



20 فرصة قائمة على منتجات «إيكويت».

- تنفيذ حملات إعلامية وترويجية تستهدف المستثمرين ورواد الأعمال.
- إنشاء وحدة دعم متخصصة داخل الهيئة والمتوسطة ومتابعيتها.

**المرحلة الثانية - التنفيذ التجريبي (2026-2028)**

**الهدف:** إطلاق مشروعات نموذجية لتأكيد الجدوى وتحفيز المستثمرين.

**الأنشطة الرئيسية:**

- تنفيذ مشروعات صناعية تجريبية مثل مصانع عبوات PET، والفوم الصناعي ومواد التعبئة.
- توقيع اتفاقيات شراكة تقنية مع شركات عالمية لنقل المعرفة والخبرة.
- تطوير نماذج تشغيلية ناجحة يمكن تعميمها لاحقاً في مختلف المجالات.

**المرحلة الثالثة - التوسع والتمكين (2028-2032)**

**الهدف:** تعميم التجربة، تأسيس بنية تحتية مستدامة، وتوسيع قاعدة المستثمرين.

**الأنشطة الرئيسية:**

- إنشاء المدينة الصناعية المتخصصة بالبنية التحتية الذكية والمراكز الداعمة.
- تعزيز حوكمة المنظومة الصناعية وتبني مؤشرات أداء شاملة.
- تمكين الصناعات التكميلية وتوسيع الصادرات ورفع المحتوى المحلي.
- من برميل النفط والغاز إلى النهضة الصناعية تملك الكويت اليوم فرصة تاريخية لتدشين مرحلة جديدة من التحول الاقتصادي عبر الاستثمار في الصناعات التحويلية المرتبطة بالبتروكيماويات، وتفعيل دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في قيادة هذا التحول.
- إن تحويل المواد الخام إلى منتجات نهائية عالية القيمة لا يحقق فقط أرباحاً مجزية، بل يسهم في تنويع مصادر الدخل، خلق فرص عمل نوعية، وتعزيز صادرات الكويت غير النفطية.
- تحويل هذا التوجه إلى واقع ليس مجرد خيار اقتصادي، بل ركيزة للأمن القومي وخطة استراتيجية نحو مستقبل أكثر استقراراً وازدهاراً.

التأسيس والتوسع.

- 5 - دعم النفاذ إلى الأسواق الدولية
- عبر المعارض العالمية والتنسيق مع هيئة KDIPA.
- 6 - تخصيص مناطق صناعية متخصصة
- في مجالات مثل التغليف، الأدوية، والتكنولوجيا.
- 7 - تنمية رأس المال البشري
- برامج تدريب وطنية، ورقمنة الإجراءات عبر منصة موحدة.
- 8 - نظام ضمان صناعي وتحفيز الطلب المحلي
- لتقليل مخاطر المشروعات، وتفعيل الشراء الحكومي من المنتجات المحلية.



بقلم: طارق الوزان - موظف سابق في القطاع النفطي

## رأي نفطي

### نحو أمن اقتصادي مستدام تمكين المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة من موارد «إيكويت» لتحقيق الأمن القومي

ربح حتى 150٪.

#### رابعاً: التمكين التقني ونقل المعرفة

نجاح المشروعات يتطلب بيئة تقنية متقدمة تشمل:

- توقيع اتفاقيات ترخيص تقني مع شركات كبرى (مثل BASF و SABIC).
- تبني «التصنيع الرشيق» والتعاون مع مصنعي المعدات (OEMs).
- تعزيز الشراكة مع جامعة الكويت ومراكز البحوث، تدريب كوادر وطنية وتطوير المهارات الصناعية.
- إنشاء وحدات فنية لدعم تبني التقنيات الحديثة وضمان استدامة التشغيل.

#### خامساً: الحوافز الحكومية والمنظومة الداعمة

- 1 - توفير المواد الخام بأسعار تنافسية
- تخصيص حصص من إنتاج «إيكويت»، يعقود طويلة الأجل لضمان استقرار تكاليف الإنتاج.
- 2 - تسهيلات تمويلية مرنة
- دعم من بنك الكويت الصناعي والصندوق الوطني، مع فترات سماح تتناسب مع طبيعة الصناعات التحويلية.
- 3 - بنية تحتية متكاملة
- أراض صناعية مجهزة، مع تبسيط إجراءات التخصص والترخيص.
- 4 - إعفاءات جمركية وضريبية
- تشمل الآلات والمعدات والخامات خلال مراحل

للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

- PET: 300 ألف طن/سنه، يستخدم في عبوات المشروبات، مع فرص واعدة في إعادة التدوير.
- ستبايرين مونومر: 300 ألف طن، يدخل في مواد العزل والمكونات الإلكترونية.
- بارا زاييلين والبنزين: نحو 200 ألف طن لكل منهما، يستخدمان في المنسوجات والأصباغ والصناعات الكيماوية المتخصصة.

تمثل شركة إيكويت للبتروكيماويات ركيزة صناعية استراتيجية للكويت، بإنتاج يقوق 6 ملايين طن متري سنوياً من المواد الخام عالية القيمة. تتيح هذه الموارد تحول الكويت من مصدر للمواد الأولية إلى مركز صناعي إقليمي قائم على التصنيع المحلي والقيمة المضافة.

تهدف هذه الرؤية إلى رسم خارطة طريق لتمكين المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) من دخول الصناعات التحويلية البتروكيماوية، عبر استكشاف الفرص، وتقدير العوائد، وتحديد المكنات الأساسية للنجاح.

#### أولاً: آفاق السوق العالمي (2025-2030)

تشهد الصناعات التحويلية البتروكيماوية نمواً عالمياً، مدفوعاً بارتفاع الطلب الصناعي، والتوسع العمراني، والنمو في الأسواق الناشئة. وأبرز المنتجات الواعدة هي:

- مواد التغليف البلاستيكي: نمو 4,7%
- ألياف البولستر: 5,2%
- عبوات PET: 4,0%
- سوائل التبريد ومضادات التجمد: 3,5%
- رغوة EPS: 4,1%
- الراتنج واللاصقات الصناعية: 3,8%

#### ثانياً: منتجات «إيكويت» - قاعدة استراتيجية للتصنيع المحلي

تنتج «إيكويت» مواد أساسية تتيح فرصاً صناعية متقدمة مثل:

- الإيثيلين: 2,5 - 3 ملايين طن/سنة، يستخدم في تصنيع البلاستيك، الألياف، ومواد التغليف. يمكن تحويله إلى منتجات عالية القيمة كالبولي إيثيلين وجلايكول الإيثيلين.
- جلايكول الإيثيلين: نحو مليون طن/سنة، يستخدم في ألياف البولستر وسوائل التبريد.
- راتنج EPS: 7-3 ملايين دينار، يعاد صاف يصل إلى 25%.
- البولي إيثيلين: 1,5 مليون طن/سنة، يستخدم في التغليف والأنابيب والكابلات، مناسب

## هيئة الاتصالات بدأت خطوات فعالة لتنظيم سوق وعمليات الموزعين.. واشترطت فيها استيفاء نسبة العمالة الوطنية

# 10 أفرع و5 آلاف دينار لترخيص «موزع معتمد» لشركات الاتصالات

- الالتزام باتخاذ جميع التدابير اللازمة لضمان حماية أنظمتهم من أي اختراق أو استخدام غير مشروع، كما يجب عليه إبلاغ الهيئة فوراً عند وقوع أي حادث أمني قد يؤثر على بيانات العملاء أو على سلامة الأنظمة المرتبطة بالخدمات.
- الالتزام بنسبة العمالة الوطنية وفقاً للقوانين والأنظمة والقواعد واللوائح المعمول بها في دولة الكويت.

- الالتزام بعدم التسجيل أو التفعيل المسبق للشريحة الذكية (SIM card) أو الشريحة الإلكترونية (E-SIM) باسم الموزع المعتمد أو أي طرف آخر، ويشترط أن يتم التفعيل الأولي للخدمة باسم المستخدم النهائي الفعلي، وذلك بعد استيفاء متطلبات التسجيل والتفعيل.
- الالتزام بنزويد الهيئة بكل المعلومات والأنظمة والقواعد واللوائح المتعلقة والاقتراضية والموزع المعتمد عند الحاجة.
- الالتزام بإخطار الهيئة عند إخلال الموزع المعتمد بأي من شروط العقد، أو في حال رصد أي تجاوز أو مخالفة للالتزامات الترخيص أو اللوائح وأنظمة الهيئة.



سارية طوال مدة الترخيص.

#### المادة الرابعة

التزامات شركات الاتصالات المنظمة والاقتراضية

- الالتزام بعدم اسناد بيع خدمات ومنتجات الاتصالات لغير الموزعين المعتمدين المرخص لهم من الهيئة.
- الالتزام بالربط المباشر مع أنظمة الموزع المعتمد لجميع العمليات التي تتم بين الطرفين، مع إجراء التدقيق اللازم عليها.
- الالتزام بتقديم تقارير تفصيلية لجميع العمليات التي تم من خلال الموزع المعتمد وفقاً لطلب الهيئة أن عدت الحاجة.
- الالتزام بتوافر المتطلبات والامكانيات الفنية اللازم لدى الموزع المعتمد لبيع خدمات ومنتجات الاتصالات.
- الالتزام بتوفير برامج تدريب وتأهيل للعاملين لدى الموزع المعتمد، وتزويدهم بالمهارات والمعارف اللازمة لتنفيذ الخدمات عبر أنظمة الربط المباشر، مع توثيق تلك العمليات بشهادات معتمدة.
- الالتزام بعدم تفعيل أي من الخدمات المقدمة من خلال الموزع المعتمد إلا بعد التدقيق عليها، وفي حال عدم استيفاء الموزع المعتمد لمتطلبات تفعيل الخدمة العالمية.
- سلامة عمليات بيع خدمات ومنتجات الاتصالات.

#### المادة الخامسة

التزامات الموزع المعتمد

- الالتزام بجميع القوانين واللوائح والقرارات والتعليمات الصادرة من هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات.
- يحظر على الموزع المعتمد التعاقد بالباطن بأي شكل من الأشكال مع أي كيان بغرض إعادة بيع أو توزيع أي من خدمات ومنتجات شركات الاتصالات المتحركة والاقتراضية.
- يلتزم الموزع المعتمد بإبلاغ الهيئة خطياً وبشكل مسبق عند رغبتة بالتعاقد أو تجديد التعاقد مع أي من شركات الاتصالات المتحركة والاقتراضية.
- الالتزام بإصدار بطاقات تعريفية للعاملين مبنياً بها اسم الموظف ومهنته وصلاحياته.
- الالتزام بربط جميع العمليات الإلكترونية باسم الموظف مستخدم النظام ومرمزه الوظيفي.
- تزويد الهيئة عند الطلب بشهادات تثبت الحصول على التدريب والتأهيل للعاملين لدى من شركات الاتصالات المتحركة والاقتراضية.
- سلامة التزام بوضع كاميرات لضمان اتصالات.

وخدمات ما بعد البيع، ومستويات الخدمة المقترحة.

- 7 - شهادة استيفاء نسبة العمالة الوطنية.
- 8 - رسوم سنوية وكفالة بنكية المشار إليها في المادة الثالثة.
- 9 - أي متطلبات إضافية قد تتطلبها الهيئة.

انشطة بيع خدمات ومنتجات الاتصالات أو ترويجها أو تفعيلها، وعلى موزعيهم المعتمدين والعاملين لديهم إضافة إلى مستخدمي هذه الخدمات والمنتجات.

#### المادة الثانية

متطلبات ترخيص الموزع المعتمد

- 1- رخصة تجارية سارية بكيان قانوني ذات مسؤولية محدودة أو مساهمة تحمل نشاط موزع معتمد لخدمة ومنتجات الاتصالات.
- 2 - اتفاقية مبدئية تعبر عن رغبة الطرفين، وهما شركة الاتصالات المتحركة والاقتراضية لبيع الخدمات وأجراء العمليات ذات الصلة، وذلك لها والموزع المعتمد، لتحديد نوع العلاقة بين الطرفين، سواء كانت وكالة صريحة أو وكالة لعدة شركات.
- 3 - مسودة العقد النهائي متضمناً جميع شروط وأحكام التعاقد.
- 4 - لدى المتقدم طلب الترخيص إجمالي أفرع لا يقل عن 10 أفرع.
- 5 - عرض الأعمال، ويجب أن يشمل على الأقل معلومات توضح خطة العمل، وأن تكون خطة قابلة للتطبيق ومتوافقة مع التفاصيل الواردة في العرض الفني.
- 6 - العرض الفني ويجب أن يشمل على الأقل نظام العمليات المخطط لها، على أن تشمل خدمة العملاء،

#### المادة الثالثة

العهدة والرسوم: تحدد الرسوم السنوية للترخيص بمبلغ 5 آلاف دينار، غير قابلة للاسترداد، وتكون مدة الترخيص سنة واحدة قابلة للتجديد، شريطة تقديم طلب التجديد قبل 3 اشهر على الأقل من تاريخ انتهاء الترخيص وفقاً لمتطلبات ترخيص الموزع المعتمد.

كما يلتزم المرخص لها بتقديم كفالة بنكية غير مشروطة بقيمة 5 آلاف دينار صادرة من أحد البنوك المحلية لصالح الهيئة، على أن تبقى

#### المادة الأولى

نطاق الالاحة وأهدافها

تهدف اللاحة إلى إرساء إجراءات تنظيمية دقيقة لترخيص الموزعين المعتمدين لدى شركات الاتصالات المتحركة والاقتراضية لبيع الخدمات وأجراء العمليات ذات الصلة، وذلك من خلال بناء منظومة مبتكرة ومتكاملة ومتناسقة من الإجراءات والضوابط والالتزامات، وكذلك تهدف إلى تطوير بيئة تنظيمية عادلة وحفزة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات داخل الدولة، بما يعزز التنافسية والاستدامة، ويرتقي بمستوى جودة الخدمات المقدمة لضمان مواكبة التحولات التقنية المتسارعة في القطاع.

ودون الإخلال بالأنظمة واللوائح المعتمدة لدى الهيئة، تطبق الأحكام والشروط الواردة في هذه اللاحة على جميع المرخص لهم بمزاولة

#### المادة السادسة

بداً الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات في الكويت باتخاذ إجراءات جادة لتنظيم عمل موزعي خدمات الاتصالات، الذين يضطلعون بدور مهم في إيصال خدمات الاتصالات المتحركة والاقتراضية إلى الجمهور نيابة عن شركات الاتصالات المختصة، وذلك في خطوة تنظيمية محورية تعكس التوجهات الحديثة نحو الحوكمة والشفافية.

يأتي هذا التوجه في إطار حرص الهيئة على ضبط السوق، ورفع جودة الخدمات، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، بما ينسجم مع متطلبات المرحلة الراهنة التي تتسم بالتطور التكنولوجي المتسارع وتنامي مشاركة بحق التوازن بين التنظيم والافتتاح، ويسرّخ قواعد المنافسة العادلة وجودة الخدمة للمستخدم النهائي، وتضمنت تفاصيل اللاحة ما يلي:

#### علي إبراهيم

بداً الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات في الكويت باتخاذ إجراءات جادة لتنظيم عمل موزعي خدمات الاتصالات، الذين يضطلعون بدور مهم في إيصال خدمات الاتصالات المتحركة والاقتراضية إلى الجمهور نيابة عن شركات الاتصالات المختصة، وذلك في خطوة تنظيمية محورية تعكس التوجهات الحديثة نحو الحوكمة والشفافية.

يأتي هذا التوجه في إطار حرص الهيئة على ضبط السوق، ورفع جودة الخدمات، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، بما ينسجم مع متطلبات المرحلة الراهنة التي تتسم بالتطور التكنولوجي المتسارع وتنامي مشاركة بحق التوازن بين التنظيم والافتتاح، ويسرّخ قواعد المنافسة العادلة وجودة الخدمة للمستخدم النهائي، وتضمنت تفاصيل اللاحة ما يلي:

وفي هذا السياق، طرحت الهيئة مسودة «اللاحة تنظيم موزعي خدمات الاتصالات المتحركة والاقتراضية» للاستشارة العامة، إيماناً منها بأهمية الشفافية وإشراك المهنيين وأصحاب الصلحة في رسم السياسات التنظيمية، وتعد هذه الخطوة انعكاساً للممارسات المثلى التي تنتهجها الهيئة، إذ درجت على ألا تتخذ أي قرار تنظيمي أو تصدر أي معايير إلزامية إلا بعد الاستماع إلى آراء ذوي الخبرة، ومفلسي شركات الاتصالات، والموزعين، والخبراء القانونيين والتقنيين، من أجل أن تخرج اللوائح والقرارات متوافقة مع واقع السوق، ومستوعبة لتطلعات جميع الأطراف، ومتوازنة بين الحاجة إلى التنظيم من جهة، وتحفيز الاستثمار وتسهيل الإجراءات من جهة أخرى.

وقد تضمن مشروع اللاحة المقترحة جملة من الشروط والضوابط التي ينبغي توفرها في الجهات الراغبة بالحصول على ترخيص «موزع خدمات اتصالات

## الاستثمارات في مشاريع الموانئ العالمية تسجل نمواً قياسياً بقيادة آسيا

# «ميد»: 7,4 مليارات دولار استثمارات في موانئ الشرق الأوسط حتى 2027

المشروعات الجديدة 82,9% من إجمالي قيمة المشاريع، بينما تشكل التوسعات 13,5%.

ورغم تصاعد المخاطر المرتبطة بالصراعات الإقليمية والتوترات الجيوسياسية والحروب التجارية وحالة عدم اليقين في السياسات الاقتصادية، يواصل قطاع إنشاء الموانئ العالمي نموه، مدفوعاً بالحاجة المتزايدة إلى التنمية الاقتصادية وتعزيز حركة التجارة، ومن المتوقع أن تلعب الاستثمارات في البنية التحتية للموانئ دوراً محورياً في تحقيق التوسع الاقتصادي في المدى القصير إلى المتوسط.

أفريقيا، تعد الاستثمارات الحكومية في تطوير الموانئ الجديدة أحد المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي وزيادة حجم التبادل التجاري، وتعتمد اقتصادات هذه المنطقة بشكل كبير على تصدير المنتجات النفطية والسلع الأساسية، إلى جانب استيراد وتصدير الغاز الطبيعي المسال، لاسيما من قبل دول مجلس التعاون الخليجي.

وتشير التقديرات إلى أن حجم مشاريع الموانئ الجديدة في المنطقة سيستجاوز 7,4 مليارات دولار خلال الفترة من 2025 إلى 2027، حيث تمثل

الثالث من عام 2025. ورغم أن أوروبا الغربية تعد منطقة متقدمة تمتلك موانئ قائمة وفاعلة فإن مستوى الاستثمارات في إنشاء الموانئ الجديدة فيها لا يزال منخفضاً، نتيجة وجود فائض في الطاقة الاستيعابية وانخفاض معدلات الاستخدام. وقد تسبب ارتفاع حجم التجارة العالمية مؤخراً في حدوث ازدهام شديد في موانئ أوروبا، ما كشف عن هشاشتها أمام الصدمات المفاجئة في الطلب وتعطل سلاسل التوريد وبالتالي الانتقال إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال

نوم في ولاية الإسكس، والذي تصل تكلفته إلى 662 مليون دولار، ومن المتوقع أن تبدأ أعمال البناء فيه خلال الربع

ويرى صندوق النقد الدولي أن جنوب آسيا تتمتع بإمكانات كبيرة لنمو التجارة، ما يعزز فرص الاستثمار في تطوير البنية التحتية للموانئ في المنطقة.

وفي أوروبا الشرقية، تبلغ قيمة مشاريع الموانئ قيد التطوير نحو 32,8 مليار دولار، تتركز بشكل رئيسي في روسيا وويلندا، اللتين تمثلان معاً أكثر من 60% من إجمالي القيمة. وتقول هذه المشاريع الحكومية الهنديّة مؤخراً عن خطة لتطوير ستة تجمعات موانئ وتحويلها إلى «موانئ عملاقة» بحلول عام 2047.

وتقدم مراحلها الزمنية. وتعد كل من إندونيسيا وميانمار وبنغلاديش من أكبر المساهمين في هذه الاستثمارات، حيث تمثل الاستثمارات الحكومية نحو 52,3% من إجمالي قيمة المشروعات في المنطقة.

وجاءت منطقة جنوب آسيا في المرتبة الثانية بمجموع مشروعات تبلغ قيمتها نحو 81 مليار دولار، تستحوذ الهند وحدها على 80,2% منها، ويعزى هذا الزخم إلى إعلان الحكومة الهنديّة مؤخراً عن خطة لتطوير ستة تجمعات موانئ وتحويلها إلى «موانئ عملاقة» بحلول عام 2047.



فتشهد الولايات المتحدة نمواً متسارعاً في الاستثمارات العامة بمجال الموانئ، من أبرزها مشروع تطوير ميناء