

أوكسفورد: الكويت ترفع إنتاجها من النفط

أوضح تقرير صادر عن مجموعة أكسفورد للأعمال أن الكويت أخذت في زيادة إنتاجها من النفط على خلفية الطلب المتزايد على الصعيدين المحلي والدولي، وهو ما سيدعم زيادة دخل البلد الغني بالنفط من إيرادات زيادة الإنتاج ومن ثم التصدير للخارج. ووصلت إيرادات النفط أعلى مستوى على الإطلاق في الكويت خلال شهر أغسطس الماضي لتبلغ نحو 30 مليار دينار «ما يعادل 104.9 مليار دولار أمريكي»، وذلك وفقاً لارقام الصادرة عن بنك الكويت الوطني، المدعومة بأسعار عالية على الدولار.

منذ سبعة أشهر واردة الصين من النفط الخام الكويتي تسجل أعلى ارتفاع لها

واحتلت روسيا المرتبة الثالث حيث ارتفع عدد شحناتها بنسبة 19.1 في المئة لتصل إلى 486 ألف برميل يوماً بينما تلتها العراق التي زاد عدد شحناتها بنسبة 59.8 بالمئة لتصل إلى 477 ألف برميل يومياً.

من جهة أخرى أكدت الوكالة المساعدة للشؤون الاقتصادية في وزارة النفط ومحافظ دولة الكويت في مجلس محافظي منظمة الدول المصدرة للبترول «أوبك» نوال الفزيع أن الكويت ستواصل تصدير النفط الخام والمنتجات البترولية الأخرى إلى الصين والهند وإلى أي بلد يشهد نمواً في الاقتصاد.

وأضافت أن الصين تشهد نمواً في اقتصادها في ظل تزايد الطلب على جميع منتجات الطاقة وخاصة النفط مشيرة إلى أن التعاون التجاري مع الصين في مجال النفط مهم للكويت.

وشارت الكويت المسؤولة النفطية ضمن وفد الكويت الذي ترأسه نائب رئيس مجلس الوزراء وزير النفط مصطفى الشمالي في اجتماع المائدة المستديرة الوزاري الآسيوي الخامس حول الطاقة الذي عقد في كوريا الجنوبية في 12 سبتمبر الجاري.

طوكيو - «كونا»: أظهرت بيانات صادرة عن الحكومة الصينية أمس أن واردات الصين من النفط الخام الكويتي بلغت أعلى مستوياتها منذ سبعة أشهر لتصل إلى مليون طن أي ما يعادل 237 ألف برميل يومياً مرتفعة بنسبة أكثر من 50 في المئة مقارنة بالعام الماضي.

وذكرت الإدارة العامة للجمارك أن هذه النسبة هي الأعلى لسواردات الصين من النفط الخام الكويتي منذ شهر يناير الماضي عندما بلغ حجم صادرات النفط الخام الكويتي لثاني أكبر مستهلك طاقة في العالم 1.09 مليون طن أي ما يعادل 258 ألف برميل يومياً مرتفعة بنسبة 101.2 في المئة على أساس سنوي.

وأشارت إلى ارتفاع إجمالي الواردات الصينية من النفط الخام خلال شهر أغسطس الماضي بنسبة 16.5 في المئة مقارنة بالعام الماضي لتصل إلى 5.07 مليون برميل يومياً.

وأشارت إلى ارتفاع إجمالي الواردات الصينية من النفط الخام خلال شهر أغسطس الماضي بنسبة 16.5 في المئة مقارنة بالعام الماضي لتصل إلى 5.07 مليون برميل يومياً. وفي الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري ارتفع سعر خام نفط للصين في ظل ارتفاع عدد شحناتها بنسبة 25.4 في المئة لتصل إلى 895 ألف برميل يومياً تليها انغولا التي زادت عدد شحناتها بنسبة 15.8 في المئة لتصل إلى 724 ألف برميل يومياً.

برميل النفط الكويتي ينخفض عند مستوى 104.95 دولارات

فقد انخفضت العقود الآجلة للخام الأمريكي تسليم نوفمبر 46 سنتاً إلى مستوى 103.13 دولاراً عند التسوية ليزيد الفارق بين خام برنت والنفط الخام الأمريكي في ظل اهتمام السوق بتراجع التوتر بين إيران والغرب ليصبح الفارق بين الخامين «برنت - الأمريكي» أكثر من نحو 5 دولارات للبرميل خلال التعاملات.

وكان تراجع المخاوف السياسية أدى في جلسات الأيام الأخيرة إلى انخفاض أسعار برنت التي تعتبر أكثر تأثراً بتوقف الإيرادات العالمية مقارنة بعقود الخام الأمريكي وهو ما قلص الفارق بين الخامين الرئيسيين إلى أقل من ثلاثة دولارات الأسبوع الماضي.

«كونا»: قالت مؤسسة البترول الكويتية أمس إن سعر برميل النفط الكويتي انخفض 99 سنتاً ليستقر عند مستوى 104.95 دولاراً للبرميل في تداولات الثلاثاء مقارنة بـ 105.94 دولاراً للبرميل في تداولات يوم أمس الأول.

وفي أسواق النفط العالمية ارتفع سعر خام برنت يوم أمس في بورصة لندن وكانت تداولات خام القياس الدولي متقلبة إذ سجل انخفاضات طفيفة وارتفاعات خلال جلسة أمس وارتفعت العقود الآجلة لخام برنت تسليم نوفمبر 48 سنتاً إلى مستوى 108.64 دولاراً للبرميل عند التسوية.

أما في بورصة نيويورك التجارية «نايمكس»

للعام الثالث على التوالي

«إيكويت» تحصد جائزة أريبيان بيزنس للمسؤولية المجتمعية 2013



تسلم الجائزة

حصلت شركة إيكويت للبترولوكيمويات جائزة أريبيان بيزنس كأفضل شركة في المسؤولية المجتمعية 2013 وذلك للعام الثالث على التوالي على مستوى مختلف الجهات في دولة الكويت. وبهذه المناسبة، قال نائب رئيس شركة إيكويت للشؤون الفنية محمد آل بن علي «مع ادراكها لأهمية التنمية المستدامة في المجتمع الكويتي ككل وتجسيد هذه المبادئ على السواء، تسعى شركة إيكويت جاهدة نحو تحقيق كل ما فيه التطبيق الواقعي والعمل لسعادتها «شركاء في النجاح» مع كافة الأطراف ذات العلاقة داخل وخارج دولة الكويت، فكونها شركة عالمية يعني ضرورة تفهم والقدرة على مواجهة كافة العوامل والظروف على اختلافها».

وأضاف آل بن علي، الذي يرأس ذلك فريق إيكويت للمسؤولية المجتمعية، «وانطلاقاً من قدراتها وإمكاناتها العالمية، ألت شركة إيكويت على نفسها أن يكون برنامجها للمسؤولية المجتمعية قدوة ومثالاً في كافة الجوانب خصوصاً فيما يتعلق بالتنمية والبيئة والموارد البشرية من خلال إطلاق ورعاية العديد من المبادرات والفعاليات التي تتناول هذه المحاور التي تلائم شريحة واسعة من الأفراد». وأشار آل بن علي «أطلقت شركة إيكويت العديد من المبادرات والحملات التي تناولت المجالات الطبية

والصحية والتوعوية والتربوية والتعليمية والأبحاث العلمية وكذلك البيئة والصناعية بما يتناسب مع احتياجات ومطالبات العديد من الجهات ذات العلاقة»، مشيداً بالتعاون المثالي مع هذه الجهات الحكومية وغيرها خلال تنفيذ هذه المبادرات. أقيم حفل توزيع جوائز أريبيان بيزنس للمساعدة التخطيط الاعلاني والتنمية المعرفية في وزارة الاعلام الدكتور هيلة المحمي. وتقديراً لدورها التنموي المتميز، حصلت شركة إيكويت العديد من الجوائز مثل جائزة صاحب السمو أمير البلاد لأفضل مصنع في دولة الكويت، وجائزة الإمتياز الذهبية في البيئة والصحة والسلامة لمؤسسات القطاع الخاص الخليجية، وجائزة أفضل شركة خليجية الوطنية، وجائزة أريبيان بيزنس كأفضل شركة كويتية في مجال المسؤولية المجتمعية للمؤسسات، وجائزة أويل أند غاز ميدل إيست للمسؤولية المجتمعية للمؤسسات، وجائزة أفضل برنامج بيئي مطبق، وجائزة أسبوع الشرق الأوسط للكمبيوترات لأفضل مصنع، وجائزة الكويت للمسؤولية الاجتماعية للمؤسسات في الشرق الأوسط.

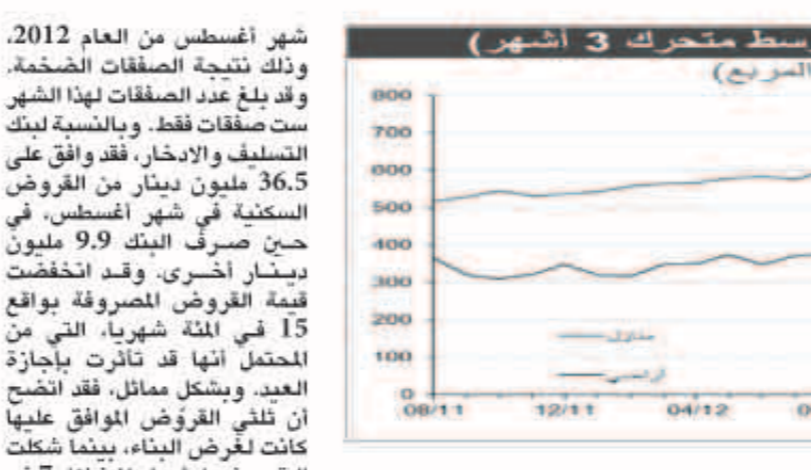
الحمادة: مطلوب خطوات جادة للإفراج عن الأراضي السكنية

بعض الأراضي من سلطة الحكومة وطرحها أمام المستثمرين بما يعادل نسبة 1 في المئة على الأقل سنوياً، حتى تتماشى مع النمو السكاني المتزايد عاماً بعد عام، بما يدعم توجهات خطة التنمية التي من المفترض أن تنتشل البلاد من سطوة النفط على الأراضي. ومن ناحية أخرى، أشار الحمادة إلى إعلان المؤسسة العامة للرعاية السكنية بشأن توزيع الدفعة الأولى من القسائم الحكومية في منطقة «الخيران» والتي تشتمل على 276 قسمة، مطالباً بالإسراع في توزيع باقي الدفقات مستحقيها في أقرب وقت ممكن.

التي خبير عقاري متخصص على اهتمام الحكومة بالقضية الإسكانية، وذلك على التوجه الفخاري بشأن حل القضية الإسكانية، مشيراً إلى أن الإسكان يعد من أهم أولويات المواطن. ودعا نائب مدير تسويق العقار السكني في شركة أرياق العقارية محمد الحمادة، إلى ضرورة أن تترجم تلك التصريحات للطمأنينة على أرض الواقع وذلك من خلال اتخاذ الحكومة خطوات جادة في سبيل الإفراج عن القسائم السكنية والأراضي التي تم الإعلان عنها منذ فترة ولم يتم اتخاذ خطوات جادة. ورأى أن حل القضية الإسكانية يمكن في تحرير

«الوطني»: مبيعات القطاع العقاري في الكويت تقفز 86 في المئة خلال أغسطس

أعلى ارتفاع لها في خمس سنوات



شهر أغسطس من العام 2012، وذلك نتيجة الصفقات الضخمة. وقد بلغ عدد الصفقات لهذا الشهر ست صفقات فقط. وبالنسبة لبند التسليف والإدخار، فقد وافق على 36.5 مليون دينار من القروض السكنية في شهر أغسطس، في حين صرف البنك 9.9 مليون دينار أخرى. وقد انخفضت قيمة القروض المصروفة بواقع 15 في المئة شهرياً، التي من المحتمل أنها قد تأثرت بإجازة العيد. وبشكل مائل، فقد انضح أن تلتى القروض الموافق عليها كانت لغرض البناء، بينما شكلت القروض لشراء المنازل 7 في المئة من إجمالي القروض. ومن الواضح أن الإقتراض منذ الربع الثالث من 2012 يتجه أكثر نحو تمويل البناء الجديد بدلاً من تمويل شراء المنازل الجاهزة وذلك إما بسبب تغيير في سياسة بنك التسليف أو في رغبة العملاء أنفسهم. وقد يتبين في الأشهر القادمة إذا كان قد أصبح ذلك الاتجاه المهيمن في قطاع العقار السكني.

قال تقرير البنك الوطني العقاري الكويتي زيادة المبيعات العقارية في شهر أغسطس بنسبة 86 في المئة على أساس سنوي، لتصل إلى 223 مليون دينار. وعادة ما تكون البيانات الخاصة بشهر أغسطس ضعيفة لأسباب موسمية كالإجازة الصيفية، ولكنها سجلت هذه السنة أعلى مستوى لها، كما يعتبر هذا الارتفاع في المبيعات على أساس سنوي الأعلى منذ خمس سنوات. وفي المقارنة مع شهر يوليو، فإن المبيعات العقارية قد انخفضت بنسبة 47.5 في المئة. ويعزى هذا الانخفاض الشهري إلى أن يوليو قد ضم بيانات تابعة لخمس أسابيع، كما وافق أغسطس بإجازة العيد، وشهد زيادة في عدد المسافرين الذين قاموا بتأجيل إجازاتهم السنوية لما بعد العيد.

وأضافت بلغت قيمة المبيعات في القطاع السكني 104.8 ملايين دينار في أغسطس، بزيادة 34.6 في المئة سنوياً. وقد ساهمت الزيادة في الطلب في الحفاظ هذا القطاع على نموه السنوي إلا أن أغسطس قد شهد عدداً متزايداً من الصفقات الصغيرة الحجم التي قد أدت إلى انخفاض متوسط حجم الصفقات. فقد شكلت القسائم 73 في المئة من الصفقات السكنية، حيث كان يبلغ متوسط قيمة الصفقات 201 ألف دينار، أي تراجعاً بواقع 12.4 في المئة على أساس سنوي.

البنك استقبل 150 متدرباً جامعياً خلال الصيف

العبلاني: «الوطني» حريص على تسخير خبراته من أجل المساهمة في بناء جيل قادر على النهوض بدور فاعل في المستقبل



المتدربون في الوطني

في البنك، مكرساً بذلك موقعه كالأخيار الأول للشباب للانطلاق في سوق العمل والتعرف عن كذب على مبادئ العمل المصرفي المحترف. وأضاف العبلاني أن البنك

ومنحهم فرصة اختبار كفاءتهم في التدريب الميداني اهتماماً منه في تعيين ممن أثبتوا جدارتهم وتميزهم أثناء فترة التدريب التي جانب سعي البنك إلى دعم العمالة الوطنية وتوفير فرص التوظيف لها، وباتى ذلك في إطار نهوض البنك الوطني بمسؤولياته الاجتماعية والمساهمة في بناء جيل قادر على القيام بدور فاعل في التنمية والمساهمة في بناء مستقبل الوطن. والتي جانب برامج التدريب للطلبة الجامعيين، ينظم البنك الوطني برنامج التدريب الصيفي لطلبة المدارس، وهو برنامج يشتمل على دورات تدريبية تتضمن التدريب المهني المكثف على العمل المصرفي في إدارات البنك المختلفة بالإضافة إلى الأنشطة الميدانية والزيارات الميدانية إلى العديد من مؤسسات القطاعين العام والخاص.

«اتحاد الشركات» قدم برنامجاً تدريبياً عن «شكاوى العملاء»



مشركون في البرنامج

يعد من مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وبالتعاون مع Institute for International Research - IIR Middle East قدم مركز الدراسات الاستثمارية والخدمات المالية لدى اتحاد الشركات الاستثمارية برنامجاً تدريبياً بعنوان «إدارة شكاوى العملاء» وذلك في الفترة من 23 - 25 سبتمبر 2013 في مقر الاتحاد بيميني غرفة تجارة وصناعة الكويت، وقد قدم البرنامج السيد Graeme l'Anson مرشحي الشركات الاستثمارية أعضاء الاتحاد، وقد صرحت السيدة فدوى درويش - مدير المركز بالوكالة بان هذا البرنامج هدف بشكل أساسي إلى مساعدة المشاركين على التعامل مع شكاوى العملاء بطريقة لا تقتصر فقط على إرضاء العميل بل أيضاً تعزز ولاء للشركة والاستمرار في التعامل معها، كما تم مناقشة الأهمية الكبرى لخدمة العملاء حيث أن تعاملها مع شكاوى العملاء بشكل آني، عملي وفعال يصل بالشركة في كثير من الأحيان إلى حل جميع مشكلات العملاء وتوقف الشكاوى لدى الشركة، وبالتالي لدى الجهات الرقابية، وتمرس المشاركون بالبرنامج على كيفية السؤال والاستماع بشكل فعال للعملاء وشكاويهم، فضلاً عن استخدام لغة الجسد بشكل إيجابي، وكذلك تعلم المشاركون كيفية الاستجابة لأنواع الشخصية المختلفة وكيفية التعامل مع العملاء الغاضبين. كان هناك جانب عملي لعب فيه المشاركون الأدوار الفعلية في التعامل مع شكاوى العملاء، وقدموا كل رواد الفعل الأخرى على اللغة، اللهجة، والنجاح في حل مشاكل العملاء. انتهى المشاركون من البرنامج مع عدد من الإجراءات التي سوف توضع موضع التنفيذ عند عودتهم إلى عملهم.