

لتعزيز السيولة التداولية لصالح المساهمين

«العملية للطاقة» تعين «الكويتية للاستثمار» صانعا للسوق



أحمد العجلان الرئيس التنفيذي للشركة العملية للطاقة وفواز الأحمد الرئيس التنفيذي للشركة الكويتية للاستثمار بعد توقيع الاتفاقية

محدد وحد أدنى للأوامر، وبما لا يقل عن نسبة معينة من إجمالي قيمة التداولات الشهرية على السهم. ومن المتوقع أن تسهم هذه الترتيبات في تعزيز سيولة التداول ودعم توازن العرض والطلب على سهم «ألف طاقة» بما يخدم مصلحة المستثمرين. تجدر الإشارة إلى أن الشركة العملية للطاقة صانعة قد أبرمت اتفاقية صانع سوق مع شركة الاستثمارات الوطنية في مايو 2026، في إطار التزم الشركة المستمر بتعزيز سيولة السهم ودعم انتظام التداول على سهم «ألف طاقة».

وبموجب الاتفاقية، تلزم الشركة الكويتية للاستثمار بإدخال أوامر بيع وشراء

أعلنت الشركة العملية للطاقة المدرجة في السوق الأول لبورصة الكويت تحت رمز (الف طاقة - ALFTAQA)، وهي الشركة المحلي الأول والرائد في خدمات التنقيب والإنتاج المتكاملة في الكويت، والمملكة والمملكة لأحدث أسطول حفارات في المنطقة، عن توقيع اتفاقية صانع سوق مع الشركة الكويتية للاستثمار، وتأتي هذه الخطوة استكمالاً لاستقبال القوى من المستثمرين الذي حظي به الطرح العام الأولي للشركة العملية للطاقة، وتعزيزاً للسيولة التداولية لصالح المساهمين.

تؤكد دمج الاستدامة في صميم نموذج أعمالها

«الكويتية للاستثمار» تصدر تقرير الاستدامة 2025



مها الرفاعي

(GRI)، وتحديد الموضوعات الجوهرية بناء على تقييم شامل يأخذ في الاعتبار توقعات أصحاب المصلحة والمطالبات التنظيمية وأفضل الممارسات العالمية، بما يضمن توجيه الجهود نحو المجالات الأكثر تأثيراً على الأداء والقيمة طويلة الأمد. وبيّنت الرفاعي أن استراتيجية الاستدامة في الشركة تركز على ثلاثة محاور رئيسية تشمل: القدرة على التكيف مع المناخ، ورفاه الإنسان، والإشراف الأخلاقي، حيث يتم من خلالها دمج الاعتبارات البيئية والاجتماعية والحوكمة ضمن مختلف العمليات التشغيلية والاستثمارية، بما يدعم تعزيز المرونة المؤسسية والاستجابة الفعالة للمتغيرات. وأضافت أن الشركة الكويتية للاستثمار حرصت على تبني نهج استثماري مسؤول يوازن بين تحقيق العوائد وإدارة المخاطر، حيث يتم دمج عوامل الاستدامة ضمن تحليل الاستثمارات والإشراف على المحافظ، بما يعزز جودة

النهج المتكامل انعكس بشكل مباشر على الأداء المالي للشركة، حيث سجلت نمواً في الإيرادات ونسبة 39٪، وارتفاعاً في الأرباح بنسبة 57٪، إلى جانب زيادة إجمالي الأصول بنسبة 21٪، وارتفاع حقوق الملكية بنسبة 10٪ خلال عام 2025، وهو ما يعكس كفاءة نموذج الأعمال وقدرته على تحقيق التوازن بين الأداء المالي والاستدامة. وأوضحت أن التقرير يستعرض الأثر المؤسسي التي تعتمدها الشركة لدعم الاستدامة، بما في ذلك تطبيق معايير المبادرة العالمية للتقارير

أعلنت الشركة الكويتية للاستثمار عن إصدار تقرير الاستدامة لعام 2025، والذي يسلط الضوء على نهج الشركة في دمج اعتبارات الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) ضمن استراتيجيتها المؤسسية وأنهاستراتيجية التشغيلية، بما يعزز قدرتها على تحقيق قيمة مستدامة طويلة الأمد، ويرسخ مستويات الشفافية والمساءلة تجاه مختلف أصحاب المصلحة. وفي هذا السياق، قالت مها الرفاعي نائب رئيس مساعد وحدة علاقات المستثمرين إن تقرير الاستدامة لعام 2025 يجسد التقدم النوعي الذي أحرزته الشركة في ترسيخ الاستدامة كعنصر محوري في نموذج أعمالها، حيث لم تعد اعتبارات الاستدامة مقصورة على المبادرات، بل أصبحت مدمجة بصورة منهجية في عمليات اتخاذ القرار، وإدارة المخاطر، وتحديد رأس المال، وتحليل الفرص الاستثمارية. وأضافت الرفاعي أن هذا

يهدف تقديم أحدث مفاهيم التسوق ضمن بيئة متطورة للبيع بالتجزئة

«لاند مارك» تنضم لعائلة العلامات التجارية في «جابر مول»



علي خاجة

وأختتم خاجة بالتأكيد على أن التصميم المميز لجابر مول سيشجع لزوار المجمع الوصول المباشر والسهل إلى متاجر مجموعة لاند مارك، بالإضافة إلى المدن الجديدة في شمال الكويت من المواقع الأخرى للمجموعة، حيث سيمكنهم من استكشاف أحدث المنتجات والعروض من مجموعة لاند مارك ضمن أجواء راقية ومتميزة تحاكي مفرداتها النهج العصري للأحذية العصرية، Lifestyle التي توفر منتجات أنيقة وعصرية للمنزل والعناية الشخصية.

تعد قوة وريادة الطرفين، كل في مجاله، حيث سيحظى عشاق التسوق بتجربة استثنائية ومتكاملة تواكب تطلعاتهم وترضي شغفهم لأحدث المنجزات

التنفيذي لـ «جي تو» للمقاولات العامة للمباني علي خاجة، أن العمليات التشغيلية لـ «جابر مول» تسير بخطة محكمة، متوقفاً للافتتاح الرسمي للمشروع خلال النصف الثاني من العام الحالي، وأن يستقبل زواره للاستمتاع بتجربة تسوق جديدة واستثنائية.

ولفت خاجة إلى أن التعاون الاستراتيجي مع مجموعة لاند مارك سيوفر بيئة تفاعلية غير مسبوقة لزوار جابر مول تجمع بين العصرية والابتكار في عالم تجارة التجزئة. وأوضح خاجة أن الشراكة الاستراتيجية بين «جابر مول» و«مجموعة لاند مارك» خطوة نوعية



ويهدف المشروع إلى إيجاد نمط تسوق وترفيه غير مسبوق لخدمة شريحة واسعة من سكان شمال الكويت، وبخاصة مدينة جابر الأحمد والمناطق المجاورة لها، مثل مدن الجبراء والمطاط وسعد العبدالله، كما يمثل «جابر مول» نموذجاً للمشاريع المجتمعية المستدامة.

عند فتح الحساب إلكترونياً حتى 30 يونيو الجاري

«الوطني»: 50 ديناراً وفرصة لتصبح مليونيراً مع «الجوهرة»



أشواق أبو حديدة

المالئة عبر دخول السحوبات على جوائز نقدية مجزية تصل إلى مليون دينار. وأضافت: «يجسد هذا العرض حرصنا على تقديم قيمة مضافة حقيقية للعملاء منذ اللحظة الأولى، إذ أصبح بإمكان غير العملاء الانضمام إلى البنك وفتح حساب «الجوهرة» من خلال برنامج خدمة الوطني عبر الموبايل، دون الحاجة إلى زيارة الفروع، إضافة إلى الحصول على 50 ديناراً.

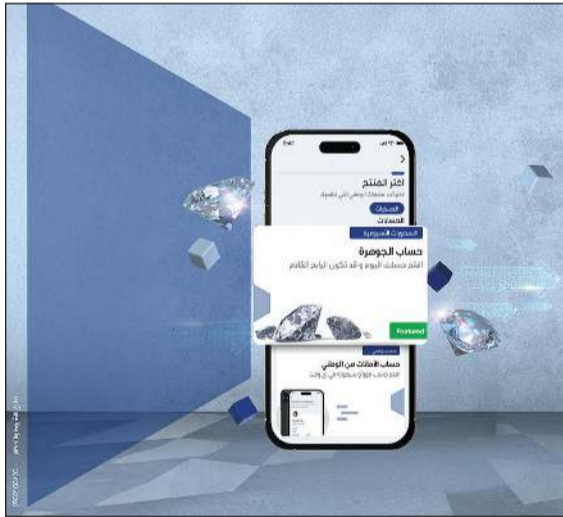
وأطلق بنك الكويت الوطني عرضاً مميزاً يستهدف العملاء الجدد، ويتيح لهم فتح حساب «الجوهرة» إلكترونياً بكل سهولة من خلال برنامج خدمة الوطني عبر الموبايل، دون الحاجة إلى زيارة الفروع، إضافة إلى الحصول على 50 ديناراً.

ويؤكد بنك الكويت الوطني من خلال هذا العرض التزامه المستمر بتقديم حلول مصرفية مبتكرة تعزز تجربة العملاء وتدعم طموحاتهم المالية، مع مواصلة تطوير خدماته الرقمية لتوفير تجربة مصرفية أكثر كفاءة وسهولة. جدير بالذكر أن القيمة الإجمالية لجوائز سحوبات حساب الجوهرة 5 ملايين دينار سنوياً، إذ تبلغ قيمة الجائزة الأسبوعية 20 ألف دينار، والجائزة الشهرية 125 ألف دينار، بينما تبلغ قيمة الجائزة الكبرى مليون دينار تقام سحوباتها ثلاث مرات سنوياً.

ويجمع بين الادخار وفرص استثمارية رقمية متطورة وسلسلة تتيح لغير العملاء الانضمام إلى أسرة عملاء البنك وبدء الاستفادة من مزايا «الجوهرة» خلال دقائق معدودة، في خطوة تعزز سهولة الوصول إلى المنتجات الإخبارية المتكاملة وتواكب تطلعات العملاء وأنماط حياتهم المتسارعة. يستمر العرض حتى 30 يونيو 2026، مع تطبيق الشروط والأحكام.

وبهذه المناسبة، قالت مديرة إدارة منتجات الحسابات أشواق أبو حديدة: «نسعى في بنك الكويت الوطني إلى إتاحة الفرصة أمام شريحة أوسع من الجمهور للاستفادة من حساب «الجوهرة»، الذي

ويهدف إلى تعزيز ثقافة الادخار وتوفير حلول مالية مبتكرة تعزز تجربة العملاء وتدعم طموحاتهم المالية، مع مواصلة تطوير خدماته الرقمية لتوفير تجربة مصرفية أكثر كفاءة وسهولة. جدير بالذكر أن القيمة الإجمالية لجوائز سحوبات حساب الجوهرة 5 ملايين دينار سنوياً، إذ تبلغ قيمة الجائزة الأسبوعية 20 ألف دينار، والجائزة الشهرية 125 ألف دينار، بينما تبلغ قيمة الجائزة الكبرى مليون دينار تقام سحوباتها ثلاث مرات سنوياً.



أما بالنسبة لسحوبات الجوهرة جوائز المخصص للعملاء الذين تقل أعمارهم عن 21 عاماً، فيتم سحب شهرياً على 7 جوائز نقدية (1000 دينار لثلاثة فائزين، و500 دينار لأربعة فائزين)، إضافة إلى فائز واحد بجائزة نقدية قيمتها 10 آلاف دينار من كل سحب من سحوبات الجوهرة على الجائزة الكبرى.

«أبيات» تطلق حملة «0% أرباح» مع «مرن» على الأثاث



سامر الحجار

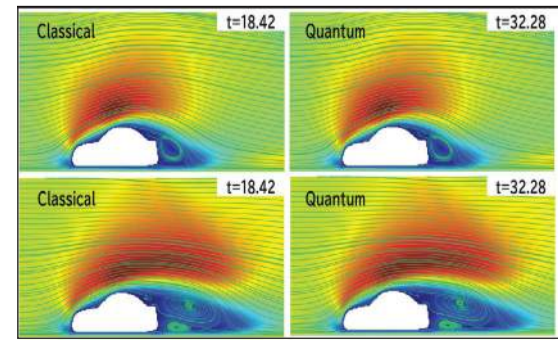
عروض الاسترداد النقدي، أو أي مزايا تمويلية أو ترويجية أخرى. وتخضع جميع طلبات التمويل للتقييم الائتماني وشروط الموافقة المعتمدة لدى مرن. وبهذه المناسبة، قال سامر الحجار، مدير أول إدارة التمويل الاستهلاكي في أبيات: نسعى في أبيات إلى تطوير حلول تمويلية تمنح عملاءنا مرونة أكبر وتمكنهم من تأنيث منازلهم والاستثمار في مساحاتهم المعيشية بكل راحة وثقة. وتأتي حملة مرن 0% أرباح على الأثاث لتوفر قيمة إضافية حقيقية للعملاء من خلال تمويل ميسر دون أي أرباح، بما يساعدهم في الحصول على احتياجاتهم اليوم مع خطط سداد مرنة تتناسب مع ظروفهم واحتياجاتهم المختلفة.

دون الحاجة إلى التعامل مع البنوك أو الجهات التمويلية الأخرى، حيث يمكن للعملاء التقديم والحصول على الموافقة خلال نحو 30 دقيقة، وفقاً لشروط وسياسات التمويل المعتمدة، مما يتيح لهم استكمال عملية الشراء بكل سهولة خلال الزيارة نفسها. وتشمل خيارات السداد المتاحة ضمن الحملة مدد 3 و6 و12 و18 و24 شهراً. ويطلق العرض على مشتريات الأثاث المؤهلة التي تبدأ قيمتها من 500 دينار، ولا يشمل خطط التقسيط لمدة 36 شهراً أو المشتريات التي تقل قيمتها عن 500 دينار، كما لا يمكن الجمع بين هذا العرض وأي عروض أو مزايا ترويجية أخرى، بما في ذلك مكافآت برنامج عامر، أو أكواد الخصم، أو

أعلنت شركة أبيات عن إطلاق حملة تمويل جديدة عبر خدمة التقسيط المباشر «مرن»، تتيح للعملاء شراء الأثاث والاستفادة من تمويل بنسبة 0% أرباح على المشتريات المؤهلة، في إطار التزامها المستمر بتوفير حلول تمويلية مبتكرة ومرنة تجعل تأنيث المنازل أكثر سهولة وتمنح العملاء قدرة أكبر على التخطيط لمشترياتهم دون أعباء إضافية. وتشمل الحملة مشتريات الأثاث المؤهلة بقيمة تتراوح بين 500 و5000 دينار، مع إمكانية الاستفادة من تمويل دون أرباح وخيارات سداد مريحة تساعد العملاء على الحصول على احتياجاتهم المنزلية اليوم والدفع على فترات تناسب ميزانيتهم. وتوفر خدمة مرن تجربة تمويل مباشرة وسريعة

باستخدام الحوسبة الكمومية بالتعاون مع «كيو ميكس»

«نيسان» تنجح في تنفيذ أول محاكاة ديناميكية هوائية للسيارات في العالم



ويعتمد تحليل الديناميكا الهوائية اليوم في كثير من الأحيان على أساليب مثل «طريقة بولتزمان الشبكية»، إلا أن طول زمن المعالجة لا يزال يمثل تحدياً رئيسياً. وبذلك، يمثل هذا البحث نهجاً عملياً لمعالجة هذه التحديات، كما أن تطبيق الحوسبة الكمومية في هذا المجال كان مقيداً بعدد من التحديات التقنية، بما في ذلك عدم إمكانية تطبيق الأساليب الحالية بشكل مباشر. وفي الوقت الذي تواصل فيه نيسان تسريع رقمنة عمليات التطوير لديها، فإنها تستكشف أيضاً إمكانات استخدام الحوسبة الكمومية في مجموعة واسعة من المجالات، تشمل تطوير المواد وخدمات النقل وتحسين إدارة الطاقة باستخدام السيارات الكهربائية.

خوارزمية هجينة جديدة تجمع بين الحاسوبين التقليدي والكمومي لإجراء حسابات ديناميكا الموائع حول السيارات. وفي هذا النموذج، يتولى الحاسوب الكومبيوتر تنفيذ العمليات الحسابية الأساسية، بينما يتولى الحاسوب التقليدي الحسابات المساعدة. ويسهم هذا التوزيع للمهام في تحسين الكفاءة الإجمالية للمعالجة، وباستخدام هذه الخوارزمية، تم تنفيذ عمليات محاكاة ديناميكا الموائع حول السيارات. حاسوب كمومي، حيث تم التأكيد من إمكانية إعادة إنتاج سلوك تدفق الموائع بدقة تضاهي دقة الأساليب المعتمدة حالياً على الحوسبة التقليدية.

أعلنت شركة عبد المحسن عبدالعزيز الباطن، الوكيل الحصري لسيارات نيسان في الكويت، نقلاً عن نيسان موتور المحدودة عن تنفيذ أبحاث متخصصة في تحليل الديناميكا الهوائية للسيارات باستخدام الحوسبة الكمومية بالتعاون مع شركة «كيو ميكس». ونجحت الشركتان، ضمن هذا البحث المشترك، ولأول مرة على مستوى العالم، في إثبات إمكانية تطبيق خوارزمية كمومية على محاكاة الديناميكا الهوائية للسيارات، مع تأكيد فعاليتها. وتشير النتائج إلى إمكانية تقليص زمن المعالجة من نحو يوم كامل باستخدام الأساليب التقليدية إلى بض دقائق فقط. وطورت نيسان و«كيو ميكس» خلال هذه الدراسة

Career Opportunity

Kuwait Investment Company looking for a highly motivated and performance-driven individual to become part of our growing team in the following roles:

Manager – Market Maker Department

Required Qualifications:

- Minimum of bachelor's degree.
- Minimum 10 years of experience.
- Has Market Maker Trading Experience.
- As per CMA book 5 requirements.

Main Duties & Responsibilities:

- Analyze any potential client by conducting comprehensive client due diligence prior to establishing a relationship with any entity and commencement of any Market Maker activities.
- Deal with all external related parties e.g., CMA, Boursa Kuwait, Kuwait Clearing Company, brokers, and system developers regarding market maker process rules and regulations.
- Prepare presentations and present to potential clients.
- Conduct daily market maker trading.
- Assist in devising and implementing strategies mainly built around technical and fundamental analysis, and event driven strategies, with the aim of maximizing the department's revenue streams.
- Document and explain investment decisions and strategies to the management.
- Supervise establishment and management of new market maker clients.
- Support the management in preparing the market maker strategy by providing valuable insights and recommendations.
- Assist in developing new products and financial instruments that Boursa Kuwait will introduce and can be managed within the asset management sector at KIC.

Qualified applicants are kindly requested to register and submit their applications online, at:

<https://www.kic.com.kw/Home/JobOpeningEn.aspx>

- The deadline for submitting applications is [09/07/2026].
- Priority consideration will be given to Kuwaiti nationals.
- Proficiency in English and Arabic languages.
- Proficiency in Microsoft Applications.
- Preference will be given to applicants in accordance with Civil Services Commission article (4) of 2001.



الشركة الكويتية للاستثمار
Kuwait Investment Company