فإننا لا نركز على فئة أو مجموعة معينة، بل نسعى إلى أن نفيد جميع الفئات بقدر المستطاع، ووفق استراتجية المؤسسة وتوجهها. فعلى سبيل المثال، انتهت إدارة الشركات والابتكار مؤخراً من إجراء دراسة بعنوان الابتكارات المالية التقنية (FinTech) تتعلق بالقطاع المصرفي في الكويت، خاصة بعد دخول الشركات الغير مصرفية سواء كبيرة او صغيرة هذا المجال ومشاركة البنوك في بعض العمليات المصرفية، وبالتالي يجب على البنوك ان تعي أن هذه الشركات ستكون جزءاً من مستقبل القطاع المصرفي شئنا أم أبينا، ومن هنا أعدت المؤسسة دراسة بمباركة من بنك الكويت المركزي واشتملت على البنوك المحلية والشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في هذا المجال. وهناك مشاريع بحثية مع جهات حكومية وخاصة عن طريق المراكز التابعة للمؤسسة مثل معهد دسمان للسكري ومركز جابر الأحمد للطب النووي والتصوير الجزيئي وبالتالي لا ينحصر عملنا في مجال محدد. ولا شك ان القطاع الصناعي يعتبر أحد القطاعات المهمة للاقتصاد الكويتي، والمؤسسة تحرص على دعم وتشجيع هذا القطاع بكل الطرق الممكنة. فعلى سبيل المثال فإن المؤسسة تشارك بصورة دائمة في معرض ومؤتمر اتحاد الصناعات، وترعى برنامج مصنع المبادرين الذين ينظمه اتحاد الصناعات وهو برنامج يستهدف الطاقات الشبابية والمبادرين ويشجعهم لإنشاء أعمال حرة ومشروعات صغيرة ومتوسطة ذات طابع صناعي وإنتاجي، وتتعاون مع الشركات لإيجاد حلول علمية للمشكلات التي تعترض تطورها، بالإضافة إلى دعم دراسة خاصة بالنظام المتكامل للصرف الصحي للمياه الصناعية.

>> احد أهداف المؤسسة هو بناء قطاع خاص متمرّس بالتكنولوجيا والابتكار، والاستثمار في رأس المال البشري الذي يُعد أهم أصول وموارد المجتمع.. الا ترى ان الفرصة سانحة حالياً لابراز دوركم من خلال تبنّي تنفيذ مشاريع هؤلاء لتوطينهم في المصانع المحليه؟

هذا هو ما نقوم بالعمل عليه على قدم وساق، ولدى ادارة الشركات والابتكار ثلاثة برامج:

الاول:

يسعى إلى فهم واستيعاب القطاع الخاص من خلال جلب الخبرات العالمية

الثاني:

هو برنامج التعليم والتنمية البشرية الذي يتضمن مجموعة من البرامج المتنوعة التي تقدم طوال العام.

الثالث:

برنامج تطوير الأعمال عبر التمويل المشترك لتطوير أعمال الشركات، ونقل التكنولوجيا الحديثة إلى القطاع الخاص

>> ما هي علاقتكم باتحاد الصناعات الكويتية، وكيف تنظرون إلى الدور الذي يقدمه للقطاع الصناعي؟

عندما ننظر إلى الاقتصاد الكويتي بشكل عام، فيجب ان تكون هناك نظرة تكون لها علاقة بالقطاعات كافة وليس بقطاع محدد فحسب، ولأجل ضمان تحقيق ذلك، فإننا نتوجه إلى الاتحادات المعنية عن القطاع الصناعي للتعرف على معاناة أو مشكلات كل قطاع على حدة، ولا شك أن اتحاد الصناعات هو أحد الاتحادات التي نتوجه لها إذا ما أردنا التعرف على التحديات التي يواجهها الصناعيون، وبالتالي فإن علاقتنا باتحاد الصناعات مهمة جداً ونفتخر بها، ونعمل على تقويتها بشكل دائم.

>> ما الهدف من الاستثمار بالعاملين في القطاع الخاص؟

تؤمن المؤسسة أن الاستثمار الحقيقي هو الاستثمار البشري، وذلك بسبب التقدم السريع في التكنولوجيا الذي يحتاج إلى مهارات ومتطلبات جديدة للتعامل معها، وبالتالي يجب تطوير المهارات البشرية بشكل مستمر حتى تتمكن من مواكبة التطور التكنولوجي السريع. وتسعى المؤسسة إلى المشاركة في بناء اقتصاد معرفي، بمعنى اقتصاد يعتمد على إنتاج وتوزيع واستخدام المعرفة، بخلاف الاقتصاد التقليدي الذي يعتمد بشكل أساسي على الموارد الطبيعية مثل البترول والمعادن، وعليه تولي المؤسسة اهتماما خاصا لبناء القدرات العلمية والتكنولوجية المتقدمة في الشركات، للمساعدة على تبني أساليب جديدة وناشئة بهدف المساهمة في بناء اقتصاد مرتكز على الابتكار والمعرفة من خلال تنمية الموارد البشرية.

>> ما النشاطات التدريبية والتعليمية التي تقدمها المؤسسة للعاملين في القطاع الخاص؟

تقدم المؤسسة أنشطة وبرامج للعاملين في القطاع الخاص، وفي مجال بناء القدرات الإدارية والمهنية بما يتماشى مع استراتيجية المؤسسة في نشر ثقافة الابتكار في مجال الأعمال، وأبرزها (نشاط التعليم التنفيذي الخارجي)، الذي يعقد خارج الكويت، ويعد من أهم المبادرات الدولية التي ترعاها المؤسسة، بالتعاون مع جامعات عالمية مثل هارفارد وجامعة كاليفورنيا بيركلي وجامعة أكسفورد، للتفاعل وتبادل المعلومات، مع غيرهم من المديرين التنفيذيين من دول وثقافات مختلفة، حيث استفاد من هذا النشاط في العام الحالي 74 مسؤولا تنفيذيا من شتى قطاعات الشركات الخاصة. وهناك أيضا (نشاط التعليم التنفيذي المحلي) لمن لا يريد تحمل مشقة السفر، بحيث تقدم البرامج محليا بنفس مستوى وجودة البرامج المتوفرة في الجامعات العريقة في الخارج، وساهم هذا النشاط بتطوير مهارات نحو 117 مسؤولا قياديا تنفيذيا في القطاع الخاص، ومن الشراكات التي تعقدها المؤسسة في هذا الإطار مع أفضل كليات إدارة الأعمال في العالم، بما في ذلك المعهد الأوروبي لإدارة الأعمال (إنسياد) وكلية بابسون، وتحالف فايننشال تايمز، وكلية IE وكلية وارتون بجامعة بنسلفانيا. أما النشاط الثالث (التدريب عن طريق الالتحاق المفتوح Enrollment Open) الذي استفاد منه 166 مشاركا، فتضمن تنظيم دورات تدريبية تفاعلية غير تقليدية محلية، يقدمها خبراء في مجالي الإدارة والابتكار للعاملين في مجال القطاع الخاص.

>> تؤمن المؤسسة بالاستثمار في الثروة البشرية، حدثنا عن ذلك في إطار عملكم مع القطاع الخاص؟

نؤمن في المؤسسة بضرورة الاستثمار في العنصر البشري وصناعة الإنسان المبدع، وتمكن ثقافة الابتكار في جميع نواحي عملنا، وليس فقط مع القطاع الخاص، فبرامج المؤسسة تدعم العلماء والباحثين في تطوير قدراتهم العلمية، وكذلك المخترعون والمبدعون الشباب، كما توفر لهم فرصا تنافسية لتنمية قدراتهم في أفضل الجامعات العالمية، كما تدعم المؤسسة برامج رائدة في تعليم العلوم والرياضيات للطلبة. وتقدم المؤسسة برامج موجهة للشركات في القطاع الخاص لتنمية القدرات الابتكارية وتنمية الوعي بأهمية الاستثمار في الأدوات والقدرات الابتكارية فيها. وتمول المؤسسة بشكل مستمر العديد من المحاضرات وورش العمل والمؤتمرات للقطاع الخاص، إضافة إلى تعزيز المؤسسة للقدرات البحثية لدى الموظفين داخل مؤسساتهم، لتساهم بذلك في جعلهم عناصر أساسية مؤدية إلى نجاح الأعمال.

1500 مواطن يهجرون القطاع الخاص

كشفت إحصائية رسمية تباطؤ نمو أعداد الوافدين العاملين في القطاع الخاص من نحو 7% في 2016 إلى 5.7% في 2017،ثم إلى 2% فقط في 2018 و2019.

فقد أظهرت الإحصائية المرسلة من وزارة الدولة للشؤون الاقتصادية إلى مجلس الأمة أنه في عام 2016 كانت الزيادة نحو 100 ألف، وهبطت في 2017 إلى 86 ألفا ثم بلغت الزيادة في 2018 نحو 33 ألفا، وفي 2019 نحو 24 ألفا فقط. علماً بان الاجمالي حاليا 1.66 مليون وافد عامل في القطاع الخاص.

وأكدت مصادر متابعة أن لذلك أسباباً عدة، أبرزها تراجع النشاط الاقتصادي في السنتين الماضيتين بعد الطفرة التي كانت سائدة سابقا، لا سيما عندما بلغت أسعار النفط مستويات قياسية في 2013 - 2014، وإلى تراجع نمو النشاط الاقتصادي تضاف أسباب متعلقة بزيادة الرسوم على الخدمات التي أصابت بعض شرائح الوافدين في ميزانياتهم المتواضعة، ونتيجة لذلك حصلت مغادرة كلية أو جزئية، أي إن عائلات تركت البلاد بالكامل أو إن المعيل بقي هنا والعائلة غادرت لتخفيف الأعباء.

إتحاد الصناعات الكويتية
KUWAIT INDUSTRIES UNION

30th of November 2019

"حياكم"

تعرفة القطاع الصناعي... نحو الانخفاض

شكل وزير النفط وزير الكهرباء والماء الدكتور خالد الفاضل لجنة تعديل تعرفة وحدتي الكهرباء والماء برئاسة وكيل الوزارة المهندس محمد بوشهري لإعداد دراسة لمراجعة التعرفة الواردة في القرار الوزاري 28 لسنة 2017، واقتراح أي تعديلات عليها، مع الأخذ بالاعتبار تحديد تعرفة لفترات ذروة الاستهلاك.

وقالت مصادر مطلعة في الوزارة إن «قرار تشكيل اللجنة تم اتخاذه بعد مناشدات قدمها القطاع الصناعي للنظر في تعرفة الاستهلاك الخاصة به، من باب دعم المنتجات الوطنية والمصانع المحلية»، مشيرة إلى أن اللجنة «ستقوم بإعداد دراسة شاملة تمهيداً لرفعها للوزير، ومن المرجح أن تتضمن تخفيض التعرفة للقطاع الصناعي».

وإذ أكدت المصادر أن «تعرفة السكن الخاص ثابتة بحكم القانون ولن يتم تغييرها»، أوضحت أن اللجنة «ستقوم بإعداد دراسة ومراجعة لتعرفة الاستهلاك للقطاعات الواردة في القرار الوزاري المذكور أعلاه».

فولكينو

Volcano®

أساسي في كل بيت

MTC multipack

A Subsidiary of MTC Group Holding Co.

24 74 00 44

P.O. Box: 21388 Safat 13074, Kuwait

Delivered to your door step يصلك لباب بيتك

تابعونا FOLLOW US @Volcanoarabia

هل كل عميل .. عميل حقيقي؟

من أكثر التساؤلات التي تصلني عبر صفحاتي في وسائل التواصل الاجتماعي وكذلك في جلساتي الاستشارية ، وطبعا يكون ردي هو كالتالي : " من هم عملائك المستهدفين ؟ "

اذا لابد من التركيز على الفئة المستهدفة لمشروعك ليس فقط في بداية المشروع واثناء عمل دراسات الجدوى وخطط العمل ، بل بشكل دوري ، قم بزيارة هذا البند من خطة العمل والتأكد من شريحة العملاء الموجودة حاليا هل مطابقة للخطة ؟ هل تطورت الفئة المستهدفة ام لاء .

بمجرد التفكير في عملائك ، و التحقق من السجلات التي لديك والتقارير و الأنظمة الخاصة في البيع من خلالها يمكنك الإجابة على سؤال : هل كل عملائي عملاء حقيقين؟ اذا كيف لك أن تعرف من هو عميلك الحقيقي وعميلك الغير حقيقي ، العميل الحقيقي ليس فقط من يقوم بالشراء منك بشكل متكرر، بل هو العميل الذي تخلق بينك وبينه ثقة طويلة الأمد ، ثقة في كل ما تقدمة من منتجات او خدمات و معلومات وكذلك من سياسة تتناسب مع هذا العميل، فتجد هذا العميل يقدم لك ما يسمى بال 4 Rs وهو كل ما يطمح اليه صاحب الأعمال وهم : – Retention - Referrals Revenue Reputation أي العوائد المادية من عمليات الشراء المستمرة - السمعة الجيدة التي يحصل عليها مع تكرار عملية التفاعل مع مشروعك والثابت وعدم تدهورها – المحافظ على ان يستمر معك – توصيات عملاء اخرين بالتعامل مع مشروعك . هذه صفات العميل الحقيقي الذي يطمح له كل صاحب مشروع .

أما العميل الغير حقيقي هو العميل الذي يقوم بعملية شراء المنتج والخدمة والتواصل مع مشروعك ولكن لا تربطه فيك أي مشاعر للاستثمار معك ، فقد تكون زيارة عابرة ، حالة طارئة ، او مجرد تجربة فقط ولا يعود لك الا فيما ندر .

فعزيزي صاحب المشروع ، لابد لك ان تتعرف على عميلك الحقيقي الذي يدافع عنك من دون علمك ، وان يثق فيما تقدم حتى لو كانت أسعارك أعلى من السوق ، والذي يتحدث عنك وباسمك كأنه أحد المؤسسين ، وأن يرشد أصحابه بالتعامل معك وهو بكامل الثقة ، فابحث عنه و انصت لعملائك ، اسأل عن مشروعك عند الناس قد تسمع ما يرضيك .

العميل الحقيقي المنتظر بإمكاننا صنعه ، اذا استثمرت في خدمة العملاء وكل ما يتصل بها من فريق عمل و أنظمة و أنصت لصوت العميل وكنت الأقرب لهم من منافسيك ، وتطور مشروعك يأتي متناغم مع شريحة عملائك، فذلك يفتح أفق أكبر لخلق شريحة كبيرة من العملاء الحقيقين ضمن قائمة العملاء التي لديك .

فأجمل شيء في عالم خدمة العملاء والذي سيساعدك على ربط العميل فيك وصنع عميل حقيقي هو أن سيكولوجية العميل عندما يبدأ في تجربة منتجات وخدمات مشروع ما ، ويستمر في ذلك لفترة ما ،

يشعر بالألفة وهذا شعور ينخلق في اللاوعي فيستمر حتى وأن كانت تجاربه غير مرضية بالنسبة له بالدرجة المطلوبة ، ولكن التعرف على مشروع اخر منافس لك والبدأ من جديد في تجربته أمر جدا ليس سهل حتى، ونسمع كثيرا بيننا (ويـــه ماي خلق أروح مكان ثاني و ابدي من يديد ماي خلق عوار راس) ويستمر العميل رغم عدم رضاه الكامل، فهذه بحد ذاتها فرصة لك بان تستثمر في الوقت الذي أعطاك إياه العميل وتقوم بتحسين منتجاتك وخدماتك و خدمة العملاء التي تقدمها من أجل الحصول على " عميل حقيقي " مناسب لك .

فالعميل الحقيقي من صنعك ، استثمر في خدمة العملاء حتى يعود ذلك لك على شكل عميل حقيقي .

أ. رحاب الطواري
استشاري اداري – اختصاصي خدمة عملاء
Rehab@RTconsultingandTraining.com

فيكو
FICO
إختيارك الطبيعي
YOUR NATURAL CHOICE

شركة الصناعات الغذائية
FOOD INDUSTRIES CO.
P.O. Box 26221 Safat 13123 Kuwait
Phone : +965 24742242 * Fax : +965 24730141
Email : fico@ficofood.com
@Ficofactory

NON GMO Project VERIFIED
Online Shopping

«كيبلك» إحدى الشركات الكويتية الرائدة في صناعة فوانيس الإنارة والأعمدة الكهربائية

المدير التنفيذي هيثم بركات

الشـركة الكويتية لصناعة فوانيس الانارة والاعمدة الكهربائية "كيبلك"، هي إحدى الشـركات الرائدة، والتـي تخدم الاقتصـاد الكويتي وتطبق المواصفات القياسـية في مجال تخصصها وتسـاهم في رفد الإقتصاد الكويتي بشـكل خاص، والاقليمي بشكل عام بوسـائل القوة والمنعة بإنتاج يضاهي الصناعة الأجنبية وتنافسـها بقوة.

ومنذ تاسيسـها في العام 1969، والشـركة تسـتحوذ علـى حصة لا بأس بها من مشـاريع إنارة الطـرق المحلية، فيما نجحت علـى الصعيد الخارجي في الوصول إلى اسـواق دول عديدة من بينها دول مجلـس التعاون، بالإضافة إلى أسـواق الأردن ودول المغرب العربي كالجزائـر وليبيا، كما أن لدى "كيبلـك" خططاً طموحة للتوسـع في أسـواق خارجية جديدة خلال السـنوات المقبلة.

وللتعرف اكثر عن طبيعة عمل "كيبلك" تحدث لـ "الصناعي" المدير التنفيذي للشـركة **هيثم بركات**، وذلك من خلال الحوار التالي:

>> "كيبلك" هي إحدى الشركات الصناعية العريقة ..حدثنا عن بداية الشركة وانطلاقتها؟

أي مشروع يبدأ بفكرة ودراسة الجدوى الاقتصادية ليحظى بنسبة عالية من النجاح..ونحن لاحظنا حاجة السوق الكويتي لصناعة أعمدة الإنارة وهذا بطبيعة الحال عامل مشجع على المضي قدما.. ولترجمة الفكرة إلى واقع ملموس بدأت الشركة أواخر عام 1969 على مساحة صغيرة من أرض مخصصة لشركة الأشغال والبناء في منطقة الشويخ وبمعدات بسيطة وقليلة إلى أن تم ترسية مناقصة إنارة جزء من الدائري الرابع ما بين الطابوق الرملي ودوار مستشفى العظام آنذاك.

هذه المناقصة التي كانت عبارة عن تصميم وتركيب أعمدة إنارة طرحت أمامنا تحديا جديدا وفتحت آفاقا جديدة لمستقبل أكثر أشراقا، وبعد التشاور مع ذوي العلاقة تمت الموافقة بالإجماع على التطوير وصناعة الأعمدة على أرض كويتية.

لم تكن ماكينات أو معدات التصنيع متوفرة في السوق المحلي لهذا أجرينا اتصالات مع شركات عالمية متخصصة في هذا المجال إلى أن وفقنا الله تعالى بشركة يابانية وجدنا أن عرض سعرها وفترة التسليم مناسبة.

لا تخلو أية بداية من معوقات لكن تم التغلب عليها بالإرادة والتصميم على النجاح مهما كانت التضحيات لهذا عملنا على مدار الساعة لتسليم مناقصة إنارة الدائري الرابع في وقتها المحدد..هذه المناقصة كانت انطلاقة باتجاه التوسع والتطوير وانتقال الشركة إلى مكان أوسع.

>> تتنوع المنتجات التي تقدمها " كيبلك " فما أهمها؟

تتدرج منتجات شركة كيبلك تحت ثلاث بنود رئيسية :-

1 – الإنارة: وتشمل أعمدة إنارة الشوارع والحدائق والملاعب بالإضافة إلى وحدات الإنارة الداخلية والخارجية وخاصة وحدات توفير الطاقة LED وجميع ملحقات ومستلزمات الإنارة.

2- صواني ومجاري الكابلات الكهربائية: لدى الشركة أحدث الخطوط المبرمجة لإنتاج كميات كبيرة من هذه المواد وبمواصفات تتطابق مع متطلبات السوق المحلي والأسواق المجاورة وللشركة حصة كبيرة من هذه المنتجات في السوق المحلي.

3- لوحات التوزيع الكهربائية: حيث نقوم بالشراكة مع شركات عالمية بتصميم وتصنيع لوحات كهربائية مطابقة للمواصفات المحلية.

>> من هم عملاء الشركة سواء محلياً أو عالمياً ؟

تستحوذ منتجات الشركة على حصة لا بأس بها في السوق المحلي من المشاريع الحكومية والخاصة، وتعتبر وزارة الأشغال العامة ووزارة الكهرباء بالإضافة إلى شركة نفط الكويت وشركة البترول الوطنية والهيئة العامة للإسكان، من أهم عملاء الشركة ومن أكبر الداعمين لمنتجات الشركة واعتمادها في مشاريع الدولة.

أما على صعيد التصدير فتشكل دول مجلس التعاون سوق التصدير الرئيسي للشركة بالإضافة إلى الأردن ودول المغرب العربي كالجزائر وليبيا هذا ولدى الشركة خطط طموحة للتوسع في الأسواق الخارجية خلال السنوات المقبلة.

>> ما هي درجة رضاكم عن مدى الإعتماد على منتجاتكم في المشاريع التنموية المحلية؟

إن الدعم الذي تحظاه الشركة من دوائر الدولة المختلفة يعتبر أساسي في تقدم وتطور شركة كيبلك إلا أننا نأمل في المزيد من هذا الدعم على الأصعدة المختلفة، وذلك من خلال قوانين وتشريعات لا تشجع فقط بل تصر على إستخدام المنتجات المحلية طالما أنها بنفس الجودة وتنافس في أسعار منتجاتها.

>> هل ترى أن هناك دورا أستراتيجياً للصناعة الكويتية في الناتج المحلي؟ وهل أنت راض عن ذلك الدور؟

تشكل الصناعة في إقتصاديات الدول بنسب متفاوته من الناتج المحلي وأعتقد أنه بإستثناء صناعة البتروكيماويات والتي تعتبر من الصناعات السيادية فإن الصناعة على صعيد القطاع الخاص لم تصل إلى المستوى المنشود، بحيث يكون دورها استراتيجياً في الناتج المحلي، إلا أنه بالإمكان زيادة نسبة الصناعة المحلية من الناتج المحلي خاصة وان الكويت كانت رائدة في هذا المجال في منطقة الخليج العربي، حيث تعتبر مقراً لأقدم مصانع المنطقة في عدة مجالات، واكتسبت خبرات على مدى سنين طويلة تمكنها من دخول أسواق عديدة.

>> كيف استفادت شركتكم من مشاريع التنمية في الكويت ،وهل كان لها تأثير على حصتكم السوقية ؟

تمكنت الشركة بفضل الله من الإستفادة من بعض مشاريع التنمية مؤخراً إلا أنه كان هناك فرصة للإستحواذ على حصة أكبر خاصة مقابل الشركات الصناعية الخليجية.

>> ما هي نسبة العمالة الكويتية في مصانعكم، وكيف تقيم دورها؟

أبواب شركتنا مفتوحة للكفاءات الكويتية وهي موضع ترحيب وتقدير في اللحظة التي ترغب الكوادر الوطنية في الإنضمام للعاملين في المصنع من الشباب والشابات في الأعمال الفنية والادارية والمساهمة في النجاحات المتحققة لشركة رائدة في السوق الكويتي.

وللأمانة أقول أن نسبة الموظفين الكويتيين قليلة بل قليلة جداً إلا أننا وبالتعاون مع إتحاد الصناعات الكويتية نعمل على رفع هذه النسبة.

>> هل تعاني شركتكم من منافسة (داخلية أو خارجية) وهل منافسيكم على نفس مستوى الجودة الكويتية ؟

المنافسة مشروعة عندما تكون محكومة بجودة الإنتاج والسعر المناسب للمستهلك وعلى المستوى المحلي هناك تنافس لكنه شريف تضبطه الجودة ونوعية المنتج وهما عاملان مهمان في إغراء المستهلك واجتذابه أو تفضيله منتج على آخر.

أما من الخارج فلا وجود للمنافسة وهنا أوجه الشكر والتقدير للحكومة الكويتية التي تشجع الصناعة المحلية من خلال القوانين والأنظمة الناظمة وتقدم التسهيلات المناسبة.

>> كيف تقيم أداء إتحاد الصناعات الكويتية في تبني قضايا الصناعة والصناعيين ؟

إن دور اتحاد الصناعات الكويتية دور محوري في نجاح الصناعة الكويتية وقد رأينا في السنوات الأخيرة تطوراً واضحاً في تبني قضايا خاصة بالصناعة والصناعيين، بدليل بعض القوانين التي صدرت في الأعوام الأخيرة ومنها على سبيل المثال قانون السماح للمصانع بتخصيص مساحات لسكن العاملين لديها، وتطبيق القانون رقم (74) الذي صدر مؤخراً لحماية الصناعة المحلية في المشاريع الحكومية.

>> ما هي أهم القضايا التي تتمنى أن يركز عليها اتحاد الصناعات مستقبلاً؟

هنالك العديد من القضايا التي نأمل أن يتبناها اتحاد الصناعات الكويتية إلا أن أهم هذه القضايا هو توفير الأراضي اللازمة للصناعيين لأغراض التوسع أو إضافة منتجات جديدة.

>> ما هي الكلمة التي توجهها للشباب الكويتي حديث التخرج؟

أقول لشباب الكويت..الكويت بلدكم والمستقبل لكم..اكشفوا عن سواعدكم والدولة تدعمكم وتمنح لكم الفرص لتساهموا في رفعة ومنعة الكويت.

وفي الوقت ذاته أدعو شباب الكويت بعامة وحديثي التخرج بخاصة إلى إحتراف ثقافة العيب وقبول فرص العمل المتوفرة وعدم الاعتماد على الغير في سوق العمل " الكويت وطنكم وأنتم الأولى بتقدمه وإثبات حضوره في الحضارة العالمية".

فلا يبنى وطن إلا بسواعد أبنائه هكذا تقول التجارب العالمية وربما أجدها فرصة لدعوة الشركات في الكويت لفتح أبوابها لتدريب حديثي التخرج بإشراف مدربين أكفاء وربط ما تعلموه مع الواقع المعاش والحصول على الخبرات المطلوبة والإنخراط في سوق العمل . ألم يقل سبحانه وتعالى في كتابه العزيز "ورفع بعضكم فوق بعض درجات " 165 الأنعام " فليس من المنطق أن لا نصعد السلم الوظيفي درجة درجة وليس من المعقول أن نكون جميعاً مدراء أو وزراء.

>> لو لم تكن صناعيا ..ماذا كنت تتمنى أن تكون؟

والدي محمد سميح بركات صناعي زرع بي حب الصناعة وعمري 12 عاما فلم أكن

أقضي العطلة المدرسية الصيفية في البيت أتابع المسلسلات او الأفلام أو اللهو مع الأصدقاء بل كنت أرافقه صباح كل يوم ومن هنا عشت مع نمو مصنع صناعة أعمدة الإنارة لحظة بلحظة ومنذ الأيام الأولى كفكرة وترجمتها إلى واقع ملموس.

ولذلك عندما اجتزت الثانوية العامة لم أفكر إلا بدراسة الهندسة الكهربائية كتخصص لأكمل مسيرة والدي بالعلم وأساهم في تطويرها وترسيخ حضورها.

>> هل من كلمة أخيرة ؟

أقول " من سار على الدرب وصل" فالحلم يولد صغيرا ثم يكبر مع الأيام إذا تسلح صاحبه بالصبر والإيمان والتفاني والطموح نحو تغيير الواقع إلى الأفضل وأعطى لقدراته سواء أكانت علمية أم عقلية فرصة التعبير الخلاق عن ذاتها وتوفير الظروف المناسبة لتحقيق الانجازات واطلاق الطاقات.

فوالدي الذي بدأ حياته العملية مع دائرة الكهرباء العامة في الكويت عام 1956 بموجب عقد رسمي حين كانت الكويت إمارة قال لي مرة إن معظم دول الخليج العربية كانت تتردد على الكويت باستمرار لشراء احتياجاتها وخاصة السعودية وفي منتصف الستينات شحن بالطائرة إلى دولة قطر معدات لإنارة الشوارع لتوفير الوقت.

الكويت متقدمة على دول المنطقة ولا تزال مصدر إشعاع وتنوير ومواطنوها يعشقون الحياة ويعملون لرفاهية وتقدم وطنهم وشخصيا أعرف نماذج طموحة ترفع لهم القبعات وشخصيات كانت مصدر إلهام ونجاح آخرين.

ثلاثة مفاتيح لنجاح «بزنسك»

طارق عبدالمحسن الدويسان

>> مؤسس ومدير عام شركة رواد العالمية للاستشارات والتدريب

>> أستاذ سابق في كلية الهندسة والبترول جامعة الكويت

يُسعدني في هذه المقالة أن أكشف للمُبادر الكريم – الصناعي وغير الصناعي – عن ثلاثة مفاتيح يحتاجها لإنجاح "بزنسه". هذه المفاتيح خَبِرتُها من خلال تجربتي الطويلة في عالم البزنس التي امتدت لأكثر من 20 عاماً، فيها فَشِلتُ في "بزنسين" قبل أن أُصيب النجاح في "البزنس" الثالث.

وصفة النجاح في التأسيس

حدثني أحد المُبادرين بحزن وأسى شديدين عن تجربته الفاشلة التي خسر فيها "تحويشة" عُمره، فضلاً عن مُعاناته النفسية الشديدة، وهو يُحاول دون جدوى إنقاذ ما يُمكن إنقاذه. فأجبته مُواسياً، "خِيرَة ... القادم أفضل بإذن الله تعالى". ليُعاجلني بالردِ وعلامات الامتعاض ترتسم على محياه، "أبداً ... هي آخر مرة، لن أعيدها مرة ثانية. لا يُلدغ المؤمن من جحر واحد مرتين"!

لإجيبه وأجيب جميع المُبادرين الجدد والقدامى من أمثال مُحدثي بوصفتي "السحرية" التالية للنجاح في تأسيس البزنس:

1 - ابدأ أول بزنس لك وأنت في أصغر عُمر مُمكن، لا تتأخر.

2 - اجعل حجم استثمارك أقل ما يُمكن في محاولتك الأولى.

3 - احرص على اختيار البزنس في المجال الذي يستهويك، لا يهم إن كان هُناك كثيرون غيرك في نفس المجال، فحُبُك لمجال بزنسك سيجعلك تُصر وتُصابر وتُبدع وتحفر الصخر لإنجاحه.

4 - لا تزعل إذا فشل بزنسك، فاعلم أنه في عالم البزنس النجاح من المحاولات الأولى هو أمر استثنائي غير طبيعي.

5 - إليك بالمقولة الذهبية: إنّ فَشَلَ بزنسك يُعزز من فرص نجاحك في محاولاتك التالية. وهذا يُمكن إثباته علمياً/احصائياً كما يلي:

• فرصة نجاحك في محاولتك الأولى هي 18% (بحسب دراسة من جامعة هارفارد للأعمال).

• فرصة نجاحك في المحاولة رقم 4 أو قبلها هي 55%.

• فرصة نجاحك في المحاولة رقم 10 أو قبلها هي 86%.

وإذا فرضنا أن فرص نجاحك تزيد بنسبة 5% مع كل محاولة (وهي فرضية معقولة جداً)، فإن:

• فرصة نجاحك في المحاولة رقم 3 أو قبلها هي 53%.

• فرصة نجاحك في المحاولة رقم 10 أو قبلها هي 92%.

بناء على ما سبق، أقول لصديقي المُحبط وللمُبادرين الجُدد: إن حظوظكم ستكون حقاً سيئة، فقط إذا وصل عدد محاولاتكم 10 ولم تُصيبوا النجاح. لكن في الغالب ستُصيبون النجاح، بإذن الله، عند المحاول 3 أو 4.

مُثلث مواجهة الصعاب

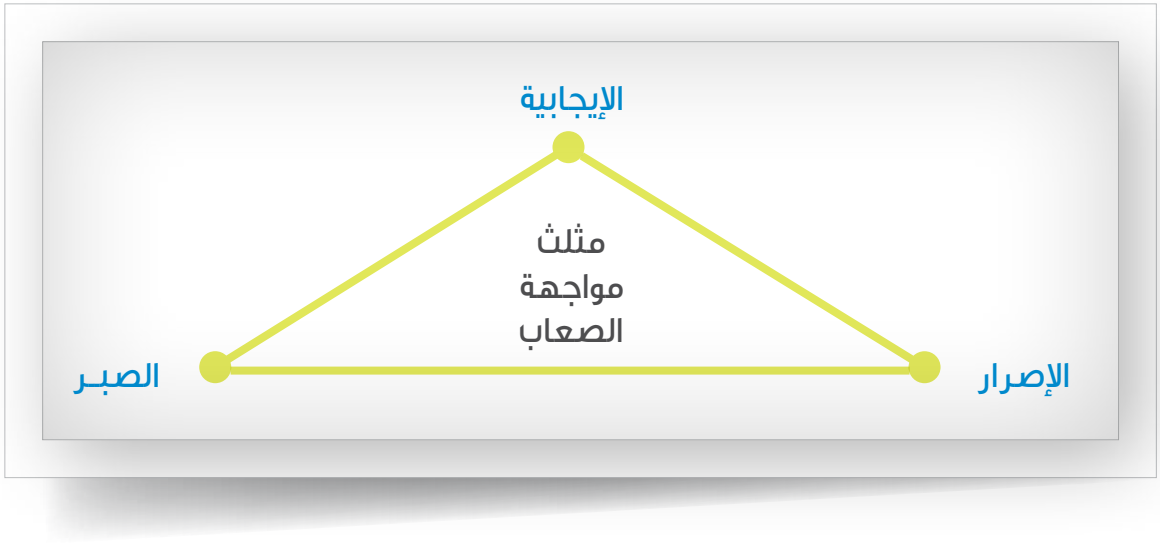
الـذي يقول لك أن عالم البزنس سـهل هو لا يصدقك القول بكل تأكيد! سـتمُر عليك أيام وليال طوال من القلق والأرق وأنت تُنفق من حُر مالك، ولا تجـد زبونـاً يطرق بـاب بزنسـك. وتُقدم العـرض تلو الآخـر لتجد أن جميعها يُرفض لأسـباب لا علاقـة لها بجودة أو سـعر! فعالم البزنس في الكويت مليء بالواسـطات والمحسـوبيات و «حب الخشوم» وحتى الرشاوى.

في هـذه الأجواء القاتمـة، أنت بحاجة إلى أن تتسـلح بمُثلـث مواجهة الصعـاب ... في قمة المُثلث «الإيجابيـة» وفي طرفي قاعدته «الإصرار» و «الصبر».

• تحتاج الإيجابية لتُخفّف عنك الألم الذي تشـعره نتيجة فشل محاولاتك المُتكرر، ولتُعينك على الاسـتيقاظ مُبكراً كل يوم بوجه مُشـرق مُفعم في التفـاؤل، رغـم كُل مـا كابدته من عنـاء وإحباط في اليوم السـابق، لـترى فرصاً واعدة ماثلة أمام عينيك.

• تحتـاج الإصـرار كـي تسـتمر في المحاولة تلـو الأُخرى رغم الفشـل، من غير ملل أو كلل، فشـغفك يمُـدك بالطاقة التـي تحتاجها. إنها يا صديقـي «عقلية الجريت Grit» التي تحدثـت عنها كارول دويك (Carol Dweck) في كتابهـا «العقلية: السـيكولوجية الجديدة للنجاح».

• تحتـاج الصبر وأنت في انتظار نجاح أول بزنس لك. فكما ذكرنا سـابقاً في وصفـة النجاح في التأسـيس، النجاح لن يأتي سـريعاً، ورُبما حين يأتي، يأتي ببطء شـديد تُصاحبه الآلام، فكما قال رسـول الله صلى الله عليه وسـلم «ومن يتصبّر يُصبره الله».



استراتيجية البقاء والتميز

أكـبر تحدي يواجهه أي بزنـس هو تحدي البيع، فـكُلُ الصعاب تهون في مُقابل أن تجلس لأيام وأسـابيع و رُبما أشـهر وانت في انتظار ان تصل إلى نقطـة النجـاح، التي عندهـا إيراداتك تتجاوز إنفاقـك، لتصيب "الربح" ... الكلمة السـحرية التي تُطـرب اذنيك.

إن أقـوى اسـتراتيجية للبقاء والتميز هـي "اسـتراتيجية المحيط الأزرق" (Blue Ocean Strategy). فكرتهـا الأساسـية هـي أن تَعمل عقلك – خاصـة الأيمن المُبدع – باسـتمرار من أجل إيجاد سـوق لا يُنافسـك عليـه أحـد، وأن تجعل المُنافسـة أمرٌ لا يشـغل بالك، فأنـت بمُفردك في مـكان مـا من مُحيـط أزرق صاف جميـل، بعيداً عـن أماكن أضحت حمـراء قانيـة مـن اقتتال الاسـماك فيما بينهـا! أنت تبحـث في هذه الاسـتراتيجية عـن تلـك الفكـرة أو مجموعة الأفـكار التـي تُبعدك عن مُنافسـيك، بـل أفضل مـن ذلك، تضعـك في مكان بمُفـردك، ولفترة طويلة، من غير مُنافسـين. وهنـا يحضرني مثال الآيبود والآيباد لشـركة أبل. ومثال شـخصي، هـو حصولي على تأهيل محترف سـلامة معتمد مـن مجلس الاعتماد الامريكي للسـلامة، ما أبعد المسـافة بيني وبين مُنافسـي في بزنس التدريب والاستشـارات في مجال السـلامة.

Perfect Life

منتجات طبيعية عضوية مستخرجة من الأشجار حاصلة على براءتي اختراع، إنتاج دولة الإمارات العربية المتحدة، وحاصلة على كافة التراخيص المطلوبة من الجهات الرسمية بالإضافة إلى شهادتي جودة عالمية.
يحتوي على نسبة عالية من غذاء البكتيريا النافعة وهي بنسبة 85 %، بالإضافة إلى 1100 ملغ كالسيوم، صوديوم، بوتاسيوم، ماغنيزيوم، بروتين نباتي كامل، نحاس، حديد

+965 60974010 @perfectlifekw www.perfectlife-uae.com

IN-HOUSE
FLORIST

«بائعة الورد».. آمنة المويزري

صاحبة مشروع «إن هاوس فلورست»

مبادرة شابة وجدت ذاتها بين الورود والزهور الطبيعية، حيث اتخذت من هوايتها نشاطاً تجارياً، وذلك بعد أن حولت هوايتها إلى مشروع صغير أطلقت عليه إسم "إن هاوس فلورست".

تقول آمنة المويزري: " كانت بدايه المشروع هي اكثر فترة صعبة بالنسبة لي، واشتغلت مع زوجي ببداية مشروعي لخبرته في مشاريع اخرى، وبعد دراسة المشروع والبحث عن مكان مناسب، بدأنا في اختيار الهوية التجارية للمحل مع الاسم، وافتتحنا محل الورد "إن هاوس فلورست".

وتضيف: " افتتاح محل ورد كان حلم بالنسبه لي وصار واقع، كان هدف وشغف لي من فترة طويلة.. كنت دايما اسوي تنسيقات ورد للاهل والاصدقاء، وزوجي لمس هالحس فيني وشجعني على شي اكبر وهو افتتاح محل خاص فيني".

وتؤكد المويزري أن الورد يحتاج ابداع واحساس، وفي نفس الوقت معرفة وعلم بالاساسيات من حيث انواع الورد وكيفية الاهتمام فيه، لان كل نوع يحتاج عناية خاصة مختلفة عن الأخرى، كما أن المنسق يجب أن يكون على دراية بالادوات الخاصة بالتنسيق ومواسم الورد.

وتصف المويزري الورد بالعديد من الاوصاف فتقول: الورد هو التعبير العميق والبسيط لكل المناسبات و يعبر عن مشاعر العشاق ويزيل الخلافات بين المتنازعين ويرجع الود بينهم و يخفف عن المرضى ويدخل السرور على قلبهم، فالورد يرسم الفرحه والسعاده في الاعياد والمناسبات.

وكأي مهنة أخرى، ترى المويزري أن هناك بعض المتاعب التي تواجه العاملين في مجال الورد، ومنها على سبيل المثال تأخير شحنات الورود من قبل الموردين وخاصة في مواسم رئيسية مثل عيد الفطر وعيد الام، واستلام الورد بجودة غير مناسبة مما يتحتم علينا تحمل تكلفتها والخسارة في بعض الاحيان، بالإضافة إلى مهمة تدريب العمالة ومتابعتهم باستمرار.

وحول المنافسة الكبيرة التي يشهدها سوق الزهور والهدايا في الكويت، تشير المويزي إلى ان التغلب عليها يتم من خلال مواكبه التطورات في مجال تنسيقات الزهور، ووضع الأسعار المعقولة التي تناسب كل الميزانيات، والاهم من ذلك كله فهم الذوق العام والاستعداد لكل مناسبة عامة بطريقة مختلفة .

واضافت أن السر وراء نجاح أي مشروع هو منح المشروع الوقت والجهد الكامل، والتجديد المستمر للمنتجات، مع وجود عنصر التسويق للمشروع، إذ يعتبر " التشويق" من اهم الاسباب الرئيسية لنجاح المشروع من عدمه.

وحول خططها المستقبلية للتوسع، أكدت المويزري ان لديها خطة للتوسع على الصعيد المحلي بطريقة تساعد العملاء على الوصول إليها بطريقة اسهل وخلال فترة قصيرة، مبينة أنها بصدد إفتتاح فرع جديد في منطقة الشويخ قريباً.

أما فيما يتعلق بارتباط سوق الزهور بمواسم معينة، فقالت أن اهداء الزهور لا يرتبط فقط بالمواسم، فهناك مواسم خاصه باعياد الميلاد، او أعياد الزواج، أو التهنئة بسلامه مريض أو ترقيه، وهذه المناسبات متواصلة طوال العام، لكن الطلب على الورد يرتفع في مواسم محددة كعيد المعلم، وعيد الام، وعيد الفطر، وعيد الحب، علماً بأن الورد مطلوب من جميع الفئات وان كان للانثى النصيب الاكبر في هذا المجال.

ومن اهم عملائنا الشركات الخاصة اللي نقوم بعملها تنسيقات اسبوعية وشهرية وكذلك بعض المطاعم لعمل تنسيق للطاولات.

وفي النهاية تقدمت آمنة المويزري بالشكر لاتحاد الصناعات الكويتية على اتاحة الفرصة لها للحديث عن مشروعها الخاص ودعمه المستمر للشباب والمشاريع الصغيرة بالكويت.

كوكاكولا تكشف عن أول زجاجة خضراء.. من البلاستيك المعاد تدويره

كشفت شـركة كوكاكولا النقاب عما تدعي أنهـا أول زجاجـة تم تصنيعها باسـتخدام بلاستيك مهمل تم غسله من المحيطات. قـام المتطوعـون بجمـع النفايـات البلاسـتيكية من 84 شـاطئًا في إسـبانيا والبرتغـال تم دمجهـا مع نفايـات مماثلة اسـتولت عليهـا سـفن الصيـد في البحر المتوسـط ثم تم إعـادة تدويرها بعد ذلك. تتيح هـذه العملية الكيميائية تجريد المواد البلاسـتيكية الأقـل درجـة من الشـوائب وإعادتهـا بحيـث يمكن اسـتخدامها مرة أخرى لتعبئة المواد الغذائية والمشـروبات. ارتفعـت معـدلات إعادة تدوير البلاسـتيك بعـد زيادة الوعـي العام بالتهديـدات التي تهـدد محيطات العـالم، لكـن الكثير منها ينتهـي حاليًا بالحـرم أو التصدير والاحتفاظ به في مقالب غـير قانونية.

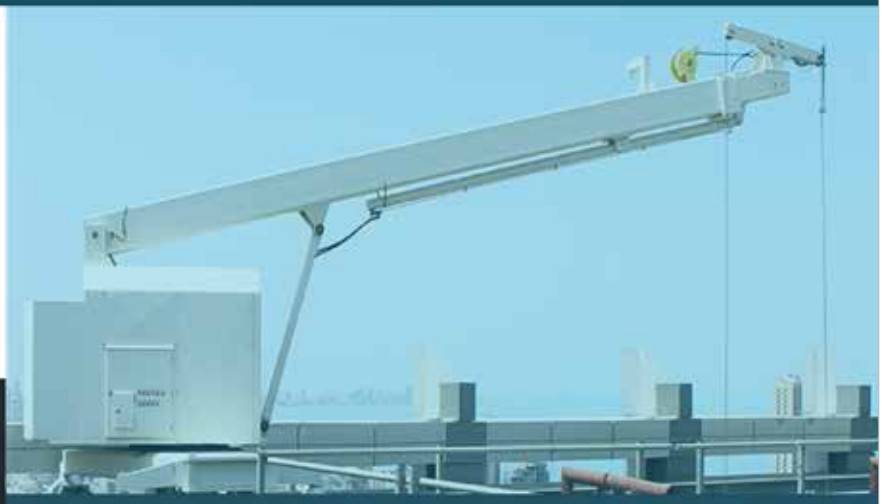
بينمـا يتـم الحصول علـى ربع البلاسـتيك فقـط في الدفعـة الأوليـة المكونـة مـن 300 زجاجـة من إنتاج كوكاكولا من الحطام البحري، تقول الشـركة إنها تريد بيع جميع منتجاتهـا في عبـوات مصنوعـة من مواد معـاد تدويرهـا أو قابلـة للتجديد.وتزعـم أن الهـدف سـوف يقلـل مـن اسـتخدام البلاسـتيك الجديد بمقـدار 200 ألف طن سنويًا.

Fouad Alghanim & Sons
Group of Companies

UAMCCO
UNITED ALUMINIUM & METAL COATING COMPANY W.L.L.

AGICD
Alghanim International Carpentry Division

RIHAM
MEMBER OF FOUAD AL GHANIM & SONS
GROUP OF COMPANIES



OUR TEAM WILL MAKE YOUR DESIGN COMES TRUE

Tel: +965 24554710, 24554891 **Fax:** +965 24554857
Address: Block 4, Plot 22-24, Amghara, Kuwait
Email: info@uamcco.com rtc@falghanim.com trading@rihamco.com
P.O. Box: 1696, 13017 Safat, Kuwait. **Website:** www.uamcco.com

بعد خسائر بقيمة 5.7 مليار دولار.. «تسلا الصينية» تحارب من أجل البقاء

قالت صحيفة بلومبيرغ الاقتصادية ان شركة «تسلا» استغرقت 15 عامًا لتتكبد خسائر بقيمة 5 مليارات دولار، لكن الشركة المعروفة باسم «تسلا الصينية» فعلت ذلك في أربع سنوات فقط.

وتستعد شركة «نيو للسيارات الكهربائية» التي تتخذ من شانغهاي مقراً لها للإبلاغ بأنها حققت خسائر وصلت إلى (369 مليون دولار) - حوالي 4 ملايين دولار يوميًا – خلال الربع الثاني، وفقًا لمتوسط تقديرات المحللين.

وسيؤدي ذلك إلى خسائر متراكمة في الشركة، التي تدعمها شركة التكنولوجيا العملاقة تينسنت القابضة المحدودة، إلى حوالي 5.7 مليار دولار منذ أن أسس وليام لي شركة صناعة السيارات في عام 2014، إذ تجاوزت التكاليف، والمبيعات الضعيفة، وعمليات الاسترداد الرئيسية إلى انخفاض مؤشر NIO بنسبة 74٪ منذ أن بلغت القيمة السوقية 11.9 مليار دولار قبل عام.

وأكد محللون ان المخاوف تتزايد في أن الصين خلقت فقاعة سيارة كهربائية قد تكون على وشك الانفجار.

KUWAIT PACKING MATERIALS MFG. CO KSC

الشركة الكويتية لصناعة مواد التغليف ش.م.ك

K-PAK®

S-PAK®

U-PAK®

Your Preferred Packaging Partner... *Since 1986*

شريك التعبئة المفضل لديكم.... منذ عام ١٩٨٦

Block 8 St.82
P.O.Box 26522,Safat 13126
South Subhan, Kuwait.
Tel: +965 24721124/6/7
Fax: +965 24767060 / +965 24710860
Email: kpak@kuwaitpack.com

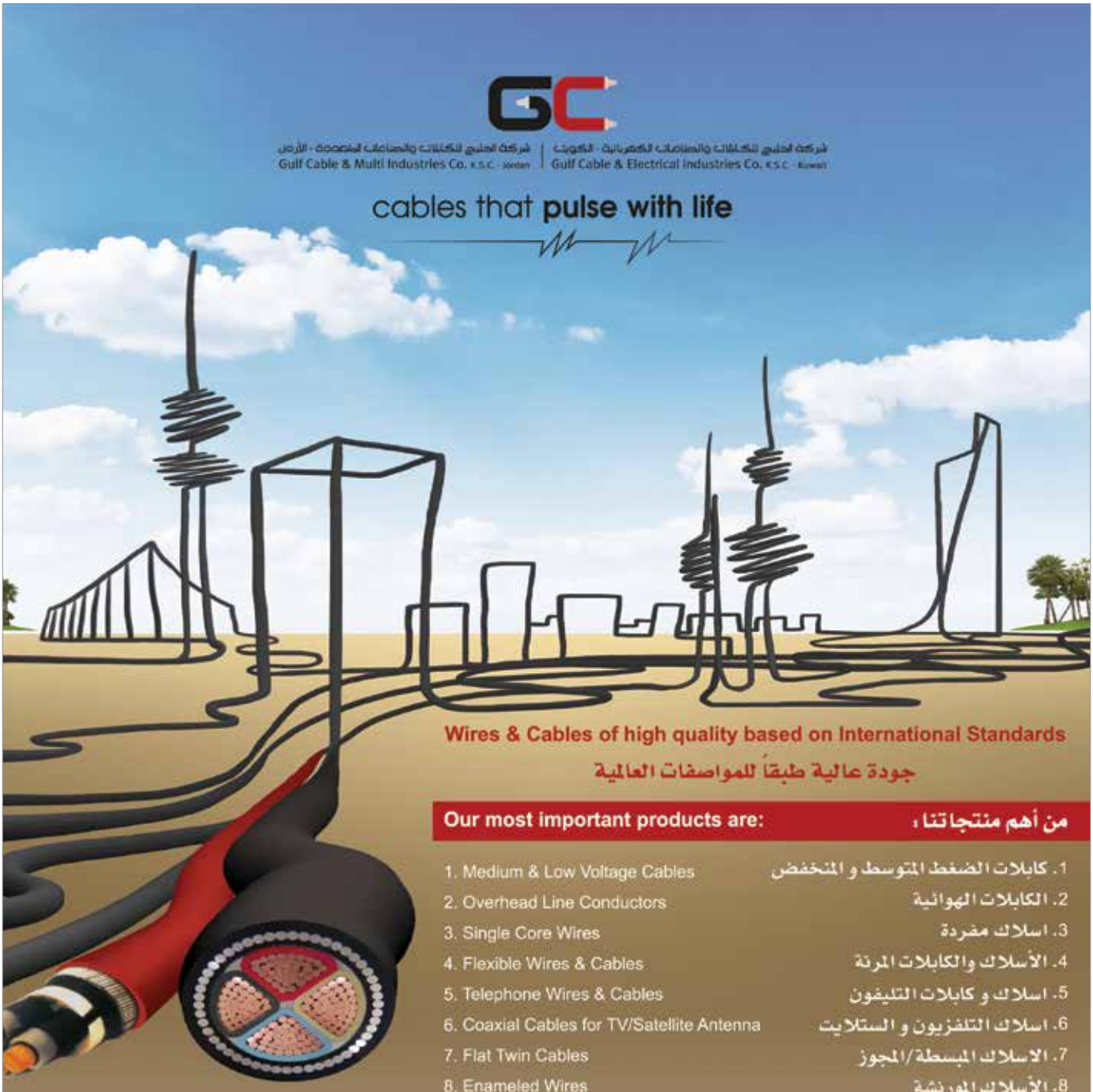
قطعة ٨ شارع ٨٢
صندوق البريد ٢٦٥٢٢ صفاة , ١٣١٢٦ صبحان الجنوبي/ الكويت
رقم الهاتف : ٢٤٧٢١١٢٤/٦/٧ ٩٦٥+
فاكس : ٢٤٧١٠٨٦٠ ٩٦٥+/ ٢٤٧٦٧٠٦٠ ٩٦٥+
البريد الإلكتروني : kpak@kuwaitpack.com

البنية التحتية في دول مجلس التعاون الخليجي تتطلب استثمارات بقيمة 1.6 تريليون دولار

أصدرت شركة "أوليفر وايمان" المتخصصة في الاستشارات الإدارية تقريراً جديداً يُبرز الحاجة إلى مزيد من رؤوس الأموال لدعم مشاريع البنية التحتية المادية والاجتماعية في دول مجلس التعاون الخليجي، في ظل مواصلة مسيرة نموها وجهودها الرامية إلى تقليص اعتمادها على النفط.

وأظهر التقرير الذي صدر بعنوان "دور الاستثمارات الخاصة في توفير رأس المال طويل الأجل لمشاريع البنية التحتية في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي"، أن القطاعين العام والخاص في هذه الدول بحاجة إلى رأس مال إضافي بقيمة 1.6 تريليون دولار لبناء وتطوير البنية التحتية، باستثناء المشاريع الضخمة، على مدى السنوات الخمس المقبلة، مشيراً إلى دور القطاع الخاص كمساهم رئيسي في تأمين هذه الموارد المطلوبة، حيث تحتاج الحكومات الوطنية إلى سد الفجوة من خلال استثمارات من القطاع الخاص بقيمة 600 مليار دولار.

ويسلّط التقرير الضوء على حجم الفجوة التمويلية والسبل الكفيلة بمعالجتها، وكذلك العقبات التي يتوجب إزالتها لتحقيق ذلك، علاوة على الحاجة لتطوير مشاريع بنية تحتية متقدمة في جميع القطاعات، خاصة في ظل تسارع النمو السكاني. كما يُبرز التقرير حاجة القطاع الحكومي إلى رأس مال استثماري بقيمة 400 مليون دولار من القطاع الخاص لمواكبة حجم الطلب.



شركة الخليج للكابلات والصناعات الكهربائية - الكويت | شركة الخليج للكابلات والصناعات المتعددة - الأردن
Gulf Cable & Electrical Industries Co. K.S.C. - Kuwait | Gulf Cable & Multi Industries Co. K.S.C. - Jordan

cables that **pulse with life**

Wires & Cables of high quality based on International Standards

جودة عالية طبقاً للمواصفات العالمية

Our most important products are:	**من أهم منتجاتنا :**
1. Medium & Low Voltage Cables	1. كابلات الضغط المتوسط و المنخفض
2. Overhead Line Conductors	2. الكابلات الهوائية
3. Single Core Wires	3. اسلاك مفردة
4. Flexible Wires & Cables	4. الأسلاك والكابلات المرنة
5. Telephone Wires & Cables	5. اسلاك و كابلات التليفون
6. Coaxial Cables for TV/Satellite Antenna	6. اسلاك التلفزيون و الستلايت
7. Flat Twin Cables	7. الاسلاك المبسطة/المجوز
8. Enameled Wires	8. الأسلاك المورنشة

Continuous Success for More Than 35 Years

نجـاح متواصـل منـذ أكثـر مـن 35 عـام

TUV NORD ISO 9001:2008 OHSAS 18001:2007 ISO 14001:2004 | SGS ISO 9001:2008 | BS EN ISO 9001:2008

For any needed information, please visit:
website: www.gulfcable.com
E-mail: info@gulfcable.com
Please contact our sales team on the following:
Kuwait:
Tel: +965 24645500
Fax: +965 24675850 / 24675305

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقعنا:
الموقع الإلكتروني: www.gulfcable.com
البريد الإلكتروني: info@gulfcable.com
كما يرجى الإتصال بقسم المبيعات على الأرقام التالية:
الكويت:
هاتف: 24645500 965+
فاكس: 24675850 / 24675305 965+

جمهورية التشيك

"جوهرة" الغرب وموطن الصناعات الثقيلة وصناعات الحديد

يطلق على جمهورية التشيك "جوهرة" الغرب، نظرا لما تتمتع به من جو رائع ومدن غاية فى الجمال وعلى رأسها العاصمة "براغ". وتم اعتماد اسم التشيك بشكلٍ رسميّ عام 2016 حتّى يكون الاسم المختار للدولة ولكنّه ليس رسميّاً؛ حيث إن اسمها الرسميّ هو الجمهوريّة التشيكيّة، وعاصمتها مدينة براغ.

الموقع..

يحيط بجمهورية التشيك كل من بولندا، والنمسا، وسلوفاكيا، وألمانيا، من الشمال، والجنوب، والغرب، والشرق، على التوالي.
ويصل طول الحدود بين التشيك والدول المحيطة بها إلى 2143 كيلو متراً، منها 402 كيلو متراً مع النمسا، و704 كيلو متراً مع ألمانيا، و796 كيلو متراً بولندا، و241 كيلومتراً مع سلوفاكيا. وتلتف التلال والسلاسل الجبلية بالبلاد.

المناخ..

تمتع جمهورية التشيك بصيف دافئ، ولطيف، وشتاء بارد، وثلجي، ويمكن للمناطق المرتفعة في البلاد أن تكون أكثر برودة، وأن تشهد تساقطاً كثيفاً للثلوج.
وتغطي عادة الثلوج الجبال وأغلب أرجاء البلاد في فصل الشتاء، وتسقط معظم الأمطار فيها في فصل الصيف، وفي المقابل يعد شهر تموز الشهر الأكثر دفئاً في السنة.

الاقتصاد ..

يعد الاقتصاد التشيكي من أهم أنظمة الاقتصاد الصناعية المتقدمة، وقد أصبح نظامهم الاقتصادي أكثر استقرارا وتطورا عقب انتشار الشيوعية في وسط وشرق أوروبا . وبدأت البنية التحتية للنظام الاقتصادي التشيكي منذ القرن التاسع عشر، حيث تم إقامة العديد من المصانع، وقد عانت التشيك فترة خلال انتشار الشيوعية، ثم عاودت الازدهار مرة أخرى.

الصناعات ..

ومن أهم الصناعات التي يقوم عليها الاقتصاد التشيكي الصناعات الثقيلة، وكذلك صناعات الحديد و الصلب، بجانب انتاج المواد الكيميائية، وأيضا الالكترونيات وبعض معدات النقل والسيراميك والزجاج والمنسوجات وبعض الأدوية . وتعتبر صناعة السيارات أكبر القطاعات الصناعيّة في جمهوريّة التشيك، كما تمثل نسبة كبيرة من مُعدّل صادراتها التجاريّة.

اللغة..

وتعتبر اللغة التشيكية اللغة الرسمية في البلاد، حيث يمثل المتحدثون بها نسبة 95.4% من السكان، بينما يمثل المتحدثون باللغة السلوفاكية نسبة 1.6% أما المتحدثون باللغات الأخر فيشكلون نسبة 3%.

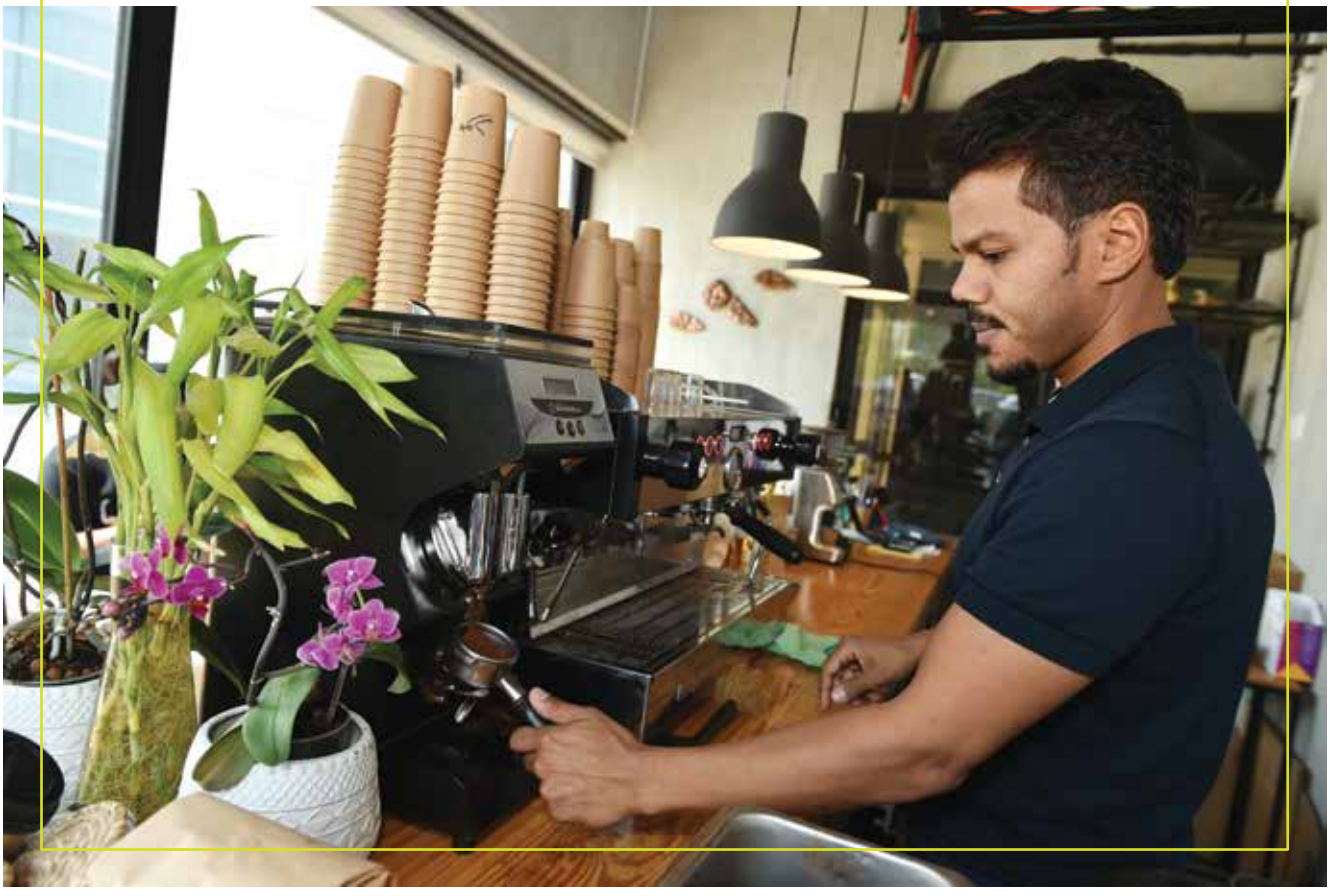
الرحالة سليمان الروضان
يحول هواية السفر إلى مشروع تجاري

بسبب حبه وعشقه للسفر، نجح الرحالة الكويتي الشاب سليمان الروضان في تحويل شغفه هذا وتحويله من هواية إلى مشروع تجاري ناجح، لكن كيف تم ذلك؟

يقول سليمان الروضان: كنت محباً للسفر، ودائماً ما أسافر إلى وجهات سياحية متعددة واقوم بتوثيق رحلاتي هذه بالصور التي أصبحت تلفت انتباه محبي السفر أمثالي.

ويضيف : بدأت باستغلال رحلاتي الخاصة بالتعرف على أماكن مختلفة في البلد الذي أزوره، ثم بدأت بإعداد برامج خاصة للرحلات السياحية تتضمن حجز الفنادق وتحديد خط سير الرحلة، وهي الرحلات التي لاقت إقبالاً كبيراً لدى عدد من المحيطين بي.

وحول أولى خطواته في هذا المجال يقول الروضان "نظمت أول رحلة سياحية إلى ايسلندا وكانت بمثابة الانطلاقة بالنسبة لي في هذا المجال، حيث حققت هذه الرحلة نجاحاً كبيراً دفع المشاركين فيها إلى طلب تكرارها مرة ثانية، ومن بعد ذلك توسعت في هذا المجال من خلال تنظيم رحلات متنوعة إلى كل من كرواتيا، المغرب، بوتان، جنوب افريقيا، كولومبيا، ايطاليا.. مضيفاً أن التسويق لهذه الرحلات يكون من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، وهناك إقبال كبير من قبل المهتمين على هذه الرحلات".



نبتكر ونطور منتجاتنا بما يناسب متطلبات وتغيرات أسواق العمل العالمية. لذا تركز الشركة المتحدة للمشروعات النفطية على تصنيع وتوريد اللدائن المستخدمة في صناعة الأصباغ والفيبرجلاس والمواد الكيماوية المتخصصة.

UOP continuously develops its products' to meet the changing demands of the international markets. UOP focuses on being one of the pioneers in the manufacturing and supplying of resins used in paints, fiberglass industries, and chemicals trading.

الشركات الزميلة

United Precision Drilling Co.
شركة المتحدة بريسيشن للحفريات

الخريّف Alkhorayef
شركة الخريّف المتحدة القابضة

إحدى الشركات التابعة لشركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية
A Subsidiary of Qurain Petrochemical Industries Company

شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية
QURAIN
PETROCHEMICAL INDUSTRIES COMPANY

الشركة المتحدة للمشروعات النفطية www.uopkt.com غرب الشعيبة الصناعية – قطعة 47 – شارع 7 – مبنى 4

9 أطعمة لشعر صحي

كثيرون يبحثون عن صحة شعرهم، وقد يلجأون إلى المستحضرات الطبية والكريمات، والمنتجات الاخرى التي قد يكون ضررها أكثر من نفعها، لذا فسنقدم هنا مجموعة من الاطعمة الطبيعية التي تضمن لك الحصول على شعر صحي، وبدون أي آثار سلبية.

- الجوز
- البطاطا الحلوة
- الأفوكادو
- العدس
- الفروالة
- الحمص
- البيض
- السالمون
- السبانخ

ABC
الإختيار الأفضل
A Better Choice
ABC
ABC
ABC
نكتار
البرتقال
نكتار الفواكه المشكلة
الكوكتيل
نكتار
المانجو
شكل جديد ، بطعم ألذ
خدمة توصيل للمنازل
Home Delivery Service
1808066
www.abcjuice.com
@abcjuiceme
@abcjuice

أفضل وقت لشرب الماء

الأوقات الصحيحة لشرب الماء

- شرب كوب من الماء على الريق وبعد قسط وافر من النوم، من أجل تنبيه الأمعاء وتنظيفها.
- قبل ساعة من تناول الوجبات الرئيسة وبعد ساعة من تناولها، وهذا بقصد الحفاظ على وظيفة العصارات الهاضمة وزيادة كفاءتها.
- تناول كوب ماء بارد أثناء الأكل ويكون على فترات، وهذا بقصد عدم الإخلال بوظيفة الجهاز ا لهضمي .
- تناول كوب من الماء مع تناول الأطعمة الجافة كاللحوم والخبز، لتسهيل هضمها.
- تناول الماء بعد ممارسة وبذل مجهود رياضي ويكون هذا بعد الحصول على قسط وافر من الراحة.
- عند تناول مدرات البول والتي تحتوي على الكافيين؛ كالشاي والقهوة أو عند تناول المشروبات الغازية.
- عند اتباع حميات تنحيف للجسم. عند الرضاعة، وهذا من أجل إدرار الحليب وتعويض ما تفقده المرضع من سوائل.
- أثناء الطقس الحار.
- الحمل.
- قبل الخلود للنوم.

يمثل المجمع اللوجيستي الجديد في الرياض دعماً لرؤية 2030

أجيليتي تستثمر مليار ريال سعودي في المملكة

أعلنت أجيليتي، الشركة الرائدة في تقديم الخدمات اللوجيستية العالمية، عن افتتاح مجمع لوجيستي جديد على مساحة 900,000 متراً مربعاً في الرياض، ضمن مجموعة من الاستثمارات التي تقوم بها الشركة في المملكة والتي تبلغ قيمتها مليار ريال سعودي.

وقد تم تطوير المرفق الجديد، الذي تم افتتاحه في 17 أكتوبر، بواسطة أجيليتي للمجمعات اللوجيستية (ALP) ، ويتضمن حوالي 250,000 متراً مربعاً من المرافق التخزينية واللوجيستية المشيدة وفقاً لأعلى المعايير. وسوف يوفر المجمع اللوجيستي في الرياض خدماته للشركات متعددة الجنسيات والشركات المتوسطة والصغيرة العاملة في المملكة.

وقد صرح معالي وزير النقل في المملكة العربية السعودية الدكتور نبيل بن محمد العامودي قائلاً: "ركزت المملكة العربية السعودية في الفترة الماضية على تطوير القطاع اللوجستي من خلال تطوير في البنية التحتية الداعمة للقطاع بالإضافة إلى استثمارات رأسمالية لرفع الطاقة الاستيعابية وتطوير وتبسيط إجراءات الاستيراد والتصدير، وإزالة القيود المتعلقة بالعمليات اللوجيستية. لغرض تمكين القطاع وفتح الفرص الاستثمارية أمام المستثمرين في السعودية، وذلك ضمن أعمال اللجنة اللوجيستية وبرنامج تطوير الصناعة الوطنية والخدمات اللوجيستية سعياً لتحقيق أهداف رؤية السعودية 2030. الذي نفخر بالتشارك فيه مع القطاع الخاص".

ويتماشى تطوير مجمع أجيليتي اللوجيستي في الرياض مع رؤية المملكة في أن تصبح مركزاً لوجستياً إقليمياً وعالمياً.

ومن بين الأهداف المحددة كجزء من رؤية 2030، تسعى الحكومة السعودية إلى تنويع الاقتصاد، وتنمية القطاع الخاص، وخلق فرص عمل جديدة، وتحسين القدرة التنافسية، وزيادة صادراتها غير النفطية، وجذب الاستثمارات الأجنبية وأن تصبح رائدة في القطاع اللوجيستي.

ومن جهتها قالت رئيس مجلس إدارة شركة أجيليتي السيدة هنادي الصالح: "تلتزم أجيليتي ببناء البنية التحتية التي من شأنها تعزيز بيئة الأعمال، لكل من الشركات العالمية والمتوسطة والصغيرة في المملكة. أن قيمة استثماراتنا الخاصة بتطوير المرافق اللوجيستية في المملكة تقدر بمليار ريال سعودي وتمثل القرية اللوجيستية الجديدة في الرياض التزامنا بدعم رؤية المملكة لعام 2030 لتصبح مركزاً إقليمياً وعالمياً للخدمات اللوجيستية."

هاتف هواوي الجديد لن يتضمن تطبيقات غوغل

لن يتضمن هاتف شركة هواوي الجديد تطبيقات غوغل الشهيرة، بينها الخرائط ويوتيوب.

وأكدت شركة غوغل أن الحظر الأمريكي على المبيعات للشركة الصينية لن يتيح لها الترخيص لعملاق تقنية المعلومات الصيني باستخدام تطبيقاتها.

وهذا يعني أيضا أن الهاتف الجديد لن يتيح لمستخدمه الدخول إلى متجر التطبيقات (آب ستور) مما قد يحرم المستخدمين من تطبيقات مهمة .

ويرى محللون أن هواوي ستواجه صعوبات في بيع الهاتف بدون تطبيقات غوغل.

وقد فرضت الحكومة الأمريكية قيودا على بيع الشركات الأمريكية منتجات وخدمات لشركة هواوي في شهر مايو الماضي، بذريعة وجود مخاوف أمنية، وهو ما تنفيه شركة هواوي.

WHERE CRAFTSMANSHIP MEETS CUTTING EDGE TECHNOLOGY

شركة مجموعة فورفيلمز للطباعة ذ.م.م.

FOUR FILMS

Four Films Printing Group Company W.L.L.

الشويخ الصناعية (٢) شارع الصحافة، قطعة ١، قسيمة ٧٧، ص.ب. ٦٨٣٦٤ كيفان، الكويت :: ت. 470 256 22 965+ :: ف 872 823 24 965+

Shuwaikh Ind. Area (2) Sahafa Str. Block 1, Plot 77, P.O.Box 68364, Keifan 71964, Kuwait :: **T.** +965 22 256 470 :: **F.** +965 24 823 872

info@fourfilms.com

www.fourfilms.com

العام الدراسي
لماذا يبدأ في شهر سبتمبر؟

يبدأ العام الدراسي الجديد في كل دول العالم تقريبا في شهر سبتمبر، فما السبب وراء اختيار هذا الشهر من كل عام للعودة إلى المدارس؟

ثمة سبب تاريخي واقتصادي لهذا الأمر. ففي المملكة المتحدة، أصبح التعليم الابتدائي إلزاميا في عام 1880. وكان الأطفال يعملون آنذاك في الحقول والمزارع لمساعدة أسرهم ماديا، فكان يتعين على السلطات تصميم العام الدراسي بشكل يحفز الأسر على إرسال أبنائها للمدارس.

وتقول باولا كينغ، أحد أعضاء الرابطة التاريخية في المملكة المتحدة، إن اختيار توقيت العام الدراسي جاء ليواكب الموسم الزراعي والصناعات المتعلقة بالزراعة، التي يشارك فيها الأطفال.

"فالعمل كان أقل في أشهر الشتاء، وبالتالي تقل الحاجة لوجود الأطفال في الحقول. وكان مقبولا أن يغيب الأطفال عن العمل في فترة النهار".

وتابعت: "وبدءا من نهاية شهر مايو، تبرز الحاجة لوجود الأطفال في الحقول لجمع الفاكهة، وحصاد المحاصيل، ورعاية الماشية (ومن ثم ينتهي العام الدراسي في هذا الوقت)".

شريكك في المذاق
Partner in Taste
حضِّرها
على ذوقك
خليط
البيتزا
Pizza Mix
NET 1 Kg
kfmkuwait
kuwaitflourmills.com

«Orion».. نظارات مرتقبة من فيسبوك تحل محل الهواتف الذكية!

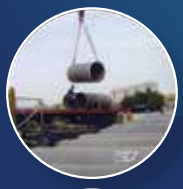
أفادت تقارير أن موقع التواصل الاجتماعي «فيسبوك» وقع شراكة مع شركة النظارات «رايبان» وشركة «لوكسوتيكا» للنظارات الشمسية لتطوير نظارات الواقع المعزز.

وقالت «سي إن بي سي» إن الشركات تتطلع إلى إطلاق مجموعة من نظارات واقع معزز في وقت ما بين 2023 و2025.

في وقت سابق، كانت نظارات الواقع المعزز الخاصة بالفيسبوك تعمل لبعض الوقت.

وتحمل النظارات اسم أوريون، وهي مصممة لتحل محل الهواتف الذكية، بحيث تسمح للمستخدمين بإجراء المكالمات دون ربطهم بهاتف ذكي وإظهار المعلومات للمستخدمين عبر شاشة صغيرة.

SULAIMAN AHMED ALQUDAIBI & SONS GROUP



Sulaiman Alqudaibi Co.
For GRP & Plastic Products
شركة سليمان القضيبي لانتاج البلاستيك المسلح
بالالياف الزجاجية

Sulaiman Ahmed Alqudaibi Co.
For Profiles of Black Steel & Galvanized Profiles
شركة سليمان احمد القضيبي لانتاج البروفيلات من
الحديد الاسود والمجلفن

Kuwait Sponge Industries Co.
شركة صناعات الإسفنج الكويتية

Kuwait Plastics &
Mats Manufacturing Co.w.l.l.
الشركة الكويتية لصناعة
الحصر والمنتجات البلاستيكية

The Technical Company
For Kitchens Laundry Eqp.
شركة تقنية المطابخ ومعدات المغاسل

Sulaiman Alqudaibi Co.
For Plastic Pipes Polyglass Factory
شركة سليمان القضيبي لانابيب البلاستيك
مصنع البوليغلاس

Arabain Marble Company
الشركة العربية للرخام

Kuwait Mattress Co.
شركة المراتب الكويتية

Tel.: +965 24744429/39/59 - Fax: +965 24744775
info@alqudaibi.com - www.alqudaibi.com

غوغل تستثمر 3.3 مليار دولار في الطاقة المتجددة

أعلنت شركة غوغل الأميركية أنها ستستثمر 3 مليارات يورو « 3.3 مليار دولار أميركي» لتوسيع وجودها في مركز البيانات في أوروبا، وتعهدت الشركة بأن تكون مراكز البيانات صديقة للبيئة، بحسب ما ذكر موقع تيك كرانش.

يضاف هذا الاستثمار الجديد إلى 7 مليارات دولار استثمرتها الشركة منذ عام 2007 في الاتحاد الأوروبي، لكن الإعلان الأخير كان يركز على التزام غوغل ببناء مراكز بيانات تعمل بالطاقة النظيفة.

وفي أحد التدوينات التي تعلن عن الاستثمار الجديد، أوضح الرئيس التنفيذي سوندر بيتشاي أن الشركة تركز على تشغيل مراكز البيانات هذه بالوقود الخالي من الكربون، مشيرًا إلى أنه ناقش مع رئيس الوزراء الفنلندي أن تيرينسبل تطوير التنمية الاقتصادية المستدامة، بالتزامن مع مستقبل خالٍ من الكربون.

ستستثمر الشركة 600 مليون يورو من بين 3 مليارات يورو التي تنوي الشركة إنفاقها، لتوسيع وجودها في هامينا بفنلندا، وأعلنت الشركة بالفعل 18 صفقة جديدة للطاقة المتجددة في وقت سابق من هذا الأسبوع، والتي تشمل ما مجموعه 1600 ميجاوات في الولايات المتحدة وأميركا الجنوبية وأوروبا.

كويك KWIK Shine

3X STRONGER

THAN THE REGULAR DISINFECTANTS

أقوى ثلاث مرات من المطهرات العادية

NEW

ULTRA CLEAN DISINFECTANT

يقتل 99.9% من الجراثيم

GMP

«Vonovia» الألمانية ستصبح أكبر مالك عقاري في السويد

أعلنت شركة العقارات السكنية الألمانية فونوفيا، أنها وافقت على شراء حصة أغلبية في شركة العقارات هيمبل االسويدية، بحسب ما ذكر موقع ماركت ووتش.

وستصبح فونوفيا أكبر مالك في السويد، وستزيد محفظتها هناك إلى أكثر من 38000 شقة، بحسب ما ذكرت بلومبيرغ.

وقالت الشركة العقارية الألمانية إنها ستستحوذ على 61.2٪ من أسهم الشركة السويدية، مقابل 1.26 مليارردولار، ستحصل الشركة الألمانية العقارية على حوالي 6.1 مليون سهم من الفئة أ وحوالي 50.7 مليون سهم من الفئة ب في هيمبل مقابل 215 كرونا سويدية للسهم.

وقالت الشركة إن فونوفيا ستقدم عرضًا آخر للأسهم المتبقية بمجرد إتمام الصفقة في نوفمبر من هذا العام، مشيرة إلى أن هذه الخطوة تتماشى مع إستراتيجيتها للتوسع الدولي.

تمتلك فونوفيا ما يقل قليلاً عن 400000 وحدة سكنية، وتدير 79000 وحدة سكنية في ألمانيا والنمسا والسويد، ويعمل بها حوالي 10000 شخص.

أسعار الوقود في دول الخليج في أكتوبر الماضي

أعلنت كل من عمان والإمارات وقطر أسعار البنزين والديزل لشهر أكتوبر 2019، حيث قامت الامارات بخفض سعر البنزين بنوعيه الممتاز والعادي، ورفعت سعر الديزل مقارنة بالأسعار المحددة لشهر سبتمبر الماضي.

وقامت عمان برفع أسعار البنزين بنوعيه ورفع أسعار الديزل مقارنة بأسعار الشهر الماضي، فيما رفعت قطر سعر البنزين الممتاز، وحافظت على سعري البنزين العادي والديزل عند نفس مستوى شهر سبتمبر الماضي.

يشار إلى أن "أرامكو السعودية" كانت قد أعلنت في يوليو الماضي أسعار البنزين للربع الثالث ولم تعلن بعد اسعار الربع الرابع من العام الجاري.

KIU EXPO 2019
جسور

سيداتي سادتي

ترقبوا

نبض الصناعة

8 ديسمبر 2019

صناعة وتدوير الورق

36 عام من التميز في الإنتاج
36 Years Of Excellence In Production

تلبية متطلبات السوق ضمن أوسع نطاق
Meeting The Marketing Requirements Within The Widest Scope

الجودة العالية هدفنا
High Qualityis The Goal We Achieved

الخليج
لصناعة الورق ش.م.ك مقفلة

شركة الخليج لصناعة الورق
Gulf Paper Manufacturing Company

Tel: 23262069 . 23262072
Fax: 23262067 . 23263778
P.O.Box: 7506 Fahaheel
admin.hn@gulfpaper.com.kw

الملحق الاقتصادي بالسفارة اللبنانية يزور إتحاد الصناعات الكويتية

الملحق الاقتصادي د. شادي أبوضاهر مع مدير عام الاتحاد هدى البقشي و م.نور الرغيب

قام الملحق الاقتصادي بالسفارة اللبنانية بالكويت د. شادي أبوضاهر بزيارة رسمية إلى إتحاد الصناعات الكويتية، حيث كان في استقباله مدير عام الاتحاد هدى البقشي.

وجرى خلال الزيارة بحث آفاق التعاون الصناعي بين دولة الكويت والجمهورية اللبنانية، حيث تعرف الملحق الاقتصادي على دور إتحاد الصناعات الكويتية لعدد كبير من المصانع الكويتية المنضوية تحت مظلته .

واستمع الملحق الاقتصادي د.شادي أبو ضاهر إلى شرح من مدير عام الاتحاد هدى البقشي، حول أهم الصناعات التي تتمتع بها دولة الكويت، وأوجه التعاون في المجال الصناعي بين البلدين، وأهم الفرص الصناعية التي يمكن للبلدين التعاون فيها، بما يعزز من آفاق التعاون بين البلدين في القطاع الصناعي بشكل خاص، والاقتصاد والتبادل التجاري بشكل عام.

إنتهاء المرحلتين الاولى والثانية من مشروع «صناع المستقبل 8»

انهى اتحاد الصناعات الكويتية مؤخراً المرحلة الاولى من مشروع صناع المستقبل 8 ، الذي يقام بدعم وتمويل من الهيئة العامة للقوى العاملة وبنك الكويت الصناعي، حيث انطلقت مرحلة التدريب التأسيسي التي امتدت لمدة اسبوعين، يليها مرحلة التدريب الميداني ثم مرحلة التقييم النهائي.

وفي هذا الخصوص يواصل 20 متقدماً وقع عليهم الاختيار مناصل 237 متقدم للبرنامج المراحل التدريبية للبرنامج، فيما سينتهي البرنامج بإختيار 50% من المشاركين لتوقيع عقد عمل مشروط معهم يضمن استمرار المتدرب في وظيفة داخل أحد المصانع لمدة سنة واحدة على الأقل.

21 مبادراً شاركوا في «مصنع المبادرين 5»

اعلن اتحاد الصناعات الكويتية عن تدريب 21 مبادراً من أصل 194 مبادر تقدموا للمشاركة في برنامج "مصنع المبادرين 5" الذي أطلقه الإتحاد مؤخراً تحت رعاية كل من مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وبنك الكويت الصناعي.

وأكدت مشرفة البرنامج م. نورالرغيب على أن لجنة التقييم المؤلفة من (د. سهيلةالمطوع، د. خالدالرشدان، د. منالالحساوي ، د.عبدالعزيزالتركي والسيدةهدىالبقشي)، انتهت إلى إختيار المبادرين الجدد وفقاً لعدد من الشروط المحددة مسبقاً.

وعلى مدى شهر اكتوبر الماضي، خضع المشاركون في البرنامج إلى برنامج تدريبي مكثف، تضمن نوعين من التدريب هما التدريب التأسيسي الذي تناول مهارات إعداد خطة العمل، ومفهوم دراسة الجدوى ومتطلبات إعدادها، والادارة المالية وإدارة التمويل وإدارة الجودة (مالياً وإدارياً).

أما النوع الثاني من التدريب فهو التدريب الفني الذي تضمن برامج خطط التصنيع، إلى جانب زيارات ميدانية إلى كل من "أجيليتي" و "مصنع أمنية".

الصناعي
IBK
بنك الكويت الصناعي ش.م.ك
The Industrial Bank of Kuwait K.S.C.C

شركاء في التنمية الصناعية

لتمويل القطاع الصناعي في الكويت

- خدمات مصرفية متكاملة.
- تمويل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.
- تمويل للمشاريع الصغيرة والمشاريع الزراعية والثروة الحيوانية.
- نتميز بالتمويل طويل الأجل بفترات سماح وفوائد تنافسية.
- تسهيلات مصرفية لتمويل رأس المال العامل .

1844446 .www.ibkuwt.com

On the contrary, Kuwait has a huge number of young people of different talents. The role of KFAS is to incubate, develop, and encourage this kind of innovation and talents. In addition to, providing the right environment of growth to launch their creative ideas, and this is achieved through our programs and activities and our affiliated centers like Sabah Al-Ahmed Giftedness and Creativity Center.
In this regard, I would like to highlight some of KFAS achievements and initiatives such as the launch of the Giftedness Academy for Intermediate and Secondary School for Boys, in collaboration with the Ministry of Education, as well as giftedness classes across the six governorates of Kuwait to support inventors and encourage young researchers. Also, KFAS supported young students participating in scientific competitions, honored outstanding students in high school, as well as organizing the annual scientific awards and programs dedicated to talented individuals.

>> Who is benefiting the most from your programs, and how major is the industrial sector from the rest of the beneficiaries?

First I would like to emphasize on the fact that KFAS supports all different sectors in Kuwait. Therefore, the role of KFAS is not limited to a certain group or segment, but we seek to benefit all sectors as much as we can. For instance, our team did a recent study on the technologies and financial services called (FinTech) which is related to the banking sector in Kuwait especially after the emergence of non-banking companies that started to disrupt and contribute in the financial transactions along with the banking sector in Kuwait. As a result, banks in Kuwait must be aware that these non-banking ventures will be part of the future of the banking sector whether we like it or we don't. The study included local banks and small non-banking businesses, and it was conducted under the sponsorship of the Central Bank of Kuwait. There are other research projects with the government and private sectors that are being done through our centers like Dasman Diabetes Institute and Jaber Ahmed Al Jaber Al Sabah Molecular Imaging Center.
There is no doubt that the industrial sector is one of the important sectors to the economy of Kuwait. KFAS is keen on supporting this sector by all possible means. This is translated through our participation in the KIU exhibition on permanent basis and sponsoring the program of "Masna'a AlMubaderin" which helps entrepreneurs establish their small and medium enterprises that are industrial in their nature. We also collaborate with the industrial companies to understand their challenges and issues to help them find the right solutions, in addition to supporting the study related to an integrated system for the industrial Sanitary Wastewater.

>> One of KFAS objectives is making the private sector well acquainted with technology and innovation, as well as investing in human capital, which is the essence of society. Don't you see that there is an opportunity for KFAS in adopting the implementation of retraining these projects in order to settle them in the local factories?

This is what we're actually working on afoot. Department of Corporates and Innovation is doing so by three programs:

- Understanding the private sector by bringing international expertise.
- An education and human capital development program that includes a variety of training programs offered throughout the year.
- A co-funding program to develop their core business through technology and innovation and transferring it to the private sector.

>> What is your relationship with Kuwait Industries Unions and how do you rate its role towards the industrial sector?

When we take a general look at the Kuwaiti economy, we have to consider all types of sectors and not just a specific one. In order to do so, KFAS communicates with the concerned unions of each sector to understand their challenges and issues. There is no doubt that KIU is one of the unions we seek to if we want to identify the challenges industrialists face. Our relationship with the union is very important and we are constantly working to improve and strengthen it.

>> What's the objective of investing in the employees working in the private sector?

In KFAS, we believe that real investment is the investment of human capital. Due to the rapid changes in technology, special human skills and expertise should be trained constantly to keep pace with the developed technology. KFAS is aspiring to contribute in generating an economy based on knowledge, meaning an economy that relies on the production, distribution and use of knowledge, unlike the traditional economy that relies primarily on natural resources. That's why KFAS pays special attention and care to building advanced scientific and technological capabilities in companies, to help adopt new and emerging methods and contribute in building an economy based on innovation and knowledge through the development of human resources.

>> What are the programs and training activities KFAS offers to private sector employees?

KFAS provides a number of programs for the private sector that aim at developing human capital and research within enterprises that are in line with its strategy. Perhaps the most important program is the (Abroad Executive Education program - AEE) which is one of the major international initiatives sponsored by KFAS in collaboration with the most prestigious universities in the world such as Harvard, University of Oxford, California Berkeley University, and many executives from different countries. Participants of this program are able to exchange knowledge with other international participants from around the world. 47 senior executives from different private corporations benefitted from this program. For those who doesn't want to bear the discomfort of travel, KFAS provides the (Local Executive Education Program – LEE) that offers the same level of quality as the ones provided in the programs abroad. The program contributed in developing the skills of 117 senior executives working in the private sector. We also collaborate with best schools in business such as INSEAD, Babson College, Financial Times Corporate Learning Alliance, IE College and Wharton School of the University of Pennsylvania. As for the third training program is the (Open Enrollment- OE) under which 166 participants were involved in interactive training programs that are unconventional and exceptional conducted by experts in the field of innovation and technology.

>> KFAS believes in the investment in human capital. Can you tell us more about this in respect with your work with the private sector?

To us, it is vital to invest in human capital and contribute in creating the innovative human character, and not just with private sector but also in all aspects of what we do. KFAS sponsors scientists and researchers in developing their scientific skills, and offer them competitive opportunities in the best universities worldwide. We also sponsors science and mathematics programs for school students, and offers training programs to private sector companies in order to develop innovative capabilities and develop awareness around the importance of investing in innovative tools and capabilities.
KFAS funds many lectures, workshops, and conferences for the private sector continuously. In addition to enhancing the capabilities of employees to make them successful contributors in their organizations.

"KFAS" programs Focus on Science Innovation for the Advancement of Society

"A thriving culture of science, technology and innovation (STI) for a sustainable Kuwait"

Ever since its establishment, KFAS is committed to promote the advancement of science, technology and innovation in Kuwait for the benefit of society and to prepare local talents in scientific research, as well as development of the private sector. In line with the vision of Kuwait Foundation for the Advancement of Science, Mr. Mohammad Ali Abdullah, Program Manager for Enterprise Knowledge Enhancement at KFAS, states that all of KFAS programs are based on enhancing the role of science, technology and innovation in the development process of the society.
He also explains that the current strategy of KFAS for (2017-2021) is based on three main areas. The first one focuses on adopting the culture of science that promotes the importance of science, technology and innovation among all segments of the Kuwaiti society and particularly the younger generation.
The second area supports scientific research and technological development by supporting research projects and awarding the innovative techniques that address issues of the national priority.
The third one is driving the growth of the private sector and diversifying its resources and activities through the application of science, technology and innovation.

>> The recent changes on the strategy of KFAS caused some kind of dissatisfaction between most contributing companies of the organization. What is your response to that?

First of all, I disagree on the word 'most' because the results of the surveys reflected the opposite. The feeling of dissatisfaction may have several reasons to it, but it is not necessarily caused by the recent changes in KFAS strategy. Also, the changes are not drastic, and it is mostly a change in KFAS method of support in order to provide better services and results that will have greater impact on companies. This of course increases the responsibility on KFAS, and requires a doubled effort by adding additional aspects and areas that have will have added values and benefits to the beneficiaries.
Dissatisfaction might be natural and temporary until companies understand the double role that KFAS is currently doing rather than just providing financial support. It's a well-known fact that one of the areas of KFAS strategy is to enhance the growth of the private sector and diversify its sources and activities through the application of technology, science and innovation. We, at KFAS, are very dedicated to achieve this by all means.

>> Tell us about the organization plans to meet the ambitions of contributing companies and to innovate new services?

Within the framework of the current 2017-2021 strategy, KFAS renews and redeems its commitments towards supporting the efforts that aim at transferring Kuwait's economy from a rent-based to a knowledge-based economy by investing in human resources and national projects that offer innovative solutions to the national priority challenges. The current strategy of KFAS is based on three main areas. The first one focuses on adopting the culture of science that promotes the importance of science, technology and innovation among all segments of the Kuwaiti society and particularly the younger generation. The second area supports scientific research and technological development by supporting research projects and awarding the innovative techniques that address issues of the national priority. The third one is driving the growth of the private sector and diversifying its resources and activities through the application of science, technology and innovation. There are programs in the organization that supports the implementation of this strategy, in addition to new initiatives that serve the objectives of KFAS.

>> The current direction of KFAS focuses on innovation and creativity. Don't you think that individuals and corporates are not ready for this level of direction because it requires an integrated infrastructure and social understanding around the definition of innovation?

سوالف..عن ألعابنا العتيجة

Sowalef ..3an al3abna el3atija

Stories..about our old games

"اللبيده"

يلعبونها الصبيان في الفرجان بين البيوت ..

يطلب اللاعب اللي عليه الدور من المجموعه إنهم يغمضون عيونهم أو يلفونها بغتره أو قطعة خام ..

بس يتأكد إن محد شايفه.. يمشي على اطراف اصابعه ويحاول ينخش عنهم في مكان صعب محد يقدر يوصله بسهوله ..

واذا انخش عدل وتأكد إن في أمان ومحد منهم يشوفه .. يناديهم علشان يدورون عليه .. طبعاً كل ما كان المكان أصعب زادت وناستهم لأنهم راح يتوزعون ويتفرقون ويحاولون يعرفون المكان وكل واحد فيهم يبي يصيده قبل علشان يربح ويصير الدور عليه في اللعب..

تعتمد هاللعبه على الحركه والسرعه وغالبا يلعبونها الصبيان بوقت الليل.

"El-lebaida"

Boys used to play it in the alleys between houses. A player, whose turn is to start, requests the group to close their eyes, wrap them with a headdress or a piece of cloth.

When that player makes sure that nobody was catching his sight, he walks on his tiptoes and tries to hide himself in a place too difficult to discover or easily reach.

When having hidden safely with nobody seeing him, he starts to call them to proceed looking for his whereabouts. The more difficult the discovery of the hiding place, the more amusing the time would be for the other boys because they would part from each other and try to discover the place. Everybody tries to discover his place before the others to win and take the turn in the play.

This game depends on quick movement and, boys often play it at night.

First Phase of the "Future Makers 8" Completed

Kuwait Industries Union has recently completed the first phase of the 'Future Makers 8' program under the support and sponsorship of the Public Authority of Manpower. The first phase is a two-week foundational training, after which participants will undergo a practical phase of field trips and then the final assessment.

In this regard, the twenty participants, who were selected out of 237 applicants, are continuing the rest of the phases. At the end of the program, 50% of the applicants will be selected to sign a conditional employment contract for one year with one of the factories.

21 Entrepreneurs Participated in the "5th Masnaa AlMubaderin"

Kuwait Industries Union announced the training of 21 out of the 194 entrepreneurs who applied to participate in the 'Masnaa AlMubaderin 5'. The program was launched recently under the sponsorship of the Kuwait Foundation for the Advancement of Science and Industrial Bank of Kuwait.

The Program Supervisor, Eng. Nour Al-Ruqaib stated that the Evaluation Committee had selected the new entrepreneurs as per several conditions and criteria. Evaluation Committee includes Dr. Suhaila Al-Mutawa, Dr. Khaled Al-Rashdan, Dr. Manal Al-Hasawi, Dr. Abdulaziz Al-Turki, and Ms. Huda Al-Baqshi.

Last October, participants underwent an intensive training program that consisted of two phases. The first phase is foundational training, which focuses on the skills of preparing the business plan, understanding the concept of a feasibility study, financial and quality management.The second phase of training is technical which includes manufacturing plans and field visits to Agility Logistics and Umniah Factory for Plastic Recycling.

The Kuwaiti Florist "Amna Al-Mowaizri" Owner of In-House Florist

Amna Almowaizri, a young entrepreneur who was led by her love for nature and flowers into a flourishing business and opened her flower shop "In-House Florist." In this month's issue, we share with you another successful example of how passion can turn into a business, and a vocation can turn into a brand.

"Starting the business was the hardest part for me," Amna Al-Mowaizri explains, "in the beginning, I worked with my husband, who is very acquainted with the process of starting a business and ran other businesses himself. After studying the project and looking for a suitable location, we started choosing the identity for the brand name and the shop. We finally opened In-House Florist."

It is not easy for some of us to know what we are passionate about or what we are good at, but for Amna, it was clear from the start. "I have always dreamed of having my flower shop." She adds, "It was my long-standing passion and goal that has finally become a reality. My husband noticed how much I enjoyed arranging flowers for family and friends. He encouraged me to pursue something bigger, opening my shop."

Al-Mowaizri highlights working with flowers and plants means immersing yourself in pure creativity and care. It also requires you to have the basis and knowledge of the types of flowers and the different ways of taking care of them. She also states that florists must be aware of the special tools for arranging and decorating and also to be mindful of flower seasons.

To her, flowers are the sincere yet pure expression for every occasion. Flowers have the power to resolve conflicts, express love, spread happiness, and mitigate pain.

Like any other profession, Al-Mowaizri states that some challenges and risks obstruct flower designers in the floristry. One primary risk is the delay in delivering plants and flowers by some suppliers, especially during Eid-al-Fitr and Mother's Day, which are considered main seasons in Kuwait. Another risk is the poor condition and damaged plants and flowers received from the suppliers that make shop owners bear the loss costs. Moreover, being an owner of a flower shop means having employees to supervise and train regularly.

Competition exists in every type of business. In Kuwait, there is a massive competition in the floristry and gifts market. Al-Mowaizri advised florists to overcome the competition by being updated in the flower design market. Also, by setting reasonable prices for every budget and occasion, and, most importantly, understanding the general taste of clients and being prepared for every event by being unique in the market.

On the road to success, there is always a secret that distinguishes good businesses. In this regard, Al-Mowaizri shares her secret in the flower business. She explains that "the secret to any successful business is giving the project your full attention and continuous effort, offering new products constantly, and focusing on the main component in marketing, which is 'thrill.'"

Envisioning the growth of your business is a motivation key to proper planning. Al-Mowaizri shares with us her plans for the future, as she pleasantly announces the opening of a new branch in Shuwaikh. Her plan for In-House Florist is to expand locally in a way that helps customers have access to unique flowers quickly and in a short time.

Flowers are not associated with a specific time or certain seasons. She continues explaining that birthdays, anniversaries, weddings are occurring all yeas in addition to public occasions such as Teacher's day and Mother's Day. The demand for flowers becomes higher in those seasons, and female clients take a significant share in this. Major clients for In-House Florist include private companies that demand weekly or monthly arrangements, as well as providing centerpieces and special arrangements for restaurants.

Al-Mowaizri thanked Kuwait Industries Union for the opportunity to share her success story and for the constant support for small businesses and young entrepreneurs in Kuwait.

>> What advice would you give to recent Kuwaiti graduates?

To work hard and roll up their sleeves. Kuwait is your country, and the future is yours. Take the opportunities and the advantages given to you to contribute to the prosperity of the country.

I advise young Kuwaitis in general and fresh graduates in specific to accept the employment opportunities available, to overcome the culture of shame in the society and not to entirely depend on others in the labor market. I also advise Kuwaiti companies to facilitate training opportunities for fresh graduates under the supervision of skilled mentors. It will help them gain the expertise and qualification to engage in the labor market. God Said in the Quran, "It is He who made you successors on the earth, and raised some of you in ranks over others" – (165) Al-An'am. So it doesn't make sense not to go up the career ladder, and it would be unreasonable if we all became managers or ministers.

>> If you were not an industrialist, what would you wish to be?

My father, Mohamed Sameeh Barakat, is an industrialist who made me love the manufacturing Industry ever since I was 12 years old. I didn't spend my summer at home watching movies, or going out with friends. Every morning, I went with him to the factory. I lived to see the growth of a lighting poles factory from an idea to a reality. So when I graduated from high school, I decided to major in Electrical Engineering to continue pursuing my father's journey with knowledge and to help develop it.

>> Any last words you want to share?

Dreams can be small, but with faith, patience, and dedication, dreams can grow big. My father started working in Kuwait Electricity Division in 1956 under a contract as Kuwait was at that time an emirate. He once told me that most people in the GCC and especially from Saudi Arabia, used to come to Kuwait regularly to buy their needs. In the mid-60s, he shipped street lighting equipment to Qatar by plane.

Kuwait has been, and still, a source of inspiration. The people of Kuwait love life and the hard work for the welfare of their country. I know inspiring Kuwaiti role models to whom I raise my hat for what they have given to their country.

>> In your opinion, Do Kuwait Industries play a strategic role in the domestic income, and are you satisfied with that?

Industries in the countries' economies constitute varying proportions in the domestic income. With the exception of the petrochemical industry, which is dominant in Kuwait, I think that industries in the private sector haven't reached the desired level to have a strategic role in the domestic income, but it is possible to increase the proportion of local industry from the domestic income. Especially since Kuwait has been a pioneer among the GCC, where it is home to the oldest factories for several industries, and gained the right expertise that enable it to enter many markets.

>> How did KEPLIC benefit from the development projects in Kuwait and did they have any impact on the company's market share?

The company has been able to take advantage of some development projects recently, but there was an opportunity to acquire a more significant share compared to Gulf industrial companies.

>> What is the rate of national employees in the company and how do you evaluate their role?

Our doors are open for skilled young Kuwaiti men and women who want to utilize their skills in the technical or administrative roles and be part of the company's success. The percentage is low; however, with the help of the Kuwait Industries Union, we are planning to increase the rate.

>> Are you facing any external or internal competition. Are the competitors with the same product quality in Kuwait?

Competition is legitimate when it is governed by production quality and setting reasonable prices for the consumer. Local competition exists. But, it is a healthy competition controlled by the quality and originality of products, which are two main attraction factors for the consumer. As for the external competition, thanks to the Kuwaiti Government, there is no competition due to the laws, legislation, and the proper facilities that encourage and support the local industry.

Q9 How do you evaluate the role of KIU in adopting the issues of local industry and industrialists?

KIU plays a pivotal role in the success of the Kuwaiti Industry. In recent years, we have witnessed significant development in adopting the issues of industrialists, such as imposing laws that permit factories to allocate an accommodation area for the labor, in addition to law no. (74), which was issued recently to protect the local industry in governmental projects.

>> What are the main issues you would like KIU to focus on?

There are several issues that we wish KIU to focus on. But, the main problem we want to focus on is providing the lands needed for expansion or adding new products.

>> KEPLIC is considered one of the well-established industrial companies. Tell us how it all started?

Any project starts with an idea and a feasibility study for it to succeed. We realized that Kuwait needed lighting and electrical poles manufacturing industry, and of course, to us, that was a motivational cause to move forward. We turned the idea into a reality when we started the company in the late 60s on a small area in Shuwaikh. The land was allocated to the Works and Constructions Company with simple and limited tools until a bid was awarded to provide lighting for part of the 4th Ringroad, between AlRazi Orthopedic Hospital and the sand bricks.

This bid, which was designing and installing lighting poles, had introduced us to a new challenge and different horizons for a brighter future. After consulting with the related parties, an agreement was taken unanimously to develop and manufacture the lighting poles locally. However, the tools and manufacturing equipment were not available in the local market. Therefore, we started contacting several international manufacturing companies until we finally contracted with a Japanese company.

Even though beginnings are not devoid of challenges, having the strength and will to succeed regardless will help to overcome any problem. That's why we worked day and night to deliver the 4th Ringroad project on time. That bid was the launch of our expansion and the reason to relocate to a broader area.

>> You provide a variety of products. What are KEPLIC'S main products?

Our products fall under three main categories:

- Lighting: lighting poles, in addition to internal and external lighting units and especially energy-efficient LED series.
- Electrical Cable Trays and Cable Management: KEPLIC, with its programmed sources, produce large quantities of materials that meet the specifications of the local market in Kuwait and the neighboring markets and has a significant share of some products in local markets.
- Electrical Switchboards: in partnering with International Companies, KEPLIC designs and manufactures Electrical Switchboards that meet the specifications of the local market.

>> Who are KEPLIC's international and local clients?

The company's products take up a fair share in the local market from Government and private projects. Our main clients in Kuwait are the Ministry of Public Works, Ministry of Electricity, Kuwait Oil Company, Kuwait National Petroleum Company, and the Public Authority for Housing Welfare.

At the Exporting level, GCC market as well as Jordan, Algeria and Libya are the main export markets at the moment, with future plans to expand in the coming years.

>> How satisfied are you on how much the local developing projects rely on your products?

The support we get from different sectors in the country is essential to make KEPLIC move forward. However, we hope for more support and to varying levels by imposing laws and legislations that not only encourage but also persist upon using local products, which have the same quality and compete with the prices of foreign products.

"KEPLIC" A Leading Company in Lighting and Electrical Poles Industry in Kuwait

KEPLIC, CEO Mr. Haitham Barakat

KEPLIC – Kuwait Electrical Poles and Lighting Industries Company, is one of the leading companies in Kuwait that implements the best practices and standards, and contribute in boosting the local and regional economy in the lighting and electrical poles industry with a production that strongly competes with the international industry.

Since its establishment in 1969, KEPLIC has acquired significant share of local road lighting projects, while it has succeeded abroad in reaching the external markets including the GCC countries, Jordan, Algeria and Libya. KEPLIC is planning to expand to new external markets in the coming years.

To learn more about KEPLIC, CEO Mr. Haitham Barakat talked to "AlSena'e":

gum cuts. Same thing when you eat too much soft food, which is bad for the gum as it weakens. Perhaps the best food that are rich in fiber and good for the gum are carrots and apples; they exercise and clean the gum at the same time.

>> Asnan Tower plays a major role in social responsibility. Can you tell us the reason behind this?

Our success is part of the success of Kuwait. Our country has been generous in providing us the opportunity to learn, sent us abroad to study in the best universities, offered the best benefits to when we are hired and then supported us in financing our businesses with the lowest rates of interest. So, the least we could do is return the favor by contributing and sponsoring social activities.

Social responsibility has more than one advantage. One direct advantage to it, is reaching the targeted segment, and the second advantage is being the "role model". When other dental clinics see the prominent role Asnan is doing, many of them will take the same approach. So, at the end of the day, society is the first and foremost beneficiary from all of this.

>> "Be Organic" is the other face of Dr. Essa Al.Essa. What does it have to do with dentistry? And how did you combine these two different businesses?

My story with "Be Organic" came by coincidence. One of my relatives was diagnosed with a rare autoimmune disease, and doctors inside and outside Kuwait were unable to cure him. Until one of the doctors in the US advised us to turn to alternative medicine, especially since this type of disease can not be cured through medical ways. He specifically told us to seek treatment through organic honey.

I didn't have the background at that time on the natural organic honey available in the market. In an effort to have honey with the highest quality, I brought apiaries and started taking care of them at home. I was impressed by their organized teamwork. After that, they started producing honey with the best quality. After only two months of consuming organic honey, my relative was completely cured!

"Be Organic" project was not for the sake of business, but for offering organic honey with the best quality to the largest number of people. My interest for bees and honey soon turned into passion, which resulted in winning the third place worldwide in the honey award held annually.

>> How many types of honey you currently produce?

We currently have 4 types of honey. Three of them are "Sidr" type and one is "spring flowers" honey.

>> Did your beliefs and practical ideas reflect on the way your kids think?

I hope to be a role model for my children in many aspects of success they see now. But personally, I'm not only trying to develop my children, but also trying to develop everyone around me. This is also part of the success of Asnan Tower, and the reason everyone loves working there. Through my work, I always make sure that the floor is open for everyone to submit his or her ideas, and anyone who has a successful idea wins a prize.

>> What is the last thing you would like to share with the readers?

In this regard, I would like to thank Kuwait's Ministry of Higher Education. Their mission to provide the best educational opportunities for Kuwaitis in the most prestigious universities has achieved its goals. Kuwait has now excelled in the dentistry field and became ranked high worldwide due to the educational plan that is available for all Kuwaitis.

As for my message to young Kuwaitis, to search for the job that you are passionate about. If you don't like your current job, you have to look for another job. Otherwise, you will be wasting your happiness and your motivation to be productive. If each one of us worked on them selves to be number one in what they do, things will be better and our country will be much more attractive to others living outside Kuwait. This is what we are living by at Asnan Tower. 12% of our income comes from customers from the gulf countries.

Be Organic Doani Sidr Honey Won 2nd Place Internationally

Kuwait has won a new global achievement in London, with Be Organic's Kuwaiti Sider Honey being ranked second in the world, in the annual Honey Competition, after being ranked third last year. The competition is one of the oldest honey competitions in the world launched in 1923 and organized by the National Honey Show in the UK.

The news of 'B. Organic' achievement reached Al-Sena'e team during the latest preparations for the issue, note that the magazine hosts in its current issue Dr. Issa Issa owner of 'Asnan Tower' and 'Be organic' to talk about his achievements in both aspects.

>> "My dream is to change your life and not just your teeth" that's a nice motto. Have you achieved that dream?

Ever since I was a child, I dreamt of making my country one of the developed countries in the world, and in my opinion I don't think this dream is unattainable. If every hard worker in every nation strived to be the first at what they do, we would be the strongest in the world. In Kuwait, we didn't have all the luxury we enjoy daily. We used to travel to taste a real Italian pizza. Nowadays, Kuwait has excelled in the food business, dentistry and other areas worldwide.

As for my personal dream, I assure you that it was achieved through "Asnan Tower", where any patient who gets their teeth treated in Asnan; his life will shift to the better. Studies show that 96% of people who enhance the appearance of their teeth have higher self-confidence and better employment opportunities.

Having beautiful healthy teeth is an integral part of self-confidence. That's why you never find a country's president, or a millionaire hasn't gotten his teeth enhanced. My dream today is to make Kuwait "The Capital of Dentistry by 2030". I am certain that, with the help of its determined hard working people, Kuwait can be the destination for dental treatment among the developing countries.

>> After graduation, you excelled in the field of dentistry and made your dream a reality. How did this project that became the number one destination in Kuwait start?

I completed my Dentistry studies in the United States. When I was in my junior year, my professors discovered my social skills and so started to offer us opportunities to work in dental clinics in our senior year. That's when I started dreaming of opening an exceptional dental clinic in Kuwait and the region.

After returning to Kuwait, I was shocked from the different levels of dental services provided to patients, and the mistakes dentists with 10 years of experience make. If we had made those mistakes in our sophomore year in college, we wouldn't have survived our third year.

Then, I realized that there was a gap difference in the level of competence among dentists graduating from different schools, which is why I decided to establish a clinic that offers an exceptional high level of dental treatment services. There is no doubt that this level will not be achieved unless this clinic have a team of qualified Kuwaiti doctors who graduated from distinguished universities in every field of dentistry. Even though achieving this was very expensive, but the end result was remarkable. Asnan Tower amazed the local market since day one, and I'm a believer of quality as the best advertising.

>> And how did you succeed in attracting the best talents from different specialties all under one roof?

I won't deny that it wasn't easy. But, I believe that by working with passion and harmony with your teamwork, you can do the impossible. Bad management is probably one common mistake among third world countries. Taking care of the employee is more important than taking care of the customers because one angry employee will anger 100 customers. That's why employees to me are more important, and I think they should be working in line with the management's direction. Let alone your Partner in the business, who has the right to enjoy the success and fame for being a contributor in achieving the same goal.

I believe that in order to achieve the highest level of success, one has to see the world through the eyes of others.

>> "Asnan Tower" from Three Thousand Kuwaiti Dinars to the biggest Dental Clinic in the Middle East! How did it happen?

If a person doesn't have a goal in this life or no place to go to, he shall blame no one but himself.

From the very beginning, we dreamed of setting up a clinic that we had not yet identified its name, but we thought about setting up an awareness website...and that was the beginning. We started with that project because we discovered that there was a weak knowledge on dental health care. The website had posts on how to clean and maintain healthy teeth. We became very famous among dentists and patients, to the extent that when we first opened Asnan Clinic, our reception was a full house.

>> So, the idea was launched through a website. Does that mean social media plays a role in making the idea a success or a failure?

I think this is 100% true. The impact of social media today is very strong; they have a large segment of followers and can influence the public inside and outside Kuwait. At Asnan Tower' we were able to reach customers outside Kuwait through celebrities of social media.

>> In Kuwait, dental treatment is expensive compared to the world, and Asnan Tower is the most expensive dental clinic. Do you agree or disagree with this view?

First, if you are comparing with the United States or the UK, we are not more expensive. In fact, our prices are half that of the USA and the UK. But locally, there are reasons why our prices are higher. Perhaps, one of the first reasons is the cost of hiring the best dentists who are graduates of the most prestigious schools in the world. The other reason is s the high prices of real estate in Kuwait, and despite all this, we can say that we are still less expensive than some countries in the world such as America.

>> Who are your frequent patients at the clinic, male of female?

It depends on the specialty. For example, in the medical field such as dental cleaning and filings, it is on a 50/50 basis. But when it comes to cosmetic field, women patients are 70% higher compared to men who are 30% of the total.

>> From your experience, does food have a major role in affecting dental health?

Certainly. The role of the teeth is vital because the process starts from there; with chewing and swallowing, the food goes to the rest of your body. Food can be very beneficial to gum and teeth, especially fiber-rich food. The gum is like a muscle, if you eat too much hard food, you can get

The word Industry originally comes from the Latin word 'industria' that means diligence, or hard work. Cambridge dictionary defines industry as 'the companies and activities involved in the process of producing goods for sale, especially in a factory or special area.' The word Industry expanded to include the activities involved in type of businesses and services that are intangible such as financial and banking services, investment, retail trade, real estate, transportation, hotel and restaurants, entertainment, maintenance, education, health and life care.

What motivated us to meet our guest of this month's cover, Dr. Essa Al-Essa, was that in addition to being an exceptional individual, he combined health industry with medical tourism, as well as the food sector. Dr. Al-Essa worked his way up to build his dream, Asnan Tower, that became, in a short period of time, the first of its kind in the Middle East. It has the largest dental laboratory equipped with the most advanced technology, the best materials and highly trained and skilled technicians, in addition to producing the most aesthetic and highly durable restorations in the market.

Moreover, our guest is that he directed his vision toward the production of natural honey, which won international recognition awards.

Dr. Essa Al-Essa, an extraordinary example of a Kuwaiti entrepreneur that we are proud to meet in this month's issue.

Dr. Essa Al.Essa with the G.M of kuwait Industries Union Huda Al.Baqshi

We all have dreams and ambitions that we aspire to achieve. Having dreams and goals is essential, and even though it is as necessary as drinking water, most of us are caught up by the fear of failure, fear of the unknown, and fear of taking the risk. But, nothing beats fear of failure more than dedication, passion, hard work, and patience. The feeling of success and the pride of achieving will make you realize that at the end of the path, it was all worth it. You will discover that, even when you lose, you actually gain experience and learn a lesson, and that failure is when you quit, not when you try and fail several times. Perhaps the most successful people around us have failed many times in their life and went through moments of depression and discouragement before achieving their dreams and accomplishing their goals.
Our guest, this issue, is a goal-driven extraordinary character. Dr. Essa Al-Essa, a Comprehensive & Cosmetic Dentist, a dreamer at a young age and probably most well-known as AsnanTower Superstar.
Dr. Al-Essa has never stopped talking about his dreams ever since he was a school student. He used to dream about transforming Kuwait from a third world country into the most developed countries in the world. He even dreamt about making a nuclear bomb! In this interview, he shares his recent dreams of making Kuwait the capital of dentistry in the Middle East, a dream that he says is soon to be.
We take you in this interview into his journey and his hopes for the future.

Dr. Essa Al.Essa: My Dream is to Make Kuwait the capital of dentistry in the Middle East by 2030

www.pcickw.com

فخر الصناعة الكويتية

نسعى لوضع الكويت فى مصاف الدول المصدرة للفحم المكلسن

>> تربطنا بالقطاع النفطى علاقة شراكة قوية حيث نعد صناعة مكملة وصناعتنا تجنب الكويت مشاكل بيئية من تراكم الفحم البترولى كأحد مخلفات المصافى فنقوم بتصنيعها وتحويلها إلى مادة لها رواج وسوق عالمى.

>> نستثمر فى الطاقة البشرية الوطنية وقمنا بتعيين العديد من العمالة الكويتية وتدريبها وتأهيلها ونسعى لدعم وتشجيع إستقطاب العمالة الكويتية وتوفير المناخ اللازم لهم.

>> ننتج الفحم المكلسن بأعلى مواصفات قياسية عالمية بدون أى تلوث بيئى بإشادة وإعجاب متناهى من كل الشركات العالمية التى زارتنا وأبهرها مصنعنا من حيث الجودة والنظافة.

PCIC

شركة صناعات الفحم البترولي
Petroleum Coke Industries Co.
الإدارة والمصانع منطقة الشعيبة الصناعية
تلفون 23262952/4 فاكس 23262650
ص.ب 9848 الأحمدي 61005 الكويت
بريد إلكتروني info@pcickw.com

بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

نقود الصيرفة الإسلامية عالمياً

بتوافقنا مع الشريعة الإسلامية نحتل الصدارة والريادة في الشرق الأوسط وعالمياً. نتميز بعزيمة قوية ومرنة لإحداث التغيير ونظرتنا الثاقبة تجاه المستقبل وتركيزنا الفائق على تقديم مستويات خدمة عالية الجودة وأفضل الحلول المبتكرة لعملائنا من الأفراد في جميع مراحل حياتهم وإلى المؤسسات ذات الطموحات العالية.
كما نسعى دوماً لرفع مستوى المعايير الأخلاقية والثقافية في المجتمعات التي نمارس أنشطتنا فيها وبناء مستقبل مشرق أساسه التميز وجودة الخدمة.

@kfhgroup

kfh.com 180 3333

أسيكو
ACICO

المجموعة
Group

نبني على أسس ثابتة

"أسيكو المجموعة" (شركة أسيكو للصناعات وشركاتها التابعه) هي مجموعة صناعية إنشائية متعددة القطاعات تقدّم خدمات متكاملة، يقع مقرها في دولة الكويت، وتتمتع بخبرة واسعة تمتد لأكثر من 25 عاماً في المنطقة. تعتبر "أسيكو المجموعة" رائدة في مجال تصنيع مواد البناء، والخدمات الإنشائية والهندسية بالإضافة إلى تطوير و إدارة العقارات و الضيافة.

تقدّم "أسيكو المجموعة" من خلال شركاتها التابعة حلولاً مصممة خصيصاً لتناسب المشاريع السكنية والصناعية والتجارية والمؤسسية بمنتهى الراحة والسرعة. وهي تعتبر من بين أكبر المصنعين لمواد بناء عالية الجودة في دول الخليج العربي، بما في ذلك الخرسانة الخلوية الصديقة للبيئة، ومجموعة واسعة من منتجات الإسمنت والخرسانة.

1888811
acicogroup.com

@acicogroup