الصباح الاقتصادية
12
العدد 2897 - السنة العاشرة
الجمعة 30 المحرم 1439 - الموافق 20 أكتوبر 2017
Friday 20 October 2017 - No.2897 - 10th Year

أكد أن العامين الماضيين كانا نقطة انطلاق للتحول الرقمي

الفليج: «الوطني» يحقق 23.1 تريليون دولار مدفوعات المستهلك من خلال البطاقات في 2016

قال الرئيس التنفيذي في بنك الكويت الوطني- الكويت، صلاح يوسف الفليج إن «الوطني» في طليعة البنوك التي تتبنى التكنولوجيا، وهو ما يظهر جليا في كونه أول من سوّق خدماته في العديد من المبادرات الرقمية الأولى في المنطقة.

وأضاف الفليج خلال مشاركته في مؤتمر «إراب نت» الذي أقيم امس في فندق الراية، تحت رعاية وحضور وزير التجارة والصناعة خالد الروضان، أن البنك يتابع السوق بشكل مستمر، ويبحث عن فرص استثمار أو شراكة أو الاستحواذ على تكنولوجيا «Fintech»، من أجل تقديم أفضل الخدمات لعملائه. وكشف الفليج عن نية البنك قريبا الإعلان عن بعض التطورات الجديدة.

وأكد قائلا إن «بنك الكويت الوطني كان في طليعة الجهات التي تبنت تطبيق التكنولوجيا لضمان خدمة العملاء المتفوقة المقدمة لعملائنا، حيث أطلق الخدمات المصرفية عبر الإنترنت في عام 1998. وكان بنك الكويت الوطني قبل الثورة الرقمية قد بدأ اعتماد التكنولوجيا باستخدام أجهزة الصراف الآلي، وأعقب ذلك إدخال خدمات أجهزة الإيداع النقدي، وفي عام 2016 أطلقنا أجهزة الصراف الآلي التفاعلي».

وقال الفليج إن لدى بنك الكويت الوطني أكبر شبكة لأجهزة الصراف الآلي التي تشمل أكثر من 280 جهازا للسحب والإيداع، كما أن شبكة فروعه البالغ عددها 68 فرعا، تعتبر هي الأكبر في الكويت، بالإضافة إلى أكبر شبكة من نقاط البيع بماكينات 12,000POS. وأطلق البنك الوطني ماكينات الصراف الآلي بالعملات المتعددة في عام 2014، وخدمات لذوي الاحتياجات الخاصة في 2016 من خلال 6 فروع، مؤكدا بذلك على الاهتمام والالتزام بتوفير احتياجات هذه الشريحة من العملاء.

بالإضافة إلى ما سبق، أشار الفليج إلى أنه لدى بنك الكويت الوطني أكبر مركز اتصال للخدمات المالية في الكويت، وتطور ليصبح جهة اتصال من خلال مركز تلبية احتياجات العملاء الذي يعمل فيه فريق الاستجابة الرقمية لتقديم الخدمة على مدار الساعة ولسبعة أيام أسبوعيا، عبر IVR والخدمات الصوتية وقنوات التواصل الاجتماعي في عام 2015، وعلى الواتس آب في 2016، والدردشة عبر الإنترنت 2017.

وقال إن العامين الماضيين كانا بمثابة نقطة التحول للتحول الرقمي في بنك الكويت الوطني كجزء من رؤيتنا لاستراتيجية «الموبايل أولا» و«البنك في يديك»، وقدم «الوطني» الذي يملك أكبر شبكة نقاط البيع، خدمة NFC من خلال بطاقات Tap and Pay في ديسمبر 2016، وبزمن قياسي بلغ 3 أشهر ليصبح بذلك أكبر NFC، وأصبح لديه أكبر شبكة نقاط بيع وأعلى عدد من حاملي بطاقاتها في الكويت. كما أطلق بنك الكويت الوطني مؤخرا الأجهزة القابلة للارتداء على المعصم وعصابات المعصم، وهي الخدمة الأولى من نوعها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والملصقات وهي الأولى في الكويت.

وسائل التواصل الاجتماعي

من ناحية أخرى، أكد الفليج أن «الوطني» كرس لنفسه الوجود الأكبر للخدمات المصرفية بين البنوك في وسائل التواصل الاجتماعي بأكثر من مليون متابع.

■ **التواجد الأكبر للخدمات المصرفية بين البنوك في وسائل التواصل الاجتماعي بأكثر من مليون متابع**

وبمعدل أقل من 7 دقائق لاستجابة عبر القنوات المختلفة مثل تويتر (450 ألف)، وإنستجرام (300 ألف)، وفيسبوك (212ألف)، ويوتيوب (48ألف)، بالإضافة إلى سناب شات. ويتم تحديث التطبيقات المصرفية عبر الهاتف النقال باستمرار للتكيف مع أحدث التقنيات مع وضع استراتيجية «الموبايل أولا» في الاعتبار. وأردف قائلا: «لقد تم تجديد موقعنا مؤخرا ليكون متنقلا وسريع الاستجابة، وتمكين العملاء بسهولة من إجراء مقارنة المنتجات وتطبيقها عبر الإنترنت. وقد فاز موقع بنك الكويت الوطني على شبكة الإنترنت بجائزة جمعية التسويق المرموقة لعام 2017 وهي جائزة «معيار التميز المصرفي»».

وقال: «إننا من الناحية الاستراتيجية نستهدف النقد والورق، على حد سواء باعتبارهما أعداءنا، وذلك من منطلق التركيز باستمرار على تغيير عادات عملائنا من الاستخدام النقدي إلى الأموال الرقمية، وتشجيع وتثقيف العملاء لاستخدام قنوات بديلة فضلا عن القضاء على الأعمال الورقية وأتمته العمليات من أجل تزويد عملائنا بتجربة تتميز بالكفاءة والأمان والسلاسة».

لقد شهدت أسواق الكويت اعتماد الخدمات الرقمية بدرجة عالية من خلال تعزيز معدلات انتشار الإنترنت بنسبة 78.4% في الكويت بنحو 3.2 ملايين مستخدم على الإنترنت، بالإضافة إلى معدلات الانتشار العالية لاستخدام الهواتف الذكية، وفي الكويت تصل النسبة إلى 192٪ ويبلغ عدد المستخدمين 7.78 ملايين مستخدم للهاتف المحمول في عام 2017.

أما بالنسبة للانتشار في وسائل التواصل الاجتماعي، فقال الفليج إن هناك 3 ملايين مستخدم نشط على وسائل التواصل الاجتماعي في الكويت وبمعدل انتشار 74٪. وأضاف أن السوق الكويتي شهد التحول نحو نقاط البيع من أجهزة الصراف الآلي مع الحد من استخدام النقد، وارتفعت معاملات نقاط البيع من 40٪ في 2013 إلى 44٪ في 2016. وبلغت قيمة المعاملات من خلال نقاط البيع 9.1 مليارات دينار كويتي مقارنة مع 11.5مليار دينار كويتي معاملات عبر الصراف الآلي، وارتفعت المدفوعات عبر الإنترنت من 360 مليون دينار كويتي في عام 2014 إلى 420 مليون دينار كويتي في عام 2015. وكان بنك الكويت الوطني في طليعة هذا الاتجاه باعتباره أكبر بنك في الكويت: حيث تجاوزت عمليات الصراف الآلي وأجهزة الإيداع الآلي لدى بنك الكويت الوطني العمليات التي تمت داخل الفرع بنحو 11 ضعفا، وكان 60% من عمليات الإيداع النقدي قد تمت من خلال أجهزة الإيداع الآلي، وقد استحوذت العمليات التي تمت من خلال نقاط البيع على نصيب الأسد من الإجمالي حيث زادت بأكثر من 25 مرة عن المعاملات التي تمت داخل الفروع.

صلاح يوسف الفليج خلال المؤتمر

■ **المعاملات عبر الإنترنت مثلت أكثر من ضعف المعاملات التي تمت داخل فروع الوطني**

■ **تغيير عادات عملائنا من الاستخدام النقدي إلى الأموال الرقمية**

■ **البنوك تتجه نحو الخدمات المصرفية الرقمية بسبب ضغوط الكلفة**

وفي عام 2016، تجاوزت المعاملات المصرفية لبنك الكويت الوطني والتي جرت عبر الهاتف النقال المعاملات التي تمت داخل فروع البنك، وبالتالي فإن المعاملات عبر الإنترنت تمثل أكثر من ضعف المعاملات التي تمت داخل الفروع، وسجل تطبيق الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول نموا ثابتا يزيد عن الضعف خلال عامين.

في المحور الثاني، تناول الفليج موضوع بنك المستقبل، حيث أشار إلى أن الخدمات المصرفية لطالما كانت تعتمد على التكنولوجيا، ففي هذا العام تصادف الذكرى الخمسين على طرح أول ماكينة صراف آلي (1967)، ولفت إلى أن بنك المستقبل سيكون مدفوعا بثلاثة عوامل رئيسية تتمثل بالتالي:

• طلب العملاء استخدام أحدث التقنيات، لاسيما الموبايل.

• إمكانية النفاذ إلى الخدمات المصرفية 24 ساعة طوال أيام الأسبوع.

• الضغط على التكلفة.

وقال الفليج إن البنوك تتجه نحو الخدمات المصرفية الرقمية بسبب الضغوط الواقعة على التكلفة، وانخفاض هوامش الأرباح. ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال، تبلغ تكلفة عملية الإيداع في كل بنك حوالي 65 سنتا، و 8 سنتات، لكل عملية تتم عن طريق ماكينة الصراف الآلي (ATM)، و3 سنتات، لكل عملية إيداع تتم عن طريق الموبايل.

هذا ولفت في السياق ذاته إلى أن زيارة العميل إلى الأفرع المصرفية انخفضت في أنحاء العالم، لاسيما في الدول المتقدمة، حيث الخدمات المصرفية الرقمية وتلائم العملاء أكثر. بالإضافة إلى أن العديد من البنوك في المملكة المتحدة وأميركا تخطط إلى تقليص شبكة فروعها.

ويرى الفليج أنه لهذه الأسباب المذكورة أعلاه ينبغي على البنوك القائمة أن تعيد النظر بدورها في النظام المتطور الجديد، إلى جانب وضع تصور عن شكل البنوك المستقبلية، موضحاً أن البنك لابد أن يتحول من مجرد مزود خدمات مصرفية إلى عامل مشجع. فالبنوك بحاجة إلى الإحاطة بأسلوب حياة العملاء عبر توفير كل ما يحتاجونه وتنفيذه فورا. في سياق آخر، أشار الفليج إلى تحول شكل الخدمات المصرفية عن طريق الابتكار من خلال تضافر جهود وتعاون مختلف اللاعبين في النظام الإيكولوجي. ولفت إلى أن ذلك سيتم وفق الطريقة التالية:

• تمكين الخدمات المصرفية السريعة عبر استخدام المصادقة على واجهات برمجة التطبيقات APIs (مثال تنفيذ اعرف عميلك لأغراض مكافحة غسيل الأموال) دون الحاجة إلى حضور فعلي أو وثائق.

• النهوض بالتقنيات المتعلقة بالمصادقة، مثل التوقيع الرقمي.

• تقنيات مثل تعزيز التعرف على الوجه، وتبسيط أمن المعاملات الإلكترونية.

• توافر واجهات برمجة التطبيقات بحيث تسمح لمزود مختلف الخدمات بتبادل المعلومات، ومن ثم تنفيذ العمليات، المدفوعة بشكل رئيسي بالتطور الحاصل في عالم شركات خدمات التكنولوجيا المالية.

• ستقوم شركات التجزئة الإلكترونية، وشركات الإعلام الاجتماعي، وخدمات التكنولوجيا المالية بتوفير مجموعة متخصصة من الخدمات على شكل واجهات برمجة تطبيقات يمكن للبنوك القائمة استخدامها.

وأضاف أن التعاملات المالية الروتينية سيتم تحويلها إلى قنوات رقمية، فمن خلال زيادة الدفعات الرقمية، ستنخفض الحاجة إلى التعامل بالأموال والشيكات، إضافة إلى أن خدمة التسويات المباشرة للمدفوعات المالية ستصبح ضرورة.

بالنسبة للخدمات والمنتجات التقليدية، قال الفليج إنه سيتم تحويلها أو استبدالها بطريقة جديدة من الخدمات المصرفية وذلك كالآتي:

• سيتم التعاون مع شركات خدمات التكنولوجيا المالية تطوير خدمات مبتكرة وجديدة.

• البنوك ستتحول إلى مُمَكّن بدل مزود للخدمات. على سبيل المثال، تعد البطاقات المدينة (Debit Card) نموذجا عن منتج كان مفيدا في الماضي، لكنه قد لا يعود ضروريا في المستقبل مع وجود المحافظ الرقمية.

وفي هذا السياق، أشار الفليج إلى أن البنوك سوف تنتقل من حجم واحد يناسب الجميع إلى تطوير المنتجات الشخصية بمساعدة تحليلات البيانات وقدرات استخراج البيانات. فمن خلال البيانات الكبيرة يمكن تسهيل فهم سلوك العملاء بشكل أفضل.

أفرع المستقبل

أكد الفليج على ضرورة عدم تقييد أنفسنا بأي مفهوم ثابت عن الأفرع المستقبلية. فمن خلال التحول نحو القنوات الرقمية، سيتم دمج شبكات الأفرع، بينما تقل الحاجة إلى إجراء المعاملات شخصيا.

وطرح بنك الكويت الوطني مؤخرا فرعين ذكيين في خيطان وبيان بدون نوافذ صراف، ويوفران خدمات رقمية، وخدمات للعملاء، تم تصميمهما بشكل كما هو مطبق في قاعات المطار.

وحول تصميم الأفرع المصرفية المستقبلية، ستكون المساحات المتوافرة فيه سهلة الاستخدام على المستخدم، بحيث يمكنه تعلم طريقة استخدام المنتجات دون مساعدة أحد، بالإضافة إلى أن تصاميم الأفرع الناجحة ستتكون من وحدات وستكون مرنة للسماح للتكنولوجيا لمرحلة الدخول والخروج، وستصبح التقنيات اليدوية مثل الأقراص اللوحية أكثر غزارة، مع زيادة الأداء الوظيفي، والتكامل مع كل من الأنظمة الأساسية ومع CRMs.

أما المصادقة البيومترية، مثل مسح العين، فيمكن أن تقضي على حاجة المستهلكين تذكر رقم الحساب، ورقم التعريف الشخصي قبل سحب وإيداع الأموال.

هذا ولفت أيضا إلى أن الأتمتة ستلعب دورا كبيرا في الأفرع خلال السنوات المقبلة. وستكون طلبات العملاء والخدمات الجديدة أسرع بكثير من اليوم. أما الحاجة إلى الورق فستنخفض بعد أتمتة التوقيعات ومعالجة التطبيقات. في الوقت ذاته، لن يتم الاستغناء عن العنصر البشري، لكنه سيأخذ مسارا افتراضيا، أي عوضا عن زيارة الفرع المحلي أو التحدث إلى مستشار شخصيا، قد تقوم البنوك بنشر وتوزيع مؤتمر فيديو يتيح للعملاء التحدث مع خبراء ماليين موجودين خارج البلاد. كما ستصبح قضايا الخدمات، والاستشارات، والتفاعلات عالية القيمة الهدف الرئيسي للأفرع عند استقطابهم المزيد من العملاء الأثرياء لتبرير التكلفة. بالنسبة لمجموع العملاء، فإنه حتى المعاملات المعقدة مثل إدارة الثروات أصبحت مؤتمتة اليوم.

المزيد من التقنيات

قال الفليج إن مزودي التكنولوجيا غير المالية سيتم الاستعانة بهم بشكل متزايد في الخدمات المالية مثل الدفعات داخل المتجر، وتحويلات الأموال الدولية، والإقراض، وإدارة الثروات، واستثمار الملكية، وغير ذلك من الخدمات الأخرى، وأضاف أن فتح واجهة برمجة التطبيقات (API) بين البنوك ومزودي الحلول من الطرف الثالث سيتيح للطرفين تطوير نظام نفعي متبادل، بالتالي سينجم عن ذلك مزيدا من التعاون والتكامل بدلا من انخفاض الوساطة بين المنتج والمستهلك. إلى جانب هذا، بدأت بعض البنوك بتقديم نفسها كمنصات لمنافسيها من شركات خدمات التكنولوجيا المالية «Fintech». ويمكن للبنوك من ناحية أخرى أن تستفيد من البيانات المتوفرة لدى تجار التجزئة الكبار ومنصات التواصل الاجتماعي غوغل وآبل وفيسبوك وأمازون.

■ **أكبر شبكة لأجهزة الصراف الآلي في الكويت تشمل أكثر من 280 جهازاً للسحب والإيداع**

خدمات التكنولوجيا المالية

وتحدث الفليج عن التصورات لما ستتطور عليه المدفوعات في المستقبل، فقال أنه مع الأخذ في الاعتبار التطور التكنولوجي السريع، فقد أصبح العملاء متطلبين على نحو أكبر، وأصبح المنافسون غير التقليديين يبنون الابتكارات التخريبية لتلبية الاحتياجات التي لم يستجب لها بعد، وغير المتوقعة من العملاء، وهذا الاضطراب تقوده شركات خدمات التكنولوجيا المالية (Fintech)، ووسائل التواصل الاجتماعي، وغيرها من الشركات التكنولوجيا الناشئة. ناهيك عن تقليص الاعتماد على الوسائل التقليدية للمصارف والمدفوعات وأحيانا اختراع طرق جديدة مثل بيتكوين، بلوك تشين، الإقراض بين الأقران)، بالإضافة إلى توفير خدمات للمستخدم لا تظهر لها على مدار الساعة و7 أيام في الأسبوع، مشيرا إلى أن المدفوعات والتحويلات هي مجالات حققت فيها المنافسة غير التقليدية تقدما كبيرا.

وقال إن شركة PayPal تعتبر زعيما بلا منازع في مضمار المدفوعات الرقمية في الولايات المتحدة وأوروبا، وبلغ حجم المدفوعات من خلالها 354 مليار دولار في عام 2016. وهناك شركة Alipay التي أرسل المستخدمون عن طريقها أكثر من 1 تريليون دولار في عام 2016. ثم شركة آبل وغوغل وسامسونج، التي أطلقت كل واحدة منها محفظة الدفع الخاصة بها، ثم هناك WhatsApp وهي بصدد إطلاق نظام الدفع المتكامل. وهناك التمويل الشخصي التمويل المتبادل بين المؤسسات والبنوك، والتمويل الجماعي وهي مجالات أخرى آخذة في النمو أيضا. وقد اتسع مجال التحويلات كذلك بفضل شركات جديدة مثل ترانسفر وايز، وريمتلي، وورلد ريميت، وازيمو.

وعن الدور الذي يعتقد أن البنوك ستلعبه في مجال الدفع، خاصة فيما يتعلق باللاعبين الرئيسيين مثل آبل باي وسامسونج باي، قال الفليج إن نشاط المدفوعات يتحرك نحو نموذج سلعي مع العديد من اللاعبين دخول النظام البيئي. وأن البنوك لا تزال تشكل العمود الفقري للنظام الإيكولوجي وتحتفظ بثقة أموال العملاء (بطاقات الخصم / بطاقات الائتمان)، وستواصل البنوك توفير الحوكمة والامتثال للوائح المطلوبة من حيث المعايير الصارمة لا سيما المتعلقة بمكافحة غسل الأموال، كما تقوم البنوك أيضا بإطلاق محافظها النقالة الخاصة بها، وستحتاج بلا شك للتكيف على نحو مماثل وفقا للظروف المتغيرة، وسيتحرك اللاعبون الجدد إلى الداخل فيما يخرج اللاعبون القدامى من النظام البيئي للمدفوعات. وسنرى المزيد من الشراكات بين البنوك والجهات القادمة الجديدة.

وعن الدور الذي ستلعبه بلوك تشين على المدى المتوسط وكيف ستؤثر على القطاع المصرفي، وما الذي ينبغي أن تفعله البنوك للبقاء في هذا المجال، قال الفليج إن النظرة نحو تكنولوجيا بلوك تشين تتمثل في اعتبارها مستقبل العمل في القطاع المصرفي ويمكن أن تفعل ما فعلت الإنترنت لرجال الأعمال وسائل الإعلام. وأضاف أن «التطبيق القاتل» للإنترنت في أول أيامه كان البريد الإلكتروني، وهو ما دفع إلى اعتماد وتعزيز الشبكة. كما أن «التطبيق القاتل» لسلسلة بلوك تشين» لم يتم اكتشافه بعد نظرا للتركيز على النواحي التنظيمية والتشريعية على بيتكوين وعملات التشفير، ومع ذلك فإنه عندما يصبح القبول أكبر لسلسلة بلوك تشين، فإننا سنرى التحول في كيفية إقامة الأعمال المصرفية.

مع ذلك، لفت الفليج إلى أن الدرب ما زال طويلا أمام بلوك تشين لتصبح الاتجاه السائد لأنها تواجه العديد من المصاعب منها النواحي الأمنية والعوائق التنظيمية والتشريعية، وأخيرا العداء الذي قد تواجهه من هذه الصناعة.

وتحدث الفليج عن بعض المجالات التي يمكن أن تستكشف فيها البنوك فرص استخدام بلوك تشين، فقال إن منها التمويل التجاري.

الشراكات والتعاون

قال الفليج إن الشراكات والتعاون والتعايش بين البنوك وشركات خدمات التكنولوجيا المالية سيكون فرصة مجزية للطرفين. وستساعد فيما يلي:

• تلبية طلبات العملاء على الابتكار، من خلال تبني التكنولوجيا.

• الكفاءة التشغيلية لتخفيض تكلفة ممارسة أنشطة الأعمال.

• الاستفادة من معرفة العملاء (البيانات الكبيرة)

وعن الاستراتيجيات التي يجب على البنوك اتباعها في فضاء Fintech وكيف يمكن أن تبقى متقدمة لتتحاشى الإرباك الذي تسببه ، قال الفليج إن ثمة ثلاثة عناصر رئيسية يمكن للبنوك أن تتبناها وهي التعاون والشراكة والتعايش مع تكنولوجيا خدمات التكنولوجيا المالية، وفي التفصيل أشار إلى أن البنوك تكافح لمواكبة التغيرات التكنولوجية السريعة والإرباكات لأن النظم القديمة المطبقة قد أصبحت عتيقة الطراز، ولأن التكامل والأمن هما من التحديات الرئيسية، مع الأخذ في الاعتبار أن التحديات الأمنية تمنع البنوك من أن تكون ذكية لدرجة تحقيق البساطة في المنتجات خلافا لما هو الأمر بالنسبة لسلسلة Fintech .ففي عام 2016، جمعت شركات التكنولوجيا المالية في جميع أنحاء العالم ما مجموعه 36 مليار دولار من التمويل عبر أكثر من 1500 صفقة مع أكثر من 1700 مستثمر فريد. ومع ذلك مع ذلك، تواجه Fintech الرياح المعاكسة من ناحيتين هما التنظيمية والحوكمة، ستشارك الهيئات التنظيمية في نهاية المطاف في هذا التحول للتكيف مع الوسائل الجديدة لممارسة الأعمال . وإطلاق أو الإعلان عن ولادة ريج تيك (تكنولوجيا التنظيم) التي تضاعفت استثماراتها ثلاث مرات في السنوات الثلاث الماضية وبلغ مجموعها 2.3 مليار دولار.

فائض الكويت التجاري مع اليابان يقفز بنسبة 158.5 بالمئة خلال سبتمبر

أظهرت بيانات رسمية صدرت أمس الخميس أن الفائض التجاري للكويت مع اليابان قفز بنسبة 158,5 بالمئة خلال سبتمبر الماضي على أساس سنوي ليبلغ 50 مليار ين (444 مليون دولار) مسجلا بذلك ارتفاعا للشهر التاسع على التوالي.

وذكرت وزارة المالية اليابانية في تقرير أن صادرات الكويت الى اليابان سجلت زيادة بنسبة 59,7 بالمئة على أساس سنوي لتصل الى 61,7 مليار ين (548 مليون دولار) لتنمو بذلك للشهر التاسع على التوالي.

وأوضحت الوزارة أن واردات الكويت من اليابان هوت في المقابل بنسبة 39,3 بالمئة لتصل الى 11,7 مليار ين (104 ملايين دولار) مسجلة بذلك تراجعا للشهر الرابع على التوالي.

وأشارت الى ان العجز في الميزان التجاري الياباني مع منطقة الشرق الأوسط بشكل عام قفز خلال مايو الماضي بنسبة 39,8 بالمئة الى 375,7 مليار ين (3,3 مليار دولار) اثر ارتفاع صادرات المنطقة الى اليابان بنسبة 14,9 بالمئة مقارنة بالشهر نفسه من 2016.

وقالت ان النفط الخام والمنتجات النفطية المكررة والغاز الطبيعي المسال التي تشكل نسبة 94,9 بالمئة من اجمالي صادرات المنطقة الى اليابان ارتفعت بنسبة 14 بالمئة خلال سبتمبر الماضي مقارنة بالشهر ذاته من العام السابق.

وأضافت ان اجمالي واردات منطقة الشرق الاوسط من اليابان تراجع في المقابل بنسبة 12,5 بالمئة بفعل ضعف الطلب على المركبات والآلات المصدرة اليها.

«السعري» يرتفع 0.22 في المئة خلال جلسة متباينة للبورصة

أنهت بورصة الكويت جلسة تعاملاتها الأسبوعية أمس الخميس على ارتفاع مؤشرها السعري 14,41 نقطة ليصل إلى مستوى 6633,07 نقطة بنسبة صعود بلغت 0,22 في المئة.

في المقابل ارتفع المؤشر الوزني ليكسب 0,12 نقطة ليصل إلى 431,52 نقطة بنسبة ارتفاع بلغت 0,03 في المئة بينما انخفض مؤشر (كويت 15) بواقع 3,4 نقطة ليصل إلى 1004,88 نقطة بنسبة بلغت 0,35 في المئة.

وشهدت الجلسة تداول 76,6 مليون سهم تمت عبر 2910 صفقات نقدية بقيمة نقدية بلغت 13,5 مليون دينار كويتي (نحو 44,14 مليون دولار أمريكي).

وتابع بعض المتعاملين إفصاحا من شركة (منشآت) عن النشاط غير الاعتيادي في التداول على سهم الشركة علاوة على إفصاح من الشركة (القابضة المصرية الكويتية) وآخر من (مركز سلطان) بخصوص معلومات جوهرية.

كما اهتم هؤلاء بإفصاح مكمل من شركة (بيت الاستثمار الخليجي) بخصوص الحجز التنفيذي لمصلحة البنك الدائن علاوة على إفصاح شركة (يونيكاب للاستثمار والتمويل) بخصوص تداول غير اعتيادي على سهمها.

واهتم المتعاملين بتنفيذ بيع أوراق مالية (مدرجة وغير مدرجة) لمصلحة حساب إدارة التنفيذ بوزارة العدل إضافة إلى إفصاح من (منازل) بخصوص التداول غير الاعتيادي وإعلان فتح باب الترشح لعضوية مجلس إدارة شركة الساحل للتنمية والاستثمار.

وتابع المتعاملون إفصاحا مكملا من شركة (دانة) بخصوص معلومات جوهرية عن تحويل ملكية شركة (إف آند بي فنتشر هولدينغ – لبنان) وإفصاحا من بنك الخليج بشأن التصنيف الائتماني وإيضاحا من البنك التجاري بشأن دعوى قضائية.

وكانت أسهم شركات (تحصيلات) و(الأنظمة) و(منشآت) و(جي اف انش) و(لوجستيك) الأكثر ارتفاعا في حين كانت أسهم (صكوك) و(منشآت) و (صناعات) و(ع عقارية) و(كويتية) الأكثر تداولا.

واستهدفت الضغوطات البيعية وعمليات جني الأرباح أسهم العديد من الشركات في مقدمتها (وربة ب) و(امتيازات) و(ورقية) و(فجيرة أ) و(آبار) في حين شهدت الجلسة ارتفاع أسهم 33 شركة وانخفاض أسهم 45 شركة في حين كانت هناك 21 شركة ثابتة من إجمالي 99 شركة تمت المتاجرة بها.