إتاحة الخدمة اعتباراً من 1 أغسطس المقبل

«الكويتية» توقّع شراكة إستراتيجية مع «تالي» لتوفير خدمة الدفع الآجل للمسافرين

عبدالوهاب الشطي وبدر البدر عقب التوقيع

أعلنت الخطوط الجوية الكويتية عن توقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة «تالي» للدفع الآجل، بهدف توفير حل دفع مبتكر يتيح للمسافرين تقسيم قيمة تذاكر السفر على أربع دفعات متساوية، دون أي رسوم أو أرباح إضافية، بما يعزز تجربة الحجز ويوفر مرونة أكبر في إدارة نفقات السفر، وذلك اعتبارا من 1 أغسطس المقبل.

وبموجب هذه الشراكة، سيتمكن العملاء من الاستفادة من خدمة الدفع الآجل عند شراء تذاكر السفر، إلى جانب إمكانية شراء أميال نادي الواحة، والاستفادة من خدمات «عطلات الكويتية» الخاصة بحجوزات الفنادق وغيرها من الخدمات المصاحبة، كما ستتاح هذه الخدمة في مرحلتها الأولى عبر مكاتب مبيعات الخطوط الجوية الكويتية ومركز الاتصال (171)، على أن تتم إتاحتها لاحقا عبر الموقع والتطبيق الإلكتروني الرسمي للشركة ضمن المرحلة الثانية.

وتأتي هذه الشراكة، التي تعد الأولى من نوعها بين الخطوط الجوية الكويتية وشركة «تالي»، في إطار التزام الناقل الوطني بتطوير خدماته الرقمية، وتقديم حلول دفع مبتكرة تواكب تطلعات العملاء، وتسهم في الارتقاء بتجربة السفر منذ لحظة الحجز.

وبهذه المناسبة، أكد الرئيس التنفيذي بالتكليف في الخطوط الجوية الكويتية الكابتن عبدالوهاب الشطي أن هذه الشراكة تأتي ضمن استراتيجية الشركة الرامية إلى تعزيز التحول الرقمي وتقديم حلول مبتكرة تسهم في تطوير تجربة العملاء، مشيرا إلى أن الشركة تواصل العمل على إطلاق خدمات إلكترونية جديدة تواكب أحدث التطورات في قطاع النقل الجوي وتلبي تطلعات المسافرين.

وأضاف الشطي: تحرص «الكويتية» على توفير خيارات مرنة وآمنة لعملائها في مختلف مراحل رحلة السفر، انطلاقا من عملية الحجز حتى الوصول إلى الوجهة، وتمثل خدمة الدفع الآجل إضافة نوعية إلى منظومة الخدمات الإلكترونية التي تقدمها الشركة، بما يسهم في تسهيل إجراءات الحجز وإتاحة خيارات دفع أكثر تنوعا، بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية ويعزز من رضا العملاء.

واختتم الشطي أن الخطوط الجوية الكويتية مستمرة في بناء شراكات استراتيجية مع الشركات المتخصصة في الحلول المالية والتقنيات الرقمية، بما يدعم خططها في تطوير خدماتها الإلكترونية، ويرسخ مكانتها كناقل وطني يواكب أحدث الابتكارات، ويقدم تجربة سفر متكاملة ترتقي إلى تطلعات عملائه داخل دولة الكويت وخارجها.

من جانبه، قال بدر البدر، شريك مؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «تالي» للدفع الآجل: نفخر بتوقيع هذه الشراكة الاستراتيجية مع الخطوط الجوية الكويتية، ونتطلع إلى تقديم خدمات الدفع الآجل لمسافري الناقل الوطني من خلال حل يتيح لهم تقسيم قيمة تذاكر السفر على أربع دفعات متساوية دون أي رسوم أو أرباح. وتمثل هذه الشراكة محطة مهمة في مسيرة تالي نحو توسيع نطاق خدماتها وتوفير حلول مالية رقمية مرنة تلبي احتياجات العملاء.

صورة جماعية لإداريي «الكويتية» و«تالي»

في إطار التزامه المستمر بترسيخ شراكاته الإستراتيجية ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في المنطقة

«KIB» يشارك في مؤتمر الشرق الأوسط للسندات والقروض والصكوك 2026

اختتم بنك الكويت الدولي (KIB) مشاركته في مؤتمر الشرق الأوسط للسندات والقروض والصكوك 2026، الذي أقيم يومي 23 و24 يونيو 2026 في مركز مدينة جميرا للمؤتمرات والفعاليات – دبي. وشهد المؤتمر، الذي يعد إحدى أبرز المنصات الإقليمية التي تجمع قادة القطاع المصرفي والاستثماري وأسواق رأس المال مشاركة أكثر من 2000 من كبار صناع القرار والمستثمرين وممثلي الجهات الحكومية والشركات والمؤسسات المالية ومزودي الخدمات من مختلف أنحاء العالم.

وتؤكد مشاركة البنك في المؤتمر مكانته الرائدة بين المؤسسات المالية والمصرفية التي تسهم بفاعلية في دعم تطوير أسواق رأس المال، وتعزيز البيئة الداعمة للنمو، ودفع عجلة تطوير أدوات التمويل الإسلامي في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

وقالت مآب القاسم، المدير العام للإدارة المصرفية الدولية للمؤسسات المالية في KIB: جاء حرص KIB على الحضور والمشاركة الفاعلة في مؤتمر الشرق الأوسط للسندات والقروض والصكوك هذا العام تأكيدا على مرونة البنك واستمرارية حضوره الدولي الراسخ، لاسيما في ظل التوترات الإقليمية الراهنة التي تشهدها المنطقة. إن وجودنا المستمر في هذه المنصة الاستراتيجية يعكس التزامنا المستمر بتمثيل القطاع المصرفي الكويتي، ومواصلة تعزيز علاقاتنا مع شركائنا الدوليين وبناء شراكات جديدة تبحث حلولا تمويلية مبتكرة تدعم تنويع الأنشطة الاستثمارية والتوسع في خدمات الصيرفة الإسلامية.

مآب القاسم

وأضافت: لم تعد أسواق رأس المال اليوم مجرد قنوات لتوفير التمويل، بل أصبحت ركيزة أساسية لبناء الثقة الاستثمارية، وخلق قيمة مستدامة على المدى الطويل، وتمكين الاقتصادات من المضي قدما بمرونة أكبر. كما تواصل الصكوك وأدوات التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية أداء دور متنام، بما تقدمه من حلول تمويلية مرنة وأخلاقية تراعي الاحتياجات المتطورة للأسواق.

من جانبه، صرح محمد الدويلة، مدير عام إدارة الخزينة في KIB، قائلا: تأتي مشاركتنا في هذا الحدث الإقليمي البارز تماشيا مع استراتيجية البنك الرامية إلى تعزيز كفاءة إدارة السيولة وتوسيع نطاق أدواتنا المالية والقروض والصكوك هذا العام تأكيدا على مرونة البنك واستمرارية حضوره الدولي الراسخ، لاسيما في ظل التوترات الإقليمية الراهنة التي تشهدها المنطقة. إن وجودنا المستمر في هذه المنصة الاستراتيجية يعكس التزامنا المستمر بتمثيل القطاع المصرفي الكويتي، ومواصلة تعزيز علاقاتنا مع شركائنا الدوليين وبناء شراكات جديدة تبحث حلولا تمويلية مبتكرة تدعم تنويع الأنشطة الاستثمارية والتوسع في خدمات الصيرفة الإسلامية.

محمد الدويلة

وأضافت: لم تعد أسواق رأس المال اليوم مجرد قنوات لتوفير التمويل، بل أصبحت الاستثمارية. إن أسواق الصكوك وأدوات الدين الإقليمية تبرهن يوما بعد يوم على عمقها وقدرتها على استيعاب المتغيرات، ونحن في KIB نركز على اقتناص الفرص الواعدة التي تسهم في تنويع مصادر التمويل وتلبية تطلعات مستثمرينا، مع تعزيز قدرتنا التنافسية كلاعب رئيسي في سوق أدوات الدخل الثابت والتمويل الإسلامي إقليميا ودوليا.

وخلال المؤتمر الذي أقيم على مدار يومين، شارك KIB في سلسلة من الاجتماعات والنقاشات التي تناولت عددا من الموضوعات الرئيسية في القطاع، من بينها نمو أسواق رأس المال، وإصدارات الصكوك، وهياكل التمويل الإسلامي، والفرص الاستثمارية الإقليمية، والاحتياجات المتغيرة للمؤسسات المالية. كما استعرض البنك مجموعة منتجاته وخدماته المبتكرة، إلى جانب خبراته في مجال الخدمات المصرفية الدولية، والتي تدعم استراتيجيته الرامية إلى توسيع حضوره وتعزيز دوره في القطاع المالي.

وزير المالية يبحث فرص التعاون مع سفير التشيك

وزير المالية د.يعقوب الرفاعي وسفير التشيك لدى الكويت يواري خميل

استقبل وزير المالية د.يعقوب الرفاعي أمس سفير جمهورية التشيك لدى الكويت يواري خميل، بحضور عدد من المسؤولين في وزارة المالية وسفارة جمهورية التشيك لدى الكويت.

وتم خلال اللقاء التطرق إلى أهم المواضيع ذات الاهتمام المشترك وفرص التعاون في عدد من القطاعات ذات الأولوية، لاسيما المالية والاقتصادية منها، بما يحقق المصالح والمنافع لكلا البلدين، كما تم خلال اللقاء استعراض التطورات الأخيرة التي تشهدها المنطقة، وتبادل الآراء حول عدد من القضايا ذات الاهتمام المشترك.

لتعزيز حلولها الرقمية وتمكين الشركات من الوصول إلى عملائها بطرق مبتكرة

«Ooredoo الكويت» توقّع مذكرة تفاهم مع «Ad Space»

سليمان الحمود وصباح الصباح بعد توقيع مذكرة التفاهم بين «Ooredoo الكويت» و«Ad Space»

في إطار التزامها المستمر بتوسيع منظومة الحلول الرقمية المقدمة لقطاع الأعمال، أعلنت Ooredoo الكويت، الشركة الرائدة في مجال الاتصالات والحلول الرقمية للأفراد والشركات، عن توقيع مذكرة تفاهم مع شركة Ad Space، إحدى الشركات الرائدة في مجال حلول الإعلانات الرقمية الخارجية (Digital Signage)، وذلك خلال مراسم توقيع أقيمت الأسبوع الماضي في المقر الرئيسي لـ Ooredoo الكويت، بحضور ممثلين من الجانبين.

وتأتي هذه الشراكة ضمن استراتيجية Ooredoo Business الهادفة إلى تعزيز محفظة حلولها الرقمية وإبرام شراكات استراتيجية مع أبرز الشركات المتخصصة في التكنولوجيا والابتكار، بما يسهم في تقديم حلول متكاملة تلبي احتياجات الشركات بمختلف أحجامها، بدءا من المشاريع الصغيرة والمتوسطة وصولا إلى المؤسسات الكبرى، بما يمكنها من تنمية أعمالها، وتعزيز حضورها في السوق، وتحقيق أفضل عائد على استثماراتها.

وتعد Ad Space من الشركات المتخصصة في حلول الشاشات الرقمية الذكية والإعلانات الخارجية، حيث تمتلك شبكة واسعة من الشاشات الرقمية المنتشرة في مواقع استراتيجية بمختلف أنحاء دولة الكويت، ما يتيح للشركات الوصول إلى جمهورها المستهدف بطرق أكثر تأثيرا ومرونة، مع إمكانية إدارة حملاتها الإعلانية رقميا وفق أحدث التقنيات.

وبموجب مذكرة التفاهم، ستعمل Ooredoo Business على توسيع محفظة حلولها الرقمية من خلال دمج حلول Ad Space مع خدمات الاتصال المتقدمة التي توفرها Ooredoo، بما يتيح لعملاء قطاع الأعمال الاستفادة من منصة إعلانية رقمية متكاملة تساعدهم على الترويج لخدماتهم ومنتجاتهم في مواقع متعددة داخل الكويت.

كما تسهم هذه الشراكة في فتح آفاق جديدة أمام عملاء Ooredoo Business لتنمية أعمالهم من خلال الاستفادة من حلول الاتصال التي توفرها الشركة لتشغيل وإدارة منصات العرض الرقمي، الأمر الذي يخلق فرصا لتحقيق إيرادات متكررة وتعزيز العائد التجاري، إلى جانب تحسين تجربة العملاء وزيادة مستويات التفاعل مع العلامات التجارية.

وبهذه المناسبة، قال مدير إدارة التسويق في قطاع الشركات لدى Ooredoo الكويت سليمان الحمود: في Ooredoo Business، نؤمن بأن التحول الرقمي يبدأ بتوفير حلول ذكية ومبتكرة تساعد الشركات على النمو والوصول إلى عملائها بطرق أكثر كفاءة. ويأتي تعاوننا مع Ad Space امتدادا لاستراتيجيتنا في توسيع محفظة الحلول الرقمية من خلال بناء شراكات مع نخبة الشركات التقنية، بما يضمن لعملائنا، سواء كانوا أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة أو الشركات الكبرى، الوصول إلى أحدث التقنيات التي تدعم نمو أعمالهم وتعزز قدرتهم على التفاعل مع عملائهم وتحقيق أفضل النتائج.

وأضاف الحمود: نسعى دائما إلى أن تكون Ooredoo الشريك المفضل لقطاع الأعمال عبر تقديم حلول متكاملة تجمع بين الاتصال والتكنولوجيا والابتكار، ونرى في هذه الشراكة خطوة جديدة نحو تمكين عملائنا من الاستفادة من حلول الإعلان الرقمي الذكية وخلق فرص جديدة للنمو وتحقيق عوائد مستدامة.

من جانبه، قال صباح الصباح شريك مؤسس في شركة Ad Space: نفخر بتوقيع مذكرة التفاهم مع Ooredoo الكويت، التي تمثل خطوة مهمة نحو تقديم حلول إعلانية رقمية أكثر تطورا للشركات في الكويت، إن الجمع بين شبكة الشاشات الرقمية التي نوفرها وخدمات الاتصال المتقدمة من Ooredoo سيمنح الشركات منصة متكاملة تساعدها على الوصول إلى جمهورها المستهدف بطريقة أكثر فعالية، مع توفير حلول مرنة تدعم نمو أعمالها وتحقق قيمة مضافة حقيقية.

أما عبدالعزيز البغلي، شريك مؤسس في شركة Ad Space، فعلق قائلا: تمثل هذه الشراكة نموذجا للتكامل بين التكنولوجيا والإعلان الرقمي، حيث نسعى إلى إعادة تعريف الطريقة التي تتواصل بها الشركات مع عملائها من خلال حلول ذكية تعتمد على البيانات والمرونة وسهولة الإدارة، ونؤمن بأن التعاون مع Ooredoo الكويت سيتيح للشركات الاستفادة من منظومة متطورة تجمع بين البنية التحتية الرقمية والانتشار الواسع، بما يدعم ابتكار حملات إعلانية أكثر تأثيرا ويواكب تطلعات السوق المتسارعة.

وتواصل Ooredoo الكويت من خلال قطاع الأعمال الاستثمار في تطوير منظومة متكاملة من الحلول الرقمية التي تواكب تطورات السوق واحتياجات العملاء، انطلاقا من رؤيتها الرامية إلى تمكين الشركات من الاستفادة من أحدث التقنيات، وتعزيز تنافسيتها، ودعم مسيرة التحول الرقمي في دولة الكويت.

شريف: الفرق الجوهري بين معياري IFRS 4 وIFRS 17 يكمن في توقيت الاعتراف بالأرباح

سامي شريف

أكد الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين، وزميل جمعية الاكتواريين الأميركية، وعضو الأكاديمية الأميركية للاكتواريين سامي شريف أن المعيار المحاسبي الدولي لإعداد التقارير المالية IFRS 17، الذي دخل حيز التطبيق، لم يغير مستوى ربحية شركات التأمين، وإنما غير توقيت وآلية الاعتراف بالأرباح، بما يعزز الشفافية وقابلية المقارنة بين الشركات على مستوى العالم.

وأوضح شريف أن السؤال الجوهري الذي يجيب عنه كل من المعيارين و IFRS 4 IFRS 17 هو: «متى يجب على شركة التأمين أن تعترف بالربح؟»، مبينا أنه في ظل IFRS 4 كانت الشركات تتمتع بمرونة كبيرة في احتساب الأرباح، وكان بإمكانها في كثير من الحالات الاعتراف بجزء كبير من الأرباح المتوقعة بمجرد إصدار وثيقة التأمين، رغم استمرار التزامها بتقديم الحماية التأمينية لعدة أشهر أو حتى سنوات.

وأضاف أن IFRS 17 يقوم على فلسفة مختلفة تقوم على مبدأ عدم الاعتراف بالربح إلا عند تحقيقه فعليا من خلال تقديم الخدمة التأمينية، مشبها ذلك بمقاول لا يسجل أرباح مشروع بناء جسر عند توقيع العقد، وإنما يسجلها تدريجيا كلما أنجز جزءا من المشروع، وهو ما أصبح ينطبق محاسبيا على شركات التأمين.

وأشار إلى أن أثر هذا التغيير يكون أكبر في تأمينات الحياة، نظرا لأن عقودها قد تمتد لعشرات السنين، بينما يكون الأثر أقل في التأمينات العامة التي تمتد وثائقها غالبا لمدة سنة واحدة، وإن ظل ملحوظا نتيجة قواعد القياس الجديدة التي أقرها IFRS 17.

ولفت شريف إلى أن المعيار الجديد لم يقتصر على تغيير توقيت الاعتراف بالأرباح، بل أدخل أيضا مفاهيم جديدة تشمل احتساب هامش المخاطر، وقياس الالتزامات بصورة أكثر دقة، وتغيير طريقة معالجة بعض التكاليف، بما يجعل القوائم المالية أكثر شفافية وقابلية للمقارنة.

وأوضح أن من أبرز مزايا IFRS 17 توحيد القواعد المحاسبية بين شركات التأمين، وتسهيل مقارنة النتائج، وعكس المركز المالي بصورة أقرب إلى الواقع، وربط الأرباح بالخدمة المقدمة فعليا، وزيادة الشفافية والثقة في التقارير المالية.

وفي المقابل، يتميز IFRS 4 بأنه أبسط وأسهل في التطبيق، وأقل تكلفة، وأكثر مرونة، وأسهل فهما لغير المختصين، إلا أن هذه المرونة كانت تعني إمكانية إعلان شركتين متشابهتين نتائج مختلفة بسبب اختلاف السياسات المحاسبية.

واختتم شريف بالتأكيد على أن IFRS 17 لم يأت ليجعل شركات التأمين أكثر أو أقل ربحية، وإنما ليجعل طريقة قياس الأرباح والإفصاح عنها أكثر اتساقا وشفافية، موضحا أن الفرق الجوهري بين المعيارين يتمثل في أن IFRS 4 كان يسأل: «كم نتوقع أن نربح؟»، بينما يسأل IFRS 17: «كم ربحنا فعلا حتى اليوم من خلال تقديم الخدمة التأمينية؟».

«التجارة» تحظر التعاملات النقدية التي تتجاوز 10 دنانير في المنشآت الصحية الأهلية

طارق عرابي

أصدرت وزارة التجارة والصناعة القرار الوزاري رقم 110 لسنة 2026 بشأن منع التعاملات النقدية للشركات المالكة للمنشآت الصحية الأهلية المرخصة لبعض الأنشطة، والذي يقضي بعدم إجراء أي تعاملات نقدية تتجاوز قيمتها 10 دنانير عند تحصيل رسوم الخدمات الصحية. ونص القرار على التزام جميع الشركات المالكة للمستشفيات والمراكز الطبية والمستوصفات ومنشآت الرعاية الصحية المنزلية وغيرها من المنشآت الصحية الأهلية المرخصة من وزارة الصحة، بأن تتم جميع المدفوعات التي تزيد على 10 دنانير عبر القنوات المصرفية أو وسائل الدفع الإلكتروني المعتمدة من بنك الكويت المركزي، مع الالتزام بالتعليمات المنظمة لذلك.

وأشار القرار إلى أنه ومن دون الإخلال بأي تدبير أو عقوبة منصوص عليها في القوانين ذات الصلة، تطبق العقوبات الواردة في المرسوم بقانون رقم 10 لسنة 1979، على المنشآت المخالفة، بما في ذلك إغلاق المنشأة وإحالتها إلى جهات التحقيق المختصة لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة. كما نص القرار على إلغاء أي نص أو حكم يتعارض مع أحكامه، على أن يبدأ العمل به اعتبارا من 13 يوليو 2026، وهو تاريخ صدوره.