

بنسبة 500 ألف برميل يومياً خلال ثلاثة أعوام

الكويت تخطط لرفع صادرات النفط الخام إلى الصين



لمحة جماعية عقب توقيع العقد

قالت مؤسسة البترول الكويتية «كبي بي سي» إنها تخطط لرفع صادرات النفط الخام إلى الصين إلى 500 ألف برميل يوميا خلال الأعوام الثلاثة المقبلة وصولاً إلى هدف أكبر وهو 800 ألف برميل يوميا. وقال العضو المنتدب للتسويق العالي لدى المؤسسة ناصر المصفي أن محادثات التعاون الجديد بين الكويت والصين تعد مؤشرا جيدا إلى زيادة حجم الصادرات النفط الخام إلى الصين إلى 500 ألف برميل يوميا خلال الأعوام الثلاثة المقبلة.

وأشار المصفي إلى المشروع المشترك بين مؤسسة البترول الكويتية وشركة تكرير النفط الصينية الكبرى «سينوبيك» لتشييد مصنع تكرير نفط بطاقة انتاجية تبلغ 300 ألف برميل يوميا ويعمل بمواد خام تصدر من دولة الكويت مبيتا أنه في حال بدء تشغيل المصنع فإنه من الممكن أن ترتفع صادرات النفط الخام إلى الصين إلى 800 ألف برميل يوميا.

واجتمع المصفي مع رئيس شركة الصين العالمية للبترول والمواد الكيميائية المحدودة «يونيك» تشين بو هشا في أعقاب توقيع المؤسسة عقدا «استراتيجيا» معها بفضي بزيادة صادرات النفط الخام إلى الصين بأكثر من الضعف لمدة عشر سنوات ابتداء من أغسطس.

بهدف مناقشة «نمو تقوده القيم»

قادة الشركات العائلية يجتمعون في مؤتمر «تواصل»

يجتمع أبرز أعضاء الشركات العائلية من مختلف أنحاء العالم في لندن لحضور الدورة الرابعة من مؤتمر تواصل الشركات العائلية، والذي ينظمه ملتقى تروات للشركات العائلية في الفترة ما بين 27 و 29 أغسطس.

ولأن الشركات العائلية تمثل القاعدة وليس استثناء، فإن لها أثرًا واضحًا على الاقتصاد العالمي بفضل مفرقتها الفريدة على إحياء الوظائف والحفاظ على تحقيق الأرباح على المدى الطويل. وسيقام المؤتمر بعنوان «نمو تقوده القيم» ليكون مناسبة حقيقية لتبادل المعارف والخبرات الواقعية. وبالنظر إلى المنافسة الشديدة في الأسواق العالمية، فقد صار لزاماً على الشركات العائلية تعزيز هيكلها الداخلي وتبني استراتيجيات دقيقة تمكنها من مواجهة التحديات القائمة في قطاع الأعمال. ويعترف الحضور من خلال الندوات وورش العمل التي ستقام على امتداد أيام المؤتمر الثلاثة إلى كيفية تحقيق التناغم بين الحكمة وروح ريادة الأعمال وهيكله مجالس الأعمال العائلية بشكل يمكنه ترسيخ منظومة القيم العائلية

الفريدة بما يحقق النمو المستدام لسنوات عدة. وفي هذا الصدد صرح الدكتور هشام العجمي، مؤسس تروات: «في عالمنا المعاصر سريع التغير، والذي تظهر فيه قوى مؤثرة ومفاجئة أحيانا، يعتبر تبادل الأفكار والخبرات واحداً من أفضل الأدوات التي تساعد قادة الأعمال. يساهم مؤتمر تواصل الشركات العائلية في دعم وتشجيع إقامة الحوارات الهامة بين الشركات العائلية من مختلف أنحاء العالم وإيجاد مساحة تجمع الأجيال المختلفة معا في حوار يهم كافة الأطراف حول مستقبل الأعمال. سنناقش هذا العام القوى التي تؤثر في استدامة الأعمال ونعترف إلى أثر القيم العائلية في تحقيق الاستقرار».

وتشهد دورة العام الحالي من مؤتمر تواصل الشركات العائلية مناقشة موضوع قادة الجيل القادم. فللقادة الشباب دور أساسي في الحرس على استمرارية أثر الشركات العائلية، وإدخال الحلول المبتكرة التي تساهم في مواجهة القوى الاقتصادية المؤثرة على سير العمل. وستقام خلال

تصوير النفط الخام الكويتي إلى الصين على الأمد الطويل ودعم العمليات التي تنفذها المؤسسة في الصين. وفي رده على سؤال عن مذكرة التفاهم التي وقعها نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لمؤسسة البترول الكويتية نزار العدساني مع رئيس شركة «سينوبيك» فو تشينغوي في العاصمة بكين في يونيو الماضي قال المصفي أن المؤسسة تدرس إمكانية الاستفادة من مخزونها من النفط الخام في الصين من خلال

والقدرة على توفير الإمدادات وضمان سلامة عمليات التشغيل وغيرها.

وأشار المصفي إلى أن صادرات النفط الخام الكويتي إلى الصين ارتفعت خلال النصف الأول من العام الحالي 2014 إلى 157 ألف برميل يوميا عما كانت عليه في عام 2004 حين كانت تبلغ 18 ألف برميل فقط.

واعتبر هذه الأرقام برهانا واضحا على انتعاش العلاقات التجارية بين الجانبين منذ افتتاح مكتب مؤسسة البترول الكويتية في العاصمة بكين في عام 2005 موضحا أن المكتب تمكن من تصدير المسافة بين الممول والمستهلك.

وبين أن مؤسسة البترول الكويتية تنتهج سياسة التنوع بشكل عام فيما تركز على الأسواق الآسيوية بشكل خاص لافتا إلى أن صادرات النفط الخام الكويتي ومنتجاته إلى آسيا شكلت نسبة 80 في المئة من إجمالي الصادرات.

وأوضح العضو المنتدب للتسويق العالي لدى المؤسسة ناصر المصفي أن الأسواق الآسيوية تزداد تنوعا وتفتح بعوائد عالية مقارنة بالأسواق الأخرى وقال أن الكويت تنطلق إلى إطلاق المزيد من المشاريع المشتركة في آسيا مع كل من الصين والهند وأندونيسيا.

سبل تحقيق النمو دون التنازل عن القيم الراسخة. ومنهم السيدة كارول هوبشر، رئيس مجلس إدارة شركة كابران داتش السويسرية والسيد خواكين أوريش، رئيس مجموعة أوريش الإسبانية، والسيدة باتريشيا غاني، الرئيس المالي لشركة إيساو أوليفيلد سيلازين في ترينيداد أند توباغو، والسيد عمر صفى الدين، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة EGIC في مصر، والسيدة شيرين دباس مقدم، الرئيس التنفيذي ومدير القيادة وعضو مجلس الإدارة لدى شركة دياس القابضة في لبنان.

ويحتل المؤتمر برعاية مجموعة العبيكان للاستثمار، المملكة العربية السعودية، إلى جانب مجموعة عيسى عبدالله الغريب للاستثمار من دولة الإمارات العربية المتحدة وديولوجي تاويل من سلطنة عمان والوزان للخدمات التعليمية من الكويت. يقام المؤتمر بالشراكة مع مجلة تروات. وقد حقق نموا ملحوسا ليصبح أحد أهم الفعاليات التي تساهم في بناء بيئة ثقافية متميزة للشركات العائلية، وسيلا إقامة مجتمع عالمي من تلك الشركات.

المؤتمر ندوة متخصصة حول قادة الجيل القادم لتستعرض للحضور الأدوات العملية والمهارات اللازمة للتجّاح قيادة للأعمال في القرن الحادي والعشرين. ويقتل فرص التفكير والتواصل التي اشتهر بها هذا المؤتمر، فمن المتفق أن يشكل مؤتمر تواصل الشركات العائلية 2014 فرصة مثالية للشركات العائلية للاندماج في أجواء متميزة مع شركات لديه هيكلية وضمومات مشتركة، فيما تنطلق إلى مستقبل مشرق. ويشترك في هذه الفعالية نخبة من المتحدثين المرموقين ومنهم السيد رافي كانت، النائب السابق لرئيس مجلس إدارة شركة تاتا الهندية، والاستاذ ستيفان غاريلي، المدرّس في كلية IMD السويسرية للأعمال ومؤسس مركز IMD للتنافسية العالمية في سويسرا، وسمو الأمير مايكل فون ليشنشتاين، رئيس مجلس إدارة شركة إنديستري أند فابريانس كوتنور، ومؤسس شركة جيوبولونيستيكل إنفورميشن سيرفسي فايزون. كما يتناقش عدد من قادة الأعمال العائلية

خلال النصف الأول من 2014

بطاقات «بيتك» مسبقة الدفع

والائتمانية تنمو بنسبة 20 في المئة



سالم الدويسان

سجل بيت التمويل الكويتي «بيتك» المؤسسة الإسلامية الرائدة عالميا، نموا ملحوظا في نسبة البطاقات المصرفية المصدرة المسبقة الدفع والائتمانية، بزيادة تقارب الـ 20 بالمئة، وذلك في النصف الأول من 2014 مقارنة بنقص الفترة من العام السابق، ما يؤكد زيادة «بيتك» في سوق البطاقات المصرفية وتنوع بطاقاته وتميزها، وجودة خدماتها.

وأوضح نائب المدير العام للبطاقات المصرفية بالوكالة في «بيتك» سالم عبد الوهاب الدويسان في تصريح صحفي أن «بيتك» بصنور البنوك الكويتية بعدد وحجم العمليات على «كي نت» مشيرا إلى أن نسبة النمو المحققة تؤكد على ثقة العملاء بمنتجات «بيتك» التي لا تقف عند حد معين من الابتكار والأرقام الجديدة التي تستجيب لمتطلبات العملاء وطموحاتهم، كما تؤكد أيضا استحواد «بيتك» على قاعدة عملاء عريضة وخصة سوقية كبيرة.

وأضاف الدويسان أن بطاقات «بيتك» مسبقة الدفع والائتمانية تتمتع بميزات فريدة حيث توفر لحامليها خصومات وعروض تسويقية غير مسبوقة في أماكن حيوية ومتنوعة عند استخدامها في دولة الكويت أو حول العالم، وكذلك تقدم مميزات ائتمانية تنافسية، كما أنها تتميز بتصميمها الرائع وبخضوعها

لأعلى درجات الحماية والأمان وفقا للمعايير العالمية، وتعمل مع شبكة مصرفية واسعة الانتشار وخدمات مصرفية إلكترونية تعمل على مدار الساعة يمكن من خلالها التحكم بالبطاقات وإتمام العديد من العمليات بأمان وسرعة ويسر. وقال أن الإقبال الكبير من العملاء على استخدام بطاقات «بيتك» برسخ رضاهم ويعزز التعامل بين «بيتك» والعمل، كما أنه تعبير صريح عن نجاح وكفاءة «بيتك» في إصدار منتجات جديدة تتلائم مع إحتياجات العملاء واحتياجاتهم، مشيرا إلى أن السياسة المتبعة عند إصدار المنتجات الجديدة تكون نتاج دراسات وتحليلات مركزية للسوق وتطورات ومخططاته، واستعرض الدويسان ميزات جميع بطاقات «بيتك» مسبقة

الدفع وهي الأسرة، الخير، حساسي، الواحة، ونجوم «بيتك» وما تقدمه من مزايا وعروض وخصومات، مضافا كذلك بأن بطاقات «بيتك» الائتمانية متنوعة وتخدم جميع الشرائح وهي مجموعة التيسير المتكاملة، بطاقة التيسير كلاسيك، ومجموعة التيسير الذهبية، ومجموعة التيسير البلاتينية، ومجموعة التيسير الماسية، التي تمكن حامليها من تسديد الرصيد المستحق بمنتهى المرونة وهي ضمن مجموعة متكاملة من الخدمات والمزايا التي يقدمها «بيتك» لجميع عملائه والتي تعبر عن الامتيازات التي تلبي متطلباتهم المصرفية المتزايدة وتناسب أسلوب حياتهم وتؤكد اهتمام «بيتك» بتقديم قيمة حقيقية لعملائه تواكب تطلعاتهم وطموحاتهم. كما يوفر «بيتك» بطاقات كلاسيك، الذهبية، والائتمانية التي تمنح لشرائح كبار رجال الأعمال والتجار ذوي الملاحة، والتي صممت لدعم موصفات الإنسان ولتلبية إحتياجات النخبة حثما كانوا وعلى مدار الساعة وفقا لمبادئ الشريعة الإسلامية. وأكد الدويسان حرص «بيتك» على الاستثمار بفرع قبة وأهمية بطاقاته بجميع فئاتها والاستفادة من تطورات التكنولوجيا في سبيل توفير متطلبات العملاء على اختلاف شرائحهم، وتحقيق أكبر قدر من القيمة المضافة لهم.

عمان تطرح شهادات إيداع بنحو 24.1 مليار دولار

الشراء للفترة من العشرين من أغسطس الجاري حتى السادس والعشرين من نفس الشهر هو واحد بالمتة. وتعد شهادات الإيداع الصادرة عن البنك المركزي العماني وتشترك فيها البنوك المرخصة فقط أداة مالية لتنفيذ عمليات السياسات النقدية التي تهدف إلى إدارة السيولة في القطاع المصرفي والحفاظ على الكوئ.

طرحت سلطنة عمان شهادات إيداع بقيمة 477 مليون ريال عماني «ما يعادل 1.24 مليار دولار أمريكي» بمدة تصل إلى 28 يوما ويتم استحقاقها في الـ 17 من الشهر المقبل. وذكر البنك المركزي في نشرة له أن متوسط سعر الفائدة لتلك الشهادات يعادل 0.13 بالمئة فيما بلغ أعلى سعر مقبول 0.13 بالمئة.

وأوضح أن سعر الفائدة على عمليات إعادة

ضمن السحوبات الأسبوعية لحساب الجوهرة خلال أغسطس

البنك الوطني يعلن أسماء الفائزين الثلاثة بـ 5.000 دينار



شعار البنك الوطني

أسبوعياً و 125 ألف شهرياً و 250 ألف دينار ربع سنوياً. ويؤهل حساب الجوهرة جميع عملائه

لعملائه فرصا أكثر لل فوز بما يكسر ريارته في السوق المصرفية المحلية، حيث زاد من قرص عملائه للفوز بـ 5,000 دينار

أعلن بنك الكويت الوطني عن أسماء الفائزين الثلاثة بجائزة 5,000 دينار في السحوبات الأسبوعية لحساب "الجوهرة" خلال شهر أغسطس، والتي جرت في المركز الرئيسي للبنك تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة.

وقد فاز عملاء البنك الوطني صالح سعود العازمي والشيخ فيصل صباح الصباح وعباس علي أكبر بـ 5,000 دينار في السحوبات الأسبوعية لشهر أغسطس، وغير الفائزون عن تقديرهم لخدمات البنك الوطني ومنتجاته الفريدة، وتوهوا بالجوائز القيمة التي يوفرها على مدار السنة.

وقد قام البنك الوطني بطوير حساب الجوهرة وتعزيز قيمة الجوائز ليخدم

«الخليج» يعلن عن الفائزين بالسحوبات اليومية للدانة



شعار بنك الخليج

أعلن بنك الخليج في 17 أغسطس الجاري عن الفائزين بالسحوبات اليومية لحساب الدانة خلال الأسبوع 10 أغسطس- 14 أغسطس 2014. وتمنح السحوبات اليومية لحساب الدانة جائزتين قيمة كل منهما 1000 دينار كويتي لكل فائز خلال أيام العمل والفائزون هم:

«الأحد 10 أغسطس»: علي صديقي محمد الفضل، راشد بركات جامور

«الاثنين 11 أغسطس»: طارق محمد إبراهيم هديدي،

أكرم محمد معرفي

«الثلاثاء 12 أغسطس»: سليمان نزيان الغاتم ، دوله ناصر البنا

«الأربعاء 13 أغسطس»: جاسم محمد عبدالله جمال ،

أحمد موسى الأريش

«الخميس 14 أغسطس»: عبدالسلام عارف بادي، محمد أحمد علي كمال

يتضمن برنامج سحوبات الدانة المجدولة لعام 2014 سحوبات الدانة يوميا على

جائزتين قيمة كل منهما 1000 دينار كويتي «أيام العمل»، هذا ويتنصح بنك الخليج الجميع

بادخار المزيد من الأموال في حساباتهم لزيادة فرص الفوز بالجوائز التقديرية الكبرى البالغة قيمتها 25,000 د.ك.، 125,000 د.ك. و 500,000 د.ك. في السحب ربع السنوي الثالث للدانة لعام 2014. كما يتميز حساب الدانة من بنك الخليج إته بالإضافة إلى كونه حسابا يمنح جوائز نقدية، فهو يتيح للعملاء أيضا إدخار الأموال وحصل العميل على فرصة واحدة للفوز يوميا مقابل كل 100 د.ك. وتتراكم الفرص بشكل يومي. فكلما زاد

مجموعة إيلاف" إنجازا جديدا يُضاف إلى مسيرة النجاح والإنجاز التي تقودها باعتبارها شركة رائدة في مجال السياحة والسفر في المملكة العربية السعودية. ويأتي الإنجاز الأخير بالترامن مع انتهاء شهر رمضان المبارك الذي سجل خلاله "فندق إيلاف" في "رد سي مول" Red Sea Mail، في جدة مستوى قياسي

في معدلات الإشغال التي وصلت إلى 96%. وارتفعت معدلات الإشغال بشكل فائق التوقعات، متجاوزة حد المبيعات المستهدفة ليتخطى إلى الإقبال الهائل على العروض المقدمة من قبل "مجموعة إيلاف" خلال الشهر الفضيل.

وأشار كبار المسؤولين التقليديين في "مجموعة إيلاف" إلى أن الغرف الفندقية والمرافق

الجوية، وبالأخص المطاعم، شكلت نقطة الجذب الرئيسية خلال عطلة عيد الفطر المبارك. وقام "فندق إيلاف" بتزوين المطاعم والمرافق الرئيسية إلى معالم الجذب الرئيسية في "رد سي مول"، وكشفت "مجموعة إيلاف" عن أن أعداد زوّاد مطاعم "فندق إيلاف" تجاوزت 9% خلال شهر رمضان الكريم والأيام الثلاثة

الأولى من عيد الفطر المبارك، وذلك مقارنة بالفترة ذاتها من العام الفائت. ويأتي الارتفاع اللافت في معدلات إشغال "فندق إيلاف" ليمثل استكمالا حقيقيا لتركيز "مجموعة إيلاف" على تقديم أفضل الخدمات عالمية المستوى والالتزام بأعلى القيم المؤسسية التي تمثل جزءا لا يتجزأ من إطار عمل الموظفين في كافة الأقسام والإدارات.