

تحليل

تدني أساليب الشركات في الكتابة واللوم على الرؤساء التنفيذيين

«آب فاي»، شركة الأدوية الأميركية، لم تعد ترغب في الاستيلاء على شركة شاير، وهي نظيرتها البريطانية. ريتشارد جونزاليس، الرئيس التنفيذي في شركة آب فاي، قال: «على الرغم من أن المنطق الاستراتيجي للجمع بين شركتيهما يبقى قويا، إلا أن التقييم المتفق عليه لم يعد مساندا نتيجة للتغيرات في قواعد الضرائب لدينا». ياله من تركيب نحوي غريب: «لم يعد مساندا». وحسب FINANCIAL TIMES فهناك أيضا عبارة معينة في إعلان شركة هيوليت باكارد بأنها ستقسم إلى شركتين: «أعدت شركة هيوليت باكارد إشعال خط إنتاج الابتكار». ليس عليك التفكير مطولا بشأن خطوط الإنتاج، سواء بشكل حقيقي أو مجازي، لتدرك أنه لا ينبغي العمل عليها، ناهيك عن إعادة إشغالها. ما تبقى من الخبر الصحافي لشركة هيوليت باكارد ليس أفضل بكثير. نصف المجموعة المنقسمة، مشروع هيوليت باكارد، سوف يتعامل مع التخزين، والبرمجيات والخدمات. أما شركة هيوليت باكارد، النصف الآخر، سيقدّم «ابتكارات تستعمل على تمكين الأشخاص من الإبداع والتفاعل والإلهام بشكل لم يسبق له مثيل». في الواقع، سيبيع أجهزة الكمبيوتر الشخصية والطابعات. فيما مضى كان لدى شركة هيوليت باكارد عدد من المحررين كان بإمكانهم جذب انتباهنا. في عام 1973، كتب بيل هيوليت، أحد المؤسسين المشاركين: «ما طريقة شركة هيوليت باكارد؟ أنا أشعر بشكل عام أنها السياسات والإجراءات التي تتدفق من الاعتقاد بأن الرجال والنساء يريدون الإتيان بعمل جيد، عمل مبدع، وأنه إذا توافرت لهم البيئة المناسبة سيفعلون ذلك». أين هو قائد الشركة (باستثناء وارن بافيت) اليوم القادر على تقديم مثل هذه الكياسة البسيطة؟ لماذا تراجع أسلوب كتابة الشركات إلى هذا الحد منذ زمن مؤسس شركة هيوليت باكارد؟ أحد الاحتمالات هو أن الرؤساء لم تعد لديهم المهارة.

يعد عامين من كتابة شركة هيوليت تلك، نشرت مجلة «نيوزويك» مقالة بعنوان: «لماذا لا يستطيع جوني الكتابة». قالت المقالة: «يبدو أن أداء ينذر بخطر أكثر». كما أظهرت التقييمات الوطنية أن المقالات التي يكتبها الذين تراوح أعمارهم بين 13 و17 عاما كانت «غريبة، وغير مترابطة وغير منظمة». هؤلاء المراهقون الآن تتجاوز أساليبهم الـ 50، وهو عمر قادة شركاتنا. هل نرى نتائج تلك الإخفاقات المبكرة في التعلم؟ لا أعتقد أن هذا هو الجواب بالكامل. الرؤساء التنفيذيون ليسوا بحاجة ليكونوا قادرين على الكتابة،

«الكوت» تنضم لأسطول ناقلات النفط

أعلنت شركة ناقلات النفط الكويتية تسلّم الناقلّة العملاقة «الكوت» في ختام المرحلة الثالثة «التي انتهت قبل شهرين من موعدنا المحدد» من خطة تحديث أسطول الشركة ليصبح عدد ناقلاتها 30 ناقلّة. وقالت «الناقلات» في بيان لـ «كونا» إن احتفالا رسميا أقيم بمقر الشركة في منطقة الشويخ الإدارية بهذه المناسبة، حيث قام الرئيس التنفيذي للشركة الشيخ طلال الخالد الأحمد الصباح بتسلم الناقلّة بحضور سفير جمهورية كوريا الجنوبية في البلاد شُن بونام وكبار مسؤولي الشركة الكورية المصنعة للناقلّة وإدارة الشركة. وأضافت أنها بذلك تكون قد أتمت المراحل الـ 3 من خطة تحديث أسطولها «بنجاح تام وفي وقت قياسي» قبل الموعد لها وفق البرنامج الزمني المعد لتنفيذ خطة التحديث، حيث كان مقررا أن يتم تسلّم الناقلّة «الكوت» في شهر ديسمبر المقبل. وأوضحت أنها تنفذ حاليا المرحلة الرابعة من خطة تحديث الأسطول واستميرتها بتأهيل أحواض البناء المتخصصة، وذلك لبناء ناقلتي غان عملاقتين (في ال.جي.سي) والمتوقع طرح المناقصة بهذا الشأن قبل نهاية 2014 وفق الأثر والخطط الزمنية المحددة لتنفيذ خطة تحديث الأسطول وتنفيذ استراتيجية مؤسسة البترول الكويتية. وذكرت أن الحمولة الإجمالية للناقلّة «الكوت» تبلغ 2,2 مليون برميل تقريبا ويبلغ طولها 333 مترا تقريبا ويعرض 60 مترا وغاطس يصل إلى 22,5 مترا، كما تبلغ سرعتها 16,2 عقدة، مشيرة إلى أن الناقلّة «الكوت» تم تصنيعها لدى هيئة التصنيع الكويتية (كلاس.إن.كيه) ما يقلل من تكاليف التامين عليها. وفي هذا الصدد أفادت (الناقلات) بأنها

هم فقط بحاجة ليكونوا قادرين على تعيين أشخاص قادرين على ذلك وهؤلاء لم يختفوا تماما. أعتقد أن هناك نوعين من المشكلات الأخرى. الأول، أن كثيرا مما تكتبه الشركات ويلقيه رؤسائها التنفيذيون، يفشل في الإقناع لأنه يفتقر إلى الأدلة. لماذا ألغت شركة آب فاي عملية الاستحواذ على شركة شاير؟ لأن هدفها الأصلي كان محاولة «انقلاب» وهو تغيير في قاعدتها القانونية لتخفيض معدل ضرائبها الأميركية. لكن الإدارة شددت القبضة. لماذا لا تقول فقط «انه في ضوء التغيرات الضريبية، لم يعد بإمكاننا تبرير السعر» بدلا من «التقييم لم يعد مساندا»؟ لأن ذلك سيكون بمنزلة اعتراف بأن «المنطق الاستراتيجي» لم يكن قويا بالقدر الذي أعلنت عنه الشركة. غالبا ما يستخدم الأسلوب المبني للمجهول لوضع المسؤولية في مكان آخر. (كارول تافريس واليوت أرونسون، اثنان من علماء النفس، كتبا كتابا جيدا بعنوان: «ارتكبت أخطاء (لكن ليس من قبلي)».

بالمثل، البيان اللطيف من ميغ وايتمان، الرئيسة التنفيذية في شركة هيوليت باكارد «عملنا خلال الأعوام الـ 3 الماضية عزز بشكل كبير أعمالنا الأساسية، لدرجة أنه أصبح بإمكاننا بقوة أكبر ملاحظة فرص ابتكرتها السوق التي تتغير بسرعة»، تجاهل إصرارها السابق على أن أجزاء المجموعة كانت «أفضل حالا معا». لماذا لا تقول «لقد غيرت رأيي»؟ وحدها وايتمان وأولئك القربون منها يستطيعون الإجابة عن ذلك، لكنك نادرا ما ترى بيان إحدى الشركات يعترف بما يعرفه الجميع بالفعل. في كثير من الشركات، هناك أشخاص يشعرون بالقلق من خطر الانفتاح.. الخطر القانوني، خطر العلاقات العامة. وهذه هي المشكلة الثانية التي تواجه أسلوب كتابة الشركات: هناك كثير من الأشخاص المعينين، والجميع يريد إظهار أنهم يرضعون قيمة مضافة، والجميع يشعر بالذعر من الفشل. البيانات الصحافية يجب أن تذهب إلى «القسم القانوني»، وإلى قسم التسويق وإلى «الاتصالات» أي إلى موظفي العلاقات العامة في الداخل والخارج على حد سواء. لقد حضرت اجتماعات حيث ظهر 4 من مستشاري العلاقات العامة الخارجيين لدعم القسم الداخلي. واحد يتحدث، واحد يلخص، واثنان يدوران الملاحظات. كما أظهرت دون شك، يضيف أحدهم صفة مستهلكة إلى البيان الصحافي، وآخر استعارة مشوهة. أنا أتصور أنه لا يوجد أحد راض عن النتيجة، لكن لا أحد أيضا يستطيع المجازفة بمحوه. لقد حان وقت كتابة الرؤساء التنفيذيين بأنفسهم، أو تعيين محرر واحد مناسب لتقديم بيانات مباشرة، فقد لا تكون ضارة بالقدر الذي يظنون.

احتفلت بمرور 10 سنوات على تأسيسها

«جلوبال فرانشايز» تستهدف تحقيق أهداف التنمية المستدامة وتطوير الكوادر البشرية

والشركات. وأوضحت ان هذه البرامج تتميز بأنها معدة بشكل محترف يلائم طبيعة العمل، حسب التخصص وتوفير ورش العمل والعديد من التطبيقات والمهارات، كما يستفيد المشاركون من خلال تبادل الخبرات مع الآخرين والتعرف على سبل متنوعة في العمل.

كما تقوم «جلوبال فرانشايز» بعمل برامج تعاقدية طويلة المدى وقصيرة المدى حسب متطلبات العميل التدريبية والعمل على تصميم هذه البرامج بشكل فعال احترافي لتغطية احتياجات العميل المحددة حيث يتعامل قضايا ذات ارتباط محدد بالمؤسسة، كما تشمل حالات وتمارين مصممة خصيصا ومع وضع المؤسسة وتعزيز روح الفريق بين المشاركين في البرنامج بمختلف المجالات الفنية والمهنية والإدارية.

وأشارت الى ان الشركة تقوم سنويا ضمن نشاطاتها المتعددة بتنظيم العديد من المؤتمرات والمقتنيات التي تتصدى لقضايا وموضوعات تعتبر مسار الاهتمامات المحلية والدولية، وذلك في ضوء التطورات والمستجدات المتسارعة في مختلف المجالات، وتكريس الدراسات والمناقشات من قبل خبراء دوليين ذوي خبرة عالية في هذه المجالات. يذكر ان «جلوبال فرانشايز» تأسست في الكويت برأسمال 3 ملايين دولار وبالتعاون مع مجموعة من الشركات العالمية في مجال الاستشارات والخدمات التدريبية.



الشيخة أمل الحمود وسارة المنصور في مقدمة الحضور



سارة المنصور تكرم الشيخة أمل الحمود خلال احتفال الشركة بمرور 10 سنوات على التأسيس

موظفي الشركة آلية التطوير وتحقق الفوائد طويلة المدى وذلك من خلال البرامج التدريبية العامة سواء داخل الكويت أو خارجها حيث تقوم «جلوبال فرانشايز» بطرح برامج مهمة سنويا متاحة للمشاركين من مختلف المؤسسات والهيئات

التي تواجههم وحل المشاكل بأسلوب منهجي وابتكاري وذلك من خلال الاستشاريين للقيام بتجميع البيانات والمعلومات وتحليلها لتحديد أنسب الحلول العملية والعلمية المناسبة، حسب نشاط الشركة، وممن تم تطبيق تلك الحلول وتدريب

91,6% نمو السياحة العربية لأرض الكنانة خلال أغسطس

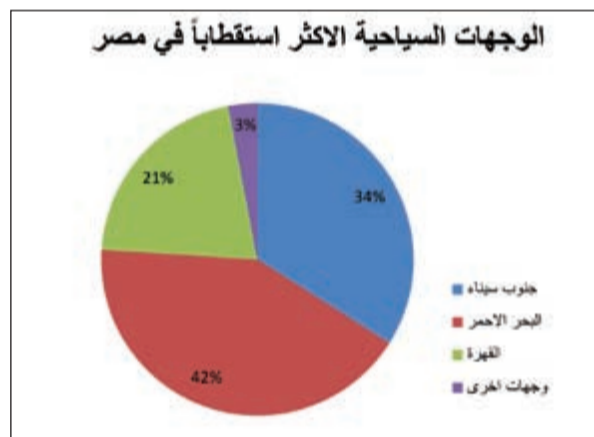
191% ارتفاعاً بعدد السياح الكويتيين إلى مصر

النتائج الإحصائية ارتفاع عدد السائحين الإماراتيين بنسبة 57,9% خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام 2014 (من يناير حتى أغسطس) وهي الإحصائية التي تعكس النجاح الكبير لحملة «وحشتونا» التي اتت بثمارها خلال أشهر الصيف. ومن هنا، فإنني أتوجه بالشكر والتقدير لجميع شركائنا الذين عملوا على نجاح «وحشتونا» وعلى رأسهم شركة وبيز شانديوك، الشريك الإعلامي القائم على الحملة والمسؤول عن الشق الإعلامي لها، وشركة إنتاج برامج المسؤولة عن الشق الاعلاني لها».

وسجلت المملكة العربية السعودية نمواً في أعداد السائحين الزائرين لمصر، حيث بلغ عدد السائحين السعوديين في أغسطس 2014 بلغ 51,753 سائحاً بارتفاع قدره 254,3% مقارنة مع شهر أغسطس 2014. كما كشفت النتائج الإحصائية عن ارتفاع عدد السائحين السعوديين بنسبة 43,6% خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام 2014 (من يناير حتى أغسطس) مقارنة بنفس الفترة من 2013 حيث ارتفع عدد السائحين السعوديين إلى 765,490 سائحاً في شهر يونيو، و869,530 سائحاً في شهر يوليو، و979,744 سائحاً في شهر أغسطس. وقال السفير ناصر حمدي، رئيس الهيئة المصرية العامة للتنشيط السياحي: «منذ انطلاقنا لحملة «وحشتونا» في مطلع العام الحالي، توقعنا انتعاشاً في حركة السياحة العربية الوافدة، وكنا على ثقة بعودة السياح العربى لبلسه الغائبة منذ مصر، ومع اقتراب نهاية العام، فإننا فخورون بما نشهده من أقبال

كبير من الدول العربية الشقيقة حيث ارتفع عدد السائحين العرب في شهر أغسطس بنسبة تفوق 91,6% مقارنة بنفس الشهر في العام الماضي. وهي الإحصائية التي تعكس النجاح الكبير لحملة «وحشتونا» التي اتت بثمارها خلال أشهر الصيف. ومن هنا، فإنني أتوجه بالشكر والتقدير لجميع شركائنا الذين عملوا على نجاح «وحشتونا» وعلى رأسهم شركة وبيز شانديوك، الشريك الإعلامي القائم على الحملة والمسؤول عن الشق الإعلامي لها، وشركة إنتاج برامج المسؤولة عن الشق الاعلاني لها».

وسجلت المملكة العربية السعودية نمواً في أعداد السائحين الزائرين لمصر، حيث بلغ عدد السائحين السعوديين في أغسطس 2014 بلغ 51,753 سائحاً بارتفاع قدره 254,3% مقارنة مع شهر أغسطس 2014. كما كشفت النتائج الإحصائية عن ارتفاع عدد السائحين السعوديين بنسبة 43,6% خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام 2014 (من يناير حتى أغسطس) مقارنة بنفس الفترة من 2013 حيث ارتفع عدد السائحين السعوديين إلى 765,490 سائحاً في شهر يونيو، و869,530 سائحاً في شهر يوليو، و979,744 سائحاً في شهر أغسطس. وقال السفير ناصر حمدي، رئيس الهيئة المصرية العامة للتنشيط السياحي: «منذ انطلاقنا لحملة «وحشتونا» في مطلع العام الحالي، توقعنا انتعاشاً في حركة السياحة العربية الوافدة، وكنا على ثقة بعودة السياح العربى لبلسه الغائبة منذ مصر، ومع اقتراب نهاية العام، فإننا فخورون بما نشهده من أقبال



الكويت والإمارات والسعودية على رأس الدول العربية المصدرة للسياحة إلى مصر

254,3% زيادة في عدد السائحين من السعودية مسجلين 52 ألف زائر

الإحصاءات ارتفاعاً مستمرا في إجمالي عدد السائحين إلى مصر شهرا بعد شهر حيث بلغ عدد السائحين خلال الأشهر السبعة الماضية 5,162,970 سائحاً تشمل 617,993 سائحاً في شهر يناير، 597,809 سائحاً في شهر فبراير، 731,849 سائحاً في شهر مارس، 835,358 سائحاً في شهر أبريل، 745,301 سائح في شهر مايو، 765,490 سائحاً في شهر يونيو، و869,530 سائحاً في شهر يوليو، و979,744 سائحاً في شهر أغسطس. وقال السفير ناصر حمدي، رئيس الهيئة المصرية العامة للتنشيط السياحي: «منذ انطلاقنا لحملة «وحشتونا» في مطلع العام الحالي، توقعنا انتعاشاً في حركة السياحة العربية الوافدة، وكنا على ثقة بعودة السياح العربى لبلسه الغائبة منذ مصر، ومع اقتراب نهاية العام، فإننا فخورون بما نشهده من أقبال

شهدت السياحة العربية الوافدة إلى مصر خلال شهر أغسطس 2014 نمواً كبيراً بنسبة 91,6% مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، حيث بلغ عدد السائحين العرب الذين زاروا مصر خلال شهر أغسطس والذين استمتعوا بقضاء عطلتهم الصيفية في أشهر الوجهات السياحية، 195,257 سائحاً مقارنة بـ 101,925 سائحاً في شهر أغسطس 2013.

وشهدت الكويت نمواً في أعداد السائحين الزائرين لمصر، حيث بلغ عدد السائحين الكويتيين في أغسطس 2014 بلغ 14,714 سائحاً بارتفاع قدره 190,6% مقارنة مع أغسطس 2013. كما رصدت النتائج الإحصائية ارتفاع عدد السائحين الكويتيين الثمانية الأولى من العام 2014 (من يناير حتى أغسطس) مقارنة بنفس الفترة من 2013، حيث ارتفع عدد السائحين الكويتيين إلى 73,591 سائحاً مقارنة بـ 55,024 سائحاً خلال الفترة نفسها من العام 2013.

وتأتي هذه الزيادة الكبيرة في عدد السائحين العرب ليعكس اعتماد مراحل عدة لتحديث أسطول الشركة وفقاً للاحتياجات الاستراتيجية للكويت وتماسيحاً مع خطط زيادة إنتاج النفط وكذلك الاحتياجات التسويقية لقطاع التسويق العالمي ولتنفيذ استراتيجية مؤسسة البترول الكويتية (2030). وأشارت إلى إتمام المراحل الـ 3 لتحديث أسطول الشركة وتطويره بنجاح خلال السنوات الـ 10 الماضية أي منذ عام 2004 وأسفرت عن بناء 24 ناقلّة مختلفة الأحجام والأغراض و3 قوارب خدمة وفق مقاييس تتفوق متطلبات هيئات التصنيف العالمية ومتطلبات المنظمات البحرية الدولية من ناحية المواصفات والمتطلبات الخاصة بالبيئة والسلامة الحالية أو المتوقع تطبيقها مستقبلاً.

وذكرت شركة «الناقلات» حازت جوائز عالمية عدة من حيث التصميم والسلامة والبيئة متصدرة بذلك الصحف والمجلات العالمية المتخصصة وأربعة علم الكويت الحيوية عالياً في مجال الصناعة البحرية العالمية. وأعربت الشركة عن الفخر بتربسحها لجائزة البيئة في الحفل السنوي الذي يقام في (لندن) من قبل (لويدز.ليست) التي تعتبر المصدر الأقدم والرئيسي لقاعدة بيانات الصناعة البحرية الدولية وتأسست عام 1734.

وقالت «الناقلات» انها الشركة الوحيدة في منطقة الشرق الأوسط التي يتم ترسيبها لجائزة من هذه الفئة لتزيد بذلك رصيد الإنجازات والجوائز العالمية الحاصلة عليها إضافة إلى أنها مرشحة لنيل أربع جوائز في حفل (لويدز.ليست) المقرر إقامته في دبي 18 نوفمبر المقبل.

مدحت فاخوري

أعلنت كل من «إي إم سي»، و«سيسكو»، و«في سي إي»، اليوم عن بدأ المرحلة الثانية من عملية تطوير «في سي إي». وسيتم الانتهاء من عملية التطوير هذا الربع، حيث ستصبح «في سي إي» وحيدة أعمال تابعة لـ «إي إم سي» شرط الحصول على الموافقات التنظيمية الاعتيادية، كما من المتوقع ألا يكون لها أي تأثير على عوائد أسهم «إي إم سي» سواء وفق مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً أو لا لعام المالي 2014 بأكملها. وفي حال الانتهاء من هذه العمليات، ستبدأ «إي إم سي» بتسجيل بيانات «في سي إي» المالي كجزء من بياناتها المالية الموحدة. وستواصل كل

«سيسكو» و«في إم وير» يواصلان تقديم الدعم الكامل لها

«في سي إي» تنضم لإستراتيجية اتحاد «إي إم سي»

عبر جميع إدارات الشركة. وتعتبر «في سي إي» واحدة من أبرز المشاريع المشتركة على مستوى القطاع، حيث تمكنت من تحقيق نجاح كبير وغير مسبوقي في زيادة وتعزيز البنى التحتية المتقاربة على مستوى القطاع. وهي من أبرز الشركات الرائدة على مستوى القطاع. وقد أكدت «إي إم سي»، و«سيسكو»، و«في سي إي» بصورة مشتركة بان هذا الهيكل الجديد سيمثل نموذجاً مثالياً لمرحلة «في سي إي» الثانية من التوسع والابتكار والنمو على المدى الطويل. وتجاوز حجم الطلب السنوي المستمر على منتجات «في سي إي»، مثل Vblock والمنتجات والخدمات ذات الصلة حاجز الـ 2 مليار دولار بنهاية الربع الثالث من العام الحالي، وهو الربع السادس على التوالي الذي تسجل على الشركة طلباً سنوياً يزيد على 50%. ووفقاً لمؤسسة «آي دي سي»، فإن حجم الإنفاق الإجمالي العالمي على البنى التحتية المتقاربة ينمو بمعدل 32,8% سنوياً وسيبلغ 14,37 مليار دولار في العام 2017، مقارنة بـ 5,4 مليارات دولار في 2013. وتعتبر «في سي إي» الرائد على مستوى النظم المتكاملة ضمن تقرير «ماجيك كوارانتر» من «جارتنر»، وذلك بناء على تقييم لدى شمولية رؤية «في سي إي» وقدرتها على التنفيذ. ويتم تصميم وهندسة وتطبيق وإدارة ودعم وصيانة نطق Vblock مع «في سي إي» كحل فردي لتوفير تجربة استثنائية للعملاء.

إم وير». وتعتمد «في سي إي» في هيكلتها الجديدة على دعم المؤسسين «سيسكو»، و«إي إم سي»، و«في إم وير»، وبوصفها جزءاً من عائلة «إي إم سي»، ستبقى إدارة «في سي إي» تحت قيادة رئيسها التنفيذي برفاينز أكيراجو ورفيقه التنفيذي مع الحفاظ على أهدافها الرئيسية وهيكلتها التنظيمية والتشغيلية، وإنسجامها مع التزامهم تجاه نجاح عملاء «في سي إي»، تم توقيع مجموعة من الاتفاقيات لسنوات عدة في مجالات الهندسة وإعادة البيع والدعم مع «سيسكو»، و«إي إم سي»، و«في سي إي». ولكونها جزءاً من «إي إم سي»، ستكون «في سي إي» بمنزلة نقطة تكامل للتكنولوجيا

من «سيسكو» و«في إم وير» ومستثمرين إستراتيجيين، حيث تمك «سيسكو» حصّة بنسبة 10% في «في سي إي». وستعمل «في سي إي» على التركيز على تبسيط نشر المنتجات الهجينة، بما في ذلك المجموعة الكاملة من عروض البنى التحتية المتقاربة، حيث ستقوم بتسخير ابتكاراتها الفريدة وخبراتها في تطوير مجموعة واسعة من حلول السحابة الهجينة. وبموجب مرحلة التطوير الثانية، ستواصل «في سي إي» تطوير حلول جديدة قائمة على نظم Vblock الرائدة على مستوى القطاع، والتي تتضمن أفضل التكنولوجيا الحصرية من «سيسكو»، و«إي إم سي»، و«في سي إي»