بنمو 35,7٪.. و253 مليون دينار قيمة الأقساط المكتتبة

10,6 ملايين دينار أرباح «الخليج للتأمين» خلال 9 أشهر

أعلنت مجموعة الخليج للتأمين في بيان صحافي أمس عن تحقيق صافي ربح بقيمة 10,6 ملايين دينار بربحية 59,20 فلسا للسهم الواحد، وذلك خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بالمقارنة مع صافي ربح بقيمة 7,8 ملايين دينار بربحية 43,62 فلسا للسهم الواحد عن نفس الفترة من العام الماضي بارتفاع 2,8 مليون دينار ونسبته 35,7٪، حيث يعود سبب الارتفاع في صافي الربح إلى تحسن نتائج الاكتتاب وارتفاع حصة المجموعة من نتائج الشركات التابعة.

وقالت الشركة في بيانها ان حقوق المساهمين بلغت 79,4 مليون دينار كما في نهاية سبتمبر من العام الحالي، وبلغت القيمة الدفترية للسهم 444 فلسا، في حين بلغت قيمة الأقساط المكتتبة 252,9 مليون دينار بزيادة 2,6٪ بالمقارنة مع 246,6 مليون دينار عن نفس الفترة من العام السابق، بينما بلغ ربح الاستثمار والايرادات الأخرى 6,1 ملايين دينار بالمقارنة مع 8,8 ملايين دينار عن نفس الفترة من العام الماضي بانخفاض 31,6٪ ويعود سبب الانخفاض إلى تراجع القيمة السوقية لبعض استثمارات المجموعة كنتيجة لانخفاض المؤشرات الذي شهدته معظم أسواق المنطقة.

وتدعيما لأعمال المجموعة التشغيلية وحقوق حملة وثائقها، فقد تم زيادة صافي الاحتياطيات الفنية للشركة من 126,3 مليون دينار كما في 2017/12/31 إلى 132,9 مليون دينار كما في نهاية سبتمبر من العام الحالي بزيادة 5,3٪.

وارتفع مجموع الأصول المجمعة خلال هذه الفترة ليصل إلى 514,6 مليون دينار بزيادة 21,5 مليون دينار ونسبتها 4,4٪ كما في العام الماضي.

وبهذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين خالد الحسن «تعكس نتائج التسعة أشهر الأولى من العام الحالي النمو المتواصل للمجموعة وقدرتها على حماية أصولها وحقوق مساهميها، وسعيها المستمر لتقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائها في جميع الأسواق التي نتواجد فيها، وذلك من خلال استراتيجيتنا الهادفة إلى التوسع الإقليمي وزيادة حصتنا السوقية محليا وإقليميا».

خالد الحسن

الحسن: نهدف إلى التوسع الإقليمي وزيادة حصتنا السوقية

للعام الرابع على التوالي بالتعاون مع "الصندوق الوطني" و"التقدم العلمي"

«الغرفة» تدشن «أكاديمية المبادرين»

مصطفى صالح

أعلنت غرفة تجارة وصناعة الكويت عن انطلاق «أكاديمية المبادرين» للعام الرابع على التوالي، وهو برنامج دبلوم ريادة الأعمال ـ المعني بتأهيل وتدريب المبادرين للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك خلال الفترة من 25 نوفمبر الى 19 ديسمبر 2018، حيث يشارك في تنظيم هذا البرنامج كل من مركز عبدالعزيز حمد الصقر للتنمية والتطوير بغرفة تجارة وصناعة الكويت، والصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسة الكويت للتقدم العلمي.

وفي هذا السياق، قال مدير مركز عبدالعزيز حمد الصقر د.جاسم بشارة: «يشتمل البرنامج على أربع مراحل على مدى شهر يتم فيه تدريب المشاركين على عدد من المهارات الأساسية للمبادرين، مثل أساسيات إنشاء وبدء المشروعات الصغيرة والمتوسطة وإعداد خطط العمل والمهارات القانونية والملكية الفكرية ومهارات إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية ومهارات التسويق والمحاسبة».

وأضاف بشارة انه سيتم خلال البرنامج الاطلاع على عدد من المشاريع الناجحة لمبادرات كويتية تشكل قصص نجاح قائمة، يتحدث فيها أصحابها عن تجاربها الخاصة وكيفية التغلب على الصعاب والمعوقات وصولا الى مشاريع ناجحة ومجدية، بعضها وصل الى الأسواق الإقليمية والعالمية.

من اليمين: م.فارس العنزي ود.جاسم بشارة ود.غسان الفيلي

بشارة: البرنامج يشمل 4 مراحل لتعزيز المهارات الأساسية للمبادرين

العنزي: الصندوق يقوم بدور محوري لتحفيز ودعم المبادرين وتهيئة بيئة الأعمال المحلية

وأوضح انه سيشارك في تقديم المرحلة الأولى من البرنامج مؤسسة «EBCL» العالمية والتي مقرها في النمسا وهي إحدى المؤسسات الأوروبية المرموقة، حيث ستقدم خبرتها في مجال إنشاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة ووضع الخطط التشغيلية لها والبناء المؤسسي لتلك المشاريع.

كما سيتضمن البرنامج عرضا لما تقدمه مؤسسات الدولة من خدمات للمبادرين مثل الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومحفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالبنك الصناعي.

من جانبه، قال نائب المدير العام لقطاع خدمات ريادة الأعمال بالصندوق الوطني للمشاريع الصغيرة م.فارس العنزي: «يقوم الصندوق بدور محوري في تحفيز ودعم المبادرين وتنظيم الأطر الإدارية والقانونية اللازمة لتهيئة بيئة الأعمال المحلية بما يكفل بناء منظومة فاعلة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتعد البرامج والانشطة التي يقوم بها الصندوق الوطني احدى الوسائل والآليات الفاعلة لتمكين المبادرين من تنفيذ مشاريعهم بنجاح، خصوصا في بداية انطلاق مشاريعهم».

واضاف العنزي ان هذا البرنامج هو رابع نشاط من أنشطة وبرامج «أكاديمية المبادرين» التي تم انشاؤها في منتصف العام الماضي في غرفة تجارة وصناعة الكويت، حيث تسعى المؤسسات المنظمة لهذا البرنامج الى تقديم المهارات الأساسية للمبادرين الراغبين في إنشاء شركات ومشاريع خاصة بهم على النحو الذي يكفل لهم سبل النجاح في البدء في مشاريعهم والاستمرار بها دون عوائق، ما يشكل مساهمة مباشرة لدعم وتمكين بيئة الأعمال في الكويت لتحفيز مساهمة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي دعما للاقتصاد الوطني ووصولا الى الهدف الاستراتيجي للدولة في تنويع مصادر الدخل.

عزز تعاونه مع "إيكويت" لتنفيذ باقة من البرامج التدريبية

البقشي: «الصناعات» لا يألو جهداً في جذب الشباب إلى القطاع الصناعي

في إطار الجهود الحثيثة التي يبذلها اتحاد الصناعات الكويتية لخدمة قطاع الصناعة والصناعيين في الكويت، يواصل الاتحاد مساعيه الرامية إلى تعزيز التعاون مع العديد من الجهات والهيئات والمؤسسات الحكومية والخاصة على حد سواء لتحقيق أهداف الصناعة والصناعيين.

وفي هذا الخصوص، قالت مدير عام اتحاد الصناعات الكويتية هدى البقشي ان الاتحاد مازال مستمرا في تعاونه البناء مع شركة ايكويت للبتروكيماويات، لتنفيذ باقة من البرامج التدريبية التي يتم تنفيذها في مركز الابتكار التابع لشركة إيكويت، والذي يحتوي على عدد من القاعات والادوات الابتكارية التي تساعد الموظفين على الإبداع والابتكار وسط بيئة إبداعية محفزة ومبتكرة.

واضافت أن أحدث مجالات التعاون الحالية في هذا الصدد تتم من خلال «مشروع صناع المستقبل 6»، والخاص بتأهيل وتدريب 20 مهندسا من المهندسين الكويتيين حديثي التخرج، بالتعاون مع نخبة من المدربين المختصين في قطاع الصناعة، وذلك بهدف تأهيلهم للعمل في هذا القطاع المهم والحيوي.

وقالت البقشي إن اتحاد الصناعات لا يألو جهدا في سبيل جذب الشباب الكويتي إلى العمل في القطاع الصناعي، بوصفه المورد الثاني بعد النفط، وحجر الأساس في جهود تنويع الدخل والخروج من دائرة الأحادية، فضلا عن أنه لا يتوانى عن دعم أعضائه من المصانع الكويتية، لافتة في الوقت نفسه إلى أن الاتحاد يحتضن تحت مظلته حاليا أكثر من 320 منشأة صناعية محلية، يرعى شؤونها ويعمل على حل مشاكلها مع العديد من جهات الدولة ومؤسسات القطاع العام ذات العلاقة.

من جهتها، قالت مساعدة الرئيس التنفيذي للاتصالات والعلاقات العامة والحكومية في ايكويت د.عبير العمر إن الشركة تولي الكثير من العناية لتطوير الكويتيين ذوي الكفاءات العالية المؤهلين للعمل التنافسي ومواجهة التحديات من خلال التطوير الشامل والتشجيع المناسب مع التركيز على تنوع القوى العاملة لضمان التطوير المستمر والتنمية المستدامة.

هدى البقشي في لقطة مع المتدربين

نفذنا عدداً من البرامج التدريبية لدى مركز الابتكار التابع لـ «إيكويت»

رأي اقتصادي

علي حبيب الأمين

هاجس «الكساد الاقتصادي الكبير» وأثره على الصناعة الحديثة وتقلص العمر الافتراضي للآليات والأجهزة

دائماً ما كنا نتساءل وبالأخص الأجيال التي عايشت الفترة الانتقالية، ما الذي طرأ حتى أصبحت المنتجات الصناعية الثقيلة كالآليات والسيارات والمنتجات الصناعية الخفيفة كالأجهزة المنزلية وباقي أنواع الأجهزة أقل جودة ومتانة من السابق بالرغم من أنها أكثر تطورا وأكثر تحديثا وأعلى تقنية ومواصفات، ولماذا أصبح عمرها الافتراضي أقل، بالرغم أن المنطق يفترض أن تكون أكثر جودة مع تطور الامكانيات وزيادة القدرات الصناعية، وما هي الأسباب التي كانت وراء متانة الأجهزة القديمة واستمرارها لسنوات طويلة؟ وما هو المانع في أن تكون جودة الآليات والأجهزة مترافقة ومتلازمة جنبا إلى جنب مع تطورها التقني المتسارع أو بالحد الأدنى أن تبقى كما كانت في السابق من ناحية الجودة والمتانة بدل أن تتراجع؟

الجواب على هذه التساؤلات يستوجب منا النظر إلى ظروف الدول الصناعية المنتجة سابقا ولاحقا، وإلى الأسباب التي كانت وراء اعتمادها هذه المبادئ الصناعية المتناقضة في المرحلتين، وما إذا كان هذا الاعتماد هو عن سابق إصرار وتصميم أو أن الظروف التقنية والتسويقية المختلفة هي التي فرضته؟ وأولى هذه الدول الصناعية التي يفترض منا النظر إليها وإلى الظروف التي كانت سائدة فيها هي الولايات المتحدة الأميركية، التي اعتمدت البحث العلمي وتفرغت من خلاله لتطوير صناعتها الخفيفة والثقيلة في بداية ما عرف بالثورة الصناعية التي نتج عنها ازدهار صناعي كبير، حيث اشتهرت صناعاتها على مستوى الجودة والمتانة والعمر الافتراضي الطويل، بالوقت الذي انشغلت به أوروبا وسائر الدول الصناعية في العالم بالحروب العالمية والصناعات العسكرية في مطلع القرن الماضي. ولا شك أن ما عُرف «بالكساد الكبير أو العظيم» الذي ضرب الولايات المتحدة الأميركية وشركاتها في ثلاثينيات القرن الماضي والذي أدى إلى أزمة اقتصادية كبيرة وأزمة بطالة وتسبب في إقفال عدد كبير من المصانع والشركات وشرد أعدادا كبيرة من الموظفين شكل هاجسا وكابوسا مرعبا عند الكثير من الشركات العالمية والدول الصناعية، أما أسباب هذا الكساد فهو طريقة عمل النظام الرأسمالي مطلق الحرية وقتها وما نتج عنه من فوضى صناعية (قبل أن يصبح نظاما رأسماليا موجها قائما على التخطيط فيما بعد) من جهة، ومن جهة أخرى العمر الافتراضي الطويل والجودة العالية للبضائع التي كانت وراء ارتفاع أسعار اليد العاملة الأميركية الماهرة، وبالتالي ارتفاع كلفة الصناعة وزيادة المنافسة خاصة مع الدول الأوروبية (بعد نهاية الحرب العالمية الثانية).

أما من ناحيتها فبعد الحرب التي دمرت اقتصادها بفترة قصيرة عمدت اليابان، الدولة التي كانت تعتمد على الصناعات الخفيفة، إلى شراء رخص الإنتاج والتقنيات الأميركية وعملت على تطويرها، وبالرغم من فرض رقابة قاسية لمعايير الجودة على صناعاتها استطاعت اليابان أن تتخطى هذه الرقابة من خلال اعتمادها على البحث العلمي لتطوير ما تم شراؤه من تقنيات أميركية، وتميزت باعتمادها أسلوب «الجودة والنوعية» من خلال إجراء الفحص والتجربة لكل منتج يخرج من مصانعها على حدة تفاديا للعيوب المصنعية، وأظهر اليابانيون قدرة فائقة في هذا المجال، حيث تطورت صناعتهم تطورا كبيرا وخطت خطوات سريعة وجبارة، واحتلت حيزا كبيرا من الأسواق العالمية بسبب الجودة العالية والكلفة الأقل بعد أن غزت البضائع اليابانية الأسواق الأميركية نفسها، لاحقا وبعد فوات الأوان شعر الأميركيون بفداحة الخطأ الذي ارتكبوه من خلال بيعهم التقنيات والرخص الصناعية إلى اليابان الأمر الذي تسبب في زيادة المنافسة معها، وفيما بعد برر الأميركيون بيعهم للتقنيات بدعوة اعتمادهم مبدأ «نحن نريد الآن أن نبيع حليبا أكثر من أن نبيع بقرا» بمعنى أنهم يريدون بيع التقنيات أكثر من بيع البضائع نفسها، لكن ومع تطور اليابان صناعيا ارتفع مستوى الدخل فيها بشكل لافت وارتفعت معه قيمة العملة وكلفة اليد العاملة المحلية، وزادت كلفة الإنتاج، ومعها زادت المنافسة الخارجية، وتفاقم الوضع وصولا إلى أزمة عام 2008 حيث أعلنت الحكومة اليابانية عن انتهاء أطول فترة ازدهار اقتصادي في البلاد نتيجة الأزمة الاقتصادية وانخفاض القدرة على الشراء، ومعها استشعر اليابانيون خطر وقوعهم بكساد مشابه «للكساد الأميركي الكبير» حيث لجأوا إلى عدة خطوات تجنبا لذلك، أولى هذه الخطوات هو اعتماد أسلوب تجميع بضائعهم في الخارج حيث كلفة اليد العاملة أقل، لكنها أيضا أقل مهارة وأقل إتقانا وبالتالي أثرت هذه الخطوة على مستوى الجودة، ومن جهة ثانية اعتمدوا كما أكثر الدول الصناعية الأخرى على مبدأ العمر الافتراضي المحدود نسبيا للأجهزة وقطع الغيار، لتأمين استمرارية المصانع واستمرارية الإنتاج والبيع، على سبيل المثال بدل أن تستبدل سيارتك كل 5 أو 6 سنوات فإنك ستضطر إلى استبدال معظم قطع السيارة خلال هذه الفترة بسبب انتهاء عمرها الافتراضي، وهنا يبدو واضحا تأثر معظم الدول الصناعية بالمبدأ الأميركي القائل «نحن نريد أن نبيع حليبا أكثر من أن نبيع بقرا» (فالبقر يمثل السيارات والآليات والأجهزة، والحليب يمثل قطع الغيار). إذا شكلت الجودة العالية أحد أسباب الكساد الذي ضرب الولايات المتحدة لأنها ساهمت في دوام الأجهزة والآليات لفترات زمنية طويلة، الأمر الذي انعكس سلبا على الشركات والمصانع المنتجة لأن المطلوب لاستمرار الإنتاج استمرارا في البيع وفي التصريف، وهذا يفترض زيادة في الطلب ويستوجب المبادرة إلى خطة تدفع المستهلك لاستبدال الأجهزة والمنتجات الصناعية وشراء الجديد منها، كذلك فإن الجودة العالية كانت سببا رئيسيا في زيادة الطلب على المنتجات اليابانية وارتفاع دخل الفرد فيها، وبالتالي تسبب بارتفاع الكلفة التي أدت بدورها إلى الاستعانة باليد العاملة الخارجية الأرخص أجرا، الأمر الذي أثر على مستوى الجودة وزاد من إمكانية منافستها، (خاصة من كوريا الجنوبية، والصين الدولة التي تحوي أهم مصانع تجميع بالعالم)، بالإضافة إلى العمر الافتراضي المحدود وتجميع البضائع في الخارج اعتمدت الشركات الصناعية حول العالم لتجنب الكساد أسلوبا آخر، هو إصدار أجيال من الأجهزة مع اعتماد إصدار جيل وأكثر في كل عام، وعمدت إلى تطويرها وزيادة خصائصها ومواصفاتها من خلال اعتماد أسلوب التقنين في التحديث بحيث تضيف تقنية واحدة او اثنتين على كل جيل مع العلم أن الامكانية متوفرة لزيادة ما هو أكثر بكثير، لكن يتم الاحتفاظ بباقي التقنيات للأجيال والإصدارت القادمة من الأجهزة لفرض استمرارية في البيع بهدف دفع المستهلك إلى تبديل جهازه لاحقا بما هو أحدث خاصة في حالة الأجهزة الذكية، هذا بالإضافة إلى أن تسارع التطور التقني والتوقف عن تصنيع قطع الغيار وملحقات الأجهزة القديمة نسبيا وارتفاع كلفة صيانتها يدفعك إلى الإسراع في كل فترة لاستبدالها بما هو أحدث، وهذا المبدأ ينطبق على معظم الأجهزة.

وبذلك استطاعت الشركات تغيير أساليب البيع وخطط الربح، بحيث اختلف الأسلوب الحديث عن التقليدي السابق اختلافا كليا، فبعد أن كانت عملية البيع قائمة على أساس أن ربح الشركة ينتهي عند بيع المنتج الصناعي للعميل، أصبح البيع أول خطوة من خطوات الربح وليس آخرها لأن الصيانة من دورية وغير دورية والمراجعة وقطع الغيار والأقساط والمرابحة والكفالة والتأمين والاكسسوارات وغيرها من الخدمات التي تقدمها الشركات تدخل أيضا من ضمن الأرباح التي تحصل عليها، وتؤمن الاستمرارية من خلالها، وعلى هذا الاساس فإن المنتج الصناعي نفسه لم يعد كما كان في السابق المنتج الوحيد الذي يتم شراؤه في عملية البيع، ودائما ما تقوم الشركات الصناعية بابتداع كل ما هو جديد لتنويع الدخل وزيادة المنافسة، مستعينة بفريقها التسويقي والإعلاني للتأثير على العميل واستمالته إليها وربطه بها بخطط ربح مستمرة ومتنوعة.