

أسسها
خالد يوسف
المرزوق
رحمه الله
في العام
1976

14 من جماد الأولى 1448 الموافق 25 أكتوبر 2026 ● Sunday October 25 ,2026 ـ Issue No. 17828

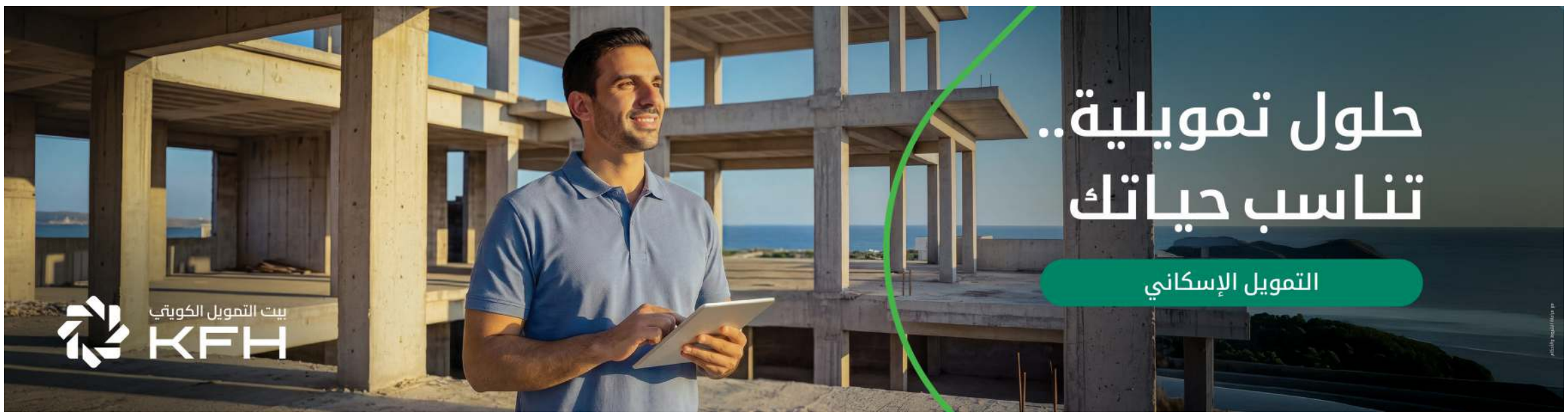
الأحد

الأنباء

www.alanba.com.kw

كويتية ● يومية ● سياسية ● شاملة | 60 صفحة





الكـــويت.. اقتصاد أقوى ومستقبل أكثر طموحاً

لـم يكن عام 2026 عاديا على الاقتصاد الكويتي، بل عام حافل بالتحولات والاختبارات، وسـط بيئة إقليمية ودولية شديدة التقلب.

وبين التوترات الجيوسياسية واضطراب سلاسل الإمداد وتحولات الفائدة والأسـواق، واصلت عجلة الاقتصاد دورانها، مدعومة بقدرة مؤسسـات الدولة والقطاع الخاص على التكيف واسـتمرارية الأعمال لتحقيق الأهداف التنموية.

وبالتوازي، مضت الكويت في إعادة تشكيل بيئتها الاقتصادية عبر تشريعات جديدة، ومشاريع كبرى، وتوسـيع دور القطاع الخاص، وجذب الاستثمارات الأجنبية، وتسريع التحول الرقمي، بما يدعم اقتصادا أكثر مرونة وتنوعا وقدرة على اقتناص الفرص.

ويأتـي الإصـدار السـابع مـن ملحـق «الأنباء» الاقتصادي ليقدم قراءة لأبرز ملامح 2026، ويرصد التحولات في الاستثمار والبنوك والأسواق والإسكان والأمن الغذائي والتكنولوجيا والطاقة، وتوقعات العام المقبل بما يحمله من ملامح لمرحلة اقتصادية جديدة، ليصبح شعاره «2027.. أبشر بالخير».

وفي هذا الإصدار، نقترب من الاقتصاد كما يعيشه الناس وتتحرك به الأسـواق، من القـرارات الكبرى إلـى تفاصيل الحياة اليومية، ومن الأرقام إلى أثرها الحقيقي، لنرصد كيف تصنع الكويت من التحديات فرصا ترسم بها اقتصاد الغد.

وفي الختام، نتوجه بخالص الامتنان إلى شركاء النجاح الذين أسـهم دعمهم وثقتهم في استمرار هذا الإصدار وتطوره عاما بعد آخر، وإلى كل من شـارك في إثراء محتواه.



الأنباء

إعداد / إدارة التسويق والمبيعات ـ إدارة التحرير (قسم الاقتصاد)









بتقدير عالمي مستحق من مجلة «غلوبل فاينانس» على هامش اجتماعات صندوق النقد في بانكوك.. بالإضافة إلى 6 جوائز عالمية مرموقة على مستوى المجموعة

«بيت التمـــويل الكـــويتي»

أفضـــل بنـــك إسـلامي في العـالم لعـام 2026



أفق أويان وبسام العلي وأحمد السميط ويوسف الرويح في صورة جماعية عقب الفوز بجوائز مجلة غلوبل فاينانس

توجت مجموعة بيت التمويل الكويتي بـ7 جوائز مرموقة من مجلة «غلوبل فاينانس» العالمية ضمن النسخة التاسعة عشرة من الجوائز السنوية لأفضل المؤسسات المالية الإسلامية في العالم للعام 2026، وذلك في تأكيد جديد على ريادة المجموعة ومكانتها الفريدة في قطاع التمويل الإسلامي على مستوى العالم.

والجوائز هي:

- أفضل بنك إسلامي في العالم
- أفضل بنك إسلامي للخدمات المصرفية للشركات في العالم
- أفضل بنك إسلامي للمسؤولية الاجتماعية في العالم
- أفضل مزود للتمويل الإسلامي للمشاريع في العالم
- أفضل بنك إسلامي في الكويت
- أفضل بنك إسلامي في البحرين (بيت التمويل الكويتي – البحرين)
- أفضل بنك إسلامي في تركيا (بيت التمويل الكويتي – تركيا)

وتعد هذه الجوائز ثمرة لاستراتيجية واضحة ترتكز على التحول الرقمي المدفوع بالذكاء الاصطناعي، وتعزيز التكامل على مستوى المجموعة، والتركيز على العميل، كما تمثل الجوائز حافزا لمواصلة تحقيق المزيد من النجاحات وتعزيز الدور الريادي للمؤسسة في الصناعة المالية الإسلامية عالميا.

وتسلم الجوائز رئيس الخزانة – الكويت في بيت التمويل الكويتي أحمد السميط، ورئيس العلاقات العامة والإعلام للمجموعة في بيت التمويل الكويتي يوسف عبدالله الرويح، والرئيس التنفيذي لبيت التمويل الكويتي – تركيا أفق أويان، ونائب الرئيس التنفيذي للمجموعة – الخزينة والاستثمار في بيت التمويل الكويتي – البحرين بسام العلي، وذلك خلال حفل الجوائز الذي أقيم على هامش الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي ومجموعة البنك الدولي لعام 2026، في العاصمة التايلاندية بانكوك.

ويأتي هذا التقدير نتيجة الجهود المتواصلة التي يبذلها البنك في تعزيز مبادئ الاستدامة والحوكمة والابتكار الرقمي، إلى جانب تحقيق أداء مالي قوي ونمو متوازن ومستدام في مختلف الأسواق التي يعمل بها.

وتأتي جائزة «أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم» لعام 2026 تقديرا لريادة بيت التمويل الكويتي في العمل المصرفي الإسلامي وتميزه في تقديم خدمات ومنتجات مالية مبتكرة ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، فيما تعكس النجاح الذي حققه في ترسيخ التزامه بتنفيذ استراتيجيته الرامية إلى تحقيق نمو مستدام، والقدرة على التكيف مع مختلف المتغيرات الاقتصادية والتحديات التشغيلية بمختلف الأسواق، مما يمهد الطريق لتحقيق هدف الانضمام إلى قائمة أكبر 100 بنك في العالم.

وعن جوائز «أفضل بنك إسلامي في الكويت»، و«أفضل بنك إسلامي في البحرين» والتي حصل عليها (بيت التمويل الكويتي – البحرين)، و«أفضل بنك إسلامي في تركيا» والتي حصل عليها (بيت التمويل الكويتي – تركيا)، فتؤكد تميز وحدات المجموعة وتفوقها في الأسواق التي تعمل بها، وفق استراتيجية موحدة ومرنة تتناسب مع طبيعة كل سوق.

ويتمتع بيت التمويل الكويتي بمكانة رائدة ككيان اقتصادي عالمي يعمل عبر شبكة تضم فروعا في 10 دول، ويتمتع بملاءة مالية قوية وأداء تنافسي انعكس في تحقيق أعلى الأرباح على مستوى القطاع المصرفي والسوق الكويتي، إلى جانب تصدره كافة بنوك وشركات القطاع الخاص الكويتي في القيمة السوقية والتي بلغت رقما قياسيا بتجاوزها حاجز الـ15 مليون دينار.

وفيما يتعلق بجائزة «أفضل بنك إسلامي للخدمات المصرفية للشركات في العالم»، فتعكس الثقة العالمية المتزايدة بقدرات بيت التمويل الكويتي وتميزه في بناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد مع عملائه الشركات، وتوفير حلول مالية متقدمة تدعم توسع أعمالهم وتعزز قدرتهم التنافسية في الأسواق المحلية والدولية.

ويواصل بيت التمويل الكويتي تحقيق أداء استثنائي في مجال الخدمات المصرفية للشركات، مدعوما بنمو استراتيجي وريادة راسخة، إلى جانب الاستمرار في الابتكار في حلول التمويل الإسلامي، وقيادة العديد من الصفقات التمويلية البارزة، التي أسهمت في تعزيز دوره المحوري في دعم مسيرة التنمية الاقتصادية.

وحول جائزة «أفضل مزود للتمويل الإسلامي للمشاريع في العالم»، فهي تؤكد دور بيت التمويل الكويتي الرائد في تمويل المشاريع الكبرى ومساهماته البارزة في تمويل قطاعات استراتيجية متنوعة في الكويت والمنطقة، حيث يعد البنك شريكا رئيسيا في تقديم التمويل لمشاريع قطاع النفط والغاز والبنى التحتية والتطوير العمراني وقطاع الخدمات وغيرها من القطاعات الحيوية.

ويقدم البنك خدمات مصرفية متكاملة للشركات، تعتمد على التحول الرقمي، والمرونة التمويلية تلبي احتياجات مختلف القطاعات الاقتصادية وتسهم في دعم التنمية المستدامة، مع تقديم تجربة مصرفية استثنائية للعملاء من الشركات من خلال المنصة الالكترونية eCorp، والتي شهدت إقبالا لافتا في معدلات الاستخدام، لاسيما بعد إطلاق النسخة المطورة من الخدمات الإلكترونية وتطبيق الهواتف الذكية، كما يقوم البنك بالاضطلاع بدوره كشريك استراتيجي في دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والتي انطلقت بتمويل من البنك.

وأشار رئيس العلاقات العامة والإعلام للمجموعة في بيت التمويل الكويتي، يوسف عبدالله الرويح، إلى أن جائزة «أفضل بنك إسلامي للمسؤولية الاجتماعية في العالم لعام 2026» تعكس نجاح جهوده الاستثنائية وتؤكد بصمته الواضحة وريادته في مجال المسؤولية الاجتماعية في الأسواق والدول التي يعمل بها، وتجسد رؤيته للمسؤولية الاجتماعية كركيزة استراتيجية في نموذج أعماله بما ينعكس على ترسيخ مكانته كمؤسسة مالية رائدة تجمع بين النمو الاقتصادي والأثر المجتمعي المستدام.

وأوضح الرويح أن الفوز بجائزة «أفضل بنك إسلامي للمسؤولية الاجتماعية على مستوى العالم» يؤكد ريادة البنك وتميزه في دمج المسؤولية الاجتماعية ضمن نموذج أعماله من خلال مبادرات مؤثرة في التنمية المجتمعية، ودعم التعليم والصحة، وتمكين الشباب، وريادة الأعمال، والمحافظة على البيئة، وتمكين المرأة، ودعم المهارات الرقمية لدى الأطفال والشباب، والعمل التطوعي، إلى جانب تطبيق أفضل ممارسات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية، وتنفيذ مبادرات توعوية ومجتمعية لها اثر مستدام ومنسجمة مع الأهداف التنموية، ترسخ مكانته كنموذج يحتذى به ورائد في المسؤولية الاجتماعية.

وأكد الرويح ان هذا التقدير يعد إضافة جديدة إلى سجل إنجازات بيت التمويل الكويتي، ويشكل دافعا لمواصلة تطوير المبادرات المجتمعية وتعزيز الشراكات الهادفة، بما يسهم في تحقيق قيمة مستدامة للمجتمع.

وذكر الرويح ان بيت التمويل الكويتي يواصل الاضطلاع بدور وطني ريادي في دعم البنية التحتية الاجتماعية وتعزيز رفاه المجتمع وجودة الحياة، من خلال مبادرات استراتيجية واستثمارات ضخمة في مجال المسؤولية الاجتماعية. وتعكس هذه الالتزامات طويلة الأمد نهجا مستداما يمتد إلى ما هو أبعد من المفهوم التقليدي للمسؤولية الاجتماعية للشركات، ومن أبرز هذه المبادرات الاجتماعية الاستراتيجية:

- دعم «صندوق الكويت للاستجابة الطارئة»، عبر مساهمة مالية بقيمة 13 مليون دولار، وكذلك المساهمة بمبلغ إضافي بقيمة 6 ملايين دولار لإصلاح محطات الكهرباء المتضررة.
- المساهمة بأكثر من 61 مليون دينار لسداد مديونيات الغارمين المختلفة.
- المساهمة في إعادة إعمار المنطقة المتضررة في سوق المباركية بقيمة تقارب 8 ملايين دينار.
- المساهمة بقيمة 20 مليون دينار لإنشاء 15 مركزا للإسعاف.
- المساهمة في الحصة الأكبر لصندوق دعم المجهود الحكومي خلال أزمة كورونا وقيمته 10 ملايين دينار.
- دعم مبادرة بيئية مستدامة لتطوير ساحة الوطنية.
- إنشاء وتجهيز الجناح العاشر في مركز علاج الإدمان استكمالا لمبادرة البنك في إنشاء المركز عام 2005.
- تقديم 20 مليون دولار لجمعية الهلال الأحمر الكويتي لدعم جهود الإغاثة لمنكوبي الزلزال في تركيا وسوريا.
- برامج تعاون مختلفة مع جمعية الهلال الأحمر الكويتي، وبرنامج الأمم المتحدة الانمائي UNDP، ومفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين.
- مواصلة الدور الرائد في تقديم المساهمات المجتمعية لمؤسسة الكويت للتقدم العلمي، ولبرنامج دعم العمالة الوطنية، ولمعهد الدراسات المصرفية، وغير ذلك من مبادرات مجتمعية مختلفة أكدت ريادة بيت التمويل الكويتي الاجتماعية.

بدوره، قال جوزيف دي جيارابوتو، المؤسس ومدير تحرير مجلة غلوبل فاينانس: «مع استمرار التمويل الإسلامي في نموه المتسارع، تركز المؤسسات الرائدة على التحول الرقمي، والابتكار في المنتجات، والتوسع في خدمات الصيرفة». وأضاف: «تكرم الجوائز السنوية لمجلة «غلوبل فاينانس» المؤسسات التي تعمل على تحسين الكفاءة، واستقطاب عملاء جدد، وتقديم أفضل الخدمات لعملائها».

حـــاز جائـــزة «أفضـــل بنـــك إسلامـــي للخدمـــات المصرفيـــة للشـــركات».. ولـ«المســـؤولية الاجتماعية فـــي العالم»


أحمد السميط متسلما الجائزة


يوسف الرويح متسلما الجائزة


أفق أويان متسلما جائزة بيت التمويل الكويتي– تركيا


بسام العلي متسلما جائزة بيت التمويل الكويتي– البحرين

عن مجلة «غلوبل فاينانس»

تجدر الإشارة إلى أن مجلة «غلوبل فايننس» التي تتخذ من نيويورك مقرا لها، تأسست عام 1987 وتبلغ توزيعاتها 50،000 نسخة، فضلا عن أنها منتشرة في 185 دولة حول العالم، وتخاطب المجلة نخبة من كبار المسؤولين في الشركات والمؤسسات المالية، ممن يتولون زمام اتخاذ قرارات الاستثمار والتخطيط الاستراتيجي. ويوفر الموقع الرسمي للمجلة (GFMag.com) تحليلات ومقالات هي خلاصة خبرة عمرها 39 عاما في الأسواق المالية الدولية.

معايير استحقاق الجوائز

وتستند مجلة «غلوبل فاينانس» في اختيارها للفائزين بهذه الجوائز إلى مجموعة من المعايير الدقيقة تشمل نمو الأصول، والربحية، والانتشار الجغرافي، والعلاقات الاستراتيجية، وتطوير الأعمال الجديدة، والابتكار في المنتجات، إلى جانب السمعة المؤسسية، ومستويات رضا العملاء، وآراء المحللين والمتخصصين العاملين في القطاع.

وتم إجراء جميع عمليات الاختيار من قبل الفريق التحريري لمجلة «غلوبل فاينانس» بعد مشاورات موسعة مع مصرفيين، وتنفيذيين في مجال تمويل الشركات، ومحللين حول العالم، مع الأخذ في الاعتبار طلبات المشاركة المقدمة من المؤسسات المالية الإسلامية.


سحوبات الحصاد ..
3,000,000 د.ك
سحب الحصاد السنوي..
1,500,000 د.ك
سحب الحصاد النصف سنوي..
500,000 د.ك
سحب الحصاد الشهري..
100,000 د.ك
امسح لمزيد
من المعلومات
بيت التمويل الكويتي
KFH
مع مراعاة الشروط والأحكام - رقم ترخيص العرض 260810273



«الاستثمارات الوطنية».. أكثر من 35 عاماً من الخبرة والإنجاز وانطلاقة جديدة نحو آفاق أوسع من النمو الإقليمي



فهد عبدالرحمن المخيزيم
عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي

على مدى أكثر من 35 عاما، رسخت شركة الاستثمارات الوطنية مكانتها كإحدى المؤسسات الاستثمارية الرائدة على المستويين المحلي والإقليمي، مستندة إلى سجل حافل من الخبرات المتراكمة والكفاءات المتخصصة، ونهج مؤسسي قائم على بناء علاقات استراتيجية ومستدامة مع العملاء والمستثمرين، كما تواصل الشركة تعزيز قدرتها على مواكبة المتغيرات الاقتصادية وتطورات الأسواق المالية، بما يدعم استدامة أعمالها ويعزز مكانتها في القطاع الاستثماري.

واليوم، ننظر إلى مسيرة الشركة باعتبارها رحلة مستمرة من التطور والنجاح برؤية طموحة تستهدف ترسيخ مكانتها كإحدى الشركات الرائدة في القطاع الاستثماري، وترتكز توجهاتنا المستقبلية على التوسع المدروس في أعمالنا، وتعزيز حضورنا الإقليمي، وتطوير حلول استثمارية مبتكرة تواكب تطورات الأسواق وتلبي تطلعات عملائنا، إلى جانب تسريع وتيرة التحول الرقمي وتوظيف التكنولوجيا والابتكار كركائز أساسية للنمو والتطور، ومن خلال هذه الرؤية فإننا نطمح إلى بناء نموذج استثماري أكثر تطورا ومرونة، قادر على استشراف الفرص المستقبلية، وتعزيز القيمة المقدمة لعملائنا ومساهمينا، ودعم مسيرة الشركة نحو نمو مستدام.

2027 نحو مرحلة جديدة من النمو

ومع دخولنا عام 2027، ننتقل من مرحلة البناء والتطوير إلى مرحلة أكثر طموحا في النمو والتوسع، مستندين إلى ما أنجزناه من عمليات ومبادرات خلال العام الماضي، وبرؤية واضحة تستهدف توسيع نطاق أعمالنا، وتعزيز حضورنا في الأسواق الإقليمية، وتطوير حلول استثمارية أكثر ابتكارا، وتسريع توظيف التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، واقتناص الفرص الواعدة نحو آفاق جديدة للنمو.

وفي جوهر هذه الرؤية، تبقى ثقة عملائنا الأساس الذي نبني عليه مستقبلنا. فمهما تطورت الأسواق والتكنولوجيا وتغيرت احتياجات المستثمرين، يبقى التزامنا ثابتا بأن نكون شريكا استثماريا موثوقا، يجمع بين الخبرة والابتكار والانضباط، ويقدم قيمة حقيقية ومستدامة لعملائه ومساهميه.

وننظر إلى عام 2027 باعتباره بداية مرحلة جديدة في مسيرة شركة الاستثمارات الوطنية، مرحلة نبني فيها على أسس متينة فيما أنجزناه، ونرفع فيها سقف طموحاتنا، ونوسع حضورنا وتأثيرنا، ونحول الفرص إلى نمو ذو قيمة مستدامة. ومن الكويت إلى أسواق المنطقة، نمضي برؤية أكثر طموحا نحو المستقبل، وبعزم على مواصلة مسيرة التطوير والتوسع.

إنجازات تعكس قوة نموذج الأعمال

شهد عام 2026 عددا من المحطات المهمة في مسيرة شركة الاستثمارات الوطنية، سواء على مستوى الأعمال الاستثمارية أو تطوير القطاعات المختلفة، وكان من أبرز هذه العمليات نجاح الشركة في قيادة عملية الطرح والإدراج لشركة ترولي للتجارة العامة في السوق الأول ببورصة الكويت في مارس 2026، في واحدة من أبرز عمليات أسواق رأس المال التي شهدها السوق الكويتي خلال العام.

وشمل الطرح بيع ما يقارب 35% من أسهم الشركة، بقيمة إجمالية بلغت نحو 59.5 مليون دينار وقد جمعت طلبات رغبة بالاكتتاب بقيمة 776.7 مليون دينار، واضطلعت «الاستثمارات الوطنية» بأدوار رئيسية شملت المنسق الرئيسي المشترك، ومدير سجل الاكتتاب المشترك، ووكيل الاكتتاب، والمستشار المالي ومستشار الادراج الحصري، حيث تولت إدارة مختلف مراحل العملية وصولا إلى الإدراج الناجح في بورصة الكويت.

كما قادت الشركة عملية زيادة رأس مال شركة رواحل القابضة بقيمة 4.5 مليون دينار، بصفتها مدير الإصدار ووكيل الاكتتاب، بما يدعم خطط الشركة لتعزيز مركزها المالي وتوسعة وتطوير أعمالها، حيث استمرت فترة الاكتتاب لمدة 15 يوما، من 21 يونيو وحتى 5 يوليو 2026، وتعتبر شركة الاستثمارات الوطنية مدير إصدار ووكيل اكتتاب في طرح عام لشركة مدرجة في السوق الرئيسي بالكويت.

وفي الوقت نفسه، نواصل تطوير أعمال قطاع الأصول وإدارة المؤسسات والثروات والاستثمارات البديلة والعقارية، بما ينسجم مع توجهنا نحو تنويع الحلول الاستثمارية وعدم الاعتماد على مجال واحد من مجالات الأعمال. وهذا التنوع يمثل بالنسبة لنا عنصرا مهما في نهج الشركة، لأنه يتيح لنا الجمع بين خبرات متعددة وتقديم حلول متكاملة تلائم احتياجات العملاء، سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات أو شركات.

وفي قطاع الاستثمارات العقارية، واصلت الشركة خلال عام 2026 إدارة وتطوير محافظها العقارية التي تشمل مشاريع تجارية واستثمارية متنوعة، مع التركيز على كفاءة التشغيل وجودة الأصول المملوكة والمدارة.

وفي إطار التوجهات الاستراتيجية للشركة، واصل القسم العقاري خلال العام دراسة واستقطاب عدد من الفرص الاستثمارية الواعدة، وإعداد الملفات والدراسات اللازمة للمشاركة في مزايدات ومشاريع حكومية وخاصة، بما يسهم في تنمية المحفظة العقارية، وتنويع مصادر الدخل، وتعزيز الحضور المؤسسي لشركة الاستثمارات الوطنية على المستويين المحلي الإقليمي.

حضور إقليمي وعالمي يعزز فرص النمو

يمثل تواجد الشركة في مركز دبي المالي العالمي (NIC DIFC) محطة استراتيجية في مسيرة توسعها، لما يوفره من بيئة مالية عالمية تتيح التواصل مع شريحة أوسع من المستثمرين والعملاء، وتدعم بناء شراكات نوعية واستكشاف فرص استثمارية في أسواق متعددة. وتتطلع الشركة إلى مواصلة توسيع نطاق أعمالها وتعزيز شبكة علاقاتها في الأسواق ذات الأهمية الاستراتيجية، بما يدعم تنوع أعمالها ويوسع الفرص المتاحة أمام عملائها، ويجسد هذا التوجه طموح شركة الاستثمارات الوطنية نحو بناء حضور مؤثر يتجاوز الحدود المحلية، ويعزز تنافسيتها وقدرتها على تحقيق نمو مستدام وقيمة طويلة الأجل.

الابتكار والتطور الرقمي نحو مرحلة جديدة

يمثل الابتكار والتطور الرقمي أحد المحاور الاستراتيجية الرئيسية في مسيرة شركة الاستثمارات الوطنية، حيث تواصل الشركة تطوير بنيتها التقنية وتحديث أنظمتها وعملياتها، بما يعزز الكفاءة التشغيلية، ويرتقي بتجربة العملاء، ويدعم قدرتها على مواكبة التطورات المتسارعة في القطاع المالي والاستثماري، وفي إطار هذا التوجه، تتابع الشركة توسيع نطاق حلولها وخدماتها الرقمية، وتطوير قنوات التواصل والتفاعل مع العملاء، والاستفادة من أدوات الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات والتقنيات الحديثة لدعم الأعمال، وتعزيز جودة الخدمات، ورفع كفاءة اتخاذ القرار.

وساهم قطاع التكنولوجيا والتحول الرقمي تعزيز البنية التحتية الرقمية واستمرارية الأعمال، وإطلاق عدد من الخدمات والأنظمة الرقمية أبرزها نظام الاكتتاب الرقمي بما أسهم في رفع الكفاءة التشغيلية، وتعزيز إدارة المخاطر، والبدء بتنفيذ نظام Odoo العقاري، بما يعزز الحوكمة ويدعم جاهزية الشركة لتبني أحدث الحلول الرقمية وتحقيق نمو مستدام.

ونؤمن في شركة الاستثمارات الوطنية بأن التكنولوجيا والابتكار يمثلان ركائز أساسية لدعم الخبرة الاستثمارية وتعزيز إمكاناتها، وأن القيمة الحقيقية تتحقق من خلال التكامل بين الكفاءات البشرية والبيانات والتكنولوجيا، بما يدعم اتخاذ قرارات أكثر كفاءة وفاعلية ويواكب تطلعات الشركة المستقبلية.

تنمية الكفاءات.. استثمار في المستقبل

في ظل التطور المتسارع في التكنولوجيا والأسواق ونماذج الأعمال، يبقى رأس المال البشري إحدى أهم ركائز نجاح المؤسسات الاستثمارية واستدامة نموها، ومن هذا المنطلق تواصل شركة الاستثمارات الوطنية الاستثمار في تطوير الكفاءات وتنمية المواهب الوطنية، من خلال توفير بيئة عمل تدعم التعلم المستمر والتطور المهني، وتتيح للموظفين فرصا أوسع لاكتساب الخبرات وتعزيز قدراتهم.

وتتمحور استراتيجية رأس المال البشري في شركة الاستثمارات الوطنية لعام 2026 حول ترسيخ التميز في الأداء من الداخل إلى الخارج، وتقوم استراتيجية نبني من الداخل على المشاركة والتفاعل من خلال برنامج إمكانية والتقدير القائم على القيم المؤسسية، والتميز في الأداء، وتطوير المهارات والقدرات.

تولي شركة الاستثمارات الوطنية أهمية كبيرة لتطوير الكفاءات الوطنية والاستثمار في الطاقات الشبابية، من خلال مجموعة من البرامج التدريبية والتطويرية التي تجمع بين المعرفة والتجربة العملية، وتسهم في إعداد جيل مؤهل للعمل في القطاع الاستثماري والمالي.

ويأتي برنامج SHIFT ضمن أبرز هذه المبادرات، وقد شهد عام 2026 تخرج المشاركين في SHIFT برنامج النسخة الثالثة، شمل التدريب العملي والتفاعل مع قطاعات مختلفة داخل الشركة، إلى جانب زيارات لعدد من الجهات الرئيسية ضمن منظومة سوق المال. بالإضافة إلى برنامجي «بداية» و«Ascend» لتطوير الكفاءات في المراحل المبكرة من مسيرتهم المهنية، كما واصل القطاع الاستثمار في تطوير قدرات الموظفين من خلال البرامج التدريبية والمهنية، بما في ذلك مبادرة «Outward Mindset»، إلى جانب تعزيز الجاهزية التشغيلية واستمرارية الأعمال، وتطوير التعاقب الوظيفي وإعداد القيادات المستقبلية، بما يدعم استدامة الكفاءات وتعزيز الثقافة المؤسسية.

ونؤمن بأن تطوير الجيل القادم من الكفاءات الاستثمارية يمثل استثمارا طويل الأمد، ليس فقط في مستقبل الشركة، بل في مستقبل القطاع المالي والاقتصاد الوطني، بما يسهم في بناء قاعدة من الكفاءات الوطنية القادرة على قيادة المرحلة المقبلة.

الاستدامة والحوكمة.. ركائز للنمو المستدام

تمثل الاستدامة والحوكمة ركائز أساسية في نهج شركة الاستثمارات الوطنية واستراتيجيتها لنمو طويل الأمد، حيث نواصل تعزيز مبادئ البيئة والمجتمع والحوكمة ضمن أعمالنا وممارساتنا المؤسسية، بما يدعم الشفافية والمسؤولية ويعزز قدرتنا على تحقيق قيمة مستدامة.

وخلال عام 2026، واصلت الشركة تطوير نهجها في مجال الاستدامة، وتعزيز مستوى الإفصاح والشفافية من خلال تقرير الاستدامة السنوي، إلى جانب مواصلة تطوير المبادرات والممارسات المرتبطة بالحوكمة والمسؤولية المؤسسية.

وننظر إلى الاستدامة باعتبارها جزءا متكاملا من طريقة إدارة أعمالنا واتخاذ قراراتنا، بدءً من الحوكمة وإدارة المخاطر، وصولا إلى مسؤوليتنا تجاه موظفينا وعملائنا ومساهمينا والمجتمع، بما يدعم استدامة أعمال الشركة وقدرتها على النمو وخلق قيمة طويلة الأمد.

جوائز 2026.. تقديراً للإنجاز وتميز الأداء

شهد عام 2026 حصول شركة الاستثمارات الوطنية على عدد من الجوائز والتقديرات الدولية، التي تعكس مستوى الأداء والجهود التي قدمتها فرق العمل في مختلف قطاعات الشركة، ومن أبرز هذه التقديرات حصول الشركة على ثلاث جوائز من Global Banking & Finance Review، وهي: أفضل علامة استثمارية في الكويت لعام 2026، وأفضل شركة لإدارة الأصول في الكويت لعام 2026، وأفضل شركة لعلاقات المستثمرين في الكويت لعام 2026. كما حصلت الشركة على جائزة أفضل بنك استثماري في مجال أسواق رأس المال في الكويت ضمن جوائز التميز لعام 2026 المقدمة من Euromoney.

وتمثل هذه الجوائز تقديرا للخبرات والكفاءات التي تمتلكها الشركة، وللجهود المتواصلة التي تبذلها فرق العمل في مختلف المجالات. ومع ذلك، فإننا لا ننظر إلى الجوائز باعتبارها غاية بحد ذاتها، بل نعتبرها انعكاسا لجودة الأداء وحافزا لمواصلة التطوير، وتعزيز معايير التميز، وتقديم قيمة مستدامة لعملائنا ومساهمينا.

شركة الاستثمارات الوطنية

نقطة الازدهار المالي،
والابتكار الاستراتيجي،
والنمو الإقليمي

www.ninv.com

1821112

بنك وربة
WARBA BANK



الرئيس التنفيذي لبنك وربة
شاهين حمد الغانم

خلال جلسة نقاشية أقامها بنك الكويت المركزي بالتعاون مع مؤسسة «غلوبل فاينانس»

شاهين الغانم: القطاع المصرفي شريك أساسي بالمشاريع التنموية ودعم الرؤية الاقتصادية

أكد الرئيس التنفيذي لبنك وربة شاهين حمد الغانم أن التطورات الجيوسياسية الأخيرة أظهرت أن المرونة لم تعد خيارا أمام القطاع المصرفي، بل أصبحت مكونا أساسيا من استراتيجية العمل المصرفي، مشددا على أهمية المحافظة على مستويات قوية من رأس المال والسيولة، وتنويع مصادر الإيرادات، والاستثمار المستمر في التكنولوجيا والبنية التحتية، بما يعزز قدرة البنوك على الاستجابة السريعة والفعالة للمتغيرات الاقتصادية والجيوسياسية.

جاء ذلك خلال مشاركة الغانم في جلسة حوارية أقامها بنك الكويت المركزي بتنظيم من مؤسسة «غلوبال فاينانس»، حيث تناول عددا من أبرز القضايا المرتبطة بمستقبل القطاع المصرفي الكويتي، بدءا من تداعيات التطورات الجيوسياسية، مرورا بالتحول الرقمي والذكاء الاصطناعي وتطوير أسواق رأس المال، وصولا إلى التمويل المستدام ومعايير ESG.

وأوضح الغانم أن الأزمات لا ينبغي النظر إليها باعتبارها مخاطر فقط، وإنما يمكن أن تمثل فرصا لإعادة التفكير في نماذج الأعمال وتسريع وتيرة التنويع الاقتصادي، لافتا إلى الدور الذي يمكن أن تؤديه البنوك في توجيه التمويل نحو القطاعات الإنتاجية والمشروعات التي تدعم النمو طويل الأجل وتعزز قدرة الاقتصاد الكويتي على مواجهة المتغيرات.

4 أولويات أمام القطاع المصرفي

وأشار الغانم إلى أن القطاع المصرفي الكويتي أمام أربعة مجالات رئيسية ينبغي التركيز عليها خلال المرحلة المقبلة، يأتي في مقدمتها التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، ليس فقط بهدف تقديم خدمات مصرفية أسرع، وإنما لإعادة تصميم تجربة العميل ورفع الكفاءة التشغيلية.

وأضاف أن الأولوية الثانية تتمثل في إدارة المخاطر وتعزيز المرونة التشغيلية، خصوصا في ظل تنامي المخاطر السيبرانية واستمرار حالة عدم اليقين الاقتصادي والجيوسياسي، فيما تتمثل الأولوية الثالثة في تعزيز تمويل القطاع الخاص والمشروعات التنموية، ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والمشروعات والقطاعات المرتبطة بالتنويع الاقتصادي.

أما الأولوية الرابعة، بحسب الغانم، فتتمثل في تطوير سوق رأس المال المحلي، موضحا أن وجود سوق دين محلي أعمق وأكثر سيولة سيوفر للبنوك والشركات والمستثمرين خيارات أوسع لإدارة السيولة والتمويل والاستثمار.

وأكد أن هذه الأولويات تستند إلى قاعدة قوية يتمتع بها القطاع المصرفي الكويتي، في ظل قوة الميزانيات العمومية وارتفاع مستويات السيولة وقوة معدلات رأس المال، بما يوفر أساسا متينا للمرحلة المقبلة من النمو والتطور.

قانون التمويل والسيولة.. خطوة لتطوير سوق الدين

وفيما يتعلق بقانون التمويل والسيولة الذي يتيح إصدار سندات وصكوك سيادية بما يصل إلى 98 مليار دولار، رأى الغانم أن القانون يمثل خطوة استراتيجية مهمة للكويت، ليس فقط باعتباره أداة إضافية أمام الحكومة لتلبية احتياجاتها التمويلية، وإنما أيضا لما يمكن أن يتيحه من فرص لبناء سوق دين محلي أكثر عمقا وكفاءة.

وأوضح أن إصدار السندات والصكوك السيادية بصورة منتظمة وشفافة يمكن أن يساعد في إنشاء منحنى عائد سيادي واضح، بما يوفر معيارا لتسعير إصدارات الشركات والمؤسسات المالية، ويدعم آليات اكتشاف الأسعار في السوق.

كما أشار إلى أن الإصدارات السيادية ستوفر أدوات استثمارية إضافية للبنوك وشركات الاستثمار وصناديق التقاعد والمستثمرين، بما يساعد على تحسين إدارة السيولة وتنويع المحافظ الاستثمارية وتوسيع قاعدة المستثمرين. ولفت الغانم إلى أهمية الصكوك بشكل خاص بالنسبة إلى الكويت، في ضوء قوة قطاع التمويل الإسلامي محليا وإقليميا، مؤكدا أن حجم الإصدارات ليس العامل الوحيد، بل إن وجود جدول إصدار واضح ومنتظم وسوق ثانوية نشطة يمثلان عاملين أساسيين لتحويل القانون من مجرد آلية لتمويل الحكومة إلى محفز حقيقي لتطوير سوق رأس المال الكويتي.

الذكاء الاصطناعي.. الابتكار يجب أن يكون موثوقاً

وفي محور التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، أكد الغانم أن السؤال المطروح اليوم لم يعد يتعلق بما إذا كان القطاع المصرفي سيستخدم الذكاء الاصطناعي، وإنما بكيفية استخدامه بصورة مسؤولة وآمنة.

وقال إن بنك وربة ينظر إلى الذكاء الاصطناعي باعتباره أداة قادرة على إعادة تعريف تجربة العميل ورفع الكفاءة التشغيلية، إلا أن تطبيقه يجب أن يتم ضمن إطار واضح للحوكمة وإدارة المخاطر وحماية البيانات والأمن السيبراني.

وكشف الغانم أن البنك بدأ بالفعل تطبيق الذكاء الاصطناعي في خدماته المصرفية، مستشهدا بإطلاق Bdr AI، الذي يتيح للعملاء تنفيذ عدد من المعاملات المصرفية المدعومة من خلال التفاعل النصي أو الصوتي باللغتين العربية والإنجليزية.

وشدد على أن المرحلة المقبلة تتطلب، على المستوى الوطني، بيئة تنظيمية تشجع الابتكار، مع وضع معايير واضحة لحوكمة البيانات والخصوصية والأمن السيبراني واختبار النماذج ومراقبتها، إلى جانب الشفافية والمساءلة، مؤكدا أن الابتكار الحقيقي في القطاع المصرفي هو الابتكار الذي يحظى بالثقة.

الاستدامة تتحول من التزام إلى فرصة

وفيما يتعلق بالاستدامة والتمويل المستدام، أوضح الغانم أن الاستدامة بالنسبة إلى بنك وربة لم تعد مجرد استجابة للتوجهات العالمية أو متطلبات الإفصاح، وإنما أصبحت جزءا أساسيا من منهجية البنك في التعامل مع النمو وإدارة المخاطر وخلق القيمة على المدى الطويل.

وأشار إلى أن البنك يعمل على دمج مبادئ ESG ضمن استراتيجيته وعملياته وقرارات الاستثمار والتمويل، مع التركيز على تمويل المشروعات والأنشطة التي تحقق آثارا اقتصادية واجتماعية وبيئية مستدامة.

ولفت إلى أن البنك اتخذ خطوات عملية في هذا الاتجاه، من بينها تطوير إطار للتمويل المستدام وتعزيز دمج معايير ESG في القرارات الاستثمارية، إلى جانب إصدار أول صكوك استدامة في الكويت.

وأضاف الغانم أن المرحلة المقبلة تتطلب الانتقال من النظر إلى «الاستدامة كالتزام» إلى التعامل معها باعتبارها «فرصة»، من خلال توظيف التمويل المستدام لتمكين الشركات والمشروعات الجديدة، ودعم التحول الاقتصادي، وخلق فرص استثمارية طويلة الأجل.

وأكد في ختام حديثه أن القطاع المصرفي يمتلك دورا مهما في بناء اقتصاد كويتي أكثر تنوعا ومرونة واستدامة، من خلال توجيه التمويل نحو القطاعات والمشروعات القادرة على دعم النمو وتعزيز الاقتصاد الوطني على المدى الطويل.

نبذة عن «وربة»

يذكر أن بنك وربة من البنوك التي حققت نجاحات كبيرة في فترة وجيزة، حيث احتل مركزا رياديا في مجال الخدمات المصرفية الرقمية الإسلامية، وهو من أكثر البنوك المحلية من حيث عدد المساهمين، مما يجعله قريبا من جميع شرائح المجتمع، ويأتي هذا الإنجاز ليؤكد مجددا مكانة البنك شريكا مصرفيا موثوقا يجمع بين الابتكار والمسؤولية الاجتماعية في تقديم أفضل الخدمات والمنتجات المالية.

- بنك وربة ينظر إلى الذكاء الاصطناعي باعتباره أداة قادرة على إعادة تعريف تجربة العميل ورفع الكفاءة التشغيلية
- البنك يدمج الاستدامة بإستراتيجيته وقراراته التمويلية والاستثمارية لتعزيز النمو طويل الأجل
- إصدار أول صكوك استدامة في الكويت.. وخطوات عملية لتطوير التمويل المستدام
- قانون التمويل والسيولة يفتح آفاقاً جديدة لتطوير سوق الدين المحلي وتنويع أدوات الاستثمار
- المرونة المصرفية أولوية لمواجهة التقلبات الجيوسياسية.. وتعزيز رأس المال والسيولة وإدارة المخاطر



PRIVATE BANKING

بنـــك وربـــــة
WARBA BANK

بطاقة "وورلد إليت" الجديدة الأولى من نوعها عالمياً

الرفاهية، كما يجب أن تكون

انضم إلى الخدمات المصرفية الخاصة





«المركز»: التحول الرقمي وأمن الطاقة وتغير الأولويات الاقتصادية عوامل تعزز دور البنية التحتية الخاصة في المحافظ الاستثمارية طويلة الأجل

في ظل التحولات المتسارعة التي تشهدها الأسواق العالمية، وتزايد التحديات الاقتصادية والجيوسياسية، تتجه أنظار المستثمرين نحو فئات الأصول التي تتيح فرصا لتنويع المحافظ الاستثمارية ومواكبة المتغيرات الهيكلية على المدى الطويل. وفي هذا السياق، تبرز استثمارات البنية التحتية الخاصة كإحدى فئات الأصول البديلة التي تحظى باهتمام متزايد، نظرا لارتباطها المباشر بالاحتياجات الأساسية للاقتصادات والمجتمعات، ودورها في دعم التحول الرقمي وأمن الطاقة واستدامة الخدمات الحيوية.

ويسلط «المركز» الضوء على أبرز الاتجاهات العالمية التي تعيد تشكيل قطاع البنية التحتية الخاصة، والخصائص الاستثمارية التي تميزه، إلى جانب الفرص والتحديات التي ينبغي أخذها في الاعتبار عند تقييم هذه الأصول ضمن استراتيجيات الاستثمار طويلة الأجل.

تشمل استثمارات البنية التحتية الخاصة مجموعة واسعة من الأصول الحيوية، من بينها مرافق الطاقة والكهرباء وشبكات الاتصالات ومراكز البيانات، ومشاريع النقل والخدمات اللوجستية ومرافق المياه والخدمات البيئية. وتكتسب هذه الأصول أهميتها من دورها المحوري في تمكين النشاط الاقتصادي وتوفير الخدمات الأساسية، فضلا عن ارتباط الطلب عليها باحتياجات هيكلية تمتد عبر مختلف الدورات الاقتصادية. وتسهم أربع اتجاهات عالمية رئيسية في تعزيز الحاجة إلى تطوير البنية التحتية وتحديثها، تتمثل في التحول الرقمي، والانتقال نحو مصادر طاقة أقل انبعاثا للكربون، وإعادة تشكيل سلاسل الإمداد العالمية، والتحولات الديمغرافية والتوسع الحضري.

ويأتي التحول الرقمي في مقدمة هذه الاتجاهات، حيث يؤدي التوسع في تطبيقات الذكاء الاصطناعي، والخدمات السحابية، والبث الرقمي، والعمل عن بعد، إلى زيادة الطلب على مراكز البيانات وشبكات الاتصال والطاقة اللازمة لتشغيلها. ولم تعد البنية التحتية الرقمية مجرد عنصر داعم للأنشطة الاقتصادية، بل أصبحت أحد المرتكزات الأساسية للنمو والابتكار في مختلف القطاعات.

كما تسهم جهود خفض الانبعاثات الكربونية وتعزيز أمن الطاقة في توجيه الاستثمارات نحو مشاريع الطاقة المتجددة، وتحديث شبكات الكهرباء، وتطوير حلول تخزين الطاقة، وتدفع التغيرات الجيوسياسية وإعادة توطين بعض الأنشطة الصناعية وسلاسل الإمداد نحو زيادة الحاجة إلى بنية تحتية محلية أكثر كفاءة ومرونة، لاسيما في قطاعات النقل والخدمات اللوجستية والطاقة.

أما النمو السكاني والتوسع العمراني فيعززان الطلب طويل الأجل على المرافق العامة وشبكات النقل والمياه والخدمات الرقمية، بما يجعل تطوير البنية التحتية ضرورة اقتصادية وتنموية مستمرة.

تتميز أصول البنية التحتية الخاصة بطبيعتها طويلة الأجل، وارتفاع متطلباتها الرأسمالية، ووجود حواجز دخول قد تحد من المنافسة في بعض القطاعات، كما تستند إيرادات العديد من هذه الأصول إلى عقود تشغيل طويلة الأجل أو أطر تنظيمية تحدد آليات التسعير، وهو ما قد يسهم في تعزيز وضوح التدفقات النقدية وإمكانية التنبؤ بها. وتكتسب هذه الخصائص أهمية خاصة في بيئة استثمارية تتسم بتقلب الأسواق وتغير أسعار الفائدة واستمرار الضغوط التضخمية. فبعض مشاريع البنية التحتية تتضمن آليات تعاقدية أو تنظيمية تسمح بتعديل الإيرادات وفقا لمستويات التضخم، ما قد يوفر درجة من الحماية في مواجهة ارتفاع التكاليف، وإن كانت فعالية هذه الآليات تختلف باختلاف طبيعة الأصول والأسواق.

ومن منظور بناء المحافظ الاستثمارية، يمكن للبنية التحتية الخاصة أن توفر مصادر متنوعة للدخل والنمو، نظرا لاختلاف محركات أدائها عن بعض فئات الأصول التقليدية، إلا أن هذه الخصائص لا تعني غياب المخاطر، إذ تتفاوت النتائج الاستثمارية وفقا لجودة الأصول وهيكل التمويل والظروف التشغيلية والتنظيمية ومدى استدامة الطلب على الخدمات المقدمة.

شهد الدور الاستثماري للبنية التحتية الخاصة تطورا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة. فبعد أن ارتبطت تاريخيا بالاستثمارات الدفاعية وتوليد الدخل، باتت تحظى باهتمام متزايد باعتبارها فئة أصول يمكن أن تجمع بين التدفقات النقدية التشغيلية وفرص النمو المرتبطة بالتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية، وتبرز هذه الفرص بصورة خاصة في القطاعات التي تشهد توسعا هيكليا في الطلب، مثل مراكز البيانات والبنية التحتية الرقمية وشبكات الطاقة. في المقابل، تختلف مستويات المخاطر والعوائد المحتملة بين الأصول القائمة التي تتمتع بسجل تشغيلي مستقر، والمشاريع الجديدة التي تتطلب استثمارات إضافية للتطوير أو التوسع.

كما يتزايد دور رأس المال الخاص في تمويل مشاريع البنية التحتية، بالتزامن مع سعي الحكومات والمؤسسات إلى استكشاف نماذج تمويلية متنوعة، بما في ذلك الشراكات بين القطاعين العام والخاص، لتلبية الاحتياجات الاستثمارية المتنامية. وعلى المستوى الإقليمي، تشهد دول مجلس التعاون الخليجي برامج تنموية تستهدف تطوير قطاعات الطاقة والنقل والخدمات اللوجستية والبنية التحتية الرقمية، في إطار جهود التنويع الاقتصادي ورفع الكفاءة التشغيلية. وتعكس هذه التوجهات الأهمية المتزايدة للبنية التحتية باعتبارها أحد المكنات الرئيسية للنمو الاقتصادي المستدام. منهجية منضبطة لتقييم الفرص الاستثمارية في ظل تنوع المشاريع وتفاوت خصائصها، يؤكد «المركز» أهمية اتباع منهجية استثمارية منضبطة تقوم على التحليل الدقيق لجودة الأصول، واستدامة الطلب، وكفاءة التشغيل، وهيكل التمويل، والمخاطر المرتبطة بالأسواق والقطاعات المختلفة.

وتستند منهجية «المركز» إلى أهمية التنويع عبر القطاعات والمناطق الجغرافية، بما يشمل أسواق أميركا الشمالية وأوروبا وغيرها من الأسواق العالمية، إلى جانب دراسة الفرص عبر مستويات مختلفة من المخاطر والعوائد. وتشمل هذه المستويات الاستثمارات الأساسية (Core)، التي تركز عادة على الأصول التشغيلية ذات التدفقات النقدية الأكثر استقرارا، والاستثمارات الأساسية المعززة (Core Plus)، إضافة إلى الاستثمارات المعززة للقيمة (Value_Add)، التي قد توفر فرص نمو إضافية من خلال تطوير الأصول أو توسيع عملياتها، مقابل تحمل مستويات متفاوتة من المخاطر. ويشكل تقييم الخبرات التشغيلية والإدارية للأطراف المشاركة وتحليل السيناريوهات الاقتصادية المحتملة وفهم الالتزامات التعاقدية والتنظيمية، عناصر أساسية في دراسة هذه الاستثمارات، كما ينبغي مراعاة طبيعة السيولة المحدودة نسبيا في الأسواق الخاصة، وآفاق الاستثمار الزمنية، ومدى توافقها مع الأهداف المالية للمستثمرين.

وانطلاقا من خبرته الممتدة لأكثر من خمسة عقود في الأسواق المالية والاستثمارية، يواصل «المركز» متابعة التطورات التي تشهدها فئات الأصول البديلة، ودراسة الاتجاهات الهيكلية التي تؤثر في الفرص الاستثمارية ومصادر المخاطر على المدى الطويل. وفي ظل هذا المشهد المتغير، تبرز أهمية الجمع بين فهم محركات النمو الاقتصادي والتنويع المدروس والانضباط في تقييم المخاطر، باعتبارها ركائز أساسية لدراسة الدور المحتمل لاستثمارات البنية التحتية الخاصة ضمن المحافظ الاستثمارية طويلة الأجل.

تنويه

تم إعداد هذا الإعلان لأغراض ترويجية وتم اعتماده من قبل «المركز»، ولم يتم إغفال ذكر أي بيانات ضرورية عن الاستثمار محل الإعلان. وقد تتعرض استثمارات المحافظ للمخاطر، ومن الصعب التنبؤ بعوائد الاستثمار أو ضمان استمرار معدلات الأداء. وينبغي على المستثمرين المحتملين مراجعة وثائق العرض وإجراء التحليلات والأبحاث الخاصة بهم، والتشاور مع مستشاريهم الماليين والقانونيين والضريبيين والتدقيقيين وغيرهم من المستشارين المتخصصين في اتخاذ القرارات الاستثمارية والمتعلقة بأي استراتيجية يناقشها هذا المحتوى، وفهم أن مثل هذا الاستثمار يحمل درجة كبيرة من مخاطر خسارة أصل الاستثمار، ولا يمكن توقع نسبة الربح المحتمل أو ضمانها.



كل يوم، تعتمد على البنية التحتية في حياتك اليومية

الطرق التي تسلكها.

المطارات التي تنطلق منها في رحلاتك.

الكهرباء التي تُغذّي منزلك بالطاقة.

وأبراج الاتصالات التي تبقيك متصلاً بالعالم.

لها دائماً مكانٍ في حياتك... ويمكن أن يكون لها
مكان أيضاً في محفظتك الاستثمارية.

تعرّف على استراتيجية البنية التحتية الخاصة من "المركز".

المـــركـــز
MARKAZ

markaz.com | +965 2224 8000

الجائزة تتوج مسيرة متكاملة من الابتكار وتطوير تجربة العملاء وتعزيز الخدمات التأمينية الرقمية

«الكويت للتأمين» تحصد جائزة «التميز في التحول الرقمي بخدمات التأمين»


سامي شريف الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين

سامي شريف: نفخر بحصول الشركة على الجائزة التي تمثل تقديراً لجهود فريق العمل ومسيرة متواصلة من التطوير والابتكار

هدفنا هو توظيف التكنولوجيا بالشكل الذي يُحقق قيمة حقيقية لعملائنا وللشركة من خلال تبسيط الإجراءات وتسريع إنجاز المعاملات

حازت شركة الكويت للتأمين جائزة Excellence in Digital Transformation in Insurance Services التميز في التحول الرقمي في خدمات التأمين، تقديرا لجهودها المتواصلة في تطوير منظومتها الرقمية وتبني حلول وتقنيات مبتكرة أسهمت في الارتقاء بتجربة العملاء، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، ودعم الامتثال والحوكمة، بما يعكس استراتيجية الشركة في بناء نموذج أعمال أكثر مرونة وكفاءة واستعدادا للمستقبل.

ويأتي هذا الإنجاز تتويجا لمسيرة التحول الرقمي شهدتها الشركة خلال عامي 2025 و2026، حيث تبنت الكويت للتأمين مجموعة واسعة من المشاريع والمبادرات التي تشكل تحولا متكاملا في طريقة تقديم الخدمات وإدارة العمليات والتفاعل مع العملاء واتخاذ القرارات.

شريف: التحول الرقمي ركيزة أساسية في إستراتيجية الكويت للتأمين

وبهذه المناسبة، قال سامي شريف، الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين، «نفخر بحصول شركة الكويت للتأمين على هذه الجائزة التي تمثل تقديرا لجهود فريق العمل ومسيرة متواصلة من التطوير والابتكار. لقد حرصنا خلال السنوات الأخيرة على أن يكون التحول الرقمي جزءا أساسيا من استراتيجية الشركة، وليس مجرد تبني لتقنيات حديثة، بل تحولا متكاملا يشمل تجربة العميل، وكفاءة العمليات، واتخاذ القرارات، والحوكمة والامتثال».

وأضاف «هدفنا هو توظيف التكنولوجيا بالشكل الذي يحقق قيمة حقيقية لعملائنا وللشركة، من خلال تبسيط الإجراءات، وتسريع إنجاز المعاملات، وتقليل الاعتماد على العمليات الورقية واليدوية، إلى جانب الاستفادة من الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات لتطوير خدماتنا والارتقاء بجودة وكفاءة أعمالنا، كما نؤمن بأن مستقبل قطاع التأمين يرتبط بمدى قدرة الشركات على مواكبة التطورات الرقمية وتقديم خدمات أكثر مرونة وسهولة وأمانا. ولذلك سنواصل الاستثمار في التقنيات والحلول المبتكرة، وتطوير منظومتنا الرقمية بما يدعم أهدافنا الاستراتيجية ويلبي تطلعات عملائنا».

تجربة رقمية أكثر سهولة وكفاءة للعملاء

وضعت الكويت للتأمين تجربة العميل في صميم استراتيجيتها للتحول الرقمي، حيث عملت على رقمنة رحلة العميل من خلال تطوير منصة التسجيل الرقمي للعملاء والتحقق الإلكتروني من الهوية (eKYC)، بما يتيح تنفيذ إجراءات التعرف على العميل بطريقة أكثر سرعة وسلاسة، مع الحفاظ على أعلى معايير الدقة والامتثال للمتطلبات الرقابية. وأسهمت هذه الخطوة في تقليل الإجراءات اليدوية والورقية، وتسريع عمليات التسجيل، وتعزيز دقة البيانات، إلى جانب تقديم تجربة رقمية أكثر مرونة تتناسب مع تطلعات العملاء المتزايدة للحصول على الخدمات بسهولة ومن أي مكان.

وفي إطار تعزيز مفهوم الهوية الرقمية والثقة في المعاملات الإلكترونية، قامت الشركة أيضا بدمج حلول الهوية الرقمية والتوقيع الإلكتروني ضمن عملياتها، الأمر الذي ساهم في تمكين العملاء من استكمال عدد أكبر من معاملاتهم رقميا، وتقليل الحاجة إلى زيارة الفروع أو استكمال الإجراءات الورقية التقليدية.

تعاون مع «المعلومات المدنية» لدعم التوقيع الإلكتروني

وفي خطوة تعكس حرص الشركة على توسيع أثر مبادراتها الرقمية ليشمل المجتمع بشكل أوسع، تعاونت شركة الكويت للتأمين مع الهيئة العامة للمعلومات المدنية (PACI) لتوفير جهاز مخصص لتفعيل خدمة التوقيع الإلكتروني في مقر الشركة، وتتيح هذه المبادرة لعملاء الشركة وغير العملاء الاستفادة من الجهاز وتفعيل التوقيع الإلكتروني، بما يسهم في تسهيل إنجاز معاملاتهم إلكترونيا وتوقيع المستندات عن بعد ومن أي مكان.

تعزيز موثوقية وثائق التأمين رقمياً

ومن أبرز المبادرات التي نفذتها الشركة كذلك مشروع التحقق الذكي من وثائق التأمين باستخدام رمز الاستجابة السريعة QR، الذي يتيح التحقق من صحة وأصالة الوثائق التأمينية بصورة مباشرة وسريعة.

ويسهم المشروع في تعزيز الشفافية وموثوقية الوثائق، والحد من مخاطر التلاعب والاحتيال، إلى جانب توفير وسيلة عملية وسهلة للعملاء والجهات ذات الصلة للتحقق من الوثائق إلكترونيا.

الذكاء الاصطناعي في خدمة الامتثال والابتكار

وفي إطار استشراف مستقبل قطاع التأمين، وسعت الكويت للتأمين نطاق استخدام الذكاء الاصطناعي ضمن بيئة أعمالها، حيث طورت حلولا ذكية لدعم أعمال الامتثال، تتضمن البحث متعدد اللغات والمطابقة الذكية للأسماء ودعم عمليات الفحص والتحقق المرتبطة بالمتطلبات الرقابية ومكافحة غسل الأموال. وتسهم هذه التقنيات في تسريع عمليات البحث والتحقق، ورفع مستوى الدقة، وتمكين فرق الامتثال من التعامل بكفاءة أكبر مع كميات البيانات المتزايدة. كما أنشأت الشركة برنامجا داخليا للابتكار في مجال الذكاء الاصطناعي لدراسة وتقييم فرص الاستفادة من تقنيات Microsoft Copilot و Azure OpenAI والذكاء الاصطناعي التوليدي في مختلف مجالات العمل، بهدف تحديد فرص جديدة للأتمتة الذكية وتطوير خدمات وحلول مستقبلية أكثر كفاءة.

البيانات في قلب عملية «اتخاذ القرار»

كما حرصت الكويت للتأمين على تعزيز ثقافة اتخاذ القرار المبني على البيانات، من خلال تطوير منصة للتحليلات التنفيذية وذكاء الأعمال تعتمد على لوحات معلومات تفاعلية تتيح للإدارة متابعة المؤشرات والبيانات التشغيلية بصورة أكثر وضوحا وفاعلية، وساهم الانتقال من جداول البيانات التقليدية إلى منصات تحليلية متقدمة في تعزيز دقة التقارير، وتسريع الحصول على المعلومات، وتوفير رؤية أشمل للأداء بما يدعم سرعة وجودة القرارات الإدارية.

أتمتة العمليات ورفع الكفاءة التشغيلية

وشكلت أتمتة العمليات الروبوتية (RPA) محورا مهما في رحلة التحول الرقمي للشركة، من خلال أتمتة مجموعة من العمليات المتكررة وذات الحجم الكبير، بما في ذلك معالجة بعض المعاملات والمدفوعات، وإنشاء الوثائق، ومزامنة البيانات، والتكامل بين الأنظمة، وأسهمت هذه الحلول في تقليل التدخل اليدوي، وتسريع تنفيذ العمليات، ورفع مستوى الدقة، وتقليل احتمالية حدوث الأخطاء، إلى جانب تمكين بعض العمليات من العمل آليا على مدار الساعة. كما قامت الشركة بتطوير منصة تكامل مؤسسية عبر واجهات برمجة التطبيقات (APIs) لدعم الاتصال الآمن والسلس بين الأنظمة المختلفة، وتسهيل تبادل البيانات، وتسريع عملية إطلاق وتطوير الخدمات الرقمية المستقبلية.

التحول الرقمي يمتد إلى الموظفين والحوكمة

ولم يقتصر التحول الرقمي على الخدمات المقدمة للعملاء، بل امتد أيضا إلى البيئة الداخلية للشركة، حيث طورت الشركة عددا من الحلول الرقمية لدعم التدريب والامتثال ومكافحة غسل الأموال، إلى جانب منصة مركزية لتوزيع التعاميم واللوائح والتحديثات الرقابية على الموظفين المعنيين ومتابعة استلامها والاطلاع عليها، بما يعزز الحوكمة والوعي بالمتطلبات الرقابية في مختلف قطاعات الشركة.

مسيرة مستمرة نحو المستقبل

يعكس حصول شركة الكويت للتأمين على جائزة التميز في التحول الرقمي في خدمات التأمين نجاح استراتيجية الشركة في الانتقال من تنفيذ مبادرات تقنية منفصلة إلى بناء منظومة رقمية متكاملة تربط بين العميل والموظف والعمليات والبيانات والتكنولوجيا.

وتواصل الشركة الاستثمار في الابتكار والذكاء الاصطناعي وتطوير الخدمات الإلكترونية، انطلاقا من إيمانها بأن التحول الرقمي لم يعد خيارا إضافيا، بل أصبح عنصرا أساسيا لتحقيق التميز التشغيلي وتعزيز تنافسية قطاع التأمين وتقديم تجربة أكثر سرعة وسهولة وأمانا للعملاء. كما تنسجم هذه الجهود مع توجهات رؤية الكويت 2035 ـ كويت جديدة، لا سيما فيما يتعلق بتطوير بيئة أعمال حديثة، وتعزيز دور القطاع الخاص، والاستفادة من التكنولوجيا والابتكار في دعم التنمية الاقتصادية المستدامة.

ومن خلال مواصلة الاستثمار في الحلول الرقمية والتقنيات المستقبلية، تؤكد الكويت للتأمين التزامها بأن تكون شريكا فاعلا في مسيرة التحول الرقمي في دولة الكويت، وأن تواصل تطوير نموذج تأميني أكثر ذكاء وابتكارا واستدامة، بما يلبي تطلعات عملائها ويسهم في دعم مستقبل رقمي أكثر تطورا لدولة الكويت.





الكـويت للتأمـين
KUWAIT INSURANCE
SINCE 1960

الكويت للتأمين تحصد جائزة التميز

في التحول الرقمي لخدمات التأمين لعام 2026



(965) 1884433 (965) 92211000





رئيس مجلس إدارة البنك التجاري الكويتي الشيخ أحمد الدعيج خلال توقيع شراكة استراتيجية مع أسيكو المجموعة


رئيس الجهاز التنفيذي إلهام محفوظ ومدير عام قطاع التواصل المؤسسي الشيخة نوف سالم العلي الصباح ونائب مدير عام قطاع التواصل المؤسسي أماني الورع في صورة جماعية مع القيادات النسائية في البنك التجاري الكويتي

ثاني أقدم البنوك الكويتية تأسيساً.. ويلعب دوراً رياديا في مجالات التمويل والائتمان

«التجاري».. إنجازات متواصلة ورؤية إستراتيجية مستقبلية

يعد البنك التجاري الكويتي ثاني أقدم البنوك الكويتية تأسيسا، ويلعب دورا رياديا في مجالات التمويل والائتمان، بدءا من تمويل الأفراد وحتى المشاريع العملاقة لمختلف قطاعات النشاط مثل المشاريع الإنشائية ومشاريع الطاقة والبنية التحتية والتمويل الأخضر وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ويواصل «التجاري» تسجيل أداء مالي قوي يعكس كفاءته التشغيلية، حيث بلغت الأرباح الصافية 62,3 مليون دينار للنصف الأول من عام 2026، وبلغت ربحية السهم 31,6 فلسا، مما مكنه من توزيع أرباح نقدية مرحلية للمساهمين بقيمة 12 فلسا للسهم، وجاءت النسب الرقابية للبنك عن نفس الفترة قوية ومتجاوزة المتطلبات الرقابية المقررة من بنك الكويت المركزي.

التحول الرقمي والابتكار

يواصل «التجاري» الاستثمار في التحول الرقمي ويحرص على توسيع شبكة أجهزة الخدمة الذاتية التي تمثل فروعا مصغرة للبنك وأجهزة السحب والإيداع الذكية، لتكون في متناول جميع عملائنا في مناطق الكويت، كما يواصل البنك التوعية بمخاطر الاحتيال الإلكتروني وغيره من أنماط الاحتيال وحقوق العملاء بحملة «لنكن على دراية»، ويستثمر في تأهيل الكوادر الوطنية المصرفية.

ويستمر البنك في تقديم التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل مشاريع البنية التحتية والمشاريع التنموية الكبرى، إلى جانب تمويل المشروعات الخضراء والشركات متعددة الجنسيات والمشاريع الخارجية ذات الجدوى الاقتصادية.

مبادرات مصرفية متميزة

وفي إطار المبادرات الرامية إلى توفير أفضل الخدمات للعملاء، قام كل من البنك التجاري وبنك الائتمان الكويتي بتوقيع بروتوكول لربط أنظمتهما إلكترونيا، بما يتيح تحويل دفعات القروض مباشرة. وفي سياق متصل، قام البنك بتوقيع اتفاقية تعاون استراتيجي مع أسيكو المجموعة لتقديم باقة حلول تمويلية متكاملة وميسرة لمشاريع بناء السكن الخاص. وبالتعاون مع شركة «ماستركارد» العالمية، أعلن البنك عن إطلاق بطاقة «ماستركارد وورلد إيليت» الائتمانية الجديدة، المصممة خصيصا لتلبية احتياجات وتطلعات شريحة عملاء النخبة وكبار العملاء.

حساب النجمة وجوائز قيمة

كما أطلق البنك حملته السنوية لحساب النجمة، بالتزامن مع اقتراب الموعد النهائي المقرر في 31 أكتوبر 2026 للتأهل لدخول السحب السنوي على الجائزة الكبرى بقيمة 1,500,000 دينار كويتي.

الاستدامة والمسؤولية المجتمعية

أصدر «التجاري» تقريره السنوي للاستدامة لعام 2025، الذي يجسد التقدم في معايير الاستدامة البيئية والاجتماعية والحوكمة المؤسسية، ويعكس التقرير أنشطة وفعاليات البنك والتزامه بتعزيز التنمية المستدامة.

وانطلاقا من مسؤوليته المجتمعية، ساهم البنك بخمسة ملايين دولار في صندوق الاستجابة الطارئة للكويت، وشارك بفاعلية في الحملات الوطنية مثل «علم الكويت فوق كل بيت» و«زهرة العرفج»، وغيرها من الفعاليات المجتمعية وقام البنك بإطلاق حملة «يا زين تراثنا» للعام الخامس عشر تحت شعار «من الكوت إلى الكويت»، ليواصل مسيرته في إحياء التراث الكويتي والتعريف بمقوماته الأصيلة. كما احتفى البنك بيوم المرأة الكويتية من منطلق حرصه على تمكين الكفاءات النسائية وتعزيز حضورها في مواقع القيادة وصنع القرار داخل البنك، وتقديرا للدور المحوري الذي تؤديه المرأة الكويتية في سبيل تحقيق الأهداف الوطنية ودفع مسيرة العطاء والتنمية.


رئيس الجهاز التنفيذي إلهام محفوظ خلال توقيع بروتوكول ربط إلكتروني مع بنك الائتمان الكويتي


أماني الورع خلال زيارة مدرسة فهد العسكر ضمن حملة «يا زين تراثنا»



برج العاصمة..

معلم معماري جديد يعزز مكانة قلب مدينة الكويت كوجهة رائدة للأعمال والتسوق

يقع مشروع العاصمة في قلب مدينة الكويت، ليشكل أحد أبرز معالمها المعمارية الحديثة، ويعكس ملامح التطور العمراني الذي جعلها تضاهي أرقى العواصم العالمية. ويتميز المشروع بموقعه الاستراتيجي في قلب المنطقة التجارية، ويتألف من ثلاثة مكونات رئيسية:

المجمع التجاري «العاصمة مول» الذي افتتح في نوفمبر 2021، وبرج العاصمة المطل على البحر ومدينة الكويت، والذي يضم مساحات مكتبية متعددة الاستخدامات، بالإضافة إلى مبنى الشقق الفندقية الفاخرة التي تدار من قبل مجموعة ماريوت العالمية. ويعد المشروع الأكبر من نوعه داخل المدينة، بمساحة مبنية إجمالية تبلغ 380,000 متر مربع تشمل جميع مكوناته، حيث روعيت في تصميمه الجوانب الجمالية والهندسية الحديثة، وزود بأحدث التقنيات ليرسي معايير جديدة في مجالي التصميم والاستدامة.

برج العاصمة

يعد برج العاصمة أحد أهم عناصر المشروع، وقد افتتح نهاية عام 2023 بعد اكتمال أعمال البناء والتشطيبات، ليشكل إضافة نوعية ومعمارية مميزة لواجهة مدينة الكويت الحديثة.

يتميز البرج بتصميمه العصري وموقعه الاستثنائي الذي يمنحه إطلالة بانورامية خلابة على المدينة والبحر. وقد شيد على مساحة تقارب 1,750 متر مربع، ويتألف من 51 طابقا، منها 46 طابقا مخصصة للمكاتب بمساحة تأجيرية تبلغ نحو 60,000 متر مربع.

وبدأت إدارة التأجير بتسويق المساحات وإبرام العقود في الربع الأول من 2024، حيث حقق البرج نسب إشغال مرتفعة في فترة زمنية وجيزة تجاوزت ال 50٪، واستقطب مجموعة من الشركات المحلية والعالمية المرموقة، أبرزها شركة الاتصالات الكويتية (STC) التي شغلت أكثر من 25٪ من المساحة التأجيرية للبرج.

ويتيح البرج مرونة عالية في تصميم المساحات، إذ تبلغ مساحة الطابق الواحد نحو 1,300 متر مربع، مع إمكانية تقسيمه إلى أربع وحدات تبدأ من 250 متر مربع، مما يوفر خيارات متنوعة تناسب احتياجات الشركات المختلفة. يضم البرج 18 مصعدا موزعة على ثلاثة مداخل مستقلة، بما يضمن سهولة وسلاسة الحركة والوصول، كما يضم بهو استقبال واسعا بتصميم عصري أنيق، مجهزا بأحدث أنظمة الأمن والمراقبة على مدار الساعة. وقد تم تزويد البرج بأنظمة تقنية معلومات متطورة، وشبكة إنترنت متقدمة، وأنظمة اتصالات حديثة، إلى جانب خدمات صيانة متكاملة على مدار الساعة ومواقف سيارات ذكية متعددة المستويات، بما يعزز الكفاءة التشغيلية ويوفر بيئة عمل متكاملة ومريحة للمستخدمين والمستأجرين.

وحرصا على راحة المستأجرين والزوار، خصصت مواقف سيارات خاصة لمستأجري البرج مع خدمة ركن السيارات لتسهيل الوصول، بالإضافة إلى مبنى مواقف متعدد الأدوار مجاور للموقع.

أثر المشروع

يسهم مشروع العاصمة بكل مكوناته في إعادة تنشيط قلب مدينة الكويت، إذ يعد من أكبر المشاريع التجارية المتكاملة في البلاد، ويضم مركز تسوق فريدا بتصميمه المعماري المبتكر، وهو الأكبر من نوعه كمركز تسوق عامودي في مدينة الكويت. ويدعم المول تجربة موظفي البرج، ويوفر خيارات متنوعة لنزلاء الشقق الفندقية الفاخرة التابعة لماريوت، مما يخلق تكاملا بين جميع مكونات المشروع.

ويمثل المشروع نقلة نوعية في تطوير المنطقة التجارية من خلال ما يقدمه من خدمات متكاملة وتجربة راقية للزوار والمستأجرين على حد سواء، بما يعزز مكانة العاصمة كمركز حضري نابض بالحياة ومقصد رئيسي للأعمال والتسوق والترفيه، ويرسخ برج العاصمة كمعلم يجمع بين الحداثة والفخامة والكفاءة التشغيلية في بيئة عمل مثالية.

العاصمة
Assima

برج العاصمة

مركز الأعمال النابض في قلب العاصمة.

للإستفسار : +965 22996152

theassima.com



الأهلي ABK | WEALTH MANAGEMENT

في ظل التحولات المتسارعة التي تعيد رسم خريطة الاستثمارات العالمية، لم تعد إدارة الثروات مجرد سباق لتحقيق العوائد، بل أصبحت صناعة تقوم على اقتناص الفرص وإدارة المخاطر والحفاظ على رؤوس الأموال وتنميتها عبر الأجيال. وفي قلب هذه التحولات، تفتح «ABK Wealth Management» فصلا جديدا في مسيرتها، مستندة إلى الإرث المصرفي العريق لمجموعة البنك الأهلي الكويتي، بهوية تجارية جديدة تجمع الخدمات المصرفية الخاصة مع الخبرات الاستثمارية لشركة «أهلي كابيتال للاستثمار»، لتقديم منظومة متكاملة لإدارة الثروات تربط بين قوة الحضور المحلي واتساع الفرص الاستثمارية العالمية. وفي حوار صحافي مع «الأنباء»، يكشف الرئيس التنفيذي لـ«ABK Wealth Management» شريف الرافعي عن استراتيجية الشركة لتعزيز حضورها في السوق الكويتي والإقليمي، وتوسيع شراكاتها مع كبرى المؤسسات الاستثمارية العالمية، بما يفتح آفاقا جديدة أمام المستثمرين لتنويع محافظهم والوصول إلى فرص استثمارية متنوعة. كما يستعرض دور التحول الرقمي في تطوير خدمات التداول وإدارة الثروات، وتنامي الاهتمام بالاستثمارات البديلة، وتطلعات الجيل الجديد من المستثمرين. في ظل التحديات التي تفرضها تقلبات الأسواق وأسعار الفائدة، مؤكدا أن مستقبل إدارة الثروات لا يتوقف عند تحقيق العوائد، بل يمتد إلى بناء ثروات مستدامة والحفاظ عليها للأجيال المقبلة. وفيما يلي تفاصيل اللقاء:

الرئيس التنفيذي للشركة في لقاء مع «الأنباء»: هوية جديدة وشراكات مع كبرى المؤسسات الاستثمارية العالمية لتوسيع الفرص وتنويع العوائد

شريف الرافعي: «ABK Wealth Management» تفتح آفاقاً عالمية جديدة لتنمية ثروات المستثمرين الكويتيين


شريف الرافعي

بعد إطلاق الهوية التجارية الجديدة لـ ABK Wealth Management لجمع قطاع الخدمات المصرفية الخاصة مع شركة «أهلي كابيتال للاستثمار»، ما الأهداف الإستراتيجية بعيدة المدى التي تسعون إلى تحقيقها في السوق الكويتي والإقليمي، خصوصاً أنكم الذراع الاستثمارية لواحد من أعرق البنوك الكويتية؟

تأتي الهوية الجديدة لـ ABK Wealth Management في إطار رؤيتنا لتقديم منظومة متكاملة لإدارة الثروات، تجمع بين الخدمات المصرفية الخاصة التي يقدمها البنك الأهلي الكويتي، والخبرات والحلول الاستثمارية التي توفرها شركة أهلي كابيتال الاستثمارية. وتتمثل إستراتيجيتنا في تعزيز مكانتنا كشريك موثوق لعملائنا في إدارة ثرواتهم وتنميتها والحفاظ عليها، من خلال تقديم حلول استثمارية متكاملة تجمع بين الخبرة المحلية والوصول إلى الأسواق والفرص الاستثمارية العالمية.

ونستفيد في تحقيق هذه الرؤية من قوة مجموعة البنك الأهلي الكويتي وانتشارها الإقليمي، إلى جانب شراكاتنا مع نخبة من مديري الأصول العالميين، بما يتيح لنا توفير مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات الاستثمارية التي تلبي الاحتياجات المتطورة لعملائنا من الأفراد والمؤسسات. كما نركز على توسيع نطاق خدماتنا الاستثمارية، وتعزيز قدراتنا في إدارة الأصول والثروات والخدمات الاستشارية، والاستفادة من التحول الرقمي لتقديم تجربة استثمارية أكثر سهولة وتكاملا.

ويتوافق ذلك مع الصناديق الاستثمارية التي نتيح للعملاء الدخول في أسواق مختلفة عبر صناديق متخصصة تتنوع بين الأسهم وأدوات الدين والعقار، وأفضل الحلول الرقمية المتنوعة التي تتيح لهم متابعة استثماراتهم على مدار الساعة وفق أعلى معايير الأمان، فضلا عن إتاحة الفرصة لهم للاستثمار في العديد من البورصات العالمية في أميركا وأوروبا وبريطانيا ومصر من خلال تطبيقنا على الأجهزة الذكية، مما يتيح لهم تنويع استثماراتهم بالاعتماد على قدرتنا في إدارتها بما يلبي تطلعاتهم على مختلف المستويات. وطموحنا هو أن نكون الشريك المحلي لعملائنا بامتداد عالمي، وأن نقدم لهم حلولا استثمارية بمعايير عالمية، ترتكز على فهم عميق لاحتياجاتهم وأهدافهم المالية.

أعلنت الشركة مؤخرا عن شراكة إستراتيجية مع شركة «بارينغز» العالمية ومع بنك LGT سويسرا المحدود، إلى جانب الشراكة السابقة مع شركتي بلاكستون وبلاك روك، كيف تسهم هذه الشراكات في تعزيز وصول المستثمرين الكويتيين إلى أسواق الائتمان الخاص العالمية؟

تشكل شراكاتنا الإستراتيجية مع المؤسسات الاستثمارية العالمية إحدى الركائز الأساسية لنموذج أعمالنا، إذ نؤمن بأن القيمة الحقيقية التي نقدمها لعملائنا لا تقتصر على إتاحة الفرص الاستثمارية، بل تمتد إلى اختيار الشركاء المناسبين وتصميم حلول استثمارية تتوافق مع احتياجات المستثمر الكويتي. وفي هذا الإطار، تتيح لنا شراكاتنا مع مؤسسات عالمية رائدة، مثل بارينغز وغيرها من مديري الأصول الدوليين، الوصول إلى خبرات متخصصة وفرص استثمارية متنوعة في الأسواق العالمية، بما في ذلك أسواق الائتمان الخاص.

ويعد الائتمان الخاص من فئات الأصول التي شهدت نموا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة، لما يمكن أن يوفره من فرص لتحقيق دخل دوري وتنويع مصادر العوائد، مع أهمية مراعاة المخاطر الائتمانية والسيولة المرتبطة بهذه الاستثمارات. ومن أبرز الأمثلة على ذلك شراكتنا مع شركة بارينغز لتقديم استراتيجية استثمارية في الائتمان الخاص تتميز بالتحوط من مخاطر تقلبات سعر صرف الدينار الكويتي مقابل الدولار الأميركي، وتهدف إلى توفير دخل استثماري مع مستويات تقلب محدودة نسبيا. ونحن لا ننظر إلى هذه الشراكات باعتبارها مجرد اتفاقيات لتوزيع المنتجات، بل علاقات إستراتيجية تمكننا من تطوير حلول استثمارية متميزة تتناسب مع احتياجات عملائنا وتطلعاتهم.

ما أبرز الحلول والمنتجات الاستثمارية البديلة وأدوات الدخل الثابت التي تركزون عليها في الوقت الحالي لتلبية تطلعات جيل الشباب من أصحاب الثروات؟

نلاحظ أن الجيل الجديد من المستثمرين يتمتع بدرجة متزايدة من الوعي المالي، ويتطلع إلى حلول استثمارية تجمع بين تنمية الثروة وتنويع مصادر العوائد والمرونة في الوصول إلى الأسواق والاستفادة من التكنولوجيا. ومن هذا المنطلق، نركز على توفير مجموعة متكاملة من الحلول الاستثمارية تشمل أدوات الدخل الثابت، وإستراتيجيات الدخل متعدد الأصول، والاستثمارات البديلة مثل الائتمان الخاص والأسهم الخاصة والعقارات، إلى جانب فرص الاستثمار في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

كما نولي اهتماما خاصا بتقديم حلول استثمارية واستشارات متخصصة تساعد المستثمرين على تحقيق التوازن بين النمو والدخل والسيولة، مع مراعاة أهدافهم المالية وأفقهم الاستثماري ومستوى تقبلهم للمخاطر. وتشمل هذه الحلول إستراتيجيات مصممة وفق الاحتياجات الفردية للعملاء، سواء للتخطيط لمستقبلهم المالي، أو دعم تطلعاتهم للتوسع في أعمالهم، أو تنويع استثماراتهم جغرافيا. ونراعي كذلك الاهتمام المتزايد لدى الجيل الجديد من أصحاب الثروات بالاستثمار المسؤول والمستدام، من خلال النظر في المعايير البيئية والاجتماعية والحوكمة (ESG) عند تقييم الفرص الاستثمارية المناسبة، بما يتيح لهم المواءمة بين أهدافهم المالية وتطلعاتهم نحو إحداث أثر إيجابي مستدام.

وفي الوقت نفسه، ندرك أن المستثمر اليوم يتوقع تجربة رقمية متطورة تتيح له الوصول إلى المعلومات والفرص الاستثمارية بسهولة وشفافية. ولذلك نستثمر في تطوير منصاتنا الرقمية، بما يتماشى مع نمط حياة جيل الشباب الذي يعتمد على السرعة والشفافية وسهولة الوصول.

يشهد السوق الكويتي منافسة قوية في قطاع إدارة الثروات، ما الذي يميز ABK Wealth Management اليوم عن بقية المنافسين؟

ما يميزنا هو قدرتنا على الجمع بين عدة عناصر ضمن منظومة واحدة لإدارة الثروات. فمن جهة، نستفيد من قوة مجموعة البنك الأهلي الكويتي وخبرتها المصرفية وعلاقاتها الممتدة مع العملاء، ومن جهة أخرى، نوفر من خلال شركة أهلي كابيتال للاستثمار مجموعة متكاملة من الحلول والخدمات الاستثمارية، مدعومة بخبرات متخصصة وشراكات مع مؤسسات استثمارية عالمية رائدة.

ويتيح لنا هذا النموذج تقديم تجربة متكاملة تجمع بين الخدمات المالية المتنوعة وإدارة الثروات والاستثمارات، بما يساعد العملاء على تلبية احتياجاتهم المالية والاستثمارية من خلال شريك واحد. كما نتميز بنهجنا القائم على فهم احتياجات كل عميل وتصميم الإستراتيجيات الاستثمارية وفق أهدافه المالية، بدلا من الاكتفاء بتقديم منتجات استثمارية جاهزة. ونواصل كذلك الاستثمار في تطوير قدراتنا الرقمية وتوسيع نطاق حلولنا الاستثمارية، بما يعزز سهولة الوصول إلى الخدمات والفرص الاستثمارية.

وباختصار، تتمثل ميزتنا التنافسية في الجمع بين المعرفة العميقة بالسوق المحلي، والخبرة الاستثمارية المتخصصة، والوصول إلى أفضل الحلول الاستثمارية العالمية، ضمن تجربة متكاملة تضع العميل في محور اهتمامنا.

كيف تدعم حلولكم الاستثمارية مفهوم «استدامة الثروات وتناقلها بسلاسة وعبر الأجيال» لحماية مصالح العائلات والشركات؟

نؤمن بأن إدارة الثروات لا تقتصر على تحقيق العوائد الاستثمارية، بل تشمل أيضا الحفاظ على رأس المال وتنميته وفق رؤية طويلة الأجل تراعي احتياجات العملاء وعائلاتهم عبر مختلف مراحل حياتهم. ومن هذا المنطلق، نعمل مع عملائنا على بناء إستراتيجيات استثمارية متوازنة تأخذ في الاعتبار أهدافهم المالية واحتياجات السيولة ومستوى تقبل المخاطر والأفق الزمني للاستثمار. كما نولي أهمية لتنويع المحافظ الاستثمارية عبر فئات الأصول والأسواق المختلفة، بما يساعد على إدارة المخاطر وتقليل الاعتماد على مصدر واحد للعوائد.

وبالنسبة للعائلات، تكتسب هذه الاعتبارات أهمية إضافية، إذ يتطلب الحفاظ على الثروة عبر الأجيال تحقيق التوازن بين الاحتياجات المالية الحالية والأهداف المستقبلية، مع وجود رؤية واضحة لإدارة الأصول على المدى الطويل. وندعم هذا المفهوم من خلال التخطيط لتعاقب الأجيال (Succession Planning) ووضع خطط هيكلية واضحة لتسهيل انتقال الأصول وإدارة الثروات بين الأجيال بسلاسة تامة، مما يمنع أي انقطاع أو تراجع في قيمة الأصول العائلية. وفي ABK Wealth Management، نسعى إلى بناء علاقات طويلة الأمد مع عملائنا، تقوم على الثقة والمشورة المتخصصة، لمساعدتهم على تنمية ثرواتهم والحفاظ عليها بما يخدم تطلعاتهم وتطلعات الأجيال القادمة.

أطلقت الشركة مؤخرا تطبيق ABK Wealth Trade للتداول، الذي يتيح واجهة موحدة للوصول إلى بورصات دول مجلس التعاون الخليجي ومصر والولايات المتحدة، كيف تعزز هذه المنصة الرقمية الجديدة قدرة المستثمر الكويتي على اقتناص الفرص الفورية في الأسواق العالمية والإقليمية، وما القيمة المضافة التي تقدمها ميزة الحسابات متعددة العملات والتمويل السريع داخل التطبيق؟

يمثل إطلاق منصة ABK Wealth Trade خطوة مهمة ضمن استراتيجيتنا للتحول الرقمي وتوسيع نطاق الخدمات الاستثمارية المتاحة لعملائنا. وتتيح المنصة للمستثمرين الوصول إلى مجموعة من الأسواق المالية المحلية والإقليمية والعالمية، وتنفيذ عمليات التداول من خلال تجربة رقمية متكاملة تتميز بسهولة الاستخدام والمرونة، كما توفر أدوات تساعد المستثمرين على متابعة الأسواق وإدارة حسابات التداول وتنفيذ قراراتهم الاستثمارية بكفاءة أكبر.

وفي إطار مواصلة رحلتنا للتحول الرقمي، أطلقنا أيضا تطبيق ABK Wealth Management الجديد، الذي يوفر تجربة استثمارية رقمية متكاملة، تتيح للعملاء فتح حساباتهم إلكترونيا، واستكشاف مجموعة متنوعة من الحلول الاستثمارية التي نقدمها، والاستثمار في المنتجات التي تتناسب مع أهدافهم واحتياجاتهم، إلى جانب متابعة محافظهم وحساباتهم الاستثمارية والاطلاع على أدائها بسهولة وفي أي وقت.

ويأتي إطلاق هاتين المنصتين ضمن رؤيتنا لتطوير منظومة رقمية شاملة تواكب تطلعات عملائنا، وتتيح لهم الاستفادة من خدماتنا الاستثمارية بمرونة وسهولة أكبر، مع المحافظة على مستوى الخدمة الشخصية والمشورة المتخصصة التي تميز ABK Wealth Management. ونؤمن بأن التحول الرقمي لا يقتصر على توفير قنوات إلكترونية جديدة، بل يمثل تحولا في كيفية تقديم خدمات إدارة الثروات، من خلال الجمع بين التكنولوجيا الحديثة والخبرة الاستثمارية، لتوفير تجربة أكثر تكاملا وسلاسة لعملائنا.

ما الدور الذي تلعبه التحولات الرقمية والحلول التكنولوجية الحديثة في تسهيل إدارة المحافظ الاستثمارية للعملاء ومتابعتها على مدار الساعة؟

يمثل التحول الرقمي أحد المحاور الرئيسية في إستراتيجيتنا، ليس فقط من منظور تطوير الخدمات، بل باعتباره وسيلة لإعادة تصميم تجربة العميل وجعل الاستثمار أكثر سهولة ومرونة. وفي هذا الإطار، نعمل على تطوير منظومة رقمية متكاملة تتيح للعملاء الاستفادة من خدماتنا الاستثمارية عبر مختلف مراحل رحلتهم، بدءا من فتح الحساب إلكترونيا، مرورا باستكشاف الحلول الاستثمارية المتاحة والاستثمار فيها، وصولا إلى متابعة المحافظ والحسابات الاستثمارية والاطلاع على المعلومات والتقارير ذات الصلة.

وأطلقنا تطبيقنا الرقمي الجديد بهدف توفير تجربة استثمارية أكثر سلاسة، وتمكين العملاء من الوصول إلى مجموعة من حلولنا الاستثمارية وإدارة استثماراتهم بسهولة، دون الحاجة إلى الاعتماد على الإجراءات التقليدية في كل مرحلة. كما يسهم التحول الرقمي في تعزيز الكفاءة التشغيلية، وتبسيط الإجراءات، وتحسين سرعة تقديم الخدمات، بما يتيح لفريقنا تخصيص المزيد من الوقت لفهم احتياجات العملاء وتقديم المشورة الاستثمارية المناسبة. ونؤمن بأن مستقبل إدارة الثروات يقوم على التكامل بين التكنولوجيا والخبرة البشرية، فالتكنولوجيا تسهل الوصول إلى الخدمات، بينما تبقى المشورة المتخصصة عنصرا أساسيا في اتخاذ القرارات الاستثمارية المدروسة.

كيف تنظرون إلى واقع قطاع الاستثمار في السوق الكويتي في ظل التطورات المتلاحقة على جميع الصعد؟ وما أبرز التحديات التي يواجهها؟

ننظر بتفاؤل إلى مستقبل قطاع الاستثمار في الكويت، في ضوء التطورات المستمرة في البيئة التنظيمية، وتنامي الوعي الاستثماري، والجهود المبذولة لتطوير أسواق المال وتعزيز تنوع المنتجات والأدوات الاستثمارية. وقد شهد القطاع خلال السنوات الماضية تطورا ملحوظا في مستوى الحوكمة والشفافية، إلى جانب توسع نطاق الخدمات الاستثمارية وزيادة اهتمام المستثمرين بتنويع محافظهم والاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق العالمية.

وفي المقابل، لا تزال هناك تحديات مرتبطة بالتقلبات الاقتصادية والجيوسياسية العالمية، وتغيرات أسعار الفائدة، وأداء الأسواق المالية، إضافة إلى الحاجة المستمرة لتطوير المنتجات والخدمات بما يتواكب مع تطلعات المستثمرين. ونرى أن هذه التطورات تخلق فرصا مهمة لشركات إدارة الأصول والثروات القادرة على تقديم حلول استثمارية متنوعة، والاستفادة من الشراكات العالمية، وتوظيف التكنولوجيا لتحسين تجربة العملاء. كما نعتقد أن المرحلة المقبلة ستشهد اهتماما متزايدا بالحلول الاستثمارية التي تجمع بين تحقيق الدخل وتنمية رأس المال وتنويع المخاطر، إلى جانب الاستثمارات البديلة والخدمات الرقمية. وفي ABK Wealth Management، نركز على الاستفادة من هذه الفرص من خلال توسيع نطاق حلولنا الاستثمارية، وتعزيز شراكاتنا الدولية، والاستثمار في تطوير قدراتنا الرقمية والبشرية، بما يرسخ مكانتنا كشريك موثوق لإدارة الثروات في الكويت والمنطقة.

إخلاء مسؤولية.. أغراض ترويجية

تم إعداد هذا المحتوى لأغراض ترويجية فقط. ولا يفسر على أنه نصيحة مالية أو عرض لشراء أو بيع أي ورقة مالية أو التعامل على أي منتج أو تقديم وعود أو الترويج لتحقيق نتائج إيجابية عند الاستثمار أو تقديم ضمان ضد الخسائر الناتجة عن التعامل في الأوراق المالية. وعلى المستثمر إجراء دراسته الخاصة والتشاور مع مستشاريه الماليين المؤهلين قبل اتخاذ أي قرار بشأن الاستثمار من عدمه.

الأهلي ABK | WEALTH MANAGEMENT

عالم من الفرص الاستثمارية... بين يديك

افتح حسابك | استكشف واستثمر | تابع محفظتك

حمّل الآن

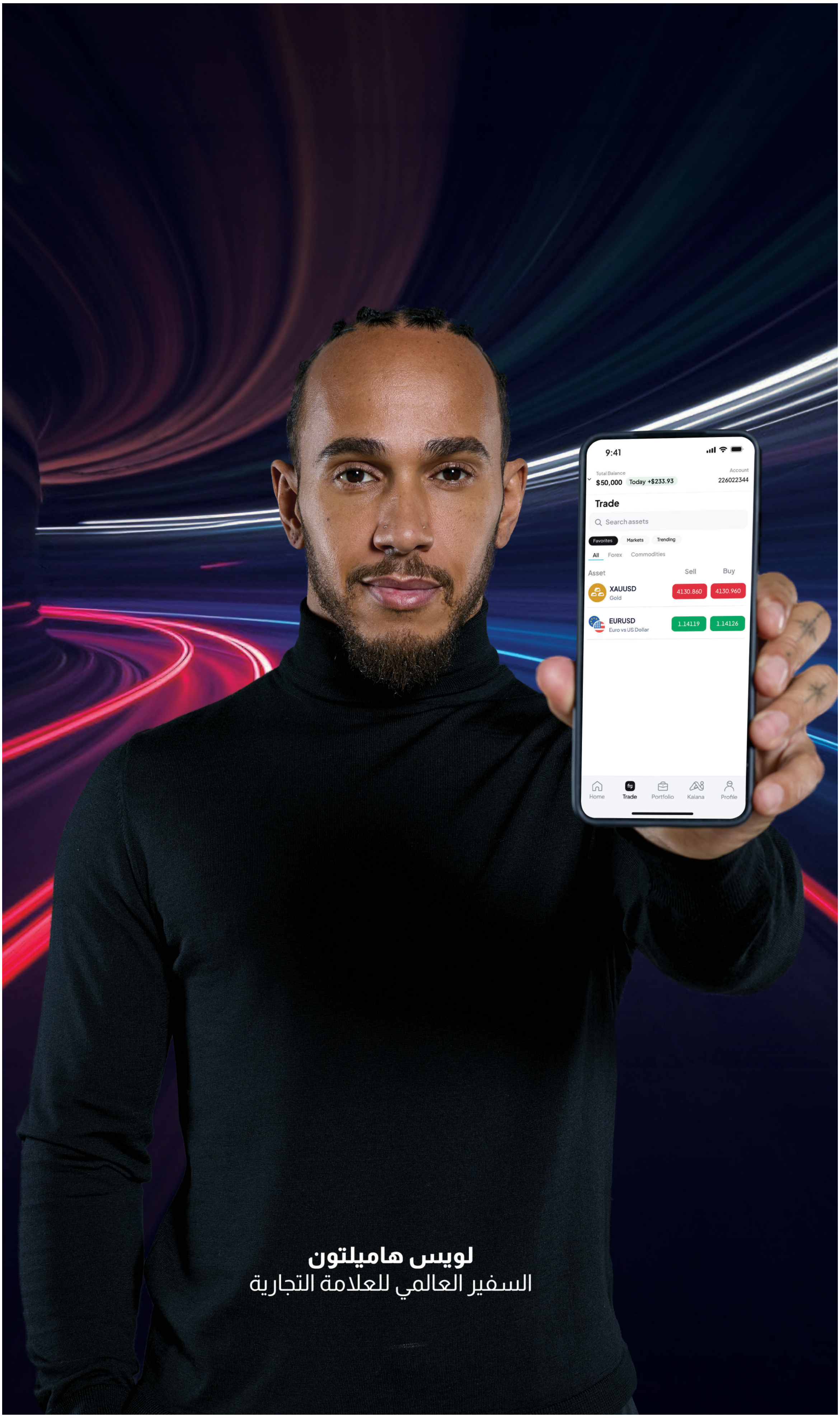
CFI

تطبيق واحد.
كلّ الأسواق العالمية.

تنزيل من App Store

إحصل عليه من Google Play

التداول ينطوي على مخاطر عالية. استعلم قبل المباشرة.


9:41
Total Balance
$50,000
Today +$233.93
Account
226022344
Trade
Search assets
Favorites
Markets
Trending
All
Forex
Commodities
Asset
Sell
Buy
XAUUSD
Gold
4130.860
4130.960
EURUSD
Euro vs US Dollar
1.14119
1.14126
Home
Trade
Portfolio
Kaiana
Profile
لويس هاميلتون
السفير العالمي للعلامة التجارية



يوفر حزمة من المزايا والفرص لعملاء الخدمات المصرفية الخاصة والمميزة

بنك الخليج يعـزز ريـادته في إدارة الثروات عبر خدمات نوعية بمعايير عالمية



عبدالرحمن الخبيزي
وصبا الفصام

عبدالرحمن الخبيزي: نوفر تجربة استثنائية مصممة خصيصاً للعملاء الذين يسعون إلى التميز والخصوصية

صبا الفصام: حريصون على تطوير الخدمات والمنتجات بما يواكب تطورات القطاع المصرفي واحتياجات العملاء

في ظل النمو المتسارع الذي يشهده قطاع إدارة الثروات والخدمات المصرفية المتخصصة، يواصل بنك الخليج ترسيخ مكانته كأحد أبرز المؤسسات المالية الرائدة في الكويت من خلال تطوير منظومة متكاملة من الخدمات المصرفية الخاصة والمميزة، المصممة لتلبية احتياجات العملاء ذوي الملاءة المالية المرتفعة، وتوفير حلول مصرفية واستثمارية متقدمة تجمع بين الخبرة الشخصية والفرص الاستثمارية النوعية والخدمات الحصرية.

وتأتي هذه الجهود في إطار التزام البنك بتقديم تجربة مصرفية تتجاوز المفهوم التقليدي للخدمات المالية، من خلال بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء ترتكز على فهم أهدافهم المالية وتطلعاتهم المستقبلية، وتوفير الدعم والاستشارات اللازمة لمساعدتهم على إدارة ثرواتهم وتنميتها وفق أفضل الممارسات العالمية.

تجربة استثنائية

وتقدم الخدمات المصرفية الخاصة من بنك الخليج تجربة استثنائية مصممة خصيصا للعملاء الذين يسعون إلى مستويات أعلى من التميز والخصوصية في تعاملاتهم المصرفية. فهذه الخدمة لا تقتصر على تلبية الاحتياجات المصرفية اليومية، بل تمثل شراكة متكاملة تهدف إلى توفير حلول مالية واستثمارية شاملة تساعد العملاء على تحقيق أهدافهم المالية وإدارة أصولهم بكفاءة واستدامة.

ويعتمد البنك في تقديم هذه الخدمات على فريق متخصص من الخبراء والمهنيين ذوي الكفاءة العالية في مجالات إدارة الثروات والاستثمارات، الذين يعملون بشكل وثيق مع العملاء لفهم احتياجاتهم الخاصة وتقديم الحلول الملائمة لهم. كما توفر الخدمات المصرفية الخاصة مجموعة واسعة من المزايا الحصرية والفرص الاستثمارية الواعدة، بما يضمن للعملاء تجربة مصرفية متكاملة تجمع بين الاحترافية والمرونة والخصوصية.

الخدمات الخاصة والمميزة

وفي هذا الإطار، قال نائب المدير العام للخدمات المصرفية الشخصية ـ إدارة الثروات في بنك الخليج عبدالرحمن الخبيزي، إن البنك يحرص على توفير تجربة مصرفية أكثر تخصيصا لعملائه من خلال برنامج الخدمات المصرفية المميزة، الموجه للعملاء الذين يمتلكون ودائع أو أصولا نقدية واستثمارية تتراوح بين 100 ألف دينار وأقل من 500 ألف دينار، أو الذين يتقاضون راتبا شهريا بقيمة 3500 دينار كويتي أو أكثر.

وأوضح الخبيزي أن البرنامج صمم لتلبية المتطلبات المتنامية لهذه الشريحة من العملاء عبر توفير مدير علاقات خاص لكل عميل، يتولى الإشراف على احتياجاته المصرفية والاستثمارية ويعمل كنقطة اتصال رئيسية لتقديم الدعم والمشورة والخدمات المتخصصة بصورة سريعة وفعالة، بما يضمن تجربة مصرفية أكثر سلاسة ومرونة. وأضاف أن العملاء الذين تتجاوز ملاءتهم المالية هذه المستويات يستفيدون من خدمات المصرفية الخاصة التي يقدمها البنك، والتي تشمل نطاقا أوسع من الفرص الاستثمارية والحلول المالية المتقدمة والامتيازات الحصرية التي تتناسب مع احتياجات أصحاب الثروات والأفراد ذوي الملاءة المالية المرتفعة.

حلول مصرفية شاملة

من جانبها، قالت مساعد المدير العام للخدمات المصرفية المميزة صبا الفصام، إن عملاء الخدمات المصرفية المميزة يحصلون على مجموعة واسعة من الامتيازات التي تم تطويرها بعناية لتعكس احتياجاتهم وتطلعاتهم، وتشمل أولوية الخدمة في الفروع ومركز الاتصال، وبطاقة سحب آلي مميزة بحدود أعلى، إضافة إلى إمكانية الاستفادة من منتجات وفرص استثمارية حصرية، وعروض وخصومات خاصة لدى مجموعة مختارة من الشركاء المحليين والدوليين.

وأضافت أن البنك يحرص على تزويد هذه الشريحة من العملاء بحلول مصرفية شاملة تمنحهم قيمة مضافة حقيقية، ليس فقط من خلال الخدمات المصرفية التقليدية، وإنما عبر مجموعة واسعة من المزايا التي تعزز جودة تجربتهم المصرفية وتوفر لهم مستويات أعلى من الراحة والمرونة.

وأشارت الفصام إلى أن عملاء الخدمات المصرفية المميزة يستفيدون كذلك من بطاقات ائتمانية رائدة تشمل بطاقتي Visa Infinite وMastercard World، اللتين توفران مزايا متعددة من بينها إصدار البطاقة الأساسية والإضافية مجانا وفقا للشروط والأحكام، إضافة إلى خدمات الكونسيرج، والدخول إلى صالات المطارات حول العالم، والعديد من الامتيازات المرتبطة بالسفر ونمط الحياة، بما يضمن للعملاء تجربة مصرفية متكاملة تتجاوز حدود الخدمات التقليدية.

وأكدت أن الخدمات المصرفية المميزة في بنك الخليج تم تصميمها لتجمع بين الخبرة المصرفية العريقة التي يتمتع بها البنك على مدى أكثر من 65 عاما، والخدمات الاستثمارية المتخصصة التي يقدمها الذراع الاستثمارية للبنك «إنفست جي بي»، بما يوفر للعملاء إمكانية الوصول إلى حلول استثمارية متطورة وفرص متنوعة تساعدهم على تنمية ثرواتهم وإدارة أصولهم بكفاءة أكبر.

تلبية متطلبات العملاء

وأوضحت الفصام أن متطلبات العملاء وتوقعاتهم تشهد تطورا مستمرا، حيث أصبحوا يبحثون عن خدمات مصرفية أكثر تخصيصا ومرونة تتناسب مع أسلوب حياتهم وأهدافهم المالية. ومن هذا المنطلق، يعمل البنك على توفير تجربة متكاملة تجمع بين الدعم الشخصي الذي يقدمه مدير العلاقات الخاص، والمنتجات الاستثمارية المختارة بعناية، والخدمات المصرفية الحصرية التي تمنح العملاء تجربة استثنائية في مختلف مراحل تعاملهم مع البنك.

وأضافت أن هذا النهج يعكس التزام بنك الخليج ببناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء من خلال تقديم قيمة مضافة حقيقية تتجاوز نطاق الخدمات المصرفية التقليدية، وتعتمد على الفهم العميق لاحتياجات العملاء وتوفير الحلول المناسبة لهم في كل مرحلة من مراحل رحلتهم المالية.

ويواصل بنك الخليج الاستثمار في تطوير خدماته ومنتجاته بما يتماشى مع تطورات القطاع المصرفي والتوجهات العالمية في مجال إدارة الثروات، مع التركيز على تعزيز الابتكار وتوسيع نطاق الحلول الاستثمارية والرقمية، بما يسهم في تقديم تجربة مصرفية أكثر كفاءة وسهولة وتميزا.

جائزة التميز

وفي تأكيد جديد على نجاح هذه الاستراتيجية، توج بنك الخليج بجائزة «التميز في الخدمات المصرفية الخاصة لأصحاب الثروات في الشرق الأوسط» ضمن جوائز 2026 Private Banker Awards المرموقة، في إنجاز يعكس المكانة المتقدمة التي بات يحتلها البنك في مجال إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة على مستوى المنطقة.

وتعكس هذه الجائزة التطور المستمر الذي يشهده البنك في قطاع إدارة الثروات، ونجاحه في تقديم حلول مصرفية واستثمارية متكاملة ومبتكرة تلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء وفق أعلى المعايير العالمية. كما تؤكد التزام البنك بتطوير تجربة العملاء من خلال باقة متكاملة من الخدمات المصرفية والاستثمارية وخدمات نمط الحياة التي تم تصميمها بعناية لتلبية تطلعاتهم المتنامية.

ويؤكد هذا الإنجاز قدرة بنك الخليج على الجمع بين الخبرة المصرفية العريقة والابتكار في تقديم الخدمات، الأمر الذي مكنه من ترسيخ مكانته كشريك مالي موثوق للعملاء الباحثين عن حلول متخصصة لإدارة ثرواتهم واستثماراتهم.

ويفتخر بنك الخليج بهذا التقدير الدولي الذي يمثل شهادة جديدة على جودة الخدمات والحلول المالية التي يقدمها، ويعكس الجهود المستمرة التي تبذلها فرق العمل لتطوير تجربة مصرفية متكاملة ترتكز على الابتكار والتميز وفهم احتياجات العملاء. كما يشكل هذا التكريم حافزا إضافيا للبنك لمواصلة الاستثمار في تطوير منتجاته وخدماته وتعزيز قدراته في مجال إدارة الثروات، بما يضمن تقديم أعلى مستويات القيمة والخدمة لعملائه وترسيخ مكانته كأحد أبرز مزودي خدمات إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة في الكويت والمنطقة.







حياچ الله بتجربة الخدمات المصرفية المميّزة الحاصلة على جوائز عالمية

مزايا حصرية دوم تناسب أسلوب حياتك

اكتشفي عالم الخدمات المصرفية التي يقدمها لكِ نخبة من الخبراء الماليين المتخصصين في إدارة الثروات في بنك الخليج لتحصلي على أفضل الاستشارات الاستثمارية التي تلبي تطلعاتكِ وأهدافكِ المالية لمستقبل دوم أفضل.

هذه الخدمة متاحة للعملاء الذين تبدأ رواتبهم من 3,500 د.ك.



e-gulfbank.com/Priority ▪ 1 805 805

بنك الخليج GULF BANK

*تطبق الشروط والأحكام *تم إنشاء هذه الصورة باستخدام الذكاء الاصطناعي



تطبيقات التحويل جعلت الوصول إلى الخدمة أكثر سهولة ومرونة.. والبنوك وشركات الصرافة تتنافس على السرعة والسعر والأمان



حوّل أموالك بضغطة زر



علي إبراهيم

في نهاية يوم عمل طويل، عاد أحد العاملين في الكويت إلى منزله بعد تسلم راتبه الشهري، وبدأ كعادته ترتيب التزاماته المالية، مصاريف المعيشة أولا، ثم المبلغ الذي اعتاد إرساله إلى أسرته في الخارج كل شهر.

قبل سنوات، كانت الخطوة الأخيرة تعني مشوارا مستقلا، البحث عن أقرب فرع لشركة صرافة، والانتظار حتى يأتي دوره، ثم تقديم بيانات المستفيد ومراجعة سعر الصرف والرسوم، قبل إتمام المعاملة والاحتفاظ بإيصال التحويل حتى يتأكد من وصول الأموال.

أما اليوم، فلم يغادر مكانه، أمسك هاتفه، وفتح تطبيق شركة التحويل أو البنك، واختار المستفيد، وحدد المبلغ، وراجع سعر الصرف وتفاصيل العملية، ثم أكد التحويل إلكترونيا. وبعد وقت قصير، أصبح بإمكانه متابعة حالة الحوالة من الشاشة نفسها، من دون طابور أو زيارة للفرع، المسافة بين الكويت وأسرته لم تتغير.. لكن رحلة المال أصبحت أقصر بكثير. وهذه الحكاية التي تتكرر يوميا تختصر تحولا أوسع يشهده سوق تحويل الأموال في الكويت، بعدما انتقلت خدمات كانت تعتمد بصورة كبيرة على الفروع إلى الهاتف، وأصبحت شركات الصرافة والبنوك تتنافس على جعل التحويل أكثر سهولة وسرعة ومرونة.

16,7 مليار دولار تعبر الحدود

وتكتسب هذه المنافسة وزنا اقتصاديا أكبر بالنظر إلى حجم الأموال التي تتحرك من الكويت إلى الخارج، إذ بلغت تحويلات العاملين نحو 16,7 مليار دولار خلال عام 2025، بزيادة 18,2٪ مقارنة بالعام السابق، وفق بيانات المركز الإحصائي الخليجي، ويعكس الرقم حجم سوق تتكرر معاملاته على مدار العام، وترتبط باحتياجات العاملين الذين يرسلون جزءا من دخولهم إلى أسرهم في بلدان مختلفة، ما يخلق طلبا مستمرا على خدمات التحويل ويزيد من أهمية تطوير القنوات الرقمية والفروع في آن واحد.

وخلف هذه التدفقات الكبيرة، تتشكل سوق تتنافس فيها البنوك وشركات الصرافة على حصة من حركة التحويل، ليس فقط من خلال أسعار الصرف والرسوم، وإنما أيضا عبر سرعة التنفيذ وسهولة الخدمة وتعدد طرق إرسال الأموال واستلامها.

الفرع أصبح في هاتفك

وهنا غيرت التطبيقات الذكية جزءا كبيرا من التجربة، فالعميل الذي كان يحتاج إلى زيارة الفرع للاستفسار عن تفاصيل الحوالة، أصبح يستطيع إدخال بيانات التحويل ومراجعة المبلغ والتكلفة وسعر الصرف المعروض، وفق الخدمات التي توفرها كل جهة، ثم تنفيذ العملية ومتابعتها إلكترونيا، وفي بعض مسارات التحويل، قد تصل الأموال إلى حساب المستفيد أو يتم إيداعها خلال وقت قصير، وقد يتم ذلك بصورة فورية أو خلال دقائق، بحسب الدولة والجهة المستقبلة والبنك أو وسيلة الدفع المستخدمة وإجراءات التحقق المعمول بها، وبالنسبة إلى من يحول الأموال بصورة منتظمة، فإن الفارق كبير، فمهمة كان يحتاج إلى ترتيب يومه حولها أصبحت قابلة للإنجاز من المنزل أو مقر العمل وفي الوقت الذي يناسبه.

الخدمة للجميع.. لا للوافدين فقط

ولا يقتصر هذا التحول على العاملين المقيمين الذين يحولون جزءا من دخولهم إلى أسرهم في الخارج، بل يمتد أيضا إلى المواطنين الذين يستخدمون خدمات التحويل لإرسال الأموال إلى مختلف دول الخليج والعالم، سواء لأغراض أسرية أو تعليمية أو علاجية، أو لشراء خدمات وسلع أو الوفاء بالتزامات مالية خارج الكويت، ومع تطور التطبيقات المصرفية وخدمات شركات الصرافة، أصبحت هذه المعاملات أكثر سهولة وسرعة، بما يتيح للمستخدم تنفيذ التحويل ومتابعته من مكانه، واختيار القناة التي تناسبه بين البنك وشركة الصرافة، وفق وجهة الأموال وطبيعة المعاملة وسرعة التنفيذ المطلوبة، وهكذا اتسعت قاعدة استخدام خدمات التحويل، لتصبح جزءا من الحياة المالية اليومية للمواطن والمقيم معا، وليتجاوز دورها فكرة «إرسال الراتب إلى الأسرة» إلى نطاق أوسع من الاحتياجات والمعاملات عبر الحدود.

الفرع باق.. لكن دوره يتغير

ورغم القفزة الرقمية، لم تختف فروع شركات الصرافة، فشبكات الفروع المنتشرة في مختلف مناطق الكويت لا تزال تمثل جزءا مهما من السوق، خصوصا لمن يفضل التعامل المباشر، أو يرغب في استخدام النقد، أو يحتاج إلى مساعدة في بيانات المستفيد أو الاستفسار عن خيارات التحويل والاستلام، وهكذا لم يعد المشهد قائما على الاختيار بين الفرع والتطبيق، بل على الجمع بين الاثنين، فرع قريب عندما يحتاج العميل إلى التعامل وجها لوجه، وتطبيق في جيبه عندما يريد إنجاز معاملته دون مغادرة مكانه، وهذا النموذج يمنح شركات الصرافة والبنوك قدرة على خدمة شرائح مختلفة من العملاء، ويوسع نطاق الوصول إلى الخدمة بدلا من ربطها بمكان أو وسيلة واحدة.

المنافسة انتقلت إلى الشاشة

وفي المقابل، تغيرت قواعد المنافسة، فعدد الفروع ومواقعها لم يعد وحده ما يجذب العميل، وسعر الصرف لم يعد العنصر الوحيد الذي يقارن على أساسه بين مقدمي الخدمة، واليوم يدخل في القرار مدى سهولة التطبيق، وعدد الخطوات المطلوبة، ووضوح الرسوم، وسعر الصرف، وسرعة وصول الأموال، وطرق الاستلام، والقدرة على متابعة الحوالة، وبذلك انتقلت المنافسة تدريجيا من واجهات شركات الصرافة إلى شاشات الهواتف، وأصبحت تجربة المستخدم جزءا من قيمة الخدمة نفسها.

الأمان يتحرك خلف الشاشة

لكن اختصار الوقت لا يعني اختصار إجراءات الحماية، فخلف الخطوات القليلة التي يراها العميل على هاتفه تعمل إجراءات للتحقق من الهوية وبيانات المستفيد، ومراقبة المعاملات، وتأمين الدخول إلى التطبيقات، إلى جانب متطلبات الامتثال ومكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وهنا يكمن أحد أهم جوانب التحول الرقمي: أن تصبح العملية أسهل أمام المستخدم، بينما تعمل منظومة أكثر تعقيدا خلف الشاشة لحمايتها، وفي نهاية الشهر، لا يفكر الشخص الذي أرسل جزءا من راتبه إلى أسرته، أو المواطن الذي حول مبلغا لتسديد التزام خارج الكويت، في كل ما يدور خلف تلك الضغطة الصغيرة، كل ما يريده أن تصل أمواله بسرعة وأمان، وبأقل قدر ممكن من الوقت والإجراءات.

الأموال ما زالت تعبر الحدود والمسافات نفسها.. لكن التكنولوجيا غيرت تماما رحلة إرسالها.

الثقة والأمان.. قبل سرعة التحويل

مع تزايد الاعتماد على التطبيقات، أصبحت حماية الأموال والبيانات عنصرا أساسيا في اختيار خدمة التحويل. فالعميل لا يريد حوالة سريعة فقط، وإنما يريد التأكد من وصولها إلى المستفيد الصحيح وحماية بياناته أثناء تنفيذ المعاملة. ولهذا تعمل خلف الشاشة إجراءات للتحقق من الهوية وتأمين الدخول ومراقبة العمليات وتطبيق متطلبات الامتثال ومكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب. وفي المقابل، يبقى للعميل دور أساسي من خلال استخدام التطبيقات والقنوات الرسمية، والتأكد من بيانات المستفيد قبل اعتماد الحوالة، وعدم مشاركة كلمات المرور أو رموز التحقق، لتصبح الثقة والأمان جزءا لا ينفصل عن سهولة الخدمة وسرعتها.

السباق على الحوالة الأسرع

لم تعد المنافسة بين شركات الصرافة والبنوك تبدأ من شباك الفرع وتنتهي عند سعر الصرف، بعدما أضافت التطبيقات الذكية معايير جديدة لاختيار العميل لخدمة التحويل، فالمنافسة اليوم تمتد إلى سرعة وصول الأموال، وسهولة تسجيل المستفيد، ووضوح الرسوم، وتعدد طرق الاستلام، وإمكانية متابعة الحوالة. وكلما استطاعت المؤسسة اختصار الخطوات والوقت اللازم لتنفيذ المعاملة، مع الحفاظ على الأمان، أصبحت أكثر قدرة على جذب العميل والاحتفاظ به. وهكذا تغير السؤال من: «أين أقرب فرع؟» إلى سؤال أكثر ارتباطا بالعصر الرقمي: «من يوصل أموالي بأسرع وأسهل طريقة؟».



25 YEARS OF TRUST
عامًا من الثقة

المـــــلك للصيـــرفة
AL MULLA EXCHANGE

حلول مبتكرة للتحويلات المالية حول العالم

أكثر من 280 موقعاً



الفروع



أجهزة الخدمة الذاتية



التطبيق

النفقات العائلية

رواتب العمالة المنزلية

سداد رسوم الدراسة بالخارج

دفعات الاستثمار وشراء العقارات بالخارج

حمّل التطبيق الآن

184 0123





لمساعدة المستثمرين على تحقيق أهدافهم المالية عبر خدمات متوافقة مع مختلف الاحتياجات

«بيتك كابيتال».. حلول استثمارية متكاملة لتنمية الثروات وإدارة الأصول

توفر «بيتك كابيتال» باقة متكاملة من الحلول الاستثمارية المصممة لمساعدة المستثمرين على تحقيق أهدافهم المالية وتنمية ثرواتهم من خلال خدمات إدارة الأصول المتوافقة مع مختلف الاحتياجات الاستثمارية.

وتقدم الشركة خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية بإدارة الشركة أو إدارة العميل في السوق المحلي والأسواق الخليجية، من خلال استراتيجيات استثمارية مدروسة تهدف إلى تحقيق النمو المستدام وإدارة المخاطر بكفاءة.

كما تتيح «بيتك كابيتال» لعملائها فرصة الاستثمار عالميا عبر خدمات إدارة المحافظ العالمية (Global DPM)، والتي تركز على بناء الثروة على المدى الطويل والاستفادة من العوائد التراكمية من خلال الاستثمار في الأسواق العالمية، بما يدعم تحقيق الأهداف المالية المستقبلية.

وتدير الشركة مجموعة من المنتجات الاستثمارية المتميزة، من بينها صندوق بيتك كابيتال للسوق الأول وصندوق بيتك كابيتال للأسهم الخليجية، اللذان يوفران للمستثمرين إمكانية الوصول إلى نخبة الشركات القيادية المدرجة في بورصة الكويت وأسواق دول مجلس التعاون الخليجي، بما يمنحهم فرصة الاستفادة من النمو في أبرز القطاعات الاقتصادية بالمنطقة.

وفي إطار دورها بتعزيز كفاءة الأسواق المالية، تعمل «بيتك كابيتال» كصانع سوق ومزود للسيولة لعدد من الشركات المدرجة في بورصة الكويت، بما يسهم في دعم نشاط التداول وتعزيز مستويات السيولة في السوق.

وتوفر الشركة من خلال منصة KFH Trade إمكانية التداول الإلكتروني في أسواق الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي والولايات المتحدة الأميركية عبر تجربة استثمارية سهلة وسلسة، مدعومة بتكامل مباشر مع تطبيق بيت التمويل الكويتي (KFH)، إلى جانب فريق متخصص من الوسطاء وخدمة العملاء لمساندة المستثمرين في مختلف احتياجاتهم الاستثمارية.

الخدمات المصرفية الاستثمارية في بيتك كابيتال..

منظومة استثمارية متكاملة لكل مراحل النمو

في أسواق مالية سريعة التحول، لم يعد النجاح مرهونا باغتنام الفرص فحسب، بل باختيار الشريك القادر على تحويلها إلى قيمة مستدامة، ومن هذا المنطلق تقدم بيتك كابيتال، الذراع الاستثمارية لبيت التمويل الكويتي (بيتك)، منظومة متكاملة من خدمات المصرفية الاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، صممت لدعم المستثمرين والشركات في تحقيق أهدافهم المالية وخططهم التوسعية.

وتقوم هذه المنظومة على خمسة مجالات رئيسية لتمنح العملاء فرصا نوعية تستند إلى التحليل المتعمق والخبرة والانتقاء الدقيق.

● الاستثمار في الشركات الخاصة: تتيح هذه الخدمات للمستثمرين الوصول إلى شركات ذات إمكانات نمو واعدة، مع التركيز على خلق القيمة وتعزيز الأداء التشغيلي والحوكمة، وصولا إلى تحقيق عوائد مجزية على المدى الطويل.

● أسواق رأس المال: تقدم بيتك كابيتال حلولا متخصصة في أسواق الأسهم والدين، تشمل الطروحات العامة الأولية وزيادات رأس المال وإصدارات الصكوك، لدعم الشركات في تنفيذ خططها التمويلية والتوسعية والاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق المحلية والإقليمية.

● الاستثمارات المباشرة: تعمل بيتك كابيتال على تحديد الفرص الاستثمارية الجاذبة وتقييمها عبر دراسة متعمقة للأسواق والقطاعات المختلفة، ما يتيح للمستثمرين الوصول إلى استثمارات مدروسة ترتكز على أسس متينة وآفاق نمو مستقبلية.

● رأس المال الجريء: تركز بيتك كابيتال في استثماراتها الجريئة على قطاع التكنولوجيا المالية (FinTech)، من خلال الاستثمار في الشركات الناشئة والمبتكرة ذات النماذج القابلة للتوسع، بما يتيح للمستثمرين المشاركة المبكرة في قصص نمو واعدة، ويزود رواد الأعمال بالتمويل والخبرة وشبكة العلاقات اللازمة للانتقال إلى مراحل نمو أكبر.

● البحوث الاستثمارية: يقدم فريق البحوث تحليلات ورؤى متخصصة حول الاقتصاد والأسواق والقطاعات الرئيسية، تساعد المستثمرين على متابعة التطورات واتخاذ قرارات استثمارية أكثر وضوحا وثقة.

وفي هذا السياق، قال رئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية في بيتك كابيتال محمد حمد الهاجري «نؤمن في بيتك كابيتال بأن الشراكة الحقيقية تبدأ بفهم عميق لطموحات عملائنا، ومن خلال منظومة متكاملة تمتد من رأس المال الجريء والاستثمار في الشركات الخاصة إلى أسواق رأس المال، نرافق الشركات في مختلف مراحل نموها، من الانطلاقة الأولى وصولا إلى الإدراج في الأسواق المالية، ونمنح عملاءنا فرصا استثمارية نوعية مدعومة بالخبرة والرؤية الاستراتيجية، بما يحقق قيمة مستدامة على المدى الطويل». ويعكس هذا النهج التزام بيتك كابيتال بتقديم حلول مصرفية استثمارية متكاملة ترتكز على الخبرة والبحث المتعمق وأعلى معايير الحوكمة، بما يسهم في خلق القيمة واغتنام فرص النمو على المدى الطويل.

وتعمل «بيتك كابيتال» حاليا على مجموعة من الصفقات والصناديق عبر مختلف مجالات أعمالها سيتم الإعلان عنها في حينها وفقا للمتطلبات التنظيمية ذات الصلة.

القطاع العقاري في بيتك كابيتال.. فرص استثمارية عالمية مدعومة بالخبرة والتنوع

يواصل القطاع العقاري ترسيخ مكانته كأحد أبرز الأصول الاستثمارية القادرة على تحقيق التوازن بين النمو والدخل، مما يجعله خيارا مهما ضمن الصناديق الاستثمارية الساعية إلى التنويع وبناء القيمة على المدى الطويل. وانطلاقا من هذا التوجه، تقدم بيتك كابيتال مجموعة من الصناديق العقارية المتخصصة التي تتيح للمستثمرين الوصول إلى فرص استثمارية مدروسة في أبرز الأسواق العالمية.

وتشمل المنتجات الاستثمارية العقارية التي تقدمها بيتك كابيتال الصناديق العقارية الخاصة في المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأميركية، إلى جانب الصناديق العقارية المتداولة (REITs)، بما يوفر فرصا استثمارية متنوعة تستفيد من مقومات النمو التي تتمتع بها الأسواق العقارية العالمية.

ومن خلال الصناديق العقارية الخاصة، تتيح بيتك كابيتال الوصول إلى أصول عقارية مختارة بعناية في مواقع وأسواق استراتيجية، مع التركيز على العقارات المدرة للدخل والأصول التي تتمتع بإمكانات نمو طويلة الأجل. ويهدف هذا النهج إلى تحقيق التوازن بين التدفقات النقدية المستقرة وتعزيز قيمة رأس المال، بما يتماشى مع تطلعات المستثمرين وأهدافهم الاستثمارية المختلفة.

كما توفر «بيتك كابيتال» فرص الاستثمار في الصناديق العقارية المتداولة (REITs)، التي تمنح المستثمرين إمكانية الاستثمار في قطاع العقار عبر أدوات استثمارية تتسم بالسيولة والمرونة، وتتيح الوصول إلى مجموعة متنوعة من الأصول العقارية في قطاعات متعددة تشمل المكاتب والمجمعات السكنية والمرافق اللوجستية وغيرها.

ويعتمد النهج الاستثماري لبيتك كابيتال على دراسة دقيقة للأسواق العقارية وتحليل الاتجاهات الاقتصادية والقطاعية، بهدف تحديد الفرص الاستثمارية التي تجمع بين الجودة والاستدامة وإمكانات النمو المستقبلية، بما يعزز قدرة المستثمرين على بناء محافظ عقارية متنوعة ومتوازنة.



عبدالله عيسي العلي
رئيس قطاع إدارة الأصول

نعمل في «بيتك كابيتال» على تقديم منظومة متكاملة من الخدمات الاستثمارية التي تواكب تطلعات العملاء وتساعدهم على الاستفادة من الفرص المتاحة في مختلف الأسواق

بيتك للتداول ..
أمان واطمئنان



- تحويـل فـوري وآمن بين حسـابك المصرفي وحساب التداول
- تداول بسـهولة عبر التـطبيق أو عبر الخدمة الهاتفية
- تداول بعدة أسواق عبر شاشة واحدة
- تحويل فوري بين العملات

تداول بسهولة ..
أينما كنت

KFH TRADE



من التمويل العقاري والمطور إلى مدن ذكية و170 ألف وحدة خلال عقد.. منظومة جديدة تغير مفهوم بيوت الكويتيين وتحرك قطاعات واسعة في الاقتصاد

«بيت العمر» للمواطنين.. من الأرض تبدأ دورة اقتصادية جديدة

التحول الإسكاني في الكويت.. من "قسيمة" إلى محرك اقتصادي شامل



طارق عرابي

في أحد مواقع المدن السكنية الجديدة بالكويت، وتحديدا في مدينة المطلاع، لا يبدأ «بيت العمر» من باب خشبي أو غرفة معيشة أو مطبخ اختارته الأسرة بعناية، فالبداية الحقيقية أبعد بكثير: أرض تجهز، وشبكات كهرباء ومياه تمد، وطرق تشق، ومخططات تراجع، وتمويل يرتب، وشركات تتنافس على التنفيذ.

ومنذ اللحظة التي تتحرك فيها أول آلية في الموقع، تبدأ معها سلسلة اقتصادية طويلة: مقاول يحتاج إلى مواد بناء، ومكتب هندسي يراجع التصاميم، وبنك يدرس التمويل، وشركة تأمين تغطي المخاطر، ومورد يجهز المعدات، ثم تأتي لاحقا متاجر الأثاث والأجهزة الكهربائية والمطابخ والتكييف والأنظمة الذكية.

وهكذا، فإن «بيت العمر» الذي يراه المواطن في النهاية مسكنا لأسرته، تراه السوق قبل ذلك دورة اقتصادية كاملة تتحرك حول مشروع واحد. وهذه هي الزاوية الجديدة التي يتجه إليها الملف الإسكاني في الكويت، فلم تعد القضية محصورة في زيادة عدد القسائم فقط، بل في إعادة بناء منظومة توفير السكن نفسها، من التمويل إلى التطوير والتنفيذ والخدمات، مع فتح مساحة أكبر للقطاع الخاص والاستفادة من الخبرات المحلية والعالمية.

القسيمة لم تعد وحدها في الصورة

أحدث حلقات هذا التحول جاءت في 22 سبتمبر 2026، عندما أقر مجلس الوزراء مشروع المرسوم بقانون بشأن التمويل العقاري لمستحقي الرعاية السكنية، ويضم المشروع 15 مادة، ويشمل التمويل لأغراض شراء وحدة سكنية من المطور العقاري أو بناء القسيمة الحكومية المخصصة من المؤسسة العامة للرعاية السكنية وفق الضوابط المقررة، كما يتيح الجمع بين التمويل العقاري المدعوم وغير المدعوم وفق الإجراءات التي يضعها بنك الكويت المركزي.

وهنا تتغير المعادلة، فبدلا من أن تبقى رحلة المواطن مرتبطة بمسار تمويلي واحد، تدخل أدوات إضافية إلى المنظومة، بما يدعم تمويل المشروعات المقبلة ويمنح الملف الإسكاني مساحة أكبر للحركة.

ولا يقتصر الأثر على المواطن وحده، فدخول أدوات التمويل العقاري يعني حركة أوسع للبنوك وشركات التمويل والتأمين والتقييم العقاري والخدمات القانونية، أي أن التمويل نفسه يتحول إلى نشاط اقتصادي مرتبط مباشرة بالإسكان. لكن التمويل لا يصنع مدينة بمفرده، فالتحول الآخر جاء عبر نموذج المطور العقاري، الذي يستهدف إشراك القطاع الخاص بصورة أكبر في تنفيذ المشروعات الإسكانية، وإتاحة منتجات سكنية متنوعة بمساحات وخيارات مختلفة وفق احتياجات الأسر، وقد أتاح المرسوم بقانون رقم 89 لسنة 2025، المعدل للقانون رقم 118 لسنة 2023، مرونة أكبر في أشكال الشركات التي تنشئها المؤسسة العامة للرعاية السكنية ورؤوس أموالها وفق طبيعة كل مشروع ودراسات الجدوى الخاصة به.

وخرج التشريع من إطار الورق إلى التنفيذ، إذ تضم أولى فرص برنامج المطور العقاري ثلاث حزم تشمل نحو 5 آلاف وحدة سكنية في المطلاع وسعد العبدالله وجابر الأحمد، وفي نهاية أغسطس 2026، أعلنت «الرعاية السكنية» تأهيل 22 تحالفا تضم 41 شركة كويتية وعالمية للمشاركة في المرحلة التالية من طرح المشروعات الثلاثة، وهنا تظهر زاوية اقتصادية مختلفة تماما: المشروع الإسكاني نفسه يتحول إلى ساحة منافسة بين مطورين وشركات ومقاولين ومكاتب استشارية وموردين، بدلا من اقتصاره على نموذج تنفيذ واحد.

مدينة قبل أن تكون بيتا

التحول الأهم ربما يكمن في أن الدولة لم تعد تنظر إلى المشروع السكني باعتباره مجموعة من المنازل فقط، فالمدينة الجديدة تحتاج إلى كهرباء ومياه وطرق ومرافق وخدمات واتصالات ومساحات عامة ومدارس ورعاية صحية، وإلى منظومة قادرة على العمل بالتزامن حتى لا يحصل المواطن على المنزل بينما تنتظر الخدمات سنوات أخرى.

ومن هنا جاء تشكيل اللجنة الحكومية التنسيقية لمتابعة الخدمات المرتبطة بالمشاريع الإسكانية، بعضوية 8 جهات حكومية، بهدف توحيد الجهود وتسريع الإنجاز وتحديد الجهات المسؤولة عن تشغيل وتسلم الخدمات والمباني وفق الجداول الزمنية للمشروعات.

كما تتحرك الكويت بالتوازي في التعاون مع الصين في مجال التطوير الإسكاني، بهدف الاستفادة من الخبرات في تطوير مدن متكاملة وتسريع توفير الرعاية السكنية، فالرهان اليوم لم يعد على عدد البيوت وحده، بل على نوع المدينة التي سيعيش فيها المواطن بعد تسلمه البيت.

170 ألف بيت.. وملايين التفاصيل

وتستهدف الجهود الحكومية إنشاء نحو 170 ألف وحدة سكنية خلال السنوات العشر المقبلة موزعة على مناطق متعددة، وإذا نظر إلى الرقم من زاوية اقتصادية، فإن كل وحدة منه تمثل عشرات العقود والطلبات، من الإسمنت والحديد إلى الأبواب والنوافذ والكهرباء والتكييف، ثم الأثاث والمفروشات والأجهزة المنزلية والاتصالات والحلول الذكية.

وبذلك لا تتحرك سوق الإسكان وحدها، بل تتحرك حولها قطاعات واسعة تبدأ من المقاولات والهندسة والخدمات المالية، ولا تنتهي عند تجارة التجزئة والتكنولوجيا.

من الهيكل الأسود إلى البيت الذكي

ومع اكتمال الهيكل الأساسي، تبدأ موجة إنفاق مختلفة تماما، ينتقل صاحب المنزل إلى التشطيبات: أرضيات، وأصباغ، وجبس، ومطابخ، وأبواب، وإنارة، وتكييف، ثم أثاث وأجهزة كهربائية، وبعد ذلك تأتي طبقة جديدة لم تكن قبل سنوات جزءا أساسيا من ميزانية البيت: أنظمة التحكم الذكي، وكاميرات المراقبة، وأجهزة توفير الطاقة، والتحكم بالإضاءة والتكييف، وشبكات الإنترنت المنزلية المتقدمة، وتنسجم هذه الصورة مع توجهات الخطط التنموية نحو مدن أكثر استدامة، تعتمد المباني الخضراء والبنية التحتية الخضراء والتكنولوجيا الذكية وتحسين إدارة الأراضي والمرافق.

أي أن الرحلة التي تبدأ بأرض فضاء قد تنتهي بمنزل يستطيع صاحبه إدارة إضاءته وتكييفه وأمنه من هاتفه.

بيت العمر يحرك السوق

وهنا تظهر القيمة الاقتصادية الأوسع للملف، فالإسكان ليس قطاعا منعزلا، بل أحد أكثر الأنشطة قدرة على تشغيل سلسلة طويلة من القطاعات في وقت واحد. كل مشروع جديد يعني أعمالا للمقاولين، وطلبات على مواد البناء، ونشاطا للمكاتب الهندسية، وتمويلا من المؤسسات المالية، ثم موجة استهلاك في الأثاث والأجهزة والتكنولوجيا.

والأهم أن النموذج الجديد يحاول نقل الملف من الاعتماد على آلية واحدة إلى منظومة متعددة الأطراف: حكومة تخطط وتضع المعايير، وقطاع خاص يطور وينفذ، ومؤسسات مالية تمول، وشركات محلية وعالمية تتنافس، ومواطن يحصل في النهاية على خيارات أكثر تنوعا.

ولهذا، فإن قصة الإسكان في الكويت خلال المرحلة المقبلة لن تكتب فقط بعدد البيوت التي تسلم مفاتيحها، وإنما أيضا بحجم الاقتصاد الذي يتحرك خلف كل مفتاح، فـ«بيت العمر» يبدأ حلما لدى الأسرة، لكنه قبل أن يكتمل يكون قد مر على عشرات الأنشطة والشركات والقطاعات.. ليصبح أحد أكبر المحركات المحتملة لدورة الاقتصاد المحلي.

كل منزل يفتح عشرات الأسواق

الأثر الاقتصادي للوحدة السكنية لا ينتهي عند تكلفة البناء. فقبل التسليم تتحرك المقاولات والهندسة ومواد البناء والنقل والتأمين، وبعده تبدأ دورة جديدة من الإنفاق على المطابخ والأثاث والأجهزة الكهربائية والتكييف والإنارة والأرضيات والديكور، ثم تدخل التكنولوجيا إلى المشهد من خلال الإنترنت المنزلي وأنظمة الأمن والمراقبة والتحكم الذكي وتوفير الطاقة.

ولذلك يمكن لوحدة سكنية واحدة أن تخلق طلبا يمتد إلى عدد كبير من الأنشطة، وهو ما يجعل الإسكان من القطاعات القادرة على تحريك سلسلة واسعة من الأعمال داخل السوق المحلي.

5 آلاف وحدة
في أول 3 فرص لبرنامج المطور العقاري وتأهيل 22 تحالفاً

170 ألف وحدة
سكنية تستهدفها الجهود الحكومية خلال السنوات العشر المقبلة

«المطور» يغير شكل الاختيار

نموذج المطور العقاري لا يقتصر على إدخال القطاع الخاص إلى تنفيذ المشروعات، بل يفتح الباب أمام تنويع المنتج السكني نفسه. فبدلا من نموذج واحد يناسب الجميع، يمكن أن تظهر وحدات بمساحات وتصاميم وخيارات مختلفة وفق احتياجات الأسر، مع التزام المطور بالمعايير والمواصفات التي تضعها «الرعاية السكنية»، ومع تأهيل تحالفات كويتية وعالمية للمشروعات الأولى، تدخل المنافسة عاملا جديدا في معادلة الإسكان، ليس فقط في سرعة التنفيذ، وإنما في جودة التصميم والخدمات وكفاءة التشغيل، بما يجعل المواطن في نهاية المطاف أمام منتج سكني لا مجرد قسيمة.

أسيكو
ACICO

من التصنيع إلى البناء
خبرات صناعية وحلول إنشائية متكاملة

طابوق | أسمنت | خرسانة جاهزة | بريكاست | بلاط متداخل

من كبرى المجموعات الصناعية والإنشائية في الكويت، تجمع أسيكو
بين قدراتها التصنيعية وخبراتها الإنشائية لتقديم مواد بناء عالية الجودة
وحلول متكاملة تواكب متطلبات بيت العمر والمشاريع بمختلف أحجامها

أسيكو... إمكانيات متكاملة لبناء المستقبل



1888811
acicogroup.com

يُعزز تجربة العملاء عبر إستراتيجية «KIB Now» وتطبيقي «DriveNow» و«BuyNow»



يشهد القطاع المصرفي تطورا متسارعا في طبيعة الخدمات التي يقدمها للعملاء، مع انتقال التركيز من المعاملات المصرفية التقليدية إلى حلول رقمية أكثر ارتباطا باحتياجات الأفراد.

وفي هذا السياق، يواصل بنك الكويت الدولي «KIB» تطوير خدماته الرقمية من خلال إستراتيجية «KIB Now»، التي تهدف إلى تقديم تجربة أكثر سهولة ومرونة، وتتيح للعملاء الوصول إلى حلول التمويل والشراء تحت مظلة تطبيقي «DriveNow» و«BuyNow».

ويعكس هذا التوجه رؤية البنك التي يجسدها شعاره «بنك للحياة»، من خلال ربط الخدمات المصرفية باحتياجات العملاء اليومية وتبسيط الإجراءات المرتبطة بقراراتهم الشرائية والتمويلية.

إستراتيجية «KIB Now»

تقوم إستراتيجية «KIB Now» على توفير منظومة من الحلول الرقمية التي تتيح للعملاء إنجاز خطوات متعددة عبر منصة واحدة، بدلا من الاعتماد على الإجراءات التقليدية التي قد تتطلب التنقل بين جهات مختلفة للحصول على المعلومات أو استكمال المعاملات. ولا تقتصر هذه التجربة على عملاء البنك، بل تشمل أيضا عملاء البنوك الأخرى في الكويت، دون اشتراط تحويل الراتب، مع توفير حلول سداد ميسرة وفق صيغ تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وبما يخضع للشروط والأحكام المعتمدة لكل منتج.

ومن خلال هذه الإستراتيجية، يتجه «KIB» إلى تقديم خدمات تتجاوز مفهوم التمويل بصورته التقليدية، لتشمل مراحل مختلفة من رحلة العميل، بدءا من البحث عن المنتج المناسب ومقارنة الخيارات المتاحة، وصولا إلى التعرف على حلول التمويل وتقديم الطلبات ومتابعتها. ويبرز هذا التوجه بصورة واضحة في تطبيقي «DriveNow» و«BuyNow»، اللذين يركز كل منهما على احتياجات شرائية مختلفة، مع توفير خيارات رقمية تسهل الوصول إلى الخدمات المرتبطة بها.

«DriveNow» تجربة رقمية متكاملة لاقتناء السيارات

يعد اقتناء سيارة من القرارات الشرائية المهمة التي تتطلب عادة البحث بين الطرازات المتاحة، ومقارنة المواصفات والأسعار، وتحديد قيمة التمويل المناسبة، إلى جانب استكمال الإجراءات اللازمة للشراء. ومن هذا المنطلق يقدم تطبيق «DriveNow» تجربة رقمية تجمع هذه الخطوات في منصة واحدة، تتيح للمستخدمين الاطلاع على الخيارات المتاحة واتخاذ قراراتهم وفق احتياجاتهم وإمكاناتهم المالية.

ويتيح التطبيق، المتوافر حاليا لمستخدمي أجهزة Android و iOS، إمكانية تصفح أحدث موديلات السيارات لدى كبار الوكلاء المعتمدين، ومقارنة المواصفات والأسعار، إلى جانب احتساب قيمة التمويل الشهرية، بما يساعد العملاء على تكوين صورة أوضح عن الخيارات المتاحة والالتزامات المرتبطة بكل منها، كما يتيح لهم تقديم طلبات التمويل ومتابعتها خطوة بخطوة حتى استكمال الإجراءات اللازمة للحصول على السيارة، وفقا للمتطلبات المعتمدة.

وتتمثل إحدى أبرز مزايا هذه التجربة في جمع مراحل متعددة من رحلة اقتناء السيارة ضمن واجهة رقمية واحدة، بدلا من الحاجة إلى التنقل بين وكالات السيارات والجهات المصرفية لاستكمال مختلف الإجراءات. فمن خلال التطبيق يستطيع العميل استكشاف الطرازات المتاحة، والتعرف على الأسعار والمواصفات، واحتساب قيمة التمويل، ثم الانتقال إلى تقديم الطلب ومتابعة إجراءاته، بما يوفر تجربة أكثر ترابطا وسهولة.

ولا تقتصر خدمات «DriveNow» على تسهيل الوصول إلى السيارات وخيارات التمويل، بل تشمل أيضا مجموعة من العروض والحلول التمويلية، من بينها منتج المساومة المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، إلى جانب خيارات تمويلية بنسبة أرباح 0٪ بالتعاون مع كبرى الشركات والوكالات المحلية المشاركة، وفقا للشروط والأحكام الخاصة بكل عرض. وتمنح هذه الخيارات العملاء فرصة للاطلاع على البدائل التمويلية المتاحة عند التخطيط لشراء سيارة، مع إمكانية مقارنة قيمة التمويل الشهرية والتعرف على الالتزامات المرتبطة بالشراء قبل اتخاذ القرار.

وبهذا، يجمع «DriveNow» بين استعراض السيارات والحلول التمويلية المرتبطة بها، ضمن تجربة رقمية تستهدف تبسيط الإجراءات وتوفير الوقت والجهد على العملاء.

«BuyNow».. حلول رقمية للتسوق وخيارات الدفع المرنة

يمتد توجه «KIB» نحو تطوير الخدمات الرقمية إلى قطاع التجزئة والاحتياجات الشرائية اليومية، من خلال تطبيق «BuyNow»، الذي يقدم خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقا» عبر نموذج يجمع بين التسوق والحلول التمويلية. ويعد التطبيق أول خدمة من هذا النوع تقدمها مؤسسة مصرفية في الكويت، ويوفر للعملاء خيارات متعددة لتمويل مشترياتهم من خلال شبكة تضم أكثر من 300 متجر وعلامة تجارية مشاركة.

وتشمل شبكة المتاجر المشاركة قطاعات متنوعة، من بينها الإلكترونيات والرعاية الصحية والأثاث والتعليم والألعاب، بما يتيح للمستخدمين الاستفادة من الخدمة عند شراء مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات. ويعتمد التطبيق على حلين تمويليين رئيسيين، هما «قسم» و«مول»، لتلبية احتياجات شرائية تختلف من حيث القيمة وطبيعة التمويل المطلوب. وتستهدف خدمة «قسم» المشتريات التي تصل قيمتها إلى 500 دينار، إذ تتيح للعملاء توزيع قيمة المشتريات على أربع دفعات شهرية متساوية بنسبة أرباح 0٪، دون رسوم، مع التحقق الفوري من الأهلية، وفقا للشروط والأحكام المعتمدة. ويوفر هذا الحل خيارا لسداد قيمة المشتريات على دفعات محددة، بدلا من دفع المبلغ كاملا عند الشراء.

أما خدمة «مول»، فتستهدف المشتريات ذات القيمة الأكبر، التي تتراوح بين 500 و25000 دينار، من خلال توفير تمويل استهلاكي بصيغة المساومة المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مع خيارات سداد مرنة وعروض بنسبة أرباح 0٪، وفقا للشروط والأحكام المطبقة، ويتيح هذا الحل للعملاء الاستفادة من خيارات تمويلية للمشتريات الكبيرة، مع إمكانية الاطلاع على البدائل المتاحة قبل إتمام عملية الشراء. ومن خلال الجمع بين هذين الحلين، يوفر «BuyNow» خيارات تمويلية تتناسب مع نطاقات مختلفة من المشتريات، سواء كانت احتياجات يومية أو مشتريات أكبر قيمة. كما يتيح التطبيق الوصول إلى المتاجر والعلامات التجارية المشاركة والاستفادة من الحلول التمويلية المتاحة عبر تجربة رقمية موحدة، بما يسهل إجراءات الشراء ويمنح العملاء مرونة أكبر في اختيار طريقة السداد المناسبة لهم.




احسب تمويلك واختر
خيارات أقساطك فوراً
12:37
Good Morning!
Hisham Lafi
Applications
1
Track Application
In Pinaces
1
Approved
0
Rejected
0
Apply Finance
Applying for a new finance
just got even easier
Download on the
App Store
ANDROID APP ON
Google play
Drive
Now


قسّمها
4
عن طريـــق BuyNOW
Download on the
App Store
ANDROID APP ON
Google play
Buy
Now



من الجمعية إلى «المول» والمتجر الإلكتروني.. 37,6 مليار دينار إجمالي الإنفاق في الكويت خلال أول 8 أشهر من 2026

المستهلك يحرك السوق

علي إبراهيم

في الثامنة صباحا تبدأ الحركة داخل إحدى الجمعيات التعاونية، عربات تمتلئ باحتياجات المنازل، ومستهلك يمرر بطاقته أمام جهاز الدفع، وآخر يشتري بعض احتياجاته السريعة قبل الذهاب إلى العمل.

وبعد ساعات، ينتقل المشهد إلى مطعم بأحد المجمعات التجارية وقت الغداء، ثم إلى متجر أو سوق شعبي بالمساء، بينما تنتهي عملية شراء أخرى في المنزل عبر المواقع الالكترونية على شاشة هاتف خلال دقائق.

عمليات تبدو صغيرة ومنفصلة، لكنها حين تتكرر يوما بعد يوم، ومن منطقة إلى أخرى، تصنع حركة مالية ضخمة تمتد عبر السوق الكويتي، وتكشف عن قوة الإنفاق الذي يمارسه المواطنون والمقيمون في تفاصيل حياتهم اليومية. فمن الجمعيات التعاونية والاستهلاكية والأسواق الموازية المنتشرة في مختلف المناطق، إلى المجمعات التجارية والمطاعم والصيدليات ومحال التجزئة والخدمات، وصولا إلى المتاجر والمواقع الإلكترونية، تتحرك الأموال عبر شبكة واسعة جعلت الإنفاق أحد أكثر الأنشطة الاقتصادية حضورا في الحياة اليومية. وتكشف أحدث بيانات بنك الكويت المركزي حجم هذه الحركة، إذ بلغ إجمالي الإنفاق نحو 37,606 مليار دينار خلال الأشهر الثمانية الأولى من 2026، موزعا بين نقاط البيع والمواقع الإلكترونية والتحويلات عبر «ومض» والسحب النقدي من أجهزة السحب الآلي.

لكن وراء الرقم الكبير قصة أهم: كيف ينفق الناس؟ وأين تتحرك هذه الأموال؟ ومن يستفيد منها؟

12.7 مليار دينار أمام الكاشير

تتصدر نقاط البيع المشهد بقيمة بلغت نحو 12,74 مليار دينار خلال الفترة، مستحوذة على نحو 33,9٪ من الإجمالي، والأكثر دلالة أن هذه الأموال تحركت من خلال نحو 683,146 مليون عملية شراء.

وهنا تظهر الصورة الحقيقية للسوق.

فنحن لا نتحدث عن صفقات ضخمة محدودة، وإنما عن مئات الملايين من المرات التي وقف فيها شخص أمام صندوق الدفع في جمعية أو سوق أو متجر أو مطعم، وأخرج بطاقته أو هاتفه وسدد قيمة ما اشتراه.

وكل عملية منها تبدأ عند المستهلك، لكنها لا تنتهي عند الكاشير. فالجمعية تحتاج إلى إعادة تعبئة رفوفها، والمتجر يطلب بضاعة جديدة، والمطعم يشتري احتياجاته، والمورد يحتاج إلى مخازن ونقل وتوزيع، بينما تتحرك في الخلفية خدمات مصرفية وتقنية وعمالة وتسويق وعشرات الأنشطة المرتبطة بهذه الدورة.

11,4 مليار دينار من الشاشة

وفي الجهة الأخرى، لم يعد المستهلك بحاجة دائما إلى الوصول إلى المتجر حتى يشتري.

فقد سجل الإنفاق عبر المواقع الإلكترونية نحو 11,429 مليار دينار خلال الأشهر الثمانية الأولى من العام، بما يعادل نحو 30,4٪ من الإجمالي، وهو رقم يكشف حجم التحول الذي طرأ على طريقة الشراء في الكويت. فالمتجر أصبح موجودا داخل الهاتف، والمستهلك يستطيع الانتقال خلال دقائق بين عشرات الخيارات، وإتمام عملية الشراء والدفع من المنزل أو المكتب. وهذا التحول لم يخلق قناة إضافية للبيع فقط، بل بنى حوله أنشطة أخرى تستفيد من كل طلب إلكتروني، من منصات الدفع والتقنية إلى المستودعات والتوصيل والتسويق الرقمي وخدمة العملاء.

السوق موجود في كل منطقة

وإذا كانت المجمعات التجارية تمثل الواجهة الأكثر وضوحا للاستهلاك، فإن جانبا مهما من قوة السوق الكويتي يكمن خارجها، ففي كل منطقة تقريبا توجد جمعية تعاونية وأسواق موازية ومحال ومطاعم وصيدليات وخدمات مختلفة، بما يجعل الإنفاق موزعا جغرافيا وقريبا من المستهلك، وهذه الشبكة الواسعة تعني أن حركة الشراء لا تنتظر عطلة نهاية الأسبوع أو مواسم التخفيضات، فهناك احتياجات أسرية وغذائية وخدمية تتكرر كل يوم، ومن هنا تتحول المنطقة السكنية نفسها إلى دائرة اقتصادية صغيرة، المستهلك في مركزها، وحوله التجار والموردون والخدمات التي تتحرك لتلبية احتياجاته.

«الكاش» يتراجع.. والقنوات تتنوع

ولا تقتصر حركة الأموال على الشراء المباشر، إذ سجلت التحويلات عبر خدمة «ومض» نحو 7,698 مليارات دينار، بما يمثل نحو 20,5٪ من الإجمالي، فيما بلغ السحب النقدي عبر أجهزة السحب الآلي نحو 5,738 مليارات دينار، أو نحو 15,3٪.

وتكشف هذه التركيبة كيف تغيرت العلاقة بين المستهلك والمال، فالبطاقة والهاتف والموقع الإلكتروني والتحويل الفوري أصبحت جميعها جزءا من الحياة المالية اليومية، بينما يستمر النقد إلى جانبها كقناة أخرى.

والنتيجة سوق يستطيع المستهلك أن يتحرك داخله بأكثر من وسيلة، ويستطيع التاجر الوصول إليه عبر أكثر من منفذ.

الدينار يفتح باباً لغيره

وهنا تتجاوز قصة الإنفاق حدود الاستهلاك نفسه، فقوة السوق تمنح صاحب المشروع فرصة ليبحث عن احتياج لم تتم تلبيته، وتمنح المطعم مساحة للتوسع، والمتجر فرصة للوصول إلى منطقة جديدة، والمشروع الإلكتروني قدرة على البيع دون الحاجة إلى واجهة تجارية كبيرة، وكلما تعددت احتياجات المستهلك وطرق الوصول إليه، اتسعت المساحة أمام الأفكار الجديدة في التجارة والخدمات والتكنولوجيا والتوصيل والمدفوعات والتسويق، لذلك، لا تقاس قوة السوق فقط بما ينفقه الناس، وإنما بحجم النشاط الذي يستطيع هذا الإنفاق أن يصنعه حوله.

ومن عربة تتحرك بين رفوف الجمعية، إلى حقيبة تخرج من متجر في أحد المجمعات، ثم طلب يصل إلى منزل بعد شرائه إلكترونيا، تتكرر الحكاية ملايين المرات، وفي كل مرة يدفع فيها المستهلك، تتحرك معه عجلة أخرى في السوق.



683 مليون عملية شراء أمام الكاشير

نحو 683,146 مليون عملية شراء نفذت عبر نقاط البيع خلال الأشهر الثمانية الأولى من 2026، بقيمة إجمالية بلغت 12,74 مليار دينار، وربما يكون عدد العمليات أكثر تعبيرا عن حركة السوق من قيمتها وحدها، فخلفه مئات الملايين من المواقف اليومية في الجمعيات والأسواق والمطاعم والصيدليات والمتاجر ومختلف الأنشطة. ومع كل عملية بيع، تتحرك سلسلة أخرى خلفها تشمل المورد والتخزين والنقل والعمالة والخدمات المصرفية والتقنية، لذلك، فإن ما يدفعه المستهلك عند الكاشير لا يمثل نهاية دورة المال، وإنما بداية انتقاله إلى أجزاء أخرى من الاقتصاد.

11,4 مليار دينار.. إنفاق عبر المواقع الإلكترونية

بلغ الإنفاق عبر المواقع الإلكترونية نحو 11,429 مليار دينار خلال أول 8 أشهر من 2026، ليكشف عن سوق رقمية أصبحت جزءا رئيسيا من سلوك المستهلك، وبالنسبة لأصحاب الأعمال، لم يعد الوصول إلى العميل مرتبطا فقط باختيار موقع جيد للمتجر، فالموقع الإلكتروني والتطبيق والدفع الرقمي والتوصيل أصبحت جميعها أجزاء من واجهة البيع. ومع كل انتقال إضافي للشراء إلى الشاشة، تنشأ فرص موازية أمام شركات التقنية والتوصيل والتخزين والتسويق وخدمات الدفع، ما يجعل التجارة الإلكترونية أكثر من مجرد قناة جديدة للبيع، إنها سوق تخلق حولها أسواقا وخدمات أخرى.

أڤنتورا
AVENTURA
المول Mall

وجهة جديدة...
تنبض بالتجارب

اكتشفوا عالماً من التجارب المتنوعة في أڤنتورا مول،
واستمتعوا بمزيج من التسوق والمطاعم والترفيه



تجارب طعام مميزة
DINING EXPERIENCES

ترفيه لجميع الأعمار
ENTERTAINMENT FOR ALL AGES

علامات تجارية متنوعة
DIVERSE BRANDS



+965 97697479 aventurakw
leasing@aventurakw.com www.aventurakw.com



تماشياً مع مسيرة التنمية والتطوير العمراني في دولة الكويت

«المباني» تستعد لافتتاح أحدث مشاريعها «أفنتورا»

تشهد مدينة جابر الأحمد إضافة نوعية جديدة إلى مشهدها العمراني مع اقتراب افتتاح مشروع أفنتورا، أحدث مشاريع شركة المباني، والذي يقدم مفهوماً متكاملاً يجمع بين مختلف عناصر الحياة العصرية في وجهة واحدة. ويأتي المشروع امتداداً لرؤية المباني في تطوير مشاريع نوعية تسهم في بناء مجتمعات حضرية متكاملة، وتواكب مسيرة التنمية والتطوير التي تشهدها دولة الكويت.

ويمثل مشروع أفنتورا محطة بارزة في مسيرة المباني، وخطوة تنسجم مع التوجهات التنموية للدولة نحو تطوير المدن والمناطق السكنية الجديدة وتعزيز دور القطاع الخاص في دعم التنمية العمرانية والاقتصادية، من خلال شراكات فاعلة تسهم في توفير بيئات متكاملة تلبي احتياجات المجتمع وترتقي بجودة الحياة.

ويأتي أفنتورا ضمن نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص، حيث تولت المباني، ضمن تحالف يضم مجموعة الصناعات الوطنية وشركة التخصيص القابضة، تطوير المشروع في مدينة جابر الأحمد، والذي طرحته المؤسسة العامة للرعاية السكنية، وذلك بعد اختيار التحالف، بقيادة شركة المباني، بصفته المستثمر الفائز بالمشروع.

ويعكس المشروع أهمية الاستفادة من خبرات وإمكانات القطاع الخاص في تطوير وتشغيل مشاريع متعددة الاستخدامات تخدم المجتمعات السكنية الجديدة، إذ يجمع أفنتورا تحت مظلته أفنتورا مول وأفنتورا رزيدينسز، إلى جانب المساحات الخضراء والمرافق العامة والخدمات، ليقدم وجهة تجمع بين السكن والتسوق والترفيه في بيئة عصرية ومستدامة.

رؤية متكاملة لمدينة عصرية

تنطلق رؤية أفنتورا من مفهوم يتجاوز تطوير المباني والمنشآت، إلى خلق وجهة توفر للسكان والزوار مجموعة متنوعة من التجارب والخدمات في مكان واحد.

ويجمع المشروع بصورة متناغمة بين العناصر السكنية والتجارية والترفيهية والمرافق المجتمعية والمساحات المفتوحة، بما يتناسب مع تطور أنماط الحياة واحتياجات سكان المدن الجديدة.

ويبرز التكامل بين العنصرين السكني والتجاري باعتباره أحد أهم ملامح المشروع؛ إذ يجاور أفنتورا رزيدينسز مباشرة أفنتورا مول، بما يتيح للسكان سهولة الوصول إلى مجموعة واسعة من خيارات التسوق والمطاعم والمقاهي والترفيه والخدمات.

«جابر الأحمد».. موقع يواكب نمو المدن الجديدة

يكتسب مشروع أفنتورا أهمية خاصة من موقعه في مدينة جابر الأحمد، إحدى المدن السكنية الحديثة في دولة الكويت، والتي تشهد نمواً عمرانياً وسكانياً متواصلاً في إطار التوسع الحضري وتطوير المجتمعات السكنية الجديدة.

ويأتي أفنتورا ليواكب هذا النمو من خلال توفير وجهة متكاملة تجمع مجموعة واسعة من الخدمات والأنشطة التجارية والترفيهية والسكنية في موقع واحد، بما يسهم في تلبية احتياجات سكان المدينة والمناطق المحيطة بها، ويعزز من جودة الخدمات والمرافق المتاحة ضمن نطاق قريب من مناطقهم السكنية.

كما يعكس اختيار مدينة جابر الأحمد موقعاً للمشروع أهمية تطوير وجهات متعددة الاستخدامات بالتوازي مع نمو المدن الجديدة، بحيث لا يقتصر التطوير العمراني على توفير الوحدات السكنية، بل يمتد ليشمل بيئات متكاملة تجمع بين السكن والتسوق والترفيه والخدمات والمساحات المجتمعية، وتسهم في خلق مجتمعات أكثر حيوية وترابطاً.

ومن خلال موقعه وتنوع مكوناته، يسعى أفنتورا إلى أن يكون جزءاً من الحياة اليومية لسكان مدينة جابر الأحمد، وفي الوقت نفسه وجهة تستقطب الزوار من المناطق المحيطة ومختلف أنحاء الكويت.

أفنتورا مول.. وجهة جديدة للتسوق والترفيه

يشكل أفنتورا مول العنصر التجاري الرئيسي في المشروع، وقد تم تصميمه وفق معايير عالمية ليقدم وجهة معاصرة في مدينة جابر الأحمد، تجمع بين تنوع العلامات التجارية وتجارب المطاعم والمقاهي والترفيه والخدمات.

ويمتد المول على مساحة مبنية تبلغ نحو 295,000 متر مربع، فيما تبلغ مساحته التأجيرية الإجمالية 108,200 متر مربع، بما يتيح استقطاب مزيج متنوع من العلامات التجارية والأنشطة المختلفة.

ويقدم أفنتورا مول تجربة تتجاوز مفهوم التسوق التقليدي، من خلال توفير وجهة تتيح للزوار قضاء أوقاتهم والاستمتاع بمجموعة متنوعة من التجارب ضمن بيئة حديثة، بما يعزز دوره كأحد المكونات الرئيسية للحياة المجتمعية في مدينة جابر الأحمد.

ويحتضن المول مزيجاً واسعاً من العلامات التجارية والمفاهيم المحلية والإقليمية والعالمية، تغطي مختلف القطاعات، من المطاعم والمقاهي والأزياء والأحذية إلى العطور والجمال والإلكترونيات والخدمات، إلى جانب مجموعة من خيارات الترفيه الجديدة على المنطقة المحيطة، من أبرزها حلبة للتزلج على الجليد وسينما.

كما يوفر المشروع نحو 2,100 موقف للسيارات داخل المول، بالإضافة إلى نحو 300 موقف خارجي، بما يدعم سهولة وصول الزوار إلى أفنتورا مول.

أفنتورا رزيدينسز.. مفهوم متكامل للحياة العصرية

إلى جانب الوجهة التجارية، يقدم المشروع من خلال أفنتورا رزيدينسز تجربة سكنية ترتكز على مفهوم المجتمع العصري، في خطوة تمثل أول مشروع سكني لشركة المباني يتم تطويره ضمن نموذج الشراكة بين



مشروع تنموي يجسّد الشراكة بين القطاعين العام والخاص ويواكب تطلعات الكويت نحو تطوير مدن ومجتمعات عصرية متكاملة

«أفنتورا» يُعزز مفهوم الوجهات متعددة الاستخدامات ويقدم تجربة متكاملة لسكان مدينة جابر الأحمد وزوارها



«أفنتورا مول» حاصل على شهادة LEED ما قبل الاعتماد الأولية من الفئة الذهبية تأكيداً لالتزامه بمعايير الاستدامة وكفاءة استخدام الموارد

مساحات خضراء ومرافق مجتمعية تعزز جودة الحياة وتوفر بيئة متكاملة للسكان والزوار



ـــورا» في مدينـــة جابر الأحمد

القطاعين العام والخاص. ويمتد أڤنتورا رزيدينسز على مساحة مبنية تبلـغ 65,510 أمتار مربعة، ومسـاحة تأجيرية إجمالية تبلغ 50,000 متر مربع، ويتضمن 21 مبنى سكنياً مخصصاً للإيجار.

ويضم المشروع إجمالي 276 وحدة سكنية، منها 204 شقق تتنوع بين غرفـة واحدة وغرفتين وثلاث غرف، إلـى جانب 72 تاون هاوس موزعة على أربعة أقسام، يضم كل منها 18 تاون هاوس.

تصميم تاون هاوس يلبي احتياجات الأسرة

وتضيف وحدات التاون هاوس بعداً جديداً إلى التجربة السـكنية في أڤنتورا رزيدينسـز، بإجمالي 72 وحدة صُممت لتوفير مساحات سكنية تلائم احتياجات الأسرة العصرية.

ويتكون كل تاون هاوس من طابق أرضي وطابقين علويين، ويضم أربع غرف ماستر، إحداها مصممة كجناح، بالإضافة إلى غرفة للسائق وغرفة للخادمة وغرفة للغسيل ومطبخ وحمام إضافي للضيوف.

كمـا تأتي الوحدات بمطابخ مجهـزة بالأجهزة، إلى جانب حمامات مجهزة بالكامل، بما يوفر للسـكان مسـتوى متـكاملاً من التجهيزات ويعزز سهولة الانتقال والاستقرار في الوحدات.

ويكتمل الطابع المجتمعي للقطاع السـكني بوجود حديقة سكنية صُممت وفق مفهوم المجتمع العصري، إلى جانب عدد من المرافق التي تدعم الأنشطة اليومية والترفيهية للسكان.

مساحات خضراء ومرافق للمجتمع

تحتل المساحات المفتوحة والمرافق المجتمعية جانباً مهماً من تجربة أڤنتورا، في إطار رؤية تسعى إلى توفير بيئة تمنح السكان والزوار مسـاحات للحركة والتواصل والاسـتمتاع بالأنشـطة الخارجية إلى جانب المكونات التجارية والسكنية للمشروع.

وتشمل المساحات الخارجية والخضراء ملعباً لكرة السلة ومنطقة ألعاب آمنة ومخصصة للأطفال، إلى جانب الحدائق والمساحات المفتوحة، بما يدعم الطابع العائلي والمجتمعي للمشروع ويوفر خيارات متنوعة للترفيه والنشاط. وتتكامل هذه العناصر مع قرب أڤنتورا رزيدينسز من أڤنتورا مول والخدمات المختلفة، بما يسهم في تسهيل الحياة اليومية للسكان وتوفير مختلف احتياجات الحياة العصرية في محيط واحد.

الاستدامة في قلب أڤنتورا

تشكل الاسـتدامة أحد المحاور الأساسية التي ارتكز عليها تطوير مشـروع أڤنتـورا منـذ مراحل التصميـم والبناء، مـن خلال تطبيق مجموعة من المعايير والممارسـات المرتبطة بكفاءة الطاقة واستخدام المياه وتصميم المناظر الطبيعية وغيرها من تدابير الاستدامة.

وقـد اسـتوفى أڤنتـورا مول متطلبـات ومعايير نظـام LEED v4 لتصميم وبناء المشاريع المستدامة، وحصل على شهادة LEED ما قبل الاعتماد الأولية من الفئة الذهبية من مجلس المباني الخضراء الأميركي (USGBC)، تأكيداً لالتزام المشروع بتطبيق معايير الاستدامة في عدد مـن الجوانب، من بينها كفـاءة الطاقة، وتصميـم المناظر الطبيعية، واستخدام المياه.

ويأتي هذا الإنجاز امتداداً لنهج المباني في دمج مفاهيم الاسـتدامة في مشاريعها، وتطوير وجهات تجمع بين التجربة التجارية والسكنية وكفاءة استخدام الموارد والاهتمام بالأثر البيئي وجودة البيئة المبنية.

شراكة فاعلة لدعم التنمية الحضرية

وتبـرز أهمية أڤنتورا كذلك من خلال نموذج الشـراكة الذي يقوم عليه المشروع، والذي يجمع بين دور القطاع العام وخبرات وإمكانات القطـاع الخاص في تطوير مشـاريع توفر خدمات تجارية وسـكنية وترفيهية متكاملة داخل المدن الجديدة.

ويعكـس هـذا النموذج الـدور الذي يمكـن للمشـاريع متعددة الاسـتخدامات أن تؤديه في دعم نمو المدن الجديدة، ليس فقط من خلال توفير الخدمات والمرافق، وإنما أيضاً عبر خلق وجهات مجتمعية تجمع السكان والزوار، وتدعم النشاط التجاري والاقتصادي وتوفر فرص العمل.

ومن خلال أڤنتورا، تقدم المباني نموذجاً لمشروع يجمع بين خبرتها فـي تطويـر وإدارة الوجهات العقارية والتجاريـة وبين احتياجات المجتمعات السكنية الجديدة، بما يواكب التوجهات التنموية في دولة الكويت نحو تعزيز مشاركة القطاع الخاص ودعم التنمية المستدامة.



«أڤنتورا رزيدينسز» يقدم مفهوماً عصرياً للسكن يجمع بين الحياة اليومية والترفيه والخدمات

72 تاون هاوس بتصاميم وتجهيزات متكاملة تلبي احتياجات الأسرة العصرية

«المباني».. خبرة في تطوير الوجهات المتكاملة

يأتي أڤنتورا امتداداً لمسيرة شركة المباني وخبرتها في تطوير وإدارة المشـاريع العقارية والوجهات التجاريـة المتكاملة داخل الكويت وخارجها. ورؤيتها القائمة على تطوير مشـاريع نوعية تتفاعل مع احتياجات المجتمعات التي تعمل فيها وتسهم في دعم التنمية الحضرية والاقتصادية.

وعلى مدى مسيرتها، عملت المباني على تطوير مفهوم الوجهات التي تتجاوز الدور التجاري التقليدي لتصبح جزءاً من النسـيج العمراني والاجتماعي للمجتمعات، مستفيدة من خبراتها في تطوير وإدارة المشاريع الكبرى، وفي مقدمتها الأڤنيوز ـ الكويت، إلى جانب توسع أعمالها ومشاريعها في عدد من الأسواق الإقليمية. ويمثل أڤنتورا خطوة جديدة في هذه المسيرة، إذ توسع المباني من خلاله نطاق خبراتها ليشمل مشروعاً متعدد الاستخدامات يجمع بين الوجهة التجارية والمكون السكني والمرافق المجتمعية والمساحات المفتوحة، ضمن نموذج للشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ومن خلال أڤنتورا ومشاريعها المختلفة، تواصل المباني دورها في تطوير وجهات ترتكز على جودة التجربة والاستدامة والتكامل بين مختلف مكونات المشروع، بما يواكب تطور احتياجات المجتمع ويسهم في دعم مسـيرة التنمية العمرانية في دولة الكويت.

أڤنتورا.. امتداد لرؤية «المباني» نحو المستقبل

ومع اقتراب افتتاح أڤنتورا، تبدأ مرحلة جديدة للمشروع بعد رحلة من التخطيط والتطوير والعمل على تحويل رؤيته إلى وجهة متكاملة على أرض الواقع.

ويمثل المشروع إضافة جديدة إلى مسيرة المباني في تطوير وإدارة المشاريع العقارية والتجارية. وفي الوقت نفسه يقدم لمدينة جابر الأحمد وجهة صُممت لتكون جزءاً من الحياة اليومية لسكانها ومقصداً للزوار من مختلف مناطق الكويت. وبين أڤنتورا مول بما يقدمه من خيارات للتسوق والمطاعم والترفيه، وأڤنتورا رزيدينسز بتجربته السكنية ومرافقه المجتمعية، والمساحات الخضراء وعناصر الاستدامة التي تتكامل في مختلف أنحاء المشروع، يقدم أڤنتورا نموذجاً للحياة العصرية يقوم على التكامل بين المكان والإنسان والمجتمع.

وبذلك، يمثل افتتاح أڤنتورا خطوة جديدة في مسيرة «المباني» ورؤيتها لتطوير وجهات متكاملة تواكب تطور المدن وتطلعات المجتمع، وتسهم في تحقيق قيمة اقتصادية واجتماعية مستدامة، من خلال توظيف خبراتها في تطوير مشاريع نوعية ترتكز على الشراكات الفاعلة والاستدامة والارتقاء بجودة الحياة.

وتنسجم رؤية «المباني» وتوجهاتها التنموية مع مستهدفات رؤية «الكويت 2035»، لا سيما في تعزيز دور القطاع الخاص كشريك في التنمية، ودعم التطوير العمراني، والمساهمة في تنويع الاقتصاد وتحسين جودة الحياة. ويأتي أڤنتورا ليجسـد هذا التوجه من خلال مشروع متكامل يجمع بين الأنشطة التجارية والسكنية والمرافق المجتمعية والمساحات الخضراء، ويسهم في تلبية احتياجات المجتمعات المتنامية ودعم تطور المدن الجديدة، بما يعكس التزام «المباني» بالمساهمة في مسيرة التنمية في الكويت وصناعة مستقبل حضري أكثر تكاملاً واستدامة للأجيال القادمة.

أڤنتورا
AVENTURA
Residences رزيدينسز

أسلوب حياة...
مصمم من أجلكم

استمتعوا بتجربة سكنية عصرية في أڤنتورا رزيدينسز،
حيث تلتقي الراحة والخصوصية بتفاصيل حياة متكاملة



منازل عصرية
MODERN HOMES

بيئة عائلية
FAMILY-FRIENDLY COMMUNITY

قرب كل ما تحتاج إليه
CLOSE TO EVERTHING

حياة متوازنة
A BALANCED LIFESTYLE



+965 95580524 aventurakw
Residences@aventurakw.com www.aventurakw.com



الشركة تحافظ على الثلاثية الذهبية في جوائز Ookla® Speedtest®

«زين الكويت» «أسرع 5G» و«أفضل شبكة 5G» و«أفضل تغطية»


الرئيس التنفيذي لـ«زين الكويت» نواف الغربللي

حافظت «زين الكويت» على الثلاثية الذهبية من جوائز Ookla® Speedtest® لـ«أسرع شبكة للجيل الخامس» و«أفضل شبكة للجيل الخامس» و«أفضل تغطية للشبكة المتنقلة» عن الربعين الأول والثاني من عام 2026، وذلك للمرة الثانية على التوالي وفقا لبيانات Ookla التي تعتبر إحدى أبرز المنصات العالمية المتخصصة في ذكاء الشبكات واختباراتها وتحليلاتها. ويأتي هذا الإنجاز امتدادا لفوز زين بالجوائز الثلاث ذاتها خلال النصف الثاني من عام 2025، بما يعكس استمرارية الأداء وقوة تجربة الشبكة عبر فترات اختبار متتالية، وهو ما يجسد التزاما يتجاوز الإنجازات الفردية ليتمحور حول تقديم تجربة اتصال سريعة وموثوقة وعالية الجودة بصورة مستمرة، بما يواكب تطور احتياجات العملاء وأسلوب حياتهم وتواصلهم واستخدامهم للخدمات الرقمية.

وفي تعليقه على الإنجاز، قال الرئيس التنفيذي لزين الكويت نواف الغربللي «بالنسبة لنا لا تقاس ريادة الشبكة بتحقيق أداء متميز لفترة محدودة، بل بالقدرة على الحفاظ على ذلك الأداء والبناء عليه باستمرار، فهذه الإنجازات تعكس قدرتنا على تقديم تجربة موثوقة وعالية الجودة لعملائنا في مختلف استخداماتهم الرقمية اليومية، وتدفعنا إلى مواصلة رفع سقف طموحاتنا لتقديم الأفضل عبر الشبكة الأكثر تتويجا في الكويت».

وأضاف «احتياجات عملائنا وتوقعاتهم تتطور باستمرار، لذلك نواصل تطوير شبكتنا بما يواكب هذا التغيير ويستبق متطلبات المستقبل، فهدفنا لا يقتصر على الوصول إلى مستويات متقدمة من الأداء، بل على تطويرها وتحويل كل استثمار وتطور تقني إلى تجربة أفضل للعميل. وهذا النهج يشكل محور استراتيجيتنا للشبكة، ويدعم مسيرة زين في إطار استراتيجية «4WARD ـ التقدم بغاية» للتحول إلى شركة تكنولوجيا متكاملة جاهزة للمستقبل، تتمحور حول العميل وتسترشد بغاية واضحة في مسيرتها نحو الريادة».

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة Ookla تشيب ستريتش: «يسعدنا أن نقدم لزين جوائز Speedtest لـ «أسرع شبكة 5G»، و«أفضل شبكة 5G»، و«أفضل تغطية» في الكويت للعام الثاني على التوالي، حيث يعكس هذا الإنجاز المرموق التزام زين بتقديم اتصال عالمي المستوى، ووضع معايير رائدة للسرعة والموثوقية على مستوى القطاع، ونهنئ زين على هذا الإنجاز المتميز، ونتطلع إلى إسهاماتها المستقبلية في المشهد الرقمي بالمنطقة».

ويأتي هذا الإنجاز في وقت تواصل فيه زين تطوير شبكتها بما يواكب احتياجات العملاء المتغيرة والنمو المتسارع للخدمات الرقمية، فبعد إطلاق شبكة الجيل الخامس المتقدم 5G-Advanced على مستوى الكويت في عام 2025، تواصل الشركة تطوير بنيتها التحتية وقدراتها وذكاء شبكتها، مع تركيز واضح على تحويل التطور التكنولوجي إلى تجربة أكثر قوة وسلاسة للعملاء.

نواف الغربللي: استثماراتنا تواصل ترجمة وعدنا لعملائنا بالارتقاء بتجربتهم وتعزيز أداء الشبكة ودعم منظومة الابتكار الرقمي

ومن خلال استمرارها في تحقيق أداء متقدم على مستوى السرعة والأداء لشبكة الجيل الخامس، بالإضافة إلى التميز في تغطية الشبكة، تواصل زين وضع الاستمرارية في صميم استراتيجيتها للشبكة، بما يضمن أن ينعكس الابتكار والتقدم التكنولوجي على قيمة ملموسة للعملاء في مختلف أنحاء الكويت.

أسرع شبكة 5G في الكويت

وفقا لتحليل Ookla للسوق الكويتية خلال الربعين الأول والثاني من عام 2026، حصلت زين على لقب أسرع شبكة 5G في الكويت بعد تسجيلها نتيجة 72.77 في منهجية Speed Score™، كما أظهرت النتائج تسجيل زين متوسط سرعة تنزيل بلغ 514.59 ميغابت في الثانية، ومتوسط سرعة رفع بلغ 34.74 ميغابت في الثانية، بما يعكس قوة أداء الشبكة في تلبية متطلبات الاستخدام اليومي.

الجوائز عن الربعين الأول والثاني من 2026 استناداً إلى ملايين الاختبارات التي أجراها المستخدمون في الكويت

وتستند جائزة أسرع شبكة 5G إلى منهجية Speed Score™ التي تقيس أداء الشبكة من حيث سرعة نقل البيانات والاستجابة، وتشمل المنهجية سرعات التنزيل والرفع إلى جانب زمن الاستجابة، بأوزان تبلغ 70% لسرعة التنزيل، و20% لسرعة الرفع، و10% لزمن الاستجابة، ما يوفر تقييما أشمل للأداء مقارنة بالاعتماد على سرعة التنزيل وحدها.

أفضل تغطية للشبكة المتنقلة في الكويت

كما حافظت زين على لقب أفضل تغطية للشبكة المتنقلة في الكويت، حيث حققت نتيجة 45.40 في منهجية Coverage Score™ خلال الربعين الأول والثاني من عام 2026، حيث سجلت تحليلات Ookla مساحة تغطية موثقة لشبكة زين بلغت 7.844 كيلومترا مربعا، استنادا إلى بيانات من 37.480 جهازا وأكثر من 43.6 مليون عملية مسح، بما يعكس اتساع نطاق تجربة الشبكة المتاحة للعملاء في مختلف أنحاء الكويت.

وتقيس هذه المنهجية النطاق الجغرافي الفعلي للتغطية المتنقلة لمزود الخدمة، باستخدام قياسات واقعية يتم جمعها من عمليات مسح التغطية عبر الأجهزة المتنقلة، وتطبق المنهجية معايير للتحقق من جودة البيانات قبل تقسيمها إلى مناطق جغرافية، وتقييم مدى نجاح المستخدمين في الاتصال بالشبكة الخلوية، بما يوفر رؤية قائمة على البيانات لمدى توافر الخدمة فعليا.

أفضل شبكة 5G في الكويت

كما حصلت زين على لقب أفضل شبكة 5G في الكويت، بعد تسجيلها نتيجة 82.24 في منهجية Speedtest Connectivity Score™ وهي الأعلى في السوق خلال الربعين الأول والثاني من عام 2026.

وأظهرت النتائج أداء قويا عبر مختلف العناصر التي تشكل تجربة العميل الشاملة على شبكة الجيل الخامس، بما في ذلك نتيجة Speed Score™ للسرعة بلغت 72.77، ونتيجة Web Browsing Score للتصفح عبر الإنترنت بلغت 96.25، ونتيجة Video Streaming Score لبث محتوى الفيديو بلغت 87.17. ويستند لقب أفضل شبكة 5G إلى منهجية Speedtest Connectivity Score™ من Ookla، التي تقدم مقياسا أشمل لتجربة الاتصال من خلال دمج مؤشرات واقعية تشمل السرعة وزمن الاستجابة وتصفح الإنترنت وبث الفيديو. ويحتسب المؤشر بنسبة 50% لـ Speed Score، و25% لـ Web Browsing Score، و25% لـ Video Streaming Score، بما يعكس تجربة العملاء للشبكة عبر مجموعة متنوعة من الاستخدامات الرقمية اليومية.



الوطني NBK

تفاعل كبير يعكس قدرة البرنامج على تلبية احتياجات الراغبين في بناء منازلهم أو ترميمها أو تجديدها

إقبال واسع على برنامج

«المنزل من الوطني»

يؤكد نجاحه كأحد أبرز حلول التمويل السكني في الكويت

حقق برنامج «المنزل من الوطني» إقبالا واسعا من عملاء بنك الكويت الوطني منذ إطلاقه، ليؤكد نجاحه كأحد أبرز برامج حلول التمويل السكني في السوق المحلي، في ظل ما يقدمه من حلول مرنة وشاملة، وتعاونه مع نخبة من أفضل الشركات المتخصصة في مجالات التصميم والبناء والتأثيث وجميع مستلزمات المنازل.

ويعكس هذا التفاعل الكبير من العملاء قدرة البرنامج على تلبية احتياجات متنوعة وتطلعات متنامية، سواء لمن يخططون لبناء منازلهم الجديدة، أو الراغبين في ترميم منازلهم الحالية أو تجديدها أو إعادة تصميمها وتأثيثها، ضمن تجربة متكاملة ومدروسة.

ويعد «المنزل من الوطني» أكبر وأشمل برنامج متخصص في الكويت يقدم حلول تمويل سكني متكاملة لبناء المنازل وترميمها وتجديدها، حيث قام البنك بتصميمه استنادا إلى فهم عميق لاحتياجات العملاء وطبيعة القرارات المرتبطة بالمسكن، والتي تتطلب مرونة مالية، وسهولة في الإجراءات، ودعما عمليا في مختلف مراحل التنفيذ.

ولا يقتصر البرنامج على توفير القروض، بل يوفر منظومة متكاملة من الخيارات والخدمات الداعمة التي ترافق العميل منذ مرحلة التخطيط وحتى الإنجاز، ما يعزز قيمة التجربة ويمنحه مزيدا من الثقة والاطمئنان.

حلول تمويل مرنة بمزايا تنافسية

ويقدم البرنامج قروضا شخصية تصل قيمتها إلى 95 ألف دينار لتلبية مختلف متطلبات التمويل السكني، سواء للبناء أو الترميم أو تجهيز المنازل، مع باقة من المزايا التنافسية التي أسهمت في زيادة الإقبال عليه، ومنها:

- فترات سداد مرنة تتناسب مع دخل العميل
- فترة سماح تصل إلى 12 شهرا
- سرعة إنجاز الإجراءات
- عروض ومزايا حصرية بالتعاون مع شركاء البرنامج

شبكة واسعة من الشركاء

ويتميز «المنزل من الوطني» بتعاونه مع أكثر من 80 شريكا استراتيجيا في مجالات التصميم والإنشاء والأثاث ومستلزمات المنازل، ما يوفر للعملاء خيارات متنوعة وخدمات موثوقة تسهل تنفيذ مشاريعهم السكنية بكفاءة وجودة عالية.

ويؤكد الإقبال الواسع الذي يشهده برنامج «المنزل من الوطني» منذ إطلاقه نجاح رؤية بنك الكويت الوطني في تقديم حلول تمويل سكني مرنة ومدروسة، مدعومة بشبكة شراكات نوعية تلبي احتياجات عملائه وتبسط عليهم رحلة بناء منازلهم أو تطويرها.

وينطلق «الوطني» في هذه الرؤية من إيمانه بأن امتلاك منزل الأحلام هو أكثر من مجرد قرار مالي، فهو محطة مفصلية تعكس أسلوب حياة الفرد وتطلعاته المستقبلية. ومن هذا المنطلق، حرص البنك على تصميم برنامج يقدم تجربة متكاملة تبدأ من الفكرة وتنتهي بتحقيق حلم امتلاك بيت العمر.

ويهدف «الوطني» إلى أن يكون الشريك الموثوق لعملائه في مختلف مراحل رحلتهم السكنية، من خلال تجربة تجمع بين التمويل والدعم المتكامل للعميل، بما يعكس التزام البنك بتعزيز جودة حياة عملائه وتقديم قيمة حقيقية تتجاوز التمويل التقليدي.

ويأتي برنامج «المنزل من الوطني» ضمن استراتيجية بنك الكويت الوطني الرامية إلى ترسيخ مكانته كمؤسسة مالية رائدة تضع العميل في صميم أولوياتها، وتواصل تطوير حلول مصرفية مبتكرة تواكب أسلوب الحياة العصري، وتمنح العملاء تجربة مصرفية أكثر مرونة وفاعلية.

ويمثل البرنامج نموذجا متقدما للحلول المصرفية المتكاملة التي تجمع بين التمويل الذكي والخدمات الشاملة والشراكات النوعية، لتحويل رحلة بناء المنزل أو تطويره إلى تجربة واضحة ومريحة وعالية القيمة.



«المنزل من الوطني» يقدم تجربة متكاملة
تبدأ من الفكرة وتنتهي بتحقيق حلم امتلاك بيت العمر

«الوطني» حريص على أن يكون الشريك
الموثوق لعملائه في مختلف مراحل رحلتهم السكنية

«أبيات»..

حلول متكاملة للمنزل برؤية خليجية

من علامة متخصصة في تجهيز المنزل إلى وجهة تجمع بين التصنيع والابتكار وتنوع الخيارات







تواصل «أبيات» تعزيز حضورها في الأسواق الخليجية، مستندة إلى نموذج متكامل يجمع بين التصنيع وتطوير المنتجات والبحث والتطوير، لتقديم حلول منزلية تواكب تطلعات العملاء وأنماط الحياة المتجددة، وتمنحهم تجربة متكاملة تبدأ من البناء والتشطيب وتمتد إلى أدق تفاصيل التأثيث والديكور.

ومع توسع حضورها في المملكة العربية السعودية، وخططها للتوسع في المدينة المنورة وقطر، تستعد الشركة لافتتاح متجرها الرئيسي في «قطر مول» على مساحة 15 ألف متر مربع موزعة على طابقين، في خطوة تعزز انتشارها الإقليمي وتتيح لعملاء جدد الاستفادة من تجربتها المتكاملة في تجهيز المنزل.

التصنيع والابتكار

يمثل التصنيع وتطوير المنتجات محوراً أساسياً في استراتيجية «أبيات»، من خلال الاستثمار في الإنتاج الداخلي والبحث والتطوير، بما يدعم تحسين الجودة، وتطوير النماذج الأولية، والاستجابة لاحتياجات الأسواق والعملاء بمرونة أكبر.

وتعمل الشركة على تطوير منتجات تجمع بين التصميم المدروس والراحة والعملية، بما يتيح خيارات متنوعة تناسب اختلاف المساحات والأذواق، وتعزز قدرتها على تقديم حلول متكاملة للمنزل.

تحت سقف واحد

من مواد البناء والتشطيبات والأرضيات والبلاط والحمامات، إلى المطابخ والخزائن والأثاث والمفروشات والإضاءة والإكسسوارات والديكور والمساحات الخارجية، توفر «أبيات» مجموعة واسعة من المنتجات التي تساعد العملاء على تجهيز منازلهم وتنسيق مختلف عناصرها في تجربة واحدة.

وتتكامل هذه الخيارات مع الخدمات الاستشارية والتصميم والتوصيل والتركيب بحسب طبيعة المنتجات، لتجعل رحلة تجهيز المنزل أكثر سهولة ومرونة، وتساعد العملاء على اختيار الحلول التي تناسب احتياجاتهم وميزانياتهم.

نصنع بأيدينا

تؤمن «أبيات» بأن التصنيع والابتكار يشكلان ركيزتين أساسيتين لنموها وتطورها، لذلك تحرص على تعزيز قدراتها الصناعية وتطوير منتجاتها بما يواكب تطلعات العملاء في الأسواق الخليجية.

ويشكل مصنعها في الكويت منصة للإنتاج وتطوير المنتجات والنماذج الأولية والبحث والتطوير، بما يدعم الجودة ويمنحها مرونة أكبر في الاستجابة لمتغيرات السوق.

وبالتوازي، يأتي التوجه نحو تعزيز القدرات الصناعية في السعودية امتداداً لاستراتيجية التوسع الإقليمي، بما يدعم حضور «أبيات» في أسواقها الرئيسة ويعزز قدرتها على تقديم حلول منزلية تجمع بين التصميم والعملية والجودة، انطلاقاً من التصنيع وتطوير المنتجات وصولاً إلى تجربة العميل.

تجربة أكثر مرونة

تواكب «أبيات» تطور تجربة التسوق من خلال تطبيقها الإلكتروني وخدمة «أبيات تخيّل»، التي تساعد العملاء على تصور مساحاتهم واختيار الأثاث قبل التنفيذ، إلى جانب خيارات التقسيط عبر «مرن»، ومزايا المكافآت من خلال برنامج «عامر».

كما تقدم «مجموعة أبيات الخارجية 2027» حلولاً لتأثيث الحدائق والجلسات الخارجية، تجمع بين الأناقة والراحة والعملية، لتوسيع تجربة المنزل إلى المساحات المفتوحة.









جينيسيس GV80

حضور واثق وفخامة تتجلى في التفاصيل من شركة شمال الخليج التجارية

تقدم شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لعلامة جينيسيس في الكويت تجربة استثنائية من الأناقة العصرية والفخامة المطلقة. ويعكس طراز جينيسيس GV80 هذه التجربة بأروع صورة، حيث يمنح عشاق السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات الفاخرة تجربة تجمع بين التصميم المميز، والراحة المدروسة، والأداء القوي. ويجسد الطراز فلسفة جينيسيس في الأناقة الرياضية، مع مقصورة تضع السائق والركاب في صميم كل تفصيل.

تصميم يعكس هوية جينيسيس

تتميز GV80 بحضور واثق، يبرزه الشبك الأمامي ذو الخطوط المزدوجة والمصابيح بتصميم الخطين المميز لجينيسيس، والمزودة بتقنية مصفوفة العدسات الدقيقة. وتتكامل مداخل الهواء الكبيرة ولوحة الحماية العريضة في المصد الأمامي مع تناسق الهيكل، لتمنح السيارة مظهرا يجمع بين القوة والأناقة. وفي الخلف، تعزز مخارج العادم المخفية وتفاصيل الكروم على شكل حرف V نقاء التصميم وانسيابية خطوطه.

مساحة للراحة وتقنيات تثري الرحلة

تستمد المقصورة إلهامها من المفهوم الكوري «جمال المساحة البيضاء»، حيث تتناغم الخامات الراقية مع التصميم الرحب والتكنولوجيا المدمجة بعناية. وتتصدر لوحة القيادة شاشة OLED أفقية بقياس 27 بوصة، تجمع العدادات الرقمية ونظام المعلومات والترفيه، والملاحة في واجهة موحدة وواضحة.

وتشمل التجهيزات الداخلية خاصية التعرف على بصمة الإصبع، ودعم Apple CarPlay وAndroid Auto، وشاشة عرض المعلومات على الزجاج الأمامي بقياس 12 بوصة، إلى جانب منافذ الشحن الأمامية والخلفية ومنصة الشحن اللاسلكي للهواتف.

وتوفر المقاعد المكسوة بجلد نابا مستويات متعددة من الراحة، مع وظائف التدفئة والتهوية والتدليك والذاكرة للمقاعد الأمامية، فيما يتيح نظام التكييف ثلاثي المناطق ضبط الأجواء بما يناسب الركاب. ويسهم نظام إلغاء ضوضاء الطريق النشط في تعزيز هدوء المقصورة، بينما يضيف نظام Bang & Olufsen الصوتي، المزود بـ 18 مكبر صوت، بعدا آخر لتجربة الاستماع.

وتكتمل أجواء المقصورة بالإضاءة المحيطية، وتفاصيل الخشب الطبيعي وجلد نابا، وعجلة القيادة ثنائية اللون، إلى جانب قرص اختيار ناقل الحركة الإلكتروني بتصميم كريستالي أنيق. وتتيح خيارات الألوان الداخلية، التي تشمل البني الترابي والبني العنابي والأبيض الجليدي، مساحة للتعبير عن الذوق الشخصي.

قوة سلسة وثقة على الطريق

تأتي جينيسيس GV80 بمحرك توربو سعة 3.5 ليترات، يولد قوة تبلغ 380 حصانا، ويتصل بناقل حركة أوتوماتيكي من ثماني سرعات بتقنية SBW، ليجمع بين الاستجابة القوية وسلاسة القيادة.

وتدعم تجربة القيادة مجموعة من أنظمة السلامة ومساعدة السائق، تشمل رصد النقطة العمياء، والتحذير من مغادرة المسار، والفرملة الآلية في حالات الطوارئ، وكاميرا الرؤية المحيطية، بما يعزز الثقة أثناء التنقل والمناورة.

تجربة تستحق الاكتشاف

وتعزيزا لتجربة الفخامة التي تقدمها جينيسيس GV80، تدعو شركة شمال الخليج التجارية عملائها في الكويت لتجربة متكاملة في منشأتها الجديدة من فئة 3S، الأكبر من نوعها على مستوى العالم. وقد صممت المنشأة لتجمع بين عرض أحدث طرازات جينيسيس وتجارب القيادة وخدمات ما بعد البيع، ضمن بيئة تعكس فلسفة العلامة القائمة على الفخامة العصرية والضيافة الراقية والاهتمام بأدق التفاصيل.


GENESIS
الفخامة أصبحت أقرب
جينيسيس GV80
GV80
ابتداءً من
25,999 د.ك
باقة خدمة إقليمية لمدة 5 سنوات أو 100,000 كم
ضمان المصنع لمدة 5 سنوات و مسافة غير محدودة
خدمة المساعدة على الطريق لمدة 5 سنوات
خيار الاستبدال بأعلى قيمة
1808666
شمال الخليج التجارية
NORTHERN GULF TRADING
تطبق الشروط والأحكام.



الذكاء الاصطناعي.. شريك حياتك

الكويت تتجاوز المتوسط العالمي في تبني الذكاء الاصطناعي

93٪ من موظفي الخطوط الأمامية يستخدمون أدوات الذكاء بانتظام

أحمد مغربي

في مكتب خاص داخل برج شاهق يطل على شارع الخليج العربي، لم يعد الموظف يبدأ صباحه كما اعتاد قبل سنوات: بريد إلكتروني يتصفحه، ومهام يراجعها، ثم صفحة بيضاء ينطلق منها يومه.

اليوم تغير المشهد، يفتح برنامجا للذكاء الاصطناعي يدفع مقابله اشتراكا شهريا يصل بحده الأدنى إلى نحو 20 دولارا، ثم يبدأ عمله بإيقاع مختلف، في دقائق، يطلب تلخيص تقرير طويل، ويعيد صياغة خطاب، ويستخرج النقاط الرئيسية لاجتماع قريب، قبل أن ينتقل إلى مراجعة جدول أو إعداد عرض مختصر.

وعلى مسافة غير بعيدة، من مدينة الكويت، حيث مركز المال والأعمال، يجلس طالب في إحدى قاعات جامعة الكويت، ويستعين بأداة مشابهة لتلخيص محاضرة وتنظيم ملاحظاته وفهم جزء من المحاضرات لم يتمكن من مذاكرته، وفي الوقت نفسه يحاور عميل مساعدا رقميا داخل تطبيق مصرفي، ويجرب مشتر في متجر إلكترونيات هاتفا جديدا يعتمد على الذكاء الاصطناعي في التصوير والترجمة والبحث. مشاهد تبدو منفصلة، لكنها ترسم صورة واحدة ليوم كويتي يتغير بسرعة، فالذكاء الاصطناعي لم يعد تقنية تخص المبرمجين، ولا موضوعا يتردد في المؤتمرات وقاعات الشركات وحدها، بل أصبح حاضرا في المكتب والجامعة والبنك والهاتف وشركات الاتصالات والمتاجر، يتسلل إلى تفاصيل صغيرة تتكرر عشرات المرات في اليوم.

والأهم أن المستخدم لم يعد مضطرا إلى البحث عن الذكاء الاصطناعي ليستخدمه، فالتقنية هي التي تصل إليه عبر الهاتف والتطبيقات وبرامج العمل ومنصات التسوق والخدمات المصرفية، لتنتقل تدريجيا من أداة إضافية إلى جزء من البنية اليومية للحياة الرقمية.

من تجربة عابرة إلى عادة يومية

تعكس الأرقام سرعة هذا التحول، فوفق أحدث تقرير لـ «مايكروسوفت» عن انتشار الذكاء الاصطناعي عالميا، ارتفعت نسبة استخدام الأدوات الذكية في الكويت بين السكان في سن العمل من 21,1٪ في الربع الأول من 2026 إلى 22,6٪ في الربع الثاني، بزيادة 1,5 نقطة مئوية في ثلاثة أشهر فقط.

وفي الفترة نفسها بلغ المتوسط العالمي 18,8٪، ما يعني أن الاستخدام في الكويت يتجاوزه بنحو 3,8 نقطة مئوية، ويضع السوق الكويتي بين الاقتصادات التي يسجل فيها تبني الأدوات الذكية مستويات أعلى من المتوسط العالمي.

غير أن الرقم وحده لا يروي القصة كاملة، ففي خلفيته تغير واضح في السلوك، مستخدم فتح الأداة بدافع التجربة وأصبح يعود إليها باستمرار، وموظف استعان بها مرة لإعداد رسالة بدأ يوظفها في أكثر من مرحلة من عمله، وطالب لجأ إليها للبحث ويعتمد عليها في التلخيص والمراجعة والترجمة وتنظيم الأفكار.

ساعات العمل يعاد توزيعها

تتجلى إحدى أوضح صور هذا التحول في بيئة العمل المحلية، فالأدوات الذكية بدأت تتولى جزءا من المهام التي كانت تستنزف وقت الموظف، من تلخيص المستندات وصياغة الرسائل إلى تحليل البيانات وإعداد العروض والبحث والترجمة ومراجعة المحتوى.

وليست القصة هنا أن الذكاء الاصطناعي «ينجز المهمة» فحسب، بل أنه يعيد توزيع وقت الموظف نفسه، فالساعة التي كانت تستغرقها مسودة أولية أو مراجعة عشرات الصفحات يمكن أن تتحول إلى تحليل أعمق أو خدمة عميل أو متابعة مشروع أو اتخاذ قرار.

وتكشف دراسة «بوسطن كونسلتينغ غروب» لعام 2026 أن 93٪ من موظفي الخطوط الأمامية في أسواق الشرق الأوسط التي شملتها الدراسة يستخدمون الذكاء الاصطناعي بانتظام، يوميا أو عدة مرات أسبوعيا، مقابل متوسط عالمي يبلغ 74٪.

وعلى مستوى العالم، يظهر أثر هذا الاستخدام في الوقت المستعاد، إذ قال 42٪ من موظفي الخطوط الأمامية المستخدمين المنتظمين إنهم يوفرون يوم عمل كاملا أو أكثر في الأسبوع.

وفي مكتب بالكويت، يمكن ترجمة ذلك مباشرة: وقت أقل في البحث والنسخ وإعداد المسودات، ووقت أوفر لمراجعة القرار والتواصل مع العملاء وإنجاز أعمال ذات قيمة أعلى.

الذكاء يعمل من الخلفية

وبعد انتهاء الدوام، لا يغيب الذكاء الاصطناعي، فالهاتف الذي يحمله المستخدم طوال يومه صار أكبر بوابة لهذه التقنية: الكاميرا تحسن الصورة تلقائيا، والجهاز يقترح النص ويترجم المحتوى ويلخص الرسائل ويعين على البحث، بينما تعرض منصات التسوق منتجات تناسب الاهتمامات، وتوظف التطبيقات المصرفية مساعدين رقميين للإجابة عن الأسئلة وتوجيه العملاء.

وهكذا صار جزء كبير من استخدام الذكاء الاصطناعي شبه خفي، يعمل في الخلفية دون أن يحمل اسمه دائما على الشاشة، وهو ما يجعل حضوره الفعلي أوسع من عدد من يفتحون تطبيقا مخصصا له.

ومع اتساع هذا الحضور تتبدل المهارات المطلوبة، فلم تعد المهارة في معرفة كيفية تنفيذ المهمة وحدها، بل في توجيه الأداة وطرح السؤال بصيغته الصحيحة ومراجعة المخرجات واكتشاف الخطأ، ثم تحويل النتيجة إلى عمل صالح للاستخدام.

سوق جديد يتشكل حول التقنية

وهنا تبرز القصة الاقتصادية الأوسع، فكلما انتقل الذكاء الاصطناعي من تجربة إلى عادة، نشأت حوله أنشطة جديدة: اشتراكات شهرية في البرامج، وخدمات سحابية، وهواتف وأجهزة أكثر تطورا، وتدريب، وأمن سيبراني، وتطوير تطبيقات، واستشارات تقنية. فالذكاء الاصطناعي لم يعد منتجا واحدا يشترى، بل منظومة كاملة تتحرك حولها شركات وموردون ومطورون ومستخدمون. وفي السوق الكويتي، يفتح هذا التحول بابا أمام الشركات الناشئة والمطورين ومقدمي الحلول الرقمية، لأن كل استخدام جديد يولد حاجة جديدة: شركة تريد أداة أكثر تخصصا، وموظف يحتاج إلى تدريب، ومؤسسة تبحث عن حماية بياناتها، وعميل يطلب خدمة أسرع وأذكى.

هل نرى تكنولوجيا كويتية في الذكاء الاصطناعي؟

يطرح هذا المشهد سؤالا يتجاوز الاستخدام إلى الإنتاج: هل يبقى الكويتي مستهلكا للأدوات الذكية، أم يصبح جزءا ممن يصنعونها؟ فحين يكون مزود الأداة خارج البلاد، يتجه جزء من الإنفاق عليها إلى خارج السوق المحلي، وتتراكم القيمة المضافة من تطوير وبيانات وخبرة هناك.

والإجابة الواقعية لا تحتاج إلى الذهاب بعيدا. فبناء النماذج الكبرى يتطلب موارد حوسبة وكفاءات واستثمارات لا تتوفر لشركة ناشئة محلية، ولا ينبغي أن يكون هذا هو المعيار. أما الفرصة الحقيقية فتقع في الطبقة التي تلامس المستخدم: التطبيقات والحلول المبنية فوق تقنيات جاهزة، والمصممة لتفهم السوق الذي تخدمه. ومن هنا تبدأ ميزة الشركات المحلية، فهي أقرب إلى الاحتياجات الفعلية للبنوك والجهات الحكومية والجامعات والمتاجر وشركات الاتصالات داخل الكويت، وأقدر على التعامل مع اللغة العربية بلهجتها المحلية وسياقها الخاص، وعلى بناء حلول تراعي متطلبات حماية البيانات التي تهم المؤسسات.

الذكاء الاصطناعي في الكويت..من عادة يومية إلى سوق اقتصادي واعد

تحوّل الذكاء الاصطناعي في الكويت من مجرد تجربة إلى عادة يومية في العمل والتعليم والخدمات، مع تسجيل معدلات تبنٍّ تتجاوز المتوسط العالمي، مما يفتح آفاقاً لبناء اقتصاد رقمي جديد يعتمد على التطبيقات والخدمات المحلية.

مؤشرات الانتشار وتأثير بيئة العمل

تحوّل دور الموظف نحو التوجيه والمراجعة البشرية



93%
من موظفي الخطوط الأمامية بالمنطقة يستخدمون الذكاء الاصطناعي



يوفر42% من المستخدمين عالمياً يوم عمل كامل أسبوعياً.





تتجاوز المتوسط العالمي البالغ 18.8 % بين السكان في سن العمل.

الفرص الاقتصادية والسوق المحلي الجديد



فرصة الشركات المحلية في تطوير التطبيقات المتخصصة
تتميز الشركات الوطنية بفهم اللهجة الكويتية ومتطلبات حماية البيانات المؤسسية.



نشوء سوق الاشتراكات الرقمية المتكررة
يبدأ الحد الأدنى لاشتراكات البرامج الذكية من 20 دولاراً شهرياً.

الأنباء

Gemini Notebook

الإنسان يبقى آخر محطة للمراجعة

مهما بلغت سرعة الأداة الذكية، تبقى المراجعة البشرية جزءاً أساسيا من الاستخدام المهني. فالذكاء الاصطناعي يستطيع إعداد مسودة أو تلخيص وثيقة أو اقتراح تحليل، لكنه قد ينتج معلومة غير دقيقة أو يسيء فهم السياق أو يقدم نتيجة تحتاج إلى تدقيق. ولهذا تتغير قيمة الموظف ولا تختفي. فالمهمة تنتقل من تنفيذ كل خطوة يدويا إلى توجيه الأداة وفحص النتيجة والتحقق من المصادر واتخاذ القرار النهائي. ومع توسع الاستخدام في الشركات، تصبح القدرة على الجمع بين سرعة الذكاء الاصطناعي والحكم البشري مهارة تحدد جودة الاستخدام، لا مجرد امتلاك الأداة، وهذه المهارة نفسها تفتح فرصة تدريبية وخدمية يمكن أن تبنى عليها شركات محلية أعمالا جديدة.

20 دولاراً تفتح سوق الاشتراكات الذكية

لم يعد استخدام الذكاء الاصطناعي دائما خدمة مجانية. فقد انتقل جزء من السوق إلى نموذج الاشتراكات الشهرية، يدفع فيه المستخدم مقابل أدوات أكثر تطورا وسرعة ومزايا إضافية. وبذلك ينضم الذكاء الاصطناعي إلى قائمة الفواتير الرقمية التي صارت جزءا من إنفاق الأفراد والشركات، إلى جانب التخزين السحابي وبرامج العمل والمنصات الرقمية.

ومع انتقال مزيد من المستخدمين من النسخ المجانية إلى المدفوعة، تنشأ سوق لا تقوم على بيع البرامج فحسب، بل على علاقة مستمرة مع العميل يدفع فيها شهرا بعد شهر. فتتحول الأداة الذكية إلى بند متكرر في ميزانية العمل والحياة الرقمية.

وهو بند يطرح بدوره سؤال المنافسة المحلية: ما الذي يمكن أن تقدمه شركة كويتية ليحجز لنفسها مكانا بين هذه الاشتراكات؟

بوبيان
Boubyan

مع تطبيق المصرفية للأعمال

تابع وتحكّم في عمليات شركتك واستمتع بخدمات مصرفية رقمية متكاملة



تعرّف على مزايا
حساب المصرفية للأعمال





الكويت للمستثمرين الأجانب.. حياكم

من ملكية تصل إلى 100٪ وإعفاءات وحوافز إلى إقامة تمتد 15 عاماً

علي إبراهيم

صباح كل يوم أحد، يطالع الكويتيون في الجريدة الرسمية «الكويت اليوم» قرارات جديدة بتأسيس واعتماد شركات أجنبية عبر هيئة تشجيع الاستثمار المباشر، أسماء قادمة من الولايات المتحدة وأوروبا وآسيا، وفروع لكيانات عالمية معروفة تختار السوق الكويتي مقرا لنشاطها أو محطة للتوسع في المنطقة.

قد تبدو هذه القرارات في ظاهرها إجراءات قانونية تنشر ضمن سلسلة طويلة من القرارات الرسمية، لكنها في جوهرها تحكي قصة اقتصادية أوسع تشكلت خلال سنوات، سوق تفتح أبوابها لرأس المال الأجنبي، وتشريعات تسهل الدخول، وحوافز تشجع على البقاء، وبيئة تحاول أن تحول وجود الشركة العالمية من ترخيص جديد إلى استثمار طويل الأجل داخل الاقتصاد.

ومع دخول أسماء جديدة إلى السوق، لا يعود السؤال فقط: من الشركة التي وصلت؟ بل يصبح الأهم: ما الذي جعلها تختار الكويت من بين أسواق المنطقة؟

في سباق عالمي لا تهدأ وتيرته على جذب رؤوس الأموال، لم يعد المستثمر يطارد الفرصة وحدها، بل يبحث عن الدولة القادرة على تحويل الفرصة إلى بيئة كاملة: قانون واضح، وإجراءات أسرع، وحوافز قابلة للقياس، واستقرار طويل الأجل، وقدرة على التوسع من دون أن تتحول كل خطوة إلى عائق جديد.

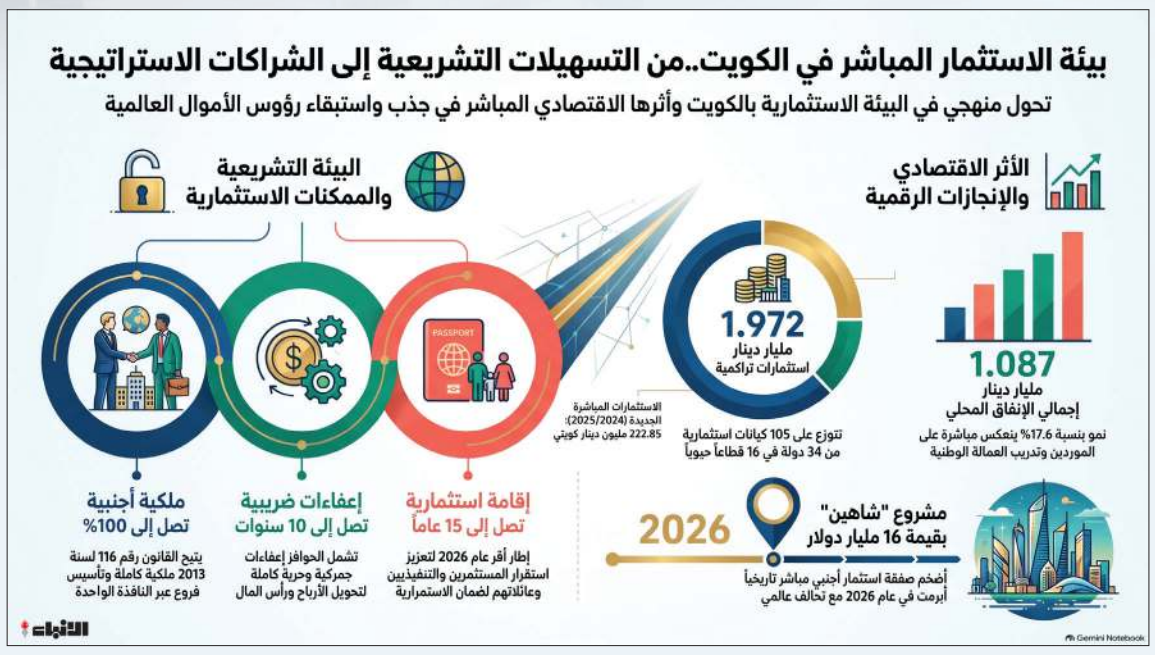
ومن هذا المنطلق، أعادت الكويت خلال العقد الماضي بناء معادلة الاستثمار الأجنبي لديها بهدوء لكن بثبات، فلم تعد المسألة مجرد فتح باب أمام شركة دولية أو منح ترخيص لمشروع جديد، بل تأسيس سوق أكثر قدرة على استيعاب رأس المال العالمي وإقناعه بأن الكويت ليست محطة عابرة، وإنما قاعدة يمكن أن يبدأ منها النشاط ثم يتوسع داخلها.

بدأت الرحلة من التشريع، ثم امتدت إلى الحوافز وتسهيل الإجراءات وحرية تحويل الأرباح، وصولا إلى إقامة طويلة الأجل تمنح المستثمر وإدارته مساحة أوسع للتخطيط، ومع كل خطوة، أصبحت الرسالة أكثر وضوحا: الدخول إلى السوق مهم، لكن الأهم أن يجد المستثمر ما يكفي من الثقة ليبقى ويوسع أعماله ويعيد ضخ أمواله داخل الاقتصاد.

القانون يفتح الباب

شكل قانون تشجيع الاستثمار المباشر رقم 116 لسنة 2013 نقطة انطلاق أساسية لهذا المسار، إذ أتاح للمستثمر الأجنبي ملكية قد تصل إلى 100٪ وفق الضوابط المقررة، وسمح بترخيص فروع الشركات الأجنبية وتأسيس مكاتب تمثيل، إلى جانب النافذة الموحدة التي استهدفت تسهيل الإجراءات وتسريع دورة الترخيص.

وتجاوزت فلسفة القانون مجرد السماح بدخول المستثمر إلى السوق، إلى محاولة جعل قراره أكثر وضوحا وقابلية للتخطيط.



رأس المال يدخل.. والخبرة تبقى

لكن السؤال الأهم ليس فقط: كم دخل من الأموال؟ بل: ماذا أضافت هذه الأموال بعد دخولها إلى الاقتصاد؟

فهنا تبدأ القيمة الحقيقية للاستثمار الأجنبي. شركة تفتح مقرا، وتشتري خدمات، وتتعامل مع موردين، وتوقع عقودا، وتدرب موظفين، وتنقل خبرة أو تقنية، وتخلق طلبا على أنشطة أخرى تدور حولها.

وتتقدم العمالة الوطنية إلى قلب هذه المعادلة، فكل شركة عالمية تدخل السوق تحمل معها أنظمة تشغيل وخبرات إدارية وتقنيات وأساليب عمل يمكن أن تنتقل إلى الكوادر الكويتية من خلال التوظيف والتدريب والتأهيل والعمل اليومي داخل بيئات مهنية عالمية.

ومن هنا يصبح الاستثمار الأجنبي أداة مزدوجة الأثر: رأس مال يتحرك داخل الاقتصاد، وخبرة تتراكم داخل سوق العمل الوطني.

ولهذا طورت هيئة تشجيع الاستثمار المباشر «نموذج الكويت لقياس المنفعة الاقتصادية» لرصد الأثر الذي تتركه الكيانات المرخصة داخل السوق المحلي، وبحسب النموذج، بلغ إجمالي الإنفاق المحلي للكيانات المرخصة 1,087 مليار دينار، بارتفاع نسبته 17,6٪، ما يعكس انتقال جزء من قيمة الاستثمار إلى الدورة الاقتصادية المحلية من خلال الرواتب والمشتريات والعقود والخدمات والتدريب.

وفي 2026 أضيف عنصر جديد إلى المنظومة مع إقرار إطار يسمح بإقامة تصل إلى 15 عاما للمستثمرين المؤهلين والشركاء وكبار التنفيذيين وأفراد أسرهم المباشرين، وفق الضوابط المحددة.

وقد يبدو القرار إداريا في ظاهره، لكنه يحمل بعدا اقتصاديا مباشرا، فالشركة التي تخطط للبقاء سنوات تحتاج إلى إدارة مستقرة، والإدارة التي تنتقل إلى بلد جديد تنظر إلى الإقامة والحياة الأسرية والاستقرار بقدر ما تنظر إلى المكتب والعقد والميزانية.

وهنا تتغير فلسفة الجذب نفسها: ليس المطلوب فقط أن يأتي المستثمر، بل أن يخطط لسنوات، وأن يرى في الكويت قاعدة يمكن أن يوسع منها نشاطه، لا محطة مؤقتة يمر بها.

التحدي الحقيقي يبدأ بعد الدخول

وبعد مرور عقد من تطوير البيئة التشريعية والتنظيمية يصبح التحدي أقل ارتباطا بعدد التراخيص، وأكثر ارتباطا بجودة الاستثمار واستمراره وقدرته على التوسع، فالاقتصاد يستفيد أكثر عندما تتحول الشركة من مكتب محدود إلى نشاط أكبر، ومن عقد واحد إلى عمليات أوسع، ومن إنفاق أولي إلى شبكة مستمرة من الموردين والوظائف والخدمات، ويزداد الأثر عندما يقترن هذا التوسع بتوظيف مزيد من الكويتيين، وتدريبهم على تقنيات وأساليب عمل جديدة، ورفع قدرتهم على الانتقال إلى وظائف أعلى قيمة وأكثر تخصصا.

ولهذا تصبح الثقة طويلة الأجل هي العملة الأهم في العلاقة مع المستثمر، لأن رأس المال يستطيع الدخول بسرعة، لكنه لا يبقى إلا عندما يرى فرصة يمكن تطويرها وبيئة يمكن البناء عليها.

«شاهين».. إنجاز يختصر حجم الفرصة

وفي 2026، جاء مشروع «شاهين» ليضيف إنجازا كبيرا إلى هذا المسار، ويقدم نموذجا لحجم رؤوس الأموال التي يمكن للكويت استقطابها عندما تلتقي الفرصة المناسبة مع البيئة الاستثمارية القادرة على استيعابها. فالاتفاقية البالغة قيمتها 16 مليار دولار مع تحالف من كبار المستثمرين العالميين تمثل محطة بارزة في مسيرة الاستثمار الأجنبي المباشر، ووصفت بأنها الأكبر من نوعها في تاريخ الكويت.



«الترخيص».. خطوتك الأولى

الحصول على الموافقة ليس سوى الخطوة الأولى، فالحكم الحقيقي على جاذبية السوق يبدأ بعد دخول الشركة: سرعة إنجاز الأعمال، وسهولة التعامل مع الموردين، واستقرار الإدارة، ووضوح الإجراءات، والقدرة على التوسع.

ولهذا لا يقرأ المستثمر الجديد التشريعات وحدها، بل يراقب الشركات التي سبقته: هل وسعت نشاطها؟ هل زادت إنفاقها؟ هل استمرت إدارتها؟ وهل وجدت فرصا جديدة بعد دخولها؟

فالسمعة الاستثمارية للدولة لا تبنى فقط عند بوابة الترخيص، بل في التجربة اليومية التي يعيشها المستثمر بعد أن يصبح جزءا من السوق.

التوسع أهم من الوصول

دخول شركة أجنبية جديدة يمثل بداية القصة وليس نهايتها، فالقيمة الأكبر تتحقق عندما يتحول الكيان الجديد إلى نشاط يتوسع عاما بعد عام، ويزيد مشترياته من السوق المحلي، ويضيف وظائف وخدمات وعقودا جديدة، وكلما تشابكت الشركة مع الاقتصاد المحلي، أصبحت استفادته منها أكبر، من البنوك والخدمات اللوجستية والتقنية إلى الموردين والاستشارات والصيانة وغيرها من الأنشطة، ولهذا فإن نجاح سياسة جذب الاستثمار لا يقاس فقط بعدد الشركات الوافدة، بل بقدرتها على الاستقرار والتوسع والتحول من مستثمر أجنبي إلى شريك فعلي في الدورة الاقتصادية الكويتية.



رئيس مجلس إدارة اتحاد شركات الاستثمار
أكد أن تطوير القطاع يرتبط بتعزيز كفاءة الاقتصاد الوطني وتنافسيته

عبدالله التركيت

لـ«الأنباء»: قطاع الاستثمار أحد المحركات المهمة للنشاط الاقتصادي

في مرحلة تتسارع فيها التحولات الاقتصادية والمالية، وتتزايد فيها المنافسة على رؤوس الأموال والفرص الاستثمارية، لم يعد دور الاتحادات المهنية يقتصر على كونها مظلة مهنية فاعلة تجمع الشركات الأعضاء وتمثل مصالحها المشتركة فقط، بل امتد ليصبح شريكا في صياغة الرؤى، وتطوير التشريعات، واستشراف اتجاهات الأسواق، والمساهمة في بناء اقتصاد أكثر تنوعا واستدامة. ومن هذا المنطلق، يبرز اتحاد شركات الاستثمار باعتباره مظلة مهنية تسعى إلى توحيد صوت القطاع، وتوظيف خبراته المتراكمة في دعم بيئة الأعمال وتعزيز تنافسية الاقتصاد الكويتي. ويقود عبدالله التركيت، رئيس مجلس إدارة اتحاد شركات الاستثمار، هذا التوجه برؤية تتجاوز معالجة التحديات الآنية إلى بناء منظومة استثمارية أكثر جاهزية للمستقبل، تقوم على الحوار المؤسسي، والشراكة مع الجهات الحكومية والرقابية، وتطوير الأدوات والأسواق المالية، وتنويع مصادر التمويل، والاستثمار في الكفاءات الوطنية. وهي رؤية تدرك أن قوة القطاع لا تقاس بأداء شركاته فحسب، بل بقدرته على التأثير الإيجابي في محيطه الاقتصادي، وتحويل الخبرات المتخصصة إلى مقترحات عملية تسهم في تطوير بيئة الاستثمار. وإلى تفاصيل اللقاء:

في البداية كيف تنظرون إلى الدور الذي يؤديه اتحاد شركات الاستثمار في تمثيل القطاع والدفاع عن مصالح الشركات الأعضاء؟

نؤمن في اتحاد شركات الاستثمار بأن قوة قطاع الاستثمار وتنافسيته تعززان قدرته على الإسهام في نمو الاقتصاد الوطني وتطوره، ومن هذا المنطلق، نحرص على ترسيخ مكانة الاتحاد بوصفه مظلة مهنية فاعلة تجمع الشركات الأعضاء وتمثل مصالحها المشتركة، وتعزز حضورها في منظومة المال والأعمال، من خلال بلورة الرؤى بشأن القضايا التي تهم القطاع، والتواصل والتنسيق المستمر مع الجهات الحكومية والرقابية لنقل مرئيات الشركات ومناقشة التحديات التي تواجهها. ونسعى من خلال هذا الدور إلى طرح المقترحات والحلول العملية التي تراعي متطلبات التنظيم والرقابة من جهة، وطبيعة أنشطة الشركات واحتياجاتها العملية من جهة أخرى، بما يسهم في تطوير البيئة التشريعية والتنظيمية، وتعزيز كفاءة قطاع الاستثمار وتنافسيته، ودعم مساهمته في الاقتصاد الوطني.

ما أبرز أهداف استراتيجية الاتحاد 2024-2027، وكيف تعزز دوره خلال المرحلة المقبلة؟

● تقوم استراتيجية اتحاد شركات الاستثمار للفترة 2024-2027 على أربع ركائز رئيسية، هي: التواصل، والتعاون، والتأثير الإعلامي الإيجابي، والتطوير والتدريب، وتهدف إلى تعزيز فاعلية الاتحاد ودوره المؤسسي، وتوسيع نطاق حضوره وتأثيره في القضايا ذات الصلة بقطاع الاستثمار.

ففي مجال التواصل، نركز على تعزيز علاقاتنا مع الشركات الأعضاء، وتوسيع قنوات التواصل مع شركات الاستثمار والوساطة المالية، بما يتيح التعرف على أولويات القطاع والتحديات التي تواجه الشركات، وتبادل الرؤى بشأن القضايا ذات الاهتمام المشترك. أما التعاون، فيستهدف توثيق العلاقات مع الجهات الحكومية والرقابية والمؤسسات المحلية والدولية، وتوسيع مجالات الشراكة والتنسيق بشأن السياسات والتحديات ذات الصلة بقطاع الاستثمار، بما يسهم في تطوير بيئة الأعمال ودعم النمو الاقتصادي. وفي جانب التأثير الإعلامي الإيجابي، نسعى إلى تعزيز حضور الاتحاد وإبراز دور شركات الاستثمار ومساهمتها في الاقتصاد الوطني، ونشر الثقافة المالية والاستثمارية. ومن أبرز مبادراتنا في هذا المجال مجلة «المستثمر ـ The Investor»، التي تمثل منصة معرفية متخصصة لتسليط الضوء على القضايا الاقتصادية والاستثمارية والتشريعية، من خلال الملفات التحليلية والمقابلات مع القيادات والخبراء، بما يعزز الوعي بتطورات قطاع الاستثمار وأفضل الممارسات فيه.

أما ركيزة التطوير والتدريب، فتركز على تطوير مركز دراسات الاستثمار، وتوسيع دوره في إعداد الدراسات والتقارير المتخصصة، وتعزيز التعاون مع المؤسسات الأكاديمية والمهنية، وتقديم برامج تدريبية تسهم في تأهيل الكفاءات الوطنية وتطوير القدرات المهنية، إلى جانب الاستفادة من البيانات والتحليلات في دعم اتخاذ القرارات.

وتتكامل هذه الركائز في إطار توجه استراتيجي يهدف إلى ترسيخ مكانة الاتحاد ممثلا فاعلا لمصالح الشركات الأعضاء، وشريكا في الحوار الاقتصادي، وتعزيز مساهمته في تطوير قطاع الاستثمار ودعم الجهود الوطنية الرامية إلى بناء بيئة استثمارية أكثر تنافسية واستدامة، بما يواكب مستهدفات رؤية «الكويت 2035».

كيف يسهم اتحاد شركات الاستثمار في دعم وتطوير بيئة المال والأعمال وتعزيز كفاءة الاقتصاد الكويتي؟

● نثمن الجهود التي تبذلها الدولة والجهات الحكومية والرقابية لتطوير البيئة الاقتصادية والاستثمارية في الكويت، وما تشهده من إصلاحات وتوجهات تستهدف تعزيز كفاءة الأسواق وتنافسيتها، وتحفيز النشاط الاقتصادي، وتوسيع دور القطاع الخاص في دعم التنمية وتنويع مصادر الدخل.

ويؤدي الاتحاد دورا فاعلا في دعم هذه الجهود من خلال التواصل المؤسسي المستمر مع الجهات الحكومية والرقابية وأصحاب القرار، وتقديم المرئيات والمقترحات والتوصيات بشأن القضايا الاقتصادية والتشريعية والتنظيمية ذات الأثر في بيئة الأعمال وأسواق المال، استنادا إلى الخبرات العملية للشركات الأعضاء واحتياجاتها.

وفي هذا الإطار، قدم الاتحاد العديد من المقترحات بشأن تطوير التشريعات المنظمة للاستثمار في الصناديق، ومراجعة بعض أحكام قانون الشركات وقانون حماية المنافسة، إلى جانب جهوده في معالجة الإشكاليات المرتبطة بالتسجيل العقاري للشركات، وتقديم مرئياته بشأن الإطار التنظيمي لسوق الشركات الناشئة في بورصة الكويت، فضلا عن عدد من المسائل التنظيمية المرتبطة بسوق المال.

كما يحرص الاتحاد على مواكبة المستجدات في الأسواق المالية، من خلال تنظيم الندوات والجلسات التوعوية للتعريف بالأدوات والمنتجات الاستثمارية الحديثة، ومناقشة التطورات والمتطلبات التنظيمية ذات الصلة، بما يعزز المعرفة بهذه المستجدات ويدعم استفادة الشركات والمستثمرين منها.

وماذا عن مساهمات الاتحاد في القضايا الاقتصادية الكبرى والمبادرات المرتبطة بتنويع مصادر التمويل وتحفيز النمو الاقتصادي؟

● نؤمن بأن قطاع الاستثمار يمثل أحد المحركات المهمة للنشاط الاقتصادي، لما تؤديه شركات الاستثمار من دور في إدارة رؤوس الأموال وتوظيفها، وتطوير الأدوات والحلول الاستثمارية والتمويلية، وربط الفرص الاستثمارية بالمستثمرين، بما يسهم في تنشيط الأسواق وتوفير قنوات تمويل متنوعة للمشروعات والأنشطة الاقتصادية.

ومن هنا، فإن تطوير هذا القطاع لا يقتصر أثره على الشركات العاملة فيه، بل يمتد إلى تعزيز مساهمة القطاع الخاص في النمو الاقتصادي وتنويع مصادر الدخل.

وفي هذا الإطار، يحرص الاتحاد على دعم التوجهات الوطنية الرامية إلى تطوير الاقتصاد وتعزيز مشاركة القطاع الخاص في التنمية، من خلال تقديم الرؤى والمقترحات بشأن عدد من القضايا الاقتصادية الرئيسية، من أبرزها تطوير سوق أدوات الدين، وتعزيز دور السندات والصكوك في تنويع مصادر التمويل، وتوسيع فرص الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ودراسة فرص الخصخصة، إلى جانب مراجعة التشريعات المؤثرة في جاذبية الاستثمار وتطوير الأدوات والأسواق المالية.

وتعكس هذه المقترحات حرص الاتحاد على تعزيز الاستفادة من خبرات شركات الاستثمار الكويتية وإمكاناتها في تمويل المشروعات التنموية وإدارة الأصول وتعبئة رؤوس الأموال، بما يدعم الجهود الوطنية لتطوير بيئة الأعمال، وتعزيز تنافسية الاقتصاد الكويتي واستدامة نموه.

كيف يسهم مركز دراسات الاستثمار التابع للاتحاد في تطوير الكفاءات المهنية؟

● يمثل مركز دراسات الاستثمار، الذي تأسس عام 2009، الذراع التدريبية لاتحاد شركات الاستثمار، ويؤدي دورا مهما في تطوير الكفاءات المهنية وتأهيل الكوادر الوطنية، من خلال تقديم برامج تدريبية وتعليمية متخصصة تستهدف تنمية المهارات الفنية والتخصصية، إلى جانب المهارات الشخصية والسلوكية والقيادية، بما يواكب احتياجات سوق العمل وتطورات الأسواق المالية والمتطلبات المهنية والرقابية.

وقد قدم المركز على مدى السنوات الماضية أكثر من 680 نشاطا تدريبيا، استفاد منها ما يزيد على 11,490 مشاركا، في مجالات تشمل التحليل المالي وإدارة المخاطر والحوكمة والتمويل الإسلامي ومكافحة غسل الأموال، إلى جانب البرامج التأهيلية للشهادات واجبة التسجيل، وبرامج المؤهلات المهنية المتخصصة المعتمدة من المعهد المعتمد للأوراق المالية والاستثمار (CISI)، وبرامج تطوير مهارات القيادات ومجالس الإدارة. كما يوفر المركز منصة للتدريب الإلكتروني تتيح فرصا مرنة للتعلم المستمر ومواكبة المستجدات المهنية والتنظيمية.

ونولي اهتماما خاصا بإعداد الكوادر الوطنية الشابة وتهيئتها لدخول سوق العمل، من خلال المبادرات التي ينظمها الاتحاد بالتعاون مع الجامعات والمؤسسات التعليمية والشركات الأعضاء، بما يتيح للطلبة والخريجين اكتساب الخبرات العملية والتعرف على طبيعة العمل والفرص المهنية المتاحة في قطاع الاستثمار.

ومن أبرز هذه المبادرات برنامج «أثر» للتدريب العملي، الذي أطلقه الاتحاد في صيف 2026، بهدف إتاحة الفرصة أمام الطلبة لاكتساب خبرات ميدانية داخل شركات الاستثمار، وربط معارفهم الأكاديمية بالتطبيق العملي، بما يعزز جاهزيتهم للانخراط في سوق العمل، ويسهم في إعداد جيل جديد من الكفاءات الوطنية المؤهلة لدعم مستقبل قطاع الاستثمار الكويتي.

وإلى جانب دوره التدريبي، نعمل على تعزيز مساهمة المركز في إعداد الدراسات والبحوث والتقارير المتخصصة، وتوسيع التعاون مع المؤسسات الأكاديمية والمهنية، بما يدعم تطوير المعرفة وتقديم رؤى وتحليلات تسهم في دراسة القضايا المرتبطة بقطاع الاستثمار ودعم اتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات.

كيف تتعاملون مع التطورات في الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية والاستدامة؟

● أصبحت التطورات في الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المالية والاستدامة من العوامل المؤثرة في مستقبل قطاع الاستثمار، لما تتيحه من فرص لتطوير الخدمات والمنتجات الاستثمارية، ورفع الكفاءة التشغيلية، وتحسين إدارة المخاطر وتعزيز تنافسية الشركات.

ونحرص في الاتحاد على مواكبة هذه التحولات والمساهمة في نشر المعرفة بالتطبيقات الحديثة للذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي، وتعزيز جاهزية الشركات للاستفادة منها، مع مراعاة متطلبات الحوكمة وإدارة المخاطر والأطر التنظيمية ذات الصلة.

وفي مجال التكنولوجيا المالية، أسهم الاتحاد في مناقشة التعليمات التنظيمية لخدمات التقنيات المالية مع هيئة أسواق المال، وقدم ملاحظاته ومقترحاته الفنية في ضوء أفضل الممارسات الدولية والإقليمية، مع مراعاة طبيعة السوق الكويتي، وذلك في إطار الحوار والتنسيق مع الهيئة بشأن تطوير الأطر التنظيمية ومواكبة المستجدات في الأسواق المالية.

أما في مجال الاستدامة، فنحرص على دعم الشركات في تبني الممارسات المرتبطة بالمعايير البيئية والاجتماعية والحوكمة (ESG)، من خلال تنظيم الندوات واللقاءات المتخصصة والتعاون مع المؤسسات الدولية. ومن أبرز هذه الجهود تعاون الاتحاد مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) في تنظيم طاولة مستديرة تناولت تعزيز دور القطاع الخاص في التنمية المستدامة وتطوير استراتيجيات ومبادرات الاستدامة، والاستفادة من الخبرات والممارسات الدولية.

ما أهمية توسيع العلاقات مع الأسواق الإقليمية والدولية في خدمة الشركات الأعضاء؟

● يمثل التعاون الخارجي أحد المسارات التي نعمل على تطويرها، بهدف إتاحة فرص أوسع أمام الشركات الأعضاء للاطلاع على الأسواق الإقليمية والدولية، واستكشاف الفرص والمشروعات الاستثمارية، والتواصل مع المؤسسات الاقتصادية والاستثمارية.

وفي هذا الإطار، يحرص الاتحاد على استقبال السفراء والوفود الاقتصادية والاستثمارية الأجنبية، وتعزيز التواصل مع السفارات والجهات الحكومية المعنية بالاستثمار في مختلف الدول، إلى جانب تنظيم اللقاءات والمنتديات الاقتصادية المشتركة، حضوريا وافتراضيا، بما يتيح للشركات الأعضاء التواصل المباشر مع الجهات المختصة، والتعرف على الفرص والمشروعات الاستثمارية والتسهيلات والحوافز المتاحة، وبحث مجالات التعاون والشراكات المحتملة. وتسهم هذه الجهود في تعزيز دور الاتحاد حلقة وصل بين شركات الاستثمار الكويتية والأسواق الخارجية، وتوسيع قنوات التواصل وتبادل الخبرات، بما يدعم قدرة الشركات على استكشاف فرص جديدة للتعاون والتوسع الاستثماري.

ما أولويات الاتحاد خلال الفترة المتبقية من الاستراتيجية، وكيف تقيسون نجاحه في خدمة الشركات؟

● تتمثل أولوياتنا خلال المرحلة المقبلة في مواصلة تمثيل مصالح الشركات الأعضاء والمساهمة في تطوير قطاع الاستثمار وسوق المال الكويتي، وتسخير كافة إمكانات الاتحاد وخبراته لدعم الجهود الوطنية الرامية إلى تحسين بيئة الأعمال وتعزيز تنافسية الاقتصاد الكويتي.

كما نركز على تطوير خدمات مركز دراسات الاستثمار، وتعزيز دوره في نشر الثقافة المالية والاستثمارية وتأهيل الكفاءات الوطنية، وتوسيع الشراكات المحلية والدولية، وتشجيع تبني مبادئ الاستدامة والحوكمة، بما يعزز جاهزية الشركات لمواكبة التطورات في الأسواق المالية.

ونؤمن بأن الفرص واعدة أمام قطاع الاستثمار الكويتي، لكنها تتطلب جهدا متواصلا لتعزيز العمل المؤسسي، والمساهمة في ترسيخ الاستقرار التشريعي والتنظيمي، وتعزيز الثقة في السوق، والاستثمار في رأس المال البشري، ومواكبة التحولات العالمية. ونتطلع إلى أن يواصل الاتحاد أداء دوره صوتا فاعلا للشركات الأعضاء، وشريكا في تطوير قطاع الاستثمار وتعزيز مساهمته في الاقتصاد الوطني، بما يدعم تطلعات الدولة إلى ترسيخ مكانة الكويت مركزا ماليا واستثماريا إقليميا.



وزير المالية د. يعقوب الرفاعي خلال استقباله عبدالله التركيت وفدوى درويش ومحمد السعد وعبدالله الشطي لبحث أخر مستجدات قطاع الاستثمار



من اليمين: بدر السبيعي وعبدالله التركيت وضرار الغانم وصالح السلمي وفيصل صرخوه وفدوى درويش خلال احتفالية الاتحاد بالذكرى العشرين لإشهاره



عبدالله التركيت ود.حمد المكراد وفدوى درويش وعبدالله الشطي ودخيل الدخيل في صورة جماعية مع وحدة التحريات المالية

تعزيز التنافسية.. وشراكات دولية

أكد رئيس مجلس إدارة اتحاد شركات الاستثمار عبدالله التركيت أهمية توسيع شبكة الشراكات المحلية والإقليمية والدولية، باعتبارها إحدى الأدوات التي يمكن الاستفادة منها في تبادل الخبرات والاطلاع على التجارب والممارسات المتقدمة في الأسواق المالية.

وأوضح أن الانفتاح على المؤسسات المتخصصة يتيح فرصا لتعزيز المعرفة بالتطورات التي تشهدها الصناعة الاستثمارية، ولاسيما في مجالات الحوكمة والتكنولوجيا المالية وتطوير القدرات المؤسسية.

حوكمة.. وتعليم مستمر

قال عبدالله التركيت إن برامج التطوير المهني الموجهة إلى مجالس الإدارة تمثل أحد الجوانب المهمة في أنشطة مركز دراسات الاستثمار، خصوصا في ظل التطورات المستمرة في المتطلبات الرقابية ومعايير الحوكمة. وأضاف أن البرامج التدريبية تتناول كذلك موضوعات الاستثمار المستدام، والمعايير البيئية والاجتماعية، وأهداف التنمية المستدامة، ومخاطر التغير المناخي، بما يوفر فرصا لتطوير المعارف المهنية المرتبطة بإدارة الشركات والاستجابة للمتغيرات الحديثة في الأسواق المالية.

تأهيل حديثي التخرج لدخول القطاع المالي

أكد عبدالله التركيت أن مركز دراسات الاستثمار يضع تأهيل حديثي التخرج وإعدادهم للعمل في القطاع المالي والاستثماري ضمن أهدافه، من خلال توفير فرص تعليمية وتدريبية تساعد على اكتساب المعارف والمهارات المرتبطة بطبيعة الوظائف المالية.

وأوضح أن تأهيل الخريجين يتطلب الجمع بين المعارف الأكاديمية والتطبيقات المهنية، بما يساعدهم على فهم طبيعة العمل في الشركات الاستثمارية ومتطلباته الفنية والتنظيمية.





من المكالمات والروابط المزيفة إلى انتحال الجهات الرسمية.. المحتالون يغيّرون أساليبهم باستمرار والوعي يحمي أموالك

لا تكن الضحية القادمة!

أحمد مغربي

يأتيك اتصال هاتفي أو رسالة عبر «واتساب» تحمل خبرا مغريا: أنت مؤهل للحصول على تمويل سريع، أو تستطيع الحصول على مبلغ رغم وصول أقساطك إلى الحدود المقررة من دخلك، أو هناك من يعرض عليك تقسيط مشترياتك بإجراءات أسهل، أو تحويل أموالك إلى خارج الكويت بعيدا عن القنوات المعتادة، وربما يصلك رابط يطلب منك إدخال بيانات بطاقتك، أو فرصة استثمارية تعدك بأرباح كبيرة وسريعة. تختلف الوسيلة والرسالة والإغراء، لكن إشارة الخطر تبدأ عندما يطلب منك شخص أو جهة مجهولة بياناتك المصرفية، أو يعرض عليك تجاوز الضوابط، أو يطلب تحويل أموالك عبر قنوات غير مرخصة، أو يعدك بعائد استثماري مرتفع وسريع دون توضيح حقيقي للمخاطر.

ومن هنا تبرز أهمية التوعية المالية، ليس فقط بعد وقوع الاحتيال، وإنما قبل الضغط على الرابط أو إرسال رمز التحقق أو توقيع عقد التمويل أو تسليم الأموال، وهي ملفات سبق أن سلطت عليها حملة «لنكن على دراية»، التي أطلقها بنك الكويت المركزي بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت والبنوك الكويتية، وشملت على مدار السنوات الماضية الاحتيال المالي الإلكتروني والاقتراض والبطاقات والاستثمارات الخطرة و«تكييش القروض» وغيرها من القضايا المرتبطة بحماية العملاء.

تمويل أكبر من قدرتك.. توقف عند الأرقام

أول اختبار لأي عرض تمويلي هو مقارنته بالحدود المقررة، فوفق بنك الكويت المركزي، يبلغ الحد الأقصى للقرض أو التمويل الاستهلاكي 25 ضعف صافي الراتب الشهري وبحد أقصى 25 ألف دينار، أيهما أقل، وبمدة سداد لا تتجاوز 5 سنوات، بينما يصل التمويل الإسكاني إلى 70 ألف دينار وبمدة لا تتجاوز 15 سنة، ويمكن الجمع بين النوعين بما يصل إلى 95 ألف دينار مع مراعاة بقية الضوابط. أما الرقم الذي ينبغي أن يعرفه كل مقترض فهو أن إجمالي الأقساط الشهرية لا يتجاوز 40٪ من صافي الراتب للموظف و30٪ للمتقاعد، كما تدخل أقساط البطاقات الائتمانية ضمن احتساب هذه النسبة. لذلك، عندما تكون نقطة الجذب في العرض هي القدرة على تجاوز تلك الحدود، فالأمر يستحق التوقف والتحقق من الجهة بدلا من اعتبار تجاوز الضوابط «ميزة» تمنحها للعميل.

الأمر نفسه ينطبق على التقسيط وخدمات الدفع الآجل، وهنا يجب التمييز بين البيع التجاري للسلع بالتقسيط وبين الخدمات المالية المنظمة، فلا يخضع كل تقسيط بالضرورة لبنك الكويت المركزي، لكن مع توسع خدمات «اشتر الآن وادفع لاحقا» BNPL، أدخل «المركزي» هذا النشاط ضمن الإطار التنظيمي والرقابي للدفع الإلكتروني، كما وضع متطلبات لمقدمي خدمات الدفع والنقود الإلكترونية تشمل إدارة المخاطر والأمن السيبراني ومكافحة غسل الأموال وحماية حقوق العملاء. وهنا تصبح القاعدة واضحة: لا تنظر إلى قيمة القسط وحدها، بل تحقق ممن يقدم لك الخدمة وما إذا كان مرخصا أو مسجلا لدى الجهة الرقابية المختصة.

تحول فلوسك للخارج.. لا تبحث عن الطريق المختصر

قد يعرض عليك شخص تحويل أموالك إلى الخارج (الحوالة البديلة) بسعر أفضل أو عمولة أقل، لكن الفارق البسيط في التكلفة لا يبرر المخاطرة بكامل قيمة الحوالة، فالبديل النظامي موجود من خلال البنوك وشركات الصرافة المرخصة والخاضعة لرقابة بنك الكويت المركزي، الذي ينشر قائمة رسمية بهذه الشركات، ما يسمح للعميل بالتأكد من الجهة قبل تسليمها أمواله، وهنا تصبح النصيحة شديدة البساطة: لا تسلم أموالك لشخص أو جهة غير معروفة لمجرد وعد بتحويل أسرع أو أرخص.

وصل لك رابط.. ثانية واحدة قد تصنع الفارق

الخطر قد لا يأتي في صورة قرض أو حوالة، وإنما برسالة تبدو عادية. فقد حذر «المركزي» من محاولات الاحتيال التي تستخدم المكالمات والرسائل النصية وتطبيقات الهواتف والبريد الإلكتروني للحصول على بيانات مصرفية سرية مثل رقم الحساب والرقم السري ورمز التحقق OTP، مؤكدا أن البنوك لا تطلب المعلومات المصرفية للعملاء بهذه الطرق. وحتى روابط الدفع الإلكتروني تخضع لضوابط، إذ قرر «المركزي» ألا تتجاوز صلاحية رابط الدفع المرسل للأفراد 24 ساعة، وأن يتضمن الاسم الكامل لمنشئ الرابط والغرض من عملية الدفع، إلى جانب ظهور بيانات مرتبطة بالطرف الآخر في كشف الحساب، لذلك، قبل الضغط على أي رابط، يصبح السؤال: من أرسله؟ ولمن ستذهب الأموال؟

ربح سريع ومضمون.. الإغراء الأكثر خطورة

هنا أيضاً ارفع درجة الحذر ويأخذ الإغراء شكلا آخر عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، إعلان أو حساب على مواقع التواصل يعد بأرباح مرتفعة وسريعة من الفوركس أو أصل استثماري أو منصة لا يعرف العميل عنها سوى ما يقوله صاحب الإعلان، وحذر «المركزي» من الاستثمارات عالية المخاطر التي يروج لها عبر وعود بأرباح مرتفعة وسريعة، ومن التعامل مع جهات غير موثوقة، كما أشار إلى مخاطر الاحتيال عبر مواقع مزيفة مرتبطة بالمضاربة في «الفوركس»، فالقاعدة الاستثمارية الأهم ليست «كم سأربح؟» فقط، وإنما من يدير أموالي؟ وأين ستذهب؟ وما المخاطر؟ ومن يراقب الجهة التي سأتعامل معها؟

«تكييش القروض».. سيولة اليوم قد تصبح عبئاً غداً

ومن الأساليب التي خصصت لها «لنكن على دراية» تحذيرا مستقلا ما يعرف بـ «تكييش القروض»، حيث يلجأ بعض المقترضين إلى وسطاء للحصول على أموال قصيرة الأجل لسداد التزامات قائمة، تمهيدا للحصول على قرض جديد، وحذر «المركزي» من أن هذه الممارسة قد تنطوي على فوائد باهظة، فضلا عن مخاطر مرتبطة بمستندات أو التزامات تجاه الوسيط، بينما تستهدف ضوابط التمويل أساسا منع إثقال العميل بالتزامات تتجاوز قدرته المالية. وفي النهاية، فإن طرق الوصول إلى أموالك تتغير باستمرار، لكن وسائل الحماية تبدأ من خطوات ثابتة: لا تمنح بياناتك المصرفية أو رمز OTP لأحد، ولا تحول أموالك عبر جهة مجهولة، ولا تدخل في تمويل هدفه تجاوز الضوابط، ولا تجعل سهولة التقسيط وحدها أساس قرارك، ولا تستثمر مع جهة غير موثوقة لمجرد وعد بربح سريع. فالرسالة ليست الخوف من الخدمات المالية أو الرقمية، وإنما استخدامها بوعي. وقبل أن تدفع دينارا واحدا، اسأل دائما: من أمامي؟ وهل هو مرخص؟ وإلى أين ستذهب أموالي؟.

قبل أن تدفع فلوسك.. اسأل نفسك

هل الجهة التي أتعامل معها مرخصة أو خاضعة للجهة الرقابية المختصة؟ هل العرض يعدني بتجاوز حدود التمويل أو الأقساط المقررة؟ هل طلب مني أحد رقما سريا أو رمز OTP أو بيانات بطاقتي؟ هل أعرف فعلا لمن سأحول الأموال ومن سيستلمها؟ هل رابط الدفع صادر من مصدر أعرفه وأثق به؟ هل الاستثمار قائم على معلومات واضحة أم مجرد وعد بربح كبير وسريع؟ هل أحصل على التمويل لحاجة حقيقية أم أدخل في التزام جديد لسداد التزام قديم؟ إذا لم تكن الإجابة واضحة.. لا تدفع ولا تحول ولا توقع قبل التحقق.



- **أرباح سريعة وروابط مجهولة.. إشارات تحذير لا تتجاهلها**
- **حوّل أموالك عبر البنوك وشركات الصرافة المرخصة فقط**

31 ديسمبر

آخر يوم لدخول سحب كنز السنوي

1,500,000 د.ك

افتح حساب كنز اليوم
أو أودع أكثر وزيد فرص ربحك



يسري العرض من 2026/09/26 إلى 2026/12/25 . تطبق الشروط والأحكام. 2609103176

بنك برقان
BURGAN BANK

1804080
burgan.com



قوانين وتشريعات تبني هوية اقتصادية جديدة

أحمد مغربي

دخلت الكويت خلال 2026 مرحلة جديدة في تحديث البنية التشريعية للاقتصاد، مع تحرك واسع شمل 8 مراسيم بقوانين اقتصادية صدرت بالفعل، إلى جانب مشروع تاسع لتعديل قانون الشركات، لتطول التغييرات طريقة ممارسة التجارة وتأسيس الشركات وتمويل الدولة وتنفيذ المشروعات الحكومية وحسم المنازعات وإدارة القطاع النفطي وحماية السوق، ولم تتحرك هذه التشريعات في مسارات منفصلة، بل أعادت ترتيب حلقات مترابطة من دورة النشاط الاقتصادي تبدأ من دخول المستثمر إلى السوق، وتمر بالتعاقد والتمويل وممارسة النشاط، وتنتهي بحماية الحقوق وتسوية المنازعات.

وتكتسب هذه الحزمة أهميتها من اقترابها المباشر من العناصر التي تحدد جودة بيئة الأعمال، فالمستثمر يبحث عن تشريع واضح، وإجراءات تأسيس أسرع، وعقود قابلة للإنفاذ، وقضاء متخصص، وأدوات تمويل متنوعة، وفرص للدخول في المشروعات الحكومية، وسوق يخضع لقواعد المنافسة والشفافية، ومع إضافة إجراءات أخرى شهدها العام، من بينها تنظيم إقامة المستثمرين الأجانب لفترات ممتدة وفق ضوابط محددة، تتشكل منظومة أوسع تستهدف رفع جاذبية الكويت لرأس المال طويل الأجل.

وفي مقدمة التحولات جاء المرسوم بقانون رقم 10 لسنة 2026 بتنظيم العمل بقطاع التجارة الرقمية، عبر 45 مادة موزعة على 10 فصول تغطي الجوانب التنظيمية والإجرائية والرقابية والعقابية، وتنظم المتاجر والمنصات والمدفوعات الإلكترونية والإعلانات والشكاوى وحماية المستهلك، بما يضع نشاطا سريع النمو تحت مظلة قانونية متكاملة.

وفي الاتجاه نفسه، صدر المرسوم بقانون رقم 78 لسنة 2026 في شأن مكافحة التستر التجاري متضمنا 14 مادة، لمواجهة ممارسة الأنشطة الاقتصادية دون الترخيص اللازم أو تمكين الغير من ممارسة النشاط بالمخالفة للقانون، مع عقوبات تشمل الحبس والغرامة والمصادرة وغلق المنشأة وإلغاء الترخيص، ويستهدف التشريع تعزيز الشفافية والعدالة وتكافؤ الفرص ورفع قدرة الدولة على الرقابة والتنظيم والتحصيل.

وفي أكبر قطاعات الاقتصاد، صدر المرسوم بقانون رقم 67 لسنة 2026 بتعديل بعض أحكام المرسوم بالقانون رقم 6 لسنة 1980 بإنشاء مؤسسة البترول الكويتية، متضمنا 5 مواد تستهدف تحديث التنظيم التشريعي للمؤسسة وتمكينها من مواكبة تغيرات صناعة الطاقة وتعظيم الإيرادات النفطية. وأكد التعديل إدارة المؤسسة على أسس تجارية، ونقل بعض الاختصاصات إلى مجلس إدارتها وتطوير الإطار المنظم لأعمالها.

أما في التمويل السيادي فقد أرسى المرسوم بقانون رقم 90 لسنة 2026 في شأن الصكوك الحكومية إطارا متكاملا عبر 35 مادة، يسمح بإصدار الصكوك بالدينار الكويتي أو العملات الأجنبية داخل الكويت وخارجها، ويتيح للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين الاكتتاب والتملك، مع إمكانية إدراج الصكوك في أسواق المال المحلية والأجنبية، كما نظم إنشاء شركات ذات غرض خاص وإدارة موجودات الصكوك والرقابة الشرعية عليها، مضيفا أداة جديدة إلى منظومة التمويل السيادي.

وفي المشتريات الحكومية، أعاد المرسوم بقانون رقم 94 لسنة 2026 بتعديل بعض أحكام القانون رقم 49 لسنة 2016 بشأن المناقصات العامة رسم جانب مهم من دورة التعاقد، فرفع الحد الأقصى لتعاقد الجهات العامة دون إذن الجهاز المركزي للمناقصات العامة إلى مليون دينار، وحدد اختصاص الجهاز في عقود مؤسسة البترول وشركاتها المملوكة بالكامل إذا تجاوزت 20 مليون دينار، إلى جانب أحكام لتعزيز المحتوى المحلي ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتنظيم التظلمات.

وفي القضاء، جاء المرسوم بقانون رقم 88 لسنة 2026 بإصدار قانون في شأن إنشاء الدوائر الاقتصادية ليؤسس قضاء متخصصا على درجات التقاضي الثلاث للمنازعات الاقتصادية والمالية والتجارية، مع التوسع في التقاضي الإلكتروني وتبسيط الإجراءات ومكتب لتحضير الدعوى، بما يستهدف تسريع الفصل في النزاعات ورفع كفاءة إنفاذ العقود. ويبدأ العمل بالقانون في 1 أكتوبر 2027.

وتكامل معه المرسوم بقانون رقم 91 لسنة 2026 بتعديل بعض أحكام القانون رقم 7 لسنة 2010 بشأن إنشاء هيئة أسواق المال وتنظيم نشاط الأوراق المالية، والذي نقل المنازعات غير الجزائية الناشئة عن تطبيق قانون الهيئة إلى الدوائر الاقتصادية وألغى 7 مواد مرتبطة بالتنظيم السابق لمحكمة أسواق المال، مع استمرار المحكمة في نظر القضايا المقيدة لديها حتى الفصل فيها.

كما صدر المرسوم بقانون رقم 93 لسنة 2026 بتعديل المادة 11 من القانون «النظام» الموحد لمكافحة الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الصادر بالقانون رقم 20 لسنة 2019، مشددا العقوبات على مخالفات جوهرية مرتبطة بالغش التجاري بما يعزز حماية المستهلك وانضباط السوق.

وفي أحدث حلقات التحديث، وافق مجلس الوزراء في 29 سبتمبر 2026 على مشروع مرسوم بقانون بتعديل بعض أحكام قانون الشركات الصادر بالقانون رقم 1 لسنة 2016، بهدف تيسير تأسيس الشركات وتعزيز الثقة في التعامل معها، ومن أبرز التعديلات المقترحة الاستغناء في حالات محددة عن اشتراط توثيق الإجراءات والتصرفات القانونية والاكتفاء بالكتابة والتوقيع، وجعل القيد في السجل التجاري بمثابة التوثيق المنتج لآثاره في مواجهة الغير، إلى جانب إلغاء شركة المحاصة وإجازة تأسيس شركة مهنية من شخص واحد، ومنح المكاتب والشركات القائمة مهلة سنة لتوفيق أوضاعها. وقد رفع مجلس الوزراء المشروع إلى سمو الأمير لاستكمال إجراءاته الدستورية.

وهكذا تمتد خريطة التحديث من التجارة الرقمية وتأسيس الشركات إلى تمويل الدولة والتعاقد الحكومي والقضاء الاقتصادي والطاقة وحماية السوق.

وتجمع هذه التشريعات بينها فكرة واحدة: جعل بيئة الأعمال أكثر وضوحا وتنظيما ومرونة، فيما يبقى الأثر الاقتصادي الأكبر مرهونا بسرعة التطبيق وإصدار اللوائح التنفيذية وتحويل النصوص إلى إجراءات عملية تختصر الوقت والكلفة أمام الشركات والمستثمرين.



45 مادة تنظم التجارة الرقمية وتؤسس سوقاً أكثر وضوحاً

35 مادة للصكوك توسع التمويل وقاعدة المستثمرين

«الشركات» نحو تأسيس أسرع وقيد تجاري أكثر فاعلية

«الشركات».. تأسيس أبسط ومرونة أكبر

يحمل مشروع تعديل قانون الشركات تغييرا مباشرا في بيئة الأعمال اليومية، إذ يستهدف تقليل الإجراءات المرتبطة بتأسيس الشركات وتعديل عقودها، والاستغناء في حالات محددة عن التوثيق التقليدي والاكتفاء بالكتابة والتوقيع، مع اعتبار القيد في السجل التجاري بمثابة التوثيق المنتج لآثاره القانونية في مواجهة الغير. ويجيز المشروع كذلك لأصحاب المهن الحرة تأسيس شركة مهنية من شخص واحد، ويلغي شركة المحاصة، ويمنح المكاتب والشركات القائمة مهلة سنة لتوفيق أوضاعها. وحتى الآن، يظل النص مشروع مرسوم بقانون أقره مجلس الوزراء ورفعه إلى سمو الأمير لاستكمال إجراءاته.

لماذا تهمّ التشريعات المستثمر الأجنبي؟

لا يختار رأس المال وجهته وفق الحوافز وحدها، بل يقارن بين سهولة ممارسة النشاط ووضوح العقود وكفاءة القضاء وتوافر أدوات التمويل وحماية الحقوق. ومن هذه الزاوية، تعالج تشريعات 2026 حلقات متعددة من المعادلة، فالتجارة الرقمية تنظم نشاطا متناميا، ومكافحة التستر والغش ترفع انضباط السوق، والصكوك توسع المنتجات التمويلية، والمناقصات تعيد تنظيم التعاقد الحكومي، فيما تنشئ الدوائر الاقتصادية مسارا قضائيا متخصصا، ويضيف تعديل قانون مؤسسة البترول مرونة تشريعية إلى أكبر قطاعات الاقتصاد، ليصبح وضوح القواعد وسرعة تنفيذها جزءا أساسيا من المنافسة على جذب الاستثمارات.

القوانين لا تدخل السوق في يوم واحد

تختلف مواعيد نفاذ تشريعات الحزمة، وهو ما يجعل 2027 عاما مهما لاختبار آثارها الاقتصادية الفعلية، فالمرسوم بقانون الخاص بمكافحة التستر التجاري يبدأ العمل به بعد 6 أشهر من نشره، فيما ألزم قانون التجارة الرقمية وزير التجارة بإصدار لائحته التنفيذية خلال سنة، على أن يعمل بالقانون بعد شهر من نشر اللائحة. أما قانون إنشاء الدوائر الاقتصادية فقد حدد 1 أكتوبر 2027 موعدا لبدء العمل به، ويرتبط نفاذ تعديل قانون هيئة أسواق المال بالتاريخ نفسه. وبالتالي، فإن صدور التشريعات يمثل البداية، بينما سيظهر أثرها الكامل تدريجيا مع استكمال اللوائح والأنظمة التنفيذية وانتقالها إلى التطبيق العملي.



الأنباء
الاحد 25 اكتوبر 2026



تحسّن المؤشرات الاقتصادية يدعم السوق.. و15,6 مليار دينار سيولة في 9 أشهر مع قفزة 37,7٪ بتداولات سبتمبر

«كامكو انفست»: بورصة الكويت مكاسب وسط التقلبات الاقتصادية

قالت شركة «كامكو انفست» ان مؤشرات بورصة الكويت شهدت أداء متباينا خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026، حيث تركزت المكاسب في «السوق الرئيسي»، بينما ظلت الأسهم ذات القيمة السوقية الكبيرة تحت الضغط، وانخفض مؤشر «السوق الأول» بنسبة 3,5٪ خلال هذه الفترة، في حين حقق مؤشر «السوق الرئيسي» مكاسب بلغت نسبة 9,5٪، وسجل مؤشر «الرئيسي 50» الأداء الأقوى بنمو بلغ نسبة 17,5٪، بينما أدى ضعف أسهم «السوق الأول» إلى تراجع «المؤشر العام» للسوق بنسبة 1,4٪خلال الفترة ذاتها.

وأضافت «كامكو انفست» في تقرير لـ «الأنباء»، أن هذا التباين يعد لافتا بالنظر إلى الظروف الإقليمية الصعبة التي سادت خلال العام، إذ أشار أداء بورصة الكويت إلى وجود ضغوط جيوسياسية كبيرة في النصف الأول من العام 2026، شملت تعليقا احترازيا للتداول أوائل شهر مارس، قبل أن يشهد أداء السوق تعافيا خلال الربع الثاني من العام نفسه.

واستمر السوق في مواجهة بيئة استثمارية تتسم بالتقلب خلال الربع الثالث من العام 2026، فقد تعرضت أسواق الأسهم الإقليمية لضغوط متجددة في شهر سبتمبر نتيجة التوترات الجيوسياسية، إلى جانب ارتفاع أسعار الفائدة وعوائد السندات العالمية، ومع ذلك سجلت الكويت تراجعا أقل حدة مقارنة بالعديد من الأسواق الإقليمية، حيث انخفض «المؤشر العام» بنسبة 1,3٪ على أساس شهري في سبتمبر 2026، مقابل تراجع بنسبة 3,7٪ في مؤشر «ستاندرد آند بورز» المركب للدول الخليجية.

مرونة نسبية

ولفتت «كامكو انفست» إلى أن أداء بورصة الكويت الذي اتسم بمرونة نسبية جاء في ظل تحسن المؤشرات الاقتصادية المحلية، إذ بلغ مؤشر مديري المشتريات (PMI) للقطاع الخاص غير النفطي في الكويت 52,4 نقطة، وهو انخفاض طفيف عن مستوى 53,6 نقطة المسجل في أغسطس 2026، لكنه يمثل نموا ملحوظا مقارنة مع 50,8 نقطة في يوليو 2026، وهو أعلى مستوى له منذ فبراير 2026، كما شهد الائتمان المحلي توسعا بنسبة 5,1٪على أساس سنوي في أغسطس 2026.

وأشارت «كامكو انفست» إلى أنه على صعيد الأداء الفصلي، تراجع «المؤشر العام» خلال الربع الأول من 2026، قبل أن يشهد تعافيا في الربع الثاني، في حين اتسم الربع الثالث بالتقلب المستمر، وظل حجم البورصة، من حيث القيمة السوقية، مستقرا إلى حد كبير مقارنة بما كان عليه في نهاية العام 2025، وقد تحقق هذا الاستقرار النسبي على الرغم من التقلبات الحادة في معنويات المستثمرين وأسواق المنطقة خلال تلك الفترة، كما أبقى بنك الكويت المركزي على سعر الخصم عند نسبة 3,50٪ في سبتمبر 2026، وهو توجه يختلف عن سياسات معظم البنوك المركزية في الدول الخليجية، في حين مثلت خطوة الكويت نحو إرساء إطار تنظيمي للصكوك السيادية تقدما إضافيا نحو توسيع نطاق سوق المال المحلية.

وأوضحت «كامكو انفست» أن أداء القطاعات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026 جاء متباينا، مما يعكس التفاوت في أداء المؤشرات العامة، وقد سجل قطاع التكنولوجيا أقوى ارتفاع، وإن كان هذا الصعود الحاد نتيجة صعود السهم الوحيد ضمن المؤشر. كما حقق قطاع التأمين مكاسب قوية، في حين أنهت قطاعات الاتصالات والطاقة فترة الأشهر التسعة على ارتفاع بنسب ثنائية الرقم. وفي المقابل، شهدت قطاعات البنوك والعقار والسلع الاستهلاكية والخدمات الاستهلاكية تراجعا، بينما ظل أداء القطاع العقاري مستقرا إلى حد كبير مقارنة بنهاية عام 2025. وكان ضعف أداء قطاع البنوك مؤثرا بشكل خاص على السوق ككل نظرا لثقله الكبير في «السوق الأول»، وخلال شهر سبتمبر 2026 تراجع أداء القطاعات بشكل أكبر، حيث كان قطاعا التأمين والرعاية الصحية هما الوحيدان اللذان سجلا مكاسب شهرية بنسبتي 11٪ و4,5٪ على التوالي.

نشاط التداول

وذكرت «كامكو انفست» أن نشاط التداول ظل جيدا خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026، رغم تراجعه الملحوظ مقارنة بالمستويات القوية استثنائيا التي سجلت في الفترة المقابلة من العام 2025.

وبلغ إجمالي قيمة التداولات نحو 15,6 مليار دينار، وهو ما يمثل انخفاضا بنسبة 19٪ على أساس سنوي، وقد شهد نشاط التداول انتعاشا ملحوظا في سبتمبر 2026، حيث ارتفعت قيمة التداولات الشهرية بنسبة 37,7٪ على أساس شهري لتصل إلى نحو 2,45 مليار دينار، مقارنة بـ 1,78 مليار دينار في أغسطس 2026.

واستمر «السوق الأول» في الاستحواذ على الجزء الأكبر من سيولة السوق، حيث مثل ما نسبته 63,9٪ من إجمالي قيمة التداولات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026، مقارنة بنسبة 56,7٪ خلال الفترة نفسها من العام 2025، في حين انخفضت حصة «السوق الرئيسي» إلى نسبة 36,1٪ من 43,3٪.

ولفتت «كامكو انفست» إلى أنه على مستوى القطاعات، تركزت التداولات في بعض أكبر القطاعات الكويتية وأكثرها نشاطا من حيث حجم التداول، إذ استحوذ قطاع البنوك على نسبة 27,8٪ من إجمالي سيولة السوق خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026، بقيمة تداولات بلغت 4,34 مليارات دينار، في حين بلغت حصة قطاع الخدمات المالية نسبة 28,4٪ بقيمة 4,44 مليارات دينار، وقطاع العقارات بنسبة 16,4٪ بقيمة 2,56 مليار دينار.

وضمن القطاع المصرفي، كان سهم بيت التمويل الكويتي الأكثر تداولا بقيمة 1,67 مليار دينار، تلاه بنك الكويت الوطني بقيمة 1,11 مليار دينار، ثم بنك الخليج بقيمة 359 مليون دينار.

وقالت «كامكو انفست»، يشير هذا إلى أنه على الرغم من الأداء السعري الأقوى الذي سجله «السوق الرئيسي»، إلا أن قيمة التداولات ظلت متركزة بشكل كبير في «السوق الأول» وفي أسهم الشركات ذات القيمة السوقية الكبيرة.

تركيبة المستثمرين

ذكرت «كامكو انفست» أن تركيبة المستثمرين واصلت تحولها نحو زيادة مشاركة المؤسسات خلال الفترة المذكورة، إذ استحوذت المؤسسات والشركات على نسبة 67,2٪ من قيمة الأسهم المباعة و66,9٪ من قيمة الأسهم المشتراة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2026، ارتفاعا من نسبة 61,3٪ ونسبة 62,9٪، على التوالي، خلال الفترة نفسها من العام 2025، وفي المقابل، تراجعت حصة المستثمرين الأفراد.

وظل المستثمرون الكويتيون الفئة الأكثر حضورا في السوق، حيث بلغ صافي مشترياتهم نحو 341 مليون دينار، في حين سجل المستثمرون الأجانب الآخرون صافي مبيعات بنحو 291 مليون دينار، وسجل مستثمرو الأسواق الخليجية صافي مبيعات بنحو 50 مليون دينار، ويشير هذا إلى أن سيولة السوق ظلت مدعومة بشكل رئيسي من الداخل، رغم التزايد التدريجي في مشاركة المؤسسات.

9 أشهر من ترسيخ المكاسب

قالت «كامكو انفست» في تقريرها إن الأشهر التسعة الأولى من العام 2026 مثلت فترة ترسيخ للمكاسب في بورصة الكويت، وذلك عقب الأداء القوي المسجل في العام 2025، إذ تعرضت الأسهم ذات القيمة السوقية الكبيرة لضغوط، مما أدى إلى تراجع مؤشر «السوق الأول»، إلا أن هذا التراجع قابله، جزئيا، أداء أقوى في «السوق الرئيسي»، ولاسيما مؤشر «الرئيسي 50».

مرونة نسبية أمام التقلبات

ذكرت «كامكو انفست» في تقريرها أن السوق أظهر مرونة نسبية خلال فترات تصاعد التقلبات الإقليمية، مدعوما بتحسن النشاط الاقتصادي غير النفطي، ونمو الائتمان، واستقرار أسعار الفائدة المحلية نسبيا، وفي الوقت ذاته، يشير انخفاض معدل التداول مقارنة بالعام 2025، وتركز السيولة بشكل كبير في عدد محدود نسبيا من الشركات، إلى أن نشاط المستثمرين ظل انتقائيا ولم يكن واسع النطاق.



«صندوق الاستجابة الطارئة».. «ملحمة وطنية» بمساهمات مليونية





طارق عرابي

في ملحمة وطنية جسدت عمق التلاحم الكويتي وترجمت الشراكة الحقيقية بين الدولة والقطاع الخاص والمجتمع، سجلت الكويت استجابة واسعة لدعم «صندوق الكويت للاستجابة الطارئة»، الذي أطلقه الصندوق الكويتي للتنمية في مواجهة تداعيات المرحلة الراهنة، حيث بادرت 68 جهة من كبرى الشركات والبنوك والهيئات والمؤسسات الوطنية إلى تقديم مساهمات تجاوزت 93,8 مليون دينار في زمن قياسي، في حصيلة تعكس حجم الشعور بالمسؤولية الوطنية، وسط استمرار تدفق المساهمات.

ولم تكن هذه الاستجابة مجرد مساهمات مالية، بل شكلت صورة واضحة لتكاتف مختلف مكونات الاقتصاد والمجتمع حول هدف واحد، يتمثل في مساندة جهود الدولة وتعزيز قدرتها على التعامل مع الأزمات والظروف الاستثنائية، ودعم إعادة تأهيل البنية التحتية والخدمات الأساسية، بما يؤكد أن المسؤولية الوطنية لا تقتصر على جهة بعينها، وإنما تتشارك فيها مؤسسات الدولة والقطاع الخاص والمجتمع.

صندوق وطني للاستجابة للأزمات

ويمثل «صندوق الكويت للاستجابة الطارئة» مظلة تمويلية وطنية تستهدف دعم جهود الدولة في التعامل مع الأضرار والتداعيات التي لحقت بالبنية التحتية والخدمات الأساسية جراء العدوان الآثم على البلاد، حيث أطلقه الصندوق الكويتي للتنمية في 5 يوليو 2026 برأسمال أولي يعادل 100 مليون دولار أميركي، وذلك بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (587) لسنة 2026.

ويعمل الصندوق كنافذة حسابية خاصة لدى الصندوق الكويتي للتنمية، بما يوفر إطارا مؤسسيا مرنا لحشد الموارد المالية وتوجيهها نحو احتياجات التعافي وإعادة التأهيل، ليشكل بذلك إحدى الأدوات الوطنية التي تعكس سرعة الاستجابة في مواجهة الظروف الطارئة.

الاقتصاد في مقدمة الصفوف

وجاءت مساهمات القطاعات الاقتصادية المختلفة لتؤكد أن القطاع الخاص الكويتي يمثل شريكا رئيسيا في تحمل المسؤولية الوطنية، حيث بادرت قطاعات الاتصالات والتكنولوجيا والبنوك والتعليم والعقار والاستثمار والتجزئة والخدمات إلى دعم الصندوق، في مشهد عكس تنوع قاعدة المساهمين واتساع دائرة المشاركة.

وسجل القطاع المصرفي حضورا لافتا من خلال مساهمات البنوك الكويتية في دعم الصندوق، فيما بادرت شركات الاتصالات والتكنولوجيا إلى المشاركة منذ انطلاق المبادرة، لتؤكد القطاعات الحيوية أن دورها لا يتوقف عند النشاط الاقتصادي، وإنما يمتد إلى دعم المجتمع والبلاد في الظروف الاستثنائية.

كما شارك القطاع التعليمي من خلال عدد من الجامعات الخاصة التي قدمت مساهمات للصندوق، في انعكاس للدور المجتمعي للمؤسسات التعليمية، بينما ساهمت شركات من القطاع العقاري والاستثماري في دعم المبادرة، إلى جانب شركات رائدة في قطاع التجزئة والخدمات، لتتسع بذلك دائرة المشاركة وتشمل قطاعات متنوعة من الاقتصاد الوطني.

68 جهة.. رسالة تضامن واحدة

وتكتسب مشاركة 68 جهة أهمية خاصة، كونها جمعت مؤسسات وشركات من قطاعات اقتصادية ومجتمعية متعددة تحت مظلة واحدة، بما يعكس أن التكاتف في أوقات الأزمات يتجاوز حدود النشاط الاقتصادي أو حجم المؤسسة، ليصبح مسؤولية مشتركة تجمع مختلف مكونات المجتمع.

وتحمل المساهمات التي تجاوزت 93,8 مليون دينار رسالة واضحة مفادها أن القطاع الخاص والمجتمع الكويتي قادران على التحرك السريع عندما تتطلب الظروف توحيد الجهود، كما تعكس الثقة بالدور المؤسسي الذي يقوم به الصندوق الكويتي للتنمية في حشد الموارد وتوجيهها لخدمة أهداف التعافي والاستجابة للطوارئ.

وفي المحصلة، تحولت مبادرة «صندوق الكويت للاستجابة الطارئة» إلى نموذج عملي للشراكة الوطنية، حيث اجتمعت مؤسسات الدولة والقطاع الخاص والمؤسسات التعليمية والمالية والخدمية والاستثمارية حول هدف واحد، لتؤكد الكويت مجددا أن قوة المجتمع لا تقاس فقط بحجم موارده، وإنما بقدرته على التكاتف وتسخير هذه الموارد في خدمة الوطن خلال الأوقات الاستثنائية.

يستهدف معالجة أضرار البنية التحتية والخدمات الأساسية جراء العدوان الآثم على البلاد

المساهمات تؤكد أن القطاع الخاص شريك رئيسي في تحمّل المسؤولية الوطنية

3 ركائز تضمن الكفاءة والشفافية

يعتمد الصندوق في تشغيله على إطار متكامل يقوم على ثلاث ركائز حوكمة رئيسية:

- **التمويل السريع للمشاريع:** توجيه الدعم المالي الفوري للمشروعات ذات الأولوية القصوى لضمان عدم توقف الخدمات الحيوية، وإعادة تشغيل المرافق المتضررة سريعا.
- **الحوكمة المؤسسية:** إدارة الموارد والتدفقات المالية تحت مظلة تنظيمية واضحة تحدد المسؤوليات وصنع القرار، وبما يتطابق تماما مع الأولويات الوطنية المعتمدة.
- **الشفافية العامة:** الالتزام بنشر تقارير دورية وإتاحة البيانات والمعلومات المتعلقة بحجم المساهمات، وآليات تخصيص الموارد، ومستجدات سير تنفيذ المشاريع على الأرض.

5 أهداف إستراتيجية للصندوق

يتحرك الصندوق وفق رؤية وطنية واضحة ترتكز على تحقيق خمسة أهداف رئيسية:

- مساندة جهود الدولة المباشرة في الاستجابة للأزمات والظروف الاستثنائية.
- تمكين المؤسسات الوطنية وتعزيز قدرتها على التعافي وإعادة الإعمار.
- تأهيل وتطوير المرافق والمواقع الحيوية المتضررة.
- تأمين استمرارية تدفق الخدمات الأساسية والمرافق العامة للمواطنين والمقيمين.
- رفع مستوى الجاهزية الوطنية للتصدي لأي تحديات مستقبلية.

الأنباء
الاحد 25 اكتوبر 2026



من الطرق وساحات الطائرات إلى الإدارة والتشغيل.. المطار الجديد ينتقل من البناء إلى تجهيز منظومة قادرة على استقبال 25 مليون مسافر سنوياً

T2 بوابة الكويت الجديدة

علي إبراهيم

في جنوب مطار الكويت الدولي، لم تعد قصة مبنى الركاب الجديد T2 تقتصر على ما يرتفع من خرسانة وزجاج، أو على حجم منشأة تعد من أكبر مشاريع البنية التحتية في البلاد.

القصة اليوم تنتقل تدريجيا إلى مرحلة مختلفة: كيف سيبدأ هذا المبنى في العمل؟ وكيف ستصل إليه السيارات والمسافرون؟ ومن سيدير ساحاته؟ وكيف ستتحرك الحقائب والطائرات والركاب داخله؟ هذه التفاصيل، التي تأتي عادة في نهاية رحلة البناء، بدأت تتصدر المشهد مع استمرار متابعة مشروع الطرق والتقاطعات المخصص لخدمة مبنى المطار الجديد، والتحرك لحسم متطلبات تشغيل وإدارة «T2» وساحات الطائرات، بالتوازي مع تسريع الأعمال وتذليل المعوقات أمام المشروع.

وهنا يبدو التحول واضحا: الكويت لا تقترب فقط من إنجاز مبنى جديد، وإنما من تشغيل بوابة جوية جديدة بالكامل.

من مشروع إنشائي إلى مطار بعمل

يمثل مبنى الركاب الجديد «T2» أحد أكبر الرهانات على مستقبل النقل الجوي في الكويت، فالمشروع صمم لاستيعاب نحو 25 مليون مسافر سنويا في مرحلته الأولى وبمستوى خدمة مرتفع، مع قابلية للتوسع مستقبلا وصولا إلى نحو 50 مليون مسافر سنويا. وهذه الأرقام لا تعني زيادة عدد المسافرين فقط، بل تعني منظومة اقتصادية أوسع تتحرك حولهم، شركات طيران، وخدمات أرضية، ونقل، وضيافة، وتجزئة، ومطاعم، وشحن، وسياحة، ومئات الأنشطة التي تتصل بحركة المطارات مباشرة وغير مباشرة، ومن هنا، فإن القيمة الاقتصادية لـ«T2» تبدأ من بوابة السفر، لكنها لا تنتهي عندها.

700 ألف متر.. تحت سقف واحد

يقع المبنى الجديد جنوب المطار الحالي وبين المدرجين القائمين، وتبلغ مساحته الإجمالية نحو 700 ألف متر مربع، ضمن مساحة واسعة تضم المناطق الأرضية والجوية للمشروع.

ويقوم تصميمه على ثلاثة أجنحة متناظرة للبوابات تنطلق من مساحة مركزية يصل ارتفاعها إلى نحو 25 مترا، فيما تمتد كل واجهة لنحو 1,2 كيلومتر.

لكن الحجم هنا لم يكن الهدف وحده، فالتصميم يسعى إلى اختصار رحلة المسافر داخل المطار، إذ تقل المسافة من المنطقة المركزية إلى أبعد بوابة عن 600 متر، مع تجميع العديد من الخدمات تحت سقف واحد، بما يحد من التنقل المتكرر بين الطوابق ويجعل الحركة أكثر انسيابية.

حتى سقف المبنى يدخل في المعادلة، إذ تمتد مظلته لنحو 60 مترا لتوفير الحماية من الشمس والعوامل الجوية، بينما تستلهم بعض عناصره المعمارية انسيابية القوارب الشراعية التقليدية في الكويت.

رحلتك تبدأ من 180 منصة

داخل المبنى، تبدأ الأرقام في التحول إلى تجربة سفر فعلية، فـ«T2» يضم 180 منصة لإنهاء إجراءات السفر، فيما صممت منظومة الأمتعة للتعامل مع نحو 2930 حقيبة في الساعة خلال أوقات الذروة، مع إمكانية زيادة القدرة مستقبلا إلى نحو 5390 حقيبة في الساعة، وتمتد أحزمة نقل الأمتعة لمسافة تقارب 6 كيلومترات، بينما يبلغ طول أنظمة الفرز عالية السرعة نحو 1,5 كيلومتر، أما على الجانب الجوي، فقد صممت البوابات المتصلة بالمبنى لخدمة 51 طائرة في الوقت نفسه، بما يمنح المطار قدرة تشغيلية أكبر ويهيئه لاستيعاب النمو المستقبلي في حركة الطيران.

المطار لا يبدأ عند باب السفر

لكن الوصول إلى مطار حديث لا يكتمل بمبنى حديث وحده، ولهذا تتحول الأنظار بالتوازي إلى الطرق والتقاطعات والبنية التحتية المحيطة بـ«T2»، باعتبارها جزءا من تجربة المسافر منذ اللحظة التي يبدأ فيها رحلته إلى المطار، وليس فقط بعد دخوله صالة المغادرة، ومع خطط ربط المطار بشبكات النقل المستقبلية، تتشكل منظومة اتصال أوسع تستهدف جعل الحركة من وإلى المبنى أكثر سهولة، وربطه بصورة أفضل بقلب النشاط الاقتصادي والسكاني في البلاد، وهنا يصبح الطريق إلى المطار جزءا من المشروع نفسه.

مطار استهلاك أقل

الطموح في «T2» لا يقتصر على السعة والتكنولوجيا، فالمشروع يستهدف معايير متقدمة في كفاءة الطاقة والاستدامة، مع الاستفادة من الطاقة الشمسية والسعي إلى الحصول على التصنيف الذهبي وفق نظام LEED للمباني الخضراء، وهو توجه يضيف بعدا جديدا إلى المشروع، فالمطارات الحديثة لم تعد تقاس فقط بعدد الطائرات والمسافرين، وإنما أيضا بقدرتها على إدارة الطاقة والموارد وتقليل الأثر البيئي لمنشآت تعمل على مدار الساعة.

البوابة أكبر من المطار

اقتصاديا، الرهان على «T2» أكبر من مجرد زيادة الطاقة الاستيعابية، فالمطار الجديد يمنح الكويت بنية تحتية قادرة على دعم توسع حركة الطيران والسياحة والأعمال، وتحسين تجربة الزائر منذ لحظة وصوله، وفتح مجال أوسع أمام شركات الطيران والخدمات المرتبطة بالسفر، ومع اقتراب المشروع تدريجيا من مرحلة التشغيل، تتحول الأسئلة من «متى ينتهي البناء؟» إلى أسئلة أكثر أهمية: كيف سيعمل المطار؟ وما الحركة التي سيولدها حوله؟ وكم فرصة اقتصادية يمكن أن تنطلق من بواباته؟ فـ«T2» ليس مجرد مكان تقلع منه الطائرات، إنه بوابة تراهن الكويت من خلالها على أن تقلع معها قطاعات أخرى أيضا.





700 ألف متر مربع لمبنى الركاب و51 طائرة تخدمها البوابات في وقت واحد

25 مليون مسافر سنوياً في المرحلة الأولى وطاقة مستقبلية تصل إلى 50 مليوناً





مؤسسة البترول الكويتية

تطوّر تشريعاتها لتواكب النمو الاقتصادي وتهيئة بيئة استثمارية أكثر جاذبية

انطلاقا من أن الثروة النفطية في دولـــة الكويت هي عماد هذا الوطن ومصدر قوته الاقتصادية، وتنفيذا لما ارتآه المشرع من أن أنسب السبل لإدارة الثروة النفطية هو إنشاء مؤسسة عامة ذات طابع اقتصادي قادرة على إدارة الصناعة النفطية في البلاد بما يحافظ عليها ويعظم إيرادات الدولة منها، فقد صدر المرسوم بقانون رقم (6) لسنة 1980 بإنشاء مؤسسة البترول الكويتية (المؤسسة). وقد تضمنت نصوص المرسوم بقانون إنشاء المؤسسة بيان أنها مؤسسة عامة ذات طبيعة اقتصادية وأنها جهاز الدولة المعني بالقيام بكافة الأعمال المتعلقة بصناعات البترول والمواد الهيدروكربونية بصفة عامة في كافة مراحلها وبالصناعات المتفرعة من هذه الصناعات أو المرتبطة أو المتعلقة أو المكملة لها، سواء في داخل دولة الكويت أو في الخارج. واتساقا مع فلسفة دستور دولة الكويت في تنظيمه للمؤسسات العامة والتي ترتكز على كفالة استقلالية تلك المؤسسات بشئونها واقتصار دور الدولة بشأنها على التوجيه والرقابة حيث تنص المادة (133) من دستور دولة الكويت على أن: «ينظم القانون المؤسسات العامة وهيئات الإدارة البلدية بما يكفل لها الاستقلال في ظل توجيه الدولة ورقابتها». فقد أفرد المشرع المؤسسة ـ في المرسوم بقانون إنشائها ـ ببعض الأحكام الخاصة كونها مؤسسة عامة ذات طبيعة اقتصادية وتنهض بصفة أساســـية بنشاط تجاري وتدار على أسس تجارية وتكتسب صفة التاجر في تعاقداتها مع الغير مما يستلزم قدر كبير من المرونة والسرعة في القيام بأنشطة المؤسسة وفي إدارتها بما يكفل لها الاستقلال في ظل توجيه الدولة ورقابتها».

تحديث قانون إنشاء المؤسسة: حوكمة أوسع ومرونة مطلوبة ومنظومة رقابية فاعلة

وبعد مرور أكثر من ستة وأربعين عاما على إنشاء المؤسسة بموجب المرســوم بالقانون رقم (6) لسنة 1980 ارتأى المشرع الحاجة الملحة لإدخال تعديلات على بعض أحكامه فأصدر بتاريخ 23 يونيو 2026 المرسوم بقانون رقم (67) لســنة 2026 بتعديل بعض أحكام المرســوم بقانون إنشــاء المؤسسة ونشــر في «الكويت اليوم» بالعدد رقم 1797 بتاريخ 28 يونيو 2026، وقد استهدفت التعديلات تحقيق غايات عديدة أهمها:

- تمكين المؤسســة مــن مواكبة التغيرات والتطــور الحاصل في الصناعة النفطية العالمية.
- تمكين المؤسسة من تعظيم الإيرادات النفطية لدولة الكويت.
- تعزيز قدرة المؤسسة على تنفيذ استراتيجيتها المحدثة حتى عام 2040 المعتمدة من المجلس الأعلى للبترول.
- الحفاظ على مكانة دولة الكويت الرائدة إقليميا وعالميا في مجال النفط والطاقة.
- تذليل بعض المعوقات التي لم تكن موجودة عند نشأة المؤسسة وتم استحداث تطبيقها على المؤسسة ـ بموجب تشريعات أخرى ـ دون النظر لطبيعة المؤسســة الاقتصادية وكون إدارتها تتم على أسس تجارية تتطلب السرعة والمرونة في اتخاذ القرارات.
- كفالة استقلالية المؤسسة بشئونها في ظل توجيه الدولة ودون الإخلال برقابــة الدولــة على النحو الذي أوجبتــه المادة (133) من دستور دولة الكويت.

وتمثلت أبرز التعديلات التي تضمنها المرسوم بالقانون رقم (67) لسنة 2026 في:

- إضافة غرض جديد للمؤسسة هو القيام بكل ما يلزم لتوفير الطاقة المتجددة لاحتياجات المؤسسة وشركاتها التابعة بعد الحصول على موافقة وزارة الكهرباء والماء والطاقة المتجددة لربط الطاقة المنتجة من مصادر الطاقة المتجددة بالشبكة الوطنية للكهرباء وفقا للضوابط والاشتراطات المعمول بها.
- أعاد المشــرع تنظيم أحكام مجلس إدارة المؤسسة الذي يتولى شــؤون إدارتها وتحديد اختصاصاته، فــضلا عن إعادة تحديد وزيادة اختصاصات المجلس الأعلى للبترول دون إثقاله باختصاصات إدارية وتنفيذية تخرج عن الاختصاصات التي أنشئ لها أساسا والمبينة في المرسوم رقم (2) لسنة 1974 بإنشاء المجلس الأعلى للبترول والمتمثلة في توليه «رســم السياسة العامة للثروة البترولية للمحافظة عليها وحسن استغلالها وتنمية الصناعات المرتبطة بها والمنبثقة عنها». وقد عززت تلك التعديلات وضوح الاختصاصات والأدوار ومســارات اتخاذ القرار الاستثماري والتجاري داخل المؤسسة.
- حظر المشرع استخدام الوكيل المحلي أو الوكيل بالعمولة للتعاقد مع المؤسســة أو الشــركات المملوكة لها بالكامل، بأي شكل من الأشكال، سواء أثناء إبرام العقد أو تنفيذه، وذلك بغرض تقليل التكاليف المالية التي تقع على المؤسسة وشركاتها التابعة من جراء وسيط إلزامي، ولإحكام الرقابة على التعاقدات التي تجريها المؤسســة أو شركاتها التابعة، وتقليل مخاطر الإخلال بهذه التعاقدات.

استمرار أوجه الرقابة الفعالة على المؤسسة

تحقق التشريعات واللوائح والنظم الداخلية المنطبقة على المؤسسة وشــركاتها التابعة التوازن بين متطلبات القطاع النفطي من مرونة تشغيلية وسرعة في اتخاذ القرارات التجارية والاستثمارية وتوسيع المنافسة من جهة وبين كفالة وجود رقابة فعالة على القطاع النفطي باعتبار أن أموال المؤسسة وشركاتها التابعة تعد أموالا عامة يلتزم الكافة بحمايتها وصونها عملا بأحكام دســتور دولة الكويت وأحكام القانون رقم (1) لسنة 1993 بشأن حماية الأموال العامة من جهة أخرى. فالمؤسســة وشــركاتها التابعة كانت ولا زالــت ـ حتى بعد تعديل المرسوم بقانون إنشاء المؤسسة ـ تخضع، وهي تمارس اختصاصاتها ومهامها، لمنظومة رقابية فعالة تشمل:

- الرقابة اللاحقة لديوان المحاسبة على أعمال المؤسسة وشركاتها التابعة وتعاقداتها.
- جهاز التدقيق الداخلي بالمؤسسة وشركاتها التابعة.
- المدقق الخارجي الذي يعينه المجلس الأعلى للبترول.
- إدارة الفتوى والتشريع وسائر الجهات الرقابية المختصة.

حزمة إصلاحات تشريعية تعكس سعي الدولة

لجذب الاســتثمار الأجنبي وفتح السوق والاقتصاد لجميع المستثمرين دون الحاجة لوكيل محلي

شــهدت دولة الكويت خلال الفترة الأخيرة ـ بجانب تعديل المرســوم بقانون إنشاء المؤسســة ـ حزمة إصلاحات تشريعية مهمة استهدفت تنفيذ التوجهات الاقتصادية الحالية لدولة الكويت الرامية لفتح الأسواق والاقتصاد لجميع المستثمرين والسعي لجذب الاستثمار الأجنبي وإزالة معوقاته والتنافس على تقديم أفضل المنتجات والخدمات وبأقل الأسعار، وهي تشريعات لها انعكاس مباشر على تعاقدات المؤسسة وشركاتها التابعة، ومن هذه التشريعات ذات الأثر الاقتصادي الهام:

1 ـ القانــون رقم (1) لســنة 2024 ليعدل المادة (24) من المرســوم بالقانون رقم (68) لسنة 1980 بإصدار قانون التجارة، والمادة (31) من القانون رقم (49) لسنة 2016 بشأن المناقصات العامة والذي تم نشره في «الكويت اليوم» بالعدد رقم 1671 بتاريخ 21 يناير 2024، وعمل به من تاريخ نشره. وتتمثل أهمية هذا القانون في السماح للشركة الأجنبية بإنشاء فرع لها في الكويت ومباشرة أعمالها فيها دون الحاجة إلى وكيل محلي إلزامي. وقد بين المشــرع غاية هذا التعديل في فتح الأســواق والاقتصاد لجميع المستثمرين والسعي لجذب الاستثمار الأجنبي وإزالة معوقاته والتنافس على تقديم أفضل المنتجات والخدمات وبأقل الأسعار.

ويعــد ذلك التعديل تحولا مهما في بيئــة الأعمال، لأنه يزيل قيدا كان يؤثر في طريقة دخول الشركات الأجنبية إلى السوق الكويتي وفي هيكل تكاليفها ومسؤولياتها التعاقدية. ومن شأن هذا التعديل بالنسبة للقطاع النفطي توســيع قاعدة الشــركات المؤهلة للمشاركة في المشروعات النفطية وفي سائر تعاقدات المؤسسة وشركاتها التابعة.

غير أن إلغاء شرط الوكيل المحلي لا يعني الإعفاء من متطلبات الترخيص، أو التسجيل، أو الضرائب أو العمالة أو غيرها من القواعد الآمرة، كما لا يعني جواز إسناد العقود مباشرة من دون منافسة، إنما المقصود هو تمكين الشركة الأجنبية من التعامل والتعاقد بنفسها، من دون وسيط إلزامي، مع استمرار خضوع اختيار المتعاقد للقواعد والإجراءات واجبة التطبيق.

2 ـ المرسوم بقانون رقم (94) لسنة 2026 بتعديل بعض أحكام القانون رقم (49) لسنة 2016 بشأن المناقصات العامة والذي تم نشــره في «الكويت اليوم» بالعدد رقم 1810 بتاريخ 27 سبتمبر 2026 وسيبدأ العمل به بعد ثلاثة أشهر من تاريخ نشره بالكويت اليوم. وقد أعاد هذا التشريع تنظيم نطاق اختصاص الجهاز المركزي للمناقصات العامة (الجهاز) ولجان الشراء في المؤسسة وشركاتها التابعة، فجعل الجهاز مختصا، في حالات الشــراء النمطية التي تنفذ داخل الكويت، بالعقود التي تزيد قيمتها على عشرين مليون دينار، بينما تختص لجان الشراء في المؤسسة وشركاتها التابعة بالعقود التي لا تزيد على عشرين مليون دينار كويتي، مع إمكان زيــادة النصاب المذكور بقرار من مجلس الوزراء بناء على اقتراح مجلس إدارة المؤسســة. كما قرر اســتثناء العمليات النفطية، وفق تعريفها التشــريعي، من أحكام قانون المناقصات العامة أيا كانت قيمتها، مع مراعاة المادة (152) من الدستور. وتظل مبادئ الشــفافية والإفصاح والالتزام والحوكمــة والعدالة وتكافؤ الفرص وعدم تضارب المصالح ركائز واجبة في القواعد والإجراءات الخاصة بالمشتريات النفطية.

وقــد أضاف هذا التشــريع فقرة أخيرة لأحــكام المادة (31) من قانون المناقصات العامة تنص على أنه «يحظر استخدام الوكيل المحلي أو الوكيل بالعمولة بكافة إجراءات التعاقد، وفقا للقواعد التي يقرها مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير المختص بعد التنسيق مع الجهات ذات الصلة». والحظر المنصوص عليه في هذه المادة هو الذي سينطبق على المؤسسة وشــركاتها التابعة عند بدء ســريان أحكام هذا القانون حيث سيصبح ملغيا نص المادة (18) المعدلة من المرســوم بقانون إنشاء المؤسسة وذلــك عملا بنص البند الثاني من المادة الثالثة من المرســوم بقانون رقم (94) لسنة 2026.

خلاصة

تكشف التطورات التشريعية في الكويت عن انتقال تدريجي من تنظيم تقليدي للقطاع النفطي إلى منظومة أكثر تخصصا ومرونة وانفتاحا على المنافسة. وقد حافظت هذه المنظومة على الدور السيادي للدولة في إدارة الثروة البترولية، وفي الوقت نفسه وسعت قدرة مؤسسة البترول الكويتية على العمل باستقلالية وفق أسس اقتصادية وتجارية في ظل توجيهات الدولة وأوجه رقابة فعالة، ومكنت الشركات الأجنبية من دخول السوق من دون وكيل محلي، وأعادت توزيع الاختصاص بتنظيم عقود الشراء المتعلقة بالقطاع النفطي.

من الكويت إلى العالم

منظومة متكاملة. موثوقية راسخة. حضور عالمي.

من الاستكشاف والإنتاج، إلى التكرير والبتروكيماويات والنقل والتسويق العالمي، تمتد أعمال مؤسسة البترول الكويتية عبر منظومة متكاملة تربط موارد الكويت من الطاقة بالأسواق حول العالم، وتُسهم في تلبية احتياجات عملائنا أينما كانوا.

طاقة تصل إلى العالم. وقيمة تمتد إلى المستقبل.

لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة:
www.kpc.com.kw



Kuwait Petroleum Corporation
and subsidiaries

مؤسسة البترول الكويتية
وشركاتها

شركة السلطان وخلف التجارية
AL-SULTAN & KHALAF TRADING CO

@sultanandkhalaf
www.sultan-khalaf.com
24646666

POWER, ENERGY AND EQUIPMENT

الطاقة والمعدات



01 HEAVY EQUIPMENT
المعدات الثقيلة



02 GENERATORS
المولدات



03 RENEWABLE ENERGY
الطاقة المتجددة

Light Equipment · Water Solutions · Rentals · Spare Parts · Workshops & After-Sales

المعدات الخفيفة · حلول المياه · التأجير · قطع الغيار · الورش وخدمات ما بعد البيع



الأنباء
الاحد 25 اكتوبر 2026
شاهد الصفحة PDF



النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية الشيخ فهد اليوسف ورئيس ديوان سمو ولي العهد الشيخ ثامر الجابر ومحافظ الأحمدي الشيخ حمود الجابر والرئيس التنفيذي لمؤسسة البترول الكويتية الشيخ نواف السعود والرئيس التنفيذي في شركة نفط الكويت أحمد العيدان والعضو المنتدب بقطاع التسويق العالمي والرئيس التنفيذي بالوكالة لشركة ناقلات النفط الكويتية الشيخ خالد الصباح ووزير الدولة للشؤون الاقتصادية والاستثمار عبدالعزيز المرزوق ووزير الصحة د.أحمد العوضي ووزير النفط طارق الرومي ووزير الدولة لشؤون البلدية ووزير الدولة لشؤون الإسكان عبداللطيف المشاري خلال الحفل الختامي ليوم الأحمدي الرياضي

واصلت مسيرة التألق دولياً بفضل تميزها في مختلف المجالات

«نفط الكويت» تحصد عدداً من الجوائز العالمية

نتيجة لتميزها الدائم في مختلف المجالات، اعتادت شركة نفط الكويت حصد الجوائز التي تمنحها مؤسسات دولية تقديرا للإنجازات التي تحققها.

وخلال الفترة الماضية، حصدت الشركة عددا من الجوائز العالمية التي قدمتها مؤسسات رائدة، وذلك في مختلف المجالات التي تنشط فيها.

وفي التحقيق التالي، نطلع على بعض تفاصيل تلك الجوائز والإنجازات التي جعلت الشركة تستحق الحصول عليها خلال السنة المالية الماضية 2025ـ2026، علما أن البعض منها مثلت تكريما للرئيس التنفيذي أحمد جابر العيدان.

تكريمات متعددة

نبدأ بالحصة الأكبر التي حصلت عليها الشركة من مجلة «انترناشيونال بيزنس»، وبلغ عددها ثماني جوائز متميزة لعام 2026، وهي كالتالي:

- الرئيس التنفيذي أحمد جابر العيدان: جائزة التميز القيادي في قطاع الطاقة بالكويت لعام 2026.
- مبادرة نبض: جائزة أفضل برنامج للتواصل المجتمعي في الكويت لعام 2026.
- التميز الهندسي في تشخيص محركات الديزل البحرية وإعادة تأهيلها داخليا: جائزة الأفضل في تكنولوجيا الأتمتة في الكويت لعام 2026.
- مشروع الساحة الخضراء: جائزة التميز في الصحة والسلامة والأمن والبيئة في الكويت لعام 2026.
- منصة فالكون الذكية للعقود: جائزة مشروع العام للتحول الرقمي في الكويت لعام 2026.
- أكاديمية التدريب على الإطفاء: جائزة التميز في الصحة والسلامة والأمن والبيئة على المستوى الصناعي في الكويت لعام 2026.
- حلول نزع المياه من منطقة الصبخة في المقوع: جائزة مشروع العام في قطاع الطاقة بالكويت لعام 2026.
- يوم الأحمدي الرياضي: أفضل نشاط للمسؤولية الاجتماعية للشركات في الكويت لعام 2026.

التميز في القيادة

في شرحنا للتميز الذي أدى إلى منح الشركة هذه الجوائز، نبدأ مع الرئيس التنفيذي أحمد جابر العيدان المعروف بتميزه القيادي في توجيه الشركة خلال مراحل التحول بالطاقة، والتحول الرقمي، وتحقيق مستويات إنتاج قياسية، وانطلاق عمليات الاستكشاف البحري، وغيرها العديد، حيث ركز منذ توليه منصبه في نوفمبر 2022 على الابتكار والاستدامة والشراكات الاستراتيجية، الأمر الذي ساهم في تعزيز مكانة الشركة باعتبارها لاعبا مرنا وقادرا على الصمود في وجه الأزمات بسوق الطاقة العالمية. وتتضمن مسيرة العيدان إنجازات مهمة حققها في الشركة أو خارجها، حيث ترأس العديد من الجلسات الفنية الدولية، ونشر وقدم العديد من الأوراق والأبحاث الفنية، كما أسس جمعية جيولوجيي الاستكشاف (SEG) فرع الشرق الأوسط وانتخب رئيسا لها من عام 2014 حتى عام 2017، وقام بتوفير التوجيه لضمان نجاح مكتب الشرق الأوسط وأنشطة دعم الجيوفيزياء في المنطقة. وقد شهدت ولايته في رئاسة الشركة عدة اكتشافات نفطية بارزة في حقول الشركة، سواء في البر أو في المنطقة البحرية، ومن المرتقب تحقيق المزيد في هذا المجال، في ظل العديد من المشاريع والخطط.

استثمار بالعنصر البشري

أما فيما يتعلق بمبادرة «نبض»، فهي تأتي ضمن برامج التواصل المجتمعي الذي تعتبر أحد أبرز الملامح المحددة لهوية شركة نفط الكويت، والتي تؤكد كذلك إدراكها لضرورة ترجمة الثروة النفطية إلى قيمة اجتماعية ملموسة، وانعكست هذه القناعة بجلاء في مبادرة «نبض» التوعوية التي نظمت الشركة نسختها الثانية بالتعاون المثمر مع وزارة التربية، واستهدفت تزويد طلاب المرحلة الثانوية في جميع محافظات الكويت بالثقافة النفطية اللازمة، وشهدت مشاركة واسعة شملت 24 مدرسة بالتساوي بين البنين والبنات، تنافست في أسئلة مهمة حول قطاع النفط والغاز في الكويت، وذلك بعد الاطلاع على الكتاب المهم الذي أعدته الشركة ويتضمن معلومات وافية ومحدثة عن تاريخ صناعة النفط في الكويت، وأهميتها بالنسبة لحياتنا اليومية.

تميز هندسي

نجحت الشركة في ترسيخ الريادة التقنية بمجال تشخيص محركات الديزل البحرية وإعادة تأهيلها داخليا، وهو إنجاز فني يعكس سعيها نحو الاعتماد على الذات والابتكار، وتعد محركات الديزل البحرية بالغة الأهمية للعمليات البحرية، وتتطلب صيانتها دقة وخبرة عالية، علما بأنه تقليديا كانت عمليات إعادة التأهيل هذه تسند إلى مقاولين عالميين، إلا أن مهندسي شركة نفط الكويت نجحوا في تطوير القدرة على تشخيص الأعطال، وإجراء الإصلاحات داخل منشآت الشركة، الأمر الذي يسهم في خفض التكاليف، وخفض فترات التوقف عن العمل بالتزامن مع تعزيز الاكتفاء الذاتي التكنولوجي لدولة الكويت.

مبادرات خضراء

يبرز الإشراف البيئي باعتباره ركيزة أخرى في استراتيجية شركة نفط الكويت، وتجسد ذلك في مبادرة الساحة الخضراء، وهي مشروع يقوم على تحويل المساحات الصناعية إلى مناطق صديقة للبيئة تدمج بين تنسيق الحدائق، وزراعة الأشجار، والإدارة المستدامة للنفايات، وتتجاوز مبادرة الساحة الخضراء كونها مجرد جهود للتجميل، حيث تهدف الشركة من خلال إنشاء أحزمة خضراء حول مناطق العمليات إلى خفض التلوث الغباري،


الرئيس التنفيذي في شركة نفط الكويت أحمد العيدان

وتعزيز التنوع البيولوجي، وتوفير مساحات ترفيهية للموظفين والمجتمعات المجاورة.

إدارة ذكية للعقود

وشكل التحول الرقمي جبهة أخرى حققت فيها شركة نفط الكويت خطوات واسعة، لا سيما من خلال منصة (فالكون) للإدارة الذكية للعقود، وتمثل منصة فالكون قفزة نحو مستقبل إدارة العقود، حيث تسخر الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات الضخمة لتبسيط عمليات الشراء والعمليات التعاقدية، وتعمل منصة فالكون على رقمنة هذه العملية المعقدة للعقود، وتقديم رؤى فورية، وتحليلات تنبؤية، ومراقبة مؤتمتة للامتثال.

ثقافة السلامة من الحرائق

ولطالما كانت السلامة أمرا بالغ الأهمية في صناعة النفط، وقد عززت شركة نفط الكويت هذه الأولوية من خلال أكاديمية التدريب على الإطفاء، والأكاديمية مؤسسة متخصصة تعنى بتدريب الأفراد على الوقاية من الحرائق ومكافحتها، والاستجابة لحالات الطوارئ المصممة خصيصا للمخاطر الخاصة بعمليات النفط والغاز، وجرى تجهيز الأكاديمية بمنشآت محاكاة ومنصات حفر وهمية ومعدات إطفاء متطورة، وتوفر تدريبا عمليا يتولى إعداد الموظفين لسيناريوهات واقعية، فيما يغطي المنهج الدراسي بالأكاديمية كل ما يتعلق بهذا المجال، بدءا من التعامل مع الحرائق الهيدروكربونية، إلى إدارة الانسكابات الكيميائية، ما يضمن أن تكون القوة العاملة في شركة نفط الكويت لا تتميز بالكفاءة الفنية فقط، وإنما بالوعي بالسلامة أيضا.

وتتعاون الأكاديمية كذلك مع منظمات السلامة الدولية لتبني أفضل الممارسات والمقارنة المرجعية بالمعايير العالمية، فضلا عن أن لها دورا محوريا في بناء الجاهزية وتعزيز ثقافة اليقظة في صناعة تعد السلامة فيها أمرا حاسما. وفي عام 2025، وقعت نفط الكويت اتفاقية استراتيجية مدتها ثلاث سنوات مع الكلية الدولية للتدريب على السلامة في مالطا لتعزيز برامج التدريب على الحرائق لدى الشركة، وبموجب هذه الشراكة، تقدم الكلية تدريبا لرجال الإطفاء وضباط الإطفاء في مركز تدريب الإطفاء الحديث التابع لشركة نفط الكويت، بينما يضمن فريق دائم يضم ثلاثة مدربين محترفين تقديم تدريب عملي متسق وعالي الجودة.

حلول نزع المياه

يبرز الإبداع الهندسي أيضا في مشروع حلول نزع المياه من منطقة الصبخة في المقوع، وهو مشروع تم تصميمه لمعالجة واحدة من أكثر البيئات الجيولوجية تحديا في الكويت.

وتعتبر الصبخة في المقوع منطقة أرض سبخة ملحية، حيث يشكل تشبع التربة بالمياه وعدم استقرارها عوائق رئيسية أمام عمليات الحفر والبناء فيها.

واستجابة لذلك، ابتكر مهندسو شركة نفط الكويت حلا مبتكرا لسحب المياه يجمع بين أنظمة الضخ وقنوات التصريف وتثبيت التربة لجعل المنطقة صالحة للاستخدام الصناعي. ويتيح هذا الحل إجراء عمليات آمنة مع إثبات قدرة شركة نفط الكويت على التكيف مع الظروف البيئية الفريدة في البلاد.

تعزيز أنماط صحية

ويتمثل إنجاز بارز آخر للشركة في التزامها الراسخ والمستمر في إطار المسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث يظهر هذا الالتزام العميق في مبادرات تهدف إلى تعزيز رفاهية الموظفين والمجتمع ككل.

ومن الأمثلة على ذلك يوم الأحمدي الرياضي الذي يمثل فعالية سنوية، وأقيمت مسابقاته هذا العام على مدى شهر، قبل أن تختتم في التصفيات النهائية في الفترة من 12 إلى 14 فبراير بمدينة الأحمدي، حيث جمع بين الموظفين وعائلاتهم وأفراد المجتمع في احتفالية ركزت على الصحة واللياقة البدنية والتضامن المجتمعي، وتضمنت إقامة منافسات في مجالات ألعاب القوى وكرة القدم والسلة والطائرة وغيرها، فضلا عن الألعاب الكويتية التقليدية، بالإضافة إلى خمس رياضات أضيفت حديثا وهي الشطرنج والداما والدومينو والسباحة والفروسية، في حين استقطب الحدث أكثر من 4300 مشارك ومشاركة.

ولم يقتصر يوم الأحمدي الرياضي على الجانب الترفيهي فحسب، بل ساهم في توثيق الروابط المجتمعية، وترسيخ إيمان الشركة بأن المسؤولية الاجتماعية تتجاوز الأعمال الخيرية، لتشمل تعزيز أنماط الحياة الصحية والنشطة.

جائزة معلوماتية

وفي إنجاز آخر يعكس تنامي حضور شركة نفط الكويت بمجال الابتكار والتحول الرقمي، توجت وحدة مركز حقل الكويت الذكي المتكامل (KwIDF) التابعة لفريق عمل تطوير حقول الغاز (الإنتاج) بفئة الأبطال في جوائز القمة العالمية لمجتمع المعلومات (2026 WSIS Prizes) عن مشروع «التنبؤ بتكون الهيدرات ومنعها باستخدام الذكاء الاصطناعي».

وتعد هذه المسابقة التي ينظمها الاتحاد الدولي للاتصالات تحت مظلة الأمم المتحدة، من أبرز المنصات العالمية للابتكار الرقمي، وتحتفي بالمشاريع ذات الأثر الملموس في توظيف تقنيات المعلومات والاتصالات لخدمة أهداف التنمية المستدامة. وجاء هذا التتويج ثمرة مشروع جمع بين المعرفة الهندسية والخبرة التشغيلية وتقنيات الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة، وهدف لمعالجة تحدي تكون الهيدرات (بلورات مائية شبيهة بالجليد) داخل خطوط التدفق والفواصل، الأمر الذي يؤثر على استمرارية إنتاج الغاز، خصوصا في أشهر الشتاء.

وقد نجح المشروع في تحويل التعامل مع هذه الظاهرة من نهج تفاعلي يعتمد على التدخل بعد ظهور المشكلة، إلى نهج استباقي قائم على التنبؤ المبكر بالمخاطر والتعامل معها.

وفي قطاع المعلوماتية والرقمنة أيضا، فازت شركة نفط الكويت بإحدى فئات جوائز آسيا للنفط والغاز 2026، وذلك عن مبادرة العام في مجال البيانات

خمس جوائز من (Business Tabloid)

وحققت الشركة كذلك الفوز بفئتين من الجوائز السنوية لمنصة (Business Tabloid) لعام 2025، وذلك في إطار النسخة السادسة من هذه الجوائز.

والجائزة الأولى كانت ضمن فئة أفضل منتج هيدروكربونات بمجال الاستدامة، والتي نالتها الشركة عن مبادرة برج الحفر الأخضر، وهي مشروع رائد في مجال البيئة والتنمية المستدامة، وقد تسلمها نائب الرئيس التنفيذي لشمال وغرب الكويت حمد الزوير من المؤسس والرئيس التنفيذي لمجموعة «أبولونيا كابيتال» الدكتور عبدالرحمن الأنصاري.

أما الجائزة الثانية، فكانت جائزة تقديرية لعمل وإنجازات الشركة، وتسلمها مدير مجموعة العلاقات العامة والإعلام محمد البصري من الوزير الإماراتي السابق لتغير المناخ والبيئة معالي الدكتور عبدالله النعيمي. وفي عام 2026، منحت المؤسسة نفسها ثلاث جوائز للشركة في ثلاث فئات، الأولى عن مشروع جيوبارك الكويت (Kuwait GeoPark)، والثانية عن المساعد الرقمي الذكي «سند» (SANAD AI)، في حين أن الثالثة عن إدارة المشروع المتكاملة لحقل مطربة.

صياغة مستقبل الكويت

لا شك أن هذه المبادرات والإنجازات مجتمعة تشكل انعكاسا لتطور شركة نفط الكويت وتحولها إلى شركة طاقة تتطلع نحو المستقبل وتوازن بين إرثها العريق والتزامها بالابتكار والاستدامة والتميز التشغيلي.

ويعكس برنامج التواصل المجتمعي التزام الشركة الاجتماعي، بينما تبرز عمليات تشخيص محركات الديزل البحرية خبرتها الهندسية، فيما تجسد مبادرة الساحة الخضراء حرصها على حماية البيئة، وكذلك تظهر مبادرة فالكون تقدمها في مجال التحول الرقمي.

أما أكاديمية تدريب رجال الإطفاء، فتعزز ثقافة السلامة لديها، في حين تبرز حلول نزع المياه من منطقة الصبخة في المقوع براعتها الهندسية، ويؤكد يوم الأحمدي الرياضي التزامها برفاهية المجتمع.

وتظهر هذه المبادرات مجتمعة نطاق إنجازات الشركة الواسع الذي يجمع بين التميز الفني والابتكار والاستدامة والمسؤولية الاجتماعية، حيث كان هذا النهج الشامل هو السبب الرئيسي وراء حصول الشركة على هذه الجوائز المرموقة.

وفي السياق الأوسع للرؤية الوطنية لدولة الكويت، تتماشى مبادرات شركة نفط الكويت مع تطلعات البلاد الرامية إلى تنويع الاقتصاد، وتمكين الكوادر البشرية، وحماية البيئة.

ورغم أن مسيرة الشركة لا تخلو من التحديات، مثل تقلب أسعار النفط وتحولات الطاقة العالمية والضغوط البيئية، فإن نهجها المتعدد الجوانب يمنحها القدرة على التعامل بفعالية مع هذه المتغيرات، ومن خلال الاستثمار في الكوادر البشرية والتكنولوجيا ومبادرات الاستدامة، تواصل الشركة حماية الثروة النفطية للكويت لتلعب دورا محوريا في عمليات التنمية بالدولة على الأمد الطويل.

وفي جوهرها، تعد شركة نفط الكويت قصة تطور مستمر، فمنذ بداياتها بعمليات الاستكشاف، وصولا إلى دورها الحالي بصفتها شركة رائدة ومتنوعة في قطاع الطاقة، دأبت الشركة على التكيف لتلبية المتطلبات المتغيرة للصناعة وللدولة على حد سواء. ولا تعد مبادرات شركة نفط الكويت في مجالات التواصل المجتمعي والهندسة والإشراف البيئي والتحول الرقمي والسلامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات مجرد مشاريع منفصلة، بل هي تعبيرات مترابطة عن التزام طويل الأمد بالابتكار والمسؤولية والتنمية المستدامة. وفي وقت تتطلع دولة الكويت نحو المستقبل، تظل شركة نفط الكويت في وضع متميز لدعم مسيرة التقدم المستمر في البلاد، من خلال مساهمات بمجالات تتنوع بين النمو الاقتصادي، والتقدم التكنولوجي، والإشراف البيئي، ورفاه المجتمع.

وفي الختام، يؤكد الفوز بهذه الجوائز التزام شركة نفط الكويت بالتميز، وهو التزام لم يتوقف يوما وسيتواصل ويتعزز.



محمد البصري وحمد الزوير مع الجوائز


محمد البصري متسلما الجائزة


م.حمد الزوير خلال تسلمه الجائزة


جانب من التمارين لفريق الإطفاء في شركة نفط الكويت


جانب من احدى الفعاليات التي نظمتها شركة نفط الكويت



رئيس اتحاد كرة القدم الشيخ أحمد اليوسف ورئيس الشؤون المؤسسية في «طلبات» الكويت عبدالله المنصور يتبادلان اتفاقية الرعاية بعد توقيعها

في إطار شراكتها مع الاتحاد الكويتي لكرة القدم لدعم «الأزرق» وتعزيز تجربة الجماهير

«طلبات» الراعي البلاتيني الرسمي لمنتخب الكويت الوطني لكرة القدم لموسم 2026 ـ 2027

أعلنت «طلبات»، تطبيق الاحتياجات اليومية الرائد في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن رعايتها البلاتينية لمنتخب الكويت الوطني لكرة القدم لموسم 2026ـ 2027، بموجب شراكة مع الاتحاد الكويتي لكرة القدم، في خطوة تعكس التزامها بدعم الرياضة الكويتية والوقوف إلى جانب المنتخب الوطني في استحقاقاته المقبلة، بالتوازي مع تقديم تجارب ومزايا جديدة تقرّب الجماهير من «الأزرق».

وتكتسب الشراكة أهمية خاصة مع المرحلة المقبلة للمنتخب الوطني وما تحمله من مشاركات واستحقاقات إقليمية وقارية، لتسهم «طلبات» من خلالها في دعم مسيرة المنتخب والرياضيين الذين يمثلون الكويت، إلى جانب تعزيز دور القطاع الخاص في مساندة الرياضة الوطنية والمساهمة في تطوير منظومة كرة القدم الكويتية.

وتنطلق الشراكة أيضا من المكانة الخاصة التي تحظى بها كرة القدم لدى المجتمع الكويتي، باعتبارها مساحة تجمع الجماهير والعائلات والأصدقاء حول شغف واحد. ومن هذا المنطلق، تسعى «طلبات» إلى تحويل رعايتها إلى تجربة تمتد إلى ما هو أبعد من الملعب، من خلال مبادرات وعروض وتفاعلات مصممة للجماهير طوال الموسم.

وبهذه المناسبة، قال عبدالله المنصور، رئيس الشؤون المؤسسية في شركة طلبات الكويت: «نفخر بانضمام «طلبات» راعيا بلاتينيا لمنتخب الكويت الوطني، والوقوف إلى جانب الرياضيين الذين يمثلون بلدنا ويرفعون اسمه في مختلف المحافل. وتمثل كرة القدم جزءا مهما من حياة المجتمع في الكويت، بما تصنعه من لحظات تجمع الناس حول الحماس والفخر والانتماء، ولذلك نرى في هذه الشراكة فرصة لدعم منتخبنا، وفي الوقت نفسه مشاركة الجماهير شغفهم باللعبة والاقتراب منهم في اللحظات التي تعني لهم الكثير». وأضاف المنصور «نتطلع إلى أن تكون هذه الرعاية أكثر من مجرد حضور لـ «طلبات» خلال المباريات، وأن نترجمها إلى مبادرات وتجارب تمنح الجماهير طرقا جديدة للتفاعل مع المنتخب وتشجيعه».

من جانبه، قال الشيخ أحمد اليوسف، رئيس الاتحاد الكويتي لكرة القدم: «يسعدنا أن نرحب بـ «طلبات» راعيا بلاتينيا للمنتخب الوطني، ونثمّن مساهمة الشركات الرائدة في القطاع الخاص في دعم كرة القدم الكويتية وتطويرها. وتمثل مثل هذه الشراكات رافدا مهما لجهود الاتحاد الرامية إلى توفير البيئة المناسبة للمنتخب والرياضيين، وتعزيز حضور الكرة الكويتية على المستويين الإقليمي والدولي».

ومن خلال رعايتهـــا البلاتينية، تقدّم «طلبات» دعما متكاملا للمنتخب الوطني، بالتوازي مع العمل على تقديم تجربة أكثر تفاعلا للجماهير. وسيتمكن عملاء «طلبات» من الاستفادة من حملات خاصة عبر التطبيق وعروض حصرية خلال أيام المباريات، إلى جانب مجموعة من الفعاليات المجتمعية التي تمنحهم طرقا جديدة للتفاعل مع كرة القدم وتشجيع المنتخب. وتأتي الرعاية امتدادا لنهج «طلبات» في بناء شراكات ترتبط باهتمامات المجتمع الذي تعمل فيه، حيث تمثل الرياضة، وكرة القدم على وجه الخصوص، منصة تجمع مختلف شرائح المجتمع وتعزز روح المشاركة والانتماء. ومن خلال شراكتها مع الاتحاد الكويتي لكرة القدم، تسعى «طلبات» إلى الجمع بين دعم المنتخب الوطني وتقديم قيمة ملموسة لجماهيره، لتكون حاضرة إلى جانبهم في مختلف محطات الموسم الرياضي 2026ـ2027.



رئيس اتحاد كرة القدم الشيخ أحمد اليوسف ورئيس الشؤون المؤسسية في «طلبات» الكويت عبدالله المنصور خلال توقيع اتفاقية الرعاية



رئيس اتحاد كرة القدم الشيخ أحمد اليوسف



طلبات الـراعي البـلاتيني

لمنتخب الكويت الوطني

talabat

الأنباء
الاحد 25 اكتوبر 2026
شاهد الصفحة PDF



من دهن العود والبخور إلى العطور الفاخرة..
سوق يربط الذوق الكويتي بثقافة يومية متجددة

العطور والبخور
سـوق يفـوح بالفـرص



أحمد مغربي

في مجمعات الكويت التجارية، يكفي أن يخطو الزائر خطوات قليلة حتى تتبدل الرائحة من عود ثقيل إلى مسك ناعم، ثم إلى عطر فرنسي أو خلطة شـرقية أعدت بعناية لتلائم الذوق الكويتي المعروف بشغفه بالعطور. زجاجات مصطفة بعناية، ومباخر تعمل بلا توقف، وموظفون يرشون العينات على شـرائط ورقية صغيرة. فيما يتنقل الزوار من جناح «بوث» إلى آخر بحثا عن رائحة جديدة، أو تركيبـة مختلفة، أو خصم قوي على عطر مفضل.

وبين تجربة وأخرى، تتحول جولة التسوق العادية إلى رحلة حسية كاملة، زائر يشتري عطرا للاستخدام اليومي، وآخر يبحث عـن دهن عود لمناسـبة، وثالث يختـار مجموعة مغلفـة بعناية لتقديمها هدية، مشـهد يكشـف عن سـوق لا تعتمد على الرائحة وحدهـا، بل تتحرك فيها الذائقة والعروض والمواسـم والتغليف والتوصيل، وتتنافس العلامات على جعل العطر تجربة تبدأ قبل الشراء وتستمر بعده.

وخلف هذا المشـهد اليومي تتحرك أرقام كبيرة، فوفق بيانات الإدارة المركزية للإحصاء، بلغ إجمالي واردات الكويت من الزيوت العطرية ومحضرات العطور والتجميل نحو 274,9 مليون دينار خلال 2025، مقابـل 236,86 مليون دينار في 2024، بزيادة بلغت 38,08 مليـون دينـار ونمو سـنوي نسـبته 18,08٪، بما يعكس اتسـاع حجم المنتجات المتدفقة إلى السـوق المحلي وقوة النشاط في هذا القطاع.

الرائحة تدخل تفاصيل الحياة

في الكويت، لا ينتظر العطر مناسبة محددة حتى يجد طريقه إلى سلة المشتريات، هناك عطر للعمل، وآخر للمناسبات، وبخور للمنزل، ودهن عود للزيارات، وروائح مخصصة للهدايا والأعراس والأعياد، وهو ما منح القطاع قدرة على الاستمرار طوال العام بدلا من الارتباط بموسم واحد.

ومع اتسـاع الاستخدامات، اتسـعت كذلك الخريطة السعرية، من منتجات تستهدف الاستخدام اليومي بأسعار متاحة لشريحة واسـعة، إلى عطور فاخرة وخلطات خاصة وعود نادر ومنتجات ذات تغليف فاخر، بما جعل السوق قادرة على مخاطبة مستويات مختلفة من الإنفاق.

وهكذا لم يعد السـؤال داخل متجـر العطور مقتصرا على «ما الرائحة التي تفضلها؟»، بل امتد إلى حجم العبوة، وثبات الرائحة، ونـوع التركيبة، وطريقة التغليف، والسـعر، وما إذا كان المنتج سيستخدم شخصيا أم يقدم هدية.

الخصم يدخل المنافسة

ومع كثرة الخيارات، أصبحت طريقة البيع جزءا أساسـيا من المنافسـة، فمن عبوتين بسـعر خاص إلى هدية مع الشـراء، ومن تخفيضات على مجموعات مختارة إلى باقات تجمع أكثر من منتج، تتسابق المتاجر والعلامات على تقديم عروض تجعل المستهلك أكثر استعدادا لتجربة رائحة جديدة أو شراء كمية أكبر.

ولم تعـد الخصومات مرتبطة فقـط بتصفية المخزون، بل أصبحت وسـيلة لجـذب العميل إلى المتجر ثـم الاحتفاظ به، خصوصا مع إطلاق تركيبات جديدة بصورة مستمرة، وظهور علامات محلية وخليجية تبحث عن مسـاحة لها وسـط سوق مزدحم بالخيارات.

وتدفع هذه المنافسة الشركات إلى الاستثمار في تجربة العميل نفسـها، من تصميم العبوة وشكل الزجاجة إلى التغليف الفاخر وتخصيص الهدايا والتوصيل السريع، بحيث لم يعد المنتج وحده هو محور البيع، وإنما التجربة المحيطة به كاملة.

العطر ينتقل إلى الهاتف

وفي موازاة المتاجر التقليدية، توسعت قنوات الشراء الرقمية، فأصبح المستهلك قادرا على إعادة طلب عطره المعتاد أو شراء هدية أو مقارنة الأسـعار من هاتفه، بينما تسـتخدم العلامات منصاتها الرقمية للإعلان عن الإصدارات الجديدة والخصومات والتوصيل.

هذا التحول منح السوق امتدادا يتجاوز موقع المتجر نفسه، وجعل العلاقة مع العميل مستمرة طوال اليوم، إذ يمكن لعملية الشـراء أن تبدأ بمشـاهدة إعلان على الهاتف وتنتهي بوصول العطر إلى المنزل.

ومع توسع هذه القنوات، أصبحت المنافسة تدور في الوقت نفسـه داخل المول وعلى شاشة الهاتف، ما يضيف بعدا جديدا لسوق يرتبط أصلا بالتجربة المباشرة للرائحة.

وفي المحصلة، تكشف قيمة الواردات البالغة 274,9 مليون دينار عن قطاع تتجاوز دائرته زجاجة العطر نفسها. فحولها تتحرك تجارة التجزئة والتغليف والهدايا والتوصيل والتسويق الإلكتروني والبخور والعود والإكسسوارات المرتبطة بها، ليصبح العطر منتجا صغيرا في حجمه، لكنه يقف خلف سوق بمئات الملايين من الدنانير لا تفارقه الرائحة ولا تهدأ فيه المنافسة.

الهدية تبدأ من العطر ولا تنتهي عنده

يمثل العطر أحد المنتجـات التي تتحول بسـهولة من شراء شخصي إلى هدية، وهو ما يخلق حوله دائرة إنفاق إضافية تشـمل الصناديـق الفاخرة والتغليـف والبطاقات والمباخر ومجموعات العود والبخور.

ومـع المناسـبات الاجتماعيـة والأعياد والأعراس، لا تصبح قيمـة الهدية مرتبطة بالعطر وحده، بل بالطريقة التي يقدم بها أيضا. ولذلك توسعت العلامات في تصميم مجموعات جاهزة وخيارات تغليف أكثر فخامة، بما أوجد نشاطا مكملا لسوق العطور نفسها. وهكذا يمكـن لزجاجة واحدة أن تحرك مبيعات في أكثر من نشاط، من التغليف والإكسسوارات إلى التوصيل والخدمات المرتبطة بالهدايا.

من خلطة خاصة إلى علامة تجارية

لا تبدأ جميع العلامات من مصانع ضخمة أو شبكات متاجر كبيرة، إذ يمكن أن تنطلق الفكرة من تركيبة عطرية خاصة ثم تتحول تدريجيا إلى اسـم تجاري له قاعدة عملاء. وتساعد طبيعة السوق الكويتي، التي تجمع بين الاهتمام بالعطور والاسـتعداد لتجربة الروائح الجديدة، على منح المنتجات الجديدة فرصة للوصول إلى المستهلك.

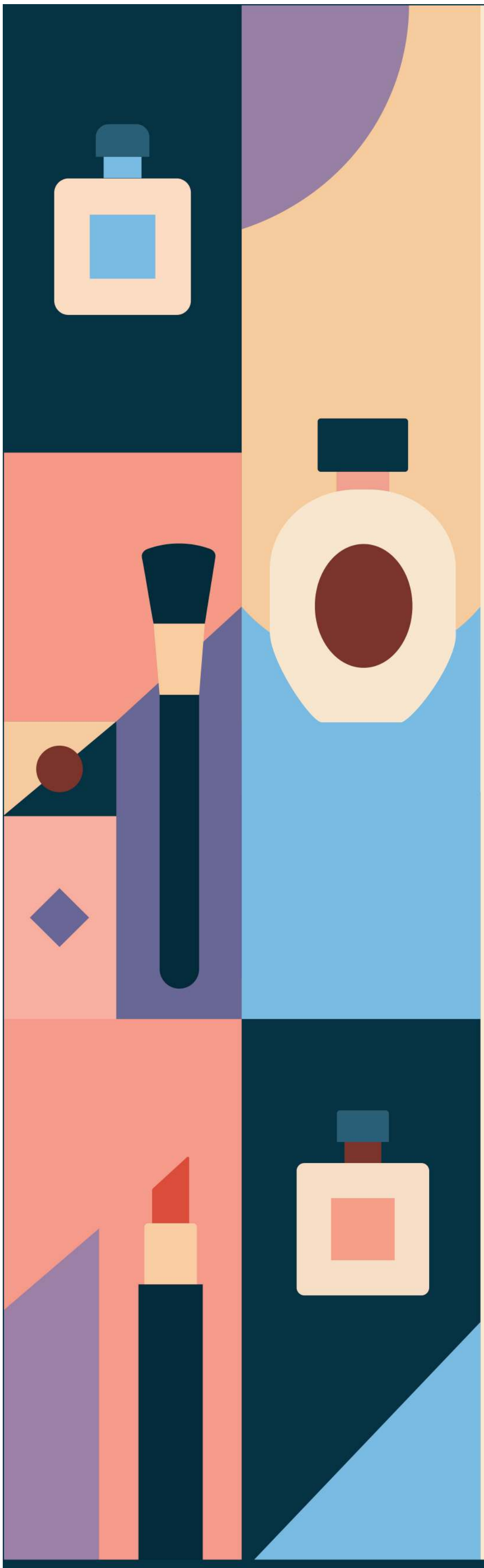
ومـع بناء الهويـة والتغليف والحضور الرقمي وخدمة التوصيـل، تتحول الرائحة من منتج منفرد إلى علامة تبحث عن التوسع والاستمرارية، وتبرز هنا أهمية القدرة على ابتكار تركيبات مميزة والحفاظ على الجودة، باعتبارهما عنصرين حاسـمين في تحويل العميل من مشتري لمرة واحدة إلى زبون دائم.

العطـر يتحـول مـن منتج موسـمي إلـى عـادة كويتيـة يوميـة

المنتجـات الجديـدة والخصومـات تعيـد رسـم المنافسـة في السـوق







معرض
العطور
PERFUME
EXPO

20 - 31 أكتوبر
2026

أرض المعارض الدولية
مشـــرف
صالـــة
8 - 7B - 7 - 6 - 5

معرض الكويت الدولي ش.م.ك.
Kuwait International Fair (K.S.C.)
The First & Largest in Kuwait الأولـى والأكبـر فـي الكويت





سوق الهواتف حركة لا تهدأ!

طارق عرابي

في أحد معارض التكنولوجيا بالكويت، لا ينتهي يوم البيع مع إغلاق الأبواب، بل إن بعض منافذ البيع والمنصات الإلكترونية تواصل استقبال العملاء والطلبات على مدار الساعة، شاشات مضاءة، وأجهزة مصطفة في الواجهات، وزبائن يقارنون بين جودة الكاميرات وسعات التخزين وقوة البطاريات وسطوع الشاشات والأسعار، قبل الانتقال إلى السؤال الذي أصبح لا يقل أهمية عن مواصفات الجهاز نفسه: كاش أم تقسيط؟ وهل يمكن استبدال الهاتف القديم؟

وبينما يخرج أحد العملاء بهاتف جديد دفع ثمنه مباشرة، يختار آخر تقسيطه على دفعات شهرية، فيما يسلم ثالث جهازه القديم ضمن برنامج استبدال يخفض قيمة الصفقة، مشهد يومي يتكرر في معارض ومحال الهواتف المنتشرة في مختلف مناطق الكويت، ويكشف كيف تحول شراء الهاتف من عملية بيع تقليدية إلى منظومة متكاملة من التمويل والاستبدال والخدمات الرقمية.

وتقف خلف هذه الحركة سوق كبيرة بالأرقام، إذ بلغت قيمة واردات الكويت من الهواتف خلال 2025 نحو 470,74 مليون دينار وفق بيانات الإدارة المركزية للإحصاء، بما يعكس حجم الطلب على جهاز تجاوز منذ سنوات وظيفته التقليدية كوسيلة للاتصال، ليصبح أداة للعمل والتسوق والدفع وإدارة الحسابات المصرفية وإنجاز الخدمات الحكومية وطلب الطعام والترفيه والتعليم والتواصل اليومي.

وهذا التحول هو أحد أسرار استمرار حيوية السوق، فكلما انتقلت خدمة جديدة إلى الهاتف، ازدادت أهميته داخل حياة المستهلك، وأصبحت مواصفاته وسرعته وقدرته على تشغيل التطبيقات الحديثة جزءا من قرار الشراء، ليصبح تجديد الجهاز لدى شرائح واسعة مرتبطا بالحاجة العملية بقدر ارتباطه بملاحقة التكنولوجيا الجديدة.

وتكشف جولة بسيطة بين منافذ البيع عن اتساع الخيارات بصورة كبيرة، فالأجهزة المتقدمة والفاخرة تتحرك في نطاقات سعرية قد تمتد بين 300 و700 دينار، بينما تقدم الفئة المتوسطة خيارات عديدة تتراوح أسعارها بين 100 و250 دينارا، إلى جانب أجهزة أقل سعرا تستهدف الاحتياجات الأساسية.

وتعكس الإصدارات الحديثة حجم التسارع الذي تشهده صناعة الهواتف عالميا، من هاتفي «آيفون 18 برو» و«آيفون 18 برو ماكس» إلى «آيفون ديو»، أول هاتف قابل للطي من «آبل»، مرورا بسلسلة سامسونغ غالاكسي، وإصدارات هواوي الحديثة وهونر، إلى جانب طرازات أخرى من الشركات المنافسة.

وتكشف هذه التشكيلة عن سوق واسع الخيارات يمتد من الهواتف التقليدية المتقدمة إلى الأجهزة القابلة للطي، مع تركيز متزايد على الذكاء الاصطناعي والكاميرات المتطورة والبطاريات عالية السعة والشاشات الأكبر، بما يحافظ على وتيرة التجديد داخل السوق.

لكن المنافسة لم تعد تدور حول السعر والمواصفات وحدهما، فالمتاجر والوكلاء وشركات الاتصالات يتنافسون كذلك على العروض، والتوصيل، وخدمات ما بعد البيع، والضمان، وخطط السداد وبرامج الاستبدال، بحيث أصبحت طريقة شراء الهاتف جزءا من المنتج نفسه. وأدى هذا التنوع إلى منح السوق مرونة واسعة، فالمستهلك الذي لا يرغب في دفع مئات الدنانير دفعة واحدة أصبح أمامه أكثر من طريق للحصول على الجهاز، بينما تستطيع الفئات الباحثة عن أسعار أقل التحرك بين الأجهزة المتوسطة والمستعملة وبرامج الاستبدال.

الهاتف القديم يدخل الحساب

وفي أحد أركان السوق، أصبح للهاتف القديم قيمة جديدة، فبدلا من بقائه داخل أحد الأدراج بعد شراء جهاز أحدث، يمكن تقييمه وإعادة بيعه أو استخدام قيمته لخفض تكلفة الهاتف الجديد.

وساهم توسع برامج الاستبدال والمنصات الرقمية ومحال الأجهزة المستعملة في خلق دورة ثانية للجهاز بعد خروجه من يد مالكه الأول، بما يمنح المستهلك مرونة أكبر في ترقية هاتفه ويعيد الجهاز مرة أخرى إلى السوق.

ومع ارتفاع أسعار بعض الأجهزة، أصبحت هذه الآلية جزءا عمليا من قرار الشراء، خصوصا للمستهلك الذي يريد مواكبة التقنيات الحديثة من دون تحمل كامل قيمة الجهاز الجديد.

التقسيط يغير شكل الفاتورة

وإلى جانب «الكاش» والاستبدال، ساهمت خطط الدفع الآجل والتقسيط في تغيير قواعد السوق، إذ بات بالإمكان توزيع تكلفة الأجهزة على دفعات شهرية بدلا من تحمل قيمة الشراء كاملة في يوم واحد.

وتلعب شركات الاتصالات دورا محوريا في هذه المنظومة عبر دمج قيمة الهاتف مع باقات الاتصالات والإنترنت، بينما تقدم متاجر ومنصات أخرى حلول «اشتر الآن وادفع لاحقا»، بما يجعل قرار شراء جهاز مرتفع السعر أكثر مرونة بالنسبة إلى ميزانية المستهلك.

وهكذا توسعت المنافسة من مجرد بيع صندوق يحتوي على هاتف، إلى تقديم حزمة مالية وخدمية متكاملة تبدأ بالجهاز ولا تنتهي عند التوصيل والضمان وخدمة ما بعد البيع.

وتأتي هذه الحيوية في وقت تواجه صناعة الهواتف عالميا تحديات في تكلفة المكونات وسلاسل التوريد، إلا أن السوق الكويتي يواصل الاستفادة من توسع الخدمات الرقمية، وتعدد قنوات البيع، وتنوع الأسعار وخيارات السداد.

والنتيجة أن الهاتف أصبح مركزا لدائرة اقتصادية أوسع تتحرك حوله شركات الاتصالات والبنوك وشركات الدفع والمتاجر الإلكترونية والتوصيل والصيانة والاكسسوارات والخدمات الرقمية، ليتحول جهاز لا يتجاوز حجمه كف اليد إلى سوق تتجاوز قيمة وارداته 470 مليون دينار في عام واحد.

من «الكاش» والتقسيط والاستبدال إلى أحدث الإصدارات.. التكنولوجيا تغير طريقة الشراء وتبقي الطلب في حركة مستمرة

جوالك.. بوابة للحياة اليومية

لم يعد الهاتف الذكي جهازا للمكالمات والرسائل، بل أصبح وسيلة لإنجاز المعاملات الحكومية، وإدارة الحسابات المصرفية، والدفع والتسوق وحجز المواعيد وطلب الطعام والعمل والترفيه.

ومع توسع الخدمات الرقمية في الكويت، ازدادت القيمة العملية للجهاز داخل حياة الفرد والأسرة، وأصبحت مواصفاته مرتبطة بقدرته على تشغيل عشرات التطبيقات والخدمات بصورة يومية، هذا التحول جعل الهاتف جزءا من البنية الأساسية للحياة الرقمية، كما رفع أهمية عناصر مثل سرعة الاتصال وسعة التخزين وعمر البطارية والأمان والكاميرا، وأصبح تحديث الجهاز في كثير من الحالات قرارا وظيفيا بقدر كونه قرارا استهلاكيا.

«اشترِ الآن وادفع لاحقاً» يعيد رسم خريطة الشراء



300 إلى 700 دينار.. التكنولوجيا المتقدمة ترفع سقف الأسعار

100 إلى 250 ديناراً.. الفئة المتوسطة توسع خيارات المستهلكين

أنشطة متعددة تدور حول الهاتف

لا تنتهي القيمة الاقتصادية للهاتف عند سعر جهاز الهاتف المحمول، إذ تتحرك حوله أنشطة متعددة تشمل الأغطية والحماية والشواحن والسماعات والساعات الذكية والصيانة والضمان الممتد والتوصيل والتخزين السحابي والاشتراكات الرقمية وباقات الإنترنت.

ومع كل هاتف جديد تبدأ سلسلة إنفاق أخرى تمتد طوال فترة استخدامه، ما يجعل السوق أكبر من مجرد واردات الأجهزة نفسها، كما تستفيد قطاعات التجزئة والاتصالات والتجارة الإلكترونية وخدمات الدفع والصيانة من استمرار تحديث الأجهزة، لتتحول الشاشة الصغيرة إلى نقطة التقاء بين عدد متزايد من الأنشطة الاقتصادية والخدمات التي أصبحت جزءا من نمط الحياة الرقمية في الكويت.



الذهب
بريق لا يخلو من المخاطر

علي إبراهيم

في 29 يناير 2026، كان الطابور أمام أحد متاجر بيع السبائك الذهبية في مجمع تجاري بالكويت أطول من المعتاد، زبائن ينتظرون، وآخرون يسألون عن الأوزان المتاحة، وشاشة صغيرة خلف موظف المبيعات تعرض رقما يصعد بسرعة كل ثانية.

بين المنتظرين في الطابور الطويل، موظف جاء بعد انتهاء عمله، لا يحمل خطة مضاربة ولا يعرف لغة الرسوم البيانية، لكنه أراد أن يحول جزءا من مدخراته إلى شيء يراه أكثر أمانا.

كان الذهب في ذلك اليوم عند أعلى مستوياته، ولامس في السوق الفوري مستوى 5594,82 دولارا، وفي الأسواق، كانت التوقعات تتحدث عن مستويات أعلى، بينما دفعت التوترات الجيوسياسية وضعف الدولار المستثمرين نحو المعدن بقوة.

بالنسبة للرجل، لم تكن القمة سببا للتراجع، بل دليلا على أن الصعود لم ينته بعد، وحين جاء دوره، اشترى السبيكة، وضعها في علبة صغيرة، وغادر وهو مقتنع بأنه دخل قبل موجة جديدة من الارتفاع.

السبيكة في «الكبت».. والسعر في الجيب

استقرت السبيكة في «الكبت»، لكن الذهب لم يغادر اهتمامات الرجل اليومية، فخلال الأسابيع الأولى، كان يفتح هاتفه كل صباح ليتابع السعر على أحد برامج بيع السبائك والمشغولات الذهبية ليرى إن كان السعر ارتفع، كل صعود كان يطمئنه، وكل تراجع بسيط يراه مجرد استراحة في طريق أطول إلى الأعلى.

لكن الأشهر التالية قلبت المشهد، فالذهب الذي انطلق بقوة في يناير دخل لاحقا في موجة هبوط حادة، حتى وصل في 30 يونيو إلى نحو 3955,4 دولارا للأونصة، أدنى مستوى خلال العام، وحسابيا بين القمة والقاع كان هناك 1671,4 دولارا، أي تراجع يقترب من 30٪.

السبيكة نفسها لم تتغير، وزنها كما هو، وبريقها كما هو، لكن نظرة صاحبها إليها تبدلت تماما.

في يناير كان يسأل: كم سأربح؟ وفي يونيو أصبح يسأل: متى يعود السعر؟

عام استثنائي قلب المعادلة، المفارقة أن العوامل التي دفعت الذهب أولا إلى القمم، عادت لاحقا لتضغط عليه من اتجاه آخر.

فالتوترات المرتبطة بالحرب الأميركية الإسرائيلية مع إيران دعمت في البداية الطلب على الملاذات الآمنة، لكن ارتفاع أسعار الطاقة وما ولده من مخاوف تضخمية أعاد إلى الواجهة سيناريو الفائدة الأعلى لفترة أطول، وهو ما رفع تكلفة الاحتفاظ بأصل لا يدر عائدا مثل الذهب.

ثم جاء الدولار الأقوى ليضيف ضغطا جديدا، بالتزامن مع موجة بيع في السندات الأميركية دفعت عائد سندات الخزانة لأجل 10 سنوات إلى 5,342٪ في مطلع أكتوبر، أعلى مستوى منذ 2002، وكلما ارتفعت العوائد، أصبحت السندات أكثر جاذبية في مواجهة الذهب الذي لا يمنح حائزه فائدة دورية.

وفي الوقت نفسه، دخل الاحتياطي الفيدرالي مسارا أكثر تشددا، فرفع الفائدة في سبتمبر إلى نطاق 3,75٪ ــ 4٪، مع بقاء احتمال رفع إضافي قائما، وهو ما أبقى الدولار والعوائد عند مستويات مرتفعة وضغط على المعدن الأصفر.

الذهب يتعافى.. لكن الجرح لم يلتئم

بعد قاع يونيو، لم يبق الذهب عند أدنى مستوياته، استعاد جزءا من خسائره، لكنه دخل أكتوبر قرب 4140 دولارا للأونصة، تحت ضغط الدولار القوي والعوائد المرتفعة، ليظل بعيدا عن قمة يناير.

وهنا بدأ الرجل يفهم الفارق بين عبارة «الذهب ملاذ آمن» وعبارة «الذهب سعره آمن».

الأولى يمكن أن تكون صحيحة على المدى الطويل، أما الثانية فلا يضمنها أحد.

فالذهب ظل تاريخيا أداة للتحوط والتنويع ومخزنا للقيمة، وتؤكد استطلاعات مجلس الذهب العالمي استمرار البنوك المركزية في النظر إليه كأصل استراتيجي طويل الأجل، خصوصا في أوقات عدم اليقين الاقتصادي والجيوسياسي.

لا تحكم على الذهب من 9 أشهر

وبعد تسعة أشهر من اليوم الذي حمل فيه السبيكة خارج المتجر، لم يعد الرجل ينظر إليها بالطريقة نفسها، فقد تعلم أن الدخول عند القمة قد يفرض انتظارا طويلا، وأن كلمة «ملاذ آمن» لا تلغي التذبذب، وأن من يشتري الذهب يحتاج إلى النظر أبعد من الشاشة اليومية، والحكم على الذهب الآن بأنه فقد مكانته قد يكون متسرعا أيضا، فالمعدن يتحرك هذا العام داخل بيئة استثنائية: حرب، تضخم، دولار قوي، عوائد أميركية عند قمم تاريخية، وتشديد نقدي يعيد تسعير كل الأصول تقريبا.

ولهذا تبقى السبيكة في درج الرجل، لكنها لم تعد وعدا بالربح السريع، فالذهب قد يهبط شهورا، وقد يبتعد كثيرا عن سعر الشراء، لكنه يظل عبر الأجيال أصلا ينظر إليه كمخزن للقيمة في الأوقات الطويلة

وبين سعر 5626,8 دولارا في يناير، و3955,4 دولارا في يونيو، لم يتغير الذهب وحده، وإنما تغير أيضا الشخص الذي اشتراه وطريقة تفكيره الاستثماري.







الفضة.. الملاذ الأرخص في السباق

مع ارتفاع أسعار الذهب إلى مستويات قياسية، بدأت الفضة تستعيد جزءا من بريقها لدى من يبحثون عن معدن ثمين بسعر أقل وكلفة دخول أخف، خصوصا مع تداولها عالميا قرب 60 دولارا للأونصة في مطلع أكتوبر 2026.

فالفضة تجمع بين صفة الأصل الاستثماري واستخدامات صناعية واسعة في الإلكترونيات والطاقة الشمسية والتقنيات الحديثة، وهو ما يمنحها محركات طلب تختلف جزئيا عن الذهب، ويجعلها مرتبطة في الوقت نفسه بحركة الأسواق المالية والنشاط الصناعي.

لكن انخفاض سعرها مقارنة بالذهب لا يعني أنها أقل تقلبا، بل على العكس قد تكون حركتها أكثر حدة في بعض الفترات، إذ يمكن أن تحقق مكاسب قوية عندما تتسارع موجة الطلب، ثم تتراجع سريعا مع تغير اتجاه السوق.

لماذا تضغط الفائدة على الذهب؟

الذهب لا يمنح حائزه فائدة دورية، لذلك ترتفع تكلفة الفرصة البديلة للاحتفاظ به عندما تصعد عوائد السندات والفائدة الأميركية.

وفي 2026، ساعد ارتفاع الدولار والعوائد وتشدد الاحتياطي الفيدرالي على سحب جزء من الزخم من المعدن، رغم استمرار المخاطر الجيوسياسية.

ولهذا قد يتحرك الذهب أحيانا عكس ما يتوقعه الشخص العادي: الحرب تدفع المستثمرين إليه طلبا للأمان، لكن التضخم الناتج عنها قد يرفع الفائدة والعوائد، فيعود الضغط عليه من باب آخر.

بورشه كاين

فخامة رياضية لعشاق الأداء بعرض حصري

أسس دخول العلامة التجارية الألمانية «بورشه» – رائدة السيارات الرياضية – إلى قطاع سيارات الدفع الرباعي متعددة الاستخدامات مرحلة جديدة في صناعة السيارات عالميا، ونجحت الشركة في إثبات قدرتها على دمج جينات الأداء الرياضي مع مركبات الطرق الوعرة، وقادت هذه الرؤية الهندسية طفرة واسعة لتجعل هذه الفئة إحدى أهم الركائز الرئيسية التي تقود مبيعات العلامة التجارية حول العالم، محققة أرقاما قياسية في الأسواق الكبرى.

وفي دولة الكويت، اتخذ هذا النجاح أبعادا أكثر عمقا بفضل الرؤية الاستراتيجية لمركز بورشه الكويت، شركة بهبهاني للسيارات، الذي يحرص على تلبية المتطلبات الخاصة والشغف الكبير الذي يبديه المجتمع الكويتي تجاه المركبات التي تجمع بين الهيبة والفخامة وبين الاعتمادية والأداء العملي اليومي الفائق.

بورشه كاين

ومن هذا المنطلق، تبرز «بورشه كاين» كعنوان لهذه الفلسفة، والتي تحظى بمكانة خاصة ضمن مجموعة طرازات بورشه، فهي السيارة التي وسعت حضور العلامة من دون أن تتخلى عن جذورها الرياضية. وقد حافظت على ريادتها في سوق السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات في الشرق الأوسط، متصدرة مبيعات الشركة في منطقة الشرق الأوسط لعدة أعوام على التوالي. وتأتي سيارة بورشه «كاين» لتتوج إرثا يمتد لأكثر من عشرين عاما من الابتكار المستمر والتطوير الهندسي الدقيق.

ويقدم مركز بورشه الكويت هذا الطراز بفئتيه «كاين» و«كاين كوبيه»، خيارات هيكلية متنوعة تناسب الأذواق كافة، بتشكيلات متعددة من الألوان والمواصفات. فكاين تقدم المساحة والعملية ضمن تصميم رياضي واضح، بينما تضيف كاين كوبيه سقفا أكثر انسيابية وحضورا بصريا أكثر جرأة. وتتوافر الطرازات بألوان متنوعة، مع إمكانية تحديد لون مختلف خاص عبر برنامج «إكسكلوسيف مانوفكتور» المتاح لدى مركز بورشه الكويت، وركن «بورشه لايف ستايل وايكوبيمنت» للإضافات والأكسسوارات.

عرض حصري على الفئات المتاحة

كما يقدم مركز بورشه الكويت لعملائه حاليا، ولفترة محدودة، عرضا خاصا على سيارات بورشه «كاين» يشمل حزمة من المزايا والتسهيلات الحصرية على الفئات المتوافرة في الوقت الحاضر. وتمنح هذه العروض مرونة للاختيار بين كفالة ممتدة شاملة وصيانة مجانية لمدة أربع سنوات، أو الاستفادة من حلول تمويلية بنسبة صفر في المئة أرباح، مما يمثل فرصة لامتلاك السيارة بشروط متميزة، ضمن تجربة متكاملة تبدأ باختيار الطراز وتنتهي بخدمات ما بعد البيع.

تحديثات رئيسية بمزايا متطورة

يحافظ التصميم الخارجي للإصدارات الحديثة على الهوية المعروفة لهذا الطراز، لكنه يقدمها بتفاصيل أكثر دقة، معتمدا على الخطوط الديناميكية الجريئة والمقدمة العريضة، مع الشريط الضوئي الممتد بالمصابيح ثلاثية الأبعاد والمصد الخلفي الأنيق في الواجهة الخلفية.

ويمتد الابتكار التقني عبر إدراج تكنولوجيا الإضاءة الذكية، فمصابيح Matrix LED فائقة الأداء تأتي كتجهيز أساسي، بينما تتوافر مصابيح HD Matrix LED عالية الدقة اختياريا. وتعمل منظومة الإضاءة عبر تقنية رقمية تتكيف فورا مع ظروف القيادة من خلال توزيع الضوء بدقة تصل إلى 32000 بكسل لكل مصباح أمامي لتحسين مستويات الرؤية الليلية بشكل كبير من دون تشتيت مستخدمي الطريق الآخرين.

ويتوافر الطراز بعجلات تتراوح قياساتها بين 20 و21 و22 بوصة، مع خيارات تصميمية تشمل RS Spyder Design.

ويوفر مركز بورشه الكويت الفئتين حاليا بتشكيلة من الألوان العصرية تشمل الأسود، الأحمر كارمين، الرمادي ميتاليك، الفضي ميتاليك، الأبيض النقي، الأبيض كاريرا، وكرايون. وتضيف مخارج العادم الرياضية بلون البرونزي الداكن لمسة متميزة إلى جانب غطاء محرك معاد التصميم ورفارف أكثر بروزا.

أداء رياضي مطور

على مستوى الأداء، يأتي طراز «كاين» الأساسي بمحرك V6 توربو سعة 3.0 لترات ليولد قوة تبلغ 353 حصانا، مقترنا بناقل حركة أوتوماتيكي من ثماني سرعات، مع عزم دوران يبلغ 500 نيوتن متر. وتصل «كاين» إلى سرعة قصوى تبلغ 248 كيلومترا في الساعة، وتسارع من صفر إلى 100 كيلومتر في الساعة خلال 5.7 ثوان عند تجهيزها بحزمة Sport Chrono.

وتعتمد الطرازات على نظام Porsche Traction Management للدفع الكلي النشط لدعم التماسك والثبات. ويأتي نظام التعليق بنوابض فولاذية مع Porsche Active Suspension Management كتجهيز أساسي بتقنية الصمامين لراحة أفضل عند السرعات المنخفضة وتحكم أدق أثناء القيادة الديناميكية. ويتوافر أيضا نظام تعليق هوائي متكيف بتقنية الحجرتين والصمامين، يوسع نطاق الاختلاف بين أوضاع Normal، وSport، وSport Plus لدعم دقة التوجيه وتقليل حركة الهيكل على الطرق كافة.

تصميم داخلي رحب وخامات فاخرة

تتميز فئات هذا الطراز بحزم فرش من الجلد الفاخر الطبيعي الناعم المتوفرة بخيارات أحادية أو ثنائية اللون، تشمل الأسود، والأسود مع أحمر بوردو، والأسود مع بيج موهافي، مع اللمسات المعدنية اللامعة والإضاءة المحيطية. وتتميز فئة «كاين» بمقاعد راحة أمامية قابلة للتعديل كهربائيا في 14 وضعية مع حزمة الذاكرة، بينما تتميز فئة «كاين كوبيه» بمقاعد رياضية متكيفة قابلة للتعديل في 18 وضعية، إلى جانب خاصية تهوية المقاعد الأمامية ونظام جودة الهواء لتنقية المقصورة.

مقصورة رقمية تتمحور حول السائق

تتبنى المقصورة نظام Porsche Driver Experience المستوحى من طراز «تايكان» الكهربائي، والذي يضع وظائف التشغيل في نطاق اليد المباشر للسائق، مع نقل مفتاح اختيار ناقل الحركة إلى لوحة القيادة لتوفير مساحة إضافية في الكونسول الأوسط. وتتميز لوحة العدادات الرقمية بتصميمها المنحني المستقل بقياس 12.6 بوصة، تتوسطها شاشة لمسية مركزية بقياس 12.3 بوصة لنظام المعلومات والترفيه Porsche Communication Management الداعم لتطبيقات Apple CarPlay وAndroid Auto وSpotify وApple Music. وتكتمل الرقمنة مع نظام تبديل السرعات Toggle–Style وعجلة قيادة مستوحاة من طراز 911 وأنظمة صوتية من BOSE أو Burmester. وللمرة الأولى، تتوافر شاشة اختيارية مستقلة للراكب الأمامي قياس 10.9 بوصة مزودة بطبقة خاصة تحجب الرؤية عن السائق منعا للتشتيت.

أنظمة مساعدة للسائق تعزز الثقة

يدعم نظام «مساند تبديل المسار» (Lane Change Assist) السائق باستشعار السيارات المقتربة أو المتواجدة في النقاط العمياء على مسافة 70 مترا، ليطلق تحذيرا مرئيا عبر المرايا الخارجية عند سرعات بين 10 و250 كم/س. وعند السرعات المنخفضة، يعمل «مساعد الانعطاف الخلفي» بالتكامل مع نظام «تنبيه حركة المرور الخلفية» لتحذير السائق مرئيا وصوتيا وبنقرة كبح عند الرجوع أو الخروج من المواقف.

تخصيص ومرونة للاستخدام اليومي

تتحول تجربة الشراء في صالة عرض مركز بورشه الكويت بمنطقة الشويخ إلى تجربة إبداعية عبر برنامج «إكسكلوسيف مانوفكتور»، والذي يمكن العميل من تخصيص التفاصيل الخارجية والداخلية والخامات والتشطيبات والألوان النادرة حسب رغبته لتعكس التوازن المثالي بين الفخامة والخصوصية المطلقة.

وختاما... يواصل مركز بورشه الكويت التزامه بترسيخ معايير الخدمة المتميزة في السوق المحلي. وأفاد المدير العام لمركز بورشه الكويت، هاني مرعي، بأن إطلاق هذه المزايا الحصرية والتسهيلات التمويلية على عائلة كاين يعكس حرص المركز المستمر على تقديم قيمة حقيقية لعملائه وتسهيل تملك المركبة الرياضية بشروط ميسرة تضمن للفرد وللعائلة الكويتية الاستمتاع بكل رحلة.

كما يدعو المركز محبي العلامة لزيارة صالة العرض للتعرف عن قرب على المواصفات المتاحة وحجز تجربة قيادة خاصة.

ويمكن للعملاء التواصل المباشر وتنسيق المواعيد عبر الاتصال بالرقم المخصص: 1888911.



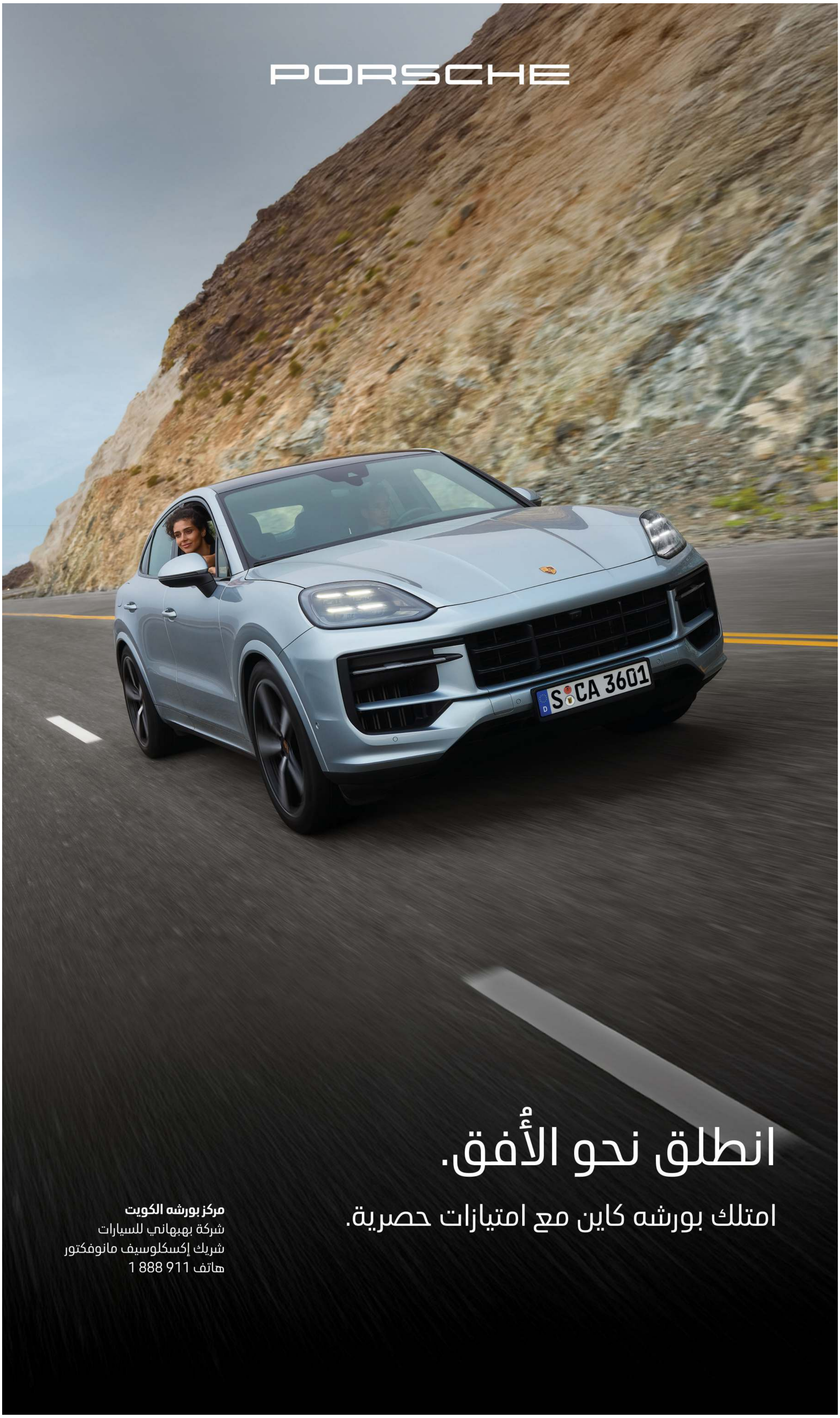


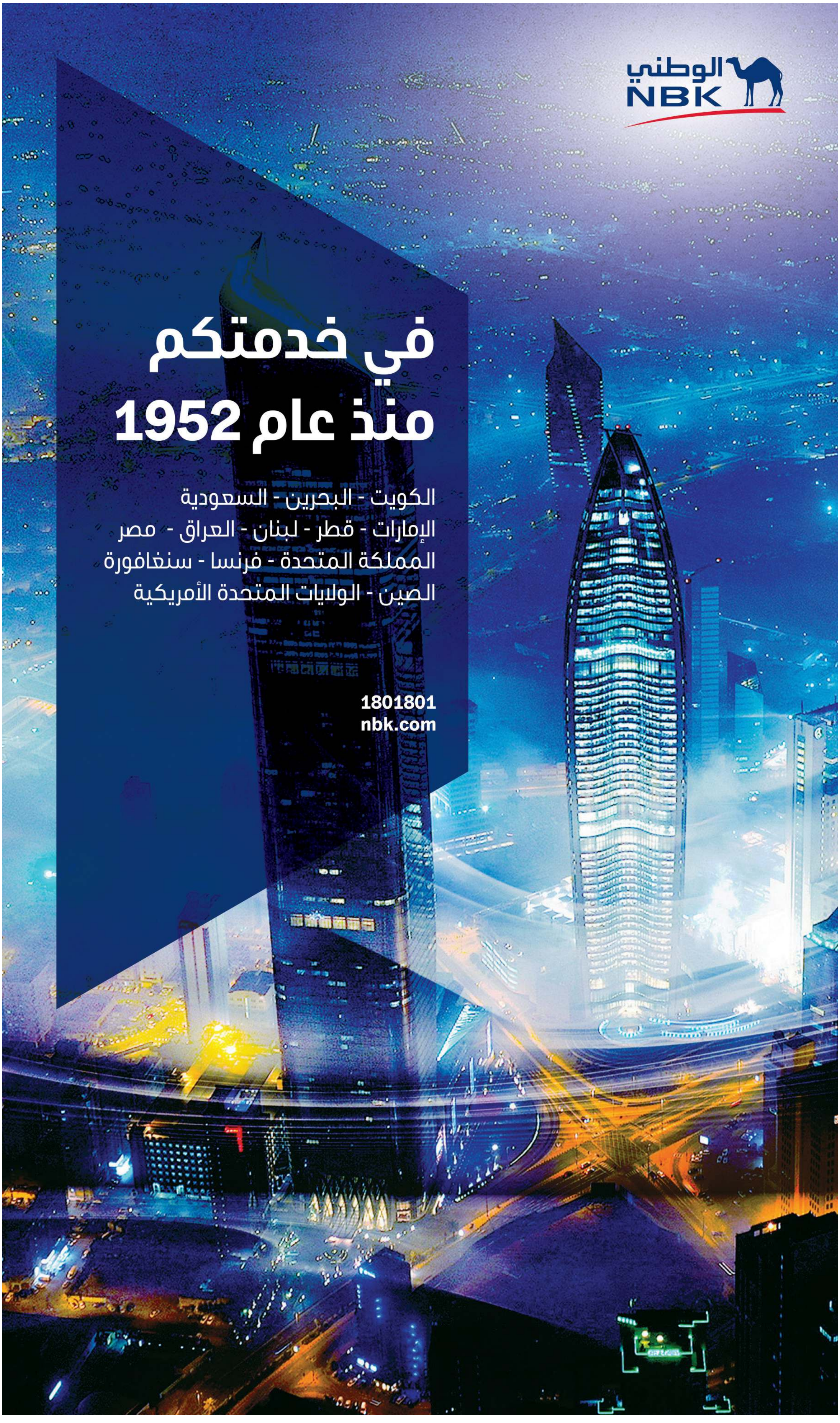




مركز بورشه الكويت يوفر الطراز بفئتيه «كاين» و«كاين كوبيه».. خيارات متنوعة تناسب الأذواق كافة

مزيج من الهيبة والفخامة والاعتمادية يلبي تطلعات عشاق «بورشه» في السوق الكويتي


PORSCHE
S CA 3601
انطلق نحو الأُفق.
امتلك بورشه كاين مع امتيازات حصرية.
مركز بورشه الكويت
شركة بهبهاني للسيارات
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور
هاتف 911 888 1


الوطني
NBK
في خدمتكم
منذ عام 1952
الكويت - البحرين - السعودية
الإمارات - قطر - لبنان - العراق - مصر
المملكة المتحدة - فرنسا - سنغافورة
الصين - الولايات المتحدة الأمريكية
1801801
nbk.com